

**Studi Penelusuran Dan Analisis Marjin Tataniaga Kepiting  
Bakau (*Scilla serrata forskal*) di Kabupaten Bone  
(Studi Kasus Di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge)**



**SKRIPSI**

**SAMSURIYA**



PERPUSTAKAAN	HASANUDDIN
Tgl. Terima	1-7-2005
Asal Dari	Pada - Kelantan
Banyaknya	1 (satu) ek
Harga	R
No. Inventaris	137 / 1-7-05
No. Klas	

**PROGRAM STUDI SOSIAL EKONOMI PERIKANAN  
JURUSAN PERIKANAN  
FAKULTAS ILMU KELAUTAN DAN PERIKANAN  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2005**

**Studi Penelusuran Distribusi Dan Analisis Marjin Pemasaran  
Kepiting Bakau (*Scilla serrata forskal*) di Kabupaten Bone**

(Studi Kasus Di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge)

**SKRIPSI**

**SAMSURIYA**

Skripsi Sebagai syarat Untuk Memperoleh  
Gelar Sarjana perikanan  
Pada program studi Sosial Ekonomi Perikanan  
Jurusan Perikanan fakultas Ilmu Kelautan dan perikanan  
Universitas hasanuddin  
Makassar

**PROGRAM STUDI SOSIAL EKONOMI PERIKANAN  
JURUSAN PERIKANAN  
FAKULTAS ILMU KELAUTAN DAN PERIKANAN  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2005**

Judul : Studi Penelusuran Dan Analisis Marjin Tataniaga Kepiting Bakau  
(*Scyllia Serrata Farskal*) di Kabupaten Bone.  
(Studi kasus di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge)

Nama : Samsuriya

Stambuk : L 241 00 017

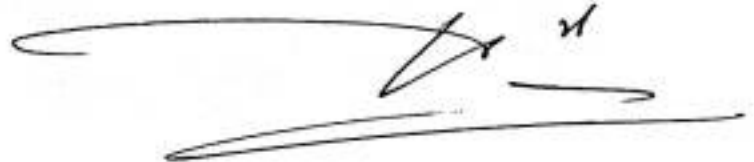
Skripsi ini Telah Diperiksa dan Disetujui Oleh :

**Pembimbing Utama**



**Ir. Djumran Yusuf**  
Nip : 131 467 222

**Pembimbing Anggota**



**Dr. Ali Musa Pasaribu, MS**  
Nip : 510 025 934

**Diketahui Oleh :**

**Dekan  
Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan  
Universitas Hasanuddin**



**Ir. M. Muzah Sunusi, M.Sc**  
NIP : 131 467 931

**Ketua Program Studi  
Sosial Ekonomi Perikanan**



**Dr. Ir. Mardiana E. Fachry**  
NIP : 131 477 427

Tanggal Pengesahan :

Juni 2005

## RINGKASAN

**Samsuriya. STUDI PENELURUSAN DAN ANALISIS MARGIN TATANIAGA KEPITING BAKAU (*Scylla serrata forskall*) DI KABUPATEN BONE (STUDI KASUSU DI DESA LAMURU KECAMATAN TELLUSIATTINGE). Di bawah bimbingan Ir. Djumran Yusuf pembimbing utama dan Dr. Ir. Alimusa pasaribu, MS sebagai pembimbing anggota**

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge Kabupaten Bone pada bulan Desember sampai dengan Januari 2005.

Tujuan penelitian ini, mengetahui saluran tataniaga kepiting bakau, mengatahu besar margin, biaya tataniaga, dan keuntungan pada setiap lembaga yang terlibat pada tata niaga kepiting bakau di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge. Sedangkan kegunaan dari penelitian ini sebagai bahan informasi bagi pihak-pihak yang berkepentingan, pada suatu daerah, sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi.

Penelitian ini bersifat sosial dengan metode survey. Pengambilan sampel dilakukan dengan metode Cluster Random sampling dimana jumlah responden pada masing-masing lembaga dilakukan secara sengaja yaitu petani produsen 20 orang pedagang pengumpul 10 orang, pedagang eceran 5 orang.

Data yang diambil 2 macam yakni data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dari respondenm, sedangkan data sekunder diperoleh dari kantor atau instansi terkait.

Seluruh data dari informasi yang diperoleh dari relevan dengan masalah, diolah dan di tabulasi kemudian keuntungan dan biaya tata niaganya yang diuraikan secara deduktif.

Saluran tata niaga kepiting bakau di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge ada 2 yaitu : 1. petani produsen pengumpul-pedagang besar-eksportir, 2. petani produsen-pedagang pengumpul-pedagang eceran-konsumen lokal.

Margin tataniaga terbesar secara berturut-turut diperoleh oleh pedagang besar saluran I 9Rp. 5.666,67/kg), pedagang eceran saluran II (Rp. 3.666/kg), pedagang pengumpul salura I (Rp. 2.963,33/kg), dan pedagang pengumpul saluran II (Rp. 1.000/kg).

## KATA PENGANTAR

Bismillahir Rahmanir Rahim, Assalamu alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas limpahan rahmat, taufiq, hidayah, dan hinayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Dalam skripsi ini penulis telah berusaha dan berupaya semaksimal mungkin untuk mencurahkan segala kemampuan yang ada pada diri penulis, namun demikian "Tak ada gading yang tak retak, tak ada manusia yang tak punya kesalahan", sehingga di dalam skripsi ini mungkin akan didapatkan kekurangan-kekurangan ataupun kekeliruan-kekeliruan yang tidak disengaja penulis. Oleh karena itu dengan penuh keikhlasan dan segala senang hati, penulis menerima kritik dan saran-saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Penulis menyatakan penghargaan yang setinggi-tingginya dan ucapan terimakasih yang tak terhingga kepada kedua orang tua tercinta, Ayahanda H.A.M. Arsyad dan Ibunda Hj.A. Rahmatiah atas segala pengorbanan dan jerih payahnya didalam mendidik, membimbing, dan mengarahkan penulis dengan penuh kasih sayang serta senantiasa mendoakan penulis sejak masih kanak-kanak hingga saat ini, sehingga penulis dapat mengecap pendidikan formal dari SD hingga menyelesaikan studi di Perguruan Tinggi.

Tak lupa penulis menyampaikan penghargaan dan rasa terimakasih yang tak terhingga kepada :

- Bapak Ir.Djumran Yusuf sebagai pembimbing utama, dan Bapak Dr.Ir.Alimusa Pasaribu, MS sebagai pembimbing anggota yang telah banyak memberikan bimbingan, petunjuk, arahan-arahan, dan dorongan, baik sebelum penelitian maupun hingga selesainya tulisan ini.

- Bapak dan Ibu Dosen Sosek “ Ibu Ir.Sutinah Made, M.Si “yang selama ini telah menjadi Penasehat Akademik yang baik”, Ibu Dr.Ir.Mardiana E Fachry, M.Sc, Ibu Ir.Sri Suro, Bapak Ir.Yunus Tamamma, Bapak Dr.Ir.Aris Baso, Bapak Hamzah, S.Pi “atas motivasinya”, Bapak Hasyim H, S.Pi “atas saran2nya”, Bapak Wahid, S.Pi, .yang telah banyak memberikan bantuan. Serta Dosen-dosen lain yang tak dapat penulis sebutkan satu-persatu atas ilmu-ilmunya.
- Bapak Rektor, Dekan dan Pembantu dekan, Ketua Jurusan, dan seluruh staf akademik di Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan.
- Puang Saripah dan keluarga, yang telah banyak membantu penulis selama di lokasi penelitian. Serta masyarakat Desa Lamuru Kecamatan Tellusiatinge yang dengan rela menjadi narasumber dalam penulisan skripsi ini.

Meskipun skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, namun demikian besar harapan penulis semoga ada manfaatnya bagi kita semua, Amin.

Akhirulkalam BillaHit Taufiq Walhidayah Assalamu alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

SAMSURIYA

### SPECIAL THANKS...

- Kepada saudara-saudara penulis, Ka'Didin, K' Indah, Ka Budi, adik tersayang Andika, Misra, dan Tenri, dan tak lupa juga kepada seluruh penghuni "BTP House's" Tari, Tarida, dan Anti yang selalu memberikan keceriaan dalam hari-hariku, "Daya House's" Eka, Tia, dan Satria, plus Uchank. Serta seluruh keluarga "Puang2" yang telah memberikan perhatian dan bantuan materil selama masa studi penulis.
- Keluarga Seven Crew+ 'Qka good partner', Leny 'teman curhatku', aji Sulfa cantikk 'apalagi...kakanda udah kerja', Anti Pujangga, Ana Manist, Atiq plus Po je. Teman-teman sosek2K "Ivan Lhale, iwank, melon, wank, ian, asho, fachos, awal, vico, oom fude, and atho, oh yach si panjang gunar... crew burenk (jawa, imo, iva), nurex, eni crewet, andina, Erna don Icha" atas segala kekompakan, keusilan, dan keceriaannya. Adikadik #1, #2, atas perhatiannya. Serta fishery's Big Family atas kebersamaannya.
- Kakanda senior zozek..
- Latenritatta Community "mattambai' pangalama'kku kanda"
- Teman-temankudi lokasi KKN kelurahan Bontokio kabupaten Pangkep "Ka'Uda, Emenk, Dicky, Erna, Yuni, Wati, dan Ria".

"THANKSFOR EVERYTHINK, BRO ....."

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	it
KATA PENGANTAR .....	in
DAFTAR ISI .....	iv
DAFTAR TABEL .....	v
DAFTAR GAMBAR .....	vi
DAFTAR LAMPIRAN .....	vii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	3
1.3. Tujuan dan Kegunaan .....	4
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1. Deskripsi Kepiting Bakau .....	5
2.2. Pemasaran dan Fungsi Pemasaran .....	6
2.3. Lembaga dan Saluran Pemasaran .....	8
2.4. Biaya Pemasaran .....	11
2.5. Marjin Pemasaran .....	13
2.6. Keuntungan Pemasaran .....	14
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b>	
3.1. Waktu dan Tempat .....	15
3.2. Metode Penelitian .....	15
3.3. Metode Pengambilan Sampel .....	15



3.4. Analisa Data .....	16
3.5. Sumber Data .....	17
3.6. Konsep Operasional .....	17

#### BAB IV POTENSI SUMBERDAYA DESA

4.1. Keadaan Umum Wilayah Desa .....	19
4.2. Kependudukan .....	21
4.3. Struktur Mata Pencaharian Penduduk .....	23
4.4. Perikanan/Nelayan .....	26

#### BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Saluran Tataniaga Kepiting Bakau .....	27
5.2. Potensi Pemasaran Kepiting .....	32
5.3. Harga Tataniaga Kepiting Bakau .....	33
5.4. Analisis Marjin Tataniaga Kepiting Bakau .....	35
5.5. Biaya Tataniaga Kepiting .....	36
5.6. Analisis Keuntungan .....	38

#### BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan .....	40
6.2. Saran .....	41

#### DAFTAR PUSTAKA

#### LAMPIRAN

## DAFTAR TABEL

No	<u>Teks</u>	Halaman
1.	Jumlah Penduduk Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge Berdasarkan Golongan Umur dan Jenis Kelamin .....	21
2.	Jumlah Penduduk Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge Berdasarkan Angkatan Kerja .....	22
3.	Jumlah Penduduk Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge Berdasarkan Kualitas Angkatan Kerja Menurut Pendidikan .....	23
4.	Struktur Mata Pencaharian Penduduk Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge Berdasarkan Jumlahnya .....	24
5.	Prasarana Kenelayanan di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge Berdasarkan Jumlahnya .....	25
6.	Besarnya Harga Jual dan Harga Beli Rata-rata Pada Masing-masing Lembaga Tataniaga Kepiting Bakau di Desa Lamuru Kecamatan tellusiattinge .....	35
7.	Marjin yang diterima Oleh Masing-masing Lembaga Tataniaga Kepitng bakau di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge .....	36
8.	Biaya Rata-rata Yang dikeluarkan oleh masing-masing Lembaga tataniaga Kepiting Bakau di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge ..	38
9.	Besarnya Keuntungan Yang diperoleh Masing-masing Lembaga Tataniaga Kepiting Bakau di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge .	39
10.	Harga, Biaya, Keuntungan, dan Marjin Pada masing-masing Lembaga Tataniaga Pada Saluran I di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge ...	40
11.	Harga, Biaya, keuntungan, dan marjin Pada masing-masing Lembaga Tataniaga Pada saluran II di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge...	40

## DAFTAR GAMBAR

No	<u>Teks</u>	Halaman
1.	Skema Saluran Pemasaran Kepiting bakau dari produsen ke konsumen Di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge .....	27

## DAFTAR LAMPIRAN

No	<u>Teks</u>	Halaman
1.	Harga Pembelian Kepiting Bakau Oleh Pedagang Pengumpul di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge Kabupaten Bone .....	44
2.	Harga Penjualan Kepiting Bakau Oleh Pedagang Pengumpul di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge Kabupaten Bone.....	45
3.	Harga Pembelian Kepiting bakau Oleh Pedagang Besar di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge Kabupaten Bone .....	46
4.	Harga Penjualan Kepiting Bakau Oleh Pedagang Besar di desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge Kabupaten Bone .....	47
5.	Harga Pembelian Kepiting bakau Oleh Pedagang Eceran di Pasar sentral Watampone .....	48
6.	Harga Penjualan Kepiting Bakau Oleh pedagang eceran di Pasar sentral Watampone .....	49
7.	Perhitungan Marjin Tataniaga Pada Masing-masing Lembaga tataniaga.....	50
8.	Uraian Biaya-biaya Tataniaga Pada Lembaga Tataniaga Kepiting di Desa lamuru Kecamatan tellusiattinge .....	51
9.	Volume rata-rata kepiting Bakau pada Lembaga-lembaga Tataniaga di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge.....	52
10.	Biaya Rata-rata per Kilogram Kepiting bakau Pada Masing-masing Lembaga Tataniaga di desa Lamuru Kecamatan tellusiattinge .....	53
11.	Perhitungan keuntungan rata-rata Per Kilogram Yang Diperoleh Masing-masing Lembaga tataniaga Pada Tiap saluran Tataniaga.....	54
12.	Peta Desa Lamuru Kecamatan tellusiattinge Kabupaten Bone .....	55



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1. Latar Belakang

Saat ini propinsi Sulawesi Selatan semakin berupaya mengoptimalkan pemanfaatan potensi sumberdaya perikanan dimana program pembangunan diarahkan pada upaya peningkatan produksi dengan prioritas utama pada jenis-jenis komoditi yang mempunyai prospek pemasaran yang cukup baik utamanya komoditi ekspor.

Kepiting bakau (*Scylla serrata forskal*) merupakan mata dagangan ekspor komoditi unggulan hasil perikanan di Sulawesi Selatan, dimana jenis kepiting ini telah memberikan sumbangan bagi ekspor non migas yang besar dalam meningkatkan devisa Negara. Potensi pengembangan kepiting bakau di Sulawesi Selatan diperkirakan seluas 35.000 Ha, pada tahun 2003 produksi total untuk kepiting bakau sebesar 2.499,70 ton dengan nilai Rp.27.806.210.000. Sebagian besar jumlah produksi tersebut berasal dari kabupaten Bone yaitu sebesar 1.921,8 ton atau sekitar 76,88 % (Anonim, 2004).

Untuk memenuhi permintaan akan kepiting bakau dipasaran baik didalam maupun diluar negeri, maka dilakukan usaha budidaya sehingga kontinyuitas produksi kepiting dapat berkesinambungan. Sampai saat ini budidaya kepiting bakau baik budidaya penggemukan maupun pembesaran telah dilaksanakan ditambak-tambak petani khususnya di Kabupaten Bone yang salah satunya terdapat di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge. Kepiting jenis ini sudah tidak asing lagi bagi masyarakat di Desa Lamuru, dimana selain membudidayakannya mereka juga

menjualnya. Menurut data statistic perikanan bahwa pada tahun 2003 volume produksi kepiting bakau di Desa Lamuru sebesar 225 ton dimana volume pemasaran untuk pasar luar sekitar 157,7 ton (70 % dari jumlah produksi total) dan sisanya untuk pasar local/konsumsi sendiri (Anonim, 2005).

Saat ini informasi terbaru tentang data pemasaran (khususnya margin) kepiting bakau di Sulawesi Selatan masih sangat dibutuhkan. Di duga ada kecenderungan biaya tataniaga berupa margin berbeda pada tiap-tiap lembaga pemasaran sehingga timbul ketidakadilan dalam pembagian margin tataniaga tersebut dimana berakibat pada tidak efisiennya pemasaran produk tersebut.

Seperti yang kita ketahui bahwa margin berfungsi sebagai pengukur dari biaya tataniaga dimana hanya menunjukkan bagian dari pembayaran konsumen yang diperlukan untuk menutupi biaya yang diperlukan (Downey dan Erikson, 1992). Yang selanjutnya dapat digunakan untuk mengetahui efisien tidaknya pemasaran produk tersebut. Dimana pemasaran dapat dikatakan efisien apabila, biaya pemasaran dapat ditekan sehingga keuntungan dapat ditingkatkan, presentase perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dan produsen tidak terlalu tinggi, tersedianya fasilitas fisik tataniaga, dan adanya kompetisi pasar yang sehat.

Oleh karena itu, penulis merasa perlu untuk melakukan penelitian dengan judul "**Studi Penelusuran dan Analisis Margin Tataniaga Kepiting Bakau (*Scylla serrata forskal*) di Kabupaten Bone (Studi Kasus di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge)**".

## 1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan maka yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana system saluran tataniaga kepiting bakau di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge Kabupaten Bone.
2. Berapa besar perbedaan harga (marjin), biaya tataniaga, dan keuntungan dari setiap lembaga tataniaga yang terlibat dalam suatu saluran tataniaga kepiting bakau di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge Kabupeten Bone.

### 1.3. Tujuan dan Kegunaan

Pada dasarnya, tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui saluran tataniaga kepiting bakau di Desa lamuru Kecamatan Tellusiattinge Kabupaten Bone.
2. Untuk mengetahui besar margin, biaya tataniaga, dan keuntungan pada setiap lembaga yang terlibat pada tataniaga kepiting bakau di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge Kabupaten Bone.

Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi pihak-pihak yang membutuhkan antara lain :

1. Sebagai bahan informasi bagi pemerintah, petani tambak, pedagang/lembaga yang terlibat serta pihak-pihak yang berkepentingan.
2. Sebagai bahan pertimbangan dalam melakukan kebijakan-kebijakan kegiatan tataniaga pada suatu daerah.
3. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi.



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1. Deskripsi kepiting bakau (*Scylla serrata forskal*)

Kedudukan taksonomi kepiting bakau adalah filum arthropoda, Kelas Crustacea, Ordo decapoda, Famili Portunidae, Genus *Scylla serrata* (Forsk.).

Menurut Kanna, I (2002) bahwa bagian tubuh kepiting bakau ditutupi oleh karapaks. Karapaks adalah kulit yang terdiri atas citin bercampur bahan kapur yang mengeras. Karapaks berbentuk bulat pipih, dilengkapi dengan sembilan duri pada sisi kiri dan kanan, empat duri yang lain terdapat diantara kedua matanya. Mempunyai sepasang kaki yang bentuknya besar disebut capit yang berfungsi untuk memegang, tiga pasang kaki jalan dan sepasang kaki renang berbentuk bulat telur dan pipih seperti alat pendayung. Pada kepiting jantan, kaki renang berfungsi sebagai alat kopulasi, sedangkan pada betina berfungsi sebagai tempat melekatnya telur.

Untuk membedakan kepiting jantan dan betina dapat dilakukan dengan mengamati ruas-ruas abdomennya. Kepiting jantan ruas abdomennya sempit sedangkan pada betina lebih besar. Perut kepiting jantan berbentuk segitiga meruncing sedangkan yang betina berbentuk segitiga melebar. Perbedaan lain adalah kaki renang yang terletak dibawah abdomen, dimana pada kepiting jantan yaitu pleopod berfungsi sebagai alat kopulasi sedangkan pada betina sebagai tempat melekatnya telur.

## 2.2. Tataniaga dan fungsi tataniaga

Beberapa ahli telah mengemukakan defenisi tentang tataniaga dan fungsi tataniaga yang kelihatannya agak berbeda meskipun sebenarnya sama. Perbedaan ini disebabkan karena mereka meninjau tataniaga dari segi fungsi , segi barangnya, segi kelembagaannya, segi manajemen dan adapula yang menitikberatkan pada semua segi sebagai suatu system.

Beberapa diantara para ahli tersebut adalah : **Kotler (2000)** memberikan defenisi tataniaga adalah sebagai berikut : “Tataniaga pada prinsipnya, yaitu semua kegiatan yang menyebabkan produsen dan konsumen saling melakukan transaksi sehingga perpindahan kepemilikan suatu barang dan jasa dari tangan produsen ke konsumen dengan didasarkan pada konsep kebutuhan, nilai, dan kepuasan”.

Sedangkan menurut **Soekartawi (1993)** pengertian tataniaga adalah sebagai berikut : “Tatanaiaga adalah bagaimana mengantarkan produk yang dihasilkan produsen sampai pada tangan konsumen pada posisi yang sama-sama tidak dirugikan, baik karena situasi dan kondisi yang berbeda, apakah kondisi politik, ekonomi, dan social, sehingga diperlukan oleh pengusaha adalah bagaimana menciptakan tataniaga yang efektif”.

**Downey dan Ericson (1992)** berpendapat mengenai tataniaga adalah sebagai berikut : “Tataniaga adalah proses yang mengakibatkan aliran produk yang melalui system dari produsen ke konsumen. Dan secara khusus lagi dikatakan bahwa tataniaga merupakan telaah terhadap aliran produk secara fisik dan ekonomis, dari produsen melalui pedagang perantara ke konsumen”.

Pengertian tataniaga juga dikemukakan oleh **Gitosudarmo (1994)**, ia menyatakan bahwa : “Tataniaga dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang mengusahakan agar produk yang dipasarkan dapat diterima dan disenangi pasar”.

Selanjutnya **Swastha (1993)** juga berpendapat bahwa : “Tataniaga adalah system keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa kepada pasar sasaran agar dapat mencapai tujuan organisasi.”.

**Stanton (1993)** lebih jelas lagi berpendapat tentang pengertian tataniaga yaitu : “Tataniaga adalah suatu system total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang yang dapat memuaskan keinginan dari jasa, baik kepada konsumen saat ini maupun konsumen potensial”.

Selanjutnya dikatakan pula bahwa tataniaga mencakup kegiatan :

- 1.) Menyelidiki dan mengetahui apa yang diinginkan konsumen.
- 2.) Merencanakan dan mengembangkan sebuah produk atau jasa yang akan memenuhi keinginan tersebut.
- 3.) Memutuskan cara terbaik untuk menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan produk atau jasa tersebut.

Menurut **Hanafiah dan Saefuddin (1986)** bahwa istilah tataniaga berasal dari perkataan marketing. “ Tataniaga atau adalah kegiatan yang berkaitan dan bertalian dengan penciptaan dan penambahan kegunaan daripada barang dan jasa maka tataniaga merupakan tindakan atau usaha yang produktif”.

Oleh karena itu dalam melaksanakan tindakan tataniaga **Swastha (1999)** berpendapat bahwa tanggung jawab bagian tataniaga juga mencakup ruang lingkup yang luas termasuk fungsi tataniaga yakni ; fungsi pertukaran yang meliputi pembelian, penjualan dan pengambilan resiko; fungsi penyediaan fisik meliputi pengumpulan, penyimpanan, pemilihan, dan pengangkutan; fungsi penunjang yang meliputi pelayanan sesudah pembelian, pembelanjaan, penyebaran informasi dan koordinasi saluran.

**Downey dan Ericson (1992)** menjelaskan fungsi-fungsi tersebut. Fungsi pertukaran melibatkan kegiatan yang menyangkut pengalihan pemilihan dalam system tataniaga. Pengangkutan merupakan sarana ekonomi yang berguna untuk memudahkan pemindahan hasil dari lokasi usaha tani ke lokasi usaha konsumen. Penyimpanan menyangkut penanganan penyimpanan produk dimana fungsi ini menambah kegunaan waktu terhadap produk dan sangat penting dalam memenuhi permintaan konsumen atau memenuhi kegunaan bentuk. Pembelanjaan atau penyediaan sarana adalah kegiatan yang menolong system pasar yang efisien.

### **2.3. Lembaga dan Saluran tataniaga**

Dalam rangka memperlancar kegiatan arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen maka salah satu factor penting yang harus diperhatikan adalah memilih secara tepat saluran tataniaga yang akan digunakan. Saluran ini dapat merupakan seorang atau berupa lembaga usaha yang mempunyai kepentingan dengan produk yang akan disalurkan. Pemilihan saluran tataniaga termasuk keputusan tataniaga yang cukup kritis, karena saluran yang dipilih untuk suatu barang produksi langsung

mempengaruhi keputusan dalam bidang tataniaga. Keputusan-keputusan mengenai harga ditentukan oleh apakah produsen hendak menggunakan jasa-jasa ataukah berhubungan langsung dengan pengacer atau pedagang besar.

Tataniaga barang dari produsen ke konsumen merupakan jasa lembaga-lembaga yang terlibat didalamnya. Dengan demikian lembaga tataniaga merupakan badan-badan perantara dalam menyalurkan barang-barang yang diperdagangkan.

Defenisi lembaga tataniaga menurut **Hanafiah dan Saefuddin (1986)** bahwa : "Lembaga tataniaga adalah badan-badan yang menyelenggarakan kegiatan atau fungsi tataniaga dengan mana barang-barang penggerak dari produsen ke konsumen. Istilah lembaga tataniaga ini termasuk golongan produsen, pedagang, dan lembaga pemberi jasa".

**Soekartawi (1993)** menyatakan bahwa, produsen tidak dapat bekerja sendiri dengan memasarkan produksinya, maka mereka memerlukan pihak lain atau lembaga pemasaran yang lain untuk membantu memasarkan produk yang dihasilkan. Dengan demikian muncul istilah pedagang pengumpul, pedagang perantara, pedagang pengecer, dan sebagainya, karena masing-masing lembaga tataniaga ini ingin mendapatkan keuntungan, maka harga yang dibayarkan lembaga tataniaga juga berbeda. Pada prinsipnya peranan lembaga tataniaga menentukan bentuk saluran tataniaga. Lembaga tataniaga ini pada akhirnya juga melakukan kegiatan fungsi tataniaga. Masing-masing lembaga tataniaga, sesuai dengan kemampuan pembiayaan yang dimiliki akan melakukan fungsi tataniaga secara berbeda-beda.

Selanjutnya **Soekartawi (1993)** berpendapat bahwa saluran tataniaga dapat berbentuk secara sederhana dan dapat pula rumit sekali. Hal demikian tergantung dari

macam komoditi lembaga tataniaga dan system pasar. System pasar yang monopoli mempunyai saluran tataniaga yang relative sederhana dibandingkan dengan system pasar yang lain. Komoditi perikanan yang lebih cepat ke tangan konsumen dan tidak mempunyai nilai ekonomi yang tinggi, biasanya mempunyai saluran tataniaga yang relative sederhana.

Defenisi saluran tataniaga menurut **Swastha (1991)** bahwa : “Saluran tataniaga merupakan sekelompok lembaga yang ada diantara berbagai lembaga yang mengadakan kerjasama untuk mencapai suatu tujuan”.

Selanjutnya dikatakan pula bahwa saluran melaksanakan dua kegiatan penting untuk mencapai tujuan yaitu mengadakan penggolongan produk dan mendistribusikan. Penggolongan produk menunjukkan jumlah dari berbagai keperluan produk yang dapat memberikan kepuasan kepada pasar.

Sedangkan defenisi saluran tataniaga menurut **Assauri (1991)** : “Saluran tataniaga adalah lembaga-lembaga yang memasarkan produk yang berupa barang dan jasa dari produsen sampai ke konsumen”.

Dalam menentukan pilihan di dalam saluran tataniaga yang tersedia perlu dicari yang paling efektif untuk dapat membina dan mendekati para pembeli, sehingga produk-produk dapat sampai kepada konsumen dengan efektif.

**Kotler (1993)**, menyatakan bahwa sebuah saluran tataniaga melakukan kerja dengan memindahkan barang dari produsen ke konsumen. Saluran ini mengatasi kesenjangan waktu, tempat, dan kepemilikan yang memisahkan barang jasa dari yang menggunakannya.





Menurut **Rasyaf (1996)** bahwa saluran tataniaga dimulai sejak hasil dikeluarkan dari produsen hingga diterima konsumen akhir. Untuk kegiatan lain dilibatkan baik berupa perorangan dan dapat pula lembaga.

Menurut **Hanafiah dan saefuddin (1986)** bahwa saluran tataniaga produk perikanan sebagai bahan makanan sebaiknya pendek, mengingat produk tersebut yang sifatnya mudah rusak. Panjang pendeknya saluran tataniaga yang dilalui oleh suatu hasil perikanan tergantung oleh beberapa factor :

1. Jarak antara produsen ke konsumen
2. Cepat tidaknya produk rusak
3. Skala produksi
4. Posisi keuangan pengusaha

#### **2.4. Biaya tataniaga**

Defenisi biaya pemasaran menurut **Hanafiah dan Saefuddin (1986)** adalah sebagai berikut : "Biaya tataniaga adalah jumlah pengeluaran untuk keperluan pelaksanaan kegiatan yang berhubungan dengan penjualan hasil produksinya dan jumlah pengeluaran oleh lembaga tataniaga (badan perantara) dan laba (profit) yang diterima oleh badan yang bersangkutan".

Sedangkan menurut **Soekartawi (1993)** bahwa biaya tataniaga dapat diartikan sebagai berikut : "Biaya tataniaga adalah biaya yang dikeluarkan oleh keperluan tataniaga. Biaya tataniaga meliputi biaya angkut, biaya pengeringan, pungutan retribusi, dan lain-lain. Besarnya biaya tataniaga ini berbeda satu sama lain karena :

macam komoditi, lokasi tataniaga, macam lembaga tataniaga, dan efektifitas tataniaga yang dilakukan”.

Adapun pendapat **Mubyanto (1995)** mengenai biaya tataniaga bahwa “Biaya tataniaga adalah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses pergerakan barang dari tangan produsen ke tangan konsumen akhir. Pembiayaan tataniaga adalah penyediaan dan investasi modal terhadap barang dan factor-faktor yang diperlukan dalam proses pergerakan barang itu”.

Besarnya biaya tataniaga berbeda satu sama lainnya ini disebabkan oleh banyak factor. Menurut **Downey dan Ericson (1992)** bahwa pada dasarnya ada 4 karakteristik utama produk ikut mempengaruhi keanekaragaman bagian pengusaha tani yaitu : kadar kerusakan, besarnya produk, sifat musiman, perbedaan bentuk antara produk mentah dan produk aktif.

Selanjutnya menurut **Kotler (1997)** bahwa : “Biaya tataniaga merupakan biaya yang dikeluarkan oleh lembaga tataniaga untuk melaksanakan berbagai fungsi tataniaga. Biaya tataniaga ini akan berpengaruh terhadap margin keuntungan yang akan diterima oleh lembaga tataniaga yang terlibat dalam proses komoditi tersebut.

## 2.5. Margin tataniaga

Perbedaan harga pada suatu tingkat pelaku tataniaga dalam suatu lembaga tataniaga merupakan margin yang diterima oleh pelaku tataniaga tersebut.

Menurut **Hanafiah dan saefuddin (1986)**, bahwa : “Margin adalah suatu istilah yang digunakan untuk menyatakan perbedaan harga yang dibayar kepada penjual pertama dan harga yang dibayar oleh pembeli terakhir”. Selanjutnya dinyatakan



bahwa saluran tataniaga yang panjang biasanya memperbesar margin tataniaga menjadi beban konsumen.

**Swastha (1991)** menyatakan bahwa : “Margin merupakan suatu imbalan atau harga atas suatu hasil kerja”. Apabila ditinjau sebagai pembayaran atas jasa-jasa, margin menjadi elemen yang penting dalam strategi penyaluran sehingga margin didefinisikan sebagai perbedaan antara harga beli dan harga jual.

Ada beberapa factor yang berpengaruh terhadap margin tataniaga antara lain sebagai berikut :

1. Biaya tataniaga

Biaya tataniaga adalah biaya yang dikeluarkan oleh lembaga tataniaga untuk melaksanakan berbagai fungsi tataniaga. Biaya tataniaga ini akan berpengaruh terhadap margin keuntungan yang akan diterima oleh lembaga tataniaga yang terlibat dalam proses tataniaga komoditi tersebut.

2. Keuntungan lembaga tataniaga

Keuntungan lembaga tataniaga seringkali dikatakan sebagai unsur utama yang menyebabkan tingginya margin tataniaga, yaitu sebagai akibat terlalu banyak dan tidak efisiennya pedagang-pedagang di dalam saluran tataniaga (**Kotler, 1997**).

Menurut **Downey dan Ericson (1992)** bahwa margin tataniaga adalah perbedaan hasil penjualan produk pada dua tahapan yang berurutan dalam saluran tataniaga produk yang bersangkutan.

## 2.6.Keuntungan Tataniaga

Menurut Soekartawi (1993) bahwa selisih harga yang dibayarkan ke produsen dengan harga yang diberikan oleh konsumen disebut “keuntungan tataniaga” atau marketing margin. Jarak yang mengantarkan produksi perikanan dari produsen ke konsumen menyebabkan terjadinya besarnya keuntungan tataniaga.

Menurut Hanafiah dan Saefuddin (1986) bahwa keuntungan lembaga yang merupakan bagian dari margin tataniaga ditentukan oleh beberapa factor antara lain :

- a.) Harga modal dari barang
- b.) Sifat barang yang diperdagangkan
- c.) Laba yang diperhitungkan sebagai cadangan penanggungan resiko.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1. Waktu dan Tempat**

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Desember-Januari 2005 di Desa Lamuru Kecamatan tellusiattinge Kabupaten Bone. Lokasi ini dipilih secara sengaja (metode purposive) dengan pertimbangan bahwa daerah tersebut merupakan salah satu daerah penghasil kepiting bakau yang ada di Sulawesi selatan khususnya di Kabupaten Bone dimana didalamnya sudah terdapat beberapa lembaga tataniaga.

#### **3.2. Metode Penelitian**

Penelitian ini bersifat penelitian social berupa metode penelitian survey dengan pendekatan analisis kuantitatif (Hamid, 1995; Muhajir, 1996). Analisis kuantitatif digunakan untuk menghitung besarnya biaya tataniaga, margin, dan keuntungan dari setiap lembaga yang terlibat.

#### **3.3. Metode pengambilan sampel**

Metode pengambilan sampel/responden digunakan metode Cluster Random sampling dengan mengelompokkan responden sesuai dengan lembaganya, dimana jumlah responden pada masing-masing lembaga ditentukan dengan metode purposive (secara sengaja) yaitu Petani Produsen 20 orang, Pedagang Pengumpul 10 orang, Pedagang Besar 1 orang, dan Pedagang eceran 5 orang.

### 3.4. Analisa Data

1. Skema untuk menggambarkan saluran tataniaga kepiting bakau di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge Kabupaten bone.
2. Metode kuantitatif untuk mengetahui keuntungan, marjin, dan biaya tataniaga pada masing-masing lembaga tataniaga dengan menggunakan rumus :

- Biaya Tataniaga

$$B_p = B_h + B_{tr} \text{ (Hanafiah dan saefuddin, 1986)}$$

Dimana,  $B_p$  = Biaya Tataniaga

$B_h$  = Biaya Penanganan (handling)

$B_{tr}$  = Biaya Transportasi

- Marjin

$$M = H_p - H_b \text{ (Hanafiah dan saefuddin, 1986)}$$

Dimana,  $M$  = Marjin

$H_p$  = Harga Penjualan

$H_b$  = Harga Pembelian

- Keuntungan

$$\Pi = M - B_p \text{ (Adiwilaga, 1996)}$$

Dimana,  $\pi$  = Keuntungan

$M$  = Marjin

$B_p$  = Biaya Tataniaga

### 3.5.Sumber Data

Data yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Data Primer, yaitu data yang diperoleh langsung dilapangan melalui observasi dan wawancara (menggunakan kuisisioner) dengan masyarakat Desa lamuru Kecamatan Tellusiattinge Kabupaten Bone, meliputi : harga jual, harga beli, dan biaya-biaya yang dikeluarkan.
2. Data Skunder, yaitu data yang diperoleh dari kantor/instansi terkait.

### 3.6.Konsep Operasional

1. Tataniaga merupakan kegiatan/proses pemindahan komoditi kepiting bakau dari produsen ke konsumen akhir dalam rangka memenuhi kebutuhan manusia.
2. Lembaga tataniaga adalah badan-badan yang menyelenggarakan kegiatan atau fungsi tataniaga dengan mana barang-barang penggerak dari pihak produsen sampai pihak konsumen.
3. Biaya tataniaga adalah jumlah pengeluaran untuk keperluan pelaksanaan kegiatan yang berhubungan dengan penjualan hasil produksinya dan jumlah pengeluaran oleh lembaga tataniaga (badan perantara) dan laba (profit) yang diterima oleh badan yang bersangkutan (Berdasarkan Rupiah/Kg).
4. Marjin adalah selisih harga yang dibayarkan oleh konsumen dari harga penjualan produsen (Berdasarkan Rupiah/Kg)
5. Keuntungan adalah selisih harga pembelian dengan penjualan dikurang biaya-biaya yang dikorbankan dalam proses tataniaga (Berdasarkan Rupiah/Kg).

6. Produsen adalah petani tambak yang membudidayakan kepiting bakau dan menjualnya ke pedagang pengumpul.
7. Pedagang pengumpul adalah pedagang yang membeli kepiting langsung ke produsen lalu menjualnya ke pedagang besar dan pedagang eceran
8. Pedagang besar adalah pedagang yang membeli kepiting dari pedagang pengumpul untuk dijual ke eksportir.
9. Eksportir adalah badan usaha yang membeli kepiting dari pedagang besar untuk dikirim/dijual ke luar negeri.
10. Pedagang pengecer adalah pedagang yang membeli kepiting dari pedagang pengumpul lalu dijual secara eceran di pasar sentral Watampone.
11. Kepiting kualitas ekspor adalah kepiting yang terdiri atas kepiting jantan yang beratnya 350 – 500 gr (LB1, LB2) dan kepiting betina bertelur yang beratnya 300 gr atau lebih (CB).
12. Kepiting bekas sortir adalah kepiting yang terdiri atas kepiting jantan yang beratnya 300 - <350 gr (LB3) dan kepiting betina baik yang bertelur tetapi beratnya < 300 gr maupun yang tidak bertelur.
13. CB adalah kepiting betina bertelur yang beratnya 300 gr atau lebih.
14. LB1 adalah kepiting jantan yang beratnya 500 gr.
15. LB2 adalah kepiting jantan yang beratnya 350 - < 500 gr.
16. CBK adalah kepiting betina bertelur yang beratnya <300 gr.
17. CBS adalah kepiting betina tetapi tidak bertelur yang beratnya 300 gr atau lebih.
18. LB3 adalah kepiting jantan yang beratnya 300 - < 350 gr.

## BAB IV

### POTENSI SUMBERDAYA DESA

#### 4.1. Keadaan Umum Wilayah Desa

Desa Lamuru adalah salah satu desa yang ada di wilayah pemerintahan Kecamatan Tellusiattinge dimana wilayahnya berbatasan langsung dengan Teluk bone. Hal ini sangat menguntungkan bagi penduduk yang mata pencahariannya berkaitan dengan tataniaga kepiting bakau karena produk kepiting bakau di Sulawesi Selatan yang berasal dari kawasan sentra produksi pesisir pantai Teluk bone dikenal telah memiliki keunggulan kompetitif dibandingkan dengan hasil produksi kepiting bakau daerah lain.

Adapun batas-batas wilayah yang berhubungan langsung dengan Desa Lamuru yaitu :

- Sebelah Utara : Desa Pacubbe/Desa Panyili Kecamatan Cenrana
- Sebelah Selatan : Desa Mattoanging
- Sebelah Barat : Desa Itterung
- Sebelah Timur : Teluk Bone

Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge memiliki luas wilayah 9610 Km<sup>2</sup> dimana pembagian luas wilayah menurut penggunaannya adalah sebagai berikut :

- |                        |             |
|------------------------|-------------|
| 1. Pemukiman perumahan | : 361,10 Ha |
| 2. Bangunan            | : 21,79 Ha  |
| 3. Persawahan          | : 400,32 Ha |
| 4. Ladang/Tegalan      | : 317,41 Ha |

5. Padang rumput	: 137,35 Ha
6. Rekreasi/Olahraga	: 4,75 Ha
7. Perikanan/Tambak	: 6685 Ha
8. Lahan kritis	: 478 Ha
9. Rawa-rawa	: 113,75 Ha
10.Lahan pasang surut	: 247 Ha
11.Lain-lain	: 207,23 Ha

Dari pembagian luas wilayah menurut penggunaannya tersebut dapat diketahui bahwa wilayah terluas dipergunakan untuk kegiatan perikanan yaitu tambak dengan luas sekitar 6685 Ha. Hal ini dapat membuktikan bahwa sebagian besar penduduk Desa Lamuru hidup dari mengelola tambak.

Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge memiliki topografi/bentang alam yang berupa dataran dengan kondisi geografis yaitu : tinggi dari permukaan laut sekitar 0,02 m dan curah hujan rata-rata adalah 100 mm.

Tingkat kesuburan tanah Desa lamuru berbeda-beda berdasarkan tingkatannya yaitu :

- Sangat subur : 1298,86 Ha
- Subur : 3325 Ha
- Sedang : 4478,70 Ha

Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge memiliki keadaan wilayah yang berupa pantai. Adapun letak desa terhadap pusat fasilitas yaitu : Ibukota Kecamatan berjarak 9 Km, Ibukota Kabupaten 23 Km, dan Ibukota Propinsi sekitar 220 Km.



#### 4.2. Kependudukan

Jumlah penduduk yang ada di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge sebanyak 5934 Jiwa yang terdiri dari laki-laki 2820 Jiwa dan perempuan 3114 Jiwa, dengan kepadatan penduduk sekitar 617 Jiwa/Km. adapun jumlah kepala keluarga sebanyak 1217 KK.

Berdasarkan golongan umur serta jenis kelaminnya, jumlah penduduk Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 1. Jumlah Penduduk Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge Berdasarkan Golongan Umur dan Jenis Kelamin.

No	Golongan Umur	Jenis Kelamin		Jumlah
		Laki-laki	Perempuan	
1.	0 – 12 Bulan	106	103	209
2.	13 Bulan – 4 Tahun	191	201	392
3.	5 – 6 Tahun	136	158	194
4.	7 – 12 Tahun	455	485	940
5.	13 – 16 Tahun	182	221	403
6.	17 – 19 Tahun	202	217	419
7.	20 – 25 Tahun	403	440	843
8.	26 – 35 Tahun	466	489	955
9.	36 – 44 Tahun	348	411	759
10.	45 – 60 Tahun	131	13	268
11.	61 – 74 Tahun	121	136	237
12.	75 – 79 Tahun	73	80	153
13.	80 Tahun ke atas	26	36	62
Jumlah		2820	3114	5834

Sumber : Data Sekunder Desa lamuru, 2005.

Dari tabel tersebut dapat dilihat bahwa jumlah penduduk berjenis kelamin perempuan lebih banyak dibandingkan dengan jumlah penduduk berjenis kelamin laki-laki-laki dimana jumlah perempuan 3114 orang sedangkan laki-laki 2820 orang. Penduduk dengan golongan umur 80 Tahun ke atas merupakan jumlah penduduk yang paling sedikit diantara golongan umur lainnya yaitu 62 orang, dimana laki-laki 26 orang dan perempuan 36 orang.

Desa Lamuru kecamatan Tellusiattinge memiliki penduduk yang masuk dalam kategori angkatan kerja sekitar 54 %, dimana penduduk yang masuk kategori tersebut sebagian sudah bekerja namun tidak sedikit pula yang belum bekerja. Adapun jumlah penduduk berdasarkan angkatan kerja dapat dilihat pada tabel :

Tabel 2. Jumlah Penduduk Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge Berdasarkan Angkatan Kerja.

No	Angkatan kerja	Jumlah (Orang)
1.	Penduduk Usia Kerja	3224
2.	Penduduk Usia Kerja Yang Bekerja	2150
3.	Penduduk Usia Kerja Yang Belum Bekerja	1074

Sumber : Data Skunder Desa Lamuru, 2005.

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa jumlah penduduk usia kerja sekitar 3224 orang dimana dari jumlah tersebut yang sudah bekerja 2150 orang dan yang belum bekerja 1047 orang.

Penduduk Desa Lamuru Kecamatan tellusiattinge yang merupakan angkatan kerja berasal dari tingkat pendidikan yang berbeda-beda, mulai dari tingkat yang

paling rendah sampai tingkat sarjana. Untuk lebih jelasnya, jumlah penduduk angkatan kerja berdasarkan tingkat pendidikannya dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 3. Jumlah Penduduk Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge Berdasarkan Kualitas Angkatan Kerja Menurut Pendidikan.

No	Pendidikan	Jumlah (Orang)
1.	Buta Aksara dan Angka	148
2.	Tidak Tamat SD	477
3.	Tamat SD	823
4.	Tamat SLTP	1394
5.	Tamat SLTA	297
6.	Tamat Akademi	72
7.	Sarjana	13

Sumber : Data Skunder Desa Lamuru, 2005.

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa angkatan kerja berdasarkan kualitas pendidikannya dengan jumlah terbanyak adalah tingkat pendidikan hanya sampai SLTP yaitu sebanyak 1394 orang, sedangkan jumlah terkecil adalah sarjana yang hanya berjumlah 13 orang. Pada tabel tersebut juga dapat dilihat bahwa ternyata penduduk Desa Lamuru yang merupakan angkatan kerja masih banyak yang buta aksara dan angka yaitu sebanyak 148 orang.

#### 4.3. Struktur Mata Pencabarian Penduduk

Pada umumnya mata pencaharian penduduk Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge terbagi dalam beberapa bidang antara lain : Pertanian sawah, Perladangan/Perkebunan, Perikanan/Nelayan, Industri/Kerajinan, Jasa Pemerintahan/Perdagangan, Jasa Angkutan, Jasa Keterampilan, dan Jasa lainnya.

Adapun jumlah penduduk Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge berdasarkan struktur mata pencahariannya dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4. Struktur Mata Pencaharian Penduduk Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge Berdasarkan Jumlahnya.

No	Jenis Mata pencaharian	Jumlah (Orang)
1.	Pertanian Sawah	
	- Petani Pemilik	354
	- Petani Penggarap	242
	- Buruh Tani	42
2.	Perladangan/Perkebunan	
	- Petani Pemilik	158
	- Petani Penggarap	17
3.	Perikanan/Nelayan	804
4.	Industri/Kerajinan	
	- Kerajinan Tangan	24
	- Industri Kecil	129
5.	Jasa Pemerintahan/Perdagangan	
	- PNS	67
	- Guru	72
	- Dokter	1
	- Bidan	2
	- Mantri kesehatan	4
	- Dukun bayi	8
	- Pensiunan	20
	- Pegawai Swasta	128
	- Pengusaha	28
	- Pedagang	58
6.	Jasa Angkutan	
	- Angkutan Sepeda Motor	124
	- Mobil Kendaraan Umum	32
	- Perahu/Ketinting	478
	- Kapal Motor (KM)	91
7.	Jasa Ketrampilan	
	- Tukang Batu	8
	- Tukang Jahit	7
	- Tukang Kayu	12
	- Tukang Cukur	5
	- Kapsalon	3
		38
8.	Jasa Lainnya/Buruh	2956
Jumlah		

Sumber : Data Skunder Desa Lamuru, 2005.



Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa struktur mata pencaharian yang cukup banyak digeluti oleh penduduk Desa lamuru kecamatan tellusiattinge adalah di bidang perikanan baik itu sebagai petani tambak maupun sebagai nelayan yaitu 804 orang. Hal ini dapat dimaklumi dengan melihat keadaan wilayahnya yang merupakan daerah pantai yang berbatasan langsung dengan Teluk bone. Sedangkan mata pencaharian yang paling sedikit digeluti adalah Dokter yang hanya 1 orang.

#### 4.4. Perikanan/Nelayan

Potensi perikanan yang terdapat di wilayah Desa Lamuru Kecamatan tellusiattinge berupa tambak dengan luas sekitar 6685 Ha dan sungai yang mengarah ke Teluk bone serta hutan bakau dengan luas sekitar 3,90 Ha. Dimana prasarana kenelayanan sudah cukup menunjang yaitu berupa kapal penangkap ikan, perahu motor (Ketinting), dan Sampan. Adapun prasarana kenelayanan di Desa Lamuru Kecamatan tellusiattinge berdasarkan jumlahnya dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 5. Prasarana Kenelayanan di Desa Lamuru kecamatan tellusiattinge Berdasarkan Jumlahnya.

No	Prasarana	Jumlah (Buah)
1.	Kapal Penangkap Ikan	87
2.	Perahu Motor/Ketinting	678
3.	Sampan/Perahu Tak Bermotor	47

Sumber : Data Skunder Desa Lamuru, 2005.

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa prasarana kenelayanan yang ada di desa tersebut yang terbanyak adalah Perahu Motor/Ketinting, dimana sebagian besar penduduknya juga menjadikan perahu jenis ini sebagai alat untuk mata pencahariannya yaitu dijadikan sebagai angkutan untuk penumpang. Selain itu Perahu Motor/Ketinting merupakan prasarana yang cukup efisien bagi penduduk karena dapat digunakan di tambak maupun di sungai yang agak sempit.

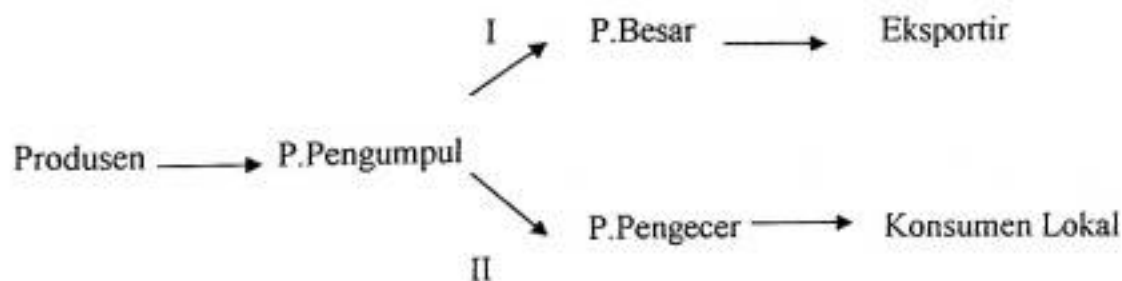
## BAB V

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 5.1. Saluran Tataniaga kepiting Bakau

Dalam kegiatan ekonomi pendistribusian barang-barang sampai ke tangan konsumen, tentu akan melalui suatu rangkaian atau beberapa jalur lain yang saling berkaitan. Berdasarkan hasil penelusuran diketahui bahwa saluran tataniaga kepiting bakau dari produsen ke konsumen local (konsumsi rumah tangga dan rumah makan), dan eksportir di Desa Lamuru Kecamatan tellusiattinge melibatkan beberapa lembaga tataniaga yang dapat dilihat pada gambar berikut :

Gambar 1. Skema Saluran Tataniaga Kepiting Bakau dari Produsen ke konsumen di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge.



Berdasarkan skema diatas terdapat 2 macam saluran tataniaga dari produsen hingga ke konsumen. Saluran-saluran tersebut adalah sebagai berikut :

- I. Petani produsen – P. pengumpul – P. besar - Eksportir
- II. Petani produsen – P. pengumpul – P. pengecer – Konsumen lokal

### Penjualan oleh Petani Tambak (Produsen)

Kegiatan petani tambak sebagai produsen kepiting bakau sebelum diperjual belikan terlebih dahulu dilakukan kegiatan pemanenan. Pemanenan ini dilakukan setelah pemeliharaan untuk pembesaran dan penggemukan selama 4-5 bulan. Panen dapat dilakukan baik secara panen total maupun sesuai ukuran pasar yang diinginkan (kepiting dapat dipasarkan setelah berukuran diameter karapaks antara 15-20 cm atau dengan berat sekitar 300-500 gr/ekor). Alat yang digunakan pada waktu panen adalah sebagai berikut :

- Bubu dengan anyaman bambu yang jarang dan dilengkapi dengan umpan berupa potongan daging ikan yang telah dikeringkan.
- Rakkang, terbuat dari bambu dan anyaman tali nylon dengan umpan berupa potongan daging ikan yang ditancapkan pada dasar tambak.
- Setelah kepiting tertangkap dengan alat Bubu/Rakkang kemudian dimasukkan dalam Serok yang terbuat dari anyaman nylon dan terpasang pada rotan, kemudian diikat lalu dimasukkan pada wadah penampungan sementara.

Penjualan dilakukan oleh petani tambak pada pedagang pengumpul yang datang ke tambak mereka dengan cara melakukan penimbangan terlebih dahulu untuk menentukan grade dari kepiting yang dibeli dimana masing-masing grade memiliki harga yang berbeda-beda. Adapun grade yang dimaksud yaitu CB, CBK, CBS, LB1, LB2, dan LB3.



### Lembaga Tataniaga

Berdasarkan skema saluran pemasaran kepiting bakau di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge, dapat diketahui bahwa sebelum diterima oleh konsumen, kepiting mengalami proses pengumpulan dan proses penyebaran. Pedagang besar hingga titik akhir pengumpulan, membeli kepiting dari pedagang pengumpul kemudian menjualnya ke eksportir yang selanjutnya dijual ke konsumen akhir luar negeri. Begitu pula pada pedagang eceran yang juga membeli kepiting pada pedagang pengumpul untuk dijual ke konsumen lokal. Dengan demikian jelaslah bahwa dalam proses penyaluran kepiting ini dari pihak produsen (petani tambak) ke pihak konsumen (baik konsumen lokal maupun konsumen luar negeri) terdapat beberapa lembaga tataniaga. Hubungan beberapa lembaga tataniaga dikenal sebagai saluran tataniaga (marketing channel). Uraian mengenai lembaga tataniaga yang terlibat dalam proses jual beli kepiting bakau antara lain :

#### 1. Pedagang pengumpul

Lembaga ini berdomisili di daerah produsen dan merupakan lembaga yang paling dekat dengan petani tambak. Pedagang pengumpul kepiting bakau ini secara aktif mendatangi petani produsen di tambak pengelolaannya. Hubungan antara keduanya disamping karena rasa kekeluargaan juga oleh rasa kepercayaan yang tinggi. Pedagang pengumpul ini di dalam menjalankan usahanya memang telah mempunyai modal sendiri. Pedagang pengumpul ini membeli kepiting dengan harga yang disesuaikan dengan gradenya. Dimana kepiting dengan grade kualitas ekspor memiliki harga yang jauh lebih besar dibandingkan dengan grade yang masuk dalam kategori bekas sortir. Kepiting yang dibeli dimasukkan ke dalam wadah yaitu

keranjang yang terbuat dari anyaman. Kapasitas satu keranjang beratnya sama dengan 20 kg. Jumlah kepiting bakau yang dibeli adalah sekitar 70 kg setiap hari. Kepiting tersebut kemudian dijual kepada kedua lembaga tataniaga yang berbeda dengan grade kepiting yang berbeda pula yaitu Pedagang besar untuk kepiting kualitas ekspor dan Pedagang eceran untuk kepiting bekas sortir.

## 2. Pedagang besar

Pedagang besar ini berdomisili di ibukota kabupaten (Watampone) dan aktif membeli kepiting dengan mendatangi pedagang pengumpul. Jumlah kepiting bakau yang dibeli sangat bergantung pada kualitas dan banyaknya kepiting yang dapat dikumpulkan oleh pedagang pengumpul. Jumlah kepiting bakau yang dibeli dari pedagang pengumpul adalah rata-rata 600 kg perhari atau 30 keranjang perhari. Didalam proses pembelian ini, pedagang besar sangat memprioritaskan kualitas kepiting bakau tersebut, yakni dalam keadaan segar dan tanpa cacat, karena komoditas ini ditujukan untuk ekspor. Penyortian dilakukan saat membeli yaitu untuk jenis kepiting betina (CB) kandungan telurnya cukup banyak dengan berat 300 gr atau lebih. Sedangkan jantan (LB1 dan LB2) dengan berat 350 – 500 gr. Transaksi ini dilakukan secara tunai dengan harga pembelian sesuai dengan fluktuasi harga yang terjadi. Adapun kepiting bekas sortir (Grade CBK, CBS, LB3) di jual oleh pedagang pengumpul ke pedagang pengecer. Setelah dua hari atau setelah kepiting tersebut terkumpul dalam jumlah yang cukup besar yakni  $\pm 1200$  kg baru dikirim/di jual ke perusahaan eksportir yang ada di Makassar. Agar kepiting ini tetap dalam keadaan segar selama dalam perjalanan maka, setiap beberapa jam diberi sedikit percikan air

garam dan potongan daun serih. Posisi kepiting diusahakan tidak terbalik atau terlentang dan disimpan pada tempat yang teduh atau diberi peneduh.

### 3. Pedagang eceran

Pedagang pengecer merupakan perantara terakhir pada saluran tataniaga II yang menjual kepiting secara langsung kepada para konsumen lokal. Pedagang pengecer ini memperoleh kepiting dari pedagang pengumpul dengan jumlah  $\pm$  40 Kg setiap harinya.. Dalam proses pembelian ini dilakukan penimbangan. Karena kepiting ini adalah hasil bekas sortir sehingga harganya lebih murah bila dibandingkan dengan kepiting kualitas ekspor.. Pedagang pengecer ini berdomisili di ibukota kabupaten. Untuk melayani konsumen, pengecer ini menjual kepitingnya di pasar sentral Watampone disamping menjual langsung ke rumah makan (restoran). Berbeda dengan proses pembelian yakni dengan proses penimbangan maka proses penjualan dilakukan per ekor yaitu harganya berkisar Rp.5000 per ekor.

### Penanganan

Kepiting merupakan organisme air yang dapat hidup di luar media air selama 4-6 hari, tetapi sebelum dipasarkan atau selama dalam pengangkutan terlebih dahulu harus mengalami beberapa perlakuan agar tetap dalam keadaan segar. Beberapa tahapan penanganan yang perlu diperhatikan adalah sebagai berikut :

- Kepiting setelah ditangkap dicuci bersih dengan air yang mempunyai kadar garam atau mendekati kadar garam tambak dimana kepiting tersebut ditangkap.
- Kepiting yang telah dicuci bersih, dimasukkan ke dalam wadah (kardus, keranjang, peti kayu yang dilapisi daun pisang dan dilobangi untuk masuknya udara.

- Selama dalam pengangkutan sebaiknya diberi percikan air garam agar dapat tahan lama dan potongan serah.
- Penataan kepiting dalam kemasan disuahkan tidak pada posisi yang terbalik atau terlentang.
- Usahakan disimpan pada tempat yang teduh atau diberi peneduh.

## 5.2.Potensi Tataniaga Kepiting.

Potensi tataniaga kepiting bakau di Desa Lamuru Kecamatan tellusiattinge cukup menggembirakan baik di pasar local maupun di luar negeri.

### 1. Pasar Lokal

Konsumen yang cukup potensial membeli sejumlah kepiting terdapat di ibukota kabupaten (Watampone) dimana konsumen yang dimaksud selain konsumen rumah tangga juga rumah makan. Khusus untuk konsumen rumah tangga yang pada umumnya berdomisili di kabupaten Bone kemampuannya untuk membeli (daya belinya) cukup tinggi serta kebiasaannya dalam mengkonsumsi makanan laut merupakan konsumen yang cukup potensial. Dengan demikian maka lembaga yang sangat berperan disini adalah pedagang pengecer. Pedagang pengecer ini menjual kepiting dalam jumlah yang relative kecil yaitu berkisar  $\pm 40$  Kg setiap hari. Khusus untuk rumah makan, pedagang pengecer ini mensuplai sebanyak 20 ekor atau 4-5 Kg/hari.

### 2. Pasar luar negeri

Kita telah mengetahui bahwa adanya perbedaan-perbedaan antar Negara dalam hal jumlah penduduk, pendapatan, selera (cita rasa), keanekaragaman barang-

barang dan jasa-jasa yang tersedia, maka kiranya dapat dipahami bahwa permintaan akan suatu komoditi juga berbeda-beda. Berdasarkan informasi, banyaknya permintaan akan kepiting bakau datang dari Taiwan, Amerika, Australia, dan Singapura.

Volume ekspor kepiting bakau pada tahun 2003 yaitu :

Daging kepiting beku	: 716.934,53 Kg/6.993.126,73 US\$
Kepiting beku	: 5,30 Kg (sampel)
Daging kepiting segar	: 409,82 Kg/544 US\$

Volume ekspor kepiting bakau pada tahun 2004 yaitu :

Daging kepiting beku	: 13.182.639,48 US\$
----------------------	----------------------

## 5.2. Harga Tataniaga Kepiting Bakau

Harga tataniaga kepiting bakau (baik harga beli maupun harga jual) sangat diperlukan untuk mengetahui margin tataniaga kepiting bakau yang terjadi dalam proses pemasarannya.

Harga merupakan suatu hal yang penting bagi penjual maupun bagi para pembeli di pasar. Bagi pihak produsen harga hasil produksinya mempunyai pengaruh yang berbeda atas keuntungan bersih yang akan diperolehnya. Bagi pihak pedagang perbedaan antara harga dan biaya menentukan besarnya laba dan laba ini merupakan dasar bagi mereka bekerja pada setiap transaksi dari pasar-pasar dimana mereka dapat membeli dan menjual. Bagi pihak konsumen, harga menunjukkan jenis dan mutu barang serta jumlah yang mereka kehendaki dan bersedia membayarnya dengan memperhatikan jasa yang diterimanya.

Karena kepiting merupakan komoditas ekspor maka harga sangat bergantung dari permintaan luar negeri. Apabila suplai kepiting di negeri tersebut sedikit sedangkan jumlah permintaan banyak maka harganya pun cenderung naik. Demikian pula sebaliknya apabila suplai kepiting banyak sedangkan permintaan sedikit atau tetap maka harga pun cenderung turun. Hal ini dapat terjadi karena kepiting yang diekspor mendapat saingan dari Negara lain. Hal lain yang mempengaruhi harga kepiting di tingkat petani produsen sampai pedagang besar sehingga mengalami fluktuasi setiap harinya menurut hasil konfirmasi yaitu disebabkan karena adanya batasan volume pengiriman untuk ekspor pada waktu-waktu tertentu yang ditetapkan oleh petugas pengiriman. Batasan volume pengiriman tersebut disebabkan oleh daya angkut pesawat yang digunakan untuk mengirim tidak dapat menampung seluruh produk yang akan dikirim sehingga perusahaan pengekspor mengeluarkan biaya ekstra untuk mengatasi hal tersebut. Hal ini berakibat menurunnya harga kepiting di tingkat petani dan pedagang lainnya.

Sedangkan di tingkat petani tambak dimana posisinya sebagai produsen untuk mempengaruhi tingkat harga kepiting agak lemah. Hanya pada saat-saat tertentu harga kepiting dapat ditentukan oleh produsen yaitu pada saat permintaan kepiting (demand) banyak sedangkan kemampuan petani tambak untuk menyediakan kepiting terbatas atau suplai kurang maka harga pun akan naik. Untuk mengetahui harga rata-rata kepiting bakau pada setiap lembaga pemasaran dapat dilihat pada tabel berikut :



Tabel 6. Besarnya Harga Jual Rata-rata Pada Masing-masing Lembaga Tataniaga Kepiting di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge.

Saluran	Lembaga	Harga Penjualan (Rp/Kg)
I	Petani tambak	29.370
	Pedagang pengumpul	32.333,33
	Pedagang besar	38.000
II	Petani tambak	12.000
	Pedagang pengumpul	13.000
	Pedagang eceran	16.666,67

Sumber : Data Primer Yang telah diolah, 2005.

Berdasarkan tabel diatas terlihat bahwa harga penjualan kepiting bakau pada tiap saluran untuk masing-masing lembaga tataniaga berbeda satu sama lain. Hal ini karena pada saluran I kepiting yang diperjualbelikan merupakan kepiting kualitas ekspor (Grade CB, LB1, dan LB2) sehingga harganya pun lebih tinggi dibandingkan dengan harga pada saluran II dimana kepiting yang diperjualbelikan adalah kepiting bekas sortir (Grade CBK, CBS, LB3).

### 5.3. Analisis Marjin Tataniaga

Marjin tataniaga adalah selisih antara harga penjualan dengan harga pembeliannya. Adanya selisih antara harga beli dan harga jual karena dalam usaha tataniaga diperlukan adanya biaya sehingga biaya yang dikeluarkan diharapkan dapat ditutupi dari selisih harga tersebut. Di dalam proses tataniaga kepiting ada beberapa lembaga perantara yang terlibat untuk sampai kepada konsumen. Dan masing-masing lembaga mengharapkan keuntungan yang besar.

Besarnya margin yang diperoleh oleh lembaga-lembaga tataniaga sangat bervariasi dan umumnya kepiting yang memiliki harga jual yang baik memperlihatkan margin yang lebih besar dari tiap-tiap lembaga tataniaga dan begitu pula sebaliknya kepiting yang harga jualnya kurang baik memiliki margin yang lebih kecil. Berikut ini margin pemasaran kepiting pada tiap-tiap lembaga tataniaga di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge.

Tabel 8. Margin yang Diterima oleh Masing-masing Lembaga Tataniaga Kepiting Bakau di Desa Lamuru Kecamatan tellusiattinge.

Saluran	Lembaga	Margin Rata-rata Kepiting (Rp/Kg)
I	P.Pengumpul	2.963,33
	P.Besar	5.666,67
II	P.Pengumpul	1.000
	P.Eceran	3.666,67

Sumber : Data Primer Yang Telah Diolah, 2005.

Berdasarkan tabel diatas maka diketahui bahwa margin tataniaga terbesar secara berturut-turut diterima oleh pedagang besar saluran I (Rp.5.666,67/kg), pedagang eceran saluran II (Rp.3.666,67), pedagang pengumpul saluran I (Rp.2.963,33/kg) dan pedagang pengumpul saluran II (Rp.1.000/kg). Adanya perbedaan margin yang diterima oleh pedagang pengumpul pada kedua saluran tataniaga diatas karena kepiting yang dijual berbeda dimana untuk saluran tataniaga I kepiting yang dijual merupakan kepiting kualitas ekspor sehingga margin penjualan yang diperoleh lebih besar dibandingkan dengan margin pada saluran II yang hanya menjual kepiting bekas sortir.



Marjin total merupakan jumlah marjin semua lembaga yang terlibat pada masing-masing saluran tataniaga yakni terbesar secara berturut diperoleh pada saluran tataniaga I yakni Rp.8.630/kg, saluran II Rp.3.666,67/kg. Ini menunjukkan bahwa besarnya marjin total ditentukan oleh lembaga-lembaga tataniaga yang terlibat dalam penyampaian barang ke konsumen, dimana saluran tataniaga I ditujukan untuk eksportir sedang saluran tataniaga II ditujukan untuk konsumen local.

#### **5.4. Biaya Tataniaga Kepiting**

Yang dimaksud dengan biaya tataniaga dalam hal ini adalah mencakup jumlah pengeluaran oleh petani tambak untuk keperluan pelaksanaan kegiatan yang berhubungan dengan penjualan hasil produksinya (kepiting) serta jumlah pengeluaran oleh lembaga-lembaga tataniaga yang menyalurkan kepiting dari produsen ke konsumen. Kita ketahui bahwa banyak produk perikanan yang memiliki nilai jual yang cukup tinggi, akan tetapi biaya-biaya untuk menghasilkan produk tersebut mungkin juga sangat besar. Peraturan yang berlaku bagi tataniaga pada tiap-tiap daerah kadangkala berbeda satu sama lainnya. Bahkan peraturan tersebut mungkin sangat banyak mengeluarkan biaya. Kepiting bakau yang merupakan salah satu komoditi yang memiliki pasar dan harga yang cukup baik, juga melibatkan berbagai lembaga-lembaga tataniaga dalam saluran tataniaganya. Besarnya biaya tataniaga kepiting oleh masing-masing lembaga tataniaga setiap kali melakukan transaksi tataniaga dapat dilihat pada lampiran 5. Pada lampiran tersebut dapat diketahui bahwa biaya terbesar dikeluarkan oleh pedagang besar. Hal ini karena jenis biaya yang dikeluarkan cukup beragam antara lain biaya transportasi, upah TK, penyusutan alat,



dan biaya penanganan. Selain itu biaya juga dipengaruhi oleh jarak tempuh yang dilalui dalam kegiatan tataniaga dan besarnya volume penjualan sehingga menyebabkan penggunaan sarana dan fasilitas yang lebih banyak. Sedangkan pada pedagang eceran jenis biaya yang dikeluarkan adalah biaya transportasi, retribusi pasar, dan biaya penanganan. Pada pedagang pengumpul jenis biaya yang dikeluarkan antara lain biaya transportasi, upah TK dan penyusutan alat. Rendahnya biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran lain karena jarak pembelian dan penjualan relative dekat dengan perlakuan sehingga biaya-biaya pemasaran dapat ditekan.

Adapun biaya rata-rata yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga untuk tiap kilogram kepiting bakau dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 10. Biaya Rata-rata Yang Dikeluarkan oleh Masing-masing lembaga Tataniaga Kepiting Bakau di Desa lamuru Kecamatan tellusiattinge.

Saluran	Lembaga	Biaya Rata-rata (Rp/Kg)
I	P.Pengumpul	195,64
	P.Besar	307,64
II	P.Pengumpul	195,64
	P.Eceran	477,78

Sumber : Data primer Yang telah Diolah, 2005.

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa biaya rata-rata perkilogram yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga pada tiap saluran tataniaga, yang terbesar secara berurutan dikeluarkan oleh pedagang eceran saluran II Rp.477,78/kg, pedagang besar saluran I Rp.307,64, pedagang pengumpul saluran I dan II Rp.195,64/kg.



dan biaya penanganan. Selain itu biaya juga dipengaruhi oleh jarak tempuh yang dilalui dalam kegiatan tataniaga dan besarnya volume penjualan sehingga menyebabkan penggunaan sarana dan fasilitas yang lebih banyak. Sedangkan pada pedagang eceran jenis biaya yang dikeluarkan adalah biaya transportasi, retribusi pasar, dan biaya penanganan. Pada pedagang pengumpul jenis biaya yang dikeluarkan antara lain biaya transportasi, upah TK dan penyusutan alat. Rendahnya biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran lain karena jarak pembelian dan penjualan relative dekat dengan perlakuan sehingga biaya-biaya pemasaran dapat ditekan.

Adapun biaya rata-rata yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga untuk tiap kilogram kepiting bakau dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 10. Biaya Rata-rata Yang Dikeluarkan oleh Masing-masing lembaga Tataniaga Kepiting Bakau di Desa lamuru Kecamatan tellusiattinge.

Saluran	Lembaga	Biaya Rata-rata (Rp/Kg)
I	P.Pengumpul	195,64
	P.Besar	307,64
II	P.Pengumpul	195,64
	P.Eceran	477,78

Sumber : Data primer Yang telah Diolah, 2005.

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa biaya rata-rata perkilogram yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga pada tiap saluran tataniaga, yang terbesar secara berurutan dikeluarkan oleh pedagang eceran saluran II Rp.477,78/kg, pedagang besar saluran I Rp.307,64, pedagang pengumpul saluran I dan II Rp.195,64/kg.

### 5.5. Analisis Keuntungan

Masalah penjualan erat kaitannya dengan laba yang akan diperoleh oleh setiap pelaku pemasaran suatu produk. Pengertian laba atau keuntungan itu sendiri adalah selisih harga beli dan harga jual dikurang biaya-biaya yang dikorbankan dalam proses tataniaga. Oleh karena itu lembaga-lembaga tataniaga yang ada memiliki perbedaan harga dan keuntungan yang bervariasi tergantung besar kecilnya biaya-biaya yang mereka keluarkan. Adapun besarnya keuntungan tataniaga yang diperoleh setiap lembaga tataniaga kepiting bakau di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 11. Besarnya Keuntungan Rata-rata Yang diperoleh Masing-masing lembaga Tataniaga Kepiting Bakau di desa Lamuru Kecamatan tellusiattinge.

Saluran	Lembaga	Keuntungan (Rp/Kg)
I	P.Pengumpul	2.767,69
	P.Besar	5.359,03
II	P.Pengumpul	773,65
	P.Eceran	3.188,89

Sumber : Data primer yang telah diolah, 2005.

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa keuntungan terbesar secara berurutan diperoleh pedagang besar saluran I (Rp.5.359,03/kg), pedagang eceran saluran II (Rp.3.188,89/kg), pedagang pengumpul saluran I (Rp.2.767,69/kg) dan pedagang pengumpul saluran II (Rp.773,65/kg). Adanya keuntungan terbesar yang diperoleh pedagang besar karena pedagang ini menjual kepiting langsung ke perusahaan ekspor yang ada dimakassar dimana jarak yang mengantarkan produk perikanan dari produsen ke konsumen menyebabkan terjadinya besarnya keuntungan

(Soekartawi, 1993) . Sedangkan untuk pedagang eceran, adanya keuntungan yang juga cukup besar dikarenakan kepiting tersebut dijual secara eceran sehingga keuntungan yang diperoleh untuk tiap kilogramnya cukup besar.

Dari Uraian harga, biaya, keuntungan, dan margin tataniaga pada masing-masing lembaga tataniaga secara keseluruhan dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 12. Harga, Biaya, Keuntungan dan Margin Pada Masing-masing Lembaga Tataniaga Pada Saluran I di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge.

Uraian	Nilai	Persentase (%)
1. Harga kepiting di tingkat petani produsen	29.370	77,29
a. Biaya tataniaga pedagang pengumpul	195,64	0,51
b. Keuntungan pedagang pengumpul	2.767,69	7,28
Margin Tataniaga	2.963,33	7,80
2. Harga rata-rata pedagang pengumpul	32.333,33	85,09
a. Biaya tataniaga pedagang besar	307,64	0,81
b. Keuntungan pedagang besar	5.359,03	14,10
Margin Tataniaga	5.666,67	14,91
3. Harga rata-rata pedagang besar	38.000	100

Tabel 12. Harga, Biaya, keuntungan, dan Margin Pada Masing-masing Lembaga Tataniaga Pada Saluran II di desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge.

Uraian	Nilai	Persentase (%)
1. Harga kepiting di tingkat petani produsen	12.000	72
a. Biaya tataniaga pedagang pengumpul	195,64	1,17
b. Keuntungan pedagang pengumpul	773,65	4,64
Margin Tataniaga	1.000	6
2. Harga rata-rata pedagang pengumpul	13.000	78
a. Biaya tataniaga pedagang besar	477,78	2,87
b. Keuntungan pedagang besar	3.188,89	19,13
Margin Tataniaga	3.666,67	22
3. Harga rata-rata pedagang besar	16.666,67	100

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah diuraikan maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

- Saluran tataniaga kepiting bakau di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge Kabupaten Bone melalui dua saluran dimana didalamnya melibatkan empat lembaga pemasaran, yaitu : Saluran I untuk tujuan konsumen lokal sedangkan Saluran II untuk tujuan ekspor.
- Marjin tataniaga yang diperoleh masing-masing lembaga tataniaga berbeda pada tiap-tiap saluran tataniaga dimana marjin terbesar yang diperoleh masing-masing lembaga terdapat pada saluran tataniaga I karena pada saluran tersebut kepiting yang dijual merupakan kepiting kualitas ekspor dan kegiatan tataniaga dilakukan pada jarak yang jauh dari tempat produsen sehingga biaya yang dikeluarkan ditutupi oleh harga penjualannya. Sedangkan pada saluran II kepiting yang dijual merupakan kepiting bekas sortir dan jarak tempuh yang dilalui oleh lembaga tataniaga yang terlibat didalamnya cukup dekat dari tempat produsen.
- Pedagang pengumpul memperoleh keuntungan dari dua saluran tataniaga yang berbeda yaitu dari saluran I dengan menjual kepiting kualitas ekspor dan saluran II dengan menjual kepiting bekas sortir.



## 6.2.Saran

Berdasarkan hasil penelitian pada kegiatan pemasaran kepiting bakau di Desa lamuru Kecamatan tellusiattinge, maka diajukan beberapa saran sebagai berikut :

- Agar Pemda dan pihak terkait lainnya dapat menjalin kerjasama dengan pihak eksportir untuk menetapkan harga pokok pada tiap- tiap lembaga pemasaran untuk digunakan pada pemasaran kepiting bakau sehingga margin dan keuntungan yang diperoleh terbagi secara adil.
- Perlu diadakan penelitian lebih lanjut agar faktor-faktor yang terkait dengan system penetapan harga jual kepiting bakau akan diketahui secara keseluruhan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adiwilaga. 1996. Ilmu Usaha Tani. Penerbit Alumni, Bandung
- Anonim. 2004. Data Statistik Perikanan di Propinsi Sulawesi Selatan. Dinas Perikanan Tk I Propinsi Sulawesi Selatan. Makassar.
- \_\_\_\_\_. 2005. Arah dan Kebijakan Pembangunan Sub Sektor Perikanan di Kabupaten Bone. Dinas Perikanan Tk II Kabupaten Bone. Watampone.
- Assauri. 1996. Manajemen Pemasaran. Dasar, Konsep, dan Strategi. Rajawali Press. Jakarta.
- Downey dan Erikson. 1992. Manajemen Agribisnis. Buku Terjemahan Rochidayat dkk. Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Gitosudarmo. 1994. Manajemen Pemasaran. BPFE-Yogyakarta. Yogyakarta.
- Hanafiah, A.M dan Saefuddin, A.M. 1986. Tataniaga Hasil Perikanan. Universitas Indonesia. Jakarta.
- Kanna, I. 2002. Budidaya Kepiting Bakau. Penerbit Kanisius. Yogyakarta.
- Kotler, P. 1993. Manajemen Pemasaran. Jilid I dan 2. Penerbit PT. Gelora Asmara Pratama. Jakarta.
- \_\_\_\_\_. 1997. Manajemen Pemasaran. Edisi Bahasa Indonesia Terjemahan Hendra dkk. Penerbit Erlangga. Jakarta.
- \_\_\_\_\_. 2000. Marketing Management. 10 Th (Mellenium) Edition, Prentice Hall Inc. USA.
- Mubyanto. 1995. Pengantar Ekonomi Pertanian. Edisi Ketiga. LP3ES. Jakarta.
- Soekartawi. 1993. Analisis Usaha Tani. Universitas Indonesia Press. Jakarta.
- Stanton. 1993. Prinsip Pemasaran. Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Swastha, B. 1993. Pengantar Bisnis Modern. Liberty. Yogyakarta
- Swastha, B. 1999. Saluran Pemasaran. BPFE-Yogyakarta. Yogyakarta.



Lampiran 1. Harga Pembelian Kepiting Bakau oleh Pedagang Pengumpul pada petani produsen di Desa lamuru Kecamatan Tellusiattinge Kabupaten Bone.

Responden	Harga Kepiting Per Grade (Rp/Kg)					
	Saluran I			Saluran II		
	CB	LB1	LB2	LB3	CBK	CBS
1	50000	25000	13000	12000	12000	12000
2	50000	25000	13100	12000	12000	12000
3	50000	25000	13100	12000	12000	12000
4	50000	25000	13150	12000	12000	12000
5	50000	25000	13000	12000	12000	12000
6	50000	25000	13000	12000	12000	12000
7	50100	25000	13000	12000	12000	12000
8	50100	25000	13250	12000	12000	12000
9	50150	25000	13000	12000	12000	12000
10	50150	25000	13000	12000	12000	12000
Harga Rata-rata Per grade	50050	25000	13060	12000	12000	12000
Harga Rata-rata Per saluran	29.370			12.000		

Lampiran 2. Harga Penjualan Kepiting bakau oleh Pedagang pengumpul pada pedagang besar dan pedagang eceran di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge Kabupaten Bone.

Responden	Harga Kepiting Per Grade (Rp/Kg)					
	Saluran I			Saluran II		
	CB	LB1	LB2	LB3	CBK	CBS
1	55000	27000	15000	13000	13000	13000
2	55000	27000	15000	13000	13000	13000
3	55000	27000	15000	13000	13000	13000
4	55000	27000	15000	13000	13000	13000
5	55000	27000	15000	13000	13000	13000
6	55000	27000	15000	13000	13000	13000
7	55000	27000	15000	13000	13000	13000
8	55000	27000	15000	13000	13000	13000
9	55000	27000	15000	13000	13000	13000
10	55000	27000	15000	13000	13000	13000
Harga rata-rata Per grade	55000	27000	15000	13000	13000	13000
Harga Rata-rata Per Saluran	32.333,33			13.000		

- Grade CB, LB1, LB2 dijual ke Pedagang Besar
- Grade LB3, CBK, CBS dijual ke Pedagang Eceran

Lampiran 3. Harga Pembelian Kepiting Bakau Oleh Pedagang Besar Pada Pedagang Pengumpul di Desa Lamuru Kecamatan tellusiattinge kabupaten bone.

Responden	Harga Kepiting Per Grade (Rp/Kg)		
	CB	LB1	LB2
I	55000	27000	15000
Harga Rata-rata	32.333,33		

Lampiran 4. Harga Penjualan Kepiting Bakau oleh Pedagang Besar pada eksportir di Makassar.

Responden	Harga Kepiting Per Grade (Rp/Kg)		
	CB	LB1	LB2
I	62000	32000	20000
Harga Rata-rata	38.000		

Lampiran 5. Harga Pembelian Kepiting Bakau Oleh Pedagang Eceran Pada Pedagang Pengumpul di Desa Lamuru Kecamatan Tellusiattinge.

Responden	Harga kepiting Per Grade (Rp/Kg)		
	CBK	CBS	LB3
1	13000	13000	13000
2	13000	13000	13000
3	13000	13000	13000
4	13000	13000	13000
5	13000	13000	13000
Harga Rata-rata Per Grade	13000	13000	13000
Harga Rata-rata	13000		

Lampiran 6. Harga Penjualan Kepiting bakau Oleh Pedagang Eceran Pada Konsumen Local di Pasar Sentral Watampone.

Responden	Harga kepiting Per Grade (Rp/Kg)		
	CBS	CBK	LB3
1	15000	20000	15000
2	15000	20000	15000
3	15000	20000	15000
4	15000	20000	15000
5	15000	20000	15000
Harga Rata-rata Per Grade	15000	20000	15000
Harga Rata-rata	16666,67		

- 1 kg CBS = 3 ekor
- 1 kg CBK = 4 ekor
- 1 kg LB3 = 3 ekor

## Lampiran 7. Perhitungan Marjin Tataniaga Pada Masing-masing Lembaga Tataniaga.

$$M = H_j - H_b$$

**SALURAN I**

- Pedagang pengumpul

$$M = \text{Rp.}32.333,33 - \text{Rp.}29.370$$

$$= \text{Rp.} 2.963.33$$

- Pedagang Besar

$$M = \text{Rp.}38.000 - \text{Rp.}32.333,33$$

$$= \text{Rp.}5.666,67$$

**SALURAN II**

- Pedagang Pengumpul

$$M = \text{Rp.}13.000 - \text{Rp.}12.000$$

$$= \text{Rp.}1.000$$

- Pedagang Eceran

$$M = \text{Rp.}16.666,67 - \text{Rp.}13.000$$

$$= \text{Rp.}3.666,67$$

Lampiran 8. Uraian Biaya-biaya Tataniaga Pada Masing-masing Lembaga Tataniaga Kepiting Bakau.

• Pedagang pengumpul	
Penyusutan Alat (Keranjang 4 buah @ Rp.25.000)	: Rp.277,78
Penyusutan Alat (Timbangan 1 Buah Rp.150.000)	: Rp.416,67
Transportasi	: Rp.3000
Upah Tenaga Kerja	: Rp.10.000
<b>Total</b>	: <b>Rp.13.694,45</b>
• Pedagang besar	
Penyusutan Alat (Keranjang 60 buah @ Rp.25.000)	: Rp.4166,67
Transportasi	: Rp.200.000
Upah TK	: Rp.150.000
Biaya penanganan (Garam dan daun Sereh)	: Rp.15.000
<b>Total</b>	: <b>Rp.369.166,67</b>
• Pedagang eceran	
Transportasi	: Rp.16.000
Retribusi pasar	: Rp.2000
Biaya penanganan (Garam)	: Rp.1000
<b>Total</b>	: <b>Rp.21500</b>



Lampiran 9. Volume Rata-rata Kepiting Bakau Pada Masing-masing Lembaga Tataniaga Kepiting Bakau.

Lembaga Tataniaga	Rata-rata Volume Penjualan Kepiting (Kg)
P.Pengumpul	70
P.Besar	1200
P.eceran	45

Lampiran 10. Biaya Rata-rata Per kilogram Kepiting Bakau pada Masing-masing Lembaga Tataniaga Kepiting Bakau.

Lembaga	Biaya keseluruhan	Volume penjualan	Biaya Rata-rata
P.Pengumpul	13694,45	70	195,64
P.Besar	369166,67	1200	307,64
P.Eceran	21500	45	477,78

Lampiran 11. Perhitungan Keuntungan Rata-rata Per Kilogram Yang Diperoleh Masing-masing Lembaga Tataniaga Pada Tiap Saluran Tataniaga.

$$\Pi = M - BP$$

### SALURAN I

- Pedagang Pengumpul

$$\begin{aligned}\Pi &= \text{Rp.}2.963,33 - \text{Rp.}195,64 \\ &= \text{Rp.}2.767,69\end{aligned}$$

- Pedagang Besar

$$\begin{aligned}\Pi &= \text{Rp.}5.666,67 - \text{Rp.}307,64 \\ &= \text{Rp.}5.359,03\end{aligned}$$

### SALURAN II

- Pedagang Pengumpul

$$\begin{aligned}\Pi &= \text{Rp.}1.000 - \text{Rp.}226,35 \\ &= \text{Rp.}773,65\end{aligned}$$

- Pedagang eceran

$$\begin{aligned}\Pi &= \text{Rp.}3.666,67 - \text{Rp.}477,78 \\ &= \text{Rp.}3.188,89\end{aligned}$$

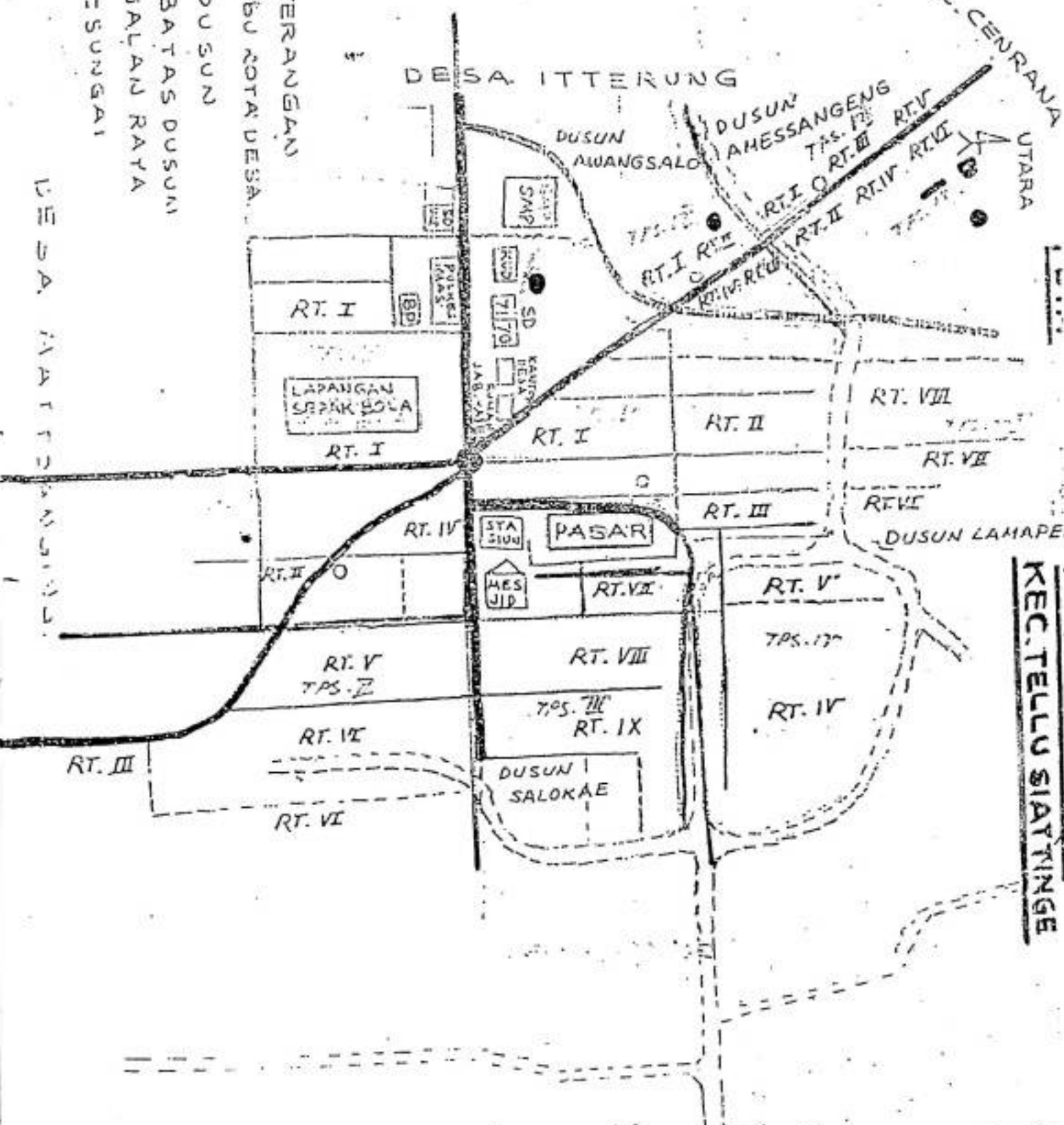
KEC. CENRANA

UTARA

KEC. TELLU SIATINNGE

### DESA ITTERUNG

- KETERANGAN
- IBU KOTA DESA
  - DUSUN
  - BATAS DUSUN
  - JALAN RAYA
  - - - SUNGAI



MELAI  
 12/11  
 12/11  
 12/11