

Analisis Sentra Produksi dan Distribusi Hasil Perikanan Budidaya

Analysis of Production and Distribution Centers for Aquaculture Fisheries Products

Sandra Dewi Elizabet Kaunang^{1*}, Taufan Setia Nusantara¹, Talitha Amanda¹, Rasenda², Diaz Yustio¹

¹Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Teknologi Muhammadiyah Jakarta

²Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Teknologi Muhammadiyah Jakarta
Jl. Minangkabau Barat, Jakarta Selatan, Jakarta 12650

*Corresponding author: sandra.kaunang@utmj.ac.id

Article Info

Received:
06/05/2025;

Received in revised form:
14/05/2025;

Accepted:
29/07/2025;

Available online:
11/09/2025;

2549-9505/© 2025 The
Authors. Published by
Universitas Muhammadiyah
Purwokerto.

DOI:
[10.30595/jssh.v9i2.26453](https://doi.org/10.30595/jssh.v9i2.26453)

Abstract

Indonesia memiliki potensi perikanan besar, dan budidaya lele berperan dalam ketahanan pangan. Namun, rendahnya pemanfaatan lahan, produktivitas menurun, serta masalah efisiensi, distribusi, dan pascapanen menghambat peningkatan kualitas dan nilai tambah. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sentra produksi dan distribusi hasil perikanan budidaya lele di Kabupaten Indramayu guna meningkatkan efisiensi dan efektivitas sektor ini. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus dengan analisis deskriptif serta margin pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat 7 pola pemasaran ikan lele di Kabupaten Indramayu. Pola pemasaran di dalam maupun ke luar Kabupaten Indramayu memiliki nilai efisiensi pemasaran yang sangat baik dengan nilai efisiensi di bawah 5%. Pelaku usaha atau pembudidaya ikan dapat mempertahankan atau memperluas pola pemasaran yang ada.

Kata kunci: Analisis; Distribusi; Indramayu; Lele; Produksi

Indonesia has significant fisheries potential, and catfish farming plays a vital role in food security. However, low land utilization, declining productivity, and issues related to efficiency, distribution, and post-harvest handling hinder improvements in quality and added value. This study aims to analyze the production centers and distribution of farmed catfish in Indramayu Regency to enhance the efficiency and effectiveness of the sector. The research uses a case study method with descriptive analysis and marketing margin analysis. The results show that there are seven catfish marketing patterns in Indramayu Regency. Both local and inter-regional marketing channels demonstrate excellent marketing efficiency, with efficiency values below 5%. Fish farmers and business actors can maintain or expand the existing marketing patterns.

Keywords: Analysis; Catfish; Distribution; Indramayu; Production



This is an open access article under the CC BY license
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

1. Pendahuluan

Indonesia memiliki potensi sumber daya perikanan yang sangat besar, mengingat dua pertiga wilayahnya merupakan perairan. Potensi ini tidak hanya menyediakan pasokan protein hewani yang terjangkau dan berkelanjutan untuk meningkatkan status gizi masyarakat, tetapi juga memainkan peran penting dalam mendukung ketahanan pangan nasional (Siskha *et al.*, 2021). Oleh karena itu, ketersediaan produk perikanan, baik dari sektor perikanan tangkap maupun budidaya, sangat penting untuk memastikan pemenuhan kebutuhan pokok pangan masyarakat serta meningkatkan konsumsi ikan di masyarakat. Selain itu, dengan potensi sumber daya perikanan yang melimpah, Indonesia juga dapat berkontribusi dalam memenuhi kebutuhan pangan dunia. Saat ini, Indonesia merupakan pemasok sumber daya perikanan terbesar kedua di dunia setelah China (Larasati, 2021).

Perikanan budidaya menjadi sektor produksi pangan yang paling cepat berkembang di dunia. Perkembangan ini akan sangat berperan dalam penyediaan pasokan ikan untuk ketahanan pangan nasional, regional, dan global; menciptakan lapangan pekerjaan; serta menjaga ketersediaan pasokan ikan dengan harga yang wajar bagi konsumen. Indonesia memiliki potensi perikanan budidaya yang besar dan harus terus dimanfaatkan secara optimal. Berdasarkan jenis air yang digunakan, budidaya perikanan di Indonesia terbagi menjadi tiga kategori, yaitu budidaya air laut, air payau, dan air tawar. Berdasarkan data Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP), potensi lahan budidaya perikanan secara nasional diperkirakan mencapai 17,92 juta hektar, yang terdiri dari budidaya air tawar sebesar 2,83 juta hektar, budidaya air payau 2,96 juta hektar, dan budidaya laut 12,12 juta hektar (Putra *et al.*, 2023). Selain potensi lahan yang besar, Indonesia juga memiliki keanekaragaman hayati ikan yang sangat melimpah. Sudradjat (2015) dalam penelitiannya menyatakan bahwa beberapa jenis ikan memiliki nilai ekonomi tinggi, seperti tuna, udang, bandeng, lobster, sidat, kepiting, kakap, bawal, cobia, ikan karang, berbagai jenis ikan hias, kerang-kerangan, dan rumput laut. Di sisi lain, untuk ikan air tawar, Indonesia juga memiliki beragam jenis ikan, seperti nila, lele, mas, gurame, patin, serta ikan endemik seperti arwana, gabus, dan papuyu.

Secara umum, berdasarkan Laporan Kinerja Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) tahun 2021, tingkat pemanfaatan lahan untuk budidaya perikanan di Indonesia masih sangat rendah, yaitu baru mencapai 1,2 juta hektar atau sekitar 12,39%, yang menunjukkan adanya potensi pengembangan lahan yang besar. Pemanfaatan lahan terendah terdapat pada budidaya laut (177 ribu hektar atau 1,46%), diikuti budidaya air tawar (226 ribu hektar atau 7,98%), dan budidaya air payau (822 ribu hektar atau 27,74%). Berdasarkan wilayah, Jawa dan Sulawesi menunjukkan tingkat pemanfaatan tertinggi, yaitu masing-masing 14,27% dan 13,48%, sementara Papua memiliki tingkat pemanfaatan terendah, hanya 0,13%. Produksi perikanan budidaya Indonesia mengalami penurunan dari 15,69 juta ton pada tahun 2019 menjadi 14,78 juta ton pada tahun 2022, dengan rata-rata penurunan sebesar 1,47%. Penurunan ini mengindikasikan adanya inefisiensi dalam proses produksi dan distribusi. Faktor-faktor seperti pola produksi yang belum optimal, rantai distribusi yang panjang dan kompleks, serta penanganan pascapanen yang buruk menyebabkan penurunan kualitas produk dan menjadi hambatan utama dalam meningkatkan nilai tambah hasil perikanan budidaya, sehingga margin keuntungan petani budidaya cenderung rendah. Oleh karena itu, optimalisasi rantai nilai perikanan budidaya menjadi kunci untuk meningkatkan kontribusi sektor perikanan terhadap ketahanan pangan dan perekonomian, baik di tingkat daerah maupun nasional.

Kabupaten Indramayu memiliki potensi besar dalam pengembangan perikanan budidaya, khususnya dalam budidaya ikan lele (Prihatini, 2019). Diperlukan adanya evaluasi tingkat efektivitas dan efisiensi dalam kegiatan produksi dan distribusi perikanan budidaya lele di Kabupaten Indramayu sebagai langkah awal pengembangan perikanan budidaya, khususnya untuk komoditas ikan lele. Penelitian ini dilakukan dengan fokus pada analisis sentra produksi dan distribusi hasil perikanan budidaya lele.

2. Metode

2.1 Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Penelitian Analisis Sentra Produksi dan Distribusi Hasil Perikanan Budidaya, Studi Kasus Budidaya Ikan Lele dilaksanakan di Kabupaten Indramayu, Provinsi Jawa Barat. Adapun waktu pelaksanaan adalah selama 3 bulan, yaitu mulai dari tanggal 11 September 2024 sampai dengan 11 Desember 2024.

2.2 Solusi dan Pendekatan

Untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra atau masyarakat sasaran dalam program PKM ini, solusi yang ditawarkan adalah dengan melakukan analisis mendalam terhadap sentra produksi dan distribusi hasil perikanan budidaya, khususnya ikan lele, di Kabupaten Indramayu. Solusi ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan studi kasus yang terfokus pada fenomena aktual terkait kegiatan budidaya ikan lele. Dalam pelaksanaannya, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi masalah yang ada dalam proses distribusi dan produksi, serta mencari cara untuk meningkatkan efisiensi dan keberlanjutan sistem yang ada. Solusi yang dihasilkan dari analisis ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi yang praktis bagi mitra dan masyarakat sasaran dalam meningkatkan kinerja produksi dan distribusi ikan lele.

Pendekatan yang digunakan untuk menyelesaikan persoalan mitra atau masyarakat sasaran adalah metode studi kasus merujuk pada Assyakurrohim *et al.*, (2023) dimana analisis kualitatif berfokus pada analisis mendalam mengenai kondisi sentra produksi dan distribusi ikan lele di Kabupaten Indramayu. Metode ini melibatkan pengumpulan data secara kualitatif dan kuantitatif melalui wawancara, observasi, dan studi dokumen yang relevan. Pendekatan deskriptif kualitatif digunakan untuk menggambarkan kondisi saat ini, sedangkan data kuantitatif digunakan untuk memberikan gambaran lebih terperinci mengenai distribusi hasil perikanan budidaya. Dengan cara ini, diharapkan permasalahan yang ada dapat diidentifikasi secara sistematis, sehingga solusi yang ditawarkan lebih tepat sasaran dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat sasaran.

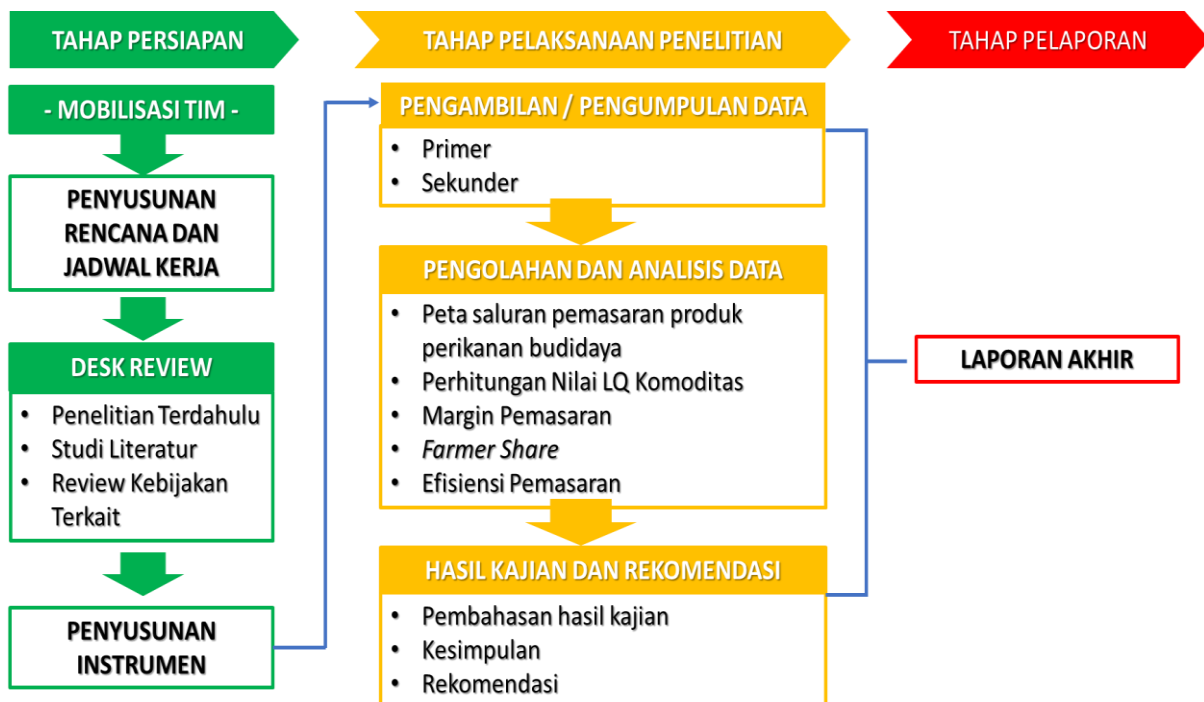
2.3 Prosedur Kerja

Penelitian analisis sentra produksi dan distribusi hasil perikanan budidaya ikan lele di Kabupaten Indramayu dilakukan dalam tiga tahap. Tahap persiapan mencakup mobilisasi tim, penyusunan rencana kerja, dan desk review terhadap dokumen terkait. Pada tahap pelaksanaan, dilakukan kunjungan lapangan untuk mengumpulkan data sekunder dan primer melalui wawancara dan kuesioner dengan petani dan pedagang. Data yang terkumpul dianalisis menggunakan metode LQ untuk pemetaan produksi, analisis distribusi, margin, fisherman's share, dan efisiensi pemasaran. Tahap terakhir adalah penyusunan laporan yang diserahkan kepada pemberi kerja dalam bentuk soft dan hard copy. Kerangka kerja pada penelitian ini dapat dilihat pada [Gambar 1](#).

2.4 Koleksi Sampel

Penelitian ini menganalisis sentra produksi dan distribusi hasil perikanan budidaya, dengan studi kasus pada budidaya ikan lele di Kabupaten Indramayu. Pengambilan sampel menggunakan purposive sampling, yaitu memilih sampel berdasarkan tujuan dan kebutuhan penelitian untuk memperoleh data yang representatif (Sugiyono, 2010). Dalam penelitiannya, Arikunto (2010) menjelaskan bahwa purposive sampling didasarkan pada ciri-ciri tertentu dari populasi yang relevan, dan hanya subjek dengan karakteristik tersebut yang dipilih.

Metode pengambilan sampel lapangan menggunakan snowball sampling, di mana satu subjek memberi rujukan untuk merekrut subjek lain, dan proses ini berlanjut sampai jumlah sampel cukup. Teknik ini menggunakan snowball linear, dimulai dari petani budidaya sebagai titik awal. Metode pengambilan data yang digunakan pada penelitian ini adalah kuesioner terbuka yang memungkinkan responden memberikan jawaban sesuai pendapat atau keadaan mereka (Menne *et al.*, 2022), wawancara tidak terstruktur untuk memperoleh informasi mendalam melalui tanya jawab langsung dengan responden (Fadilla dan Wulandari, 2023) serta dokumentasi untuk mengumpulkan data dari laporan tertulis yang relevan dengan penelitian (Sugiyono, 2010).



Gambar 1. Kerangka Pelaksanaan Penelitian

2.5 Analisis Sentra Produksi

Analisis untuk menentukan apakah Kabupaten Indramayu merupakan sentra produksi ikan lele dilakukan menggunakan analisis Location Quotient (LQ). Analisis LQ digunakan untuk mengetahui potensi suatu wilayah (Negara dan Putri, 2020). LQ dihitung berdasarkan data produksi perikanan budidaya ikan lele dari tahun 2019 hingga 2023. Hasil analisis LQ mengidentifikasi apakah komoditas ikan lele termasuk komoditas basis di wilayah tersebut. Komoditas basis menunjukkan bahwa produksi lokal tidak hanya mencukupi kebutuhan wilayah, tetapi juga mampu diekspor. Sebaliknya, komoditas non-basis hanya mencukupi kebutuhan lokal atau bahkan memerlukan pasokan dari luar wilayah. Rumus LQ yang digunakan adalah:

$$LQ = \frac{\left(\frac{v_i}{v_t}\right)}{\left(\frac{V_i}{V_t}\right)}$$

Keterangan:

LQ : Location Quotient komoditas strategis

v_i : Produksi komoditas i di Kabupaten/Kota

v_t : Produksi total perikanan budidaya di Kabupaten/Kota

V_i : Produksi komoditas i di Provinsi

V_t : Produksi total perikanan budidaya di Provinsi

Hasil perhitungan LQ menunjukkan tiga kriteria:

$LQ > 1$: Komoditas basis, dengan keunggulan komparatif dan mampu memenuhi kebutuhan lokal serta diekspor.

$LQ = 1$: Komoditas non-basis, hanya cukup memenuhi kebutuhan lokal tanpa ekspor.

$LQ < 1$: Komoditas non-basis, produksi lokal tidak mencukupi kebutuhan dan memerlukan pasokan dari luar.

2.6 Analisis Pola Distribusi

Teknik analisis deskriptif digunakan untuk menggambarkan pola distribusi hasil budidaya ikan di lokasi penelitian. Analisis ini bertujuan untuk menjelaskan kondisi yang ada di lapangan (Herdiana,

2019). Melalui wawancara dengan responden yang telah dipilih, seperti petani budidaya, pedagang ikan, dan instansi terkait, pola distribusi di lokasi kegiatan akan dipetakan. Hasil analisis ini akan memberikan informasi mengenai berbagai pola pemasaran yang ada di wilayah tersebut.

2.7 Analisis Margin Pemasaran

Margin pemasaran merupakan selisih harga dari dua atau lebih tingkat rantai pemasaran, atau antara harga ditingkat produsen dan harga eceran ditingkat konsumen. Margin tata niaga hanya merepresentasikan perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima produsen, tetapi tidak menunjukkan jumlah kuantitas pemasaran produk. Dalam penelitian ini margin pemasaran dihitung sebagai selisih antara harga jual ikan budidaya di tingkat petani budidaya dengan harga jual ikan budidaya di tingkat pengecer. Untuk mengetahui nilai margin pemasaran pada setiap pelaku pemasaran, maka akan dilakukan pengujian dengan menggunakan alat analisis biaya dan margin pemasaran (*cost margin analysis*) yaitu dengan menghitung besarnya margin pemasaran, biaya dan keuntungan pemasaran serta *fisherman's share*. Analisis margin pemasaran digunakan untuk melihat tingkat efisiensi pemasaran. Margin pemasaran dalam penelitian ini digunakan untuk menghitung keuntungan masing-masing pelaku pemasaran yang terlibat dalam proses distribusi ikan. Adapun rumus untuk mengetahui perbedaan harga tersebut yaitu:

$$MP = H_j - H_b$$

Keterangan :

MP : Margin pemasaran (Rp)

H_j : Harga jual (Rp)

H_b : Harga beli (Rp)

2.8 Analisis Fisherman's Share

Pambudi *et al.*, (2017) menyatakan bahwa *farmer's* atau *fisherman's share* merupakan persentase harga yang diterima oleh petani budidaya sebagai imbalan dari kegiatan penangkapan ikan yang dilakukan dalam menghasilkan suatu komoditas. *Farmer's share* berhubungan negatif dengan margin pemasaran, semakin tinggi margin pemasaran maka bagian yang akan diperoleh produsen atau petani budidaya semakin rendah. Secara matematis, *fisherman's share* dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$FS = HP / HK \times 100\%$$

Keterangan:

FS : *Fisherman's Share*

HP : Harga di tingkat petani budidaya

HK : harga di tingkat Konsumen

2.9 Analisis Efisiensi Pemasaran

Efisiensi pemasaran pada tiap-tiap lembaga yang terlibat dapat dianalisis menggunakan analisis berdasarkan (Wibowo *et al.*, 2021).

$$EP = (\text{Biaya pemasaran} / \text{Harga eceran}) \times 100\%$$

Hasil dari analisis Efisiensi Pemasaran (EP) yang bernilai < 5% maka pemasaran tersebut efisien, sedangkan apabila EP bernilai > 5% maka pemasaran tersebut tidak efisien.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1 Peta Potensi Sentra Produksi Budidaya Ikan Lele di Kabupaten Indramayu

Rukmi *et al.*, (2016) menyatakan bahwa Indramayu adalah salah satu kabupaten dengan potensi perikanan budidaya terbesar di Jawa Barat, khususnya dalam produksi ikan lele. Pada tahun 2023, Indramayu mencatatkan produksi tertinggi untuk komoditas lele, mencapai 89.694 ton atau 36% dari total produksi Jawa Barat. Perhitungan LQ menunjukkan nilai lebih dari 1 (1,22), yang menandakan bahwa ikan lele merupakan komoditas utama di daerah ini. Indramayu juga menjadi pionir dalam pengembangan budidaya lele berbasis teknologi digital, didukung oleh Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) untuk meningkatkan efisiensi dan pendapatan pembudidaya. Kabupaten ini dipilih karena memiliki lahan budidaya air tawar yang luas, yakni 560,87 hektar, dengan 329,15 hektar digunakan untuk budidaya lele. Selain luas lahan, potensi lainnya adalah jumlah pembudidaya ikan yang terus meningkat dengan 17.779 pembudidaya tambak dan 12.007 pembudidaya kolam pada 2019. Namun, meskipun jumlah lahan dan pembudidaya meningkat, produksi ikan lele di Indramayu mengalami penurunan pada 2023 akibat rob yang merusak tanggul di sentra produksi Losarang dan Kandanghaur (Rahman dan Maulana, 2023). Indramayu merupakan daerah dengan jumlah dan nilai produksi tertinggi untuk komoditas Lele di Jawa Barat (Tanjung *et al.*, 2023). Dapat dikatakan Indramayu merupakan sentra produksi untuk Lele dan Bandeng di Jawa Barat dengan jumlah produksi 89.694 Ton atau 36% dari total produksi Jawa Barat dengan nilai Rp. 1.435.098.000.000. Dari perhitungan nilai LQ untuk Komoditas Ikan Lele di Kabupaten Indramayu juga didapat nilai LQ lebih dari pada 1, yaitu 1,22 sebagaimana terlihat dalam data table perhitungan LQ berikut ini Data produksi dan nilai produksi ikan budidaya per jenis (Mada & Alfiana, 2025) usaha di Kabupaten Indramayu disajikan pada **Tabel 1**.

Tabel 1. Produksi Perikanan Budidaya Jawa Barat dan Kabupaten Indramayu (Data Diolah, 2024)

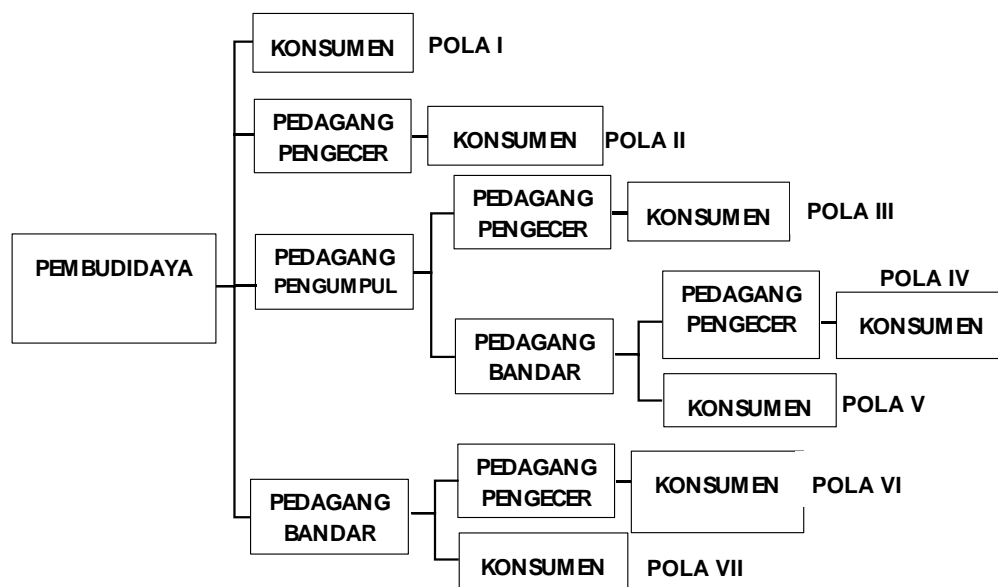
Keterangan	Jumlah Produksi (Ton)
	Produksi Indramayu
Ikan lele	89,964
Total produksi perikanan budidaya	327,046
	Produksi Jawa Barat
Ikan lele	247,200
Total produksi perikanan budidaya	1,096,440

3.2 Kegiatan Produksi Petani Budidaya Lele Konsumsi di Kabupaten Indramayu

Pemetaan sentra produksi dan distribusi ikan lele dan bandeng di Kabupaten Indramayu menggunakan metode studi kasus, dengan sampel yang diambil secara purposive dari daerah dengan potensi lahan, jumlah pembudidaya, dan nilai produksi tertinggi, yaitu Kecamatan Losarang dan Kandang Haur. Responden meliputi Dinas Perikanan, Dinas Perdagangan, lembaga terkait, dan pembudidaya ikan. Data diperoleh melalui snowball sampling, di mana pembudidaya direkomendasikan oleh dinas dan kemudian diidentifikasi untuk menentukan responden selanjutnya. Budidaya ikan lele dilakukan di kolam tanah dengan ukuran rata-rata 12 x 24 m², dengan pembudidaya memiliki lahan sekitar 3500-5000 m². Benih berumur 40 hari dengan ukuran 3-5 cm digunakan, dan pakan komersial berupa pellet diberikan dalam jumlah 800-1000 kg per siklus pemeliharaan, yang sangat mempengaruhi keuntungan karena biaya pakan yang tinggi. Dengan adanya teknologi digital, efisiensi biaya operasional dapat tercapai, terutama dalam penggunaan pakan dan pengurangan tenaga kerja. Ikan lele dipanen pada ukuran 7-10 ekor per kg, dengan harga Rp 19.000-Rp 21.000 per kg, dan harga dapat turun jika ukuran lebih besar. (Rumalean *et al.*, 2024) menyatakan bahwa permintaan ikan lele dipengaruhi oleh musim, dengan harga turun pada musim kemarau dan naik pada musim hujan. Pasar utama ikan lele dari Indramayu adalah Jakarta, dengan pengepul memberikan pinjaman pakan dan mengambil keuntungan dari fee dan selisih penjualan.

3.3 Analisis Distribusi Pemasaran Ikan Lele Konsumsi di Kabupaten Indramayu

Pemasaran ikan lele di Kabupaten Indramayu melibatkan beberapa saluran yang menghubungkan pembudidaya dengan konsumen, dengan biaya yang bervariasi tergantung pada peran lembaga pemasaran. Karakteristik ikan lele yang musiman, mudah rusak, dan diproduksi dalam jumlah besar, ditambah dengan sentra produksi yang jauh dari pusat konsumsi, mempengaruhi distribusi dan kualitas ikan hingga sampai ke konsumen akhir. Penanganan yang tepat dan waktu distribusi yang cepat sangat penting untuk menjaga kesegaran ikan lele (Yusran *et al.*, 2024). Berdasarkan hasil penelitian, ada tujuh pola saluran pemasaran ikan lele di Kabupaten Indramayu yang terbagi dalam dua kategori: pemasaran di Kabupaten Indramayu dan di luar Kabupaten Indramayu. Pemasaran di Kabupaten Indramayu meliputi saluran pembudidaya langsung ke konsumen, pembudidaya melalui pedagang pengecer ke konsumen, serta pembudidaya melalui pedagang pengumpul dan pengecer sebelum sampai ke konsumen. Sementara itu, pemasaran di luar Kabupaten Indramayu melibatkan saluran pembudidaya ke pedagang pengumpul, bandar, pengecer, hingga konsumen, atau langsung dari pembudidaya ke bandar atau konsumen. Pola pemasaran Ikan Lele di Kabupaten Indramayu tersebut dapat dilihat pada **Gambar 2**.



Gambar 2. Pola pemasaran ikan lele di Kabupaten Indramayu (Data diolah, 2024)

Pemasaran ikan lele di Kabupaten Indramayu melibatkan pembudidaya, pedagang pengumpul, bandar, dan pengecer. Pembudidaya umumnya menjual hasil panennya ke bandar, sementara yang tidak memiliki akses pasar menjual ke pedagang pengumpul. Pedagang pengumpul memberikan pinjaman pakan kepada pembudidaya dan mengambil keuntungan dari penjualan pakan serta selisih harga kepada bandar. Bandar kemudian menjual ikan lele ke pengecer yang akhirnya menjualnya ke konsumen. Biaya yang ditanggung pembudidaya mencakup tenaga kerja, oksigen, plastik, pengangkutan, dan bongkar muat. Harga ikan lele ditentukan oleh kondisi pasar dan informasi dari bandar. Pembudidaya harus segera menjual ikan saat panen untuk menghindari kenaikan biaya pakan dan penurunan harga ikan. Hubungan antar pedagang dan pembudidaya seringkali didasarkan pada kepercayaan. Pembayaran dilakukan dengan transfer antara bandar dan pedagang pengumpul, sementara pengecer luar daerah membayar secara tunai. Kerja sama juga terjadi antara pembudidaya dan pedagang pengumpul, antar pedagang pengumpul, dan antar bandar dalam menetapkan harga dan informasi pasar.

3.4 Pemasaran Hasil Budidaya Ikan Lele di Kabupaten Indramayu

Lembaga pemasaran ikan lele di Kabupaten Indramayu melibatkan berbagai pihak dengan fungsi yang berbeda. Pedagang pengumpul membeli ikan lele dari pembudidaya dengan harga Rp 21.000/kg dan menjualnya kepada bandar luar kota dengan harga Rp 21.500/kg, serta kepada pedagang pengecer dalam kabupaten dengan harga Rp 23.000/kg. Pedagang pengumpul mengemas ikan dalam kantong plastik berisi air dan oksigen, lalu mengangkutnya dengan truk diesel. Biaya pengemasan dan pengangkutan mencapai Rp 550/kg. Pembiayaan pedagang pengumpul berasal dari modal sendiri atau pinjaman bank. Pedagang bandar membeli ikan lele dari pedagang pengumpul atau pembudidaya dengan harga Rp 21.500/kg dan menjualnya kepada pedagang pengecer dengan harga Rp 23.000/kg, atau langsung ke konsumen dengan harga Rp 26.500/kg. Bandar mengeluarkan biaya penanganan fisik sebesar Rp 150/kg. Pedagang pengecer membeli ikan dari pedagang pengumpul atau bandar dengan harga Rp 21.000 - Rp 22.000/kg dan menjualnya ke konsumen dengan harga Rp 25.000/kg di dalam kabupaten, atau Rp 27.000/kg di luar daerah.

Efisiensi pemasaran ikan lele diukur dengan margin pemasaran dan *farmer's share*. Margin pemasaran dihitung sebagai selisih antara harga yang diterima konsumen dan harga yang dibayar produsen, mencakup biaya-biaya yang dikeluarkan lembaga pemasaran. Tiga saluran pemasaran ikan lele di Kabupaten Indramayu menunjukkan efisiensi yang baik. Saluran pemasaran I (Pembudidaya – Konsumen Antara) memiliki *farmer's share* terbesar, yaitu 88% dengan margin pemasaran Rp 3.000. Saluran pemasaran II (Pembudidaya – Pedagang Pengecer – Konsumen) juga efisien dengan *farmer's share* 88% dan margin pemasaran Rp 3.000. Saluran pemasaran III (Pembudidaya – Pedagang Pengumpul – Pedagang Pengecer – Konsumen) memiliki *farmer's share* 84% dan margin pemasaran Rp 4.000. Meskipun saluran pemasaran III tidak seefisien saluran I dan II, saluran ini memberikan peluang penghasilan lebih banyak bagi pihak yang terlibat. Data saluran distribusi ikan lele dalam dan ke luar Kabupaten Indramayu disajikan pada [Tabel 2](#) dan [Tabel 3](#).

Tabel 2. Data saluran distribusi ikan lele dalam Kabupaten Indramayu (Data diolah, 2024)

Lembaga Pemasaran	Saluran Distribusi 1	Saluran Distribusi 2	Saluran Distribusi 3
Harga Jual Pembudidaya	24000	22000	21000
	Pedagang Pengumpul		
Harga beli			21000
Harga jual			22000
Rata-rata biaya			550
	Pedagang Pengecer		
Harga beli		22000	22000
Harga jual		25000	25000
Rata-rata biaya		150	150
Harga beli konsumen	24150	25000	25000
Total biaya	150	150	700
Total margin	150	3000	4000
Total keuntungan		2850	3300
<i>Farmer's share</i>	0,99	0,88	0,84

Tabel 3. Data saluran distribusi ikan lele ke luar Kabupaten Indramayu (Data diolah, 2024)

Lembaga Pemasaran	Saluran Distribusi 4	Saluran Distribusi 5	Saluran Distribusi 6	Saluran Distribusi 7
Harga Jual Pembudidaya	21000	21000	21500	21500
	Pedagang Pengumpul			
Harga beli	21000	21000		
Harga jual	21500	21500		

Lembaga Pemasaran	Saluran Distribusi 4	Saluran Distribusi 5	Saluran Distribusi 6	Saluran Distribusi 7
Rata-rata biaya	550	550		
		Bandar		
Harga beli	21500	21500	21500	21500
Harga jual	23000	26500	23000	26500
Rata-rata biaya	150	150	700	750
		Pedagang Pengecur		
Harga beli	23000		25000	
Harga jual	27000		27000	
Rata-rata biaya	300		300	
Harga beli konsumen	27000	26500	27000	26500
Total biaya	1000	700	1000	750
Total margin	6000	5500	5500	5000
Total keuntungan	5000	4800	4500	4250
<i>Farmer's share</i>	0,78	0,79	0,80	0,81

Efisiensi Pemasaran Distribusi Ikan Lele dalam maupun ke luar Kabupaten Indramayu disajikan pada [Tabel 4](#) dan [Tabel 5](#).

Tabel 4. Efisiensi pemasaran distribusi ikan lele dalam Kabupaten Indramayu (Data diolah, 2024)

Efisiensi	Distribusi 1	Distribusi 2	Distribusi 3
Total biaya (Rp.)	150	150	700
Harga konsumen (Rp.)	24150	25000	25000
Efisiensi pemasaran (%)	0,62	0,60	2,80

Tabel 5. Efisiensi pemasaran distribusi ikan lele ke luar Kabupaten Indramayu

Efisiensi	Distribusi 4	Distribusi 5	Distribusi 6	Distribusi 7
Total biaya (Rp.)	1000	700	1000	750
Harga konsumen (Rp.)	27000	26500	27000	26500
Efisiensi pemasaran (%)	3,70	2,64	3,70	2,83

Terdapat empat pola saluran pemasaran ikan lele di luar Kabupaten Indramayu. Saluran pemasaran yang paling panjang adalah saluran IV, yang melibatkan pembudidaya, pedagang pengumpul, bandar, pedagang pengecer, dan konsumen, dengan margin pemasaran tertinggi sebesar Rp 6.000 dan *farmer's share* sebesar 78%. Sebaliknya, saluran pemasaran VII adalah yang terpendek dengan margin pemasaran Rp 5.000 dan *farmer's share* 81%. Bandar memberikan harga yang berbeda antara pedagang pengecer dan konsumen untuk menjaga harga jual di tingkat pengecer. Meskipun saluran IV lebih panjang, saluran ini tetap efisien karena *farmer's share* di atas 50% dan volume penjualannya yang tinggi. Keuntungan pemasaran terbesar tercatat pada saluran IV, yaitu Rp 5.000, karena selain panjangnya saluran, bandar juga menjual dengan harga lebih tinggi kepada konsumen akhir. Secara keseluruhan, bandar memperoleh keuntungan terbesar karena volume penjualannya yang tinggi dan harga jual yang lebih besar.

Temuan ini menunjukkan bahwa panjang atau pendeknya saluran pemasaran tidak selalu menentukan efisiensi pemasaran secara mutlak. Meskipun Saluran IV memiliki struktur distribusi yang lebih kompleks, efisiensinya tetap terjaga karena nilai *farmer's share* masih di atas 50% dan volume penjualannya tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa skala distribusi dan strategi penetapan harga oleh bandar mampu menutupi tingginya biaya distribusi.

Di sisi lain, Saluran VII yang lebih pendek memang memberikan *farmer's share* yang lebih tinggi (81%), namun margin dan keuntungan total yang diperoleh seluruh pelaku pasar lebih rendah

dibandingkan Saluran IV. Ini mengindikasikan bahwa efisiensi distribusi tidak hanya dipengaruhi oleh jumlah pelaku, tetapi juga oleh skema pembagian harga dan volume pasar yang ditargetkan.

Strategi bandar dalam menetapkan harga berbeda untuk pedagang pengecer dan konsumen akhir merupakan bentuk pengendalian harga agar tetap kompetitif di pasar ritel. Hal ini memberi mereka posisi tawar yang kuat dalam rantai distribusi, sekaligus memastikan stabilitas pasokan.

Secara keseluruhan, hasil ini menekankan pentingnya optimalisasi setiap mata rantai distribusi, terutama pada aktor kunci seperti bandar. Peran mereka yang strategis perlu dikelola dengan baik agar efisiensi dan keuntungan tidak hanya berpihak pada pelaku distribusi menengah, tetapi juga menguntungkan pembudidaya di hulu.

4. Simpulan

Berdasarkan pembahasan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa terdapat tujuh pola pemasaran ikan lele di Kabupaten Indramayu, yang terbagi menjadi dua kelompok: pemasaran di dalam Kabupaten dan pemasaran ke luar Kabupaten. Kabupaten Indramayu adalah sentra produksi Ikan Lele di Jawa Barat, hal ini ditunjukkan dengan hasil perhitungan nilai LQ sebesar 1,22 atau lebih besar dari 1 yang artinya produksi ikan Lele di Kabupaten Indramayu bukan hanya bisa memenuhi kebutuhan dalam Kabupaten melainkan juga di luar Kabupaten Indramayu. Terdapat 7 pola pemasaran ikan Lele di Kabupaten Indramayu. Dimana terbagi atas 2 kelompok pola pemasaran, yaitu pola pemasaran 1,2 dan 3 adalah distribusi hasil budidaya ikan lele di dalam Kabupaten Indramayu dan pola pemasaran 4,5,6,7 adalah distribusi hasil budidaya ikan Lele di luar Kabupaten Indramayu. Nilai efisiensi pemasaran pada setiap pola pemasaran adalah 0,62%, 0,60%, 2,80%, 3,70%, 2,64%, 3,70%, dan 2,83%. Hal ini menunjukkan bahwa semua pola pemasaran, baik untuk pasar dalam maupun luar Kabupaten, memiliki efisiensi yang sangat baik, karena seluruhnya memiliki nilai efisiensi di bawah 5%. Tingkat efisiensi setiap pola pemasaran bervariasi tergantung pada jumlah jalur distribusi dan biaya yang dibebankan oleh masing-masing jalur tersebut.

Terima kasih kepada Universitas Teknologi Muhammadiyah Jakarta selaku pemberi dana hibah untuk penelitian ini. Terima kasih pula kami ucapkan kepada seluruh *stakeholder* selaku narasumber untuk penelitian ini serta seluruh pihak yang terlibat.

Referensi

- Arikunto, S. (2010). *Prosedur penelitian suatu pendekatan praktek*.
- Assyakurrohim, D., Ikham, D., Sirodj, R. A., & Afgani, M. W. (2023). Metode studi kasus dalam penelitian kualitatif. *Jurnal Pendidikan Sains Dan Komputer*, 3(01), 1–9.
- Fadilla, A. R., & Wulandari, P. A. (2023). Literature review analisis data kualitatif: tahap pengumpulan data. *Mitita Jurnal Penelitian*, 1(3), 34–46.
- Herdiana, H. (2019). Analisis Pola Distribusi Usaha Telur Ikan Terbang Di Kecamatan Galesong Kabupaten Takalar. *Ganec Swara*, 13(1), 23–29.
- Larasati, D. A. (2021). Application of the K-NN Method and GLCM Feature Extraction in Classifying Formalin Fish Images. *Journal Of Research Computer Science*, 1(1), 1–13.
- Mada, B. A., & Alfiana, W. (2025). Meningkatkan Pengetahuan Masyarakat tentang Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pengusaha Ikan Asin di Kecamatan Kandanghaur Indramayu. *Kreasi: Jurnal Inovasi Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1), 84–100.
- Menne, F., Surya, B., Yusuf, M., Suriani, S., Ruslan, M., & Iskandar, I. (2022). Optimizing the financial performance of smes based on sharia economy: Perspective of economic business sustainability and open innovation. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 8(1), 18.
- Negara, A. K. K., & Putri, A. K. (2020). Analisis Sektor Unggulan Kecamatan Toboali Dengan Metode Shift Share Dan Location Quotient. *Equity: Jurnal Ekonomi*, 8(1), 24–36.

-
- Pambudi, K. S., Elfitasari, T., & Basuki, F. (2017). Analisis Efisiensi Pemasaran Ikan Arwana (*Osteoglossum bicirrhosum*) Di Provinsi Jawa Tengah (Magelang, Ungaran, Semarang). *Journal of Aquaculture Management and Technology*, 6(3), 141–149.
- Prihatini, J. (2019). Pemberdayaan Petambak Ikan Lele Dumbo (*Clarias gariepinus*) untuk Meningkatkan Pendapatan melalui Inovasi Teknologi Digital e-FISHERY di Kabupaten Indramayu, Jawa Barat. *Jurnal Teknologi Dan Komunikasi Pemerintahan*, 1(1), 15–23.
- Putra, A., Jatayu, D., Larasati, R. F., Sari, I. P., Khairunnisa, A., Cesrany, M., & Aini, S. (2023). *Pengembangan Sumber Daya Kelautan dan Perikanan Indonesia*. Penerbit Adab.
- Rahman, R. L., & Maulana, Y. C. (2023). Strategi Nelayan Tradisional Dalam Meningkatkan Pemasaran Hasil Tangkapan. *GEOGRAPHIA Jurnal Ilmiah Pendidikan Geografi*, 3(2), 9–20.
- Rukmi, H. S., Khairullah, I., & Puspitaningsih, R. (2016). *Strategi Pemberdayaan Sentra Usaha Kecil dan Menengah Budidaya Ikan Lele Menggunakan Matriks Internal-Eksternal, Analisis SWOT, dan Matriks Perancangan Strategi Kuantitatif*.
- Rumalean, Z. Z., Sari, L., Mamonto, S., Tuhumurry, H. A., Tahir, A., Mamonto, A. A. N., & Upara, R. (2024). Pemanfaatan Lahan Kosong Untuk Usaha Melalui Budidaya Ikan Lele. *Jurnal Pengabdian Kolaborasi Dan Inovasi IPTEKS*, 2(2), 492–496.
- Siskha, T., Syahrin, A., & Ekaputra, M. (2021). Indonesian economic strength from food security of sustainable agricultural and fishery sectors. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 782(3), 032043.
- Sudradjat, A. (2015). *Budidaya 26 Komoditas Laut Unggul Edisi Revisi*. Penebar Swadaya Grup.
- Sugiyono, P. D. (2010). Metode Penelitian. *Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*.
- Tanjung, D., Kriswantriyono, A., Wulandari, Y. P., Suharjito, D., & Purnamadewi, Y. L. (2023). Pengembangan Pertanian dalam Mengurangi Ketimpangan Desa-Kota Menuju Penguatan Ekonomi Jawa Barat. *Jurnal Resolusi Konflik, CSR Dan Pemberdayaan (CARE)*, 8(1), 62–76.
- Wibowo, B. A., Setyawan, H. A., & Ardian, A. L. (2021). Analisis Distribusi dan Margin Pemasaran Hasil Tangkapan Ikan Tenggiri (*Scomberomorus commerson*) di PPN Pekalongan. *Journal of Marine Research*, 10(2), 267–274. <https://doi.org/10.14710/jmr.v10i2.30250>
- Yusran, U. M., Askar, H., Rasdi, R., Muslimin, I., & Saleh, A. M. (2024). Analisis Rantai Distribusi Dan Mutu Ikan Bandeng Yang di Kota Makassar. *Jurnal Perikanan Dan Kelautan*, 14(2), 186–199.