

ANALISIS SISTEM PEMASARAN UDANG WINDU
(Penaeus monodon Fabr) DI DESA LANRISANG
KECAMATAN MATTIRO SOMPE
KABUPATEN PINRANG



Oleh
A M A L
85 06 239

PERPUSTAKAAN POST UNIV. HASANUDDIN	
Tgl. terima	6 - 2 - 92
Tgl. d. r.	-
Barang	LEAP
Klasifikasi	Hadiah
No. Inventaris	92 06 02 0258
No. Bar	

JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN
FAKULTAS PETERNAKAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
UJUNG PANDANG

1990

Judul. Thesis : ANALISIS SISTEM PEMASARAN UDANG WINDU
(Penaeus monodon Fabr) DI DESA LANRISANG
KECAMATAN MATTIRO SOMPE, KABUPATEN
DAERAH TINGKAT II PINRANG.

Thesis : Sebagai salah satu syarat untuk memper -
oleh Gelar Sarjana Lengkap pada Fakultas
Peternakan, Universitas Hasanuddin Ujung
Pandang.

Nama : A M A L

Nomor Pokok : 85 06 239

Thesis ini telah diperiksa dan disetujui oleh:

DR. Ir. H. M. Natsir Nessa, MS.

Pembimbing Utama

Ir. M. Yunus Tamamma

Pembimbing Anggota

Ir. Sutinah Made

Pembimbing Anggota



Diketahui oleh:

DR. Muchsin Rahim, SE. MSc

Ketua Jurusan Sosial Ekonomi

DR. Ir. H. M. Natsir Nessa, MS

D e k a n

25 Pebruari 1991

Tanggal lulus

RIWAYAT HIDUP

AMAL, anak kedua dari empat bersaudara (tiga orang pria dan satu wanita). Lahir di Matajang, Camba, Kabupaten Maros pada tanggal 6 Juni 1967 dari Ayahanda H. Muhammad Said dan Ibu H. St. Rahmatiah.

Masa pendidikan yang pernah ditempuh adalah:

1. Sekolah Dasar Negeri Timpuseng I, Camba pada tahun 1973 hingga tahun 1979.
2. Sekolah Menengah Pertama Negeri Camba pada tahun 1979 hingga tahun 1982.
3. Sekolah Menengah Atas Negeri 285 Maros, pada tahun 1982 hingga tahun 1985. Sekarang SMA Negeri I Maros.
4. Pada tahun 1985 terdaftar sebagai mahasiswa pada Fakultas Peternakan dengan memilih jurusan Sosial Ekonomi Perikanan, Universitas Hasanuddin Ujung Pandang.

Kegiatan Non Kurikuler sebagai sumbangan terhadap Al - mamater yakni pernah menjadi pengurus Himpunan Mahasiswa Sosial Ekonomi Peternakan/ Perikanan (HIMSENA) pada tahun 1986/ 1987.

Kegiatan Ektra kurikuler yang pernah diikuti adalah pengurus Remaja Mesjid Arrahman, Kelurahan Parang Layang, Ujung pandang tahun 1987/ 1988 dan menjadi anggota pengurus Kerukunan Pelajar dan Mahasiswa Camba atau Cambas Study Club (CSC) sampai sekarang.

RINGKASAN

A M A L, 85 06 239, Analisis Sistem Pemasaran Udang Windu (Penaeus monodon Fabr) di Desa Lanrisang, Kecamatan Mattiro Sompe, Kabupaten Pinrang, di bawah bimbingan Bapak DR. Ir. H. M. Natsir Nessa, M.S, sebagai pembimbing utama, Bapak Ir. M. Yunus Tamamma dan Ibu Ir. Sutinah Made masing-masing sebagai pembimbing anggota.

Penelitian ini dilaksanakan dari tanggal 1 September sampai 28 Oktober 1990, atau selama dua bulan. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem pemasaran Udang Windu di Desa Lanrisang dan sekitarnya. Mengetahui lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran Udang Windu, mengetahui mekanisme penentuan harga, mengetahui jumlah biaya yang dikeluarkan lembaga pemasaran, mengetahui margin lembaga pemasaran dan efisiensi pemasaran.

Kegunaan penelitian ini adalah untuk mendapatkan bahan masukan dan informasi bagi pihak-pihak yang terlibat didalam kegiatan yang berkaitan dengan pemasaran Udang Windu baik langsung maupun tidak langsung.

Metode yang digunakan adalah study kasus yang mempelajari sistem pemasaran udang windu dari produsen sampai ke konsumen. Lokasi penelitian dipilih dengan pertimbangan bahwa Kabupaten Pinrang merupakan daerah penghasil Udang di Pantai barat Sulawesi Selatan yang memiliki sarana Cold Storage dan sarana penunjang Pemasaran yang cukup baik.

Pemilihan responden pada tingkat petani dilakukan secara acak sederhana sebanyak 30 orang. Sedangkan lembaga pemasaran dipilih secara purposif, masing-masing 6 orang pedagang pengumpul, pedagang besar 3 orang, Koordinator 3 orang. Konsumen ditentukan secara purposif yaitu empat buah perusahaan Cold Storage yaitu PT. Dataran Bosowa, PT. Bonecom, PT. Mitra Kartika Sejati dan PT. Marco Piposs Ujung Pandang.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam pemasaran Udang Windu di Desa Lanrisang, dijumpai 6 saluran pemasaran yaitu:

- a. Petani \longrightarrow Pedagang pengumpul \longrightarrow Koordinator \longrightarrow Cold Storage.
- b. Petani \longrightarrow Pedagang Pengumpul \longrightarrow Pedagang besar \longrightarrow Cold Storage.
- c. Petani \longrightarrow Pedagang pengumpul \longrightarrow Cold Storage.
- d. Petani \longrightarrow Koordinator \longrightarrow Cold Storage.
- e. Petani \longrightarrow Pedagang besar \longrightarrow Cold Storage.
- f. Petani \longrightarrow Cold Storage.

Biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul rata-rata Rp 117,-/kg atau 38 persen, Pedagang besar Rp 193,-/kg atau 62 persen dan koordinator Rp 176,-/kg atau 57 persen. Margin pedagang pengumpul adalah Rp 655,-/kg atau 60 persen, pedagang besar Rp 864,-/kg atau 76 persen dan koordinator adalah Rp 1.092,-/kg 100 persen. Harga pembelian rata-rata pedagang pengumpul Rp 9.568,-/kg, pedagang besar Rp 9.566,-/kg dan koordinator Rp 9.566,-/kg. Harga pokok pedagang pengumpul adalah Rp 9.685,-/kg, pedagang besar Rp 9.750,-/kg dan koordinator Rp 9.742,-/kg. Harga penjualan pedagang pengumpul Rp 10.221,-/kg, pedagang besar Rp 10.558,-/kg dan koordinator Rp 10.658,-/kg. Keuntungan rata-rata pedagang pengumpul Rp 438,-/kg, pedagang besar Rp 799,-/kg pada saluran pemarkan kelima dan Rp 144,-/kg pada saluran kedua, Keuntungan koordinator Rp 916,-/kg pada saluran ke empat dan Rp 261,-/kg pada saluran pertama. Keuntungan petani dalam proses produksi adalah rata-rata Rp 4.943,-/kg.

¹³ Dalam pemasaran Udang Windu di Desa Lanrisang ada enam macam saluran, mulai dari saluran yang pendek sampai saluran yang panjang. Sebagian besar udang didaerah ini melalui saluran pemasaran yang panjang yaitu 75 persen sedangkan 25 persen lainnya melalui saluran pemasaran yang pendek.

Dari segi efisiensi terlihat bahwa saluran pemasaran yang panjang cukup efisien sedangkan saluran pemasaran yang panjang tidak efisien karna distribusi pembagian keuntungan tidak sesuai dengan proporsi biaya yang diberikan oleh lembaga pemasaran yang terlibat.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Allah Subhana hu Wataalah yang telah melimpahkan rahmat dan taufikNya - se- - hingga sempat melaksanakan penelitian hingga penulisan Thesis ini. Thesis ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada jurusan Sosial Ekonomi Peternakan/ Perikanan, Fakultas Peternakan, Universitas Hasanuddin.

Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dari berbagai pihak, tidaklah mungkin terwujud semua usaha dalam rangka penulisan Thesis ini. Untuk itu diucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya Kepada Bapak DR. Ir. M. Natsir Nessa, M.S. sebagai pembimbing utama, Bapak Ir. Yunus Tamamma dan Ibu Ir. Sutinah Made masing-masing sebagai pembimbing anggota, yang telah memberikan bimbingan dan arahan sejak awal sampai penyelesaian Thesis ini. Kepada seluruh Dosen dan Staf Fakultas Peternakan, Universitas Hasanuddin, kami ucapkan terima kasih.

Melalui kesempatan ini disampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Kepala Kanwil Perdagangan Sulawesi- Selatan.
2. Bapak Kepala Dinas Perikanan Sulawesi Selatan.
3. Bapak Bupati Kepala Daerah Tingkat II Pinrang.
4. Bapak Kepala Dinas Perikanan Daerah Tingkat II Pinrang.
5. Bapak Kepala Wilayah Kecamatan Mattiro Sompe.
6. Bapak Kepala Desa Lanrisang beserta staf
7. Seluruh Rekan-rekan Mahasiswa, sahabat dan krabat, atas

bantuan dan saran-saran yang diberikan dalam penyusunan Thesis ini.

Akhirnya dengan perasaan haru dan terima kasih yang tak terhingga diucapkan kepada Ayahanda H. Muhammad Said dan Ibu H. St. Rahmatia serta kakak dan adik-adikku, atas jerih payah dan do'a restu serta dorongan moril dan materil yang telah diberikan selama ini. Kepada seluruh keluarga yang telah memberikan bantuan, dorongan dan do'a restu, Semoga Tuhan memberikan imbalan yang sesuai.

Sangat disadari bahwa penyusunan Thesis ini masih jauh dari kesempurnaan, olehnya itu diharapkan saran dan kritik-an yang sifatnya konstruktif untuk penyempurnaannya, dan sebelumnya diucapkan terima kasih. Akhirnya, semoga thesis ini bermamfaat adanya.

Ujung Pandang, November 1990

P e n u l i s

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	i.
RIWAYAT HIDUP	ii.
RINGKASAN	iii.
KATA PENGANTAR	v.
DAFTAR ISI	vii.
DAFTAR TABEL	iv.
DAFTAR LAMPIRAN	xii.
I. PENDAHULUAN	1.
1.1. Latar Belakang	1.
1.2. Perumusan Masalah	5.
1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	6.
II. TINJAUAN PUSTAKA	7.
A. Hipotesis	13.
III. METODE PENELITIAN	14.
3.1. Lokasi dan Waktu Penelitian	14.
3.2. Metode Kerja	14.
3.3. Konsep Operasional	16.
IV. KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN	18.
4.1. Letak Geografi dan Topografi	18.
4.2. Keadaan Iklim	19.
4.3. Keadaan Penduduk	21.
4.4. Keadaan Pertanian	24.
4.5. Prasarana dan Sarana	26.

V. HASIL DAN PEMBAHASAN	31.
5.1. Lembaga Pemasaran Udang	31.
5.1.2. Petani Tambak	31.
5.1.2. Pedagang Pengumpul	32.
5.1.3. Pedagang Besar	33.
5.1.4. Koordinator	34.
5.1.5. Perusahaan Cold Storage	35.
5.2. Saluran Pemasaran	36.
5.3. Proses Pembelian dan Penjualan udang	38.
5.3.1. Penjualan Oleh Petani	38.
5.3.2. Pembelian dan Penjualan Pedagang Pengumpul	39.
5.3.3. Pembelian dan Penjualan Pedagang Besar	40.
5.3.4. Pembelian dan Penjualan Koordinator	41.
5.3.5. Mekanisme Penentuan Harga	41.
5.4. Analisa Biaya, Margin, Keuntungan dan Efisi- ensi Pemasaran	44.
5.4.1. Biaya	44.
5.4.2. Margin	49.
5.4.3. Keuntungan	51.
5.4.3. Efisiensi pemasaran	52.
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	54.
6.1. Kesimpulan	54.
6.2. Saran	56.
DAFTAR PUSTAKA	57.

Tabel		Halaman
14.	Identifikasi Pedagang besar (grosir) responden di Desa Lanrisang, tahun 1990.	33
15.	Identifikasi Koordinator (komisioner) responden di Desa Lanrisang, tahun 1990.	34
16.	Identifikasi Perusahaan Cold Storage (konsumen) di Desa Lanrisang dan Ujung Pandang, tahun 1990	35
17.	Rata-rata biaya pemasaran udang yang dikeluarkan Pedagang Pengumpul, tahun 1989/1990 di Desa Lanrisang, Kecamatan Mattiro Sompe, Kabupaten Pinrang.	45
18.	Rata-rata biaya pemasaran udang yang dikeluarkan Pedagang Besar di Desa Lanrisang, Kecamatan Mattiro Sompe, Kabupaten Pinrang, tahun 1990. .	46
19.	Rata-rata biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh Koordinator di Desa Lanrisang, Kecamatan Mattiro Sompe, Kabupaten Pinrang, tahun 1990.	47
20.	Margin lembaga pemasaran udang windu di Desa Lanrisang, Kec. Mattirosompe, Kab. Pinrang	50
21.	Keuntungan lembaga pemasaran udang windu di Desa Lanrisang, Kec. Mattiro Sompe, Kab. Pinrang....	51

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Perkembangan Ekspor dan Nilai Ekspor Udang Windu di Sulawesi Selatan.	3
2. Perkembangan produksi dan nilai produksi Udang Windu di Kabupaten Pinrang.	4
3. Jumlah rata-rata bulan basah, bulan lembab dan bulan kering, di Desa Lanrisang, tahun 1985 - 1989.	20
4. Tipe iklim berdasarkan sistem klasifikasi Mohr dalam (Landasong dan Mandung, 1986).	20
5. Jumlah penduduk menurut umur dan jenis kelamin di Desa Lanrisang, Kecamatan Mattiro Sompe, Kabupaten Pinrang, tahun 1990.	22
6. Mata pencaharian penduduk di Desa Lanrisang, Kecamatan Mattiro Sompe, Kabupaten Pinrang, tahun 1990.	23
7. Penggunaan lahan menurut luas di Desa Lanrisang, Kecamatan Mattiro Sompe, Kabupaten Pinrang, tahun 1990.	24
8. Beberapa fasilitas penunjang usaha pertambakan di Desa Lanrisang, tahun 1990.	25
9. Sarana dan alat tangkap yang ada di Desa Lanrisang, tahun 1989.	26
10. Jumlah dan Jenis Fasilitas Pemasaran di Desa Lanrisang, tahun 1990.	27
11. Jenis dan jumlah alat transportasi yang ada di Desa Lanrisang, Kecamatan Mattiro Sompe, Kabupaten Pinrang, tahun 1989.	28
12. Sarana pendidikan yang ada di Desa Lanrisang, Kecamatan Mattiro Sompe, Kabupaten Pinrang, tahun 1990.	29
13. Identifikasi pedagang pengumpul responden di Desa Lanrisang, Kecamatan Mattiro Sompe, Kabupaten Pinrang, tahun 1990.	32

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran		Halaman
1.	Biaya dan pendapatan rata-rata petani tambak di Desa Lanrisang, Kecamatan Mattiro Sompe, Kabupaten Pinrang, tahun 1989/1990.	59.
2.	Pembelian, pendapatan, biaya dan keuntungan pedagang pengumpul di Desa Lanrisang, Kecamatan Mattiro Sompe, Kab. Pinrang, tahun 1989/1990.....	60.
3.	Biaya dan pendapatan pedagang besar di Desa Lanrisang, Kecamatan Mattiro Sompe, Kabupaten Pinrang, tahun 1989/1990.	61.
4.	Biaya dan pendapatan koordigator di Desa Lanrisang, Kecamatan mattiro Sompe, Kabupaten Pinrang, tahun 1989/1990.	62.
5.	Daftar harga pembelian udang pada PT. Mitra Kartika Sejati, PT. Bonecom, PT. Dataran Bosowa dan PT. Marco Piposs.	63.
6.	Data Curah hujan kecamatan Mattiro Sompe, Kabupaten pinrang, tahun 1985 - 1989.	64.
7.	Peta Desa Lanrisang, Kecamatan Mattiro Sompe, Kabupaten Pinrang.	65.
8.	Peta Kecamatan Mattiro Sompe, Kabupaten Pinrang...	66.
9.	Peta Kabupaten Pinrang.	67.

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pembangunan daerah pedesaan dan pertanian merupakan dua hal yang tidak terpisahkan. Hal ini mudah dipahami, mengingat kenyataan Indonesia sebagai Negara Agraris yang sebagian besar penduduknya berdiam di daerah pedesaan dan hidup dari sektor pertanian.

Sektor pertanian yang merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia tetap memberikan sumbangan yang berarti baik dalam peningkatan pendapatan petani dan perluasan kesempatan kerja maupun dalam usaha pemantapan swasembada pangan, termasuk penyediaan protein dan gizi yang cukup bagi masyarakat (Sukartawi dkk, 1986).

Program pembangunan nasional pada Repelita V sekarang ini masih diprioritaskan pada pembangunan perekonomian dengan titik berat pada sektor pertanian sebagai kelanjutan usaha-usaha memantapkan swasembada pangan dan penyediaan bahan baku industri. Membangun industri yang menghasilkan mesin-mesin industri sendiri, baik industri ringan maupun industri berat yang akan terus dikembangkan pada Repelita selanjutnya (Anonim, 1988)

Bertitik tolak pada prioritas pembangunan Repelita V diatas, khususnya bidang pertanian maka pemerintah telah berupaya meningkatkan program pembangunan pertanian meliputi: Pertanian tanaman pangan, Perikanan, Peternakan, Perkebunan dan Kehutanan.

Peningkatan tersebut ditempuh dengan jalan intensifikasi ekstensifikasi, diversifikasi dan rehabilitasi lahan yang sudah ada untuk meningkatkan produksi dan perluasan lapangan kerja. Meningkatkan penghasilan rakyat dalam rangka menunjang pembangunan nasional dan peningkatan ekspor, khususnya, ekspor Non-Migas berupa bahan mentah, bahan setengah jadi dan bahan jadi. Merubah pola industri impor, substitusi bahan industri dalam negeri menjadi pasaran luar negeri yang merupakan tambahan devisa.

Sejalan dengan usaha peningkatan ekspor, khususnya Non-Migas, maka salah satu bidang yang diharapkan memberi sumbangan dalam peningkatan penerimaan devisa adalah sektor perikanan berupa udang yang beberapa tahun belakangan ini memberikan devisa yang cukup besar (Lubis, dkk, 1987).

Dalam kaitan dengan program pemerintah tersebut, Sulawesi Selatan mempunyai arti penting karena daerah ini dengan potensi tambak 150.000 ha dan areal yang telah dikelola seluas 64.679 ha merupakan 30 % dari total areal tambak yang ada di Indonesia (Lubis, dkk, 1987).

Potensi areal pertambakan yang cukup besar diatas belum dimanfaatkan dengan baik karena tingkat pengelolaan umumnya masih tradisional sampai semi intensif, sehingga produksi perhektar masih relatif rendah yaitu antara 50 kg sampai 500 kg/ha/tahun. Pengusahaan tambak seringkali dilakukan dengan sistim polikultur antara udang dan bandeng.

Dibawah ini tertera daftar perkembangan volume ekspor dan nilai ekspor Udang Windu Sulawesi Selatan tahun 1990.

Tabel 1. Perkembangan Ekspor dan Nilai Ekspor Udang Windu di Sulawesi Selatan.

No.	Tahun	Udang Windu (Kg)	Nilai (\$)
1.	1985	2.433.105,48	17.471.830,11
2.	1986	3.118.614,08	30.992.839,92
3.	1987	3.363.780,13	37.284.279,98
4.	1988	4.485.276,76	48.449.364,16
5.	1989	4.739.014,14	45.528.108,40
6.	1990*	2.533.353,45	27.783.287,36

Sumber : Data Kantor Dinas Perikanan Dati I Sulawesi Selatan tahun 1990.

Keterangan : *) Data sampai September 1990.

Dari tabel satu dapat dilihat bahwa, kenaikan volume ekspor dari setiap tahunnya menunjukkan kenaikan yaitu dari tahun 1985, volume ekspor meningkat dari 2.433.105,48 Kg menjadi 4.739.013,14 Kg pada tahun 1989. Sedangkan pada tahun 1990 sampai September baru mencapai 2.533.353,45 Kg.

Pemeliharaan udang di Indonesia mulai berkembang pada tahun 1960, kemudian mengalami kemajuan yang cukup besar pada tahun 1965 ketika budidaya udang mulai diperkenalkan. Usaha pembudidayaan terus meningkat didukung dengan ketersediaan benur yang telah diproduksi secara massal pada pembenihan (Hatchery) dan kemampuan petani sebagai pelaksana produksi.

Udang menarik perhatian para petani karena mempunyai arti komersil dan nilai ekonomi yang cukup tinggi dibanding dengan komoditi lain yang biasa dibudidayakan. Udang Windu cocok untuk dibudidayakan karena sesuai dengan lingkungan tambak, pertumbuhannya cepat dan permintaan internasional komoditi ini terus meningkat (Murtidjo, 1988).

Peluang pasar ini harus dimanfaatkan dengan baik untuk menunjang peningkatan pemasukan devisa sekaligus membuka lapangan kerja dan mendorong terlaksananya penggunaan lahan dengan baik yang pada akhirnya meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani khususnya yang terlibat langsung dengan usaha perudangan tersebut.

Dibawah ini tertera Tabel perkembangan produksi dan nilai produksi Udang Windu di Kabupaten Pinrang tahun 1990.

Tabel 2. Perkembangan produksi dan nilai produksi Udang Windu di Kabupaten Pinrang

No	Tahun	Udang Windu (ton)	Nilai (Rp 1000)
1.	1985	1.320	7.345.610
2.	1986	1.548	12.231.760
3.	1987	1.992	17.293.160
4.	1988	2.295	23.238.020
5.	1989	3.136	30.162.350
6.	1990*	2.175	-

Sumber : Data Kantor Dinas Perikanan Kabupaten Pinrang tahun 1990.

Keterangan : *) Data sampai September 1990

-) Data tidak ada.

Tabel 2 memperlihatkan bahwa, kenaikan produksi udang khususnya di Kabupaten Pinrang menunjukkan kenaikan setiap tahun yaitu dari 1.320 ton pada tahun 1985 menjadi 2.295 ton pada tahun 1988. Tahun 1988 kemudian menunjukkan penurunan sampai tahun 1990 yakni sampai September baru mencapai 2.175 ton, namun diharapkan akan kembali meningkat seiring dengan penambahan areal dan intensifikasi.

Setelah proses produksi, peroses pemasaran memegang peranan yang penting. Tidak banyak petani yang menjual produksinya secara langsung ke konsumen karena kurangnya fasilitas, jarak, pengetahuan dan skala produksi kecil serta kurangnya informasi pasar sehingga tidak efisien untuk dipasarkan sendiri (Mosher, 1978).

Selain dari hal tersebut diatas, hasil perikanan merupakan produk yang tidak tahan lama (Perishable) sehingga setelah selesai dipanen membutuhkan penanganan khusus dan penyaluran yang cepat ke konsumen sehingga petani diharuskan menjual produksinya segera (Saefuddin dan Hanafiah, 1978).

Dalam keadaan seperti ini dibutuhkan lembaga-lembaga yang menyediakan jasa penyaluran produksi sebagai perantara dari pihak produsen ke konsumen. Penanganan harus disesuaikan dengan sifat produk dan prasarana yang ada disuatu daerah, misalnya di Desa Lanrisang.

1.2. Perumusan Masalah

- a. Sejauh mana pengaruh terciptanya persaingan diantara pengusaha Cold Storage dalam perolehan udang terhadap rantai pemasaran udang.

- b. Sejauh mana peranan perusahaan Cold Storage PT. Dataran Bosowa dapat mempengaruhi persaingan harga udang di Desa Lanrisang.

1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Tujuan Penelitian adalah:

- a. Meneliti sistem pertambakan udang cara-cara yang ditempuh petani dalam pemasaran udang.
- b. Untuk mengetahui peranan dari masing-masing lembaga dalam proses pemasaran udang.
- c. Untuk mengetahui sistem pemasaran Udang Windu dari produsen sampai ke konsumen.
- d. Untuk mengetahui margin, biaya pemasaran, keuntungan dan efisiensi pemasaran Udang Windu di Desa Lanrisang.

Adapun kegunaan penelitian ini adalah sebagai bahan informasi kepada para penentu kebijaksanaan dalam memperbaiki sistem pemasaran yang mengarah keningkat efisiensi yang lebih baik dan pada gilirannya memperbaiki "Bargaining position" petani.

II. TINJAUAN PUSTAKA

Tujuan pokok pembangunan pertanian adalah untuk meningkatkan pendapatan dan taraf hidup petani dan nelayan. Memerluas lapangan kerja dan kesempatan berusaha dalam rangka menunjang pembangunan disektor industri dan peningkatan ekspor Non-migas (Anonim, 1988).

Mosher (1978), mengemukakan bahwa usaha tani adalah sebagian dari permukaan bumi dimana seorang petani, keluarga tani atau badan usaha lainnya bercocok tanam, memelihara ternak atau ikan untuk mendapatkan mamfaat. Selanjutnya Nessa dan Syamsuddin (1986), mengemukakan bahwa perikanan adalah usaha pemamfaatan sumber daya hayati perairan untuk mendapatkan mamfaat.

Udang merupakan salah satu komoditi Non-migas yang cukup potensial untuk menggantikan posisi Migas dalam pemasukan devisa. Merupakan sumberdaya yang dapat diperbaharui sedangkan migas adalah komoditi yang ~~suatu saat akan~~ habis dan tidak dapat didaur ulang (Encarnation, 1982).

Untuk mendukung pengembangan komoditi udang secara luas, maka keluarlah Surat Keputusan Mantri Pertanian No. 05/SK/mentan/Bimas/VI/1984, tentang pola intensifikasi pertambakan. Pola intensifikasi monokultur disebut pola A dan pola intensifikasi polikultur disebut pola B. Intensifikasi dilakukan dengan menerapkan sapta usaha pertambakan.

Septa usaha pertambakan adalah:

- a. Perbaikan konstruksi tambak
- b. Penyediaan dan pengaturan air
- c. Pengolahan tanah, pemupukan dan pemberian makanan tambahan.
- d. Penebaran benih unggul
- e. Pemberantasan hama dan penyakit
- f. Manajemen Usaha yang baik.

Udang yang terdapat dipasaran sebagian besar merupakan udang laut, terutama dari keluarga penaeidae, yang oleh para ahli sering disebut udang peneid. Disamping itu terdapat pula dari keluarga lain, tetapi umumnya kurang populer seperti udang peneid. Diantaranya berasal dari keluarga Pali-muridae, Scyllaridae dan Suku Stomatopoda (Mudjiman dan Soenyanto, 1989).

Udang Windu (Penaeus monodon Fabr) tergolong kedalam genus Penaeus, familia Penaeidae, sub-ordo Natantia, ordo Dekapoda, kelas Crustacea. Merupakan jenis udang yang telah dapat dibudi dayakan secara besar-besaran (Kundju, 1978).

Udang Windu berwarna hijau tua, kadang-kadang sedikit keabuabuan dengan belang-belang melintang berwarna merah gelap atau coklat tua dengan sabuk melintang di badan. Ujung kaki renang berwarna merah pada udang dewasa sedang pada udang muda, warna tersebut agak pucat. Tubuh udang terdiri dari dua bagian yaitu bagian depan disebut Cephalo-thorax dan bagian Abdomen dengan sepasang ekor. Tubuh tertutup kerangka luar dari chitin (Mudjiman dan Soenaryo, 1989).

Pemasaran atau tataniaga adalah segala kegiatan atau usaha yang dilaksanakan agar barang produksi dapat mengalir secara lancar ke sektor konsumsi. Tataniaga menamba- kgunakan tempat, waktu dan bentuk suatu barang (Hanafiah dan Saefuddin, 1978). Selanjutnya dikemukakan bahwa, ke- kegiatan pemasaran menyangkut proses pengumpulan produk dari lokasi produksi yang terdengar-pencar untuk selanjut- nya dijual ke konsumen.

Nitisemito (1981), menjelaskan bahwa pemasaran dapat didefinisikan sebagai semua kegiatan yang bertujuan untuk memperlancar arus barang dan jasa dari produsen ke konsu- men secara efisien.

Dilain pihak Winardi (1979), mengemukakan bahwa pema- saran (marketing) adalah pelaksanaan aktifitas usaha yang bertujuan mengalirkan barang dan jasa-jasa dari para pro- duser ke konsumen.

Kartaseputra (1986), mengatakan bahwa cara yang paling umum ditempuh oleh produsen dalam menyalurkan produk mereka ke konsumen adalah dengan melalui lembaga pemasaran.

Hanafiah dan Saefuddin (1978), mengemukakan bahwa lem- baga pemasaran adalah badan-badan atau perseorangan yang menyelenggarakan kegiatan atau fungsi-fungsi pemasaran dalam mengalirkan barang dari produsen ke konsumen. Sedang produsen adalah mereka yang tugas utamanya menghasil- kan barang-barang. Disamping melaksanakan kegiatan produksi, mereka seringkali aktif melaksanakan fungsi pemasaran.

Perorangan, perserikatan, atau badan-badan lainnya yang berusaha dalam bidang pemasaran dikenal sebagai pedagang perantara. Sedangkan lembaga pemberi jasa adalah mereka yang member jasa untuk memperlancar fungsi-fungsi pemasaran.

Mubyarto (1983), menyatakan bahwa dalam sistem pemasaran produksi tambak, pedagang perantara menghubungkan pihak produsen dan konsumen. Umumnya petani menjual produksinya ke pedagang perantara karna kecilnya skala produksi, kecil kurangnya fasilitas, jarak dan pengetahuan petani kurang memadai sehingga tidak efisien untuk dipasarkan sendiri.

Selanjutnya dikemukakan bahwa sistem pemasaran disebut efisien apabila memenuhi 2 syarat yaitu:

- (1). Mampu menyampaikan hasil-hasil dari produsen ke konsumen dengan biaya semurah-murahnya.
- (2). Mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan pemasaran barang itu.

Hasil perikanan merupakan produk yang mudah rusak atau membusuk (perishable). Inilah yang menyebabkan hasil perikanan tidak dapat disimpan lebih lama dan harus dijual segera. Karna sifatnya yang mudah membusuk maka perlu perlakuan khusus dan cepat serta harus diangkut lebih cepat ke konsumen. Sehubungan dengan hal tersebut maka salah satu fungsi pemasaran adalah adalah penjualan (Hanafiah dan Saefuddin, 1978).

Menurut Hanafiah dan Saefuddin (1978), biaya tataniaga mencakup jumlah pengeluaran perusahaan perikanan dan jumlah pengeluaran oleh lembaga tataniaga (badan perantara) dan laba yang diterima oleh badan yang bersangkutan.

Selanjutnya dikemukakan bahwa biaya tataniaga adalah biaya pemindahan barang dari produsen ke konsumen. Biaya tersebut mempengaruhi besarnya selisih harga antara harga yang dibayarkan oleh konsumen dan harga yang diterima oleh produsen. Biaya tataniaga suatu barang biasa diukur dengan selisih harga diatas yang biasa disebut dengan Margin tataniaga pemasaran.

Saefuddin (1984), mengatakan apabila harga tetap maka margin pemasaran dan distribusinya akan berbeda karna:

- (1). Sifat barang itu sendiri; misalnya hasil perikanan yang cepat rusak sehingga mempunyai resiko besar sehingga margin pemasarannya menjadi lebih besar dibanding dengan barang yang tahan lama.
- (2). Adanya perlakuan pengolahan hasil; misalnya barang barang yang memerlukan pengolahan hasil lebih lanjut dibanding dengan barang yang tidak membutuhkan proses lebih lanjut.
- (3). Kesiediaan membayar konsumen terhadap suatu barang yang dibelinya.
- (4). Upah tenaga kerja atau buruh dalam proses pemasaran.

Makin besar biaya tataniaga makin besar pula perbedaan harga yang diterima produsen dengan harga yang dbayarkan

oleh konsumen. Sedangkan margin total adalah jumlah margin di antara lembaga-lembaga yang bersangkutan, misalnya antara pedagang pengumpul dengan pedagang grosir. Jadi margin tataniaga adalah margin total dari setiap lembaga pemasaran secara pertikal penyaluran barang dari produsen ke konsumen.

Umumnya margin pemasaran dapat berubah menurut waktu dan keadaan ekonomi. Tergantung pada permintaan dan penawaran dan harga yang dibayarkan oleh konsumen. Bila harga yang dibayarkan oleh konsumen atau berkurang, maka produsen akan menerima harga relatif lebih kecil. Dan apabila harga yang dibayarkan konsumen naik maka produsen akan menerima harga yang lebih besar.

Makin besar biaya tataniaga makin besar pula perbedaan harga yang diterima produsen dengan harga yang dibayarkan konsumen. Besar kecilnya biaya pemasaran untuk hasil pertanian dan perikanan tergantung dari besar kecilnya kegiatan lembaga pemasaran dan jumlah fasilitas yang diperlukan dalam pergerakan barang (Hanafiah dan Saefuddin, 1978).

Biaya pemasaran yang tinggi belum tentu mencerminkan proses tataniaga dari komoditi tersebut tidak efisien. Jika peningkatan biaya diikuti oleh peningkatan kualitas dan harga jual, maka tataniaga barang itu tetap efisien. Sebaliknya meningkatnya biaya tataniaga tanpa diikuti dengan peningkatan kepuasan konsumen, maka tataniaga komoditi itu jelas tidak efisien (Hamid, 1984).

A. Hipotesis

Berdasarkan kerangka teoritis dan faktor penunjang tataniaga pemasaran Udang Windu di Desa Lanrisang dengan keberadaan Cold Storage PT. Dataran Bosowa unit II di daerah tersebut, maka dirumuskanlah hipotesis sebagai berikut:

" Bahwa sistem tataniaga Udang Windu di Desa Lanrisang adalah efisien dengan rantai tataniaga yang pendek.

III. METODE PENELITIAN

3.1. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Lanrisang, Kecamatan Mattiro Sompe, Kabupaten Pinrang, Sulawesi Selatan. Penelitian ini mulai dilaksanakan pada tanggal 1 September sampai dengan tanggal 28 Oktober 1990 atau selama dua bulan.

3.2. Metode Kerja

Dalam penelitian ini, penentuan sampel responden ditentukan dengan sistim acak sederhana untuk petani ~~produksi~~ dan responden lembaga pemasaran dipilih dengan cara purposif pada tiap tingkat lembaga pemasaran; dengan jumlah masing-masing sebagai berikut:

- (a). Data primer diperoleh dari petani sebanyak 30 orang, pedagang pengumpul 6 orang, pedagang besar 3 orang, koordinator 3 orang dan perusahaan Cold Storage 4 unit. Data diperoleh dengan melakukan wawancara kepada responden dengan menggunakan daftar pertanyaan dan catatan harian serta melalui pengamatan langsung di lapangan.
- (b). Data sekunder diperoleh dari instansi terkait dengan penelitian ini
- (c).

(c). Analisa Data

Data yang diperoleh dari hasil penelitian, selanjutnya ditabulasi kemudian dianalisa.

Untuk menghitung margin pemasaran digunakan rumus:

$$M = H_p - H_b, \text{ dimana: } M = \text{Margin pemasaran}$$

$$H_p = \text{Harga penjualan}$$

$$H_b = \text{Harga pembelian}$$

Selanjutnya untuk menghitung margin total pemasaran adalah jumlah dari margin antara lembaga-lembaga yang terlibat dalam pemasaran digunakan rumus :

$$M_t = M_1 + M_2 + M_3 \dots \dots M_n$$

dimana:

$$M_t = \text{Margin total}$$

$$M_1 \dots \dots M_n = \text{Margin lembaga yang terlibat}$$

Begitu pula dalam menghitung prosentase margin pemasaran digunakan rumus sebagai berikut:

$$\% \text{ Margin} = \frac{M_t}{H_e} \times 100 \%$$

dimana :

$$H_e = \text{Harga eceran}$$

Sedangkan untuk menghitung keuntungan tiap lembaga pemasaran digunakan rumus sebagai berikut :

$$= H_p - (H_b + C_i) \text{ atau}$$

$$= M_i - C_i$$

dimana :

$$= \text{Keuntungan setiap lembaga yang terlibat}$$

Mi = Margin pemasaran tiap lembaga pemasaran.

Ci = Total Cost (biaya total) tiap lembaga.

3.3. Konsep Operasional

Konsep operasional adalah ruang lingkup atau batasan pengertian dari beberapa istilah, untuk menghindari terjadinya pengertian yang bias dalam rangkaian penelitian ini. Maka untuk beberapa istilah dianggap perlu diperjelas batas pengertian sebagai berikut:

- (a). Petani produsen udang adalah petani yang usaha pokoknya mengusahakan tambak mulai dari pengolahan sampai pemasaran hasil produksi, yaitu udang dan bandeng.
- (b). Lembaga pemasaran adalah orang, badan usaha yang turut dalam penyaluran udang dari produsen sampai ke konsumen.
- (c). Pedagang pengumpul adalah pedagang yang berdomisili di daerah produsen, membeli udang dari petani dan menjual kepada pedagang besar, koordinator atau langsung kepada Cold Storage.
- (d). Pedagang besar (grosir) adalah pedagang yang membeli udang dari petani dan pedagang pengumpul yang selanjutnya dijual kepada perusahaan Cold Storage.
- (e). Koordinator adalah pedagang dengan izin penunjukan dari perusahaan Cold Storage untuk mengadakan pembelian di suatu daerah.

- (f). Biaya pemasaran adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran dalam menyalurkan udang dari produsen ke konsumen.
- (g). Margin lembaga pemasaran adalah selisih antara harga penjualan dengan harga pembelian setiap lembaga.
- (h). Keuntungan lembaga pemasaran adalah balas jasa yang diterima lembaga yang merupakan selisih antara harga penjualan dan harga pembelian ditambah dengan total cost.
- (i). Sortir (grading) adalah pengelompokan udang kedalam beberapa ukuran (zise) berdasarkan ukuran, warna dan baunya. Hal ini sangat tergantung pada perusahaan yang merupakan konsumen dari lembaga pemasaran.

IV. KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1. Letak Geografi dan Topografi.

Desa Lanrisang merupakan salah satu dari delapan desa yang ada di Kecamatan Mattiro Sompe, Kabupaten Pinrang. Desa ini terletak kurang lebih $119-26^{\circ}$ BT dan $4-05^{\circ}$ LS atau 184 km sebelah utara Ujung Pandang, 19 km sebelah barat Kota Pinrang dan 9 Km sebelah selatan Ibukota Kecamatan Mattiro Sompe atau Kelurahan Langga.

Adapun batas wilayah administrasi Desa Lanrisang adalah sebagai berikut:

- (a). Sebelah utara berbatasan dengan Kelurahan Langga.
- (b). Sebelah timur berbatasan dengan Desa Massulo Walie dan Desa Persiapan Sama Ulue.
- (c). Sebelah selatan berbatasan dengan Kecamatan Suppa.
- (d). Sebelah barat berbatasan dengan Selat Makassar.

Luas wilayah administrasi Desa Lanrisang kurang lebih 2.118,37 ha. Terbagi kedalam dua buah Dusun yaitu Dusun Jampue dan Dusun Sumpang Saddang. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada peta (Lampiran. 4).

Keadaan topografi seluruhnya terdiri atas tanah datar yang mempunyai ketinggian antara 1 - 8 meter diatas permukaan laut. Jenis tanahnya terdiri dari tanah Allupial kelabu dan tanah berpasir.

4.2. Keadaan Iklim

Iklim merupakan salah satu faktor alam yang menentukan dalam usaha pertanian dan perikanan. Iklim suatu daerah ditentukan oleh beberapa unsur antara lain: curah hujan, temperatur, kelembabab udara (RH), intensitas cahaya matahari, arah dan kecepatan angin (Tadjang dan Mandung, 1986).

Unsur iklim tersebut saling terkait satu sama lain. Curah hujan adalah salah satu unsur iklim yang datanya dapat digunakan sebagai tolak ukur keadaan iklim di Desa Lanrisang. Data curah hujan Kecamatan Mattiro Sompe dari tahun 1985 sampai 1989 (lihat lampiran 4). Curah hujan dalam hal ini tidak hanya mencakup jumlahnya dalam setahun tetapi juga dalam penyebaran dan intensitasnya dari tahun ketahun. Banyaknya curah hujan bersama dengan keadaan topografi daerah ikut menentukan potensi pertanian dan pertambakan.

Untuk menentukan tipe iklim di Desa Lanrisang maka kami memakai klasifikasi iklim menurut Mohr. Mohr menggunakan unsur curah hujan dengan membagi bulan menjadi menjadi tiga kategori yaitu :

- (a). Bulan basah (curah hujan lebih besar dari 100 mm).
- (b). Bulan lembab (curah hujan antara 60 sampai 100 mm).
- (c). Bulan kering (curah hujan dibawah 60 mm)

Jumlah curah hujan di Kecamatan Mattiro Sompe, Kabupaten Pinrang berdasarkan bulan basah, bulan lembab dan bulan kering dapat dilihat pada tabel 3 berikut.

Tabel 3. Jumlah rata-rata bulan basah, bulan lembab dan bulan kering, di Desa Lanrisang tahun 1985 sampai 1989.

B u l a n	T a h u n					rata-rata
	1985	1986	1987	1988	1989	
Basah	8	10	8	8	8	8,4
Lembab	1	-	-	1	3	1,0
Kering	3	2	4	3	1	2,6

Sumber : Kantor Dinas Pertanian Tanaman Pangan, Kabupaten Pinrang 1990, setelah diolah.

Dari Tabel diatas dapat ditentukan tipe iklim di Desa Lanrisang sesuai dengan pembagian iklim menurut Mohr yang mana iklim dibagi 8 tipe seperti pada tabel berikut :

Tabel 4. Tipe iklim berdasarkan sistim klasifikasi Mohr dalam (Landasong dan Mandung, 1986).

Nomor	Tipe Iklim	Nilai Q
1.	A	0,000 - 1,143
2.	B	0,143 - 0,333
3.	C	0,333 - 0,600
4.	D	0,600 - 1,000
5.	E	1,000 - 1,670
6.	F	1,670 - 3,000
7.	G	3,000 - 7,000
8.	H	7,000 keatas

Sumber : Dikutip dari Klimatologi Dasar, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin Ujung Pandang. Hal 54.

Berdasarkan pembagian iklim tersebut diatas, maka iklim di Desa Lanrisang dapat ditentukan sebagai berikut:

$$\text{Quentiont} = \frac{\text{Rata-rata bulan kering}}{\text{Rata-rata bulan basah}}$$

$$Q = \frac{8,4}{2,6}$$

$$Q = 3,231$$

Jadi iklim di Kecamatan Mattiro Sompe termasuk di Desa Lanrisang, Kabupaten Pinrang adalah iklim type G karna terletak antara 3,000 sampai 7,000. Sedangkan jika ditinjau dari penyebarannya sepanjang tahun maka di Desa Lanrisang berlaku dua musim yakni musim hujan dan musim kemarau. Musim hujan berlangsung dari bulan Oktober sampai April. Sedangkan musim kemarau berlangsung dari bulan April sampai Oktober.

4.3. Keadaan Penduduk

Jumlah penduduk Desa Lanrisang 4.755 jiwa, terdiri dari laki-laki 2.280 jiwa dan wanita 2.475 jiwa. Berdasarkan kriteria umur, jumlah penduduk dibedakan atas dua golongan yaitu penduduk yang berada dalam umur produktif dan penduduk yang non produktif. Penduduk yang produktif adalah yang berumur 15 - 54 tahun dan penduduk yang non produktif yaitu penduduk yang berumur antara 0 - 15 tahun serta yang berumur diatas 54 tahun.

Adapun jumlah penduduk menurut kelompok umur dan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel 5.

Tabel 5. Jumlah penduduk menurut umur dan jenis kelamin di Desa Lanrisang, Kecamatan Mattiro Sompe, Kabupaten Pinrang, tahun 1990

No	Kelompok Umur	Laki-laki (jiwa)	Perempuan (jiwa)	Jumlah (Jiwa)
1	0 - 5	389	295	684
2	6 - 10	274	300	574
3	11 - 15	264	227	491
4	16 - 20	293	342	635
5	21 - 25	188	232	420
6	26 - 30	194	182	376
7	31 - 35	169	184	353
8	36 - 40	141	156	297
9	41 - 45	90	113	203
10	46 - 50	78	143	221
11	51 - 55	74	108	182
12	56 - 60	63	97	160
13	60 +	63	96	159

Sumber : Kantor Desa Lanrisang, tahun 1990.

Mata pencaharian penduduk Desa Lanrisang khususnya petani tambak, petani sawah dan nelayan merupakan tiga jenis mata pencaharian yang utama. Dalam beberapa tahun belakangan ini banyak penduduk yang mengalihkan usahanya dari petani sawah dan nelayan menjadi petani tambak baik dengan mengubah sawah mereka atau pun dengan jalan mengontrak tambak. hal ini dilakukan karna dengan mengusahakan pertambakan dengan budi-daya udang atau udang dengan bandeng lebih menjanjikan hasil

dibandingkan dengan mata pencaharian mereka yang sebelumnya. Khususnya mata pencaharian sebagai petani sawah dan nelayan.

Untuk melihat keadaan mata pencaharian penduduk di Desa Lanrisang maka dapat dibagi dalam beberapa bagian mata pencaharian pokok untuk jelasnya dapat dilihat sebagai mana tertera pada tabel 6 dibawah ini :

Tabel 6. Mata pencaharian Penduduk di Desa Lanrisang, Kecamatan Mattiro Sompe, Kabupaten Pinrang 1990.

No	Mata Pencaharian	Jumlah (KK)	Prosentase (%)
1.	Petani Tambak	294	29,14
2.	Petani sawah	288	28,54
3.	Nelayan	187	18,53
4.	Pedagang	90	8,92
5.	G u r u	43	4,26
6.	Pegawai	9	0,89
7.	ABRI	3	0,30
8.	Buruh tani	70	6,94
9.	Lain-lain	13	1,29
J u m l a h		1009	100,00 %

Sumber : Kantor Desa Lanrisang 1990.

Mata pencaharian utama penduduk Desa Lanrisang adalah sebagai petani tambak dengan jumlah 294 kepala keluarga atau 29,14 % dan yang paling kurang adalah yang mempunyai mata pencaharian sebagai ABRI atau hanya 0,3 %.

4.4. Keadaan Pertanian

(1). Luas lahan dan penggunaannya

Seperti telah dikemukakan terdahulu bahwa luas wilayah Desa Lanrisang adalah 2.118,37 ha. Luas wilayah desa tersebut dengan pola penggunaan tanahnya dibagi atas tambak/empang, persawahan, tanah kering perumahan dan lain-lain.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 7 dibawah ini:

Tabel 7. Penggunaan lahan menurut luas di Desa Lanrisang Kecamatan Mattiro Sompe, Kabupaten Pinrang, 1990.

No	!	Penggunaan Lahan	Luas (ha)	Prosentase(%)
1.	!	Tambak	863,00	40,74
2.	!	Sawah tadah hujan	722,63	34,11
3.	!	Tanah Kering (tegalan)	423,01	19,97
4.	!	Perumahan	72,63	3,43
5.	!	Rawa	34,60	1,63
6.	!	Kuburan	2,50	0,12
		Jumlah	2.118,37	100,00

Sumber : Kantor Desa Lanrisang tahun 1990.

Penggunaan lahan yang terluas adalah tambak/empang yaitu seluas 863,00 ha atau 40,74 % dari seluruh wilayahnya dan urutan kedua ditempati sawah tadah hujan yang luasnya sekitar 722,63 ha atau 34,11 % dari luas wilayah Desa Lanrisang.

(2). Keadaan Perikanan

Dengan mengingat letak wilayah Desa Lanrisang yang berada di pesisir pantai, sehingga sektor perikanan memegang

peran penting, baik perikanan darat maupun perikanan laut. Pada sektor perikanan laut, para nelayan, mengusahakan penangkapan ikan terbang, ikan tembang, ikan teri, ikan kembung ikan layang dan lain-lain. Sedangkan untuk sektor perikanan darat diusahakan pemeliharaan Udang Windu dan ikan bandeng.

Menurut hasil perhitungan yang diperoleh pada tahun 1990, usaha budi daya udang (mono kultur) dan pemeliharaan udang dan bandeng (poly kultur) di Desa Lanrisang mencapai produksi rata-rata 300 kg/ha/tahun. Harga jual rata-rata mencapai Rp 9.500/kg. Dari perhitungan tersebut diperkirakan penghasilan kotor Desa Lanrisang dari sektor perudangan mencapai Rp 2.459.550.000 /tahun.

Usaha perudangan di Desa Lanrisang disamping karna areal tambak yang cukup luas juga di tunjang oleh beberapa fasilitas sebagai mana tertera pada Tabel 8.

Tabel 8. Beberapa fasilitas penunjang usaha pertambakan di Desa Lanrisang, tahun 1990.

No	!	Jenis Fasilitas	Jumlah Unit
1.	!	Cold Storage	1
2.	!	Pembenihan (Hatchry)	1
3.	!	Penggelondongan	12
4.	!	Bank (BRI)	1
5.	!	Koprasi Unit Desa	1
6.	!	Pabrik Es	2

Sumber : Kantor Desa Lanrisang tahun 1990.

Usaha perikanan laut di Desa Lanrisang merupakan lapangan usaha yang cukup potensial, karena daerah ini berhadapan langsung dengan Selat Makassar disebelah barat. Menurut data yang tercatat pada Kantor Desa Lanrisang, peralatan yang digunakan oleh para nelayan yang beroperasi pada perairan Desa Lanrisang antara lain tertera pada tabel dibawah ini:

Tabel 9. Sarana dan alat tangkap yang ada di Desa Lanrisang tahun 1989.

No	!	Jenis	Jumlah (buah)	Prosentase (%)
1.	!	Perahu Motor	107	10,15
2.	!	Perahu layar motor	243	23,06
3.	!	Lepa-lepa	112	10,63
4.	!	Bagan tancap	25	2,37
5.	!	Purse Saine	17	1,61
6.	!	Pukat (Gill Net)	224	21,25
7.	!	Jala	276	26,19
8.	!	Lain-lain	50	4,74

Sumber : Kantor Desa Lanrisang tahun 1989.

4.5. Prasarana dan Sarana

(1). Bidang perekonomian

Selain sarana dan prasarana yang telah diuraikan sebelumnya, maka untuk memperlancar kegiatan perekonomian masyarakat khususnya dalam bidang pemasaran, maka di Desa Lanrisang kini telah dibangun sebuah pasar umum, toko kios dan lain-lain. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Jumlah dan Jenis Fasilitas Pemasaran di Desa Lanrisang, tahun 1989.

No	Jenis Fasilitas Pemasaran	Jumlah (buah)
1.	Pasar Umum	1
2.	Kios / Warung	8
3.	T o k o	7
4.	G u d a n g	1
5.	Cold Storage	1
J u m l a h		18

Sumber : Kantor Desa Lanrisang tahun 1990.

Tabel 10 terlihat bahwa di Desa Lanrisang terdapat satu unit pasar umum, delapan buah kios/warung, tuju buah toko, satu buah gudang dan satu unit Cold Storage (PT. Dataran Bosowa).

(2). Bidang perhubungan

Untuk menunjang kelancaran perhubungan di Desa Lanrisang, telah dibangun jalan aspal sepanjang 9 kilometer yang menghubungkan desa tersebut dengan jalan poros Ujung Pandang pinrang. Selain dari itu juga terdapat jalan tanah dalam kondisi baik sepanjang 16 kilometer. Sarana perhubungan yang digunakan oleh masyarakat adalah angkutan darat. Untuk lebih jelasnya sarana angkutan darat yang ada di Desa Lanrisang dapat dilihat pada Tabel 11 berikut.

Tabel 11. Jenis dan Jumlah Alat Transfortasi yang ada di Desa Lanrisang, Kecamatan Mattiro Sampe, Kabupaten Pinrang, tahun 1989.

No	Jenis Alat Trasportasi	Jumlah (buah)
1.	Truk	5
2.	Pick up	9
3.	Pete-pete	12
4.	Sepeda motor	123
5.	Sepeda	60
6.	Lain-lain	14

Sumber : Kantor Desa Lanrisang, tahun 1989.

Dari tabel 11 terlihat bahwa alat transportasi yang terbanyak adalah adalah sepeda motor. Jumlah sepeda motor yang ada di desa ini mencapai 123 buah. Kemudian sepeda yang mencapai jumlah 60 buah, pete-pete 12 buah pick up 9 buah dan truk sebanyak 5 buah. Dengan melihat jumlah alat angkut dan sarana jalan yang menghubungkan Desa Lanrisang dengan daerah lain, terutama pusat-pusat kegiatan perekonomian di Sulawesi Selatan, tidak mempunyai kesulitan yang besar.

Dengan ketersediaan sarana transportasi diatas, maka proses pemasaran hasil bumi desa tersebut termasuk komoditi Udang Windu ke daerah-daerah konsumen tidak terlalu menghadapi masalah yang besar. Sehingga udang yang mempunyai sifat mudah rusak (ferishable) dapat dengan cepat diangkut ke-konsumen dalam hal ini perusahaan Cold Storage (eksportir).

(3). Sarana Pendidikan

Sarana pendidikan merupakan kebutuhan mutlak suatu masyarakat yang sudah mempunyai tingkat kesejahteraan yang sudah maju. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut maka di Desa Lanrisang beberapa sarana pendidikan baik yang disediakan oleh Pemerintah maupun swasta, sebagai mana tertera tabel dibawah ini.

Tabel 12. Sarana pendidikan yang ada di Desa Lanrisang, Kecamatan Mattiro Sompe, Kabupaten Pinrang 1990.

Jenis sarana pendidikan	N a m a D u s u n	
	Jampue	Sumpang Saddang
S M P	1	-
S D	3	1
T K	1	-

Sumber : Kantor Desa Lanrisang, tahun 1990.

(4). Sarana kesehatan

Sarana kesehatan merupakan merupakan suatu hal yang sangat diperlukan oleh suatu kelompok masyarakat. Adapun sarana kesehatan yang ada di Desa Lanrisang adalah sebagai berikut; satu buah Puskesmas Pembantu dan tiga buah pos pelayanan terpadu (Pos yandu), yang masing-masing satu buah di Dusun Sumpang Saddang dan dua buah di Dusun Jampue.

(5). Sarana Peribadatan.

Penduduk Desa Lanrisang hampir seluruhnya beragama Islam. Untuk kelancaran peribadatan di desa tersebut, telah

dibangun 5 buah Masjid. Empat buah diantaranya berada di Dusun Jampue dan satu buah di Dusun Sumpang Sadding.

V. HASIL DAN PEMBAHASAN.

5.1. Lembaga Pemasaran Udang

Lembaga pemasaran adalah badan-badan atau perseorangan yang menyelenggarakan kegiatan pemasaran antara pihak petani (produsen) sampai ke pihak konsumen (Perusahaan Cold Storage/Eksportir). Dalam proses pemasaran udang di Desa Lanrisang ada tiga kelompok lembaga yang terlibat yaitu : Petani, pedagang perantara dan perusahaan Cold Storage. Pedagang perantara dalam hal ini adalah pedagang pengumpul, pedagang besar dan koordinator.

5.1.1. Petani Tambak

Petani produsen dalam hal ini adalah petani tambak yang berada di Desa Lanrisang. Mereka membudidayakan udang dengan tujuan komersil (dijual). Jenis udang yang dibudidayakan adalah Udang Windu (Penaeus monodon Fabr). Udang ini sesuai dengan lingkungan tambak, pertumbuhannya cepat, dapat mencapai ukuran besar dan mempunyai nilai ekonomi yang tinggi.

Tujuan seorang petani menjalankan usaha pertaniannya adalah untuk memperoleh kesempatan menyelenggarakan kehidupan yang baik dan dapat membina masa depan yang lebih baik bagi kelangsungan hidup keluarga dan keturunannya (Soehardjo dan Patong, 1982).

Selanjutnya disebutkan bahwa, pengelolaan usaha tani adalah usaha sipetani dalam menentukan, mengorganisasikan

dan mengkoordinasikan faktor-faktor produksi yang bermacam-macam seefektif mungkin, sehingga memberikan hasil yang optimal. Petani dalam pengelolaan usahanya dapat berfungsi sebagai manajer yang juga sekaligus sebagai tenaga kerja.

5.1.2. Pedagang Pengumpul

Lembaga pemasaran ini berada di daerah produsen dan merupakan lembaga yang paling dekat dengan petani. Mereka mengadakan pembelian udang pada gardu-gardu atau dengan mendatangi petani di tambak. Juga kadang kadang pedagang pengumpul yang mengupah para buruh panen untuk mengadakan penangkapan di tambak dengan ketentuan bahwa udang tersebut dijual kepada pedagang pengumpul yang bersangkutan. hal ini tentunya dengan kesepakatan antara petani dan pedagang pengumpul.

Tabel 13. Identifikasi pedagang pengumpul responden di Desa Lanrisang tahun 1990 .

N a m a	Umur (th)	Pendidikan	Lama kerja (th)	Tanggung keluarga (orang)	Pekerjaan lain
Muslimin	35	S M P	7	3	P. Tambak
Paddo	35	S D	8	5	P. Benur
Natsir M	37	S M A	3	3	T. Kayu
Amirullah	24	S M E A	2	-	-
Muh. Yamin	38	S M P	4	5	P. Sawah
Abd. Kadir	35	S M P	4	4	P. kios

Sumber : Data Primer setelah di olah, tahun 1990

Dari tabel tersebut dapat dilihat bahwa umur rata-rata pedagang pengumpul adalah 35 tahun, pendidikan antara lain 3 orang lulusan SMP, satu orang SD dan 2 orang SLA. Lama atau pengalaman sebagai pedagang pengumpul rata-rata 4,7 tahun dan mempunyai pekerjaan lain sebagai petani tambak, pedagang benur, tukang kayu, petani sawah dan pengusaha kioskios.

5.1.3. Pedagang besar

Pedagang besar ini berada di daerah produsen dan ada pula yang bertempat tinggal di desa dan kecamatan lain. Mereka umumnya merupakan pemilik modal yang kuat dan merupakan ponggawa baik petani maupun pedagang pengumpul yang berdomisili di daerah produsen. Mereka mengadakan pembelian di rumah-rumah mereka baik dari petani maupun dari pedagang pengumpul. Mereka tidak terikat pada suatu perusahaan namun mereka aktif menjalin kerja sama dengan beberapa koordinator yang merupakan tempat membonceng dalam penjualan mata niaga mereka.

Tabel 14. Identifikasi pedagang besar (Grosir) responden di Desa Lanrisang, tahun 1990.

N a m a	Umur (th)	Pendidikan	Lama kerja (th)	Tanggung keluarga (orang)	Pekerjaan lain
H.M. Yunus	48	S M P	7	7	P. Benur
Muh Arsyad	40	S M P	8	6	P. Benur
Asikin	50	S M P	5	9	P. kios

Sumber : Data primer setelah diolah, 1990

Dari tabel tersebut dapat dilihat bahwa umur rata-rata pedagang besar (Grosir) adalah 46 tahun, berpendidikan rata-rata SMP, lama atau pengalaman sebagai pedagang besar rata-rata 7 tahun dan mempunyai pekerjaan lain, yakni dua orang merupakan pedagang benur dan satu pengusaha kios.

5.1.4. Koordinator

Lembaga ini berada di daerah produksi dan ada juga yang bertempat tinggal di ibukota Kecamatan Mattiro Sompe. Mereka umumnya merupakan pemilik modal yang kuat dan merupakan ponggawa baik petani maupun pedagang pengumpul yang berdomisili di daerah produksi. Mereka mengadakan pembelian di rumah mereka baik dari petani secara langsung maupun dari pedagang pengumpul.

Mereka mempunyai keterikatan kerja sama dengan pihak perusahaan (Cold Storage). Inilah yang membedakan pedagang besar dengan koordinator, yang mana pedagang besar tidak terikat dengan perusahaan (Cold Storage).

Tabel 15. Identifikasi koordinator (Komisioner) responden di Desa Lanrisang.

N a m a	Umur (th)	Pendidikan	Lama kerja (th)	Tanggung keluarga (orang)	Pekerjaan lain
H. Munira	48	S D	12	8	P. Angkutan
H.A.Hanaping	60	PSFPS	8	7	P. Benur
J. Hartanto	35	S M P	5	18	P. Tambak

Sumber : Data primer setelah diolah, tahun 1990

Dari tabel tersebut dapat dilihat bahwa umur rata-rata koordinator adalah 48 tahun, berpendidikan rata-rata SMP, lama atau pengalaman sebagai koordinator rata-rata 8 tahun dan mempunyai pekerjaan lain yakni: satu sebagai pengusaha angkutan, satu sebagai pedagang benur dan satu sebagai pengusaha tambak.

5.1.5. Perusahaan Cold Storage/Eksportir

Konsumen dalam penelitian ini adalah Perusahaan Cold-Storage yang berada di Desa Lanrisang yakni PT. Dataran Bosowa dan Perusahaan Cold Storage yang ada di Ujung Pandang yakni: PT. Mikase, PT. Marco Piposs dan PT. Bonecom.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 17 berikut

Tabel 16. Identifikasi Perusahaan Cold Storage (konsumen) di Desa Lanrisang dan Ujung Pandang, tahun 1990.

Nama perusahaan	Lama operasi (tahun)	A l a m a t
PT. Dataran Bosowa	1	Desa Lanrisang, Pinrang
PT. Mikase	5	Kel. Kaluku Bodoa, U P
PT. Marco Pipos	10	Kel. Mattoanging, U P
PT. Bonecom	11	Kel. Mattoanging, U P

Sumber : Data primer setelah diolah, tahun 1990.

Konsumen dalam hal ini mempunyai lama operasi yang berbeda-beda. PT. Dataran Bosowa di Desa Lanrisang (Cold Storage Unit II) mempunyai lama operasi yang masih baru dan dapat disimpulkan bahwa perusahaan ini baru mengadakan pembelian pada musim panen tahun 1990.

Lain halnya dengan Perusahaan Cold Storage yang berlokasi di Ujung Pandang, yaitu: PT. Mitra Kartika Sejati (Mikase) yang telah beroperasi selama 5 tahun, PT. Marcopiposs 10 tahun dan PT. Bonecom 11 tahun.

Perusahaan Cold Storage dalam hal ini merupakan konsumen perantara. Di dalam perusahaan, udang diolah dan dibekukan dengan menggunakan kontak freezer kemudian dipak. Satu pak kecil (Inner karton) berisi 1,8 kg, selanjutnya enam inner karton dimasukkan ke dalam dus yang disebut Master karton atau 10,8 kg. Udang yang telah dipak disimpan di dalam ruangan Cold Storage untuk menunggu pengiriman ke negara tujuan.

5.2. Saluran Pemasaran

Arus pergerakan barang dari produsen ke konsumen merupakan jasa lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat didalamnya. Dengan demikian, lembaga-lembaga pemasaran ini adalah merupakan saluran pergerakan atau badan-badan perantara dari barang-barang yang diperdagangkan.

Saluran pemasaran udang di Desa Lanrisang adalah sebagai berikut :

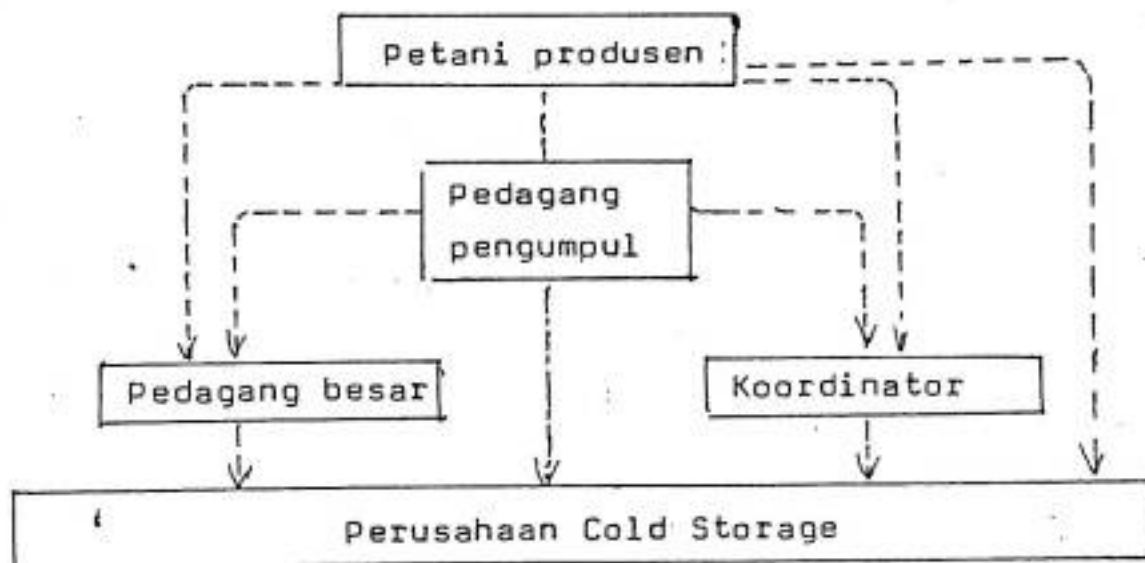
- Saluran 1 : Petani -----> Pedagang pengumpul ----->
Koordinator -----> Cold Storage.
- Saluran 2 : Petani -----> Pedagang pengumpul ----->
Pedagang besar -----> Cold Storage.
- Saluran 3 : Petani -----> Koordinator ----->
Cold Storage.

Saluran 4 : Petani -----> Pedagang besar ----->
Cold Storage.

Saluran 5 : Petani -----> Pedagang pengumpul ----->
Cold Storage.

Saluran 6 : Petani -----> Cold Storage.

Skema : Rantai pemasaran Udang Windu dari petani sampai Cold Storage di Desa Lanrisang, Kecamatan Mattiro Sompe, Kabupaten Pinrang.



Setelah dianalisa ternyata rata-rata volume udang yang dijual petani ke pedagang pengumpul adalah 645 Kg atau 50 % ke pedagang besar 129 Kg atau 10 %, ke koordinator 192 Kg atau 15 % dan langsung ke Cold Storage 321 Kg atau 25 %.

Jumlah pedagang pengumpul yang menjual mata dagangannya ke pedagang besar dan koordinator masing-masing dua orang, satu orang pedagang pengumpul memboncen pada koordinator dan satu orang lagi menjual udangnya ke Cold Storage.

5.3. Proses Pembelian dan Penjualan Udang

5.3.1. Penjualan oleh petani

Petani menjual hasil produksinya kepada pedagang pengumpul, pedagang besar, koordinator dan perusahaan Cold Storage. Cara panen yang dilakukan petani ada dua yaitu :

- (a). Panen selektif yaitu panen yang dilakukan dengan menangkap udang secara bertahap. Udang yang ditangkap hanya yang memenuhi syarat ekonomi atau ukuran pasar.
- (b). Panen total yaitu panen yang dilakukan dengan menangkap seluruh udang yang ada di tambak.

Penangkapan udang dilakukan dengan menggunakan jaring, jala, salakka dan dengan menggunakan tangan (oleh pakaremo). Penangkapan dengan jaring, jala dan tangan dilakukan pada siang hari dan salakka pada malam hari.

Dalam penjualan hasil produksinya, petani umumnya mendatangi atau didatangi oleh pedagang pengumpul terutama jika hasil tangkapan hanya beberapa kilogram. Jika jumlah tangkapan cukup banyak (10 kg keatas) maka petani cenderung mencari pembeli yang dianggap melakukan pembelian dengan harga yang lebih tinggi misalnya ke pedagang besar, koordinator atau langsung ke Cold Storage.

Ada juga petani yang tidak bebas menjual produksinya karna adanya keterikatan dengan pihak pedagang atau koordinator. Hal ini biasanya karna petani telah terikat utang sehingga petani diharuskan untuk menjual produksi udangnya pada pedagang atau koordinator yang bersangkutan.

Pada penjualan udang tidak dilakukan penyortiran, sehingga pedagang membeli udang dengan sistim pukul rata atau perkiraan. Udang yang besar dan yang kecil bercampur menjadi satu.

5.3.2. Pembelian dan Penjualan Oleh Pedagang Pengumpul.

Sejak dari pagi hari pedagang pengumpul sudah siap menunggu petani membawa udangnya. Pedagang pengumpul mengadakan pembelian mulai dari pagi hari hingga sore hari pada gardu atau di rumah mereka.

Udang yang telah dibeli dari petani dicuci kemudian dimasukkan kedalam peti yang berisi pecahan-pecahan es atau air es kemudian ditutup rapat-rapat. Pedagang pengumpul menyimpan udangnya selama satu hari atau sehari semalam sambil mengadakan kontak dengan pedagang besar atau koordinator untuk mengadakan transaksi jual beli.

Sistem pembayaran dari pedagang pengumpul adalah tunai. Cara penjualan pedagang pengumpul adalah dengan menghubungi terlebih dahulu pedagang besar atau koordinator kemudian didatangi oleh pedagang besar atau koordinator untuk membicarakan penentuan harga. Jika harga cocok, maka terjadilah transaksi. Penjualan disini juga dengan sistim pukul rata. Kemudian udang dimasukkan kedalam keranjang rotan untuk diangkut dengan motor ke tempat pedagang besar atau koordinator. Jika penjualan dilakukan pada Cold Storage maka udang disortir kedalam beberapa kelas kemudian dibayar oleh pihak perusahaan Cold Storage. Dalam penjualan ini baik kepada

pedagang besar, koordinator atau Cold Storage, pedagang pengumpul mendapatkan premi sebanyak Rp 100/kg udang.

5.3.3. Pembelian dan Penjualan Oleh Pedagang Besar

Pedagang besar membeli udang dari pedagang pengumpul dan petani. Udang yang dibeli dicuci, kemudian dimasukkan kedalam peti yang berkapasitas 40 - 50 kilogram. Udang tersebut disusun secara berlapis-lapis dan tiap lapisan diberi pecahan es kemudian ditutup rapat-rapat. Selanjutnya udang diangkut ke perusahaan Cold Storage untuk dijual. Dalam penjualan tersebut, pedagang besar membonceng kepada koordinator. Koordinator dalam hal ini mendapat premi sebanyak Rp 100/kilogram, sedangkan pedagang besar mendapat premi sebanyak Rp 200/kilogram.

Sistem pembayaran umumnya tunai, kecuali jika ada perjanjian sebelumnya atau volume udang besar, pembayaran dapat dilakukan setelah pedagang pulang dari Ujung Pandang. Pembelian udang sepertihalnya pada pedagang pengumpul yaitu sistem tembak rata.

Pedagang besar aktif menjalin kerja sama dengan koordinator karna koordinator merupakan tempat membonceng dalam penjualan mata dagangan mereka. Mereka dapat dengan mudah udangnya dari perusahaan satu ke perusahaan lain karna mereka tidak mempunyai keterikatan dengan pihak perusahaan Cold Storage. Mereka berusaha selalu mencari Cold Storage yang mempunyai harga pembelian yang lebih tinggi.

5.3.4. Pembelian dan Penjualan Oleh Koordinator

Koordinator membeli udang dari petani dan pedagang pengumpul. Udang yang telah dibeli dicuci, kemudian dimasukkan ke dalam peti yang berkapasitas 40 - 50 kilogram. Udang disusun secara berlapis-lapis dan setiap lapis diberi pecahan es kemudian ditutup rapat-rapat.

Sistem pembayaran dari koordinator umumnya adalah kontan terutama jika volume udang kecil, sedangkan jika volume udang besar biasanya dibayar setelah udang terjual.

Rata-rata penyaluran udang koordinator ke Cold Storage 4 kali dalam seminggu. Untuk satu kali pengangkutan antara 10 - 12 peti atau kurang lebih 90.000 kilogram atau 90 ton dalam setahun.

Udang sebelum dibayar oleh perusahaan disortir ke dalam beberapa kelas untuk selanjutnya ditentukan harga udang sesuai size dan massanya. Selain dari keuntungan hasil penjualan, koordinator juga mendapat premi sebanyak Rp.300/kg udang, yaitu premi koordinator Rp 100/kg, premi es Rp 100 setiap satu kilogram dan premi angkutan Rp 100/kg udang.

5.3.5. Mekanisme Penentuan Harga ✓

Pedagang pengumpul menentukan harga udang dengan sistem pukul rata, tanpa sortir, hanya memperkirakan kelas udang dengan menimbang berapa banyak ekor udang dalam 1 kg. kemudian harga ditentukan oleh pedagang pengumpul. Demikian pula koordinator dan pedagang besar menentukan harga

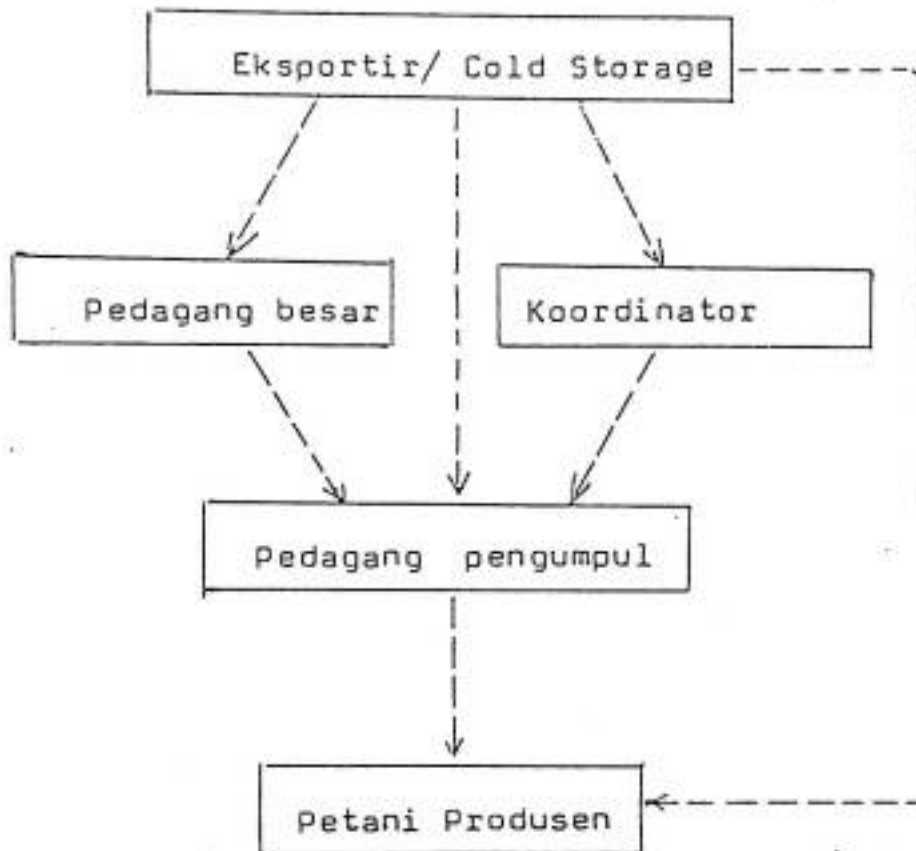
udang sama dengan pedagang pengumpul. (Patokan harga udang menurut kelasnya, ditentukan oleh perusahaan Cold Storage di Desa Lanrisang dan Ujung Pandang.

Kenaikan harga tidak diberi tahuhan sebelumnya kepada koordinator, tapi penurunan harga diberitahukan 5 - 7 hari sebelumnya, untuk pemberitahuan selanjutnya kepada pedagang pengumpul dan petani. Jika perusahaan kekurangan stok dan produksi melimpah maka melalui koordinator harga dinaikkan untuk merangsang volume pembelian. Dengan sendirinya panen petani menjadi lebih besar dan udang yang dikumpulkan oleh koordinator menjadi lebih besar.

Apabila harga tidak dapat dikendalikan maka Asosiasi Pengusaha Cold Storage Indonesia (APCI) segera turun tangan untuk mengadakan rapat kembali dalam menetralsir harga. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada skema mekanisme penentuan harga Udang Windu di Desa Lanrisang, Kecamatan Mattiro Sompe, Kabupaten Pinrang.

Dari skema menunjukkan bahwa mekanisme penentuan harga udang ditentukan oleh pengusaha Cold Storage, kemudian koordinator dan pedagang besar menentukan harga pembelian kepada pedagang pengumpul dan petani produsen berdasarkan harga patokan dari perusahaan Cold Storage. Pedagang pengumpul menentukan harga pembelian kepada petani berdasarkan harga dari koordinator atau dari pedagang besar. Jadi petani hanya menunggu harga yang ditentukan oleh lembaga yang terlibat dalam proses pemasaran.

Skema mekanisme penentuan harga Udang Windu di Desa Lanri-
sang, Kecamatan Mattiro Sompe, Kab. Pinrang, tahun
1990.



Keterangan :

-----> : Jalur kebijaksanaan harga

5.4. Analisa Biaya, Margin, Keuntungan dan Efisiensi.

5.4.1. Biaya

(1). Petani

Biaya memegang peranan penting dalam pengambilan keputusan dalam berusaha tani. Besarnya biaya yang akan dikeluarkan untuk memproduksi suatu barang, menentukan besarnya harga pokok dari suatu barang yang akan dipasarkan. Biaya yang dikeluarkan petani dalam proses produksi adalah penyusutan alat, kontrak tambak, pengadaan saprodi, pajak, biaya operasional dan lain-lain.

Sesuai dengan hasil analisa, biaya rata-rata yang dikeluarkan petani dalam proses produksi yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap rata-rata Rp 4.389.092,- dan biaya variabel rata-rata Rp 3.238.853,-. Biaya total rata-rata petani adalah Rp 7.627.945,- dengan produksi udang rata-rata 1.287,3 kg/petani dan ikan bandeng 1661 kg/petani.

Besarnya nilai hasil penjualan udang adalah sebanyak Rp 12.740.290,- dan ikan bandeng adalah Rp 2.499.925,- atau harga rata-rata udang adalah Rp 9.897,-/kg dan ikan bandeng Rp 1.505,-/kg

Setelah dikalkulasi, ternyata biaya produksi yang juga merupakan harga pokok pada tingkat petani, yaitu udang Rp 6.069.029,- dan ikan bandeng Rp 1.458.916,- atau masing-masing Rp 4.715,-/kg udang dan Rp 878,-/kg ikan bandeng.

(2).

(2). Pedagang Pengumpul

Biaya dan harga pokok merupakan faktor mutlak yang harus diperhatikan oleh lembaga pemasaran dalam menentukan besarnya harga pembelian dan harga penjualan. Biaya yang dikeluarkan pedagang pengumpul dalam aktifitasnya adalah seperti tertera pada tabel berikut.

Tabel 17. Rata-rata biaya pemasaran udang yang dikeluarkan pedagang pengumpul selama tahun 1990, di Desa Lanrisang, Kecamatan Mattiro Sompe, Kab. Pinrang.

No.	Jenis Biaya	Nilai (Rp)	Persen (%)
1.	Biaya penyusutan alat	568.417,-	25,87
2.	Biaya transportasi	170.800,-	7,91
3.	Pajak kendaraan	39.167,-	0,81
4.	Biaya Pengawetan	1.390.080,-	64,41
	Jumlah	2.156.464,-	100,00

Sumber : Data primer setelah diolah, tahun 1990.

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa rata-rata biaya yang dikeluarkan pedagang pengumpul terdiri atas biaya penyusutan alat Rp 568.417,-/tahun, atau 25,87 persen, biaya transportasi Rp 170.800,-/tahun atau 7,91 persen, pajak kendaraan Rp 39.167,-/tahun atau 0,81 persen dan biaya pengawetan sebesar Rp 1.390.080,-/tahun atau 64,41 persen. Total biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul rata-rata sebesar Rp 2.156.464,-/tahun. Volume udang yang dibeli rata-rata 18.633kg/tahun. Jadi biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul rata-rata Rp 116,-/kg.

Harga pokok adalah harga pembelian ditamba biaya pemasaran yaitu Rp 9.568,- + Rp 116,- = Rp 9.684,-/kg.

(3). Pedagang Besar

Udang yang telah dibeli, dicuci kemudian disusun secara berlapis-lapis didalam peti. Setiap lapisan diberi pecahan es. Peti-peti yang telah penuh ditutup rapat dan disimpan sementara untuk selanjutnya dijual ke Cold Storage. Setiap peti berisi udang antara 40 - 50 kg udang. Adapun es yang digunakan rata-rata 2 balok/peti udang.

Biaya yang dikeluarkan oleh pedagang besar dalam aktifitas usahanya seperti tertera pada tabel berikut.

Tabel 18. Rata-rata biaya pemasaran udang dikeluarkan oleh pedagang besar di Desa Larisang, Kecamatan Matiro Sompe, Kabupaten Pinrang.

No.	Jenis Biaya	Nilai (Rp)	Persen (%)
1.	Biaya penyusutan alat	2.466.000,-	16,08
2.	Biaya transportasi	6.183.333,-	40,31
3.	Gaji sopir dan karnet	900.000,-	5,87
4.	Biaya buruh	397.583,-	2,89
5.	Pajak kendaraan	143.333,-	0,93
6.	Pengawetan	5.247.800,-	34,21
Jumlah		15.338.050,-	100,00

Sumber : Data primer setelah diolah tahun 1990.

Biaya penyusutan alat rata-rata Rp 2.466.000,-/tahun. Biaya transportasi rata-rata Rp 6.183.333,-/tahun, gaji sopir dan karnet rata-rata Rp 900.000,-/tahun, biaya buruh rata-rata Rp 397.587,-/tahun. Pajak kendaraan rata-rata Rp 143.333,-/tahun dan biaya pengawetan Rp 5.247.800,-/th. Dengan demikian maka total biaya rata-rata yang dikeluarkan

dikeluarkan pedagang besar adalah Rp 15.338.050,-/tahun.

Volume udang yang dibeli rata-rata 79.517 kg sehingga biaya pemasaran pedagang besar rata-rata Rp 193,-/kg.

Harga pokok pada tingkat pedagang besar ada dua macam yaitu harga pokok udang yang langsung dibeli dari petani dan harga pokok udang yang dibeli dari pedagang pengumpul. Harga pokok udang yang dibeli dari petani rata-rata $Rp\ 9.566 + Rp\ 193 = Rp\ 9.759,-/kg$. Udang yang dibeli dari pedagang pengumpul rata-rata $Rp\ 10.221 + Rp\ 193 = Rp\ 10.414,-/kilogram$.

(4). Koordinator

Koordinator seperti halnya pedagang besar selain membeli udang langsung dari petani juga membeli udang dari pedagang pengumpul.

Adapun biaya biaya yang dikeluarkan oleh koordinator dalam pengelolaan usahanya seperti tertera pada tabel di bawah ini.

Tabel 19. Rata-rata biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh Koordinator di Desa Lanrisang, Kecamatan Mattiro Sompe, Kabupaten Pinrang.

No.	Jenis Biaya	Nilai (Rp)	Persen (%)
1.	Penyusutan alat	4.118.000,-	22,58
2.	Biaya transportasi	5.153.333,-	28,26
3.	Gaji Sopir dan Karnet	1.400.000,-	7,68
4.	Biaya buruh	519.000,-	2,85
5.	Pajak kendaraan	196.667,-	1,08
6.	Biaya pengawetan	6.850.800,-	37,56
Jumlah		18.237.800,-	100,00

Sumber : Data primer setelah diolah tahun 1990.

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa biaya rata-rata yang dikeluarkan oleh koordinator yaitu nilai penyusutan alat Rp 4.118.000,- atau 22,58 persen, biaya transportasi Rp 5.153.333,- atau 28,58 persen, gaji sopir dan karnet Rp 1.400.000,- atau 7,68 persen, biaya buruh sebesar Rp 519.000,- atau 2,85 persen. Pajak kendaraan sebesar Rp 196.667,- atau 1,08 persen dan biaya pengawetan atau pengesan rata-rata Rp 6.850.800,- atau 37,56 persen. Total biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh koordinator rata-rata Rp 18.237.800,-/tahun.

Volume rata-rata pembelian koordinator 103.800kg/tahun. Sehingga biaya rata-rata yang dikeluarkan koordinator dalam pemasaran adalah Rp 176,-/kg udang.

Udang yang dibeli oleh koordinator berasal dari petani dan pedagang pengumpul sehingga harga pokok udang yang di - beli oleh koordinator ada dua macam. Harga pokok udang yang berasal dari petani adalah harga pembelian di tamba biaya pemasaran. Harga pembelian pada petani rata-rata Rp 9.566,- setiap kilogram sehingga harga pokok adalah Rp 9.742,-/kg. Harga pokok udang yang berasal dari tangan pedagang pengumpul adalah harga penjualan pedagang pengumpul, ditamba biaya pemasaran perkilogram pada koordinator atau Rp 10.121 + Rp 176,- = Rp 10.297,-/kg.

5.4.2. Margin

Margin adalah selisih antara harga pembelian dan harga penjualan. Harga yang diterima petani rata-rata sebesar Rp 9.897,-. Adapun tempat penjualan produksi petani yaitu pedagang pengumpul, pedagang besar, koordinator bahkan langsung ke Cold Storage.

Harga pembelian lembaga pemasaran relatif seragam yaitu pedagang pengumpul Rp 9.568,-/kg, pedagang besar Rp 9.566,-/kilogram, koordinator Rp 9.566,-/kg. Pedagang pengumpul memperoleh harga pembelian khusus dari pedagang besar dan koordinator serta Cold Storage yaitu Rp 9.121,-/kg ditamba premi sebesar Rp 100,-/kg udang atau total Rp 9.221,-/kg.

Harga penjualan lembaga pemasaran yaitu pedagang pengumpul Rp 10.221,-/kg termasuk premi, petani mengikuti harga pembelian lembaga perantara dan Cold Storage. Penjualan ke pedagang pengumpul Rp 9.568,-/kg, ke pedagang besar dan koordinator Rp 9.566,-/kg. jika dijual ke Cold Storage petani memperoleh harga Rp 10.121,-/kg.

Dari uraian diatas dapat diketahui margin pada lembaga pemasaran pada setiap saluran pemasaran yang menyalurkan udang dari sentra-sentra produksi ke Cold Storage yang merupakan konsumen dalam rantai pemasaran udang di Desa Lanrisang ini. Konsumen dalam hal ini adalah Cold Storage yang ada di Desa Lanrisang sendiri yaitu PT. Dataran Bosowa dan Cold Storage yang ada di Ujung Pandang yaitu PT. Mitra Kartika Sejati, PT. Bonecom dan PT. Marco Piposs.

Adapun margin lembaga pemasaran dari masing-masing saluran pemasaran udang di Desa Lanrisang seperti tertera pada tabel di bawah ini.

Tabel 20. Margin lembaga pemasaran udang windu di Desa Lanrisang, Kec. Mattiro Sompe, Kab. Pinrang.

Saluran	Lembaga Pemasaran	Margin Lembaga Pemasaran (Rp)/kg	Mark up (%)
1.	Pedagang pengumpul	655	60
	Koordinator	437	40
2.	Pedagang pengumpul	655	66
	Pedagang besar	337	34
3.	Pedagang pengumpul	655	100
4.	Koordinator	1.092	100
5.	Pedagang besar	992	100
6.	-	-	-

Sumber : Data primer setelah diolah tahun 1990.

Dari tabel diatas terlihat bahwa margin pemasaran tertinggi diperoleh koordinator pada saluran keempat yaitu Rp 1.092,-/kg kemudian pedagang besar pada saluran kelima yaitu Rp 992,-/kg. Urutan berikutnya atau ketiga oleh pedagang pengumpul yaitu Rp 655,-/kg. Urutan keempat oleh koordinator pada saluran pertama yaitu Rp 437,-/kg. Urutan ke lima diperoleh pedagang besar pada saluran kedua yaitu Rp 337,-/kg. Pada saluran ke enam tidak ada margin pemasaran karna petani menjual sendiri produksinya kepada perusahaan kold storage.

5.4.3. Keuntungan

Keuntungan adalah kelebihan harga jual dari harga pembelian dan biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses pemasaran atau kelebihan harga jual dari harga pokok komo-
diti yang diperdagangkan. Kelebihan ini merupakan imbalan jasa dari konsumen dalam pengadaan komoditi tersebut.

Tabel 21. Keuntungan lembaga pemasaran udang windu di Desa Lanrisang, Kecamatan Mattiro Sompe, Kab. Pinrang.

Saluran Lembaga Pemasaran	Keuntungan/kg (Rp)	Persen (%)
1. Pedagang Pengumpul	537,-	63
Koordinator	261,-	37
2. Pedagang Pengumpul	537,-	75
Pedagang besar	144,-	25
3. Pedagang pengumpul	537,-	100
4. Koordinator	916,-	100
5. Pedagang Besar	799,-	100
6. Petani (Produsen)	5.182,-	100

Sumber : Data primer setelah diolah tahun 1990

Dari tabel tersebut dapat dilihat bahwa keuntungan terbesar pedagang perantara diperoleh koordinator pada saluran ke empat yaitu Rp 916,-/kg atau 100 persen. Urutan kedua diperoleh pedagang besar pada saluran kelima Rp 799,-/kg. urutan ketiga ditempati oleh pedagang pengumpul pada saluran pertama, kedua dan ketiga yaitu Rp 537,-/kg. Pada saluran pertama merupakan 63 persen dari keuntungan lembaga pemasaran, pada saluran kedua merupakan 75 persen dan pada saluran ke -

tiga merupakan 100 persen dari keuntungan lembaga pemasaran. Urutan keempat diperoleh koordinator pada saluran pertama yaitu Rp 261,-/kg atau 37 persen dari keuntungan lembaga pemasaran. Urutan kelima diperoleh pedagang besar pada saluran kedua yaitu Rp 144,-/kg atau 25 persen dari keuntungan lembaga pemasaran.

Keuntungan yang tertinggi diperoleh petani namun lembaga ini selain melaksanakan fungsi pemasaran juga melaksanakan fungsi produksi. Nilai hasil penjualan petani rata-rata adalah 9.897,-/kg dengan biaya produksi rata-rata Rp 4.943,-/kg, maka keuntungan adalah Rp 4.954,-/kg. Harga ini termasuk udang yang dijual ke Cold Storage secara langsung maupun kepada pedagang perantara.

5.4.4. Efisiensi Saluran Pemasaran

Suatu sistem pemasaran efisien dalam menyalurkan barang jika lembaga pemasaran dan konsumen memperoleh mamfaat dan kepuasan sesuai dengan proporsinya atau memperoleh keuntungan yang adil.

Tujuan pemasaran adalah mengalokasikan barang yang di produksi oleh produsen kelokasi produk tersebut dibutuhkan sekaligus memberikan kepuasan kepada lembaga yang terlibat dalam pemasaran. Sedangkan efisiensi pemasaran bertujuan untuk memberikan keuntungan yang wajar kepada lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran.

Dari uraian sebelumnya dapat dilihat bahwa saluran pemasaran yang paling efisien adalah saluran keenam dengan harga transaksi Rp 10.121,-/kg. Harga ini merupakan harga penjualan tertinggi pada petani dan merupakan harga terendah dalam pembelian oleh Cold Storage sehingga kepuasan tertinggi dicapai pada saluran ini. Urutan kedua pada saluran keempat dengan keuntungan koordinator Rp 916,-/kg dengan harga pembelian Rp 9.566,-/kg dan harga penjualan sebesar Rp 10.658,-. Urutan ketiga adalah saluran ketiga dengan keuntungan pedagang pengumpul Rp 655,-/kg, harga pembelian Rp 9.568,-/kg, harga penjualan Rp 10.221,-/kg dengan biaya pemasaran Rp 117,-/kg. Urutan keempat adalah saluran kelima dengan keuntungan pedagang besar Rp 799,-/kg, harga pembelian Rp 9.566,-/kg, harga penjualan Rp 10.558,-/kg.

Saluran pertama dan kedua tidak efisien karna lembaga pemasaran tidak memperoleh sesuai dengan proporsinya dalam pemasaran. Pedagang pengumpul yang mengeluarkan biaya pemasaran hanya Rp 117,-/kg memperoleh keuntungan sebesar Rp 438,-/kg, sedangkan pedagang besar dan koordinator yang mengeluarkan biaya pemasaran masing-masing Rp 192,-/kg dan Rp 176,-/kg hanya memperoleh keuntungan masing-masing hanya Rp 144,-/kg dan Rp 261,-/kg.

Dari uraian sebelumnya dapat dilihat bahwa saluran pemasaran yang ada di Desa Lanrisang bukan hanya saluran pemasaran yang pendek namun sangat bermacam-macam mulai dari yang pendek sampai yang panjang sehingga walaupun saluran yang pendek ternyata efisien, hipotesis tetap tidak berlaku.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

- (1). Sistem pemasaran udang di Desa Lanrisang mempunyai enam saluran yaitu:
 - a. Petani ----- Pedagang pengumpul -----
Koordinator ----- Cold Storage.
 - b. Petani ----- Pedagang pengumpul -----
Pedagang besar ----- Cold Storage.
 - c. Petani ----- Pedagang pengumpul -----
Cold Storage.
 - d. Petani ----- Koordinator ----- Cold
Storage.
 - e. Petani ----- Pedagang besar ----- Cold
Storage.
 - f. Petani ----- Cold Storage.
- (2). Harga pembelian udang yang diterima petani di Desa Lanrisang setiap kilogram dari lembaga pemasaran yang ada relatif sama, baik pedagang pengumpul, pedagang besar dan koordinator. Harga pembelian pedagang pengumpul Rp 9.568,-/kg, Pedagang besar Rp 9.566,-/kg dan Koordinator Rp 9.566,-/kg.
- (3). Pedagang pengumpul dalam penjualan udangnya mendapat harga khusus dari pedagang besar dan koordinator atau dari Cold Storage. Kebijakan ini diberikan agar mereka selalu bersedia menjual udangnya kepada lembaga yang memberinya harga khusus.

- (4). Keuntungan yang diterima lembaga pemasaran udang di Desa Lanrisang:
- a. Petani Rp 5.182,-/kg.
 - b. Pedagang pengumpul Rp 537,-/kg.
 - c. Pedagang besar Rp 144,-/kg pada saluran kedua dan Rp 799,-/kg pada saluran kelima.
 - d. Koordinator Rp 261,-/kg pada saluran pertama dan Rp 916,-/kg pada saluran keempat.
- (5). Mekanisme penentuan harga udang ditentukan oleh perusahaan Cold Storage. Perusahaan Cold Storage menentukan harga patokan pada koordinator dan pedagang besar, selanjutnya koordinator menentukan harga patokan kepada pedagang pengumpul untuk selanjutnya kepada petani. Ada pula penentuan harga patokan langsung dari pedagang besar dan koordinator kepada petani bahkan dari perusahaan Cold Storage langsung kepada petani.
- (6). Sistem pemasaran udang di Desa Lanrisang terdiri atas enam macam saluran yang terdiri dari saluran pemasaran yang pendek dan panjang.
- (7). Saluran pemasaran yang pendek cukup efisien sedangkan saluran pemasaran yang panjang tidak efisien karena lembaga pemasaran tidak memperoleh keuntungan sesuai dengan proforsinya.

6.2. Saran

- (1). Petani produsen dalam hal ini hendaknya selalu menyisakan sebagian dari penghasilannya untuk dijadikan modal pada musim yang akan datang. Hal ini bertujuan untuk menghindarkan petani dari lilitan utang yang pada akhirnya mengikat petani dalam penjualan produksinya.
- (2). Koprasi Unit Desa (KUD) Lanrisang hendaknya memainkan peranan yang lebih besar termasuk penyediaan sarana produksi sampai pemasaran yang pada akhirnya memperbaiki "Bargaining position" petani.
- (3). Pemerintah daerah dalam hal ini Dines Perikanan dan instansi terkait lainnya perlu melakukan pembinaan kepada petani untuk meningkatkan kemampuan manajemen pengelolaan tambak untuk lebih meningkatkan produktivitas karena sampai saat ini masih rendah.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim, 1987. Pidato Menteri Muda Urusan Peningkatan Produksi Peternakan dan Perikanan. Pedoman Rakyat, 5 April 1987. Ujung Pandang.
- _____, 1988. Garis Besar Haluan Negara (GBHN), Pola Umum Repelita Kelima, Arah dan Kebijakan Pembangunan Pertanian. Jakarta.
- Encarnation, E.N., 1982. Aquakulture Economics Abstracts. South East Asian Regional Centre For Graduate Study and Research in Agriculture (Searca), College, Laguna, Phillipines.
- Hamid, A.K., 1984. Tataniaga Pertanian. Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin. Ujung Pandang.
- Hanafiah, A.M dan A.M. Saepuddin., 1983. Tataniaga Hasil Perikanan. Penerbit Universitas Indonesia (UI Press). Jakarta.
- ✓ Karta Saputra, 1986. Marketing Produk Pertanian dan Industri. PT. Bina Aksara. Jakarta.
- Kunju, M.M, 1978. Taxonomi and Distribution of Cultivable Prawn. Summer Institution in Breeding and Rearing of Marine Prawn. Central Marine Fisheries Research Institut (CMFRI). Special Publication No. 3. India.
- Mosher, A.T., 1978. Menggerakkan dan Membangun Pertanian Penerbit CV. Yasaguna. Jakarta.
- ✓ Mubyarto, 1983. Pengantar Ekonomi Pertanian. Lembaga Penelitian, Pendidikan dan Penerangan Ekonomi dan Sosial (LP3 ES). Jakarta.
- Mudjiman, A. dan R. Suyanto., 1989. Budidaya Udang Windu. Penerbit PT. Penebar Swadaya.
- Murtidjo, B.A., 1988. Tambak Air Payau, Budidaya Udang dan Bandeng. Penerbit PT. Kanisius. Yogyakarta.
- Nessa, M.N dan R. Syamsuddin., 1986. Budidaya Air Payau. Lembaga Penerbitan Universitas Hasanuddin (LEPHAS). Ujung Pandang.

- NitiseMITO, 1981. Azas-Azas Marketing. Penerbit PT. Galia Indonesia. Jakarta.
- Lubis Rusdian. dkk., 1987. Laporan Study Kasus Analisa Sosio Ekonomi Produksi dan Pemasaran Udang Sulawesi Selatan, tahun 1986/1987. Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin, Ujung Pandang.
- Saeffuddin, A.M., 1984. Harga dan Margin Pemasaran, Penerbit Universitas Ibnu Khaldun. Bogor.
- Soehardjo dan D. Patong., 1983. Sendi-Sendi Pokok Ilmu Usaha Tani. Lembaga Penerbitan Universitas Hasanuddin (LEPHAS). Ujung Pandang.
- Tadjang, H.L dan S. Manddung., 1986. Dasar-Dasar Klimatologi Pertanian. Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin. Ujung Pandang.
- Winardi, 1979. Azas-Azas Marketing. Penerbit PT. Alumni. Bandung.

L A M P I R A N

Lampiran 1. Biaya dan pendapatan rata-rata petani tambak di Desa Larisang, Kecamatan Mattiro Sompe, Kabupaten Pinarang, tahun 1989/1990.

No.	Uraian	Satuan Fisik	Nilai (Rp)
1.	Luas tambak rata-rata (ha)		
2.	<u>Biaya tetap :</u>		
	a. Nilai penyusutan alat	3,42	384.317,-
	b. Kredit		219.957,-
	c. Kontrak/th		2.045.030,-
	d. Biaya operasional		1.554.206,-
	e. Pajak/th		85.582,-
			<u>4.389.092,-</u>
3.	<u>Biaya variabel :</u>		
	a. Pestisida		50.722,-
	b. Pupuk :		
	- Urea		52.555,-
	- TSP, ZA dan lain-lain		61.137,-
	c. Kapur		11.666,-
	d. Makanan (pakan) :		
	- Makanan buatan		69.146,-
	- Makanan lain		153.514,-
	e. Benur	103,212	2.269.587,-
	f. Nener	11,248	550.473,-
			<u>3.228.853,-</u>
4.	<u>Produksi :</u>		
	a. Udang (kg)	1.287,3	12.740.290,-
	b. Bandeng (kg)	1.661	2.499.925,-
			<u>15.240.215,-</u>
5.	Biaya-produksi total		7.927.945,-
6.	Pendapatan total		7.612.270,-
8.	Harga penjualan rata-rata :		
	a. Udang (Rp)		9.697,-
	b. Bandeng (Rp)		1.505,-

Sumber : Data primer setelah di olah, tahun 1990

Di Desa Lirisang, Kecamatan Mattiro Sempu, Kabupaten Pinrang, Tahun 1969/1970.

No.	Uraian	Hasil lain	Pada	Salah Panchajana	And Kolah	Kab. Tombo	Abat. Kadif
1.	Persediaan (kg)	20.400	15.050	13.600	19.200	17.800	21.200
2.	Harga rata-rata (Rp)	9.505,-	9.637,-	9.539,-	9.756,-	9.653,-	9.509,-
3.	Uraian (kg)	135.136.000,-	169.076.000,-	175.517.000,-	177.527.000,-	166.352.000,-	203.205.000,-
4.	Penjualan (kg)	29.360	15.020	10.300	10.150	17.760	21.100
5.	Harga rata-rata (Rp)	10.125,-	10.100,-	10.050,-	10.350,-	10.000,-	10.100,-
6.	Uraian (Rp)	296.553.000,-	159.530.000,-	104.920.000,-	106.370.000,-	178.000.000,-	214.120.000,-
7.	Kesuntungan penjualan (Rp)	11.3.6.600,-	9.633.600,-	9.602.600,-	10.807.000,-	9.647.600,-	10.035.000,-
8.	P r e m i (Rp)	2.000.000,-	1.500.000,-	1.040.000,-	1.020.000,-	1.700.000,-	2.120.000,-
9.	Biaya tetap (Rp)	1.605.900,-	622.000,-	547.750,-	623.600,-	681.300,-	494.250,-
10.	Biaya Variabel (Rp)	2.642.500,-	1.083.000,-	1.055.000,-	-	1.960.000,-	-
11.	Biaya total (Rp)	4.248.400,-	1.705.000,-	2.602.750,-	623.600,-	2.641.300,-	494.250,-
12.	Kesuntungan (Rp)	7.171.700,-	7.630.600,-	6.999.650,-	10.223.600,-	7.006.300,-	10.360.750,-
13.	Kesuntungan total (Rp)	9.211.700,-	9.010.600,-	8.039.650,-	12.043.600,-	8.706.300,-	12.460.750,-
14.	Kesuntungan/ha (Rp)	65,-	570,-	600,-	600,-	656,-	500,-

Sumber : Data primer setelah diolah, tahun 1970.

Lampiran 5. Biaya dan pendapatan produksi benur di Desa Luragung, Kecamatan Pakel, Kabupaten Malang 1989/1990.

No.	H r a n	U. M. Yunus	M. Arsyad	Asikin
1. Biaya tetap :				
a. Nilai penyusutan				
-	Mobil	1.200.000,-	800.000,-	1.000.000,-
-	Jepeda motor	150.000,-	100.000,-	130.000,-
-	Peti kayu	525.000,-	700.000,-	612.500,-
-	Keranjang rotan	10.000,-	12.500,-	15.000,-
-	Keranjang plastik	20.000,-	24.000,-	24.000,-
-	Meja sortir	40.000,-	40.000,-	40.000,-
-	Timbangan	10.000,-	10.000,-	15.000,-
-	Ember	20.000,-	16.000,-	12.000,-
b.	Pajak kendaraan	150.000,-	140.000,-	140.000,-
c.	Peraawatan kendaraan	130.000,-	130.000,-	130.000,-
d.	Gaji karyawan	900.000,-	900.000,-	900.000,-
		3.155.000,-	2.872.500,-	3.018.500,-
2. Biaya variabel :				
a.	Ben kendaraan	490.000,-	490.000,-	490.000,-
b.	Gaji buruh	357.000,-	542.500,-	293.250,-
c.	Biaya operasi kendaraan	5.940.000,-	7.415.000,-	5.195.000,-
d.	Pengawetan	4.712.400,-	7.161.000,-	3.870.900,-
		11.499.400,-	15.608.500,-	9.849.150,-
		14.654.400,-	18.481.000,-	12.867.650,-
3.	Biaya total	71.400	108.500	58.650
4.	Volume udang (kg)			
5.	Nilai pembelian	678.300.000,-	1.041.600.000,-	563.040.000,-
6.	Nilai penjualan	754.555.200,-	1.146.628.000,-	619.813.200,-
7.	Keuntungan penjualan	61.600.800,-	86.547.000,-	43.905.550,-
8.	P r e m i	14.280.000,-	21.700.000,-	11.730.000,-
9.	M a r g i n	85.490.000,-	61.630.000,-	58.128.750,-
10.	Keuntungan total	70.935.600,-	43.149.000,-	45.261.100,-
11.	Keuntungan/kg	863,-/kg	798,-/kg	749,-/kg

Sumber : Data primer setelah diolah, tahun 1990.

Lampiran 4. Biaya dan pendapatan koordinator pembelian barang di Desa Larisang, Kecamatan
 Matiro Serab, Kabupaten Pinrang, tahun 1989/1990.

No. Urut	H. Manfaat	H. Analis Anggaran	Yang Berlokus
1. Biaya tetap :			
a. Biaya penyusutan			
- Peralat	1.000.000,-	1.000.000,-	3.500.000,-
- Bangunan	1.000.000,-	-	4.200.000,-
- Peralat Kayu	400.000,-	700.000,-	675.000,-
- Keranjang rotan	10.000,-	20.000,-	40.000,-
- Keranjang plastik	50.000,-	65.000,-	100.000,-
- Meja sortir	40.000,-	40.000,-	60.000,-
- Yernangan	15.000,-	20.000,-	30.000,-
- Ember	16.000,-	20.000,-	28.000,-
b. Pajak kendaraan	200.000,-	100.000,-	290.000,-
c. Perawatan kendaraan	200.000,-	100.000,-	300.000,-
d. Gaji karyawan	1.500.000,-	900.000,-	1.000.000,-
	4.696.000,-	2.965.000,-	7.523.000,-
2. Biaya variabel :			
a. Bahan kendaraan	600.000,-	400.000,-	900.000,-
b. Gaji borong	500.000,-	300.000,-	600.000,-
c. Biaya operasi kendaraan	7.700.000,-	1.300.000,-	6.050.000,-
d. Pengangkutan	7.200.000,-	4.500.000,-	4.791.200,-
	16.000.000,-	6.600.000,-	17.007.200,-
	20.703.000,-	9.591.000,-	24.530.200,-
	100.000	60.000,-	133.300
3. Biaya total			
4. Volume barang tetap	100.000	100.000	1.300.000.000,-
5. Nilai pembelian	1.000.000,-	791.200.000,-	1.510.650.000,-
6. Nilai penjualan	1.150.000.000,-	865.250.000	112.050.000,-
7. Keuntungan penjualan	60.250.000,-	74.050.000,-	39.960.000,-
8. Premi	37.000.000,-	20.640.000,-	
9. Harjo	93.000.000,-	94.600.000,-	152.010.000,-
10. Keuntungan total	72.200.000,-	65.107.000,-	127.479.000,-
11. Keuntungan/loss	600,-	1.237,-	957,-

Sumber : Data primer setelah dilatoh, tahun 1990.

Lampiran 3, Daftar harga pembelian tahun pada PT. Mitra Kartika Sejahtera, PT. Buncem, PT. Balaran Bosowa dan PT. Marco Pipes, tahun 1990.

M a m a p u r a s a h a n

PT. Mitra Kartika Sejahtera		PT. Buncem		PT. Balaran Bosowa		PT. Marco Pipes	
S i r e	Harga (Rp)	S i r e	Harga (Rp)	S i r e	Harga (Rp)	S i r e	Harga (Rp)
AA (1 - 16)	18.500,-	AA (1 - 16)	10.700,-	AA (1 - 15)	10.650,-	AA (1 - 17)	10.750,-
AA (17 - 21)	17.000,-	AA (17 - 20)	17.500,-	AA (16 - 20)	17.150,-	AA (17 - 22)	17.000,-
AA (22 - 27)	16.000,-	AA (21 - 27)	16.250,-	AA (21 - 25)	16.650,-	AA (23 - 27)	16.500,-
AA (28 - 34)	16.000,-	AA (28 - 35)	16.500,-	AA (26 - 32)	16.600,-	AA (28 - 35)	16.500,-
AA (35 - 42)	11.500,-	AA (34 - 42)	11.750,-	AA (33 - 38)	13.000,-	AA (40 - 45)	12.500,-
AA (43 - 55)	8.000,-	AA (46 - 55)	8.250,-	AA (38 - 48)	11.000,-	AA (41 - 45)	11.000,-
0/Kpa	5.500,-	0/Kpa	5.500,-	AA (49 - 55)	8.350,-	AA (46 - 55)	8.250,-
5/A. AA	16.500,-	5/A. AA	14.250,-	Lomo 1	10.000,-	AA (55 -)	6.500,-
5/A. AA	12.500,-	5/A. AA	13.000,-	Lomo 2	7.250,-	5/A. AA	12.500,-
5/A. AA	9.000,-	5/A. AA	9.500,-	B 3 (55 -)	6.500,-	5/A. AA	9.250,-
5/A. AA	7.000,-	5/A. AA	7.000,-			5/A. AA	7.000,-

Sumber : Kantor PT. Mitra Kartika Sejahtera, PT. Buncem, PT. Balaran Bosowa dan PT. Marco Pipes, tahun 1990

Lampiran 6. Perusahaan yang merealisasi ekspor Udang Windu Sulawesi Selatan, tahun 1989/1990.

No.	Nama Perusahaan
1.	PT. Mitra Kartika Sejati Ujung Pandang
2.	PT. Gonecom Ujung Pandang
3.	PT. Serdid & Co Ujung Pandang
4.	PT. Dataran Bosowa
5.	PT. Sentosa Ujung Pandang
6.	PT. Tani Abadi Sulawesi
7.	PT. Mario Eka Perdana
8.	CV. OME Trading Coy
9.	PT. Perikanan Utama Ujung Pandang
10.	PT. Citra Arisco Mina
11.	PT. Darma Winaco
12.	PT. Arjunco Trade Utama
13.	CV. Ladianta
14.	PT. Del Trade Multi Alam
15.	CV. Putra Mina Selatan
16.	PT. Marco Piposs Ujung Pandang
17.	CV. Lanvianta Ujung Pandang
18.	PT. Dian Makassar
19.	PT. Tunas Perkasa

Sumber : Kantor Kanwil Perdagangan Propinsi Dati I Sulawesi Selatan, tahun 1990.

Lampiran 7. Data curah hujan Kecamatan Mattiro Sompe, Kabupaten Pinrang, tahun 1985 - 1989.

No.	Bulan	T a h u n											
		1985		1986		1987		1988		1989			
		CH	HH	CH	HH	CH	HH	CH	HH	CH	HH		
1.	Januari	115	9	303	10	135	10	237	15	449	19		
2.	Februari	331	13	213	10	116	6	250	16	203	10		
3.	M a r e t	139	13	453	15	289	19	250	16	90	8		
4.	A p r i l	529	12	240	11	333	13	65	14	248	9		
5.	M e i	302	18	150	11	147	9	136	9	79	4		
6.	J u n i	45	5	141	7	5	4	12	1	124	5		
7.	J u l i	91	6	13	8	5	1	30	1	191	9		
8.	Agustus	42	3	24	5	-	-	115	11	59	7		
9.	September	46	4	105	5	-	-	153	16	67	7		
10.	Oktober	166	10	192	11	130	7	57	11	145	14		
11.	November	240	16	286	19	213	13	168	12	183	15		
12.	Desember	316	19	195	17	958	22	454	20	310	19		

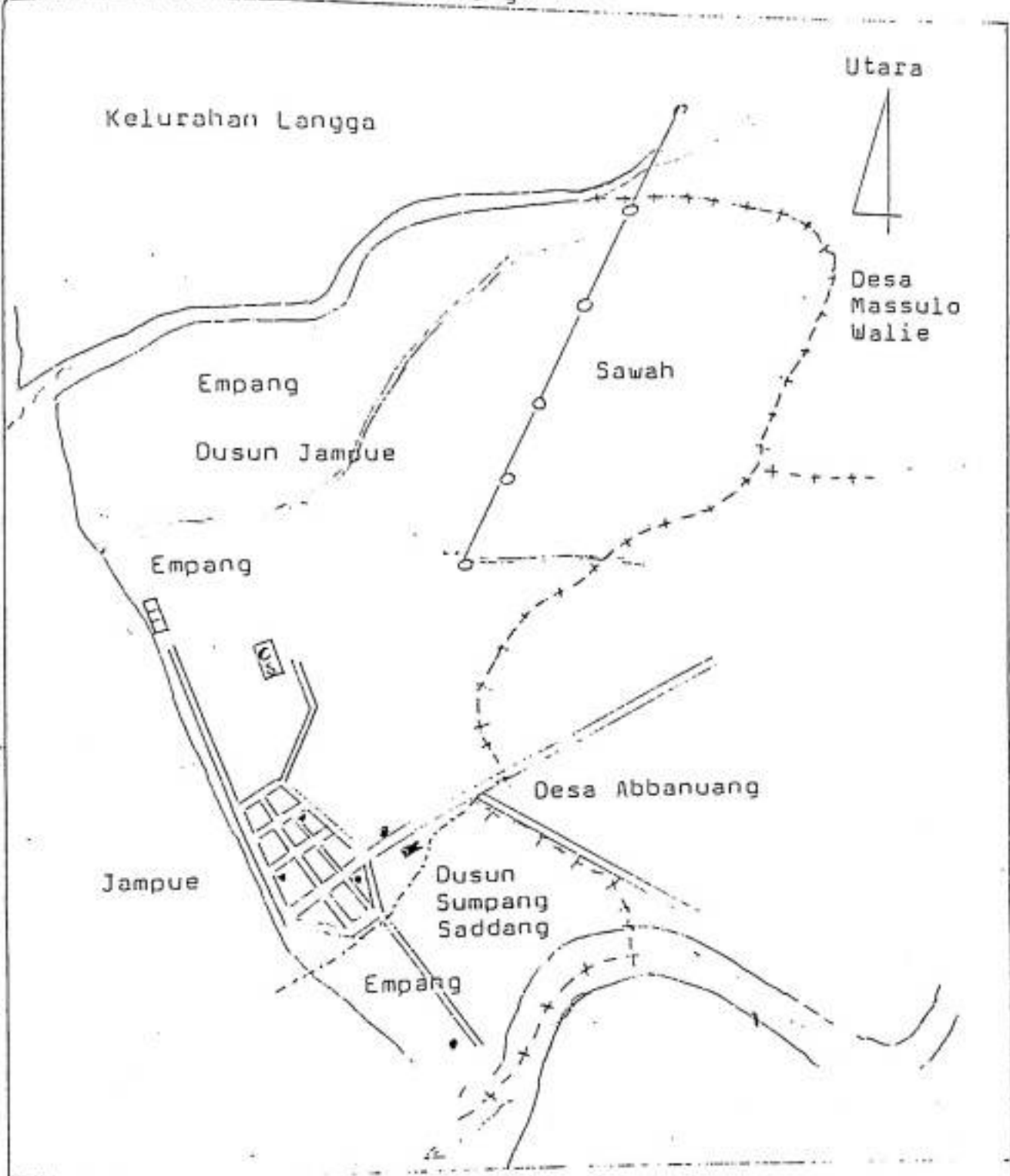
Sumber : Data sekunder setelah diolah, tahun 1990.

Keterangan :






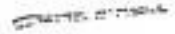




CH = Curah hujan

HH = Hari hujan.

Lampiran B. Peta Desa Lanrisang



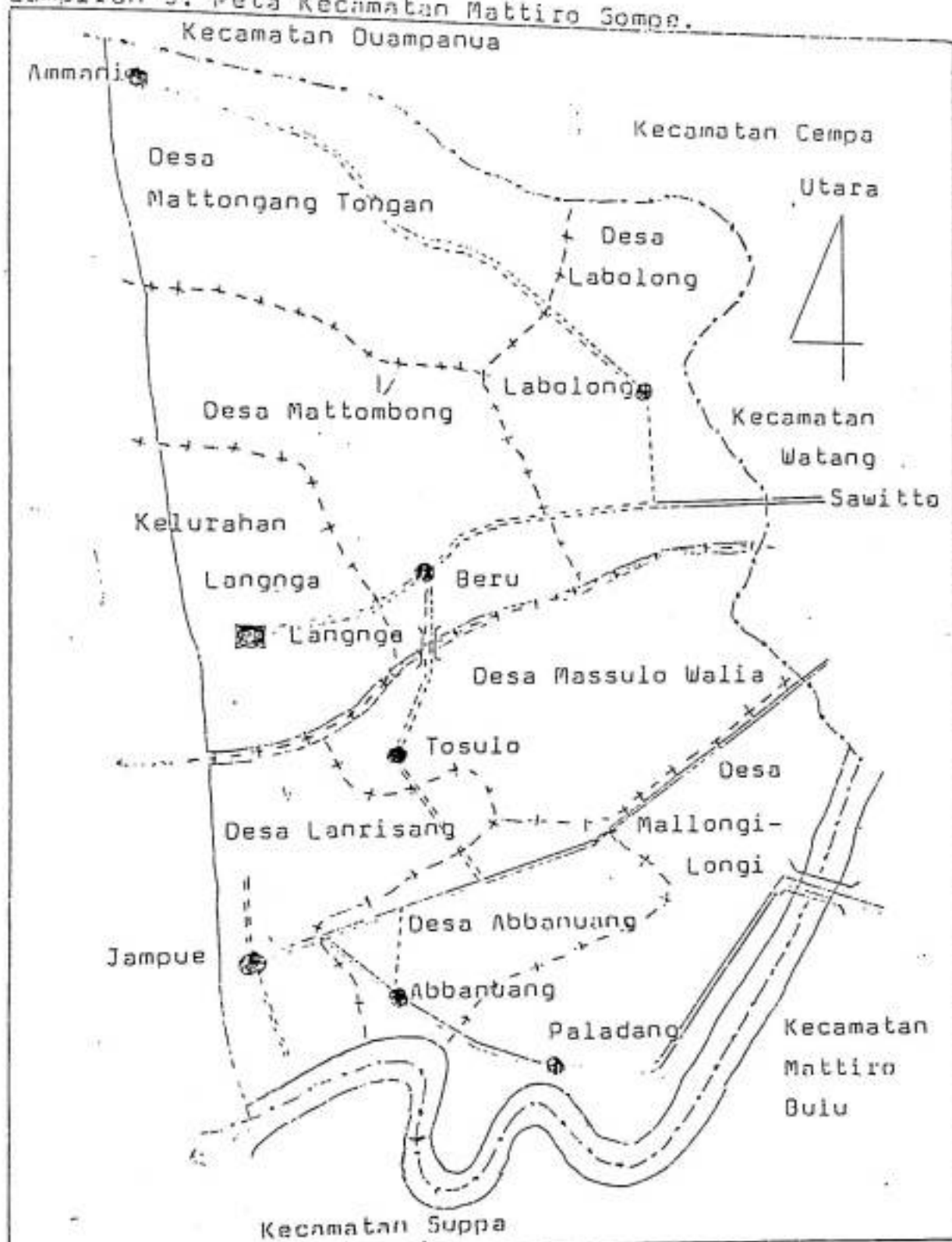
Keterangan:

	Jalan Desa		Pintu Air
	Kantor Desa		Saluran sekunder
	Cold Storage		Saluran Pembuangan
	Hatchry		Masjid
	Batas Desa		Batas Dusun


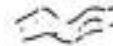





PETA DESA LANRISANG

Skala 1 : 50.000

Lampiran 9. Peta Kecamatan Mattiरो Sompe.



Keterangan :

- | | | | |
|---|-----------------|---|--------------|
|  | Batas Kecamatan |  | Sungai |
|  | Batas Desa |  | Jalan Aspal |
|  | Kota Kecamatan |  | Jalan Tanah |
| | |  | Ibukota Desa |

Peta Kecamatan Mattiरो Sompe

Skala 1 : 75.000

Lampiran 10. Peta Kabupaten Pinrang.

