

**ANALISIS DISTRIBUSI PEMASARAN RAJUNGAN  
(*Portunus pelagicus*) DI DESA SUKOHARJO, KABUPATEN REMBANG, JAWA TENGAH**

*Analysis of Marketing Distribution of Small Small crab (*Portunus pelagicus*)  
in Sukoharjo Village, Regency of Rembang, Central Java*

**Melinda Puspa Sari \*), Azis Nur Bambang, Sardiyatmo**

Program Studi Pemanfaatan Sumberdaya Perikanan, Jurusan Perikanan  
Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Universitas Diponegoro  
Jl. Prof. Soedarto, SH, Tembalang, Semarang, Jawa Tengah – 50275, Telp/Fax. +6224 7474698  
(email: [melindapuspasari1515@gmail.com](mailto:melindapuspasari1515@gmail.com))

**ABSTRAK**

Desa Sukoharjo adalah salah satu daerah produsen rajungan. Pemasaran hasil tangkapan rajungan di Desa Sukoharjo tidak melalui TPI. Tujuan dari penelitian ini untuk mengkaji saluran pemasaran, margin pemasaran, dan efisiensi pemasaran rajungan di Desa Sukoharjo, Kabupaten Rembang. Penelitian ini dilaksanakan dari bulan Juni 2015 di Desa Sukoharjo, Kabupaten Rembang, Jawa Tengah. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif studi kasus. Metode pengambilan sampel menggunakan metode sampel secara acak. Metode pengumpulan data menggunakan jenis data data primer dan data sekunder. Metode pengambilan data yang digunakan ialah observasi, wawancara, dokumentasi. Metode analisis data meliputi aspek teknis, dan aspek pemasaran yang dianalisis dengan metode deskriptif. Hasil dari penelitian ini adalah alat tangkap rajungan adalah *Set Bottom Gillnet* (pejer). Tipe distribusi pemasaran dalam penelitian ini adalah distribusi tidak langsung. Margin pemasaran rajungan pada nelayan Rp. 39.293, pada Tengkulak Rp. 30.000 dan bakul sebesar Rp. 40.000. Efisiensi pemasaran pada nelayan sebesar 0,514664, pada tengkulak 0,052374, dan bakul 0,061991.

**Kata Kunci:** Distribusi Pemasaran; Margin Pemasaran; Efisiensi Pemasaran; Rajungan

**ABSTRACT**

*The village of Sukoharjo is a manufacturer of small crab attaching. The marketing of catches small crab attaching in the village of Sukoharjo not through FAP. The purpose of this research was to study the marketing channels, marketing margins, and the efficiency of marketing small crab attaching in the village of Sukoharjo Regency of Rembang. This research was carried out from June 2015 in the village of Sukoharjo, Rembang, Central Java. The methods used in this research is descriptive case studies. Sampling method using the method of random samples. Method of data collection using this type of data primary data and secondary data. Data capture method used is the observation, interviewing, documentation, methods of data analysis covering the technical aspects, and the marketing aspect analyzed descriptive method. The results of this research is the capture tool is a small crab attaching Bottom Set Gillnet (pejer). The type of distribution marketing in this research is the indirect distribution. Small crab attaching marketing margins at nelayan Rp. 39293, on the middleman 30000 IDR and the basket of 40000 IDR. The efficiency of marketing on the fishermen of 0.514664, on 0.052374, the middleman and the basket 0.061991.*

**Keywords:** Distribution Marketing; Marketing Margins; The Efficiency Of Marketing; Small Crab

\*) Penulis penanggung jawab

**PENDAHULUAN**

Masyarakat nelayan merupakan masyarakat tradisional dengan kondisi sosial ekonomi yang memprihatinkan. Bagi masyarakat yang tinggal di daerah pesisir pantai pada umumnya bergantung dari sumber daya laut atau pantai, sehingga sebagian besar penduduknya bermata pencaharian pokok sebagai nelayan. Selain sebagai nelayan, sebagian penduduknya juga membudidayakan lahan mereka sebagai tambak ikan dan garam. Hal ini menunjukkan bahwa sumber daya laut mempunyai peran penting bagi kehidupan masyarakat pantai (Ekadianti, 2014).

Wilayah Desa Sukoharjo Kecamatan Rembang Kabupaten Rembang terletak di daerah perkotaan dengan luas 8,589 Ha, terdiri dari 6 RT dan 2 RW dengan jumlah penduduk sebanyak 1.412 jiwa terbagi menjadi 442 KK. Karena kondisi geografisnya yang terletak di sepanjang pantai laut Jawa, maka mata pencaharian penduduk mayoritas sebagai nelayan tradisional. Sedangkan tingkat pendidikan masyarakatnya rata-rata relatif rendah.

Indonesia merupakan salah satu Negara pengekspor rajungan keberbagai negara. Setiap tahunnya hampir 90% produksi daging rajungan Indonesia masuk ke pasaran Amerika. Salah satu daerah penghasil rajungan di Indonesia berada di Kabupaten Rembang.

Perairan Rembang merupakan perairan yang terletak di Pantai Utara Jawa, termasuk dalam Kabupaten Rembang yang juga merupakan bagian dari Propinsi Jawa Tengah, dengan sektor andalannya adalah perikanan. Potensi hasil laut Kabupaten Rembang antara lain adalah ikan Layang, Tambang, Kembung, Selar, Tongkol, Cumi-Cumi, Kurisi, Teri, Manyung, Layur, Kakap, dan Rajungan (Primadjati, 2014).

Menurut Agustina (2014), permintaan rajungan dan kepiting dari pengusaha restoran seafood Amerika Serikat mencapai 450 ton tiap bulannya. Pemasaran hasil tangkapan rajungan harus dilakukan dengan kualitas produk yang tetap terjamin sehingga terjadi keberlanjutan dari usaha perikanan rajungan yang menguntungkan bagi pelaku pemasaran. Kegiatan pemasaran hasil perikanan rajungan mempunyai peran strategis karena merupakan salah satu wahana bagi produsen (nelayan) dan lembaga pemasaran untuk memperoleh keuntungan dari kegiatan usaha perikanan rajungan dan bagi pihak konsumen akan mendapatkan barang yang dibutuhkan.

Desa Sukoharjo adalah salah satu daerah produsen rajungan. Mayoritas masyarakatnya bermata pencaharian sebagai nelayan penangkap rajungan. Pemasaran hasil tangkapan rajungan di Desa Sukoharjo tidak melalui TPI. Rajungan yang ditangkap nelayan didistribusikan ke tengkulak atau pengepul dan diolah menjadi produk perikanan berupa rajungan kaleng.

Pengaruh tengkulak atau pengepul masih dominan dan menguasai mekanisme pasar dalam pemasaran rajungan di Desa Sukoharjo. Permintaan produk rajungan yang tinggi menyebabkan nelayan melakukan kegiatan penangkapan. Namun demikian, keadaan ini belum menjadikan nelayan sebagai pelaku pemasaran yang mempunyai margin keuntungan terbesar. Hal ini dikarenakan harga jual rajungan dikendalikan oleh pelaku pemasaran tertentu (tengkulak atau pengepul). Tujuan dari penelitian ini untuk mengkaji saluran pemasaran, margin pemasaran, dan efisiensi pemasaran rajungan di Desa Sukoharjo, Kabupaten Rembang. Penelitian ini dilakukan selama satu bulan pada bulan Juni 2015 di Desa Sukoharjo, Kabupaten Rembang, Jawa Tengah.

## MATERI DAN METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi kasus dengan analisis deskriptif. Objek yang dideskripsikan merupakan hasil tangkapan berupa rajungan dari alat tangkap *bottom gillnet* (jaring pejer) di Desa Sukoharjo, Kabupaten Rembang, dimana pada nantinya dilakukan studi kasus mengenai distribusi pemasaran rajungan (*Portunus pelagicus*).

Metode pengambilan sampel di lapangan adalah secara acak. Metode pengambilan sampel di lapangan diambil secara acak. Sampel diambil adalah nelayan alat tangkap *bottom gillnet* (jaring pejer) di Desa Sukoharjo dikarenakan alat tangkap tersebut menghasilkan hasil tangkapan rajungan (*Portunus pelagicus*). Jumlah sampel yang diambil dilihat dari jumlah unit penangkapan yang menggunakan alat tangkap *bottom gillnet* (jaring pejer) di Desa Sukoharjo, Kabupaten Rembang dengan jumlah populasi nelayan alat tangkap *bottom gillnet* (jaring pejer) terdiri dari 5 kelompok nelayan, namun yang diambil sebagai sampel hanya 1 kelompok yang berjumlah 30 orang nelayan, pengumpul sebanyak 2 orang, bakul sejumlah 2 orang. Data yang diambil dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Metode pengambilan data primer diperoleh melalui metode wawancara dan metode observasi terhadap pelaku pemasaran rajungan di Desa Sukoharjo. Data sekunder diperoleh dari Laporan Bulanan ketua kelompok nelayan dan Laporan Tahunan Statistik Desa Sukoharjo. Metode analisa data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

### 1. Aspek Teknis

Teknis penangkapan rajungan dianalisis secara deskriptif dari data-data yang diperoleh meliputi data ukuran alat penangkap rajungan (*Portunus pelagicus*), ukuran kapal, cara pengoperasian dan daerah penangkapan rajungan. Data-data yang telah terkumpul ditabulasi selanjutnya alat penangkap rajungan dianalisis secara deskriptif. Aspek teknis ini bertujuan untuk mengetahui proses penangkapan pada masing-masing alat penangkap rajungan yang mempengaruhi harga rajungan.

### 2. Aspek Pemasaran

#### a. Keuntungan

Menurut Nurasa dan Valerina (2007), analisis keuntungan dari masing-masing lembaga pemasaran dengan formula:

$$\pi = TR - TC$$

dimana:

$\pi$  = keuntungan masing-masing lembaga pemasaran rajungan (*Portunus pelagicus*)

TR = total penerimaan masing-masing lembaga pemasaran rajungan (*Portunus pelagicus*)

TC = total pengeluaran pada pemasaran rajungan (*Portunus pelagicus*)

#### b. Margin pemasaran

Menurut Supriatna (2010), analisis margin pemasaran digunakan untuk mengetahui distribusi biaya dari setiap aktivitas pemasaran dan keuntungan dari setiap lembaga perantara serta bagian harga yang diterima produsen, dengan kata lain analisis margin pemasaran dilakukan untuk mengetahui tingkat kompetensi dari para

pelaku pemasaran yang terlibat dalam pemasaran/distribusi, dalam perhitungan margin pemasaran dilakukan perhitungan.

$$MP = Hk - Hp$$

dimana:

MP= Margin pemasaran

Hk = Harga pada Konsumen

Hp = Harga pada produsen

c. Efisiensi Pemasaran

Menurut Rasuli, *et al* (2007), untuk mengetahui efisiensi pemasaran pada setiap lembaga pemasaran yang terlibat digunakan rumus:

$$Ep = \frac{\text{biaya pemasaran}}{\text{nilai produk yang dipasarkan}}$$

Jika  $Ep > 1$  berarti tidak efisien, jika  $Ep < 1$  berarti efisien.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Kondisi Umum Lokasi Penelitian

Kabupaten Rembang merupakan salah satu Kabupaten yang terletak di Pantai Utara Provinsi Jawa Tengah. Kabupaten Rembang memiliki luas wilayah sekitar 1.014 km<sup>2</sup> dengan panjang garis pantai 63,5 km, 35% dari luas wilayah Kabupaten Rembang merupakan kawasan pesisir seluas 355,95 km<sup>2</sup>. Secara geografis, Kabupaten Rembang terletak diantara 111°00' – 111°30' Bujur Timur dan 06°30' – 07°00' Lintang Selatan dengan 14 wilayah kecamatan diantaranya yaitu Kaliori, Rembang, Lasem, Sluke, Kragan, Sarang, Sale, dan Sedan. Batas-batas administratif Kabupaten Rembang yaitu: Sebelah Utara berbatasan dengan Laut Jawa, Sebelah Selatan berbatasan dengan Kabupaten Blora, Sebelah Timurbatasan dengan Kabupaten Pati, dan Sebelah Barat berbatasan dengan Kabupaten Tuban (Provinsi Jawa Timur).

Perairan laut di kabupaten Rembang mempunyai kekayaan sumberdaya jenis ikan yang didaratkan. Jenis ikan beragam baik ikan pelagis dan demersal, memiliki hasil tangkapan yang dominan dan bernilai ekonomis tinggi, antara lain Rajungan, ikan Tenggiri, Bawal, Layang, Kembung, Tongkol, Teri, dan Kakap. Jenis-jenis ikan tersebut ditangkap dengan menggunakan alat tangkap dan kapal penangkapan yang berlainan sesuai dengan karakteristik dari jenis ikan-ikan tersebut.

Dalam kegiatan perikanan tangkap, Kabupaten Rembang memiliki 1 Pelabuhan Perikanan Pantai (PPP) yaitu PPP Tasik Agung dan memiliki 10 tempat Pelelangan ikan (TPI), yaitu : TPI Tunggulsari, TPI Tanjungsari, TPI Tasikagung, TPI Pasarbangi, TPI Pangkalan, TPI Pandangan, TPI Balung, TPI Karang Lincak, TPI Karang Anyar, TPI Sarang, dari 10 unit TPI tersebut, 1 di antaranya merupakan PPP (Pelabuhan Perikanan Pantai), yaitu PPP Tasikagung I. Sedangkan 2 unit, yaitu Karang Anyar dan Sarang masuk dalam kategori PPI (Pangkalan Pendaratan Ikan). Di samping keberadaan prasarana TPI tersebut di atas, keberadaan kapal penangkap ikan, alat tangkap serta nelayan, bakul ikan, dan pengolah ikan juga mempunyai peran dalam mendukung potensi perikanan laut di kabupaten Rembang.

Masih ada beberapa desa yang wilayahnya didaerah pesisir dan mata pencahariannya adalah seorang nelayan tetapi tidak memiliki TPI. Salah satunya adalah Desa Sukoharjo Rembang. Desa Sukoharjo memiliki batas wilayah sebagai berikut: Sebelah Utara berbatasan dengan Laut Jawa, sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Kabongan kidul, sebelah Timur berbatasan dengan Desa Kabongan lor, dan sebelah Barat berbatasan dengan Desa Pandean.

Desa Sukoharjo merupakan desa yang berada di Kota Rembang yang terletak di pesisir Kabupaten Rembang. Desa Sukoharjo dibagi menjadi dua dukuh yaitu dukuh njara'an dan kasingan. Mayoritas penduduk Desa Sukoharjo khususnya dukuh njaraan berkerja di bidang perikanan, yaitu sebagai nelayan dan sebagai pengelola tetapi masih dalam skala kecil. Alat tangkap yang digunakan pada daerah ini bermacam-macam diantaranya jaring pejer, jaring gondrong, dogol, jaring kakap, jaring ubur-ubur, jaring uluran, jaring bawal dll. Untuk pengolahan yang dilakukan penduduk Desa Sukoharjo ini kebanyakan usahanya adalah pengasapan ikan/panggang ikan dan pengupasan rajungan. Ikan yang diasapi diantaranya adalah ikan pari, ikan tunul, ikan mermang, ikan cucut, ikan todak dll.

### Karakteristik Responden

Karakteristik responden dalam penelitian ini mencakup aspek sosial yaitu umur, tingkat pendidikan dan jumlah anggota keluarga. Responden yang diwawancarai adalah lembaga pemasaran Rajungan yang ada di Desa Sukoharjo meliputi 30 nelayan *Gillnet*, 2 Tengkulak dan 2 Bakul. Jumlah keseluruhan responden adalah 34 orang.

### Analisis Teknis

Kapal yang digunakan oleh nelayan *Gillnet* di Desa Sukoharjo Kabupaten Rembang merupakan Kapal Motor tempel dengan tipe *non marine engine* yang berbahan kayu jati. Kapal ini dioperasikan oleh 3-5 orang ABK dengan lama trip 1 hari (*One day fishing*). Kapal ini digerakan oleh mesin merek Donfeng dengan kekuatan 16

pk dan menggunakan bahan bakar jenis solar. Berdasarkan klasifikasi alat penangkapan ikan, jaring pejer diklasifikasikan kedalam kelompok jaring insang tetap, yaitu jaring dasar (*bottom set gill net*). Secara umum jaring insang tetap termasuk kedalam alat jaring insang atau *gill net*. Jaring pejer yang digunakan nelayan untuk menangkap rajungan termasuk kedalam golongan jaring puntal atau *net* karena rajungan yang merupakan sasaran utama penangkapannya tertangkap dengan cara terpuntal atau terbelit bagian tubuhnya pada badan jaring atau *entangled*.

Jaring pejer (*bottom set gill net*) merupakan salah satu jenis alat penangkapan ikan yang banyak digunakan oleh nelayan Desa Sukoharjo, Kabupaten Rembang. Nelayan-nelayan di Desa Sukoharjo menyebut jaring insang (*bottom set gill net*) dengan sebutan jaring pejer/jaring rajungan. Jaring pejer/jaring rajungan ini merupakan jaring satu lapis yang dioperasikan didasar permukaan, dan Jenis ikan yang menjadi tujuan penangkapan adalah rajungan dan ikan dasar.

Dalam pengoperasian penangkapan rajungan dengan menggunakan alat tangkap *gillnet* dilakukan pada pagi hari pukul 05.00 sampai dengan 10.00 WIB. Penentuan daerah penangkapan *gillnet*, nelayan setempat tidak menggunakan alat bantu seperti GPS dll, melainkan menggunakan insting dan tanda-tanda alam seperti banyaknya kawanan burung, buih-buih diperairan dan mengikuti *fishing ground* para nelayan rajungan lainnya. Operasi penangkapan terdiri dari 3 kegiatan yaitu *setting* yang dimulai dari penurunan alat tangkap (jaring), *immersing* (perendaman), dan *hauling* (pengangkatan jaring). *Setting* dimulai dengan penurunan pelampung tanda, kemudian membentangkan *webbing* di sepanjang perairan di Desa Sukoharjo. Proses *Immersing* dilakukan selama 1 jam dengan 4 -5 kali tawur dalam 1 trip penangkapan. *Hauling* dilakukan setelah proses *Immersing* selesai. Rajungan yang tertangkap oleh alat tangkap *gillnet* mempunyai kualitas tinggi meskipun ada beberapa bagian rajungan yang tidak utuh.

#### Aspek Ekonomi

##### Lembaga Pemasaran: Produsen (Nelayan)

Tabel 1. Rata-rata Pendapatan, Pengeluaran dan Keuntungan Nelayan *Gillnet*, Tengkulak, Bakul

No	Rincian	Nelayan (Rp)	Tengkulak (Rp)	Bakul (Rp)
1	Pendapatan total	378.852	2.034.138	2.939.655
2	Pengeluaran/Total Biaya:			
	Biaya Penyusutan	31.738	179.190	741.098
	Biaya Perawatan	4.095	-	150.000
	Biaya Perijinan	99	-	-
	Biaya Oprasional	70.933	250.000	387.500
	Bagi Hasil	270.000	-	-
	Biaya Bahan Baku	-	1.348.449	1.998.966
3	Keuntungan	271.986	461.024	923.245

Sumber: Hasil Penelitian, 2015.

Pendapatan total nelayan didapatkan dari perkalian antara volume rajungan dengan harga rajungan. Biaya total yang dikeluarkan nelayan rajungan tidak terlalu besar dikarenakan jumlah ABK yang sedikit dan lama trip hanya satu hari, biaya perijinan yang hanya dibayarkan setahun sekali, ukuran kapal dan kapasitas mesin yang kecil sehingga tidak banyak memerlukan bahan bakar yang tidak terlalu banyak. Keuntungan yang diperoleh nelayan rajungan cukup tinggi dikarenakan target para nelayan adalah rajungan.

##### Lembaga Pemasaran: Penjual/Agen

Penjual atau agen yang ada di Desa Sukoharjo adalah orang yang memiliki peran untuk menjualkan hasil tangkapan nelayan khususnya Rajungan (*Portunus pelacius*) di Desa Sukoharjo, dengan kata lain, penjual adalah perantara nelayan (produsen) dengan pedagang pengumpul (bakul). Setelah nelayan melakukan operasi penangkapan, nelayan mendaratkan hasil tangkapannya langsung ke tengkulak, karena di Desa Sukoharjo sendiri tidak terdapat TPI untuk melelang hasil tangkapannya. Keterikatan nelayan dengan tengkulak terjadi karena tidak semua nelayan mampu membiayai biaya operasional sehingga meminjam uang dengan tengkulak, peminjaman ini biasanya berupa perbekalan melaut seperti BBM, dan lain sebagainya. Harga jual Rajungan (*Portunus pelagius*) merupakan kesepakatan antara nelayan dengan tengkulak, pada penelitian ini diperoleh harga jual rajungan rata-rata adalah Rp.50.000/kg sampai dengan Rp.60.000/kg. Tugas dari pedagang pengumpul (tengkulak) adalah memasok rajungan dari nelayan dan melakukan proses pengolahan rajungan (perebusan) untuk bakul dengan upah kerja Rp. 12.000/kg.

##### Lembaga Pemasaran: Pedagang Pengumpul

Pedagang pengumpul atau bakul yang ada di Desa Sukoharjo adalah orang yang memiliki peran untuk menjualkan hasil dari rajungan yang sudah direbus oleh tengkulak kemudian diambil oleh bakul untuk dilakukan proses pengupasan untuk selanjutnya di kirim ke PT atau pabrik dengan upah pengupasan sebesar Rp.15.000/kg.

**Analisis Pemasaran****Distribusi Pemasaran**

Distribusi pemasaran yang digunakan di Desa Sukoharjo adalah distribusi pemasaran tidak langsung, yaitu dari nelayan kemudian ke tengkulak, bakul, PT Philip di Pemalang, PT. Kelola Mina Laut di Rembang, PT. Tonga Tiur Putra di Rembang dan PT. Sumber Mina Bahari di Rembang dan kemudian ke konsumen. Berikut adalah saluran distribusi pemasaran yang berada di Desa Sukoharjo, Kabupaten Rembang, Jawa Tengah :

Nelayan- Tengkulak – Bakul – Pabrik (PT) – Konsumen

Saluran distribusi pemasaran yang ada di Desa Sukoharjo , Kabupaten Rembang ini adalah termasuk saluran distribusi tak langsung yang dimana rajungan dari nelayan tidak langsung jatuh ke tangan konsumen, namun harus melewati perantara-perantara terlebih dahulu seperti tengkulak,bakul,dan kemudian di proses di pabrik baru sampai ke tangan konsumen dalam bentuk rajungan olahan (rajungan kaleng).

**Marjin Pemasaran**

Tabel 2. Margin Pemasaran (Rp/ Kg) Rajungan di Desa Sukoharjo

Lembaga Pemasaran	HargaBeli (Rp/kg)	HargaJual (Rp/kg)	Margin (Rp/kg)
Nelayan	15.707	55.000	39.293
Tengkulak	55.000	85.000	30.000
Bakul	85.000	125.000	40.000

Sumber: Hasil Penelitian, 2015.

Setiap lembaga pemasaran yang berbeda memiliki marjin yang berbeda- beda pula. Marjin pemasaran terendah dimiliki oleh nelayan sebesar Rp. 15.707/kg, tengkulak sebesar Rp. 55.000/kg, dan yang tertinggi ada pada bakul yaitu Rp. 85.000/kg. Besarnya margin pemasaran ini selain dipengaruhi oleh biaya pemasaran yang meliputi biaya penyusutan, biaya perawatan, dan biaya oprasional yang dikeluarkan oleh tengkulak dan bakul, untuk biaya oprasional bakul ada tambahan biaya pengupasan.

**Efisiensi Pemasaran**

Tabel 3. Efisiensi Pemasaran Rajungan di Desa Sukoharjo

Lembaga Pemasaran	Harga Jual	Biaya Pemasaran	Efisiensi Pemasaran
Nelayan	55.000	106.866	0,514664
Tengkulak	85.000	1.622.942	0,052374
Bakul	125.000	2.016.410	0,061991

Sumber: Hasil Penelitian, 2015.

Analisis efisiensi pemasaran ajungan diukur dengan menghitung besarnya harga (nilai) produk di tingkat produsen dan konsumen akhir, serta besarnya biaya pemasaran dalam rantai pemasaran tersebut. Efisiensi pemasaran yang didapat oleh nelayan sebesar 0,514664, tengkulak sebesar 0,052374 dan bakul sebesar 0,061991. Jika  $E_p$  (Efisiensi pemasaran)  $> 1$  berarti tidak efisien dan Jika  $E_p$  (Efisiensi pemasaran)  $< 1$  berarti efisien. Nilai Efisiensi pemasaran dari ketiga pelaku pemasaran yang ada di Desa Sukoharjo, Kabupaten Rembang Jawa Tengah di dapatkan efisien, karena nilai masing-masing dari pelaku pemasaran  $< 1$ .

**KESIMPULAN DAN SARAN****Kesimpulan**

Kesimpulan yang dapat diperoleh dari penelitian di Desa Sukoharjo adalah sebagai berikut:

1. Pendistribusian rajungan di Desa Sukoharjo, Kabupaten Rembang menggunakan tipe distribusi tidak langsung, yaitu dari nelayan kemudian tengkulak, bakul, pabrik (PT) hingga sampai ke tangan konsumen dalam bentuk rajungan kaleng.
2. Marjin pemasaran rajungan (*Portunus pelagicus*) di Desa Sukoharjo paling besar adalah pada bakul sebesar Rp. 40.000,-/ kg dan tengkulak sebesar Rp. 30.000,-/kg dan nelayan sebesar Rp. 39.293,-.
3. Nilai Efisiensi pemasaran dari ketiga pelaku pemasaran yang ada di Desa Sukoharjo, Kabupaten Rembang seperti nelayan, tengkulak dan bakul adalah sama-sama efisien, karena memiliki nilai  $< 1$ .

**Saran**

Saran yang dapat disampaikan untuk kegiatan pemasaran rajungan (*Portunus pelagicus*) di Desa Sukoharjo adalah sebagai berikut:

1. Sebaiknya saluran pemasaran yang ada di Desa Sukoharjo lebih di perluas agar kegiatan pemasaran dapat terus berlanjut;
2. Sebaiknya setiap lembaga pemasaran lebih mengutamakan kualitas dan kuantitas produk agar keuntungan yang didapat terus meningkat.



**DAFTAR PUSTAKA**

- Agustina, Edwi Ria. 2014. Analisis Distribusi Pemasaran Rajungan (*Portunus Pelagicus*) di Desa Betahwalang Kabupaten Demak. [Skripsi]. Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Diponegoro. Semarang.
- Ekadianti, Marita. 2014. Analisis Pendapatan Istri Nelayan dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Keluarga di Desa Tasik Agung, Kecamatan Rembang, Kabupaten Rembang. [Skripsi]. Fakultas Ekonomika Bisnis. Universitas Diponegoro. Semarang.
- Nurasa, Tjetjep Dan Valerina Darwis. 2007. Analisis Usaha Tani dan Margin Pemasaran Bawang Merah di Kabupaten Brebes. *Jurnal Akta Agrosia*. 10 (10) : 40- 48.
- Rahardi, Nazaruddin dan K. Regina. 2005. Agribisnis Perikanan. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Rasuli, N., M.A. Saade, dan K. Ekasari. 2007. Analisis Margin Pemasaran Telur Itik di Kelurahan Bongloe, Kecamatan Bontomarannu, Kabupaten Gowa. *Jurnal Agrisitem*. 3(1): 36-43.
- Supriatna, Ade. 2010. Analisis Pemasaran Mangga “Gedong Gincu” (Studi Kasus di Kabupaten Cirebon, Jawa Barat). *Arigin*. 14 (2) : 97 – 113.