

**ANALISIS SALURAN PEMASARAN DAN PENGENDALIAN MUTU KOMODITAS
PERIKANAN MELALUI OPTIMALISASI COLD STORAGE PPI SELILI**

*(Analysis of Marketing Channels and Quality Control of Fishery Commodities
Through the Optimization of Cold Storage at Selili Fish Landing Base)*

Nur Indah Pratiwi ^{1)*}, Syakira Permadani Machdi ²⁾, Andi Muttia Yunita Mentari Sayuti ³⁾,
Sitti Fakhriyyah ⁴⁾

^{1,2,3)} *Program Studi Sosial Ekonomi Perikanan, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan
Universitas Mulawarman, 75123, Samarinda, Indonesia*

⁴⁾ *Program Studi Agrobisnis Perikanan, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas
Hasanuddin, 90245, Makassar, Indonesia*

Korespondensi Author: nurindahpratiwi@fpik.unmul.ac.id

Diterima: 12 Mei 2026 ; Disetujui: 15 Mei 2026 ; Dipublikasikan: 30 Juni 2026

Keywords:
Marketing channels;
Marketing margin;
Cold Storage;
Fish landing base.

Kata kunci:
Saluran Pemasaran;
Margin Pemasaran;
Gudang Pendingin;
Pangkalan Pendaratan Ikan;

ABSTRACT:

This study aims to analyze the marketing channels of fishery commodities, examine the quality control of fishery products, and evaluate the utilization of cold storage facilities at the Selili Fish Landing Site (PPI Selili) in Samarinda City, Indonesia.. The research employed a descriptive survey method using both quantitative and qualitative approaches through observation, interviews, and primary data collection. The results showed that there are three marketing channels, namely Fishermen–PPI Selili–Consumers, Fishermen–Collectors–PPI Selili–Consumers, and Fishermen–Collectors–PPI Selili–Retailers–Consumers. The highest marketing margin was obtained by retailers, while the total marketing margin from fishermen to retailers ranged from IDR 3,000/kg to IDR 29,000/kg. The findings also indicate that the utilization of cold storage facilities at PPI Selili still requires improvement to better support the maintenance of fishery commodity quality. Therefore, optimizing cold storage facilities is expected to help maintain fish freshness, extend shelf life, and improve the efficiency of the fisheries supply chain in the region.

ABSTRAK:

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis saluran pemasaran komoditas perikanan , mengkaji pengendalian mutu produk perikanan, serta mengevaluasi pemanfaatan fasilitas cold storage di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Selili, Kota Samarinda. Penelitian ini menggunakan metode survei deskriptif dengan pendekatan kuantitatif dan kualitatif melalui observasi, wawancara, dan pengumpulan data primer. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat tiga saluran pemasaran, yaitu Nelayan–PPI Selili–Konsumen, Nelayan–Pengepul–PPI Selili–Konsumen, dan Nelayan–Pengepul–PPI Selili–Pedagang Eceran–Konsumen. Margin pemasaran tertinggi diperoleh pedagang eceran, sementara total margin pemasaran dari nelayan hingga pedagang eceran berkisar antara Rp3.000/kg hingga Rp29.000/kg. Hasil kajian juga menunjukkan bahwa pemanfaatan fasilitas cold storage di PPI Selili masih perlu ditingkatkan untuk mendukung pemeliharaan mutu komoditas perikanan secara lebih optimal. Oleh karena itu, optimalisasi fasilitas cold storage diharapkan dapat membantu menjaga kesegaran ikan, memperpanjang masa simpan, serta meningkatkan efisiensi rantai pasok perikanan di wilayah tersebut.

PENDAHULUAN

Pelabuhan perikanan sebagai prasarana penangkapan ikan menjadi faktor penting dalam pembangunan perikanan. Fasilitas yang ada di pelabuhan perikanan memiliki hubungan yang erat dengan efisiensi dan efektivitas fungsionalisasi pelabuhan perikanan sebagai pusat kegiatan di bidang perikanan (Ariani *et al.*, 2020). Keberadaan fasilitas yang memadai di pelabuhan pendaratan ikan mampu mendukung keseluruhan rantai nilai komoditas perikanan mulai dari penangkapan, penanganan, distribusi, hingga sampai kepada konsumen akhir.

Fungsi Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) juga mencakup aspek kelembagaan dan pengelolaan sumber daya manusia. Sebagai pusat kegiatan ekonomi, PPI menjadi wadah interaksi antara nelayan, punggawa, pedagang ikan, serta pelaku usaha lainnya dalam suatu sistem ekonomi lokal yang terintegrasi. Model kelembagaan di pangkalan pendaratan ikan menunjukkan bahwa pelabuhan berperan sebagai simpul sosial-ekonomi yang memperkuat kolaborasi antara nelayan dan pelaku pasar, sehingga dapat mendukung strategi pengembangan yang responsif terhadap kebutuhan pasar dan optimalisasi sumber daya (Fadhli *et al.*, 2024).

PPI Selili merupakan salah satu pangkalan pendaratan ikan yang berlokasi di Kota Samarinda, Provinsi Kalimantan Timur. PPI Selili berperan penting dalam mendistribusikan komoditas perikanan air tawar yang berasal dari perairan Sungai Mahakam dan sekitarnya. Komoditas

perikanan yang didaratkan di PPI Selili antara lain meliputi berbagai jenis ikan air tawar seperti ikan baung, ikan patin, ikan nila, udang air tawar, serta beberapa komoditas lainnya yang memiliki nilai ekonomis bagi masyarakat setempat.

Pengendalian mutu merupakan aspek kritis dalam pemasaran komoditas perikanan, mengingat ikan merupakan produk yang sangat mudah mengalami kerusakan (*highly perishable*). Tanpa sistem rantai dingin (*cold chain*) yang memadai, kualitas ikan dapat menurun dengan cepat sehingga berdampak pada penurunan nilai jual dan berpotensi menimbulkan kerugian bagi seluruh pelaku pemasaran. Optimalisasi fasilitas *cold storage* di PPI Selili menjadi salah satu solusi strategis untuk mempertahankan kualitas ikan sekaligus mendukung efisiensi sistem pemasaran.

Dalam konteks pemasaran, efisiensi saluran distribusi dapat diukur melalui analisis margin pemasaran pada setiap tingkat rantai distribusi (Wulandari & Saidah, 2020). Margin pemasaran yang besar mengindikasikan rendahnya efisiensi pemasaran, sehingga bagian harga (*farmer's share*) yang diterima nelayan menjadi tidak proporsional (Anggraini *et al.*, 2021). Berdasarkan permasalahan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis saluran pemasaran komoditas perikanan dan mengkaji margin pemasaran pada setiap tingkat saluran distribusi, serta mengevaluasi potensi optimalisasi fasilitas *cold storage* di PPI Selili, Kota Samarinda.

METODE PENELITIAN

Waktu dan tempat

Penelitian ini dilaksanakan di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Selili, Kota Samarinda, Provinsi Kalimantan Timur, pada bulan Januari 2026. Pemilihan lokasi penelitian didasarkan pada pertimbangan bahwa PPI Selili merupakan salah satu sentra pendaratan dan pemasaran hasil perikanan di Kota Samarinda. PPI Selili merupakan unit kerja yang dikelola oleh Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi Kalimantan Timur yang menyediakan berbagai fasilitas penunjang kegiatan perikanan, mulai dari pendaratan, penanganan pascapanen, hingga pemasaran hasil perikanan

Sumber data dan Metode Pengumpulan data

Metode penelitian yang digunakan adalah survei deskriptif dengan pendekatan kombinasi kuantitatif dan kualitatif. Penelitian ini menggunakan metode survei dengan pendekatan deskriptif kuantitatif dan kualitatif. Data primer dikumpulkan melalui observasi lapangan, wawancara mendalam (*in-depth interview*), dan dokumentasi. Responden dalam penelitian ini terdiri dari nelayan, pedagang pengumpul, pengelola PPI Selili, pedagang pengecer, dan konsumen akhir yang dipilih menggunakan teknik purposive sampling. Data yang dikumpulkan mencakup data harga ikan pada setiap tingkat pemasaran, biaya pemasaran, volume transaksi, kondisi fasilitas cold storage, serta sistem manajemen mutu yang diterapkan di PPI Selili.

Analisis Data

Analisis margin pemasaran dihitung berdasarkan selisih harga jual dan harga beli pada masing-masing lembaga pemasaran. Efisiensi pemasaran dikaji mengacu pada konsep Mubyarto, (2002) dalam Sudana (2019), yaitu pemasaran dapat dikatakan efisien apabila barang yang dijual dari produsen dapat tersampaikan kepada konsumen dengan harga yang serendah-rendahnya, dan semua pihak yang terlibat dalam proses distribusi mendapatkan bagian yang adil. Analisis pengendalian mutu dilakukan secara deskriptif berdasarkan kondisi fasilitas dan praktik penanganan ikan yang diamati di lapangan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Saluran Pemasaran Komoditas Perikanan di PPI Selili

Berdasarkan hasil penelitian, terdapat tiga tingkat saluran pemasaran komoditas perikanan yang teridentifikasi di PPI Selili Kota Samarinda. Ketiga saluran pemasaran tersebut melibatkan lembaga pemasaran yang berbeda-beda, sehingga menghasilkan perbedaan margin dan tingkat efisiensi pada masing-masing saluran.

Saluran pemasaran tingkat 2 merupakan saluran terpendek yang terdiri dari nelayan, PPI Selili, dan konsumen. Pada saluran ini, nelayan menjual hasil tangkapannya langsung ke PPI Selili, kemudian komoditas tersebut didistribusikan langsung kepada konsumen tanpa melalui pedagang pengumpul maupun pedagang pengecer. Saluran ini dinilai lebih efisien karena

jumlah lembaga pemasaran yang terlibat lebih sedikit sehingga margin yang terbentuk relatif lebih kecil dibandingkan saluran lainnya.

Saluran pemasaran tingkat 3 terdiri dari nelayan, pedagang pengumpul, PPI Selili, dan konsumen. Pada saluran ini, nelayan menjual hasil tangkapan kepada pedagang pengumpul yang kemudian meneruskannya ke PPI Selili sebelum akhirnya sampai ke tangan konsumen. Keterlibatan pedagang pengumpul dalam rantai ini menambah satu lapisan biaya dan keuntungan tambahan yang berpengaruh terhadap besarnya margin pemasaran.

Saluran pemasaran tingkat 4 merupakan saluran terpanjang yang terdiri dari nelayan, pedagang pengumpul, PPI Selili, pedagang pengecer, dan konsumen. Saluran ini melibatkan jumlah lembaga pemasaran terbanyak, sehingga total margin pemasaran yang terbentuk juga paling besar. Meskipun demikian, saluran ini memiliki jangkauan distribusi yang lebih luas karena pedagang pengecer mampu mendistribusikan ikan hingga ke pasar-pasar lokal di seluruh wilayah Kota Samarinda.

Tabel 1. Saluran Pemasaran Komoditas Perikanan di PPI Selili

Table 1. Marketing Channels of Fishery Commodities at PPI Selili

Tingkat Saluran	Alur Pemasaran	Jumlah Lembaga
Tingkat 2	Nelayan → PPI Selili → Konsumen	3 Lembaga
Tingkat 3	Nelayan → Pengumpul → PPI Selili → Konsumen	4 Lembaga
Tingkat 4	Nelayan → Pengumpul → PPI Selili → Pengecer → Konsumen	5 Lembaga

Harga Komoditas Perikanan Setiap Lembaga Pemasaran

Harga komoditas perikanan pada setiap lembaga pemasaran menunjukkan adanya perbedaan harga dari tingkat nelayan hingga sampai kepada konsumen akhir. Perbedaan harga tersebut dipengaruhi oleh proses distribusi, biaya operasional pemasaran, serta keuntungan yang diperoleh oleh masing-masing pelaku pemasaran. Pada tingkat nelayan, harga ikan merupakan harga dasar yang diterima setelah hasil tangkapan

didaratkan. Berdasarkan data yang diperoleh, harga ikan pada tingkat nelayan berkisar antara Rp10.000/kg hingga Rp90.000/kg, tergantung pada jenis ikan, ukuran, serta tingkat permintaan pasar. Komoditas dengan harga tertinggi pada tingkat nelayan adalah udang putih, sedangkan harga terendah terdapat pada ikan tembang.

Pada tingkat pedagang pengumpul, harga ikan mengalami kenaikan dibandingkan dengan harga nelayan. Pedagang pengumpul membeli ikan langsung dari nelayan kemudian menjualnya

kembali kepada lembaga pemasaran berikutnya. Harga pada tingkat pedagang pengumpul berkisar antara Rp10.500/kg hingga Rp95.000/kg. Kenaikan harga ini terjadi karena pedagang pengumpul menanggung biaya pengangkutan, penanganan ikan, serta memperoleh keuntungan dari kegiatan pemasaran tersebut.

Pada tingkat PPI Selili, harga ikan kembali mengalami kenaikan karena ikan yang masuk ke lokasi ini telah melalui proses pengumpulan dan distribusi dari pedagang pengumpul. Harga ikan pada tingkat PPI Selili berkisar antara Rp11.000/kg hingga Rp101.000/kg. Perbedaan harga ini dipengaruhi oleh biaya operasional, kegiatan distribusi, serta penyesuaian harga berdasarkan kondisi pasar.

Pada tingkat pedagang pengecer, harga ikan menjadi lebih tinggi karena pedagang pengecer menjual ikan secara langsung kepada konsumen. Harga ikan pada tingkat pedagang pengecer berkisar antara Rp13.000/kg hingga Rp119.000/kg. Kenaikan harga pada tahap ini disebabkan oleh biaya pemasaran, biaya penyimpanan menggunakan es, biaya transportasi, serta keuntungan yang diambil oleh pedagang pengecer. Pada tingkat konsumen, harga ikan merupakan harga akhir yang dibayarkan oleh masyarakat untuk memperoleh produk perikanan, berkisar antara Rp14.000/kg hingga Rp123.000/kg. Hal ini menunjukkan bahwa semakin besar fungsi pemasaran dan biaya yang ditanggung, semakin besar pula margin pemasaran yang terbentuk.

Tabel 2. Kisaran Harga Komoditas Perikanan pada Setiap Lembaga Pemasaran di PPI Selili

Table 2. Price Range of Fishery Commodities at Each Marketing Institution at PPI Selili

No	Jenis Ikan	Harga Nelayan (Rp/kg)	Harga Pengumpul (Rp/kg)	Harga PPI Selili (Rp/kg)	Harga Pengecer (Rp/kg)	Harga Konsumen (Rp/kg)
1	Bandeng	25.000	26.500	28.000	33.000	35.000
2	Biji Nangka	28.000	29.500	31.000	37.000	39.000
3	Cakalang	25.000	26.500	28.000	33.000	35.000
4	Cumi-cumi	80.000	85.000	90.000	106.000	110.000
5	Kembung	30.000	32.000	34.000	40.000	42.000
6	Ketombang	22.000	23.500	25.000	29.000	31.000
7	Trakulu	45.000	47.000	50.000	59.000	62.000
8	Layang	25.000	26.500	28.000	33.000	35.000
9	Tembang	10.000	10.500	11.000	13.000	14.000
10	Tongkol	20.000	21.000	22.000	26.000	28.000
11	Tuna	40.000	42.500	45.000	53.000	56.000
12	Kepiting	45.000	47.000	50.000	59.000	62.000
13	Udang Bintik	80.000	85.000	90.000	106.000	110.000
14	Udang Putih	90.000	95.000	101.000	119.000	123.000

Berdasarkan Tabel 2, harga komoditas perikanan mengalami peningkatan pada setiap lembaga pemasaran, mulai dari nelayan hingga konsumen. Harga minimum meningkat dari Rp10.000/kg di tingkat nelayan menjadi Rp14.000/kg di tingkat konsumen, sedangkan harga maksimum meningkat dari Rp90.000/kg menjadi Rp123.000/kg. Kenaikan harga tersebut menunjukkan adanya margin pemasaran yang terbentuk akibat biaya distribusi, penyimpanan, penanganan produk, dan keuntungan yang diperoleh setiap pelaku pemasaran. Semakin panjang saluran pemasaran yang dilalui produk perikanan, maka semakin besar margin pemasaran yang terbentuk. Hasil ini sejalan dengan penelitian Purnamasari *et al.*, (2023) yang menyatakan bahwa perbedaan panjang saluran pemasaran menyebabkan perbedaan margin dan tingkat efisiensi pemasaran hasil perikanan.

Peningkatan harga pada setiap lembaga pemasaran juga menunjukkan adanya proses penciptaan nilai tambah (*value added*) selama distribusi produk perikanan. Pedagang pengumpul, PPI Selili, dan pedagang pengecer berperan dalam memperluas akses pasar, menjaga ketersediaan produk, serta menanggung risiko pemasaran sebelum produk sampai ke konsumen akhir. Temuan ini sejalan dengan penelitian (Winanto *et al.*, 2026) yang menyatakan bahwa dinamika rantai pasok dan keterlibatan berbagai pelaku pemasaran berkontribusi terhadap terbentuknya margin pemasaran pada komoditas perikanan tangkap

Margin Pemasaran Pada Setiap Tingkat Saluran Pemasaran

Margin pemasaran merupakan selisih harga yang terjadi pada setiap tingkat pemasaran mulai dari nelayan hingga sampai kepada konsumen. Margin ini menjadi sumber keuntungan bagi pelaku pemasaran sekaligus digunakan untuk menutupi berbagai biaya distribusi seperti biaya transportasi, penyimpanan, serta penanganan produk. Pratama *et al.*, (2022) dalam analisis tataniaga dan margin pemasaran ikan di TPI Kuala Idi menyatakan bahwa margin pemasaran terdiri dari dua komponen utama, yaitu biaya pemasaran dan keuntungan lembaga pemasaran, di mana besarnya margin mencerminkan nilai tambah sekaligus tingkat efisiensi dari masing-masing pelaku dalam rantai distribusi.

Berdasarkan hasil perhitungan margin pemasaran, diketahui bahwa margin pedagang pengumpul berkisar antara Rp500/kg hingga Rp5.000/kg. Margin ini relatif kecil karena pedagang pengumpul umumnya hanya berperan sebagai perantara yang membeli ikan dari nelayan kemudian menjualnya kembali kepada lembaga pemasaran berikutnya dalam jumlah besar. Margin pada PPI Selili berkisar antara Rp500/kg hingga Rp6.000/kg, diperoleh dari selisih harga antara pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Besarnya margin pada tingkat ini dipengaruhi oleh biaya distribusi serta proses penanganan ikan sebelum didistribusikan kembali ke pasar. Setyawan *et al.*, (2021) dalam penelitian margin pemasaran ikan tenggiri di PPI Tanjungsari

menyebutkan bahwa kecilnya margin pada lembaga perantara tidak selalu mencerminkan ketidakefisienan, melainkan dapat terjadi akibat volume transaksi yang besar sehingga keuntungan per kilogram menjadi relatif kecil.

Sementara itu, margin pedagang pengecer merupakan margin terbesar dalam rantai pemasaran dengan kisaran Rp2.000/kg hingga Rp18.000/kg. Tingginya margin pada tingkat pedagang pengecer disebabkan karena mereka menjual ikan secara langsung kepada konsumen dalam jumlah yang lebih kecil serta menanggung risiko kerusakan produk apabila ikan tidak segera terjual. Hal ini sejalan dengan temuan Wibowo *et al.*, (2021) di PPN Pekalongan yang menyimpulkan bahwa pedagang pengecer selalu memiliki margin terbesar dalam rantai pemasaran ikan karena menanggung biaya dan risiko terbesar akibat penjualan secara satuan langsung kepada konsumen. Jika dilihat secara keseluruhan, total margin pemasaran dari nelayan hingga pedagang pengecer berkisar antara Rp3.000/kg hingga Rp29.000/kg. Margin tertinggi terdapat pada komoditas udang putih, sedangkan margin terendah terdapat pada ikan tembang.

Analisis margin pemasaran berdasarkan tingkat saluran menunjukkan bahwa semakin panjang saluran pemasaran maka semakin besar pula total margin yang terbentuk. Pada saluran tingkat 2, margin yang terbentuk hanya meliputi

margin PPI Selili terhadap harga nelayan. Pada saluran tingkat 3, margin terbentuk dari gabungan margin pedagang pengumpul dan margin PPI Selili. Adapun pada saluran tingkat 4 yang merupakan saluran terpanjang, total margin mencakup margin pedagang pengumpul, PPI Selili, dan pedagang pengecer, sehingga perbedaan harga antara nelayan dan konsumen menjadi yang paling besar di antara ketiga saluran yang ada. Dewi *et al.*, (2025) dalam penelitian di PPP Tegalsari juga menemukan hasil serupa, di mana saluran dengan lebih banyak lembaga menghasilkan margin kumulatif yang jauh lebih tinggi sehingga berdampak pada menurunnya bagian harga yang diterima nelayan.

Menurut Mubyarto, (2002) dalam Sudana (2019), pemasaran bisa dikatakan efisien apabila barang yang dijual dari produsen dapat tersampaikan ke konsumen dengan harga yang serendah-rendahnya, dan semua pihak yang terlibat pada proses produksi serta tata niaga barang tersebut mendapatkan bagian yang adil dari harga keseluruhan yang dibayarkan oleh konsumen akhir. Lebih lanjut, Pranata & Musnaini, (2022) menegaskan bahwa efisiensi pemasaran dapat diukur melalui indikator *farmer's share*, di mana saluran pemasaran dinilai efisien apabila nilai *share* yang diterima nelayan lebih tinggi dibandingkan total *share* margin pemasaran yang terbentuk sepanjang rantai distribusi.

Tabel 3. Margin Pemasaran Komoditas Perikanan di PPI Selili

Table 3. Marketing Margin of Fishery Commodities at PPI Selili

Lembaga Pemasaran	Margin (Rp/kg)	Keterangan
Pedagang Pengumpul	500 - 5.000	Biaya angkut + keuntungan
PPI Selili	500 - 6.000	Biaya distribusi + penanganan
Pedagang Pengecer	2.000 - 18.000	Biaya langsung ke konsumen + risiko
Total Margin (Tingkat 4)	3.000 - 29.000	Margin tertinggi: Udang Putih; Terendah: Ikan Tembang

Rantai pemasaran pada PPI Selili melibatkan beberapa lembaga yang berfungsi menyalurkan ikan dari produsen ke konsumen akhir. Alur distribusi ini secara berurutan terdiri dari Nelayan sebagai produsen, Pedagang Pengumpul, PPI Selili, Pedagang Pengecer, hingga akhirnya sampai ke tangan Konsumen. Banyak nelayan yang masih memilih menjual langsung kepada pengepul atau tengkulak di luar pelabuhan karena proses lelang yang dianggap lambat dan harga yang tidak kompetitif. Hal ini menunjukkan perlu adanya reformasi dalam sistem pelelangan dan transparansi harga (Alam *et al.*, 2025).

Lembaga pemasaran merupakan badan usaha atau individu yang melakukan kegiatan atau fungsi pemasaran sehingga produk atau jasa akan berpindah dari produsen ke konsumen. Setiap lembaga pemasaran mampu menciptakan nilai secara spesifik untuk produk dan jasa yang ditawarkan (Levens, 2014). Penciptaan nilai ini dapat dilakukan melalui fungsi-fungsi pemasaran. Fungsi pemasaran tersebut dikelompokkan menjadi tiga kategori yaitu fungsi pertukaran (pembelian dan penjualan), fungsi fisik

(pengolahan, pengangkutan dan penyimpanan) dan fungsi fasilitas (standarisasi, penanggulangan risiko, pembiayaan dan informasi pasar) (Kohls & Uhl, 2022).

Pengendalian Mutu Komoditas Perikanan di PPI Selili

Pengendalian mutu komoditas perikanan merupakan aspek yang sangat krusial mengingat sifat ikan sebagai produk yang mudah rusak (highly perishable). Penurunan mutu dan tingginya kerusakan pasca panen diakibatkan oleh antara lain cara penangkapan, cara penanganan yang buruk, panjangnya rantai suplai, tidak memadainya fasilitas penanganan. Cara penanganan ikan baik di kapal maupun di pendaratan ikan secara langsung berhubungan dengan mutu ikan (Asni *et al.*, 2022). Menurut Untari *et al.*, (2023), kesegaran ikan merupakan salah satu faktor penting yang menentukan layak atau tidaknya ikan dijual dan dikonsumsi, di mana kondisi kesegaran ikan sangat berperan dalam menentukan mutu produk perikanan secara keseluruhan. Suhu merupakan faktor utama yang menentukan kecepatan penurunan mutu ikan setelah ditangkap. Tanpa penanganan yang tepat dan sistem rantai dingin

yang memadai, mutu ikan dapat menurun dalam hitungan jam setelah pendaratan, sehingga berdampak langsung pada nilai jualnya di pasar.

Di PPI Selili, praktik penanganan ikan yang dilakukan oleh nelayan maupun pedagang masih menggunakan es balok sebagai media pendingin utama. Penggunaan es balok ini merupakan metode yang umum digunakan namun memiliki keterbatasan dalam hal durasi efektivitas pendinginan, terutama pada musim kemarau dengan suhu udara yang tinggi. Kondisi ini menyebabkan kualitas ikan rentan menurun sebelum sampai ke tangan konsumen, khususnya pada komoditas yang memiliki nilai ekonomis tinggi seperti udang putih. Leiwakabessy *et al.* (2024) dalam penelitiannya tentang penurunan mutu ikan pada suhu ruang menyatakan bahwa tanpa sistem pendinginan yang memadai, nilai organoleptik ikan akan terus mengalami penurunan selama penyimpanan meskipun pada awalnya masih memenuhi standar kesegaran ikan yang dipersyaratkan.

Fasilitas *cold storage* yang tersedia di PPI Selili belum dimanfaatkan secara optimal oleh seluruh pelaku pemasaran. Beberapa faktor yang menjadi hambatan antara lain biaya operasional *cold storage* yang dianggap masih tinggi oleh sebagian pelaku usaha kecil, keterbatasan kapasitas tampung relatif terhadap volume ikan yang didaratkan, serta kurangnya pemahaman sebagian nelayan dan pedagang kecil mengenai pentingnya sistem rantai dingin. Kondisi serupa juga ditemukan oleh Ramadan *et al.*, (2025) dalam

penelitian pemanfaatan fasilitas rantai dingin di PPS Bungus, di mana fasilitas *cold storage* sering tidak dimanfaatkan secara penuh akibat keterbatasan akses pengguna, biaya operasional, serta kondisi fasilitas yang tidak selalu dalam keadaan optimal.

Optimalisasi fasilitas *cold storage* di PPI Selili berpotensi memberikan dampak positif yang signifikan terhadap keseluruhan sistem pemasaran komoditas perikanan. Dengan penerapan *cold storage* yang optimal, masa simpan ikan dapat diperpanjang sehingga nelayan tidak terpaksa menjual ikan dengan harga rendah pada saat pendaratan berlangsung bersamaan dalam jumlah besar. Firdaus *et al.*, (2024) dalam penelitian pengelolaan *cold storage* di Muara Baru Jakarta menyatakan bahwa penerapan sistem rantai dingin (*cold chain system*) pada sektor perikanan merupakan solusi strategis untuk menekan Food Losses and Waste (FLW) yang masih cukup tinggi pada rantai pasok perikanan, sekaligus meningkatkan daya saing dan nilai ekonomis produk perikanan yang dipasarkan.

Strategi Optimalisasi Fasilitas Cold Storage di PPI Selili

Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) merupakan prasarana penting dalam sistem perikanan yang berfungsi sebagai pusat aktivitas pendaratan, distribusi, dan pemasaran hasil tangkapan (Teti *et al.*, 2019). PPI Selili yang berlokasi di Kota Samarinda, Provinsi Kalimantan Timur, memiliki peran strategis dalam mendistribusikan komoditas perikanan air tawar

yang berasal dari perairan Sungai Mahakam dan sekitarnya. Berbagai komoditas seperti ikan baung, ikan patin, ikan nila, serta udang air tawar menjadi produk utama yang memiliki nilai ekonomis bagi masyarakat setempat (Rahmawati *et al.*, 2020).

Umumnya dalam penanganan ikan terdapat tiga tahapan utama, yaitu: pengambilan ikan dari alat tangkap, pembersihan dan pencucian awal, serta penyimpanan dengan es dalam cool box (Junianto & Lail, 2025). Strategi optimalisasi fasilitas *cold storage* di PPI Selili perlu dirancang secara komprehensif dan melibatkan seluruh pemangku kepentingan, meliputi pengelola PPI, nelayan, pedagang, pemerintah daerah, serta lembaga keuangan. Beberapa langkah strategis yang dapat ditempuh antara lain adalah pembenahan sistem manajemen *cold storage*, penyederhanaan skema biaya penggunaan fasilitas bagi nelayan kecil, serta penguatan kapasitas sumber daya manusia melalui pelatihan penanganan ikan yang baik dan benar (*Good Handling Practices*). Ikhwan Fadhl *et al.* (2024) menyatakan bahwa keberhasilan optimalisasi fasilitas di pangkalan pendaratan ikan sangat bergantung pada kekuatan kelembagaan lokal dan tingkat keterlibatan aktif para pemangku kepentingan dalam setiap tahap perencanaan maupun pelaksanaannya. Optimalisasi fasilitas *cold storage* dilakukan melalui pengelolaan yang baik, meliputi pemanfaatan kapasitas penyimpanan, pemeliharaan fasilitas, penerapan sistem rantai dingin, dan peningkatan kapasitas

sumber daya manusia. Upaya ini mendukung efisiensi pemasaran sekaligus menjaga mutu komoditas perikanan di PPI Selili.

Pengendalian mutu menjadi aspek krusial dalam pemasaran komoditas perikanan, mengingat ikan merupakan produk yang sangat mudah mengalami kerusakan (*highly perishable*) akibat tingginya kadar air dan aktivitas mikroorganisme (Nurjanah *et al.*, 2017). Kesegaran ikan dapat menurun dengan cepat apabila tidak ditangani dengan suhu dan sistem yang tepat sejak proses pendaratan (Tetelepta *et al.*, 2021). Oleh karena itu, penerapan sistem rantai dingin (*cold chain*) menjadi sangat penting untuk mempertahankan kualitas produk perikanan sepanjang rantai distribusi. Penerapan rantai dingin yang memadai melalui pemanfaatan fasilitas *cold storage* terbukti mampu menjaga mutu hasil tangkapan sekaligus memperpanjang masa simpan ikan (Farahita & Junianto, 2024).

Penerapan sistem manajemen mutu berbasis *Hazard Analysis and Critical Control Point* (HACCP) juga perlu dipertimbangkan untuk diterapkan secara bertahap di PPI Selili. Menurut Santoso *et al.* (2023) dalam kajian dampak penerapan HACCP dan sistem mutu, implementasi HACCP pada industri perikanan terbukti mampu menekan risiko kontaminasi dan kerusakan produk secara signifikan sekaligus meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap keamanan produk yang dipasarkan.

Dukungan kebijakan dari pemerintah daerah juga sangat diperlukan dalam mendorong

optimalisasi fasilitas *cold storage* di PPI Selili. Kebijakan subsidi biaya operasional cold storage bagi nelayan kecil, insentif bagi investasi fasilitas rantai dingin, serta regulasi standar mutu komoditas perikanan yang terukur dapat menjadi instrumen penting dalam mewujudkan sistem pemasaran perikanan yang efisien dan berkelanjutan. (Hidayat *et al.*, 2024) dalam analisis manajemen rantai pasok komoditas perikanan di Tarakan menegaskan bahwa optimalisasi distribusi usaha perikanan hanya dapat terwujud secara berkelanjutan apabila didukung oleh sinergi yang kuat antara kebijakan pemerintah daerah, kapasitas kelembagaan lokal, dan infrastruktur rantai pasok yang memadai termasuk fasilitas *cold storage*.

Kemnetrian KKP melalui Dirjen Penguatan Daya Saing Produk Kelautan dan Perikanan mengeluarkan peraturan No. 18/ Per-DJPDSKKP/2017 tentang petunjuk teknis pengelolaan bantuan pembangunan *Cold Storage*. Kebijakan pemerintah dimaksud dengan harapan agar komoditi ikan terjamin kualitas dan kuantitas serta stabilitas harga pasar yang dapat menguntungkan konsumen Berdasarkan hasil observasi di area *cold storage*, siklus produksi es balok terbagi menjadi tiga tahapan utama: pengisian, pembekuan, dan penanganan pasca pembekuan. Proses pengisian (*filling*) media air ke dalam cetakan cetakan berlangsung secara berkala antara pukul 10.00 hingga 12.00 WITA. Proses pembekuan memerlukan waktu retensi selama kurang lebih 12 jam untuk mencapai

pemadatan optimal. Setelah fase pembekuan selesai, dilakukan penanganan produk (*ice handling*) sebelum es balok didistribusikan kepada pemangku kepentingan utama, yaitu nelayan dan pedagang ikan sebagai media pengawetan hasil tangkapan.

Es balok yang diproduksi di area *cold storage* tersebut selanjutnya didistribusikan sebagai media pendingin untuk menjaga mutu dan kesegaran hasil tangkapan. Mengingat karakteristik produk perikanan yang bersifat mudah membusuk (*perishable*), penurunan suhu pascapenangkapan harus dilakukan segera demi mencegah penurunan kualitas mutu. Pemanfaatan es balok dalam penanganan ikan di lokasi penelitian terbukti menjadi metode preservasi fisik yang paling efektif dan umum diterapkan oleh pelaku usaha perikanan untuk memperlambat laju pembusukan (*spoilage rate*).

Ikan sangat cepat mengalami kemunduran mutu, di lain sisi beberapa jenis ikan memiliki nilai ekonomi tinggi sehingga salah satu upaya untuk mempertahankan kualitas ikan adalah menyimpannya dengan menggunakan sistem refrigerasi. Cold storage merupakan ruangan penyimpanan dingin yang berfungsi untuk pertanian, mengawetkan produk peternakan maupun perikanan melalui proses pembekuan dengan menggunakan suhu -30o hingga -60o, sehingga ikan yang tersimpan storage dapat bertahan antara 1 – 9 bulan bahkan > dari 2 tahun.

Dalam pemeliharaan rantai dingin, agen perikanan secara reguler memanfaatkan es balok

sebagai media preservasi suhu rendah selama proses penyimpanan dan pemindahan moda transportasi. Hal tersebut menegaskan bahwa ketersediaan media pendingin merupakan faktor pembatas dalam sistem tata kelola mutu hasil perikanan. Pengondisian suhu optimal melalui pengesetan mutlak diperlukan untuk meminimalkan kerusakan fisik maupun biologis sehingga produk yang didistribusikan tetap berada dalam koridor standar keamanan pangan dan layak dikonsumsi (Hariyoto *et al.*, 2025).

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa: 1) Saluran pemasaran komoditas perikanan di PPI Selili terdiri dari tiga tingkat, yaitu saluran tingkat 2 (Nelayan-PPI Selili-Konsumen), tingkat 3 (Nelayan-Pengumpul-PPI Selili-Konsumen), dan tingkat 4 (Nelayan-Pengumpul-PPI Selili-Pengecer-Konsumen). 2) Margin pemasaran pada pedagang pengumpul berkisar antara Rp500/kg hingga Rp5.000/kg, PPI Selili Rp500/kg hingga Rp6.000/kg, dan pedagang pengecer Rp2.000/kg hingga Rp18.000/kg dengan total margin Rp3.000/kg hingga Rp29.000/kg. 3) Fasilitas cold storage di PPI Selili belum dimanfaatkan secara optimal sehingga berdampak pada penurunan mutu dan nilai jual komoditas perikanan. Optimalisasi fasilitas cold storage melalui perbaikan manajemen, penyederhanaan skema biaya, penerapan *Good Handling Practices*, serta dukungan kebijakan pemerintah daerah sangat diperlukan untuk meningkatkan efisiensi pemasaran dan pengendalian mutu komoditas perikanan di PPI Selili Kota Samarinda.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan dalam pelaksanaan penelitian ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada civitas akademika Program Studi Sosial Ekonomi Perikanan, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Mulawarman, atas dukungan dan kontribusi yang diberikan sehingga penelitian ini dapat terselesaikan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Alam, E. N., Danial, & Djafar, S. (2025). Optimalisasi Pemanfaatan Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Lappa Kabupaten Sinjai Provinsi Sulawesi Selatan. *Journal of Indonesian Tropical Fisheries (JOINT-FISH)*, 8(2), 1–11.
- Ariani, F., Limbong, I., Heriyanto, T., & Paradini, I. (2020). Studi Pemanfaatan Fasilitas Pelabuhan Perikanan Nusantara (PPN) Sibolga. *JURNAL MARITIM*, 2(1).
- Asni, A., Kasmawati, Ernaningsih, & Tajuddin, M. (2022). Analisis Penanganan Hasil Tangkapan Nelayan Yang Didaratkan Di Tempat Pendaratan Ikan Beba Kabupaten Takalar. *Journal of Indonesian Tropical Fisheries (JOINT-FISH)*, 5(1), 40–50.
- Dewi, P., Gerehem, B., Efyanto, T. K., Mardiah, R. S., Saputra, A., & Ridwan. (2025). Distribusi Dan Margin Pemasaran Ikan Layang Di PPP Tegalsari (Studi Kasus KM. Arjun Putra 02). *ALBACORE: Jurnal Penelitian Perikanan Laut*, 9(2), 261–278.
- Fadhli, I., Gunawan, B. I., & Fitriyana. (2024). Pola Kelembagaan Sosial Ekonomi Punggawa Dan Pedagang Ikan Di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Selili Kota Samarinda. *JPPA: Jurnal*

- Pembangunan Perikanan Dan Agribisnis*, 11(1), 28–38.
- Farahita, Y., & Junianto. (2024). Analisis Dampak Penerapan Hazard Analysis And Critical Control Point Terhadap Jaminan Mutu Dan Keamanan Produk Perikanan (Studi Literatur). *JSE: Jurnal Serambi Engineering*, 10(4), 11113–11120.
- Firdaus, N., Suharno, & Buono, A. (2024). Pengelolaan Cold Storage 1.000 Ton Di Muara Baru Jakarta: Perspektif Ekonomi Kelembagaan Baru. *Forum Agribisnis (Agribusiness Forum)*, 14(2), 1–15.
- Hariyanto, F. D., Ticoalu, F., & Hidayat, F. N. (2025). Sistem Pengendalian Mutu Produk Fillet Kakap Merah CO Pada Unit Pengolahan Ikan Di Surabaya. *Marine and Fisheries Science Technology Journal (MARLIN)*, 6(1), 59–72.
- Hidayat, N., Wati, N. Z. A., & Oktaviani, N. (2024). Analisis Manajemen Rantai Pasok (Supply Chain Management) Guna Optimalisasi Distribusi Usaha Mikro Kecil Menengah Pengepulan Kepiting di Wilayah Tarakan. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 5(4), 2628–2636.
- Junianto, & Lail, D. N. T. (2025). Analisis Penanganan Ikan Pasca-Tangkap Pada Kapal Nelayan Di Karangsong, Indramayu-Jawa Barat. *Journal of Indonesian Tropical Fisheries (JOINT-FISH)*, 8(1), 99–110.
- Kohls, R. L., & Uhl, J. N. (2022). *Marketing of Agricultural Products* (Ninth). Prentice Hall.
- Levens, Michael. (2014). *Marketing: defined, explained, applied* (New International). Pearson Educational Limited.
- Mubyarto. (2002). *Pengantar Ekonomi Pertanian*. LP3ES.
- Pranata, S. A., & Musnaini, M. (2022). Efisiensi Pemasaran Ikan Nila (*Oreochromis niloticus*) Keramba Jaring Apung Sungai Batanghari Kabupaten Muaro Jambi. *Jurnal Manajemen Terapan Dan Keuangan*, 11(03), 554–568.
- Pratama, A., Haser, T. F., Rizky, D. Y., Novita, D Dahara, J., Fadli, Febri, S. P., & Darsiar (2022). Analisis Tataniaga dan Marg Pemasaran Ikan Tuna, Cakalang, dan Tongkol di Tempat Pelelangan Ikan (TP Kuala Idi Kabupaten Aceh Timur. *Jurnal Ilmiah Samudra Akuatika*, 6(2), 78–86.
- Purnamasari, I., Anam, M. K., & Oktari, D. I (2023). Kajian Sistem Pemasaran Hasil Perikanan di Pelabuhan Nusantara (PPI Kecamatan Brondong, Kabupaten Lamongan, Jawa Timur. *Jurnal Ekonor Pertanian Dan Agribisnis*, 7(1), 001–014.
- Rahmawati, N., Suryani, A., & Firdaus, M. (2020). Karakteristik dan potensi komoditas perikanan air tawar di wilayah Sungai Mahakam. *Jurnal Perikanan dan Kelautan* 10(2), 112–123.
- Ramadan, F., Sitanggang, E. M. B., Nurhaya Lisna, Ramdhani, F., & Nur, P. (2025). Studi Pemanfaatan Fasilitas Rantai Ding di Pelabuhan Perikanan Samudera Bungus, Sumatera Barat. *TORAN JFMarSci*, 9(1), 91–107.
- Santoso, P., Wibowo, B., & Triarso, I. (2023). Dampak penerapan HACCP dan sistem mutu dalam industri perikanan terhadap daya saing produk. *Agricultural Socioeconomic Empowerment and Agribusiness Journal*, 2(2), 57–67.
- Setyawan, H. A., Wibowo, B. A., & Mudzakir, A. I (2021). Margin Dan Tingkat Efisien Pemasaran Ikan Tengg (Scomberomorus commerson) Di PI Tanjungsari Kabupaten Pemalang. *Jurnal Teknologi Perikanan Dan Kelautan*, 11(1), 53–62.
- Teti, A., Danial, D., & Ihsan, I. (2019). Strategi Dan Sistem Pemasaran Ikan Di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Beba Kabupaten Takalar. *Journal of Indonesian Tropical Fisheries (JOINT-FISH)*, 2(1), 18–31.

- Untari, D. S., Wibowo, T. A., & Pamungkas, I. V. (2023). Identifikasi Kualitas Kesegaran dan Nilai Keasaman (pH) Ikan Laut di Kotamadya Metro Provinsi Lampung. *Jurnal Ilmiah AgriSains*, 24(3), 159–169.
- Wibowo, B. A., Setyawan, H. A., & Ardian, A. I. (2021). Analisis Distribusi dan Marginal Pemasaran Hasil Tangkapan Ikan Tenggaling (Scomberomorus commerson) di Pelabuhan Pekalongan. *Journal of Marine Research*, 10(2), 267–274.
- Winanto, I., Mulyani, S., & Zuhry, N. (2026). Analisis Dinamika Rantai Pasok dan Marginal Pemasaran Ikan Layang (Decapterus Spp) Hasil Tangkapan Purse Seine di Pelabuhan Tegalsari, Kota Tegal. *Syntax Literate Jurnal Ilmiah Indonesia*, 11(4), 2927–2937.
- Wulandari, R., & Saidah, Z. (2020). Analisis saluran dan efisiensi pemasaran ikan air tawar. *Jurnal Agribisnis Perikanan*, 13(2), 201–211.