

# ANALISIS RANTAI PEMASARAN RUMPUT LAUT DI DESA TANOMEHA KECAMATAN KALEDUPA SELATAN KABUPATEN WAKATOBI

## Analisis Marketing Chain of Seaweed in District South Kaledupa Wakatobi

Cheasfika<sup>1</sup>, La Onu La Ola<sup>2</sup>, dan Roslindah Daeng Siang<sup>2</sup>

1) Mahasiswa Jurusan/Program Studi Agribisnis Perikanan FPIK UHO

2) Dosen Jurusan/Program Studi Agribisnis Perikanan FPIK UHO

e-mail: fhikasayank@gmail.com

### ABSTRAK

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pola rantai pemasaran dan efisiensi rantai pemasaran rumput laut yang ada di Desa Tanomeha Kecamatan Kaledupa Selatan Kabupaten Wakatobi. Data dikumpulkan dengan observasi dan wawancara. Pertama, metode penentuan sampel dilakukan secara berstrata (*stratified sampling*). Langkah penentuan sampel yaitu; Menentukan proporsi strata dari populasi berdasarkan kelas; nelayan budidaya rumput laut sebesar 15% dari populasi (64 orang); pedagang pengumpul sebesar 100% dari populasi (4 orang); pedagang besar sebesar 100% dari populasi (2 orang); eksportir sebesar 100% dari populasi (1 orang); kedua, menentukan besarnya jumlah untuk masing-masing strata, hasilnya nelayan budidaya rumput laut sebanyak 10 orang, pedagang pengumpul 4 orang, pedagang besar 2 orang, dan eksportir 1 orang; ketiga, sampel ditentukan secara acak sederhana (*simple random sampling*). Hasil penelitian menunjukkan bahwa pola rantai pemasaran rumput laut di Desa Tanomeha Kecamatan Kaledupa Selatan Kabupaten Wakatobi ada dua pola rantai pemasaran yaitu; pertama, nelayan budidaya rumput laut → pedagang pengumpul → pedagang besar → eksportir → konsumen akhir; kedua, nelayan budidaya rumput laut → pedagang besar → eksportir → konsumen akhir. Rantai pemasaran II memiliki tingkat efisiensi terbaik dengan *farmer's share* sebesar 30,77% dan nilai margin rantai pemasaran sebesar Rp6.808. Rantai pemasaran dengan tingkat efisiensi terendah adalah rantai pemasaran I yakni dengan nilai *farmer's share* terkecil 19,23% dan margin yang cukup besar Rp6.908 atau 53,1% dari harga beli konsumen akhir pada rantai pemasaran.

Kata Kunci: Efisiensi, margin, rantai pemasaran, rumput laut

### ABSTRACT

*The purpose of this study was to determine the pattern of the marketing chain and the efficiency of the marketing chain seaweed in the village Tanomeha. District of South Kaledupa Wakatobi. Data collected by observation and interview First, the method stratified sampling conducted (stratified sampling). Step sampling namely; Determine the proportion of the population based on class strata; fishing seaweed cultivation amounted to 15% of the population (64 people); traders amounted to 100% of the population (4); wholesalers of 100% of the population (2); exporter of 100% of the population (1); second, determine the magnitude of the amount for each stratum, the results fishermen seaweed cultivation as many as 10 people, traders 4 people, 2 large traders, and exporters of one person; Third, the sample is determined randomly (simple random sampling). The results showed that the pattern of the marketing chain of seaweed in the village Tanomeha Wakatobi District of South Kaledupa there are two patterns namely the marketing chain; first, fishermen seaweed cultivation → middlemen → wholesalers → eksporti → the final consumer; Second, fishermen seaweed cultivation → wholesalers → exporters → the final consumer. Marketing chain II has the best efficient level with the farmer's share of 30,77% and the marginal value of marketing chain is Rp6,808. Marketing chain with the lowest level of efficiency is the first marketing chain with the smallest value of the farmer's share of 19.23% and a considerable margin Rp6,908 or 53.1% of the purchase price to the end consumer is the marketing chain.*

Keywords: Efficiency, margin, chain marketing, seaweed

## PENDAHULUAN

Sumber daya kelautan berperan penting dalam mendukung pengembangan ekonomi daerah dan nasional untuk meningkatkan penerimaan devisa, lapangan kerja, dan pendapatan penduduk. Sumber daya kelautan tersebut mempunyai keunggulan komparatif karena tersedia dalam jumlah yang besar dan beraneka ragam serta dapat dimanfaatkan dengan biaya eksplorasi yang murah sehingga mampu menciptakan kapasitas penawaran yang kompetitif. Di sisi lain kebutuhan pasar yang semakin besar karena kecenderungan permintaan global yang semakin meningkat.

Pengembangan komoditi rumput laut di Sulawesi Tenggara hingga saat ini cukup berprospek, karena telah menjadi komoditas primadona bagi masyarakat pesisir di Sulawesi Tenggara selain pariwisata. Setiap kecamatan di wilayah Kabupaten Wakatobi merupakan wilayah yang berpotensi untuk pengembangan budidaya perikanan. Secara umum, kawasan pengembangan budidaya perikanan ialah Kecamatan Wangi-Wangi Selatan, Kaledupa, Kaledupa Selatan, Togo Binongko, Tomia dan Tomia Timur. Budidaya yang saat ini sudah berkembang adalah budidaya rumput laut.

Selain kegiatan budidaya rumput laut masyarakat juga melakukan kegiatan pemasaran komoditi perikanan. Namun pemasaran hasil rumput laut masih dihadapkan dengan berbagai masalah antara lainnya lemahnya posisi tawar nelayan budidaya dalam menentukan harga jual. Aspek struktural lain adalah lemahnya posisi pembudidaya rumput laut dalam pemasaran yaitu pembudidaya rumput laut tidak memiliki akses terhadap pasar. Kelemahan posisi tersebut menyebabkan margin keuntungan pemasaran lebih banyak pada

pedagang dan bukan ke pembudidaya rumput laut ataupun nelayan.

Masalahnya adalah jaringan pemasaran rumput laut dikuasai sepenuhnya oleh para pedagang perantara. Pembudidaya rumput laut membangun kerja sama dengan pedagang perantara untuk mengatasi kesulitan modal ataupun untuk konsumsi sehari-hari. Bahkan tidak tertutup kemungkinan berlaku sistem *rente* dimana pedagang perantara menyediakan pinjaman modal dengan sistem bunga. Akhirnya, nelayan yang berjuang mati-matian membudidaya rumput laut tetap berada di posisi yang dirugikan (Dasion *et al.*, 2014).

Melihat permasalahan yang dihadapi pembudidaya rumput laut maka perlu dilakukannya penelitian mengenai analisis rantai pemasaran rumput laut di Kecamatan Kaledupa Selatan Kabupaten Wakatobi agar nelayan dapat mengetahui saluran atau rantai pemasaran yang lebih efisien serta dapat membantu nelayan dalam memasarkan rumput laut.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pola rantai pemasaran rumput laut di Kecamatan Kaledupa Selatan Kabupaten Wakatobi; untuk menganalisis efisiensi rantai pemasaran di Kecamatan Kaledupa Selatan Kabupaten Wakatobi.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada bulan Agustus sampai September 2015 di Desa Tanomeha Kecamatan Kaledupa Selatan Kabupaten Wakatobi. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara *purposive*, karena merupakan salah satu daerah pembudidaya rumput laut.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian *survey*, dimana penelitian *survey* adalah penelitian yang mengambil sampel dari satu populasi dan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data yang pokok (Singarimbun & Effendi, 1989).

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

1. Data primer adalah data yang bersumber dari nelayan sampel maupun sampel pedagang pengumpul yang ada di Desa Tanomeha Kecamatan Kaledupa Selatan Kabupaten Wakatobi yang diperoleh dengan wawancara langsung menggunakan kuesioner yang telah disediakan
2. Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari kantor-kantor atau instansi seperti BPS, kantor kecamatan, kelurahan, maupun swasta yang erat kaitannya dengan penelitian ini. Jenis data sekunder yang dibutuhkan yaitu keadaan umum wilayah, jumlah produksi rumput laut, jumlah penduduk keseluruhan dan jumlah nelayan budidaya rumput laut.

Populasi adalah keseluruhan objek penelitian (Rianse & Abdi, 2009). Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh nelayan budidaya rumput laut sejumlah 64 orang dan pedagang rumput laut yang ada di Kecamatan Kaledupa Selatan Kabupaten Wakatobi. Metode penentuan sampel dilakukan secara berstrata (*stratified sampling*). Metode *stratified sampling* merupakan teknik pengambilan sampel dimana populasi dikelompokkan dalam strata tertentu, kemudian diambil sampel secara random dengan proporsi yang seimbang sesuai dengan posisinya dalam populasi (Suharsaputra, 2012).

Langkah penentuan sampel sebagai berikut:

1. Menentukan proporsi strata dari populasi berdasarkan kelas
  - Nelayan budidaya rumput laut sebesar 15% dari populasi (64 orang)
  - Pedagang pengumpul sebesar 100% dari populasi (4 orang)
  - Pedagang besar sebesar 100% dari populasi (2 orang)
  - Eksportir sebesar 100% dari populasi (1 orang).
2. Menentukan besarnya jumlah untuk masing-masing strata, hasilnya nelayan budidaya rumput laut sebanyak 10 orang, pedagang pengumpul 4 orang, pedagang besar 2 orang dan eksportir 1 orang.

Sampel setiap kelas populasi ditentukan secara acak sederhana (*simple random sampling*). Menurut Suharsaputra (2012), *simple random sampling* adalah cara pengambilan sampel dimana unsur-unsur yang membentuk populasi diberikan kesempatan yang sama untuk dipilih menjadi sampel. Data yang diperoleh akan dihitung berdasarkan rumus sebagai berikut:

1. Untuk menghitung jumlah margin pemasaran yang diperoleh pada masing-masing lembaga pemasaran rumput laut (Hanafiah & Saefuddin, 1986).

$$M = Hp - Hb \dots\dots\dots(1)$$

Dimana :

M = Margin pemasaran (Rp)

Hp = Harga penjualan (Rp)

Hb = Harga beli (Rp)

2. Untuk menghitung persentase margin pemasaran digunakan rumus (Hanafiah & Saefuddin, 1986).

$$\%M = \frac{M}{HE} \times 100\% \dots\dots\dots(2)$$

Dimana:

%M = Persentase marjin (%)

HE = Harga eceran (Rp/Kg)

M = Marjin (Rp/Kg)

3. Untuk menghitung jumlah keuntungan yang diperoleh masing-masing lembaga pemasaran digunakan rumus (Adiwilaga,1996):

$$\pi = M - Bp \dots\dots\dots(3)$$

Dimana :

$\pi$  = Keuntungan Lembaga pemasaran (Rp/Kg)

M = Marjin pemasaran (Rp/Kg)

Bp = Biaya penjualan (Rp/Kg)

4. Untuk mengetahui tingkat efisiensi pemasaran rumput laut pada masing-masing lembaga pemasaran digunakan rumus (Soekartawi, 2002)

$$Eps = \frac{Bp}{HE} \times 100\% \dots\dots\dots(4)$$

Dimana :

Eps = Efisiensi pemasaran (%)

Bp = Biaya pemasaran (Rp/Kg)

HE = Harga eceran (Rp/Kg)

Kriteria:

< 5% = Efisien

> 5% = tidak Efisien

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Gambaran Umum Lokasi

Kecamatan Kaledupa Selatan adalah salah satu kecamatan yang terletak pada:

- Sebelah Utara berbatasan dengan Kabupaten Wakatobi
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Kaledupa
- Sebelah Barat berbatasan dengan Laut Flores
- Sebelah Timur berbatasan dengan Laut Banda.

Luas wilayah Kaledupa Selatan sebesar 85,5 km<sup>2</sup> atau sekitar 7,12% dari total Pulau Lentea dan Pulau Darawa. Semua desa di Kaledupa Selatan merupakan daerah pesisir dan terdapat 10 desa.

### Iklm dan Musim

Menurut klasifikasi Schmidtson, iklim di Kepulauan Wakatobi termasuk tipe C, dengan dua musim yaitu musim kemarau (musim timur: April–Agustus) dan musim hujan (musim barat: September–April). Musim angin barat berlangsung dari bulan Desember sampai dengan Maret yang ditandai dengan sering terjadi hujan. Musim angin timur berlangsung bulan Juni sampai dengan September. Peralihan musim yang biasa disebut musim pancaroba terjadi pada bulan Oktober-November dan bulan April-Mei.

Suhu udara rata-rata di Desa Tanomeha Tahun 2012 berkisar antara 24,2<sup>0</sup>C sampai dengan 31,1<sup>0</sup>C. Kelembapan udara rata-rata bervariasi antara 85 persen sampai dengan 91 persen. Rata-rata kecepatan angin 3 knot/detik. Curah hujan tertinggi sebesar 623,2 mm dan hari hujan sebanyak 233 hari

### Keadaan Demografi (Kepedudukan)

Penduduk merupakan orang-orang yang menempati wilayah geografi dan ruang tertentu atau orang yang secara hukum berhak tinggal di daerah tersebut. Dengan kata lain orang yang mempunyai surat resmi untuk tinggal di daerah tersebut.

Penduduk Desa Tanomeha berdasarkan umur dan jenis kelamin dikelompokkan dalam umur 0-14 tahun dan >54 tahun sesuai dengan pernyataan Soeharjo (1984) dalam Jufri (2014) bahwa usia tidak produktif berada pada kisaran umur 0-14 tahun, usia produktif pada usia kisaran 15-54 tahun dan tidak produktif kisaran >54 tahun. Pengelompokan umur dan jenis kelamin penduduk di Desa Tanomeha Kecamatan Kaledupa Selatan Kabupaten Wakatobi (Tabel 1).

Tabel 1 Data penduduk Desa Tanomeha Kecamatan Kaledupa Selatan KabupatenWakatobi

No	Kelompok Umur (Tahun)	Laki-laki	Perempuan	Jumlah	Persentase (%)
1	0-14	125	131	256	38
2	15-54	164	190	354	52
3	>54	28	40	68	10
	Jumlah	317	361	678	100
	Persentase (%)	46,76	53,24		

Sumber: Badan Pusat Statistik Sulawesi Tenggara, 2014

Berdasarkan Tabel 1 jumlah penduduk Desa Tanomeha Kecamatan Kaledupa Selatan pada Tahun 2014 sebanyak 678 jiwa yang terdiri dari penduduk laki-laki berjumlah 317 jiwa atau 46,76% dari jumlah penduduk dan jumlah penduduk perempuan 361 jiwa atau 53,24% dari jumlah penduduk. Persentase tertinggi penduduk berada pada kisaran umur 15-54 tahun yaitu sebesar 52% dari jumlah penduduk yang ada. Penduduk yang berkisaran 0-14 tahun hanya 38% dan >54 tahun sebanyak 10%. Persentase tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar penduduk di Desa Tanomeha berada pada usia produktif untuk bekerja, dimana pada usia produktif memiliki kemampuan fisik yang lebih kuat serta dapat menerima dan

menerapkan informasi baru cenderung lebih cepat dan lebih baik jika dibandingkan pada usia non produktif.

### Mata Pencaharian

Mata pencaharian yang dimaksud yaitu pekerjaan pokok yang dilakukan untuk menunjang penghasilan dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Mata pencaharian penduduk Desa Tanomeha sangat bervariasi. Sebagian besar penduduk bermata pencaharian sebagai PNS, pedagang, nelayan tangkap, nelayan budidaya, petani kelapa, dan pengusaha. Berdasarkan mata pencaharian penduduk Desa Tanomehe dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2 Penduduk Desa Tanomeha berdasarkan mata pencaharian Tahun 2015

No	Jenis Mata Pencaharian	Jumlah KK	Persentase (%)
1	PNS	7	5
2	Pedagang	15	12
3	Nelayan Budidaya Rumput Laut	64	50
4	Petani Kelapa	42	33
	Jumlah	128	100

Sumber: Data Potensi Desa Tanomeha

Tabel 2 menunjukkan bahwa jumlah penduduk berdasarkan mata pencaharian di Desa Tanomeha Kecamatan Kaledupa Selatan Kabupaten Wakatobi sebanyak 128 KK dimana persentase nelayan budidaya rumput laut sebesar 50%, PNS sebesar 5% pedagang sebesar 12% dan petani kelapa sebesar 33%. Berdasarkan jumlah penduduk yang sebagian besar bermata pencaharian sebagai nelayan budidaya rumput laut, maka rumput laut

merupakan sumber pendapatan utama penduduk Desa Tanomeha dikarenakan daerah tersebut merupakan daerah pesisir.

### Karakteristik Responden

Penelitian ini dilakukan dengan dua macam pendekatan, yaitu dari sisi nelayan budidaya rumput laut yang berada di Desa Tanomeha dan dari sisi

pedagang rumput laut yang berasal dari desa dalam lingkungan Kecamatan Kaledupa Kabupaten Wakatobi.

Penelitian ini mengambil dua jenis responden dengan pertimbangan atau informasi yang ditemukan mengenai nelayan budidaya rumput laut dan lembaga pemasaran rumput laut. Untuk nelayan budidaya rumput laut berada di Desa Tanomeha sedangkan lembaga pemasaran rumput laut ditentukan berdasarkan pola pemasaran yang dilakukan nelayan budidaya rumput laut di Desa Tanomeha.

**Umur**

Umur nelayan budidaya rumput laut mempengaruhi kemampuan fisik dan cara berfikir nelayan dalam mengolah usaha budidaya rumput lautnya. Umur juga merupakan salah satu faktor utama yang mempengaruhi dalam pengambilan keputusan dan mengadopsi suatu inovasi baru. Secara fisik nelayan budidaya

rumpu laut yang masih muda lebih kuat berkarya dan lebih cepat mengadopsi suatu inovasi, jika dibandingkan dengan nelayan yang sudah berumur tua. Nelayan berumur lebih tua sangat berhati-hati dalam mengelola usaha budidayanya kerana lebih berpengalaman dan mengetahui resiko-resiko dalam membudidaya rumput laut.

Kelompok umur nelayan Desa Tanomeha berdasarkan kelompok umur dikategorikan dalam kelompok umur 15-54 tahun dan >54 tahun. Hal ini sesuai dengan pernyataan Suharjo & Patong dalam Jufri (2014) mengelompokkan umur berdasarkan kelompok produktif dan non produktif, umur non produktif berkisar antara 15-54 tahun dan umur >55 tahun termasuk kategori umur non produktif. Kategori umur nelayan budidaya rumput di Desa Tanomeha Kecamatan Kaledupa Selatan dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3 Kelompok umur nelayan budidaya rumput laut di Desa Tanomeha Kecamatan Kaledupa Selatan

No	Umur (tahun)	Nelayan Budidaya Rumput Laut	Persentase (%)
1	15-54	43	67
2	>54	21	33
	Jumlah	64	100

Sumber: Data primer yang telah diolah, 2015

Nelayan budidaya rumput laut yang berusia 35-45 tahun sebanyak 5 orang, usia 45-50 tahun sebanyak 3 orang dan nelayan budidaya rumput laut yang berusia 55-60 tahun sebanyak 2 orang

sedangkan untuk usia pedagang pengumpul yang ada di Kecamatan Kaledupa Selatan adalah sebagai berikut (Tabel 4).

Tabel 4 Data usia pedagang pengumpul di Kecamatan Kaledupa Selatan

No	Usia (tahun)	Pedagang Pengumpul (Orang)	Persentase (%)
1	42	1	25
2	45- 47	2	50
3	50	1	25
	Jumlah	4	100

Sumber: Data primer yang telah diolah Agustus, 2015

Usia pedagang pengumpul di Kecamatan Kaledupa Selatan yaitu pada usia 42 tahun sebanyak 1 orang, pada usia 45-47

tahun sebanyak 2 orang dan pada usia 50 tahun sebanyak 1 orang.

Tabel 5 Pengalaman nelayan budidaya rumput laut di Desa Tanomeha Kecamatan Kaledupa Selatan

No	Pengalaman Budidaya (Tahun)	Jumlah Nelayan	Persentase (%)
1	2-4	2	20
2	5-15	1	10
3	16-20	4	40
4	21-25	3	30
Jumlah		10	100

Sumber: Data primer yang telah diolah Agustus, 2015

Pada Tabel 5, nelayan budidaya rumput laut di Desa Tanomeha Kecamatan Kaledupa Selatan, ada sebanyak 2 nelayan budidaya yang telah melakukan usaha budidaya rumput laut selama 2-4 tahun, 1 orang nelayan budidaya telah melakukan usaha budidaya rumput laut

selama 5-15 tahun, 4 orang nelayan budidaya sudah 16-20 tahun melakukan usaha budidaya rumput laut dan nelayan budidaya yang melakukan usaha budidaya selama 21-25 tahun sebanyak 3 orang.

Tabel 6 Pengalamana usaha pedagang pengumpul yang ada di Kecamatan Kaledupa Selatan

No	Pengalaman usaha (Tahun)	Jumlah Nelayan	Persentase (%)
1	5-10	1	40
2	11-15	1	20
3	16-21	2	40
Jumlah		4	100

Sumber: Data primer yang telah diolah Agustus, 2015

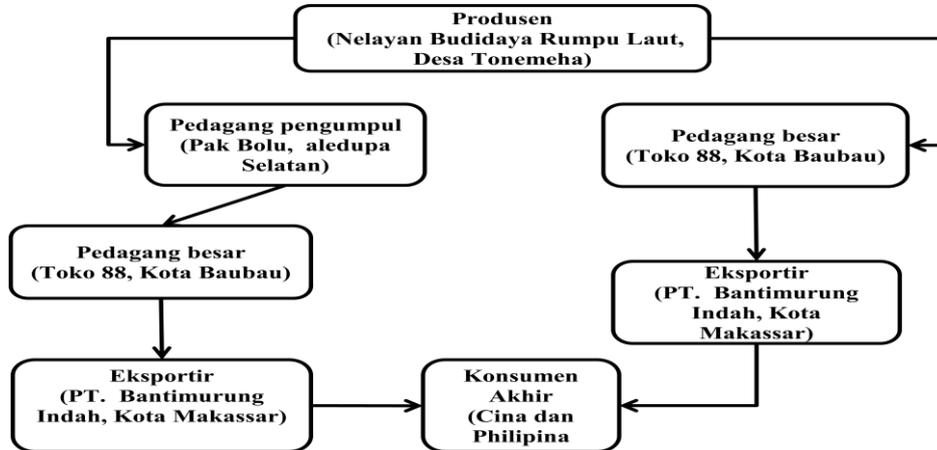
Pedagang pengumpul yang ada di Kecamatan Kaledupa Selatan sebanyak 5 orang. 2 orang telah berusaha sebagai pedagang pengumpul selama 5-10 tahun, 1 orang lainnya telah melakukan usaha sebagai pedagang pengumpul selama 11-15 tahun dan 2 orang lainnya telah melakukan usaha sebagai pedagang pengumpul selama 16-21 tahun.

### **Pola Rantai Pemasaran Rumput Laut**

Perbedaan rantai dan panjang pendeknya rantai pemasaran ini akan mempengaruhi tingkat harga, bagian keuntungan dan biaya serta margin pemasaran yang diterima setiap pelaku pemasaran rumput laut. Rantai pemasaran

menggambarkan proses penyaluran rumput laut kering dari pembudidaya sebagai produsen sampai ke tangan konsumen. Lembaga pemasaran yang terlibat dalam kegiatan pemasaran rumput laut kering adalah pedagang pengumpul yang masih berada di Kecamatan Kaledupa Selatan, pedagang besar yang membeli rumput laut dari pedagang pengumpul yang ada di Kecamatan Kaledupa Selatan berasal dari Kota Baubau, dan eksportir yang menyalurkan rumput laut kering dari pedagang besar berasal dari Kota Makassar dan Surabaya. Rantai pemasaran rumput laut kering yang terjadi di Kecamatan Kaledupa Selatan Kabupaten Wakatobi terdapat dua pola

rantai pemasaran seperti yang terlihat pada Gambar 1.



Gambar 1 Pola rantai pemasaran rumput laut di Kecamatan Kaledupa Selatan Kabupaten Wakatobi

### Analisis Margin dan Efisiensi Pemasaran

Analisis mengenai margin pemasaran dan *farmer's share* dengan menghitung margin pemasaran yang diperoleh lembaga pemasaran, berdasarkan pengukuran harga penjualan dengan harga pembelian dan biaya yang dikeluarkan. Hasil perhitungan terhadap biaya, keuntungan, margin pemasaran, dan sebaran margin pemasarannya dianalisis lebih lanjut untuk mengetahui besarnya margin yang diperoleh setiap lembaga pemasaran dan tingkat efisiensi rantai pemasaran.

Semakin besar margin yang diterima lembaga pemasaran, maka pemasaran rumput laut kering tersebut semakin tidak efisien. Hal ini sesuai pernyataan Mahatama & Mifta (2013) yaitu semakin besar margin yang diperoleh lembaga pemasaran, semakin tidak efisien pemasaran komoditas tersebut. Hal ini berarti semakin besar perbedaan harga yang dibayar konsumen dan harga yang

diterima petani. Perolehan pendapatan dari produsen (*farmer's share*) yang lebih besar dibandingkan perolehan pendapatan menyeluruh menunjukkan harga di tingkat konsumen akhir dapat memberikan insentif bagi nelayan budidaya rumput laut. Efisiensi pemasaran dapat juga dilihat dari kecilnya biaya pemasaran pada masing-masing lembaga pemasaran.

Biaya pemasaran dalam penelitian ini diartikan sebagai biaya yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran rumput laut kering dalam melakukan pemasaran dari produsen ke konsumen sesuai dengan waktu, bentuk, dan harga yang sesuai dengan keinginan konsumen. Biaya-biaya pemasaran ini ditanggung oleh lembaga pemasaran dan juga oleh konsumen akhir. Biaya-biaya yang ditanggung oleh lembaga pemasaran dalam rantai pemasaran rumput laut kering ini adalah: pengangkutan, upah karyawan, dan pengemasan, dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7 Margin, keuntungan dan *farmer's share* pemasaran rumput laut

Unsur Margin Produsen	Rantai Pemasaran I		Rantai Pemasaran II	
	harga	persentase	harga	persentase
Harga Jual	2,500	19.23%	4,000	30.8%
Biaya Produksi	1,638	12.98%	1,692	13.02%
Biaya Pemasaran	-	-	-	-
Transportasi	-	-	143	-
Keuntungan	812	6.25%	2,165	16.7%
Margin	812	6.25%	2,308	17.8%
Pengumpul	harga	persentase	harga	persentase
Harga Beli	2,500	19.23%	-	-
Transportasi	214	1.65%	-	-
Biaya Pengemasan	75	0.58%	-	-
Upah Karyawan	357	357	-	-
Biaya Pemasaran/Kg	646	4.97%	-	-
Harga Jual	4,300	33.08%	-	-
Keuntungan	1,154	20.11%	-	-
Margin	1,800	15.91%	-	-
Pedagang Besar	harga	persentase	harga	persentase
Harga Beli	4,300	33.08%	4,000	31%
Biaya Pengangkutan	143	1.10%	157	1.2%
Upah Karyawan	286	2.20%	214	1.6%
Pengemasan	100	0.77%	93	0.7%
Biaya Pemasaran/Kg	529	4.07%	464	3.6%
Harga Jual	8,600	66.15%	8,000	61.5%
Keuntungan	3,771	29.01%	3,536	27.2%
Margin	4,300	33.08%	4,000	30.8%
Eksportir	harga	persentase	harga	persentase
Harga Beli	8,600	66.15%	8,600	66.2%
Pajak	143	1.10%	143	1.10%
Biaya Pemasaran	393	3.02%	393	3.02%
Harga Jual	13,000	100.00%	13,000	100.0%
Keuntungan	3,864	30%	4,007	30.8%
Margin	4,400	34%	4,400	33.8%
Harga Beli Konsumen Lokal				
Harga Beli Konsumen akhir	13,000	100%	13,000	100%
Total Biaya Pemasaran	1,568	12.1%	857	6.6%
Total Keuntungan	5,737	44.1%	5,701	43.9%
Total Margin	11,312	87.0%	10,708	82.4%
<i>Farmer share</i>	19.23%		30.77%	

Sumber: Data primer yang telah diolah, 2015

Lembaga pemasaran yang terlibat dalam rantai pemasaran yang terjadi di Kecamatan Kaledupa Selatan Kabupaten Wakatobi juga perlu mempertimbangkan

efisiensinya, untuk mengetahui tingkat efisiensi pemasaran rumput laut pada masing-masing lembaga pemasaran adalah sebagai berikut (Tabel 8).

Tabel 8 Tingkat efisiensi pemasaran rumput laut pada masing-masing lembaga pemasaran di Kecamatan Kaledupa Selatan Kabupaten Wakatobi

Efisiensi Pemasaran (%)			
Lembaga Pemasaran	Rantai Pemasaran I	Rantai Pemasaran II	Ket
Pedagang Pengumpul	4.97%	-	I Efisien
Pedagang Besar	4.1%	3.6%	I & II Efisien
Eksportir	3.02%	3.02%	I & II Efisien
Jumlah	12%	6.6%	

Sumber: Data primer yang telah diolah, 2015

### Karakteristik Responden

Gambaran umum untuk masing-masing responden adalah sebagai berikut:

#### a. Produsen (nelayan budidaya rumput laut)

Produsen adalah nelayan yang melakukan usaha budidaya rumput laut di daerah pesisir Desa Tanomeha Kecamatan Kaledupa Selatan Kabupaten Wakatobi. Lahan yang digunakan merupakan laut lepas milik negara, jadi nelayan budidaya rumput laut hanya memiliki hak guna pakai.

#### b. Pedagang Pengumpul

Pedagang pengumpul adalah pedagang yang membeli langsung rumput laut kepada nelayan budidaya rumput yang ada di Desa Tanomeha, pada umumnya pedagang mengumpul membeli rumput laut dalam bentuk kering yang telah dikemas dalam karung dengan berat tiap karungnya sekitar 60-80 kg dengan harga Rp2.500.

#### c. Pedagang Besar

Pedagang besar adalah pedagang yang membeli rumput laut kepada pedagang pengumpul. Pedagang besar ini berasal dari Kota Baubau, pedagang besar memiliki modal yang banyak sehingga mereka dapat menampung rumput laut sementara untuk menunggu harga rumput laut yang cocok atau dengan kata

lain menunggu hingga harga rumput laut naik.

#### d. Eksportir

Eksportir adalah pedagang yang membeli rumput laut kepada pedagang besar kemudian menjual rumput laut ke luar negeri. Eksportir sebagai lembaga pemasaran yang melakukan kontrol kualitas yang paling ketat untuk memenuhi permintaan konsumen. Syarat-syarat yang biasa ditetapkan oleh konsumen biasanya kadar air 35% dan bebas dari benda-benda asing misalnya pasir, batu, kayu dan sebagainya.

### Pola Rantai Pemasaran

Secara umum rantai pemasaran rumput laut kering di Desa Tanomeha Kecamatan Kaledupa Selatan Kabupaten Wakatobi relatif sederhana karena hanya melibatkan 4 lembaga pemasaran yakni; produsen, pengumpul, pedagang besar, dan eksportir. Berdasarkan hasil wawancara di lokasi pada umumnya nelayan di Desa Tanomeha menjual rumput laut keringnya ke pedagang pengumpul yang ada di sekitar Desa Tanomeha atau masih berada di Lingkungan Kecamatan Kaledupa Selatan sebab mereka tidak perlu bersusah payah membawa hasil rumput laut ke pedagang besar yang berada di Kota Baubau dan mengeluarkan biaya yang besar serta waktu dan tenaga lagi. Proses tawar menawar terjadi antara nelayan dan pedagang pengumpul,

namun pada umumnya nelayan tidak memiliki hak penuh dalam menentukan harga. Hal ini tidak menjadi masalah bagi nelayan sebab hubungan antara nelayan dan pedagang pengumpul yang sudah saling mengenal satu sama lain selain itu nelayan juga cenderung segera menjual rumput laut keringnya karena terdesak oleh kebutuhan hidup.

Lembaga pemasaran yang terlibat dalam rantai pemasaran harus melaksanakan fungsi-fungsi pemasaran tertentu seperti menyalurkan rumput laut kering dalam waktu, tempat dan bentuk yang

Produsen → Pedagang pengumpul → Pedagang besar → Eksportir → Konsumen luar negeri

Pada rantai pemasaran ini harga jual rumput laut pada tingkat produsen (nelayan budidaya rumput laut) umumnya rendah dari pada harga jual langsung ditingkat pedagang besar. Harga jual rumput laut pada pedagang pengumpul yaitu Rp2.500 dibandingkan harga jual I pada pedagang besar yang berada di Kota Baubau yakni Rp4.000. Ekportir yang membeli rumput laut pada

Produsen → Pedagang besar → Eksportir → Konsumen akhir

Penelitian menunjukkan produsen tidak memasarkan rumput lautnya ke pedagang pengumpul melainkan langsung ke pedagang besar hal ini dikarenakan harga yang ditawarkan pada pedagang besar lebih tinggi dibandingkan harga yang ditawarkan oleh pedagang pengumpul yaitu sebesar Rp4.000. Akan tetapi produsen yang melakukan penjualan langsung ke pedagang besar akan mengeluarkan biaya-biaya pemasaran seperti: biaya transportasi, biaya pengangkutan, upah karyawan dll. Pada pola pemasaran ini pengekspor berasal dari Kota Makassar.

diinginkan konsumen. Lembaga-lembaga pemasaran dalam rantai pemasaran rumput laut kering ini berfungsi untuk mempermudah penyaluran rumput laut kering dari produsen sampai ke tangan konsumen. Pemasaran rumput laut kering di Desa Tanomeha Kecamatan Kaledupa Selatan Kabupaten Wakatobi, terdiri dari dua pola rantai pemasaran (Gambar 2).

#### a. Rantai pemasaran I

Rantai pemasaran ini melibatkan 4 lembaga pemasaran yang terdiri dari;

pedagang besar berada di Kota Surabaya dan Makassar dengan harga Rp8.600.

#### b. Rantai pemasaran II

Pada rantai pemasaran II ini yang merupakan rantai pemasaran yang pendek dikarena produsen atau nelayan tidak menggunakan jasa pedagang pengumpul sebagai perantara ke pedagang besar. Pola rantai pemasaran II terlihat sebagai berikut:

Pedagang besar merupakan lembaga pemasaran yang paling berpengaruh dalam penentuan harga beli dari produsen, dengan jaringan pasokan yang luas serta kemampuan membeli dan menjual rumput laut kering dalam jumlah besar pada waktu singkat, maka sesungguhnya menjual langsung kepada konsumen bukanlah sasaran utama dari pedagang besar.

Penelitian menunjukkan bahwa pedagang besar melakukan perdagangan utama atau dalam jumlah besar bukanlah kepada konsumen, namun lebih tertuju kepada eksportir yang berada di Kota

Surabaya dan Makassar. Pedagang besar tidak dapat mengeksport langsung ke luar negeri karena masih sulitnya akses ekspor di Kota Kendari.

### Efisiensi Pemasaran

Kegiatan pemasaran dapat dikatakan efisien jika hasil produksi nelayan atau produsen sampai ke tangan konsumen dengan biaya yang semurah-murahnya dan mampu mengadakan pembagian yang adil dari seluruh harga yang dibayar oleh konsumen akhir dari semua pihak yang berperan serta dalam kegiatan pemasaran tersebut atau yang terlibat dalam rantai pemasaran yang terjadi. Untuk melihat efisiensi pemasaran pada rantai pemasaran yang terjadi di Desa Tanomeha Kecamatan Kaledupa Selatan Kabupaten Wakatobi dapat dilihat sebagai berikut:

#### a. Rantai pemasaran I

Tabel 7 menunjukkan rincian dan persentase margin serta keuntungan lembaga pemasaran pada setiap rantai pemasaran di Kecamatan Kaledupa Selatan. Total margin pemasaran pada rantai pemasaran I adalah sebesar Rp6.908 (53,1%) dari harga beli konsumen akhir yakni Rp13.000 jika dilihat dari total margin pada rantai pemasaran I, maka rantai pemasaran ini dikatakan tidak efisien karena merupakan rantai pemasaran dengan margin yang tinggi. Hal ini menunjukkan pedagang perantara atau pedagang pengumpul dan pedagang besar sebagai penyebab tingginya margin pemasaran tersebut, dimana keuntungan yang diperoleh lembaga pemasaran cukup tinggi. Hal ini sesuai dengan pernyataan Dasion *et al.* (2014) jika margin pemasaran tinggi maka pemasaran dikatakan sistem pemasaran tidak efisien dan pedagang perantara merupakan penyebab tingginya margin

pemasaran meliputi dua unsur yaitu: (1) biaya pemasaran yang secara nyata dikeluarkan pedagang perantara dalam menjalankan fungsi pemasaran yang meliputi biaya transportasi, pengemasan dan biaya lainnya (2) keuntungan bagi lembaga yang terlibat. Biaya pemasaran pada rantai pemasaran ini sebesar Rp1.603 (12,3%), dan keuntungan yang diperoleh sebesar Rp6.066 (46,7%) dari harga beli konsumen akhir pada rantai pemasaran ini.

Pada rantai pemasaran ini eksportir mendapatkan margin dan keuntungan yang tersedia yaitu margin sebesar Rp4.400 atau 34% dari harga beli konsumen akhir sedangkan keuntungannya yaitu Rp4.007 atau 31% dari harga beli konsumen akhir. Hal ini dikarenakan eksportir menanggung resiko penyimpanan dan biaya pemasaran lainnya.

Nilai *farmer's share* yang terjadi pada rantai pemasaran ini 19,23% dari harga beli konsumen akhir. Keuntungan yang diperoleh produsen dengan harga jual Rp2.500 pada rantai pemasaran ini sebesar Rp808 atau 6,22% dari harga beli konsumen akhir dan dengan jumlah margin yang sama yakni Rp808. Meskipun keuntungan yang diperoleh cukup rendah namun produsen (nelayan budidaya rumput laut) tidak mempunyai pilihan lain padahal harga rumput laut jenis *eucheuma spinosum* mengalami penurunan yang cukup drastis ditahun 2015 khususnya mulai bulan Agustus ini, selain itu harga jenis rumput laut tersebut memang cukup rendah di pasaran. Meskipun demikian nelayan tidak menghentikan produksinya sebab nelayan sangat tergantung pada hasil penjualan rumput lautnya untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Pedagang pengumpul pada rantai pemasaran ini memperoleh margin

sebesar Rp1.800 atau 26,06% dan keuntungannya Rp1.333 atau 21,97% dari harga beli konsumen akhir.

#### b. Rantai pemasaran II

Pada rantai pemasaran ini, produsen tidak melibatkan pedagang pengumpul sebagai pedagang perantara ke pedagang besar yang ada di Kota Baubau dikarenakan nelayan budidaya rumput laut mempertimbangan harga yang diperoleh dari harga jual pedagang besar lebih tinggi dibandingkan harga jual pada pedagang pengumpul. Total margin pemasaran yang terjadi sebesar Rp6.308 atau 48,5% dari harga beli konsumen akhir sedangkan keuntungan yang diperoleh Rp5.701 atau 43,9% dari harga beli konsumen akhir pada rantai pemasaran ini. Biaya pemasaran yang terjadi Rp875 atau 6,6%.

Pada rantai pemasaran ini margin terbesar diperoleh eksportir yakni Rp5.000 atau 38,5% dan keuntungannya Rp4.607 atau 35,4% dari harga beli konsumen akhir pada rantai pemasaran ini dan margin produsen hanya Rp2.308 atau 17,8% dan keuntungannya Rp2.165 atau 16,7% dari harga beli konsumen akhir. Meskipun total margin pada rantai pemasaran ini tinggi, namun jika dibandingkan dengan margin pada rantai pemasaran I yakni Rp6.908, rantai pemasaran ini lebih efisien dengan margin lebih rendah yakni Rp6.308. Hal ini dikarenakan rantai pemasaran I melibatkan banyak lembaga pemasaran atau dengan kata lain rantai pemasaran I merupakan pola rantai pemasaran yang panjang di Kecamatan Kaledupa Selatan Kabupaten Wakatobi. *Farmer,s share* yang terjadi pada rantai pemasaran ini sebesar 30,77%, seperti halnya dengan rantai pemasaran I.

Rantai pemasaran II memiliki tingkat efisien terbaik dengan *farmer's share* sebesar 30,77% dan rantai pemasaran dengan tingkat efisien terendah adalah rantai pemasaran I dengan nilai *farmer's share* terkecil 19,23% dengan margin yang cukup besar yakni Rp6.908 atau 53,29% dari harga beli konsumen akhir. Jika dilihat dari nilai *farmer's share*, nelayan budidaya rumput laut pada pola rantai pemasaran II lebih efisien bagi nelayan budidaya rumput laut dibandingkan dengan nelayan budidaya rumput laut yang melewati rantai pemasaran I. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian Deswati & Estu (2014) rantai pemasaran yang melakukan penjualan langsung ke pedagang besar lebih efisien dibandingkan pola rantai pemasaran yang melewati pedagang pengumpul.

Berdasarkan Tabel 8 diketahui bahwa nilai seluruh lembaga pemasaran yang terlibat pada rantai pemasaran yang terjadi di Kecamatan Kaledupa Selatan Kabupaten Wakatobi <5% yang berarti efisien. Hal ini sesuai yang dikemukakan Soekartawi (2002) yakni jika nilai tingkat efisiensi lembaga pemasaran <5% dapat dikatakan kegiatan pemasaran yang dilakukan lembaga pemasaran pada rantai pemasaran di Kecamatan Kaledupa Selatan Kabupaten Wakatobi efisien.

## KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat ditarik dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pola rantai pemasaran rumput laut kering di Desa Tanomeha Kecamatan Kaledupa Selatan Kabupaten Wakatobi terdiri dari dua model rantai pemasaran yaitu, (I) produsen → pedagang pengumpul → pedagang besar → eksportir → konsumen akhir. (2) produsen → pedagang besar → eksportir → konsumen akhir.

2. Margin yang diperoleh rantai pemasaran I memperoleh margin yang lebih besar yaitu Rp6.908 atau 53,1% dari harga beli konsumen lokal yang ada di rantai pemasaran ini dibandingkan lembaga pemasaran yang melalui rantai pemasaran II yang memperoleh margin sebesar Rp6.308 atau 48,5% dari harga beli konsumen.
3. Rantai pemasaran II memiliki tingkat efisien terbaik dengan *Farmer Share* sebesar 30,77%. Rantai pemasaran dengan tingkat efisiensi terendah adalah rantai pemasaran I yakni dengan nilai *Farmer's Share* terkecil 19,23% dan margin terbesar 6,908 atau 53,1% dari harga beli konsumen akhir pada rantai pemasaran ini.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Adiwilaga. 1996. *Ilmu Usaha Tani*. Penerbit Alumni Bandung. Bandung
- Badan Pusat Statistik Sulawesi Tenggara. 2014. *Kaledupa Selatan Dalam Angka 2014*. Badan Pusat Statistik Sulawesi Tenggara. Kendari.
- Dasion P.R.K., Eri Y.A & Ana A.S. 2014. Analisis Pemasaran Rumput Laut (*Eucheuma* sp) di Desa Wuakerong Kecamatan Nagawutung Kabupaten Lembata. *Jurnal Buana Sains*, 14(1): 1-10.
- Hanafiah & Saefuddin. 2006. *Tataniaga Hasil Perikanan*. Universitas Indonesia. Jakarta.
- Jufri M. 2014. Pengaruh Luas Petakan dan Penggunaan Tenaga Kerja Terhadap Produksi Rumput Laut (*Cottonii* sp) di Desa Ranooha Raya Kecamatan Moramo Kabupaten Konawe Selatan. *Skripsi*. Fakultas Pertanian Universitas Halu Oleo. Kendari. 111 hal.
- Mahatama E & Mifta. 2013. Daya saing dan Saluran Pemasaran Rumput Laut (Kasus Kabupaten Jeneponto, Sulawesi Selatan). *Jurnal Buletin Ilmiah Litbang Perdagangan*, (7)1.
- Rianse U & Abdi. 2009. *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*. CV Alfabeta. Bandung.
- Singarimbun & Effendi. 1989. *Metode Penelitian Survey*. LP3ES. Jakarta.
- Soekartawi D.R. 2002. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-hasil Pertanian*. PT. Raja Grafindo. Jakarta.
- Suharsaputra U. 2012. *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan Tindakan*. PT Refika Aditama. Bandung.