

**DISTRIBUSI HASIL TANGKAPAN GURITA (Octopus) DI DESA KALUPAPI KECAMATAN
BANGKURUNG KABUPATEN BANGGAI LAUT**

*(Distribution Of Octopus (Octopus) Catch In Kalupapi Village, Bangkurung District, Banggai Laut
Regency)*

Nurfadila Matta ^{1)*}, Aziz Salam ²⁾, Nuralim Pasisingi ²⁾

¹ Program Studi Manajemen Sumberdaya Perairan, Fakultas Kelautan dan Teknologi Perikanan,
Universitas Negeri Gorontalo

² Program Studi Ilmu Kelautan, Fakultas Kelautan dan Teknologi Perikanan,
Universitas Negeri Gorontalo

*Korepondensi Author: nurfadilamatta6@gmail.com

Diterima: 12 Januari 2026 ; Disetujui: 20 Januari 2026 ; Dipublikasikan: 30 Juni 2026

Keywords:
Distribution;
Octopus Catch;
Kalupapi Village.

Kata kunci:
Distribusi;
Hasil Tangkapan Gurita;
Desa Kalupapi.

ABSTRACT:

This research aims to understand the distribution channels of octopus catches, catch results, fishermen's profits, and marketing margins of octopus (*Octopus* spp.) in Kalupapi Village, Bangkurung District, Banggai Laut Regency. Sampling was conducted from June to July 2024. This study uses a descriptive analysis of octopus catch distribution patterns. Primary data was obtained through interviews with respondents. Meanwhile, secondary data consisted of document data gathered from the research location. The research results indicate that the distribution of octopus catches in Kalupapi Village, Bangkurung District, Banggai Laut Regency, is carried out through a trade channel, specifically from fishermen to collectors, from collectors to wholesalers, from wholesalers to agents, and finally from agents to the food processing industry. The average monthly income for octopus fishermen in Kalupapi Village, Bangkurung District, Banggai Laut Regency, is Rp 2,325,205. The average monthly profit for octopus fishermen in Kalupapi Village is Rp 1,587,534, and the octopus marketing margin is Rp 10,000/kg. Factors that affect the distribution and marketing of octopus catches include the volume of catches, selling prices, product quality, transportation, market demand, and the relationship between fishermen and traders.

ABSTRAK:

Penelitian ini bertujuan Untuk mengetahui alur distribusi hasil tangkapan gurita, hasil keuntungan nelayan dan margin pemasaran tangkapan gurita (*Octopus*) di Desa Kalupap Kecamatan Bangkurung Kabupaten Banggai Laut. Pengambilan sampel dilakukan pad bulan Juni sampai Juli 2024. Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif terhadap pol distribusi hasil tangkapan gurita. Data primer diperoleh melalui wawancara denga responden. Sementara data sekunder berupa data-data dokumen yang telah didaptka dari lokasi penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Distribusi hasil tangkapa gurita di D+esa Kalupapi Kecamatan Bangkurung Kabupaten Banggai Laut dilakuka melalui saluran tata niaga, yaitu dari nelayan ke pengepul, dari pengepul ke pedagang besar, dari pedagang besar ke agen dan akhirnya agen ke industri pengolahan makanan Penghasilan nelayan gurita di Desa Kalupapi Kecamatan Bangkurung Kabupaten Bangga Laut rata-rata perbulan sebesar Rp 2.325.205,- keuntungan nelayan gurita di Des Kalupapi rata-rata perbulan sebesar Rp 1.587.534,- dan margin pemasaran gurita sebese Rp 10.000,-/kg.. Faktor-faktor yang memengaruhi distribusi dan pemasaran hasil tangkapan gurita meliputi volume hasil tangkapan, harga jual, kualitas produk, transportasi, permintaan pasar, dan hubungan antara nelayan dengan pedagang.

Indexing By:



PENDAHULUAN

Potensi perikanan Indonesia sangat signifikan secara ekonomi dan memberikan pendapatan bagi nelayan dan kota-kota pesisir lainnya. Sebagai contoh, kota-kota pesisir yang berada di wilayah dengan populasi gurita yang besar dapat menemukan bahwa perikanan gurita memberikan sumber pendapatan yang besar. Menurut Selpiana *et al.* (2021) "Penangkapan gurita dapat memberikan pekerjaan bagi nelayan setempat dan orang-orang yang terlibat dalam rantai posok perikanan".

Gurita (*Octopus sp.*) merupakan salah satu komoditas perikanan ekonomis penting yang memiliki nilai jual tinggi dan menjadi sumber devisa bagi Indonesia. Indonesia mengekspor gurita ke berbagai negara meliputi Eropa (Spanyol, Italia, Yunani, Prancis, Cyprus), Amerika Serikat, Australia, serta Asia seperti Jepang, Korea Selatan, dan Vietnam, seiring dengan dorongan pasar lokal maupun internasional yang menjadikan gurita sebagai komoditi primadona yang menjanjikan kesejahteraan nelayan (KKP, 2022). Nilai jual gurita di pasar internasional bahkan mengalami peningkatan yang signifikan dalam satu dekade terakhir. Nilai ekspor sektor perikanan Indonesia secara keseluruhan mencapai USD 6,24 miliar pada tahun 2022, dengan komoditas cumi-sotong-gurita termasuk dalam kelompok unggulan ekspor nasional bersama udang, rajungan-kepiting, serta tuna-tongkol-cakalang (KKP, 2022).

Rantai distribusi yang panjang menyebabkan margin keuntungan terbesar berada di tangan pelaku pemasaran di tingkat atas, sehingga diperlukan kajian

strategis yang mampu merumuskan solusi tepat guna memperkuat posisi kelembagaan nelayan, menyederhanakan rantai distribusi, serta memperluas akses pasar (Kurniawan & Hamid, 2022). Temuan serupa juga dikonfirmasi oleh studi pemasaran ikan laut di berbagai wilayah Indonesia, yang menunjukkan bahwa harga yang diterima oleh nelayan cenderung jauh lebih rendah dibandingkan harga jual di pasar, yang disebabkan oleh besarnya margin keuntungan pada setiap tahap distribusi, serta dominasi pedagang dalam pembentukan harga (Susilowati *et al.*, 2022; Sari *et al.*, 2022).

Selain persoalan rantai distribusi, keterbatasan infrastruktur penanganan pascapanen juga turut memperlemah daya saing nelayan gurita. Minimnya ketersediaan es dan fasilitas pendingin membuat posisi tawar nelayan cenderung lemah, terutama bagi nelayan di desa pesisir atau pulau kecil yang tidak memiliki fasilitas listrik yang memadai, karena rantai pemasaran gurita yang panjang serta belum adanya jaminan harga yang stabil (Japesda, 2024). Menurut Gitosudamo. (2012) dalam Sundah *et al.* (2019), menyatakan bahwa saluran distribusi bisa dibedakan menjadi tiga yakni : 1) Saluran distribusi intensif : saluran ini melibatkan upaya untuk menyebarkan barang yang diiklankan seluas mungkin untuk menjangkau semua lokasi pelanggan potensial. 2) Saluran untuk distribusi selektif, dimana sejumlah kecil distributor yang dipilih dengan cermat mendistribusikan barang. 3) Saluran distribusi eksklusif mengacu pada metode distribusi yang sering kali hanya memperkerjakan sejumlah

kecil distributor yang melayani wilayah tertentu.

Desa Kalupapi merupakan salah satu desa yang berada di Kabupaten Banggai Laut, Provinsi Sulawesi Tengah yang memiliki banyak potensi sumber daya perikanan yang cukup besar seperti gurita, ikan, udang dan organisme laut lainnya. Nelayan gurita di Desa Kalupapi Kecamatan Bangkuring Kabupaten Banggai Laut sebanyak 73 orang dan pengepul sebanyak 13 orang. Masyarakat Desa Kalupapi banyak yang mengandalkan penangkapan gurita sebagai sumber penghasilan mereka. Namun, Pendistribusian gurita dari Desa Kalupapi menghadapi beberapa tantangan yang berkaitan dengan pemahaman nelayan mengenai pasar, serta dengan hasil tangkapan dan margin pemasaran yang masih perlu diperhatikan. Artikel ini menjelaskan tentang Distribusi Hasil Tangkapan Gurita (octopus) di Desa Kalupapi Kecamatan

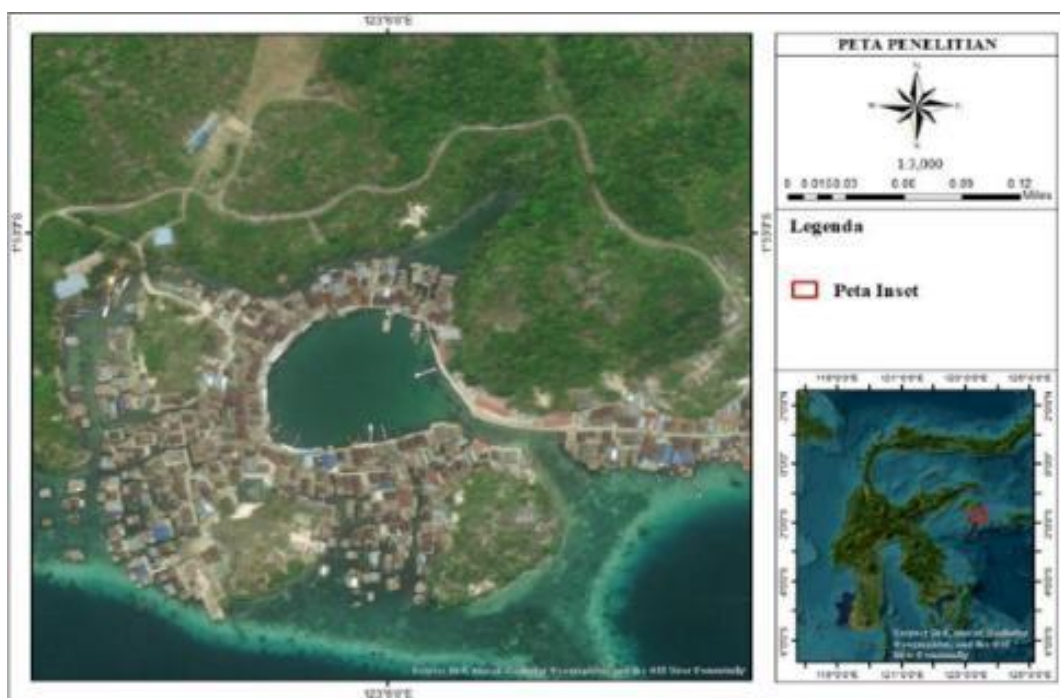
Bangkuring Kabupaten Banggai Laut.

Berdasarkan uraian di atas, artikel ini bertujuan untuk: (1) Mendeskripsikan saluran dan pola distribusi hasil tangkapan gurita (*Octopus* sp.) di Desa Kalupapi Kecamatan Bangkuring Kabupaten Banggai Laut; (2) Menganalisis margin pemasaran pada setiap tingkatan saluran distribusi; serta (3) Mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi distribusi dan pemasaran gurita di wilayah tersebut.

METODE PENELITIAN

Waktu dan Tempat

Penelitian ini dilakukan pada bulan Juni-Juli 2024, di Desa Kalupapi Kecamatan Bangkuring Kabupaten Banggai Laut. Adapun lokasi penelitian dapat dilihat pada Gambar sebagai berikut:



Gambar 1. Peta lokasi penelitian
Figure 1. Map of the research location

Alat dan Bahan Penelitian

dilihat pada tabel 1 sebagai berikut:

Alat dan bahan yang digunakan dalam penelitian ini dapat

Tabel 1. Alat dan Bahan Penelitian

Table 1. Research Tools and Materials

No.	Alat dan Bahan	Kegunaan
1	Kuesioner	Mengumpulkan data dari responden mengenai distribusi, pemasaran, harga, dan biaya pemasaran.
2	Pedoman wawancara	Memudahkan proses wawancara dengan nelayan, pedagang pengumpul, dan pelaku pemasaran.
3	Alat tulis (buku catatan, pulpen)	Mencatat hasil observasi dan wawancara.
4	Telepon pintar (smartphone)	Mendokumentasikan kegiatan penelitian, merekam wawancara, serta mencatat titik lokasi penelitian bila diperlukan.
5	Kamera (opsional)	Mengambil dokumentasi kegiatan dan proses distribusi hasil tangkapan gurita.
6	Laptop/Komputer	Mengolah data, menyusun tabulasi, dan melakukan analisis data.
7	Perangkat lunak (Microsoft Excel/SPSS)	Menghitung margin pemasaran dan menyajikan data dalam bentuk tabel maupun grafik.
8	Data hasil wawancara	Sebagai data primer penelitian.
9	Dokumen dan laporan instansi terkait	Sebagai data sekunder yang mendukung analisis penelitian.

Sumber Data dan Metode Pengumpulan Data

Sumber data dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dari nelayan gurita, pedagang pengumpul, dan pelaku pemasaran melalui wawancara dan observasi mengenai saluran distribusi, harga jual, volume penjualan, biaya pemasaran, serta faktor-faktor yang memengaruhi distribusi gurita. Data sekunder diperoleh dari publikasi Badan Pusat Statistik (BPS), Dinas Kelautan dan Perikanan, Kantor Desa Kalupapi, serta jurnal dan literatur yang relevan sebagai data pendukung penelitian.

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini meliputi:

1. Observasi, yaitu melakukan pengamatan secara langsung terhadap aktivitas penangkapan, penanganan, dan distribusi hasil tangkapan gurita di lokasi penelitian.
2. Wawancara, yaitu melakukan tanya jawab secara langsung

dengan responden menggunakan pedoman wawancara untuk memperoleh informasi mengenai saluran distribusi, harga, biaya pemasaran, serta faktor-faktor yang memengaruhi pemasaran gurita.

3. Dokumentasi, yaitu mengumpulkan data berupa laporan, statistik, foto, dan dokumen dari instansi terkait yang mendukung analisis penelitian.

Sampel terdiri dari nelayan dan pengepul jumlah populasi dari nelayan sebanyak 73 orang dan pengepul sebanyak 13 orang. Pengambilan sampel ini menggunakan metode sensus yang mana, menurut Armansyah, (2020) "Metode sensus adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel". Jumlah keseluruhan sampel nelayan dan pengepul gurita di Desa

Kalupapi Kecamatan Bangkurung Kab. Banggai Laut sebanyak 86 orang.

Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Analisis Alur Distribusi Pemasaran

Alur distribusi pemasaran di Desa Kalupapi Kecamatan Bangkurung Kabupaten Banggai Laut ini terjadi melalui rangkaian proses atau tahapan yang dilalui oleh produk dari produsen hingga sampai ke tangan konsumen akhir. Alur ini mencakup berbagai aktivitas yang memastikan produk dapat dikirimkan secara fisik dari produsen sampai ke konsumen, mengelola penyimpanan dan persediaan barang, serta memfasilitasi proses penjualan agar produk sampai dengan efektif dan efisien.

2. Analisis Deskriptif

Hasil dan margin pemasaran dalam proses distribusi hasil tangkapan nelayan gurita di Desa Kalupapi Kecamatan Bangkurung Kabupaten Banggai Laut dapat dianalisis menggunakan hasil dan margin pemasaran.

- Untuk mengetahui penghasilan nelayan yang diperoleh dihitung dengan menggunakan rumus yaitu sebagai berikut:

$$P_n = H_t \times H_g$$

Di mana:

P_n = penghasilan nelayan (Rp)

H_t = jumlah hasil tangkapan (kg)

H_g = harga gurita nelayan ke pengepul (Rp)

- Keuntungan nelayan yang diperoleh dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$K_n = P_n - B_p$$

Di mana:

K_n = keuntungan nelayan (Rp)

P_n = penghasilan nelayan (Rp)

B_p = biaya penangkapan (Rp)

- Menurut Hapsari (2014), margin pemasaran yang diperoleh dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$M = H_p - H_b$$

Di mana:

M = margin pemasaran (Rp)

H_p = harga penjualan gurita oleh pengepul ke pedagang besar (Rp)

H_b = harga pembelian gurita oleh pengepul dari nelayan (Rp)

Menurut Hapsari (2014) untuk mengetahui keuntungan pemasaran gurita dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$K_p = M - B_p$$

Di mana:

K_p = keuntungan pemasaran (Rp)

M = margin pemasaran (Rp)

B_p = biaya pemasaran (Rp)

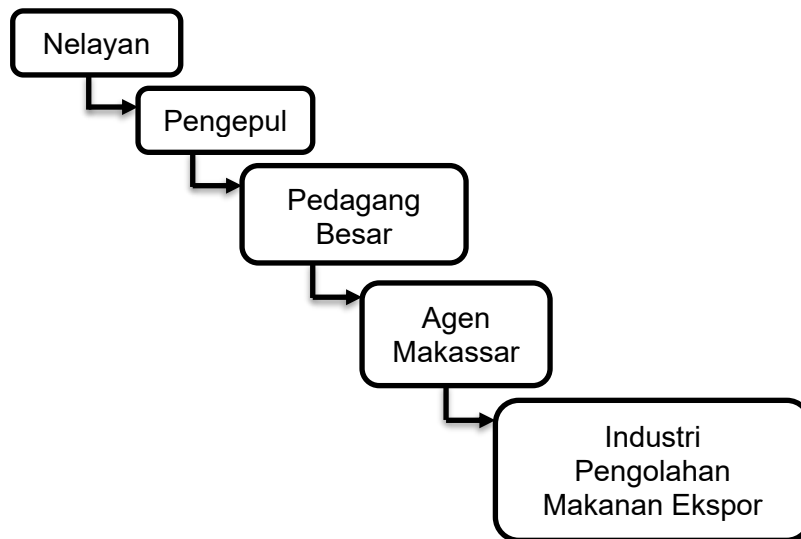
HASIL DAN PEMBAHASAN

Saluran Dan Pola Distribusi Hasil Tangkapan Gurita (*Octopus sp.*)

Sistem distribusi hasil tangkapan gurita di Desa Kalupapi guna untuk menyalurkan produk dari produsen ke konsumen melalui saluran tata niaga sebagai berikut :

- Nelayan ke pengepul : hasil tangkapan nelayan dijual kepada pengepul yang berada di Desa Kalupapi.
- Pengepul ke pedagang besar : gurita yang dibeli oleh pengepul lalu dijual kepada pedagang besar yang berada di Kabupaten Banggai Laut dan Kabupaten Luwuk.
- Pedagang besar ke agen : pedagang besar menjual kepada agen yang berada di Makassar untuk dimasukkan ke industri pengolahan makanan untuk di ekspor.
- Distribusi ke konsumen : pedagang besar akan menyalurkan gurita ke konsumen melalui saluran distribusi.

Adapun pola saluran distribusi dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Pola saluran distribusi gurita di desa Kalupapi
 Figure 2. Octopus distribution channel pattern in Kalupapi village

Dari Gambar 2 di atas dapat dilihat bahwa distribusi gurita dilakukan melalui beberapa saluran tata niaga Tjiptono, (2008,) dalam Rasam & Sari, (2019). Menjelaskan bahwa Pemasaran dalam kegunaannya mempunyai pengaruh yang besar terhadap lingkungan eksternal, meskipun pada prinsipnya perusahaan memiliki pengaturan yang terbatas kepada lingkup eksternal tersebut. Sebagaimana yang di jelaskan Simbolon *et al.*, (2018) aktivitas pendistribusian hasil tangkapan dilakukan untuk memberikan nilai pada hasil tangkapan, nilai hasil tangkapan yang distribusikan sangat bergantung dari kualitas hasil tangkapan.

Margin Pemasaran Gurita di Desa Kalupapi

Margin pemasaran gurita di Desa Kalupapi Kecamatan Bangkurung Kabupaten Banggai Laut diperoleh dari jumlah harga penjualan gurita kepada pedagang besar Rp 55.000,-/kg dikurangi dengan pembelian gurita kepada nelayan Rp 45.000,-/kg dapat disimpulkan bahwa margin pemasaran gurita di Desa Kalupapi Kecamatan Bangkurung Kabupaten Banggai Laut sebesar Rp

10.000,-/kg. Faktor-faktor yang mempengaruhi distribusi dan pemasaran gurita di Desa Kalupapi Kecamatan Bangkurung Kabupaten Banggai Laut merupakan panjangnya rantai pemasaran dan semakin tinggi pula biaya distribusi, aksesibilitas dan alat transportasi sangat mempengaruhi kecepatan distribusi dan fluktuasi musim tangkap.

Penghasilan nelayan yang didapat dari jumlah hasil tangkapan dalam satu bulan dikalikan dengan harga gurita, dapat disimpulkan bahwa penghasilan nelayan gurita di Desa Kalupapi Kecamatan Bangkurung Kabupaten Banggai Laut rata-rata perbulan sebesar Rp 2.325.205,- menurut Amarullah *et al.* (2021), keuntungan merupakan selisih antara penerimaan total dengan biaya total.

Menurut Vasadhine *et al.* (2023), Margin pemasaran gurita di Desa Waitii barat, Kecamatan Tomia, Kabupaten Wakatobi, sebesar Rp15.000,-/kg. Sedangkan Margin pemasaran gurita di Desa Kalupapi diperoleh dari jumlah harga penjualan gurita kepada pedagang besar Rp 55.000,-/kg dikurangi dengan harga pembelian gurita kepada nelayan Rp 45.000,-/kg dapat disimpulkan bahwa

margin pemasaran gurita di Desa Kalupapi Kecamatan Bangkurung Kabupaten Banggai Laut sebesar Rp 10.000,-/kg.

Keuntungan nelayan yang diperoleh dari jumlah penghasilan nelayan dalam satu bulan dikurangi dengan biaya penangkapan yaitu biaya es batu, bahan bakar minyak, dan perbekalan. Dapat disimpulkan bahwa penghasilan nelayan gurita di Desa Kalupapi Kecamatan Bangkurung Kabupaten Banggai Laut rata-rata perbulan sebesar Rp 1.587.534,-

Pengepul gurita di Desa Kalupapi sebagai perantara antara nelayan yang menangkap gurita dan pemasarannya, setelah membeli hasil tangkapan nelayan pengepul akan menjual ke pedagang besar yang berada di Kabupaten Banggai Laut dan Kabupaten Luwuk. Untuk melakukan kegiatan pemasaran gurita pengepul mengeluarkan sejumlah biaya yang meliputi:

1. Biaya es batu persatu kali trip rata-rata sebesar Rp 23.000,-
2. Biaya buruh di Banggai Laut persatu gabus sebesar Rp 15.000,-
3. Biaya buruh di Luwuk persatu gabus sebesar Rp 25.000,-
4. Biaya transportasi gurita ke Banggai Laut persatu gabus sebesar Rp 30.000,-
5. Biaya transportasi gurita ke Luwuk persatu gabus sebesar Rp 40.000,-

Dalam penelitian ini margin pemasaran dihitung sebagai selisih antara harga jual gurita di tingkat pedagang besar dengan harga jual gurita di tingkat nelayan. Prosedur analisis ini dilakukan dengan memilih dan mengikuti saluran pemasaran dari komoditi spesifik, dan mengumpulkan data penjualan dan pembelian kotor tiap jenis pedagang (Hanafiah dan Saefuddin, 2006 dalam Pradini *et al*, 2017).

Menurut Hermansyah & Kurniawan (2023) Keuntungan

pemasaran diperoleh dari selisih antara margin pemasaran dengan biaya pemasaran yang dikeluarkan. Keuntungan pemasaran gurita di Desa Kalupapi dapat dilihat dari peningkatan efisiensi pengelolaan perikanan, peningkatan pendapatan nelayan, dan pengentasan kemiskinan melalui program-program yang berfokus pada kesejahteraan ekonomi masyarakat. Vasadhine *et al* (2023), menyatakan bahwa di Desa Waitii barat, Kecamatan Tomia, Kabupaten Wakatobi, keuntungan pemasaran gurita sebesar Rp 5.139.172,-/Bulan. keuntungan pemasaran gurita yang diperoleh dari jumlah margin pemasaran dalam satu bulan dikurangi dengan biaya pemasaran, dapat disimpulkan bahwa keuntungan pemasaran gurita di Desa Kalupapi Kecamatan Bangkurung Kabupaten Banggai Laut rata-rata perbulan sebesar Rp 1.152.308,-

Vasadhine *et al* (2023), menyatakan bahwa di Desa Waitii barat, Kecamatan Tomia, Kabupaten Wakatobi, keuntungan pemasaran gurita sebesar Rp 5.139.172,-/Bulan. keuntungan pemasaran gurita yang diperoleh dari jumlah margin pemasaran dalam satu bulan dikurangi dengan biaya pemasaran, dapat disimpulkan bahwa keuntungan pemasaran gurita di Desa Kalupapi Kecamatan Bangkurung Kabupaten Banggai Laut rata-rata perbulan sebesar Rp 1.152.308,-

Faktor-Faktor yang Memengaruhi Distribusi dan Pemasaran Hasil Tangkapan Gurita (*Octopus* sp.)

Distribusi dan pemasaran merupakan aspek penting dalam meningkatkan nilai ekonomi hasil tangkapan gurita (*Octopus* sp.). Keberhasilan proses distribusi dipengaruhi oleh beberapa faktor yang menentukan kelancaran penyaluran produk dari nelayan hingga ke konsumen. volume hasil tangkapan, harga jual, kualitas gurita, sarana transportasi, permintaan pasar, dan hubungan antara nelayan dengan

pedagang. Menurut Kotler dan Keller (2016), distribusi dipengaruhi oleh kondisi produk, harga, saluran pemasaran, serta permintaan pasar. Dalam sektor perikanan, faktor-faktor tersebut berperan penting dalam menentukan efisiensi pemasaran dan pendapatan nelayan.

Salah satu faktor utama adalah volume hasil tangkapan. Volume tangkapan yang tinggi dan berkelanjutan akan menjamin ketersediaan pasokan sehingga kebutuhan pasar dapat terpenuhi. Sebaliknya, volume tangkapan yang rendah atau tidak stabil dapat menghambat proses distribusi dan mengurangi kontinuitas pemasaran (Erek et al., 2024).

Harga jual juga menjadi faktor penting yang memengaruhi distribusi dan pemasaran. Perbedaan harga pada setiap tingkat pemasaran akan membentuk margin pemasaran yang berbeda. Harga yang lebih menguntungkan mendorong nelayan memilih saluran distribusi tertentu sehingga memengaruhi pola pemasaran hasil tangkapan (Hapsari, 2014).

Faktor berikutnya adalah kualitas hasil tangkapan. Gurita yang memiliki ukuran sesuai standar, segar, dan tidak mengalami kerusakan fisik memiliki nilai jual yang lebih tinggi serta lebih mudah dipasarkan, terutama untuk memenuhi permintaan pasar antardaerah maupun ekspor. Oleh karena itu, penanganan pascapanen yang baik menjadi salah satu penentu keberhasilan pemasaran.

Selain itu, transportasi dan aksesibilitas turut memengaruhi kelancaran distribusi. Ketersediaan sarana transportasi, kondisi jalan, serta akses menuju pasar akan menentukan kecepatan penyaluran produk dan biaya pemasaran. Transportasi yang baik dapat mempertahankan mutu gurita selama proses distribusi sehingga nilai jual tetap tinggi.

Permintaan pasar juga berpengaruh terhadap distribusi hasil tangkapan gurita. Ketika permintaan meningkat, pedagang akan menyerap lebih banyak hasil tangkapan sehingga distribusi menjadi lebih lancar. Sebaliknya, apabila permintaan menurun, volume pemasaran dan harga jual cenderung ikut menurun.

Selain faktor-faktor tersebut, hubungan antara nelayan dan pedagang dapat memengaruhi pola distribusi. Nelayan yang memiliki hubungan kemitraan atau memperoleh bantuan modal dari pedagang biasanya menjual hasil tangkapannya kepada pedagang tersebut. Hubungan ini dapat memengaruhi pilihan saluran pemasaran, harga jual, serta keuntungan yang diterima nelayan.

KESIMPULAN

Distribusi hasil tangkapan gurita di Desa Kalupapi Kecamatan Bangkurung Kabupaten Banggai Laut dilakukan melalui beberapa saluran tata niaga, yaitu dari nelayan ke pengepul, dari pengepul ke pedagang besar, dari pedagang besar ke agen dan akhirnya agen ke industri pengolahan makanan. Margin pemasaran gurita di Desa Kalupapi Kecamatan Bangkurung Kabupaten Banggai Laut diperoleh dari jumlah harga penjualan gurita kepada pedagang besar Rp 55.000,-/kg dikurangi dengan pembelian gurita kepada nelayan Rp 45.000,-/kg dapat disimpulkan bahwa margin pemasaran gurita di Desa Kalupapi Kecamatan Bangkurung Kabupaten Banggai Laut sebesar Rp 10.000,-/kg. Faktor-faktor yang memengaruhi distribusi dan pemasaran hasil tangkapan gurita meliputi volume hasil tangkapan, harga jual, kualitas produk, transportasi, permintaan pasar, dan hubungan antara nelayan dengan pedagang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah memberikan dukungan dan kontribusi dalam penyelesaian penelitian ini. Ucapan terima kasih disampaikan kepada nelayan dan pengepul gurita di Desa Kalupapi Kecamatan Bangkurung Kabupaten Banggai Laut, Provinsi Sulawesi Tengah, yang telah bersedia meluangkan waktu dan memberikan informasi yang sangat berharga selama proses pengumpulan data berlangsung. Terima kasih juga disampaikan kepada Pemerintah Desa Kalupapi beserta seluruh jajarannya atas izin dan kemudahan akses yang diberikan selama kegiatan penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Amarullah, T., Zuraidah, S., Marjisa, E., & Hasanah, U. (2021). Analisis Pendapatan Nelayan Tradisional Dengan Menggunakan Alat Tangkap Lift Nets (Ali) Di Kecamatan Arongan Lambalek Kabupaten Aceh Barat. *Biotik: Jurnal Ilmiah Biologi Teknologi dan Kependidikan*, 8(2), 160-173
- Armansyah, A. (2020). Pengaruh Kepemimpinan Transformasional, Transaksional Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Dengan Komitmen Organisasi Sebagai Variabel Intervening Di Universitas 'Aisyiyah Yogyakarta. *Hirarki: Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, 2(1), 90-94.
- Erek, M. J., Daeng Siang, R., Annaastasia, N., & Risfandi. (2024). *Pola distribusi komoditi gurita (Octopus sp.) dari Pelabuhan Perikanan Samudera Kendari. Jurnal Sosial Ekonomi Perikanan*, 10(4), 281–292. <https://doi.org/10.33772/jsep.v10i4.281>
- Hapsari, T. D. (2014). Distribusi dan Margin Pemasaran Hasil Tangkapan Ikan Tongkol (*Euthynnus affinis*) di TPI Ujungbatu Jepara. *Aquasains: Jurnal Ilmu Perikanan dan Sumberdaya Perairan*, 2(2), 131-138
- Japesda (Jaring Advokasi Pengelolaan Sumber Daya Alam). (2024). Tantangan nelayan gurita di Sulawesi: Rantai pasok dan posisi tawar. *Mongabay Indonesia*, November 2024
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education Limited.
- Kurniawan, A., & Hamid, A. (2022). Analisis distribusi dan margin pemasaran hasil tangkapan nelayan kecil di wilayah pesisir. *Jurnal Ilmu Sosial Kelautan*, 6(1), 33–41.
- Pradini, U. R., Yulinda, E., & Arief, H. (2017). Distribusi dan Margin Pemasaran Hasil Tangkapan Ikan di Bangliao Hasan Kelurahan Bagan Barat Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir. *Berkala Perikanan Terubuk*, 45(3), 87-97.
- Rasam, F., & Sari, A. I. C. (2019). Peran pemasaran dalam kegiatan usaha pada masyarakat di desa Jatibaru, Cikampek. *JABE (Journal of Applied Business and Economic)*, 5(2), 82.
- Sari, E. P., Syahputra, F., & Naufal, A. (2022). Studi pola distribusi logistik ikan dan margin pemasaran yang didaratkan di Pelabuhan Perikanan Samudera (PPS) Kutaraja Banda Aceh. *Jurnal TILAPIA*, 3(1), 72–83.
- Selpiana, Karim, M., & Kantun, W. (2021). Pengembangan perikanan dan pemasaran gurita (*Octopus sp.*) di Makassar Sulawesi Selatan. *SIGANUS: Journal of Fisheries and Marine Science*, 3(1), 188–197. <https://doi.org/10.31605/siganus.v3i1.1236>.
- Susilowati, I., Istiqomah, Sukiman, & Purnomo, S. D. (2022). Analisis Margin Pemasaran Ikan Layang di Kabupaten Pati. *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis (JEPA)*, 6(1), 238–248. <https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2022.006.01.23>
- Vasadhine, H., Mansyur, A., & Siang, R. D. (2023). Kajian bisnis perikanan tangkap gurita (*Octopus sp.*) dengan alat tangkap ganco di Desa Waiiti Barat Kecamatan Tomia Kabupaten Wakatobi. *Jurnal Sosial Ekonomi Perikanan*, 8(2), 85-94.

Simbolon, V., Yani, A.H., & Hutaeruk, R.M. (2018). Distribusi Hasil Tangkapan Yang Didaratkan di Pelabuhan Perikanan Nusantara Palabuhanratu Kabupaten Sukabumi Provinsi Jawa Barat. Fakultas Perikanan dan Kelautan. Universitas Riau Pekanbaru.