

STUDI JARINGAN PEMASARAN IKAN HIAS LAUT DI KOTA
MAKASSAR

SKRIPSI

SATRIA BUDHIARDI
L 241 06 021



PROGRAM STUDI SOSIAL EKONOMI PERIKANAN
JURUSAN PERIKANAN
FAKULTAS ILMU KELAUTAN DAN PERIKANAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2012

STUDI JARINGAN PEMASARAN IKAN HIAS LAUT DI KOTA MAKASSAR

Oleh :

SATRIA BUDHIARDI

Skripsi
Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
Pada
Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan



PROGRAM STUDI SOSIAL EKONOMI PERIKANAN
JURUSAN PERIKANAN
FAKULTAS ILMU KELAUTAN DAN PERIKANAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2012
HALAMAN PENGESAHAN

J u d u l : **Studi Jaringan Pemasaran Ikan Hias Laut Di Kota Makassar**
N a m a : Satria Budhiardi
Stambuk : L 241 06 021
Program Studi : Sosial Ekonomi Perikanan

Skripsi ini Telah
Diperiksa dan Disetujui oleh :

Pembimbing Utama

Pembimbing Anggota

Prof. Dr. Ir. Sutinah Made, M.Si
NIP. 196103231986012002

Ir. Amiluddin, M.Si
NIP. 19861220 200312 1001

Mengetahui,

Dekan
Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan

Ketua Program Studi,

Prof. Dr. Ir. Andi Niartiningih, MP
NIP. 196112011987032002

Ir. Amiluddin, M.Si
NIP. 196812202003121001

Tanggal Lulus : 29 Februari 2012

ABSTRAK

Satria Budhiardi, L 241 06 021. “**Studi Jaringan Pemasaran Ikan Hias Laut di Kota Makassar**”. Di bawah bimbingan **Sutinah Made, M.Si** selaku pembimbing utama dan **Amiluddin** selaku pembimbing anggota

Penelitian yang bertujuan Untuk mengetahui prospek pendapatan nelayan ikan hias laut di Kota Makassar, Untuk mengetahui saluran pemasaran ikan hias laut di Kota Makassar, Untuk mengetahui margin pemasaran para pedagang antara ikan hias laut di Kota Makassar, Untuk mengetahui tingkat efisiensi industri ikan hias laut di Kota Makassar dan upaya perbaikannya sehingga memberikan nilai tambah dan keuntungan maksimal, Untuk Melihat peluang pasar ekspor di Kota Makassar.

Penelitian ini dilaksanakan di lokasi Kota Makassar seperti CV. RB Makassar, CV. CS, CV. KM, PT. DDL, PT. BSL dan tempat-tempat yang dianggap penting dalam menunjang penyelesaian penelitian ini dari bulan Desember 2011 hingga Januari 2012.

Jenis penelitian yang digunakan adalah metode penelitian survey yaitu penelitian yang mengambil sampel dari suatu populasi dengan menggunakan Bantuan kuisisioner sebagai alat pengumpul data yang pokok (Singarimbun, 2006), kemudian dilakukan analisis baik secara kualitatif maupun kuantitatif.

Pengumpulan data awalnya dilakukan dengan melakukan survei awal yang merupakan informasi dasar pada penelitian ini dan penyusunan kuisisioner. Kategori responden yang menjadi informan yaitu produsen, Pedagang Pengumpul, Eksportir ikan hias laut yang bertempat tinggal di Kota Makassar. Analisa data dilakukan secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif untuk mendapatkan hasil yang diinginkan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa : a. Pendapatan nelayan ikan hias laut di Kota Makassar yaitu mencapai total keseluruhan yakni Rp. 18.178.162.300 pertahun, b. Saluran pemasaran ikan hias laut di Kota Makassar hanya ada dua yaitu: 1). Nelayan ————— pedagang pengumpul ————— eksportir, 2). Nelayan ————— eksportir, c. Berdasarkan jenisnya maka kita dapat mengetahui bahwa jenis ikan yang memiliki besar margin tertinggi yaitu ang. Piyama yang memiliki besar margin sebesar Rp.53.125 dan jenis ikan yang memiliki margin terendah yaitu ikan Megawati dengan besar margin sebesar Rp.625, d. Diantara beberapa jenis ikan hias laut yang ada di Kota Makassar tidak ada satupun yang dapat dikatakan efisien tetapi dominan belum efisien dan tidak efisien, e. Peluang pasar ekspor yang ada di Kota Makassar masihlah sangat rendah hal ini dibuktikan oleh tingkat peluang pasar ekspor yang diraih hanya mencapai 0.214834

ABSTRACT

Satria Budhiardi, L 241 06 021. "Studies of Marine Ornamental Fish Marketing Network in the city of Makassar". Made under the guidance Sutinah, M.Si as the main supervisor and the supervisor as a member Amiluddin

The research aims to find out the prospect of marine ornamental fish fishing income in Makassar, To know the marine ornamental fish marketing channels in the city of Makassar, To know the marketing margin between the marine ornamental fish traders in the city of Makassar, To know the efficiency of marine ornamental fish industry in the City Makassar and improvement efforts so as to provide maximum added value and benefits, To see the export market opportunities in the city of Makassar

The research was conducted at the site of Makassar as CV. RB Makassar, CV. CS, CV. KM, PT. DDL, PT. BSL and the places that are considered important in supporting the completion of this study from December 2011 to January 2012.

This type of study is a survey research method is the research that takes a sample of a population by using the Help questionnaires as the main data collection tool (Singarimbun, 2006), and then analyzed both qualitatively and quantitatively.

Data collection was initially carried out by conducting a preliminary survey of the basic information on the research and preparation of kusioner. Category of respondents who became an informant for the manufacturer, trader collector, marine ornamental fish exporters located in the city of Makassar leave. Conducted the data analysis of qualitative and quantitative descriptive to get the desired results.

The results showed that: a. Income of fishermen of marine ornamental fish in the city of Makassar, reaching the total Rp. 18.178.162.300 / year, b.Saluran marine ornamental fish marketing in Makassar there are only two, namely: → → 1). Fishermen Traders exporters, 2). Fishermen exporters, c.Berdasarkan its kind so we can know that the type of fish that have the highest margin of ang. Pajamas that have a large margin of Rp.53.125 and fish species that have the lowest margin of the fish Megawati with a margin of Rp.625, d. Among the several species of marine ornamental fish in the city of Makassar no one can said to be efficient but not dominant efficient and inefficient, e. Export market opportunities which exist in Makassar city is still very low this is evidenced by the level of export market opportunities was achieved only reached 0.214834

KATA PENGANTAR



Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah Rabbil Alamin, segala puji bagi Allah Subhanahu Wa Ta'ala atas kebesaran dan karunia-Nyalah sehingga penulis dapat merampungkan penyusunan skripsi ini dengan judul "Studi Jaringan Pemasaran Ikan Hias Laut Di Kota Makassar" yang merupakan salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Sosial Ekonomi Perikanan Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan Universitas Hasanuddin.

Penulis sangat menyadari bahwa berkat dukungan, motivasi, bimbingan, dan arahan dari berbagai pihak, mulai dari persiapan hingga laporan ini dapat dirampungkan. Untuk itu penulis menyampaikan terimakasih yang tak terhingga yang sedalam-dalamnya kepada yang terkasih, tersayang dan tercinta ayahanda **Drs. M. Konvoy** dan ibunda **Rosdiana S., S.E., M.E** Terima kasih atas do'a, kasih sayang, dan pengorbanan semuanya yang takkan pernah terbalas yang telah melewati bersama suka duka kehidupan. Semoga Allah Subhanahu Wa Ta'ala senantiasa melimpahkan rahmat-Nya kepada kita semua di dunia dan di akhirat kelak. *Amin.*

Terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada ibu **Prof. Dr. Ir. Sutinah Made, M.Si** selaku pembimbing utama dan bapak **Ir. Amiluddin, M.Si** selaku pembimbing anggota, yang telah berkenan meluangkan waktu dan tenaga dalam membimbing dan memberikan petunjuk yang sangat berharga dari awal persiapan penelitian hingga selesainya penulisan skripsi ini.

Penulis juga menyampaikan rasa terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada :

1. **Ibu Prof. Dr. Ir. Andi Niartiningasih, M.P.** selaku Dekan Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin.
2. **Bapak Prof. Dr. Ir. Nadjamuddin, M.Sc.** selaku Pembantu Dekan I Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin.
3. **Bapak Dr. Ir. Musbir, M. Si** selaku Ketua Jurusan Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin.
4. **Bapak Ir. Amiluddin, M. Si** selaku Ketua Program Studi Sosial Ekonomi Perikanan, Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan, Universitas Hasanuddin.
5. **Ibu Hj. Sri Suro Adhawaty, S.E.,M.Si, Bapak Dr. Andi Adri Arief,S.Pi, M.Si, Bapak Mauli Kasmi, S.Pi, M.Si** selaku dosen penguji dalam Ujian Seminar Proposal Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan
6. **Bapak / Ibu dosen Jurusan Perikanan khususnya dosen-dosen Program Studi Sosial Ekonomi Perikanan**, saya ucapkan terima kasih atas bimbingan dan arahnya selama ini.

Penulis menyadari bahwa kesempurnaan hanyalah milik Allah Subhanahu Wa Ta'ala semata, namun penulis berharap semoga karya yang jauh dari sempurna ini dapat memberikan manfaat yang berarti bagi yang membutuhkan. semoga keikhlasan kita diridhoi oleh Allah Subhanahu wa ta'ala.

Amin.....!!!

(Penulis)

RIWAYAT HIDUP



Satria Budhiardi. Dilahirkan pada tanggal 03 April 1987 di Ujung Pandang Propinsi Sulawesi Selatan. Anak ke-2 dari 3 bersaudara dari pasangan Drs. M. Konvoy dan Rosdiana Sumaila, S.E., M.E. Penulis mulai mengenyam pendidikan formal di SDN 003 Mambi (1993-1999), kemudian SLTPN 8 Makassar (1999 – 2002) dan SMUN 1 Makassar (2002-2005). Melalui seleksi UMPTN pada tahun 2006, penulis diterima sebagai salah seorang mahasiswa di Program Studi Sosial Ekonomi Perikanan Jurusan Perikanan Fakultas Ilmu Kelautan dan Perikanan Universitas Hasanuddin.

Selama menjadi mahasiswa, penulis pernah aktif di berbagai kegiatan baik ekstra maupun intra kampus seperti :

Organisasi

- Anggota Unit Kegiatan Mahasiswa (UKM) Tae Kwon Do Indonesia Ranting UNHAS, Periode Tahun 2006 - 2012
- Anggota HIMASEI UNHAS (Himpunan Mahasiswa Sosial Ekonomi Perikanan Universitas Hasanuddin) Tahun 2006 – 2012
- Anggota KEMAPI UNHAS (Keluarga Mahasiswa Perikanan Universitas Hasanuddin) Tahun 2006 - 2012

Pengalaman Kerja

- Asisten laboratorium dasar – dasar Komputer FIKP Universitas Hasanuddin Makassar, Tahun 2007 – 2012

HALAMAN	I
SAMPUL	
HALAMAN	II
JUDUL	
HALAMAN	III
PENGESAHAN	
ABSTRAK	IV
.	
KATA	VI
PENGANTAR	
RIWAYAT HIDUP	VII
	I
DAFTAR ISI	IX
DAFTAR	X
TABEL	
DAFTAR	XI
GAMBAR	
DAFTAR	XII
LAMPIRAN	
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	2
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	3
1. Tujuan Penelitian.....	3
2. Kegunaan Penelitian.....	3
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	4
A. Potensi Ikan Hias.....	4
B. Pendapatan.....	4
C. Pemasaran.....	5
D. Jaringan Pemasaran.....	8
E. Biaya, Margin, dan Efisiensi Pemasaran.....	9
1. Biaya dan Margin.....	9
2. Efisiensi Pemasaran.....	10
F. Kerangka Fikir.....	11
BAB III. METODOLOGI PENELITIAN	14
A. Waktu dan Tempat.....	14
B. Jenis Penelitian.....	14
C. Metode Pengumpulan Data.....	14
D. Teknik Pengambilan Sampel.....	15
E. Sumber Data.....	15
F. Analisa Data.....	15
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	17
A. Keadaan umum lokasi penelitian	17
B. Karakteristik Responden.....	30
C. Pendapatan.....	33
...	
D. Saluran Pemasaran.....	34
E. Margin Pemasaran.....	36
F. Efisiensi Pemasaran.....	38

G. Peluang Pasar Ekspor.....	40
BAB V. SIMPULAN DAN SARAN.....	43
A. Simpulan.....	43
B. Saran.....	43
DAFTAR PUSTAKA.....	44
LAMPIRAN.....	46

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

No		Hal
1	Kelompok Responden.....	15
2	Luas wilayah kecamatan, banyak kelurahan dan RT, RW menurut kecamatan di Kota Makassar Tahun 2005.....	19
3	Jumlah penduduk menurut kecamatan, jenis kelamin dan rasio jenis kelamin (RJK) di Kota Makassar Tahun 2005.....	20
4	Kelompok umur.....	22
5	Penggunaan lahan di Kota Makassar Tahun 2005	23
6	Produksi subsektor perikanan di Kota Makassar tahun 2005.....	25
7	Jumlah alat penangkapan ikan menurut jenisnya di Kota Makassar Tahun 2005.....	26
8	Jumlah rumah tangga nelayan di Kota Makassar.....	27
9	Jumlah perahu dan kapal penangkapan ikan menurut kecamatan dan jenis di Kota Makassar.....	27
10	Persentase jumlah responden berdasarkan tingkat umur di Kota Makassar.....	31
11	Tingkat pendidikan responden.....	32
12	Komposisi jumlah tanggungan keluarga nelayan, pedagang pengumpul pemasaran ikan hias laut di Kota Makassar.....	33
13	Nilai pendapatan pertahun nelayan di Kota Makassar Tahun 2011..	34
14	Besarnya margin pemasaran ikan hias laut di Kota Makassar Tahun 2011.....	37
15	Efisiensi pemasaran ikan hias laut di Kota Makassar Tahun 2011....	39
16	Peluang Pasar Ekspor.....	41

DAFTAR GAMBAR

No		Hal
1	Skema jaringan pemasaran.....	8
2	Skema kerangka pikir “Studi Jaringan Pemasaran Ikan Hias Laut di Kota Makassar”	13
3	Letak Geografis Kota Makassar sebagai Gateway Indonesia Timur....	18
4	Diagram Jumlah Penduduk Menurut Kecamatan Di Kota Makassar....	21
5	Diagram Persentase Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Umur di Kota Makassar.....	22
6	Diagram Persentase Penggunaan Lahan Di Kota Makassar.....	23
7	Foto Pulau Barrang Lompo.....	28
8	Saluran Pemasaran Ikan Hias Laut Di Kota Makassar.....	35

DAFTAR LAMPIRAN

No		Hal
1	Biaya tetap, biaya variabel, biaya total dan penerimaan nelayan ikan hias laut di kota Makassar.....	47
2	Margin.....	67
3	Identitas responden di kota Makassar.....	68
4	Foto jenis ikan hias laut di kota Makassar.....	69
5	Foto dokumentasi lain.....	74
6	Contoh note book hasil tangkapan nelayan.....	75
7	Nilai Pendapatan Pertahun Nelayan Di Kota Makassar Tahun 2011.....	76
8	Peluang pasar ekspor Kota Makassar	

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia memiliki kekayaan alam laut yang banyak dan beraneka ragam. Luas perairan laut Indonesia diperkirakan sebesar 5,8 juta km², panjang garis pantai ± 95,181 km, dan gugusan pulau-pulau sebanyak 17.480 pulau. Memiliki potensi ikan yang diperkirakan sebanyak 6,26 juta ton/tahun yang dapat dikelola secara lestari dengan rincian sebanyak 4,4 juta ton dapat ditangkap di perairan Indonesia (Sudirman dan Karim, 2008).

Indonesia sendiri terkenal kaya akan terumbu karang yang merupakan habitat berbagai jenis ikan konsumsi maupun ikan hias. Sampai saat ini sebagian besar ikan hias laut Indonesia hasil tangkapan diekspor ke luar negeri dan menjadi sumber devisa negara. Negara tujuan ekspor ikan hias laut masih terbatas di beberapa negara seperti Singapura, Malaysia, Hongkong, Taiwan, Cina. dan sebagian ke Eropa. Untuk perluasan pasar lokal dan ekspor, diperlukan penyebaran informasi mengenai ikan hias laut Indonesia lebih intensif.

Ikan hias laut yang terdapat di Indonesia sangat beragam jenisnya. Indonesia memiliki 4.500 jenis ikan hias laut tersebar di Jawa, Sumatra, Bali, Sulawesi, Maluku dan Papua, serta merupakan negara terkaya akan jenis ikan hias di dunia dibandingkan dengan negara tropis lainnya yaitu Srilangka (165 jenis), Ethiopia (112 jenis), Philipina (109 jenis), Kenya (95 jenis) dan Singapura (32 jenis) (Balai Riset Perikanan Laut, 2003).

Dilihat dari potensi tersebut, usaha ikan hias laut di Indonesia menunjukkan masa depan yang sangat baik. Terutama dilihat dari data permintaan ekspor yang dari tahun ke tahun semakin meningkat. Pada periode Januari - Desember 2003, volume

ekspor komoditi ikan hias laut dari Sulawesi Selatan mencapai 22.010 ekor dari berbagai jenis.

Sulawesi Selatan merupakan salah satu wilayah yang memiliki potensi sumberdaya perikanan yang beraneka ragam khususnya perikanan laut. Potensi sumberdaya ini akan memberikan tingkat pertumbuhan yang lebih tinggi apabila dikelola secara profesional dengan tetap mempertahankan kelestarian biota laut (DKP Propinsi SulSel, 2009).

Subsektor perikanan, baik perikanan tangkap maupun budidaya, sejak lama menjadi salah satu penggerak utama perekonomian Sulawesi Selatan. Kenyataan ini berdasarkan pada ketersediaan potensi perikanan laut dan tawar yang dimilikinya. Dengan potensi tersebut, pengembangan subsektor perikanan semestinya mengarah pada pencapaian tatanan masyarakat yang adil dan makmur. Inilah yang menjadi peluang sekaligus tantangan bagi masyarakat perikanan.

Salah satu komoditas pendukung pada sektor usaha perikanan adalah usaha ikan hias yang mempunyai prospek cukup baik, karena meningkatnya permintaan ikan hias baik di dalam negeri maupun di luar negeri.

Perusahaan yang bergerak dibidang pemasaran ikan hias air laut di Kota Makassar adalah CV. RB, CV. CS, CV. KM, PT. D Perwakilan Makassar, PT. BSL . Melihat potensi sektor perikanan terutama ikan hias maka penulis mengajukan judul penelitian sebagai berikut: “ Studi Jaringan Pemasaran Ikan Hias Laut Di Kota Makassar“

B. Perumusan Masalah

Perumusan masalah penelitian ini dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana pendapatan nelayan ikan hias laut di Kota Makassar ?
2. Bagaimana saluran pemasaran ikan hias laut di Kota Makassar ?

3. Bagaimana margin pemasaran para pedagang antara ikan hias laut di Kota Makassar ?
4. Bagaimana tingkat efisiensi pemasaran ikan hias laut di Kota Makassar?
5. Bagaimana peluang pasar ekspor di Kota Makassar ?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Sejalan dengan permasalahan yang telah dikemukakan di atas, berikut ini disajikan tujuan penelitian ini, yaitu :

1. Untuk mengetahui pendapatan nelayan ikan hias laut di Kota Makassar
2. Untuk mengetahui saluran pemasaran ikan hias laut di Kota Makassar
3. Untuk mengetahui margin pemasaran para pedagang antara ikan hias laut di Kota Makassar
4. Untuk mengetahui tingkat efisiensi pemasaran ikan hias laut di Kota Makassar
5. Untuk Melihat peluang pasar ekspor di Kota Makassar

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah :

1. Dapat memberikan informasi kepada para pengusaha ikan hias air laut tentang jaringan pemasaran ikan hias air laut di Kota Makassar.
2. Sebagai bahan informasi kepada peneliti lain yang berkeinginan melakukan penelitian berkaitan “ Studi Jaringan Pemasaran Ikan Hias Laut Di Kota Makassar“
3. Terdapat perbedaan terhadap peluang pasar ekspor ikan hias laut di setiap perusahaan yang terdapat di Kota Makassar.

II. TINJAUAN PUSTAKA

A. Potensi ikan hias indonesia

Pemanfaatan biota laut hias dari sumber alam ini diutamakan bagi jenis-jenis yang berpotensi tinggi, tidak berstatus langka atau dilindungi dan tingkat pemanfaatannya berdasarkan kuota yang telah ditentukan seperti bunga karang (soft dan hard coral).

Jenis-jenis yang telah dimanfaatkan antara lain ikan (650 species dari 1100 species didunia) (ikan mania.wordpress.com) , selanjutnya menurut Kasmi (2006) yaitu hard coral (40 species), mollusca (33 species), crustacea (23 species), echinodermata (30 species), soft coral 64 species dan tumbuhan laut lainnya 47 species.

Proses pengadaan biota laut hias asal ala mini melalui nelayan (penangkap), pengumpul dan kemudian dikirim kepusat penampungan untuk perawatan sampai siap ekspor.

Sistem usaha yang diterapkan adalah jual beli bebas dan sistem bagi hasil terutama dengan nelayan binaan .

B. Pendapatan

Penerimaan adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual, sedangkan pendapatan adalah selisih antara penerimaan dengan semua biaya dengan rumus $PD = TR - TC$, dimana PD adalah pendapatan, TR adalah total penerimaan, TC adalah total biaya. Pendapatan maksimum dapat ditingkatkan dengan cara meminimumkan biaya untuk pemasaran telat atau meningkatkan penerimaan pada biaya tetap (Soekartawi, 2003).

Pendapatan adalah penerimaan dikurangi biaya produksi. Pengertian pendapatan dalam usaha tani ada dua macam yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Pendapatan kotor usaha tani yaitu keseluruhan hasil penerimaan dari usaha tani dikurangi dengan biaya atau keseluruhan jumlah selisih antara biaya produksi dengan produk yang dikalikan dengan jumlah usaha tani (Suparmoko, 2002).

Pendapatan petani/nelayan adalah perolehan hasil produksi setelah dikeluarkan biaya yang digunakan dalam pengelolaan tersebut. Apabila pendapatan tersebut lebih besar daripada yang dikeluarkan, maka pendapatan tersebut disebut untung, apabila pendapatan tersebut lebih rendah daripada biaya yang digunakan dalam pengelolaan disebut merugi (Mubiyarto, 2003)

C. Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan yang memiliki peranan penting dalam sebuah perusahaan disamping kegiatan lain seperti produksi, keuangan, dan penjualan. Hal ini tidaklah berlebihan mengingat kegiatan pemasaran ini berhubungan dengan bagaimana menyampaikan produk kepada konsumen, maka dari itu titik tolak dari pemasaran ini adalah kebutuhan dan keinginan manusia. Jadi jika seorang pemasar mampu mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan konsumen untuk kemudian berusaha memuaskan kebutuhan tersebut, maka perusahaan itu akan lebih maju dari perusahaan yang tidak mampu mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan konsumen.

Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain (Kotler, 1999).

Dari pengertian di atas, Kotler menjelaskan bahwasanya pemasaran merupakan suatu proses dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan

keinginannya dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Sedangkan menurut Soekartawi (2003) pemasaran adalah bagaimana mengantarkan produk yang dihasilkan produsen sampai pada tangan konsumen pada posisi sama-sama tidak dirugikan, baik karena situasi dan kondisi yang berbeda, apakah kondisi politik, ekonomi dan sosial, sehingga diperlukan oleh pengusaha adalah bagaimana menciptakan pemasaran yang efektif.

Pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa kepada pasar sasaran agar dapat mencapai tujuan organisasi .

Pemasaran adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang yang dapat memuaskan keinginan dari jasa baik kepada konsumen saat ini maupun konsumen potensial (Stanton, 2003). Selanjutnya dikatakan pula bahwa pemasaran mencakup kegiatan : 1) Menyelidiki dan mengetahui apa yang diinginkan konsumen. 2) Merencanakan dan mengembangkan sebuah produk atau jasa yang akan memenuhi keinginan tersebut. 3) Memutuskan cara terbaik untuk menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan produk atau jasa tersebut.

Pengertian tersebut menjelaskan bahwa pemasaran merupakan suatu proses perencanaan dan menjalankan konsep, harga, promosi dan distribusi ide, barang dan jasa yang mampu memuaskan tujuan individu dan organisasi.

Dari beberapa pengertian di atas maka dapat disimpulkan bahwasanya pemasaran merupakan suatu proses sosial yang dirancang untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan konsumen melalui perencanaan penentuan harga, promosi dan distribusi.

Downey dan Erickson (1992) menyatakan bahwa pemasaran dapat didefinisikan sebagai telaah terhadap aliran produk secara fisis dan nonfisis dari produsen melalui perdagangan perantara ke konsumen. Pemasaran melibatkan banyak kegiatan yang berbeda yang menambah nilai produk pada saat produk bergerak melalui system tersebut.

Pemasaran adalah sistem keseluruhan kegiatan yang merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan kepada pembeli yang ada maupun yang potensial keputusan-keputusan serta kebijaksanaan didalam bidang pemasaran yang biasanya didasarkan pada intuisi dengan keterangan atau data kualitatif sudah sulit untuk dipertahankan mengingat makin luasnya dan kompleks persoalan pemasaran (sutodjo, 1997)

Menurut Swasta dan Irawan (1999), pemasaran adalah terdiri dari atas semua pelanggan potensial yang memiliki kebutuhan tertentu yang mungkin bersedia dan sanggup untuk melibatkan diri dalam proses pertukaran guna meluaskan kebutuhan atau keinginan tersebut. Besarnya pasar tergantung pada jumlah orang yang memiliki kebutuhan, mempunyai sumberdaya tersebut untuk ditukar dapat memenuhi kebutuhan mereka.

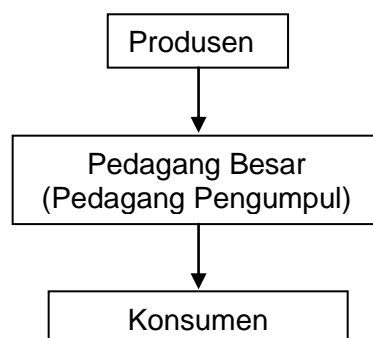
D. Jaringan Pemasaran

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

Jaringan pemasaran merupakan suatu jalur yang dilalui oleh arus barang-barang dari produsen ke perantara dan akhirnya sampai ke konsumen. Hal ini didukung oleh Basu (1999) yang mengemukakan bahwa jaringan adalah sekelompok pedagang dan agen perusahaan yang mengkombinasikan antara pemindahan fisik dan nama dari suatu produk untuk menciptakan kegunaan bagi pasar tertentu.

Jaringan pemasaran dapat terbentuk secara sederhana dan dapat pula rumit, hal ini tergantung dari macam komoditi, lembaga pemasaran dan sistem pemasaran.

Adapun jaringan pemasaran produksi perikanan hidup itu sendiri menurut penelitian yang dilakukan oleh Made S (1994) bahwa ikan hidup itu hanya melalui suatu jaringan pemasaran, mengingat produksi ikan itu sendiri mudah rusak, adapun jaringan yang dimaksud adalah:



Gambar 1. Skema Jaringan pemasaran

Pemasaran ikan hias laut ini melalui rantai pemasaran dimana nelayan langsung membawa hasil tangkapannya kepada pedagang besar sekaligus sebagai pedagang pengumpul.

Pergerakan barang dari produsen ke konsumen merupakan jasa daripada lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat didalamnya. Dengan demikian lembaga-lembaga pemasaran merupakan badan-badan perantara, merupakan jaringan arus pergerakan dari barang yang diperdagangkan.

E. Biaya, Margin, dan Efisiensi Pemasaran

1. Biaya 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 pemasara. Kecenderungan menunjukkan bahwa bagian yang tersisa bagi pengusaha tani akibat adanya penambahan yang mahal kepada produk tersebut adalah semakin kecil (Firdaus, 2008).

Biaya pemasaran atau tataniaga adalah jumlah pengeluaran perusahaan perikanan (yang dikeluarkan oleh nelayan atau petani ikan). Untuk keperluan pelaksanaan kegiatan yang berhubungan dengan penjualan hasil produksinya yang jumlah pengeluaran oleh lembaga tataniaga, (badan perantara) dan laba (profit) yang diterima oleh badan yang bersangkutan (Hanafiah dan Saefuddin, 2006).

Menurut kotler (2000) bahwa biaya tataniaga merupakan biaya yang dikeluarkan oleh lembaga tataniaga untuk melaksanakan berbagai fungsi tataniaga. Biaya tataniaga ini akan berpengaruh terhadap margin keuntungan yang akan diterima oleh lembaga tataniaga yang terlibat didalam proses komoditi tersebut.

Margin pemasaran merupakan suatu imbalan atau harga atas suatu harga kerja. Apabila ditinjau sebagai pembayaran atas jasa-jasa, margin menjadi elemen yang penting dalam strategi penyaluran sehingga margin didefenisikan sebagai perbedaan antara harga beli dan harga jual (Swastha, 2001).

2. Efisiensi

Downey dan Erickson (1992) mengemukakan bahwa efisiensi pemasaran sering digunakan dalam memulai proses kerja pemasaran. Hal ini mencerminkan suatu konsensus, bahwa pelaksanaan suatu proses pemasaran harus berlangsung secara efisien. Efisiensi dapat diartikan sebagai peningkatan ratio “keluaran-masukan” yang umumnya dapat dicapai dengan salah satu dari empat cara yaitu: 1). Keluaran konstan sedangkan masukan kecil, 2). Keluaran meningkat sedangkan masukan konstan, 3). Keluaran meningkat dalam kadar yang lebih tinggi dibanding dengan peningkatan masukan, 4). Keluaran menurun dalam kadar yang lebih rendah dibanding penurunan masukan.

Soekartawi (2002) mengatakan bahwa pasar yang tidak efisien akan terjadi kalau biaya pemasaran semakin besar dan nilai produk yang dipasarkan jumlahnya tidak terlalu besar. Efisiensi pemasaran adalah ukuran dari perbandingan antara kegunaan pemasaran dengan biaya pemasaran. Beberapa faktor yang dapat dipakai sebagai ukuran efisiensi pemasaran yaitu:

- a. keuntungan pemasaran
- b. Harga yang diterima oleh konsumen
- c. Tersedianya fasilitas fisik pemasaran, dan
- d. kompetisi pasar.

Hanafiah dan Saefuddin (2006) mengatakan bahwa cara-cara yang dapat ditempuh untuk meningkatkan efisiensi pemasaran, sebagai berikut :

1. Menghilangkan persaingan yang tidak bermanfaat
2. Mengurangi jumlah middlemen pada saluran vertikal
3. Memakai metode kerja sama (coperative)
4. Memberi bantuan kepada konsumen

5. standarnisasi dan simplikasi.

Antara pengusaha dengan konsumen mempunyai pengertian yang berbeda tentang efisiensi pemasaran. Perbedaan ini timbul karena adanya perbedaan kepentingan antara pengusaha dan konsumen. Pengusaha menganggap sistem tataniaga efisien apabila penjualan produknya dapat mendatangkan keuntungan tinggi baginya sebaliknya konsumen menganggap efisien apabila konsumen mudah mendatangkan barang yang diinginkan dengan harga yang rendah.

F. KERANGKA PIKIR

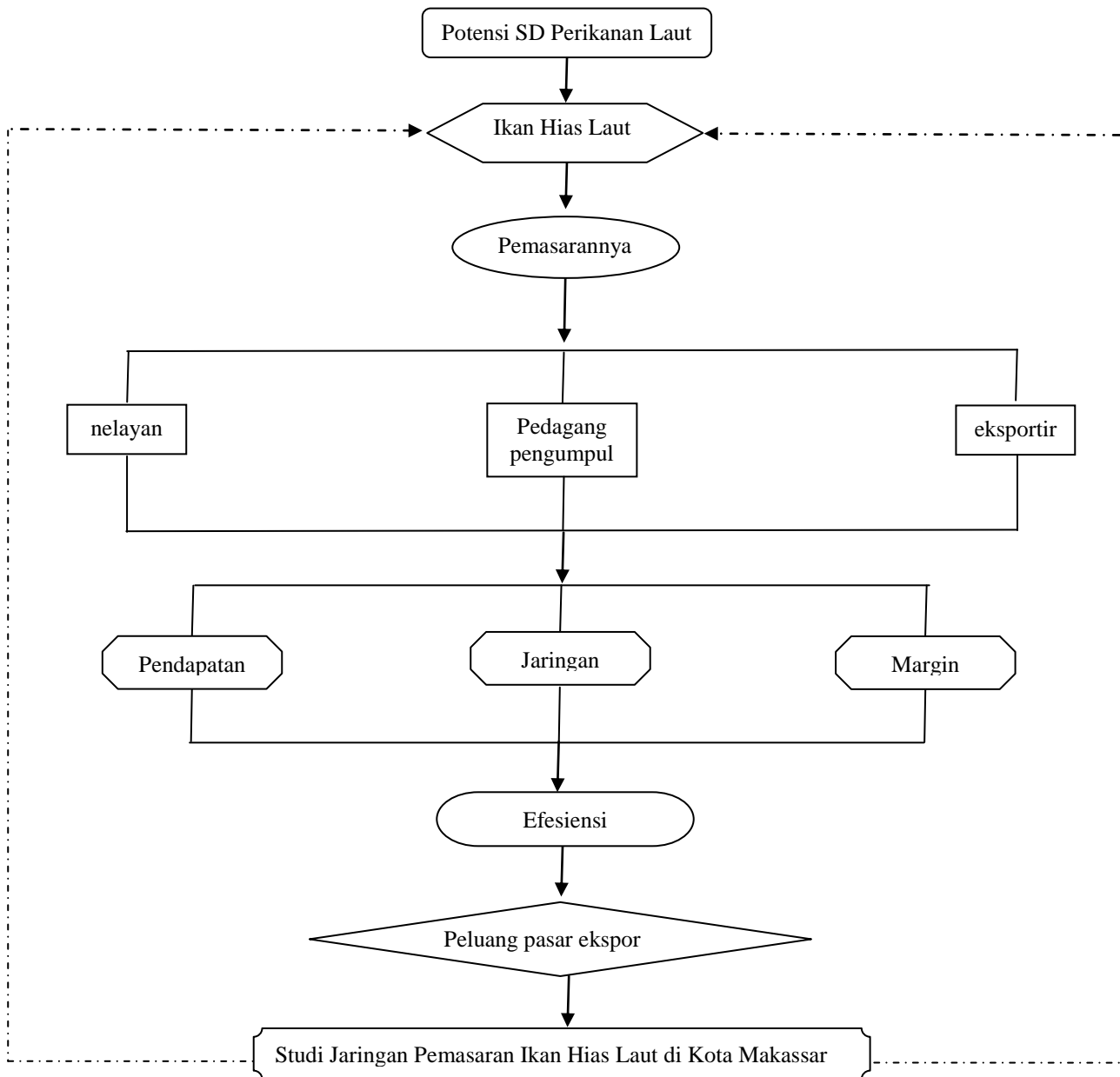
Kekayaan hayati Indonesia sudah banyak dikenal. Dalam bisnis ikan hias dunia, produk Indonesia dikenal memiliki banyak spesies, baik ikan hias air tawar maupun ikan hias air laut. Dari 1.100 spesies ikan hias air tawar yang ada di dunia, 400 spesies di antaranya berasal dari Indonesia.

Indonesia juga memiliki 650 spesies ikan air laut. Dan kemungkinan masih banyak lagi spesies ikan hias air laut yang belum ditemukan. Potensi ini membanggakan karena dengan begitu Indonesia dikenal sebagai Produksi ikan hias terbesar di dunia.¹ Sebagai bahan perbandingan potensi ikan hias di dunia, Srilanka (165 species), Ethiopia (112 species), Philipina (109 species), Kenya (96 species), Hawaii (60 species), Puerto Rico (49 species), dan Singapore (32 species).

Dilihat dari potensi tersebut, usaha ikan hias laut di Indonesia menunjukkan masa depan yang sangat baik. Terutama dilihat dari data permintaan ekspor yang dari tahun ke tahun semakin meningkat. Pada periode Januari - Desember 2003, volume ekspor komoditi ikan hias laut dari Sulawesi Selatan mencapai 22.010 ekor dari berbagai jenis. Dimana melibatkan 3 lembaga pemasaran yaitu nelayan, pedagang pengumpul, dan pihak eksportir

Apabila ketiga lembaga diatas dapat mengalokasikan secara optimal potensi tersebut maka ketiga lembaga tersebut akan dapat meraih tingkat pendapatan dan keuntungan yang maksimum. Dimana hal ini, ditentukan juga oleh beberapa factor produksi seperti jaringan pemasaran, margin, dan tingkat efisiensi pemasaran ikan hias laut sehingga dapat menciptakan peluang pasar ekspor.

Gambar 2. Skema Kerangka Pikir



III. METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu

Penelitian ini dilaksanakan selama dua bulan yaitu pada bulan Desember 2011 hingga Januari 2012 di Kota Makassar. Penentuan lokasi dilakukan secara sengaja (metode purposive) dengan pertimbangan bahwa lokasi tersebut adalah salah satu wilayah penghasil ikan hias air laut di Indonesia.

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah metode penelitian survey yaitu penelitian yang mengambil sampel dari satu populasi dengan menggunakan kuisisioner sebagai alat pengumpul data yang pokok (Singarimbun, 2006), kemudian dilakukan analisis baik secara kualitatif maupun kuantitatif.

C. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data awalnya dilakukan dengan melakukan survei awal yang merupakan informasi dasar pada penelitian ini dan penyusunan kuisisioner. Selanjutnya pengumpulan data dilakukan dengan cara :

1. Teknik wawancara, yaitu pengumpulan data secara langsung melalui wawancara dengan pihak-pihak yang terkait dengan penelitian ini, untuk sistematikanya disusun kuisisioner sebagai pedoman dalam pengambilan data.
2. Teknik observasi yaitu mengamati langsung aktivitas yang berkaitan dengan penelitian yang dilaksanakan
3. Teknik studi pustaka yaitu mengumpulkan data dengan studi dokumentasi, membaca literatur dan hasil penelitian yang dianggap relevan dengan penelitian.

D. Teknik Pengambilan Sampel

Pengambilan sampel dilakukan secara Cluster Random Sampling yaitu dengan mengelompokkan responden dalam kelompok produsen, pedagang pengumpul hingga kalangan eksportir.

Tabel 1. Kelompok Responden

No	Kelompok Responden	Populasi	Sampel
1	Nelayan	100	10
2	Pedagang Pengumpul	13	13
Jumlah			

E. Sumber Data

Sumber data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah ;

1. Data primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung di lapangan dengan cara observasi, wawancara dengan menggunakan kusioner kepada responden
2. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari berbagai sumber atau instansi terkait dengan penelitian ini.

F. Analisis data

- a. Untuk menguji Hipotesis pertama tentang pendapatan maka digunakan analisis kuantitatif dengan rumus sebagai berikut:

Pendapatan

$$PD = TR - TC \dots\dots\dots(\text{Soekartawi, 2002})$$

Dimana PD = Income (pendapatan)

TR = Total Revenue (penerimaan)

TC = Total Cost (Biaya)

- b. Untuk menguji hipotesis kedua tentang saluran pemasaran ikan hias laut digunakan analisis secara deskriptif (analisis Kualitatif), yaitu menjelaskan lembaga-lembaga yang terlibat dalam proses pemasaran ikan hias.
- c. Untuk menguji hipotesis ketiga tentang margin maka digunakan analisis kuantitatif dengan rumus sebagai berikut:

Margin

$$M = H_p - H_b \dots\dots\dots(\text{Hanafiah dan Saefuddin, 2006})$$

Dimana : M = Margin pemasaran adalah selisih antara harga penjualan dengan harga pembelian.

He = Harga penjualan adalah nilai ikan hias laut yang dijual oleh petani atau pemasaran yang dinyatakan dalam rupiah

Hp = Harga pembelian adalah harga yang dibayar oleh konsumen atau perantara pemasaran atas pembelian ikan hias laut yang dinyatakan dalam rupiah

- d. Untuk menguji hipotesis keempat tentang efisiensi pemasaran maka digunakan analisis kuantitatif dengan rumus sebagai berikut:

Efisiensi Pemasaran

$$Eps = D1/D2 \times 100\% \dots\dots\dots(\text{Hanafiah dan Saefuddin, 2006})$$

Dimana: Eps = efisiensi Pemasaran

D1 = Biaya Pemasaran

D2 = Nilai Produk yang dipasarkan

- e. Untuk menguji hipotesis kelima tentang peluang pasar ekspor Kota Makassar maka digunakan analisis kuantitatif dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Peluang pasar} = \frac{\text{Volume ekspor perusahaan}}{\text{Volume ekspor Industri}} \times 100\% \quad (\text{Suwarsono, 1996})$$

Dimana: volume ekspor perusahaan = Jumlah volume ekspor dari Masing-masing perusahaan

Volume ekspor Industri = Total volume ekspor industri kota

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

1. Profil Kota Makassar

a) Keadaan Geografis Kota Makassar

Kota Makassar adalah sebuah kotamadya dan sekaligus ibu kota provinsi Sulawesi Selatan. Kota Makassar secara geografis terletak antara 119 derajat bujur timur dan 5,8 derajat lintang selatan. Wilayah Kota Makassar berbatasan dengan Selat Makassar di sebelah barat, Kabupaten Kepulauan Pangkajene di sebelah utara, Kabupaten Maros di sebelah timur dan Kabupaten Gowa di sebelah selatan. Luas wilayah Kota Makassar 175,77 Km² yang terbagi menjadi empat belas kecamatan.

Kota ini termasuk kota kosmopolis, banyak suku bangsa tinggal di sini. Di kota ini ada suku Makassar, Bugis, Toraja dan Mandar. Di kota ini ada pula komunitas Tionghoa yang cukup besar. Makanan khas Makassar yang cukup terkenal adalah Soto Makassar, Roti Maros, Kue Tori', Palabutung, Pisang Ijo, Sop Saudara, dan Sop Konro.

Dewasa ini perdagangan Kota Makassar tergolong maju. Pusat-pusat perniagaan dari pasar-pasar tradisional, pasar grosir sampai mal-mal modern berkembang pesat. Sebagai kontributor utama, sektor ini mampu menyerap pasar tenaga kerja sebesar 34,24 % dari 904.644 penduduk usia kerja. Sebagai usaha yang termasuk hilir dalam rantai produksi, perdagangan tidak mampu berdiri sendiri. Sektor ini erat berkaitan dengan lapangan usaha lain seperti industri dan transportasi.

Di sektor industri, Beragam industri pengolahan terdapat di kota ini baik yang diolah secara modern maupun industri rumah tangga. Sebut saja di Kecamatan Tallo yang menjadi sentra industri furniture dan industri logam atau pusat kerajinan tenun sutra di Kecamatan Mamajang. Sebelum dipasarkan sebagian besar

komoditas alam Sulawesi Selatan mengalami proses pengolahan di kota ini. Semakin banyaknya pabrik-pabrik yang ada maka Pemerintah Daerah (Pemda) Kota berupaya menyediakan kawasan industri terpadu yang cukup luas. Kawasan industri seluas 200 hektar dengan nama PT Kawasan Industri Makassar (KIMA) ini terletak di Kecamatan Biringkanaya.

Dominasi sektor perdagangan dan sektor industri kota Anging Mamiri didukung oleh letak geografisnya. Makassar beruntung karena posisinya sebagai pintu masuk ke Provinsi Sulawesi Selatan dan kawasan timur. Belum lagi status administratifnya sebagai ibu kota provinsi. Keuntungan geografis ini memberi manfaat. Kota Makassar memiliki sarana dan prasarana transportasi seperti jalan raya yang mulus dan pelabuhan laut kelas satu. Fasilitas ini secara langsung memicu pertumbuhan sektor-sektor terkait. Pelabuhan laut menjadi jantung perekonomian kota. Dari pelabuhan ini semua komoditas hasil produksi Makassar didistribusikan baik untuk pasar domestik maupun pasar ekspor. Selain untuk barang, pelabuhan laut yang bernama resmi Pelabuhan Laut Soekarno-Hatta ini juga menjadi persinggahan kapal-kapal penumpang.



Gambar 3. Letak Geografis Makassar sebagai Gateway Indonesia Timur

Jumlah kecamatan di kota Makassar sebanyak 14 kecamatan dan memiliki 143 kelurahan. Diantara kecamatan tersebut, ada tujuh kecamatan yang berbatasan dengan pantai yaitu kecamatan Tamalate, Mariso, Wajo, Ujung Tanah, Tallo, Tamalanrea dan Biringkanaya.

Adapun rincian luas wilayah kecamatan, banyaknya kelurahan dan RT, RW dikota Makassar Dapat dilihat pada tabel 1 berikut :

Tabel 2. Luas wilayah kecamatan, banyaknya kelurahan dan RT, RW menurut Kecamatan di Kota Makassar Tahun 2005

No	Kecamatan	Luas (Km ²)	Persentase (%)	Kelurahan	RT	RW
1	Mariso	1.82	1.05	9	215	45
2	Mamajang	2.25	1.30	13	302	57
3	Tamalate	18.18	10.53	10	524	82
4	Rappocini	9.23	5.35	10	488	93
5	Makassar	2.52	1.46	14	390	69
6	Ujung Pandang	2.63	1.52	10	143	38
7	Wajo	1.99	1.15	8	181	44
8	Bontoala	2.10	1.22	12	257	56
9	Ujung Tanah	5.94	3.44	12	208	51
10	Tallo	8.75	5.07	15	454	73
11	Panakukang	13.03	7.55	11	440	86
12	Manggala	24.14	13.98	6	280	52
13	Biringkanaya	48.22	27.93	7	280	60
14	Tamalanrea	31.84	18.44	6	283	63
Jumlah		172.64	100.00	143	4445	869

Sumber : Biro Pusat Statistik Kota Makassar, 2005

Berdasarkan tabel 2 terlihat bahwa Luas wilayah kota Makassar adalah 172,64 Km², dengan wilayah terluas Kecamatan Biringkanaya yaitu 48, 22 Km² atau sekitar 27,43 % yang terdiri dari 7 Kelurahan, 280 RT dan 60 RW sedangkan daerah yang paling kecil luas wilayahnya adalah kecamatan mariso yaitu 1,82 Km² atau 1,05 % yang terdiri dari 9 Kelurahan, 215 RT dan 45 RW.

b) Keadaan Penduduk

1. Keadaan Penduduk Menurut jenis Kelamin

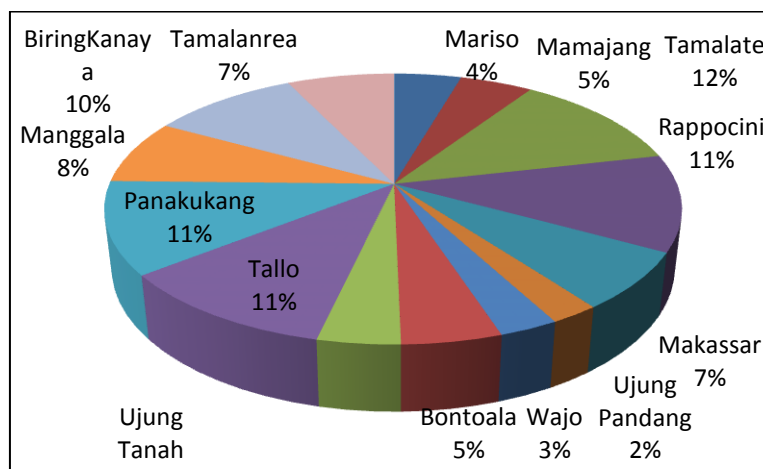
Penduduk merupakan potensi yang sangat besar dalam pembangunan suatu wilayah sebab adanya pembangunan tidak terlepas dari keterlibatan serta partisipasi masyarakat baik secara langsung maupun tidak langsung.

Berdasarkan data biro pusat statistik kota Makassar, jumlah penduduk kota Makassar pada tahun 2005 adalah 1.159.178 jiwa yang terdiri dari 572.686 laki-laki dan 587.325 perempuan dengan rasio jenis kelamin 100%. Tabel 2. Berikut ini menunjukkan jumlah penduduk dan rasio jenis kelamin di Kota Makassar perkecamatan 2005.

Tabel 3. Jumlah penduduk menurut Kecamatan, Jenis Kelamin dan rasio jenis kelamin (RJK) di Kota Makassar Tahun 2005

No	Kecamatan	Penduduk				Rasio jenis kelamin (%)
		Laki-laki	Perempuan	Jumlah (Jiwa)	Persentase penduduk (%)	
1	Mariso	25.584	26.396	51.98	4.48	96.92
2	Mamajang	27.833	29.155	56.155	4.91	95.47
3	Tamalate	69.528	70.778	140.306	12.1	98.23
4	Rappocini	65.515	68.145	133.66	11.52	96.14
5	Makassar	38.754	40.608	79.362	6.84	95.43
6	Ujung Pandang	12.993	14.286	27.279	2.35	90.95
7	Wajo	15.848	16.671	32.519	2.8	95.06
8	Bontoala	26.721	27.95	54.671	4.71	95.6
9	Ujung Tanah	22.488	22.668	45.156	3.89	99.21
10	Tallo	62.341	62.414	124.755	10.75	99.88
11	Panakukang	63.195	64.437	127.632	11	98.07
12	Manggala	44.424	44.644	89.088	7.68	99.46
13	Biringkanaya	56.072	57.578	113.65	9.8	97.46
14	Tamalanrea	41,39	41.575	82965	7.15	99.56
	Jumlah	572.686	587.325	1159.178	100	100

Sumber : Biro Pusat Statistik Kota Makassar, 2005



Gambar 4. Diagram Jumlah Penduduk Menurut Kecamatan Di Kota Makassar

Berdasarkan Tabel 3 dan Gambar 4 menunjukkan bahwa jumlah penduduk perempuan lebih banyak dibandingkan dengan penduduk laki-laki. Namun selisihnya tidak terlalu jauh. Dari data jumlah penduduk tersebut, pada gambar 2 dapat diketahui kecamatan yang terpadat penduduknya adalah Kecamatan Tamalate dengan kepadatan jumlah penduduk 140.306 jiwa atau sekitar 12 %. Sedangkan kecamatan yang kepadatan jumlah penduduknya sedikit bila dibandingkan dengan kecamatan yang lain adalah Kecamatan Ujung Pandang dengan kepadatan jumlah penduduk 27.279 jiwa atau sekitar 2 %.

Tidak meratanya jumlah penduduk pada setiap kecamatan disebabkan karena penduduk umumnya terkonsentrasi pada pusat kota dan pusat pemerintahan.

2. Keadaan Penduduk Berdasarkan Kelompok Umur

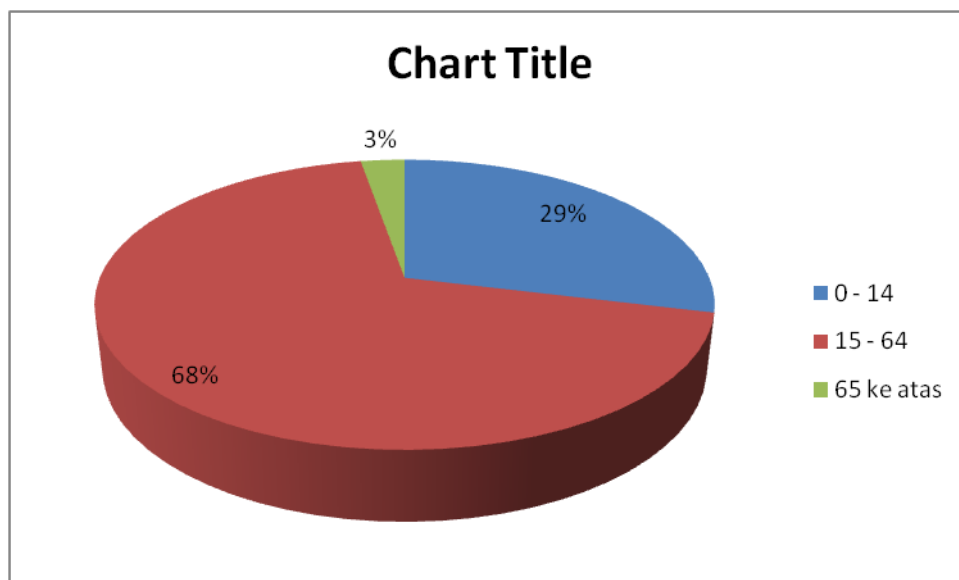
Pengelompokan penduduk berdasarkan kelompok umur cukup penting untuk mengetahui penduduk yang berumur produktif dan penduduk yang tidak produktif. Dalam konsep ketenagakerjaan dijelaskan bahwa seseorang yang berusia antara 15-64 tahun adalah termasuk dalam kategori usia produktif baik bekerja di sektor

formal maupun pada sektor informal. Pengelompokan tersebut dapat dilihat pada tabel 4 di bawah ini.

Tabel 4. Kelompok Umur

Kelompok Umur (Thn)	Jenis Kelamin		Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
	Laki-laki	Perempuan		
0 – 14	169.564	164.741	334.305	28.82
15 – 64	389.157	404.897	794.054	68.45
65 ke atas	13.965	17.687	31.652	2.73
Jumlah	572.686	587.325	1160.011	100

Sumber : Biro Pusat Statistik Kota Makassar, 2005



Gambar 5. Diagram Persentase Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Umur di Kota Makassar

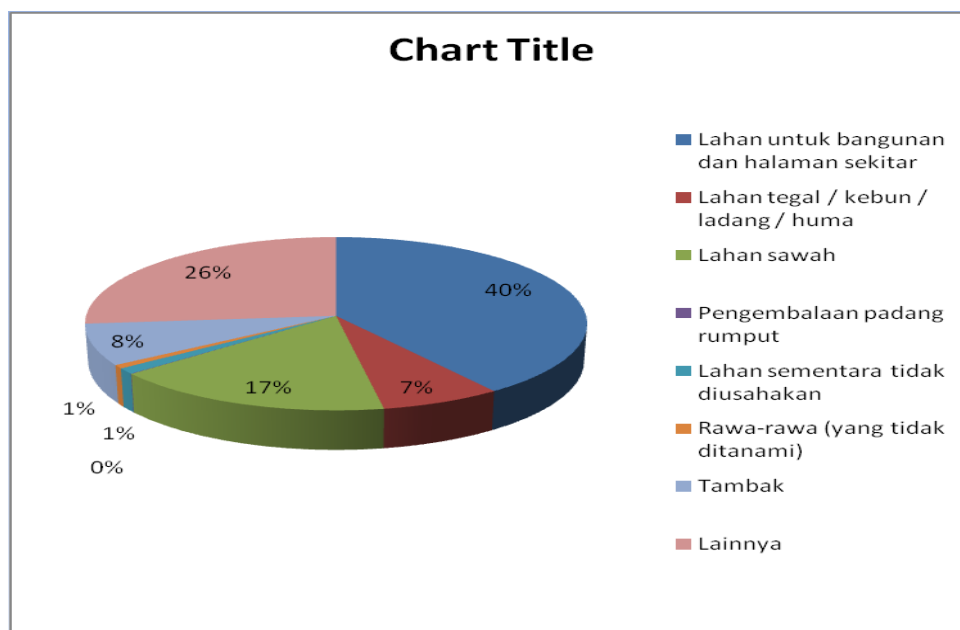
Berdasarkan Tabel 4 dan Gambar 5 terlihat bahwa penduduk yang digolongkan kedalam golongan usia nonproduktif yaitu pada kelompok umur 0-14 tahun dan kelompok umur 65 tahun keatas. Kelompok ini berjumlah 365.957 jiwa atau sekitar 31,55 %. Jumlah kelompok usia nonproduktif ini bila dibandingkan dengan jumlah kelompok usia produktif maka lebih kecil komposisinya (gambar 5). Jumlah kelompok usia produktif (15-64) tahun yaitu 794.054 atau 68,45 % dari jumlah keseluruhan

c) Penggunaan Lahan

Wilayah Kota Makassar yang luasnya 175,77 km², telah diperuntukkan untuk lahan pertambakkan, sawah, pekarangan dan lain-lain. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 5 di bawah ini.

Tabel 5. Penggunaan Lahan di Kota Makassar Tahun 2005.

Penggunaan Lahan	Luas (Hektar)	Persentase (%)
Lahan untuk bangunan dan halaman sekitar	7.04	40.05
Lahan tegal / kebun / ladang / huma	1.257	7.15
Lahan sawah	2.955	16.81
Pengembalaan padang rumput	9	0.05
Lahan sementara tidak diusahakan	194	1.1
Rawa-rawa (yang tidak ditanami)	116	0.66
Tambak	1.36	7.74
Lainnya	4.646	26.43
Jumlah	336.258	100



Gambar 6. Diagram Persentase Penggunaan Lahan di Kota Makassar

Berdasarkan Tabel 5 dan Gambar 6 menunjukkan peruntukkan lahan yang memiliki proporsi terbesar adalah lahan untuk bangunan dan halaman yaitu sekitar 7.04 hektar atau 40,05% dari luas wilayah Kota Makassar. Peruntukkan lahan yang terbesar untuk bangunan dan halaman sekitar disebabkan Kota Makassar merupakan ibukota provinsi sehingga konsentrasi penduduk lebih besar yang tentunya

berpengaruh pada berkembangnya bidang properti (perumahan). Sedangkan peruntukkan lahan untuk sektor perikanan yaitu tambak seluas 1.36 hektar atau sekitar 7,74 dari luas wilayah Kota Makassar.

d) Potensi SubSektor Perikanan

Secara geografis, pesisir Kota Makassar memanjang mulai dari kecamatan Tamalate yang berbatasan dengan Kabupaten Gowa sampai Kecamatan Biringkanaya yang berbatasan dengan Kabupaten maros, dengan panjang garis pantai 35,22 Km.

Potensi wilayah sumberdaya pesisir dan pulau-pulau kecil Kota Makassar sendiri cukup besar, untuk dapat dikembangkan dan dikelola sebagai tempat pemukiman, tempat rekreasi, daerah pelabuhan dan perhubungan, daerah industri, daerah pengembangan penelitian kelautan dan kegiatan perikanan tangkap budidaya dan pengolahan hasil.

Sektor-sektor tersebut saling terkait dan memberikan daya dukung pengembangan Program Pemberdayaan Masyarakat Pesisir dan pembangunan Kota Makassar. Khusus untuk subsektor perikanan dapat dikembangkan dan dikelola secara optimal sehingga dapat mendorong pertumbuhan ekonomi Kota Makassar pada umumnya dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat pesisir pada khususnya.

Perkembangan produksi perikanan Kota Makassar khususnya produksi perikanan darat mengalami penurunan sejak tahun 2001 disebabkan oleh berbagai faktor seperti terjadinya tekanan penggunaan lahan untuk pergudangan dan pengembangan sarana fasilitas perkotaan. Produksi perikanan Kota Makassar. khususnya pada Kecamatan yang berada pada daerah pesisir dapat dilihat pada Tabel 6 berikut:

Tabel 6. Produksi SubSektor Perikanan di Kota Makassar Tahun 2005.

No	Kecamatan	Produksi Dalam Ton		Jumlah
		Perikanan Laut	Perikanan Darat	
1	Mariso	1.167,60	-	1.167,60
2	Tamalate	3.968,70	-	3.968,70
3	Ujung Tanah	5.974,90	-	5.974,90
4	Tallo	3.246,70	69,20	3.315,90
5	Biringkanaya	2.814,50	95,70	2.910,20
6	Tamalanrea	785,20	298,30	1.083,50
	2005	14.028,8	389,5	14.417,8
Makassar	2004	19.503,3	1.060,60	20.623,9
	2003	17.957,60	463,20	18.420,80
	2002	18.729,71	1.048,20	16.578,36
	2001	13.899,82	1.410,89	15.310,71

Sumber : Dinas Kelautan dan Ketahanan Pangan Kota Makassar, 2005

Dari tabel 6 terlihat bahwa Kecamatan Ujung Tanah memiliki Produksi yang tinggi, yaitu 5.974,9 ton atau 21,54 %. Namun produksi tersebut hanya berasal dari perikanan laut sedangkan produksi yang berasal dari perikanan darat tidak ada. Adapun produksi yang paling rendah adalah Kecamatan Tamalanrea, yaitu 1.083,5 (5,88%) dengan rincian 785,2 berasal dari perikanan laut dan 298,3 berasal dari perikanan darat.

Tabel tersebut juga menunjukkan bahwa tidak semua Kecamatan mempunyai potensi pada perikanan laut ataupun perikanan darat. Kecamatan yang memiliki potensi pada perikanan laut dan perikanan darat adalah Kecamatan Tallo, Kecamatan Biringkanaya dan Kecamatan Tamalanrea. Sedangkan Kecamatan Mariso, Kecamatan Tamalate dan Kecamatan Ujung Tanah memiliki produksi pada perikanan laut.

Faktor penunjang dalam melakukan usaha peningkatan produksi perikanan khususnya hasil tangkapan yaitu alat tangkap dan armada perikanan yang digunakan. Jumlah alat tangkap penangkapan ikan menurut jenisnya dapat dilihat pada Tabel 7 dibawah ini:

Tabel 7. Jumlah Alat Penangkapan Ikan Menurut Jenisnya di Kota Makassar

No	Jenis Alat Tangkap	Jumlah	Persentase (%)
1	Payang	68	2,87
2	Pukat Pantai	42	1,77
3	Pukat Cincin	186	7,86
4	Jaring Insang Hanyut	243	10,27
5	Jaring Lingkar	48	2,03
6	Jaring Klitik	436	18,42
7	Jaring Insang Tetap	180	7,60
8	Jaring Tiga Lapis	56	2,37
9	Bagan Perahu	169	7,14
10	Pancing Tonda	51	2,15
11	Pancing Ulur	33	1,39
12	Pancing Tegak	32	1,35
13	Pancing Cumi	13	0,55
14	Pancing Yang Lain	721	30,46
15	Sero	21	0,89
16	Bubu	65	2,75
17	Perangkap Lainnya	3	0,13
Jumlah		2367	100

Sumber : Dinas Kelautan dan Ketahanan Pangan Kota Makassar, 2005.

Berdasarkan Tabel 7 menunjukkan alat tangkap yang banyak digunakan oleh nelayan di Kota Makassar adalah pancing lainnya yaitu 721 buah (30,46%). Kemudian disusul dengan jaring Klitik yaitu 436 buah (18,42%). Sedangkan alat tangkap yang jarang digunakan oleh nelayan di Kota Makassar adalah perangkap lainnya, yakni hanya 3 buah atau 0,13 %.

Pembahasan tentang jenis dan jumlah alat tangkap diharapkan dapat memberikan masukan untuk menggambarkan kondisi perikanan di Kota Makassar. Nelayan yang menggunakan alat tangkap tertentu akan berbeda kebutuhannya. Pada Tabel 8 memperlihatkan jumlah rumah tangga nelayan yang ada di Kota Makassar.

Tabel 8. Jumlah Rumah Tangga Nelayan di Kota Makassar.

No	Nelayan	Jumlah Orang	Persentase (%)
1	Nelayan Penuh	720	53,37
2	Nelayan Sambilan Utama	368	27,28
3	Nelayan Sambilan Tambahan	261	19,35
Jumlah		1349	100,00

Sumber : Dinas Kelautan dan Ketahanan Pangan Kota Makassar, 2005.

Berdasarkan Tabel 8 diatas terlihat bahwa sebagian besar penduduk bermata pencaharian sebagai nelayan penuh yaitu sebesar 720 orang (53,37%), kemudian disusul oleh nelayan yang bekerja sambilan utama yaitu 368 orang (27,28 %) dan nelayan sambilan tambahan sebanyak 261 orang (19,35 %). Ini menunjukkan bahwa masih banyak masyarakat pesisir di Kota Makassar yang menjadikan nelayan sebagai mata pencaharian pokok, hal ini tentunya dipengaruhi oleh keadaan tempat tinggalnya yang terletak pada daerah pantai/pesisir.

Pada Tabel 9 berikut ditunjukkan jumlah rumah tangga nelayan yang menggunakan armada perikanan berdasarkan jumlahnya.

Tabel 9. Jumlah Perahu dan Kapal Penangkapan Ikan Menurut Kecamatan dan Jenis di Kota Makassar.

No	Jenis Perahu/Kapal	Jumlah	Persentase
1	Kecil	370	21,42
2	Perahu Sedang	334	19,34
3	Perahu Besar	69	4,00
4	Motor Tempel	652	37,75
5	Kapal Motor	302	17,49
Jumlah		1727	100,00

Sumber : Dinas Kelautan dan Ketahanan Pangan Kota Makassar, 2005

Berdasarkan Tabel 9 menunjukkan jenis armada yang banyak digunakan oleh nelayan adalah motor tempel yakni 652 buah atau 37,75 %, yang disusul oleh kapal Kecil sebanyak 370 buah atau 21,42 %, perahu sedang sebanyak 334 buah atau 19,34% dan paling sedikit digunakan adalah perahu Besar sebanyak 69 buah atau 4,00 %.

Tabel tersebut juga memperlihatkan bahwa masih banyak nelayan kita yang menggunakan teknologi sederhana. Penggunaan teknologi yang sederhana ini tentunya berpengaruh pada proses penangkapan yang dilakukan oleh nelayan, jangkauan lokasi penangkapan, lama operasi dan jumlah tangkapan, yang pada akhirnya akan berdampak pada pendapatan nelayan.

2. Profil pulau Barrang Lompo

Pulau barrang lompo termasuk wilayah kecamatan Ujung tanah dan berada disebelah utara pulau barrang caddi dan berjarak 13 km dari Makassar. Pulaunya berbentuk bulat, dengan luas 19 Ha. Vegetasi yang umum tumbuh dipulau ini adalah pohon asam, pohon pisang, dan pohon sukun sedangkan pohon kelapa hanya dijumpai disisi timur dan barat pulau ini.



Gambar 7. Foto Pulau Barrang Lompo

Konsentrasi pemukiman penduduk berada pada sisi Timur, Selatan, dan Barat dengan jumlah penduduk mencapai 3.563 jiwa dari 800 KK. Mayoritas penduduknya bekerja sebagai nelayan, dilengkapi kurang lebih 50 kapal kayu motor dan sekoci. Kondisi ekonomi masyarakatnya relatif sejahtera.

Fasilitas umum di pulau ini cukup maju dibanding pulau lainnya, tersedia transportasi reguler dari dan ke Makassar dengan kapal motor, biayanya Rp. 6.000,- per orang sekali jalan, sanitasi yang cukup baik, fasilitas pendidikan : 1 buah Taman Kanak-kanak (TK), dan 2 buah Sekolah Dasar. Pulau ini dilengkapi juga dengan fasilitas

kesehatan berupa 1 buah Puskesmas dan sebuah lagi puskesmas pembantu dengan tenaga medis yang terdiri dari 1 orang dokter, 1 orang perawat, 1 orang mantri, dan 1 orang bidan. Instalasi listrik dengan 2 generator yang berkapasitas 360 KVA yang beroperasi pada pukul 18.00 – 06.00 WITA. Jalan-jalan utama dibuat dari paving blok. Fasilitas air yang baik dan memiliki 2 buah dermaga (tradisional dan semi permanen), dan di pulau ini terdapat “Marine Field Stasiun Universitas Hasanuddin”.

Tradisi masyarakat yang masih dijumpai di pulau ini adalah upacara Lahir Bathin yakni mensucikan diri sebelum masuk bulan Ramadhan, upacara Songkabala yakni upacara untuk menolak bala yang akan datang, upacara Pa'rappo yakni upacara ritual yang dilaksanakan oleh para nelayan sebelum turun ke laut, dan upacara Karang yakni upacara ritual yang dilakukan oleh para nelayan ketika pulang melaut dengan memperoleh hasil yang berlimpah.

Selain makam-makam tua dari abad ke XIX yang terdapat di pulau ini sebagai obyek wisata budaya yang menarik dikunjungi, juga kios tempat pembuatan cinderamata dari kerang laut, berada tepat didepan dermaga utama. Pada beberapa spot di perairan pulau ini, kehidupan karang dan ikan karang umumnya masih baik, walaupun ada sebagian karangnya sudah ikut hancur akibat eksploitasi yang tidak ramah lingkungan.

3. Profil Pulau Kodingareng Lompo

Pulau ini termasuk dalam Kelurahan Kodingareng, Kecamatan Ujung Tanah, Kota Makassar, dan berjarak 15 km dari Makassar. Bentuknya relatif memanjang Utara - Selatan, pada sisi Selatan terdapat dataran yang memanjang menjorok keluar (spit), pulau ini mempunyai luas 14 Ha. Untuk menuju pulau ini dari Makassar, tersedia transportasi reguler dengan biaya Rp. 6.000,- per penumpang sekali jalan dengan

menggunakan Kapal motor. Tersedia juga perahu motor carteran (sekoci) 40 PK, dengan biaya Rp.400.000,- (pulang-pergi).

Jumlah penduduk di pulau ini 4170 jiwa, dengan mata pencaharian 90% sebagai nelayan, 9% pa'balong dan sisanya usaha lainnya. Alat tangkap yang dominan adalah pancing dan purse. Konsentrasi penyebaran penduduk merata, dengan jenis bangunan rumah panggung dan rumah batu. Pada sisi timur terdapat 2 buah dermaga yang berdekatan, yaitu : dermaga kayu buat kapal motor (regular) dan Speed Boat.

Fasilitas di pulau ini cukup maju dibandingkan dengan pulau- pulau lainnya. Instalasi listrik dengan generator yang beroperasi selama 12 jam. Terdapat 2 buah Sekolah Dasar, 1 buah taman kanak-kanak, sarana ibadah : 2 buah mesjid dan 2 buah musalla, dengan Fasilitas kesehatan berupa 1 buah posyandu bantu, juga terdapat pos obat desa (POD) melalui program NGO Plan Internasional dan terdapat 1 buah lapangan sepak bola. Perairan sebelah Timur, Utara dan Selatan memiliki kedalaman diatas 20 m pada jarak antara $\pm 0,2$ mil sedangkan perairan disebelah Barat pada jarak $\pm 4,5$ mil dari pantai mempunyai kedalaman 20 m.

Panorama bawah air yang asri masih dapat dijumpai di beberapa spot di wilayah perairan pulau ini. Sejumlah jenis biota yang dapat kita jumpai diperairan ini, adalah : bulubabi, ubur-ubur, kepiting, bintang laut, beberapa jenis ikan, seperti: beseng-beseng giru, leto-leto, cepa, belawas (sejenis baronang) (<http://bahasa.makassarkota.go.id>,2011).

B. Karakteristik Responden

1) Umur

Umur merupakan salah satu faktor utama dalam mengembangkan usaha. Umur sangat menentukan kemampuan fisik/bekerja dan cara berfikir serta produktifitas para petani maupun pedagang. Hal ini dapat diketahui .jelas bahwa

petani dan pedagang yang berumur muda cenderung memiliki kemampuan fisik yang lebih kuat dibanding mereka yang berusia lebih tua, tetapi mereka yang lebih tua memiliki kematangan berfikir dan bertindak. Hal ini disebabkan mereka yang berusia tua memiliki pengalaman lebih banyak dibandingkan yang berusia lebih muda.

Tabel 10. Persentase Jumlah Responden Berdasarkan tingkat Umur di Kota Makassar

Umur	Nelayan		Pedagang pengumpul		Total	
	Jumlah (oran)	%	Jumlah (oran)	%	Jumlah (orang)	%
< 15	0	0,00	0	0,00	0	0,00
15-30	7	0,70	2	0,15	9	0,40
31-55	3	0,30	11	0,85	14	0,60
Jumlah	10	1,00	13	1,00	23	1,00

Sumber :Data Primer setelah diolah, Tahun 2011.

Pada tabel 10 di atas, jumlah responden semua berada pada kategori usia produktif, yaitu berusia antara 18 tahun sampai 50 tahun. Yang artinya secara fisik mereka memiliki produktivitas kerja dalam aktifitas Penangkapan ikan hias air laut dan juga pemasarannya.

2) Pendidikan

Pendidikan seorang Nelayan maupun pedagang turut berpengaruh terhadap mekanisme/cara Penangkapan maupun pemasaran ikan Hias air laut, baik tingkat pendidikan formal maupun nonformal, meskipun dalam aktifitas usahanya lebih banyak menggunakan fisik tetapi usahanya akan berjalan lebih baik apabila ditunjang dengan pendidikan yang memadai. Tingkat pendidikan akan sangat menentukan keberhasilan usaha para Nelayan maupun pedagang ikan hias air laut sebab pendidikan akan memberikan kemudahan dalam mengadopsi dan keterampilan dalam mengelola usaha. Tingkat pendidikan responden dapat dilihat pada tabel 11 dibawah ini.

Pendidikan	Nelayan		Pedagang Pengumpul		Total	
	Jumlah (orang)	%	Jumlah (orang)	%	Jumlah (orang)	%
Tidak Sekolah	0	0,00	0	0,00	0	
SD	5	0,50	2	0,15	7	0,30
SMP	2	0,20	1	0,08	3	0,13
SMA	3	0,30	1	0,08	4	0,17
S1	0	0,00	8	0,62	8	0,35
S2	0	0,00	1	0,08	1	0,04
Jumlah	10	1,00	13	1,00	23	1,00

Sumber : Data Primer setelah diolah, Tahun 2011

Pada tabel 11 di atas, menunjukkan bahwa seluruh responden sudah menempuh pendidikan formal. Yang menempuh pendidikan sampai tingkat SD sebesar 0,30 atau 7 orang, Tingkat SMP sebesar 0,13 % atau 3 orang, Tingkat SMA sebesar 0,17 % atau 4, untuk tingkat S1 hanya 0,35 % atau 8 orang. Sedangkan Sedangkan untuk tingkat S2 hanya 0,04 % atau 1 orang. Mereka yang memiliki tingkat pendidikan yang memadai dalam mengelola usaha, biasanya lebih berorientasi pasar dan tidak hanya sekedar hoby atau hanya sekedar untuk memenuhi kebutuhan keluarga.

3) Jumlah Tanggungan

Jumlah tanggungan keluarga yang dimaksud disini adalah anggota yang menjadi tanggungan responden yang tinggal serumah. Jumlah anggota keluarga sangat berpengaruh untuk perencanaan dan pengambilan keputusan dalam pengelolaan suatu usaha. Anggota keluarga responden merupakan sumber tenaga kerja dalam usaha ikan hias air laut, khususnya anggota keluarga yang produktif. Untuk lebih jelasnya bisa anda lihat pada tabel berikut:

Tabel 12. Komposisi jumlah *Tanggungjawab Keluarga* Nelayan, Pedagang Pengumpul, Eksportir Pemasaran Ikan Hias Air Laut di Kota Makassar

Tanggungjawab Keluarga	Nelayan		Pedagang Pengumpul		total	
	Jumlah (orang)	%	Jumlah (orang)	%	Jumlah (orang)	%
0- 2	3	0,30	1	0,08	4	0,17
3-5	5	0,50	8	0,62	13	0,57
6-9	2	0,20	4	0,31	6	0,26
Jumlah	10	1,00	3	1,00	18	1,00

Sumber : *Data Primer setelah diolah, Tahun 2011*

Dari tabel 12 di atas, menunjukkan bahwa umumnya menggunakan anggota keluarga sebagai tenaga kerja, sehingga ketersediaan tenaga kerja sangat dipengaruhi oleh besar kecilnya jumlah anggota keluarga. Dimana jumlah tanggungan 0-2 orang sebesar 0,17 % atau 4 orang. Tanggungan 3-5 orang sebesar 0,57 % atau 13 orang. Tanggungan 6-9 orang sebesar 0,26 % atau 6 orang. Kondisi ini menunjukkan bahwa anggota keluarga responden telah memenuhi sebagai angkatan kerja yang dibutuhkan.

C. Pendapatan

Pendapatan adalah penerimaan dikurangi biaya produksi. Pengertian pendapatan dalam usaha tani ada dua macam yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Pendapatan kotor usaha tani yaitu keseluruhan hasil penerimaan dari penerimaan dikurangi dengan biaya atau keseluruhan jumlah selisih antara biaya produksi dengan produk (Suparmoko, 2002).

Beberapa Pedagang Ikan Hias Laut di kota Makassar dari hasil wawancara langsung terhadap responden dalam penelitian ini diperoleh keterangan tentang jenis ikan hias yang mereka pasarkan, jumlah pendapatan tetap yang didapat pertahunnya, darimana para nelayan memperoleh ikan hias lautnya dan kemana para nelayan tersebut memasarkan ikan hias lautnya. Kebanyakan dari para pedagang Ikan Hias

Laut Memperoleh dagangannya dari para nelayan setempat, dimana pasar tempat penjual Ikan Hias Laut tersebut dibagi menjadi dua kategori yakni ada yg diekspor keluar negeri ada pula yang dijual di beberapa tempat di Indonesia, kebanyakan Jenis Ikan Hias Laut yang mereka pasarkan adalah Clown Fish, Letter six.

Tabel .13 Nilai Pendapatan Pertahun Nelayan Di Kota Makassar Tahun 2011

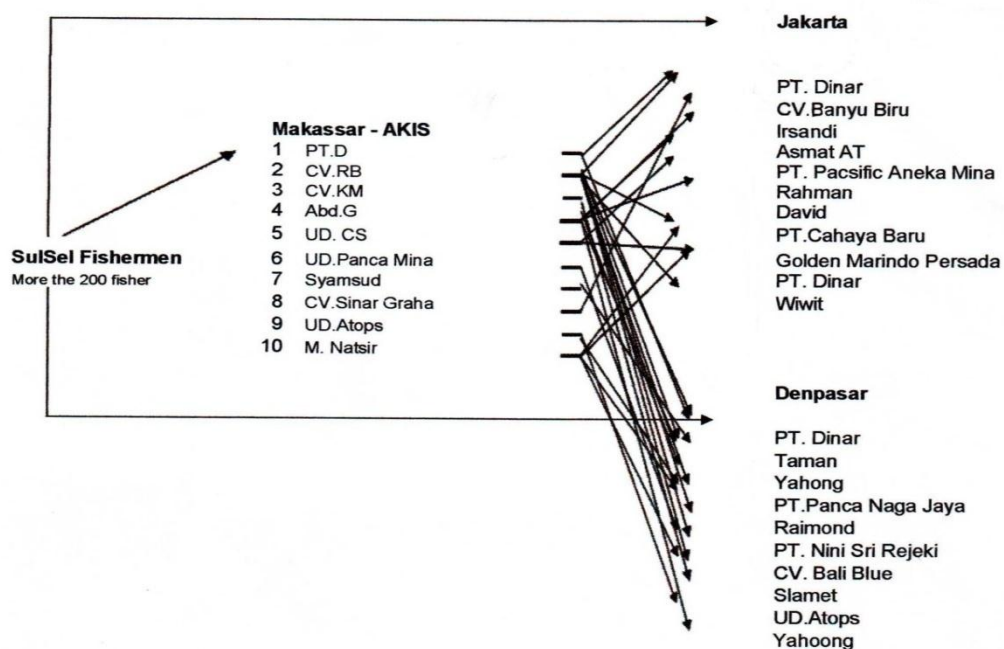
No	Nama	Pendapatan (Rp)	Total Penerimaan (Rp)	Total Biaya (Rp)		
				Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	K N P Ah Al I S Pu' Ad R	3.148.477.500	3.223.416.000	6.202.500	68.736.000	74.938.500
2		1.784.993.900	1.847.294.400	7.292.500	55.008.000	62.300.500
3		2.220.211.000	2.303.496.000	6.485.000	76.800.000	83.285.000
4		1.780.961.900	1.843.262.400	7.292.500	55.008.000	62.300.500
5		714.502.700	776.803.200	7.292.500	55.008.000	62.300.500
6		1.599.094.700	1.661.395.200	7.292.500	55.008.000	62.300.500
7		2.699.419.000	2.782.704.000	6.485.000	76.800.000	83.285.000
8		2.596.477.500	2.671.416.000	6.202.500	68.736.000	74.938.500
9		999.211.000	1.082.496.000	6.485.000	76.800.000	83.285.000
10		634.813.100	697.113.600	7.292.500	55.008.000	62.300.500
Total (Rp)		18.178.162.300	18.889.396.800	68.322.500	642.912.000	711.234.500
rata-rata (Rp)		1.817.816.230	1.888.939.680	6.832.250	64.291.200	71.123.450

Sumber : Data Primer setelah diolah, Tahun 2011

Berdasarkan tabel 13 terlihat bahwa pendapatan tertinggi nelayan kota makassar pertahunnya didapatkan oleh nelayan yang bernama K sebesar Rp. 3.148.477.500 dengan total penerimaan sebesar Rp. 3.223.416.000 dan total biaya sebesar Rp. 74.938.500 sedangkan pendapatan terendahnya didapatkan oleh nelayan yang bernama R sebesar Rp. 634.813.100 dengan total penerimaan sebesar Rp. 697.113.600 dan total biaya sebesar Rp. 711.234.500

D. Saluran Pemasaran

Badan atau perorangan yang menyelenggarakan kegiatan atau fungsi-fungsi pemasaran yang dimana barang bergerak dari produsen ke pihak konsumen disebut lembaga pemasaran. Pergerakan barang tersebut akan membentuk saluran-saluran pemasaran yang melibatkan pihak-pihak lain. Ikan hias laut sendiri di Kota Makassar dalam pemasarannya melibatkan beberapa lembaga pemasaran yaitu nelayan, pedagang pengumpul, dan eksportir. Hal ini sesuai dengan pernyataan Rasyaf (2001), bahwa jalur pemasaran dimulai sejak hasil dikeluarkan dari produsen hingga diterima konsumen akhir. Untuk kegiatan ini pihak lain dilibatkan baik berupa perorangan dan dapat pula lembaga. Bentuk saluran pemasaran ikan hias laut di kota dapat dilihat pada gambar 8 berikut :



Dari saluran pemasaran di atas secara umum dapat dikatakan bahwa saluran pemasaran dari Kota Makassar hanya ada dua saluran melibatkan 2 lembaga pemasaran yaitu nelayan, pedagang pengumpul. Sehingga dilihat dari sedikitnya lembaga pemasaran ikan hias air laut yang terlibat tentu semakin pendek salurannya. Hal ini sesuai dengan pernyataan Soekartawi (2002), yang menyatakan bahwa saluran

pemasaran dapat terbentuk secara sederhana dan dapat pula rumit sekali. Hal demikian tergantung dari macam komoditi lembaga pemasaran dan sistem pasar.

Pergerakan ikan hias laut dari produsen (nelayan) sampai ke eksportir menggambarkan proses pengumpulan, dan pengemasan. Negara yang memiliki permintaan ikan hias laut yang cukup tinggi, maka ikan hias laut tersebut diekspor ke negara tersebut seperti eropa, singapura. Hal ini sesuai dengan pernyataan boyd (2002), yang menyatakan bahwa dalam pengaliran barang mulai dari produsen ke konsumen terdapat kegiatan-kegiatan pengumpulan, pemeliharaan, pengemasan. Proses pengumpulan merupakan tahap awal dalam pengaliran barang. Proses pengemasan merupakan tindakan penyesuaian permintaan dan penawaran berdasarkan tempat, waktu dan kualitas. Sedangkan proses penyebaran merupakan tahap akhir dalam pengaliran barang, dimana barang terkumpul tersebar ke konsumen yang membutuhkan

E. Margin Pemasaran

Menurut Kotler (2000) bahwa biaya tataniaga merupakan biaya yang dikeluarkan oleh lembaga tataniaga untuk melaksanakan berbagai fungsi tataniaga. Biaya tataniaga ini akan berpengaruh terhadap margin keuntungan yang akan diterima oleh lembaga tataniaga yang terlibat didalam proses komoditi tersebut.

Margin pemasaran merupakan suatu imbalan atau harga atas suatu harga kerja. Apabila ditinjau sebagai pembayaran atas jasa-jasa, margin menjadi elemen yang penting dalam strategi penyaluran sehingga margin didefenisikan sebagai perbedaan antara harga beli dan harga jual (Swastha, 2001).

Besarnya Margin Pemasaran dalam Pemasaran Ikan Hias Laut Di Kota Makassar dapat diukur dengan selisih harga penjualan Ikan Hias Laut pada pihak konsumen dengan harga beli Ikan Hias Laut dari pihak produsen dalam hal ini

pemasok Ikan Hias Laut dimana pada beberapa sampel Ikan Hias Laut yang paling banyak dicari dipasar adalah sebagai berikut pada Tabel.14 :

Pada Tabel.14 dibawah dapat dilihat bahwa margin pemasaran (Keuntungan Kotor) Seorang pemasok Ikan Hias Laut di Kota Makassar adalah 50% dari modal awal yang telah dikeluarkan untuk pembelian setiap jenis Ikan Hias Laut dari produsen.

Tabel.14 Besarnya Margin Pemasaran Pedagang Pengumpul Ikan Hias Laut di Kota Makassar tahun 2011

Jenis Ikan	saluran pemasaran	Harga Beli (Rp)	Harga Jual (Rp)	Margin (Rp)
Clownfish	saluran I	900	2.600	1.700
	saluran II	0	0	0
letter Six	saluran I	16.875	38.750	21.875
	saluran II	0	0	0
Kepe-kepe	Saluran I	8.000	14.700	6.700
	Saluran II	0	0	0
Keling	saluran I	2.900	4.900	2.000
	saluran II	0	0	0
Ang. Batman	saluran I	43.000	61.000	18.000
	saluran II	0	0	0
Ang. Doreng	Saluran I	13.125	23.750	10.625
	Saluran II	0	0	0
Zebra	saluran I	1.050	2.250	1.200
	saluran II	0	0	0
KKO	saluran I	3.500	5.375	1.875
	saluran II	0	0	0
Botana	Saluran I	5.200	11.275	6.075
	Saluran II	0	0	0
Dokter	saluran I	2.375	5.750	3.375
	saluran II	0	0	0
Ang. Piyama	saluran I	53.125	106.250	53.125
	saluran II	0	0	0
Blustun	Saluran I	16.500	28.000	11.500
	Saluran II	0	0	0
Javanicus	saluran I	37.500	62.500	25.000
	saluran II	0	0	0
Betok	saluran I	1.800	3.400	1.600
	saluran II	0	0	0
Tompel surabaya	Saluran I	1.675	3.200	1.525
	Saluran II	0	0	0
Rainbaw	saluran I	1.000	2.625	1.625
	saluran II	0	0	0
Megawati	saluran I	1.125	1.750	625
	saluran II	0	0	0

Scorpion	Saluran I	1.000	1.800	800
	Saluran II	0	0	0
giro pasir	saluran I	1.075	2.675	1.600
	saluran II	0	0	0
Capungan	Saluran I	17.375	40.000	22.625
	Saluran II	0	0	0

Lanjutan tabel 14

Jumlah	Saluran I	229.100	422.550	193.450
	Saluran II	0	0	0
Rata-rata	Saluran I	11.455	21.128	9.673
	Saluran II	0	0	0

Sumber : Data Primer setelah diolah, Tahun 2011

Berdasarkan tabel 14 terlihat bahwa jenis ikan yang memiliki margin tertinggi adalah Ang. Piyama sebesar Rp.53.125 dan jenis ikan yang memiliki margin terendah adalah jenis ikan megawati dengan besar margin yaitu sebesar Rp. 625.

F. Efisiensi Pemasaran

Downey dan Erickson (2002) mengemukakan bahwa efisiensi pemasaran sering digunakan dalam memulai proses kerja pemasaran. Hal ini mencerminkan suatu konsensus, bahwa pelaksanaan suatu proses pemasaran harus berlangsung secara efisien. Efisiensi dapat diartikan sebagai peningkatan ratio “keluaran-masukan” yang umumnya dapat dicapai dengan salah satu dari empat cara yaitu: 1). Keluaran konstan sedangkan masukan kecil, 2). Keluaran meningkat sedangkan masukan konstan, 3). Keluaran meningkat dalam kadar yang lebih tinggi dibanding dengan peningkatan masukan, 4). Keluaran menurun dalam kadar yang lebih rendah dibanding penurunan masukan.

Soekartawi (2002) mengatakan bahwa pasar tidak efisien akan terjadi kalau biaya pemasaran semakin besar dan nilai produk yang dipasarkan jumlahnya tidak terlalu besar. Efisiensi pemasaran adalah ukuran dari perbandingan antara kegunaan

pemasaran dengan biaya pemasaran. Beberapa faktor yang dipakai sebagai ukuran efisiensi pemasaran yaitu:

- a. Keuntungan Pemasaran
- b. Harga yang diterima oleh konsumen

c. Tersedianya fasilitas fisik pemasaran, dan

d. Kompetisi Pasar.

Efisiensi Pemasaran adalah persentase hasil pembagian biaya pemasaran dengan harga eceran bahan baku dipasar yang mana dikalikan dengan 100% untuk mengetahui sebesar apa modal yang dikeluarkan untuk pemenuhan biaya operasional berikutnya. Dimana dapat kita lihat pada tabel 15 dibawah ini :

Tabel 15. Efisiensi Pemasaran Ikan Hias Laut Berdasarkan Jenis Dan Lembaga Pemasarannya pada Tahun 2011

No	Jenis Ikan	Lembaga Pemasaran	Harga Eceran (Rp)	Biaya Pemasaran (Rp)	Efisiensi Pemasaran
1	Clown fish	Pedagang Pengumpul	2.600	933	0,359
		Nelayan	700	438	0,626
2	Letter six	Pedagang Pengumpul	38.750	933	0,024
		Nelayan	16.000	438	0,027
3	Kepe-kepe	Pedagang Pengumpul	14.700	933	0,063
		Nelayan	3.300	438	0,133
4	Keling	Pedagang Pengumpul	4.900	933	0,19
		Nelayan	1.700	438	0,258
5	Ang. Batman	Pedagang Pengumpul	61.000	933	0,015
		Nelayan	24.200	438	0,018
6	Ang. Doreng	Pedagang Pengumpul	23.750	933	0,039
		Nelayan	6.500	438	0,067
7	Zebra	Pedagang Pengumpul	2.250	933	0,039
		Nelayan	600	438	0,730
8	KKO	Pedagang Pengumpul	5.375	933	0,039
		Nelayan	1.500	438	0,292
9	Botana	Pedagang Pengumpul	11.275	933	0,039
		Nelayan	2.000	438	0,219
10	Dokter	Pedagang Pengumpul	5.750	933	0,039
		Nelayan	1.000	438	0,438
11	Ang. Piyama	Pedagang Pengumpul	106.250	933	0,039
		Nelayan	0	0	0
12	Blustun	Pedagang Pengumpul	28.000	933	0,039
		Nelayan	15.000	438	0,029
13	Javanicus	Pedagang Pengumpul	62.500	933	0,039
		Nelayan	7.500	438	0,058
14	Betok	Pedagang Pengumpul	3.400	933	0,039
		Nelayan	400	438	1,095
15	Tompel Surabaya	Pedagang Pengumpul	3.200	933	0,039
		Nelayan	500	438	0,876

Lanjutan Tabel 15

No	Jenis Ikan	Lembaga Pemasaran	Harga Eceran (Rp)	Biaya Pemasaran (Rp)	Efisiensi Pemasaran
16	Rainbow	Pedagang Pengumpul	2.625	933	0,039
		Nelayan	750	438	0,584
17	Megawati	Pedagang Pengumpul	1.750	933	0,039
		Nelayan	7.00	438	0,626
18	Scorpion	Pedagang Pengumpul	1.800	933	0,039
		Nelayan	700	438	0,626
19	Giro Pasir	Pedagang Pengumpul	2.675	933	0,039
		Nelayan	400	438	1,095
20	capungan	Pedagang Pengumpul	40.000	933	0,039
		Nelayan	3.700	438	0,118
		Pedagang Pengumpul	422.550	18660	3,927
		Nelayan	87.150	8322	7,915

Sumber : Data Primer setelah diolah, Tahun 2011

Berdasarkan tabel 15 di atas terlihat bahwa seluruh jenis ikan hias laut yang dimiliki oleh kota makassar tidak ada satupun yang dapat dikatakan efisien tetapi dominan belum efisien seperti jenis ikan Clown fish, Letter six, Kepe-kepe, Keling, Ang. Batman, Ang. Doreng, Zebra, KKO, Botana, Dokter, Ang. Piyama, Blustun, Javanicus, Tompel Surabaya, Rainbow, Megawati, Scorpion dan capungan, dan tidak efisien seperti jenis ikan betok dan giro pasir

G. Peluang Pasar Ekspor

Peluang Pasar Ekspor di Kota Makassar dapat kita lihat dengan rumus Peluang pasar ekspor adalah hasil pembagi antara volume ekspor yang dapat dilakukan perusahaan pengeksport dengan Volume ekspor yang dilakukan beberapa perusahaan besar dalam daerah tersebut dimana berbicara tentang perusahaan pengeksport maka peneliti dalam hal ini mengambil sebanyak 13 perusahaan dimana dapat kita lihat pada table 16 :

Tabel 16. Volume Eksport perusahaan

No	Nama perusahaan	Volume eksport (ekor/tahun)
1	CV. CS	672.000
2	CV. RB Makassar	864.000
3	CV. KM	768.000
4	PT. BSL	1.152.000
5	PT. DDL	2.016.000
6	H. Ince Abdul Haris	672.000
7	Syamsud	192.000
8	M. Natsir	288.000
9	UD. SS	864.000
10	UD. PM	1.008.000
11	UD. U	312.000
12	UD. H	288.000
13	CV. VJA	288.000
Jumlah		9.384.000

Sumber : Data Primer setelah diolah, Tahun 2011

Berdasarkan tabel 16 di atas terlihat bahwa perusahaan yang memiliki volume eksport tertinggi yaitu PT. DDL sebesar 2.016.000 ekor pertahun dan perusahaan yang memiliki volume eksport terendah yaitu UD. H dan CV.VJA sebesar 288.000 ekor pertahunnya

Tabel 17. Peluang pasar eksport

No	Nama Perusahaan	Peluang Pasar Eksport
1	CV. CS	0.071611
2	CV. RB Makassar	0.092072
3	CV. KM	0.081841
4	PT. BSL	0.122762
5	PT. DDL	0.214834
6	H. Ince Abdul Haris	0.071611
7	Syamsud	0.02046
8	M. Natsir	0.030691
9	UD. SS	0.092072
10	UD. PM	0.107417
11	UD. U	0.033248
12	UD. H	0.030691
13	CV. VJA	0.030691

Sumber : Data Primer setelah diolah, Tahun 2011

Dari tabel 17 di atas maka kita dapat mengetahui bahwa peluang pasar ekspor yang ada di Kota Makassar masihlah sangat rendah hal ini dibuktikan oleh tingkat peluang pasar ekspor yang diraih hanya mencapai 0.214834. Perhitungan diatas dapat kita lihat pada lampiran 8.

V. SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil yang diperoleh maka dapat ditarik kesimpulan bahwa :

2. Pendapatan nelayan ikan hias laut di Kota Makassar yaitu mencapai total keseluruhan yakni Rp. 18.178.162.300/ pertahun
3. Saluran pemasaran ikan hias laut di Kota Makassar hanya ada dua yaitu:
 - 1). Nelayan → pedagang pengumpul → eksportir
 2. Nelayan → eksportir
4. Berdasarkan jenisnya maka kita dapat mengetahui bahwa jenis ikan yang memiliki besar margin tertinggi yaitu ang. Piyama yang memiliki besar margin sebesar Rp.53.125 dan jenis ikan yang memiliki margin terendah yaitu ikan Megawati dengan besar margin sebesar Rp.625
5. Diantara beberapa jenis ikan hias laut yang ada di Kota Makassar tidak ada satupun yang dapat dikatakan efisien tetapi dominan belum efisien dan tidak efisien.
6. Peluang pasar eksport yang ada di Kota Makassar masihlah sangat rendah hal ini dibuktikan oleh tingkat peluang pasar eksport yang diraih hanya mencapai 0.214834

B. Saran

Sebaiknya lembaga-lembaga pemasaran di Kota Makassar memperhatikan Mutu Produk dan hendaknya penelitian yang lebih lanjut tentang pemasaran ikan hias air laut di Kota Makassar.

DAFTAR PUSTAKA

- Balai Riset Perikanan Laut, 2003. **Ikan Hias Laut Indonesia**. Penebar Swadaya, Jakarta
- Basu Swasta. 1999. **Saluran Pemasaran**. BPFE. Jogjakarta
- Boyd. 2000. **Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pemasaran Beras di Indonesia**. Universitas Gajah Mada. Yogyakarta
- Downey dan Ericson, 1992. **Manajemen Agribisnis, Terjemahan Rokhidayat dkk.** Penerbit Erlangga. Jakarta
- DKP Propinsi SulSel. 2009. **Laporan Tahunan Perikanan Sulawesi Selatan**.
- Firdaus, M. 2008. **Manajemen Agribisnis**. Bumi Aksara. Jakarta
- Hanafiah dan Saefuddin, A.M. 2006. **Tataniaga Hasil Perikanan**. Universitas Indonesia. Jakarta
- [Http:// bahasa.Makassarkota.go.id](http://bahasa.Makassarkota.go.id). Diakses pada tanggal 7 Juni 2010
- [Http:// www. Ikan Mania. Wordpress.com](http://www.IkanMania.Worpress.com). Diakses Pada Tanggal 7 Juni 2010
- Kasmi, M. 2006. **Pola Pengelolaan Biota Akuarium Laut**. Asosiasi Korall Dan Ikan Hias Sulawesi. Makassar
- Kotler, P. 1999. **Dasar-Dasar Pemasaran Edisi Keenam**. CV Intermedia, Jakarta
- Kotler, P. 2000. **Manajemen Pemasaran Edisi Bahasa Indonesia, Terjemahan Hendra**. Erlangga. Jakarta
- Made, S. 1994. **Studi Pemasaran Ikan Kerapu (Epinephelus Spp) Hidup, Segar, dan Olahan di Sulawesi Selatan**. Program Pascasarjana. Universitas Hasanuddin. Ujung Pandang
- Mubiyarto, 2003. **Ekonomi Perairan**. LP3ES. Jakarta
- Rasyaf.2001. **Pengelolaan Produksi Telur**. Penerbit Kasinius. Yogyakarta
- Singarimbun. 2006. **Metode Penelitian Survey**. LP3FS. Jakarta
- Soekartawi, 2002. **Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-hasil Pertanian Teori dan Aplikasinya**. Rajawali Press. Jakarta
- Soekartawi, 2003. **Analisis Usaha Tani**. Universitas Indonesia Press, Jakarta
- Stanton, W.J, 2003. **Prinsip Pemasaran Edisi Ketujuh**. Erlangga, Surabaya

Sudirman, H dan M. Yusri Karim. 2008. **Ikan Kerapu (Biologi Eksploitasi Manajemen dan Budidayanya)**. Yasrif Watampone. Jakarta.

Suparmoko, 2002. **Ekonomi Sumber Daya Alam dan Lingkungan**. Yogyakarta. BPFE

Sutodjo, S. 1997. **Kerangka Dasar Manajemen Pemasaran**. Pustaka Bina Mas Presindo, Jakarta

Suwarsono, 1996. **Manajemen Strategik: Konsep dan Kasus**. UPP AMP YKPN, Indonesia

Swastha, B dan Irawan. 1999. **Manajemen Pemasaran Modern**. Liberty, Yogyakarta

Swastha, B. 2001. **Manajemen Pemasaran Modern**. Liberty, Jakarta

LAMP IRAN

Lampiran 1. Biaya Tetap, Biaya Variabel, Biaya Total dan Penerimaan Nelayan Ikan Hias Laut di Kota Makassar

Biaya Tetap Kojak

No	Jenis Biaya	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Umur teknis	Penyusutan (Rp)
1	kapal	1	30000000	30000000	5	6000000
2	Kompresor	1	2000000	2000000	5	400000
3	sero	2	25000	50000	2	25000
4	kacamata selam	2	60000	120000	2	60000
total						6485000

Biaya Variabel Kojak

No	Uraian	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Total Tahun (Rp)
1	Solar	20	6000	120000	11520000
2	Oksigen	1	100000	100000	9600000
3	Oli	1	80000	80000	7680000
4	Box Sterofoam	6	38000	228000	21888000
5	plastik	6	25000	150000	14400000
6	karet	2	15000	30000	2880000
7	lakban	2	8000	16000	1536000
8	makanan	2	20000	40000	3840000
9	Rokok	3	12000	36000	3456000
Total					76800000

Total Biaya Kojak

No	Uraian	Jumlah (Rp)
1	Penyusutan	6485000
2	Biaya Variabel	76800000
Total		83285000

Penerimaan Kojak

No	Uraian	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Dijual	Total (Rp)	Total Tahun (Rp)
1	Clownfish	500	1825	912500	87600000
2	Letter Six	15000	1228	18420000	1768320000
3	Kepe-Kepe	3500	553	1935500	185808000
4	Ang. Batman	20000	211	4220000	405120000
5	Zebra	1000	140	140000	13440000
6	KKO	1500	70	105000	10080000
7	Dokter	1000	667	667000	64032000
8	Blustun	15000	351	5265000	505440000
9	Betok	1000	211	211000	20256000
10	Rainbaw	750	175	131250	12600000
11	Megawati	1000	35	35000	3360000
12	Scorpion	1000	35	35000	3360000
13	Capungan	3000	500	1500000	144000000
Total					3223416000

Biaya Tetap Nurarifitullah

No	Jenis Biaya	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Umur Teknis	Penyusutan (Rp)
1	Kapal	1	30000000	30000000	5	6000000
2	Baju Selam	2	750000	1500000	2	750000
3	Baskom	3	30000	90000	2	45000
4	Kompresor	1	2000000	2000000	5	400000
5	Sero	3	25000	75000	2	37500
6	Kacamata Selam	2	60000	120000	2	60000
Total						7292500

Biaya Variabel Nurarifitullah

No	Uraian	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Total Pertahun (Rp)
1	Solar	20	6000	120000	11520000
2	Makanan	1	21000	21000	2016000
3	Oksigen	1	100000	100000	9600000
4	Oli	1	80000	80000	7680000
5	Rokok	2	12000	24000	2304000
6	Box Sterofoam	3	38000	114000	10944000
7	Plastik	3	25000	75000	7200000
8	Karet	1	15000	15000	1440000
9	Lakban	1	8000	24000	2304000
Total					55008000

Total Biaya Nurarifitullah

No	Uraian	Jumlah (Rp)
1	Penyusutan	7292500
2	Biaya Variabel	55008000
Total		62300500

Penerimaan Nurariftullah

No	Uraian	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Dijual	Total (Rp)	Total Pertahun (Rp)
1	Clownfish	500	1300	650000	62400000
2	Letter Six	17500	60	1050000	100800000
3	Kepe-Kepe	3000	300	900000	86400000
4	Keling	5000	50	250000	24000000
5	Ang. Batman	27500	450	12375000	1188000000
6	Ang. Doreng	4500	20	90000	8640000
7	KKO	1450	100	145000	13920000
8	Botana	7500	20	150000	14400000
9	Dokter	1000	20	20000	1920000
10	Blustun	15000	100	1500000	144000000
11	Javanicus	25000	30	750000	72000000
12	Rainbaw	750	41	30750	2952000
13	Scorpion	700	20	14000	1344000
14	Giro Pasir	1100	289	317900	30518400
15	Capungan	5000	200	1000000	96000000
Total					1847294400

Biaya Tetap Parawansyah

No	Jenis Biaya	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Umur Teknis	Penyusutan (Rp)
1	Kapal	1	30000000	30000000	5	6000000
2	Kompresor	1	2000000	2000000	5	400000
3	Sero	2	25000	50000	2	25000
4	Kacamata Selam	2	60000	120000	2	60000
Total						6485000

Biaya Variabel Parawansyah

No	Uraian	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Total Pertahun (Rp)
1	Solar	20	6000	120000	11520000
2	Oksigen	1	100000	100000	9600000
3	Oli	1	80000	80000	7680000
4	Box Sterofoam	6	38000	228000	21888000
5	plastik	6	25000	150000	14400000
6	karet	2	15000	30000	2880000
7	lakban	2	8000	16000	1536000
8	makanan	2	20000	40000	3840000
9	Rokok	3	12000	36000	3456000
total					76800000

Total Biaya Parawansyah

No	Uraian	Jumlah
1	Penyusutan	6485000
2	Biaya Variabel	76800000
Total		83285000

Penerimaan Parawansyah

No	Uraian	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Dijual	Total (Rp)	Total Pertahun (Rp)
1	clownfish	500	3979	1989500	190992000
2	letter six	15000	1239	18585000	1784160000
3	kepe-kepe	3500	48	168000	16128000
4	ang. Batman	20000	32	640000	61440000
5	zebra	1000	8	8000	768000
6	KKO	1500	24	36000	3456000
7	Dokter	1000	300	300000	28800000
8	Blustun	15000	135	2025000	194400000
9	Betok	1000	32	32000	3072000
10	Rainbaw	750	95	71250	6840000
11	Megawati	1000	24	24000	2304000
12	Scorpion	1000	68	68000	6528000
13	Capungan	3000	16	48000	4608000
Total					2303496000

Biaya Tetap Ahmad

No	Jenis Biaya	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Umur Teknis	Penyusutan (Rp)
1	Kapal	1	30000000	30000000	5	6000000
2	Baju Selam	2	750000	1500000	2	750000
3	Baskom	3	30000	90000	2	45000
4	Kompresor	1	2000000	2000000	5	400000
5	Sero	3	25000	75000	2	37500
6	Kacamata Selam	2	60000	120000	2	60000
Total						7292500

Biaya Variabel Ahmad

No	Uraian	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Total Pertahun (Rp)
1	Solar	20	6000	120000	11520000
2	Makanan	1	21000	21000	2016000
3	Oksigen	1	100000	100000	9600000
4	Oli	1	80000	80000	7680000
5	Rokok	2	12000	24000	2304000
6	Box Sterofoam	3	38000	114000	10944000
7	Plastik	3	25000	75000	7200000
8	Karet	1	15000	15000	1440000
9	Lakban	1	8000	24000	2304000
Total					55008000

Total Biaya Ahmad

No	Uraian	Jumlah
1	Penyusutan	7292500
2	Biaya Variabel	55008000
Total		62300500

Penerimaan Ahmad

No	Uraian	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Dijual	Total (Rp)	Total Tahun (Rp)
1	Clownfish	1000	1300	1300000	124800000
2	Letter Six	17500	60	1050000	100800000
3	Kepe-Kepe	3000	300	900000	86400000
4	Keling	5000	50	250000	24000000
5	Ang. Batman	27500	450	12375000	1188000000
6	Ang. Doreng	4500	45	202500	19440000
7	KKO	1450	100	145000	13920000
8	Botana	6000	45	270000	25920000
9	Dokter	1000	45	45000	4320000
10	Blustun	15000	100	1500000	144000000
11	Javanicus	25000	30	750000	72000000
12	Tompel Surabaya	1500	41	61500	5904000
13	Rainbaw	750	45	33750	3240000
14	Giro Pasir	1100	289	317900	30518400
Total					1843262400

Biaya Tetap Alif

No	Jenis Biaya	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Umur Teknis	Penyusutan (Rp)
1	Kapal	1	30000000	30000000	5	6000000
2	Baju Selam	2	750000	1500000	2	750000
3	Baskom	3	30000	90000	2	45000
4	Kompresor	1	2000000	2000000	5	400000
5	Sero	3	25000	75000	2	37500
6	Kacamata Selam	2	60000	120000	2	60000
Total						7292500

Biaya Variabel Alif

No	Uraian	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Total Tahunan (Rp)
1	Solar	20	6000	120000	11520000
2	Makanan	1	21000	21000	2016000
3	Oksigen	1	100000	100000	9600000
4	Oli	1	80000	80000	7680000
5	Rokok	2	12000	24000	2304000
6	Box Sterofoam	3	38000	114000	10944000
7	Plastik	3	25000	75000	7200000
8	Karet	1	15000	15000	1440000
9	Lakban	1	8000	24000	2304000
Total					55008000

Total Biaya Alif

No	Uraian	Jumlah
1	Penyusutan	7292500
2	Biaya Variabel	55008000
Total		62300500

Penerimaan Alif

No	Uraian	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Dijual	Total (Rp)	Total Pertahun (Rp)
1	Clownfish	750	1589	1191750	114408000
2	Letter Six	17500	60	1050000	100800000
3	Kepe-Kepe	3000	300	900000	86400000
4	Ang. Batman	27500	50	1375000	132000000
5	Ang. Doreng	5000	450	2250000	216000000
6	KKO	1450	45	65250	6264000
7	Dokter	1000	100	100000	9600000
8	Blustun	15000	45	675000	64800000
9	Tompel Surabaya	2000	45	90000	8640000
10	Rainbaw	750	100	75000	7200000
11	Megawati	700	30	21000	2016000
12	Giro Pasir	700	41	28700	2755200
13	Capungan	6000	45	270000	25920000
Total					776803200

Biaya Tetap Ilham

No	Jenis Biaya	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Umur Teknis	Penyusutan (Rp)
1	Kapal	1	30000000	30000000	5	6000000
2	Baju Selam	2	750000	1500000	2	750000
3	Baskom	3	30000	90000	2	45000
4	Kompresor	1	2000000	2000000	5	400000
5	Sero	3	25000	75000	2	37500
6	Kacamata Selam	2	60000	120000	2	60000
Total						7292500

Biaya Variabel Ilham

No	Uraian	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Total Tahun (Rp)
1	Solar	20	6000	120000	11520000
2	Makanan	1	21000	21000	2016000
3	Oksigen	1	100000	100000	9600000
4	Oli	1	80000	80000	7680000
5	Rokok	2	12000	24000	2304000
6	Box Sterofoam	3	38000	114000	10944000
7	Plastik	3	25000	75000	7200000
8	Karet	1	15000	15000	1440000
9	Lakban	1	8000	24000	2304000
Total					55008000

Total Biaya Ilham

No	Uraian	Jumlah
1	Penyusutan	7292500
2	Biaya Variabel	55008000
Total		62300500

Penerimaan Ilham

No	Uraian	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Dijual	Total (Rp)	Total Pertahun (Rp)
1	Clownfish	750	1589	1191750	114408000
2	Letter Six	17500	60	1050000	100800000
3	Kepe-Kepe	3000	150	450000	43200000
4	Keling	7000	50	350000	33600000
5	Ang. Batman	27500	450	12375000	1188000000
6	Ang. Doreng	5000	45	225000	21600000
7	KKO	1450	100	145000	13920000
8	Botana	6500	45	292500	28080000
9	Dokter	1000	45	45000	4320000
10	Blustun	15000	50	750000	72000000
11	Tompel Surabaya	1500	30	45000	4320000
12	Rainbaw	750	41	30750	2952000
13	Megawati	1000	45	45000	4320000
14	Giro Pasir	800	164	131200	12595200
15	Capungan	5000	36	180000	17280000
Total					1661395200

Biaya Tetap Said

No	Jenis Biaya	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Umur Teknis	Penyusutan (Rp)
1	Kapal	1	30000000	30000000	5	6000000
2	Kompresor	1	2000000	2000000	5	400000
3	Sero	2	25000	50000	2	25000
4	Kacamata Selam	2	60000	120000	2	60000
Total						6485000

Biaya Variabel Said

No	Uraian	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Total Tahunan (Rp)
1	Solar	20	6000	120000	11520000
2	Oksigen	1	100000	100000	9600000
3	Oli	1	80000	80000	7680000
4	Box Sterofoam	6	38000	228000	21888000
5	Plastik	6	25000	150000	14400000
6	Karet	2	15000	30000	2880000
7	Lakban	2	8000	16000	1536000
8	Makanan	2	20000	40000	3840000
9	Rokok	3	12000	36000	3456000
Total					76800000

Total Biaya Said

No	Uraian	Jumlah
1	Penyusutan	6485000
2	Biaya Variabel	76800000
Total		83285000

Penerimaan Said

No	Uraian	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Dijual	Total (Rp)	Total Tahun (Rp)
1	Clownfish	500	2479	1239500	118992000
2	Letter Six	15000	1239	18585000	1784160000
3	Kepe-Kepe	3500	48	168000	16128000
4	Ang. Batman	25000	32	800000	76800000
5	Ang. Doreng	16000	8	128000	12288000
6	Zebra	1000	24	24000	2304000
7	KKO	1500	300	450000	43200000
8	Dokter	1000	135	135000	12960000
9	Blustun	15000	32	480000	46080000
10	Javanicus	25000	95	2375000	228000000
11	Rainbaw	750	24	18000	1728000
12	Megawati	1000	68	68000	6528000
13	Giro Pasir	1000	16	16000	1536000
14	Capungan	3000	1500	4500000	432000000
Total					2782704000

Biaya Tetap Pu'ding

No	Jenis Biaya	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Umur Teknis	Penyusutan (Rp)
1	Kapal	1	30000000	30000000	5	6000000
2	Kacamata Selam	3	60000	180000	2	90000
3	Sero	3	75000	225000	2	112500
Total						6202500

Biaya Variabel Pu'ding

No	Uraian	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Total Pertahun (Rp)
1	Solar	20	6000	120000	11520000
2	Oksigen	1	100000	100000	9600000
3	Oli	1	80000	80000	7680000
4	Box Sterofoam	6	38000	228000	21888000
5	Plastik	6	25000	150000	14400000
6	Karet	2	15000	30000	2880000
7	Lakban	1	8000	8000	768000
Total					68736000

Total Biaya Pu'ding

No	Uraian	Jumlah
1	Penyusutan	6202500
2	Biaya Variabel	68736000
Total		74938500

Penerimaan Pu'ding

No	Uraian	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Dijual	Total (Rp)	Total Tahun (Rp)
1	Clownfish	500	1825	912500	87600000
2	Letter Six	15000	728	10920000	1048320000
3	Kepe-Kepe	3500	1053	3685500	353808000
4	Ang. Batman	20000	211	4220000	405120000
5	Zebra	1000	140	140000	13440000
6	KKO	1500	70	105000	10080000
7	Dokter	1000	667	667000	64032000
8	Blustun	15000	351	5265000	505440000
9	Betok	1000	211	211000	20256000
10	Rainbaw	750	175	131250	12600000
11	Megawati	1000	35	35000	3360000
12	Scorpion	1000	35	35000	3360000
13	Capungan	3000	500	1500000	144000000
Total					2671416000

Biaya Tetap Adi

No	Jenis Biaya	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Umur Teknis	Penyusutan (Rp)
1	Kapal	1	30000000	30000000	5	6000000
2	Kompresor	1	2000000	2000000	5	400000
3	Sero	2	25000	50000	2	25000
4	Kacamata Selam	2	60000	120000	2	60000
Total						6485000

Biaya Variabel Adi

No	Uraian	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Total Pertahun (Rp)
1	Solar	20	6000	120000	11520000
2	Oksigen	1	100000	100000	9600000
3	Oli	1	80000	80000	7680000
4	Box Sterofoam	6	38000	228000	21888000
5	Plastik	6	25000	150000	14400000
6	Karet	2	15000	30000	2880000
7	Lakban	2	8000	16000	1536000
8	Makanan	2	20000	40000	3840000
9	Rokok	3	12000	36000	3456000
Total					76800000

Total Biaya Adi

No	Uraian	Jumlah
1	Penyusutan	6485000
2	Biaya Variabel	76800000
Total		83285000

Penerimaan Adi

No	Uraian	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Dijual	Total (Rp)	Total Pertahun (Rp)
1	Clownfish	600	1300	780000	74880000
2	Letter Six	15000	60	900000	86400000
3	Kepe-Kepe	3500	300	1050000	100800000
4	Ang. Batman	22000	50	1100000	105600000
5	Ang. Doreng	15000	450	6750000	648000000
6	Zebra	1000	20	20000	1920000
7	KKO	1500	100	150000	14400000
8	Dokter	1000	20	20000	1920000
9	Blustun	15000	20	300000	28800000
10	Rainbaw	750	100	75000	7200000
11	Megawati	1000	30	30000	2880000
12	Scorpion	1000	41	41000	3936000
13	Capungan	3000	20	60000	5760000
Total					1082496000

Biaya Tetap Rahim

No	Jenis Biaya	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Umur Teknis	Penyusutan (Rp)
1	Kapal	1	30000000	30000000	5	6000000
2	Baju Selam	2	750000	1500000	2	750000
3	Baskom	3	30000	90000	2	45000
4	Kompresor	1	2000000	2000000	5	400000
5	Sero	3	25000	75000	2	37500
6	Kacamata Selam	2	60000	120000	2	60000
Total						7292500

Biaya Variabel Rahim

No	Uraian	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Total Pertahun (Rp)
1	Solar	20	6000	120000	11520000
2	Makanan	1	21000	21000	2016000
3	Oksigen	1	100000	100000	9600000
4	Oli	1	80000	80000	7680000
5	Rokok	2	12000	24000	2304000
6	Box Sterofoam	3	38000	114000	10944000
7	Plastik	3	25000	75000	7200000
8	Karet	1	15000	15000	1440000
9	Lakban	1	8000	24000	2304000
Total					55008000

Total Biaya Rahim

No	Uraian	Jumlah
1	Penyusutan	7292500
2	Biaya Variabel	55008000
Total		62300500

Penerimaan Rahim

No	Uraian	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Dijual	Total (Rp)	Total Pertahun (Rp)
1	Clownfish	1000	1700	1700000	163200000
2	Letter Six	15000	149	2235000	214560000
3	Kepe-Kepe	3500	300	1050000	100800000
4	Ang. Batman	20000	50	1000000	96000000
5	Zebra	800	450	360000	34560000
6	KKO	1500	20	30000	2880000
7	Dokter	1000	100	100000	9600000
8	Blustun	15000	20	300000	28800000
9	Rainbaw	750	20	15000	1440000
10	Megawati	1000	100	100000	9600000
11	Scorpion	1000	30	30000	2880000
12	Capungan	5600	61	341600	32793600
Total					697113600

Lampiran 2. Margin Pedagang Pengumpul

Jenis Ikan	saluran pemasaran	Harga Beli	Harga Jual	Margin
Clownfish	saluran I	900	2600	1700
	saluran II	0	0	0
letter Six	saluran I	16875	38750	21875
	saluran II	0	0	0
Kepe-kepe	Saluran I	8000	14700	6700
	Saluran II	0	0	0
Keling	saluran I	2900	4900	2000
	saluran II	0	0	0
Ang. Batman	saluran I	43000	61000	18000
	saluran II	0	0	0
Ang. Doreng	Saluran I	13125	23750	10625
	Saluran II	0	0	0
Zebra	saluran I	1050	2250	1200
	saluran II	0	0	0
KKO	saluran I	3500	5375	1875
	saluran II	0	0	0
Botana	Saluran I	5200	11275	6075
	Saluran II	0	0	0
Dokter	saluran I	2375	5750	3375
	saluran II	0	0	0
Ang. Piyama	saluran I	53125	106250	53125
	saluran II	0	0	0
Blustun	Saluran I	16500	28000	11500
	Saluran II	0	0	0
Javanicus	saluran I	37500	62500	25000
	saluran II	0	0	0
Betok	saluran I	1800	3400	1600
	saluran II	0	0	0
Tompel surabaya	Saluran I	1675	3200	1525
	Saluran II	0	0	0
Rainbaw	saluran I	1000	2625	1625
	saluran II	0	0	0
Megawati	saluran I	1125	1750	625
	saluran II	0	0	0
Scorpion	Saluran I	1000	1800	800
	Saluran II	0	0	0
giro pasir	saluran I	1075	2675	1600
	saluran II	0	0	0
Capungan	Saluran I	17375	40000	22625
	Saluran II	0	0	0
Jumlah	Saluran I	229100	422550	193450
	Saluran II	0	0	0
Rata-rata	Saluran I	11455	21128	9673
	Saluran II	0	0	0

Lampiran 3. Identitas Responden Penelitian

no	kode responden	Nama Responden	umur (Tahun)	pendidikan	pekerjaan		tanggung (orang)
					pokok	sampingan	
1	X001001	CV. CS	27	3 smp	pengusaha ikan hias dan coral	tidak ada	5
2	X001002	CV. RB Makassar	38	S2 (Magister)	Dosen	pengusaha ikan hias dan coral	4
3	X001003	CV. KM	38	S1 (Sarjana)	pengusaha ikan hias dan coral	tidak ada	4
4	X001004	PT. BSL	38	S1 (Sarjana)	pengusaha ikan hias dan coral	tidak ada	4
5	X001005	PT. DDL	27	S1 (Sarjana)	pengusaha ikan hias dan coral	tidak ada	Tidak ada
6	X001006	H. Ince Abdul Haris	50	Tamat SD	pengusaha ikan hias dan coral	Menjual Bahan Campuran	5
7	X001007	Syamsud	34	Tamat SD	pengusaha ikan hias dan coral	tidak ada	4
8	X001008	M. Natsir	42	Tamat SLTA	pengusaha ikan hias dan coral	tidak ada	5
9	X001009	UD. SS	38	S1 (Sarjana)	pengusaha ikan hias dan coral	tidak ada	8
10	X001010	UD. PM	30	S1 (Sarjana)	pengusaha ikan hias dan coral	tidak ada	6
11	X001011	UD. U	45	S1 (Sarjana)	pengusaha ikan hias dan coral	tidak ada	3
12	X001012	UD. H	38	S1 (Sarjana)	pengusaha ikan hias dan coral	tidak ada	8
13	X001013	CV. VJA	40	S1 (Sarjana)	pengusaha ikan hias dan coral	tidak ada	6
14	X001014	Kojak	22	Tamat SD	Nelayan Ikan Hias Laut	tidak ada	4
15	X001015	Nurariftullah	18	Tamat SD	Nelayan Ikan Hias Laut	tidak ada	5
16	X001016	Parawansyah	38	Tamat SD	Nelayan Ikan Hias Laut	tidak ada	4
17	X001017	Ahmad	19	Tamat SD	Nelayan Ikan Hias Laut	tidak ada	2
18	X001018	Alif	19	Tamat SD	Nelayan Ikan Hias Laut	tidak ada	3
19	X001019	Ilham	25	Tamat SLTA	Nelayan Ikan Hias Laut	tidak ada	3
20	X001020	Said	38	Tamat SMP	Nelayan Ikan Hias Laut	tidak ada	6
21	X001021	Pu'ding	38	Tamat SMP	Nelayan Ikan Hias Laut	tidak ada	7
22	X001022	Adi	20	Tamat SLTA	Nelayan Ikan Hias Laut	tidak ada	2
23	X001023	Rahim	27	Tamat SLTA	Nelayan Ikan Hias Laut	tidak ada	2

Lampiran 4. Jenis Ikan Hias Laut di Kota Makassar



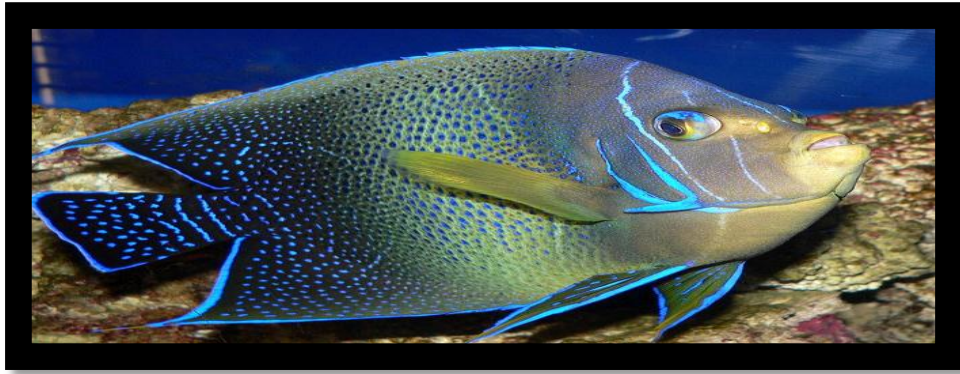
Clownfish



Letter Six



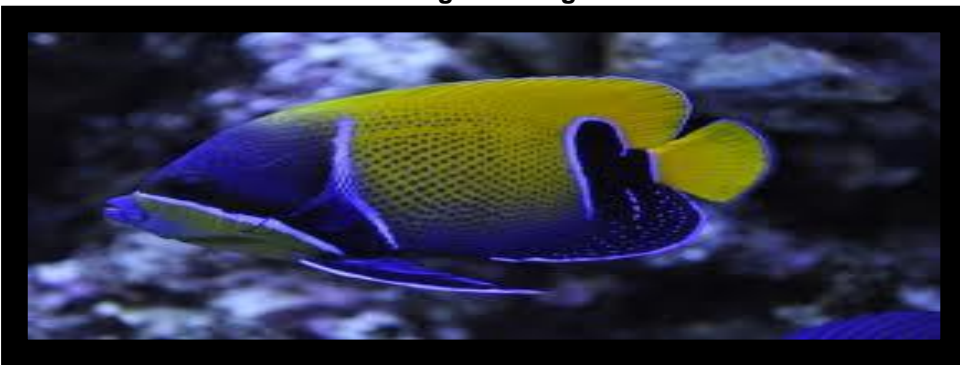
Capungan



Angel Batman



Angel Doreng



Angel Piyama



Betok Biru



Blustun



Botana



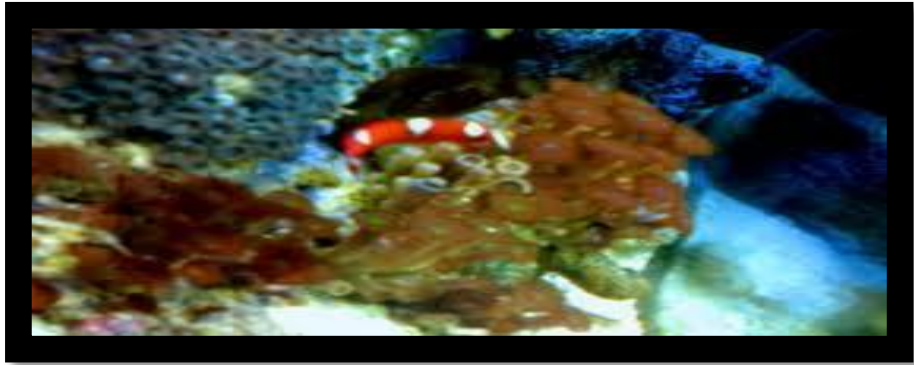
Dokter



Giro Pasir



Javanicus



Keling



Kepe-Kepe



KKO



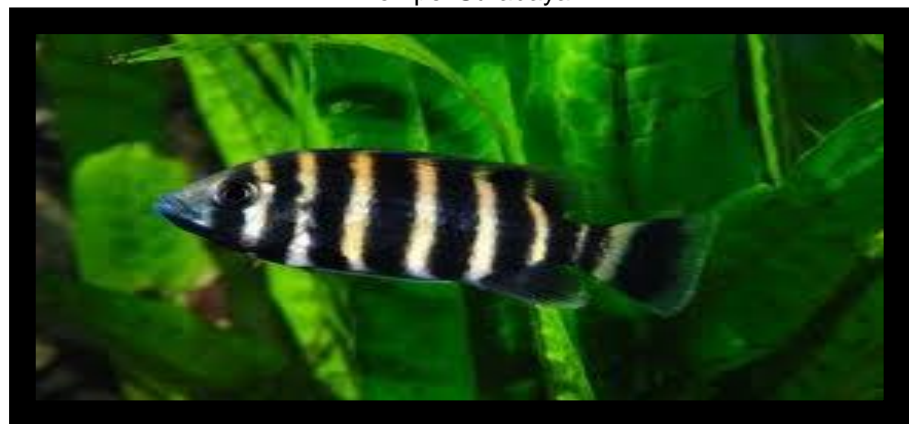
Rainbaw



Scorpion



Tompel Surabaya



Zebra

Lampiran 5. Dokumentasi Lain



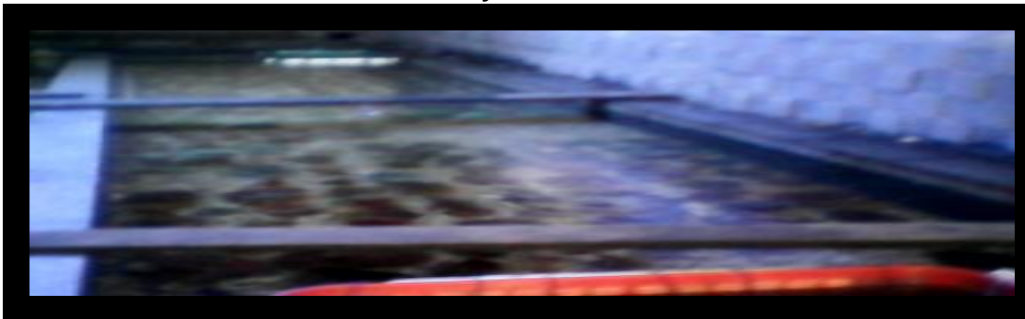
Nelayan



Hasil Tangkapan Nelayan



Syamsud



Bak Penampungan CV. CS

Lampiran 6. Note Book Penjualan Ikan Hias Air Laut

Lampiran 7. Nilai Pendapatan Pertahun Nelayan Di Kota Makassar Tahun 2011

No	Nama	Pendapatan (Rp)	Total Penerimaan (Rp)	Total Biaya (Rp)		
				Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	Kojak	3.148.477.500	3.223.416.000	6.202.500	68.736.000	74.938.500
2	Nuraritullah	1.784.993.900	1.847.294.400	7.292.500	55.008.000	62.300.500
3	Parawansyah	2.220.211.000	2.303.496.000	6.485.000	76.800.000	83.285.000
4	Ahmad	1.780.961.900	1.843.262.400	7.292.500	55.008.000	62.300.500
5	Alif	714.502.700	776.803.200	7.292.500	55.008.000	62.300.500
6	ilham	1.599.094.700	1.661.395.200	7.292.500	55.008.000	62.300.500
7	said	2.699.419.000	2.782.704.000	6.485.000	76.800.000	83.285.000
8	pu'ding	2.596.477.500	2.671.416.000	6.202.500	68.736.000	74.938.500
9	adi	999.211.000	1.082.496.000	6.485.000	76.800.000	83.285.000
10	rahim	634.813.100	697.113.600	7.292.500	55.008.000	62.300.500
Total (Rp)		18.178.162.300	18.889.396.800	68.322.500	642.912.000	711.234.500
rata-rata (Rp)		1.817.816.230	1.888.939.680	6.832.250	64.291.200	71.123.450

Lampiran 8. Peluang pasar ekspor Kota Makassar

$$\text{Peluang pasar ekspor} = \frac{\text{Volume ekspor perusahaan}}{\text{Volume ekspor Industri}} \times 100\%$$

$$\text{Peluang pasar ekspor (CV. CS)} = \frac{672.000}{9.384.000} \times 100\% = 0.071611$$

$$\text{Peluang pasar ekspor (CV. RB Makassar)} = \frac{864.000}{9.384.000} \times 100\% = 0.092072$$

$$\text{Peluang pasar ekspor (CV. KM)} = \frac{768.000}{9.384.000} \times 100\% = 0.081841$$

$$\text{Peluang pasar ekspor (CV. BSL)} = \frac{1.152.000}{9.384.000} \times 100\% = 0.122762$$

$$\text{Peluang pasar ekspor (PT. DDL)} = \frac{2.016.000}{9.384.000} \times 100\% = 0.214834$$

$$\text{Peluang pasar ekspor (H. Ince Abdul Haris)} = \frac{672.000}{9.384.000} \times 100\% = 0.071611$$

$$\text{Peluang pasar ekspor (Syamsud)} = \frac{192.000}{9.384.000} \times 100\% = 0.02046$$

$$\text{Peluang pasar ekspor (M. Natsir)} = \frac{288.000}{9.384.000} \times 100\% = 0.030691$$

$$\text{Peluang pasar ekspor (UD. SS)} = \frac{864.000}{9.384.000} \times 100\% = 0.092072$$

$$\text{Peluang pasar ekspor (UD. PM)} = \frac{1.008.000}{9.384.000} \times 100\% = 0.107417$$

$$\text{Peluang pasar ekspor (UD. U)} = \frac{312.000}{9.384.000} \times 100\% = 0.033248$$

$$\text{Peluang pasar ekspor (UD. H)} = \frac{288.000}{9.384.000} \times 100\% = 0.030691$$

$$\text{Peluang pasar ekspor (CV. VJA)} = \frac{288.000}{9.384.000} \times 100\% = 0.030691$$