

## ANALISIS NILAI TAMBAH PADA RANTAI PEMASARAN IKAN ASIN DI DESA NAIN KECAMATAN WORI KABUPATEN MINAHASA UTARA

Herlina Agnes Oping<sup>1</sup> ; Siti Suhaeni<sup>2</sup> ; Lexy K. Rarung<sup>2</sup>

1) Mahasiswa Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Sam Ratulangi, Manado.

2) Staff Pengajar Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Sam Ratulangi, Manado

Koresponden email: [linaagnes58@yahoo.com](mailto:linaagnes58@yahoo.com)

### Abstract

This study aims to find out about the salted fish marketing chain in Nain Village, Wori Subdistrict, North Minahasa Regency and analyze the added value of salted fish marketing chain in Nain Village, Wori Subdistrict, North Minahasa Regency. This research was conducted in August 2019 to December 2019. Based on the results of marketing chain 1 research, from producers to collectors to retailers to end consumers. Marketing chain 2, namely: from traders to retailers to end consumers. Lastly, marketing chain 3 is from direct producers to end consumers. The results of the analysis in each marketing chain are distinguished according to the type of demersal salted fish and pelagic salted fish. Based on the results of the analysis of added value, the added value of demersal salted fish is greater than the value added of pelagic salted fish. Judging from the margin assessment, it can be concluded that the marketing chain 3 is the most efficient because margin = 0, meaning that the price agreed by consumers is the same as that received by producers. However, the assessment of the products offered is the best value chain 2 because the biggest added value is part of the producers.

*KewWords: Value Added, Marketing Chains, Salted Fish, Nain*

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tentang rantai pemasaran ikan asin di Desa Nain, Kecamatan Wori Kabupaten Minahasa Utara dan menganalisis nilai tambah rantai pemasaran ikan asin di Desa Nain, Kecamatan Wori Kabupaten Minahasa Utara. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Agustus 2019 hingga Desember 2019. Berdasarkan hasil penelitian rantai pemasaran 1, dari produsen ke pedagang pengumpul ke pedagang pengecer hingga ke konsumen akhir. Rantai pemasaran 2 yaitu: dari pedagang ke pengecer sampai ke konsumen akhir. Terakhir rantai pemasaran 3 yaitu dari produsen langsung ke konsumen akhir. Hasil analisis pada setiap rantai pemasaran dibedakan sesuai jenis ikan asin demersal dan ikan asin pelagis. Berdasarkan hasil Analisis nilai tambah yang diakui nilai tambah jenis ikan asin demersal lebih besar dibandingkan dengan nilai tambah ikan asin pelagis. Dilihat dari penilaian margin dapat disimpulkan mengenai rantai pemasaran 3 yang paling efisien karena margin = 0, artinya harga yang disetujui konsumen sama dengan yang diterima produsen. Namun demikian, penilaian atas produk yang ditawarkan adalah rantai nilai 2 yang paling baik karena nilai tambah terbesar merupakan bagian dari produsen.

Kata Kunci: Nilai Tambah, Rantai pemasaran, Ikan Asin, Nain

## PENDAHULUAN

Perikanan merupakan salah satu bidang yang diharapkan mampu menjadi penopang peningkatan kesejahteraan rakyat Indonesia. Sub sektor perikanan dapat berperan dalam pemulihan dan pertumbuhan perekonomian bangsa Indonesia karena potensi sumberdaya ikan yang besar dalam jumlah dan keragamannya. Selain itu, sumberdaya ikan termasuk sumberdaya yang dapat diperbaharui *renewable resources* sehingga dengan pengelolaan yang bijaksana, dapat terus dinikmati manfaatnya (Dahuri, 2003).

Sulawesi Utara merupakan salah satu provinsi di Indonesia yang memiliki potensi perikanan yang besar, salah satunya potensi sumberdaya perikanan tangkap. Terdapat masalah dalam perikanan tangkap, salah satunya adalah masalah penangkapan ikan secara berlebih. Akibatnya ikan yang masih kecil, ikan yang tidak bisa dikonsumsi, serta ikan yang ditangkap dengan jumlah yang besar dan tidak bisa ditangani dengan cepat terbuang dalam jumlah yang cukup besar karena ikan adalah salah satu organisme yang cepat busuk.

Melihat keadaan yang seperti itu maka masyarakat mempunyai inisiatif untuk mengawetkan ikan hasil tangkapan yang berlebih dengan cara diasinkan karena ikan asin

hasil olahan dapat bertahan lama dan tidak cepat busuk. Pengawetan ikan asin ini sebagai salah satu cara mencegah pembusukan ikan dan tentunya masyarakat mengharapkan nilai tambah terhadap ikan hasil olahan tersebut.

Desa Nain merupakan salah satu desa di sebuah pulau kecil yaitu pulau Nain yang beberapa penduduknya memanfaatkan hasil tangkapan nelayan yang berlebih untuk diawetkan menjadi ikan asin. Melalui nilai tambah yang dihasilkan, produsen berharap keuntungan dengan harga yang tinggi saat ikan asin hasil olahannya dipasarkan ke daerah-daerah yang ada di sekitar mereka. Dengan demikian perlu dilakukan penelitian guna mendapatkan gambaran nilai tambah pada rantai pemasaran ikan asin. Pengetahuan terhadap nilai tambah pada ikan asin penting diketahui untuk menentukan perubahan nilai jual pada setiap jalur kegiatan pemasaran.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan dalam penelitian ini yaitu Bagaimana rantai pemasaran ikan asin di Desa Nain Kecamatan Wori Kabupaten Minahasa Utara? ; berapa besar nilai tambah yang terdapat pada setiap rantai pemasaran ikan asin di Desa Nain Kecamatan Wori Kabupaten Minahasa Utara?

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah mengetahui ada berapa macam rantai pemasaran ikan asin di Desa Nain, Kecamatan Wori Kabupaten Minahasa Utara serta menganalisis besarnya nilai tambah pada rantai pemasaran ikan asin di Desa Nain, Kecamatan Wori Kabupaten Minahasa Utara.

## **METODE PENELITIAN**

Dasar Penelitian yang digunakan adalah metode survey. Survey digunakan untuk mengumpulkan informasi berbentuk opini dari sejumlah besar orang terhadap topik atau isu-isu tertentu. Survey dapat dilakukan dengan cara sensus maupun sampling (Hamdi dan Bahrudin, 2012). Bahan atau alat bantu dalam penelitian ini adalah alat tulis menulis, kamera serta handphone.

Populasi dalam penelitian ini adalah semua produsen ikan asin dan pedagang yang ada dalam rantai pemasaran ikan asin di Desa Nain. Populasi produsen ikan asin di Desa Nain berjumlah 8 orang dan pedagang pengumpul berjumlah 2 orang, satu orang pedagang pengumpul merangkap sebagai produsen ikan asin, serta pedagang pengecer berjumlah 5 orang, sehingga total responden yang ada yaitu 14 orang. Pengambilan data dilakukan secara sensus, sensus adalah cara pengambilan data apabila seluruh elemen populasi diselidiki satu per satu, jadi semua populasi dijadikan responden.

Pengumpulan data dilakukan dengan observasi langsung terhadap obyek yang menjadi tujuan penelitian. Data yang dikumpulkan terdiri dari data primer dan sekunder Data primer diperoleh melalui wawancara dan pengamatan secara langsung dengan responden di Desa Nain Kecamatan Wori Kabupaten Minahasa Utara. data sekunder diperoleh dari instansi yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan maupun literatur yang berhubungan, yang diperoleh dari berbagai sumber tertulis.

## **Analisis Data**

Data yang diperoleh dalam penelitian ini dianalisis secara deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Analisis deskriptif kualitatif yaitu analisis untuk memberikan gambaran serta keterangan dengan menggunakan kalimat penulis secara sistematis dan mudah dimengerti sesuai dengan data yang diperoleh tentang nilai tambah pada rantai

pemasaran ikan asin. Analisis deskriptif kuantitatif dilakukan guna menganalisis nilai tambah pada ikan asin. Untuk mengetahui nilai tambah dasar penghitungan yang digunakan pada penelitian ini adalah metode penghitungan nilai tambah yang digunakan oleh Hayami (1987). Secara fungsional, nilai tambah (NT) tersebut dapat diformulasi sebagai berikut:

$$NT = f(K, B, T, H, U, h, L)$$

Dimana:

$K$  = kapasitas produksi;

$B$  = jumlah bahan baku yang digunakan (kg);

$T$  = jumlah tenaga kerja yang diperlukan (orang);

$H$  = harga output (Rp/kg);

$U$  = upah kerja (Rp);

$h$  = harga bahan baku (Rp/ kg); dan

$L$  = nilai input lain (Rp/kg)

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Keadaan Umum Responden

Produsen ikan asin yang ada di Desa Nain yaitu sebanyak 9 orang, dimana satu orang produsen merangkap sebagai pedagang pengumpul dan yang berprofesi sebagai pedagang pengumpul saja hanya 1 orang. Sehingga responden dalam penelitian ini berjumlah 9 orang, namun apabila dipisahkan menurut profesi maka produsen 8 orang dan pedagang pengumpul 2 orang. Keadaan umum produsen ikan asin yang ada di Desa Nain dapat dilihat melalui beberapa segi. Diantaranya dapat dilihat dari segi pendidikan, umur, jenis kelamin, serta suku dan agama.

### Produksi Ikan Asin

Produksi ikan asin yang ada di Desa Nain terdiri dari 2 jenis ikan, yaitu ikan demersal dan ikan pelagis. Ikan demersal yang diproduksi sebagai ikan asin kebanyakan adalah ikan Kakatua (*Scaridae*) dan untuk jenis ikan pelagis yaitu ikan Layang (*Decapterus*). rata-rata produksi ikan asin di Desa Nain adalah 87 Kg per produksi yang terdiri dari ikan asin Demersal 31 Kg dan ikan asin pelagis 56 Kg. Satu bulan produsen memproduksi 24 kali sehingga hasil produksi per bulan adalah 2.085 Kg dan dalam satu tahun jumlah produksi ikan asin di Desa Nain berjumlah 20.850 Kg.

## Biaya

### 1. Biaya Investasi dan Penyusutan

Biaya investasi yang dikeluarkan dalam usaha produksi ikan asin di Desa Nain dapat dilihat pada Tabel 1 berikut ini.

Tabel 1. Biaya Investasi Usaha Produksi Ikan Garam di Desa Nain

No.	Keterangan	Biaya (Rp)	Umur Ekonomis (tahun)	Penyusutan (Rp)
1.	Tompal	7.000.000	20	350.000
2.	Timbangan	585.000	25	23.400
3.	Coolbox	443.750	1	443.750
	Total	8.028.750		817.150

Investasi yang dikeluarkan dalam usaha produksi ikan asin hanya untuk pembuatan *tompal* atau tempat penjemuran dan pembelian timbangan serta coolbox.

Total biaya investasi untuk usaha produksi ikan asin di Desa Nain adalah Rp.8.028.750 dan biaya penyusutan sebesar Rp.817.150 per tahun.

## 2. Biaya Tetap

Biaya tetap dalam usaha produksi ikan asin hanya merupakan biaya penyusutan barang investasi saja. Sedangkan barang investasi pada usaha produksi ikan asin hanya tompal dan timbangan serta Coolbox yang tidak memerlukan biaya perawatan, jadi biaya tetapnya hanya sebesar biaya penyusutan, yaitu Rp.817.150 per tahun (lihat Tabel 8). Sedangkan dalam satu tahun ada 240 kali produksi, jadi satu kali produksi biaya tetapnya sebesar Rp. 3.400. ( $\text{Rp.817.150} : 240$ ). Hasil produksi rata-rata adalah 87 Kg (Demersal 31 Kg dan Pelagis 56 Kg). Dengan demikian biaya tetap per kg adalah sebesar Rp,40,- ( $\text{Rp.3.400} : 87$ ).

## 3. Biaya Tidak Tetap Ikan Asin Demersal dan Pelagis

Dalam pembuatan ikan asin produsen tidak menghitung berapa jumlah garam dan upah tenaga kerja yang digunakan untuk membuat ikan asin demersal saja atau pelagis saja, sehingga disini dihitung biaya garam dan tenaga kerja per kg ikan asin.

**Tabel 2. Biaya Garam dan Tenaga Kerja per Kg Ikan Asin**

No.	Total Produksi (Kg)	Garam (Rp)	Upah TK (Rp)	Total per Produksi (Rp)	Total per Kg (Rp)
1.	110	350.000	50.000	400.000	3.636
2.	110	280.000	75.000	355.000	3.227
3.	70	105.000	40.000	145.000	2.071
4.	90	87.500	50.000	137.500	1.528
5.	70	105.000	40.000	145.000	2.071
6.	110	350.000	20.000	370.000	3.364
7.	65	175.000	25.000	200.000	3.077
8.	70	140.000	20.000	160.000	2.286
Total	695	1.592.500	320.000	1.912.500	22.008
Rata2	87	199.100	40.000	239.062	2.751

Biaya garam dan tenaga kerja rata-rata per produksi adalah Rp. 239.062 atau dibulatkan menjadi Rp.239.000 sehingga biaya rata-rata per kg ikan asin biaya garam dan upah tenaga kerja adalah Rp.2.751 atau dibulatkan adalah Rp.2.750.

Total Biaya tidak tetap pada produksi ikan asin demersal dapat dilihat pada Tabel 3 berikut ini.

**Tabel 3. Total Biaya Tidak Tetap pada Produksi Ikan Asin Demersal**

No.	Bahan Baku (Rp)	Garam dan TK (Rp)	Total VC (Rp)	Hasil Produksi	VC per Kg (Rp)
1.	600.000	82.500	682.500	30	22.750
2.	1.000.000	96.250	1.096.250	35	31.321
3.	500.000	82.500	582.500	30	19.417
4.	250.000	41.250	291.250	15	19.417
5.	600.000	82.500	682.500	30	22.750
6.	1.500.000	137.500	1.637.500	50	32.750
7.	800.000	68.750	868.750	25	34.750
8.	500.000	82.500	582.500	30	19.417
Total	5.750.000	673.750	6.423.750	245	202.572
Rata2	718.700	84.219	802.919	31	25.322

Total biaya tidak tetap dalam produksi ikan asin demersal rata-ratanya adalah Rp.802,919 yang kemudian dibulatkan menjadi Rp.803.000. Biaya ini terdiri dari pembelian bahan baku ikan demersal dan garam serta upah tenaga kerja. Rata-rata biaya tidak tetap per Kg sebesar Rp.25.322 yang kemudian dibulatkan menjadi Rp.25.300 per Kg. Sedangkan untuk total biaya tidak tetap dalam produksi ikan asin pelagis rata-ratanya adalah Rp.745.938 yang kemudian dibulatkan menjadi Rp.746.000,- Biaya ini terdiri dari pembelian bahan baku ikan pelagis dan garam serta upah tenaga kerja. Pada Tabel juga dapat dilihat rata-rata biaya tidak tetap per Kg sebesar Rp.13.146 yang kemudian dibulatkan menjadi Rp.13.150 per Kg. untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut.

**Tabel 4. Total Biaya Tidak Tetap pada Produksi Ikan Asin Pelagis**

No.	Bahan Baku (Rp)	Garam dan TK (Rp)	Total VC (Rp)	Hasil Produksi	VC per Kg (Rp)
1.	600.000	220.000	880.000	80	11.000
2.	900.000	206.250	1.106.250	75	14.750
3.	560.000	110.000	670.000	40	16.750
4.	1.050.000	206.250	1.256.250	75	16.750
5.	360.000	110.000	470.000	40	11.750
6.	490.000	165.000	655.000	60	10.917
7.	350.000	110.000	460.000	40	11.500
8.	360.000	110.000	470.000	40	11.750
Total	4.670.000	673.750	5.967.500	450	105.167
Rata2	583.700	84.219	745.938	56	13.146

#### 4. Biaya Total Produksi Ikan Asin Demersal dan Pelagis

Biaya total merupakan keseluruhan biaya yang dikeluarkan dalam suatu proses produksi. Biaya yang dikeluarkan terdiri dari biaya tetap dan biaya tidak tetap, jadi biaya total pada produksi ikan asin ini merupakan penjumlahan antara biaya tetap dan biaya tidak tetap yang dikeluarkan. Biaya yang dikeluarkan untuk proses ikan asin demersal jumlahnya berbeda dengan untuk ikan asin pelagis.

**Tabel 5. Biaya Total Produksi Ikan Asin Demersal per Tahun**

No.	Hasil Produksi (Kg)	Biaya Tetap @ Rp.40	Biaya Tidak Tetap @ Rp. 25.300	Biaya Total (Rp)
1.	7.200	288.000	182.160.000	182.448.000
2.	8.400	336.000	212.520.000	212.856.000
3.	7.200	288.000	182.160.000	182.448.000
4.	3.600	144.000	91.080.000	91.224.000
5.	7.200	288.000	182.160.000	182.448.000
6.	12.000	480.000	303.600.000	304.080.000
7.	6.000	240.000	151.800.000	152.040.000
8.	7.200	288.000	182.160.000	182.448.000
Total	58.800	2.352.000	1.487.640.000	1.489.992.000
Rata2	7.350	294.000	185.955.000	186.249.000

Biaya total dalam produksi ikan asin demersal per tahun adalah Rp.186.249.000 sedangkan biaya total dalam produksi ikan asin pelagis per tahun adalah Rp.178.065.000. Biaya total produksi ikan demersal lebih besar dibandingkan dengan ikan pelagis karena harga bahan baku ikan demersal dan ikan pelagis cukup jauh. Ikan demersal harganya lebih mahal dibandingkan dengan ikan pelagis. Ikan demersal rasa

dagingnya lembut dan sangat gurih sehingga lebih banyak disukai konsumen, itulah sebabnya ikan demersal harganya lebih mahal karena permintaan ikan demersal lebih banyak dibanding dengan permintaan ikan pelagis.

**Tabel 6. Biaya Total Produksi Ikan Asin Pelagis per Tahun**

No.	Hasil Produksi (Kg)	Biaya Tetap @ Rp.40	Biaya Tidak Tetap @ Rp. 13.150	Biaya Total (Rp)
1.	19.200	768.000	252.480.000	253.248.000
2.	18.000	720.000	236.700.000	237.420.000
3.	9.600	384.000	126.240.000	126.624.000
4.	18.000	720.000	236.700.000	237.420.000
5.	9.600	384.000	126.240.000	126.624.000
6.	14.400	576.000	189.360.000	189.936.000
7.	9.600	384.000	126.240.000	126.624.000
8.	9.600	384.000	126.240.000	126.624.000
Total	108.000	4.320.000	1.420.200.000	1.424.628.000
Rata2	13.500	540.000	177.525.000	178.065.000

## 5. Pendapatan dari Ikan Asin Demersal dan Pelagis

Perhitungan pendapatan maupun biaya dibedakan antara ikan demersal dan ikan pelagis karena baik harga bahan baku maupun harga jualnya mempunyai perbedaan yang cukup mencolok. Pendapatan bersih disini merupakan pendapatan kotor atau hasil penjualan dikurangi seluruh biaya yang dikeluarkan atau total biaya.

**Tabel 7. Pendapatan Bersih dari Ikan Asin Demersal per tahun**

No.	Hasil Produksi (Kg)	Harga Jual (Rp)	Pendapatan Kotor (Rp)	Biaya total (Rp)	Pendapatan bersih (Rp)
1.	7.200	55.000	396.000.000	182.448.000	213.552.000
2.	8.400	55.000	462.000.000	212.856.000	249.144.000
3.	7.200	55.000	396.000.000	182.448.000	213.552.000
4.	3.600	55.000	198.000.000	91.224.000	106.776.000
5.	7.200	55.000	396.000.000	182.448.000	213.552.000
6.	12.000	55.000	660.000.000	304.080.000	355.920.000
7.	6.000	55.000	330.000.000	152.040.000	177.960.000
8.	7.200	55.000	396.000.000	182.448.000	213.552.000
Jumlah	58.800	440.000	3.243.000.000	1.489.992.000	1.744.008.000
Rata2	7.350	55.000	404.250.000	186.249.000	218.001.000

**Tabel 8. Pendapatan Bersih dari Ikan Asin Pelagis per tahun**

No.	Hasil Produksi (Kg)	Harga Jual (Rp)	Pendapatan Kotor (Rp)	Biaya total (Rp)	Pendapatan bersih (Rp)
1.	19.200	35.000	672.000.000	253.248.000	418.752.000
2.	18.000	35.000	630.000.000	237.420.000	392.580.000
3.	9.600	35.000	336.000.000	126.624.000	209.376.000
4.	18.000	35.000	630.000.000	237.420.000	392.580.000
5.	9.600	35.000	336.000.000	126.624.000	209.376.000
6.	14.400	35.000	504.000.000	189.936.000	314.064.000
7.	9.600	35.000	336.000.000	126.624.000	209.376.000
8.	9.600	35.000	336.000.000	126.624.000	209.376.000
Jumlah	108.000	280.000	3.780.000.000	1.424.628.000	2.355.480.000
Rata2	13.500	35.000	472.500.000	178.065.000	294.435.000

Harga jual ikan asin jenis demersal adalah Rp.55.000, sehingga pendapatan produsen ikan asin dari jenis ikan asin demersal rata-rata berjumlah Rp.218.001.000 per tahun. Sedangkan harga jual ikan asin jenis pelagis adalah Rp.35.000, sehingga



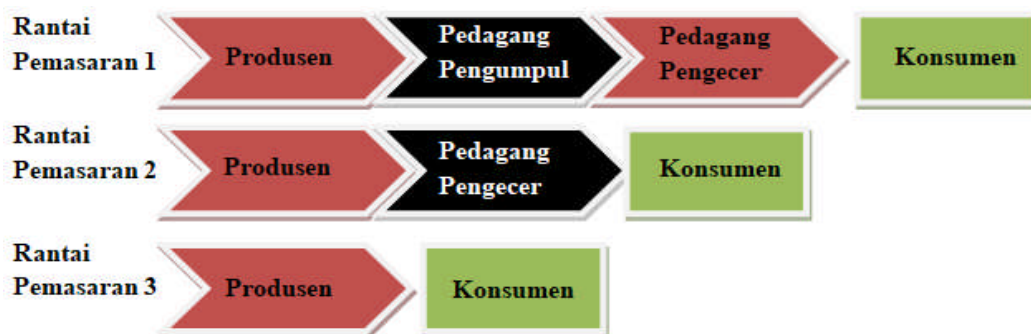
pendapatan produsen ikan asin dari jenis ikan asin pelagis rata-rata berjumlah Rp.294.435.000 per tahun.

## 6. Rantai Pemasaran Ikan Asin

Rantai pemasaran ikan asin yang berada di Desa Nain terdapat 3 macam rantai pemasaran, yaitu:

- 1) Dari produsen ke pedagang pengumpul lalu ke pedagang pengecer baru ke konsumen akhir
- 2) Dari Produsen ke pedagang pengecer lalu ke konsumen akhir
- 3) Dari produsen langsung ke konsumen akhir

Rantai pemasaran yang pertama yaitu ikan asin yang telah dibeli oleh pedagang pengumpul kemudian dibawa ke pasar tujuan untuk kemudian di jual ke pedagang pengecer yang berada disana, dan kemudian dari pedagang pengecer tersebut ikan asin baru dipasarkan ke konsumen akhir. Sedangkan rantai pemasaran yang ke 2, yaitu ikan asin yang dijual produsen ke pedagang pengecer langsung dibawa produsen ke pasar tujuan yang menjadi tempat pemasaran dari pedagang pengecer. Rantai pemasaran yang ke 3 biasanya hanya untuk daerah dimana produsen itu tinggal. Penjualan ikan asin hasil dari produsen di Desa Nain harganya dibedakan menjadi 2, yaitu ikan asin demersal dijual dengan harga rata-rata Rp.55.000 per Kg dan ikan asin pelagis dijual dengan harga rata-rata Rp.35.000 per Kg.



Gambar 1. Rantai Pemasaran Ikan Asin di Desa Nain

## Biaya di Tingkat Produsen

Tabel 9. Persentase Biaya yang dikeluarkan ditingkat Produsen pada Rantai Pemasaran Pertama per Tahun

No.	Demersal			Pelagis		
	Total Produksi (Kg)	Biaya (Rp)	Persentase	Total Produksi (Kg)	Biaya (Rp)	Persentase
1	FC	297.600	0,15	FC	536.000	0,30
2	VC			VC		
3	Bahan Baku	172.488.000	89,26	Bahan Baku	140.085.000	78,89
4	Garam	17.037.600	8,82	Garam	30.777.600	17,33
5	TK	3.422.400	1,77	TK	6.182.400	3,48
	Total	193.245.600	100,00		177.581.000	100,00

Pada Tabel 9 dapat dilihat bahwa persentase biaya terbesar dalam produksi ikan asin adalah untuk pembelian bahan baku, baik untuk ikan demersal maupun pelagis. Namun untuk ikan demersal lebih besar dari pada ikan pelagis yaitu 89,26%, sedangkan pelagis 78,89%. Persentase biaya terkecil dalam produksi ikan asin adalah untuk biaya tetap, namun disini biaya tetap untuk ikan pelagis lebih besar dari pada demersal, yaitu

pelagis 0,30%, sedangkan demersal 0,15%. Pada Tabel 16 juga dapat dilihat bahwa biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi ikan asin demersal lebih besar daripada ikan asin pelagis. Harga jual ikan asin demersal per kg Rp.55.000 dan ikan asin pelagis per Kg Rp.35.000.

### Biaya di Tingkat Pengumpul

Tabel 10. Biaya Pemasaran yang dikeluarkan Pedagang Pengumpul per Transaksi

No.	Jenis Biaya (Rp)	Jumlah (Rp)	Persentase	Biaya per Kg
1.	Ongkos angkut	35.000	16,67	225
2.	Transportasi			
	- Nain – Mando	50.000	23,81	324
	- Manado – Tomohon	125.000	59,52	806
	Total	210.000	100	1.355

Pada Tabel 10 tentang biaya pemasaran yang dikeluarkan pedagang pengumpul per transaksi rata-rata adalah Rp.210.000, dimana ongkos angkut untuk tenaga kerja adalah 16,67 % dan sisanya 83,33 % adalah untuk biaya transportasi, baik dari Nain ke Manado maupun dari Manado ke Tomohon. Apabila jumlah ikan asin yang dipasarkan dalam satu kali pemasaran adalah 155 Kg maka biaya pemasaran per Kg ikan asin adalah Rp.210.000 dibagi 155, dan hasilnya adalah Rp.1.355 per Kg.

### Biaya di Tingkat Pengecer

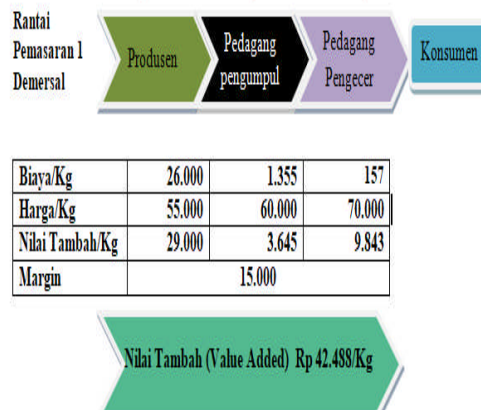
Pedagang pengecer membeli ikan asin demersal dari pedagang pengumpul dengan harga Rp.60.000 per Kg, kemudian dijual ke konsumen dengan harga Rp.70.000 per Kg. Sedangkan untuk ikan asin pelagis pedagang pengecer membeli dari pedagang pengumpul Rp.40.000 per Kg kemudian dijual ke konsumen dengan harga Rp.50.000 per Kg. Adapun biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer berupa pembelian plastik penyusutan nyiru dan loyang serta sewa kios di pasar. Dalam sehari pedagang pengecer mampu menjual ikan asin sebanyak 37 Kg (46% Demersal dan 54% Pelagis). Harga beli plastik Rp.50.000 yang habis dalam waktu 7 hari, jadi biaya plastik per hari adalah per hari adalah Rp.7.150. Harga rata-rata nyiru Rp.86.000 dan loyang Rp.58.000, keduanya hanya berumur ekonomis 6 bulan, sehingga biaya per hari dari nyiru adalah Rp.478 (Rp.86.000 : 6 bulan atau 180 hari) dan loyang adalah Rp.322 (Rp.58.000 : 6 bulan atau 180 hari). Kios yang dipakai pedagang merupakan milik sendiri dengan biaya pembuatan Rp.3.000.000 dan umur ekonomis 5 tahun, sehingga penyusutan per tahun adalah Rp.600.000 per bulan Rp.50.000 dan per hari Rp.1.667.

Tabel 11. Biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer

No.	Jenis Barang	Harga	U.E	Biaya/ Tahun	Biaya/ Bulan	Biaya/ hari	Biaya/K g	Persentase (%)
1	Kios	3.000.000	5	600.000	50.000	1.667	45	28,67
2	Nyiru	86.000	0,5	172.000	14.333	478	13	8,28
3	Loyang	58.000	0,5	116.000	9.667	322	9	5,73
4	Plastik	50.000	7 hari			3.333	90	57,32
	Total					5.800	157	100

Berikut analisis Rantai nilai pada tiap rantai pemasaran ikan asin jenis demersal dan pelagis.

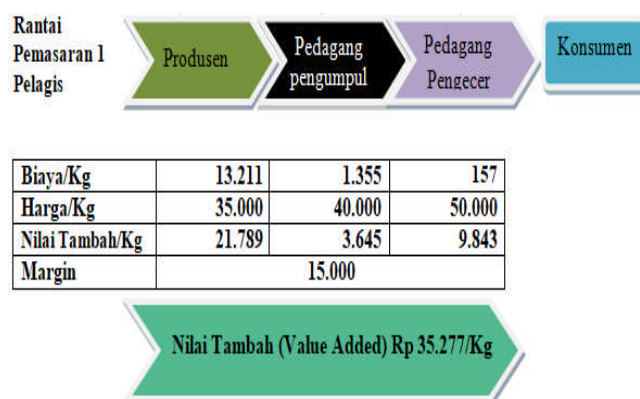




Gambar 1. Analisis Rantai Pemasaran Pertama Ikan Asin Demersal

Pada gambar 1 menunjukkan produk ikan asin demersal dari produsen sampai ke pedagang pengecer. Produsen ikan asin menghabiskan biaya rata-rata per kg sebesar Rp.26.000 yang meliputi biaya tetap (penyusutan Tompal dan Coolbox) dan biaya tidak tetap (Biaya bahan baku, garam dan tenaga kerja) yang rinciannya dapat dilihat pada tabel 17. Kemudian produsen menjual hasil produksinya ke pedagang pengumpul dengan harga Rp.55.000/kg. Pedagang pengumpul mengeluarkan biaya pemasaran berupa biaya transportasi laut maupun darat, dan upah tenaga kerja untuk mengangkut ikan asin ke kapal. Total biaya pemasaran yang dikeluarkan pedagang pengumpul rata-rata sebesar Rp.1.355 per kg. Disini biaya terbanyak adalah untuk transportasi yaitu 83,33%. Pedagang pengumpul harus menyewa perahu dan mobil untuk mengangkut ikan asin sehingga biaya transportasi mempunyai persentasi yang terbesar. Pedagang pengumpul menjual ikan asin ke pedagang pengecer langganan yang berada di Kota Tomohon dengan membawa langsung ke pasar dengan harga rata-rata per kg Rp. 60.000,- Biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer berupa penyusutan kios, nyiru dan loyang serta pembelian plastik. Persentase biaya untuk beli plastik 57,32%, penyusutan kios 28,67%, penyusutan nyiru 8,28% dan penyusutan loyang 5,73%

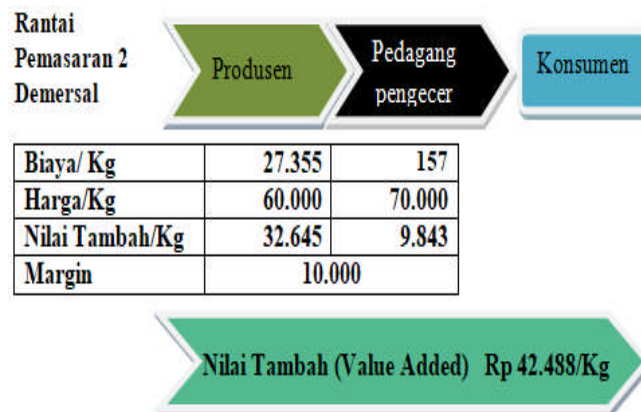
Hasil analisis rantai nilai diperoleh margin pemasaran pada saluran 1 yaitu selisih harga yang diterima produsen dengan harga yang dibayar konsumen, yaitu Rp. 70.000 – Rp. 55.000 = Rp. 15.000 dan Nilai Tambah diperoleh dari selisih harga jual dikurangi harga beli dan dikurangi biaya yang dikeluarkan, semuanya dihitung per kg. Pada saluran pemasaran pertama diperoleh Nilai Tambah sebesar Rp. 29.000 + Rp. 3.645 + Rp. 9.843 = Rp. 42.488/Kg.



Gambar 2. Analisis Rantai Pemasaran Pertama Ikan Asin Pelagis

Rantai pemasaran pertama untuk ikan asin pelagis hampir sama dengan rantai pemasaran pertama untuk ikan asin demersal. Bedanya hanya di produsen pada nilai persentase, hal ini dikarenakan harga bahan baku ikan pelagis berbeda dengan ikan demersal, jumlah yang diproduksi juga berbeda, demikian juga harga jualnya.

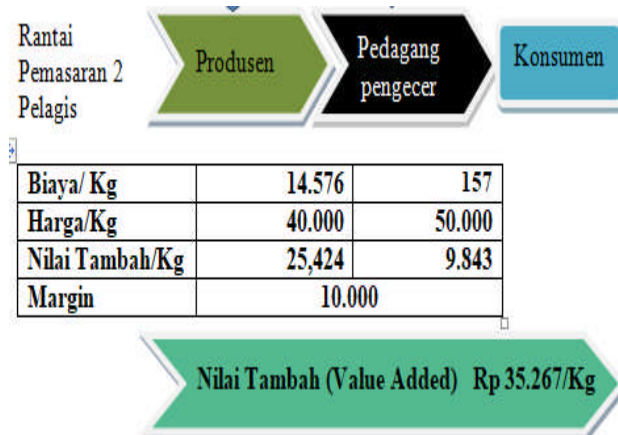
Hasil analisis rantai nilai diperoleh margin pemasaran pada saluran 1 yaitu selisih harga yang diterima produsen dengan harga yang dibayar konsumen, yaitu Rp. 50.000 – Rp. 35.000 = Rp. 15.000 dan Nilai Tambah diperoleh dari selisih harga jual dikurangi harga beli dan dikurangi biaya yang dikeluarkan, semuanya dihitung per kg. Pada saluran pemasaran pertama untuk ikan asin pelagis ini diperoleh Nilai Tambah sebesar Rp. 21.789 + Rp.3.645 + Rp.9.843 = Rp35.277/Kg.



Gambar 3. Analisis Rantai Pemasaran 2 Ikan Asin Demersal

Pada gambar 3 menunjukkan pemasaran ikan asin demersal dengan simpul dari produsen ke pedagang pengecer kemudian ke konsumen. Produsen ikan asin menghabiskan biaya rata-rata sebesar Rp 27.355 sama seperti pada saluran pertama hanya saja biaya yang pemasaran yang tadinya dikeluarkan oleh pedagang pengumpul menjadi tanggungan produsen karena dia memotong rantai pemasaran dengan meniadakan pedagang pengumpul. Produsen menjual langsung ke pedagang pengecer sehingga harga jual di tingkat produsen menjadi Rp.60.000 per kg untuk jenis ikan asin demersal.

Hasil analisis rantai nilai di peroleh margin pemasaran dari produsen ke pedagang pengecer sebesar Rp. 10.000 yang diperoleh dari harga di tingkat konsumen dikurangi harga ditingkat produsen (Rp 70.000 - Rp 60.000). Nilai tambah yang diperoleh sama seperti pada rantai pemasaran pertama yaitu Rp 42.488/Kg, hanya saja disini nilai tambah yang diterima produsen menjadi lebih besar dibandingkan dengan pada rantai pemasaran yang pertama. Margin pemasaran menjadi lebih kecil yaitu Rp 10.000/Kg.

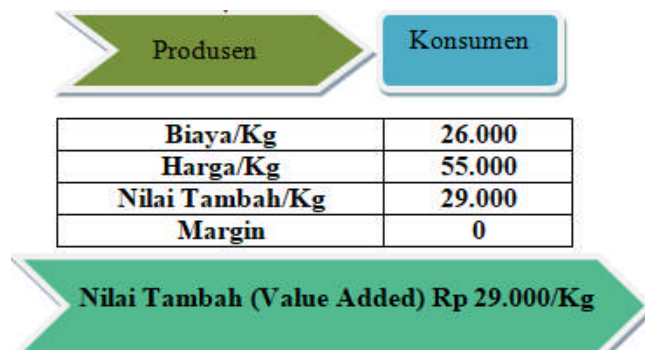


Gambar 4. Analisis Rantai Pemasaran 2 Ikan Asin Pelagis

Pada gambar 4 menunjukkan pemasaran ikan asin pelagis dengan simpul dari produsen ke pedagang pengecer kemudian ke konsumen. Produsen ikan asin menghabiskan biaya rata-rata sebesar Rp 14.576 sama seperti pada saluran pertama untuk ikan pelagis, hanya saja biaya yang pemasaran yang tadinya dikeluarkan oleh pedagang pengumpul menjadi tanggungan produsen karena dia memotong rantai pemasaran dengan meniadakan pedagang pengumpul. Produsen menjual langsung ke pedagang pengecer sehingga harga jual di tingkat produsen menjadi Rp. 40.000 per kg untuk jenis ikan asin pelagis

Hasil analisis rantai nilai di peroleh margin pemasaran dari produsen ke pedagang pengecer sebesar Rp. 10.000 yang diperoleh dari harga di tingkat konsumen dikurangi harga ditingkat produsen (Rp 50.000 - Rp 40.000). Nilai tambah yang diperoleh sama seperti pada rantai pemasaran pertama untuk ikan pelagis yaitu Rp.35.267/Kg, hanya saja disini nilai tambah yang diterima produsen menjadi lebih besar dibandingkan dengan pada rantai pemasaran yang pertama. Margin pemasaran menjadi lebih kecil yaitu Rp 10.000/Kg. Berarti rantai pemasaran kedua lebih efisien dibanding rantai pemasaran yang pertama untuk ikan asin demersal, karena semakin kecil nilai margin maka semakin efisien rantai pemasaran tersebut.

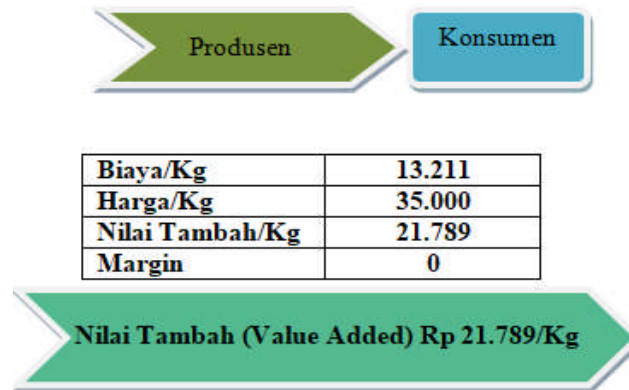
Rantai pemasaran 3 ini merupakan rantai pemasaran yang khusus untuk konsumen di Desa Nain yang merupakan tetangga sendiri, sehingga produsen merasa tidak enak hati jika mereka membeli untuk dikonsumsi sendiri tapi tidak diberi.



Gambar 5. Analisis Rantai Pemasaran 3 Ikan Asin Demersal

Pada gambar 5 menunjukkan rantai pemasaran 3 untuk ikan asin demersal, yaitu penjualan ikan asin demersal dari produsen yang langsung menjual ke konsumen akhir.

Produsen menjual ikan asin ke konsumen akhir dengan harga Rp. 55.000/kg. Produsen menggunakan biaya dengan harga Rp 26.000/ kg. Rantai pemasaran ini adalah rantai pemasaran yang terpendek karena pada rantai ini harga yang diterima produsen sama dengan harga yang dibayar oleh konsumen yaitu Rp.55.000, sehingga margin pemasarannya sama dengan nol. Sedangkan nilai tambah yang diterima produsen sebesar Rp 29.000/Kg.



Gambar 6. Analisis Rantai Pemasaran 3 Ikan Asin Pelagis

Pada gambar 6 menunjukkan rantai pemasaran 3 untuk ikan asin demersal, yaitu penjualan ikan asin demersal dari produsen yang langsung menjual ke konsumen akhir. Produsen menjual ikan asin ke konsumen akhir dengan harga Rp. 35.000/kg. Produsen menggunakan biaya dengan harga Rp 13.211/kg. Rantai pemasaran ini adalah rantai pemasaran yang terpendek karena pada rantai ini harga yang diterima produsen sama dengan harga yang dibayar oleh konsumen yaitu Rp.55.000,- sehingga margin pemasarannya sama dengan nol. Sedangkan nilai tambah yang diterima produsen sebesar Rp 21.789/Kg.

Hasil Analisis nilai tambah pada setiap rantai pemasaran yang dibedakan menurut jenis ikan asin yang diproduksi diperoleh kesimpulan bahwa nilai tambah jenis ikan asin demersal lebih besar dibandingkan dengan nilai tambah ikan asin pelagis. Dilihat dari besarnya marjin dapat disimpulkan bahwa rantai pemasaran 3 yang paling efisien karena margin = 0, artinya harga yang dibayarkan konsumen sama dengan yang diterima produsen. Namun apabila dilihat dari besarnya nilai tambah yang diterima produsen maka rantai pemasaran 2 yang paling baik karena nilai tambah terbesar merupakan bagian produsen ikan demersal Rp.42.488/Kg dan pelagis Rp 35.267/Kg.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

1. Rantai pemasaran ikan asin di Desa Nain terdiri dari tiga rantai pemasaran yaitu rantai pemasaran 1, yaitu dari produsen ke pedagang pengumpul ke pedagang pengecer sampai ke konsumen akhir. Rantai pemasaran 2 yaitu: dari produsen ke pedagang pengecer sampai ke konsumen akhir. Terakhir rantai pemasaran 3 yaitu dari produsen langsung ke konsumen akhir.
2. Analisis pada setiap rantai pemasaran dibedakan menurut jenis ikan asin demersal dan ikan asin pelagis. Berdasarkan hasil Analisis nilai tambah maka diketahui bahwa nilai tambah jenis ikan asin demersal lebih besar dibandingkan dengan nilai tambah

ikan asin pelagis. Dilihat dari besarnya margin dapat disimpulkan bahwa rantai pemasaran 3 yang paling efisien karena margin = 0, artinya harga yang dibayarkan konsumen sama dengan yang diterima produsen. Namun apabila dilihat dari besarnya nilai tambah yang diterima produsen maka rantai pemasaran 2 yang paling baik karena nilai tambah terbesar merupakan bagian produsen ikan demersal Rp.42.488/Kg dan pelagis Rp 35.267/Kg.

### Saran

Sebaiknya produsen ikan asin memasarkan ke daerah lain selain ke pasar yang ada di Tomohon, biasa juga dengan cara mempromosikan melalui sosial media menggunakan cara yang unik agar konsumen mudah tertarik dengan ikan asin dari Desa Nain.

### DAFTAR PUSTAKA

- Afrianto, E., 2005. *Pakan Ikan*. Yogyakarta: Kanisius.
- Afrianto, E., Liviawaty, E., 2002. *Pengawetan dan Pengolahan Ikan*. Yogyakarta: Kanisius.
- Astuti, LDP., 2010. *Ciri-ciri 4 Zat Berbahaya pada Makanan*. <http://pertanian.trunojoyo.ac.id/wp-content/uploads/2011/01/JURNAL7-Analisis-Kualitatif-dan-Kuantitatif-Formaldehid-pada-Ikan-Asin-di-Madura.pdf>. Di akses pada tanggal 09 september 2019.
- Dahuri, R., 2003. *Keanekaragaman Hayati Laut*. Aset Pembangunan Berkelanjutan Indonesia. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Direktorat Jenderal Pengolahan dan Pemasaran Hasil Perikanan (Ditjen P2HP). 2007. *Pola Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Fillet Ikan*. Jakarta. Satker Direktorat Usaha dan Investasi.
- Hadiwiyoto, S., 1993. *Teknologi Pengolahan Hasil Perikanan*. Penerbit Liberty, Yogyakarta.
- Halimantussaddiyah, R., 2011. *Analisis Logam Berat Cd, Hg, dan Mg dalam Ikan Asin Melalui Pemisahan dan Tanpa Pemisahan Menggunakan Pengekstrak Ligan Dipentiltiokarbamat*. *Junal Paradigma*.
- Hamdi, A. S dan Bahruddin E., 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif Aplikasi Dalam Pendidikan*. Deepublish Publisher. Jln Kaliurang. Yogyakarta.
- Hayami, Y., Kawagoe, T., Mooroka, Y., and Siregar, M. 1987. *Agriculture Marketing and Processing in Upland Java: A Perspective from a Sunda Village*, CGPRT No. 8. Bogor: CGPRT Center.
- Heruwati ES., 2002. *Pengolahan Ikan secara Tradisional: Prospek dan Peluang Pengembangan*. *Jurnal Litbang Pertanian* 21 (3): 92-99.
- Kotler, P. 2001. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Erlangga, Jakarta.
- Wahiu, M., Suhaeni, S., Sondakh, S., 2018. *Analisis Rantai Nilai Pemasaran Ikan Layang di Desa Kema III Kecamatan Kema Kabupaten Minahasa Utara*. *AKULTURASI (Jurnal Ilmiah Agrobisnis Perikanan)*. <http://garuda.ristekdikti.go.id/journal/>
- Mangifera, L., 2015. *Analisis Rantai Nilai (Value Chain) pada Produk Batik Tulis di Surakarta*. Skripsi. Program Studi Magister Manajemen Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Maradong, D. S., 2016. *Analisis Perekonomian pada Asisten Deputi Bidang Kelautan dan Perikanan, Deputi Bidang Kemaritiman, Sekretariat Kabinet*. (<https://setkab.go.id/potensi-besar-perikanan-tangkap-indonesia/>).
- Margono, T., Detty, S., Sri, H., 1993, *Buku Panduan Teknologi Pangan*, Pusat Informasi Wanita dalam Pembangunan PDII-LIPI bekerjasama dengan Swiss Development Cooperation, Jakarta.
- Mulyadi, S., 2005. *Ekonomi Sumberdaya Manusia*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Moeljanto., 1992. *Pengawetan dan Pengolahan Hasil Perikanan*. Jakarta : Penebar Swadaya.
- Rachmawati E., 2006. *Bahaya di Balik Guruhnya Ikan Asin*. <http://pertanian.trunojoyo.ac.id/wp-content/uploads/2011/01/JURNAL7-Analisis-Kualitatif-dan-Kuantitatif-Formaldehid-pada-Ikan-Asin-di-Madura.pdf>. Di akses pada tanggal 09 september 2019.

- Shank, J.K. dan Govindarajan, V., 1992. Strategic cost management: The value chain perspective. *Journal of Management Accounting Research* (Fall): 179-197.
- Suhaeni, S. 2015. Model Pemberdayaan Industri Kecil Pengolahan Ikan Cakalang Fufu di Kota Bitung. DISERTASI (Program Doktor Ilmu Pertanian Minat Pengelolaan Sumberdaya Alam dan Lingkungan) Program Pascasarjana Fakultas Pertanian. Universitas Brawijaya. Malang.
- Suhaeni S., Soemarno, Nuddin Harahap, S. Berhimpon. 2014. The Empowerment Model Of Skipjack Tuna Fish (Cakalang Fufu) Processing Small Industry In Bitung City. *Journal of Research in Environmental and Earth Volume 1 ~ Issue 4 2014* pp: 09-151SSN (Online) : 2348-2532 [www.questjournals.org](http://www.questjournals.org).
- Tubagus, Setiawan, W., 2011. Analisis Saluran Pemasaran Kacang Goyang (Studi Kasus di UD. Asli Totabuan Kotamobagu). Skripsi Fakultas Pertanian Unsrat Manado.
- Wibowo, P.A. 2014. Analisis Rantai Nilai (Value Chain) Komoditas Ikan Bandeng di Kecamatan Juwana, Kabupaten Pati. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Diponegoro. Semarang.
- Widyaningsih DT dan Erni SM., 2006. *Formalin*. Surabaya: Penerbit Trubus Agrisarana.
- Winarno, 2004. Kimia Pangan dan Gizi. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.