

AQUASAINS
(Jurnal Ilmu Perikanan dan Sumberdaya Perairan)
(Vol 9 No. 1 Tahun 2020)

FISH PLAZA AS A CENTRE OF FISHERIES PRODUCT TRADING IN TUBAN REGENCY, EAST JAVA

Yuyun Suprapti¹ · Miftachul Munir¹ · Muhammad Zainuddin¹

Abstract *The purpose of this research is to find out how Plaza Ikan encourages fish traders to increase their business. One of the efforts of the Tuban Regency Government to increase the added value of fish products is to establish a fish Plaza. The fish plaza is an integrated fish auction place that is packaged in a modern way and integrates with the sale of fresh fish, smoked fish and various processed fish. With the concept of integration, it is hoped that the economy of Tuban fishermen will improve. The research method used a qualitative descriptive method, while the data collection using interviews and questionnaire techniques. Of the 30 respondents who answered everyday trading at the fish plaza, 20 respondents strongly agreed, 7 respondents agreed and 3 respondents were doubtful. A comfortable place to sell, 17 respondents strongly agree, 8 respondents agree, 3 respondents doubt, 2 respondents disagree. Profits are increasing, 5 respondents disagreed, 25 respondents strongly disagreed. The consumers are many and varied,*

12 respondents strongly agree, 5 respondents agree, 3 respondents doubt, 4 respondents disagree, 6 respondents strongly disagree

Keywords *fish, plaza, trade, center, product, tuban*

PENDAHULUAN

Propinsi Jawa Timur merupakan salah satu propinsi yang memiliki potensi sumberdaya perikanan melimpah, menurut data BPS 2019 Provinsi Jawa timur mencapai 1.189.443 ton/tahun. Kabupaten Tuban terdapat di bagian utara propinsi Jawa Timur, memiliki daerah perkampungan nelayan sepanjang 65 Km mulai dari Kecamatan Bancar hingga Kecamatan Palang. Wilayah tersebut mempunyai karakteristik biofisik, sosial, ekonomi dan budaya yang beragam, dengan banyak potensi sumberdaya perikanan laut maupun budidaya air payau.

Masyarakat di sekitar wilayah pesisir memanfaatkan sumberdaya laut sebagai sumber mata pencaharian utama dengan menjadi nelayan dan pedagang ikan (Dahuri, 2004). Sebagai daerah yang memiliki potensi kelautan, Pemerintah

¹) Program Studi Ilmu Perikanan, Fakultas Perikanan dan Kelautan, Universitas PGRI Ronggolawe Tuban, Jl. Manunggal No 61 Tuban Jawa Timur
E-mail: yuyunsuprapti80@gmail.com

Kabupaten (Pemkab) Tuban melalui Dinas Perikanan dan Peternakan (Diskanak) membangun Plaza Ikan Tuban. Plaza ikan merupakan tempat pelelangan ikan terpadu yang dikemas secara modern dan mengintegrasikannya dengan penjualan ikan segar, ikan asap dan berbagai olahan ikan. Dengan konsep integrasi tersebut di harapkan dapat bermuara pada peningkatan ekonomi pada nelayan Tuban, khususnya yang berada di Kelurahan Karang Sari dan sekitarnya. Tuban memiliki potensi perikanan yang besar akan tetapi belum disertai dengan kesejahteraan nelayannya. Berdasarkan pemaparan di atas maka perlu diadakan penelitian tentang “Plaza Ikan sebagai Sentra Perdagangan Produk Ikan di Kabupaten Tuban”

MATERI DAN METODE

Penelitian ini bersifat Penelitian Sosial Kualitatif, yang bertujuan membuat gambaran dan lukisan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai peran plaza ikan dalam memberi nilai tambah ekonomi pada produk ikan (Fitriana et al., 2012).

Metodologi penelitian menggunakan metode deskriptif kualitatif. Sugiyono (2008) menyatakan bahwa metode deskriptif kualitatif adalah suatu metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas. Mencari fakta dengan interpretasi yang tepat

Menurut Fitriana et al. (2012), adapun metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah, sebagai berikut :

1. Metode kuesioner merupakan hal yang pokok untuk mengumpulkan data.

Pada Penelitian ini jumlah responden sebanyak 30 orang yaitu 20 responden pedagang ikan asap, pedagang Ikan segar 5 orang dan pedagang ikan olahan 5 orang. Hasil kuesioner tersebut akan terjelma dalam angka-angka, tabel-tabel, analisa statistik dan uraian serta kesimpulan hasil penelitian. Tujuan pokok pembuatan kuesioner adalah untuk memperoleh informasi yang relevan dengan tujuan survey, dan memperoleh informasi dengan reliabilitas validitas setinggi mungkin.

2. Indikator-indikator dalam kuisisioner dijabarkan menjadi sejumlah pernyataan sehingga diperoleh data kualitatif. Data ini akan diubah menjadi bentuk kuantitatif dengan pendekatan analisis statistik. Secara umum teknik dalam pemberian skor yang digunakan dalam kuisisioner penelitian ini adalah teknik skala Likert. Penggunaan skala Likert menurut Sugiyono (2008) adalah skala Likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau kelompok orang tentang fenomena sosial.
3. Data sekunder dalam penelitian dilakukan dengan menggunakan literatur-literatur, penerbitan serta infomasi-informasi tertulis baik yang berasal dari internet yang berhubungan dengan topik penelitian untuk memperoleh data sekunder.

Dalam metode pengambilan data dapat dikaji melalui 3 langkah, adapun langkah yang dapat dilakukan yaitu : menganalisis mulai dari mengumpulkan berbagai sumber data, kemudian memilah data-data tersebut sesuai dengan fokus penelitian. Menentukan data-data yang akan dijadikan rujukan maka selanjutnya menjelaskan tujuan kedua menge-

nai bagaimana peran plaza ikan dalam menambah nilai ekonomi produk ikan dalam hal ini pedagang ikan segar, ikan asap dan juga olahan menjadi sumber informasi selain dari Dinas Perikanan dan Peternakan sebagai pemegang kebijakan. Memberikan makna terkait dengan konsep penelitian yang diperoleh untuk dapat ditarik kesimpulan dan memberikan makna terhadap konsep penelitian tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari pertanyaan kuisioner “Bagaimana Plaza Ikan mendorong pedagang ikan meningkatkan usahanya” dengan sub pertanyaan “setiap hari berdagang di plaza ikan”. Berdasarkan data tersebut terdapat 27 responden atau 90% yang menjawab setuju (7 responden) dan sangat setuju (20 responden), 3 responden atau 10% yang menjawab ragu-ragu (3 responden). Terdapat tiga tipe pedagang yang ada di Plaza Ikan Tuban, tipe yang pertama adalah pedagang yang setiap hari berjualan yaitu menjajakan dagangannya di Plaza Ikan mulai dari jam 08.00 pagi sampai jam 19.00 WIB, karena hanya dari sinilah mata pencaharian utama mereka. Bu Darnik, Bu Wiwik adalah contoh dari ibu-ibu yang berdagang setiap hari, mereka mengolah sendiri ikan asap mulai dari kulakan, membersihkan dan proses pengasapan. Proses ini dikerjakan bersama suami dan anaknya, suami akan membantu penuh jika tidak melaut.

Sebelum mereka direlokasi ke Plaza Ikan dengan kondisi berjualan di pinggir jalan, penghasilan mereka relatif besar bisa menghasilkan Rp. 500.000 - 700.000/hari karena persaingan belum terlalu ketat

seperti Plaza Ikan. Keadaan berbanding terbalik saat mereka direlokasi dan kondisi pandemic yang sekarang melanda. Penghasilan mereka menurun drastis, modal bisa kembali saja sudah bersyukur. Daya awet ikan yang tidak bisa lama-pun menjadi salah satu kendala apabila ikan tidak segera habis terjual. Ikan yang hari ini tidak habis akan di simpan di lemari es dan dijual lagi besoknya dengan cara dipanaskan terlebih dahulu. Jika sampai hari ke tiga ikan tidak habis terjual maka akan dijual murah sebagai campuran pakan ternak.

Pedagang tipe kedua adalah pedagang yang menjajakan dagangannya hanya pada saat ramai saja yaitu di akhir pekan, hari sabtu dan minggu. Bu Suryati salah satu pedagang ikan asap di Plaza Ikan yang berjualan hanya pada akhir pekan, akhir pekan banyak pengunjung dari luar kota yang menikmati wisata Kota Tuban dan mampir ke Plaza, ataupun konsumen dari luar kota yang lewat kemudian mampir mencari oleh-oleh. Setiap hari selain akhir pekan Bu Suryati berjualan ikan di pasar, dia berasumsi bahwa pasar akan ramai terus dan konsumen setiap hari ada. Selain alasan konsumen di pasar lebih banyak, perputaran ikan juga cepat. Dalam sehari ikan yang dijual dipasar akan habis sehingga pada hari berikutnya Bu Suryati menjual ikan dalam kondisi fresh dari pengasapan, hal ini berdampak pada kepuasan konsumen.

Pedagang tipe ketiga adalah pedagang yang berjualan setiap hari di pasar ikan dan apabila barang dagangan masih tersisa akan dijual dipasar pada dini hari hari berikutnya. Bu Beta contohnya, Ibu muda ini mulai beraktifitas pada jam 2 dini hari untuk berjualan dipasar. Pada jam 8 pagi akan berpindah ke Plaza Ikan dengan membawa ikan asap baru dan

sisanya dari pasar, demikian seterusnya sehingga ikan akan laku terjual tanpa harus merugi.

Kenyamanan lokasi berjualan menjadi pemicu pedagang untuk lebih giat lagi berdagang (Astriyanto et al., 2010). Lokasi yang luas, sejuk dan bersih juga mendorong pembeli untuk belanja. Dari hasil penelitian 30 responden di Plaza Ikan, di dapatkan 27 responden mengatakan bahwa tempat berjualan yang di sediakan Plaza ikan nyaman (Arifudin et al., 2016). Plaza menyediakan meja dari aluminium dan payung besar sebagai standart berjualan di lokasi secara gratis. Menurut Buchari. (2009), memilih lokasi yang tepat dan nyaman termasuk salah satu penentu keberhasilan usaha dagang. Tiga responden yang menjawab ragu - ragu termasuk responden yang tidak ingin berjualan setiap hari di Plaza Ikan, mereka menggelar dagangan pada akhir pekan saja.

Salah satu tujuan dari pendirian Plaza Ikan adalah untuk meningkatkan pendapatan para pedagang ikan baik ikan segar, ikan asap dan juga olahan ikan atau ikan kering. Dengan fasilitas yang diberikan pihak manajemen Plaza mulai dari lokasi yang strategis, nyaman dan fasilitas listrik dan air secara gratis diharapkan pedagang ikan bisa fokus berjualan sehingga pendapatan bisa lebih meningkat, para pedagang berjualan dengan harapan memperoleh pendapatan (Tjiptono, 2007). Pendapatan adalah hasil dari penjualan barang dan jasa yang dimiliki para pedagang.

Pendapatan (*income*) pedagang ditentukan oleh faktor penjualan barang yang diproduksi dan harga per unit dari masing-masing faktor produksi. Harga-harga ini ditentukan oleh kekuatan penawaran dan permintaan antara penjual dan pembeli.

Tingginya tingkat persaingan antar pedagang terutama di bidang pemasaran menuntut pedagang untuk menjadi yang terdepan, tercepat dan terbaik.

Persaingan dalam memperebutkan konsumen terkadang dilakukan dengan cara yang tidak wajar yaitu menurunkan harga ikan yang tidak sesuai dengan harga jual (Antyadika and Sugiarto, 2012). Dengan asumsi asal dagangan laku, modal kembali daripada tidak terjual dan busuk. Terlihat sekali tidak adanya saling dukung antar pedagang akan tetapi saling menjatuhkan untuk berebut konsumen. Salah satu responden bernama Bu Sripah mengatakan bahwa pendapatan menurun drastis semenjak direlokasi ke Plaza Ikan karena lokasi berjualan yang saling berimpit apalagi rata-rata konsumen adalah pengendara mobil yang lewat dalam suatu perjalanan.

Berdasarkan data tersebut terdapat 17 responden atau 56,7% yang menjawab setuju (5 responden) dan sangat setuju (12 responden), 13 responden atau 43,3% yang menjawab ragu-ragu (3 responden), menjawab tidak setuju (4 responden), sangat tidak setuju (6 responden). Lokasi Plaza Ikan yang terletak di jalur pantura yang merupakan lalu lalang kendaraan jalur Surabaya Semarang termasuk daya tarik tersendiri.

Harga ikan yang bervariasi tergantung dari jenis ikan yang ditawarkan, Bu Irawati salah satu responden mengatakan bahwa jenis ikan yang dijual di Plaza ikan ada Ikan pari, tongkol, tunul, tenggiri, putihan, kakap. Ikan segar tersedia Cumi-cumi, udang, kerang, dorang, untuk ikan kering dan olahan ada terasi, petis, ikan kering dan krupuk ikan. Dengan beragamnya produk yang di tawarkan di Plaza Ikan berdampak pada beragamnya konsumen, hal ini akan berpengaruh pada

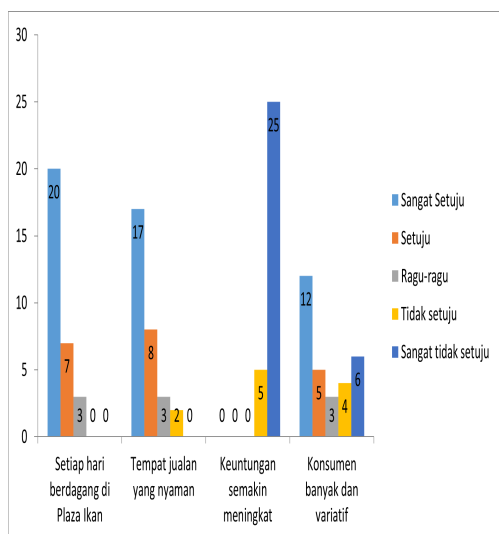


Figure 1 Hasil Kuisisioner

pendapatan pedagang, akan tetapi karena lokasi antara satu pedagang dengan lainnya berdekatan, maka pedagang yang pandai dalam menarik konsumen lah yang dagangan laku banyak. Dengan adanya persaingan antar pedagang dalam menarik konsumen seharusnya diimbangi dengan kualitas barang dagangan. Pada gambar di bawah akan disajikan mengenai bagaimana Plaza Ikan mendorong pedagang ikan untuk meningkatkan omzet penjualan.

SIMPULAN

Plaza Ikan didirikan dengan harapan bisa memfasilitasi pedagang ikan di Kota Tuban, sehingga pendapatan bisa naik dibandingkan dengan mereka berjualan di pinggir jalan sepanjang jalur pantura. Selain alasan pendapatan, pedagang yang selama ini berjualan di trotoar mengganggu ketertiban dan menimbulkan kemacetan. Berbagai fasilitas diberikan antara lain, tempat berjualan yang nyaman, tertib, dekat dengan bahan baku, listrik dan air gratis, fasilitas kulkas dan freezer serta pinjaman dana dengan harapan peda-

gang ikan asap, ikan segar dan juga olahan ikan bisa menaikkan omzet penjualan. Namun kenyataan dilapangan omzet pedagang bukannya naik akan tetapi tetap seperti saat mereka berjualan di pinggir jalan bahkan beberapa pedagang mengalami penurunan omzet, hal ini dipengaruhi persaingan antar pedagang yang menurunkan harga jual dengan asumsi dagangan cepat laku dan juga area parkir yang kurang memadai bagi pengguna mobil.

Acknowledgements : Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada Fakultas Perikanan dan Kelautan Universitas PGRI Ronggolawe Tuban, Tim CGPro Unirow, Lembaga Penelitian Unirow yang sudah memberikan ijin penelitian dan PT Semen Indonesia (Persero) TBK yang sudah memberikan dana hibah penelitian, dengan tema Plaza Ikan dengan harapan bisa memberikan informasi sejauh mana peran Plaza ikan bisa memfasilitasi pedagang ikan di Kabupaten Tuban.

References

- Antyadika, B. E. and Sugiarto, Y. (2012). *Analisis Pengaruh Lokasi, Harga, Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian (studi Pada Wong Art Bakery&café Semarang)*. PhD thesis, Fakultas Ekonomika dan Bisnis.
- Arifudin, A., Yani, M., and Murti Laksono, K. (2016). Bioremediasi tanah bertekstur klei terkontaminasi minyak bumi: Aplikasi teknik biopile dengan penambahan pasir. *Jurnal Pengelolaan Sumberdaya Alam dan Lingkungan (Journal of Natural Resources and Environmental Management)*, 6(1):13.
- Astriyanto, T. et al. (2010). *Analisis Lokasi Usaha Sektor Informal Bidang Perdagangan Dan Jasa Di Lingkungan Kampus Universitas Negeri Semarang Desa Sekaran Kecamatan Gunungpati Kota Semarang*. PhD thesis, Universitas Negeri Semarang.
- Buchari., A. (2009). *Kewirausahaan*. Alfa Beta, Bandung.
- Dahuri, R. (2004). Membangun indonesia yang maju, makmur dan mandiri melalui pembangunan maritim. *Makalah disampaikan pada Temu Nasional Visi dan Misi Maritim Indonesia dari Sudut Pandang Politik, Jakarta*, 18.
- Fitriana, R., Stacey, N., et al. (2012). The role of women in the fishery sector of pantar island, indonesia. *Asian Fisheries Science Special Issue*, 25:159-175.
- Sugiyono (2008). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R dan D*. Alfa Beta, Bandung.
- Tjiptono, F. (2007). *Pemasaran jasa, cetakan ketiga*. Malang: Bayu Media Publishing.

Kontribusi: Suprapti, Y: Konsep artikel, menentukan sumber informasi, penentuan responden, menyebar kuisisioner, konsep jurnal; Munir, M: Menyebar kuisisioner, tabulasi data; dan Zsinuddin, M: Menyebar kuisisioner, tabulasi data, analisa data.