



## Analisis Hasil Tangkapan dan Rantai Pasok dalam Pemasaran Gurita Segar (*Octopus Sp.*) di Makassar

Wayan Kantun<sup>1</sup>, Ibnu Malkan Hasbi<sup>2</sup>, Yuli Azrina<sup>3\*</sup>

<sup>1,2,3</sup>Institut Teknologi dan Bisnis Maritim Balik Diwa Makassar

Email: [yuliazrina90@gmail.com](mailto:yuliazrina90@gmail.com)

### Abstract

*This research aims to analyze the development of catches in maintaining the sustainability of the octopus business and the supply chain in marketing fresh octopus in Makassar. This research was conducted from March to May 2023. The research is classified as a qualitative method with a survey method of fishermen's catches and the marketing supply chain for fresh octopus. The types of octopus caught were *Octopus vulgaris* and *Octopus cyanea* with catches reaching 1,000-1,600 kg/trip for 20 days of catching. Fresh octopus marketing supply chain uses channels, margins, and marketing efficiency. In this research, three marketing channel patterns for fresh octopus were obtained: the first is fishermen - consumers, the second is fishermen - retailers - consumers and the third is fishermen - collectors - suppliers - consumers. The most efficient marketing channel is channel three, namely fishermen - traders - collectors - suppliers - and consumers because many suppliers are involved so the marketing margin is high and many profits are made. The third marketing margin has a large profit of IDR. 88,000/kg, the first marketing margin has the lowest profit of IDR 13,000/kg and the second marketing margin is IDR. 25,000/kg. There is development and increase in catches and the formation of several supply chains.*

**Keywords:** *Fresh octopus, catch, supply chain, marketing*

### PENDAHULUAN

Indonesia memiliki wilayah yang luas dengan potensi sumber daya hayati laut nasional sebesar 12.042.085 ton/tahun (Kementerian Kelautan dan Perikanan Nomor 19 Tahun 2022). Potensi tersebut tersebar pada 11 wilayah Pengelolaan Perikanan Republik Indonesia. Berdasarkan potensi tersebut, Indonesia memiliki beberapa komoditas bernilai ekspor. Salah satu sumber daya perikanan sebagai komoditas ekspor adalah gurita. Gurita menduduki peringkat keempat sebagai komoditas ekspor utama hasil perikanan. Negara tujuan ekspor gurita Tiongkok, Taiwan, Korea Selatan, Asean dan Unit Eropa. Negara-negara pengekspor gurita salah satunya Indonesia yang masuk dalam urutan ke tujuh setelah China, Spanyol, Peru, Maroko, India dan Vietnam (Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia, 2014).

Gurita sebagai komoditas perikanan yang baik untuk dikonsumsi karena rendah kalori dan

memiliki bentuk yang ramping. Mengingat hanya ada 1,8 g lemak dalam 3 ons (85 g) gurita, ada sekitar 140 kalori per sajian. Untuk mengatasi kelelahan, anemia, dan kekurangan tenaga, gurita adalah sumber zat besi yang luar biasa. Selain itu, gurita adalah sumber kalium, fosfor, kalsium, serta selenium yang baik. Gurita mengandung beberapa asam lemak omega-3 dan sejumlah vitamin penting, seperti vitamin C, A dan beberapa vitamin B. Omega-3 adalah bahan penting yang dapat membantu mencegah penyakit jantung, kanker dan depresi. Itu juga dapat memperkuat ketahanan tubuh yang mendukung berkembangnya otak anak kecil. Taurin, asam organik berfungsi sebagai oksidan yang melindungi komponen lain dari gurita. (Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia, 2014).

Salah satu hewan yang dapat ditemukan hampir semua di samudra, dari perairan tropis hingga kutub utara dan selatan adalah gurita (*Octopus sp.*). Gurita merupakan jenis makanan

laut yang sangat disukai konsumen dalam dan luar negeri. Pengekspor gurita terbesar adalah Amerika Serikat, Korea Selatan, Jepang, Hong Kong dan Taiwan. Pada tahun 2012, Indonesia menduduki peringkat ke-11 dunia karena mengekspor gurita ke Jepang. (Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia, 2014).

Gurita merupakan suatu yang berfokus terhadap usaha perikanan yang berkembang hingga saat ini, namun kurangnya perhatian di bidang produksi dan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi perkembangan usaha ini. Kurangnya informasi yang didapat terhadap jenis gurita, potensi dan ukuran yang tertangkap. Selain itu, minimnya pengetahuan masyarakat tentang jenis gurita, syarat-syarat permintaan konsumen terkait bentuk penanganan dan pola pemasaran serta musim-musim penangkapan yang belum jelas, menyebabkan perikanan gurita masih dalam tataran pemanfaatan alternatif (Selpiana *et al.*, 2021).

Salah satu penghasil gurita di Sulawesi Selatan adalah Makassar. Karena kekhawatiran tentang keberlanjutan yang diangkat oleh negara pengimpor, pemasaran gurita di Makassar masih menghadapi beberapa tantangan. Jika pemilik bisnis memiliki akreditasi *Marine Stewardship Council* (MSC), yang menetapkan syarat minimum penggunaan alat tangkap yang ramah lingkungan, tantangan keberlanjutan terpenuhi. Ini penting karena lebih dari 60% gurita Makassar dijual ke negara-negara yang memiliki kepedulian terhadap keberlanjutan. Kualitas dan potensi sumber daya gurita harus dijaga melalui penggunaan dan perawatan yang benar. Pemanfaatan diciptakan dalam upaya mendongkrak *output* guna memenuhi permintaan konsumen dan mendongkrak pendapatan daerah dengan memperhatikan model penanganan yang baik (Selpiana *et al.*, 2021).

## METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan pada penelitian ini melakukan observasi langsung di lapangan didukung dengan distribusi kuesioner kepada responden yang berkaitan dengan informasi yang diharapkan untuk mencapai tujuan pada penelitian ini. Pengumpulan data melalui pengisian kuesioner yang disebar pada produsen (penangkap gurita) pedagang pengumpul (UKM) dan pedagang pengecer yang terlibat dalam saluran pemasaran melalui unit usaha yang dipilih sebagai responden.

Penelitian ini dilaksanakan mulai bulan Maret sampai April 2023. Penelitian ini dilakukan

di (PPI) Pangkalan Pendaratan Ikan Paotere pada nelayan penangkap gurita sebagai produsen dan pedagang pengumpul, pedagang pengecer, supplier sebagai rantai pasok. Pemilihan beberapa komponen tersebut dengan pertimbangan sebagai representasi pola rantai pasok gurita segar mulai dari produsen sampai ke konsumen. Secara geografis letak pangkalan paotere yaitu 5°06'41.7''S-119°25'17.3''E, di sebelah Utara dan Barat berbatasan dengan Selat Makassar dengan jarak sekitar tiga kilometer dari Pantai Losari, sebelah Timur dengan Departemen Perhubungan dan sebelah selatan dengan PT. Perikanan Indonesia. Adapun alat yang digunakan, yaitu kuesioner, pancing ulur dan panah, kamera handphone, alat tulis dan juga *Microsoft excel* dan *spss* untuk mengolah data. Bahan yang digunakan yaitu gurita segar (*Octopus* sp.) hasil tangkapan yang akan menjadi sampel dalam penelitian.

Teknik sampling yang dilakukan selama penelitian adalah mengidentifikasi daerah penangkapan, jenis gurita yang tertangkap, teknologi yang digunakan dalam penangkapan dan waktu penangkapan, Observasi langsung untuk mengidentifikasi dan menentukan responden berdasarkan hasil tangkapan (produksi) gurita yang terjadi secara kontinyu dalam beberapa tahun terakhir untuk mendapatkan data perkembangan produksi yang baik dan mengidentifikasi rantai pasok berdasarkan saluran pemasaran yang telah berjalan secara berkesinambungan dalam beberapa tahun terakhir. Penentuan responden dilakukan dengan pendekatan *accidental sampling* sehingga Penangkap gurita yang dipilih yang memiliki data produksi lengkap dan didukung dokumen penjualan dan pembelinya.

Objek pada penelitian ini adalah variabel yang menjadi target penelitian yakni nelayan penangkap sebagai produsen untuk mendapatkan hasil tangkapan gurita dan rantai pasok yang meliputi saluran, margin dan efisiensi pemasaran. Setiap variabel pada penelitian ini, dianalisis sesuai tujuan yang diharapkan dalam penelitian ini, yaitu:

- 1) Hasil Tangkapan Gurita Segar, yaitu hasil tangkapan gurita dihitung berdasarkan frekuensi waktu tangkap (*trip*) dari setiap nelayan yang dijadikan responden berdasarkan data yang tersedia dalam beberapa waktu (bulan atau tahun) terakhir. Faktor-faktor yang menentukan hasil tangkapan gurita juga diteliti terkait dengan:  
a) Daerah atau wilayah penangkapan;  
b) Jumlah dan jenis gurita yang tertangkap;  
c) Jumlah tenaga kerja yang terlibat dalam

aktivitas penangkapan; d) Waktu melakukan penangkapan (pagi, siang, sore, malam) dan pengalaman berusaha dari penangkap.

## 2) Rantai Pasok

Produsen Gurita, yaitu penangkap gurita yang konsisten melakukan penangkapan minimal tiga tahun terakhir dengan data produksi secara runtun waktu lengkap secara musiman dan tahunan. Data yang diperoleh dipergunakan untuk memprediksi keberlangsungan dalam pemasaran gurita; Saluran Pemasaran Gurita, yaitu Analisis saluran pemasaran akan diuraikan secara deskriptif naratif berdasarkan kondisi yang ada. Pada saluran pemasaran ini mulai dari produsen, pengumpul, pengecer dan *supplier* dalam bentuk diagram alir; Margin Pemasaran Gurita, yaitu adalah perbedaan antara harga yang dibayar pelanggan dan harga yang diperoleh nelayan. Formulasi menghitung margin pemasaran (Kai *et al*, 2016 dalam Dewi dan Suprarti, 2022):

$$MP = Pr - Pf$$

Ket:

MP= Margin pemasaran gurita (Rp/kg)

Pr = Harga ditingkat konsumen (Rp/kg)

Pf = Harga ditingkat nelayan (Rp/kg)

Untuk menghitung bagian yang diterima nelayan penangkap gurita dihitung dengan menggunakan formula:

$$Fs = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$$

Ket:

Fs=Bagian atau persentase yang diterima nelayan (%)

Pf = Harga di tingkat produsen (Rp/Kg)

Pr = Harga di tingkat konsumen (Rp/Kg)

## 3) Efisiensi Pemasaran Gurita Segar

Tingkat efisiensi pemasaran pada pada masing-masing saluran pemasaran, digunakan formula yang diperkenalkan oleh (Soekartawi, 2002):

$$Eps = \frac{Bp}{HK} \times 100\%$$

Ket:

Eps= Efisiensi pemasaran gurita (%)

Bp = Biaya pemasaran gurita (Kg/Rp)

HK = Harga di tingkat konsumen (Kg/Rp)

Dengan Kriteria :

$E_p < 50\%$  Efisien.

$E_p > 50\%$  Tidak Efisien

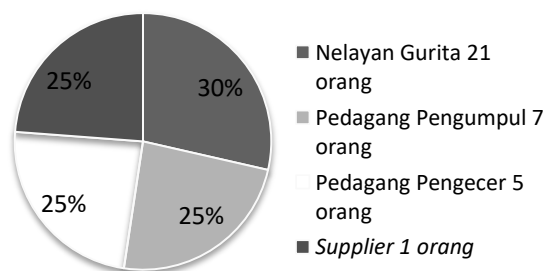
Sedangkan, analisis yang digunakan yaitu analisis deskriptif dengan cara menggambarkan, menguraikan, secara sistematis dan akurat untuk mencapai tujuan penelitian. Data hasil rekapitulasi dari kuesioner disajikan secara naratif melalui pemaknaan untuk memperjelas setiap variable yang diteliti.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Paotere berada di pesisir laut bagian utara Makassar, beralamat di Jalan Sabutung tiga, Gusung, Kecamatan Ujung Tanah, Kota Makassar, Sulawesi Selatan. Secara geografis letak pelabuhan paotere yaitu  $5^{\circ}06'41.7''S-119^{\circ}25'17.3''E$ , di sebelah Utara dan Barat berbatasan dengan Selat Makassar dengan jarak sekitar tiga kilometer dari Pantai Losari, sebelah Timur dengan Departemen Perhubungan dan sebelah selatan dengan PT. Perikanan Indonesia. Situasi di PPI ini diramaikan oleh kesibukan para nelayan membongkar muat ikan, menimbang, transaksi ikan, dan pembersihan kapal. Pangkalan Paotere diperuntukkan bagi kapal-kapal perintis dan kapal rakyat tradisional dengan berbagai ukuran.

Karakteristik nelayan responden pada penelitian ini mengacu pada hasil analisis kuesioner, diperoleh informasi karakteristik responden terkait umur, tingkat pendidikan dan lama bekerja sebagai nelayan penangkap gurita sebagaimana diuraikan berikut:

Presentase Responden (%)



## Umur

Berdasarkan informasi dari kuesioner, usia responden bervariasi dari umur 23 tahun hingga 52 tahun. Ketika usia responden produktif maka akan mendukung dalam industri penangkapan ikan gurita, usia ini ditetapkan sebagai usia yang sangat produktif untuk mempengaruhi kapasitas fisik dalam bekerja terutama untuk nelayan. Umur dibawah 52 tahun adalah termasuk umur produktif dalam mengembangkan usaha. Hal ini

menunjukkan bahwa minat generasi muda cukup untuk memajukan industri perikanan di Makassar.\

**Tabel 1.**

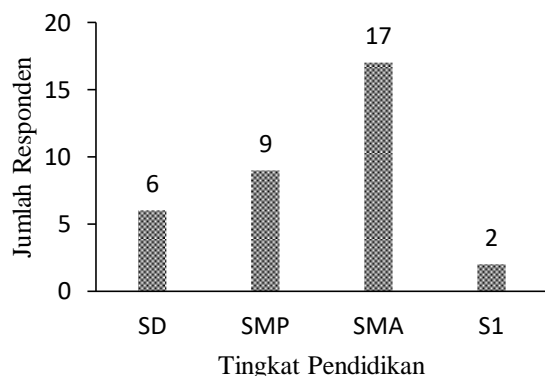
**Karakteristik responden berdasarkan umur**

Interval (Umur)	Frekuensi (Jumlah Responden)	Presentase (%)
23 - 27	3	9
28 - 32	4	12
33 - 37	11	32
38 - 42	8	24
43 - 47	6	18
48 - 52	2	6
<b>Total</b>	<b>34</b>	<b>100%</b>

*Sumber: hasil penelitian*

### Tingkat Pendidikan

Sebaran hasil kuesioner tentang pendidikan responden yang paling banyak adalah tingkat sekolah menengah pertama (SMA) dan yang paling rendah adalah tingkat sarjana (S1). Tingkat Pendidikan responden, pedagang juga akan mempengaruhi pola pikir dan kemampuan dalam mengembangkan usahanya terutama nelayan penangkap gurita sangat berpengaruh dalam menggunakan teknologi penangkapan untuk menghasilkan tangkapan yang banyak.



### Pengalaman Sebagai Nelayan

Berdasarkan hasil kuesioner terhadap responden, pengalaman nelayan yang ada di PPI Paotere pada penelitian ini diukur dalam satuan tahun. Pada saat melakukan penangkapan nelayan responden sebagian besar memiliki pengalaman dalam menangkap gurita.

**Table 2.**

**Karakteristik responden berdasarkan pengalaman**

Lama Jadi Nelayan Penangkap (Tahun)	Frekuensi	Presentase (%)
3 - 7	17	81
8 - 12	3	14
13 - 17	-	-
≥18	1	5
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100%</b>

*Sumber: hasil penelitian*

Hal ini terbukti dari 30% mempunyai pengalaman dalam menangkap gurita sebanyak enam orang responden telah memiliki pengalaman sebagai nelayan penangkap gurita selama tiga tahun, lima orang responden berikutnya telah melakukan penangkapan gurita selama lima tahun, tiga orang responden memiliki pengalaman penangkapan gurita selama empat tahun, tiga orang responden memiliki pengalaman penangkapan gurita selama tujuh tahun, satu orang responden memiliki pengalaman penangkapan gurita selama sembilan tahun, satu orang responden memiliki pengalaman penangkapan gurita selama sepuluh tahun, satu orang responden memiliki pengalaman penangkapan gurita selama sebelas tahun, dan satu orang responden memiliki pengalaman penangkapan gurita selama dua puluh tahun. Pengalaman selama 20 tahun sebagai nelayan tentunya mempengaruhi keberhasilan dalam melakukan aktivitas penangkapan gurita.

### Hasil Tangkapan Gurita

Danial (2011) menunjukkan bahwa ikan pelagis kecil, seperti ikan kembung, tembang, ikan layang, teri, dan tuna, serta ikan demersal dengan nilai ekonomi yang signifikan, seperti ikan merah, kerapu, kerang, dan udang putih, yang produksinya cukup tinggi, mendominasi produksi hasil perikanan di Kota Makassar. Skenario serupa terjadi di PPI (Pangkalan Pendaratan Ikan) Paotere, di mana ikan pelagis mendominasi di antara ikan yang didaratkan.

Hasil tangkapan gurita yang didaratkan di PPI Paotere Makassar telah berkembang. Perkembangan hasil tangkapan gurita sangat bergantung pada musim dan teknologi penangkapan. Berdasarkan data kuesioner diperoleh informasi mengenai hasil tangkapan gurita yang tertangkap menggunakan teknologi pancing ulur dan panah. Dalam menangkap gurita mengenal musim yang baik agar menghasilkan gurita yang melimpah. Jenis spesies gurita yang tertangkap adalah hanya jenis *Octopus vulgaris*



dan *Octopus cyanea*. Dari jenis gurita tersebut merupakan komoditas melimpah dalam proses penangkapan dan memiliki nilai ekonomi yang tinggi dalam pemasarannya, namun jenis *Octopus cyanea* memiliki harga yang bersaing dan stabil jika dibandingkan dengan *Octopus vulgaris*.

#### *Musim Penangkapan*

Penelitian dilakukan oleh Bubun dan Mahmud (2019) menyatakan bahwa efektivitas penangkapan gurita berdasarkan musim menunjukkan bahwa pada musim barat (Bulan Desember – Bulan Februari) produksi gurita lebih tinggi pada musim timur (Bulan Juni – Bulan Agustus). Hal ini disebabkan pada musim barat perairan berada pada gelombang tinggi. Puncak - puncak musim tersebut diduga berhubungan dengan musim kematangan gonad dan pemijahan gurita.

#### *Daerah Penangkapan*

Hasil kuesioner yang disebarkan ke nelayan menunjukkan bahwa area pemanfaatan gurita umumnya dilakukan pada wilayah pesisir. Ini mengindikasikan bahwa daerah penangkapan tidak terlalu jauh sehingga mampu mengurangi biaya operasional dalam penangkapan. Daerah penangkapan gurita yakni dari Pulau Sabaru, Kepulauan Pangkep meliputi Pulau Sanane, Pulau Dewaka dan di Kota Makassar termasuk Pulau Barrang Lompo, Pulau Barrang Ca'di Pulau Balo-Baloang, Lumu-Lumu, Pulau Sarappo, Pulau Selayar, Labuan Bajo dan Pulau Kodingareng Keke. Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia (2014) mengungkapkan bahwa gurita mampu beradaptasi dan hidup pada kondisi lingkungan yang mendukung baik ketika kondisi air pasang maupun surut. Hewan ini dapat hidup sampai pada kedalaman perairan mencapai 5.000 m. Hewan ini secara biologi memiliki pola hidup dengan cara bergerombol dan berenang dalam setiap aktivitasnya.

#### *Teknologi Penangkapan*

Aktivitas penangkapan di PPI Paotere nelayan menggunakan teknologi alat tangkap pancing ulur dan panah. Nelayan lebih menyukai alat tangkap tersebut karena alat tangkap tersebut sederhana untuk dioperasikan, selektif terhadap ukuran sumberdaya, ramah lingkungan, biaya pembuatan murah dan hasil tangkapan umumnya berkualitas. Teknologi penangkapan pancing ulur yang dimodifikasi menggunakan cangkang

kepiting yang dilengkapi aksesoris mata pancing dengan ukuran mata pancing 11. Umpan yang digunakan dalam operasi penangkapan alat tangkap pancing adalah umpan yang menyerupai kepiting. Hal ini disebabkan karena makanan alami gurita adalah kepiting. Teknologi ini sangat efektif dalam memikat gurita, namun produktif dalam meningkatkan produktifitas hasil tangkapan.

**Gambar 1.**  
**Cangkang Kepiting**



*Sumber: hasil penelitian*

Selain itu, hasil tangkapan gurita menggunakan teknologi yang dimodifikasi menggunakan cangkang kepiting masyarakat juga menerapkan alternatif lain yaitu dengan cara menyelam dengan menggunakan alat tangkap berupa panah. Teknologi ini dapat mengais langsung gurita pada tempatnya berlindung dengan cara menyelam menggunakan alat bantu snorkeling.

**Gambar 2.**  
**Alat bantu Snorkeling**



*Sumber: hasil penelitian*

Alat tangkap menggunakan panah lebih menguntungkan bagi nelayan penangkap gurita

karena teknologi ini efektif pada saat dioperasikan, teknologi yang dipakai nelayan membutuhkan banyak tenaga karena proses penangkapannya dengan cara menyelam. Nelayan melakukan aktivitas penangkapan ketika air laut mengalami surut, karena ketika air surut nelayan melakukan penangkapan pada daerah-daerah tempat berlindungnya gurita. Hal ini menguntungkan bagi nelayan karena lebih mudah dalam melakukan penangkapan, namun hal yang merugikan karena nelayan hanya melakukan penangkapan ketika terjadinya air surut sehingga waktu penangkapan menjadi terbatas.

Berdasarkan hasil kuesioner yang dibagikan kepada responden diperoleh jumlah rata-rata hasil tangkapan gurita yang didaratkan di PPI Paotere dalam beberapa tahun terakhir.

**Tabel 3.**  
**Rata-rata hasil tangkapan**

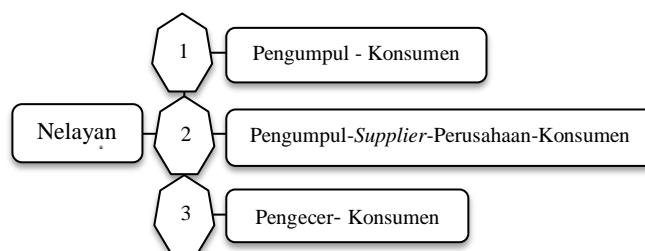
Lama Penangkapan (tahun)	Jumlah Rata-rata Hasil Tangkapan (Kg)
3	319.459
4	1.987.000
5	1.517.677
7	1.548.383,6
9	2.961.000
10	4.277.000
11	3.619.000
20	105.280.000

*Sumber: hasil penelitian*

Jumlah hasil tangkapan gurita yang sangat berfluktuasi. Penyebab berfluktuasinya hasil tangkapan gurita karena adanya musim penangkapan, tekanan penangkapan, kondisi lingkungan dan permintaan pasar. Putri (2018) menunjukkan bahwa harga dan output produk perikanan mempengaruhi harga mereka. Tangkapan musiman adalah yang mempengaruhi perubahan produksi, sedangkan perubahan permintaan dan penawaran adalah yang mempengaruhi fluktuasi harga. Adanya perbedaan pengalaman dan keterampilan menjadi nelayan penangkap gurita dapat menyebabkan hasil yang diperoleh juga tidak sama. Perbedaan jumlah hasil tangkapan gurita yang peroleh nelayan tidak hanya bergantung pada pengalaman, namun juga lingkungan sebagai penyedia makanan dan juga musim. Pada saat nelayan melakukan penangkapan bukan merupakan musim melimpahnya gurita sehingga hasil tangkapan mengalami penurunan.

### Rantai pasok pemasaran gurita

Penelitian yang dilakukan di PPI Paotere terdapat banyak rantai pasok pemasaran yang terlibat. Pemasaran gurita yang ada di Paotere mulai dari nelayan penangkap, pedagang pengumpul, pedagang pengecer dan *supplier*. Hasil tangkapan gurita akan sampai ke tangan konsumen dengan melewati banyak saluran pemasaran untuk mendapatkan keuntungan yang banyak dengan syarat kualitas harus terjaga.



Pada penangkap gurita nelayan mengeluarkan biaya operasional sebesar Rp. 20.000.000,- selama 20 hari/trip, dengan jumlah anak buah kapal (ABK) enam orang. Nelayan melakukan penangkapan gurita tidak jauh dari daerah pelabuhan, jarak penangkapan dari PPI Paotere ke daerah penangkapan sekitar 40 sampai 60 mil dengan hasil tangkapan mencapai 1.000 sampai 1.600 kg/trip. Hasil beberapa kuesioner menunjukkan bahwa alat tangkap yang digunakan yakni pancing ulur yang dimodifikasi menggunakan cangkang kepiting dan panah menunjukkan bahwa tidak ada ikan yang tertangkap pada saat alat tangkap dioperasikan, karena nelayan sudah mengetahui daerah berkumpulnya gurita. Kedalaman perairan untuk menangkap gurita yang menggunakan alat tangkap panah dengan bantuan snorkeling sekitar tujuh meter sehingga nelayan tidak kesulitan saat menyelam karena tempat tersebut tidak terlalu dalam.

Distribusi rantai pemasaran gurita terdiri atas tiga tipe saluran pemasaran yaitu: tipe saluran pemasara pertama, nelayan menjual hasil tangkapan kepada pedagang pengecer dengan harga Rp. 25.000,- sampai 38.000,-/Kg kemudian pedagang pengecer menjual langsung ke konsumen dengan harga Rp. 45.000,- sampai 47.000,-/Kg. Berdasarkan hasil kuesioner salah satu pedagang pengecer yang melakukan penjualan dengan mengeluarkan biaya operasional sebesar Rp. 50.000,-. Pedagang pengecer menjual gurita tidak jauh dari pelabuhan paotere yaitu jl. Barukang I,II,III, jl. Tinumbu dan jl. Galangan kapal.

Tipe saluran pemasaran kedua pedagang pengumpul membeli gurita dari beberapa nelayan dengan harga gurita tersebut sebesar Rp. 25.000,- sampai 38.000,-/Kg kemudian dijual ke *supplier* dengan harga sebesar Rp. 40.000,- sampai 87.000,-/Kg tergantung dari *size* gurita tersebut. Adapun ukuran gurita yang dimaksud seperti pada Tabel di bawah ini.

**Tabel 4.**  
**Ukuran gurita**

<i>Size</i> (g)	Harga beli (Rp)	Harga jual (Rp)
0,3 - 0,5	38.000,-	40.000,-
0,5 – 1,0	40.000,-	43.000,-
1,0 - 1,8	50.000,-	54.000,-
1,8 - 2,75	75.000,-	77.000,-
2 UP	85.000,-	87.000,-

*Sumber: hasil penelitian*

Pengumpul menjual gurita ke *supplier* dengan harga yang berbeda-beda mulai dari harga terendah sampai harga terbesar. Semakin kecil *size* gurita maka semakin rendah nilai harga gurita dan semakin besar *size* gurita maka semakin tinggi nilai harga gurita tersebut. Penelitian Rifki (2018) dalam Amarullah *et al.* (2020) menunjukkan strategi peningkatan pendapatan nelayan di Labuhan Deli Medan bahwa faktor internal yaitu ketidakstabilan jumlah produksi nelayan, rendahnya tingkat Pendidikan nelayan, kurangnya keterampilan yang dimiliki nelayan, besarnya jumlah tanggungan keluarga, jenis alat tangkap yang masih tradisional dan kurangnya perawatan. Faktor eksternal dalam nelayan yaitu adanya fluktuasi harga jual hasil laut, sarana dan prasarana yang kurang memadai dan keadaan iklim yang tidak menentu dan penggunaan alat tangkap ilegal.

Tipe saluran pemasaran ketiga pedagang pengumpul menjual gurita ke salah satu perusahaan yaitu PT. Perikanan Indonesia cabang Makassar yang beralamat Jl. Sabutung 1 no.1, Paotere Makassar. Perusahaan membeli gurita dua sampai empat pedagang pengumpul karena kesediaan stok terbatas sehingga mempermudah dalam mengumpulkan bahan baku gurita. Gurita yang diterima perusahaan pengolahan dengan mendatangkan gurita dari beberapa pemasok (*supplier*). Berdasarkan hasil kuesioner perusahaan biasanya membeli gurita sebanyak 1 x 40 fit (mobil *container Frozen*) atau setara dengan 24 ton dengan harga gurita rata - rata sebesar Rp. 70.000,- sesuai *size* dan grade yang diinginkan perusahaan. Namun rata-rata pembelian gurita dalam sehari

sebanyak 1500 kg sampai 2000 kg dengan biaya operasional sebesar Rp. 300.000,- sampai Rp. 500.000,- jadi modal untuk mendapatkan gurita berada di angka Rp. 1.650.000.000,-. PT. Perikanan Indonesia menjual produk gurita beku rata-rata dengan harga sebesar Rp. 100.000,- sampai Rp. 110.000,- /kg. Dalam melakukan ekspor gurita, perusahaan mengeluarkan biaya operasional sebesar Rp. 150.000.000,- juta dengan berbagai tujuan ekspor antara lain; *United State Of America* (USA), Korea, Jepang dan Vietnam dengan lama perjalanan sekitar 30 sampai 45 hari tergantung dari jarak negara tujuan.

PT. Perikanan Indonesia Paotere Makassar merupakan salah satu perusahaan eksportir gurita beku. Gurita yang diolah oleh perusahaan eksportir berbagai macam bentuk olahan sesuai permintaan negara tujuan. Adapun beberapa bentuk olahan produk gurita di PT. Perikanan Indonesia Paotere yaitu: *Frozen Steam Octopus Leg Only*, *Frozen Steam Octopus Whole Clean Madaco Style*, *Frozen Octopus Whole Clean Yucatan Style*, *Frozen Octopus Whole Clean Pinwhell Style*, *Frozen Octopus Whole Clean Balltype Style* dan *Frozen Octopus Whole Round Block Style*.

## KESIMPULAN

Hasil tangkapan gurita terdiri dari dua jenis yakni *Octopus vulgaris* dan *Octopus cyanea* dengan jenis gurita *cyanea* memiliki harga yang bersaing dan stabil. Hasil tangkapan nelayan cukup bervariasi mulai dari 319.459 kg –105.280.000 kg bergantung pada pengalaman, lingkungan dan musim penangkapan. Rantai pasok pemasaran dapat dianggap berhasil karena setiap perusahaan pemasaran bekerja sama dengan baik dan terintegrasi satu sama lain, memungkinkan distribusi gurita segar berkualitas tinggi dengan cepat ke pelanggan. Dengan margin pemasaran Rp 88.000/kg, saluran ketiga merupakan saluran pemasaran yang paling banyak menghasilkan keuntungan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amarullah, T., Zuraidah, S., Gazali, M. (2020). Strategi Peningkatan Pendapatan Nelayan Skala Kecil Berkelanjutan Melalui Pemanfaatan Potensi Gurita (*Octopus* Sp.) Di Kabupaten Simeulue Propinsi Aceh. Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Teuku Umar, 7(1).
- Arbi, F. (2013). Pengembangan Perikanan Tangkap Di Pangkalan Pendaratan Ikan

(PPI) Paotere Makassar. Bogor: Departemen Pemanfaatan Sumberdaya Perikanan Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Institut Pertanian Bogor.

Danial. (2011). Model Pengembangan Industri Perikanan Berbasis Pelabuhan Perikanan di Kota Makassar Sulawesi Selatan. Bogor: Sekolah Pascasarjana Institut Pertanian Bogor.

Kementerian Kelautan dan Perikanan. (2014). Prospektus Peluang Usaha dan Investasi Komoditas Gurita. Jakarta: Direktorat Usaha dan Investasi. Direktorat Jenderal Pengolahan dan Pemasaran Hasil Perikanan.

Laga, A. (2005). Analisis Sistem Pengelolaan Pelabuhan Perikanan (Studi Kasus: Pangkalan Pendaratan Ikan Paotere Makassar). Sekolah Pascasarjana Institut Pertanian Bogor.

Selpiana., Mutemainna. K., Kantun. W. (2021). Pengembangan Perikanan dan Pemasaran Gurita (*Octopus* sp.) di Makassar Sulawesi Selatan *Fisheries and Marketing Development of Octopus sp. in Makassar, South Sulawesi. SIGANUS: Journal of Fisheries and Marine Science*. 3 (1): 188-197.

Dewi, R. P. A., & Suprpti, I. (2022). Analisis Manajemen Rantai Pasok dan Efisiensi Pemasaran Keripik Jagung UD. Tajul Anwar Jaya. *AGRISCIENCE*, 2(3): 743-761.

Soekartawi, D. R. (2002). Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil - hasil Pertanian. PT. Raja Grafindo. Jakarta.

Bubun, R. L., & Mahmud, A. (2010). Teknologi Penangkapan Pocong – Pocong Untuk Gurita di Kecamatan Kabaena Barat Sulawesi Tenggara. *Marine Fisheries: Journal Of Marine Fisheries Technology And Management*, 1(2): 23-32.