

SKRIPSI
ANALISIS RANTAI PASOK
IKAN KARANG DI RESTORAN SEAFOOD KOTA MAKASSAR

Disusun dan diajukan oleh

MUHAMMAD YUSUF SARWING
L041181501



PROGRAM STUDI SOSIAL EKONOMI PERIKANAN
DEPARTEMEN PERIKANAN
FAKULTAS ILMU KELAUTAN DAN PERIKANAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2023

HALAMAN PENGESAHAN

**ANALISIS RANTAI PASOK IKAN KARANG DI RESTORAN SEAFOOD KOTA
MAKASSAR**

Disusun dan diajukan oleh:
MUHAMMAD YUSUF SARWING
L041 18 1501

Telah Dipertahankan dihadapan Panitia Ujian yang dibentuk dalam rangka penyelesaian
Studi Program Sarjana Program Studi Agrobisnis Perikanan Fakultas Ilmu Kelautan dan
Perikanan Universitas Hasanuddin Pada Tanggal2023 dan dinyatakan
Telah Memenuhi Syarat Kelulusan

Menyetujui:

Pembimbing Utama

Pembimbing Anggota

Prof. Dr. Ir. Aris Baso, M. Si
NIP. 196200425 199003 1 003

M. Chasyim Hasani, S.Pi, M.Si.
NIP. 19710412 199903 1 003

Mengetahui,

Ketua Program Studi Agrobisnis Perikanan

Dr. Sitti Fakhriyyah, S.Pi., M.Si.
NIP. 19720926 200604 2 001

Tanggal Pengesahan:

PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Yusuf Sarwing
NIM : L041 18 1501
Program Studi : Agrobisnis Perikanan
Fakultas : Ilmu Kelautan dan Perikanan

Menyatakan bahwa Skripsi dengan Judul "**Analisis Rantai Pasok Ikan Karang Di Restoran Seafood Kota Makassar**" ini adalah karya penelitian saya sendiri dan bebas plagiat, serta tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik serta tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain kecuali secara tertulis digunakan sebagai acuan dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber acuan serta daftar pustaka. Apabila dikemudian hari terbukti terdapat plagiat dalam karya ini, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai kebutuhan peraturan perundang-undangan (Permendiknas No. 17, Tahun 2007).



Makassar, 1 Februari 2023


Muhammad Yusuf Sarwing

NIM. L041181501

PERNYATAAN AUTHORSHIP

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Yusuf Sarwing
NIM : L041181501
Program Studi : Agrobisnis Perikanan
Fakultas : Ilmu Kelautan dan Perikanan

Menyatakan bahwa publikasi sebagian atau keseluruhan isi Skripsi pada jurnal atau forum ilmiah lain harus seizin dan menyertakan tim pembimbing sebagai author dan Universitas Hasanuddin sebagai institusinya. Apabila dalam waktu sekurang-kurangnya dua semester (satu tahun sejak pengesahan skripsi) saya tidak melakukan publikasi dari sebagian atau keseluruhan skripsi ini, maka pembimbing sebagai salah satu seorang penulis dari penulis berhak mempublikasikannya pada jurnal ilmiah yang ditentukan kemudian, sepanjang nama mahasiswa tetap diikutkan.

Makassar, 1 Februari 2023

Mengetahui,

Ketua Prodi

Agrobisnis Perikanan



Dr. Sitti Fakhriyyah, S.Pi, M.Si
NIP. 19720926 200604 2 001

Penulis

Muhammad Yusuf Sarwing
NIM. L041181501

ABSTRAK

Muhammad Yusuf Sarwing L041181501. "Analisis Rantai Pasok Ikan Karang Di Restoran Seafood Kota Makassar" dibimbing oleh **Aris Baso** sebagai pembimbing utama dan **M. Chasyim Hasani** sebagai pembimbing anggota.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pola distribusi, menganalisis margin pemasaran dan keuntungan pemasaran serta untuk menganalisis efisiensi pemasaran Analisis Rantai Pasok Ikan Karang Di Restoran Seafood Kota Makassar. Penelitian dilaksanakan pada bulan November – Desember 2022 di Kota Makassar. Purposive sampling yaitu teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu agar data yang diperoleh lebih representative, Adapun Kriterianya sebagai berikut Aktif menjalankan restaurant, memiliki minimal 5 karyawan, memiliki omzet Rp.100.000.000 pertahun untuk restaurant dengan klasifikasi kecil, omzet paling banyak Rp. 500.000.000 untuk restaurant menengah, dan omzet 1 Milyar untuk restaurant besar. Penentuan responden untuk nelayan, pengepul, pengecer, pedagang paggandeng menggunakan metode *accidental sampling* yaitu teknik penentuan sampel dengan memilih responden yang kebetulan dijumpai untuk memenuhi keperluan penelitian, Jumlah responden yang akan dijadikan sampel adalah 6 Nelayan, 8 pengepul, 5 pengecer, 7 pedagang paggandeng dan 9 Restoran seafood. Sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder kemudian dianalisis dengan menggunakan analisis melalui penafsiran dan pemahaman serta analisis margin, keuntungan dan efisiensi pemasaran . Dari hasil penelitian ditemukan bahwa Saluran pemasaran ikan karang di Kota Makassar terdapat empat bentuk saluran pemasaran margin pemasaran tertinggi diperoleh oleh pengusaha eksportir sebesar Rp.21.000,-/Kg dan terendah diperoleh pedagang pengepul sebesar Rp. 3.000,-/Kg Saluran pemasaran yang memperoleh nilai efisiensi pemasaran tertinggi adalah saluran pemasaran kedua yaitu 2.9% dengan pembagian terhadap nelayan sebesar 82% dan saluran pemasaran ikan kakap merah di Kota Makassar yang memperoleh nilai efisiensi terendah yaitu saluran pemasaran pertama sebesar 29.7 % dengan pembagian terhadap nelayan sebesar 65%.

Kata Kunci : pola distribusi, efisiensi pemasaran, ikan karang, Kota Makassar

ABSTRACT

Muhammad Yusuf Sarwing L041181501. "Analysis of the Coral Fish Supply Chain at Seafood Restaurants in Makassar City" guided by **Aris Baso** as the main supervisor and **M. Chasyim Hasani** as member supervisor.

This study aims to determine distribution patterns, to analyze marketing margins and marketing profits and to analyze marketing efficiency Analysis of Coral Fish Supply Chain in Makassar City Seafood Restaurants. The research was conducted in November - December 2022 in Makassar City. Purposive sampling is a sampling technique with certain considerations so that the data obtained is more representative. The criteria are as follows. Actively running a restaurant, having a minimum of 5 employees, having a turnover of Rp. 100,000,000 per year for restaurants with a small classification, a maximum turnover of Rp. 500,000,000 for medium restaurants, and a turnover of 1 billion for large restaurants. Determination of respondents for fishermen, collectors, retailers, wholesalers uses the accidental sampling method, namely a sampling technique by selecting respondents who happen to be found to fulfill research needs. samples are 6 fishermen, 8 collectors, 5 retailers, 7 wholesalers and 9 seafood restaurants. The data sources used are primary data and secondary data and then analyzed using analysis through interpretation and understanding as well as analysis of margins, profits and marketing efficiency. From the results of the study it was found that the reef fish marketing channel in Makassar City has four forms of marketing channels, the highest marketing margin obtained by exporters is Rp. 21,000/Kg and the lowest is obtained by collectors by Rp. 3,000,-/Kg The marketing channel that obtained the highest marketing efficiency value was the second marketing channel, namely 2.9% with a share of fishermen by 82% and the red snapper marketing channel in Makassar City which obtained the lowest efficiency value, namely the first marketing channel of 29.7% with a share of to fishermen by 65%.

Keywords: distribution patterns, marketing efficiency, reef fish, Makassar City

KATA PENGANTAR

Assalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Segala puji dan syukur senantiasa penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, pemilik segala kesempurnaan, memiliki segala ilmu dan kekuatan yang tak terbatas, yang telah memberikan kami kekuatan, kesabaran, ketenangan, dan karunia selama ini sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Shalawat dan salam tercurahkan kepada Rasulullah Nabi Muhammad SAW, Nabi pembawa cahaya ilmu pengetahuan yang terus berkembang hingga kita merasakan nikmatnya hidup zaman ini. Skripsi ini disusun berdasarkan hasil penelitian mengenai **Analisis Rantai Pasok Ikan Karang Di Restoran Seafood Kota Makassar** yang merupakan salah satu syarat dalam menyelesaikan studi pada Program Studi Agrobisnis Perikanan Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan Universitas Hasanuddin. Pada skripsi ini, hambatan dan rintangan yang dihadapi merupakan proses yang menjadi kesan dan pendewasaan diri. Semua ini tentunya tidak terlepas dengan adanya kemauan yang kuat dalam hati dan kedekatan kepada Allah SWT. Skripsi ini penulis persembahkan kepada kedua orang tua tercinta **Ayahanda Sarwing** dan **Ibunda Nilawati** yang menjadi alasan terbesar penulis di dunia ini untuk semua cita – cita yang penulis impikan. Saya juga mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang sebesar besarnya saya hantarkan kepada **Bapak Prof. Dr. Ir. Aris Baso M.Si.** selaku penasehat akademik, pembimbing utama dan juga telah menjadi pengganti orang tua dalam memberikan nasihat, arahan, dukungan, dan memberikan bimbingan selama menempuh pendidikan di Universitas Hasanuddin. Juga kepada pembimbing anggota Bapak **M. Chasyim Hasani, S.Pi, M.Si.** yang telah banyak meluangkan waktu dan tenaga dalam membimbing dan memberikan petunjuk yang sangat berharga dari awal persiapan penelitian hingga selesainya penulisan skripsi ini.

Penulis juga menyampaikan rasa terima kasih dan penghargaan sebesar-besarnya kepada:

1. **Bapak Safruddin, S.Pi, M.Si., Ph.D** selaku Dekan Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin.
2. **Ibu Dr. Ir. Siti Aslamyah, MP** selaku Pembantu Dekan I Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin.
3. **Bapak Dr. Ahmad Faizal, ST., M.Si** selaku Wakil Dekan III Bidang Kemahasiswaan dan Alumni Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin.

4. **Bapak Dr. Fahrul, S.Pi., M.Si** selaku Ketua Departemen Perikanan Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin.
5. **Ibu Dr. Sitti Fakhriyah, S.Pi, M.Si** selaku Ketua Program Studi Agrobisnis Perikanan Departemen Perikanan Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin.
6. **Bapak Prof. Dr. Ir. Aris Baso M.Si.** dan **Bapak M. Chasyim Hasani, S.Pi, M.Si.** selaku penguji yang telah memberikan pengetahuan baru dan masukan saran dan kritik yang sangat membangun.
7. **Dosen** dan **Staf Dosen** Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan Universitas Hasanuddin.
8. **Seluruh Staf Administrasi** Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan yang selalu membantu dalam urusan administrasi selama penyusunan skripsi ini.

Ucapan terima kasih dan limpahan rasa bangga melalui skripsi ini penulis sampaikan kepada mereka yang telah berperan serta dalam proses penelitian, penulisan hingga penyelesaian skripsi ini.

1. **Nhizar Wijaya Sarwing, Srimuya Al Rizki Sarwing** dan **Arya Atmaja Sarwing** atas curahan cinta, doa dan dukungan penuh yang di berikan kepada penulis semasa menempuh pendidikan.
2. **Ridha Melati N.S.T Zul Fadli Muslim S.Pi, A.Nadia S.Pi, Asriadi S.Pi,** dan **Syahrul Ramdhan Sabir** atas bantuan dan dukungan penuh yang di berikan kepada penulis semasa berkuliah dan sebagi teman seperjuangan saya dalam mengurus segala urusan selama masa perkuliahan.
3. Saudara dan saudari **Amphilophus Trimaculathus 2018(Louhan 18)** atas bantuan dan dukungan penuh yang di berikan kepada penulis semasa berkuliah dan sebagi teman seperjuangan saya dalam mengurus segala urusan selama masa perkuliahan.
4. Sahabat-sahabat Mi Instan (**M. Mahmud Hijazy N S.Pi, Hilmank Idhamanck, Andy Hidayat M, Asriadi, Hikman, Zulfadli Muslim S.Pi, Andi Rustam Rusli, Farid Murfaredi, Andy Syahdan Akbar dll**) atas bantuan dan dukungan penuh yang di berikan kepada penulis semasa berkuliah dan sebagi teman seperjuangan saya dalam mengurus segala urusan selama masa perkuliahan.
5. Unit Kegiatan Mahasiswa **Anak Pantai Perikanan Kemapi Fikp Unhas** yang telah menjadi rumah selama menempuh pendidikan dan memberi pembelajaran dan pengalaman yang luar biasa.

6. Sahabat-sahabat **SILO18** (Agrobisnis Perikanan Angkatan 2018) atas bantuan, semangat, kebersamaan suka cita dan pengalaman yang sangat luar biasa selama penulis menempuh pendidikan.
7. Dan teman-teman **KKN-107 Takalar 12** yang selalu memberi doa dan dukungan kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih sangat jauh dari kata sempurna, oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, penulis meminta maaf jikalau ada yang tidak berkenan dihati dan senantiasa meminta kritik dan saran yang bersifat membangun untuk memperbaiki skripsi ini. Besar harapan penulis semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan dapat bernilai positif bagi semua pihak. Wassalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Makassar, 01 Februari 2023



Muhammad Yusuf Sarwing

RIWAYAT HIDUP



Penulis lahir di Luwu Timur, pada tanggal 07 Agustus 2000. Penulis merupakan anak ke 1 dari 4 bersaudara dari pasangan Ayah Sarwing dan Nilawati . Penulis menempuh pendidikan dimulai dari TK. Lumbewe pada tahun 2005 Kemudian melanjutkan sekolah dasar di SD 103 Lumbewe dan lulus tahun 2012. Kemudian melanjutkan pendidikan ke SMPN 2 Burau, Luwu Timur pada tahun 2013 dan lulus pada tahun 2015, Kemudian melanjutkan pendidikan ke SMA Negeri 1 Burau pada tahun 2016 dan lulus pada tahun 2018, selama menempuh pendidikan di SMA penulis aktif dalam berbagai organisai ekstra kurikuler bidang olahraga diantaranya Team Sepak Bola kabupaten, Desa, SMA dan Kampus, KIR (Kelompok Ilmiah Remaja), dan Rohis pada saat SMA. Pada tahun 2018 melanjutkan pendidikan pada Universitas Hasanuddin Program Studi Sosial Ekonomi Perikanan melalui jalur POSK. Sebagai seorang mahasiswa penulis aktif di organisasi Kemahasiswaan, menjadi Badan Pengurus Harian Unit Kegiatan Anak Pantai Unhas, Wakil Prsiden Hmj Kemapi Fikp Unhas 2020-2021,dan mengikuti berbagai kegiatan mahasiswa lingkup kampus. Penulis melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) regular gelombang 107 di Kelurahan Bontokassi, Kecamatan Galesong utara, Kabupaten Takalar. Praktik Kerja Profesi (PKP) pada UD. Minasa Baji, Kecamatan Ujung Tanah Kota Makassar serta penulis melakukan penelitian di Kota Makassar dengan judul “Analisis Rantai Pasok Ikan Karang Di Restoran Seafood Kota Makassar”.

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI.....	iii
PERNYATAAN AUTHORSHIP	iv
ABSTRAK.....	v
ABSTRACK.....	i
KATA PENGANTAR	ii
RIWAYAT HIDUP	v
DAFTAR ISI.....	ii
DAFTAR TABEL	iv
DAFTAR GAMBAR.....	vi
DAFTAR LAMPIRAN	vii
I. PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	4
II. TINJAUAN PUSTAKA.....	5
A. Rantai Pasok.....	5
B. Model Rantai Pasok.....	6
C. Saluran dan Lembaga Pemasaran.....	7
D. Jenis Inventory.....	8
E. Restoran Seafood.....	9
F. Pelabuhan Perikanan	10
G. Ikan Karang.....	12
H. Alur Distribusi.....	13
I. Kerangka Pemikiran	15
III. METODOLOGI PENELITIAN	17
A. Waktu dan Tempat	17
B. Metode Penelitian	17
C. Metode Pengumpulan Data.....	17
D. Sumber Data.....	18
E. Analisis Data	19
F. Konsep Operasional	21
IV. HASIL.....	23

A. Gambaran Umum Lokasi.....	23
B. Karakteristik Responden.....	27
C. Analisis Pola Rantai Pasok Ikan Karang Di Restoran Seafood Kota Makassar.....	29
D. Analisis Aliran Rantai Pasok (Informasi, Produk, dan Finansial).....	30
E. Margin Keuntungan dan Efisiensi Ikan Karang Pada Restoran Seafood Kota Makassar.....	37
V. PEMBAHASAN.....	45
A. Proses Penangkapan Ikan Karang.....	45
B. Bentuk Lembaga pemasaran	46
C. Model Rantai Pasok.....	50
D. Aliran Informasi dan Finansial	53
E. Biaya Pemasaran.....	55
F. Margin pemasaran	56
G. Keuntungan Pemasaran	57
H. Efisiensi pemasaran	58
VI.PENUTUP	60
A. Kesimpulan	60
B. Saran.....	60
DAFTAR PUSTAKA.....	62

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Luas wilayah Menurut Kec. di Kota Makassar, 2018 1	23
Tabel 2. Karakteristik Responden Berdasarkan umur 1	27
Tabel 3. Karakteristik Responden Berdasarkan pendidikan 2	28
Tabel 4. Karakteristik Responden Berdasarkan Mata Pencaharian 1	28
Table 5. Aliran informasi nelayan dalam rantai pasok ikan karang di Kota Makassar	231
Table 6. aliran informasi pengepul dalam rantai pasok ikan karang di Kota Makassar 2	31
Tabel 7. Aliran informasi pengecer dalam rantai pasok ikan karang di Kota Makassar 2	32
Table 8. aliran informasi pengecer pagan pagandeng dalam rantai pasok ikan karang di Kota Makassar 2	32
Tabel 9. Aliran finansial Nelayan dalam rantai pasok ikan karang di Kota Makassar 2	33
Table 10. Aliran finansial Pengepul dalam rantai pasok ikan karang di Kota Makassar 2	34
Tabel 11. Aliran finansial pedagang pengecer dalam rantai pasok ikan karang di Kota Makassar 1	34
Tabel 12. Aliran finansial pedagang pagandeng dalam rantai pasok ikan karang di Kota Makassar 2	35
Tabel 13. Aliran barang nelayan dalam rantai pasok ikan karang di Kota Makassar 1	35
Tabel 14. Aliran barang punggawa dalam rantai pasok ikan karang di Kota Makassar 1	36
Tabel 15. Aliran barang pengecer dalam rantai pasok ikan karang di Kota Makassar 1	36
Tabel 16. Aliran barang pagandeng dalam rantai pasok ikan karang di Kota Makassar 1	36
Tabel 17. Biaya operasional nelayan pertrip 1	37
Tabel 18. Pengeluaran/Total Biaya Nelaya pertrip 1	38
Tabel 19. Biaya pemasaran pengusaha restoran 1	38
Tabel 20. Biaya Pemasaran Pedagang Pengepul/Punggawa 1	39
Tabel 21. Biaya Pemasaran Pedagang Pengepul 1	39

Tabel 22. Biaya pemasaran Pedagang Pengecer 1	39
Tabel 23. Biaya Pemasaran Pedagang Pagandeng 1	40
Tabel 24. Margin pasokan Ikan Karang Kota Makassar 1	40
Tabel 25. Keuntungan pasokan Ikan Karang di Kota Makassar 1.....	42
Tabel 26. Efisiensi Pasokan ikan karang di Kota Makassar 1	43

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Model rantai pasok pertama 1	6
Gambar 2. Model Rantai Pasok Kedua 1	7
Gambar 3. Skema Kerangka Pemikiran 1	16
Gambar 4. Skema Pola Rantai Pasok Pemasaran 1	29
Gambar 5. Saluran Pemasaran I 1	30
Gambar 6 . Saluran Pemasaran II 1	30
Gambar 7. Saluran Pemasaran III 1	30
Gambar 8. Saluran Pemasaran IV 1	30

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Peta Lokasi Penelitian 1	64
Lampiran 2. Data Umum Responden 1	65
Lampiran 3. Kuisisioner Penelitian 1.....	67
Lampiran 4. Dokumentasi Penelitian 1.....	69

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perikanan tangkap yang ada di Indonesia memiliki peranan yang cukup besar terhadap produksi perikanan tangkap dunia. Hal ini tercantum pada laporan FAO (2018) yang menyatakan bahwa Indonesia berkontribusi terhadap produksi hasil tangkapan dunia sebesar 7,19% (6,54 juta ton) pada tahun 2016 atau berada satu tingkat dibawah China sebesar 19,29% (17,56 juta ton) (Kusdiantoro, Fahrudin, Wisudo, & Juanda, 2019). Perikanan menciptakan lapangan kerja dan bertindak sebagai “jarring pengaman” ketika sumber penghasilan lainnya gagal. Menurut Fauzi (2010) sector perikanan di beberapa negara di Asia, Eropa, dan Amerika telah menjadi sumber energi pertumbuhan ekonomi regional (Fauza, 2010). Peran sektor perikanan di beberapa negara ditandai dengan meningkatnya peningkatan produksi perikanan didunia. (Kusdiantoro, Fahrudin, Wisudo, & Juanda, 2019).

Kota Makassar merupakan salah satu kota Maritim di pesisir selatan Pulau Sulawesi yang berperan penting dalam sejarah pelayaran dan perdagangan di Kepulauan Nusantara. Sejak awal pertumbuhannya di abad ke-15 Makassar telah menunjukkan peran sebagai kota pelabuhan dalam perdagangan dunia. Ekonomi maritim Makassar telah menjadi magnet bagi kedatangan bangsa barat, tidak hanya untuk berdagang tetapi bahkan ingin berkuasa atas wilayah ini. Makassar juga dibesarkan oleh kesuburan wilayah yang kaya akan hasil bumi dengan ekspor yang luar biasa (Abubakar, 2019).

Makassar juga merupakan kota yang terkenal dengan wisata kulinernya, namun tidak tertatanya fasilitas yang mewadahi kegiatan kuliner di Makassar membuat kuliner di Makassar menjadi biasa saja, selain itu tidak tertatanya fasilitas edukasi yang memberikan pengetahuan mengenai ragam kuliner khas Makassar, mulai dari tempat dan cara membuat hingga mengolah menjadi makanan khas yang menarik sehingga dibutuhkan sebuah tempat dan fasilitas yang dapat mewadahi kegiatan dalam bidang kuliner di Kota Makassar. (Hasbi, 2016)

Tranportasi ikan dalam sistem rantai pasok merupakan proses distribusi dalam rangka menambah nilai ekonomis dan manfaat hasil tangkapan ikan nelayan menuju tempat pemasaran ikan. Lokasi daerah penangkapan ikan (DPI) dengan daerah pemasaran biasanya berjauhan sehingga dibutuhkan manajemen pengiriman yang baik agar kualitas ikan tetap baik sampai tempat tujuan. (Prayoga et al., 2018)

Salah satu infrastruktur perikanan yang erat kaitannya dengan aktiitas pemasaran komoditi perikanan adalah Pelabuhan Perikanan (PP) dan Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI). Muninggar (2008), Menjelaskan kondisi Pelabuhan Perikanan

hingga saat ini merupakan infrastruktur yang dibangun pemerintah dengan orientasi pelayanan kepada para pengguna pelabuhan guna memperlancar kegiatan pemasaran produk perikanan dengan harapan kesejahteraan nelayan dapat terwujud. Namun pada faktanya, kompleksitas pemasaran produk ikan yang dihasilkan dari upaya penangkapan sumberdaya ikan di beberapa pelabuhan membuat nilai jual yang diperoleh produsen (nelayan) dan konsumen akhir sangat jauh berbeda. Selain itu produk yang dihasilkan belum semua memenuhi standar mutu internasional. Agar hasil pemanfaatan sumberdaya ikan oleh nelayan menjadi optimal, maka pelabuhan perikanan harus dapat dikembangkan fungsinya dari pusat pelayanan menjadi pusat pemasaran.

Pelabuhan perikanan merupakan tempat yang penting bagi aktivitas perikanan, mulai dari pendaratan, pembongkaran sampai dengan pemasaran. Aktivitas ini terjadi hampir di semua tipe pelabuhan baik skala besar yaitu Pelabuhan Perikanan Samudera (PPS) sampai dengan tipe pelabuhan skala kecil yaitu Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI). Salah satu PPI yang memiliki aktivitas perikanan tersebut adalah Tempat Pelelangan Ikan Kota Makassar. Tempat Pelelangan Ikan Kota Makassar merupakan pelabuhan perikanan yang terletak di Kota Makassar. Menurut laporan tahunan yang dimiliki oleh Tempat Pelelangan Ikan Kota Makassar, jumlah produksi yang didaratkan di Tempat Pelelangan Ikan Kota Makassar hampir setiap tahunnya mengalami peningkatan. Pada tahun 2014 jumlah produksi yang didaratkan di Tempat Pelelangan Ikan Kota Makassar sebesar 7.393.000 Kg. Hal ini menjadikan Tempat Pelelangan Ikan Kota Makassar sebagai pelabuhan perikanan yang efektif untuk kegiatan perekonomian (Kasri., 2015).

Restoran adalah suatu tempat atau bangunan yang diorganisir secara komersil, yang menyelenggarakan pelayanan dengan baik kepada semua konsumennya baik berupa makanan maupun minuman. Tujuan operasional restoran adalah untuk mencari keuntungan sebagaimana tercantum dalam definisi Prof. Vanco Christian dari School Hotel Administration di Cornell University. Selain bertujuan bisnis atau mencari keuntungan, membuat puas para konsumennya pun merupakan tujuan operasional restoran yang utama. (Hasyim & Unde, 2011).

Pengertian restoran atau rumah makan menurut Keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi No.KN.73/PVVI05/MPPT-85 tentang Peraturan usaha Rumah Makan, dalam peraturan ini yang dimaksud dengan pengusaha Jasa Pangan adalah : "Suatu usaha yang menyediakan jasa pelayanan makanan dan minuman yang dikelola secara komersial". Sedangkan menurut peraturan Menteri Kesehatan RI No.304/Menkes/Per/89 tentang persyaratan rumah makan maka yang dimaksud rumah makan adalah satu jenis usaha jasa pangan yang bertempat di sebagian atau seluruh

bangunan yang permanen dilengkapi dengan peralatan dan perlengkapan untuk proses pembuatan, penyimpanan dan penjualan makanan dan minuman bagi umum di tempat usahanya. Secara umum, restoran merupakan tempat yang dikunjungi orang untuk mencari berbagai macam makanan dan minuman. Restoran biasanya juga menyuguhkan keunikan tersendiri sebagai daya tariknya, baik melalui menu masakan, hiburan maupun tampilan fisik bangunan (Hasyim et al, 2005).

Salah satu komoditas perikanan yang menjadi permintaan pasar luar negeri adalah ikan karang hidup konsumsi atau yang lebih dikenal life Reef Fish Food (LRFF). Permintaan terhadap ikan karang konsumsi telah mengalami peningkatan. Indonesia kini salah satu negara pengekspor utama ikan karang konsumsi di Asia (Nababan & Sari, 2017). Ikan karang jenis target adalah merupakan hasil dari aktivitas perikanan tangkap yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan ikan konsumsi. Berdasarkan survei umum yang saya lakukan terhadap pengepul di pelabuhan paotere, ikan yang menjadi andalan pihak restoran atau rumah makan yaitu Serranidae (ikan kerapu), Lutjanidae (ikan kakap), dan Lethrinidae (ikan lencam), Maka dari 3 ikan ini yang akan menjadi studi kasus pada penelitian saya.

Berdasarkan uraian diatas maka peneliti tertarik mengangkat topik penelitian yang berjudul “**Analisi Rantai Pasok Ikan Karang Restoran Seafood di Kota Makassar**” khususnya di Kota Makassar, Sulawesi Selatan.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini, yaitu:

1. Bagaimana cara memperoleh gambaran tentang Rantai Pasok Ikan Karang pada Restoran Seafood di Kota Makassar?
2. Bagaimana mengetahui aliran produk, aliran keuangan, dan aliran informasi komoditas ikan karang pada Restoran Seafood Kota Makassar?
3. Bagaimana margin dan efisiensi pemasaran pada komoditas ikan karang di Restoran Seafood Kota Makassar?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka tujuan dari penelitian ini ialah:

1. Untuk mengetahui pola Rantai Pasok Ikan Karang di Restoran Seafood Kota Makassar
2. Untuk menganalisis aliran produk, aliran keuangan, dan aliran informasi pada komoditas ikan karang di Restoran Seafood Kota Makassar

3. Untuk menganalisis biaya margin pemasaran dan efisiensi pemasaran pada Rantai Pasok Ikan Karang di Restoran Seafood Kota Makassar

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini antara lain:

1. Sebagai bahan acuan atau referensi penelitian ke depan yang berkaitan dengan distribusi komoditas perikanan dan efisiensi pendistribusiannya.
2. Bagi PPI di Kota Makassar, penelitian ini dapat menjadi informasi untuk perbaikan sistem distribusi hasil tangkapan komoditas perikanan.
3. Bagi pemerintah, penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran dan pertimbangan dalam pengambilan kebijakan dalam pengelolaan mekanisme distribusi di Pelabuhan Perikanan.
4. Bagi peneliti sebagai penerapan ilmu atau teori yang telah didapat selama masa perkuliahan dan dapat diterapkan dalam permasalahan yang terjadi di masyarakat serta dapat memberikan alternatif pemecahan masalah tersebut.

II. TINJAUAN PUSTAKA

A. Rantai Pasok

Rantai pasok berawal dari manajemen logistik yang pertama kali diterapkan oleh dunia militer pada saat perang dunia I dan II. Manajemen logistik merupakan perhitungan dan penyediaan peralatan perang (senjata dan peralatan perang) serta distribusi dari tempat asal ke tempat tujuan. Pada awal 1980, manajemen logistik diadopsi oleh manufaktur Amerika yang menerapkan proses pendistribusian bahan baku dan peralatan produksi dari gudang sampai pabrik. Mulai dari kejadian ini rantai pasok mulai dikenal dan sudah masuk ke dalam dunia bisnis (Myerson,2012).

Pada rantai pasok terdapat ketidakpastian yang muncul. Hal ini disebabkan karena permintaan produk yang tidak pasti, pengiriman yang terlambat dari pemasok, bagian atau bahan mentah yang tidak sempurna atau proses produksi yang berhenti. Menurut Indrajit, R. E., & Djokopranolo, R. (2006) rantai pasok adalah logistics network. Dalam hubungan ini ada beberapa pemeran utama yang merupakan perusahaan-perusahaan yang mempunyai kepentingan. Pemeran utama diantaranya (1) Suppliers (2) Perusahaan (3) distribusi (4) toko eceran (5) pelanggan. Selain itu, menurut Myerson (2012), manajemen rantai pasok adalah suatu sistem dari organisasi, masyarakat, aktivitas, informasi, dan sumberdaya yang terlibat di dalam suatu rencana dan perpindahan pada suatu produk atau pelayanan dari supplier ke konsumen. Kegiatan rantai pasok mengubah bahan baku menjadi produk akhir yang akan didistribusikan ke konsumen.

Konsep manajemen rantai pasok adalah proses pengelolaan jaringan pasokan perusahaan-perusahaan yang terkait dan secara bersama-sama bertujuan untuk menghasilkan suatu produk dan menghantarkan produk tersebut sampai ke tangan konsumen akhir. Maka jaringan rantai pasok yang terlibat adalah perusahaan-perusahaan pemasok bahan baku dan komponen, perusahaan vendor, perusahaan pabrikan, perusahaan distributor atau wholeseller, perusahaan agen logistik serta toko atau ritel yang menjual produk langsung ke konsumen akhir. Jadi dalam pengelolaan rantai pasokan ada tiga hal yang harus dikelola, pertama adalah pengelolaan aliran bahan mulai dari hulu (upstream) atau sumber bahan baku ke hilir (downstream) atau tujuan akhir pengiriman barang. Kedua, adalah mengelola aliran uang sebagai dampak atas aliran barang yang proses aliran dari hilir ke hulu. Ketiga adalah aliran informasi bisa dari hilir ke hulu yaitu tentang informasi permintaan barang dan jumlah kebutuhan pasar sementara aliran informasi juga bisa dari hulu hilir yakni tentang tanggal janji penyelesaian produk atau due date, informasi harga dan lain-lain.

Menurut (Mentzer et al., 2001) Rantai pasok dibagi menjadi 3 macam berdasarkan tingkat kompleksitasnya, ketiga macam rantai pasok tersebut, diantaranya:

D. Direct supply chain

Jenis rantai pasok ini merupakan jenis yang paling sederhana. Direct Supply Chain hanya terdiri dari satu perusahaan, satu pemasok, dan satu pelanggan dalam aliran produk.

b. Extended supply chain

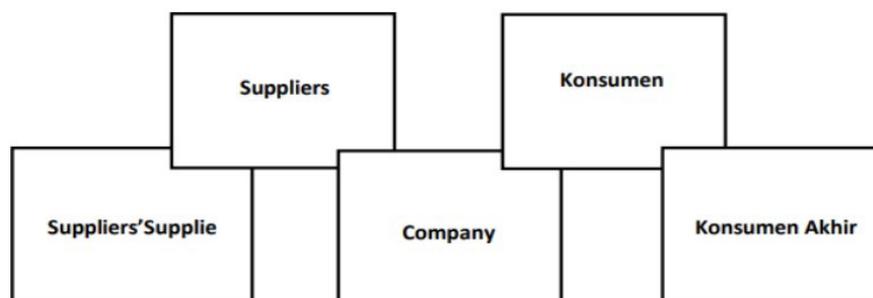
Pada jenis rantai pasok ini terdapat pemasok penghubung dan pelanggan penghubung dalam suatu aliran produk.

c. Ultimate supply chain

Jenis rantai pasok ini merupakan jenis paling rumit. Pada rantai pasok jenis ini melibatkan lebih dari satu proses nilai tambah.

B. Model Rantai Pasok

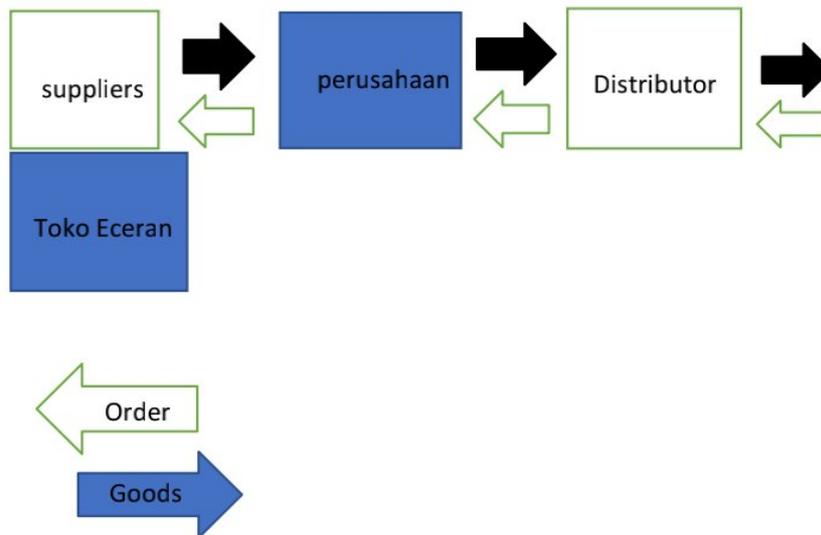
Para pelaku rantai pasok yang terlibat akan digambarkan pada suatu model untuk memudahkan keterkaitan antar pelaku rantai pasok. Model ini akan digambarkan seperti mata rantai. Menurut Indrajit, R. E., & Djokopranolo, R. (2006)., model rantai pasok terdiri dari 2 model. Model pertama dipopulerkan oleh A.T. Kearney pada tahun 2004. Model rantai pasok dapat digambarkan sebagai berikut:



**Gambar 1. Model rantai pasok pertama 1
(sumber: Indrajit dan Djokopranoto, 2002)**

Dalam ilustrasi tersebut suppliers' supplier untuk menunjukkan hubungan yang lengkap dari sejumlah perusahaan yang bersama-sama mengumpulkan, mengubah, dan mendistribusikan barang dan jasa sampai ke pelanggan akhir.

Model selanjutnya yakni, model rantai pasok 4 langkah yang terdiri dari unsur-unsur (1) Suppliers (2) Manufactures (3) Distributors (4) Retailers. Rantai pasok 4 langkah dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2. Model Rantai Pasok Kedua 1
(sumber: Indrajit dan Djokopranoto,2002)

Adapun jalur rantai tataniaga dari hasil perikanan biasanya melalui beberapa pelaku usaha yang mana pada proses tersebut, Kualitas harus terjaga sejak dari upaya penangkapan, penanganan pasca penangkapan, pengiriman atau pengangkutan, proses pengolahan (segar atau beku) hingga pengemasan untuk ekspor. Untuk menjaga kualitas ikan, proses rantai dingin yang umum digunakan oleh nelayan, pengumpul hingga tiba di perusahaan atau industry perikanan untuk penanganan olahan lanjutan (Firman *et al.*, 2019).

C. Saluran dan Lembaga Pemasaran

Menurut Kotler (2002) Saluran pemasaran adalah organisasi-organisasi yang saling tergantung yang tercakup dalam proses yang membuat produk atau jasa menjadi tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi. beberapa perantara seperti pedagang besar dan pengecer yang membeli, memiliki, dan menjual barang tersebut disebut pedagang. Yang lain disebut pialang yaitu perwakilan produsen, agen penjualan merupakan pencari pelanggan dan mungkin akan melakukan negosiasi atas nama produsen tetapi memiliki barang tersebut. Perusahaan angkutan, pengudangan independen, bank, agen iklan yang membantu dalam proses distribusi tapi tidak memiliki barangnya juga tidak melakukan negoisasi disebut fasilitator.

Saluran pemasaran melaksanakan tugas memindahkan barang dari produsen ke konsumen. Hal itu mengatasi kesenjangan waktu, tempat, dan kepemilikan yang memisahkan barang dan jasa dari orang-orang yang membutuhkannya. Fungsi fisik, kepemilikan dan promosi merupakan aliran maju aktivitas perusahaan ke pelanggan. Fungsi pembayaran dan pemesana merupakan aliran mundur dai pelanggan ke

perusahaan tersebut. Fungsi informasi, negosiasi, pembiayaan dan pengambilan resiko terjadi dalam dua arah.

Lembaga pemasaran adalah badan yang menyelenggarakan kegiatan pemasaran. Lembaga pemasaran menempati posisi yang sangat penting, karena melalui lembaga arus komoditi atau barang dari produsen disampaikan kepada konsumen. Peran lembaga pemasaran adalah melakukan fungsi pemasaran serta memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen secara maksimal. Konsumen memberikan balas jasa atas fungsi pemasaran yang dilakukan oleh lembaga konsumen.

Menurut Sudiyono (2002), berdasarkan penguasaannya terhadap komoditi yang diperjual belikan ,lembaga pemasaran dibedakan menjadi tiga yaitu:

1. Lembaga yang tidak memiliki tetapi menguasai komoditi, seperti agen perantara, makelar, dsb.
2. Lembaga yang memiliki dan menguasai komoditi-komoditi pertanian yang diperjualbelikan, seperti pedagang pengumpul, tengkulak, eksportir, dan importir.
3. Lembaga pemasaran yang tidak memiliki dan menguasai komoditi-komoditi pertanian yang diperjualbelikan, seperti perusahaan-perusahaan penyediaan fasilitas transportasi, asuransi pemasaran, dan perusahaan penentu kualitas produk (surveyor).

Sementara itu Lembaga pemasaran berdasarkan keterlibatan dalam proses pemasaran dibagi menjadi empat, yaitu:

- D. Tengkulak, adalah pembeli hasil pertanian pada waktu panen yang dilakukan oleh perseorangan dengan tidak terorganisir, aktif mendatangi petani produsen untuk membeli hasil pertanian dengan harga tertentu.
- E. Pedagang pengumpul yaitu pedagang yang membeli hasil pertanian dari petani dan tengkulak, baik secara individual maupun secara langsung.
- F. Pedagang besar yaitu pedagang yang membeli hasil pertanian dalam jumlah besar dari pedagang pengumpul atau langsung dari petani produsen. Modalnya relatif besar sehingga mampu memproses hasil pertanian yang telah dibeli.
- G. Pedagang pengecer adalah pedagang yang membeli hasil pertanian dari petani produsen atau dari tengkulak dan pedagang pengumpul kemudian dijual ke konsumen akhir (rumah tangga). Pedagang pengecer berupa toko-toko kecil atau pedagang kecil di pasar.

D. Jenis Inventory

Selain mengetahui model dan pengertian rantai pasok, perlu diketahui pula mengenai sifat pergerakan supply chain untuk berbagai inventory. Inventory adalah

beberapa jenis barang yang disimpan di gudang yang mempunyai sifat pergerakan agak berbeda satu sama lain, sehingga panjang-pendeknya supply chain juga berbeda seperti berikut ini (Indrajit dan Djokopranoto,2002):

a. Barang baku

Mata rantai pertama ada di pabrik pembuat bahan baku dan mata rantai terakhir ada di pabrik pembuat finished product (bukan di konsumen akhir). Bahan baku di pabrik pembuat finished product digabung dengan bahan penolong dan teknologi tertentu diolah menjadi bahan setengah jadi dan bahan jadi.

b. Barang setengah jadi

Permulaan barang setengah jadi berada di pabrik pembuat bahan jadi. Bahan setengah jadi adalah hasil dari proses bahan baku. Bahan setengah jadi dapat langsung diproses di pabrik yang sama menjadi bahan jadi, akantetapi dapat dijual ke konsumen sebagai bentuk komoditas.

c. Barang jadi

Permulaan mata rantai bahan jadi terdapat di pabrik pembuatnya, sebagai hasil dari pengolahan bahan baku menjadi bahan setengah jadi. Mata rantai terakhir yakni terdapat di konsumen akhir atau pembeli hasil produksi tersebut.

d. Material dan suku cadang

Inventory jenis ini merupakan inventory yang digunakan menunjang pabrik pembuat barang jadi tersebut, yaitu maintenance, repair, dan operasi peralatan pabrik. Mata rantai bermula dari pabrik pembuat material MRO dan berakhir di perusahaan pembuat barang jadi sebagai final user.

e. Barang Komoditas

Barang komoditas adalah barang yang dibeli dari perusahaan tertentu dan sudah dalam bentuk barang jadi dan dijual kembali kepada konsumen. Mata rantai ini bermula dari pabrik pembuat komoditas tersebut dan berakhir pada konsumen akhir pengguna barang tersebut.

f. Barang proyek

Barang proyek adalah material dan suku cadang yang digunakan untuk membangun proyek tertentu. Mata rantai bermula dari pabrik pembuat barang-barang dan berakhir di perusahaan pembuat barang jadi.

E. Restoran Seafood

Restoran dewasa ini mengalami perkembangan yang pesat, hal ini dikarenakan kegemaran masyarakat Sulawesi Selatan akan kuliner dan usaha pemerintah daerah Provinsi Sulawesi Selatan dalam mendorong sektor pariwisata, Peningkatan usaha

dan rumah makan yang pesat, menjadikan persaingan bisnis rumah makan yang semakin kompetitif (Arifin & Badollahi, 2020)

Restoran merupakan tempat yang dikunjungi orang untuk mencari berbagai macam makanan dan minuman. Restoran biasanya juga menyuguhkan keunikan tersendiri sebagai daya tariknya, baik melalui menu masakan, hiburan maupun tampilan fisik bangunan. Di Sulawesi Selatan, khususnya di Makassar telah banyak berdiri restoran dan hotel yang menjadikan seafood sebagai menu pavoritnya. Bahkan beberapa restoran spesialis mengolah seafood sebagai menu utamanya. Makassar sebagai ibukota propinsi Sulawesi Selatan sangat potensial untuk pengembangan wisata kuliner seafood, hal ini disebabkan selain perairan Makassar masih bersih dari pencemaran lingkungan sehingga biota laut banyak berkembang biak, juga karena letaknya yang strategis dan menjadi pintu gerbang kawasan timur Indonesia (Hasyim & Unde, 2011)

F. Pelabuhan Perikanan

Pelabuhan perikanan adalah suatu kawasan perikanan yang berfungsi sebagai tempat labuh kapal perikanan, tempat pendaratan ikan, tempat pemasaran, tempat pelaksanaan pembinaan mutu hasil perikanan, tempat pengumpulan data tangkapan, tempat pelaksanaan penyuluhan serta pengembangan masyarakat nelayan dan tempat untuk memperlancar operasional kapal perikanan (Direktorat Jenderal Perikanan Tangkap, 2005).

Menurut Peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan Nomor Per.16/Men/2006 tentang Pelabuhan Perikanan, pelabuhan perikanan adalah tempat yang terdiri dari daratan dan perairan di sekitarnya dengan batas-batas tertentu sebagai tempat kegiatan pemerintah dan kegiatan sistem bisnis perikanan yang digunakan sebagai tempat kapal perikanan bersandar, berlabuh dan/atau bongkar-muat ikan yang dilengkapi dengan fasilitas keselamatan pelayaran dan kegiatan penunjang pelabuhan serta sebagai tempat perpindahan intra- dan antarmoda transportasi.

Berdasarkan keputusan Menteri Pertanian Nomor : 604/ Kpts/OT.210/9/95 tertanggal 7 September 1995 tentang Organisasi dan Tata Kerja Pelabuhan Perikanan, bahwa pelabuhan perikanan dibagi dalam 4 (empat) kelas yakni :

i. Pelabuhan Perikanan Samudra

Pelabuhan ini direncanakan terutama untuk mendukung kegiatan penangkapan ikan di perairan wilayah ZEE Indonesia dan perairan internasional. Lokasi pelabuhan dimaksud di DKI Jakarta dan Kendari (Sulawesi Tenggara).

ii. Pelabuhan Perikanan Nusantara

Pelabuhan ini direncanakan terutama untuk mendukung kegiatan penangkapan ikan di perairan wilayah dan ZEE Indonesia. Lokasi pelabuhan yang dimaksud di Belawan dan Sibolga (Sumatera Utara), Bungus (Sumatera Barat), Pelabuhan Ratu (Jawa Barat), Pekalongan dan Cilacap (Jawa Tengah) serta Brondong (Jawa Timur).

iii. Pelabuhan Perikanan Pantai

Pelabuhan ini direncanakan untuk mendukung kegiatan penangkapan ikan di daerah pantai. Lokasi pelabuhan dimaksud di Lampulo (DI. Aceh), P. Telo (Sumatera Utara), Sikakap (Sumatera Barat), Tarempa (Riau), Tanjung Pandang dan Sungai Liat (Sumatera Selatan), Karanghantu (Jawa Barat), Karimun Jawa (Jawa Tengah), Bawean dan Prigi (Jawa Timur), Labuhan Lombok (NTB), Kupang (NTT), Teluk Batang dan Pemangkat (Kalimantan Barat), Hantipan (Kalimantan Tengah), Tarakan (Kalimantan Timur), Banjarmasin (Kalimantan Selatan), Dagho (Sulawesi Utara), Ternate (Maluku) serta Sorong (Irian Jaya).

iv. Pangkalan Pendaratan Ikan

Pangkalan pendaratan ikan ini untuk mendukung kegiatan penangkapan ikan di daerah pantai dan lokasinya tersebar di seluruh Indonesia. Salah satunya adalah Tempat Pelelangan Ikan Kota Makassar (Makassar).

Pelabuhan perikanan/pangkalan pendaratan ikan (PP/PPI) merupakan fasilitas yang sangat vital bagi kegiatan perikanan. Secara umum fungsi PP/PPI adalah (Direktorat Jendral Perikanan 1996/1997):

- A. Sebagai tempat pengembangan masyarakat nelayan
- B. Pusat pelayanan tempat labuh kapal/perahu perikanan
- C. Tempat pendaratan ikan hasil tangkapan
- D. Tempat pelayanan kegiatan operasional kapal/prahu perikanan
- E. Tempat pemasaran dan distribusi hasil perikanan
- F. Tempat pengembangan industri dan pelayanan ekspor perikanan
- G. Tempat pelaksanaan pengawasan (MSC), Penyuluhan dan pengumpulan data perikanan

Pelabuhan perikanan merupakan start point yang penting dan harus mendapat penanganan yang serius bagi efektivitas dan efisiensi system logistic ikan nasional, mulai dari pendaratan, pembongkaran sampai dengan pemasaran. Aktivitas ini terjadi hampir di semua tipe pelabuhan baik skala besar yaitu Pelabuhan Perikanan Samudera (PPS) sampai dengan tipe pelabuhan skala kecil yaitu Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI). Sebagai wilayah studi kasus, Tempat Pelelangan Ikan Kota Makassar merupakan pelabuhan perikanan yang sarat dengan aktivitas pendaratan

sampai pada aktivitas pemasaran. Data laporan tahunan 2014 menunjukkan bahwa jumlah produksi yang didaratkan di Tempat Pelelangan Ikan Kota Makassar sebesar 7.393.000 Kg dengan nilai Produksi TPI Paotere pada tahun 2014 yaitu sebesar Rp 173.735.500.000, sedangkan untuk rata-rata nilai produksi dua tahun sebelumnya yaitu tahun 2012-2013 sebesar Rp 130.198.203.750. Hal ini menjadikan Tempat Pelelangan Ikan Kota Makassar sebagai salah satu pelabuhan perikanan yang memberikan kontribusi signifikan dalam system logistic ikan nasional (Arief et al., 2017).

G. Ikan Karang

Ikan karang merupakan salah satu kelompok hewan yang bersosialisasi dengan terumbu karang, keberadaan yang mencolok dan ditemukan pada makro-habitat di terumbu karang. Ikan karang hidup menetap serta mencari makan di area terumbu karang (sedentary). Klasifikasi ikan karang didasarkan pada tingkat asosiasi ekologis asosiasi ekologis antara ikan dan karang, dari segi peran karang dalam menyediakan makanan dan tempat perlindungan. Ikan karang terdiri dari semua famili yang ditemukan pada terumbu karang (meliputi famili: Acanthuridae, Apogonidae, Blenniidae, Carangidae, Chaetodontidae, Holocentridae, Libridae, Mullidae, Pomacentridae, dan Scaridae). Sepuluh famili dominan tersebut dianggap sebagai karakteristik famili ikan karang berdasarkan esensi fauna ikan karang yang berlimpah dan khas pada terumbu karang. (Munasib.2018)

Identifikasi jenis ikan karang dikelompokkan menjadi 3 kelompok utama, yaitu ikan target, ikan indikator, dan ikan major. Jenis ikan yang didata dikelompokkan ke dalam tiga kelompok utama sebagai berikut:

a) Ikan Target

Ikan-ikan target, yaitu ikan ekonomis penting yang merupakan hasil dari aktivitas perikanan tangkap yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan ikan konsumsi. Biasanya ikan-ikan ini menjadikan terumbu karang sebagai tempat pemijahan dan daerah asuhan. Ikan-ikan target ini diwakili oleh suku terdiri dari Serranidae (ikan kerapu), Lutjanidae (ikan kakap), Lethrinidae (ikan lencam), Nemipteridae (ikan kurisi), Caesionidae (ikan ekor kuning), Siganidae (ikan baronang), Haemulidae (ikan bibir tebal), Scaridae (ikan kakak tua), dan Acanthuridae (ikan pakol).

b) Ikan indikator

Ikan-ikan indikator, yaitu jenis ikan karang yang khas mendiami daerah terumbu karang dan menjadi indikator kesuburan ekosistem daerah tersebut. Ikan-ikan indikator diwakili oleh Chaetodontidae (ikan kepe-kepe).

c) Ikan major

Ikan-ikan major, merupakan jenis ikan berukuran kecil, umumnya 5–25 cm, dengan karakteristik pewarnaan yang beragam sehingga dikenal sebagai ikan hias. Kelompok ini umumnya ditemukan melimpah, baik dalam jumlah individu maupun jenisnya serta cenderung bersifat teritorial. Ikan-ikan ini sepanjang hidupnya berada di terumbu karang, diwakili oleh suku terdiri dari Pomacentridae (ikan betok laut) Apogonidae (ikan serinding), Labridae (ikan sapu-sapu), dan Blenniidae (ikan peniru)..

H. Alur Distribusi

Nitisemito (1993) menyatakan bahwa pengertian alur distribusi adalah lembaga-lembaga distributor atau lembaga -lembaga penyalur yang berkegiatan dalam menyalurkan atau menyampaikan barang-barang atau jasa-jasa dari produsen kepada konsumen.

Terdapat berbagai jenis saluran distribusi. Pada umumnya institusi (anggota saluran distribusi channel member) yang melakukan kegiatan pemasaran (disebut juga intermediaries) dibagi menjadi dua kelompok: perantara pedagang (terdiri dari pedagang besar/wholesaler dan pengecer/retailer), dan perantara agen/agent middleman (terdiri agen penunjang adn agrn pelengkap).

a. Perantara Pedagang

1) *Wholesaler* (pedagang besar)

Pedagang besar dapat didefinisikan sebagai perusahaan perantara (intermediary) yang menghubungkan produsen dengan pedagang eceran

Perusahaan ini membeli barang dari produsen dalam jumlah yang cukup besar dan menjualnya kembali pada para pengecer. Umumnya pedagang besar tidak berhubungan langsung dengan para konsumen. Penjualan pada konsumen hanya merupakan kegiatan sampingan dan biasanya berlaku atas inisiatif konsumen. Penjualan kepada konsumen merupakan sebagian kecil dari keseluruhan nilai penjualan.

Dalam pendistribusian barang, pedagang besar memberikan sumbangan penting kepada produsen maupun pedangan eceran. Bagi produsen, pedagang besar dapat mengurangi biaya pendistribusian, waktu untuk memasarkan barang, dan administrasi pemasaran. Bagi pengecer, pedagang besar membantu dalam melakukan penjualan dengan kuantitas yang terbatas, dapat menyediakan barang dengan cepat apabila diperlukan dan adakalanya memberi kredit pada para pengecer.

2) *Retailer* (Pedagang Eceran/pengecer)

Pedagang eceran adalah perusahaan yang menjual barang yang diproduksi pihak lain dan berhubungan langsung dengan konsumen. Perusahaan ini membeli

berbagai jenis barang dalam kuantitas atau jumlah yang terbatas dan menjual barang-barang tersebut langsung pada para konsumen. Pedagang eceran biasanya melakukan kegiatannya dengan memamerkan barangnya di toko yang dimiliki atau disewanya. Dengan cara ini para pembeli dapat melihat secara langsung berbagai jenis barang yang ditawarkan. Kepemilikan dan modal perusahaan pengecer sangat berbeda sekali. Kebanyakan perusahaan yang melakukan usaha eceran merupakan perusahaan perseorangan atau perkongsian dengan modal relatif terbatas. Perusahaan pengecer seperti ini biasanya didirikan untuk menyediakan jasa kepada pelanggan yang tinggal di sekitar tempat di mana toko pengecer tersebut didirikan. Dengan demikian jumlah pelanggannya terbatas dan barang yang dijualnya juga terbatas.

Perusahaan pengecer yang besar biasanya berbentuk perseroan terbatas (PT), menggunakan modal yang besar dan melakukan kegiatan pengecer barang secara besar-besaran. Perusahaan seperti ini biasanya beroperasi di pusat kota atau di pusat pertokoan dari suatu kawasan yang relatif besar. Jenis-jenis perusahaan pengecer seperti ini adalah hypermarket (Carrefour, Giant), department store, dan supermarket.

b. Perantara Agen

Agen adalah perusahaan-perusahaan yang berhubungan langsung dengan produsen dan bertugas sebagai perusahaan yang membantu menjual barang atau jasa tidak mempunyai hak kepemilikan atas semua barang yang ditangani. Contoh perusahaan yang sering bertindak sebagai agen pemasaran adalah agen real estate, agen tiket penerbangan atau agen tiket alat pengangkutan lainnya (kereta api, bus antar propinsi, dan perkapalan), agen penjual produksi industri pengolahan atau produk pertanian (Mulyana, 2019).

Saluran pemasaran dapat dibedakan menurut jumlah tingkatannya. Dalam menetapkan alternatif saluran pemasaran yang akan digunakan, perusahaan juga dapat mempertimbangkan jenis produknya. Untuk produk industrial, biasanya perusahaan menggunakan saluran langsung atau pendek.

Adapun saluran untuk konsumen :

1) Saluran distribusi langsung (nol tingkat)

Saluran pemasaran dimana seorang produsen langsung menjual ke pemakai akhir. Cara yang dilakukan antara lain melalui penjualan dari pintu ke pintu, arisan ibu-ibu, pemesanan lewat telepon, email atau online, penjualan lewat tv, dan melalui toko-toko yang dimiliki produsen sendiri.

2) Saluran distribusit satu tingkat

Hanya ada satu perantara pemasaran di antara produsen dan konsumen. Ada dua alternatif dalam saluran satu tingkat, yaitu:

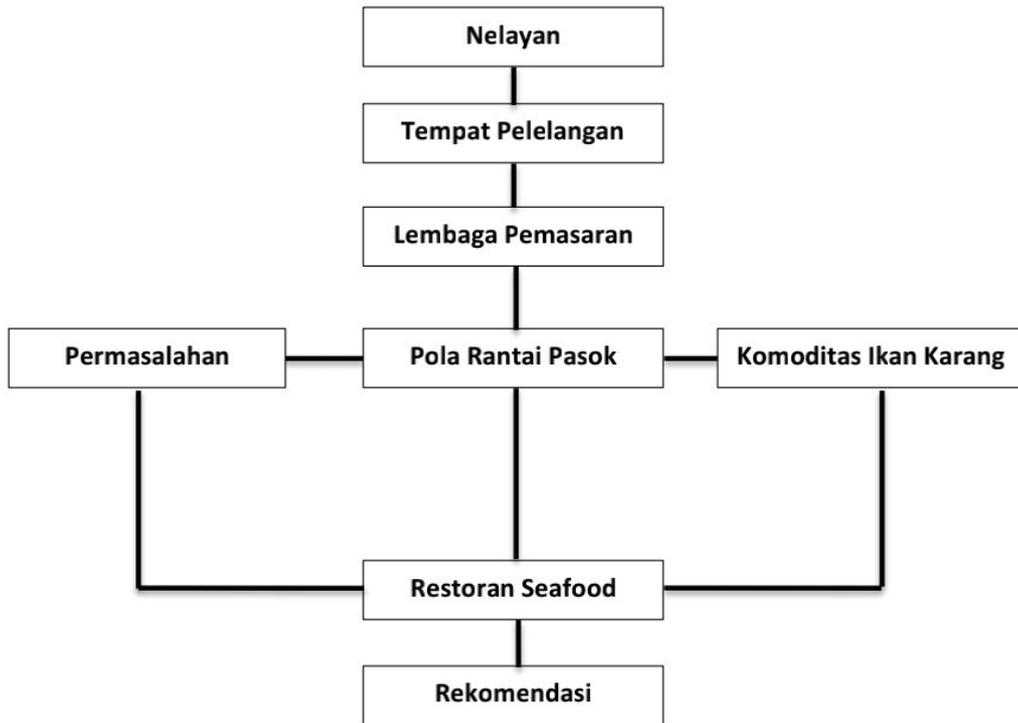
- a. produsen → pengecer → konsumen;
 - b. produsen → pedagang besar → konsumen
- 3) Saluran distribusi dua tingkat

Ada dua perantara pemasaran di antara produsen dan konsumen. Jadi produsen menjual produknya ke pedagang besar, yang pada gilirannya menjualnya ke berbagai pengecer, sebelum sampai ke konsumen akhir. Ilustrasinya yaitu: produsen → pedagang besar → pengecer → konsumen.

I. Kerangka Pemikiran

Menurut data BPS Provinsi Sulawesi Selatan jumlah produksi perikanan cukup besar, Hal ini menunjukkan bahwa Sulawesi Selatan memiliki potensi yang cukup tinggi dalam mengelola sumberdaya perikanan dan kelautan namun tidak diikuti dengan perkembangan perekonomian rumah tangga nelayan yang bermukim di wilayah pesisir maupun pulau-pulau dalam wilayah administrasi provinsi Sulawesi Selatan. Ketersediaan sumberdaya perikanan yang mampu dimanfaatkan oleh nelayan tidak diikuti dengan peningkatan pendapatan pada masyarakat nelayan. Maka dari itu, perlu kajian bagaimana penyediaan ikan, jaringan fasilitas dan distribusi ikan, modal dan informasi dalam pengadaan bahan baku ikan untuk di distribusikan kepada konsumen. Pola penyediaan tersebut dapat digambarkan dengan rantai pasok.

Rantai pasok adalah seluruh kegiatan mulai dari pengolahan, pemasaran, distribusi dari pabrik sampai ke tangan konsumen. Dalam konteks penelitian, akan dilakukan kajian mendalam mengenai bagaimana ikan diadakan di Tempat Pelelangan Ikan Kota Makassar, siapa saja pelaku yang terlibat, bagaimana hubungan antar pelaku dan bagaimana penyelesaian jika terdapat kendala. Restoran seafood yang ada di makassar tidak lain akan memasok ikan dari Tempat Pelelangan Ikan Kota Makassar, maka dipilih sebagai studi kasus karena lokasi yang strategis dan dekat dengan pusat wisata, menjadikan Tempat Pelelangan Ikan Kota Makassar menjadi tujuan utama para penjual bahan baku khususnya ikan di Tempat Pelelangan Ikan Kota Makassar tersedia ikan yang menjadi andalan pihak restoran atau rumah makan yaitu *Serranidae* (ikan kerapu), *Lutjanidae* (ikan kakap), dan *Lethrinidae* (ikan lencam). Bentuk kerangka pemikiran ini dapat digambarkan dibawah ini.



Gambar 3. Skema Kerangka Pemikiran 1