

**Pemasaran Ikan Tuna (*Thunnus albacores*)
Studi Kasus di Pasar Bersehati, Kelurahan Calaca, Kota Manado¹**

*Tuna (Thunnus albacores) Marketing
Case Study at Bersehati Market, Calaca, Manado City*

Aprilia Pamikiran², Otniel Pontoh³, Djuwita RR Aling³

ABSTRACT

The objectives of this research were to study on tuna (*Thunnus albacores*) marketing which included the marketing agencies and marketing channels and to study on how to minimized the risk due to a nonperishable characteristic of the product (tuna). The research was carry out during 3 months (October to December 2012) at Bersehati market, Manado City of North Sulawesi Province. This research was a descriptive with a study case. A purposive sampling methode was used to collect data from one person of fish traders who have been sell tuna in ten years. Production of tuna sold in the market of Bersehati has increased from year to year. Tuna catches not only from the city of Manado, but come from other regions, namely, Sangihe, Talaud, Bolaang Mongondow, Gorontalo, Buton and Ternate. However, the important role of marketing agencies are wholesalers. Tuna prices vary according to the Grade A, B, C, D from the lowest to the highest Rp.27.500/Kg to Rp.42.500/Kg with price is always determined by fish wholesalers.

Keywords : *marketing, production, tuna, Bersehati market*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mempelajari pemasaran ikan tuna (*Thunnus albacores*) yang meliputi lembaga pemasaran, saluran pemasaran dan mempelajari bagaimana memperkecil resiko karena sifat produk hasil perikanan terutama ikan tuna (*T. albacores*) ini yang mudah busuk. Waktu penelitian ini adalah selama 3 bulan (Oktober - Desember 2012) berlokasi di Pasar Bersehati, Kota Manado, Provinsi Sulawesi Utara. Penelitian dilakukan bersifat deskriptif dengan dasar penelitian studi kasus. Pengambilan data dilakukan secara non random sampling (tidak secara acak), dengan metode purposive sampling (sampling bertujuan atau sampling sengaja) yaitu diambil 1 orang pedagang ikan yang dalam 10 (sepuluh) tahun belakangan ini selalu berjualan ikan tuna (*T. albacores*). Produksi ikan tuna yang dipasarkan di pasar bersehati dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Hasil tangkapan ikan tuna bukan hanya dari wilayah Kota Manado, tapi berasal dari wilayah lain yaitu, Sangihe, Talaud, Bolaang Mongondow, Gorontalo, Buton dan Ternate. Lembaga pemasaran yang sangat berperan adalah pedagang besar. Harga ikan tuna bervariasi sesuai dengan Grade A,B,C,D dari yang terendah Rp.27.500/Kg sampai yang tertinggi Rp.42.500/Kg. Harga ikan ditentukan oleh pedagang besar.

Kata kunci : pemasaran, produksi, tuna, Pasar Bersehati

¹ Bagian dari skripsi

² Mahasiswa Program Studi Ilmu Kelautan FPIK-UNSRAT

³ Staf pengajar Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Sam Ratulangi

PENDAHULUAN

Sasaran pokok pembangunan ekonomi dalam sektor perikanan, dilaksanakan dengan usaha agar kegiatan perikanan dapat dilakukan oleh bangsa Indonesia sendiri baik berupa usaha produksi, usaha pengolahan, maupun usaha pemasaran. Hal ini merupakan penjabaran secara operasional dari tujuan pembangunan perikanan yang ingin dicapai selain itu juga perhatian utama pembangunan sektor perikanan ditujukan pada pengembangan perikanan rakyat yang berkesinambungan, yaitu meningkatkan produksi dan produktifitas usaha serta menyediakan kesempatan berusaha dan lapangan pekerjaan yang produktif. Hal ini menunjukkan bahwa pembangunan perikanan tidak terlepas dari produksi yang ditunjang dengan hasil perikanan yang memadai sekaligus meningkatkan konsumsi ikan bagi masyarakat, guna perbaikan dan peningkatan gizi makanan melalui program memasyarakatkan 'makan ikan' sampai ke desa-desa terpencil (Pieris, 2001).

Sasaran di atas menjadi prioritas karena pada kenyataannya masalah yang serius bagi perikanan di Indonesia saat ini adalah belum meratanya pola distribusi dan konsumsi hasil perikanan baik di tingkat nasional maupun di tingkat regional. Keadaan ini membuat pola konsumsi ikan berbeda antara satu wilayah dengan wilayah yang lain dan sekaligus mempengaruhi daya serap pasar yang ada dalam suatu wilayah (Berhimpun dkk, 1986).

Pasar Bersehati merupakan tempat yang strategis karena selain dekat dengan pemukiman penduduk, pasar ini juga berdekatan langsung dengan tempat pendaratan ikan dan tempat pelelangan ikan. Pasar Bersehati juga dikenal sebagai pasar sentral tradisional yang ada di Kota Manado, karena tersedia berbagai jenis kebutuhan untuk konsumsi rumah tangga pada setiap hari. Karena Pasar Bersehati berdekatan langsung dengan pangkalan pendaratan ikan, maka di pasar

ini selalu tersedia berbagai jenis ikan, lebih khusus ikan-ikan pelagis dan salah satu diantaranya adalah ikan tuna (*Thunnus albacores*). Berdasarkan uraian sebelumnya, maka dapatlah ditarik suatu permasalahan yaitu : "Bagaimana pemasaran ikan tuna (*T. albacores*) di Pasar Bersehati, Kelurahan Calaca, Kota Manado?"

Adapun tujuan penelitian ini adalah, (1) untuk mempelajari pemasaran ikan tuna (*Thunnus albacores*) yang meliputi lembaga pemasaran dan rantai pemasaran dan (2) untuk mempelajari bagaimana memperkecil risiko karena sifat produk hasil perikanan terutama ikan tuna (*T. albacores*) ini yang mudah busuk. Disamping itu penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai (a) sarana belajar meneliti bagi penulis dan menuangkannya dalam bentuk laporan hasil penelitian, (b) sebagai sumber informasi bagi pembuat kebijakan, terutama tentang pola pemasaran ikan tuna (*T. albacores*) dan (3) sebagai data awal bagi peneliti selanjutnya dalam lingkup yang lebih luas.

METODE

a. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Pasar Bersehati, Kelurahan Calaca, Kecamatan Wenang, Kota Manado, Provinsi Sulawesi Utara selama 3 (tiga) bulan yaitu mulai tanggal 30 Oktober sampai dengan tanggal 30 Desember 2012.

b. Metode Pengambilan Data

Pengambilan data primer dilakukan secara non random sampling (tidak secara acak), dengan metode purposive sampling (sampling bertujuan atau sampling sengaja) yaitu diambil 1 orang pedagang ikan yang dalam 10 (sepuluh) tahun belakangan ini selalu berjualan ikan tuna (*Thunus albacores*). Data primer diperoleh melalui wawancara secara langsung dengan pedagang ikan yang menjual ikan tuna. Sedangkan untuk data sekunder, adalah sekumpulan data penunjang

yang diperoleh dari dinas serta instansi terkait, seperti Dinas Kelautan dan Perikanan, PD.Pasar, TPI.

c. Analisis Data

Data yang terkumpul dianalisis secara deskriptif yaitu merupakan interpretasi penulis melalui laporan, gambaran, keterangan, penjabaran seperti apa adanya di lapangan dan mengaitkannya pada aspek teori.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Keadaan Pedagang ikan di Pasar Bersehati

Umumnya pedagang di Pasar Bersehati merupakan pedagang tetap sebanyak 947 jiwa, dan pedagang tidak tetap sebanyak 387 jiwa, dengan jumlah total 1334 jiwa dengan perincian bahwa pedagang kelompok 50 memiliki jumlah yang paling banyak yaitu 268 jiwa. Istilah kelompok 50 adalah sebutan bagi para pedagang karena jumlah mereka banyak. Pengelompokan pedagang ini juga dilakukan agar dalam memungut iuran pasar dan iuran kebersihan dapat lebih terjangkau. Sedangkan berdasarkan jenis pedagang dapat dilihat pada tabel 1..

Tabel 1 menunjukkan bahwa pedagang hasil perikanan memiliki jumlah yang banyak yaitu 155 orang sedangkan hanya 11 orang pedagang ikan olahan yang tercatat. Keadaan ini dimungkinkan karena letak pasar ini di tepi laut sehingga hasil-hasil laut dari berbagai tempat dapat dengan mudah dipasarkan.

Produksi Ikan Tuna

Produksi ikan tuna yang dipasarkan di pasar bersehati kota manado selama 10 tahun terakhir ini mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Banyak faktor yang mempengaruhi produksi ikan tersebut diantaranya, sumberdaya teknologi yang dipergunakan, tenaga kerja, modal, yang kesemuanya merupakan faktor utama yang harus dipenuhi dalam upaya meningkatkan produksi tersebut. Produksi tersebut diperkirakan 80% berasal dari tangkap-

an nelayan tradisional dengan menggunakan alat tangkap pancing tangan (handline). Hasil tangkapan tersebut bukan hanya berasal dari nelayan yang ada di Manado, tetapi juga berasal dari wilayah lain seperti, Sangihe, Bolaang Mongondow, Gorontalo, Buton, dan Ternate.

Di kota Manado untuk memenuhi kuota produksi ikan tuna secara terus menerus, maka agen dibantu oleh beberapa pedagang pengumpul yang berada di desa pantai seperti, Manado Tua, Bunaken, Nain, dan Tumumpa. Adapun perkembangan produksi ikan tuna selama 10 tahun terakhir ini dapat dilihat pada tabel 2.

Distribusi Pemasaran Ikan Tuna

Ikan tuna yang masuk Pasar Bersehati tidak hanya berasal dari nelayan sekitar Kota Manado melainkan juga berasal dari beberapa daerah luar Kota Manado. Ada beberapa lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran, nelayan sebagai produsen, pedagang pengumpul, pedagang besar, pedagang luar daerah, supplier (agen). Dari lembaga pemasaran yang terlibat, masing-masing mempunyai peran khusus. Agen (supplier) bertindak sebagai pengumpul dengan membeli ikan dari daerah lain maupun dari nelayan, sesuai dengan ketentuan yang sudah ditentukan yaitu ikan yang masih segar. Agen mempunyai fungsi yang cukup beragam termasuk penyediaan tempat penampungan dan transportasi maupun bertanggung jawab terhadap kesegaran mutu ikan. Diantara lembaga pemasaran tersebut pedagang besar mempunyai peran yang sangat menentukan dalam hal kelangsungan transaksi distribusi. Hal ini terjadi karena pedagang inilah yang menguasai pasar ikan tuna di berbagai wilayah. Keunggulan utama dari pedagang besar adalah penguasaan informasi pasar.

Sistem pemasaran ikan tuna di Kota Manado memiliki karakteristik sebagai berikut :

- Nelayan bebas menjual hasil tangkapan ikan tuna kemana saja sesuai harga yang telah disepakati nelayan dan pembeli. Meskipun adakalanya nelayan mempunyai hubungan atau ikatan hutang dengan agen, nelayan tetap memiliki kebebasan untuk menjual hasil tangkapannya. Pada tingkat nelayan ini pasar yang terbentuk mengarah pada persaingan sempurna.
- Antara agen dengan pedagang besar/eksportir pada umumnya terdapat hubungan yang dituangkan melalui perjanjian bisnis, dimana supplier diharuskan untuk selalu memasok ikan sesuai dengan kebutuhan. Namun, ada juga agen yang melakukan hubungan dengan pedagang atas dasar kepercayaan. Kondisi kesegaran mutu ikan yang sesuai dengan spesifikasi serta harga yang sesuai akan dikirim oleh agen melalui transportasi darat atau laut yang sebelumnya sudah di informasikan melalui telepon.

Untuk klasifikasi jenis daging tuna yang ditetapkan oleh supplier berdasarkan keinginan eksportir yang sesuai dengan grade. Menurut Fadly (2009) ikan tuna dalam perdagangannya dikelompokkan menurut standar dan kualitas daging yang terbagi 4 tingkatan mutu, yaitu grade A,B,C,D. Pengujian tingkat mutu ikan dilakukan dengan cara memasukkan *coring tube* yaitu suatu alat berbentuk batang, tajam, dan terbuat dari besi. *Coring tube* dimasukkan pada kedua sisi ikan (bagian belakang sirip atau ekor kanan-kiri) sehingga didapatkan potongan daging ikan tuna. Adapun ciri-ciri masing-masing grade adalah sebagai berikut :

(Grade A) : a. warna daging merah seperti darah segar; b. mata bersih, terang dan menonjol; c. kulit normal, warna bersih dan cerah; d. tekstur daging keras, kenyal, dan elastic; e. kondisi ikan penampakkannya bagus dan utuh;

(Grade B) : a. warna daging merah, otot daging agak elastis, jaringan daging tidak pecah; b. mata bersih, terang dan

menonjol; c. kulit normal, bersih, dan sedikit berlendir; d. Tidak ada kerusakan fisik;

(Grade C) : a. warna daging kurang merah; b. kulit normal dan berlendir; c. otot kulit kurang elastic; d. kondisi ikan tidak utuh, umumnya pada bagian punggung atau dada.

(Grade D) : a. warna daging agak kurang merah, cenderung berwarna coklat pudar; b. Otot daging kurang elastis, lemak sedikit; c. teksturnya lunak dan jaringan daging pecah; d. terjadi kerusakan fisik pada tubuh ikan, seperti bagian daging ikan yang sudah sobek, mata ikan yang hilang dan kulit terkelupas.

Bentuk daging ikan yang berkualitas seperti Grade A, biasanya pedagang pengumpul membeli pada nelayan dengan harga Rp.27.500/Kg. Sedangkan Grade B dan C masing-masing dibayar Rp.25.000/Kg dan Rp.22.500/Kg. untuk Grade D hanya dibayar Rp.17.500/Kg dan kualitas ini biasanya dijual untuk kebutuhan lokal.

Untuk pemasaran ikan tuna, awalnya nelayan menjual pada pedagang pengumpul/agen dengan harga berkisar Rp.17.500/Kg-Rp.27.500/Kg. sedangkan pedagang pengumpul/agen menjual pada pemasok/supplier dengan harga berkisar Rp.25.000/Kg-Rp.35.000/Kg. selanjutnya pemasok/supplier menjual pada pedagang besar dengan harga Rp.37.500-Rp.42.500/Kg. Rantai pemasaran ikan tuna yang ada di wilayah Kota Manado dapat dilihat pada gambar 1.

Ekspor Ikan Tuna

Prospek bisnis suatu wilayah usaha selalu tergantung pada permintaan barang, karena besar kecilnya permintaan merupakan salah satu faktor penentu batas peluang peningkatan produksi. Pada usaha perikanan, khususnya tuna sebagai pangan, permintaan produk terjadi seiring dengan perubahan jumlah penduduk, tingkat konsumsi dan peningkatan ekspor. Permintaan dunia akan protein hewan ikan meningkat terus sejalan dengan

kenaikan penduduk dan tumbuhnya kesadaran tentang pentingnya protein ikan. Secara nasional di Sulawesi Utara sampai tahun 2011 baru bisa memenuhi kebutuhan ekspor sebesar 588.000/ton/tahun.

Pengawasan Mutu dan Rantai Pemasaran

Pengawasan mutu terhadap suatu produk perikanan sangat penting sebab produk perikanan termasuk komoditas yang rawan terhadap perubahan mutu. Hal ini disebabkan sifat produk perikanan yang mudah rusak. Pada sistem pemasaran ikan tuna di Manado, pengawasan mutu ditingkat agen hanya dilakukan secara organoleptik sederhana; pengawasan mutu secara biokimia dan mikro-biologis tidak pernah dilakukan karena ketidakmampuan untuk hal tersebut.

Pengawasan mutu yang lebih rinci dan lengkap baru dilakukan ditingkat eksportir. Pada tingkat ini pengawasan mutu berlangsung sangat ketat, karena harus memenuhi persyaratan yang sudah ditentukan oleh pembeli diluar negeri. Tindakan ini dilakukan karena harus menghindari penolakan hasil ekspor tuna oleh lembaga pengawasan mutu di negara tujuan ekspor, sehingga dapat menghindari kerugian yang lebih besar. Hal ini penting dilakukan karena mengingat bahwa pernah terjadi pada beberapa tahun lalu yaitu di tahun 90-an produk ekspor perikanan ditolak oleh pasar dunia karena terserang bakteri penyakit terutama Salmonella.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai pemasaran ikan tuna (*Thunus albacores*) dapatlah ditarik kesimpulan yaitu :

1. Produksi ikan tuna yang dipasarkan di pasar bersehati dari tahun ke tahun mengalami peningkatan.

2. Hasil tangkapan ikan tuna bukan hanya dari wilayah Kota Manado, tapi berasal dari wilayah lain yaitu, Sangihe, Talaud, Bolaang Mongondow, Gorontalo, Buton dan Ternate.
3. Lembaga pemasaran yang sangat berperan adalah pedagang besar.
4. Harga ikan tuna bervariasi sesuai dengan Grade A,B,C,D dari yang terendah Rp.27.500/Kg sampai yang tertinggi Rp.42.500/Kg.
5. Harga ikan ditentukan oleh pedagang besar.
6. Melihat harga ikan yang bervariasi ditentukan oleh pedagang besar, alangkah baiknya nelayan membentuk koperasi untuk pembelian ikan, sehingga keuntungannya masih bisa dinikmati oleh nelayan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonimous, 2002. Kajian Wawasan Maritim (Rujukan Operasional dalam Membangun Kembali Negara Maritim Indonesia) Sekbid SDM-SDMI bersama dengan Pokja Wawasan Maritim, Dewan Maritim Nasional, Jakarta.
- Anonimous, 2003. Perikanan Sebagai Sektor Andalan. Departemen Kelautan dan Perikanan, Jakarta.
- Berhimpon S, S. Lantu, O. Manus, A. Agustine, I. Rumengan, 1986. Pola Konsumsi Ikan di Kotamadya Manado. Proyek Peningkatan Pengembangan Perguruan Tinggi, Unsrat, Manado.
- Fadly N., 2009. Asesmen Risiko Histamin Ikan Tuna (*Thunus sp*) Segar Berbagai Mutu Ekspor Pada Proses Pembongkaran. Skripsi. FPIK-IPB, Bogor.
- Pieris, 2001. Pengembangan Sumberdaya Kelautan. Pustaka Sinar Harapan, Jakarta.

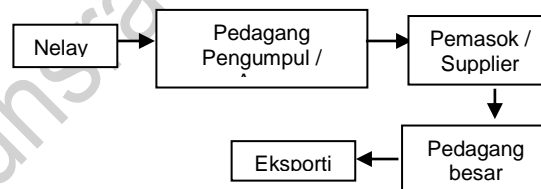
Tabel 1. Jenis pedagang, ikan dan jumlah jiwa.

No	Jenis Pedagang	Jenis Ikan (Nama Lokal)	Jumlah (jiwa)
1.	Ikan Basah (ikan laut, ikan air tawar, non-ikan)	Cakalang, malalugis, tude, deho, kakap, beronang, kakatua, tuna, gurita, suntung, mujair.	155
2.	Ikan Olah (ikan asap, ikan asin, ikan kering)	Cakalang fufu, roa kering, ikan asin goropa, ikan asin kakatua	11
Total :			166

Tabel 2. Produksi tuna

Tahun	Produksi (Ton)
2003	315.20
2004	355.00
2005	367.00
2006	415.00
2007	465.00
2008	575.00
2009	677.00
2010	695.00
2011	745.00
2012	777.00

Sumber : (DKP Manado 2012)



Gambar 1. Rantai Pemasaran Ikan Tuna Di wilayah Kota Manado