

Analisis Rantai Nilai Sistem Resi Gudang Ikan Indonesia (Studi Kasus pada Perusahaan Penangkapan Ikan)

Value Chain Analysis of Indonesian Fish Warehouse Receipt System (Case Study on Fishing Company)

*Urip Rahmani, Ediyanto Edi Sitorus, dan Darlius

Universitas Satya Negara Indonesia
Jl. Arteri Pondok Indah No.11, Jakarta Selatan

ARTICLE INFO

Diterima tanggal : 14 September 2021
Perbaikan naskah: 15 September 2022
Disetujui terbit : 26 September 2022

Korespondensi penulis:

Email: urip_rahmani@yahoo.com

DOI: <http://dx.doi.org/10.15578/jsekp.v17i2.10348>



ABSTRAK

Sistem resi gudang (SRG) dalam penerapannya pada sektor perikanan Indonesia masih memiliki banyak kendala, antara lain, (1) belum jelasnya informasi aktor dan peranannya dalam penerapan sistem resi gudang dan (2) masih belum idealnya pelaksanaan sistem resi gudang ikan Indonesia. Tujuan penelitian ini adalah (1) mengidentifikasi dan menetapkan peran aktor yang terlibat dalam implementasi SRG perikanan, (2) menentukan rantai nilai yang paling efisien, dan (3) memberikan rekomendasi SRG perikanan yang ideal. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis rantai nilai (*value chain analysis*) dan analisis keragaan rantai nilai yang dilihat dari margin pemasaran berdasarkan hasil pengisian kuesioner oleh 24 nelayan dan pelaku usaha perikanan. Dari penelitian ini ditemukan adanya empat saluran pemasaran ikan di Pelabuhan Benoa dengan aktornya, antara lain, nelayan, pedagang pengepul kecil, pedagang pengepul besar nasional, distributor/pemilik resi gudang, perusahaan pengolah ikan, dan importir. Ditemukan juga bahwa saluran IV adalah saluran yang paling efisien. Sebagai rekomendasi, SRG yang ideal adalah SRG yang melibatkan nelayan, pemilik resi gudang, dan perusahaan pengolah ikan.

Kata Kunci: sistem resi gudang; rantai nilai; margin pemasaran; nelayan; pemilik resi gudang

ABSTRACT

The warehouse receipt system in its application to the Indonesian fisheries sector still has many obstacles including (1) unclear information on actors and their roles in the implementation of the warehouse receipt system and (2) the implementation of the Indonesian fish warehouse receipt system is still not ideal. According to that situation, the objective of this research are (1) to identify and determine the role of actors involved in the implementation of the fisheries warehouse receipt system, (2) to determine the most efficient value chain and (3) to provide recommendations for the ideal fisheries warehouse receipt system. The analyses used in this study are value chain analysis and value chain performance analysis seen from the marketing margin based on the results of filling out questionnaires by 24 fishers and fisheries business actors. This research found that there are four fisheries marketing channel at Benoa Harbour with actors are fishers, small collectors traders, national wholesalers, distributors/owners of warehouse receipts, fish processing companies and importers. It was also found that IV line was the most efficient line. As a recommendation, the ideal warehouse receipt system is one that involves fishers, warehouse receipt owners and fish processing companies.

Keywords: warehouse receipt system; value chain; marketing margins; fishers; warehouse receipt owner

PENDAHULUAN

Nelayan sebagai produsen utama ikan di Indonesia masih menghadapi permasalahan pembiayaan bagi kelangsungan usaha penangkapan ataupun budi daya yang dijalankan. Permasalahan lain yang dihadapi, yakni harga ikan yang turun pada saat musim ikan, menambah sulitnya posisi nelayan untuk dapat melangsungkan aktivitas.

Permasalahan tersebut sesungguhnya dapat diatasi apabila akses permodalan nelayan dipermudah secara sistemis, baik dari sisi aturan maupun kemudahan perolehannya. Perbankan sebagai salah satu lembaga pembiayaan secara formal masih mengharuskan adanya aset untuk setiap kredit bagi nelayan. Pada sisi lain, kelembagaan nelayan belum terorganisasi sehingga tidak memiliki kemampuan tawar yang lebih baik bagi upaya peningkatan layanan

kredit perbankan. Masih banyak ditemukan nelayan pendatang yang melakukan aktivitasnya bukan pada daerah asalnya sehingga jumlah produksi selalu tidak tetap setiap tahunnya.

Kendala di atas diperbaiki dengan menerapkan sistem resi gudang (SRG) perikanan yang mulai dicanangkan pada tahun 2018 dengan berdasar pada Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 33 Tahun 2018 tentang Perubahan Ketiga atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 37/M-DAG/PER/11/2011 tentang Barang yang Dapat Disimpan di Gudang dalam Penyelenggaraan SRG. Dalam peraturan ini disebutkan bahwa ikan, rumput laut, dan garam termasuk barang yang dapat disimpan di gudang dalam penyelenggaraan sistem resi gudang. Dalam pelaksanaannya ditemukan permasalahan yang timbul sebagai kendala, antara lain, pemasok, pelanggan, pesaing, dan teknologi yang tidak pasti.

Berdasarkan hal tersebut, SRG perikanan baru dimulai pada tahun 2020 dengan pengiriman ekspor ikan laut ke Korea sebanyak 15 ton. Hal ini menuntut hadirnya teknologi gudang dingin dengan dilengkapi sertifikat kelayakan pengolahan ikan yang diterbitkan Direktorat Jenderal Penguatan Daya Saing Produk Kelautan dan Perikanan, Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia.

SRG pada sektor perikanan hadir sebagai solusi tunda jual yang memfasilitasi nelayan dalam menyimpan hasil tangkapannya dan menjualnya pada waktu tertentu. Hal ini mengacu pada penerapan SRG pada sektor pertanian. Dengan demikian, petani dapat menyimpan hasil pertaniannya untuk menunggu harga komoditas kembali stabil atau naik. Melalui tunda jual tersebut, petani berkesempatan untuk mendapatkan selisih kenaikan harga jual yang selama ini dinikmati oleh para tengkulak/pedagang (Suryani *et al.*, 2014). Selain itu, resi gudang dapat digunakan petani sebagai agunan untuk memperoleh kredit jangka pendek dari bank. Motivasi untuk mendapatkan fasilitas kredit tersebut merupakan motivasi utama penerapan resi gudang oleh petani padi di Cianjur (Masithoh, 2016). Oleh karena itu, SRG menjadi alternatif pembiayaan selain kredit ketahanan pangan, kredit usaha rakyat, dan kredit penguatan modal usaha kelompok (Rahayu, 2015).

Manfaat SRG telah dibuktikan secara empiris di beberapa negara. Di Afrika penerapan SRG dinilai dapat memberikan sejumlah keuntungan berupa fasilitasi perdagangan, peningkatan efisiensi pemasaran produk pertanian, kemudahan akses

kepada lembaga pembiayaan pedesaan, mitigasi risiko harga, dan peningkatan efektivitas biaya manajemen cadangan pangan publik (Coulter & Onumah, 2002). Di Indonesia petani peserta SRG di Warungkondang, Cianjur memperoleh peningkatan harga gabah kering panen (GKP) antara Rp400,00—Rp600,00/kg sehingga pendapatannya meningkat sebesar 2,2 juta rupiah per hektar sawah (Ashari *et al.*, 2013). Demikian pula penerapan SRG di Turki, petani gandum dan petani jagung dapat meningkatkan profitnya berturut-turut sebesar 2%—18% dan 12% (Zaki *et al.*, 2014).

Beberapa permasalahan dalam implementasi SRG di beberapa wilayah di Indonesia ditemukan oleh beberapa studi sebelumnya. Peserta SRG didominasi oleh kalangan pedagang (Widiyanti, 2014; Suryani *et al.*, 2014) dan terbatasnya gudang yang memenuhi persyaratan (Suryani *et al.*, 2014; Sugiono 2014). Selain itu, ada keterbatasan pemahaman tentang SRG, baik di tingkat petani maupun instansi pelaksana terkait (Anugrah *et al.*, 2015; Widiyanti, 2014). Permasalahan lainnya adalah terbatasnya dukungan dan keterlibatan pemerintah daerah (Suryani *et al.*, 2014).

Perumusan masalah dalam penelitian ini didasarkan pada implementasi SRG pada sektor perikanan yang masih mengalami berbagai macam kendala dan permasalahan. Kendala utama yang menyebabkan belum optimalnya implementasi SRG perikanan di Indonesia di antaranya adalah (1) belum jelasnya informasi tentang aktor dan peranannya dalam penerapan SRG, (2) belum diketahuinya rantai nilai paling efektif, dan (3) masih belum idealnya pelaksanaan SRG ikan Indonesia.

Untuk mencari solusi atas permasalahan implementasi SRG, diperlukan suatu desain besar (*grand design*) yang menjadi komitmen seluruh pemangku kepentingan (*stakeholder*) SRG, yakni nelayan, kelompok nelayan, koperasi, Bappebti, pengelola gudang, pemerintah daerah, kementerian/ lembaga terkait, perbankan, dan Bank Indonesia. Tujuan utamanya adalah untuk meningkatkan pemanfaatan SRG perikanan di Indonesia. Di samping itu, pemanfaatan SRG dapat menambah alternatif pembiayaan mengingat resi gudang dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan di bank. Oleh karena itu, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi rujukan dalam mengimplementasikan SRG perikanan di daerah lain.

Penelitian ini dilaksanakan dalam rangka mengkaji SRG terhadap komoditas perikanan.

Dengan demikian, dapat diketahui faktor utama keberhasilan (*key success factor*) implementasi SRG yang dimaksud agar dapat diterapkan dalam skala yang lebih luas. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk (1) mengidentifikasi dan menetapkan peran pelaku yang terlibat dalam implementasi SRG perikanan, (2) menentukan rantai nilai yang paling efisien, dan (3) memberikan rekomendasi SRG perikanan yang ideal.

METODOLOGI

Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada bulan Februari sampai dengan bulan April 2021 di Pelabuhan Benoa, Provinsi Bali sebagai penghasil komoditas perikanan laut. Penelitian terhadap daerah tersebut dilakukan dengan melibatkan Dinas Perikanan dan Kelautan Provinsi Bali, pelaku usaha (PT Perikanan Nusantara Cabang Benoa sebagai pengelola gudang SRG dan PT Megah Lautan Utama sebagai pemilik resi gudang), serta pemangku kepentingan pada level pusat (PT Kliring Berjangka Indonesia dan Kementerian Kelautan dan Perikanan RI).

Jenis dan Metode Pengambilan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder dan data primer. Data sekunder diperoleh dari kementerian/lembaga terkait, studi pustaka, dan kajian mengenai SRG. Sementara itu, data primer diperoleh dari hasil survei lapangan di daerah dan wawancara mendalam dengan responden (24 nelayan), pengelola gudang, pemerintah daerah, pihak perbankan, dan pedagang.

Pada penelitian ini digunakan data primer dan data sekunder melalui metode pengumpulan data yang berbeda. Data primer digunakan untuk memverifikasi antara teori dan kondisi di lapangan. Data primer ini didapat melalui pendekatan triangulasi, yaitu menggali kebenaran data melalui pengumpulan data dengan menggunakan berbagai bentuk metode, seperti survei dan *indepth interview* terhadap 24 nelayan.

a. Survei dan *Indepth Interview*

Pada tahapan survei, responden adalah nelayan yang menerapkan dan tidak menerapkan SRG sebagai target responden dengan menggunakan kuesioner. Kemudian, untuk tahapan *indepth interview*, dilakukan penggalian informasi terhadap instansi/lembaga yang terkait dengan pelaksana SRG dengan menggunakan

daftar Periksa (*checklist*) sebagai panduan dalam menggali informasi.

b. *Monitoring* dan Evaluasi

Monitoring adalah kegiatan mengumpulkan informasi secara sistematis dan analisisnya selama suatu kegiatan SRG berjalan. Evaluasi adalah perbandingan dampak kegiatan SRG yang nyata terhadap rencana strategis yang disetujui. Tiga faktor yang perlu diperhatikan dalam *monitoring* dan evaluasi adalah efisiensi, efektivitas, dan dampak. Dalam kegiatan *monitoring* dan evaluasi SRG, dilakukan pengamatan untuk meninjau kemajuan, identifikasi masalah dalam perencanaan dan implementasi, serta pengaturan untuk memperbaiki sistem.

Metode Analisis

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis rantai nilai (*value chain analysis*) yang disarankan oleh Porter (1985). Proses pemetaan rantai nilai dengan implementasi SRG dapat dibagi menjadi lima tahapan, yaitu (1) pemetaan aktor-aktor yang terlibat dalam rantai nilai, (2) pemetaan volume penjualan pada setiap aktor di sepanjang rantai nilai, (3) pemetaan nilai produk pada setiap tingkatan rantai nilai, (4) pemetaan proporsi biaya yang dikeluarkan oleh setiap aktor di sepanjang rantai nilai, dan (5) pemetaan aliran informasi dan transfer teknologi.

Konsep keragaan rantai nilai dilihat dari margin pemasaran. Tinggi rendahnya margin pemasaran sering digunakan sebagai kriteria untuk penilaian apakah pasar tersebut sudah efisien atau belum. Akan tetapi, tinggi rendahnya margin pemasaran tidak selamanya dapat digunakan sebagai ukuran efisien kegiatan pemasaran. Margin pemasaran yang rendah tidak otomatis dapat digunakan sebagai ukuran efisien atau tidak efisiennya pola pemasaran suatu komoditas. Tingginya margin dapat disebabkan oleh berbagai faktor yang berpengaruh dalam proses kegiatan pemasaran, antara lain, ketersediaan fasilitas fisik pemasaran yang meliputi pengangkutan, penyimpanan, risiko kerusakan, dan lain-lain.

Margin pemasaran terdiri atas analisis margin (harga) dan analisis profitabilitas. Analisis margin (harga) merepresentasikan selisih antara harga jual dan harga beli yang diterima oleh setiap aktor. Sementara itu, analisis profitabilitas merepresentasikan

selisih antara harga per unit dan biaya tambahan per unit yang diterima oleh setiap aktor. Perbandingan efisiensi rantai nilai dapat mempertimbangkan faktor persentase biaya tambahan, persentase margin harga, serta persentase laba yang diterima oleh setiap aktor. Persentase laba yang diterima oleh setiap aktor dapat dijadikan sebagai acuan gambaran perbandingan yang paling representatif. Hal ini disebabkan analisis profitabilitas sudah memasukkan aspek biaya yang ditanggung oleh setiap aktor.

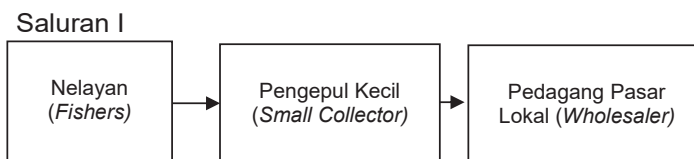
HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Identifikasi Pelaku dan Peran

Pada tahap ini penelitian dilakukan dengan menjalankan analisis rantai nilai dengan menggunakan lima tahapan, yaitu sebagai berikut.

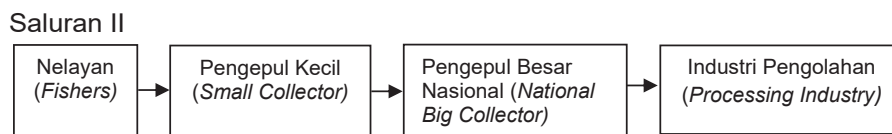
1. Identifikasi pelaku yang terlibat (*mapping actor*)

Dalam pelaksanaan kegiatan SRG sektor perikanan yang terjadi di Pelabuhan Benoa, Bali



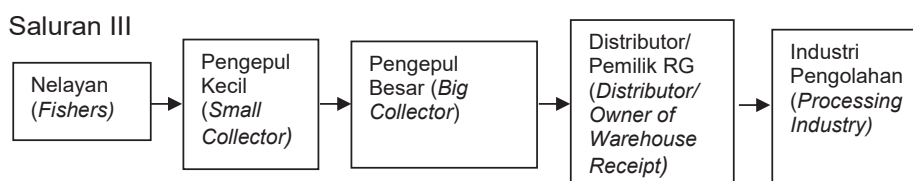
Gambar 1 Saluran Pemasaran I di Pelabuhan Benoa, Bali.
(Figure 1 Marketing Channel I at Benoa Harbor, Bali).

Sumber: hasil survei dan pengamatan langsung penelitian
 (Source: survey results and live observation)



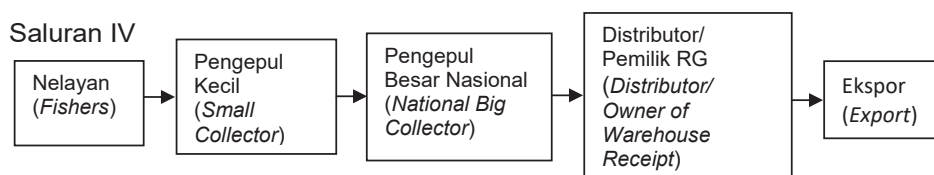
Gambar 2 Saluran Pemasaran II di Pelabuhan Benoa, Bali.
(Figure 2 Marketing Channel II at Benoa Harbor, Bali).

Sumber: hasil survei dan pengamatan langsung penelitian
 (Source: survey results and live observation)



Gambar 3 Saluran Pemasaran III di Pelabuhan Benoa, Bali
(Figure 3 Marketing Channel III at Benoa Harbor, Bali).

Sumber: hasil survei dan pengamatan langsung penelitian
 (Source: survey results and live observation)



Gambar 4 Saluran Pemasaran IV di Pelabuhan Benoa, Bali
(Figure 4 Marketing Channel IV at Benoa Harbor, Bali).

Sumber: hasil survei dan pengamatan langsung penelitian
 (Source: survey results and live observation)

diidentifikasi ada beberapa aktor yang terlibat dalam kegiatan tersebut dengan jalur pemetaan aktor yang terlibat yang dimulai dari nelayan hingga ke industri pengolahan dengan menggunakan empat jalur tata niaga dan pemasaran.

Secara umum, di Provinsi Bali pola pemasaran ikan yang pertama dilakukan oleh nelayan kepada pedagang pengepul kecil, lalu disalurkan kepada konsumen lokal sekitar, antara lain, kepada pembuat pindang dan masyarakat umum. Nelayan menjual ikan segar dan hasil tangkapan harian kapal, tetapi ada juga yang sudah dibekukan di kapal nelayan. Nelayan banyak menjual ikannya kepada pedagang pengepul kecil dengan harapan mendapat kepastian untuk pembayaran. Hal ini menjadi daya tarik bagi nelayan untuk melakukan transaksi kepada pedagang pengepul kecil.

Pola rantai pemasaran ikan di Pelabuhan Benoa yang kedua adalah nelayan menjual ikan hasil tangkapannya kepada pedagang pengepul lokal/kecil yang selanjutnya akan diteruskan kepada pedagang pengepul tingkat nasional. Pada ranah pedagang pengepul tingkat nasional, ikan segar tadi segera dibersihkan untuk kemudian dijual kepada perusahaan pengolah ikan.

Pola rantai pemasaran ikan di Pelabuhan Benoa yang ketiga adalah nelayan menjual ikan hasil tangkapannya kepada pedagang pengepul kecil/lokal yang kemudian diteruskan kepada pedagang pengepul tingkat nasional. Dengan jejaring yang kuat, ikan tersebut kemudian diproses dan dibekukan, kemudian disimpan di dalam gudang pendingin (*coldstorage*) yang pada akhirnya akan diteruskan

kepada perusahaan pengolah ikan setelah maksimal 3 bulan disimpan melalui distributor/pemilik resi gudang.

Pola rantai pemasaran ikan di Pelabuhan Benoa yang keempat adalah nelayan menjual ikan hasil tangkapannya kepada pedagang pengepul lokal/kecil yang selanjutnya akan diantar dengan menggunakan truk ke pedagang pengepul tingkat nasional untuk diproses, dikemas, dan disimpan di dalam gudang pendingin untuk selanjutnya akan diekspor oleh distributor/pemilik resi gudang.

Empat jenis saluran pemasaran atau rantai pemasaran ini berakibat pada rantai nilai dan margin yang diterima nelayan. Sementara itu, tujuan keberadaan SRG sektor perikanan yang dimaksud pemerintah adalah meningkatkan kesejahteraan nelayan yang melibatkan perbankan. Makin panjang rantai pemasaran, margin nelayan makin kecil.

2. Mapping Value

Mapping value ditujukan untuk mengidentifikasi besaran biaya yang dikeluarkan oleh pelaku usaha SRG perikanan yang ada di Pelabuhan Benoa, Bali serta besaran tingkat harga yang diterima oleh setiap pelaku usaha perikanan. Analisis *mapping value* ini ditentukan oleh para aktor yang terlibat dalam kegiatan SRG yang berlaku di Pelabuhan Benoa, Bali.

Analisis Jalur Pemetaan Biaya yang Dikeluarkan oleh Aktor

Pola rantai nilai yang berlaku di Pelabuhan Benoa, Bali diklasifikasikan sebagai rantai pemasaran

Tabel 1 Pemetaan Biaya Setiap Aktor pada Saluran Pemasaran I.
(*Table 1 Cost Mapping of Each Actor in Marketing Channel I*).

Komponen Biaya (<i>Cost Component</i>)	Biaya Unit (<i>Cost Unit</i>)	Nilai (<i>Value</i>)	Persentase (<i>Percentage</i>)
Nelayan (<i>Fishers</i>)			
Solar (<i>oil</i>)	1,500		11,95
Alat tangkap (<i>fishing gear</i>)	300		2,39
Kapal (<i>boat</i>)	1,600	Rp/kg	12,75
Izin kapal (<i>permit boat</i>)	250	(<i>Idr/Kg</i>)	1,99
ABK (<i>crew</i>)	5,400		43,03
Total (<i>total</i>)	9,050		72,11
Pedagang Pengepul Kecil (<i>Small Collector</i>)			
Transportasi (<i>transportation</i>)	500	Rp/kg (<i>Idr/Kg</i>)	3,98
Pedagang Pasar Lokal (<i>Wholesaler</i>)			
Transportasi (<i>transportation</i>)	3,000	Rp/kg	23,90
Total (<i>amount</i>)	12,550	(<i>Idr/Kg</i>)	100,00

Tabel 2 Pemetaan Biaya Setiap Aktor pada Saluran Pemasaran II.
 (Table 2 Cost Mapping of Each Actor in Marketing Channel II).

Komponen Biaya(Cost Component)	Biaya Unit (Cost Unit)	Nilai (Value)	Persentase (Percentage)
Nelayan (<i>Fishers</i>)			
Solar (<i>oil</i>)	1,500		10.10
Alat tangkap (<i>fishing gear</i>)	300		2.02
Kapal (<i>boat</i>)	1,600		10.77
Izin kapal (<i>boat permit</i>)	250	Rp/kg (<i>Idr/Kg</i>)	1.68
ABK (<i>crew</i>)	5,400		36.36
Total (amount)	9,050		60.94
Pedagang Pengepul (<i>Collector</i>)			
Transportasi (<i>transportation</i>)	500		3.37
Pengepul Besar (PT Prinus)(<i>Big Collector</i>)			
Penyimpanan (<i>storage</i>)	2,700		18.18
Pengolahan (<i>processing</i>)	1,100	Rp/kg (<i>Idr/Kg</i>)	7.41
Total (amount)	3,800		25.59
Industri Pengolahan Ikan (<i>Fish Processing Industry</i>)			
Transportasi (<i>transportation</i>)	1,500	Rp/kg (<i>Idr/Kg</i>)	10.10
Total (amount)	14,850		100

sesuai dengan pelaku usaha yang terlibat. Dalam hal ini, terdapat empat rantai pemasaran yang akan dikaji.

Dalam pelaksanaan SRG di saluran pemasaran I, ditemukan bahwa komposisi biaya terbesar dikeluarkan oleh nelayan guna menunjang kegiatan penangkapan ikan, yakni sebesar Rp9.050,00/kg atau 72,11% dari total biaya yang dikeluarkan, yaitu Rp12.550,00/kg. Pedagang pengepul kecil hanya mengeluarkan biaya transportasi sebesar Rp500,00/kg karena jarak yang ditempuh untuk pengantaran di sekitar kecamatan/kabupaten saja. Biaya tersebut berbeda dengan biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pasar lokal, yakni sebesar Rp3.000,00/kg sebagai akibat dari kegiatan pengantaran yang mereka lakukan ke seluruh pasar yang ada di Provinsi Bali.

Aktivitas yang terjadi di saluran pemasaran II adalah ikan yang dihasilkan nelayan diupayakan akan dijual kepada perusahaan pengolah ikan dengan jumlah dan kualitas. Pada saluran ini biaya menjadi naik karena ada *treatment* pembekuan dan penyimpanan di gudang pendingin. Jika dikaji data yang didapat pada Tabel 2, terlihat bahwa nelayan menanggung 60,94% biaya untuk operasionalisasi kegiatan penangkapan dan 3,37% biaya dikeluarkan oleh pedagang pengepul kecil atau hanya Rp500,00/kg karena hanya digunakan untuk mengantar ikan dari nelayan kepada pedagang pengepul besar.

Selain dua saluran pemasaran di atas, masih ada tambahan aktor yang berperan dalam kegiatan pemasaran ikan, yaitu pedagang distributor/pemilik resi gudang. Pedagang ini biasanya menguasai pasar nasional dan internasional dengan jaringan nelayan yang cukup besar di beberapa sentra perikanan yang ada di Provinsi Bali dan provinsi lainnya. Pedagang besar ini biasanya menjual ikan yang telah dikumpulkan di perusahaan pengolah ikan sehingga mendapat kepastian pasar dan harga. Di samping itu, ikan-ikan tersebut dijual dan diperdagangkan dengan jumlah yang cukup besar.

Biaya yang timbul dalam pemasaran ikan di saluran pemasaran III mengalami kenaikan yang berdampak pada turunnya persentase biaya yang ditanggung oleh nelayan sebagai bentuk pembiayaan operasional penangkapan ikan, yakni sebesar 57,10% dari total biaya Rp15.850,00/kg. Tambahan biaya pada saluran ini merupakan dampak yang disebabkan biaya transportasi pedagang distributor/pemilik resi gudang. Biaya ini dikeluarkan untuk membiayai jasa *transporter* penghubung dari gudang menuju tempat kontainer bisa memuat ikan, termasuk di dalamnya jasa bongkar muat ikan

Semua pelaku usaha bidang perikanan ikut berkontribusi dalam pemasaran ikan yang ada di Pelabuhan Benoa, Bali. Semua pihak memiliki peran yang sudah tertata. Nelayan, pedagang kecil, pedagang pengepul besar, dan distributor/pemilik resi gudang ikut terlibat dalam pemasaran

Tabel 3 Pemetaan Biaya Setiap Aktor pada Saluran Pemasaran III.
(*Table 3 Cost Mapping of Each Actor in Marketing Channel III*).

Komponen Biaya (Cost Component)	Biaya Unit (Cost Unit)	Nilai (Value)	Persentase (Percentage)
Nelayan (<i>Fishers</i>)			
Solar (<i>oil</i>)	1,500		9.46
Alat tangkap (<i>fishng gear</i>)	300		1.89
Kapal (<i>boat</i>)	1,600	Rp(kg (<i>Idr(Kg)</i>)	10.09
Izin kapal (<i>boat permit</i>)	250		1.58
ABK (<i>crew</i>)	5,400		34.07
Total (amount)	9,050		57.10
Pedagang Pengepul Kecil (<i>Small Collector</i>)			
Transportasi (<i>transportation</i>)	500	Rp(kg (<i>Idr(Kg)</i>)	3.15
Pengepul Besar (<i>Big Collector</i>) [PT Prinus]			
Penyimpanan (<i>storage</i>)	2,700		17.03
Pengolahan (<i>processing</i>)	1,100	Rp(kg (<i>Idr(Kg)</i>)	6.94
Total (amount)	3,800		23.97
Distributor (Pemilik Resi Gudang) (<i>Distributor (Owner of Warehouse Receipt)</i>)			
Transportasi (<i>transportation</i>)	1,000	Rp(kg (<i>Idr(Kg)</i>)	6.31
Industri Pengolahan Ikan (<i>Fish Processing Industry</i>)			
Transportasi (<i>transportation</i>)	1,500	Rp(kg (<i>Idr(Kg)</i>)	9.46
Total (amount)	15,850		100

Tabel 4 Pemetaan Biaya Setiap Aktor pada Saluran Pemasaran IV.
(*Table 4 Cost Mapping of Each Actor in Marketing Channel IV*).

Komponen Biaya (Cost Component)	Biaya Unit (Cost Unit)	Nilai (Value)	Persentase (Percentage)
Nelayan (<i>Fishers</i>)			
Solar (<i>oil</i>)	1,500		7.75
Alat tangkap (<i>fishng gear</i>)	300		1.55
Kapal (<i>boat</i>)	1,600	Rp(kg (<i>Idr(Kg)</i>)	8.27
Izin kapal (<i>boat permit</i>)	250		1.29
ABK (<i>crew</i>)	5,400		27.91
Total (amount)	9,050		46.77
Pedagang Pengepul Kecil (<i>Small Collector</i>)			
Transportasi (<i>transportation</i>)	500	Rp(kg (<i>Idr(kg)</i>)	2.58
Pengepul Besar (PT Prinus) (<i>Big Collector</i>)			
Penyimpanan (<i>storage</i>)	2,700		13.95
Pengolahan (<i>processing</i>)	1,100	Rp(kg (<i>Idr(kg)</i>)	5.68
Total (amount)	3,800		19.64
Distributor (Pemilik Resi Gudang) (<i>Distributor (Owner of Warehouse Receipt)</i>)			
Transportasi (<i>transportation</i>)	1,000	Rp(kg (<i>Idr(kg)</i>)	5.17
Industri Pengolahan Ikan (<i>Fish Processing Industry</i>)			
Transportasi (<i>transportation</i>)	5,000	Rp(kg (<i>Idr(kg)</i>)	25.84
Total (amount)	19,350		100

ikan sehingga distribusi dan sebaran pembiayaan merata.

Tidak jauh berbeda dengan saluran pemasaran III, saluran pemasaran IV memiliki konsumen akhir, yaitu importir. Jenis ikan tertentu dengan kualitas yang prima dari Pelabuhan Benoa, Bali, yang diminati negara tujuan ekspor, antara lain, adalah *albacore*, *baby tuna*, dan cakalang. Pada Tabel 4 di atas terlihat bahwa persentase biaya yang dikeluarkan setiap aktor makin menurun.

Biaya yang ditanggung nelayan saat di saluran pemasaran IV berjumlah 46,77%. Hal ini disebabkan adanya tambahan biaya total sebagai akibat dari biaya transportasi ekspor yang dikeluarkan oleh perusahaan pengolah ikan (importir) sebesar Rp5.000,00/kg. Dampak dari kegiatan di saluran pemasaran IV adalah naiknya biaya total pada saluran pemasaran ini.

Analisis Jalur Pemetaan Harga yang Diterima Aktor

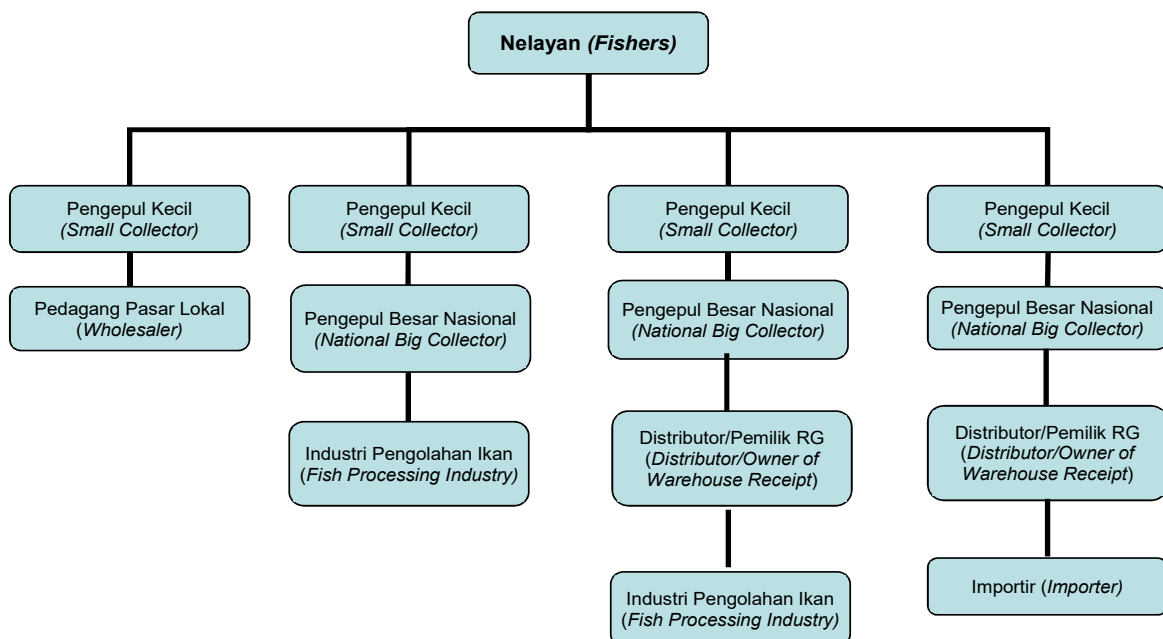
Pada Gambar 5 di atas ditemukan adanya empat jalur perdagangan ikan di Pelabuhan Benoa, Bali. Pada jalur perdagangan pertama, ikan dari nelayan dibeli pengepul kecil seharga Rp12.000,00 dan dilakukan kegiatan pemindahan ikan dari nelayan kepada pedagang pasar lokal seharga Rp13.500,00/kg. Pada jalur pemasaran ini, tindakan proses yang

dilakukan hanya pembersihan dengan menggunakan air, lalu pengemasan ke dalam alat pengangkut dengan kondisi ikan yang masih segar.

Pada jalur perdagangan kedua, ikan dibeli pedagang pengepul kecil seharga Rp12.000,00/kg, kemudian dijual kepada pedagang pengepul tingkat nasional seharga Rp13.500,00. Setelah penyortiran, pembekuan, pengemasan, dan penyimpanan, ikan akan dijual kepada perusahaan pengolah ikan dengan harga Rp17.500,00/kg.

Pada jalur pemasaran ketiga, ikan yang telah dibeli oleh pedagang pengepul kecil akan dijual kepada pedagang pengepul tingkat nasional seharga Rp13.500,00 yang kemudian akan diteruskan kepada distributor/pemilik resi gudang seharga Rp17.700,00. Ikan dengan durasi penyimpanan maksimal 3 bulan akan dijual kepada perusahaan pengolah ikan seharga Rp20.000,00. Perusahaan tersebut sudah menanggung biaya bongkar muat dan jasa *transporter* dari peti pendingin ke tempat kontainer yang digunakan untuk memuat ikan.

Jalur pemasaran keempat identik dengan sistem/jalur pemasaran ketiga. Pembedanya hanya pada konsumen akhirnya, yakni importir karena ikan yang diproses dan disimpan adalah ikan berkualitas tinggi dan jumlahnya tidak banyak. Terkait hal ini, akan ada tambahan biaya untuk transportasi



Gambar 5 Bagan Alir SRG Ikan di Pelabuhan Benoa, Bali.
 (Figure 5 Flowchart of Fish Warehouse Receipt System at Benoa Harbor, Bali).

Sumber: hasil survei dan pengamatan langsung penelitian (Source: survey results and live observation)

ekspor. Pada jalur pemasaran keempat ini ikan yang dijual oleh distributor/pemilik resi gudang dihargai Rp29.000,00/kg atau sekitar 2,00 dolar AS per kilogramnya.

Berdasarkan Gambar 5 di atas, terlihat bahwa nelayan mendapat bagian harga yang tetap sama pada setiap saluran pemasaran, yaitu Rp12.000,00. Hal ini berbeda dengan pendapat Ningsih (2013) bahwa jumlah pelaku usaha berbanding terbalik dengan harga yang diterima oleh nelayan. Makin banyak pelaku usaha pada saluran pemasaran, harga yang diterima oleh nelayan akan makin sedikit pula. Nelayan sebagai produsen bertindak sebagai penerima harga, bukan penentu harga.

3. Mapping Volume

Mapping volume dilakukan untuk mengetahui volume penjualan pada setiap aktor yang terbagi dalam dua jalur pemasaran, yaitu jalur volume penjualan dengan gudang SRG dan jalur pemasaran tanpa gudang SRG. Sejak 1 Januari 2015 sampai dengan 20 November 2020 baru diterbitkan delapan resi gudang ikan oleh Bappebti dengan jumlah volume 191.978 kg dan semuanya mendapat pembiayaan dari Lembaga Pengelola Modal Usaha Kelautan dan Perikanan, Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia (2021).

4. Mapping Relative Cost of Processing

Jalur pemetaan biaya relatif bertujuan untuk melihat biaya yang dikeluarkan oleh para aktor dalam rangka peningkatan nilai tambah. Dalam penelitian ini nilai tambah yang dilihat adalah adanya perubahan ikan dari bentuk segar yang sangat cepat rusak/busuk menjadi produk ikan dalam bentuk beku yang dapat dipertahankan kualitasnya selama 3 bulan sampai dengan 1 tahun ke depan. Jika pembekuan dilakukan sendiri, perkiraan biaya yang harus dikeluarkan adalah Rp90,00/kg per hari, sedangkan pembekuan di gudang dingin biayanya sebesar Rp30,00/kg per hari.

5. Mapping Transfer Knowledge and Technology

Jalur pemetaan informasi dan teknologi ini dilakukan untuk mengetahui informasi dan teknologi yang dimiliki oleh para aktor terkait dengan komoditas ikan yang diperdagangkan di Pelabuhan Benoa, Bali, khususnya yang berkaitan dengan ketentuan dan syarat ikan yang dipasarkan melalui jalur SRG.

Informasi terkait kualitas ikan beku yang dipersyaratkan dalam sistem SRG disesuaikan dengan ketentuan SNI-4110-2014, antara lain,

Tabel 5 Kriteria Kualitas Ikan Beku
(Table 5 Frozen Fish Quality Criteria).

Komponen Mutu (Quality Component)	Persyaratan (Requirements)		
	Mutu (Quality I)	Mutu (Quality II)	Mutu (Quality III)
Lapisan es (<i>ice layer</i>)	Rata, bening, dan cukup tebal (<i>flat, clear and pretty thick</i>)	Tidak rata dan agak keruh (<i>not flat and not clear</i>)	Tidak rata, ada yang terbuka, dan agak keruh (<i>not flat, any open and not clear</i>)
Dehidrasi (<i>dehydration</i>)	Tidak ada (<i>none</i>)	Mulai ada (<i>little dehydration</i>)	Sedikit ada (<i>any dehydration</i>)
Diskolorasi (<i>discolor</i>)	Belum ada (<i>not yet</i>)	Sedikit (<i>little</i>)	Mulai ada (<i>any discolor</i>)
Ketampakan (<i>transparation</i>)	Utuh, tidak cacat, warna cemerlang, kulit ketat, dan sisik utuh (<i>complete clear, not flawed, shine color, thight skin and whole scale</i>)	Utuh, tidak cacat, bersih, warna kurang cemerlang, kulit ketat, dan sisik ada yang rusak (<i>complete clear, not flawed, clean, less bright, thight skin and any break scale</i>)	Sedikit cacat, warna kusam, kulit ketat, dan sisik banyak yang rusak (<i>less flawed, not bright, thight and more break scale</i>)
Bau (<i>fishy</i>)	Sangat segar (<i>very fresh</i>)	Segar (<i>fresh</i>)	Netral (<i>neutral</i>)
Warna dan ketampakan daging (<i>color and fish meat appearance</i>)	Warna spesifik jenis, sangat cemerlang, serta daging sangat padat dan elastis (<i>specific color, very shine, thight fish meat and elastic</i>)	Warna spesifik jenis, cemerlang, serta daging padat dan elastis (<i>specific color, shine, thight fish meat and elastic</i>)	Warna spesifik jenis, tidak cemerlang, serta daging kurang padat dan kurang elastis (<i>specific color, not shine, less thight fish meat and less elastic</i>)

lapisan es, dehidrasi, diskolorasi, ketampakan, bau, warna, dan ketampakan daging. Kriteria yang ditentukan tersaji pada Tabel 5 berikut.

B. Penilaian Rantai Nilai

Penilaian rantai nilai yang paling efisien pada SRG perikanan di Indonesia dilakukan menggunakan analisis keragaan rantai nilai melalui analisis margin dan profitabilitas. Analisis margin menunjukkan selisih antara harga jual dan harga beli yang diterima oleh semua aktor. Di sisi lain analisis profitabilitas menunjukkan selisih antara harga per unit dan biaya tambahan per unit yang diterima oleh semua aktor yang terlibat. Margin pemasaran merupakan selisih antara harga yang harus dibayar oleh konsumen dan harga yang diterima oleh produsen, yaitu nelayan. Hal ini diperkuat oleh Damayanti *et al.* (2014) yang menyatakan bahwa margin pemasaran merupakan istilah untuk menyatakan perbedaan harga jual dari penjual pertama dengan pembeli selanjutnya atau selisih antara harga jual dan harga beli.

Perbandingan efisiensi rantai nilai dapat mempertimbangkan faktor persentase biaya tambahan, persentase margin harga, serta persentase laba yang diterima oleh para aktor. Persentase laba yang diterima setiap aktor dapat menunjukkan acuan gambaran perbandingan yang paling representatif.

Pada Tabel 6 di atas ditemukan bahwa pengepul kecil mendapatkan persentase laba terbesar, yaitu 48,77% walaupun dengan nilai margin harga rendah 8,47%. Distribusi profit yang tidak proporsional di antara para aktor terjadi sebagai akibat tidak adanya nilai tambah pada saluran I. Terlepas dari besarnya profit yang diterima

pengepul kecil, jumlah ikan yang disalurkan dalam saluran I ini relatif kecil jika dibandingkan dengan saluran pemasaran yang diterima oleh perusahaan pengolah ikan yang merupakan tujuan akhir dari saluran pemasaran II dan saluran pemasaran III.

Pada saluran pemasaran II, dominasi kegiatan dikuasai oleh pengolah perikanan dengan penguasaan laba sebesar 44,27% dan margin harga sebesar 29,2%. Besarnya margin ini pada sisi lain juga mengeluarkan biaya tambahan sebesar 10,10% untuk membayar biaya transportasi. Setiap ikan yang dibeli dari Pelabuhan Benoa, Bali biaya transportasinya ditanggung oleh perusahaan pengolah ikan. Pada saluran II ini perusahaan pengolah ikan banyak menyerap ikan dari Pelabuhan Benoa, baik yang berasal dari pedagang pengepul kecil maupun dari pengepul nasional (PT Perikanan Nusantara) yang digunakan untuk memenuhi kapasitas produksi hariannya.

Pada saluran II ini juga ditunjukkan adanya peranan kecil dari pedagang pengepul tingkat nasional dengan penguasaan laba sebesar 3,05% dan margin harga 16,8%. Hal tersebut disebabkan besarnya biaya tambahan yang dikeluarkan oleh aktor ini digunakan untuk biaya pengolahan dan pembekuan ikan guna meningkatkan nilai tambah ikan untuk dapat dijual dalam jumlah besar dan pada satu waktu tertentu, khususnya pada saat paceklik.

Pada Tabel 7 berikut ditemukan bahwa persentase margin terbesar masih dikuasai oleh perusahaan pengolah ikan. Hal ini disebabkan perusahaan tersebut telah mampu memberikan nilai tambah yang lebih tinggi dibandingkan

Tabel 6 Analisis Margin Harga dan Profitabilitas Rantai Nilai Ikan Saluran I
 (Table 6 Price Margin Analysis and Profitability of Fish Value Chain Channel I).

Aktor (Actor)	Biaya (Cost)			Laba (Profit)			Margin Harga (Price Margin)	
	Total Biaya Per Unit (Total Cost Per Unit)	Biaya Tambahan Per Unit (Additional Cost Per Unit)	Persentase Biaya Tambahan (Additional Cost Percentage)	Harga Per Unit (Price Per Unit)	Laba Per Unit (Profit Per Unit)	Persentase Total Laba (Percentage of Total Profit)	Margin Per Unit (Margin Per Unit)	Persentase Harga Eceran (Retail Price Percentage)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(4-1)			
Nelayan (fishers)	9,050	9,050	72.11	12,000	2,950	36.42	12,000	67.80
Pengepul kecil (small collector)	9,550	500	3.98	13,500	3,950	48.77	1,500	8.47
Pedagang pasar/ (wholesaler)	16,500	3,000	23.90	17,700	1,200	14.81	4,200	23.73
Total (amount)	35,100	12,550	100		8,100	100	17,700	100

Tabel 7 Analisis Margin Harga dan Profitabilitas Rantai Nilai Ikan Saluran II
(*Table 7 Price Margin Analysis and Profitability of Fish Value Chain Channel II*).

Aktor (Actor)	Biaya (Cost)			Laba (Profit)			Margin Harga (Price Margin)	
	Total Biaya Per Unit (Total Cost Per Unit)	Biaya Tambahan Per Unit (Additional Cost Per Unit)	Persentase Biaya Tambahan (Additional Cost Percentage)	Harga Per Unit (Price Per Unit)	Laba Per Unit (Profit Per Unit)	Persentase Total Laba (Percentage of Total Profit)	Margin Per Unit (Margin Per Unit)	Persentase Harga Eceran (Retail Price Percentage)
Nelayan (fishers)	9,050	9,050	60.94	12,000	2,950	22.52	12,000	48
Pengepul kecil (small collector)	9,550	500	3.37	13,500	3,950	30.15	1,500	6
Pedagang pasar (wholesaler)			-		0	-		0
Pengepul nasional (national collector)	17,300	3,800	25.9	17,700	400	3.05	4,200	16.8
Distributor/Pemilik SRG (distributor owner of warehouse receipt)			-		0	-		0
Pengolah ikan (fish processor)	19,200	1,500	10.10	25,000	5,800	44.27	7,300	29.2
Importir (importer)			-			0		0
Total (amount)	55,100	14,850	100		13,100	100	25,000	100

Tabel 8 Analisis Margin Harga dan Profitabilitas Rantai Nilai Ikan Saluran III
(*Table 8 Price Margin Analysis and Profitability of Fish Value Chain Channel III*).

Aktor (Actor)	Biaya (Cost)			Laba (Profit)			Margin Harga (Price Margin)	
	Total Biaya Per Unit (Total Cost Per Unit)	Biaya Tambahan Per Unit (Additional Cost Per Unit)	Persentase Biaya Tambahan (Additional Cost Percentage)	Harga Per Unit (Price Per Unit)	Laba Per Unit (Profit Per Unit)	Persentase Total Laba (Percentage of Total Profit)	Margin Per Unit (Margin Per unit)	Persentase Harga Eceran (Retail Price Percentage)
Nelayan (fishers)	9,050	9,050	46.77	12,000	2,950	23.41	12,000	41.38
Pengepul kecil (small collector)	9,550	500	2.58	13,500	3,950	31.35	1,500	5.17
Pedagang pasar (wholesaler)			-		0	-		-
Pengepul nasional (national collector)	17,300	3,800	19.64	17,700	400	3.17	4,200	14.48
Distributor/pemilik SRG (distributor/owner of warehouse receipt)	18,700	1,000	5.17	20,000	1,300	10.32	2,300	7.93
Pengolah ikan (fish processor)			-		0	-		-
Importir (importer)	25,000	5,000	25.84	29,000	4,000	31.75	9,000	31.03
Total (amount)	79,600	19,350	100		12,600	100	29,000	100

dengan yang disediakan oleh pengepul nasional. Perusahaan pengolah ikan menguasai 44,27% laba dengan 29,2% margin harga. Pada saluran II ini perusahaan pengolah ikan menyerap pasokan ikan yang berasal dari nelayan, pengepul nasional, dan pengepul kecil.

Pada saluran pemasaran III terdapat aktor baru, yaitu importir yang menguasai persentase laba terbesar (31,75%) dengan margin harga 31,03%. Serapan jumlah ikan pada saluran III sangat sedikit karena adanya tuntutan kualitas yang prima untuk semua jenis ikan yang diekspor.

Tabel 9 Analisis Margin Harga dan Profitabilitas Rantai Nilai Ikan Saluran IV
 (Table 9 Price Margin Analysis and Profitability of Fish Value Chain Channel IV).

Aktor (Actor)	Biaya (Cost)			Laba (Profit)			Margin Harga (Price Margin)	
	Total Biaya Per Unit (Total Cost Per Unit)	Biaya Tambahan Per Unit (Additional Cost Per Unit)	Persentase Biaya Tambahan (Additional Cost Percentage)	Harga Per Unit (Price Per Unit)	Laba Per Unit (Profit Per Unit)	Persentase Total Laba (Percentage of Total Profit)	Margin Per Unit (Margin Per unit)	Persentase Harga Eceran (Retail Price Percentage)
Nelayan (fishers)	9.050	9.050	58.96	12.000	2.950	28.23	12.000	48
Pengepul kecil (small collector)	0	0	-	0	0	-	0	-
Pedagang pasar (Wholesaler)			-		0	-		-
Pengepul nasional (national collector)	17.300	3.800	24.76	17.700	400	3.83	5.700	22.80
Distributor/ pemilik SRG (distributor/owner of warehouse receipt)	18.700	1.000	6.51	20.000	1.300	12.44	2.300	9.20
Pengolah ikan (fish processor)	19.200	1.500	9.77	25.000	5.800	55.50	5.000	20
Importir (importer)			-			-		-
Total (amount)	64.250	15.350	100		10.450	100	25.000	100

Pada saluran IV jalurnya tidak melalui pedagang pengepul kecil. Dengan kata lain, saluran ini adalah saluran distribusi ikan dengan kondisi beku seluruhnya. Pada saluran ini porsi profit terbesar ada pada pengolah ikan, yakni sebesar 55,50% dengan margin harga 20%. Hal ini disebabkan perusahaan pengolah ikan tidak lagi mengeluarkan biaya pengolahan dan pembekuan, tetapi mengeluarkan biaya tambahan untuk transportasi sebesar 9,77%. Distributor/pemilik resi gudang memperoleh 12,44%, tetapi margin harga yang diperoleh hanya 9,20%. Hal ini disebabkan pemilik resi gudang hanya

mendapatkan selisih harga yang rendah dari harga ikan yang ditetapkan oleh pengepul nasional (PT Perikanan Nusantara Cabang Benoa, Bali).

Selisih harga eceran terbesar diperoleh pedagang pengepul nasional sebesar 22,80% dengan persentase total laba hanya 3,83%. Pengepul nasional telah memberikan nilai tambah pada ikan dengan menerapkan proses pascapanen, yakni melakukan pembekuan. Hal tersebut terlihat dengan besarnya biaya tambahan yang dikeluarkan sebesar 24,76%.

Tabel 10 Analisis Margin Harga dan Profitabilitas Rantai Nilai Ikan Ideal
 (Table 10 Price Margin Analysis and Profitability of Ideal Fish Value Chain).

Aktor (Actor)	Biaya (Cost)			Laba (Profit)			Margin Harga (Price Margin)	
	Total Biaya Per Unit (Total Cost Per Unit)	Biaya Tambahan Per Unit (Additional Cost Per Unit)	Persentase Biaya Tambahan (Additional Cost Percentage)	Harga Per Unit (Price Per Unit)	Laba Per Unit (Profit Per Unit)	Persentase Total Laba (Percentage of Total Profit)	Margin Per Unit (Margin Per unit)	Persentase Harga Eceran (Retail Price Percentage)
Nelayan (fishers)	9.050	9.050	63,07	12.000	2.950	18,55	12.000	4
Distributor/pemilik SRG (distributor/ owner of warehouse receipt)	12.850	3.800	26,48	20.000	7.150	44,97	8.000	32
Pengolah ikan (fish processor)	19.200	1.500	10,45	25.000	5.800	36,48	5.000	20
Total (amount)	41.100	14.350	100		15.900	100	25.000	100

C. Skema SRG Ideal Komoditas Perikanan di Pelabuhan Benoa, Bali

Skema SRG ideal komoditas perikanan di Pelabuhan Benoa, Bali yang paling menguntungkan bagi pemilik resi gudang dan nelayan adalah pemrosesan dan penyimpanan ikan dalam gudang pemilik resi gudang sendiri. Kemudian, ikan yang disimpan di gudang pendingin itu diajukan untuk mendapat pembiayaan dari Kementerian Kelautan dan Perikanan RI. Kredit pembiayaan tersebut dapat digunakan oleh pemilik resi gudang untuk menambah kapasitas produksi ikannya dan membiayai kegiatan produksi yang dilakukan. Setelah ikan memenuhi kuota yang diminta oleh perusahaan pengolah ikan, ikan yang ada di gudang pendingin tadi dapat dikirim agar kredit resi gudang dapat dikembalikan dengan tingkat suku bunga 0,25%/bulan dalam kurun waktu 3 bulan.

Proses skema resi gudang ideal akan memberikan keuntungan bagi nelayan sebesar 18,55%. Nelayan dan kelompok nelayan yang menggunakan fasilitas resi gudang dapat memperoleh laba sampai 44,97%. Tingginya tingkat profit yang diperoleh pemilik resi gudang disebabkan karena proses dan pembekuan dilakukan pada gudang resi gudang milik sendiri sehingga profit yang diperoleh bisa memberi peningkatan kesejahteraan bagi nelayan yang tergabung dalam kegiatan distributor/pemilik resi gudang. Hal ini diperkuat oleh Hapsari (2014) yang menyatakan bahwa makin tinggi margin maka makin tinggi pula beban besar yang ditanggung oleh konsumen akhir. Rendahnya margin yang didapat karena sedikitnya modal dan pengeluaran lembaga pemasaran.

Nelayan memiliki keinginan yang besar agar ikan hasil tangkapannya dapat diserap oleh pasar dan membawa hasil melautnya ke rumah. Nelayan berharap ikan yang didaratkan dapat dibayarkan 100% dari harga pasar yang berlaku. Kondisi ini berdampak pada sulitnya nelayan dan perusahaan pengolah ikan untuk bisa sejahtera.

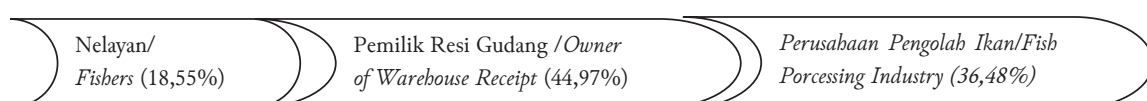
Pemerintah melalui kebijakan yang dikeluarkan oleh Bappebti memperkenalkan kegiatan SRG

ikan. Namun, ketentuan yang berlaku berdampak pada kondisi yang mungkin belum diperhitungkan sebelumnya. Dalam pelaksanaan kegiatan, ditetapkan beberapa aktor yang memiliki peran yang berbeda, mulai dari regulator, pelaksana sertifikasi produk, pemilik resi gudang, sampai lembaga pembiayaan.

Dalam kegiatan SRG ikan yang ada saat ini, nelayan, kelompok nelayan, dan koperasi nelayan belum diperkenankan untuk masuk sebagai aktor kegiatan. Bahkan dalam penerapannya, pemerintah hanya menunjuk perusahaan BUMN perikanan sebagai lembaga yang menyertifikasi dan menaksir nilai ikan yang disimpan di dalam gudang. Kondisi yang lebih ekstrem dengan alasan untuk mengurangi risiko adalah negara melalui LPMUKP tidak mengizinkan perusahaan BUMN yang ditunjuk untuk menjalankan kegiatan resi gudang ikan atau tidak diperkenankan mendapat pembiayaan dan hanya mitra perusahaan BUMN yang diperbolehkan mendapatkan pembiayaan sebesar 70%—80% nilai taksiran barang yang disimpan dengan biaya bunga 0,25%/bulan untuk 3 bulan pertama.

Dari sisi ketersediaan pangan/ikan, kegiatan SRG ikan ini memberi kepastian jumlah ikan yang beredar bisa konstan dan pemilik resi gudang dapat meningkatkan kapasitas usahanya karena mendapat pembiayaan sejumlah 70%—80% dari taksiran nilai barang yang disimpan. Dari sisi produktivitas, ternyata produsen utama, yakni nelayan dan kelompok nelayan belum diperkenankan untuk menjadi aktor dalam SRG.

Pada saat SRG ini diterapkan, pemerintah seperti mendorong agar semua yang memanfaatkan SRG ini harus menitipkan ikannya di gudang PT Perikanan Nusantara (Persero). Dengan demikian, biaya yang harus dikeluarkan menjadi bertambah dan masuk menjadi pendapatan bagi perusahaan tersebut. Dari perhitungan di atas, dapat dilihat bahwa kondisi ideal yang harus dicapai adalah mengusahakan agar komoditas disimpan di dalam gudang sendiri dengan penanganan sendiri sehingga biaya yang dikeluarkan bisa ditekan. Hal ini berdampak pada peningkatan kesejahteraan nelayan atau kelompok nelayan yang berperan langsung dalam SRG.



Gambar 6 Analisis Profitabilitas Skema SRG Ideal Komoditas Perikanan di Pelabuhan Benoa, Bali
Figure 6 Profitability Analysis of the Ideal SRG Scheme for Fishery Commodities in Benoa Harbor, Bali

Jika nelayan dan kelompok nelayan diperkenankan untuk mendapatkan resi gudang, persaingan kualitas akan lebih kompetitif. Sistem persaingan sempurna berjalan dengan baik sehingga konsumen akhir, yaitu perusahaan pengolah ikan dan masyarakat mendapatkan keuntungan yang lebih baik. Hal ini dapat dilaksanakan jika kebijakan yang diterapkan berlaku untuk semua aktor yang ada serta penyebaran informasi dan teknologi penangkapan dan pengolahan ikan diketahui oleh semua aktor yang ada. Hal ini sejalan dengan penelitian Febrian yang dikutip Putri *et al.* (2017) tentang pendapatan usaha tani padi yang memanfaatkan SRG di Kabupaten Indramayu. Penelitian tersebut menjelaskan bahwa petani yang memanfaatkan SRG memperoleh harga jual yang lebih baik dibandingkan dengan petani yang tidak memanfaatkan SRG. Selain itu, Kasogi (2014) mengungkapkan bahwa pendapatan usaha tani padi petani yang menjadi anggota kelompok tani lebih tinggi dibandingkan dengan petani yang bukan anggota kelompok tani. Candra (2009) menyatakan bahwa melalui SRG, pemerintah menjamin kestabilan harga dan fasilitasi penjualan serta akan memfasilitasi pemberian kredit, baik produk perikanan maupun pertanian.

Pada penelitian ini ditemukan beberapa hal yang memengaruhi para aktor untuk menjalankan kegiatan resi gudang ikan, antara lain, mendapat jaminan penyimpanan yang baik dan kepastian pembiayaan dari pemerintah sebesar 70%—80% dari taksiran nilai barang (walau pada kenyataannya sekitar 65%).

Rekomendasi yang dapat diusulkan adalah lebih banyak melibatkan nelayan, kelompok nelayan, dan koperasi nelayan untuk menjadi aktor. Kelompok nelayan dan koperasi nelayan diharapkan bisa mendapatkan profit margin yang lebih besar karena merupakan motor penggerak SRG yang dapat memberi manfaat lebih kepada anggota kelompok nelayan dan koperasi nelayan.

Setelah lebih banyak melibatkan kelompok nelayan dan koperasi nelayan, pemerintah diharapkan dapat membantu pembiayaan dalam membangun unit pengolahan ikan (UPI) yang dilengkapi dengan *freezer* dan gudang pendingin. Hal ini diharapkan mampu meningkatkan profit margin anggota/pemilik resi gudang menjadi 44,97% seperti hasil perhitungan profitabilitas ideal SRG ikan Indonesia.

Profit margin yang harus dicapai tersebut harus didukung dengan memotong rantai pemasaran

ikan yang ada. Panjangnya rantai pemasaran menyebabkan profit margin yang didapat oleh setiap aktor akan makin kecil. Jika hal ini dapat dilakukan dan didukung dengan penanganan ikan di atas kapal dengan baik dan benar, kualitas ikan yang dihasilkan dengan menerapkan SRG akan lebih baik.

Peningkatan profit margin tersebut ditujukan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, khususnya nelayan. Oleh karena itu, perlu dilakukan pendampingan dan pemberdayaan melalui peningkatan mekanisme sosial (*social mechanism*). Nelayan dan keluarganya harus disadarkan untuk mau keluar dari kondisi saat ini dengan mengubah cara pandangnya terhadap hasil tangkap yang diperoleh. Nelayan harus dibekali dengan keterampilan untuk penanganan di atas kapal, penanganan di ruang pengolahan, dan penanganan pascapanen.

Setelah ditangkap, ikan ditangani di atas kapal dan disimpan dengan baik di dalam palka atau peti es (*cool box*). Langkah berikutnya adalah penanganan di ruang pengolahan (*handling offshore*) tempat kegiatan penyortiran dan *grading* dilakukan yang ditambah dengan pembekuan di ruang *freezer* untuk selanjutnya dikemas dan disimpan di dalam gudang pendingin.

Proses lanjutannya adalah penerapan penjaminan mutu SRG dengan melaksanakan pengolahan ikan dengan Standar Nasional Indonesia (SNI) dan mendapatkan sertifikasi mutu dari lembaga yang ditunjuk Bappebti dan Kementerian Kelautan dan Perikanan RI. Setelah disertifikasi, ikan tersebut akan ditaksir nilainya dan diajukan pembiayaan kepada lembaga keuangan atau bank sekitar 70%—80% dari nilai taksiran ikan yang disimpan.

Pembiayaan yang diusulkan kepada LPMUKP saat ini akan lebih baik jika diberikan kepada koperasi atau kelompok nelayan agar pembayaran ikan yang diserahkan nelayan dapat dibayarkan 100% sesuai dengan harga yang berlaku di pasaran. Hal ini penting untuk dilakukan agar nelayan dapat menjadi motor utama penggerak SRG dengan memproduksi ikan yang berkualitas baik dan menambah kesejahteraan nelayan. Bagi koperasi nelayan dan/atau kelompok nelayan, pembiayaan yang diberikan LPMUKP dapat menambah kapasitas pemasaran ikan dan juga menambah pangsa pasar. Pada sisi lain, koperasi nelayan dan/atau kelompok nelayan akan menanggung risiko tidak terjualnya ikan sesuai

dengan rencana/proyeksi yang ditentukan. Namun, jika dilakukan penanganan ikan dengan baik di atas kapal dan didukung penjaminan mutu yang baik, risiko tersebut dapat dihindari.

Selain penjelasan di atas, durasi pengembalian dana pembiayaan dapat diperpanjang tidak hanya 3 bulan, tetapi menjadi sekitar 6 bulan. Hal ini disebabkan waktu yang dibutuhkan untuk memasarkan ikan dari musim panen ke musim paceklik sekitar 5—6 bulan. Durasi pengembalian pembiayaan ini sangat menentukan semangat aktor SRG ikan karena kemampuan pemilik resi gudang akan bisa diakomodasi.

Hal yang disampaikan di atas akan dapat terwujud jika ada sinergi di antara semua aktor yang terlibat. Dalam menjalankan aktivitas SRG perikanan, setiap aktor memiliki pengetahuan yang berbeda-beda. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Yavuz dan Baycan (2014) yang menyatakan bahwa partisipasi para pemangku kepentingan merupakan aspek yang sangat penting dalam rantai pasok komoditas pertanian. Oleh karena itu, perlu ada mekanisme untuk integrasi dan konektivitas di antara pemangku kepentingan dalam rangka mendapatkan hasil keuntungan yang optimal bagi setiap pemangku kepentingan.

Pemilik resi gudang dan pemilik gudang harus memiliki pengetahuan terkait kualitas ikan, pengolahan ikan, dan pasar. Dalam hal ini, pemilik resi gudang dan pemilik gudang harus saling berbagi informasi dan pengalamannya agar kualitas ikan yang disimpan dapat tetap terjaga dengan baik dan maksimal. Pengetahuan yang dimaksud adalah pengetahuan tentang teknologi pendinginan, proses kerja di ruang pengolahan, dan proses kerja di gudang pendingin, serta informasi terkait kebutuhan harga yang berdampak pada pemilihan waktu dan lokasi yang tepat bagi pemilik resi gudang untuk menjual produknya di pasar. Hasil penelitian ini diperkuat dengan pendapat Edi (2019) yang menyebutkan bahwa pemangku kepentingan yang berperan penting dalam SRG adalah pengelola gudang yang merupakan badan usaha yang bergerak pada jasa penyimpanan barang dan dapat menerbitkan resi gudang. Pengelola gudang harus merupakan bentuk usaha berbadan hukum (PT/koperasi) yang bergerak khusus pada bidang jasa pengelolaan gudang dan telah mendapat persetujuan badan pengawas.

Hasil penelitian yang tidak jauh berbeda dengan penelitian ini mengungkap bahwa resi gudang sebagai surat berharga merupakan dokumen bukti kepemilikan barang di gudang SRG yang

dapat dijamin ke lembaga keuangan, baik bank maupun nonbank. Implementasi SRG ini perlu terus dikembangkan seperti yang sudah berjalan dengan baik di beberapa negara, seperti di India (Shalendra *et al.*, 2016).

SIMPULAN DAN REKOMENDASI KEBIJAKAN

Simpulan

Ada empat saluran pemasaran pada SRG ikan yang dilaksanakan di Pelabuhan Benoa dengan aktor pelaksana, antara lain, nelayan, pedagang pengepul kecil, pedagang pengepul besar nasional, distributor/pemilik resi gudang, perusahaan pengolah ikan, dan importir. Dari keempat saluran pemasaran yang ditemukan, saluran pemasaran IV adalah saluran pemasaran yang paling efisien.

Rekomendasi Kebijakan

Berdasarkan hasil penelitian ini, SRG ikan yang ideal adalah SRG yang diterapkan dengan melibatkan nelayan, pemilik resi gudang, dan perusahaan pengolah ikan dengan keuntungan untuk nelayan sebesar 18,55%, pemilik resi gudang sebesar 44,97%, dan perusahaan pengolah ikan sebesar 36,48%.

Nelayan, kelompok nelayan, atau koperasi nelayan dapat dilibatkan apabila pemerintah berkenan membantu kelompok nelayan dan koperasi nelayan dengan pengadaan unit pengolahan ikan (UPI), penyediaan gudang pendingin bagi nelayan, serta pelatihan bagi nelayan untuk pengelolaan gudang pendingin sehingga biaya penyimpanan dan pengolahan ikan dapat ditekan untuk peningkatan margin pemilik resi gudang dan margin nelayan. Apabila hal ini terwujud, peran pemilik resi gudang makin kuat sesuai dengan kondisi SRG ikan yang ideal dan perbankan akan dilibatkan dalam menjalankan SRG ikan Indonesia.

Dalam peningkatan profit bagi nelayan dan pelaku usaha, diharapkan pemerintah membantu kelompok nelayan dan koperasi nelayan dengan pengadaan UPI dan penyediaan gudang pendingin bagi nelayan sehingga biaya penyimpanan dan pengolahan ikan dapat ditekan untuk peningkatan margin pemilik resi gudang dan margin nelayan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tulisan ini adalah hasil temuan lapangan dari sebuah kajian tentang analisis rantai nilai SRG ikan Indonesia. Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada Direktur Utama PT Megah Lautan Utama;

Kepala Cabang PT Perikanan Nusantara Cabang Benoa, Bali; Kepala Lembaga Pengelola Modal Usaha Kelautan, Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia; dan Direktur Utama PT Kliring Berjangka Indonesia. Selain itu, ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Rektor Universitas Satya Negara Indonesia yang telah bersedia membiayai dan memfasilitasi penelitian ini. Ucapan terima kasih kami tujukan juga kepada para *reviewer* yang telah memberikan masukan yang berharga di dalam penyempurnaan tulisan ini.

PERNYATAAN KONTRIBUSI PENULIS

Dengan ini kami menyatakan bahwa kontribusi setiap penulis terhadap pembuatan karya tulis ini adalah Urip Rahmani sebagai kontributor utama serta Ediyanto dan Darlius sebagai anggota. Penulis menyatakan bahwa telah melampirkan surat pernyataan kontribusi penulis.

DAFTAR PUSTAKA

- Anitasari, R. F. (2015). The developments of warehouse receipt system and obstacles faced. *International Journal of Business, Economics and Law*, 6(4), 105–107. Diakses dari <https://www.ijbel.com/previous-issues/april-2015/vol-6-issue-4-april-2015-law/>.
- Anugrah, I. S., Erwidodo, & Suryani, E. (2015). SRG dalam perspektif kelembagaan pengelola dan pengguna di Kabupaten Subang: Studi kasus KSU Annisa. *Analisis Kebijakan Pertanian*, 13(1), 55–73. <http://dx.doi.org/10.21082/akp.v13n1.2015.55-73>.
- Ashari. (2013). Potensi dan kendala SRG untuk mendukung pembiayaan usaha pertanian di Indonesia. *Forum Penelitian Agro Ekonomi*, 29 (2), 129–143. <http://dx.doi.org/10.21082/fae.v29n2.2011.129-143>.
- Bappebti. (2015). *Outlook 2015: SRG dan pasar lelang komoditas*.
- Damayanti, Rizky, Bambang, A.N., & Sardiyatmo. (2014). Analisis harga dan pemasaran ikan kembung lelaki (*rastrelliger kanagurta*) di pangkalan pendaratan ikan (PPI) Cituis, Kabupaten Tangerang. *Journal of Fisheries Resources Utilization Managemen and Technology*, 3(3), 176–182.
- Departemen Perdagangan Republik Indonesia. (2018). Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 33 Tahun 2018 tentang Perubahan Ketiga atas Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 37/M-DaAG/PER/11/2011 tentang Barang yang Dapat Disimpan di Gudang dalam Penyelenggaraan SRG. Jakarta.
- Edi, S. (2019). Analisis pemangku kepentingan rantai pasok rumput laut Indonesia berbasis SRG. *Buletin Ilmiah Litbang Perdagangan*, 13(2), 281–308. <https://doi.org/10.30908/bilp.v13i2.423>.
- Putri, M.I., Ismono, R.H, & Indriani, Y. (2017). Pendapatan usaha tani padi yang menerapkan sistem resi gudang di Kecamatan Pulau Panggung Kabupaten Tanggamus. *JIIA*, 5(2).
- Hapsari, T. D. (2014). Distribusi dan margin pemasaran hasil tangkapan ikan tongkol (*euthynnus affinis*) di TPI Ujung Batu Jepara. *Jurnal Ilmu Perikanan dan Sumberdaya Perairan*, 1(1), 131–138.
- Kasogi, M.I., Lestari, D.A.H., dan Rosanti, N. (2014). Manfaat berkelompok tani dalam meningkatkan pendapatan dan efisiensi ekonomi relatif usahatani padi di Desa Negara Ratu Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan. *JIIA*, 2(4), 326–327. <http://dx.doi.org/10.23960/jiia.v2i4.323-330>.
- Kementerian Perdagangan. (2014). *Analisis implementasi SRG komoditi lada*. Kementerian Perdagangan RI. Pusat Kebijakan Perdagangan Dalam Negeri, Badan Pengkajian dan Pengembangan Kebijakan Perdagangan.
- Lembaga Pengelola Modal Usaha Kelautan dan Perikanan. (2021). *Laporan realisasi SRG ikan Indonesia*. Jakarta.
- Ningsih & Kustiawati. (2013). Analisis saluran dan margin pemasaran jambu air camplong (*syzygium aqueum*). *Jurnal Ilmiah Agromix*, 1(1), 35–45.
- PT Kliring Berjangka Indonesia. (2021). *Peran pusat registrasi dalam SRG*. Jakarta.
- PT Kliring Berjangka Indonesia. (2021). *Laporan perkembangan penerbitan resi gudang periode 1 Januari 2015 sampai dengan 13 April 2021*. Jakarta.
- Porter, M.E., (1985). *Competitive strategy*. Macmillan Publishing Co.
- Shalendra, M.S., Jairath, E., Haque., & Anu, P.V. (2016). Issues limiting the progress in negotiable warehouse receipt (NWR) financing in India. *Agricultural Economics Research Review*, 29(1), 53–59. doi: 10.5958/0974-0279.2016.00018.5.
- Sugiono, A. A. (2014). *Pengaruh SRG terhadap tingkat pendapatan usahatanian padi di Kecamatan Perak Kabupaten Jombang*. (Skripsi, Institut Pertanian Bogor). Diakses dari <https://docplayer.info/58845649-Pengaruh-sistem-resi-gudang-terhadap-pendapatan-usahatanian-padi-di-kecamatan-perak-kabupaten-jombang-atika-azariawati-sugiono.html>.
- Suryani, E. (2014). SRG Indonesia: Antara harapan dan kenyataan. *Jurnal Analisis Kebijakan Pertanian*, 12(1), 69–86. doi:<http://dx.doi.org/10.21082/akp.v12n1.2014.69-86>.
- Widiyanti, M. (2014). *Analisis program SRG di Kabupaten Indramayu*. (Tesis, Institut Pertanian Bogor). Diakses dari <https://adoc.pub/analisis-program-sistem-resi-gudang-di-kabupaten-indramayu-m.html>.
- Yavuz, F. & Baycan, T. (2014). Stakeholder-based decision making in integrated watershed management using SWOT and analytic hierarchy process combination. *International Journal of the Analytic Hierarchy Process*, 6(1), 45–60.