

**KAJIAN USAHA BUDIDAYA KEPITING BAKAU (*Scylla spp*) DI
KECAMATAN CENRANA KABUPATEN BONE**

SKRIPSI

AFARNI MULIA NINGSIH
L 241 16 507



**PROGRAM STUDI SOSIAL EKONOMI PERIKANAN
DEPARTEMEN PERIKANAN
FAKULTAS ILMU KELAUTAN DAN PERIKANAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2020**

**KAJIAN USAHA BUDIDAYA KEPITING BAKAU (*Scylla spp*) DI
KECAMATAN CENRANA KABUPATEN BONE**

AFARNI MULIA NINGSIH

L 241 16 507

SKRIPSI

Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada
Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan



**PROGRAM STUDI SOSIAL EKONOMI PERIKANAN
DEPARTEMEN PERIKANAN
FAKULTAS ILMU KELAUTAN DAN PERIKANAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2020**

HALAMAN PENGESAHAN

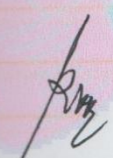
Judul : Kajian Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) Di
Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone
Nama : Afarni Mulia Ningsih
Stambuk : L24116507
Program Studi : Sosial Ekonomi Perikanan

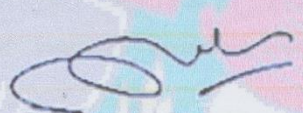
Skripsi telah diperiksa

dan disetujui oleh :

Pembimbing Utama,

Pembimbing Anggota,



Prof. Dr. Ir. Aris Baso, M.Si
NIP. 196204251990031003

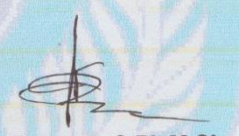

Dr. Abdul Wahid, S.Pi. M.Si
NIP. 197110122002121001

Mengetahui :

Dekan FIKP
Universitas Hasanuddin

Ketua Program Studi
Sosial Ekonomi Perikanan


Dr. Ir. St. Aisjah Farhum, M.Si.
NIP.19690913 199303 2 004


Dr. Hamzah, S.Pi. M.Si.
NIP.19710126 200112 1 001

Tanggal Ujian : 7 Agustus 2020

PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Afarni Mulia Ningsih
NIM : L24116507
Program Studi : Sosial Ekonomi Perikanan
Fakultas : Ilmu Kelautan dan Perikanan

Menyatakan bahwa Skripsi dengan Judul: "Kajian Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone" ini adalah karya penelitian saya sendiri dan bebas plagiat, serta tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik serta tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain kecuali secara tertulis digunakan sebagai acuan dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber acuan serta daftar pustaka. Apabila di kemudian hari terbukti terdapat plagiat dalam karya ini, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai ketentuan peraturan perundang-undangan (Permendiknas No. 17, tahun 2007).

Makassar, 07 Agustus 2020



Afarni Mulia Ningsih
L24116507

PERNYATAAN AUTHORSHIP

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Afami Mulia Ningsih

NIM : L24116507

Program Studi : Sosial Ekonomi Perikanan

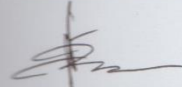
Fakultas : Ilmu Kelautan dan Perikanan

Menyatakan bahwa Skripsi publikasi sebagian atau keseluruhan isi Skripsi/Tesis/ Disertasi pada jurnal atau forum ilmiah lain harus seizin dan menyertakan tim pembimbing sebagai author dan Universitas Hasanuddin sebagai institusinya. Apabila dalam waktu sekurang-kurangnya dua semester (sejak pengesahan Skripsi) saya tidak melakukan publikasi dari sebagian atau keseluruhan Skripsi ini, maka pembimbing sebagai salah seorang dari penulis berhak mempublikasikannya pada jurnal ilmiah yang ditentukan kemudian, sepanjang nama mahasiswa tetap diikutkan.

Makassar, 07 Agustus 2020

Mengetahui,

Ketua Program Studi
Sosial Ekonomi Perikanan
Universitas Hasanuddin



Dr. Hamzah, S.Pi. M.Si.
NIP.19710126 200112 1 001

Penulis,



Afami Mulia Ningsih
L24116507

ABSTRAK

AFARNI MULIA NINGSIH. L24116507 "Kajian Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla* spp) di Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone ". Dibimbing oleh Aris Baso sebagai pembimbing utama dan Abdul Wahid sebagai pembimbing anggota.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya biaya produksi, besar pendapatan dan dinamika pemasaran kepiting bakau (*Scylla* spp) di Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah *cluster random sampling*. Data biaya produksi dianalisis dengan menggunakan analisis deskriptif kuantitatif. Pendapatan bersih atau keuntungan diperoleh dari selisih antara total penerimaan dengan semua biaya produksi. Kemudian dinamika pemasaran diperoleh dari saluran, lembaga, margin, biaya dan efisiensi pemasaran. Penelitian ini dilaksanakan di Desa Pallime, Kecamatan Cenrana, Kabupaten Bone pada bulan Maret sampai April 2020 dengan jumlah sampel sebanyak 23 orang. Hasil penelitian menunjukkan semakin luas lahan yang dimiliki oleh pembudidaya kepiting bakau maka semakin besar pula biaya (output) yang dikeluarkan. Rata-rata keuntungan usaha budidaya kepiting bakau dipengaruhi oleh jumlah penerimaan yang tinggi dan biaya pengeluaran yang rendah. Adapun jumlah produksi pada lahan < 3 Ha ialah Rp 439 kg per tahun, kemudian untuk lahan 3-5 Ha yaitu 589 per tahun, serta untuk lahan > 5 Ha yaitu 786 kg per tahun. Terdapat perbedaan margin, efisiensi dan keuntungan pemasaran yang diterima pada setiap lembaga saluran pemasaran kepiting bakau. Margin pemasaran tertinggi untuk penjualan kepiting bakau terdapat pada pedagang pengumpul sebesar Rp. 16.111,-/kg. Lembaga pemasaran yang paling efisien pada saluran pemasaran tersebut adalah pedagang besar dengan nilai 0,50%. Dan keuntungan pemasaran tertinggi terdapat pada pedagang pengumpul sebesar Rp. 11.944/kg,-.

Kata Kunci: Biaya Produksi, Kepiting Bakau, Pemasaran, Pendapatan, Usaha Budidaya.

ABSTRACT

AFARNI MULIA NINGSIH. L24116507 "Study of Mangrove Crab Cultivation Business (*Scylla spp*) in Cenrana Sub-District, Bone Regency." Supervised by Aris Baso as the main supervisor and Abdul Wahid as the member supervisor.

*This study aims to determine the amount of production costs, income and marketing dynamics of mangrove crabs (*Scylla spp*) in Cenrana District, Bone Regency. The sampling method used was cluster random sampling. Data on production costs were analyzed using quantitative descriptive analysis. Net income or profits derived from the difference between total revenue and all production costs. Then marketing dynamics are obtained from channels, institutions, margins, costs and marketing efficiency. This research was carried out in Pallime Village, Cenrana District, Bone Regency from March to April 2020 with a total sample of 23 people. The results showed that the more land owned by mangrove crab cultivators, the greater the cost (output) incurred. The average profitability of mangrove crab farming is influenced by the high amount of revenue and low expenses. The amount of production on land <3 Ha is 439 kg every year, then for land 3-5 Ha is 589 every year, and for land > 5 Ha is 786 kg every year. There are differences in margins, efficiency and marketing benefits received by each mangrove crab marketing channel agency. The highest marketing margin for the sale of mangrove crabs is found in the collector of Rp. 16.111 / kg. The most efficient marketing agencies there are in the marketing channels are big traders with a value of 0.50%. And the highest marketing profit is found in the traders, Rp. 11.944/kg.*

Keywords: *Production Costs, Mangrove Crab, Marketing, Income, Aquaculture Business.*

RIWAYAT HIDUP



Afarni Mulia Ningsih atau biasa dipanggil Nanni. Lahir di Karella, 20 Juni 1996, penulis merupakan anak kedua dari dua orang bersaudara dari pasangan H. Jamaluddin S.Sos dan Hj. Samsidar. Penulis merupakan penduduk asli dari Dusun Karella, Desa Awo, Kec. Cina, Kabupaten Bone Provinsi Sulawesi Selatan. Penulis mulai menempuh pendidikan pertama kali dari SD Inpres 5/81 Samaelo, selama berada di sekolah dasar penulis pernah beberapa kali mewakili sekolah dalam lomba antar sekolah dasar terutama dalam kegiatan hari kemerdekaan. Selama enam tahun lamanya penulis menempuh pendidikan sekolah dasar dan lulus pada tahun 2008 dengan nilai yang memuaskan. Pada tahun 2008 penulis melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 1 Barebbo dengan lama studi selama 3 tahun dengan mengikuti beberapa kegiatan ekstra kurikuler, hingga pada akhirnya lulus sekolah menengah pertama ini ditahun 2011. Setelah ini penulis pun melanjutkan studi berikutnya di SMA Negeri 2 Watampone Penulis menyelesaikan studi selama 3 tahun dan lulus di tahun 2014.

Penulis diterima di Program Studi Sosial Ekonomi Perikanan, Universitas Hasanuddin, Makassar pada tahun 2016 melalui jalur mandiri atau JNS. Selama menjadi mahasiswa, penulis aktif dalam berbagai kegiatan organisasi kemahasiswaan. Salah satunya penulis pernah menjabat sebagai bendahara umum SENAT FIKP UNHAS periode 2019-2020.

Penulis melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) reguler gelombang 102 tahun 2019 di Desa Massenreng Pulu, Kecamatan Sibulue, Kabupaten Bone. Serta pernah melaksanakan Praktek Kerja Lapang (PKL) di PT. Jawa Suisan Indah, Pelabuhanratu Kabupaten Sukabumi pada tahun 2018. Sebagai tugas akhir, penulis melakukan penelitian dengan judul **“Kajian Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone”**.

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Segala puji dan syukur senantiasa penulis panjatkan kehadirat Allah SWT pemilik segala kesempurnaan, memiliki segala ilmu dan kekuatan yang tak terbatas, yang telah memberikan penulis kekuatan, kesabaran, ketenangan, karunia dan kesempatan untuk dapat menyelesaikan salah satu syarat dalam penyelesaian studi pada Program Studi Sosial Ekonomi Perikanan. Selawat dan salam tercurahkan kepada Rasulullah Nabi Muhammad SAW, Nabi pembawa cahaya ilmu pengetahuan, yang telah memberikan teladan akal, fikiran dan akhlaqnya sehingga tahapan ini berjalan dengan baik dan lancar.

Skripsi ini disusun berdasarkan hasil penelitian mengenai **Kajian Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone** yang merupakan salah satu syarat dalam menyelesaikan studi pada Program Studi Sosial Ekonomi Perikanan Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan Universitas Hasanuddin.

Melalui kesempatan yang baik ini penulis menyampaikan ucapan terkhusus untuk kedua penyemangat penulis Ayahanda **H. Jamaluddin S.Sos** dan Ibunda **Hj. Samsidar** tercinta yang telah menjadi orang tua yang sangat sabar dalam menghadapi semua keluh kesah penulis, serta telah memberikan dukungan, kasih sayang, perhatian dan doa yang tulus tiada henti-hentinya bagi penulis terima kasih karena telah menjadi canda dan tawa, serta penguat bagi penulis, penulis tidak mampu melangkah sejauh ini tanpa bimbingan dan dukungan dari kedua orang tua tercinta. untuk saudara penulis beserta keluarga besar penulis yang senantiasa mendukung dan memberi semangat selama ini semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada keluarga kita.

Terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada **Bapak Prof. Dr. Ir. Aris Baso, M.Si** selaku pembimbing ketua dan **Bapak Dr. Abdul Wahid, S.Pi. M.Si** selaku pembimbing anggota yang telah banyak meluangkan waktu dan tenaga dalam membimbing dan memberikan petunjuk yang sangat berharga dari awal persiapan penelitian hingga selesainya penulisan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan dan penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan dan masih jauh dari kesempurnaan, karena kesalahan itu datangnya dari diri pribadi dan kebenaran itu datangnya dari Allah SWT.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. **Ibu Dr. Ir. St. Aisjah Farhum, M.Si** selaku Dekan Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin.
2. **Ibu Prof. Dr. Ir. Rohani Ambo Rappe, M.Si** selaku Pembantu Dekan I Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin.
3. **Bapak Dr. Ir. Gunarto Latama, M.Sc** selaku Ketua Departemen Perikanan, Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin.
4. **Bapak Dr. Hamzah, S.Pi., M.Si** selaku Ketua Program Studi Sosial Ekonomi Perikanan, Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin.
5. **Bapak Dr. Hamzah, S.Pi. M.Si dan Bapak M. Chasyim Hasani, S.Pi. M.Si** selaku dosen penguji dalam skripsi ini.
6. **Seluruh Staf Administrasi FIKP** yang selalu membantu dalam urusan administrasi selama penyusunan skripsi ini.
7. **Bapak Jahidin, Bapak Firsan, Bapak Muhadis, Bapak Hamsah S.Pd. dan Kak Ikkal dkk**, terima kasih atas bantuannya kepada penulis selama proses pengambilan data dan penelitian ini sehingga penelitian dapat berjalan lancar.
8. **Kepala Desa Pallime Kecamatan Cenrana beserta Staf** terima kasih atas bantuannya kepada penulis selama proses pengambilan data penelitian ini.

Ucapan terima kasih dan limpahan kasih sayang melalui skripsi ini penulis sampaikan kepada mereka yang telah berperan serta dalam proses penelitian, penulisan hingga penyelesaian skripsi ini.

1. **Saudari Suriyanti** selaku teman penelitian saya yang selalu bersama dan saling mendukung satu sama lain.
2. **Sahabat SMA Ariska, Febrianty, dan Yustika Rini** yang selalu membantu dan mendukung dalam penyusunan skripsi ini.
3. **Nurlatifah Amu S.Pi, St. Marlian S.Pi, dan Alfani Amirullah**, yang senantiasa membantu dalam penyusunan skripsi ini.
4. **Saudari Asmawati Hajar, Disti Dwi Wahyuningsih, Rika Rahayu, Febriza, Azisah Azzahra Sudirman, Regita Saskia Sari**, yang selalu membantu dan mendukung dalam penyusunan skripsi ini.
5. **Saudari Rosnani Samad dan Haslinda Melani**, yang senantiasa dalam suka duka dan membantu dalam penyusunan skripsi ini.
6. **Saudari Rezky Amelia Z.M, Andi Nurul Khasanh B. S.Pi, dan Fany Setianingsih** selaku teman PKL yang selalu membantu dan mendukung.
7. **Seluruh Sahabat F16URE (SOSEK16)** terima kasih sudah selalu menghibur, memberikan saran dan bantuannya kepada penulis.

Akhirnya dengan segala hormat dan kerendahan hati penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dan segala kritik serta saran membangun sangat diharapkan dalam penyusunan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan terutama kepada penulis. Dan semoga Allah SWT senantiasa memberikan rahmat-Nya kepada kita semua, Aamiin.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Makassar, 07 Agustus 2020

Afarni Mulia Ningsih

DAFTAR ISI

	Halaman
SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI	iv
PERNYATAAN AUTHORSHIP	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	2
C. Tujuan Penelitian	2
D. Kegunaan Penelitian	3
II. TINJAUAN PUSTAKA	4
A. Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp)	4
B. Produksi	7
C. Biaya	8
D. Pendapatan	9
E. Keuntungan	10
F. Konsep Pemasaran	10
1. Lembaga dan Saluran pemasaran	11
2. Biaya Pemasaran dan Margin Pemasaran	12
3. Efisiensi Pemasaran	13
G. Kerangka Pikir Penelitian	13
III. METODE PENELITIAN	15
A. Lokasi Dan Waktu Penelitian	15
B. Jenis Penelitian	15
C. Metode Pengambilan Sampel	15

D. Teknik Pengumpulan Data	16
E. Sumber Data	16
F. Analisis Data	17
G. Konsep Oprasional	18
IV. HASIL	21
A. Gambaran Umum Lokasi.....	21
1. Kondisi Geografis.....	21
2. Iklim	22
3. Kondisi Demografi.....	22
4. Sarana dan Prasarana	24
B. Karakteristik Responden	24
1. Umur Responden	24
2. Tingkat Pendidikan	25
3. Tanggungan Keluarga.....	25
4. Pengalaman Usaha.....	26
C. Biaya Produksi	26
1. Investasi	26
2. Biaya Tetap (<i>Fixed cost</i>)	27
3. Biaya Variabel (<i>Variabel cost</i>).....	28
4. Biaya Total	28
D. Analisis Keuntungan.....	29
1. Penerimaan	29
2. Keuntungan	30
E. Saluran Pemasaran Kepiting Bakau (<i>Scylla spp</i>).....	30
F. Lembaga Pemasaran Kepiting Bakau (<i>Scylla spp</i>)	31
1. Produsen (Pembudidaya)	31
2. Pedagang Pengumpul	31
3. Pedagang Besar	32
4. Pedagang Pengecer	32
G. Margin Pemasaran	32
H. Efisiensi Pemasaran.....	33
I. Keuntungan Pemasaran	34
V. PEMBAHASAN	35
A. Gambaran Umum Lokasi.....	35
1. Kondisi Geografis.....	35
2. Iklim	35
3. Kondisi Demografi.....	35

4. Sarana dan Prasarana	36
B. Karakteristik Responden	36
1. Umur Responden	36
2. Tingkat Pendidikan	36
3. Tanggungan Keluarga	37
4. Pengalaman Usaha	37
C. Proses Budidaya Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp)	37
1. Persiapan	38
2. Pengairan	38
3. Penebaran Benih	39
4. Pemeliharaan	39
5. Panen dan Pasca Pane	39
6. Pemasaran	40
D. Biaya Produksi	41
1. Investasi	41
2. Biaya Tetap (<i>Fixed cost</i>)	42
3. Biaya Variabel (<i>Variabel cost</i>)	43
4. Biaya Total	45
E. Analisis Keuntungan	45
1. Penerimaan	46
2. Keuntungan	47
F. Saluran Pemasaran Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp)	48
G. Lembaga Pemasaran Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp)	48
1. Produsen (Pembudidaya)	48
2. Pedagang Pengumpul	48
3. Pedagang Besar	49
4. Pedagang Pengecer	50
H. Margin Pemasaran	51
I. Biaya Pemasaran	53
J. Efisiensi Pemasaran	53
K. Keuntungan Pemasaran	54
VI. PENUTUP	56
A. Kesimpulan	56
B. Saran	56
DAFTAR PUSTAKA	57
LAMPIRAN	58

DAFTAR TABEL

Nomor	Halaman
1. Jumlah Sampel Penelitian	16
2. Luas Wilayah Menurut Desa di Kecamatan Cenrana Tahun 2019	21
3. Keadaan Jumlah Penduduk Desa Pallime	22
4. Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Usia di Desa Pallime	23
5. Jumlah Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan.....	23
6. Jenis Sarana dan Prasarana di Desa Pallime	24
7. Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Usia	25
8. Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan	25
9. Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga	26
10. Karakteristik Responden Berdasarkan Pengalaman Usaha.....	26
11. Rata-rata Investasi Usaha Budidaya Kepiting Bakau di Desa Pallime < 3 Ha..	27
12. Rata-rata Investasi Usaha Budidaya Kepiting Bakau di Desa Pallime 3-5 Ha..	27
13. Rata-rata Investasi Usaha Budidaya Kepiting Bakau di Desa Pallime > 5 Ha..	27
14. Rata-rata Biaya Tetap Usaha Budidaya Kepiting Bakau di Desa Pallime	28
15. Rata-rata Biaya Variabel Usaha Budidaya Kepiting Bakau di Desa Pallime	28
16. Rata-rata Biaya Total Usaha Budidaya Kepiting Bakau di Desa Pallime.....	29
17. Jenis Produksi Usaha Budidaya Kepiting Bakau di Desa Pallime	30
18. Rata-rata Penerimaan Usaha Budidaya Kepiting Bakau di Desa Pallime	30
19. Rata-rata Keuntungan Usaha Budidaya Kepiting Bakau di Desa Pallime	30
20. Margin Rata-rata Pemasaran Kepiting Bakau Berdasarkan Kategori.....	33
21. Margin Rata-rata Pemasaran Kepiting Bakau di Desa Pallime	33
22. Efisiensi Pemasaran Kepiting Bakau setiap Kategori	34
23. Efisiensi Pemasaran Kepiting Bakau di Desa Pallime.....	34
24. Keuntungan Pemasaran Kepiting Bakau setiap Kategori	34
25. Keuntungan Pemasaran Kepiting Bakau di Desa Pallime.....	34

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Halaman
1. Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp).....	4
2. Perbedaan Kepiting Bakau Betina Dan jantan	5
3. Skema Kerangka Pikir	14
4. Diagram Luas Wilayah Menurut Desa di kecamatan Cenrana Tahun 2019	22
5. Saluran Pemasaran Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp).....	31

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Halaman
1. Peta Lokasi Penelitian	56
2. Data umum reponden	57
3. Investasi Usaha Budidaya Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp) lahan <3Ha	59
4. Investasi Usaha Budidaya Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp) lahan 3-5 Ha	60
5. Investasi Usaha Budidaya Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp) lahan >5 Ha	61
6. Biaya Lahan Usaha Budidaya Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp)	62
7. Nilai Penyusutan Usaha Budidaya Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp) <3 Ha	63
8. Nilai Penyusutan Usaha Budidaya Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp) 3-5 Ha	64
9. Nilai Penyusutan Usaha Budidaya Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp) >5 Ha	65
10. Biaya Tetap Usaha Budidaya Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp) <3 Ha	66
11. Biaya Tetap Usaha Budidaya Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp) 3-5 Ha	67
12. Biaya Tetap Usaha Budidaya Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp) >5 Ha	68
13. Biaya Variabel Usaha Budidaya Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp) <3 Ha	69
14. Biaya Variabel Usaha Budidaya Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp) 3-5 Ha	70
15. Biaya Variabel Usaha Budidaya Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp) >5 Ha	71
16. Biaya Total Usaha Budidaya Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp) <3 Ha	72
17. Biaya Total Usaha Budidaya Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp) 3-5 Ha	72
18. Biaya Total Usaha Budidaya Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp) >5 Ha	73
19. Penerimaan Usaha Budidaya Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp) <3 Ha	74
20. Penerimaan Usaha Budidaya Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp) 3-5 Ha	75
21. Penerimaan Usaha Budidaya Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp) >5 Ha	76
22. Keuntungan Usaha Budidaya Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp) <3 Ha	77
23. Keuntungan Usaha Budidaya Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp) 3-5 Ha	78
24. Keuntungan Usaha Budidaya Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp) >5 Ha	79
25. Total Keuntungan Usaha Budidaya Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp)	79
26. Margin Pemasaran Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp)	80
27. Biaya Pemasaran Lembaga Pemasaran Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp)	81
28. Jumlah Rata-Rata Harga Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp) Pengumpul	82
29. Jumlah Rata-Rata Harga Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp) Pedagang Besar	84
30. Jumlah Rata-Rata Harga Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp) Pengecer	85
31. Efisiensi Pemasaran Kepiting Bakau (<i>Scylla</i> spp)	86
32. Kuisisioner penelitian	87
33. Foto-foto Hasil Penelitian dan Pengambilan Data	88

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kepiting bakau (*Scylla spp*) adalah salah satu organisme golongan *crustacea* yang hidup di habitat hutan mangrove/bakau. Sumber daya hutan bakau yang membentang luas di seluruh kawasan pantai Indonesia. Kepiting bakau adalah salah satu potensi yang ada di hutan mangrove dan belum banyak diketahui. Kepiting bakau termasuk sumberdaya perikanan pantai yang mempunyai nilai ekonomis penting dan mempunyai harga yang tinggi. Selain peluang pasar yang cukup besar dengan harga tinggi menyebabkan bisnis kepiting menjadi penting, juga karena rasa daging kepiting yang gurih (Natanael, 2016).

Kepiting bakau atau yang lebih dikenal dengan kepiting lumpur merupakan salah satu sumber daya perikanan yang mempunyai nilai ekonomis yang tinggi bila dikembangkan dan di budidayakan. Budidaya tambak kepiting bakau merupakan pemeliharaan dan pengembangbiakkan kepiting bakau, dan agar dapat diperoleh suatu hasil yang optimal maka perlu disiapkan suatu kondisi tertentu yang sesuai bagi komoditas kepiting bakau yang akan dipelihara agar budidaya tersebut dapat berkelanjutan dan optimal (Karim, 2013).

Dengan adanya potensi pasar yang cukup besar maka memberi peluang bagi pengembangan usaha budidaya kepiting bakau secara lebih serius dan komersial. Mengingat permintaan pasar ekspor akan kepiting bakau yang semakin meningkat dari tahun ke tahun maka usaha budidaya kepiting bakau mulai dirintis di beberapa daerah seperti halnya di Sulawesi Selatan (Karim, 2013).

Provinsi Sulawesi Selatan memiliki luas wilayah 45.574,48 km², panjang pantai 1.937,7 km², terdapat potensi tambak 120.738 ha. Dengan demikian potensi tambak seluas itu sangat potensial dikembangkan untuk kegiatan budidaya salah satunya budidaya kepiting bakau. Kepiting bakau merupakan salah satu komoditi perikanan budidaya yang memberikan sumbangan bagi ekspor non migas yang besar dalam meningkatkan devisa negara (Pemerintah Provinsi Sulawesi Selatan, 2014).

Potensi budidaya kepiting bakau yang sangat menjanjikan mendorong banyak orang melakukan kegiatan budidaya kepiting bakau. Salah satu daerah yang banyak membudidayakan kepiting bakau ialah di Kabupaten Bone. Kabupaten Bone adalah salah satu kabupaten di pesisir timur Provinsi Sulawesi Selatan yang berjarak 174 km dari Kota Makassar. Bone merupakan kabupaten terluas ketiga yang ada di Provinsi Sulawesi Selatan dengan jumlah kecamatan sebanyak 27 kecamatan. Luas wilayah Kabupaten Bone adalah 4.559 Km². Salah satu daerah di Kabupaten Bone yang melakukan kegiatan budidaya dan pemasaran kepiting bakau ialah Desa Pallime.

Kegiatan budidaya dan pemasaran merupakan hal yang paling penting dalam menjalankan sebuah usaha perikanan. Pemasaran memegang peranan yang sangat penting, kemampuan dalam memasarkan barang yang dihasilkan akan dapat menambah aset dalam upaya meningkatkan dan mengembangkan usaha. Pemasaran merupakan aktivitas atau kegiatan dalam mengalirkan produk, mulai dari produsen sampai ketangan konsumen akhir. Dalam aktivitas mengalirnya produk sampai ketangan konsumen akhir (*end user*), banyak kegiatan produktif yang terjadi dalam upaya menciptakan atau menambah nilai guna (bentuk, tempat, waktu, dan kepemilikan) dengan tujuan memenuhi kepuasan konsumen (Sutarno, 2014).

Desa Pallime merupakan sebuah desa yang terletak di Kecamatan Cenrana, Kabupaten Bone, Sulawesi Selatan. Di desa inilah sumber penangkaran utama kepiting bakau, umumnya petani melakukan penangkaran di hamparan tambak yang luas, di karenakan desa Pallime merupakan Kawasan pesisir utara Teluk Bone. Tanahnya yang lembab serta memiliki muara Sungai Walannae memudahkan untuk melakukan kegiatan budidaya kepiting bakau karena kawasan ini menjadi habitatnya (DKP Kabupaten Bone, 2008).

Desa Pallime adalah sebuah perkampungan yang sebagian besar masyarakatnya merupakan pembudidaya kepiting yang berkualitas. Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul “**Kajian Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Kecamatan Cenrana, Kabupaten Bone**”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas dan untuk memberikan batasan dan pedoman arah penelitian maka perumusan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Berapa besar biaya produksi usaha budidaya kepiting bakau (*Scylla spp*) di Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone ?
2. Berapa besar pendapatan usaha pembudidaya kepiting bakau (*Scylla spp*) di Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone ?
3. Bagaimana dinamika pemasaran kepiting bakau (*Scylla spp*) di Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone ?

C. Tujuan dan Kegunaan

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu :

1. Untuk mengetahui besarnya biaya produksi yang dikeluarkan oleh pembudidaya kepiting bakau (*Scylla spp*) di Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone.
2. Untuk mengetahui besar pendapatan yang didapatkan oleh pembudidaya kepiting bakau (*Scylla spp*) di Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone.

3. Untuk mengetahui dinamika pemasaran kepiting bakau (*Scylla* spp) di Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone.

D. Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan berguna bagi berbagai pihak, diantara lain:

1. Bagi Pemerintah

Penelitian ini dapat diharapkan menjadi sumbangan pemikiran dan pertimbangan dalam penyusunan kebijakan terutama dalam usaha budidaya kepiting bakau (*Scylla* spp) di Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone.

2. Bagi Pembaca

Penelitian ini dapat diharapkan memberikan pengetahuan dan tambahan referensi serta acuan pembanding yang dapat digunakan untuk penelitian selanjutnya.

3. Bagi Penulis

Penelitian ini bermanfaat sebagai bahan pengetahuan dan juga sebagai salah satu syarat akademik untuk memperoleh gelar sarjana di Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin.

II. TINJAUAN PUSTAKA

A. Kepiting Bakau (*Scylla* spp)

1. Klasifikasi

Klasifikasi Kepiting Bakau (*Scylla* spp) Menurut (Karim, 2013) berdasarkan taksonominya dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

Kingdom : *Animalia*

Phyllum : *Arthropoda*

Class : *Crustaceae*

Sub class : *Malacostraca*

Ordo : *Decapoda*

Sub ordo : *Brachyuran*

Familia : *Portunidae*

Genus : *Scylla*

Species : *Scylla* spp, *S. serrata*,

S.transquebarica

S. paramamosain

S.olivacea

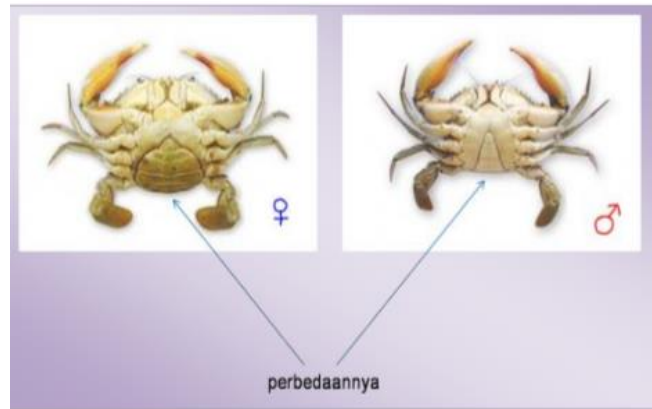


Gambar 1. Kepiting Bakau (*Scylla* spp)

2. Morfologi

Kepiting bakau dewasa hidup pada kisaran kadar garam yang luas (*euryhaline*) dan memiliki kapasitas untuk menyesuaikan diri (adaptasi) yang cukup tinggi. Hewan ini juga memiliki kemampuan untuk bergerak dan beradaptasi pada daerah terestrial serta tambak yang memiliki cukup pakan. Semua itu karena kepiting bakau memiliki vaskularisasi dinding ruang insang untuk memudahkan penyesuaian diri terhadap habitatnya (Nirmalasari, 2011).

Berdasarkan morfologinya, perbedaan pada kepiting bakau jantan dan betina seperti terlihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Perbedaan kepiting bakau betina dan jantan (Wibawa, 2010)

Berikut ini merupakan perbedaan antara kepiting jantan dan kepiting betina (Wibawa, 2010):

- a. Kepiting bakau jantan memiliki sepasang capit yang lebih besar bila dibandingkan dengan capit yang dimiliki kepiting betina.
- b. Bagian perut (abdomen) kepiting jantan berbentuk segitiga dan agak meruncing di bagian ujungnya, kemudian pada kepiting betina berbentuk membulat. Organ kelamin kepiting jantan menempel pada bagian perut ini.
- c. Ruas perut (abdomen) kepiting jantan lebih sempit dari pada kepiting betina, sedangkan kepiting betina bentuknya cenderung lebih membulat yang menjadikan ruas-ruas abdomennya lebih lebar.

Kepiting bakau merupakan salah satu kelompok *Crustacea*. Tubuh kepiting ditutupi dengan karapas, yang merupakan kulit keras atau *exoskeleton* (kulit luar) dan berfungsi untuk melindungi organ bagian dalam kepiting. Kulit yang keras tersebut berkaitan dengan fase hidupnya (pertumbuhan) yang selalu terjadi proses pergantian kulit (*moulting*). Kepiting bakau genus *Scylla* ditandai dengan bentuk karapas yang oval bagian depan pada sisi panjangnya terdapat 9 duri di sisi kiri dan kanan serta 4 yang lainnya diantara ke dua matanya. Spesies-spesies di bawah genus ini dapat dibedakan dari penampilan morfologi maupun genetiknya. Seluruh organ tubuh yang penting tersembunyi di bawah karapas. Anggota badan berpangkal pada bagian *cephalus* (dada) tampak mencuat keluar di kiri dan kanan karapas, yaitu 5 (lima) pasang kaki (Prianto, 2007).

Menurut Siahainenia (2008), kepiting bakau memiliki warna karapas yang bervariasi dari ungu, hijau, sampai hitam kecoklatan. Hal itu karena habitat alami hewan ini yang berada di kawasan mangrove yang bertekstur tanah pasir berlumpur.

3. Siklus Hidup

Amir (1994) dalam Agus (2008), menyatakan bahwa kepiting bakau dalam menjalani kehidupannya beruaya dari perairan pantai ke laut, kemudian induk berusaha

kembali ke perairan pantai, muara sungai, atau hutan bakau untuk berlindung, mencari makanan, atau tumbuh berkembang. Kepiting betina matang pada ukuran lebar karapas antara 80-120 mm sedangkan kepiting jantan matang secara fisiologis ketika lebar karapas berukuran 90-110 mm, namun tidak cukup berhasil bersaing untuk pemijahan sebelum dewasa secara morfologis (yaitu dari ukuran capit) dengan lebar karapas 140-160 mm. Kepiting bakau yang telah siap melakukan perkawinan akan memasuki hutan bakau dan tambak.

Proses perkawinan kepiting tidak seperti pada udang yang hanya terjadi pada malam hari (kondisi gelap) tetapi kepiting bakau juga melakukan perkawinan pada siang hari. Spermatofor kepiting jantan akan disimpan di dalam spermateka kepiting betina sampai telur siap dibuahi. Jumlah telur yang dihasilkan dalam sekali perkawinan berkisar 2-8 juta butir telur bergantung dari ukuran dan umur kepiting (Kordi 2011).

4. Habitat

Dari namanya kepiting bakau merupakan hewan yang khas di hutan bakau atau ekosistem mangrove. Kepiting bakau juga ditemukan di daerah estuaria, perairan pantai berlumpur dan di tambak-tambak air payau. Kepiting bakau dan seluruh suku Portunidae adalah hewan yang selalu berada di habitat (tempat hidup) berair karena alat pernapasannya berupa insang. Walaupun demikian kepiting tidak selalu terendam dalam air, sering juga ditemukan berada di tempat yang kering asal lembab.

Sejak muda kepiting bakau telah menempati perairan dengan habitat berlumpur yang merupakan dasar dari habitat tempat hidup hutan bakau. Sebagai binatang yang bersifat bentik dan suka membenamkan diri di dalam lumpur, kepiting bakau merupakan hewan yang hidup pada habitat "keras" yang selalu kekurangan oksigen. Kepiting bakau harus mampu mengantisipasi kondisi lingkungannya yang sangat dipengaruhi oleh mobilitas tanah, pengaruh air tawar dan laut dan juga pengaruh pasang surut. Dengan demikian kepiting bakau mampu beradaptasi dengan kehidupan yang sebagian merupakan kehidupan dengan kekurangan air.

Sebagai hewan yang selalu memerlukan air, kepiting bakau tidak bisa melepaskan diri dari air. Kepiting bakau menjalani metamorfosa sempurna, artinya bentuk larvanya sama sekali berlainan dengan bentuk dewasanya. Telur kepiting bakau yang telah dibuahi akan menetas menjadi zoea, megalops, kepiting muda dan akhirnya menjadi kepiting dewasa. Selama masa pertumbuhan, kepiting bakau menjadi dewasa akan mengalami pergantian kulit antara 17-20 kali tergantung kondisi lingkungan dan pakan yang dapat mempengaruhi pertumbuhan. Proses ganti kulit pada zoea berlangsung relatif lebih cepat yaitu sekitar 3-4 hari, sedangkan pada fase magalopa, proses dan interval pergantian kulit relatif lama yaitu setiap 15 hari. Setiap ganti kulit, tubuh kepiting

akan bertambah besar sekitar 1/3 kali ukuran semula, dan panjang karapas 5-10 mm pada kepiting dewasa. Kepiting dewasa berumur 12 bulan lebar karapasnya sekitar 17 mm dan berat sekitar 200g.

Bila kondisi mendukung, kepiting bakau dapat bertahan hidup hingga mencapai umur 3-4 tahun. Sementara itu, pada umur 12-14 bulan kepiting sudah dianggap dewasa dan dapat dipijahkan. Kepiting bakau dewasa akan beruaya (migrasi) ke laut lepas untuk melakukan pemijahan. Induk dan anak-anak kepiting akan kembali ke perairan pantai, muara sungai atau perairan berhutan bakau untuk berlindung, mencari makan dan membesarkan diri.

Kepiting bakau bersifat *euryhaline* (toleran terhadap kisaran salinitas yang luas) antara 0-35 ppt, namun dari pengamatan laju pertumbuhan terbaik pada salinitas 10-15 ppt. Berdasarkan daur hidup kepiting bakau, larva kepiting hidup pada salinitas 27-35 ppt, kemudian memasuki muara sungai, tambak-tambak dan perairan hutan mangrove bersalinitas 5-15 ppt. Ketika hendak memijah, kepiting bakau beruaya pada perairan bersalinitas antara 27-30 ppt (Kordi, 2007).

Ciri-ciri kepiting bakau adalah sebagai berikut: karapas berwarna sedikit kehijauan, pada kiri kanannya terdapat Sembilan buah duri-duri tajam, dan pada bagian depannya diantaranya tangkai mata terdapat enam buah duri, capit kanannya lebih besar dari capit kiri dengan warna kemerahan pada kedua ujungnya, mempunyai tiga pasang kaki pejalan dan satu kaki perenang yang terdapat pada ujung abdomen dengan bagian ujungnya dilengkapi dengan alat pendayung (Lubis, 2015).

Kepiting bakau dalam menjalani hidupnya beruaya dari perairan pantai ke perairan laut, kemudian induk dan anak-anaknya berusaha kembali ke perairan pantai, muara, sungai, atau daerah hutan mangrove untuk berlindung, mencari makan dan membesarkan diri. Kepiting bakau melangsungkan perkawinan di perairan bakau dan secara berangsur-angsur sesuai dengan perkembangan telurnya yang betina akan beruaya ke laut menjauhi pantai mencari perairan yang kondisinya cocok untuk melakukan pemijahan, sedang kepiting jantan yang melakukan perkawinan atau yang telah dewasa akan tetap berada di perairan bakau, tambak, sela-sela akar bakau atau paling jauh di sekitar perairan pantai yaitu pada bagian-bagian perairan berlumpur yang makanannya berlimpah (Seniwati, 2012).

B. Produksi

Produksi adalah suatu usaha atau kegiatan untuk menambah kegunaan (nilai guna) suatu barang. Kegunaan suatu barang akan bertambah bila memberikan manfaat baru atau lebih dari bentuk semula (Putong, 2013).

Produksi adalah berkaitan dengan cara bagaimana sumber daya (masukan) dipergunakan untuk menghasilkan produk (keluaran). Menurut Joesron dan Fathorrozi (2003), produksi merupakan hasil akhir dari proses atau aktivitas ekonomi dengan memanfaatkan beberapa masukan atau input. Lebih lanjut Putong (2002) mengatakan produksi atau memproduksi menambah kegunaan (nilai guna) suatu barang. Kegunaan suatu barang akan bertambah bila memberikan manfaat baru atau lebih dari bentuk semula.

Tujuan dari produksi antara lain untuk menghasilkan barang/jasa, meningkatkan nilai guna barang/jasa, meningkatkan keuntungan, memperluas lapangan usaha, meningkatkan kemakmuran masyarakat, dan menjaga kesinambungan usaha (Suhardi, 2016).

C. Biaya

Biaya merupakan seluruh sumberdaya yang digunakan untuk menghasilkan dan memperoleh suatu barang atau jasa. Dalam jangka pendek, untuk menghasilkan barang dan jasa salah satu input yang digunakan tetap sedangkan penggunaan input lainnya berubah. Oleh karena itu dalam jangka pendek biaya produksi dapat diklasifikasikan dalam biaya tetap (*fixed cost*), biaya variabel (*variable cost*) dan biaya total (*total cost*) (Bangun, 2010).

1. Biaya Tetap (*fixed cost*)

Biaya tetap adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh faktor-faktor produksi yang sifatnya tetap, misalnya membeli tanah, mendirikan bangunan, dan mesin-mesin untuk keperluan usaha. Jenis biaya ini tidak berubah walaupun jumlah barang atau jasa yang dihasilkan berubah-ubah.

2. Biaya Variabel (*variable cost*)

Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi berubah-ubah sesuai perubahan jumlah barang atau jasa yang dihasilkan. Semakin banyak jumlah barang atau jasa yang dihasilkan maka semakin besar biaya variabel yang dikeluarkan, begitupun sebaliknya.

3. Biaya Total (*total cost*)

Biaya total adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan proses produksi. *Total cost* adalah hasil penjumlahan *fixed cost* dengan *variable cost*. *Total cost* dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

$$TC = FC + VC$$

D. Pendapatan

Penerimaan adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual dan biasanya produksi berhubungan negatif dengan harga, artinya harga akan turun

ketika produksi berlebihan. Secara matematis dapat ditulis sebagai berikut (Bangun, 2010) :

$$TR = Q \times P$$

Dimana : TR = *Total Revenue* (Total Penerimaan)

P = Price (Harga)

Q = Quantity (Jumlah)

Semakin banyak jumlah produk yang dihasilkan maupun semakin tinggi harga per unit produksi yang bersangkutan, maka penerimaan total yang diterima produsen akan semakin besar. Sebaliknya jika produk yang dihasilkan sedikit dan harganya rendah maka penerimaan total yang diterima produsen semakin kecil (Bangun, 2010).

Secara umum pendapatan diartikan sebagai balas jasa faktor-faktor produksi kerja, modal, dan alam dari kegiatan tertentu dengan cara mengurangi berbagai biaya yang dikeluarkan dari nilai produksi. pendapatan bersih atau keuntungan merupakan selisih antara pendapatan kotor dengan pengeluaran total. Secara teknis, keuntungan dihitung dari hasil pengurangan antara total penerimaan (*total revenue*) dengan total biaya (*total cost*). Kemudian dalam analisis ekonomi digolongkan juga digolongkan sebagai *fixed cost* (biaya tetap) dan *variable cost* (biaya tidak tetap). Jadi pendapatan usaha pertanian merupakan selisih antara penerimaan dan semua biaya yang betul-betul dikeluarkan oleh produsen. Menurut Soekartawi (2002) pendapatan bersih atau keuntungan usaha pertanian dapat dirumuskan dirumuskan sebagai berikut :

$$\pi = TR - TC$$

Menurut Suratiyah (2015), penerimaan atau pendapatan kotor adalah seluruh pendapatan yang diperoleh dari usaha selama satu periode diperhitungkan dari hasil penjualan atau hasil penaksiran kembali. Pendapatan kotor sama dengan jumlah produksi (y) dikalikan dengan harga persatuan (py).

Terdapat dua hal dalam memproduksi suatu barang yang menjadi fokus utama dari seorang pengusaha dalam rangka mendapatkan keuntungan yang maksimum, yaitu ongkos (*cost*) dan penerimaan (*revenue*). Pendapatan adalah jumlah uang yang diperoleh dari penjualan sejumlah *output* atau dengan kata lain merupakan segala pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan hasil dari penjualan hasil produksinya. Hasil total penerimaan dapat diperoleh dengan mengalihkan jumlah satuan barang yang dijual dengan harga barang yang bersangkutan (Firnawati, 2016).

Menurut Hernanto (2000), faktor yang mempengaruhi besarnya penerimaan adalah produktivitas usaha, harga persatuan produk, waktu pemasaran, dan kualitas hasil. Oleh karena itu, untuk meningkatkan penerimaan pembudidaya perlu

meningkatkan hasil produksi usaha benih ikan, meningkatkan kualitas, dan harga pasar terjamin.

E. Keuntungan

Usaha budidaya ikan merupakan suatu usaha yang mempunyai tujuan untuk mencari keuntungan/laba yang sebesar-besarnya. Keuntungan usaha hasil perikanan diperoleh setelah penerimaan dari penjualan hasil budidaya atau produksi ikan dikurangi dengan total biaya dengan asumsi bahwa apabila hasilnya tinggi maka penerimaannya akan tinggi dan keuntungannya juga semakin tinggi. Selain besarnya penerimaan, keuntungan yang besar dapat juga diperoleh dengan menekan biaya operasional yang dikeluarkan (Rahayu dkk, 2013).

Tujuan perusahaan sudah pasti ingin memperoleh keuntungan yang semaksimal mungkin, dengan pengeluaran biaya sekecil mungkin. Untuk mencapai keuntungan/laba yang direncanakan, perusahaan merencanakan beberapa tingkat laba yang akan dicapai oleh penjualan produknya. Hal ini perlu dilakukan untuk mengetahui agar perusahaan bisa mengambil keputusan tentang perencanaan keuntungan. Dalam hal ini besarnya keuntungan ditentukan oleh harga dan jumlah barang/produk yang ditawarkan oleh produsen kepada konsumen. Semakin tinggi harga dan jumlah barang yang dipasarkan banyak, maka semakin banyak pula keuntungan yang diperoleh oleh pihak pengelola usaha tersebut (Suriadi, 2015).

F. Konsep Pemasaran

Pemasaran merupakan proses manajerial dan sosial yang didalamnya individu serta kelompok mendapatkan apa yang mereka inginkan dan butuhkan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai kepada pihak lain. Kegunaan yang diciptakan oleh kegiatan pemasaran adalah kegunaan tempat, kegunaan waktu, dan kegunaan kepemilikan. Kegunaan tempat artinya barang atau jasa yang diperjual belikan memiliki manfaat atau nilai harga yang lebih besar setelah terjadi perubahan waktu. Kegunaan waktu artinya barang atau jasa memiliki manfaat atau nilai harga yang lebih tinggi setelah terjadinya perubahan waktu akibat proses pemasaran. Kegunaan kepemilikan artinya barang atau jasa yang diperjual belikan memiliki manfaat dan nilai harga yang lebih besar karena beralihnya hak milik atas barang dari tangan produsen ke tangan konsumen. Pemasaran merupakan tindakan atau kegiatan yang berhubungan dengan pergerakan barang atau jasa dari produsen ke konsumen (Kotler dalam Marjudo 2015).

Kemudian pengertian pemasaran yang dikemukakan oleh Firdaus (2008), menyatakan bahwa Pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang harus dilakukan oleh para pengusaha termasuk pengusaha tani dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya. Untuk mendapatkan laba dan untuk

berkembang. Berhasil tidaknya usaha tersebut sangat tergantung pada keahliannya di bidang pemasaran, produksi, keuangan dan sumber daya manusia.

1. Lembaga Dan Saluran Pemasaran

Lembaga pemasaran adalah badan-badan yang menyelenggarakan kegiatan atau fungsi pemasaran dengan tujuan untuk menggerakkan barang dari produsen ke konsumen. Yang termasuk dalam lembaga pemasaran adalah golongan produsen sebagai penghasil produk, pedagang perantara dan lembaga pemberi jasa.

Kelembagaan pemasaran dan sistem agribisnis menempati posisi yang sangat penting, karena melalui kelembagaan ini arus komoditi atau barang dari produsen disampaikan kepada konsumen. Kelembagaan pemasaran meliputi kelembagaan yang terkait dalam sistem tataniaga hasil pertanian sejak lepas dari produsen sampai konsumen. Kelembagaan tersebut dapat berupa : pedagang pengumpul, pedagang antar daerah, dan pedagang pengecer. Lembaga pemasaran timbul karena adanya keinginan konsumen untuk mendapatkan produk tepat waktu, tepat tempat, tepat bentuk dan sesuai keinginan. Menurut Soekartawi (2002), peranan lembaga pemasaran sangat tergantung dari sistem pasar yang berlaku dan karakteristik aliran barang yang dipasarkan.

Tugas lembaga pemasaran adalah menjalankan fungsi pemasaran serta memenuhi keinginan konsumen semaksimal mungkin. Lembaga pemasaran sangat beragam tergantung jenis produk yang dipasarkan. Beberapa contoh lembaga pemasaran adalah sebagai berikut: produsen, tengkulak, pedagang pengumpul, pedagang besar, agen penjualan, pengecer, broker, eksportir serta importir. Pola-pola pemasaran yang terbentuk selama pergerakan arus komoditas pertanian dari petani produsen ke konsumen akhir disebut sistem pemasaran (Sudiyono, 2004).

Lembaga pendukung pengembangan agribisnis nasional sangat penting untuk menciptakan agribisnis Indonesia yang tangguh dan kompetitif. Lembaga-lembaga pendukung tersebut sangat menentukan dalam upaya menjamin terciptanya integritas agribisnis Indonesia 1) pemerintah, 2) lembaga pembiayaan, 3) lembaga pemasaran dan distribusi, 4) koperasi, 5) lembaga pendidikan formal dan informal, 6) lembaga penyuluhan pertanian dan lapangan, 7) lembaga penjamin dan penanggungungan resiko (kamaruddin 2016).

Saluran pemasaran adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung dan terlibat dalam proses untuk menjadikan barang atau jasa siap untuk digunakan dan dikonsumsi (Kotler,2002 *dalam* Setiawan, 2017).

Soekartawi (2002), mengemukakan bahwa saluran pemasaran dapat terbentuk secara sederhana dan dapat pula rumit sekali. Hal ini tergantung jenis komoditi lembaga

pemasaran dan system pemasaran. Komoditas pertanian yang relative lebih cepat ke tangan konsumen dan tidak mempunyai jilai ekonomi yang tinggi biasanya mempunyai jalur pemasaran yang relative sederhana.

2. Biaya Pemasaran dan Margin Pemasaran

Biaya pemasaran sering diukur dengan margin pemasaran, yang sebenarnya hanya menunjukkan bagian dari pembayaran konsumen yang diperlukan untuk menutup biaya yang dikeluarkan dalam proses pemasaran. Kecenderungan menunjukkan bahwa bagian yang tersisa bagi pengusaha tani akibat adanya pertambahan yang mahal kepada produk tersebut adalah semakin kecil (Firdaus, 2008).

Biaya pemasaran suatu barang niaga terdiri dari jumlah pengeluaran produsen, jumlah pengeluaran pedagang, dan laba (*profit*) yang diterima masing-masing lembaga bersangkutan. Biaya pemasaran suatu jenis barang biasanya diukur secara kasar dengan margin (Hanafia dan Saefuddin, 2006).

Margin pemasaran didefinisikan sebagai perbedaan harga atau selisih harga yang dibayar konsumen dengan harga yang diterima petani produsen atau dapat pula dinyatakan sebagai nilai dari jasa-jasa pelaksanaan kegiatan tataniaga sejak dari tingkat produsen sampai ke titik konsumen akhir. Kegiatan untuk memindahkan barang dari titik produsen ke titik konsumen membutuhkan pengeluaran baik fisik maupun materi. Pengeluaran yang harus dilakukan untuk menyalurkan komoditi dari produsen ke konsumen disebut biaya tataniaga (Hanafiah dan A.M. Saefuddin, 2006).

Kohls and Uhls dalam Hartono (2008), menyatakan bahwa margin tataniaga sering dipergunakan sebagai perbedaan antara harga di berbagai tingkat lembaga pemasaran di dalam sistem pemasaran. Pengertian margin pemasaran ini sering dipergunakan untuk menjelaskan fenomena yang menjembatani adanya kesenjangan (*gap*) antara pasar di tingkat petani dengan pasar di tingkat pengecer. Dua alternatif dari margin pemasaran, yaitu:

- a. Perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima produsen.
- b. Merupakan harga dari kumpulan jasa-jasa pemasaran sebagai akibat adanya permintaan dan penawaran jasa-jasa tersebut.

Menurut Sutarno (2014), secara matematis besarnya angka margin pemasaran dapat dihitung berdasarkan rumus sebagai berikut:

$$M_p = P_r - P_f$$

Keterangan :

M_p : Margin Pemasaran

P_r : Harga di tingkat konsumen (Rp)

Pf : Harga di tingkat produsen (Rp)

3. Efisiensi Pemasaran

Meningkatkan efisiensi atau sistem pemasaran yang efisien merupakan keinginan atau tujuan dari partisipan pemasaran yakni petani, perusahaan atau lembaga-lembaga pemasaran (pedagang, pengolah dan pabrik). Ukuran efisien atau tidaknya suatu sistem pemasaran adalah kepuasan dari konsumen, produsen maupun lembaga-lembaga yang terlibat dalam mengalirkan barang atau jasa mulai dari petani sampai konsumen akhir dan penentuan tingkat kepuasan tersebut sangat sulit dan relatif. Menurut Asmarantaka (2014) salah satu indikator efisiensi pemasaran adalah efisiensi teknis (operasional) yaitu ukuran dari perbandingan (rasio) nilai *output* dengan *input* pemasaran. Analisis yang paling sering dilakukan untuk mengkaji efisiensi operasional adalah analisis margin pemasaran dan *farmer's share* (Shella Rubian Fajri Fitriani, 2016).

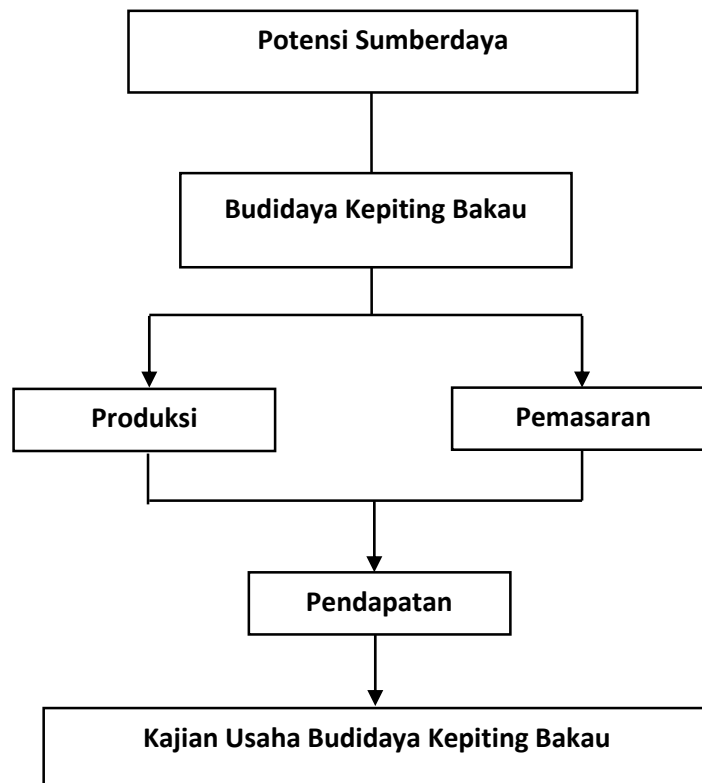
G. Kerangka Pikir Penelitian

Sumberdaya perikanan merupakan salah satu sumberdaya yang perlu dikembangkan dan dijaga dengan baik sehingga dapat memberikan manfaat yang besar kepada masyarakat terutama dalam peningkatan kesejahteraan. Salah satu potensi perikanan budidaya adalah kepiting bakau.

Kepiting bakau merupakan salah satu komoditi perikanan yang banyak dibudidayakan dan menjadi salah satu sumber mata pencaharian masyarakat Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone. Produksi yang tinggi merupakan salah satu tujuan dalam budidaya kepiting bakau sehingga dapat meningkatkan pendapatan pembudidaya.

Biaya produksi merupakan keseluruhan biaya input produksi yang dikeluarkan selama proses produksi. Hasil produksi budidaya kepiting bakau dijual dan menghasilkan penerimaan, penerimaan adalah nilai yang diperoleh pembudidaya dari hasil penjualan produksi sebelum dikurangi biaya produksi. Selisih antara hasil penerimaan dan biaya yang dikeluarkan merupakan pendapatan. Hasil produksi dan biaya produksi akan mempengaruhi secara langsung terhadap penerimaan dan pendapatan.

Secara skematis kerangka pemikiran dalam penelitian adalah sebagai berikut:



Gambar 3. Skema Kerangka Pikir Kajian Usaha Kepiting Bakau (*Scylla* spp) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone

III. METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Maret-April 2020 yang berlokasi di Desa Pallime, Kecamatan Cenrana, Kabupaten Bone, Provinsi Sulawesi Selatan. Lokasi ini dipilih secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa lokasi ini merupakan penghasil kepiting bakau yang dapat mendukung wilayah pengembangan perikanan budidaya masyarakat di Kabupaten Bone.

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian *survey* yaitu pengumpulan data dengan melakukan pengamatan langsung terhadap fenomena atau gejala yang Nampak pada lokasi penelitian dan wawancara secara langsung dengan menggunakan kuesioner untuk mempermudah dalam pengambilan data. Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Deskriptif kualitatif digunakan untuk menggambarkan kondisi umum usaha budidaya kepiting bakau meliputi gambaran umum usaha kepiting bakau dan kegiatan produksi usaha. Deskriptif kuantitatif merupakan metode yang berbentuk angka-angka dan meliputi biaya tetap dan biaya variabel, harga penjualan dan keuntungan yang diterima oleh Pembudidaya kepiting bakau di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone.

C. Metode Pengambilan Sampel

Menurut Sugiyono (2011) mengemukakan populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Sedangkan sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pembudidaya kepiting bakau di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah *cluster random sampling*. Metode itu adalah pengambilan sampel yang dilakukan terhadap sampling unit (individu) dimana sampling unitnya berada dalam satu kelompok (*cluster*). Menurut Arikunto (2006), apabila subjeknya kurang dari 100 lebih baik diambil semua sehingga penelitiannya merupakan populasi. Tetapi, jika jumlah subjek besar, dapat diambil antara 10-15% atau 15-25% atau lebih. Sehingga sampel dalam penelitian ini berjumlah 23 pembudidaya kepiting bakau.

Berikut ini merupakan tabel jumlah sampel dalam penelitian ini :

Tabel 1. Jumlah Sampel Penelitian

No	Jenis Unit Usaha	Jumlah Populasi (orang)	Persentase (%)	Sampel (orang)
1.	Pembudidaya Kepiting Bakau	150	15	23
2.	Pengumpul	6	100	6
3.	Pedagang Besar	2	100	2
4.	Pengecer	6	100	6

Sumber data : Data Sekunder, 2020.

D. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi yaitu pengamatan langsung terhadap berbagai kegiatan dan keadaan di lokasi penelitian yang berkaitan dengan penelitian yang dilaksanakan.
2. wawancara adalah metode sistematis yakni mengumpulkan data dengan melakukan tanya jawab dengan menggunakan kuesioner kepada responden yang berkaitan dengan penelitian.
3. Kuisisioner, yaitu pengumpulan data dengan melakukan selebaran kertas yang berisi pertanyaan-pertanyaan yang berkaitan dengan penelitian.
4. Studi Pustaka, yaitu pengambilan data yang didapatkan dengan membaca literatur atau hasil-hasil penelitian yang relevan dengan tema penelitian.
5. Dokumentasi, Untuk melengkapi analisis dan memperkuat kesimpulan, seluruh data dan kegiatan-kegiatan dalam penelitian didokumentasikan dalam bentuk gambar.

E. Sumber Data

Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Data primer yaitu data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan pihak responden dengan menggunakan alat bantu kuisisioner.
2. Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari lembaga atau instansi pemerintah yang berkaitan dengan data penelitian. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari Kantor Desa Pallime dan Badan Pusat Statistik Kabupaten Bone.

F. Analisis Data

Adapun analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian yang pertama, untuk mengetahui biaya produksi dianalisis dengan menggunakan analisis deskriptif kuantitatif.
2. Untuk mengetahui pendapatan bersih atau keuntungan yang diperoleh pembudidaya kepiting bakau digunakan diperoleh dari selisih antara total penerimaan dengan semua biaya produksi. Secara sistematis menurut Soekartawi (2002) rumus pendapatan dituliskan sebagai berikut :

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan :

π = Keuntungan (Rp)

TR = Penerimaan total (*Total Revenue*) (Rp)

TC = Biaya Total (*Total Cost*) (Rp)

3. Untuk biaya total dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Bangun, 2010):

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan :

TC = Biaya Total (*Total Cost*) (Rp)

TFC = Total Biaya Tetap (*Total fix cost*) (Rp)

TVC = Total Biaya Variabel (*Total variable cost*) (Rp)

4. Untuk menghitung penerimaan dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Bangun, 2010) :

$$TR = Q \times P$$

Keterangan :

TR = Penerimaan Total (*Total Revenue*) (Rp)

P = Harga Produk (*Price*) (Rp)

Q = Jumlah Produksi (*Quantity*) (Rp)

5. Margin Pemasaran

Untuk menghitung margin pemasaran menggunakan rumus (Hanafia dan Saefuddin, 2006) :

$$M_p = P_r - P_f$$

Keterangan :

- M_p : Margin Pemasaran
P_r : Harga di tingkat konsumen (Rp)
P_f : Harga di tingkat produsen (Rp)

6. Biaya Pemasaran

Untuk menghitung biaya pemasaran menggunakan rumus (Hanafia dan Saefuddin, 2006) :

$$B_p = B_{p1} + B_{p2} + B_{p3} + \dots + B_{pn}$$

Keterangan :

- B_p : Biaya pemasaran kepinging bakau
B_{p1}, B_{p2}, B_{p3}..B_{pn} : Biaya pemasaran tiap lembaga pemasaran

7. Efisiensi Pemasaran

Untuk menghitung efisiensi pemasaran menggunakan rumus (Soekartawi, 2003)

$$E_{ps} = \frac{\text{Total Biaya Pemasaran}}{\text{Nilai Produk Yang Dipasarkan}} \times 100\%$$

Semakin < nilai **Ep** yang diperoleh berarti semakin efisien rantai pemasaran tersebut. (<1 = Efisien, >1 = tidak Efisien).

G. Konsep Operasional

Konsep operasional ini dibuat dengan maksud memberikan batasan yang jelas tentang tema yang akan dikaji untuk menyamakan persepsi terhadap konsep-konsep pembahasan dalam penelitian.

1. Pembudidaya kepinging bakau adalah masyarakat yang membudidayakan kepinging bakau jenis *Scylla spp* (orang).
2. Produksi adalah banyaknya hasil yang diperoleh dalam usaha budidaya kepinging bakau jenis *Scylla spp* (dalam satu kali panen (kg)).
3. Pendapatan adalah hasil pengurangan antara total penerimaan dan total biaya (Rp).
4. Penerimaan atau *Total Revenue* adalah hasil perkalian antara jumlah barang yang diperoleh dengan harga (Rp).

5. Biaya total adalah hasil dari total biaya tetap ditambah dengan total biaya variabel (Rp).
6. Biaya tetap adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh faktor–faktor produksi yang sifatnya tetap (Rp).
7. Biaya variabel adalah besarnya biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi berubah-ubah sesuai perubahan jumlah barang atau jasa yang di hasilkan (Rp).
8. Bibit adalah jenis produksi yang dibesarkan hingga ukuran panen (Rp).
9. Lahan atau tanah merupakan media atau sarana melakukan proses budidaya kepiting bakau di Desa Pallime dan termasuk kedalam jenis sumberdaya yang dapat diperbaharui (Hektar).
10. Pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan kepiting bakau yang memuaskan kebutuhan baik pembeli yang ada maupun pembeli potensial (Rp/Kg).
11. Lembaga pemasaran adalah individu atau badan usaha yang terlibat dalam pemasaran kepiting bakau dari produsen sampai ke konsumen.
12. Produsen adalah orang yang membudidayakan kepiting bakau di tambak yang berada di Desa Pallime.
13. Pedagang pengumpul adalah pedagang yang membeli kepiting bakau langsung ke produsen kemudian menjualnya ke pedagang besar dengan satuan kg.
14. Pedagang besar adalah pedagang yang membeli kepiting bakau dari pedagang pengumpul kemudian menjualnya ke pedagang pengecer dan eksportir dengan satuan kg.
15. Pedagang pengecer adalah pedagang yang membeli kepiting bakau dari pedagang besar kemudian menjualnya ke konsumen dengan satuan ekor atau kg.
16. Saluran Pemasaran adalah jalur atau lembaga pemasaran yang dilalui oleh kepiting bakau dari produsen ke konsumen.
17. Margin Pemasaran adalah selisih antara biaya penjualan dari biaya pembelian disetiap lembaga pemasaran dalam satuan Rp/ekor.
18. Efisiensi Pemasaran adalah perbandingan antara total biaya pemasaran dengan nilai produk yang dipasarkan dalam satuan %.
19. Keuntungan Pemasaran adalah selisih antara harga penjualan pada setiap lembaga pemasaran dan harga pembelian kepiting bakau setelah dikurangi biaya pemasaran pada setiap lembaga pemasaran dalam satuan Rp/Kg.
20. CB merupakan *grade* untuk produksi budidaya kepiting bakau berjenis kelamin betina yang memiliki bobot berat sebesar 2 ons atau lebih dengan kondisi besar, berisi, dan bertelur (Rp/kg).

21. CBK merupakan *grade* untuk produksi budidaya kepiting bakau berjenis kelamin betina yang memiliki bobot berat < 2 ons dan memiliki cacat anggota tubuh.
22. LB1 merupakan *grade* untuk produksi budidaya kepiting bakau dengan berat mencapai 4-5 ons untuk jenis kelamin jantan dimana kondisi tubuhnya besar dan berisi (Rp/kg).
23. LB2 merupakan *grade* untuk produksi budidaya kepiting bakau dengan berat mencapai 3 ons berjenis kelamin jantan dengan kondisi besar dan berisi (Rp/kg).
24. LB3 merupakan *grade* untuk produksi budidaya kepiting bakau dengan berat mencapai 2 ons berjenis kelamin jantan dengan kondisi besar dan berisi (Rp/kg).
25. LBK merupakan *grade* untuk produksi budidaya kepiting bakau dengan berat mencapai < 2 ons yang terdiri atas jenis kelamin jantan dan betina dengan kondisi tubuh lembek, tidak bertelur (bagi betina), dan anggota tubuh cacat/tidak lengkap (penjepit hanya satu) (Rp/kg).

IV. HASIL

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Kondisi Geografis

Secara administrasi dan geografis, wilayah lokasi penelitian terletak di Desa Pallime, Kecamatan Cenrana, Kabupaten Bone. Kecamatan Cenrana merupakan salah satu kecamatan yang terdapat di Kabupaten Bone, Provinsi Sulawesi Selatan. Secara geografis Kecamatan Cenrana terletak 4°21" Lintang Selatan, dan antara 120°21" Bujur Timur, dengan luas wilayah sebesar 143,60 km².

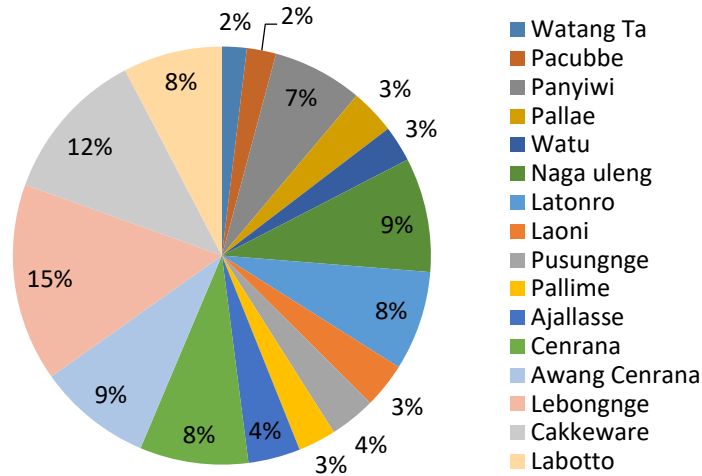
Adapun batas wilayah Kecamatan Cenrana adalah sebagai berikut :

- Sebelah Utara berbatasan dengan Kabupaten Wajo
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Tellu Siattinge
- Sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Tellu Siattinge dan Kecamatan Dua Boccoe
- Sebelah Timur berbatasan dengan Teluk Bone

Tabel 2. Luas Wilayah Menurut Desa di Kecamatan Cenrana tahun 2019

No.	Desa	Luas (km ²)	Persentase
1	Watang Ta	2.75	1.92
2	Pacubbe	3.25	2.26
3	Panyiwi	10.00	6.96
4	Pallae	5.00	3.48
5	Watu	4.00	2.79
6	Naga uleng	12.71	8.85
7	Latonro	11.05	7.69
8	Laoni	5.00	3.48
9	Pusungnge	5.12	3.57
10	Pallime	4.21	2.93
11	Ajallasse	5.79	4.03
12	Cenrana	12.06	8.40
13	Awang Cenrana	12.66	8.82
14	Lebongnge	22.00	15.32
15	Cakkeware	17.00	11.84
16	Labotto	11.00	7.66
Kecamatan Cenrana		143.60	100.00

Sumber : Badan Pusat Statistik Kabupaten Bone, 2019



Gambar 4. Diagram Luas Wilayah Menurut Desa di Kecamatan Cenrana Tahun 2019

2. Iklim

Iklim Desa Pallime sebagaimana desa-desa lain di wilayah Indonesia beriklim tropis dengan dua musim, yakni Kemarau yang terjadi pada periode Mei-Desember dan Hujan yang terjadi pada periode November-April .

3. Kondisi Demografi

a. Keadaan Peduduk

Penduduk merupakan salah satu potensi daerah untuk pembangunan terutama yang memiliki sumberdaya manusia yang handal Berdasarkan pemutahiran data pada bulan Februari 2020 jumlah penduduk Desa Pallime terdiri dari 1.485 Jiwa dengan rincian sebagai berikut :

Tabel 3. Keadaan Jumlah Penduduk Desa Pallime

No.	Jenis Kelamin	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Perempuan	774	52.12
2	Laki-laki	711	47.88
Jumlah		1485	100.00

Sumber : Data Sekunder, 2020.

b. Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Usia

Penggolongan penduduk berdasarkan umur dan jenis kelamin dapat memberikan gambaran tentang Angka Beban Tanggungan (ABT) dapat diketahui dengan membandingkan jumlah penduduk non produktif dengan penduduk produktif. Menurut Badan Pusat Statistik, penduduk yang termasuk usia non produktif adalah penduduk yang berumur 0-14 tahun dan produktif penduduk yang berusia lebih dari atau sama dengan 65 tahun.

Tabel 4. Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Usia di Desa Pallime

No.	Usia (Tahun)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	0-5	93	6.26
2	6-13	175	11.78
3	14-18	138	9.29
4	19-25	167	11.25
5	26-45	518	34.88
6	46-57	196	13.20
7	58 ke atas	198	13.33
Jumlah		1485	100.00

Sumber : Data Sekunder, 2020.

c. Jumlah Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan

Pendidikan merupakan salah satu aspek penting dalam upaya peningkatan kualitas hidup masyarakat dan sebagai salah satu tolak ukur pembangunan suatu daerah, suatu daerah yang penduduknya relatif berpendidikan rendah mobilitas sosial lebih lambat dibandingkan daerah yang mempunyai penduduk yang lebih tinggi pendidikan masyarakatnya. Tingginya tingkat pendidikan yang dapat dicapai suatu wilayah menunjukkan tingkat intelektualitas daerah tersebut. Komposisi penduduk menurut tingkat pendidikan dapat digunakan untuk mengetahui kualitas sumber daya manusia dan kemampuan penduduk untuk menyerap teknologi yang ada dan baru di daerah tersebut.

Komposisi penduduk menurut tingkat pendidikan di Desa Pallime dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 5. Jumlah Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan

No.	Tingkat Pendidikan	Jumlah	Persentase
1	Strata 2	1	0.07
2	Strata 1	56	3.85
3	D3 / Sarjana Muda	9	0.62
4	SLTA Sederajat	182	10.32
5	SLTP Sederajat	195	13.42
6	SD Sederajat	766	52.72
7	Tidak Sekolah	276	19.00
Jumlah		1485	100.00

Sumber : Data Sekunder, 2020.

4. Sarana dan Prasarana

Sarana dan prasarana sangat dibutuhkan oleh setiap orang karena merupakan kebutuhan dalam menunjang kelangsungan hidup masyarakat sekitar, terutama dalam memperlancar perekonomian. Dengan adanya sarana dan prasarana pada suatu daerah berarti sangat menentukan maju atau berkembangnya suatu wilayah tersebut.

Adapun sarana dan prasarana diberbagai bidang perekonomian di Desa Pallime dapat dilihat pada Tabel dibawah ini :

Tabel 6. Jenis sarana dan prasarana di Desa Pallime

No.	Jenis Sarana dan Prasarana	Jumlah
1.	Posyandu	3
2.	Pasar Desa	1
3.	TK	1
4.	SD	3
5.	SMP	1
6.	Kantor Desa	1
7.	Balai Desa	1
8.	Mesjid	2
9.	BPD	1
10.	Lapangan	2
11.	Puskesmas	1
12.	Lapangan Olahraga	1
13.	Puskesmas	1
14.	Sekretariat Kepemudaan	1

Sumber : Data Sekunder, 2020.

B. Karakteristik Responden

Responden yang dijadikan sampel dalam penelitian ini adalah masyarakat yang melakukan usaha budidaya Kepiting Bakau (*Sylla* spp). Berikut dijelaskan identitas dari responden seperti tingkat umur, pendidikan, jumlah tanggungan dan pengalaman:

1. Umur Responden

Umur merupakan salah satu faktor yang berpengaruh terhadap kinerja atau produktivitas seseorang. Secara fisik kemampuan seseorang untuk bekerja dapat diukur dari usianya. Sebab usia produktif (15-64 tahun) akan mampu menghasilkan pekerjaan yang lebih baik dan mampu melakukan berbagai jenis pekerjaan dibandingkan dengan usia sudah tidak produktif lagi. Klasifikasi responden berdasarkan tingkat umur dapat dilihat pada Tabel di bawah ini :

Tabel 7. Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Usia

No.	Usia (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	30-34	4	10.81
2	35-39	8	21.62
3	40-44	6	16.22
4	45-49	6	16.22
5	50-54	11	29.73
6	>55	2	5.41
Jumlah		37	100.00

Sumber : Data primer setelah diolah, 2020.

2. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan yang dimaksud adalah pendidikan formal yang pernah diikuti oleh responden. Pada umumnya seseorang yang memiliki tingkat pendidikan lebih tinggi akan memiliki wawasan berfikir yang lebih maju serta memiliki kemampuan dalam menerima inovasi baru. Karakteristik responden berdasarkan tingkat pendidikan dapat dilihat pada Tabel 8 di bawah ini :

Tabel 8. Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No.	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Tidak Sekolah	1	2.70
2	SD	14	37.84
3	SMP	9	24.32
4	SMA	12	32.43
5	S1	1	2.70
Jumlah		37	100.00

Sumber : Data primer setelah diolah, 2020.

3. Tanggungan Keluarga

Jumlah tanggungan keluarga adalah banyaknya anggota keluarga yang terdiri dari istri dan anak-anak ditambah dengan kerabat atau orang lain yang tinggal dalam satu rumah dan menjadi tanggungan kepala rumah tangga. Jumlah tanggungan keluarga ini akan memengaruhi berapa jumlah pengeluaran setiap harinya. Selain itu memiliki jumlah tanggungan yang besar akan menimbulkan beban ekonomi yang besar pula. Karakteristik responden berdasarkan jumlah tanggungan keluarga dapat dilihat pada Tabel di bawah ini:

Tabel 9. Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga

No.	Jumlah Tanggungan (orang)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	0-2	8	21.62
2	3-5	24	64.86
3	6-8	5	13.51
Jumlah		37	100.00

Sumber : Data primer setelah diolah, 2020.

4. Pengalaman Usaha

Pengalaman usaha/kerja dapat dilihat dari berapa lama seseorang menekuni usaha atau pekerjaan yang dilakukan. Semakin lama seseorang menekuni pekerjaan tersebut maka semakin lama pula pengalaman yang diperoleh. Adapun Karakteristik responden berdasarkan pengalaman usaha budidaya Kepiting Bakau dapat dilihat pada Tabel di bawah ini:

Tabel 10. Karakteristik Responden Berdasarkan Pengalaman Usaha

No.	Pengalaman (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	5 - 9	21	56.76
2	10 - 15	13	35.14
3	>20	3	8.11
Jumlah		37	100.00

Sumber : Data primer setelah diolah, 2020.

C. Biaya Produksi

1. Investasi

Investasi merupakan penanaman modal dalam suatu kegiatan yang memiliki jangka waktu relative panjang dalam berbagai bidang usaha. Menurut (Soekarwati, 2013), Investasi merupakan konversi uang pada saat sekarang yang mempunyai hitungan untuk memperoleh arus dana atau penghematan arus dana dimasa yang akan datang. Tujuan utama investasi adalah untuk memperoleh macam manfaat berupa keuntungan. Di dalam menjalankan usaha, pembudidaya memiliki investasi yang sangat menunjang pengoperasian usahanya, dikarenakan dapat meningkatkan hasil produksi saat masa panen tiba. Adapun nilai rata-rata investasi yang dimiliki usaha budidaya kepiting bakau di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 11. Rata-rata investasi Usaha Budidaya Kepiting Bakau di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone Lahan <3 Ha

No.	Jenis Investasi	Rata-rata Biaya (Rp)
1.	Lahan	125.000.000
2.	Sewa Lahan	4.583.333
3.	Pintu Air	2.812.500
4.	Rakkang	968.750
5.	Basket	176.250
	Total	133.540.833

Sumber: Data Primer setelah diolah, 2020.

Tabel 12. Rata-rata investasi Usaha Budidaya Kepiting Bakau di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone Lahan 3-5 Ha

No.	Jenis Investasi	Rata-rata Biaya (Rp)
1.	Lahan	216.666.667
2.	Sewa Lahan	5.900.000
3.	Pintu Air	3.500.000
4.	Rakkang	1.125.000
5.	Basket	205.000
	Total	227.396.667

Sumber: Data Primer setelah diolah, 2020.

Tabel 13. Rata-rata investasi Usaha Budidaya Kepiting Bakau di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone Lahan >5 Ha

No.	Jenis Investasi	Rata-rata Biaya (Rp)
1.	Lahan	325.000.000
2.	Sewa Lahan	7.400.000
3.	Pintu Air	4.500.000
4.	Rakkang	1.196.428
5.	Basket	234.285
	Total	338.330.714

Sumber: Data Primer setelah diolah, 2020.

2. Biaya Tetap (*fixed cost*)

Biaya tetap adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh faktor-faktor produksi yang sifatnya tetap, misalnya membeli tanah, mendirikan bangunan, dan mesin-mesin untuk keperluan usaha. Jenis biaya ini tidak berubah walaupun jumlah barang atau jasa yang dihasilkan berubah-ubah. Dalam hal ini biaya tetap merupakan

biaya investasi yang dikeluarkan dimana investasi tersebut memiliki nilai ekonomis, dengan menggunakan rumus harga perolehan investasi dibagi umur ekonomis maka akan didapatkan nilai penyusutan. Adapun rata-rata biaya tetap pada usaha budidaya kepiting bakau dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 14. Rata-rata Biaya Tetap Usaha Budidaya Kepiting Bakau di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone

No.	Uraian	Biaya Tetap (Rp/Tahun)			Jumlah rata-rata biaya tetap (Rp/Tahun)
		<3 Ha	3-5 Ha	>5 Ha	
1	Lahan	184.375	660.625	1.020.000	1.865.000
2	Sewa Lahan	3.437.500	3.687.500	5.285.714	12.410.714
3	Pintu Air	1.343.750	1.687.500	2.142.857	5.174.107
4	Rakkang	625.000	687.500	750.000	2.062.500
5	Basket	118.750	130.000	166.429	415.179
Total		5.709.375	6.853.125	9.365.000	21.927.500
Persentase (%)		26%	31%	43%	100%

Sumber: Data Primer setelah diolah, 2020.

3. Biaya Variabel (*variable cost*)

Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi berubah-ubah sesuai perubahan jumlah barang atau jasa yang dihasilkan. Semakin banyak jumlah barang atau jasa yang dihasilkan maka semakin besar biaya variabel yang dikeluarkan, begitupun sebaliknya. Jenis biaya variabel yang dikeluarkan oleh pembudidaya kepiting bakau di Desa Pallime yaitu berupa bibit dan biaya pengolahan lahan. Adapun besarnya rata-rata biaya variabel pembudidaya kepiting bakau di Desa Pallime dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 15. Rata-rata Biaya Variabel Usaha Budidaya Kepiting Bakau di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone

No.	Uraian	Rata-rata Biaya Variabel (Rp/Tahun)			Jumlah rata-rata biaya variabel (Rp/Tahun)
		<3 Ha	3-5 Ha	>5 Ha	
1.	Bibit	3.500.000	5.200.000	8.800.000	17.500.000
2.	Upah Kerja pada Pengolahan lahan	2.500.000	3.250.000	5.000.000	10.750.000
Total		6.000.000	8.450.000	13.800.000	28.250.000
Persentase (%)		21%	30%	49%	100%

Sumber: Data Primer setelah diolah, 2020.

4. Biaya Total

Biaya total adalah penjumlahan antara biaya tetap atau *Fixed Cost* (FC) dan biaya variabel atau *Variable Cost* (VC).

Adapun besar biaya total produksi usaha budidaya kepiting bakau di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone per tahunnya berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, dapat dilihat pada tabel 2.6 berikut ini:

Tabel 16. Rata-rata Biaya Total Usaha Budidaya Kepiting Bakau di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone

No.	Uraian	Rata-rata Biaya Total (Rp/Tahun)			Jumlah rata-rata biaya Total (Rp/Tahun)
		<3 Ha	3-5 Ha	>5 Ha	
1.	Biaya Tetap	5.709.375	6.853.125	9.365.000	21.927.500
2.	Biaya Variabel	6.000.000	8.450.000	13.800.000	28.250.000
Total		11.709.375	15.303.125	23.165.000	50.177.000
Persentase (%)		23%	30%	46%	100%

Sumber: Data Primer setelah diolah, 2020.

D. Analisis Keuntungan

1. Penerimaan

Penerimaan yang diperoleh dari usaha budidaya kepiting bakau ini berasal dari hasil produksi yang telah dihasilkan dan diapsarkan ke pedagang pengumpul dalam jumlah yang telah disepakati oleh kedua belah pihak, sehingga penerimaan yang diperoleh merupakan hasil kali antara jumlah produk yang dihasilkan dengan tingkat harga yang berlaku, sebagaimana yang dikemukakan oleh Soekartawi (2003) bahwa penerimaan adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, hasil produksi terdiri dari kepiting LB1, kepiting LB2, kepiting LB3, kepiting CB, kepiting CBK, dan kepiting LBK. Untuk mengetahui lebih jelas mengenai produksi usaha budidaya kepiting bakau dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 17. Jenis Produksi Usaha Budidaya Kepiting Bakau di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone

No.	Jenis Produksi	Ukuran (ons)	Jumlah Ekor/kg	Jenis Kelamin	Keterangan
1.	LBK	<2	6-7	Jantan, Betina	Lembek, tidak bertelur dan cacat
2.	CBK	<2	6-7	Betina	Lembek, bertelur dan cacat
3.	CB	2	5-6	Betina	Besar, berisi, dan bertelur
4.	LB3	2	5-6	Jantan	Besar dan berisi
5.	LB2	3	3-4	Jantan	Besar dan berisi
6.	LB1	4-5	2-3	Jantan	Besar dan berisi

Sumber: Data Primer setelah diolah, 2020.

Penerimaan usaha budidaya kepiting bakau di Desa Pallime merupakan hasil dari penjualan kepiting bakau. Besarnya penerimaan tergantung pada jumlah produksi dan harga kepiting bakau tersebut. Penerimaan usaha budidaya kepiting bakau di Desa Pallime dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 18. Rata-rata Penerimaan Usaha Budidaya Kepiting Bakau di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone

Uraian	Lahan <3		Lahan 3-5 Ha		Lahan >5	
	Jumlah(Kg/thn)	Penerimaan (Rp/thn)	Jumlah(Kg/thn)	Penerimaan (Rp/thn)	Jumlah(Kg/thn)	Penerimaan (Rp/thn)
LB1	37	3.650.000	89	8.900.000	134	13.428.571
LB2	89	6.230.000	102	7.105.000	142	9.920.000
LB3	72	2.502.500	100	3.500.000	135	4.740.000
LBK	79	1.975.000	96	2.387.500	114	2.857.143
CB	91	6.787.500	105	7.875.000	140	10.500.000
CBK	71	4.230.000	97	5.790.000	121	7.234.286
Total	439	25.375.000	589	35.557.500	786	48.680.000

Sumber : Data Primer setelah diolah, 2020.

2. Keuntungan

Keuntungan usaha merupakan hasil penerimaan dikurangi biaya yang dikeluarkan selama proses budidaya dilakukan. Untuk lebih jelasnya keuntungan usaha budidaya kepiting bakau dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 19. Rata-rata Keuntungan Usaha Budidaya Kepiting Bakau di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone

No.	Uraian	Luas Lahan (Ha)		
		< 3	3-5	> 5
1.	Penerimaan	25.375.000	35.557.500	48.680.000
2.	Total Biaya	11.709.375	15.303.125	23.165.000
Keuntungan (Rp/tahun)		13.665.625	20.254.375	25.515.000

Sumber: Data Primer setelah diolah, 2020.

E. Saluran Pemasaran Kepiting Bakau (*Scylla spp*)

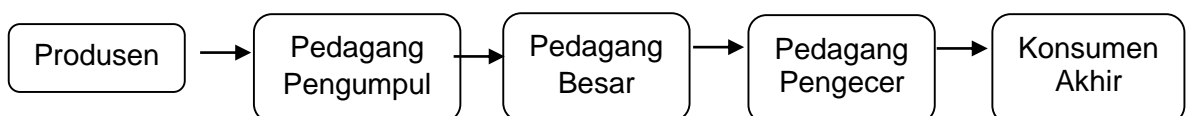
Dalam proses pemasaran kepiting bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone terdapat beberapa lembaga pemasaran yang terlibat di dalamnya. Adapun lembaga yang terlibat di dalam pemasaran kepiting bakau yaitu produsen (pembudidaya kepiting bakau), pedagang pengumpul, pedagang besar, pedagang pengecer, dan konsumen akhir. Lembaga tersebut mempunyai peran yang penting dalam melaksanakan fungsi-fungsi pemasaran, dimana lembaga-lembaga ini berperan dalam memasarkan kepiting bakau dari produsen sampai konsumen akhir.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan diketahui bahwa saluran pemasaran di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone adalah sebagai berikut:

1. Saluran Pemasaran I



2. Saluran Pemasaran II



Gambar 5. Saluran Pemasaran Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone

F. Lembaga Pemasaran Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime

Berdasarkan hasil penelitian terdapat beberapa lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran kepiting bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kabupaten Bone terdiri dari produsen/pembudidaya, pedagang pengumpul, pedagang besar, pedagang pengecer, dan konsumen.

1. Produsen (Pembudidaya)

Produsen atau pembudidaya adalah orang yang melakukan kegiatan atau poses budidaya kepiting bakau (*Scylla spp*) yang menghasilkan produksi kepiting bakau dalam

jumlah banyak dari berbagai kategori kepiting bakau dan menjualnya ke pedagang selanjutnya. Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa dalam 1 bulan, pembudidaya dapat melakukan panen sebanyak 6 kali tergantung hari pasar yang ada di Desa Pallime. Berbagai kategori kepiting bakau (*Scylla spp*) yang diproduksi oleh pembudidaya yaitu diantaranya adalah LB1, LB2, LB3, LBK, CB, dan CBK.

2. Pedagang Pengumpul

Pedagang pengumpul merupakan orang yang mengumpulkan kepiting bakau (*Scylla spp*) yang dibeli dari produsen/pembudidaya. Pedagang pengumpul merupakan salah satu lembaga pemasaran yang berfungsi sebagai pemasok kepiting bakau dalam jumlah banyak yang selanjutnya akan dijual kepada pedagang besar yang ada di sekitar Desa Pallime. Pedagang pengumpul yang terdapat dilokasi penelitian berasal dari Desa Pallime dan luar Desa Pallime misalnya dari Desa Lamuru dan Desa Watu. Kepiting bakau yang dibeli oleh pedagang pengumpul dari produsen/pembudidaya adalah semua kategori yaitu LB1, LB2, LB3, LBK, CB, dan CBK.

3. Pedagang Besar

Pedagang besar adalah pedagang yang membeli kepiting bakau dari pedagang pengumpul. Pedagang besar dalam melakukan proses pemasaran dilakukan di rumah sendiri, mereka didatangi oleh para pedagang pengumpul. Pedagang besar menjual kepiting bakau langsung ke pedagang pengecer. Pedagang besar membeli dan menjual kepiting bakau menggunakan ukuran per Kg dengan sistem pembayaran kontan atau langsung pada saat transaksi berlangsung.

4. Pedagang Pengecer

Pedagang pengecer adalah pedagang yang menjual kembali kepiting bakau langsung ke konsumen. Pedagang pengecer membeli kepiting bakau dari pedagang besar. Pedagang pengecer menjual kepiting bakau langsung di pasar yang ada di daerah kabupaten Bone misalnya pasar sentral. Konsumen dari pedagang pengecer ini adalah ibu rumah tangga. Sistem penjualan yang dilakukan oleh pedagang pengecer adalah penjualan per ekor dan terkadang per Kg. Sistem pembayaran yang digunakan pedagang pengecer adalah sistem bayar kontan dengan cara langsung dibayarkan pada saat transaksi berlangsung.

G. Margin Pemasaran

Margin pemasaran adalah selisih antara harga penjualan kepiting bakau dengan harga pembeliannya. Adanya selisih antara harga beli dan harga jual dalam usaha pemasaran diperlukan adanya biaya sehingga biaya yang dikeluarkan diharapkan dapat ditutupi dari selisih harga tersebut. Margin atau selisih pemasaran hanya menunjukkan bagian dari pembayaran konsumen yang diperlukan untuk menutupi biaya yang dikeluarkan dalam proses pemasaran.

Berikut ini diperlihatkan margin pemasaran kepiting bakau berdasarkan kategori kepiting bakau pada tiap-tiap lembaga saluran pemasaran di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone:

Tabel 20. Margin Rata-rata Pemasaran Kepiting Bakau Berdasarkan Kategori

No.	Lembaga Pemasaran	LB 1	LB 2	LB 3	LBK	CB	CBK
1	Pembudidaya	0	0	0	0	0	0
2	Pedagang Pengumpul	20.833	20.000	18.333	10.000	15.000	12.500
3	Pedagang Besar	15.000	17.500	15.000	10.000	20.000	9.000
4	Pengecer	16.833	16.500	15.000	5.834	15.167	6.333
5	Konsumen	0	0	0	0	0	0
Jumlah		52.666	54.000	48.333	25.834	50.167	27.833

Sumber data : Data Primer setelah diolah, 2020.

LB1 : Kepiting bakau jantan >4 ons

LB2 : Kepiting bakau jantan >3 ons

LB3 : Kepiting bakau jantan >2 ons

LBK : Kepiting bakau jantan <2 ons/cacat

CB : Kepiting bakau betina (petelur) >2 ons

CBK : Kepiting bakau betina (petelur) <2 ons/cacat

Tabel 21. Margin Rata-rata Pemasaran Kepiting Bakau di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone

No.	Lembaga Pemasaran	Margin Rata-Rata Pemasaran (Rp)
1	Pembudidaya	0
2	Pedagang Pengumpul	16.111
3	Pedagang Besar	14.417
4	Pengecer	12.611
5	Konsumen	0

Sumber data : Data Primer setelah diolah, 2020.

H. Efisiensi Pemasaran

Efisiensi Pemasaran adalah tujuan akhir dari pengetahuan pemasaran suatu produk atau total biaya dengan nilai produk. Pengertian efisiensi oleh konsumen berbeda dengan pengertian oleh pengusaha. Dimana konsumen menganggap suatu barang efisien apabila mudah mendapatkan barang tersebut dengan harga yang murah sedangkan pengertian dari pengusaha yaitu barang dikatakan efisien apabila mereka memperoleh keuntungan yang tinggi. Berikut ini diperlihatkan efisiensi pemasaran kepiting bakau berdasarkan kategori kepiting bakau pada tiap-tiap lembaga saluran pemasaran di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone:

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone didapatkan bahwa efisiensi pemasaran pada saluran pemasaran adalah sebagai berikut:

Tabel 22. Efisiensi Pemasaran Kepiting Bakau setiap Kategori

Lembaga Pemasaran	Efisiensi Pemasaran (%)					
	LB1	LB2	LB3	LBK	CB	CBK
Pedagang Pengumpul	0.27	0.38	0.66	0.91	0.38	0.48
Pedagang Besar	0.28	0.37	0.62	0.84	0.36	0.51
Pedagang Pengecer	0.28	0.38	0.57	1.23	0.36	1.05

Sumber data : Data Primer Setelah diolah, 2020.

Tabel 23. Efisiensi Pemasaran Kepiting Bakau di Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone

Lembaga Pemasaran	Efisiensi Pemasaran (%)
Pedagang Pengumpul	0.51
Pedagang Besar	0.50
Pedagang Pengecer	0.65

Sumber data : Data Primer diolah, 2020.

Berdasarkan Tabel 23 di atas, efisiensi pemasaran yang paling tinggi dari saluran pemasaran tersebut adalah lembaga pemasaran besar dengan margin sebesar 0.50%. Hal ini disebabkan karena pada proses pemasaran kepiting bakau pedagang besar didatangi langsung oleh lembaga lain jadi pedagang besar tidak membutuhkan biaya pengangkutan.

I. Keuntungan Pemasaran

Keuntungan pemasaran merupakan penjumlahan dari keuntungan yang diterima setiap lembaga pemasaran yang dilalui dalam suatu saluran pemasaran. Keuntungan lembaga pemasaran kepiting bakau setiap kategori adalah sebagai berikut.

Tabel 24. Keuntungan Pemasaran Kepiting Bakau setiap Kategori

Lembaga Pemasaran	Keuntungan Pemasaran (Rp)/Kg					
	LB1	LB2	LB3	LBK	CB	CBK
Pedagang Pengumpul	16.666	15.833	14.166	5.833	10.833	8.333
Pedagang Besar	8.333	10.833	8.333	3.333	13.333	2.333
Pedagang Pengecer	6.833	11.500	5.000	834	10.167	-3.667

Sumber data : Data Primer Setelah diolah, 2020.

Tabel 25. Keuntungan Pemasaran Kepiting Bakau di Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone

Lembaga Pemasaran	Keuntungan Pemasaran (Rp)/Kg
Pedagang Pengumpul	11.944
Pedagang Besar	7.750
Pedagang Pengecer	5.111

Sumber data : Data Primer diolah, 2016.

Berdasarkan tabel 25 di atas, keuntungan pemasaran yang paling tinggi dari saluran tersebut adalah lembaga pemasaran pedagang pengumpul dengan keuntungan pemasaran sebesar Rp. 11.944/Kg. Hal ini disebabkan karena pada lembaga

pemasaran pedagang pengumpul memiliki margin pemasaran yang tinggi dan biaya penjualan yang rendah.

V. PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Kondisi Geografis

Berdasarkan tabel dan diagram di dapat dilihat bahwa Desa Lebbongnge merupakan desa terluas di Kecamatan Cenrana dengan luas 22,00 km² dengan persentase 15,32%. Sedangkan desa dengan luas wilayah terkecil adalah Desa Watang Ta' dengan luas 2,75 km² dengan persentase 1,92% dari luas Kecamatan Cenrana.

Desa Pallime merupakan salah satu desa yang berada dalam wilayah Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone. Jarak ke ibukota kabupaten adalah 40 km. Luas Desa Pallime secara keseluruhan adalah 4,21 km². Sketsa peta lokasi penelitian terlampir pada Lampiran 1.

- Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Pusungnge dan Desa Laoni
- Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Cakkeware
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Desa Latonro dan Desa Nagauleng
- Sebelah Barat berbatasan dengan Desa Ajallasse dan Desa Nagauleng

Desa Pallime terbagi dalam tiga (3) Dusun, dan sepuluh (10) RT yaitu Dusun Watang Pallime, Dusun Pallime, dan Dusun Laopo .

2. Iklim

Desa Pallime mempunyai topografi wilayah yang berupa daerah pesisir yang dikelilingi sungai dengan kedalaman 1-2 meter dari permukaan laut dengan suhu rata-rata 28-10°C.

3. Kondisi Demografi

a. Keadaan Peduduk

Berdasarkan Tabel 2 di atas, terlihat bahwa jumlah penduduk menurut jenis kelamin di Desa Pallime dengan nilai tertinggi terdapat pada jenis kelamin perempuan yaitu sebanyak 774 jiwa dengan persentase 52,12% dan nilai terendah terdapat pada jenis kelamin laki-laki yaitu sebanyak 711 jiwa dengan persentase 47,88%. Jadi, jumlah keseluruhan penduduk menurut jenis kelamin di Desa Pallime yaitu 1.485 jiwa dengan persentase 100%.

b. Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Usia

Berdasarkan Tabel 3 di atas, terlihat bahwa jumlah penduduk menurut kelompok usia di Desa Pallime terbagi dalam 7 kategori usia, dimana usia 16-45 tahun memiliki jumlah penduduk tertinggi sebesar 518 jiwa dengan persentase 34,88%, dan kelompok usia 0-5 tahun memiliki jumlah penduduk terkecil sebesar 93 jiwa dengan persentase 6,26%. Jadi jumlah keseluruhan penduduk menurut usia di Desa Pallime yaitu 1.485 jiwa dengan persentase 100%.

c. Jumlah Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan

Jumlah penduduk di Desa Pallime berdasarkan data pada Tabel 4. Paling banyak (766 orang atau 52,72%) berpendidikan sekolah dasar dan paling sedikit berpendidikan tamat S2, yaitu sebanyak 1 orang atau 0,07%. Tingkat pendidikan yang ditempuh masyarakat akan memengaruhi pola pikir, daya serap terhadap teknologi yang baru dan kemampuan dalam mengambil keputusan dalam kehidupan maupun pekerjaan.

4. Sarana dan Prasarana

Berdasarkan Tabel 5 terlihat di atas bahwa sarana dan prasarana di Desa Pallime masih rendah khususnya di bidang pendidikan, dimana di desa ini tidak terdapat gedung Sekolah Menengah Atas (SMA), padahal pendidikan merupakan sarana yang penting bagi penduduk desa.

B. Karakteristik Responden

1. Umur Responden

Umur merupakan salah satu faktor yang berpengaruh terhadap kinerja atau produktivitas seseorang. Secara fisik kemampuan seseorang untuk bekerja dapat diukur dari usianya. Umumnya seseorang yang masih muda dan sehat memiliki kemampuan fisik yang lebih kuat dibandingkan dengan yang berumur tua.

Berdasarkan Tabel 7 diketahui jumlah responden terbanyak berada pada usia yaitu berada pada kisaran usia 50-54 tahun yakni sebanyak 11 orang dengan persentase 29,73%. Sedangkan jumlah responden terkecil berada pada usia diatas 50 tahun yakni sebanyak 2 orang dengan persentase 5,41%.

2. Pendidikan

Tingkat pendidikan yang dimaksud adalah pendidikan formal yang pernah diikuti oleh responden. Tingkat pendidikan dapat mempengaruhi pola pikir dalam mengambil suatu keputusan. Pendidikan juga merupakan salah satu usaha untuk meningkatkan kualitas sumberdaya manusia yang ada. Pendidikan berfungsi menyiapkan salah satu input dalam proses produksi yaitu tenaga kerja agar dapat bekerja dengan produktif karena kualitasnya. Melalui pendidikan diharapkan pula dapat mengatasi keterbelakangan ekonomi lewat pengaruh peningkatan kemampuan manusia dan motivasi manusia untuk berprestasi. Responden yang lebih berpendidikan akan lebih dinamis dan aktif dalam mencari informasi yang berhubungan dengan jenis usahanya.

Berdasarkan Tabel 8 terlihat bahwa pendidikan formal yang diselesaikan paling tinggi sampai pada tingkat S1. Jumlah responden terbanyak pada tingkat pendidikan Sekolah Dasar (SD) sebanyak 14 orang dengan persentase 37,84%. Sedangkan jumlah responden terkecil terdapat pada tingkatan Strata 1 (S1) dan tidak sekolah yaitu sebanyak 1 orang dengan persentase 2,70%.

3. Tanggungan Keluarga

Jumlah tanggungan keluarga adalah banyaknya anggota keluarga yang terdiri dari istri dan anak-anak ditambah dengan kerabat atau orang lain yang tinggal dalam satu rumah dan menjadi tanggungan kepala rumah tangga. Jumlah tanggungan keluarga menandakan tingkat kemampuan penggunaan resiko usaha dan merupakan tanggung jawab terhadap pemenuhan kebutuhan dan kesejahteraan bagi seluruh anggota keluarganya. Jumlah tanggungan keluarga ini akan memengaruhi berapa jumlah pengeluaran setiap harinya. Selain itu memiliki jumlah tanggungan yang besar akan menimbulkan beban ekonomi yang besar pula.

Berdasarkan Tabel 9 terlihat bahwa pada umumnya sebagian besar jumlah tanggungan responden berada pada kisaran antara 3-5 orang yaitu sebanyak 23 responden dengan persentase 64,86%. Namun responden yang memiliki jumlah tanggungan terkecil yaitu berkisar antara 6-8 orang sebanyak 3 responden dengan persentase 13,51%.

4. Pengalaman Usaha

Pengalaman usaha/kerja dapat dilihat dari berapa lama seseorang menekuni usaha atau pekerjaan yang dilakukan. Semakin lama seseorang menekuni pekerjaan tersebut maka semakin lama pula pengalaman yang diperoleh.

Pada Tabel 10 menunjukkan bahwa sebagian besar responden memiliki pengalaman budidaya Kepiting Bakau berkisar antara 5-9 tahun dengan jumlah responden 21 orang dengan persentase 56,76%.

C. Proses Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*)

Faktor utama dalam usaha budidaya kepiting bakau adalah pada ketersediaan lahan. Lahan disini tidak harus tersedia dalam jumlah yang luas tetapi bagaimana lahan tersebut dapat dijadikan sebagai habitat untuk berkembangnya benih atau anak dari kepiting bakau sampai pada usia yang secara ekonomis sudah siap untuk dipasarkan. Untuk itu kedekatan dengan akses pantai sangat penting sekali karena sebagai sirkulasi dari air yang ada. Selain itu keberadaan akan tanaman bakau juga ikut berpengaruh mengingat tanaman ini berfungsi sebagai tempat berkumpulnya plankton-plankton yang merupakan rantai makanan utama dari kepiting bakau. Lahan yang luas dapat juga digunakan untuk budidaya komoditas yang lain seperti ikan bandeng sehingga dapat menambah penghasilan petani tambak.

Panen Kepiting Bakau dilakukan pembudidaya pada masa waktu budidaya sudah mencapai \pm 3 bulan dengan berat kepiting bakau mencapai 5 Ons atau 500 gram/ekor dan rata-rata umumnya pemanenan dilakukan 4 kali dalam setahun.

Usaha perikanan yang dilakukan oleh seorang pengusaha harus menghasilkan keuntungan yang berkelanjutan. Oleh karena itu perlu analisis usaha, tujuan dari analisis usaha disini adalah untuk mengetahui jumlah produksi yang dihasilkan oleh pembudidaya, untuk mengetahui tingkat pendapatan atau keuntungan yang diperoleh serta untuk mengetahui tingkat efisiensi atau dinamika pemasaran dari usaha yang ada di desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone.

Adapun untuk memulai proses budidaya yaitu dilakukan beberapa tahapan yaitu sebagai berikut :

1. Persiapan

Tambak yang akan digunakan untuk usaha budidaya Kepiting Bakau yang ada di Desa Pallime dipersiapkan dengan baik agar kepiting yang dipelihara dapat tumbuh dengan maksimal. Keberhasilan budidaya ditentukan oleh kemandirian persiapan sebelum dilakukan budidaya. Pengolahan tanah dasar oleh pembudidaya Kepiting Bakau di Desa Pallime dilakukan melalui kegiatan penjemuran. Penjemuran dilakukan dengan bantuan sinar matahari sampai permukaan tanah retak-retak dan berwarna coklat alami. Agar proses pengeringan ini berjalan dengan baik dan merata maka setelah tanah retak-retak dilanjutkan penggalian dengan kedalaman 30 cm. proses penjemuran ini dilakukan \pm 5-7 hari tergantung pada keadaan cuaca. Adapun tujuan dari kegiatan ini adalah agar bahan-bahan organik yang ada pada dasar tambak terurai menjadi unsur yang tidak membahayakan bagi kepiting yang dipelihara dan juga dapat menghilangkan kotoran-kotoran hasil metabolisme, serta membasmi hama penyakit dan benih-benih ikan liar yang bersifat predator atau competitor. Sehingga dengan adanya pengolahan tanah dasar tadi maka dapat memperbaiki mutu atau kualitas tanah guna meningkatkan daya dukung lahan. Setelah proses penjemuran, maka tahap selanjutnya direndam dengan air sedalam 10-20 cm selama \pm 7 hari, lalu dikeringkan kembali. Proses pengolahan tanah dan penjemuran ini dilakukan dalam sekali setahun dengan bantuan tenaga kerja.

2. Pengairan

Setelah lahan telah siap maka yang dilakukan selanjutnya adalah memasukkan air kedalam tambak budidaya. Proses pemasukan air menggunakan pintu air yang harganya berbeda-beda tergantung besar kecilnya ukuran pintu air yang dibuat oleh pembudidaya tersebut. Proses pemasukan air tambak oleh pembudidaya kepiting bakau di Desa Pallime, yaitu dengan cara pintu air dibuka pada saat air laut surut (rendah), kemudian pintu tersebut ditutup kembali setelah tambak terisi air baru pada saat air pasang naik. Ketinggian air antara 1,0 – 1,5 meter.

3. Penebaran benih

Penebaran benih dilakukan setelah tahap-tahap persiapan tadi sudah dianggap baik. Namun kualitas benih harus tetap diperhatikan karena itu merupakan salah satu factor yang sangat penting dalam mutu dan kualitas kepiting yang akan dipelihara. Benih kepiting dibeli dari pengumpul atau langsung dari pembibit. Pembudidaya menggunakan benih berukuran berat 20-50 gram/ekor atau lebar cangkangnya 3-4 cm. Rata-rata padat penebaran yang dilakukan pembudidaya yang luas lahannya <3 ha sebanyak 1000-2000 ekor, untuk yang luas lahan 3-5 ha sebanyak 2000-3000 ekor, sedangkan untuk lahan diatas >5 ha sebanyak 3000-5000 ekor pada penebaran awal. Penebaran benih kepiting dilakukan pada pagi atau sore hari yaitu pada saat matahari tidak bersinar kuat. Hal ini dilakukan untuk menjaga agar benih kepiting tidak stress.

4. Pemeliharaan

Pemeliharaan pada kepiting bakau yang dilakukan di Desa Pallime tidak terlalu banyak kegiatan yang dilakukan oleh pembudidaya. Benih yang ditebar dibiarkan begitu saja tanpa diberikan suplay pakan karena mengandalkan pakan alami, namun untuk proses penggemukan kepiting bakau maka pembudidaya memberikan pakan tambahan (ikan betet-betet).

Lama pemeliharaan selama pembersaran kepiting tergantung pada ukuran benih dan laju pertumbuhan. Pemeliharaan kepiting bakau di Desa Pallime yaitu ± 3 bulan. Pemeliharaan dilakukan sampai pada kepiting memiliki ukuran layak konsumsi, yaitu 200 gram/ekor. Apabila ada kepiting belum mencapai ukuran konsumsi biasanya tetap dipasarkan namun dengan harga yang berbeda (rendah), ataupun tetap dipelihara pada tambak yang sama hingga mencapai ukuran konsumsi.

5. Panen dan Pascapanen

Panen dapat dilakukan setelah kepiting mencapai ukuran konsumsi atau pangsa pasar, yakni minimal 200 gram/ekor. Proses panen dilakukan secara selektif. Alat yang digunakan dalam pemanenan yaitu rakkang. kepiting yang baru saja dipanen harus segera diikat supaya tidak lepas dan menyerang. Pengikatan kepiting yaitu dengan cara mengikat seluruh kaki dan capit sehingga kepiting tidak mampu bergerak, pengikatnya biasanya menggunakan *puccu*, yaitu tumbuhan daun yang tumbuh dipinggir sungai. Setelah kepiting terikat maka disusun rapih dan tidak terbalik pada keranjang (basket) lalu di simpan pada ruangan yang lembab dan segera di ambil oleh pedagang pengumpul.

Kepiting yang telah diikat tidak boleh dibiarkan terlalu lama, karena akan menurunkan mutu dari kepiting itu sendiri. Apabila karena sesuatu hal kepiting yang telah diikat belum dapat diambil oleh pedagang pengumpul, maka setiap 12 jam dapat dicelupkan dalam air asin atau payau selama beberapa menit untuk menghindari

dehidrasi. Bila ada kepiting yang lemah ataupun mati maka harus dipisahkan segera untuk menghindari kematian kepiting lainnya. Kepiting yang lemah atau kurang sehat ditandai dengan gerakan tangkai mata dan kaki renang yang lamban, serta keluar busa dari mulutnya.

6. Pemasaran

Pembudidaya kepiting bakau di Desa Pallime, Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone memasarkan hasil produksinya ke pedagang pengumpul. Proses pemasaran kepiting bakau oleh pembudidaya kepada pedagang pengumpul yakni berlangsung ketika hari pasar, yaitu selama 6 kali dalam sebulan yaitu pada hari *pon* dan hari *wage* (berselang 5 hari sesuai dengan kalender Jawa).

D. Biaya Produksi

Masyarakat pembudidaya yang ada di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone adalah salah satu gambaran masyarakat yang telah terkenal dengan hasil budidaya tambaknya terutama kepiting bakau. Pembudidaya melakukan budidaya kepiting bakau dengan masa pemeliharaan selama \pm 3 bulan. Pendapatan yang diperoleh pembudidaya dalam membudidayakan kepiting bakau yang ada di Desa Pallime beserta komponen-komponen yang mempengaruhinya dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Biaya Investasi

Investasi merupakan penanaman modal dalam suatu kegiatan yang memiliki jangka waktu relative panjang dalam berbagai bidang usaha. Menurut (Soekarwati, 2013), Investasi merupakan konversi uang pada saat sekarang yang mempunyai hitungan untuk memperoleh arus dana atau penghematan arus dana dimasa yang akan datang. Tujuan utama investasi adalah untuk memperoleh macam manfaat berupa keuntungan. Di dalam menjalankan usaha, pembudidaya memiliki investasi yang sangat menunjang pengoperasian usahanya, dikarenakan dapat meningkatkan hasil produksi saat masa panen tiba.

Berdasarkan Tabel 11 diatas terlihat bahwa nilai total rata-rata investasi yang dikeluarkan oleh pembudidaya kepiting bakau dengan luas lahan <3 hektar yaitu Rp 133.540.833/tahun yang terdiri dari lahan sebanyak Rp. 125.000.000/tahun, sewa lahan sebanyak Rp. 4.583.333/tahun, pintu air sebanyak Rp. 2.812.500/tahun, rakkang sebanyak Rp. 968.750/tahun dan basket sebanyak Rp. 176.250/tahun.

Sedangkan berdasarkan Tabel 12 diatas terlihat bahwa nilai total rata-rata investasi yang dikeluarkan oleh pembudidaya kepiting bakau dengan luas lahan 3-5 hektar yaitu Rp 227.396.667/tahun yang terdiri dari lahan sebanyak Rp. 216.666.667/tahun, sewa lahan sebanyak Rp. 5.900.000/tahun, pintu air sebanyak Rp.

3.500.000/tahun, rakkang sebanyak Rp. 1.125.000/tahun dan basket sebanyak Rp. 205.000/tahun.

Kemudian berdasarkan Tabel 13 diatas terlihat bahwa nilai total rata-rata investasi yang dikeluarkan oleh pembudidaya kepiting bakau dengan luas lahan >5 hektar yaitu Rp 338.330.714 yang terdiri dari lahan sebanyak Rp. 325.000.000/tahun, sewa lahan sebanyak Rp. 7.400.000/tahun, pintu air sebanyak Rp. 4.500.000/tahun, rakkang sebanyak Rp. 1.196.428/tahun dan basket sebanyak Rp. 234.285/tahun.

Dari Tabel tersebut dapat kita lihat bahwa lahan dan sewa lahan merupakan jenis investasi yang paling banyak dikeluarkan oleh pembudidaya kepiting bakau di desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone. Hal ini dikarenakan lahan merupakan media utama dalam proses usaha budidaya kepiting bakau.

2. Biaya Tetap (*fixed cost*)

Biaya tetap adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh faktor-faktor produksi yang sifatnya tetap, misalnya membeli tanah, mendirikan bangunan, dan mesin-mesin untuk keperluan usaha. Jenis biaya ini tidak berubah walaupun jumlah barang atau jasa yang dihasilkan berubah-ubah. Dalam hal ini biaya tetap merupakan biaya investasi yang dikeluarkan dimana investasi tersebut memiliki nilai ekonomis, dengan menggunakan rumus harga perolehan investasi dibagi umur ekonomis maka akan didapatkan nilai penyusutan.

Pada Tabel 14 diatas, dapat diketahui bahwa rata-rata biaya tetap yang dikeluarkan oleh pembudidaya kepiting bakau yaitu sebanyak Rp. 21.927.500/tahun dimana yang paling banyak yaitu pada luas lahan >5 hektar dimana rata-rata biaya tetap yang dikeluarkan sebesar Rp. 9.365.000/tahun dengan persentase sebanyak 43%, kemudian lahan 3-5 hektar dimana rata-rata biaya biaya tetap yang dikeluarkan sebanyak Rp. 6.853.125/tahun dengan persentase sebanyak 31%, dan yang terkecil yaitu pada lahan <3 hektar dimana rata-rata biaya yang dikeluarkan sebesar Rp. 5.709.375/tahun dengan persentase sebanyak 26%.

Untuk lebih jelasnya komponen biaya tetap pada usaha budidaya kepiting bakau di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Lahan

Usaha budidaya kepiting bakau di Desa Pallime memiliki luas lahan yang berbeda-beda, ada yang luasnya <3 hektar, 3-5 hektar, dan >5 hektar. Biaya yang dikeluarkan berupa biaya pajak dari pembelian lahan itu sendiri. Untuk lahan <3 hektar rata-rata Rp. 184.375/tahun, untuk lahan 3-5 hektar rata-rata senilai Rp.660.625/tahun dan untuk lahan >5 hektar rata-rata senilai Rp. 1.020.000/tahun dengan jumlah rata-rata biaya tetap yaitu Rp. 1.865.000/tahun.

2. Sewa Lahan

Bagi pembudidaya kepiting bakau di Desa Pallime yang tidak memiliki lahan biasanya mereka melakukan budidaya dengan menyewa lahan. Adapun biaya rata-rata yang dikeluarkan untuk sewa lahan juga bervariasi sesuai dengan luas lahan itu sendiri. Untuk lahan <3 hektar senilai Rp. 3.437.500/tahun, lahan 3-5 hektar senilai Rp. 3.687.500/tahun, dan untuk lahan >5 hektar senilai Rp. 5.285.714/tahun dengan jumlah rata-rata biaya tetap yaitu Rp. 12.410.714/tahun.

3. Pintu Air

Pintu air digunakan sebagai tempat keluar masuknya air ke lahan budidaya. Pintu air yang dimiliki oleh pembudidaya kepiting bakau di Desa Pallime memiliki harga yang berbeda tergantung dari bahan-bahan yang digunakan dalam pembuatan pintu air tersebut dan usia pemakaian pintu air tersebut rata-rata usia pemakaian pintu air yaitu dua tahun. Untuk lahan <3 hektar rata-rata biaya penyusutan yaitu Rp. 1.343.750/tahun, lahan 3-5 hektar rata-rata biaya penyusutan yaitu Rp. 1.687.500/tahun, dan untuk lahan >5 hektar rata-rata biaya penyusutan sebesar Rp. 2.142.857/tahun dengan jumlah rata-rata biaya tetap yaitu Rp. 5.174.107/tahun.

4. Rakkang

Rakkang merupakan alat tangkap yang digunakan oleh pembudidaya kepiting bakau di Desa Pallime untuk menangkap kepiting ketika panen. Harga rakkang yang dibeli oleh pembudidaya rata-rata Rp. 25.000 dengan umur ekonomis satu sampai dua tahun. Adapun rata-rata biaya penyusutan rakkang untuk lahan <3 hektar yaitu Rp. 625.000/tahun, lahan 3-5 hektar Rp. 687.500/tahun, dan lahan >5 hektar Rp. 750.000/tahun dengan jumlah rata-rata biaya tetap yaitu Rp. 2.062.500/tahun.

5. Basket

Basket digunakan sebagai tempat penyimpanan kepiting bakau yang sudah dipanen oleh pembudidaya di Desa Pallime. Setiap satu basket memiliki kapasitas sekitar 30 kg kepiting bakau. Biaya yang dikeluarkan untuk basket berbeda-beda yaitu mulai Rp. 40.000 sampai Rp. 50.000 dengan nilai ekonomis yaitu satu sampai dua tahun. Adapun rata-rata biaya penyusutan yang dikeluarkan untuk lahan <3 hektar yaitu Rp. 118.750/tahun, lahan 3-5 hektar yaitu Rp. 130.000/tahun, dan untuk lahan >5 hektar yaitu Rp. 166.429/tahun jumlah rata-rata biaya tetap yaitu Rp. 415.179/tahun.

Adapun total rata-rata biaya tetap usaha budidaya kepiting bakau di Desa Pallime yaitu untuk lahan <3 Ha adalah Rp. 5.709.375/tahun, untuk lahan 3-5 Ha adalah Rp. 6.853.125/tahun, dan kemudian untuk lahan >5 adalah Rp. 9.365.000/tahun dengan jumlah rata-rata biaya tetap yaitu 21.927.500/tahun.

3. Biaya Variabel (*variable cost*)

Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi berubah-ubah sesuai perubahan jumlah barang atau jasa yang dihasilkan. Semakin banyak jumlah barang atau jasa yang dihasilkan maka semakin besar biaya variabel yang dikeluarkan, begitupun sebaliknya. Jenis biaya variabel yang dikeluarkan oleh pembudidaya kepiting bakau di Desa Pallime yaitu berupa bibit dan biaya pengolahan lahan.

Pada tabel 15 diatas, dapat diketahui bahwa jumlah rata-rata biaya variabel yang dikeluarkan oleh pembudidaya kepiting bakau yang ada di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone pada penelitian ini yaitu sebanyak Rp. 28.250.000/tahun dimana rata-rata biaya variabel yang paling banyak yaitu pada luas lahan >5 hektar sebesar Rp. 13.800.000/tahun dengan persentase sebanyak 49%, kemudian lahan 3-5 hektar dimana rata-rata biaya variabel yang dikeluarkan yaitu sebesar Rp. 8.450.000/tahun dengan persentase sebanyak 30%, dan yang terkecil yaitu pada lahan <3 hektar dimana rata-rata biaya variabel yang dikeluarkan rata-rata yaitu sebesar Rp. 6.000.000/tahun dengan persentase sebanyak 21%. Hal itu dikarenakan semakin luas lahan yang dimiliki oleh pembudidaya maka semakin besar pula biaya variabel yang dikeluarkan.

Untuk lebih jelasnya komponen biaya variabel pada usaha budidaya kepiting bakau di Desa Pallime dapat dijelaskan sebagai berikut :

1) Bibit

Dalam usaha budidaya kepiting bakau di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone pembudidaya menggunakan benih berukuran berat 20-50 gram/ekor atau lebar cangkangnya 3-4 cm. Ciri-ciri bibit yang baik yaitu anggota tubuh yang lengkap, menunjukkan tingkah laku untuk menghindari lawan bila akan di pegang, warna cerah hijau kecoklatan atau coklat kemerahan dengan harga rata-rata per ekornya yaitu Rp. 500/ekor sampai Rp. 1.000/ekor. Rata-rata benih yang ditebar untuk lahan <3 hektar yaitu 5.000 ekor per tahun, untuk lahan 3-5 hektar yaitu 7.250 ekor per tahun, dan untuk lahan >5 hektar yaitu 12.286 ekor per tahun. Rata-rata biaya yang dikeluarkan untuk pembelian bibit pada lahan <3 hektar yaitu Rp. 3.500.000/tahun, lahan 3-5 hektar yaitu Rp. 5.200.000/tahun, dan untuk lahan >5 hektar yaitu sebesar Rp. 8.800.000/tahun.

2) Upah Kerja pada Pengolahan lahan

Pembudidaya melakukan pengolahan lahan dengan cara pengangkatan lumpur dan semua kotoran diangkat sehingga lahan dibersihkan dan penjemuran lahan yang dilakukan empat kali dalam setahun yaitu pada tahap persiapan sebelum tambak melakukan pemeliharaan. Adapun biaya yang dikeluarkan berupa pemberian upah

untuk tenaga kerja. Pemberian upah untuk pengolahan lahan sama oleh semua pembudidaya yaitu sebesar Rp. 250.000 per tenaga kerja. Banyaknya tenaga kerja yang di gunakan untuk pengolahan lahan yang luas lahannya <3 hektar yaitu 2 orang sampai 3 orang dengan rata-rata biaya yang dikeluarkan yaitu Rp. 2.500.000/tahun, untuk yang luas lahannya 3-5 hektar banyaknya tenaga kerja yang digunakan yaitu 2 orang sampai 4 orang dengan rata-rata biaya yang dikeluarkan yaitu Rp. 3.250.000/tahun, dan untuk luas lahannya >5 hektar banyaknya tenaga kerja yang digunakan yaitu 4 orang sampai 6 orang dengan rata-rata biaya yang dikeluarkan yaitu Rp. 5.000.000/tahun.

4. Biaya Total

Biaya total adalah penjumlahan antara biaya tetap atau *Fixed Cost* (FC) dan biaya variabel atau *Variable Cost* (VC).

Pada tabel 16 diatas, dapat diketahui bahwa rata-rata biaya total produksi usaha budidaya kepiting bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone adalah sebesar Rp. 50.177.000/tahun. Dimana rata-rata biaya total yang paling banyak yaitu pada luas lahan >5 hektar sebesar Rp. 23.165.000/tahun dengan persentase sebanyak 46%, kemudian lahan 3-5 hektar dimana rata-rata biaya total yang dikeluarkan sebesar Rp. 15.303.125/tahun dengan persentase sebanyak 30%, dan rata-rata biaya total yang terkecil yaitu pada lahan <3 hektar dimana rata-rata biaya total yang dikeluarkan yaitu sebesar Rp. 11.709.375/tahun dengan persentase sebanyak 23%.

Dari hal tersebut dapat diketahui bahwa semakin luas lahan yang dimiliki oleh pembudidaya kepiting bakau maka semakin besar pula biaya (output) yang dikeluarkan.

Adapun umur ekonomis dari aset yang digunakan untuk kegiatan budidaya dapat dilihat dari besar aktiva yaitu umur fisik dan fungsional :

Besar aktiva memiliki dua jenis umur, yaitu umur fisik dan juga umur fungsional. Umur fisik dikaitkan dengan kondisi fisik suatu aktiva. Suatu aktiva dikatakan masih memiliki umur fisik apabila secara fisik aktiva tersebut masih dalam kondisi baik (walaupun mungkin sudah menurun fungsinya). Sedangkan umur fungsional biasanya dikaitkan dengan kontribusi aktiva tersebut dalam penggunaannya. Suatu aktiva dikatakan masih memiliki umur fungsional apabila aktiva tersebut masih memberikan kontribusi bagi perusahaan. Dalam penentuan beban penyusutan, yang dijadikan bahan perhitungan adalah umur fungsional yang biasa dikenal dengan umur ekonomis.

E. Analisis Keuntungan

Keuntungan merupakan selisih antara total penerimaan dengan biaya total dimana jumlah penerimaan dihitung berdasarkan jumlah produksi dikali dengan harga, sedangkan biaya total merupakan penjumlahan antara biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan selama menjalankan usaha budidaya di Desa Pallime maka komponen yang harus dilihat yaitu penerimaan dan biaya total yang diperoleh per tahunnya.

1. Penerimaan

Penerimaan yang diperoleh dari usaha budidaya kepiting bakau ini berasal dari hasil produksi yang telah dihasilkan dan diarsipkan ke pedagang pengumpul dalam jumlah yang telah disepakati oleh kedua belah pihak, sehingga penerimaan yang diperoleh merupakan hasil kali antara jumlah produk yang dihasilkan dengan tingkat harga yang berlaku, sebagaimana yang dikemukakan oleh Soekartawi (2003) bahwa penerimaan adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, hasil produksi terdiri dari kepiting LB1, kepiting LB2, kepiting LB3, kepiting CB, kepiting CBK, dan kepiting LBK.

Berdasarkan tabel 17 diatas, dapat dilihat bahwa jenis produksi budidaya kepiting bakau yang dihasilkan oleh pembudidaya di Desa Pallime terbagi atas enam jenis produksi dimana jenis produksi tersebut ditentukan gradenya berdasarkan ukuran dan kondisi kepiting. LBK merupakan grade kepiting yang paling rendah dimana beratnya mencapai <2 ons yang terdiri atas jenis kelamin jantan dan betina dengan kondisi tubuh lembek, tidak bertelur, dan anggota (bagi betina), dan anggota tubuh cacat/ tidak lengkap (penjepit hanya satu). Kemudian CBK dengan berat <2 ons, jenis kelamin betina dengan kondisi tubuh lembek, anggota tidak lengkap (penjepit hanya satu), dan bertelur. Selanjutnya yaitu grade CB dimana beratnya mencapai 2 ons berjenis kelamin betina dengan kondisi besar, berisi, dan bertelur. Kemudian grade LB3 beratnya 2 ons jenis kelamin jantan dengan kondisi besar dan berisi. Untuk grade LB2 beratnya mencapai 3 ons berjenis kelamin jantan dengan kondisi besar dan berisi. Sementara itu untuk grade yang paling unggul yaitu LB1 dengan berat mencapai 4-5 ons untuk jenis kelamin jantan dimana kondisi tubuhnya besar dan berisi.

Penerimaan usaha budidaya kepiting bakau di Desa Pallime merupakan hasil dari penjualan kepiting bakau. Besarnya penerimaan tergantung pada jumlah produksi dan harga kepiting bakau tersebut.

Berdasarkan tabel 18 diatas, dapat diketahui bahwa rata-rata penerimaan yang diperoleh pembudidaya kepiting bakau setiap lahannya yang dikonversi dalam perhitungan per hektar maka terlihat bahwa yang paling tinggi yaitu pada luas lahan >5 hektar dengan total rata-rata produksi sebanyak 786 kg/tahun dengan rata-rata penerimaan sebesar Rp. 48.680.000/tahun kemudian lahan 3-5 hektar dengan total rata-rata produksi sebanyak 589 kg/tahun dengan penerimaan sebesar Rp. 35.557.500/tahun dan yang terakhir yaitu lahan <3 hektar dengan rata-rata penerimaan paling kecil yaitu sebanyak 439 kg/tahun dengan penerimaan sebesar Rp. 25.375.000/tahun.

2. Keuntungan

Keuntungan usaha merupakan hasil penerimaan dikurangi biaya yang dikeluarkan selama proses budidaya dilakukan.

Pada tabel 19 diatas dapat dilihat bahwa rata-rata keuntungan usaha budidaya kepiting bakau yang ada di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone untuk lahan < 3 hektar adalah sebesar Rp. 13.665.625/tahun, untuk lahan 3-5 hektar sebesar Rp. 20.254.375/tahun, dan untuk lahan > 5 hektar sebesar Rp. 25.515.000/tahun. Dari uraian tersebut dapat diketahui bahwa yang paling banyak memiliki keuntungan yaitu pada lahan > 5 hektar, kemudian pada lahan 3-5 hektar, dan yang terakhir yaitu pada lahan < 3 hektar. Hal ini menunjukkan bahwa semakin besar penerimaan dan semakin rendah biaya yang dikeluarkan maka akan menghasilkan keuntungan yang semakin besar.

Adapun berdasarkan hasil penelitian yang didapatkan bahwa terdapat resiko yang dapat ditimbulkan dari usaha budidaya kepiting bakau di desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone yaitu :

1. Resiko produksi

Resiko produksi yang terjadi pada kepiting bakau pada penelitian ini dipengaruhi oleh beberapa faktor. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi produksi pada usaha budidaya kepiting bakau di Desa Pallime, Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone yaitu faktor kondisi alam seperti suhu. Suhu merupakan salah satu faktor yang menyebabkan terjadinya resiko produksi pada budidaya kepiting bakau di Desa pallime. Suhu yang terlalu tinggi akan mengakibatkan benih-benih kepiting mati sebelum proses panen. Menurut Karim (2013) suhu untuk proses budidaya kepiting bakau yaitu 28-32°C, namun dengan adanya kondisi cuaca yang tidak menentu terlebih ketika musim kemarau maka suhu air untuk budidaya kepiting bakau mencapai >40°C. Selain itu, teknik mengikat kepiting juga merupakan faktor selanjutnya yang menyebabkan terjadinya resiko produksi pada budidaya kepiting bakau. Teknik mengikat kepiting bakau yang dilakukan yaitu dengan cara pengikatan seluruh kaki dan capit sehingga kepiting bakau tidak mampu bergerak. Dengan teknik seperti itu apabila dibiarkan selama beberapa hari ketika dilepas kepiting bisa menjadi lumpuh, tidak lincah, sehingga dinilai lemah/sakit yang dapat menurunkan mutu. Bahkan apabila dibiarkan terlalu lama maka akan menyebabkan kematian. Serta resiko produksi yang dihadapi oleh pembudidaya selanjutnya adalah ketersediaan benih kepiting bakau yang kurang karena pasokan benih yang masih tergantung oleh alam sehingga benih yang digunakan dalam usaha budidaya masih berasal dari hasil tangkapan bukan dari hasil pembenihan, selain itu perlu di pilih benih yang berkualitas yang baik. Sehingga ini turut mempengaruhi besar produksi kepiting bakau dari hasil budidaya di Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone.

2. Resiko harga

Resiko harga yang dihadapi oleh petambak/ pembudidaya kepiting bakau di Desa Pallime yaitu dimana harga kepiting bakau yang ditentukan oleh lembaga pemasaran terlebih lagi pada saat ini mengalami penurunan harga komoditi, yang mengakibatkan menurunnya penghasilan.

F. Saluran Pemasaran Kepiting Bakau (*Scylla spp*)

Dalam proses pemasaran kepiting bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone terdapat beberapa lembaga pemasaran yang terlibat di dalamnya. Adapun lembaga yang terlibat di dalam pemasaran kepiting bakau yaitu produsen (pembudidaya kepiting bakau), pedagang pengumpul, pedagang besar, pedagang pengecer, dan konsumen akhir. Lembaga tersebut mempunyai peran yang penting dalam melaksanakan fungsi-fungsi pemasaran, dimana lembaga-lembaga ini berperan dalam memasarkan kepiting bakau dari produsen sampai konsumen akhir.

Saluran pemasaran adalah jalur atau jumlah lembaga pemasaran yang dilalui suatu barang dari produsen sampai ke konsumen dalam melakukan aktifitas, lembaga-lembaga pemasaran tersebut melaksanakan sejumlah fungsi – fungsi pemasaran. Saluran pemasaran kepiting bakau yang ada di Desa Pallime Kecamatan Cenrana melibatkan beberapa lembaga pemasaran.

Saluran pemasaran kepiting bakau (*Scylla spp*) yang ada di Desa Pallime memiliki lokasi penjualan yang berbeda-beda. Produsen/pembudidaya dan pedagang pengumpul melakukan proses pemasaran di Desa Pallime dan di luar Desa Pallime seperti di Desa Lamuru dan Watu. Produsen/pembudidaya mendatangi langsung pedagang pengumpul untuk menjual kepiting bakau hasil panennya. Pedagang besar melakukan transaksi di tempat penjualannya atau rumah sendiri. Pedagang besar dalam proses pemasarannya didatangi oleh para pedagang pengumpul. Untuk pedagang pengecer dalam proses pemasarannya mendatangi pedagang besar untuk membeli kepiting bakau yang akan dipasarkan di pasar lokal seperti pasar sentral Bone, pasar Wajo, pasar Soppeng dan pasar Sinjai.

G. Lembaga Pemasaran Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime

Berdasarkan hasil penelitian terdapat beberapa lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran kepiting bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kabupaten Bone terdiri dari produsen/pembudidaya, pedagang pengumpul, pedagang besar, pedagang pengecer, dan konsumen.

1. Produsen (Pembudidaya)

Produsen atau pembudidaya adalah orang yang melakukan kegiatan atau poses budidaya kepiting bakau (*Scylla spp*) yang menghasilkan produksi kepiting bakau dalam

jumlah banyak dari berbagai kategori kepiting bakau dan menjualnya ke pedagang selanjutnya. Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa dalam 1 bulan, pembudidaya dapat melakukan panen sebanyak 6 kali tergantung hari pasar yang ada di Desa Pallime. Berbagai kategori kepiting bakau (*Scylla spp*) yang diproduksi oleh pembudidaya yaitu diantaranya adalah LB1, LB2, LB3, LBK, CB, dan CBK.

Dalam proses panen pembudidaya menggunakan speedboat ke lokasi tambak memanfaatkan sungai yang ada di sekitar tambak. Pembudidaya melakukan panen setiap sebelum hari pasar. Hal tersebut bertujuan agar hasil panen kepiting bakau mudah dipasarkan. Dalam proses penangkapan kepiting bakau pembudidaya yang ada di Desa Pallime menggunakan jenis alat tangkap yaitu, *Rakkang*.

Pada proses pemasaran kepiting bakau (*Scylla spp*) produsen/pembudidaya bertindak sebagai penjual atau lembaga yang hanya melakukan fungsi pertukaran. Fungsi pertukaran yang dilakukan produsen/pembudidaya adalah penjualan. Produsen/pembudidaya umumnya menjual hasil panennya kepada pedagang pengumpul langganannya, hal ini disebabkan karena adanya keterikatan antara produsen/pembudidaya dengan pedagang pengumpul dan keterbatasan modal. Keterikatan antara produsen/pembudidaya dengan pedagang pengumpul disebabkan karena bibit kepiting bakau yang digunakan didapat dari pedagang pengumpul. Produsen/pembudidaya menjual kepiting bakau dengan cara mendatangi langsung pedagang pengumpul. Penjualan langsung kepada pedagang pengumpul membuat produsen/pembudidaya tidak perlu mencari tempat penjualan lain dan tidak menanggung biaya pemasaran. Dalam hal penjualan kepiting bakau harga kepiting bakau cukup beragam yang diterima setiap produsen/pembudidaya. Ini disebabkan karena setiap produsen/pembudidaya memiliki pedagang pengumpul langganan masing-masing dan harga ditentukan oleh pedagang pengumpul.

2. Pedagang Pengumpul

Pedagang pengumpul merupakan orang yang mengumpulkan kepiting bakau (*Scylla spp*) yang dibeli dari produsen/pembudidaya. Pedagang pengumpul merupakan salah satu lembaga pemasaran yang berfungsi sebagai pemasok kepiting bakau dalam jumlah banyak yang selanjutnya akan dijual kepada pedagang besar yang ada di sekitar Desa Pallime. Pedagang pengumpul yang terdapat dilokasi penelitian berasal dari Desa Pallime dan luar Desa Pallime misalnya dari Desa Lamuru dan Desa Watu. Kepiting bakau yang dibeli oleh pedagang pengumpul dari produsen/pembudidaya adalah semua kategori yaitu LB1, LB2, LB3, LBK, CB, dan CBK.

Pedagang pengumpul dari Desa Pallime maupun dari luar Desa Pallime membeli kepiting bakau yang baru dipanen oleh pembudidaya. Pedagang pedagang pengumpul

membeli kepiting bakau dari produsen/pembudidaya menggunakan ukuran per Kg untuk menentukan harga. Sistem pembayaran yang digunakan pedagang pengumpul adalah sistem bayar kontan dengan cara langsung dibayarkan pada saat transaksi berlangsung.

Pada proses pemasaran kepiting bakau (*Scylla spp*) pedagang pedagang pengumpul bertindak sebagai penjual atau lembaga melakukan fungsi pertukaran, pengadaan fisik dan fungsi pelancar. Fungsi pertukaran yang dilaksanakan oleh pedagang pengumpul terdiri dari fungsi pembelian dan penjualan. Para pedagang pengumpul melakukan pembelian dari produsen/pembudidaya kepiting bakau dengan volume pembelian kepiting bakau yang berbeda-beda. Harga kepiting bakau juga berbeda-beda setiap kategori kepiting bakau. Setelah membeli kepiting bakau dari produsen/pembudidaya pedagang pengumpul menjualnya kembali ke pedagang besar.

Pedagang pengumpul melaksanakan fungsi pengadaan fisik yang terdiri dari pengangkutan dan penyimpanan. Penyimpanan dilakukan dengan menggunakan basket untuk menyimpan kepiting bakau sesuai kategori. Kegiatan penyimpanan ini dilakukan tidak berlangsung lama, sehingga tidak ada biaya penyimpanan. Fungsi pengangkutan dilaksanakan jika pedagang pengumpul membawa kepiting bakau yang akan di jual ke pedagang besar. Pedagang pengumpul mengangkut kepiting bakau menggunakan speedboat, sehingga terdapat biaya pengangkutan/transportasi dalam hal ini pembelian bahan bakar sebanyak 2 liter dalam sekali pengangkutan.

Fungsi pelancar yang dilaksanakan pedagang pedagang pengumpul adalah penanggungan resiko. Fungsi penanggungan resiko yang dialami oleh pedagang pengumpul adalah kematian kepiting pada saat penyimpanan dan pengangkutan. Di Desa Pallime kepiting yang mati tidak memiliki nilai jual dan kepiting yang mati dibuang begitu saja.

3. Pedagang Besar

Pedagang besar adalah pedagang yang membeli kepiting bakau dari pedagang pengumpul. Pedagang besar dalam melakukan proses pemasaran dilakukan di rumah sendiri, mereka didatangi oleh para pedagang pengumpul. Pedagang besar menjual kepiting bakau langsung ke pedagang pengecer. Pedagang besar membeli dan menjual kepiting bakau menggunakan ukuran per Kg dengan sistem pembayaran kontan atau langsung pada saat transaksi berlangsung.

Dalam melakukan tugasnya lembaga pemasaran ini melakukan beberapa fungsi pemasaran yaitu fungsi pertukaran, pengadaan fisik dan fungsi pelancar. Fungsi pertukaran terdiri dari fungsi pembelian dan penjualan. Fungsi pembelian yang dilaksanakan pedagang besar adalah pedagang besar membeli kepiting bakau dari para pedagang pengumpul dengan semua kategori. Volume pembelian kepiting bakau dari pedagang pengumpul berkisar antara 25-75 kg dari setiap kategori kepiting bakau.

Harga kepiting bakau yang dibeli berbeda-beda berdasarkan kategori kepiting bakau. Fungsi penjualan dilaksanakan oleh pedagang besar dengan menjual kepiting bakau kepada pedagang pengecer.

Fungsi pelancar yang dilaksanakan pedagang besar adalah penanggungungan resiko. Fungsi penanggungungan resiko yang dialami oleh pedagang besar adalah kematian kepiting pada saat penyimpanan. Sebab kepiting yang mati tidak memiliki nilai jual dan kepiting yang mati dibuang begitu saja.

4. Pedagang Pengecer

Pedagang pengecer adalah pedagang yang menjual kembali kepiting bakau langsung ke konsumen. Pedagang pengecer membeli kepiting bakau dari pedagang besar. Pedagang pengecer menjual kepiting bakau langsung di pasar yang ada di daerah kabupaten Bone misalnya pasar sentral. Konsumen dari pedagang pengecer ini adalah ibu rumah tangga. Sistem penjualan yang dilakukan oleh pedagang pengecer adalah penjualan per ekor dan terkadang per Kg. Sistem pembayaran yang digunakan pedagang pengecer adalah sistem bayar kontan dengan cara langsung dibayarkan pada saat transaksi berlangsung.

Dalam melakukan tugasnya lembaga pemasaran ini melakukan beberapa fungsi pemasaran yaitu fungsi pertukaran, pengadaan fisik dan fungsi pelancar. Fungsi pertukaran terdiri dari fungsi pembelian dan penjualan. Pedagang pengecer membeli kepiting bakau dari pedagang besar. Fungsi penjualan dilaksanakan oleh pedagang pengecer dengan menjual kepiting bakau kepada konsumen yang ada di pasar Kabupaten Bone misalnya pasar sentral. Konsumen yang membeli kepiting bakau dari pedagang pengecer merupakan konsumen rumah tangga.

Pedagang pengecer melaksanakan fungsi fisik yang terdiri dari fungsi pengangkutan. Fungsi pengangkutan yang dilaksanakan pedagang pengecer menggunakan sepeda motor, sehingga pedagang pengecer mengeluarkan biaya pengangkutan berupa pembelian bahan bakar.

Masing-masing pedagang pengecer tidak melaksanakan penyimpanan karena kepiting bakau yang dibeli dari pedagang besar langsung dibawa ke pasar untuk dijual, sehingga tidak terdapat biaya penyimpanan. Pedagang pengecer juga melaksanakan fungsi pelancar. Fungsi pelancar yang dilaksanakan pedagang pengecer adalah penanggungungan resiko. Fungsi penanggungungan resiko yang dialami oleh pedagang pengecer adalah kematian kepiting pada saat pengangkutan ke pasar.

H. Margin Pemasaran

Margin pemasaran adalah selisih antara harga penjualan kepiting bakau dengan harga pembeliannya. Adanya selisih antara harga beli dan harga jual dalam usaha

pemasaran diperlukan adanya biaya sehingga biaya yang dikeluarkan diharapkan dapat ditutupi dari selisih harga tersebut. Margin atau selisih pemasaran hanya menunjukkan bagian dari pembayaran konsumen yang diperlukan untuk menutupi biaya yang dikeluarkan dalam proses pemasaran.

Jika penyaluran barang melalui banyak lembaga, maka margin pemasaran merupakan jumlah margin-marginal diantara lembaga-lembaga yang terlibat didalamnya. Besarnya margin yang diperoleh oleh setiap lembaga pemasaran kepiting bakau sangat bervariasi dan umumnya kepiting bakau dengan harga jual yang tinggi memperlihatkan margin yang tinggi pula dari tiap-tiap lembaga pemasaran dan begitupula sebaliknya.

Pada tabel 20 dapat diketahui bahwa margin pemasaran yang diperoleh setiap lembaga yang terlibat didalam proses pemasaran kepiting bakau pada setiap kategori. Margin pemasaran tertinggi untuk penjualan kepiting bakau kategori LB1 terdapat pada pedagang pengumpul, yaitu sebesar Rp.20.833/Kg, lalu pengecer dengan margin pemasaran sebesar Rp.16.833/Kg, dan margin pemasaran yang terendah pada pedagang besar, yaitu sebesar Rp.15.000/Kg. Kepiting bakau kategori LB2, margin pemasaran tertinggi juga terdapat pada pedagang pengumpul, yaitu sebesar Rp. 20.000/Kg, lalu pedagang besar dengan margin pemasaran sebesar Rp.17.500/Kg, dan margin pemasaran yang terendah pada pengecer yaitu sebesar Rp.16.500/Kg. Kepiting bakau kategori LB3, margin pemasaran tertinggi terdapat pada pedagang pengumpul, yaitu sebesar Rp.18.333/Kg, lalu pedagang besar dan pengecer dengan margin pemasaran sebesar Rp.15.000/Kg. Kepiting bakau kategori LBK, margin pemasaran tertinggi terdapat pada pedagang pengumpul dan pedagang besar, yaitu sebesar Rp.10.000/Kg, dan margin pemasaran yang terendah pada pengecer yaitu sebesar Rp.5.834/Kg. Selanjutnya, kepiting bakau kategori CB, margin pemasaran tertinggi terdapat pada pedagang besar, yaitu sebesar Rp.20.000/Kg, lalu pengecer dengan margin pemasaran sebesar Rp.15.167/Kg, dan margin pemasaran yang terendah pada pengumpul, yaitu sebesar Rp.15.000/Kg. Untuk kepiting bakau kategori CBK, margin pemasaran tertinggi terdapat pada pedagang pengumpul, yaitu sebesar Rp. 12.500/Kg, lalu pedagang besar margin pemasaran sebesar Rp.9.000/Kg, dan margin pemasaran yang terendah pada pengecer yaitu sebesar Rp.6.333/Kg. Adanya perbedaan margin yang diterima oleh lembaga pemasaran diatas karena adanya perbedaan lokasi pemasaran, seperti kita ketahui bahwa lokasi pemasaran mempengaruhi margin yang diterima setiap lembaga pemasaran.

Sehingga dapat dilihat pada Tabel 21, margin pemasaran yang paling tinggi dari saluran pemasaran tersebut adalah lembaga pemasaran pengumpul dengan margin sebesar Rp.16.111/Kg. Hal ini disebabkan karena pengumpul memiliki harga jual kepiting bakau yang paling tinggi dibandingkan lembaga pemasaran lainnya.

I. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran merupakan suatu hal yang sangat penting diperhatikan dalam suatu usaha pemasaran karena biaya pemasaran mencakup sejumlah pengeluaran yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran serta laba (*profit*) yang diterima oleh lembaga pemasaran.

Pada lampiran 29 dapat dilihat bahwa biaya pemasaran tertinggi yang dikeluarkan untuk biaya pemasaran tergantung dari tiap lembaga pemasaran. Untuk biaya pemasaran tertinggi yaitu terdapat pada lembaga pedagang pengecer yaitu sebesar Rp. 45.000,-, hal ini disebabkan lembaga pengecer mempunyai biaya variabel yang banyak sehingga untuk memasarkan barangnya juga membutuhkan biaya yang cukup tinggi dan biaya terendah terdapat pada lembaga pedagang pengumpul sebesar Rp. 35.000,-.

J. Efisiensi Pemasaran

Efisiensi Pemasaran adalah tujuan akhir dari pengetahuan pemasaran suatu produk atau total biaya dengan nilai produk. Pengertian efisiensi oleh konsumen berbeda dengan pengertian oleh pengusaha. Dimana konsumen menganggap suatu barang efisien apabila mudah mendapatkan barang tersebut dengan harga yang murah sedangkan pengertian dari pengusaha yaitu barang dikatakan efisien apabila mereka memperoleh keuntungan yang tinggi.

Berdasarkan Tabel 22 diatas, diperoleh bahwa setiap lembaga pemasaran kepiting bakau setiap kategori memiliki tingkat efisiensi pemasaran yang berbeda. Nilai efisiensi pemasaran tertinggi kepiting bakau kategori LB1 terdapat pada pedagang pengumpul, yaitu 0.27%, lalu pedagang besar dan pengecer dengan margin pemasaran sebesar 0.28%. Kepiting bakau kategori LB2, nilai efisiensi pemasaran tertinggi terdapat pada pedagang besar, yaitu sebesar 0.37%, lalu pedagang pengumpul dan pedagang pengecer dengan efisiensi pemasaran sebesar 0.38%. Kepiting bakau kategori LB3, nilai efisiensi pemasaran tertinggi terdapat pada pedagang pengecer, yaitu sebesar 0.57%, lalu pedagang besar dengan efisiensi pemasaran sebesar 0.62%, dan efisiensi pemasaran yang terendah pada pedagang pengumpul yaitu sebesar 0.66%. Kepiting bakau kategori LBK, nilai efisiensi pemasaran tertinggi terdapat pada pedagang besar, yaitu sebesar 0.84%, lalu pedagang pengumpul dengan efisiensi pemasaran sebesar 0.91%, dan efisiensi pemasaran yang terendah pada pengecer yaitu sebesar 1.23%. Selanjutnya, untuk kepiting bakau kategori CB nilai efisiensi pemasaran tertinggi terdapat pada pedagang besar dan pengecer, yaitu sebesar 0.36%, lalu pedagang pengumpul sebesar 0.38%. Dan kepiting bakau kategori CBK, nilai efisiensi pemasaran tertinggi terdapat pada pedagang pengumpul, yaitu sebesar 0.48%, lalu pedagang besar

dengan efisiensi pemasaran sebesar 0.51%, dan efisiensi pemasaran yang terendah pada pengecer yaitu sebesar 1.05%.

Sehingga, berdasarkan Tabel 23, efisiensi pemasaran yang paling tinggi dari saluran pemasaran tersebut adalah lembaga pemasaran pedagang besar dengan nilai sebesar 0.50%. Hal ini disebabkan karena pada proses pemasaran kepinging bakau pedagang besar didatangi langsung oleh lembaga lain jadi pedagang besar tidak membutuhkan biaya pengangkutan.

K. Keuntungan Pemasaran

Keuntungan adalah selisih harga beli dan harga jual dikurangi biaya-biaya yang dikorbankan dalam proses pemasaran. Oleh karena itu lembaga-lembaga pemasaran yang ada memiliki perbedaan harga dan keuntungan memiliki perbedaan harga, serta keuntungan yang bervariasi tergantung besar kecilnya biaya-biaya yang mereka keluarkan.

Berdasarkan Tabel 24, dapat diketahui bahwa keuntungan lembaga pemasaran setiap kategori kepinging bakau yang diperoleh berbeda. Keuntungan pemasaran tertinggi kepinging bakau kategori LB1 terdapat pada pedagang pengumpul, yaitu sebesar Rp.16.666/Kg, lalu pedagang besar sebesar Rp.8.333/Kg dan keuntungan yang terendah adalah pedagang pengecer, yaitu sebesar Rp.6.333/Kg. Untuk kepinging bakau kategori LB2 yang memiliki keuntungan tertinggi terdapat pada pedagang pengumpul, yaitu sebesar Rp.15.833/Kg, lalu pedagang pengecer sebesar Rp.11.500/Kg dan keuntungan yang terendah adalah pedagang besar, yaitu sebesar Rp.10.833/Kg. Untuk kepinging bakau kategori LB3 yang memiliki keuntungan tertinggi terdapat pada pedagang pengumpul, yaitu sebesar Rp.14.166/Kg, lalu pedagang besar sebesar Rp.8.333/Kg dan keuntungan yang terendah adalah pengecer, yaitu sebesar Rp.5.000/Kg. Untuk kepinging bakau kategori LBK yang memiliki keuntungan tertinggi terdapat pada pedagang pengumpul, yaitu sebesar Rp.5.833/Kg, lalu pedagang besar sebesar Rp.3.333/Kg dan keuntungan yang terendah adalah pengecer, yaitu sebesar Rp.834/Kg. Selanjutnya, keuntungan pemasaran tertinggi kepinging bakau kategori CB terdapat pada pedagang besar, yaitu sebesar Rp.13.333/Kg, lalu pedagang pengumpul sebesar Rp.10.333/Kg dan keuntungan yang terendah adalah pengecer, yaitu sebesar Rp.10.167/Kg. Dan untuk kepinging bakau kategori CBK yang memiliki keuntungan tertinggi terdapat pada pedagang pengumpul, yaitu sebesar Rp.8.333/Kg, lalu pedagang besar sebesar Rp.2.333/Kg dan pedagang pengecer mengalami kerugian sebesar Rp.3.667/Kg.

Pada pedagang pengecer, tidak semua kategori kepinging bakau yang dipasarkan memperoleh keuntungan. Kerugian ini terjadi karena pasar untuk kategori CBK kurang oleh karena itu, pedagang pengecer menurunkan harga agar kepinging bakau kategori LBK diminati oleh pasar. Namun secara keseluruhan lembaga pemasaran pedagang

pengecer pada saluran tersebut memperoleh keuntungan walaupun terdapat kerugian pada kepiting bakau kategori CBK. Hal ini disebabkan karena kerugian yang terjadi tertutupi oleh keuntungan yang diperoleh pada kategori kepiting bakau CB.

Selanjutnya, berdasarkan tabel 25, keuntungan pemasaran yang paling tinggi dari saluran tersebut adalah lembaga pemasaran pedagang pengumpul dengan keuntungan pemasaran sebesar Rp. 11.944/Kg. Hal ini disebabkan karena pada lembaga pemasaran pedagang pengumpul memiliki margin pemasaran yang tinggi dan biaya penjualan yang rendah dan pedagang pengumpul memperoleh harga yang paling murah karena pengambilan banyak. Sedangkan lembaga lainnya memperoleh harga relatif lebih besar karena melewati beberapa saluran serta pengambilan kepiting dalam jumlah sedikit.

VI. PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pengolahan data maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Rata-rata biaya total produksi usaha budidaya kepiting bakau (*Scylla spp*) adalah sebesar Rp. 50.177.000/tahun dengan luas lahan >5 hektar sebesar Rp. 23.165.000/tahun dengan persentase 46%, kemudian pada luas lahan 3-5 hektar sebesar Rp. 15.303.125/tahun dengan persentase 30%, dan rata-rata biaya total pada lahan <3 hektar sebesar Rp. 11.709.375/tahun dengan persentase 23%. Sehingga semakin luas lahan yang dimiliki oleh pembudidaya kepiting bakau maka semakin besar pula biaya (output) yang dikeluarkan.
2. Rata-rata keuntungan usaha budidaya kepiting bakau untuk lahan < 3 hektar adalah sebesar Rp. 13.665.625/tahun, untuk lahan 3-5 hektar sebesar Rp. 20.254.375/tahun, dan untuk lahan > 5 hektar sebesar Rp. 25.515.000/tahun. Sehingga untuk memperoleh keuntungan yang besar dipengaruhi oleh jumlah penerimaan yang tinggi dan biaya pengeluaran yang rendah.
3. Terdapat perbedaan margin, efisiensi dan keuntungan pemasaran yang diterima pada setiap lembaga saluran pemasaran 2 kepiting bakau. Margin pemasaran tertinggi untuk penjualan kepiting bakau terdapat pada pedagang pengumpul sebesar Rp.16.111,-/kg. Lembaga pemasaran yang paling efisien pada saluran pemasaran tersebut adalah pedagang besar dengan nilai 0,50%. Dan keuntungan pemasaran tertinggi terdapat pada pedagang pengumpul sebesar Rp11.944,-/kg.

B. Saran

Adapun saran yang ingin disampaikan, yaitu :

1. Bagi pemerintah setempat agar menyediakan penyuluh perikanan sehingga pembudidaya dapat dengan mudah mengembangkan usaha budidaya kepiting bakau agar menghasilkan produksi kepiting bakau yang lebih berkualitas.
2. Bagi pembudidaya agar lebih banyak mendapatkan informasi mengenai cara membudidayakan kepiting bakau dengan baik sehingga dapat menghasilkan produksi kepiting bakau yang bagus terutama mengenai bibit yang digunakan, karena bibit merupakan faktor utama dalam keberhasilan budidaya kepiting bakau.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Bangun, Wilson. 2010. *Teori Ekonomi Mikro*. Bandung: Refika Aditama.
- Boediono. 2012. *Pengantar Ilmu Ekonomi: Ekonomi Mikro*. Yogyakarta. BPFE-Yogyakarta.
- Dinas Perikanan dan Kelautan [DKP]. 2014. Perikanan dan Kelautan dalam Angka 2014: Dinas Perikanan dan Kelautan Provinsi Sulawesi Selatan.
- Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Bone. 2008. Laporan Tahunan 2008, Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Bone. Watampone.
- Firdaus, Muhammad, 2008. *Manajemen Agribisnis*. Bumi Aksara. Jakarta.
- Firawati, 2016. *Analisis Biaya Produksi dan Pendapatan Usaha Tani Untuk Rumput Laut di Desa Olo Selatan Kecamatan Kaledupa Kabupaten Wakatobi*. [Skripsi] Universitas Halu Oleo: Kendari.
- Hanafiah, A. M. dan A. M. Saefudin, 2006. *Tataniaga Hasil Perikanan*. Universitas Indonesia (UI-Press): Jakarta.
- Karim, Yusri. 2013. *Kepiting Bakau (Scylla spp)*. Yarsif Watampone, Jakarta.
- Kordi, K.M.G.H. 2011. *Buku Pintar Budidaya 32 Ikan Laut Ekonomis*. Yogyakarta.
- Lubis, Muhammad Zainuddin. 2015. *Deteksi Hambur Balik Kepiting Bakau (Scylla spp) Menggunakan Metode Akustik Single Beam*. Program Studi Teknologi Kelautan Fakultas Ilmu Perikanan dan Kelautan Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Masitah, et al. 2019. *Analisis Produksi Kepiting Bakau (Scylla serrate.) Kabupaten Bone*. Jurnal Agribisnis Lahan Kering
- Mutammimah, Andi. 2016. *Analisis Sistem Pemasaran Kepiting Bakau (Scylla spp.) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone*. [Skripsi]. Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan Universitas Hasanuddin. Makassar.
- Natanael. P. 2016. *Potensi Sumberdaya Kepiting Bakau (Scylla sp.) yang diperdagangkan di Kota Tarakan, Propinsi Kalimantan Utara*. Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan. Universitas Borneo. Tarakan.
- Parinduri, L et.al. 2018. *Analisa Umur Ekonomis Mesin Perebusan untuk Perencanaan Replacement (Studi Kasus di PT. PN IV Kebun Adolina Perbaungan)*. Medan. Universitas Islam Sumatera Utara. Vol. 14, No. 1.
- Putong, Iskandar. 2013. *Economics, Pengantar Mikro dan Makro*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Prianto, E. 2007. *Peran Kepiting sebagai Spesies Kunci (Keystone Spesies) pada Ekosistem Mangrove*. *Prosiding Forum Perairan Umum Indonesia IV*. Balai Riset Perikanan Perairan Umum. Banyuasin.
- Rahim, Abd, dan Hastuti, Drw 2011. *Ekonomi Pertanian*. Penebar Swadaya. Jakarta.

- Seniwati, 2012. *Studi Penelusuran dan Analisis Margin Tataniaga Kepiting Bakau (Scylla ssp.) di Desa Cakkeware Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone*. [Skripsi]. Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan. Universitas Hasanuddin. Makassar.
- Soekartawi. 2002. *Faktor Produksi Dalam Menghasilkan Barang Dan Jasa*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Soekartawi. 2003. *Teori Ekonomi Produksi dengan Pokok Bahasan Analisis Cobb-Douglas*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Soekartawi. 2010. *Agribisnis: Teori dan Aplikasinya*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suriadi, Daniel Itta, dll. 2015. *Analisis Biaya dan Pendapatan Serta Waktu Pengembalian Modal Hasil Usaha Hutan Bukan Kayu Berupa Tanaman Hias*. Jurnal Hutan Tropis; Vol. 3 No. 3:2015; hal 234.
- Sudiyosno, A. 2011. *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhammadiyah Malang. Malang.
- Sudaryono, 2016. *Manajemen pemasaran teori dan implementasi*. Yogyakarta. Cetakan keenam. Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Sutarno. 2014. *Analisis Efisiensi Pemasaran Kedelai di Kabupaten Wonogiri*. e-Journal Agrineca.

L

A

M

P

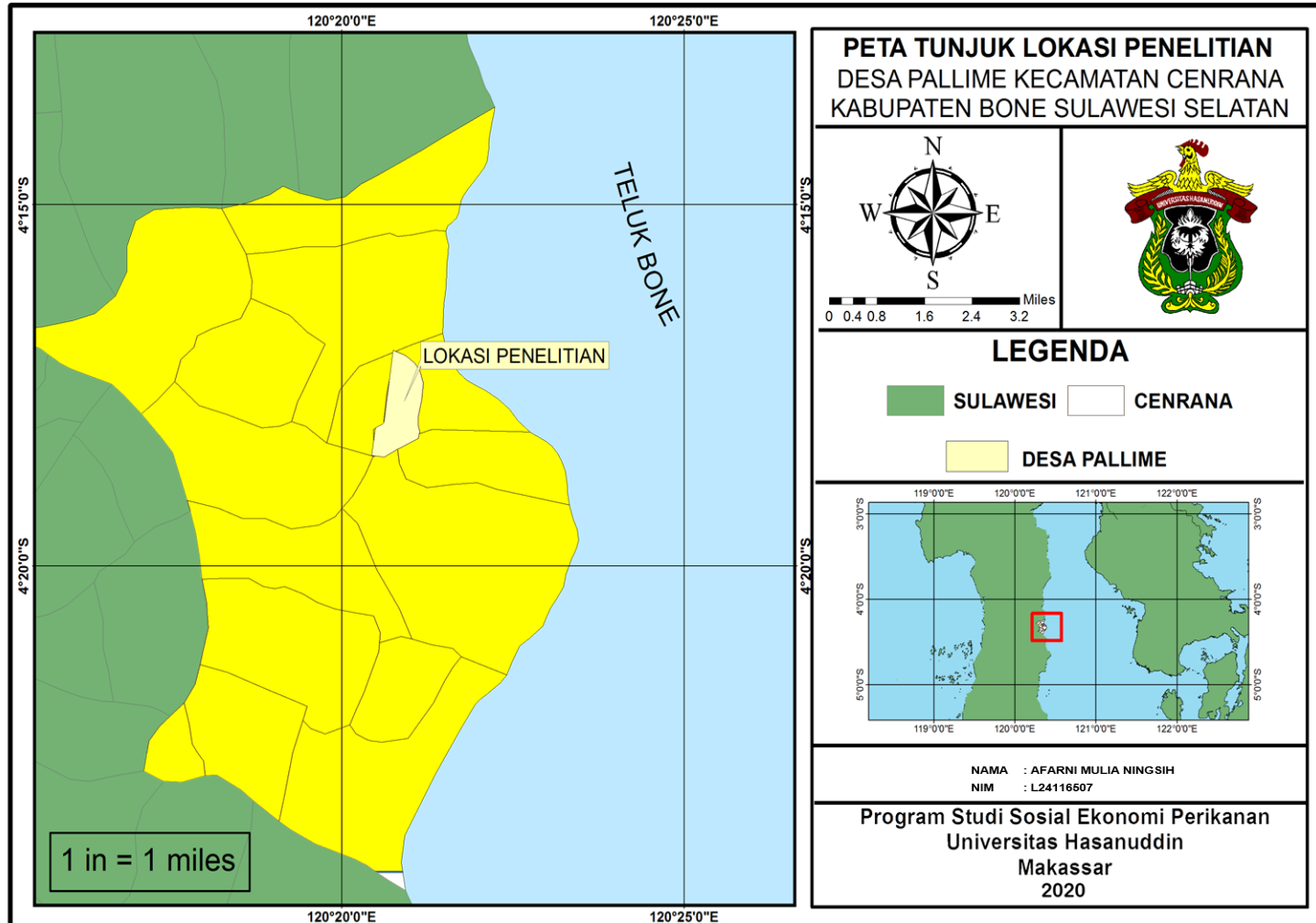
I

R

A

N

Lampiran 1 : Peta Lokasi Penelitian



Lampiran 2 : Identitas Responden

No.	Nama	Umur (tahun)	Pendidikan	Tanggunggan (orang)	Pengalaman Kerja (Tahun)	Pekerjaan
1	Muslimin	SMA	35	2	1	Pembudidaya
2	Muh. Husem	SMA	65	4	1	Pembudidaya
3	Basir	SMP	47	3	1,5	Pembudidaya
4	Tamsir	SD	47	3	2	Pembudidaya
5	Sudirman	SD	37	2	2	Pembudidaya
6	Ambo	SMA	52	5	2	Pembudidaya
7	Rusdi	SD	45	3	2	Pembudidaya
8	Saleh	SD	49	5	2,5	Pembudidaya
9	Rahman	SD	50	2	3	Pembudidaya
10	Amir	SD	39	6	3	Pembudidaya
11	Bahar	SMP	43	5	3	Pembudidaya
12	Firsan	SD	49	2	3,5	Pembudidaya
13	Alamsyah	SD	44	5	4	Pembudidaya
14	Adam	SMP	35	2	4	Pembudidaya
15	Syaruddin	SMP	39	2	5	Pembudidaya
16	Anwar	SD	41	2	5	Pembudidaya
17	Ramli	SD	48	6	6	Pembudidaya
18	Suaedi	SMP	46	3	6	Pembudidaya
19	Irhan	SMP	43	5	6	Pembudidaya
20	Ammad	SMA	41	6	7	Pembudidaya

21	Haidil	SMP	29	2	7	Pembudidaya
22	Amrullah	SD	56	8	7	Pembudidaya
23	Ahmadi	SMA	49	6	8	Pembudidaya
24	Addi	43	SD	2	8	Pengumpul
25	Darmawan	39	SMA	2	5	Pengumpul
26	Sultan	32	SMA	3	5	Pengumpul
27	Emmang	44	SMA	2	7	Pengumpul
28	Suma'	50	SD	4	15	Pengumpul
29	Jirhan	30	SMA	3	5	Pengumpul
30	H. Ila	53	SMA	4	6	Pedagang besar
31	H. Madin	53	SMP	5	5	Pedagang besar
32	Baharuddin	48	SMA	6	17	Pengecer
33	H. Tahir	53	SMA	5	10	Pengecer
34	Yasir	37	SMP	2	6	Pengecer
35	H.Arifuddin	49	SMA	7	8	Pengecer
36	Iskandar	54	SD	7	10	Pengecer
37	Saifullah	49	SMP	3	7	Pengecer

Lampiran 3 Nilai dan Jenis Investasi Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone lahan <3Ha

Responden	Luas lahan (Ha)	Lahan	Sewa lahan	Pintu Air			Rakkang			Basket		
		Harga (Rp)	Harga (Rp)	Jumlah (Unit)	Harga (Rp)	Total (Rp)	Jumlah (Unit)	Harga (Rp)	Total (Rp)	Jumlah (Unit)	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	1	-	4000000	1	3000000	3000000	30	25000	750000	2	40000	80000
2	1	-	4000000	1	3000000	3000000	40	25000	1000000	3	40000	120000
3	1,5	-	4500000	1	2500000	2500000	40	25000	1000000	3	50000	150000
4	2	100000000	-	1	2500000	2500000	50	25000	1250000	4	50000	200000
5	2	-	5000000	1	3000000	3000000	40	25000	1000000	5	40000	200000
6	2	-	5000000	1	3000000	3000000	30	25000	750000	4	40000	160000
7	2	-	5000000	1	2500000	2500000	30	25000	750000	5	50000	250000
8	2,5	150000000	-	1	3000000	3000000	50	25000	1250000	5	50000	250000
Total		250000000	27500000	8	22500000	22500000	310	200000	7750000	31	360000	1410000
Rata-rata		125000000	4583333	1	2812500	2812500	38.75	25000	968750	3.875	45000	176250

Lampiran 4 Nilai dan Jenis Investasi Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone lahan 3-5 Ha

Responden	Luas lahan (Ha)	Lahan	Sewa lahan	Pintu Air			Rakkang			Basket		
		Harga (Rp)	Harga (Rp)	Jumlah (Unit)	Harga (Rp)	Total (Rp)	Jumlah (Unit)	Harga (Rp)	Total (Rp)	Jumlah (Unit)	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	3	200000000	-	1	3000000	3000000	35	25000	875000	4	40000	160000
2	3	-	5500000	1	3000000	3000000	40	25000	1000000	3	40000	120000
3	3	-	5500000	1	3500000	3500000	40	25000	1000000	4	50000	200000
4	3,5	-	6000000	1	3500000	3500000	45	25000	1125000	5	50000	250000
5	4	200000000	-	1	3500000	3500000	50	25000	1250000	5	40000	200000
6	4	-	6000000	1	3500000	3500000	45	25000	1125000	4	40000	160000
7	5	250000000	-	1	4000000	4000000	55	25000	1375000	6	50000	300000
8	5	-	6500000	1	4000000	4000000	50	25000	1250000	5	50000	250000
Total		650000000	29500000	8	28000000	28000000	360	200000	9000000	36	360000	1640000
Rata-rata		216666667	5900000	1	3500000	3500000	45	25000	1125000	4.5	45000	205000

Lampiran 5 Nilai dan Jenis Investasi Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone lahan >5 Ha

Responden	Luas lahan (Ha)	Lahan	Sewa lahan	Pintu Air			Rakkang				Basket	
		Harga (Rp)	Harga (Rp)	Jumlah (Unit)	Harga (Rp)	Total (Rp)	Jumlah (Unit)	Harga (Rp)	Total (Rp)	Jumlah (Unit)	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	6	300000000	-	1	4000000	4000000	40	25000	1000000	4	40000	160000
2	6	-	7000000	1	4000000	4000000	45	25000	1125000	4	40000	160000
3	6	-	7000000	1	4500000	4500000	45	25000	1125000	5	50000	250000
4	7	-	7500000	1	4500000	4500000	50	25000	1250000	5	50000	250000
5	7	-	7500000	1	4500000	4500000	50	25000	1250000	6	40000	240000
6	7	350000000	-	1	5000000	5000000	55	25000	1375000	7	40000	280000
7	8	-	8000000	1	5000000	5000000	50	25000	1250000	6	50000	300000
Total		650000000	37000000	7	31500000	31500000	335	175000	8375000	37	310000	1640000
Rata-rata		325000000	7400000	1	4500000	4500000	47	25000	1196429	5	44285	234286

Lampiran 6 Biaya Lahan Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone < 3 Ha

Luas Lahan (Ha)	Harga (Rp)	Pajak/Hektar (Rp/Tahun)	Total Pajak (Rp/Tahun)
1	-	-	-
1	-	-	-
1,5	-	-	-
2	100000000	300000	600000
2	-	-	-
2	-	-	-
2	-	-	-
2,5	150000000	350000	875000
Total	250000000	650000	1475000
Rata-rata	125000000	325000	737500

Lampiran 7 Biaya Lahan Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone 3-5 Ha

Luas Lahan (Ha)	Harga (Rp)	Pajak/Hektar (Rp/Tahun)	Total Pajak (Rp/Tahun)
3	200000000	355000	1065000
3	-	-	-
3	-	-	-
3,5	-	-	-
4	200000000	380000	1520000
4	-	-	-
5	250000000	540000	2700000
5	-	-	-
Total	650000000	920000	5285000
Rata-rata	216666667	306667	1761667

Lampiran 8 Biaya Lahan Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone >5 Ha

Luas Lahan (Ha)	Harga (Rp)	Pajak/Hektar (Rp/Tahun)	Total Pajak (Rp/Tahun)
6	300000000	560000	3360000
6	-	-	-
6	-	-	-
7	-	-	-
7	-	-	-
7	350000000	580000	3780000
8	-	-	-
Total	650000000	1140000	7140000
Rata-rata	325000000	570000	3570000

Lampiran 9 Nilai Penyusutan Investasi Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone <3Ha

No	Luas lahan (Ha)	Pintu Air			Rakkang				Basket			
		Lama pakai (Tahun)	Harga (Rp)	Penyusutan	Lama pakai (Tahun)	Harga (Rp)	Total (Rp)	Penyusutan	Lama pakai (Tahun)	Harga (Rp)	Total Harga	Penyusutan
1	1	2	3000000	1500000	1	25000	750000	750000	1	40000	80000	80000
2	1	2	3000000	1500000	2	25000	1000000	500000	2	40000	120000	60000
3	1,5	2	2500000	1250000	2	25000	1000000	500000	2	50000	150000	75000
4	2	2	2500000	1250000	2	25000	1250000	625000	2	50000	200000	100000
5	2	2	3000000	1500000	2	25000	1000000	500000	2	40000	200000	100000
6	2	2	3000000	1500000	1	25000	750000	750000	1	40000	160000	160000
7	2	2	2500000	1250000	1	25000	750000	750000	2	50000	250000	125000
8	2,5	3	3000000	1000000	2	25000	1250000	625000	1	50000	250000	250000
Total		17	22500000	10750000	13	200000	7750000	5000000	13	360000	1410000	950000
Rata-rata		2.1	2812500	1343750	1.6	25000	968750	625000	1.6	45000	176250	118750

Lampiran 10 Nilai Penyusutan Investasi Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone 3-5 Ha

No	Luas lahan (Ha)	Pintu Air			Rakkang				Basket			
		Lama pakai (Tahun)	Harga (Rp)	Penyusutan	Lama pakai (Tahun)	Harga (Rp)	Total (Rp)	Penyusutan	Lama pakai (Tahun)	Harga (Rp)	Total (Rp)	Penyusutan
1	3	2	3000000	1500000	1	25000	875000	875000	1	40000	160000	160000
2	3	3	3000000	1000000	2	25000	1000000	500000	1	40000	120000	120000
3	3	2	3500000	1750000	2	25000	1000000	500000	2	50000	200000	100000
4	3,5	2	3500000	1750000	2	25000	1125000	562500	1	50000	250000	125000
5	4	2	3500000	1750000	2	25000	1250000	625000	2	40000	200000	100000
6	4	2	3500000	1750000	1	25000	1125000	1125000	1	40000	160000	160000
7	5	2	4000000	2000000	2	25000	1375000	687500	2	50000	300000	150000
8	5	2	4000000	2000000	2	25000	1250000	625000	2	50000	250000	125000
Total		17	28000000	13500000	14	200000	9000000	5500000	12	360000	1640000	1040000
Rata-rata		2.1	3500000	1687500	1.8	25000	1125000	687500	1.5	45000	205000	130000

Lampiran 11 Nilai Penyusutan Investasi Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone >5 Ha

No	Luas lahan (Ha)	Pintu Air			Rakkang				Basket			
		Lama pakai (Tahun)	Harga (Rp)	Penyusutan	Lama pakai (Tahun)	Harga (Rp)	Total (Rp)	Penyusutan	Lama pakai (Tahun)	Harga (Rp)	Total (Rp)	Penyusutan
1	6	2	4000000	2000000	1	25000	1000000	1000000	2	40000	160000	80000
2	6	2	4000000	2000000	1	25000	1125000	1125000	1	40000	160000	160000
3	6	3	4500000	1500000	2	25000	1125000	562500	2	50000	250000	125000
4	7	2	4500000	2250000	2	25000	1250000	625000	1	50000	250000	250000
5	7	2	4500000	2250000	2	25000	1250000	625000	2	40000	240000	120000
6	7	2	5000000	2500000	2	25000	1375000	687500	1	40000	280000	280000
7	8	2	5000000	2500000	2	25000	1250000	625000	2	50000	300000	150000
Total		15	31500000	15000000	12	175000	8375000	5250000	11	310000	1640000	1165000
Rata-rata		1.9	4500000	2142857	1.7	25000	1196428.571	750000	1.4	44286	234286	166429

Lampiran 12 Biaya Tetap Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone <3 Ha

No	Luas Lahan (Ha)	Lahan	Sewa Lahan	Penyusutan Pintu Air (Tahun)	Penyusutan Rakkang (Tahun)	Penyusutan Basket (Tahun)	Biaya Tetap (Tahun)
1	1	-	4000000	1500000	750000	80000	6330000
2	1	-	4000000	1500000	500000	60000	6060000
3	1,5	-	4500000	1250000	500000	75000	6325000
4	2	600000	-	1250000	625000	100000	2575000
5	2	-	5000000	1500000	500000	100000	7100000
6	2	-	5000000	1500000	750000	160000	7410000
7	2	-	5000000	1250000	750000	125000	7125000
8	2,5	875000	-	1000000	625000	250000	2750000
Total	10	1475000	27500000	10750000	5000000	950000	45675000
Rata-rata	1.3	184375	3437500	1343750	625000	118750	5709375

Lampiran 13 Biaya Tetap Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone 3-5 Ha

No	Luas Lahan (Ha)	Lahan	Sewa Lahan	Penyusutan Pintu Air (Tahun)	Penyusutan Rakkang (Tahun)	Penyusutan Basket (Tahun)	Biaya Tetap (Tahun)
1	3	1065000	-	1500000	875000	160000	3600000
2	3	-	5500000	1000000	500000	120000	7120000
3	3	-	5500000	1750000	500000	100000	7850000
4	3,5	-	6000000	1750000	562500	125000	8437500
5	4	1520000	-	1750000	625000	100000	3995000
6	4	-	6000000	1750000	1125000	160000	9035000
7	5	2700000	-	2000000	687500	150000	5537500
8	5	-	6500000	2000000	625000	125000	9250000
Total	27	5285000	29500000	13500000	5500000	1040000	54825000
Rata-rata	3.375	660625	3687500	1687500	687500	130000	6853125

Lampiran 14 Biaya Tetap Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone >5 Ha

No	Luas Lahan (Ha)	Lahan	Sewa Lahan	Penyusutan Pintu Air (Tahun)	Penyusutan Rakkang (Tahun)	Penyusutan Basket (Tahun)	Biaya Tetap (Tahun)
1	6	3360000	-	2000000	1000000	80000	6440000
2	6	-	7000000	2000000	1125000	160000	10285000
3	6	-	7000000	1500000	562500	125000	9187500
4	7	-	7500000	2250000	625000	250000	10625000
5	7	-	7500000	2250000	625000	120000	10495000
6	7	3780000	-	2500000	687500	280000	7247500
7	8	-	8000000	2500000	625000	150000	11275000
Total	47	7140000	37000000	15000000	5250000	1165000	65555000
Rata-rata	7	1020000	5285714	2142857	750000	166429	9365000

Lampiran 15 Biaya Variabel Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone <3 Ha

No	Luas lahan (Ha)	Bibit			Upah Kerja pada Pengolahan Lahan			Biaya Variabel (Rp/3 Bulan)
		Jumlah (Ekor)	Harga (Rp/Ekor)	Total (Rp/3 Bulan)	Jumlah (Orang)	Harga (Rp/Org)	Total (Rp/3 Bulan)	
1	1	1000	500	500000	2	250000	500000	1000000
2	1	1000	500	500000	2	250000	500000	1000000
3	1,5	1000	500	500000	2	250000	500000	1000000
4	2	1000	500	500000	3	250000	750000	1250000
5	2	2000	800	1600000	3	250000	750000	2350000
6	2	1000	800	800000	2	250000	500000	1300000
7	2	1000	1000	1000000	3	250000	750000	1750000
8	2,5	2000	800	1600000	3	250000	750000	2350000
Total		10000	5400	7000000	20	2000000	5000000	12000000
Rata-rata		1250	675	875000	2.5	250000	625000	1500000

No	Luas lahan (Ha)	Bibit			Upah Kerja pada Pengolahan Lahan				Biaya Variabel (Rp/Tahun)
		Jumlah (Ekor)	Harga (Rp/Ekor)	Total (Rp/Tahun)	Jumlah (Orang)	Harga (Rp/Org)	Total (Rp/3 Bulan)	Total (Rp/Tahun)	
1	1	4000	500	2000000	2	250000	500000	2000000	4000000
2	1	4000	500	2000000	2	250000	500000	2000000	4000000
3	1,5	4000	500	2000000	2	250000	500000	2000000	4000000
4	2	4000	500	2000000	3	250000	750000	3000000	5000000
5	2	8000	800	6400000	3	250000	750000	3000000	9400000
6	2	4000	800	3200000	2	250000	500000	2000000	5200000
7	2	4000	1000	4000000	3	250000	750000	3000000	7000000
8	2,5	8000	800	6400000	3	250000	750000	3000000	9400000
Total		40000	5400	28000000	20	2000000	5000000	20000000	48000000
Rata-rata		5000	675	3500000	2.5	250000	625000	2500000	6000000

Lampiran 16 Biaya Variabel Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone 3-5 Ha

No	Luas lahan (Ha)	Bibit			Upah Kerja pada Pengolahan Lahan			Biaya Variabel (Rp/3 Bulan)
		Jumlah (Ekor)	Harga (Rp/Ekor)	Total (Rp/3 Bulan)	Jumlah (Orang)	Harga (Rp/Org)	Total (Rp/3 Bulan)	
1	3	1000	500	500000	3	250000	750000	1250000
2	3	2000	500	1000000	2	250000	500000	1500000
3	3	1500	1000	1500000	3	250000	750000	2250000
4	3,5	2000	500	1000000	3	250000	750000	1750000
5	4	2000	800	1600000	3	250000	750000	2350000
6	4	1500	800	1200000	4	250000	1000000	2200000
7	5	2000	800	1600000	4	250000	1000000	2600000
8	5	2500	800	2000000	4	250000	1000000	3000000
Total		14500	5700	10400000	26	2000000	6500000	16900000
Rata-rata		1813	713	1300000	3.3	250000	812500	2112500

No	Luas lahan (Ha)	Bibit			Upah Kerja pada Pengolahan Lahan				Biaya Variabel (Rp/Tahun)
		Jumlah (Ekor)	Harga (Rp/Ekor)	Total (Rp/Tahun)	Jumlah (Orang)	Harga (Rp/Org)	Total (Rp/3 Bulan)	Total (Rp/Tahun)	
1	3	4000	500	2000000	3	250000	750000	3000000	5000000
2	3	8000	500	4000000	2	250000	500000	2000000	6000000
3	3	6000	1000	6000000	3	250000	750000	3000000	9000000
4	3,5	8000	500	4000000	3	250000	750000	3000000	7000000
5	4	8000	800	6400000	3	250000	750000	3000000	9400000
6	4	6000	800	4800000	4	250000	1000000	4000000	8800000
7	5	8000	800	6400000	4	250000	1000000	4000000	10400000
8	5	10000	800	8000000	4	250000	1000000	4000000	12000000
Total		58000	5700	41600000	26	2000000	6500000	26000000	67600000
Rata-rata		7250	713	5200000	3.3	250000	812500	3250000	8450000

Lampiran 17 Biaya Variabel Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone >5 Ha

No	Luas lahan (Ha)	Bibit			Upah Kerja pada Pengolahan Lahan			Biaya Variabel (Rp/3 Bulan)
		Jumlah (Ekor)	Harga (Rp/Ekor)	Total (Rp/3 Bulan)	Jumlah (Orang)	Harga (Rp/Org)	Total (Rp/3 Bulan)	
1	6	2500	500	1250000	4	250000	1000000	2250000
2	6	2500	500	1250000	5	250000	1250000	2500000
3	6	3000	1000	3000000	5	250000	1250000	4250000
4	7	3000	800	2400000	5	250000	1250000	3650000
5	7	3000	500	1500000	5	250000	1250000	2750000
6	7	3500	800	2800000	5	250000	1250000	4050000
7	8	4000	800	3200000	6	250000	1500000	4700000
Total		21500	4900	15400000	35	1750000	8750000	24150000
Rata-rata		3071	700	2200000	5	250000	1250000	3450000

No	Luas lahan (Ha)	Bibit			Upah Kerja pada Pengolahan Lahan				Biaya Variabel (Rp/Tahun)
		Jumlah (Ekor)	Harga (Rp/Ekor)	Total (Rp/Tahun)	Jumlah (Orang)	Harga (Rp/Org)	Total (Rp/3 Bulan)	Total (Rp/Tahun)	
1	6	10000	500	5000000	4	250000	1000000	4000000	9000000
2	6	10000	500	5000000	5	250000	1250000	5000000	10000000
3	6	12000	1000	12000000	5	250000	1250000	5000000	17000000
4	7	12000	800	9600000	5	250000	1250000	5000000	14600000
5	7	12000	500	6000000	5	250000	1250000	5000000	11000000
6	7	14000	800	11200000	5	250000	1250000	5000000	16200000
7	8	16000	800	12800000	6	250000	1500000	6000000	18800000
Total		86000	4900	61600000	35	1750000	8750000	35000000	96600000
Rata-rata		12286	700	8800000	5	250000	1250000	5000000	13800000

Lampiran 18 Biaya Total Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone <3 Ha

No	Biaya Total Rp/Tahun		
	Biaya Tetap (FC)	Biaya Variabel (VC)	Biaya Total(TC) FC+VC
1	6330000	4000000	10330000
2	6060000	4000000	10060000
3	6325000	4000000	10325000
4	2575000	5000000	7575000
5	7100000	9400000	16500000
6	7410000	5200000	12610000
7	7125000	7000000	14125000
8	2750000	9400000	12150000
Jumlah	45675000	48000000	93675000
Rata-rata	5709375	6000000	11709375

Lampiran 19 Biaya Total Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone 3-5 Ha

No	Biaya Total Rp/Tahun		
	Biaya Tetap (FC)	Biaya Variabel (VC)	Biaya Total(TC) FC+VC
1	3600000	5000000	8600000
2	7120000	6000000	13120000
3	7850000	9000000	16850000
4	8437500	7000000	15437500
5	3995000	9400000	13395000
6	9035000	8800000	17835000
7	5537500	10400000	15937500
8	9250000	12000000	21250000
Jumlah	54825000	67600000	122425000
Rata-rata	6853125	8450000	15303125

Lampiran 20 Biaya Total Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone >5 Ha

No	Biaya Total Rp/Tahun		
	Biaya Tetap (FC)	Biaya Variabel (VC)	Biaya Total(TC) FC+VC
1	6440000	9000000	15440000
2	10285000	10000000	20285000
3	9187500	17000000	26187500
4	10625000	14600000	25225000
5	10495000	11000000	21495000
6	7247500	16200000	23447500
7	11275000	18800000	30075000
Jumlah	65550000	96600000	162150000
Rata-rata	9365000	13800000	23165000

Lampiran 21 Penerimaan Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone <3 Ha

No	LB 1			LB 2			LB 3			LBK			CB			CBK			Total Kg/3 bln	Penerimaan Rp/3 bln
	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/3 bln	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/3 bln	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/3 bln	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/3 bln	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/3 bln	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/3 bln		
1	9	100000	900000	18	70000	1260000	16	35000	560000	18	25000	450000	18	75000	1350000	18	60000	1080000	97	5600000
2	7	100000	700000	20	70000	1400000	14	35000	490000	14	25000	350000	20	75000	1500000	12	60000	720000	87	5160000
3	8	100000	800000	18	70000	1260000	14	35000	490000	18	25000	450000	22	75000	1650000	14	60000	840000	94	5490000
4	8	100000	800000	20	70000	1400000	16	35000	560000	18	25000	450000	25	75000	1875000	16	60000	960000	103	6045000
5	10	100000	1000000	28	70000	1960000	24	35000	840000	24	25000	600000	26	75000	1950000	20	60000	1200000	132	7550000
6	12	100000	1200000	24	70000	1680000	16	35000	560000	20	25000	500000	28	75000	2100000	16	60000	960000	116	7000000
7	10	100000	1000000	28	70000	1960000	20	35000	700000	24	25000	600000	20	75000	1500000	22	60000	1320000	124	7080000
8	9	100000	900000	22	70000	1540000	18	35000	630000	22	25000	550000	22	75000	1650000	18	60000	1080000	111	6350000
Jumlah	73	800000	7300000	178	560000	12460000	138	280000	4830000	158	200000	3950000	181	600000	13575000	136	480000	8160000	864	50275000
Rata-rata	9	100000	912500	22.25	70000	1557500	17.25	35000	603750	19.75	25000	493750	23	75000	1696875	17	60000	1020000	108	6284375

No	LB 1			LB 2			LB 3			LBK			CB			CBK			Total Kg/Tahun	Penerimaan Rp/Tahun
	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/Tahun	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/Tahun	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/Tahun	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/Tahun	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/Tahun	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/Tahun		
1	36	100000	3600000	72	70000	5040000	64	35000	2240000	72	25000	1800000	72	75000	5400000	72	60000	4320000	388	22400000
2	28	100000	2800000	80	70000	5600000	56	35000	1960000	56	25000	1400000	80	75000	6000000	48	60000	2880000	348	20640000
3	32	100000	3200000	72	70000	5040000	56	35000	1960000	72	25000	1800000	88	75000	6600000	56	60000	3360000	376	21960000
4	32	100000	3200000	80	70000	5600000	64	35000	2240000	72	25000	1800000	100	75000	7500000	64	60000	3840000	412	24180000
5	40	100000	4000000	112	70000	7840000	96	35000	3360000	96	25000	2400000	104	75000	7800000	100	60000	6000000	548	31400000
6	48	100000	4800000	96	70000	6720000	64	35000	2240000	80	25000	2000000	112	75000	8400000	64	60000	3840000	464	28000000
7	40	100000	4000000	112	70000	7840000	100	35000	3500000	96	25000	2400000	80	75000	6000000	88	60000	5280000	516	29020000
8	36	100000	3600000	88	70000	6160000	72	35000	2520000	88	25000	2200000	88	75000	6600000	72	60000	4320000	444	25400000
Jumlah	292	800000	29200000	712	560000	49840000	572	280000	20020000	632	200000	15800000	724	600000	54300000	564	480000	33840000	3496	203000000
Rata-rata	37	100000	3650000	89	70000	6230000	72	35000	2502500	79	25000	1975000	91	75000	6787500	71	60000	4230000	437	25375000

Lampiran 22 Penerimaan Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone 3-5 Ha

No	LB 1			LB 2			LB 3			LBK			CB			CBK			Total Kg/3 bln	Penerimaan Rp/3 bln
	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/3 bln	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/3 bln	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/3 bln	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/3 bln	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/3 bln	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/3 bln		
1	22	100000	2200000	22	70000	1540000	24	35000	840000	18	25000	450000	30	75000	2250000	22	60000	1320000	138	8600000
2	20	100000	2000000	26	70000	1820000	20	35000	700000	22	25000	550000	28	75000	2100000	20	60000	1200000	136	8370000
3	18	100000	1800000	22	70000	1540000	26	35000	910000	24	25000	600000	22	75000	1650000	22	60000	1320000	134	7820000
4	26	100000	2600000	25	70000	1750000	25	35000	875000	26	25000	650000	20	75000	1500000	28	60000	1680000	150	9055000
5	28	100000	2800000	28	70000	1960000	24	35000	840000	28	25000	700000	28	75000	2100000	26	60000	1560000	162	9960000
6	20	100000	2000000	22	70000	1540000	25	35000	875000	25	25000	625000	24	75000	1800000	20	60000	1200000	136	8040000
7	20	100000	2000000	28	70000	1960000	24	35000	840000	18	25000	450000	26	75000	1950000	25	60000	1500000	141	8700000
8	32	100000	3200000	30	70000	2100000	32	35000	1120000	30	25000	750000	32	75000	2400000	30	60000	1800000	186	11370000
Jumlah	186	800000	18600000	203	560000	14210000	200	280000	5880000	191	200000	4775000	210	600000	15750000	193	480000	11580000	1183	71915000
Rata-rata	23	100000	2325000	25	70000	1776250	25	35000	735000	23.88	25000	596875	26	75000	1968750	24	60000	1447500	148	8989375

No	LB 1			LB 2			LB 3			LBK			CB			CBK			Total Kg/Tahun	Penerimaan Rp/Tahun
	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/Tahun	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/Tahun	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/Tahun	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/Tahun	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/Tahun	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/Tahun		
1	88	100000	8800000	88	70000	6160000	96	35000	3360000	72	25000	1800000	120	75000	9000000	88	60000	5280000	552	34400000
2	80	100000	8000000	104	70000	7280000	80	35000	2800000	88	25000	2200000	112	75000	8400000	80	60000	4800000	544	33480000
3	72	100000	7200000	88	70000	6160000	104	35000	3640000	96	25000	2400000	88	75000	6600000	88	60000	5280000	536	31280000
4	104	100000	10400000	100	70000	7000000	100	35000	3500000	104	25000	2600000	80	75000	6000000	112	60000	6720000	600	36220000
5	112	100000	11200000	112	70000	7840000	96	35000	3360000	112	25000	2800000	112	75000	8400000	104	60000	6240000	648	39840000
6	80	100000	8000000	88	70000	6160000	100	35000	3500000	100	25000	2500000	96	75000	7200000	80	60000	4800000	544	32160000
7	80	100000	8000000	112	70000	7840000	96	35000	3360000	72	25000	1800000	104	75000	7800000	100	60000	6000000	564	34800000
8	96	100000	9600000	120	70000	8400000	128	35000	4480000	120	25000	3000000	128	75000	9600000	120	60000	7200000	712	42280000
Jumlah	712	800000	71200000	812	560000	56840000	800	280000	28000000	764	200000	19100000	840	600000	63000000	772	480000	46320000	4700	284460000
Rata-rata	89	100000	8900000	102	70000	7105000	100	35000	3500000	96	25000	2387500	105	75000	7875000	97	60000	5790000	588	35557500

Lampiran 23 Penerimaan Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone >5 Ha

No	LB 1			LB 2			LB 3			LBK			CB			CBK			Total Kg/3 bln	Penerimaan Rp/3 bln
	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/3 bln	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/3 bln	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/3 bln	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/3 bln	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/3 bln	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/3 bln		
1	30	100000	3000000	34	70000	2380000	30	35000	1050000	24	25000	600000	32	75000	2400000	28	60000	1680000	178	11110000
2	30	100000	3000000	32	70000	2240000	34	35000	1190000	25	25000	625000	35	75000	2625000	30	60000	1800000	186	11480000
3	32	100000	3200000	35	70000	2450000	32	35000	1120000	28	25000	700000	34	75000	2550000	32	60000	1920000	193	11940000
4	32	100000	3200000	36	70000	2520000	32	35000	1120000	25	25000	625000	32	75000	2400000	30	60000	1800000	187	11665000
5	35	100000	3500000	34	70000	2380000	34	35000	1190000	28	25000	700000	36	75000	2700000	28	60000	1680000	195	12150000
6	34	100000	3400000	35	70000	2450000	35	35000	1225000	32	25000	800000	34	75000	2550000	25	60000	1500000	195	11925000
7	44	100000	4400000	42	70000	2940000	40	35000	1400000	38	25000	950000	42	75000	3150000	38	60000	2280000	244	15120000
Jumlah	237	700000	23700000	248	490000	17360000	237	245000	8295000	200	175000	5000000	245	525000	18375000	211	420000	12660000	1378	85390000
Rata-rata	34	100000	3385714	35	70000	2480000	33.8571	35000	1036875	29	25000	714286	35	75000	2625000	30	60000	1808571	197	12198571

No	LB 1			LB 2			LB 3			LBK			CB			CBK			Total Kg/Tahun	Penerimaan Rp/Tahun
	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/Tahun	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/Tahun	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/Tahun	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/Tahun	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/Tahun	Kg	Harga Rp/kg	Total Rp/Tahun		
1	112	100000	11200000	136	70000	9520000	120	35000	4200000	96	25000	2400000	128	75000	9600000	112	60000	6720000	704	43640000
2	120	100000	12000000	128	70000	8960000	136	35000	4760000	100	25000	2500000	140	75000	10500000	120	60000	7200000	744	45920000
3	128	100000	12800000	140	70000	9800000	128	35000	4480000	112	25000	2800000	136	75000	10200000	128	60000	7680000	772	47760000
4	128	100000	12800000	144	70000	10080000	128	35000	4480000	100	25000	2500000	128	75000	9600000	120	60000	7200000	748	46660000
5	140	100000	14000000	136	70000	9520000	136	35000	4760000	112	25000	2800000	144	75000	10800000	112	60000	6720000	780	48600000
6	136	100000	13600000	140	70000	9800000	140	35000	4900000	128	25000	3200000	136	75000	10200000	100	60000	6000000	780	47700000
7	176	100000	17600000	168	70000	11760000	160	35000	5600000	152	25000	3800000	168	75000	12600000	152	60000	9120000	976	60480000
Jumlah	940	700000	94000000	992	490000	69440000	948	245000	33180000	800	175000	20000000	980	525000	73500000	844	420000	50640000	5504	340760000
Rata-rata	134	100000	13428571	142	70000	9920000	135	35000	4740000	114	25000	2857143	140	75000	10500000	121	60000	7234286	786	48680000

Lampiran 24 Keuntungan Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone <3 Ha

No.	Total Penerimaan (TR) (Rp/Tahun)	Total Biaya (TC) (Rp/Tahun)	Keuntungan (TR-TC) (Rp/Tahun)
1	22400000	10330000	12070000
2	20640000	10060000	10580000
3	21960000	10325000	11635000
4	24180000	7575000	16605000
5	31400000	16500000	14900000
6	28000000	12610000	15390000
7	29020000	14125000	14895000
8	25400000	12150000	13250000
Jumlah	203000000	93675000	109325000
Rata-rata	25375000	11709375	13665625

Lampiran 25 Keuntungan Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone 3-5 Ha

No.	Total Penerimaan (TR) (Rp/Tahun)	Total Biaya (TC) (Rp/Tahun)	Keuntungan (TR-TC) (Rp/Tahun)
1	34400000	8600000	25800000
2	33480000	13120000	20360000
3	31280000	16850000	14430000
4	36220000	15437500	20782500
5	39840000	13395000	26445000
6	32160000	17835000	14325000
7	34800000	15937500	18862500
8	42280000	21250000	21030000
Jumlah	284460000	122425000	162035000
Rata-rata	35557500	15303125	20254375

Lampiran 26 Keuntungan Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone >5 Ha

No.	Total Penerimaan (TR) (Rp/Tahun)	Total Biaya (TC) (Rp/Tahun)	Keuntungan (TR-TC) (Rp/Tahun)
1	43640000	15440000	28200000
2	45920000	20285000	25635000
3	47760000	26187500	21572500
4	46660000	25225000	21435000
5	48600000	21495000	27105000
6	47700000	23447500	24252500
7	60480000	30075000	30405000
Jumlah	340760000	162155000	178605000
Rata-rata	48680000	23165000	25515000

Lampiran 27 Total Keuntungan Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone

No.	Uraian	Luas Lahan (Ha)		
		< 3	3_5	> 5
1	Penerimaan	25375000	35557500	48680000
2	Total Biaya	11709375	15303125	23165000
Keuntungan (Rp/tahun)		13665625	20254375	25515000

Lampiran 28 Margin Pemasaran Kepiting Bakau di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone

Lembaga Pemasaran	Harga Jual (Rp)/Kg	Harga Beli(Rp)/Kg	Margin (Rp/Kg)
Pedagang Pengumpul			
LB1	128333	107500	20833
LB2	93333	73333	20000
LB3	53333	35000	18333
LBK	38333	28333	10000
CB	91667	76667	15000
CBK	72500	60000	12500
Jumlah	477499	380833	96666
Rata-rata	79583	63472	16111
Pedagang Besar			
LB1	142500	127500	15000
LB2	107500	90000	17500
LB3	65000	50000	15000
LBK	47500	37500	10000
CB	110000	90000	20000
CBK	79000	70000	9000
Jumlah	551500	465000	86500
Rata-rata	91917	77500	14417
Pengecer			
LB1	158500	141667	16833
LB2	118500	102000	16500
LB3	78500	63500	15000
LBK	36667	30833	5834
CB	123500	108333	15167
CBK	43000	36667	6333
Jumlah	558667	483000	75667
Rata-rata	111733	96600	12611

Lampiran 29 Biaya Pemasaran Oleh Lembaga Pemasaran Kepiting Bakau di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone

No	Transpotasi	Tenaga Kerja	Lain-lain	Total (Rp)
24		50000	10000	60000
25		50000	10000	60000
26		-	10000	10000
27		-	10000	10000
28		50000	10000	60000
29		-	10000	10000
TOTAL				210000
Rata-Rata				35000

Pedagang Besar

30	-	30000	10000	40000
31	-	30000	10000	40000
TOTAL				80000
Rata-Rata				40000

Pengecer

32	-	50000	10000	60000
33	20000	-	10000	30000
34	-	50000	10000	60000
35	20000	-	10000	30000
36	20000	-	10000	30000
37	-	50000	10000	60000
TOTAL				270000
Rata-Rata				45000

Lampiran 30 Jumlah Rata-Rata Harga Jual dan Harga Beli Kepiting Bakau Pengumpul Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone

Pedagang Pengumpul LB1	Harga Jual (Rp)/Kg	Harga Beli (Rp)/Kg	Jumlah (Kg)
24	130000	110000	40
25	125000	100000	20
26	130000	110000	30
27	125000	100000	35
28	130000	115000	25
29	130000	110000	20
Jumlah	770000	645000	170
Rata-rata	128333	107500	
Pedagang Pengumpul LB2	Harga Jual (Rp)/Kg	Harga Beli (Rp)/Kg	Jumlah (Kg)
24	95000	75000	20
25	90000	70000	20
26	95000	75000	20
27	90000	70000	20
28	95000	75000	20
29	95000	75000	25
Jumlah	560000	440000	125
Rata-rata	93333	73333	
Pedagang Pengumpul LB3	Harga Jual (Rp)/Kg	Harga beli (Rp)/Kg	Jumlah (Kg)
24	50000	35000	20
25	55000	35000	20
26	55000	35000	15
27	50000	35000	15
28	55000	35000	15
29	55000	35000	20
Jumlah	320000	210000	105
Rata-rata	53333	35000	
Pedagang Pengumpul LBK	Harga Jual (Rp)/Kg	Harga Beli (Rp)/Kg	Jumlah (Kg)
24	35000	25000	10
25	40000	30000	10
26	40000	30000	13
27	40000	30000	8
28	35000	25000	10
29	40000	30000	15
Jumlah	230000	170000	66
Rata-Rata	38333	28333	
Pedagang Pengumpul CB	Harga Jual (Rp)/Kg	Harga Beli (Rp)/Kg	Jumlah (Kg)
24	90000	75000	20
25	95000	80000	20
26	90000	75000	10
27	90000	75000	10
28	95000	80000	10
29	90000	75000	25
Jumlah	550000	460000	95

Rata-rata Pedagang pengumpul CBK	91667 Harga Jual (Rp)/Kg	76667 Harga Beli (Rp)/Kg	Jumlah (Kg)
24	70000	60000	10
25	70000	60000	10
26	75000	60000	12
27	70000	60000	12
28	75000	60000	15
29	75000	60000	15
Jumlah	435000	360000	74
Rata-rata	72500	60000	

Lampiran 31 Jumlah Rata-Rata Harga Jual dan Harga Beli Kepiting Bakau Pedagang Besar Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone

Pedagang Besar LB1	Harga Jual (Rp)/Kg	Harga Beli (Rp)/Kg	Jumlah (Kg)
30	140000	125000	60
31	145000	130000	60
Jumlah	285000	255000	120
Rata-rata	142500	127500	
Pedagang Besar LB2	Harga Jual (Rp)/Kg	Harga Beli (Rp)/Kg	Jumlah (Kg)
30	105000	90000	5
31	110000	90000	10
Jumlah	215000	180000	15
Rata-rata	107500	90000	
Pedagang Besar LB3	Harga Jual (Rp)/Kg	Harga Beli (Rp)/Kg	Jumlah (Kg)
30	65000	50000	5
31	65000	50000	5
Jumlah	130000	100000	10
Rata-rata	65000	50000	
Pedagang Besar LBK	Harga Jual (Rp)/Kg	Harga Beli (Rp)/Kg	Jumlah (Kg)
30	45000	35000	5
31	50000	40000	5
Jumlah	95000	75000	10
Rata-rata	47500	37500	
Pedagang Besar CB	Harga Jual (Rp)/Kg	Harga Beli (Rp)/Kg	Jumlah (Kg)
30	110000	90000	15
31	110000	90000	25
Jumlah	220000	180000	40
Rata-rata	110000	90000	
Pedagang Besar CBK	Harga Jual (Rp)/Kg	Harga Beli (Rp)/Kg	Jumlah (Kg)
30	78000	70000	10
31	80000	70000	5
Jumlah	158000	140000	15
Rata-rata	79000	70000	

Lampiran 32 Jumlah Rata-Rata Harga Jual dan Harga Beli Kepiting Bakau Pengecer di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone

Pengecer LB 1	Harga Jual (Rp)/Kg	Harga Beli (Rp)/Kg	Jumlah (Kg)
32	157000	140000	20
33	160000	140000	20
34	160000	150000	25
35	157000	140000	15
36	160000	140000	20
37	157000	140000	30
Jumlah	951000	850000	130
Rata-rata	158500	141667	
Pengecer LB2	Harga Jual (Rp)/Kg	Harga Beli (Rp)/Kg	Jumlah (Kg)
32	117000	102000	5
33	120000	105000	5
34	120000	102000	5
35	117000	102000	10
36	120000	105000	5
37	117000	102000	10
Jumlah	711000	618000	40
Rata-rata	118500	103000	
Pengecer LB3	Harga Jual (Rp)/Kg	Harga beli (Rp)/Kg	Jumlah (Kg)
32	77000	62000	5
33	80000	65000	5
34	80000	65000	5
35	77000	62000	5
36	80000	65000	5
37	77000	62000	5
Jumlah	471000	381000	30
Rata-rata	78500	63500	
Pengecer LBK	Harga Jual (Rp)/Kg	Harga Beli (Rp)/Kg	Jumlah (Kg)
32	55000	50000	8
33	0	0	0
34	55000	45000	5
35	55000	45000	8
36	55000	45000	5
37	0	0	0
Jumlah	220000	185000	26
Rata-Rata	36667	30833	
Pengecer CB	Harga Jual (Rp)/Kg	Harga Beli (Rp)/Kg	Jumlah (Kg)
32	123000	105000	10
33	120000	110000	10
34	123000	105000	15
35	125000	110000	15

36	125000	110000	5
37	125000	110000	20
Jumlah	741000	650000	75
Rata-rata	123500	108333	
Pengecer CBK	Harga Jual (Rp)/Kg	Harga Beli (Rp)/Kg	Jumlah (Kg)
32	85000	70000	3
33	0	0	0
34	0	0	0
35	85000	75000	5
36	88000	75000	5
37	0	0	0
Jumlah	258000	220000	13
Rata-rata	43000	36667	

Lampiran 33 Efisiensi Pemasaran Kepiting Bakau di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone

Lembaga Pemasaran	Harga Jual (Rp)					
	LB1	LB2	LB3	LBK	CB	CBK
Pedagang Pengumpul	128333	93333	53333	38333	91667	72500
Pedagang Besar	142500	107500	65000	47500	110000	79000
Pengecer	158500	118500	78500	36667	123500	43000

Lembaga Pemasaran	Total Biaya Pemasaran (Rp)					
	LB1	LB2	LB3	LBK	CB	CBK
Pedagang Pengumpul	35000	35000	35000	35000	35000	35000
Pedagang Besar	40000	40000	40000	40000	40000	40000
Pengecer	45000	45000	45000	45000	45000	45000

Lembaga Pemasaran	Efisiensi Pemasaran (%)					
	LB1	LB2	LB3	LBK	CB	CBK
Pedagang Pengumpul	0.27	0.38	0.66	0.91	0.38	0.48
Pedagang Besar	0.28	0.37	0.62	0.84	0.36	0.51
Pengecer	0.28	0.38	0.57	1.23	0.36	1.05

Lampiran 34 Keuntungan Pemasaran Kepiting Bakau di Desa Pallime Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone

Lembaga Pemasaran	Kategori	Margin	Biaya Pemasaran Per kategori (Rp)/Kg	Keuntungan (Rp)/ Kg
Pengumpul	LB1	20833	4167	16666
	LB2	20000	4167	15833
	LB3	18333	4167	14166
	LBK	10000	4167	5833
	CB	15000	4167	10833
	CBK	12500	4167	8333
	TOTAL			25000
Pedagang Besar	LB1	15000	6667	5000
	LB2	17500	6667	8333
	LB3	15000	6667	8333
	LBK	10000	6667	3333
	CB	20000	6667	13333
	CBK	9000	6667	2333
	TOTAL			40000
Pengecer	LB1	16833	10000	6833
	LB2	16500	5000	11500
	LB3	15000	10000	5000
	LBK	5834	5000	834
	CB	15167	5000	10167
	CBK	6333	10000	-3667
	TOTAL			45000

Lampiran 34 Kuisisioner penelitian

Kuisisioner Penelitian

Kajian Usaha Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla spp*) di Kecamatan Cenrana Kabupaten Bone

Hari/tanggal Wawancara :

A. Identitas Responden :

1. Nama :

2. Umur :

3. Jenis Kelamin :

4. Status :

5. Jumlah Tanggungan :

6. Pekerjaan Utama :

7. Pekerjaan Sampingan :

8. Penghasilan :

9. Pendidikan Terakhir :

B. Profil Usaha

1. Berapa lama bapak/ibu menekuni usaha ini ?

Jawab :

2. Apa hambatan dalam usaha bapak/ibu ?

Jawab :

3. Apakah ada bantuan yang diberikan pemerintah + berapa kali memperoleh bantuan?

Jawab :

4. Berapa kali bapak/ibu melakukan produksi dalam setahun?

Jawab :

5. Berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk 1 kali produksi ?

Jawab :

6. Alat Tangkap yang digunakan?

Jawab :

7. Hasil produksi di jual kemana?

Jawab :

8. Berapa pendapatan saat musim paceklik dan non paceklik ?

Jawab :

9. Hasil Produksi dijual kemana ?

a. Pedagang pengumpul

b. Pedagang keliling

- c. Pengecer
 - d. Lainnya
10. Siapa yg menentukan harga ?
Jawab :
11. Cara Pembayaran ?
- a. Tunai/Kontan
 - b. D cicil/Kredit (Tempo = kali/bulan
 - c. Lainnya
12. Apakah ada sortir ?
- a. Ya (Besar/Kecil)
 - b. Tidak
13. Alat Angkut yang digunakan ?
Jawab :
14. Berapa rata-rata hasil produksi sekali panen (Kg)?
Jawab :
15. Dari mana sumber modal berasal ?
Jawab :
16. Berapa rata-rata pendapatan anda sekali panen?
Jawab :
17. Apakah ada kendala dalam memasarkan kepiting bakau yang anda alami?
Jawab :
Pemasaran :
Harga Bahan Baku:
18. kepiting bakau diijual kepada ?
- a. Pedagang pengumpul
 - b. Pedagang besar
 - c. Agen
 - d. Pedagang pengecer
 - e. Lainnya

C. Kegiatan pemasaran

Jenis	Pedagang Pengumpul		Pedagang Pengecer		Pedagang Keliling		Konsumen	
	Kg	Harga	Kg	Harga	Kg	Harga	Kg	Harga

PERTANYAAN MENGENAI PEMASARAN KEPITING BAKAU

- Menurut pendapat anda, bagaimanakah harga kepiting bakau saat ini?
Sangat stabil 4 3 2 1 Sangat tidak stabil
- Menurut pendapat anda, bagaimanakah pemasaran kepiting bakau saat ini?
Sangat mudah 4 3 2 1 Sangat sulit
- Bagaimanakah keadaan permodalan anda dalam budidaya kepiting bakau ini?
Sangat mencukupi 4 3 2 1 Sangat tidak mencukupi
- Menurut pendapat anda, apakah penerapan teknologi telah membantu secara optimal budidaya kepiting bakau di daerah anda?
Sangat membantu 4 3 2 1 Sangat tidak membantu
- Menurut pendapat anda, apakah pengelolaan /manajemen budidaya kepiting bakau di daerah anda sudah baik?
Sangat baik 4 3 2 1 Sangat buruk
- Bagaimanakah keadaan Sumber Daya Manusia dilihat dari aspek pendidikan dalam menjalankan budidaya kepiting bakau ini?
Sangat baik 4 3 2 1 Sangat buruk
- Menurut pendapat anda, bagaimanakah keuntungan budidaya kepiting bakau di desa Pallime?
Sangat tinggi 4 3 2 1 Sangat rendah
- Apakah kepiting bakau sering terserang penyakit?
Sangat jarang 4 3 2 1 Sangat sering

9. Menurut pendapat anda, bagaimanakah harga kepiting bakau saat ini?

Sangat tinggi 4 3 2 1 Sangat rendah

D. Produksi

1. Biaya Tetap (Peralatan)

NO.	Jenis	Jumlah (unit)	Harga (Per Unit)	Total harga	Lama pemakaian
1.	Alat tangkap				
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
Total					

Modal Awal:

- Sendiri : Rp.
- Pinjaman : Rp.
- Sumber Pinjaman :

2. Biaya Variabel

NO.	Jenis	Jumlah (unit)	Harga (Per Unit)	Total harga
1.	Bensin			
2.	Makanan			
3.	Rokok			
4.				
5.				
6.				
Total				

3. Tenaga Kerja

No	Nama Tenaga Kerja	(P/L)	Uraian Pekerjaan	Jumlah Tenaga Kerja	Jam Kerja	Upah Tenaga Kerja
1						
2						
3						
4						

E. Pendapatan (dalam 1 kali produksi)

a. Musim Non Paceklik

NO.	Jumlah Produksi	Harga (Per Satuan)	Total Harga
1.			
2.			
Total			

- Bulan saat musim puncak :
- Tempat menjual kepiting bakau dimana :

b. Musim Paceklik

NO.	Jumlah Produksi	Harga (Per Satuan)	Total Harga
1.			
2.			
Total			

- Bulan saat musim paceklik :
- Tempat menjual kepiting bakau dimana :

Lampiran 35 Foto-foto Saat Penelitian dan Pengambilan Data





Bibit Kepiting Bakau (*Scylla* spp)



Basket atau Keranjang yaitu wadah untuk menyimpan hasil panen kepiting bakau



Rakkang yaitu Alat tangkap kepiting bakau



Pintu Air