

KELAYAKAN USAHA DAN PEMASARAN CUMI-CUMI ASIN DI KECAMATAN KOMODO, KABUPATEN MANGGARAI, NUSA TENGGARA TIMUR.

Sastrawidjaja¹⁾ dan Manadiyanto¹⁾

ABSTRAK

Cumi-cumi (*Loligo spp*) adalah salah satu komoditas hasil perikanan laut unggulan di Pulau Flores. Usaha penangkapan cumi-cumi dilaksanakan nelayan menggunakan bagan apung di sekitar Selat Sape. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan mengevaluasi kelayakan usaha dan *margin* pemasaran nelayan bagan apung yang menangkap cumi-cumi di lokasi penelitian. Data dikumpulkan melalui wawancara dengan nelayan bagan dan pedagang *palele*. Analisis yang dilakukan meliputi *margin* pemasaran dan rugi laba. Berdasarkan analisis finansial kegiatan usaha penangkapan cumi-cumi setelah diolah menjadi cumi-cumi asin masih menguntungkan nelayan, dengan laba usaha rata-rata per unit sebesar Rp.76.946.846,-. Dengan demikian usaha kegiatan penangkapan masih dapat berlanjut dan memberikan harapan kesejahteraan bagi nelayan bagan yang menangkap cumi-cumi. Pemasaran hasil tangkapan cumi-cumi cenderung dikuasai dan dikendalikan oleh *palele* laut antar pulau. Mereka menguasai hampir seluruh pasar baik lokal maupun di luar daerah Kecamatan Komodo. Hampir semua hasil olahan cumi-cumi asin dipasarkan melalui sistem mereka. Kemampuan tersebut dapat diketahui bahwa semua hasil olahan cumi-cumi asin yang akan dipasarkan harus melalui keagenan mereka. *Margin* pemasaran di Jakarta, Semarang dan Surabaya berturut-turut adalah 13,33%, 11,65% dan 6,64%.

ABSTRACT: *Economic feasibility and marketing of salted squids in sub district of Komodo Manggarai, East Nusa Tenggara. By: Sastrawidjaja and Manadiyanto*

Squid (Loligo spp.) is one of important marine fishery commodity in Flores island. Squid fishery is operated by fishermen using mobile liftnets at around 'Sape' strait. This research was done in the Sub-district of Komodo, Flores island and aimed to evaluate financial feasibility and marketing as well as to identify strategy for the development of liftnet squid fishing in the research location. Data were collected through interviews into middlemen and liftnet fishers. The analysis includes market margin and profit assesment. Financial analysis of the activity shows the squid fishery may be sustainable. Marketing of the product seems to be monopolized by middlemen. They occupy most of salted squid in the sense that most at marketing of the product want to follow the 'middlemen marketing system'. Marketing margin were 13.33% and 11.65% for Jakarta and Semarang markets respectively but only 6.64% for Surabaya market.

KEYWORDS: *squids fisheries, financial feasibility, marketing, East Nusa Tenggara*

PENDAHULUAN

Usaha penangkapan cumi-cumi bersifat musiman, karena itu kegiatan penangkapannya harus dilaksanakan berdasar kelayakan usaha yang memperhitungkan aspek musim agar tidak mengalami kerugian. Menurut Marzuki *et al.*, (1989). Cumi-cumi merupakan salah satu anggota klas Cephalopoda, Ordo Thethoidea, Famili Loliginidae dan Ommastrephidae yang mempunyai nilai ekonomi yang cukup tinggi. Termasuk jenis cumi-cumi yang bernilai ekonomi tinggi misalnya cumi-cumi biasa (*Loligo edulis*), cumi jarum (*Uroteuthis bartschi*), cumi-cumi lamun (*Sepioteuthis lessoniana*), dan cumi-cumi leak (*Natotardus sloami*). Potensi sumberdaya cumi-

cumi di Selat Sape diperkirakan sebesar 2.849 ton/ tahun, setara dengan upaya optimum perusahaan sebesar 2.406 unit alat tangkap bagan yaitu bagan tancap dan bagan apung (Iskandar, *et al.*, 1992).

Upaya yang dilakukan nelayan di Selat Sape dalam mengusahakan cumi-cumi adalah menggunakan konsep keterpaduan antara kegiatan usaha penangkapan dengan kegiatan usaha pengolahan berupa penggaraman, yang dilakukan di tempat yang sama yaitu di atas bagan apung selama kegiatan usaha penangkapan dilangsungkan. Dengan demikian hasil tangkapan cumi-cumi yang didaratkan berbentuk produk olahan yaitu cumi-cumi asin setengah kering atau kering pasar. Pembeli produk

¹⁾ Peneliti pada Pusat Riset Pengolahan Produk dan Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan

Tabel 2. Jumlah trip, total biaya, produksi, harga, dan nilai penjualan cumi-cumi di Kecamatan Komodo, Kabupaten Manggarai, Propinsi Nusa Tenggara Timur, Tahun 1996.

Table. 2. Number of trip, total cost, production, price and value of squid caught in Komodo District, Manggarai Regency, East Nusa Tenggara Province, Year 1996.

Responden/ Respondent	Trip/ Trip	Total Biaya/tahun Total Costs/years (Rp)	Produksi /tahun Production/years (Kg)	Harga/kg Prices/kg (Rp)	Nilai/tahun Value/years (Rp)	Laba Profit (Rp)
1	250	50.000.000	114.560	1.975	226.256.000	176.256.000
2	230	35.000.000	72.700	2.500	181.750.000	146.750.000
3	290	25.000.000	8.400	2.300	19.320.000	- (5.680.000)
4	300	23.000.000	6.000	1.500	9.000.000	- (14.000.000)
5	300	20.000.000	8.000	1.775	14.200.000	- (5.800.000)
6	300	40.000.000	107.600	2.400	258.240.000	218.240.000
7	300	65.000.000	187.200	2.225	416.520.000	351.520.000
8	302	55.000.000	149.200	2.300	343.160.000	288.160.000
9	303	45.000.000	96.300	2.400	231.120.000	186.120.000
10	307	53.000.000	113.118	2.350	265.827.300	212.827.300
11	307	42.500.000	126.400	2.450	309.680.000	267.180.000
12	307	51.000.000	75.400	1.900	143.260.000	92.260.000
13	307	21.000.000	11.319	1.950	22.072.050	1.072.050
14	307	20.000.000	12.640	2.200	27.808.000	7.808.000
15	307	17.000.000	2.834	2.500	7.085.000	- (9.915.000)
16	307	21.000.000	4.240	2.450	10.388.000	- (10.612.000)
17	307	17.000.000	4.600	2.350	10.810.000	- (6.190.000)
Total	296	600.500.000	1.100.511		2.496.496.350	1.908.596.350
Rataan/ Average		35.323.529	64.735,95	2.129	146.852.726	112.270.375
Laba/ Profit			21.578,65			76.946.846

Dengan Ikatan (PLDI), *Palele* Laut Tanpa Ikatan (PLTI), *Palele* Laut Antar Pulau (PLAP), dan *Palele* Darat (PD).

Dari data responden pedagang dapat diketahui hubungan keterkaitan antara *palele* dalam membentuk pasar cumi-cumi. Keterkaitan tersebut dapat dilihat dari persentase jawaban responden pada Tabel 3; makin besar angka persentase menunjukkan tingkat ketergantungannya makin tinggi. Dari gambaran persentase hubungan antar keterkaitan penjualan produk cumi-cumi yang dihasilkan dari nelayan bagan sampai ke konsumen akhir, terlihat bahwa posisi *Palele* Laut Antar Pulau (PLAP) menjadi sangat sentralistik. Dari gambaran data ini dapat dikatakan bahwa pemasaran produk cumi-cumi asin dari daerah Kecamatan Komodo sepenuhnya tergantung pada *Palele* Laut Antar Pulau (PLAP). Jadi pada saat ini *Palele* Laut Antar Pulau (PLAP) berperan sebagai *palele* yang memonopoli pemasaran cumi-cumi.

Dengan demikian harga yang berlaku dan terbentuk di pasar adalah harga yang tidak murni, yaitu harga yang terbentuk bukan dari persaingan bebas tetapi akibat dari mekanisme pasar persaingan yang tidak sempurna. Karena itu posisi nelayan bagan sangat dirugikan karena harga yang berlaku tidak sehat dan tidak wajar. Hal ini mengakibatkan keuntungan usaha penangkapan yang diperoleh nelayan menjadi rendah.

Palele Laut Dengan Ikatan (PLDI) telah mampu memaksa nelayan bagan untuk menjual hasil tangkapannya kepada mereka. Hal ini dapat terjadi karena sebagian peralatan penangkapan dan pembiayaan operasional dibiaya oleh *Palele* Laut Dengan Ikatan (PLDI), dan konsekuensinya hasil tangkapan cumi-cumi harus dijual kepada dan melalui *Palele* Laut Dengan Ikatan (PLDI). Persentase nelayan bagan yang menjual hasil tangkapannya ke *Palele* Laut Dengan Ikatan (PLDI) mencapai 85,5% sedangkan yang dijual kepada pembeli lain yaitu *Palele* Laut

Tanpa Ikatan (PLTI) hanya mencapai 14,5% saja. Hal ini menunjukkan betapa kuatnya peranan *Palele Laut Dengan Ikatan* (PLDI) terhadap nelayan bagan sehingga menyebabkan nelayan bagan seolah-olah tidak mempunyai pilihan pembeli lainnya.

Kekuatan monopoli yang dimiliki oleh *Palele Laut Dengan Ikatan* (PLDI), telah menyebabkan semua *palele* membuat hubungan pasar dengan *Palele Laut Dengan Ikatan* (PLDI) dan hal ini telah menyebabkan pula secara langsung dan tidak langsung setiap *palele* yang berusaha mengumpulkan dan menjual produk

olahan cumi-cumi yang ada di Kecamatan Komodo akhirnya harus berhubungan dengan *Palele Laut Dengan Ikatan* (PLDI) agar usaha pemasaran cumi-cumi dapat berjalan lancar. Pemasaran cumi-cumi olahan asin ke luar daerah Pulau Flores sepenuhnya dilakukan oleh PLAP. Untuk menjaga kesinambungan hubungan dagang dengan pasar-pasar di Jakarta, Semarang, Surabaya, Bali, Lombok dan Bima, kemudian *Palele Laut Dengan Ikatan* (PLDI) berusaha keras tetap menguasai dan mengendalikan pasar cumi-cumi yang ada di daerah Kecamatan Komodo

Tabel 3. Rata-rata persentase jawaban responden pedagang pembelian produk cumi-cumi asin di Kecamatan Komodo, Kabupaten Manggarai, Nusa Tenggara Timur.

Table 3. Percentage average of the traders respondent on question of buying of salted squids products at Komodo District, Manggarai Regency, Nusa Tenggara Timur Province.

No	Pembelian dari .Ke..I/Bought from to..	Presentase/ Percentage (%)	Keterangan/Remark
1.	PLDI Ke N B/ PLDI to NB	85.5	Karena nelayan bagan hampir tidak punya pilihan lainnya/ <i>Liftnet fishermen hardly alternative</i>
2.	PLTI Ke N B/ PLTI to NB	14.5	Peluang yang dimiliki nelayan bagan sangat kecil untuk dapat menentukan pembeli/ <i>Liftnet fishers have opportunity to select buyer</i>
3.	PLDI Ke PLAP/ PLDI to PLAP	100	Tidak ada peluang bagi PLDI untuk menjual pada pihak lain karena PLAP statusnya berfungsi sebagai agen utama/ <i>No chance for PLDI to sell products to other parties because it also constitutes major agent</i>
4.	PLTI Ke PLAP/ PLTI to PLAP	80	PLTI terbatas, menyebabkan peluang pasar pada pembeli PLAP sangat kecil/ <i>PLTI is limited and therefore market opportunity for PLAP buyer is small</i>
5.	PLTI Ke PD/ PLTI to PD	20	Pasar di desa pedalaman daya serapnya terbatas dan PD menjadi penyalur tunggal/ <i>Non-coastal village market is limited and PD is the single distributor</i>
6.	PLAP Ke Grosir/ PLAP to wholeseller	100	Karena PLAP sepenuhnya mendominasi armada pengangkutan perahu laut sehingga NB tidak berpeluang memasarkannya sendiri/ <i>PLAP controls transportation and therefore NB has no chance to sell their products.</i>

Keterangan/Note :

PLDI : *Palele Laut Dengan Ikatan/ Sea Middlemen With Contract*

PLTI : *Palele Laut Tanpa Ikatan/ Sea Middlemen Without Contract*

NB : *Nelayan Bagan Apung/ Floating liftnet Fishermen*

PLAP : *Palele Laut Antar Pulau/ Sea Middlemen Inter Island*

PD : *Palele Darat/ Land Middlemen*

Tabel 4. Margin pemasaran produk olahan cumi-cumi asin dari Kecamatan Komodo ke Jakarta, Semarang dan Surabaya, Tahun 1997.

Table 4. The marketing margin of squid salted products from Komodo sub-district to Jakarta, Semarang and Surabaya, Years 1997

Uraian/item	Jakarta		Semarang		Surabaya	
	Rp/kg	%	Rp/kg	%	Rp/kg	%
Harga Nelayan/ <i>Fishers price</i>	2.129	28,28	2.129	29,36	2.129	32,75
Harga PLAP/ <i>Price PLAP</i>	2.500	33,33	2.500	34,48	2.500	38,46
Biaya Pemasaran :	3.435	45,80	3.205	44,20	3.045	46,83
- Pengumpulan/ <i>Collecting</i>	240	3,20	240	3,31	235	3,61
- Pengepakan/ <i>Packaging</i>	345	4,60	345	4,75	300	4,61
- Muat di Perahu/ <i>Loading on boat</i>	322,50	4,30	320	4,43	315	4,85
- Ongkos Angkut/ <i>Transportation cost</i>	1.140	15,20	1.100	15,17	1.050	16,15
- Ongkos Bongkar/ <i>loading cost</i>	427,5	5,70	425	5,86	420	6,46
- Tambat Perahu/ <i>Harbour fee</i>	397,5	5,30	250	3,45	250	3,85
- Penyusutan/ <i>Dipreciation</i>	562,5	7,50	525	7,25	475	7,30
Keuntungan/ <i>Profit</i>	565	7,54	700	9,65	525	8,07
Margin Pemasaran/ <i>Marketing margin</i>	1.000	13,33	845	11,65	430	6,64
Harga Tingkat Grosir/ <i>Wholeseller price</i>	7.500	100	7.200	100,00	6.500	100,00

khususnya dan kawasan perairan Pulau Flores pada umumnya.

Margin Pemasaran

Untuk pemasaran di tingkat lokal, yaitu di daerah Kecamatan Komodo dan sekitarnya dimana pemasaran sepenuhnya dikendalikan dan dikuasai oleh *Palele Laut Dengan Ikatan (PLDI)*, maka analisis *margin* pemasaran diarahkan pada pemasaran cumi-cumi olahan asin di kota-kota Jakarta, Semarang dan Surabaya. Berdasarkan data dari *Palele Laut Dengan Ikatan (PLDI)*, dapat diketahui bahwa rata-rata harga pasar di tingkat nelayan bagan, *palele* dan biaya pemasaran dan kemudian data dan informasi inilah yang diolah menjadi bahan analisis.

Berdasarkan dari persentase *margin* pemasaran diketahui besarnya biaya yang dikeluarkan untuk memasarkan produk olahan cumi-cumi asin dari tiga wilayah pasar di atas rata-rata 40%, untuk harga grosir (Jakarta 45,80%, Semarang 44,20% dan Surabaya 46,83%). Perbedaan biaya pemasaran dari Kecamatan Komodo ke tempat pasar tujuan yang ada di pulau Jawa tampaknya tidak terlalu besar, ini berarti biaya pemasaran menggunakan angkutan perahu motor rakyat tarifnya hampir sama untuk wilayah pemasaran di sekitar Pulau Jawa.

Perbandingan harga pasar produk cumi-cumi olahan asin di tiga kota yang dituju menunjukkan pasar

Surabaya yang terendah yaitu Rp. 6.500 per kg, sedangkan harga pasar tertinggi ada di Jakarta yaitu Rp. 7.500,- per kgnya. *Margin* pemasaran yang didapat di Jakarta dan Semarang tidak berbeda terlalu besar (13,33 % dengan 11,65%), tetapi di Surabaya hanya 6,64%, jadi ada perbedaan yang cukup besar. Dari informasi *margin* pemasaran, maka pasar yang lebih menguntungkan bagi PLAP berada di Jakarta, pilihan keduanya di Semarang dan Surabaya adalah pilihan pemasaran yang terakhir. Implikasi bagi pedagang adalah pasar yang memberikan keuntungan tertinggi berada di Jakarta.

Prospek Pemasaran

Pemasaran cumi-cumi mempunyai prospek pasar karena produk cumi-cumi olahan asin telah lama dikenal oleh sebagian masyarakat sebagai komoditi hasil laut yang menjadi bahan pelengkap makanan sehari-hari. Pasar cumi-cumi mempunyai segmentasi tersendiri, hal tersebut dapat digambarkan secara umum yaitu dilihat dari daerah geografis penghasil, demografis pengguna, psikografis pemanfaat dan perilaku konsumen. Dari geografis penghasil cumi-cumi jarum yang berkualitas baik terdapat hanya di daerah Selat Sape dan sekitarnya, sedangkan penduduk pemanfaat ada di pulau Jawa dan sekitarnya. Dilihat dari kelompok kelas sosial yang mengkonsumsi cumi-cumi kering hampir ada di semua kelas sosial, kemudian perilaku konsumen menjadikan cumi-cumi

asin sebagai penyedap pelengkap makanan sayur-sayuran. Dengan gambaran ini maka jelas produk olahan cumi-cumi asin mempunyai prospek pasar.

KESIMPULAN DAN SARAN

Usaha penangkapan cumi-cumi yang dilakukan oleh nelayan bagan di daerah Kecamatan Komodo, Kabupaten Manggarai, Nusa Tenggara Timur masih menguntungkan dengan demikian masih layak mengusahakannya. Laba usaha dari nilai penjualan pada tahun 1996 per unit penangkapan pertahunnya mencapai Rp. 98.220.018 yaitu setara dengan hasil tangkapan 64.736 kg atau untuk setiap tripnya mampu menghasilkan rata-rata hasil tangkapan 232,86 kg.

Pemasaran hasil tangkapan cumi-cumi sangat dipengaruhi dan ditentukan oleh pedagang (*Palele*), sehingga harga yang terbentuk di tingkat nelayan bagan adalah harga yang tidak wajar (Rp. 2.129,-) untuk setiap kg produk cumi-cumi olahan asin, sedangkan ditingkat *Palele Lokal* (PLAP) mencapai (Rp 2.500,-) dan dipasar grosir Jakarta (Rp 7.500,-) Semarang (Rp. 7.200,-) dan Surabaya (Rp 6.500,-).

Margin pemasaran yang diterima oleh PLAP untuk pasar Jakarta sebesar 13,33%, Semarang 11,64% dan Surabaya 6,64%, jadi prospek pasar produk cumi-cumi olahan asin yang paling menguntungkan adalah di Jakarta dan Semarang.

Nelayan penangkap cumi-cumi di perairan Pulau Flores dan sekitarnya tidak mempunyai akses langsung ke pasar di luar wilayah karena dikuasai *palele*. *Palele* menjadikan menjadikan nelayan sebagai tenaga kerja untuk memenuhi permintaan

pasar cumi-cumi yang berada di luar wilayah Flores. Informasi harga cumi-cumi sangat tergantung pada *palele* yang membeli dengan harga murah sehingga sangat mempengaruhi tingkat pendapatan nelayan. Untuk itu perlu diciptakan lembaga ekonomi yang saling menguntungkan dan terkoordinasi dengan kebijakan daerah.

DAFTAR PUSTAKA

- Gittinger, JP. 1986. *Analisis Ekonomi Proyek-Proyek Pertanian*. Diterjemahkan Oleh Slamet Sutomo dan Kamet Nangiri. Edisi Ke Dua. Penerbit VI Press. Jakarta. 579 pp.
- Iskandar, B., PS., Sumiono, B. dan Basuki, R. 1992. Dugaan potensi, analisis usaha dan prospek pengembangan sumberdaya cumi-cumi (*Loligo spp*) di Selat Sape. Nusa Tenggara Timur. *Jurnal Penelitian Perikanan Laut* No. 66 Th. 1992. p. 17-28.
- Marzuki, S., Hariati, T. dan Rusmadji, 1989. Sumberdaya cumi-cumi (*Loliginidae Steenstrup, 1861*) di Perairan Selat Alas, Nusa Tenggara Barat. *Jurnal Penelitian Perikanan Laut*. No. 52. p 95-105.
- Sumardi, U. 1986. *Usaha Penangkapan Ikan di Perairan Komodo*. Dinas Perikanan Kabupaten Daerah Tingkat II Manggarai. Makalah Pada Rapat Kondisi Pengelolaan dan Pengawasan Ekosistem Perairan Taman Nasional Komodo. 11 pp.
- Sastrawidjaja, 1997. *Sistem Lelang dan Tataniaga Cumi-cumi dan Ikan Lainnya di Nusa Tenggara Timur*. Tidak dipublikasikan.
- Soekartawi, 1986. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian, Teori dan Aplikasinya*. Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya. Penerbit C.V Rajawali, Jakarta.

