

**Analisis Marjin Pemasaran dan Produsen Ikan Asin di wilayah PPN
Karangantu, Kota Serang, Banten**
*(Analysis Of Marketing Margin And Farmer Share Slatad Fish in the PPN
Karangantu Area, Serang City, Banten)*

**Andi Intan Rachmadani^{1*}, Gina Rahmadani, Muhammad Faza Ghiffari Sedayu,
Muhammad Hafiedz Duta Syahputra dan Sachio Athallah Rinaldi**

Universitas Pendidikan Indonesia Kampus Daerah Serang, Jl. Ciracas No.38, Serang,
Kec. Serang, Kota Serang, Banten 42116, Indonesia

*Corresponding author: andiintanlk@upi.edu

ABSTRACT

Tujuan dari penelitian ini untuk menganalisis pemasaran ikan asin di wilayah PPN Karangantu, Banten. Studi ini memberikan wawasan tentang peran kelembagaan yang terlibat dalam pemasaran produk perikanan di TPI Karangantu. Studi tersebut juga menganalisis margin dan rantai pangsa nelayan dalam pemasaran ikan kepada nelayan dan pengecer. Pelabuhan Perikanan Nusantara (PPN) Karangantu menampung kegiatan produksi, pengolahan, dan pemasaran, serta pengembangan nelayan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemasaran produk perikanan di wilayah Karangantu melibatkan berbagai pemangku kepentingan, antara lain nelayan, pengecer, dan lembaga. Hasil penelitian tersebut dapat digunakan untuk menginformasikan strategi pemasaran ikan asin di Kecamatan Karangantu Kota Serang.

Kata kunci : ikan asin, marjin pemasaran, farmer's share, saluran pemasaran

ABSTRACT

The aim of this research is to analyze the marketing of salted fish in the PPN KARANGANTU BANTEN area. These studies provide insight into the role of institutions involved in marketing fishery products at TPI Karangantu. This research also analyzes the margin and share chain of fishermen in marketing fish to fishermen and retailers. Karangantu Archipelago Fisheries Port (PPN) accommodates production, processing and marketing activities, as well as fishermen development. The research results show that marketing of fishery products in the Karangantu area involves various stakeholders including fishermen, retailers and institutions. The results of this research can be used to inform marketing strategies for salted fish in Karangantu District, Serang City.

Keywords: *farmer's share, marketing channels, marketing margin, salted fish*

PENDAHULUAN

Ikan asin adalah sebuah warisan kuliner yang telah melintasi berbagai budaya dan generasi. Dari pedalaman desa-desa hingga hidangan eksklusif di restoran mewah, ikan asin tetap menjadi bagian tak terpisahkan dalam ragam masakan global. Ketenaran ikan asin tak hanya sebatas rasa gurih yang dapat mengunggah selera, tetapi juga melibatkan sejarah Panjang,

Teknik pengawetan, dan proses pembuatan yang menarik terutama pada penjualan ikan asin di karangantu yang dijual berkisar 15.000 -30.000 /Kg, (Antara Banten)

Pada pembahasan kali ini ikan asin sangat digemari oleh masyarakat oleh karena itu, pada proses pemasarannya pun menjadi konteks penting untuk lebih memahami strateginya, pemasaran adalah salah satu aspek terpenting dalam bisnis dan perdagangan. Untuk sukses dalam dunia bisnis, produk atau jasa harus dikenal, dicari, dan diinginkan oleh konsumen. Ikan asin yang telah ada dalam berbagai bentuk dan varietas selama berabad-abad, adalah salah satu produk yang menarik dalam ranah pemasaran. Kombinasi antara kelezatan dan nilai gizi tinggi menjadikan ikan asin sebagai produk yang potensial dalam industri makanan dan minuman. Namun, untuk mencapai kesuksesan dalam memasarkan ikan asin, diperlukan strategi pemasaran yang tepat. Dalam analisis pemasaran komponen kunci dalam strategi bisnis yang efektif.

Tujuan dari analisis ini adalah untuk memberikan wawasan yang lebih baik tentang bagaimana para produsen dan pelaku bisnis terkait dapat mengoptimalkan strategi pemasaran mereka. Selain itu, kami akan membahas elemen-elemen kunci dalam analisis pemasaran ikan asin, termasuk segmentasi pasar, penentuan harga, distribusi, dan promosi. Semua komponen ini harus diintegrasikan dengan baik agar ikan asin dapat mencapai target pasar yang sesuai dengan keunggulan produknya terutama dengan pemasaran digital. Melalui analisis pemasaran ikan asin, kita akan menggali lebih dalam tentang cara menghadapi tantangan ini dan memanfaatkan peluang yang ada untuk mencapai kesuksesan dalam industri ikan asin

Pada penelitian ini bertujuan untuk mengetahui potensi unggulan ikan-ikan hasil tangkapan yang didaratkan di PPN karangantu untuk bahan baku serta proses pemasaran ikan asin yang mendapatkan alternatif produksi hasil tangkapan dari Pelabuhan perikanan sekitarnya yang mendukung industri pengolahan ikan di PPN karangantu

METODE PENELITIAN

Lokasi dan Waktu penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan ini yaitu bulan 16-23 October 2023 melalui metode kualitatif serta data sekunder dimana pada metode ini menggali pandangan, keyakinan, dan pengalaman subjek penelitian lebih rinci, di PPN karangantu kec. Kasemen, Kota Serang, Banten



Gambar 1 Pelabuhan ikan nusantara Karangantu 6.0423° S, 106.1614° E

Metode dan jenis Data

Pada metode ini juga melibatkan pengumpulan data melalui analisis teks yang mendapatkan pemahaman yang dalam tentang ikan asin di PPN Karangantu, dalam data sekunder juga telah dikumpulkan data yang memberikan dukungan atau konteks untuk penelitiannya, pada penelitian ini juga akan menggunakan kerangka konseptual berdasarkan 2 dimensi utama, yaitu produksi dan pemasaran, dimensi ini akan di analisis secara terintegrasi untuk memberikan pemahaman komprehensif tentang ikan asin di Karangantu, disini juga diikutsertakan melalui survey kuantitatif dimana survei ini dilakukan untuk mengumpulkan data statistik terkait produksi, harga dan permintaan ikan asin dan tujuan penelitian ini untuk mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang proses Analisa pemasaran ikan asin di PPN Karangantu, pada studi ini juga akan menjelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi produksi ikan asin serta pemasarannya

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kondisi Pengolahan Ikan di Karangantu

Pengolahan ikan di Karangantu untuk saat ini masih bersifat tradisional. Pengolahan ikan di Karangantu masih menggunakan tanah liat dan bak untuk perebusan ikan. Industri di PPN Karangantu masih tergolong Industri kecil dikarenakan memiliki omset Rp.200.000.000 dalam setahun. Menurut Peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan PER. 18/MEN/2006 tentang klasifikasi usaha pengolahan produk perikanan, ada empat kategori, yaitu usaha mikro, kecil, menengah, dan besar. Oleh karena itu, kegiatan pengolahan ikan asin di sekitar PPN Karangantu baru dapat dikategorikan sebagai usaha mikro. Dari 42 variasi ikan yang dibawa ke PPN Karangantu, hanya lima varietas yang dijadikan ikan asin, termasuk teri, tembang, kuniran,

layur, dan pepetek. Keterbatasan area untuk pengolahan dan kurangnya pemahaman masyarakat dalam mengelola ikan segar menjadi produk seperti pindang atau ikan asap, menjadi hambatan utama dalam perkembangan industri pengolahan ikan di PPN Karangantu.

Komoditas Unggulan Ikan Asin di wilayah PPN Karangantu, Banten.

Disebutkan dalam jurnal Marine Fisheries yang berjudul “POTENSI IKAN UNGGULAN SEBAGAI BAHAN BAKU INDUSTRI PENGOLAHAN DI PPN KARANGANTU” bahwa dalam 10 tahun terakhir pada tahun 2004 – 2013 mengalami peningkatan dengan rata-rata produksi 2.228,3 ton/tahun atau pada kisaran 978-2.797 ton/tahun atau 184,8 ton/bulan dengan kisaran 45-502 ton/bulan yang telah menganalisis data sebanyak 16 jenis ikan, menyebutkan ikan unggulan yang berada di PPN karangantu, Banten adalah cumi-cumi, kembung, kuniran, kurisi, lemuru, tongkol dan manyung.

Tabel 1 Volume Produksi Ikan Hasil Tangkapan Di PPN Karangantu 2004-2013

Sumber: PPN Karagantu 2014 (data diolah kembali)

No	Tahun	Volume Produksi (ton)
1	2004	978
2	2005	1.847
3	2006	1.984
4	2007	2.219
5	2008	2.354
6	2009	2.313
7	2010	2.507
8	2011	2.572
9	2012	2.712
10	2013	2.797
Rata-rata/tahun		2.228,3
Kisaran/tahun		978-2797
Rata-rata/bulan		184,8
Kisaran/bulan		45-502

Berdasarkan data diatas, volume produksi mengalami peningkatan 10 tahun terakhir dengan kenaikan paling besar yaitu tahun 2005 mengalami peningkatan sebanyak 869 ton. Lalu volume produk terbesar yaitu pada tahun 2013 sebanyak 2.798 ton.

Tabel 2 Harga Ikan di Tingkat Pengecer dan Nelayan

Bulan	Harga Ikan (Rp/Kg)					
	September		Oktober		November	
Jenis Ikan	Nelayan	Pengecer	Nelayan	Pengecer	Nelayan	Pengecer
Ikan Tongkol	19.357	23.450	20.429	24.500	21.333	25.167
Ikan Kembung	23.615	28.455	24.400	29.500	25.167	31.625
Ikan Jepuh	5.625	7.647	6.417	8.471	7.000	9.417
Ikan Lemuru	18.667	21.000	20.000	22.000	21.000	24.000
Ikan Layang	20.250	22.300	21.273	23.615	22.136	25.231
Ikan Tenggiri	47.571	51.217	48.643	53.636	50.455	57.000
Ikan Teri	9.267	11.350	10.636	12.947	11.385	14.375

Berdasarkan data diatas, kenaikan harga ikan pada setiap bulannya sebesar Rp 1.000 – Rp 2.000, dan perbedaan harga ikan antara nelayan dan pengecer berbeda 1.000 – 6.500. Harga ikan pada bulan September-November mengalami kenaikan dikarena pada bulan tersebut jarang nelayan yang melaut disebabkan oleh faktor musim pada bulan tersebut.

Tabel 5. Margin Pemasaran Bulan September-November Tahun 2016.

No	Komoditas	Margin Pemasaran (Rp)			Rata-rata (Rp)
		September	Oktober	November	
1	Ikan Tongkol	4.093	4.071	3.834	3.999
2	Ikan Kembung	4.840	5.150	6.458	5.483
3	Ikan Japuh	2.022	2.054	2.417	2.164
4	Ikan Lemuru	2.333	2.000	3.000	2.444
5	Ikan Layang	2.050	2.342	3.068	2.487
6	Ikan Tenggiri	3.646	4.993	6.550	5.063
7	Ikan Teri	2.083	2.311	2.990	2.461

Rata-rata margin pemasaran Ikan Tongkol pada bulan September – November 2016 adalah Ikan Tongkol Rp. 3.999, Ikan Kembung Rp. 5.483, Ikan Japuh Rp 2.164, Ikan Lemuru Rp. 2.444, Ikan Layang Rp. 2.487, Ikan Tenggiri Rp. 5.026, Ikan Teri Rp. 2.461.

Distribusi

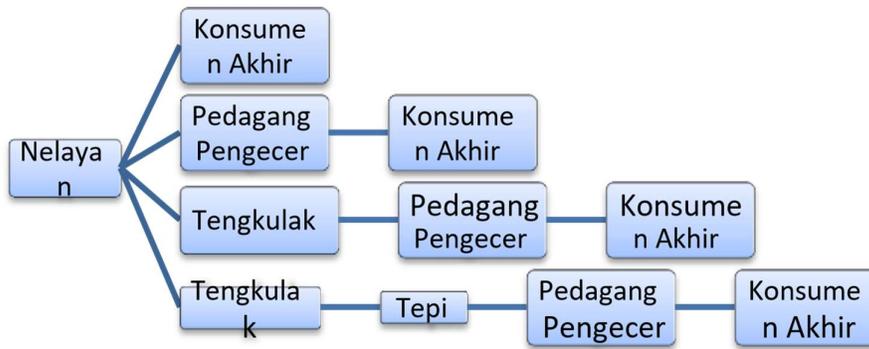
Distribusi PPN Karangantu harga ikan hasil tangkapan jauh relatif lebih murah. Distribusi ikan hasil tangkap dibagi menjadi tiga yaitu (a) jalur darat ; (b) jalur laut ; (c) jalur udara. Kasus distribusi PPI-PPI sekitar ke PPN Karangantu menggunakan dua jalur yaitu (a) jalur darat ; (b) jalur laut.

Jalur pendistribusi dipilih dengan mempertimbangkan jarak antara Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) PPN Karangantu dan PPI lain yang memiliki potensi sebagai sumber alternatif bahan baku. Seleksi PPI yang akan dijadikan sumber bahan baku alternatif didasarkan pada ketersediaan ikan hasil tangkapan yang diterima di PPI-PPI di Kabupaten Serang dan digunakan oleh pengolahan ikan di PPN Karangantu.

Kendala utama dalam proses pengiriman ikan hasil tangkapan dari Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) di Kabupaten Serang ke Pangkalan Pendaratan Nasional (PPN) Karangantu melalui jalur darat adalah jarak yang cukup bervariasi, berkisar antara 8 hingga 35 kilometer. Jalan menuju PPN Karangantu, terutama pada jembatan Sungai Cibanten, cukup sempit, hanya cukup lebar untuk satu mobil minibus. Fasilitas angkutan untuk mengangkut ikan dari PPI ke PPN Karangantu masih terbatas, dan jarang terdapat pabrik es di dekat PPI-PPI tersebut di Kabupaten Serang. Namun, jarak antara PPI-PPI dan PPN Karangantu bisa diatasi oleh kondisi jalan yang relatif baik dan minimnya kemacetan, sehingga waktu tempuh menjadi lebih singkat. Salah satu solusi yang dapat dipertimbangkan adalah pengolahan ikan memiliki kendaraan sendiri untuk mengatasi kendala ini.

Hingga saat ini, pengolah ikan di Pangkalan Pendaratan Nasional (PPN) Karangantu tidak pernah mengimpor ikan dari luar PPN Karangantu ketika menghadapi kekurangan bahan baku. Peran perkumpulan pengolah ikan terbatas pada memberikan modal saja. Mereka tidak aktif dalam upaya mengimpor ikan untuk proses pengolahan, hal ini disebabkan oleh sedikitnya pengolah ikan yang memiliki kendaraan umum, terutama mobil roda empat. Mayoritas dari mereka hanya memiliki kendaraan roda dua.

Disebutkan dalam jurnal “ANALISIS RANTAI PEMASARAN IKAN DI TEMPAT PELELANGAN IKAN (TPI) KARANGANTU SERANG, BANTEN” ditulis oleh Muhammad Reza Rozaqi, Ediyanto bahwa pendistribusian / pemasaran bervariasi.



Gambar 2 Saluran Pemasaran

Dapat dilihat dari gambar di atas, ada pemasaran dari Nelayan langsung ke Konsumen Akhir, Nelayan ke Pedagang Pengecer lalu ke Konsumen Akhir, Nelayan lalu Tengkulak lalu ke Pedagang Pengecer terakhir ke Konsumen Akhir, lalu ada dari Nelayan ke Tengkulak dilanjut ke Tepi lalu Pedagang Pengecer lalu Konsumen Akhir.

Nelayan

Di wilayah PPN Karangantu, terdapat nelayan tradisional yang terdiri dari dua kelompok, yaitu nelayan pribumi dan nelayan pendatang. Nelayan pribumi berasal dari Kota Serang, sementara nelayan pendatang datang dari Lampung, Indramayu, Cirebon, dan Brebes. Berdasarkan penelitian jurnal yang kami baca, diketahui bahwa mayoritas kegiatan perikanan di Karangantu adalah perikanan tangkap, menggunakan berbagai jenis peralatan tangkap dan armada penangkapan. Pada tahun 2016, jumlah nelayan di PPN Karangantu secara keseluruhan mencapai 1.822 orang.

Tengkulak

Di Karangantu, ada dua jenis tengkulak dalam pemasaran ikan. Pertama, tengkulak yang bekerja sama dengan nelayan, di mana mereka membutuhkan nelayan untuk mendapatkan hasil tangkapan yang akan dijual. Kedua, tengkulak yang hanya menjual hasil tangkapan nelayan tanpa keterlibatan langsung dalam proses penangkapan.

Dalam TPI Karangantu, dari 16 nelayan yang disurvei, 10 di antaranya mendapatkan penghasilan dari tengkulak. Dari 6 nelayan lainnya, mereka mendapatkan dukungan biaya operasional dari tengkulak. Sementara 4 nelayan lainnya langsung menjual hasil tangkapan mereka ke tengkulak, dan 6 nelayan menjual hasil tangkapan mereka ke pedagang pengecer dan konsumen akhir.

Pedagang Perantara (tepi)

Pedagang perantara (tepi) merupakan perantara sebagai penghubung tengkulak untuk memasarkan ikan dan mempertemukan konsumen ke tengkulak serta mempertemukan tengkulak ke pengecer. disebutkan di jurnal yang kami teliti bahwa harga jual ikan dari tepi ada yang lebih mahal dari tengkulak dan ada juga yang lebih murah dari tengkulak.

Pedagang Pengecer

Di TPI Karangantu, ditemukan bahwa pedagang pengecer umumnya beroperasi di pasar ikan yang berdekatan dengan TPI. Mereka membeli ikan, baik langsung dari nelayan, melalui tengkulak, atau melalui pedagang perantara (tepi), dan kemudian menjual kembali ikan dalam bentuk yang sama. Mereka melakukan proses pengawetan dengan menggunakan es balok untuk menjaga kesegaran ikan dan mencegah pembusukan. Peran utama pedagang pengecer adalah untuk menghubungkan ikan dengan konsumen.

Produksi

Pada tahun 2013, produksi ikan hasil tangkapan yang tiba di 9 Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) di sekitar PPN Karangantu, Kabupaten Serang, sangat lebih rendah daripada produksi ikan yang tiba di PPN Karangantu sendiri. PPN Karangantu menerima sekitar 2.797 ton ikan hasil tangkapan, sementara PPI-PPI lain hanya mencapai 197,8 ton. PPI Terate adalah yang paling produktif dengan produksi sebanyak 91,2 ton, diikuti oleh PPI Lontar dengan 55,2 ton, dan PPI Terale dengan 33,9 ton pada tahun yang sama.

Di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) di sekitar Pangkalan Pendaratan Nasional (PPN) Karangantu, Kabupaten Serang, terdapat 28 jenis ikan hasil tangkapan yang didaratkan. Dari 28 jenis tersebut, 9 jenis ikan, seperti teri, cumi, tongkol, tembang, layang, lemuru, rebon, kurisi, dan layur, adalah jenis yang biasa diolah menjadi produk ikan oleh pengolah di PPN Karangantu. Hasil wawancara menunjukkan bahwa sebagian besar ikan yang didaratkan, sekitar 95%, dijual oleh pedagang eceran yang menggunakan sepeda motor keliling di desadesa sekitar.

Informasi mengenai produksi ikan hasil tangkapan yang tiba di sekitar Pangkalan Pendaratan Nasional (PPN) Karangantu sangat penting. Tempat pendaratan ikan yang berdekatan dengan PPN Karangantu menjadi sumber alternatif bahan baku yang efisien untuk industri di PPN Karangantu. Distribusi ikan dari Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) di sekitar area ini, yang memiliki jarak yang relatif dekat, membantu menghemat waktu dan biaya pengiriman.

Hubungan antara tempat-tempat pendaratan ikan ini sangat penting dalam memenuhi kebutuhan bahan baku bagi industri pengolahan. Meskipun PPN Karangantu dapat memproduksi bahan baku sendiri, peningkatan volume produksi akan memerlukan tambahan armada penangkapan, baik dari segi kuantitas maupun kualitas. Melalui hubungan antara tempat-tempat pendaratan ikan, pemenuhan bahan baku dapat dilakukan dengan cepat tanpa perlu meningkatkan armada penangkapan.

KESIMPULAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pemasaran ikan asin di wilayah PPN Karangantu, Banten. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemasaran produk perikanan di wilayah Karangantu melibatkan berbagai pemangku kepentingan, termasuk nelayan, pengecer, dan lembaga. Produk-produk ikan asin di wilayah ini memiliki potensi yang besar, terutama dalam industry makanan dan minuman. Proses pemasaran melibatkan beberapa tahap, mulai dari nelayan, tengkulak, pedagang perantara, hingga pedagang pengecer, sebelum akhirnya sampai ke konsumen akhir. Data mengenai produksi ikan hasil tangkapan di sekitar Karangantu menjadi penting untuk memenuhi kebutuhan bahan baku industri pengolahan ikan. Selain itu, margin pemasaran juga dianalisis, dengan perbedaan harga antara nelayan dan pengecer menjadi salah satu aspek penting dalam rantai pemasaran ikan asin. Potensi pengembangan lebih lanjut dalam pemasaran ikan asin di wilayah ini juga diidentifikasi, termasuk mengatasi kendala distribusi dan peran lembaga dalam pengolahan ikan. Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai dasar untuk menginformasikan strategi pemasaran ikan asin di Kecamatan Karangantu, Kota Serang, Banten.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami ingin mengucapkan terima kasih kepada dosen pembimbing kami, yakni Bapak Rubby Rahman Tsani S.Pd.,M.M, yang telah memberikan bimbingan dan arahan yang berharga sepanjang penulisan paper ini. Terima kasih kepada keluarga dan teman-teman yang selalu memberikan dukungan moral dan semangat kepada kami selama proses penulisan. Terima kasih kepada semua pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu per satu namun telah memberikan kontribusi penting dalam penelitian ini. Kami sangat menghargai semua bantuan dan dukungan yang kami terima.

DAFTAR PUSTAKA

- Ismi Jazila. 2023. *Analisis Marketing Margin Dan Farmer's Ikan Asin Di Kecaamatan Paiton Kabupaten Probolinggo.*(14): 2086-3861
- Asep Hamzah, Ani Rahmawati. 2021. *Penerapan Eco-Fishing Port Di Pelabuhan Perikanan Nusantara, Karangantu, Provinsi Banten.* 6 (2) 1-7
- Basuki Rachmad, Ratna Suharti, Ikhsan Maulana, Yusrizal, Jerry Hutajulu, Toni Kusumo E, Yaser Kresnafi, Abdul Rahman. 2022. *PENGELOLAAN PERIKANAN KEMBUNG (Rastrellinger sp.) – Studi Kasus Di PPN Karangantu, Provinsi Banten.* 5(2) 127-133
- Muhammad Reza Rozaqi, Ediyanto. 2018. *Analisis Rantai Pemasaran Ikan Di Tempat Pelelangan Ikan (Tpi) Karangantu Serang, BANTEN .* Jurnal Satya Minabahari, 04 (01), 2018, 58-64
- Asep Hamzah1, Anwar Bey Pane, Ernani Lubis, Iin Solihin. 2015. *Potensi Ikan Unggulan Sebagai Bahan Baku Industri Pengolahan Di Ppn Karangantu.* 6(45-48)
- Hery Triyono, Salman Ahmad Muzzaki, Mulzoto. 2020. *Studi Komparatif Alat Tangkap Jaring Insang Dan Bagan Perahu Terhadap Hasil Tangkapan Ikan Yang Didaratkan Di Pelabuhan Perikanan Nusantara (Ppn) Karangantu, Serang, Banten.* 2 (2) 69-81