

**UPAYA PENINGKATAN PENDAPATAN
PEMBUDIDAYA RUMPUT LAUT MELALUI SISTEM
PENGEMBANGAN BUDIDAYA DAN PEMASARAN
DI KABUPATEN GORONTALO**

ABDUL WAHID LAHAY



**PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2005**

**UPAYA PENINGKATAN PENDAPATAN PEMBUDIDAYA RUMPUT LAUT
MELALUI SISTEM PENGEMBANGAN BUDIDAYA DAN PEMASARAN DI
KABUPATEN GORONTALO**

Tesis

Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mencapai Gelar Magister

Program Studi

Agribisnis

Disusun dan diajukan oleh

ABDUL WAHID LAHAY

Kepada

**PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2005**

TESIS

UPAYA PENINGKATAN PENDAPATAN PEMBUDIDAYA RUMPUT LAUT MELALUI SISTEM PENGEMBANGAN BUDIDAYA DAN PEMASARAN DI KABUPATEN GORONTALO

**Disusun dan diajukan oleh
ABDUL WAHID LAHAY
Nomor Pokok P1000203507**

**Telah dipertahankan di depan Panitia Ujian Tesis
Pada Tanggal 31 Desember 2005
Dan dinyatakan telah memenuhi syarat**

**Menyetujui
Komisi Penasihat**

**DR. Ramli Utina, MPd
Ketua**

**Drs. H. Muhammad Toaha, MBA
Anggota**

**Ketua Program Studi
Agribisnis**

**Direktur Program Pascasarjana
Universitas Hasanuddin**

Dr. Ir. Rahim Darma, M.S

Prof. Dr. Ir.H. M. Natsir Nessa, M.S.

PERNYATAAN KEASLIAN TESIS

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Abdul Wahid Lahay
Nomor Mahasiswa : P1000203507
Program Studi : Agribisnis

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa tesis yang saya tulis ini benar-benar merupakan hasil karya sendiri, bukan merupakan pengambilalihan tulisan atau pemikiran orang lain. Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa sebagian atau keseluruhan tesis ini hasil karya orang lain, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Makassar, Desember 2005

Yang menyatakan

Abdul Wahid Lahay

PRAKATA

Puji Syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, karena hanya dengan limpahan rahmat dan Izin-Nya, maka penulis dapat menyelesaikan tesis yang merupakan salah satu syarat memperoleh gelar Magister pada Program Pascasarjana Universitas Hasanuddin Makassar Program Studi Agribisnis.

Sebagai tanda bakti dan syukur penulis mempersembahkan tesis ini kepada Ayah dan Ibu tercinta, karena atas didikan, doa dan keihlasan mereka dalam membesarkan penulis, sehingga penulis dapat mengikuti pendidikan Program Pascasarjana (S-2) di Universitas Hasanuddin Makassar sampai dengan selesai.

Banyak kendala yang dihadapi oleh penulis dalam rangka penyusunan tesis ini, tetapi berkat bantuan berbagai pihak, maka tesis ini selesai pada waktunya. Dalam kesempatan ini penulis dengan tulus menyampaikan terima kasih kepada Dr. Ramli Utina, MPd sebagai ketua komisi penasihat dan kepada Drs. H. Muhammad Toaha, MBA sebagai anggota komisi penasehat atas bantuan dan bimbingan yang diberikan mulai dari pengembangan minat terhadap permasalahan penelitian ini, pelaksanaan penelitiannya, sampai dengan penulisan tesis ini. Ucapan terima kasih pula penulis sampaikan kepada Bapak dan Ibu sebagai tim penguji yaitu : Prof. Dr. Ir. Hj. Winarni Dien Monoarfa, M.S., DR. Haris Panai, MPd dan Ir. Hasyim,

MSi yang telah banyak memberikan arahan, tanggapan dan perbaikan kearah sempurnanya teisis ini.

Ucapan terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya penulis sampaikan kepada Rektor Universitas Hasanuddin Makassar dan Direktur Program Pascasarjana dan segenap civitas akademika yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menuntut ilmu pengetahuan di Universitas Hasanuddin Makassar.

Sebagai ungkapan terima kasih penulis sampaikan kepada Gubernur Gorontalo, Rektor Universitas Negeri Gorontalo dan Direktur Program Pascasarjana yang telah memberikan bantuan dan kesempatan kepada penulis dalam menempuh studi S-2 pada Program Pascasarjana Universitas Hasanuddin Makassar. Dan kepada Kepala Bappeda Provinsi Gorontalo serta jajarannya penulis ucapkan terima kasih atas bantuan dan pengertiannya selama penulis menyelesaikan studi.

Ungkapan terima kasih penulis sampaikan kepada Pemerintah Kabupaten Gorontalo yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian di Kecamatan Kwandang dan Anggrek, serta kepada seluruh masyarakat Desa Ponele, Mootinelo, Tolongio dan Tolango yang telah memberikan partisipasinya dalam penelitian ini penulis ucapkan terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya.

Terima kasih penulis sampaikan kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu yang telah membantu penulis, baik langsung

maupun tidak langsung dalam penyelesaian tesis ini. Semoga bantuan yang telah diberikan akan memperoleh pahala berlipat ganda dari Allah, SWT.

Akhirnya penulis mengharapkan segala tanggapan dan masukan yang dapat menyempurnakan tesis ini, karena tidak ada karya manusia yang sempurna benar. Semoga tesis ini bermanfaat untuk pengembangan Ilmu Pengetahuan dimasa yang akan datang.

Makassar, Desember 2005

Penulis

Abdul Wahid Lahay

ABSTRAK

ABDUL WAHID LAHAY. Upaya Peningkatan Pendapatan Pembudidaya Rumput Laut Melalui Sistem Pengembangan Budidaya dan Pemasaran di Kabupaten Gorontalo. (dibimbing oleh Ramli Utina dan Muhammad Toaha).

Penelitian ini bertujuan untuk : (1) menganalisis peranan usaha budidaya rumput laut dalam memajukan kualitas kehidupan pembudidaya rumput laut melalui peningkatan pendapatan yang diperolehnya. (2) menganalisis kelayakan usaha budidaya rumput laut dan faktor-faktor yang mendukung pembudidaya melakukan usaha budidaya rumput laut. (3) menganalisis saluran-saluran pemasaran, margin, efisiensi pemasaran serta bagaimana fungsi-fungsi pemasaran rumput laut di Kabupaten Gorontalo dan (4) mengetahui kemampuan usahatani budidaya rumput laut dapat menyerap tenaga kerja.

Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan metode wawancara, pengamatan dan dokumentasi. Sedangkan data yang telah dikumpulkan dianalisis dengan deskriptif, Revenue Cost Ratio (R/C Ratio) dan analisis pendekatan kelembagaan pemasaran.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) sistem pengembangan budidaya rumput laut dilakukan di Kabupaten Gorontalo mampu meningkatkan pendapatan petani, (2) budidaya rumput laut yang dilakukan oleh pembudidaya di Kecamatan Kwandang dan Anggrek dapat memberikan keuntungan atau layak diusahakan karena mempunyai nilai R/C rasio lebih besar dari satu, (3) berdasarkan perhitungan margin pemasaran ternyata saluran pemasaran dilokasi penelitian selama ini dalam memasarkan rumput laut sudah efisien, hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan margin pemasaran sebesar 22 %. (4) kegiatan budidaya rumput laut di Kabupaten Gorontalo memiliki daya penyerapan tenaga kerja rata-rata 28% pertahun.

ABSTRACT

ABDUL WAHID LAHAY. *The Effort to Increase the Income of Seaweed Cultivators Through Cultivation Development and Marketing Systems in Gorontalo Regency* (supervised by Ramli Utina and Muhammad Toaha).

This research aimed at analyzing: (1) the role of seaweed cultivation business to improve the life quality of seaweed cultivators through the incomes they earned; (2) feasibility of seaweed cultivation business and factors that supported the cultivators in doing their business; (3) marketing channels, margin, marketing efficiency, as well as how marketing functions of the seaweed; and (4) to know whether the seaweed cultivation business could employ manpower in Gorontalo Regency.

The data of the research were obtained by means of interview, observation, and documentation methods. The collected data were then analyzed using descriptive, Revenue Cost Ratio (R/C Ratio), and marketing institutional approach analyses.

The result of the research showed that: (1) the seaweed cultivation development system applied in Gorontalo could increase the income of cultivators; (2) the seaweed cultivation conducted by cultivators at Kwandang and Anggrek district could provide them with significant profits or it was feasible to do as its R/C ratio was more than one; (3) the marketing channel of the seaweed at the research location has been so far efficient as it could be seen from the marketing margin calculation result of 22%; and (4) the seaweed cultivation activity in Gorontalo could employ the manpower of 28% on average each year.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGAJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN TESIS	iv
PRAKATA	v
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Kegunaan Penelitian.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
A. Pengenalan Rumput Laut	8
B. Rumbut Laut Sebagai Bahan Industri Rumah Tangga	10
C. Budidaya Rumput Laut	12
D. Defenisi Pemasaran.....	13
E. Fungsi Pemasaran	14
1. Fungsi Pertukaran.....	15
2. Fungsi Fisik.....	15
3. Fungsi Penyediaan Sarana.....	16
F. Saluran Pemasaran.....	18
G. Marjin dan Efisiensi Pemasaran.....	19
H. Kerangka Pikir.....	21
I. Hipotesis	24
BAB III METODE PENELITIAN	25
A. Lokasi dan Waktu Penelitian	25
B. Populasi dan Sampel	26
C. Jenis dan Sumber Data	26
D. Metode Pengumpulan Data	27
E. Metode Analisis Data	28

F. Defenisi Operasional Variabel.....	30
---------------------------------------	----

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	32	
1. Geografi	32	
2. Keadaan Iklim	33	
3. Jenis Tanah	33	
4. Keadaan Penduduk	34	
5. Keadaan Tenaga Kerja	35	
6. Keadaan Ekonomi	37	
7. Keadaan Perikanan	39	
B. Ruang lingkup Penelitian	40	
1. Kegiatan Pembinaan Petani dan Nelayan	40	
2. Identitas Responden	41	
a. Umur Responden	42	
b. Tingkat Pendidikan Responden	44	
c. Tanggungan Keluarga	45	
d. Pengalaman Budidaya Rumput Laut	46	
e. Luas Usaha Budidaya Rumput Laut	48	
3. Kegiatan Budidaya Rumput Kabupaten Gorontalo	49	
a. Pemilihan Lokasi Budidaya	49	
b. Menyiapkan Areal Budidaya	50	
c. Pengadaan dan Pemilihan Bibit	51	
d. Metode Budidaya Rumput Laut	53	
e. Pemeliharaan Usaha Budidaya Rumput Laut	54	
f. Panen dan Penanganan Hasil	56	
4. Analisa Usaha Budidaya Rumput Laut	58	
5. Fungsi-fungsi Pemasaran	62	
a. Fungsi Penjualan	62	
b. Fungsi Pembelian	62	
c. Fungsi Pengangkutan	63	
d. Fungsi Penyimpanan	64	
e. Fungsi Pembiayaan	64	
f. Fungsi Penanggung Resiko	65	
g. Fungsi Informasi Pasar	66	
h. Standarisasi/Grading	66	
i. Fungsi Pengolahan	67	
6. Saluran Pemasaran, Marjin dan Efisiensi Pemasaran Rumput Laut	67	
7. Analisis Penyerapan Tenaga Kerja pada Budidaya Rumput laut	73	

BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN.....	75
	A. Kesimpulan.....	75
	B. Saran	76

DAFTAR PUSTAKA	77
----------------------	----

LAMPIRAN	80
----------------	----

DAFTAR TABEL

No		Halaman
1.	Penduduk Kabupaten Gorontalo Menurut Kecamatan Dari Tahun 2002 – 2003. 35	
2.	Jumlah Penduduk yang Berkerja Menurut Lapangan Pekerjaan Utama Di Kabupaten Gorontalo Tahun 2003	36
3.	Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Kabupaten Gorontalo Menurut Lapangan Usaha atas Dasar Harga Berlaku Tahun 2001 – 2003.	37
4.	Keadaan umur Responden di Daerah Penelitian	43
5.	Keadaan Pendidikan Responden	44
6.	Keadaan Tanggungan Keluarga Responden	46
7.	Pengalaman Responden dalam Budidaya Rumput Laut	47
8.	Luas Usaha Budidaya Rumput Laut	48
9.	Penyerapan Tenaga Kerja di Kabupaten Gorontalo	74

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Provinsi Gorontalo sebagai salah satu Provinsi di kawasan timur Indonesia dewasa dan merupakan provinsi pemekaran dari Provinsi Sulawesi Utara berdasarkan UU No. 38 tahun 2000. Struktur perekonomian Gorontalo sebagaimana halnya daerah lain di Indonesia bertumpu pada sektor pertanian, perkebunan, kehutanan, perikanan dan peternakan. Salah satu sub-sektor yang diharapkan tampil menunjang program pembangunan daerah Provinsi Gorontalo adalah sub-sektor perikanan, dimana hal ini memungkinkan karena potensi sumberdaya perikanan yang dimiliki masih tersedia dan belum termanfaatkan secara optimal.

Tujuan pembangunan perikanan dalam RPJM Nasional adalah : (1) Meningkatkan kualitas SDM dan pendapatan petani nelayan melalui upaya optimalisasi pemanfaatan sumberdaya perikanan dengan penerapan IPTEK berwawasan lingkungan serta peningkatan nilai tambah hasil-hasil perikanan, (2) Meningkatkan penyediaan dan distribusi bahan pangan, komoditas perikanan dalam rangka meningkatkan kualitas SDM melalui peningkatan konsumsi gizi masyarakat, (3) Mendorong dan meningkatkan kesempatan kerja dan kesempatan berusaha yang produktif dan (4) Mendorong

peningkatan pertumbuhan industri di dalam negeri melalui penyediaan bahan baku dan meningkatkan penerimaan devisa.

Dengan orientasi tujuan dan sasaran pembangunan perikanan seperti diuraikan tersebut diatas, strategi pembangunan perikanan dalam RPJM adalah pengembangan agribisnis perikanan terpadu berkelanjutan melalui pengembangan usaha ekonomi perikanan tangguh dan mandiri, serta peningkatan peran serta masyarakat perikanan melalui kualitas SDM. Mengingat bahwa sebagian besar usaha perikanan masih terdiri dari perikanan skala kecil, maka perhatian khusus masih akan diberikan pada usaha perlindungan dan pengembangan perikanan usaha kecil dalam rangka meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani/nelayan melalui penerapan sistem agribisnis terpadu dan berkelanjutan.

Apabila dilihat dari potensi perikanan, daerah Provinsi Gorontalo masih memiliki sumberdaya yang cukup besar dan tingkat pemanfaatannya relatif masih sangat kecil. Oleh karena itu maka, prospek pengembangan perikanan di masa mendatang masih cukup besar.

Tantangan perikanan di masa mendatang cukup berat dimana permintaan semakin bertambah seiring dengan laju pertumbuhan penduduk dan besarnya kecenderungan masyarakat untuk memiliki makanan yang sehat dan berkualitas.

Rumput laut merupakan salah satu komoditi ekspor yang potensial untuk dikembangkan. Disamping permintaan pasar yang tinggi, Indonesia

memiliki sumberdaya yang cukup besar baik alami maupun untuk budidaya. Budidaya rumput laut telah menjadi salah satu usaha budidaya laut yang banyak diminati oleh masyarakat pesisir.

Potensi budidaya laut di Provinsi Gorontalo cukup besar yang ditandai dengan panjang garis pantai sepanjang 560 km, masing-masing 330 km di Pantai Utara (Laut Sulawesi) dan 230 km di Pantai Selatan (Teluk Tomini), dari potensi budidaya laut tersebut yang dapat digunakan sebagai areal budidaya rumput laut sepanjang 490 km, masing-masing di Pantai Utara 250 km atau seluas 1.400 Ha dan Pantai Selatan 240 km atau 1.550 Ha.

Pemanfaatan Potensi budidaya rumput laut di Provinsi Gorontalo tercatat adalah 2.950 ha dengan lahan fungsional sebesar 653 ha (Dinas Perikanan dan Kelautan Provinsi Gorontalo tahun 2005). Dari luas lahan fungsional tersebut produksi rumput laut di Provinsi Gorontalo sampai dengan akhir tahun 2005 sebesar 9.142 ton, dengan jumlah rumah tangga Perikanan di Provinsi Gorontalo sebanyak \pm 17.000 RTP (nelayan 13.138, Pembudidaya 3.863) yang diharapkan dapat melakukan usaha budidaya rumput laut baik sebagai mata pencaharian utama maupun mata pencaharian sambilan. Kondisi usaha dari masyarakat pembudidaya rumput laut yang dikembangkan saat ini masih bersifat skala rumah tangga dan belum berorientasi pada usaha yang berskala besar.

Terciptanya peluang ekspor dan terbentuknya pasaran rumput laut internasional belum dimanfaatkan sepenuhnya oleh para pembudidaya

maupun para pengusaha rumput laut di negara kita, baik dalam kaitan dengan kuantitas, kualitas maupun harga jual yang dapat bersaing di pasaran internasional.

Secara ekonomi pengembangan rumput laut sangat menguntungkan, cocok diterapkan dengan skala rumah tangga karena perputaran usahanya relatif cepat (45 - 50 hari), merupakan kegiatan yang terus menerus dan tidak memerlukan kerja secara penuh serta dapat melibatkan wanita, remaja atau keluarga nelayan. Dengan biaya yang sangat murah yaitu investasi awal berkisar 2 juta sampai dengan 3 juta rupiah per hektar usaha budidaya rumput laut dengan metode *Long Line* atau rakit bambu mampu menghasilkan 4,000 sampai dengan 5,000 Kg kering per musim tanam. Dengan asumsi harga rumput laut kering 5,000,- rupiah per kilo gram maka diperkirakan keuntungan nelayan per musim tanam per hektar mencapai 8 juta rupiah.

Kabupaten Gorontalo yang merupakan salah satu wilayah Kabupaten di Provinsi Gorontalo memiliki potensi pengembangan budidaya rumput laut, berdasarkan data dari Dinas Perikanan dan Kelautan Kabupaten Gorontalo tahun 2004 seluas 1.400 ha dengan lahan fungsional seluas 190 ha dan produksi mencapai 2.660 ton, sedangkan berdasarkan data pada akhir tahun 2005 dari potensi lahan 1.400 ha lahan yang menjadi fungsional usaha budidaya rumput laut di Kabupaten Gorontalo 228 ha dengan peningkatan produksi mencapai 3.192 ton.

Jenis rumput laut yang dominan dikembangkan adalah *Eucheuma Cottonii* (80 %) dan *Gracilaria* (20%). Luas areal yang usahakan oleh setiap anggota pembudidaya rumput laut bervariasi antara 0,5 sampai dengan 2 Ha dengan tingkat penggunaan teknologi yang sederhana, metode konstruksi yang banyak digunakan adalah metode *Long Line* (tali rentang) dengan menggunakan pelampung. Tingkat pengetahuan dan keterampilan pembudidaya masih relatif rendah. Disamping itu pula permodalan yang dimiliki masih sangat terbatas dan belum didukung oleh lembaga keuangan (perbankan), pemasaran hasil pada umumnya dipasarkan dalam bentuk rumput laut yang telah dikeringkan dengan harga yang bervariasi antara Rp. 3.000 – 4.500.

Melihat potensi yang dimiliki, tingkat produksi yang relatif rendah, kegunaannya sangat luas serta peluang pasar yang cukup besar maka komoditas rumput laut sangat berpeluang untuk didorong pengembangannya. Apabila ditangani secara lebih terencana dapat menjadi sumber devisa yang cukup besar disamping secara langsung akan meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani rumput laut. Sekurang-kurangnya 2.500 ha lahan tambak dan perairan pantai yang cukup luas tersebar di Kabupaten Gorontalo sangat potensial dan strategis untuk dikembangkan sebagai kawasan pengembangan rumput laut. Oleh sebab itu maka pengembangan rumput laut diarahkan pada suatu kawasan yang meliputi Kecamatan Kwandang dan Kecamatan Anggrek.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut diatas, maka dapat dilakukan suatu penelitian yang dapat menganalisis berbagai aspek peningkatan pendapatan pembudidaya rumput laut berdasarkan sistem pengembangan budidaya dan pemasaran rumput laut di Kabupaten Gorontalo dengan rumusan masalah sebagai berikut .

Apakah kegiatan usaha budidaya rumput laut yang dilakukan oleh petani mampu meningkatkan pendapatan?

Bagaimana kelayakan usaha budidaya rumput laut di Kabupaten Gorontalo ?

Apakah saluran pemasaran rumput laut yang berlaku dalam memasarkan rumput laut sudah efisien dan bagaimana fungsi-fungsi pemasarannya ?

Apakah pengembangan budidaya rumput laut di Kabupaten Gorontalo dapat menyerap tenaga kerja ?

C. Tujuan Penelitian

1. Menganalisis peranan usaha budidaya rumput laut dalam memajukan kualitas kehidupan pembudidaya rumput laut melalui peningkatan pendapatan yang diperolehnya.
2. Menganalisis kelayakan usaha budidaya rumput laut dan faktor-faktor yang mendukung pembudidaya melakukan usaha budidaya rumput laut.

3. Menganalisis saluran-saluran pemasaran, margin, efisiensi pemasaran serta bagaimana fungsi-fungsi pemasaran rumput laut di Kabupaten Gorontalo.
4. Mengetahui kemampuan usahatani budidaya rumput laut dapat menyerap tenaga kerja.

D. Kegunaan Penelitian

1. Dengan meningkatnya produksi rumput laut yang dikelola secara mandiri oleh petani diharapkan dapat meningkatkan pendapatan petani.
2. Diharapkan dengan diperolehnya gambaran tingkat keuntungan dari usaha tersebut dapat menjadi pendorong bagi masyarakat lainnya menjadi pengelola usaha mandiri budidaya rumput laut.
3. Dengan sistem pemasaran yang memberikan proteksi bagi petani diharapkan dapat lebih meningkatkan pendapatan petani.
4. Sebagai masukan bagi pemerintah dalam menyusun kebijaksanaan, strategi pembinaan dan pengembangan rumput laut dan masukan bagi pengusaha, masyarakat terkait dan berminat terhadap upaya pengembangan budidaya rumput laut.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengenalan Rumput Laut

Rumput laut atau alga yang dikenal yang dikenal dengan nama Seaweed merupakan bagian terbesar dari tanaman laut. Tumbuh alami didasar laut, melekat pada terumbu karang dan cangkang mollusa. Sudah berabad-abad lamanya bangsa Cina telah memahami khasiat rumput laut bagi kesehatan sehingga termasuk dalam daftar makanan yang pantas disajikan pada kaisar. Demikian juga di Jepang, rumput laut telah dijadikan bahan makanan dan mendapat tempat yang baik dalam menu masyarakat (Winarno, 1990).

Rumput laut sudah dikenal manusia sejak 2700 tahun sebelum masehi, sejak itu bangsa Cina telah mengenal serta memanfaatkan rumput laut sebagai bahan baku pembuatan obat-obatan tradisional, sedangkan bangsa Romawi baru menjelang awal abad masehi sekitar 65 tahun sebelum masehi mengenal rumput laut dan memanfaatkan sebagai bahan baku pembuatan kosmetika.

Walaupun rumput laut sudah dikenal, dimanfaatkan serta diusahakan sejak dahulu (2700 sebelum masehi) akan tetapi pendayagunaan dan usaha budidaya secara ekonomis dan teknis baru dimulai pada akhir abad ke-17.

pelopor usaha ini adalah negara Cina dan Jepang, karena kedua negara tersebut sudah mulai memanfaatkan rumput laut sejak 4300 tahun silam sehingga sampai saat ini negara Cina dan Jepang masih dianggap unggul dalam masalah pemanfaatan serta budidaya rumput laut (Hidayat, 1990).

Di kawasan Timur Indonesia khususnya etnis Bugis-Makasar, masyarakat pesisir pantai sudah mengkonsumsi alga hijau sebagai lalapan dan mempercayai berkhasiat obat (Nurlaila, 1998).

Mulanya orang menggunakan rumput laut hanya untuk sayuran, waktu itu belum terbayang zat apa yang ada didalam rumput laut, yang diketahui hanyalah rumput laut tidak berbahaya untuk dimakan. Dengan semakin berkembangnya ilmu pengetahuan tentang rumput laut orang pun semakin tahu zat apa yang dikandung rumput laut. Pengetahuan itu lebih digunakan agar rumput laut dapat bermanfaat se-optimal mungkin.

Rumput laut yang banyak digunakan adalah dari jenis ganggang merah karena mengandung agar-agar, karagian, porpian, fursearang, figmen ficobilin. Disamping ganggang merah, jenis ganggang coklat pun dapat dimanfaatkan dan potensial untuk dibudidayakan seperti sargassum dan turbinaria. Ganggang coklat mengandung pigmen klorofil, beta karatin, pilosantin dan fukosantin, firenoid dan filakoid, cadangan makanan berupa laminarie dinding sel yang mengandung selulosa dan algin (Anonim, 1991).

Rumput laut yang hidup di perairan Indonesia tidak semuanya bermanfaat bagi manusia, jenis ganggang merah, coklat dan hijau yang

potensial untuk dikembangkan dan merupakan jenis yang komersial. rumput laut *Gracilaria* dapat menghasilkan agar-agar 3 kali lipat dibanding jenis lainnya, jenis *Eucheuma Cottoni* dan *Eucheuma Spinosum* yang menghasilkan algin yang cukup memuaskan (Anonim, 1991).

Menurut Hidayat (1990), rumput laut yang tersebar diperairan Indonesia hanya sekitar 13 jenis yang mendapat perhatian khusus, serta mempunyai nilai ekonomi yang tinggi. Hanya ada empat genus (marga) saja dan keempatnya termasuk dalam kelas *Rhodophyceae* atau alga merah. Keempat genus tersebut *Eucheuma* sp, *Gelidium* sp, *Gracilaria* sp dan *Hypnea* sp. Namun demikian dari keempat genus tersebut *Eucheuma* yang banyak dibudidayakan oleh nelayan.

Dari hasil penelitian Nurlaila (1998), ternyata rumput laut mempunyai nilai ekonomis yang sangat tinggi karena dapat dimanfaatkan sebagai sumber iodium alami, penghasil karaginan. Lebih jauh Kasim S, dan Rachmawaty (1998) merekomendasikan bahwa rumput laut hijau jenis *Caulerpa* sp dapat menurunkan kadar gula darah sampai lebih dari 50 persen dalam darah kelinci percobaan.

B. Rumput Laut sebagai Bahan Industri Rumah Tangga

Pengelolaan rumput laut kadang dianggap masih sukar bila dikerjakan dalam skala kecil atau sebagai industri rumah tangga. Selain pengolahan

menjadi bahan baku (rumput laut kering), agar-agar, karagina dan algin yang pengolahannya dilakukan oleh industri besar, ternyata masih ada pengolahan lain yang amat sederhana sehingga dapat oleh siapa saja.

Nurlaila (1998), merekomendasikan bahwa rumput laut *Eucheuma Cottoni* layak dijadikan alternatif makanan sumber iodium setelah diolah menjadi dodol. Lebih jauh Nurlaila mengemukakan rumput laut *Eucheuma Cottoni* ini memiliki prospek yang cerah untuk dikembangkan menjadi industri rumah tangga. Salah satu unit usaha yang telah dibina oleh Nurlaila telah mengolah manisan rumput laut skala usaha kecil dengan kapasitas produksi mencapai 100 cup per hari. Usaha ini memiliki profit margin mencapai 65 %.

Nurlaila, dkk (1988) telah mengembangkan 20 formulasi produk pangan yang telah disubstitusi rumput laut yang telah direkomendasikan cukup mengandung iodium sehingga diharapkan dapat disosialisasikan pada masyarakat di daerah kantor gondok. Dengan adanya permintaan kebutuhan rumput laut dalam negeri terutama di daerah kantong gondok maka tentunya akan mendorong produktivitas petani dalam rangka memenuhi permintaan yang ada.

Kemudian Nurlaila, dkk (1999) telah melakukan upaya sosialisasi produk pangan rumput laut dengan melakukan disain poster dan media bahan cetak juga melalui media audio visual "video cassette". Upaya ini tentunya akan memperkenalkan rumput laut kepada masyarakat akan kandungan dan manfaat rumput laut yang begitu banyak dan mampu menjadi alternatif pangan untuk meningkatkan nilai gizi dan kesehatan masyarakat.

C. Budidaya Rumput Laut

Seiring kebutuhan rumput laut yang semakin meningkat, baik untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri maupun luar negeri, sekaligus memperbesar devisa negara dari sektor non migas, maka cara terbaik untuk tidak selalu menguntungkan persediaan dari alam adalah dengan budidaya rumput laut.

Budidaya rumput laut di Indonesia kini semakin digalakkan, baik secara ekstensif maupun intensif, dengan menggunakan lahan yang ada. Kini, budidaya rumput laut tidak hanya dikenal dibudidayakan di perairan pantai (laut) amat cocok diterapkan pada daerah yang memiliki lahan tanah sedikit (sempit) serta berpenduduk padat, sehingga diharapkan pembukaan lahan budidaya rumput laut di perairan tersebut bisa menjadi salah satu alternatif terbaik untuk membantu mengatasi lapangan kerja yang makin kecil.

Budidaya rumput laut di tambak merupakan salah satu cara pemanfaatan lahan tambak untuk memenuhi permintaan rumput laut yang semakin meningkat. Budidaya rumput laut di tambak memiliki lebih banyak keuntungan bila dibanding budidaya rumput laut di laut. Keuntungan itu antara lain adalah tanaman rumput laut agak terlindung dari pengaruh lingkungan yang kurang menguntungkan seperti ombak, arus laut yang kuat,

binatang dan tanaman predator, serta memungkinkan lahan untuk dipupuk termasuk kemudahan dalam mengontrol kualitas air.

Selain hal tersebut diatas, secara ekonomis budidaya rumput laut di tambak lebih dapat meningkatkan pendapatan (income) dan memberikan nilai tambah (value added) bagi masyarakat di pesisir pantai karena masyarakat dirangsang untuk memanfaatkan lahan produktif untuk kesejahteraan keluarga melalui kegiatan budidaya rumput laut.

D. Definisi Pemasaran

Mubyarto (1977), mengatakan bahwa pemasaran adalah satu macam kegiatan ekonomi yang berfungsi membawa atau menyampaikan barang dari produsen atau konsumen. Selanjutnya Stanton (1981), mengemukakan bahwa pemasaran adalah suatu sistem dari keseluruhan kegiatan yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa untuk memuaskan kebutuhan baik pembeli yang ada maupun pembeli yang potensial.

Selanjutnya menurut Kohls dan Uhl (1985), menyatakan bahwa pemasaran hasil pertanian/perikanan adalah kinerja dari seluruh kegiatan usaha yang terlibat dalam penyaluran produk pertanian/perikanan mulai dari tempat usaha tani atau produsen sampai ke tangan konsumen. Sedangkan menurut Swastha (1990), pemasaran adalah sistem keseluruhan dari

kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan konsumen.

Winardi (1986), mengemukakan bahwa pemasaran adalah aktivitas dunia usaha yang berhubungan dengan benda-benda serta jasa-jasa dari saat produksi sampai pada saat konsumsi, dimana termasuk tindakan membeli, menjual, menyelenggarakan reklame, menstandarisasi, pemisahan menurut nilai, mengangkut, menyimpan benda-benda, memodali, serta berfungsi informasi pasar.

Fungsi Pemasaran

Suatu fungsi pemasaran dapat didefinisikan sebagai suatu aktifitas khusus yang dilakukan dalam menyempurnakan proses pemasaran. Seringkali fungsi-fungsi pemasaran tersebut menimbulkan masalah yang baru dipecahkan baik oleh pihak produsen maupun lembaga-lembaga yang merupakan mata rantai saluran produk itu.

Menurut Doeney dan Erikson (1989), ada 3 tipe fungsi pemasaran :

1. Fungsi pertukaran (exchange function) yaitu, produksi harus dijual dan dibeli sekurang-kurangnya sekali dalam proses pemasaran
2. Fungsi fisik tertentu harus dilaksanakan, seperti pengangkutan, pergudangan dan pemrosesan produk.

3. Berbagai fungsi penyediaan sarana harus dilaksanakan dalam proses pemasaran. Bagaimanapun sekurang-kurangnya harus ada informasi pasar yang tersedia; seseorang harus menerima resiko kerugian yang mungkin terjadi seringkali produk harus distandarisasi atau dikelompokkan menurut mutunya untuk mempermudah penjualan produksi tersebut dan akhirnya seseorang harus memiliki produk yang bersangkutan dan menyediakan pembiayaan selama proses pemasaran berlangsung.

1. Fungsi Pertukaran

Fungsi pertukaran merupakan kegiatan pengalihan hak pemilikan dengan sistem pemasaran. Harga ditentukan oleh pembeli dan penjual untuk menukar komoditi dan pihak yang terlibat antara lain : pedagang agen, mendapat komisi karena mempertemukan pembeli dan penjual.

Usaha pembelian

Fungsi pembelian dilakukan pada setiap saluran pemasaran. Pertama usaha pembelian melibatkan interaksi antara produsen atau agen perusahaan dengan memproses, penjualan borongan atau kadang-kadang dengan perusahaan.

Usaha penjualan

Seseorang baru dapat membeli sesuatu jika orang lain menjualnya oleh karena itu penjualan merupakan bahagian integral dari fungsi-fungsi pertukaran.

2. Fungsi Fisik

Dalam fungsi fisik membentuk kegunaan waktu, tempat dan bentuk pada produk ketika produksi diangkut, disimpan dan diproses untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

Pengangkutan

Dalam pengangkutan, banyak hasil pertanian diangkut dengan truk dari daerah pertanian ke pasar. Banyak cara dalam pengangkutan hasil pertanian karena hasil pertanian beraneka ragam misalnya ada yang tahan lama dan tidak tahan lama. Produksi yang tidak tahan lama diangkut dengan segera supaya bisa memberikan kegunaan pada tempat yang diperlukan.

Penyimpanan

Pergudangan dalam pemasaran merupakan kegiatan penyimpanan produk untuk menambah kegunaan waktu terhadap produk.

Pengolahan

Produsen utama kegunaan bentuk kepada komoditi melalui saluran pemasaran misalnya rumput laut menjadi manisan rumput laut.

3. Fungsi Penyediaan sarana

Fungsi penyediaan sarana adalah kegiatan-kegiatan yang membantu sistem pasar untuk beroperasi lebih lancar. Disini memungkinkan pembeli, penjual, pengangkut dan proses untuk menjalankan tugasnya tanpa

resiko atau pembiayaan dan pengembangan rencana pemasaran yang tersusun baik.

Informasi Pasar

Sistem pemasaran yang efisien supaya pihak-pihak yang berperan dalam pemasaran diberi informasi yang baik. Pembeli memerlukan informasi sumber-sumber penawaran, penjual mencari informasi mengenai mutu, harga dan sumber-sumber produk. Pemilik persediaan mencari informasi mengenai harga sekarang dan masa akan datang untuk menentukan produksi dan berapa banyak yang akan digunakan. Penjual borongan membutuhkan informasi tarif pengangkutan untuk membandingkan harga komoditi yang sama pada lokasi yang berbeda.

Penanggulangan resiko

Pemilik komoditi menghadapi banyak resiko dalam saluran pemasaran seperti resiko angin, kebakaran, hujan, resiko penyimpangan harga, perubahan selera konsumen.

Standarisasi dan pengelolaan mutu

Pengelolaan mutu produksi pertanian menurut kelas atau golongan standar mempengaruhi proses usaha pembelian dan penjualan serta membantu sistem pemasaran bekerja secara lebih efisien.

Pembiayaan

Pemilik produk menuntut tertanamnya dana pada proses pemasaran selama periode yang singkat. Pembiayaan disediakan oleh perusahaan

pemasaran yang benar-benar membeli dan memegang hak atas produk bersangkutan. Dana dapat dipinjam sebahagian dari lembaga pemberi pinjaman. Jadi baik bank maupun penanam modal terlibat dalam pembiayaan pemasaran.

Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran dapat terbentuk secara sederhana dan dapat pula rumit sekali. Hal ini tergantung dari macam komoditi, lembaga pemasaran dan sistem pasar. Nitisemito (1981), mengatakan bahwa untuk menyalurkan barang-barang sampai ke konsumen terakhir, maka perlu menetapkan tingkat mata rantai saluran pemasaran yang akan ditempuh barang-barang tersebut hingga konsumen akhir.

Sementara itu Kotler dan Amstrong (1989), mengemukakan bahwa saluran pemasaran terdiri dari seperangkat lembaga yang melakukan semua kegiatan (fungsi) pemasaran yang digunakan untuk menyalurkan produk dan status pemiliknnya dari produsen ke konsumen.

Kartasapoetra (1985), mengemukakan bahwa para lembaga pemasaran senantiasa berusaha meningkatkan praktek-praktek kegiatannya sehingga produk yang berlimpah segera disalurkan kepada para konsumen baik di dalam maupun di luar negeri.

Kemudian menurut Hanafiah dan Saefuddin (1983), mengatakan bahwa faktor yang berperan dalam pemasaran hasil perikanan di Indonesia

adalah produksi dan konsumsi, fasilitas fisik, pola saluran pemasaran, permodalan produsen dan perkreditan, penentuan harga dan margin.

Lebih lanjut Hanafiah dan Saefuddin, mengemukakan bahwa panjang pendeknya saluran tataniaga yang dilalui oleh suatu hasil perikanan tergantung pada beberapa faktor antara lain :

1. Jarak antara produsen dan konsumen
2. Cepat tidaknya produk rusak
3. Skala produksi
4. Porsi keuangan pengusaha, dan produsen.

Marjin dan Efisiensi Pemasaran

Swastha (1991) mengatakan bahwa, marjin didefinisikan sebagai perbedaan antara harga beli dan harga jual. Dan menurut Farida Nurland (1986) bahwa, marjin pemasaran adalah selisih antara harga yang diterima produsen dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen. Jika penyalur barang melalui banyak lembaga, maka marjin pemasaran merupakan jumlah marjin-marjin antara lembaga-lembaga yang bersangkutan.

Sedangkan menurut Downey dan Erikson (1992) bahwa, marjin pemasaran adalah selisih antara dua pengembalian atau hasil produk pada dua tingkatan dalam saluran pemasaran. Selisih harga yang dibayarkan ke produsen dan harga yang diberikan oleh konsumen disebut "keuntungan

pemasaran” atau marketing margin. Jarak yang mengantarkan produksi pertanian dari produsen ke konsumen menyebabkan terjadinya perbedaan besarnya keuntungan pemasaran (Soekarwati, 1993).

Salah satu sasaran yang hendak dipakai dalam pemasaran produk pertanian adalah efisiensi dalam kegiatan pemasaran. Kohls dan Uhl (1985), mengemukakan bahwa memperbaiki efisiensi pemasaran merupakan tujuan yang diharapkan oleh petani/nelayan, pelaku pemasaran, dan masyarakat pada umumnya.

Hanafiah dan Saefuddin (1986), menyatakan pengertian efisiensi tataniaga yang dimaksudkan oleh pengusaha. Berbeda dengan yang dimaksud oleh konsumen. Perbedaan ini timbul karena adanya perbedaan kepentingan antara pengusaha dan konsumen. Pengusaha menganggap suatu sistem tataniaga efisien apabila penjualan produknya dapat mendatangkan keuntungan yang tinggi, sebaliknya konsumen menganggap sistem tataniaga efisien apabila konsumen mudah mendapatkan barang yang diinginkan dengan harga yang rendah.

Mubyarto (1977), mengatakan bahwa sistem pemasaran dianggap efisien apabila memenuhi syarat ; *pertama* yaitu mampu menyampaikan hasil-hasil dari nelayan atau petani produsen kepada konsumen dengan harga yang semurah-murahnya dan yang *kedua* mampu mengadakan pembelian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayarkan konsumen

terakhir pada semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan pemasaran barang itu.

Oleh karena itu kegiatan pemasaran terjadi pengalihan hak atas barang atau jasa, dari pihak produsen ke pihak konsumen sehingga masing-masing pihak akan memperoleh manfaat. Produsen memperoleh manfaat berupa keuntungan atas penjualan produknya. Sedang pihak lain konsumen memperoleh manfaat berupa barang yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhannya.

Kerangka Pikir

Dalam era krisis ekonomi yang sedang berjalan dan serba tidak menentu seperti sekarang ini. Hampir semua sektor usaha bidang ekonomi mengalami kondisi yang tidak menentu, bahkan beberapa diantaranya telah gulung tikar. Namun untuk sub-sektor perikanan justru memperlihatkan ketangguhannya dalam menjalankan roda perekonomian.

Keberhasilan sektor perikanan dalam membenahi roda perekonomian, tentunya tidak terlepas dari kegiatan pembangunan perikanan yang memiliki beberapa tujuan : (1) meningkatkan kualitas SDM dan pendapatan petani nelayan melalui upaya optimalisasi pemanfaatan sumberdaya perikanan dengan penerapan IPTEK berwawasan lingkungan serta peningkatan nilai tambah hasil-hasil perikanan. (2) Meningkatkan penyediaan dan distribusi bahan pangan, komoditas perikanan dalam rangka meningkatkan kualitas

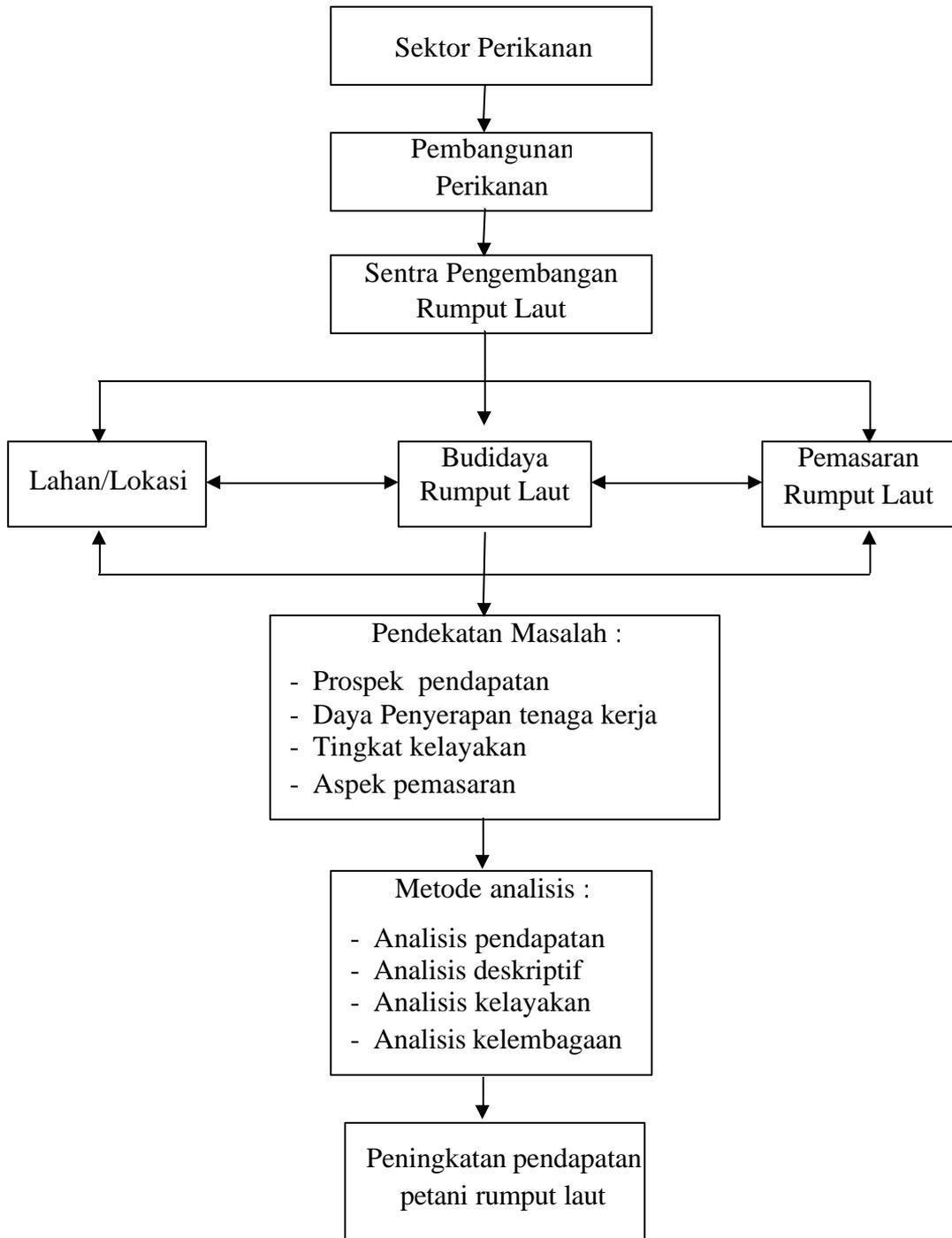
SDM melalui peningkatan konsumsi gizi masyarakat. (3) Mendorong dan meningkatkan kesempatan kerja dan kesempatan berusaha yang produktif dan (4) Mendorong peningkatan pertumbuhan industri di dalam negeri melalui penyediaan bahan baku dan meningkatkan penerimaan devisa.

Sejalan dengan tujuan pembangunan perikanan maka dipandang perlu adanya penetapan pusat pengembangan produksi perikanan di Provinsi Gorontalo dan terpilih Kabupaten Gorontalo sebagai pusat pengembangan rumput laut yang merupakan tuntutan kebutuhan pengembangan sektor perikanan yang berorientasi Agribisnis dan Agroindustri dalam rangka meningkatkan kontribusi sektor perikanan untuk memecahkan masalah pendapatan dan kesejahteraan petani serta penciptaan lapangan kerja dan lain-lain. Dengan dijadikannya Kabupaten Gorontalo sebagai pusat pengembangan rumput laut, tentunya akan merupakan motivasi bagi petani untuk melakukan usaha budidaya rumput laut yang merupakan komoditi unggulan serta memiliki peluang bisnis yang menjanjikan. Kegiatan usaha budidaya rumput laut dilakukan melalui pengembangan budidaya tambak dan budidaya laut. Kedua metode pengembangan budidaya tersebut diharapkan mampu menyelesaikan masalah-masalah yang terkait dengan petani dan lembaga pemasaran yang terlibat. Adapun masalah-masalah itu antara lain : apakah usaha budidaya itu meningkatkan pendapatan petani, memiliki daya serap tenaga kerja dan kesempatan berusaha, memberikan tingkat

keuntungan atau kelayakan yang besar, serta menjawab masalah-masalah pemasaran yang akan menunjang keberhasilan usaha budidaya rumput laut.

Untuk menjawab masalah-masalah tersebut, maka diperlukan adanya alat analisis dan pendekatan terhadap masalah-masalah tersebut. Melalui alat analisis itu akan diperoleh suatu masukan yang diharapkan sebagai pedoman untuk lebih mengembangkan budidaya dan pemasaran rumput laut di Kabupaten Gorontalo.

KERANGKA PIKIR



I. Hipotesis

Berdasarkan uraian dalam permasalahan dan kerangka pemikiran yang telah dikemukakan, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

1. Bahwa pendapatan yang diperoleh pembudidaya dalam usaha budidaya rumput laut cukup besar.
2. Diduga usaha budidaya rumput laut di Kabupaten Gorontalo layak untuk diusahakan.
3. Diduga saluran pemasaran yang berlaku pada pemasaran rumput laut belum efisien dan fungsi-fungsi pemasarannya belum sepenuhnya dilakukan oleh pembudidaya rumput laut.
4. Usaha budidaya rumput laut memiliki daya penyerapan tenaga kerja di Kabupaten Gorontalo.