

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Perikanan Laut

Perikanan laut merupakan kegiatan pemanfaatan sumber daya hayati yang berasal dari perairan laut, baik melalui penangkapan maupun pengelolaan berbagai jenis ikan. Indonesia sebagai negara kepulauan memiliki potensi perikanan laut yang sangat besar karena wilayahnya didominasi oleh lautan yang kaya akan keanekaragaman hayati. Potensi ini mencakup berbagai jenis ikan, baik pelagis maupun demersal, yang memiliki nilai ekonomis tinggi serta berperan penting dalam memenuhi kebutuhan protein masyarakat (Anugrah & Alfarizi, 2021).

Selain sebagai sumber pangan, perikanan laut juga memiliki peran penting dalam pembangunan ekonomi nasional. Sektor ini mampu meningkatkan pendapatan masyarakat, membuka lapangan kerja, khususnya di wilayah pesisir, serta memberikan kontribusi terhadap ekspor dan devisa negara melalui perdagangan hasil perikanan (Maulana *et al.*, 2024).

Seiring perkembangannya, produksi perikanan laut di Indonesia cenderung meningkat sejalan dengan bertambahnya armada penangkapan dan penggunaan teknologi. Namun, dalam beberapa tahun terakhir, pertumbuhan tersebut mulai melambat dan belum optimal. Hal ini disebabkan oleh berbagai faktor, seperti keterbatasan teknologi, pengelolaan sumber daya yang belum maksimal, serta tekanan akibat penangkapan berlebihan. Selain itu, perubahan iklim dan kerusakan ekosistem laut juga turut mempengaruhi hasil tangkapan (Rosana & Viv Djanat Prasita, 2015).

Di sisi lain, pengelolaan perikanan masih menghadapi kendala seperti terbatasnya fasilitas dan manajemen yang belum optimal, sehingga mempengaruhi kualitas dan nilai jual hasil tangkapan (Lubis, 2011). Selain itu, ancaman seperti overfishing, illegal fishing, dan kerusakan lingkungan dapat mengganggu keberlanjutan sumber daya perikanan. Oleh karena itu, diperlukan pengelolaan yang berkelanjutan melalui kebijakan, pengawasan, dan peran aktif masyarakat (Siregar *et al.*, 2025).

2.2 Ikan Teri Laut

Ikan teri laut merupakan salah satu jenis ikan pelagis kecil yang banyak ditemukan di perairan tropis, termasuk Indonesia. Ikan ini umumnya berasal dari genus *Stolephorus* dan hidup bergerombol di perairan dangkal hingga laut lepas. Dalam ekosistem laut, ikan teri memiliki peran penting sebagai konsumen plankton sekaligus menjadi sumber makanan bagi ikan yang lebih besar. Selain itu, ketersediaannya yang melimpah, mudah ditangkap, dan bernilai ekonomis tinggi menjadikan ikan teri sebagai komoditas penting dalam perikanan tangkap (Daeng & Tangke, 2023).

Dari sisi ekonomi, ikan teri memiliki nilai jual yang cukup tinggi karena permintaan pasar yang besar. Ikan ini banyak dimanfaatkan dalam berbagai bentuk olahan, seperti ikan teri tawar dan produk pangan lainnya. Tingginya tingkat konsumsi membuat ikan teri memiliki peluang pasar yang luas dan berpotensi untuk terus dikembangkan.

Dalam upaya menjaga kualitas dan memperpanjang daya simpan, ikan teri umumnya diolah melalui proses penggaraman dan pengeringan. Metode ini tidak hanya meningkatkan ketahanan produk, tetapi juga mempermudah distribusi ke berbagai daerah, terutama wilayah yang jauh dari sumber produksi. Dengan demikian, pengolahan ikan teri berperan dalam meningkatkan nilai tambah sekaligus mendukung kelancaran pemasaran (Dewanti *et al.*, 2014).

Selain bernilai ekonomi, ikan teri juga memiliki kandungan gizi yang tinggi. Ikan ini merupakan sumber protein hewani yang baik serta kaya akan kalsium karena biasanya dikonsumsi bersama tulangnya. Kandungan kalsium dan zat besi tersebut bermanfaat untuk menjaga kesehatan tulang, membantu pembentukan sel darah merah, serta meningkatkan daya tahan tubuh. Oleh karena itu, ikan teri berpotensi sebagai bahan pangan bergizi untuk mendukung perbaikan status gizi masyarakat (Ramadhan *et al.*, 2019).

Dalam kegiatan pemasaran, ikan teri melibatkan berbagai pelaku usaha, mulai dari nelayan, pedagang pengumpul, hingga pedagang besar dan pengecer. Aktivitas ini memberikan kontribusi terhadap peningkatan pendapatan masyarakat, khususnya di daerah pesisir, serta memperkuat peran ikan teri sebagai komoditas unggulan.

Namun demikian, pemanfaatan ikan teri juga menghadapi beberapa kendala. Permasalahan yang sering terjadi antara lain penurunan kualitas akibat penanganan pascapanen yang kurang baik, fluktuasi harga, serta penggunaan bahan pengawet berbahaya seperti formalin. Hal ini tidak hanya berdampak pada kesehatan konsumen, tetapi juga dapat menurunkan kepercayaan masyarakat terhadap produk perikanan (P. P. Ginting & Marsaulina, 2024).

2.3 Pemasaran Hasil Perikanan

Pemasaran merupakan suatu proses yang mengalirkan produk dari produsen hingga sampai ke konsumen akhir. Proses ini tidak hanya mencakup kegiatan jual beli, tetapi juga melibatkan berbagai aktivitas seperti pengumpulan, penyimpanan, pengangkutan, hingga penetapan harga. Saluran pemasaran terdiri dari individu atau lembaga yang berperan dalam memiliki, mengelola, dan menyalurkan barang yang dipasarkan. Mereka bertugas membantu memindahkan hak kepemilikan produk dari produsen ke konsumen secara efektif (Ismail, 2015). Dengan demikian, pemasaran menjadi bagian penting dalam memastikan produk dapat tersalurkan dengan baik dan memberikan nilai tambah bagi pelaku usaha.

Dalam konteks perikanan, pemasaran hasil perikanan memegang peranan yang sangat penting karena tidak hanya berfungsi menyalurkan hasil produksi, tetapi juga berperan dalam pembentukan harga serta mendorong pertumbuhan industri perikanan (Manadiyanto *et al.*, 1996). Pelaksanaan pemasaran ini melibatkan berbagai lembaga, seperti pedagang pengumpul, pedagang besar, dan pengecer, yang masing-masing memiliki peran dalam mendistribusikan produk dari produsen ke konsumen. Pedagang pengumpul, misalnya, berfungsi mengumpulkan hasil tangkapan nelayan dalam jumlah kecil, kemudian menjualnya kembali dalam jumlah yang lebih besar kepada pedagang berikutnya (Sarwanto *et al.*, 2014).

Seiring dengan proses tersebut, dalam pemasaran hasil perikanan juga dikenal konsep margin dan efisiensi pemasaran. Margin pemasaran merupakan selisih antara harga yang diterima produsen dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen. Semakin panjang rantai pemasaran, maka margin yang terbentuk cenderung semakin besar, sehingga bagian keuntungan yang diterima produsen menjadi lebih

kecil. Oleh karena itu, diperlukan efisiensi pemasaran agar distribusi keuntungan dapat lebih merata di antara pelaku usaha (Hapsari, 2014).

Namun demikian, dalam praktiknya sistem pemasaran hasil perikanan di Indonesia masih menghadapi berbagai kendala. Beberapa permasalahan yang sering terjadi antara lain panjangnya rantai distribusi, terbatasnya akses informasi harga, dominasi pedagang tertentu, serta kurangnya fasilitas pendukung seperti penyimpanan dan transportasi. Kondisi tersebut menyebabkan kegiatan pemasaran hasil perikanan, khususnya pada skala kecil, belum berjalan secara optimal (Purnamasari *et al.*, 2023).

2.4 Pedagang Pengumpul

Pedagang pengumpul merupakan salah satu lembaga pemasaran yang berperan penting dalam distribusi hasil perikanan. Mereka berfungsi sebagai perantara antara produsen (nelayan atau pembudidaya) dengan pedagang besar, pengecer, maupun konsumen akhir. Keberadaan pedagang pengumpul sangat membantu dalam memperlancar penyaluran hasil perikanan dari daerah produksi ke pasar yang lebih luas (Pranata & Musnaini, 2022).

Pedagang pengumpul membeli hasil perikanan dalam jumlah kecil dari berbagai produsen, kemudian menggabungkannya untuk dijual kembali dalam jumlah yang lebih besar. Pola ini membantu meningkatkan efisiensi distribusi karena produk yang tersebar dapat dikonsolidasikan sebelum dipasarkan. Dalam banyak kasus, pedagang pengumpul menjadi bagian penting dalam alur pemasaran, mulai dari nelayan ke pedagang pengumpul, lalu ke pedagang besar, pengecer, hingga akhirnya ke konsumen (Pamungkas, 2013).

Selain berperan sebagai penghubung distribusi, pedagang pengumpul juga memiliki peran dalam pembentukan harga di tingkat produsen. Hal ini disebabkan karena pedagang pengumpul umumnya memiliki akses informasi pasar yang lebih luas dibandingkan produsen. Dalam beberapa kasus, hubungan antara nelayan dan pedagang pengumpul bersifat terikat, sehingga dapat mempengaruhi posisi tawar nelayan dalam menentukan harga jual hasil tangkapannya (Pamungkas, 2013).

2.5 Pendapatan Usaha

Analisis pendapatan merupakan suatu metode yang digunakan untuk mengetahui besarnya keuntungan yang diperoleh dari suatu kegiatan usaha. Pendapatan diperoleh dari selisih antara total penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan oleh pengolah ikan teri tawar dalam satu periode usaha tertentu (Saleh *et al.*, 2022). Untuk mengetahui besarnya pendapatan yang diperoleh pedagang pengumpul ikan teri tawar, maka perlu diketahui terlebih dahulu besarnya penerimaan. Penerimaan merupakan hasil yang diperoleh dari penjualan ikan teri tawar, yang dihitung berdasarkan jumlah ikan teri yang terjual dikalikan dengan harga jual yang berlaku di tingkat pedagang pengumpul (Ismail, 2015).

$$TR = P \times Q$$

Keterangan:

TR (*Total Revenue*) = total penerimaan,

P (*Price*) = harga jual per satuan produk,

Q (*Quantity*) = jumlah produk yang terjual.

Selain penerimaan, komponen penting dalam analisis pendapatan adalah biaya. Biaya merupakan seluruh pengeluaran yang digunakan dalam kegiatan usaha pengumpulan ikan teri tawar, yang terdiri dari biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*). Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tidak berubah meskipun terjadi perubahan volume usaha. Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah sesuai dengan tingkat aktivitas usaha, seperti biaya pembelian ikan teri dari nelayan, biaya transportasi, tenaga kerja, serta biaya operasional lainnya (Rahmatillah *et al.*, 2018).

$$TC = FC + VC$$

Keterangan:

TC (*Total Cost*) = total biaya,

FC (*Fixed Cost*) = biaya tetap,

VC (*Variable Cost*) = biaya variabel.

Berdasarkan penerimaan dan total biaya tersebut, maka pendapatan usaha dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

$$\Pi = TR - TC$$

Keterangan:

Π = Pendapatan

TR = Total Penerimaan

TC = Jumlah Biaya Produksi

2.6 Penelitian Terdahulu

1. Penelitian oleh Ayu, Ismono, dan Soelaiman (2013)

Penelitian berjudul "Analisis Nilai Tambah dan Pendapatan Industri Pengolahan Ikan Teri Kering di Pulau Pasaran Kota Bandar Lampung" bertujuan untuk mengetahui besarnya nilai tambah dan pendapatan yang diperoleh pelaku usaha pengolahan ikan teri kering. Metode yang digunakan adalah metode survei dengan analisis biaya, penerimaan, pendapatan, dan nilai tambah menggunakan metode Hayami.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha pengolahan ikan teri kering memberikan keuntungan yang cukup besar bagi pelaku usaha. Pendapatan diperoleh dari selisih antara total penerimaan hasil penjualan ikan teri kering dengan total biaya produksi yang dikeluarkan. Tingginya nilai tambah yang dihasilkan menunjukkan bahwa pengolahan ikan teri menjadi ikan teri kering mampu meningkatkan nilai ekonomi produk perikanan.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama membahas pendapatan pada komoditas ikan teri kering. Perbedaannya terletak pada objek penelitian, dimana penelitian tersebut meneliti pengolah ikan teri kering, sedangkan penelitian ini meneliti pedagang pengumpul ikan teri tawar kering

2. Penelitian oleh Fitri *et al.*, 2024

Penelitian berjudul "Analisis Pendapatan dan Efisiensi Pemasaran Ikan Teri Kering di Kabupaten Indramayu" bertujuan untuk mengetahui tingkat pendapatan pelaku usaha pemasaran ikan teri kering serta efisiensi saluran pemasaran yang digunakan.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode survei dengan analisis biaya, penerimaan, pendapatan, dan margin pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pedagang yang terlibat dalam pemasaran ikan teri kering memperoleh

keuntungan yang berbeda-beda tergantung pada volume penjualan, biaya pemasaran, dan saluran distribusi yang digunakan.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan adalah sama-sama menganalisis pendapatan pada usaha perdagangan ikan teri kering. Perbedaannya terletak pada lokasi penelitian dan jenis pelaku usaha yang menjadi responden.

3. Penelitian oleh Virgianto, Laapo, dan Safitri (2022)

Penelitian berjudul "Analisis Kelayakan Finansial Usaha Pengolahan Ikan Teri Kering di Kelurahan Mamboro Kecamatan Palu Utara Kota Palu" bertujuan untuk mengetahui tingkat keuntungan dan kelayakan usaha pengolahan ikan teri kering. Penelitian menggunakan metode studi kasus dengan analisis biaya, penerimaan, pendapatan, serta *Net Present Value* (NPV).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha pengolahan ikan teri kering memberikan pendapatan yang positif dan layak untuk dikembangkan. Pendapatan usaha diperoleh dari selisih antara total penerimaan penjualan produk dengan total biaya produksi yang dikeluarkan selama proses usaha berlangsung.

Persamaan penelitian ini adalah sama-sama mengkaji pendapatan usaha yang berkaitan dengan ikan teri kering. Perbedaannya terletak pada fokus penelitian, dimana penelitian tersebut membahas usaha (Virgianto *et al.*, 2023)

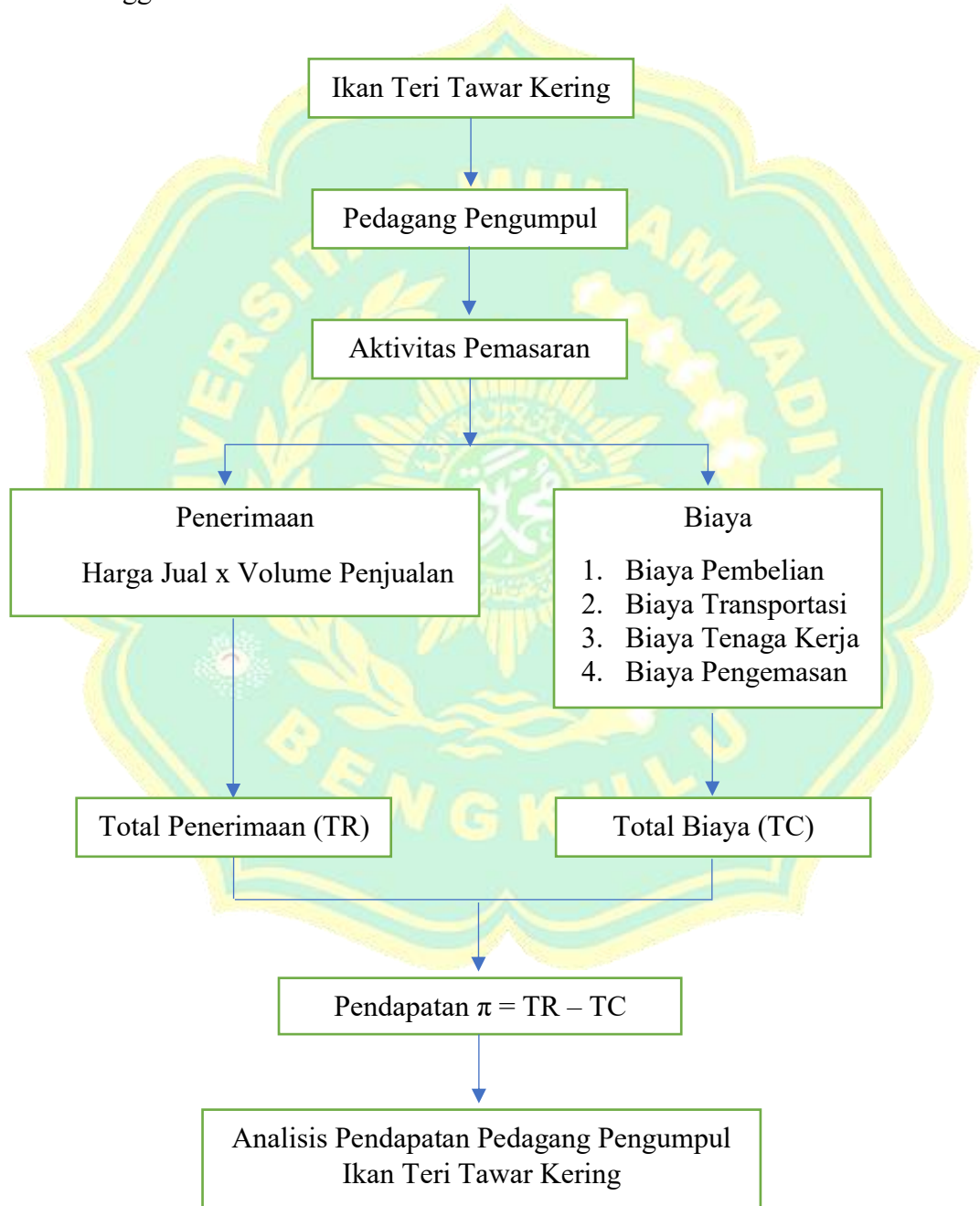
2.7 Kerangka Penelitian

Usaha pedagang pengumpul ikan teri tawar kering diawali dengan kegiatan pembelian bahan baku ikan teri dari nelayan atau pemasok. Selanjutnya ikan teri melalui beberapa tahapan kegiatan, yaitu penjemuran, penyortiran, pengemasan, penyimpanan, dan penjualan. Dalam menjalankan kegiatan usaha tersebut, pedagang pengumpul mengeluarkan biaya yang terdiri atas biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap meliputi penyusutan peralatan yang digunakan selama proses usaha, sedangkan biaya variabel meliputi biaya pembelian ikan teri, tenaga kerja, transportasi, kemasan, dan biaya operasional lainnya.

Seluruh biaya yang dikeluarkan akan dihitung sebagai total biaya (*Total Cost/TC*). Di sisi lain, hasil penjualan ikan teri tawar kering menghasilkan

penerimaan usaha yang diperoleh dari perkalian antara jumlah penjualan dengan harga jual, yang disebut total penerimaan (*Total Revenue*/TR).

Selanjutnya pendapatan pedagang pengumpul dihitung dengan mengurangi total biaya dari total penerimaan ($\pi = TR - TC$). Hasil perhitungan tersebut digunakan untuk mengetahui besarnya pendapatan yang diperoleh pedagang pengumpul ikan teri tawar kering di Kecamatan Ipuh Kabupaten Mukomuko dalam satu minggu usaha.



Gambar 1. Alur kerangka pemikiran

2.8 Hipotesis

Pendapatan yang diperoleh oleh pedagang pengumpul ikan teri tawar kering dengan rata rata pendapatan Rp2.457.199 per minggu.

