

ANALISIS RANTAI NILAI IKAN NILA: Studi Kasus di Kabupaten Toba Samosir

Julia Marisa, Rahmat Syahni, Rika Ampuh Hadiguna, and Nofialdi

University Andalas, Padang City, Indonesia

Pembangunan Panca Budi University, Medan 20122, Indonesia

Andalas University, Padang City, Indonesia.

Andalas University, Kampus Limau Manis, Padang, Indonesia.

juliamarisa2@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian/kajian ini adalah mengidentifikasi pola rantai pasok dan menganalisis nilai tambah pada setiap anggota rantai pasoknya; serta menganalisis rantai nilai pada pelaku usaha yang memperoleh keuntungan terbesar dan pihak terkait di Kabupaten Toba Samosir. Analisis data yang digunakan pada penelitian ini berupa analisis data kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif dilakukan untuk mendeskripsikan dan menganalisis rantai nilai usaha ikan nila. Analisis kuantitatif dilakukan untuk menghitung biaya dan keuntungan yang digunakan untuk mengetahui nilai tambah usaha. Hasil dari penelitian/kajian ini adalah (1) pola aliran rantai pasok usaha ikan nila dimulai dari pembudidaya ikan sampai kepada konsumen. Anggota rantai pasok ikan nila terdiri dari pembudidaya ikan, pedagang pengumpul, pedagang pengecer, pengolah ikan Nila dan Fillet. (2) Besarnya nilai tambah yang didapat oleh setiap pelaku rantai pasok ikan nila adalah 22,59 % untuk pembudidaya ikan nila, 86,96% untuk pedagang pengumpul, 48% untuk pedagang pengecer, 42,59% untuk pengolah ikan nila, dan 12,61% untuk pengolah ikan nila fillet. (3) pelaku usaha yang memperoleh keuntungan terbesar pada rantai nilai adalah pedagang pengumpul yaitu sebesar Rp 25.507.513 per ton atau Rp. 25.510 per kilogram ikan nila dan terdapat keterkaitan antara seluruh pelaku rantai dengan melihat fungsi dan dampaknya terhadap pertambahan nilai ikan nila menjadi ikan asin dan ikan fillet.

Kata kunci: Ikan nila; industri pengolahan; nilai tambah; rantai nilai; rantai pasok; tobasa

A. PENDAHULUAN

Toba Samosir merupakan salah satu kabupaten di Sumatera Utara yang dikelilingi oleh Danau Toba. Kabupaten Toba Samosir sangat berpotensi untuk pengembangan perikanan baik tangkap maupun budidaya dan dapat meningkatkan perekonomian daerahnya. Dengan cara tersebut, tentunya tingkat pengangguran di Toba Samosir akan berkurang dan pertumbuhan serta pembangunan ekonomi akan bertumbuh dengan pesat.

Menurut Dinas Perikanan Tobasa (2017), total produksi perikanan air tawar di Kabupaten Tobasa pada tahun 2016 masing-masing sebesar 4.689.554 ton untuk ikan nila, 405.883 ton untuk ikan mas dan 2.552 ton untuk ikan lele. Berdasarkan data tersebut dapat diketahui bahwa ikan yang memiliki total produksi paling besar berada pada komoditas ikan nila. Hal ini disebabkan karena pemasaran ikan nila merupakan merupakan jenis sumberdaya perikanan terpenting karena menjadi komoditi ekspor dan bahan konsumsi dalam negeri (Manik, 2007). Ikan Nila tidak hanya dikonsumsi dalam bentuk segar, tetapi juga diolah menjadi ikan asin, ikan fillet beku, kerupuk ikan surimi dan lainnya. Ikan asin merupakan industri pengolahan nila yang paling banyak di Kabupaten Tobasa. Ikan fillet dan nila asin nila ini dipasarkan ke daerah sekeliling Danau Toba sebagai oleh-oleh wisatawan yang berkunjung, dan di pasarkan juga ke pasar domestik dan pasar tradisional di Sumut. Keberlanjutan usaha pengolahan ikan asin sangat bergantung pada kontinuitas pasokan ikan nila sebagai bahan baku utama. Untuk itu, perlu kerjasama antara berbagai pihak yang terkait dalam industri pengolahan ikan nila, baik pelaku usaha dan pemerintah dalam menjaga ketersediaan produksi hingga ke tangan pengolah ikan.

Keberlanjutan kegiatan usaha pengolahan ikan nila sangat dipengaruhi oleh sistem rantai nilai yang dibangun oleh pelaku usaha mulai dari penyediaan sarana produksi, industri pengolahan ikan, distribusi produk, serta pemasarannya hingga produk tersebut sampai ke tangan konsumen lokal maupun luar negeri. Menurut (Achmad 2020), pelaku usaha mulai dari petani pembudidaya, pengolah ikan, pedagang eceran, pedagang besar/ pengumpul, dan eksportir merupakan penyusun dan pelaku utama rantai nilai perikanan.

Menurut Anane-Taabeah, Quagraine, and Amisah (2016), rantai nilai merupakan aktifitas yang berawal dari bahan mentah sampai dengan penanganan purna jual yang melibatkan pelaku usaha terkait pada setiap mata rantai dalam pemasaran produknya. Rantai nilai memberikan wahana mengidentifikasi cara untuk menciptakan diferensiasi melalui

pengembangan nilai dan pembagian peran kepada setiap pelaku pada setiap mata rantai. Sedangkan menurut Adolf, Bush, and Vellema (2016), analisis rantai nilai dilakukan untuk menilai semua kegiatan usaha dan pemangku kepentingan serta hubungannya dalam rantai pasok. Analisis rantai nilai ini bertujuan untuk mengatasi kendala inefisiensi seperti variabilitas, mengurangi kerentanan dan meningkatkan kapasitas untuk beradaptasi dengan perubahan. Ahmed et al. (2019) menyatakan bahwa kekuatan rantai nilai yang terbentuk di tingkat pembudidaya sebagai pelaku utama diperoleh dari peningkatan kualitas dan melakukan diversifikasi produk usaha. Sedangkan Menurut Argarini and Wastra (2016) yang menyatakan bahwa kekuatan rantai nilai yang terbentuk di tingkat pembudidaya ikan dan koperasi diperoleh dari kekuatan finansial berupa bantuan modal kerja dan sarana-sarana produksi. Permasalahan utama dalam rantai nilai produk olahan ikan nila adalah belum meratanya informasi nilai tambah. nilai tambah pengolahan ikan nila terdistribusi secara tidak merata antar pelaku. pembudidaya ikan nila yang memiliki akses langsung ke industry memperoleh finansial yang lebih baik dibandingkan petani ikan yang menjual ikannya melalui pedagang perantara.

Menurut Argarini and Wastra (2016), Rantai nilai terbentuk berdasarkan atas pengembangan yang dilakukan dengan cara penyuluhan pihak-pihak terkait dan tersedianya kegiatan koperasi. Sedangkan menurut Uddin et al. (2018) yang menyatakan bahwa rantai nilai ikan nila terbentuk bukan hanya dari pengembangan yang dilakukan oleh penyuluhan dan kegiatan koperasi, melainkan dari pengembangan Inbound logistik, operasi, outbound logistik, operasi, dan pemasaran, serta aktivitas penunjang seperti: infrastruktur produksi, pengembangan SDM, pengembangan teknologi, dan pengadaan. Penelitian ini pun didukung oleh Anane-Taabeah, Quagraine, and Amisah (2016); Ahmed et al. (2019); Hamilton-Hart and Stringer (2016) yang menyatakan bahwa rantai nilai ikan nila terbentuk dari aktivitas utama dan aktivitas pendukung. Apabila aktivitas utama dan aktivitas pendukung diberi nilai dalam kegiatan usahanya, maka akan menghasilkan nilai tambah (*Value added*).

Nilai tambah (*Value added*) adalah pertambahan nilai suatu komoditas karena mengalami proses pengolahan, pengangkutan, ataupun penyimpanan dalam suatu produksi. Dalam proses pengolahan nilai tambah dapat didefinisikan sebagai selisih antara nilai produk dengan nilai biaya bahan baku dan input lainnya, tidak termasuk tenaga kerja (Hayami *et al.*,

1987). Menurut Ramadhan and Junianto, (2021), nilai tambah di dalam rantai nilai ini terbentuk akibat penanganan pasca panen pada setiap saluran pemasaran.

Dari penelitian-penelitian sebelumnya, terdapat reseach gap yaitu menurut Ahmed et al. (2019), nilai tambah petani pembudidaya lebih besar dari nilai tambah yang diperoleh pabrik pengolahan maupun pedagang yaitu sebesar 83,53%. Sedangkan Menurut Wachdijono and Julhan (2019) bahwa rantai nilai ikan nila pada tingkat pembudidaya dan pedagang pengepul memiliki nilai tambah lebih sedikit dibandingkan dengan pedagang pengumpul dan pedagang besar. Penelitian ini juga didukung oleh penelitian Röckmann et al. (2012) yang menyatakan bahwa nilai tambah paling besar dalam rantai nilai berada pada pedagang pengecer, sedangkan petani ikan nila memiliki nilai tambah paling sedikit, dan hal ini juga sesuai dengan penelitian Argarini and Wastra (2016) yang menyatakan nilai tambah ekonomi yang diperoleh petani dan koperasi lebih kecil dibandingkan dengan pedagang pengumpul lainnya, hal ini dikarenakan umur dan pengalaman koperasi yang masih baru, serta pendanaan yang masih mengharapkan bantuan dari pihak diluar koperasi. Menurut Pramasari and Hariyati (2018) yang menyatakan bahwa nilai tambah terbesar terdapat pada pengolahan (industri). Sedangkan Menurut Judi, Baihaqi, and Prasetyawan, (2014), nilai tambah terbesar dalam rantai nilai industri terdapat pada pemasaran dan penjualan (marketing and sales), dan tidak signifikan pengaruhnya terhadap peningkatan nilai tambah di dalam negeri karena *barrier to entry* cukup besar. Berdasarkan uraian di atas terlihat bahwa hasil penelitian yang menganalisis nilai tambah dalam rantai nilai pengolahan ikan nila masih memberikan kesimpulan yang berbeda-beda mengenai nilai tambah yang diterima antara petani dengan pelaku mata rantai yang lain, dan adanya gap dalam penelitian empiris yang meneliti rantai nilai pengolahan ikan nila. Oleh sebab itu, perlu dilakukan penelitian rantai nilai pengolahan ikan nila karena dianggap belum memadai dibanding dengan pelaku pada mata rantai yang lain, akibat nilai tambah yang diberikan petani produsen masih minimal.

1. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian/kajian ini adalah

- a. Mengidentifikasi pola rantai pasok usaha,
- b. Menganalisis nilai tambah pada setiap anggota rantai pasoknya;
- c. Menganalisis rantai nilai pada pelaku usaha ikan nila dan pihak terkait di Kabupaten Toba Samosir.

2. Urgensi Research

Keutamaan dari penelitian ini adalah:

- a. Penelitian/kajian ini memberikan solusi bagi permasalahan dibidang industri perikanan terutama pada pengolah ikan nila yang masih dianggap belum memadai dibanding dengan pelaku pada mata rantai yang lain, akibat dari nilai tambah yang masih minimal.
- b. Memberikan kontribusi terhadap pentingnya pengembangan pengolahan ikan air tawar khususnya ikan nila dalam meningkatkan pendapatan pelaku usaha.

B. METODE

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Toba Samosir. Lokasi ini dipilih karena merupakan daerah produksi ikan air tawar terutama ikan nila terbesar di Sumatera Utara. Analisis data yang digunakan pada penelitian ini berupa analisis data kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif dilakukan untuk mendeskripsikan dan menganalisis rantai pasok dan rantai nilai usaha ikan nila. Analisis kuantitatif dilakukan untuk menghitung biaya dan keuntungan yang digunakan untuk mengetahui nilai tambah usaha. Menurut Uddin et al. (2018), langkah-langkah yang perlu dilakukan dalam menganalisis rantai nilai adalah: (a) Entry point, dimulai dari membudidayakan ikan nila kemudian dilakukan penelusuran dengan sistem bola salju untuk mendapatkan informan kunci pada titik berikutnya hingga sampai ke konsumen; (b) Value Chain Mapping (actors and product flow, flow of income, flow of information), setelah teridentifikasi pelaku utama rantai nilai dan pelaku-pelaku lain yang diperoleh dengan merunut ke belakang (go backward) maupun ke depan (go forward) maka ditentukan pendapatan (gain) setiap pelaku yang diperoleh melalui hubungan input-output. (c) Analysis of Governance Structure, mengidentifikasi pihak mana saja yang dapat dilibatkan untuk perbaikan rantai nilai. Mereka yang terlibat perlu berkoordinasi sehingga tindakan intervensi mata rantai dapat tercapai kemanfaatannya. (d) Critical Success Factors, menggeser penerima manfaat pada usaha, keberhasilan suatu produk bukan ditentukan oleh kekuatan perusahaan untuk memasok sejumlah produknya namun ditentukan oleh kemampuan perusahaan (jaringan, teknologi, produksi dsb) untuk memenuhi kebutuhan pasar baik dalam kuantitas maupun kualitas yang sesuai.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. *Karakteristik Pelaku Usaha*

Karakteristik responden merupakan diskripsi petani pengolah ikan nila di Kabupaten Toba Samosir yang meliputi umur, pendidikan formal, jumlah anak, dan pengalaman dalam usaha pengolahan ikan nila. Data rata-rata karakteristik responden dapat dilihat pada Tabel 1.

TABLE III
KARAKTERISTIK RESPONDEN

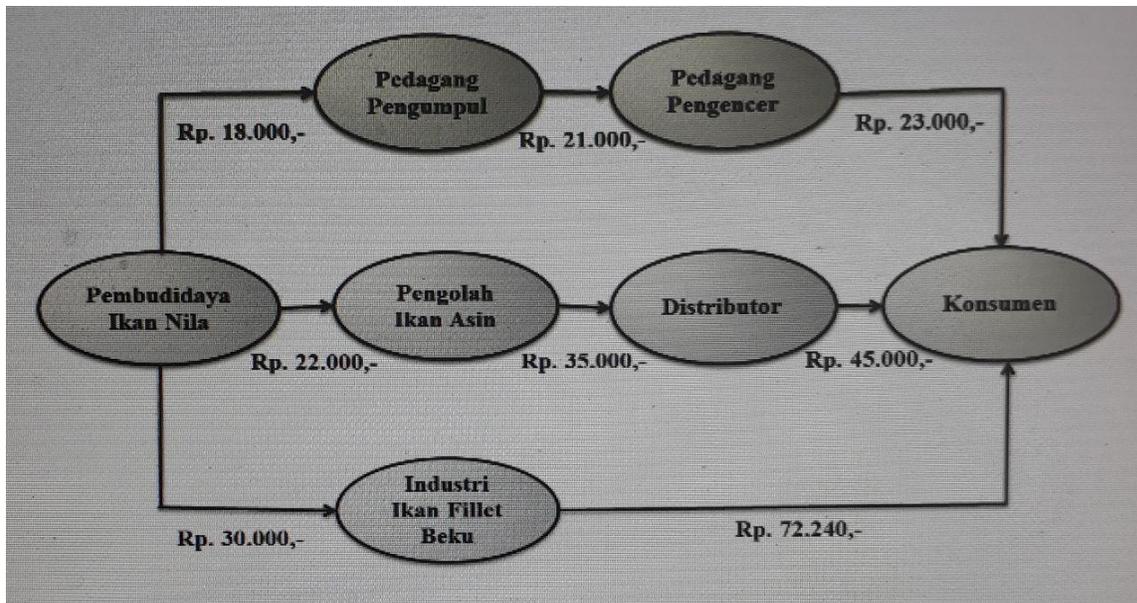
No	Uraian	Satuan	Range		Rata-Rata
			Terendah	Tertinggi	
1.	Umur	Tahun	27	45	36
2.	Pendidikan	Tahun	6	12	9
3.	Jumlah Anak	Orang	1	5	3
4.	Pengalaman	Tahun	5	16	9

Sumber: Data Primer (diolah), 2022.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Cai, Quagraine, and Hishamunda (2017) dimana karakteristik responden meliputi umur, pendidikan, jumlah anak, dan pengalaman. Rata-rata umur responden 48 tahun yang menunjukkan sampel tergolong produktif. Tingkat pendidikan responden setara dengan Sekolah Menengah Pertama (SMP). Rata-rata jumlah anak yang ditanggung sebanyak 4 orang. Jumlah tanggungan anak menunjukkan ketersediaan tenaga kerja dalam keluarga yang siap digunakan dalam usaha. Tingkat pengalaman akan memberikan perubahan pada keterampilan kerja seseorang kearah yang lebih baik.

2. *Rantai Nilai Usaha ikan Nila*

Rantai pasok ikan nila cukup sederhana karena tidak banyak pelaku/aktor yang terlibat dalam proses pendistribusian ikan hingga sampai kepada konsumen. Aktor-aktor yang terlibat dalam rantai pasok memiliki tugasnya masing-masing. Pelaku yang terlibat dalam rantai pasok usaha ikan nila adalah pembudidaya ikan, pengolah ikan, dan distributor. Pola rantai pasok usaha ikan nila secara sistematis dapat dilihat pada gambar 1.



Gambar 1. Pola rantai pasok dan Harga pada Usaha Ikan Nila di Kabupaten Tobasa

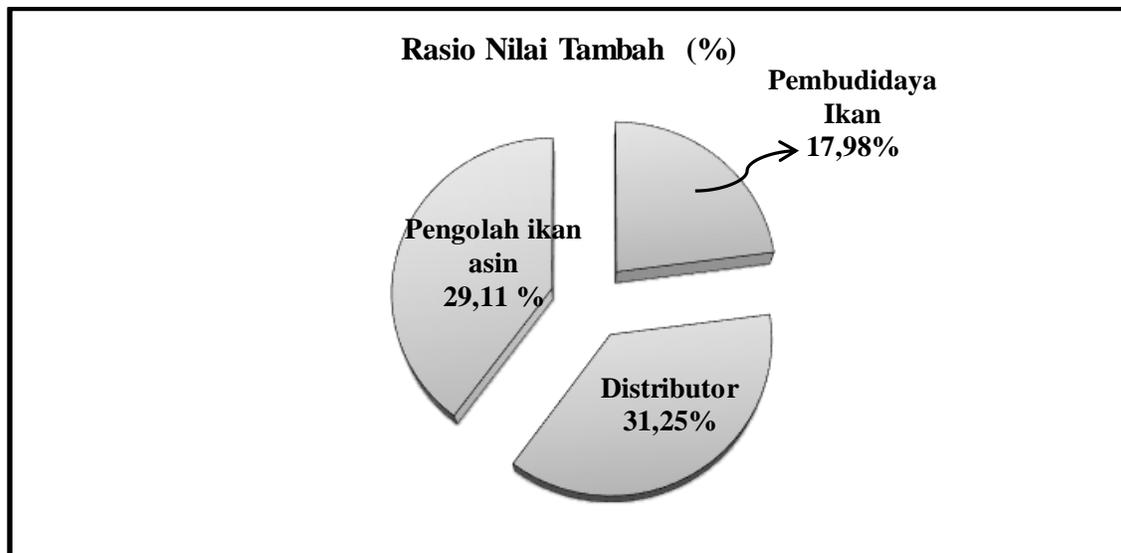
Dalam rantai pasok usaha ikan nila terdapat beberapa pelaku yang terlibat yaitu mulai dari petani pembudidaya ikan sampai kepada pemasaran atau konsumen akhir. Harga ikan nila yang dijual petani pembudidaya kepada pedagang pengumpul dan pengolah ikan berbeda-beda. Harga ikan nila dari petani pembudidaya kepada pedagang pengumpul dan pengolah ikan asin adalah sebesar Rp. 22.000 per kg dan harga ikan nila dari pembudidaya kepada pengolah ikan fillet sebesar Rp. 30.000 per kg. Hal ini disebabkan karena adanya penanganan pasca panen. Ikan yang di jual kepada pedagang pengolah ikan fillet masih keadaan hidup (segar) dan sudah dipilih sesuai great yang ditentukan dengan kualitas yang baik sesuai dengan perjanjian kerjasama antara pembudidaya dengan pengolah ikan. Sedangkan ikan yang di jual kepada pengolah ikan asin lebih murah dikarenakan ikan yang dijual sudah dalam keadaan tidak segar (ikan mati) dan tidak lulus sortir. Penambahan nilai usaha ikan nila baik dari segi harga maupun kegunaan diperoleh dari aktivitas-aktivitas yang dilakukan oleh setiap anggota rantai pasok. Adanya perlakuan ataupun pengolahan terhadap ikan nila mengakibatkan adanya penambahan nilai ikan nila. Gambar 1. Berikut memperlihatkan mengenai alur proses penambahan nilai usaha ikan nila.

3. Value Added

Menurut Marimin et al. (2014) dan Röckmann et al. (2012), bahwa nilai tambah adalah suatu perubahan nilai yang terjadi karena adanya perlakuan terhadap suatu input pada suatu proses produksi. Arus peningkatan nilai tambah komoditas pertanian terjadi disetiap mata

rantai pasok dari hulu ke hilir yang berawal dari petani dan berakhir di konsumen akhir. Nilai tambah pada setiap anggota rantai pasok berbeda-beda tergantung dari input dan perlakuan oleh setiap anggota rantai pasok tersebut.

Nilai tambah komoditas di sektor hulu dapat dilakukan dengan penyediaan bahan baku yang berkualitas dan berkesinambungan yang melibatkan para pelaku pada mata rantai pertama, antar lain petani, penyedia sarana prasarana pertanian, dan penyedia teknologi. Sedangkan nilai tambah pada sektor hilir melibatkan industri pengolahan. Komoditas perikanan yang mudah rusak (*perisable*) dan *balky* memerlukan penanganan atau perlakuan yang tepat, sehingga produk tersebut tahan lama dan siap dikonsumsi oleh konsumen. Dan menurut Wachdijono and Julhan (2019), nilai tambah pada sektor retail adalah keuntungan yang didapat oleh retailer (pedagang pengumpul) dalam menjual produk hasil perikanan yang sudah mengalami pengolahan. Berikut Gambar 2 mengenai rasio nilai tambah pada pelaku usaha rantai nilai.



Gambar 2. Rasio Nilai Tambah pada pelaku Usaha Rantai Nilai Ikan Nila

Gambar 2 memperlihatkan rasio nilai tambah yang diterima pembudidaya ikan nila lebih kecil dibandingkan dengan pelaku lainnya dalam rantai nilai yaitu sebesar 17,98%. Dan yang paling besar berada pada distributor dengan rasio nilai tambah nya sebesar 40 %. Hal ini disebabkan karena adanya pengolahan pengasinan ikan terhadap bahan baku utan (ikan nila) yang mengakibatkan nilai jual meningkat. Menurut Marisa et al.(2021) nilai tambah diperoleh dari pengurangan nilai output, harga barang baku, dan sumbangan input lain. Nilai tambah yang diperoleh oleh pembudidaya ikan sebesar 16.672,51 per kilogram, pedagang

pengumpul sebesar Rp. 4.898,88 per kg, pengolah ikan sebesar Rp. 56.029,60 per kilogram, dan nilai tambah yang diperoleh oleh distributor sebesar Rp. 14.619,39 per kilogram. Penelitian ini didukung oleh penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa nilai tambah yang diterima pembudidaya lebih tinggi dibandingkan pedagang pengumpul dan nilai tambah yang diterima perusahaan lebih besar daripada nilai tambah pembudidaya (Wardono et al. 2016). Penelitian ini juga sejalan dengan penelitian Anane-Taabeah, Quagraine, and Amisah (2016) yang menunjukkan bahwa selain pembudidaya nila, semua pelaku rantai utama lainnya yang diidentifikasi: pemasok input, pedagang, dan jasa makanan, memiliki margin keuntungan positif. Untuk pembudidaya ikan menunjukkan bahwa mereka tampaknya beroperasi dengan kerugian, menunjukkan bahwa budidaya ikan kurang menguntungkan dibandingkan dengan kegiatan rantai nilai lainnya. Minimnya informasi pasar yang terbatas seringkali menghambat negosiasi harga, yang berdampak terutama pada pembudidaya nila. Metode penentuan harga, biaya input yang relatif tinggi, dan kurangnya perbedaan pelanggan dan pencatatan semuanya tampaknya berkontribusi pada kerugian nyata yang dialami oleh pembudidaya ikan.

4. *Value Chain Analysis*

Value Chain adalah pendekatan sistematis untuk mengembangkan keunggulan kompetitif dan nilai sebuah perusahaan. *Value Chain* mengidentifikasi dan menghubungkan berbagai aktivitas strategis di perusahaan (Lim 2016). Analisis rantai nilai (*Value Chain Analysis* atau VCA) adalah alat bantu yang bagus untuk menciptakan nilai keunggulan terbesar bagi para pelanggan perusahaan. Secara sederhana dalam bisnis, perusahaan membeli bahan baku, menciptakan nilai tambah dengan mengubahnya menjadi sesuatu yang bernilai bagi orang lain (pelanggan).

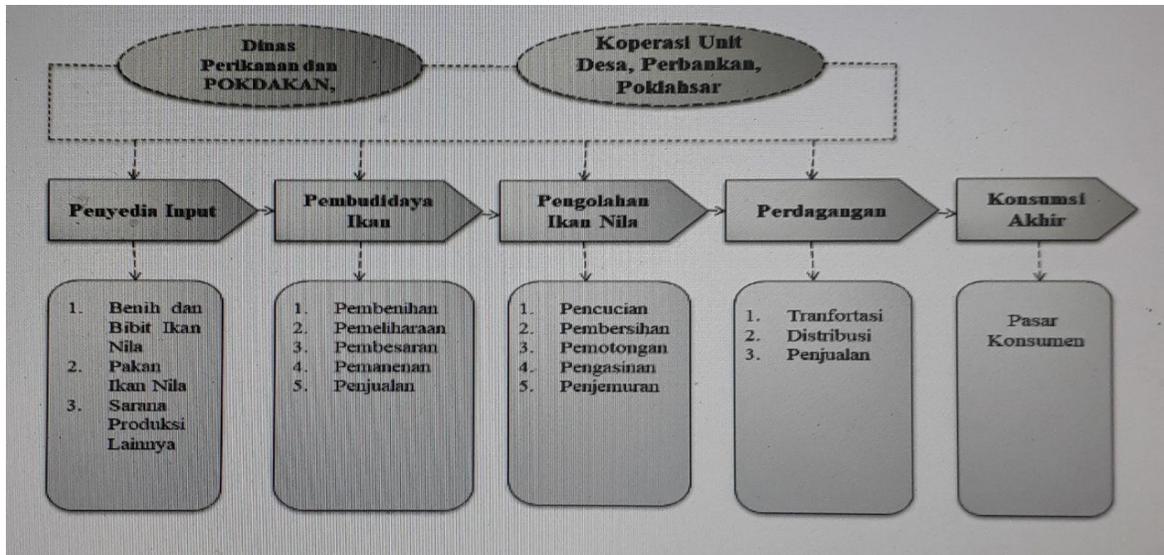


Fig. 3 Peran dari pelaku/aktor yang terlibat dalam rantai nilai usaha ikan nila di Kabupaten Tobasa, Sumatera Utara

Menurut Porter Bisnis suatu perusahaan dengan sangat baik dapat digambarkan sebagai rantai nilai, dimana pendapatan total dikurangi biaya total dari semua aktivitas yang dijalankan untuk mengembangkan dan memasarkan suatu produk atau jasa menghasilkan nilai. Selanjutnya Porter (1985) dalam Uddin et al. (2018) menjelaskan, Analisis value-chain merupakan alat analisis stratejik yang digunakan untuk memahami secara lebih baik terhadap keunggulan kompetitif, untuk mengidentifikasi dimana value pelanggan dapat ditingkatkan atau penurunan biaya, dan untuk memahami secara lebih baik hubungan perusahaan dengan pemasok (*Supplier Linkages*), dan hubungan dengan konsumen (*Consumer Linkages*).

Aktivitas-aktivitas yang dilakukan oleh pelaku/aktor yang terlibat dalam rantai nilai komoditas ikan nila memiliki hubungan yang saling berkoordinasi dan memerlukan antara satu dengan yang lain. Maka dari itu kegiatan rantai nilai dalam usaha komoditas rantai nilai tidak hanya melibatkan kegiatan utama saja, tetapi ada kegiatan pendukung yang ikut terlibat baik langsung maupun secara tidak langsung. Pelaku yang terlibat antara lain penyedia input produksi, petani pembudidaya, pengolah ikan, pedagang pengumpul, pedagang pengecer konsumen serta instansi/lembaga yang terkait dengan usaha komoditas ikan nila di kabupaten Tobasa. Berikut ini Gambar 3 fungsi dari masing-masing aktor/pelaku yang terlibat dalam rantai nilai pengolahan ikan nila.

Rantai nilai usaha ikan nila di kabupaten Tobasa pada Gambar 3 menunjukkan tahapan rantai nilai, fungsi dari setiap tahapan, pelaku-pelaku yang terlibat dalam setiap tahapan, dan lembaga pendukung atau penunjang dalam usaha tersebut, baik langsung maupun tidak langsung. Pelaku yang terlibat dalam tahapan sarana produksi adalah penyedia saprodi yang didukung dengan adanya pembinaan, penyuluhan, dan pemberi bantuan dari pemerintah kabupaten Tobasa oleh Dinas Perikanan. Pelaku yang terlibat dalam tahap produksi ikan nila adalah petani pembudidaya, tahap pengolahan ikan nila adalah UPI, tahap pemasaran adalah pedagang pengumpul dan pedagang pengecer dan tahap konsumsi adalah ekspor dan pasar lokal. Tahapan dari produksi, pengolahan, dan pemasaran didukung dengan adanya pembinaan, penyuluhan, dan pemberi bantuan dari pemerintah kabupaten, pinjaman lunak DPM, dan program corporate Social Responsibility (CSR). Semua tahapan tersebut secara tidak langsung didukung oleh Dinas Perikanan dan dinas perindustrian dan perdagangan. Berikut Gambar 3 rantai nilai usaha Ikan Nila di Kabupaten Tobasa.

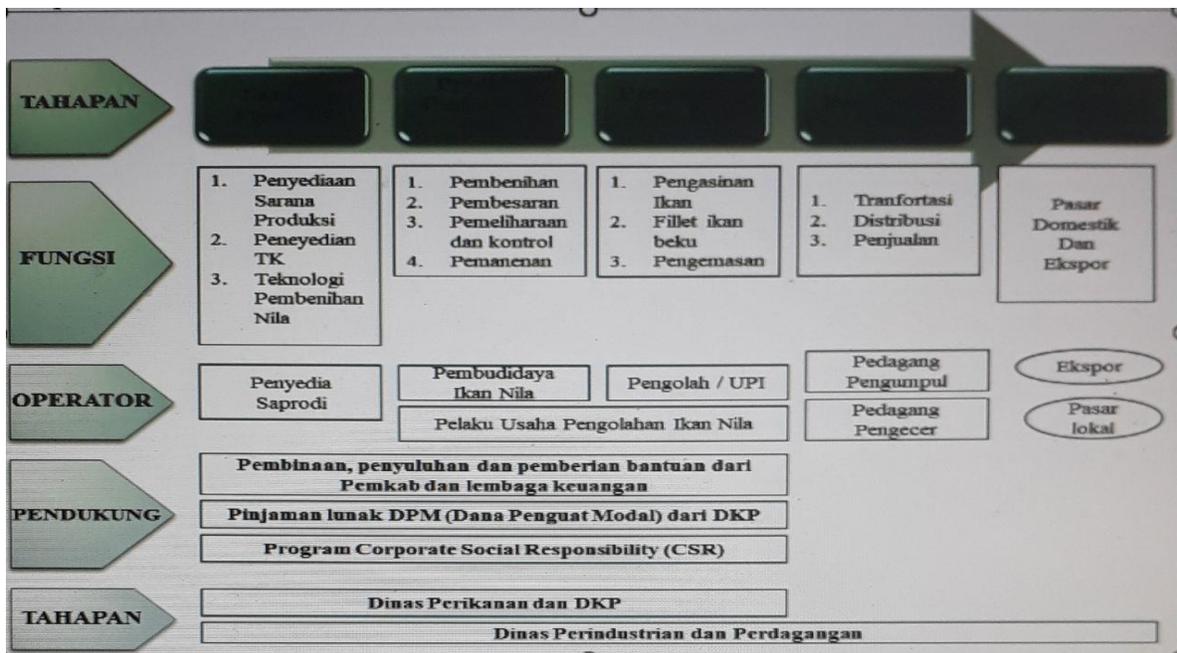


Fig. 3 Rantai Nilai Usaha Ikan Nila di Kabupaten Toba Samosir

Dari Gambar 3 dapat dijelaskan bahwa aktor utama yang terlibat dalam rantai nilai adalah pemasok input (penyedia sarana produksi), pembudidaya ikan, pengolah, dan pedang hingga ke konsumen. Aktor pendukung yaitu pemerintah, lembaga keuangan, dinas perindustrian dan perdagangan, dinas perikanan dan DKP. Untuk meningkatkan rantai nilai dan memastikan bahwa rantai tersebut berkelanjutan, kami merekomendasikan agar

pelaku utama didorong untuk memiliki transaksi pembayaran yang terdefinisi dengan baik dengan pelanggan dan mengadopsi metode pembayaran yang fleksibel. Para pembudidaya ikan juga akan mendapat manfaat dari membentuk hubungan yang kuat dan terus-menerus di antara mereka sendiri, seperti mengidentifikasi pelaku tertentu dan menangani mereka secara konsisten. Hal ini sejalan dengan penelitian Anane-Taabeah, Quagraine, and Amisah (2016); Uddin et al. (2018); Cai, Quagraine, and Hishamunda (2017) yang menyatakan bahwa meningkatkan kekuatan pasar petani ikan, memastikan efisiensi dalam rantai nilai, dan memprioritaskan pencatatan biaya dapat meningkatkan pendapatan dan kinerja rantai nilai dalam hal margin keuntungan. Oleh karena itu manajemen informasi sangat penting untuk ditingkatkan agar rantai nilai pun dapat meningkat.

D. KESIMPULAN

Kesimpulan dari penelitian ini adalah:

1. Pola aliran rantai pasok usaha ikan nila dimulai dari pembudidaya ikan sampai kepada konsumen. Anggota rantai pasok ikan nila terdiri dari pembudidaya ikan, pengolah ikan Nila dan Distributor.
2. Besarnya nilai tambah yang didapat oleh setiap pelaku rantai pasok ikan nila adalah 17,99% untuk pembudidaya ikan nila, 29,11% untuk pengolah ikan nila fillet dan 31,25% untuk distributor.
3. Untuk rantai nilai, analisis dilakukan untuk melihat keterkaitan antara seluruh pelaku rantai dengan melihat fungsi dan dampaknya terhadap pertambahan nilai ikan nila menjadi ikan fillet dan nila asin.

DAFTAR PUSTAKA

- Achmad, Andrian. (2020). Sustainable Aquaculture Management Of Vanamei Shrimp (Liptopenaeus Vannamei) In Batukaras Village Pangandaran, Indonesia. *International Journal Of Geomate*, 19(72). <https://doi.org/10.21660/2020.72.5727>.
- Adolf, Steven, Simon R. Bush, And Sietze Vellema. (2016). Reinserting State Agency In Global Value Chains: The Case Of Msc Certified Skipjack Tuna. *Fisheries Research* 182 (October): 79–87. <https://doi.org/10.1016/j.fishres.2015.11.020>.
- Ahmed, M. Nasr-Allah, A. Habib Olfat, W. Dickson Malcolm, And Charo-Karisa Harrison. (2019). Value Chain Analysis Of Small-Scale Fisheries In The High Dam Lake In Egypt. *International Journal Of Fisheries And Aquaculture*, 11(2): 43–54. <https://doi.org/10.5897/Ijfa2018.0663>.
- Anane-Taabeah, Gifty, Kwamena Quagraine, And Steve Amisah. (2016). Assessment Of Farmed Tilapia Value Chain In Ghana. *Aquaculture International*, 24(4): 903–19. <https://doi.org/10.1007/S10499-015-9960-1>.
- Argarini, Mentari, And Akhmad Riyadi Wastra. (2016). Analisis Rantai Nilai Komoditas Ikan Air Tawar Unggulan Di Kota Tangerang, 10(1): 12.
- Cai, Junning, Kwamena K. Quagraine, And Nathanaël Hishamunda, Eds. (2017). *Social And Economic Performance Of Tilapia Farming In Africa*. Fao Fisheries And Aquaculture Circular, No. 1130. Rome: Food And Agriculture Organization Of The United Nations.
- Hamilton-Hart, Natasha, And Christina Stringer. (2016). Upgrading And Exploitation In The Fishing Industry: Contributions Of Value Chain Analysis. *Marine Policy*, 63 (January): 166–71. <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2015.03.020>.
- Judi, Adinda Moizara, Imam Baihaqi, And Yudha Prasetyawan. N.D. Analisis Value Chain Untuk Peningkatan Nilai Tambah Industri Pengolahan Pada Komoditas Perikanan di Tarakan Dengan Pendekatan Ahp Dan Hoq. 6.
- Lim, Guanle. (2016). Value Chain Upgrading: Evidence From The Singaporean Aquaculture Industry. *Marine Policy*, 63(January): 191–97. <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2015.03.016>.
- Marimin, Marimin, Defni Feifi, Sri Martini, And Retno Astuti. (2014). Added Value And Performance Analyses Of Edamame Soybean Supply Chain: A Case Study. *Operations And Supply Chain Management: An International Journal*, December, 148–63. <https://doi.org/10.31387/Oscm080048>.
- Marisa, Julia, Rahmat Syahni, R.A Ampuh, And Nofialdi. 2021.
- Pramasari, Ika Fatmawati, And Yuli Hariyati. (2018). Value Added And Strategy Development Of Galangal-Coffee Agroindustry, 6(5): 12.
- Ramadhan, Muhammad Firham, And . Junianto. (2021). Analysis Of Added Value Of Fish Drumstick At Home Industry ‘Adisyafidz Barokah’ Nagreg, Bandung Regency, West Java. *Asian Journal Of Fisheries And Aquatic Research*, March, 9–13. <https://doi.org/10.9734/Ajfar/2021/V11i630219>.

- Röckmann, Christine, Clara Ulrich, Marion Dreyer, Ewen Bell, Edward Borodzicz, Päivi Haapasaari, Kjellrun Hiis Hauge, Et Al. (2012). The Added Value Of Participatory Modelling In Fisheries Management – What Has Been Learnt?. *Marine Policy*, 36(5): 1072–85. <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2012.02.027>.
- Uddin, Md. Taj, Apurba Goswami, Md. Salehur Rahman, Aurup Ratan Dhar, And Md. Akhtaruzzaman Khan. (2018). Value Chain Of Pangas And Tilapia In Bangladesh. *Journal Of The Bangladesh Agricultural University*, 16(3): 503–12. <https://doi.org/10.3329/jbau.v16i3.39448>.
- Wachdijono, W, And R Julhan. (2019). Analysis Of Added Value In Dry Sea Fish Agroindustry In Gebang Sub District, Cirebon Regency. *Journal Of Physics: Conference Series*, 1360(October): 012033. <https://doi.org/10.1088/1742-6596/1360/1/012033>.
- Wardono, Budi, A Fauzi, A. Fahrudin, And A. H. Purnomo. (2016). Value-Added Business Based On Small Scale Of Fisheries: A Case Study On Northern And Southern Coasts Of Java (Lamongan And Pelabuhanratu Regency), Indonesia. *International Journal Of Scientific & Technology Research*, 5(02): 134–39.