



BERKALA PERIKANAN TERUBUK

Volume. 37 No. 2

Juli 2009

Pola Lingkaran Pertumbuhan Ikan Gabus Pola Lingkaran Pertumbuhan Otolith ikan Gabus (<i>Channa striata</i>) Di Perairan Sungai Siak Provinsi Riau Ridwan Manda Putra	1-11
Arus Pasang Surut Sebagai Pembangkit Energi Listrik di Perairan Muara Sungai Mesjid Dumai Riau Musrifin	12-20
Pengaruh Konsentrasi $ALK(SO_4)_2 \cdot 12H_2O$ (aluminium potassium sulfat) terhadap perubahan bukaan Operkulum dan sel jaringan insang Ikan nila. merah (<i>Oreochromis niloticus</i>) Eryan Huri dan Syafriadiman	21-36
<i>Potensi pengembangan budidaya ikan dalam keramba Di perairan umum Kabupaten Siak</i> Rusliadi	37-47
Kesuburan Perairan Waduk Nagedang Ditinjau Dari Kosentrasi Klorofil-a Fitoplankton Desa Giri Sako Kecamatan Logas Tanah Darat Kabupaten Kuantan Singingi Provinsi Riau Adnan Kasry, Eni Sumiarsih dan Heriyanto	48-59
Kerapatan Dan Produksi Serasah Tumbuhan Riparian Dominan Perairan Sungai Siak Di Desa Belading Kecamatan Sabak Auh Kabupaten Siak Provinsi Riau Nur El Fajri, Eni Sumiarsih dan Ridho Ika Dewi Afdi Yeni	60-77
Fauna Ikan Dari Sungai Tenayan, Anak Sungai Siak, Dan Rawa Di Sekitarnya, Riau Chaidir P. Pulungan	78-90
Kajian Tingkat Penerimaan Konsumen Terhadap Produk Terasi Ikan Dengan Penambahan Ekstrak Rosela N Ira Sari, Edison dan Sukirno Mus	91 - 90
Biaya dan keuntungan Pemasaran ikan patin budidaya M. Ramli	104 - 116
Kearifan Lokal Dalam Pemanfaatan Dan Pelestarian Sumberdaya Pesisir (Studi Kasus Di Desa Panglima Raja Kecamatan Concong Kabupaten Indragiri Hilir Propinsi Riau) Zulkarnain	117-132

Jurnal Penelitian	Volume. 37	No. 2	Halaman 1-132	Pekanbaru, Juli 2009	ISSN 126-4265
-------------------	------------	-------	------------------	-------------------------	------------------

Diterbitkan Oleh:
HIMPUNAN ALUMNI
FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
UNIVERSITAS RIAU

BIAYA DAN KEUNTUNGAN PEMASARAN IKAN PATIN BUDIDAYA

By

M. Ramli¹⁾

Diterima: 7 Maret 2009/ Disetujui: 5 April 2009

ABSTRACT

This Paper is result survey patin fish (*Pangasius' sutchi*) marketing Kampar district origin to Rantau prapat. Aim survey to see cost magnitude, profit and marketing efficiency. Result survey known marketing cost for Kampar district collectors tradesman as big as 96,51% from total revenue, for wholesaler and Rantau prapat's retailer each of 91,51% and 92,58% from total revenue. Biggest cost lays in transportation cost from Kampar district to Rantau prapat. Collectors tradesman marketing cost to every fish kilogram as big as Rp 10.616,00, price sells Rp 11.000,00 and profit as big as Rp 384,00. Wholesaler marketing cost to every fish kilogram as big as Rp 11.440,00, price sells Rp 12.500,00 and profit as big as Rp 1.060,00. Retailer marketing cost to every fish kilogram as big as Rp 12.960,00, price sells Rp 14.000,00 and profit as big as Rp 1.040,00. Patin fish marketing from Kampar district to Rantau prapat still efficient.

Keywords : marketing cost magnitude, profit and marketing efficiency

PENDAHULUAN

Kabupaten Kampar merupakan salah satu kabupaten di Propinsi Riau yang memiliki potensi cukup besar dalam budidaya ikan air tawar. Pada tahun 2007 tercatat luas areal kolam seluas 656,72 hektar dengan produksi sekitar 12.186,47 ton, dan belum di tambah lagi dengan produksi ikan dari karamba. Pada tahun yang sama produksi ikan berasal dari karamba tercatat sebanyak 1.637, 29 ton dari 1.580 unit karamba (Dinas Perikanan Kabupaten Kampar, 2007)

Kecamatan Kampar merupakan salah satu sentra produksi ikan budidaya di Kabupaten Kampar,

khususnya untuk ikan Patin (*Pangasius sutchi*). Daerah produksi ikan Patin di Kecamatan Kampar berada di desa-desa, antara lain di desa Padang Mutung dan desa Rumbio. Produksi ikan Kecamatan Kampar tidak saja di pasarkan di pasar-pasar lokal kecamatan dan kabupaten, tapi juga dipasarkan di pasar-pasar luar kabupaten. Pasar-pasar luar kabupaten yang menjadi tujuan pasar ikan hasil produksi Kecamatan Kampar antara lain; Kota Pekanbaru, Rengat, Belilas, Air Molek, Sorek, Duri, Rantau Prapat (Sumatera Utara), dan Solok (Sumatera Barat).

Produksi ikan Patin yang dihasilkan oleh petani ikan Kecamatan Kampar sebenarnya tidak banyak mengalami masalah dalam hal memasarkan ikan hasil

¹⁾ Staf Pengajar Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Riau Pekanbaru

produksinya, karena ikan hasil produksi mereka sudah di tampung atau di beli oleh para pedagang ikan pengumpul desa dan luar desa yang bersedia datang ketempat lokasi produksi sehingga petani tidak perlu lagi mengeluarkan biaya tambahan transportasi untuk mengantarkan ikan-ikan hasil panen ke tempat pedagang pengumpul, bahkan dalam memanen ikan-ikan pun pihak pedagang sendiri yang melakukannya, sehingga harga yang diterima petani sudah merupakan penerimaan bersih. Namun yang menjadi persoalan adalah harga yang diterima oleh petani masih di anggap rendah tidak sesuai dengan harga yang dikehendaki.

Rendahnya tingkat harga ikan yang di terima petani ikan atau yang dibayarkan pedagang ikan ke petani ikan, ini disebabkan tingginya biaya pemasaran yang harus ditanggung oleh pedagang pengumpul dalam memasarkan ikan-ikan tersebut sampai tujuan pasar, sementara harga ikan di tingkat konsumen juga sulit untuk dinaikkan, karena kita maklum ikan merupakan produk yang cepat rusak (busuk) dan suplainya selalu banyak apalagi bila musim ikan. Dan ditambah lagi baru-baru ini pemerintah mengeluarkan kebijakan menaikkan harga bahan bakar minyak (BBM) yang dapat mempengaruhi biaya transportasi dan ini berdampak meningkatnya biaya pemasaran.

Penelitian ini bertujuan untuk melihat seberapa besar biaya produksi yang dikeluarkan bagi petani ikan dan biaya pemasaran bagi pedagang ikan (pengumpul sampai pengecer) dan tingkat keuntungan yang diterima dari proses produksi dan pemasaran ikan Patin budidaya

yang dilakukan petani ikan dan pedagang ikan.

METODE PENELITIAN

Objek penelitian yang akan menjadi sumber data penelitian adalah para petani ikan dan pedagang ikan di Kecamatan Kampar, pedagang penampung ikan (agen) dan pedagang pengecer ikan di Kota Rantauprapat (Sumatera Utara), sehingga lokasi tempat penelitian dilakukan di dua daerah yaitu di Kecamatan Kampar (Riau) dan Kota Rantau Prapat di Sumatera Utara, dan penelitian dilakukan pada bulan April 2008 lalu. Yang diteliti adalah kasus pemasaran ikan patin produksi Kecamatan Kampar yang dipasarkan ke Kota Rantauprapat Sumatera Utara.

Data dikumpulkan dengan teknik wawancara langsung pada responden yang berpedoman pada daftar pertanyaan (kuisisioner) yang telah dipersiapkan terlebih dahulu dengan prosedur penelitian sampling bola salju (snowball) mulai dari petani ikan terus ke pedagang pengumpul di Kecamatan Kampar, pedagang penampung (agen) dan pedagang pengecer di Rantauprapat. Data yang dikumpulkan adalah data yang berkaitan dengan tujuan penelitian antara lain produksi, biaya produksi ikan yang dihasilkan petani ikan, volume penjualan, biaya pemasaran, dan perolehan keuntungan yang diperoleh masing lembaga pemasaran.

Data yang terkumpul dilapangan ditabulasikan dalam suatu daftar tabel yang kemudian di analisis secara deskriptif untuk menggambarkan keadaan dari tujuan penelitian. Untuk mengetahui biaya produksi atau biaya pemasaran dan keuntungan yang diperoleh masing-

masing lembaga pemasaran dicari dengan formula-formula sebagai berikut:

- a. Biaya produksi yang dikeluarkan petani ikan ditentukan dengan rumus

$$BP = BV + BT$$

Dimana BP = Biaya produksi, BV = Biaya variable, BT = Biaya tetap.

- b. Keuntungan yang diperoleh petani ikan ditentukan dengan rumus

$$K = P - BP$$

Dimana K = Keuntungan, P = Penerimaan, BP = Biaya produksi

- c. Biaya pemasaran untuk pedagang ikan ditentukan dengan rumus

$$BP = BP_1 + BP_2 + \dots + BP_n$$

Dimana BP = Biaya pemasaran, BP(1,2,.....n) = Biaya pemasaran masing-masing lembaga pemasaran

- d. Profit margin masing-masing lembaga ditentukan dengan rumus

$$PM = HJ - BP$$

Dimana PM = Profit margin, HJ = Harga jual, BP = Biaya pemasaran

- e. Rasio biaya terhadap penerimaan ditentukan dengan rumus

$$RBP = \frac{BP}{P}$$

Dimana RBP = Rasio biaya atas penerimaan, BP = Biaya Pemasaran, P = Penerimaan

- f. Rasio keuntungan ditentukan dengan rumus

$$RKP = \frac{K}{P}$$

Dimana RKP = Rasio keuntungan atas penerimaan, K = Keuntungan, P = Penerimaan

- g. Margin pemasaran ditentukan dengan rumus

$$MM = \frac{HK - HP}{HK} \times 100\%$$

Dimana MM = Marketing margin, HK = Harga di konsumen, HP = Harga di produsen

- h. Fisherman share ditentukan dengan rumus

$$FS = \frac{HP}{HK} \times 100\%$$

Dimana FS = Fisherman share, HP = Harga di produsen, HK = Harga di konsumen

- i. Efisiensi pemasaran ditentukan dengan cara membandingkan nilai marketing margin dengan fisherman share, dengan ketentuan bila marketing margin lebih kecil dari fisherman share maka pemasaran dikatakan masih efisien, dan sebaliknya tidak efisien bila marketing margin lebih besar dari fisherman share.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Produksi Ikan Patin

Pada tahun 2006 produksi ikan hasil budidaya di Kecamatan Kampar tercatat sebanyak 1.050,00 ton (Statistik Kecamatan Kampar) yang terdiri dari beberapa jenis ikan, antara lain ikan patin, ikan jelawat, ikan mas, gurami, lele, bawal dan ikan nila. Namun jenis ikan yang banyak dibudidayakan petani ikan adalah ikan patin (*Pangasius sutchi*) karena benih ikan jenis ini mudah di dapat dan harga pun lebih murah dari benih-benih ikan yang lain. Benih ikan patin sudah diproduksi secara massal oleh suatu perusahaan pembenihan ikan di Kabupaten Kampar sehingga kebutuhan permintaan benih ikan patin dapat terpenuhi, sedangkan untuk benih-benih ikan yang lain masih di

datangkan dari luar daerah sehingga petani selalu kekurangan benih ikan dan walaupun ada harga relatif agak mahal dari harga benih ikan patin.

Dari 10 responden petani ikan patin yang menjadi sampel yang memiliki luas kolam mulai dari 300 meter persegi hingga 12.000 meter persegi dengan rata-rata 3.398 meter persegi menghasilkan total produksi ikan patin sebanyak 229.488 kg per 7 bulan (Tabel 1) atau sekitar 6 – 7 ton per hektar per 7 bulan. Produktivitas ini masih dapat ditingkatkan bila petani dapat

menekan mortalitas ikan selama pemeliharaan yang mortalitasnya mencapai 20% dari jumlah benih yang di tebar ke kolam, dan memberi pakan yang cukup serta berkualitas. Pakan yang diberikan petani ikan ke ikan peliharaan berupa pakan pellet, tapi karena harga pakan cukup tinggi maka dalam pemberian pakan petani tidak sepenuhnya menggunakan pellet sehingga pertumbuhan ikan menjadi lambat dan masa panen pun tertunda sampai 8 bulan atau 9 bulan pemeliharaan.

Tabel 1. Luas kolam, Padat tebar, Mortalitas, dan Produksi ikan Patin Responden

Responden	Unit Kolam	Luas (m ²)	Padat Tebar (ekor/m ²)	Mortalitas (%)	Produksi (kg)
1	2	1.050	22	20	15.360
2	5	1.350	10	10	10.800
3	2	600	23	20	8.960
4	2	300	26	20	5.120
5	7	12.000	9	10	50.500
6	16	8.400	13	20	73.728
7	5	5.300	15	20	32.000
8	2	1.380	7	10	5.760
9	3	1.800	10	10	12.960
10	3	1.800	12	20	14.400
Jumlah					229.488
Rata-rata	5	3.398	14	16	22.949

Sementara masalah yang dihadapi petani ikan dalam menjalankan usahanya adalah masalah dana operasional untuk memulai pemeliharaan ikan setelah panen, karena petani baru bisa mendapatkan uang hasil penjualan ikan setelah dua bulan ikan terjual, sehingga yang seharusnya petani dapat langsung menebar benih ikan yang baru terpaksa menundanya

sampai ada dana untuk musim pemeliharaan berikutnya.

2. Pasar dan Pemasaran Ikan Patin

Secara umum produksi ikan budidaya Kecamatan Kampar dipasarkan di pasar-pasar lokal dalam Kabupaten Kampar. Selain dipasarkan di pasar-pasar dalam Kabupaten Kampar, ikan-ikan hasil budidaya Kecamatan Kampar juga

dipasarkan ke pasar-pasar antar daerah dalam propinsi Riau seperti pasar Pekanbaru, Sorek, Ukui, Air Molek, Belilas, Rengat, dan Duri. Di samping pemasaran ke pasar antar daerah dalam propinsi, ikan-ikan hasil budidaya Kecamatan Kampar juga dipasarkan ke pasar-pasar luar Propinsi Riau, seperti pasar-pasar di Jambi, Sumatera Selatan, Bengkulu, Sumatera Utara (Rantauprapat), Sumatera Barat, dan Kepulauan Riau.

Ada sekitar 20 orang pedagang pengumpul yang datang ke Kecamatan Kampar untuk melakukan pembelian ikan-ikan hasil budidaya petani ikan yang kemudian di jual kembali ke konsumen tujuan pasar seperti disebutkan di atas. Namun dari sekian banyak pedagang pengumpul yang datang ke Kecamatan Kampar untuk membeli ikan-ikan dari petani, hanya ada satu orang pedagang yang khusus membeli ikan patin dan tinggal di kecamatan tersebut. Nama pedagang ikan tersebut adalah Pak, Zamri Moli. Hampir seluruh produksi ikan patin Kecamatan Kampar dibeli oleh pedagang ini, bahkan bila masih kurang stok ikan patin dari Kecamatan Kampar, pedagang ini mencari ikan patin ke

desa-desa lain di luar Kecamatan Kampar.

Ikan patin yang dibeli pak Zamri Moli dari petani ikan dipasarkan ke pasar-pasar seperti Sorek, pasar Ukui, pasar Air molek, pasar Belilas, pasar Rengat, pasar Solok (Sumatera Barat), pasar Rantauprapat (Sumatera Utara). Ikan patin dibeli pak Zamri Moli dari petani ikan seharga Rp 9.300 per kg dan dijual ke pedagang penampung tujuan pasar seharga Rp 11.000 per kg. Sistem pembelian ikan oleh pak Zamri Moli ke patani ikan dengan sistem bon atau kredit, dimana pembayaran dilakukan setelah satu bulan pembelian atau paling lambat dua bulan setelah pembelian. Volume dan frekwensi penjualan ikan patin yang dilakukan pak Zamri Moli ke tujuan pasar-pasar tersebut dapat dilihat pada Tabel 2. Pada tabel terlihat volume penjualan ikan patin sekali kirim ke tiap-tiap tujuan pasar, volume pengiriman ke pasar Rantauprapat adalah paling banyak (1.500 kg), dan kemudian diikuti ke pasar Solok (sebanyak 1.000 kg), namun frekwensi pengiriman tiap bulan tidak sebanyak pasar-pasar tujuan Sorek, Ukui, Air Molek, Belilas, dan Rengat yang hampir dilakukan pengiriman setiap hari.

Tabel 2. Volume Penjualan dan Frekwensi Pengiriman Ikan Patin asal Kecamatan Kampar ke Masing-masing Tujuan Pasar per Bulan

No.	Tujuan Pemasaran	Volume Pengiriman per Trip (Kg)	Frekwensi Pengiriman per Bulan (kali)	Volume Penjualan (Kg)	Porsentasi Pengiriman (%)
1	Rantauprapat	1.500	4	6.000	9,68
2	Solok	1.000	8	8.000	12,90
3	Sorek	100	30	3.000	4,84
4	Ukui	150	30	4.500	7,26
5	Belilas	550	30	16.500	26,62
6	Air Molek	400	30	12.000	19,35
7	Rengat	400	30	12.000	19,35
		4.100		62.000	100,00

Khusus untuk pasar Rantauprapat, ikan patin asal Kecamatan Kampar ditampung oleh pedagang ikan Rantauprapat yang bernama Ridwan Sembiring. Ridwan Sembiring selain menampung (membeli) ikan patin juga menampung berbagai jenis ikan lainnya seperti ikan mas, lele, dan ikan nila. Ikan patin didatangkan dari Kampar (Riau) dan Deli Serdang, ikan mas dari Rao (Sumbar), ikan nila dari Danau Toba, Ikan lele dari Binjai, Langkat, dan dari Lipat Kain (Riau). Ikan-ikan yang terkumpul di pedagang pengumpul Rantauprapat tidak hanya di jual ke pedagang pengecer Rantauprapat saja, tapi juga di jual ke pengecer-pengecer di daerah sekitar Rantauprapat, yaitu ke pedagang pengecer di Sigambal, Aek Nabara, Kota Pinang, Negeri Lama, Marbau, dan Aek Kota Batu. Dengan sistem pembelian, pedagang pengecer yang datang atau menjemput ikan ke pedagang pengumpul Rantauprapat. Untuk ikan patin yang dibeli dari Kampar seharga Rp 11.000 per kg di jual ke pengecer seharga Rp 12.500 per kg dengan pembayaran untuk pembelian secara bon (kredit) satu bulan kedepan, dan untuk penjualan ke pengecer dengan sistem cucuk cabut artinya ikan patin yang dibeli hari ini bayarnya menyusul sampai waktu pembelian ikan berikutnya.

3. Biaya dan Keuntungan Pemasaran Ikan Patin

Keuntungan merupakan hal yang menjadi tujuan bagi setiap pengusaha, dan begitu pula bagi seorang petani ikan yang membudidayakan ikan patin dalam kolam serta para pedagang yang memasarkan ikan-ikan hasil

budidaya. Besar kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh setiap pengusaha sangat tergantung pada besarnya penerimaan yang diterima dan besarnya biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan usaha yang dilakukan. Untuk petani ikan besarnya keuntungan ditentukan oleh jumlah nilai penjualan ikan dikurangi biaya produksi yang dikeluarkan selama periode pemeliharaan. Sedangkan untuk pedagang ikan besarnya keuntungan yang diperoleh ditentukan oleh nilai penjualan dikurangi dengan biaya pemasaran selama proses pemasaran.

3.1. Biaya Produksi dan Keuntungan Petani Ikan

Untuk mengetahui berapa besar biaya dan keuntungan yang diperoleh petani pembudidaya ikan patin di Kecamatan Kampar Tabel 3 memberikan gambaran. Keuntungan petani ikan terendah diperoleh sebesar Rp 15.756.000 dan tertinggi diperoleh sebesar Rp 228.430.400 dengan rata-rata keuntungan sebesar Rp 73.413.440 atau sekitar Rp 3.200 per kg ikan. Keuntungan sebesar itu bukan merupakan keuntungan yang diterima tepat untuk masa 7 bulan pemeliharaan, tapi keuntungan untuk masa satu tahun bahkan mungkin lebih, karena dalam pemeliharaan ikan petani tidak menebarkan benih untuk sejumlah itu sekali gus melainkan bertahap sehingga masa panen ikan pun dilakukan bertahap sampai ikan berukuran berat panen. Keuntungan yang diterima petani cukup besar yaitu sekitar Rp 3.200,- per kg ikan yang dihasilkan. Keuntungan ini merupakan keuntungan atas biaya aktual (nyata) saja yang dikeluarkan petani, sedangkan biaya tidak nyata belum diperhitungkan sebagai biaya, missal

upah tenaga kerja keluarga yang bekerja, pemakaian bahan dan peralatan milik sendiri, biaya penyusutan atas pemakaian barang-barang asset yang dimiliki, dan lain-lain biaya, sehingga keuntungan yang diterima petani terasa besar. Secara rata-rata biaya aktual yang dikeluarkan petani ikan untuk menghasilkan 1 kg ikan patin

diperkirakan sebesar Rp 6.100 yang meliputi biaya pembelian benih ikan, pakan, kapur, bahan pembasmi hama penyakit (putas), dan upah jaga kolam. Biaya terbesar dikeluarkan berupa biaya pembelian pakan yaitu hampir 80% sedangkan pembelian benih hanya sekitar 10%, dan sisanya untuk keperluan pembelian lain-lain.

Tabel 3. Biaya produksi, Penerimaan dan Keuntungan Budidaya Ikan Patin Dalam Kolam

Responden	Luas Kolam (m ²)	Biaya Produksi (Rp 000)	Penerimaan (Rp 000)	Keuntungan (Rp 000)
1	1.050	93.840	142.848	49.008
2	1.350	60.930	100.440	39.510
3	600	56.205	83.328	27.123
4	300	31.860	47.616	15.756
5	12.000	311.120	468.720	157.600
6	8.400	457.240	685.670	228.430
7	5.300	199.740	297.600	97.860
8	1.380	31.624	53.568	21.944
9	1.800	73.395	120.528	47.133
10	1.800	84.150	133.920	49.770
Rata-rata	3.398	140.010	213.424	73.414
Rata-rata per kg ikan patin		6,100	9,300	3,200

3.2. Biaya Pemasaran dan Keuntungan Pedagang

Untuk pedagang ikan patin berapa besar biaya dan keuntungan pemasaran yang diterima dapat dilihat pada Tabel 4. Pada tabel tergambar keuntungan terbesar diterima oleh pedagang penampung Rantauprapat yaitu sekitar Rp 1.060 tiap kg ikan yang dijual, sementara pedagang pengumpul di Kecamatan Kampar hanya menerima keuntungan sebesar Rp 380 tiap kg ikan yang dijual dan masih jauh dibawah tingkat keuntungan yang diterima pedagang pengecer Rantauprapat yaitu sebesar Rp 1.040

tiap kg ikan yang dijual. Namun total keuntungan yang diterima pengumpul Kecamatan Kampar jauh lebih besar dari keuntungan pengecer Rantauprapat. Rendahnya keuntungan yang diterima oleh pedagang pengumpul Kecamatan Kampar karena biaya pemasaran yang ditanggung pedagang pengumpul Kecamatan Kampar cukup tinggi bila dibanding dengan pedagang penampung dan pedagang pengecer Rantauprapat. Biaya pemasaran yang dikeluarkan pedagang pengumpul Kecamatan Kampar sekitar 96,51% dari total penerimaan hasil penjualan ikan,

sedangkan pedagang penampung Rantauprapat biaya pemasaran yang dikeluarkan hanya sebesar 91,51% dari total penerimaan penjualan ikan, dan untuk pedagang pedagang pengecer biaya pemasaran yang dikeluarkan 92,58% dari total penerimaan penjualan ikan. Biaya terbesar yang ditanggung pedagang pengumpul Kecamatan Kampar berupa biaya transportasi dan beban tambahan pembelian ikan, karena biaya panen ikan di kolam petani ditanggung oleh pedagang

pengumpul. Sementara untuk pedagang penampung Rantauprapat pengeluaran biaya transportasi tidak sebanyak yang dikeluarkan pedagang pengumpul Kampar, bahkan dalam memasarkan ikan ke pengecer pedagang penampung tidak mengeluarkan biaya transportasi karena ikan-ikan yang yang dibeli pengecer, pengecer sendiri yang menjemputnya (menanggung biayanya). Untuk jelasnya lihat lampiran.

Tabel 4. Biaya Pemasaran, Penerimaan dan Keuntungan Pemasaran Ikan Patin Kecamatan Kampar ke Pasar Rantauprapat

No.	Unsur Perhitungan *)	Lembaga Pemasaran		
		Pengumpul Kec. Kampar (Rp 000)	Penampung Rantauprapat (Rp 000)	Pengecer Rantauprapat (Rp 000)
1	Penjualan	66.000,00	75.000,00	22.400,00
2	Biaya Operasional			
	a. Pembelian ikan	55.800,00	66.000,00	20.000,00
	b. Transportasi	5.880,00	2.226,00	692,00
	c. Adm & umum	2.014,00	408,20	46,10
	Total Biaya	63.694,00	68.634,20	20.738,10
3	Keuntungan (1-2)	2.306,00	6.365,80	1.661,90
4	Keuntungan per kg ikan	0,38	1,06	1,04
5	Biaya per kg ikan	10,62	11,44	12,96
6	Harga jual per kg ikan	11,00	12,50	14,00
7	Rasio Biaya Penerimaan	96,51%	91,51%	92,58%
8	Rasio Keuntungan	3,49%	8,49%	7,42%

4. Efisiensi Pemasaran Ikan Patin

Untuk mengetahui suatu sistem pemasaran komoditi (ikan patin) apakah masih efisien atau sudah tidak efisien lagi, maka kita harus ketahui berapa besar nilai marketing margin dan nilai fisherman share dari komoditi yang dipasarkan.

Marketing margin adalah perbedaan harga pada tingkat produsen dengan harga ditingkat konsumen. Marketing margin terdiri dari komponen biaya pemasaran dan keuntungan yang diterima oleh pedagang. Artinya besarnya marketing margin tidak hanya ditentukan oleh keuntungan yang diambil pedagang, tapi juga

ditentukan oleh biaya yang dikeluarkan pedagang yang bersangkutan. Biasanya pedagang dalam menetapkan harga penjualan yang dapat memberikan sejumlah keuntungan tertentu baginya

didasarkan atas harga pokok penjualan. Dalam hal ini jumlah pengeluaran pedagang dalam arti biaya pemasaran merupakan komponen yang sangat menentukan besarnya marketing margin.

Tabel 5. Harga Beli dan Harga Jual Ikan Patin Serta Perbedaan Harga Pada Masing-masing Lembaga Pemasaran

No.	Lembaga Pemasaran	Harga Beli (Rp/ kg)	Harga Jual (Rp/ kg)	Margin (Rp)
1	Petani Ikan	-	9.300,00	-
2	Pengumpul Kec.	9.300,00	11.000,00	1.700,00
3	Kampar	11.000,00	12.500,00	1.500,00
4	Penampung Rantauprapat Pengecer Rantauprapat	12.500,00	14.000,00	1.500,00

Tabel 5 memperlihatkan harga ikan patin ditingkat produsen Rp 9.300,00 per kg sedangkan harga ditingkat konsumen Rantauprapat Rp 14.000,00 per kg, sehingga diperoleh marketing margin sebesar Rp 4.700,00. Margin terbesar terjadi pada lembaga pemasaran ditingkat pedagang pengumpul Kecamatan Kampar, yaitu sebesar Rp 1.700,00 per kg ikan patin, sementara untuk pedagang penampung dan pengecer Rantauprapat hanya sebesar Rp 1.500,00 per kg ikan. Namun keuntungan yang diterima pedagang

pengumpul Kampar jauh lebih rendah dari pedagang penampung dan pengecer Rantauprapat (Tabel 4).

Rendahnya tingkat keuntungan yang diterima pedagang pengumpul Kampar disebabkan karena pedagang pengumpul kecamatan Kampar (Zamri Moli) lebih banyak mengeluarkan biaya pemasaran untuk sampai ikan patin dipasarkan ke Kota Rantauprapat sehingga pedagang pengumpul sedikit menekan harga pembelian ditingkat petani produsen (Lampiran 1).

Tabel 6. Marketing Margin dan Fisherman Share Pemasaran Ikan Patin

No.	Harga Jual (Rp/ kg)		Marketing Margin (%)	Fisherman Share (%)
1	Patani Ikan 9.300,00	Pengumpul Kecamatan Kampar 11.000,00	15,45	84,55
2	Petani Ikan 9.300,00	Penampung Rantauprapat 12.500,00	25,6	74,4
3	Petani Ikan 9.300,00	Pengecer Rantauprapat 14.000,00	33,57	66,43

Selanjutnya Tabel 6 menjelaskan nilai marketing margin dan nilai fisherman share nya, yang mana nilai marketing margin lebih kecil dari nilai fisherman share nya. Ini menunjukkan bahwa pemasaran ikan patin asal kecamatan Kampar tujuan pemasaran Kota Rantauprapat masih efisien. Lebih lanjut pada tabel terlihat nilai marketing margin masing-masing tingkatan menunjukkan semakin besar bila rantai pemasaran semakin panjang, sementara fisherman share nya akan semakin kecil. Ini menunjukkan besarnya nilai marketing margin dan nilai fisherman share ada kaitannya dengan panjang rantai pemasaran. Semakin panjang rantai pemasaran yang harus dilalui suatu komoditi untuk sampai ke konsumen maka akan semakin besar nilai marketing margin dan semakin kecil nilai fisherman share, dan ini artinya harga yang diterima produsen akan semakin lebih rendah dari harga yang dibayar konsumen atau harga yang harus dibayar konsumen akan jauh lebih tinggi dari harga yang diterima produsen.

Suatu sistem pemasaran sudah dikatakan tidak efisien lagi bila nilai marketing margin lebih besar dari nilai fisherman share nya, karena pada kondisi ini harga yang harus dibayar konsumen sudah diatas 50% dari harga jual produsen sehingga pada kondisi ini hanya pedaganglah yang menikmati keuntungan dari sistem pemasaran ini, sedangkan produsen dan konsumen sudah dirugikan. Produsen dirugikan karena keuntungan yang diperoleh lebih kecil dari keuntungan yang diperoleh pedagang, sedangkan konsumen dirugikan karena harus membayar

jauh lebih mahal dari harga yang sewajarnya.

KESIMPULAN

Produksi ikan patin Kecamatan Kampar tidak hanya dipasarkan dipasar-pasar sekitar kabupaten, tapi sudah dipasarkan di laur kabupaten, bahkan luar propinsi (Jambi, Sumbar, Sumut, dan Kepri). Berdasarkan hasil pengamatan pemasaran ikan patin ke Rantauprapat (Sumut) dapat disimpulkan:

- a. Volume pemasaran ikan patin baru dapat dicapai sebanyak 6.000 kg perbulan sedangkan permintaan ikan patin cukup tinggi, karena ikan patin tidak hanya dipasarkan di pasar-pasar Rantauprapat saja.
- b. Biaya pemasaran ikan patin dari Kampar ke Rantauprapat cukup tinggi yaitu sekitar 96,51% dari total nilai penjualan ikan.
- c. Keuntungan pemasaran ikan patin dari Kampar ke Rantauprapat tiap kilogram ikan yang terjual hanya sebesar Rp 384,00 dari harga jual Rp 11.000,00 atau sekitar 3,49%
- d. Marketing margin pemasaran ikan patin dari Kampar ke Rantauprapat 33,57% dengan fisherman share 66,43%. Artinya pemasaran ikan patin dari Kampar ke Rantauprapat masih efisien.
- e. Keuntungan terbesar diterima pedagang yang memasarkan ikan patin Kampar ke Rantauprapat di terima oleh pedagang penampung Rantauprapat, kemudian diikuti pengecer Rantauprapat dan terakhir (terkecil) diterima pedagang pengumpul Kampar.

Ucapan terima kasih

Penulis ucapkan terima kasih kepada petani ikan dan pedagang pengumpul Kecamatan Kampar, pedagang penampung dan pengecer Rantauprapat yang telah banyak memberikan informasi dan data yang dibutuhkan penulis. Ucapan terima kasih juga ucapkan pada saudara Rudi Gunawan yang telah melakukan pengumpulan data.

DAFTAR PUSTAKA

- Abubakar, 1978. Ilmu Pemasaran. Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, Jakarta.
- Assauri, S., 1996. Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep, dan Strategi. Rajawali Press, Jakarta.
- Dinas Perikanan Kabupaten Kampar, 2007. Laporan Akuntabilitas Kinerja Instansi Pemerintah (LAKIP) Tahun Anggaran 2007, Bangkinang.
- Hanafiah, AM dan AM. Saefuddin, 1986. Tataniaga Hasil perikanan. Universitas Indonesia, Jakarta.
- Kotler, P., 1995. Manajemen Pemasaran. Salemba Empat, Jakarta.
- Mursid, M., 1993. Manajemen Pemasaran. Bumi Aksara, Jakarta.
- Qira, I., 2007. Strategi pemasaran Produk Ikan Patin olahan Usaha Soleha Berseri Kecamatan Kampar. Universitas Riau, Pekanbaru.
- Susanto, A.K., 2007. Budidaya Ikan Patin. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Swastha, B., dan Irawan, 1997. Manajemen Pemasaran Moderen. Liberty, Yogyakarta.
- Zikra, A., 2006. Efisiensi Pemasaran ikan Bilis Olahan Kecamatan Koto Singkarak Kabupaten Solok Propinsi Sumatera barat. Universitas Riau, Pekanbaru.

Lampiran 1. Penerimaan, Biaya dan Keuntungan Pemasaran Ikan Patin yang diterima Pedagang Pengumpul Kampar (Rp/ bulan)

No.	Unsur perhitungan	Jumlah
1	Penjualan (6000 kg x Rp 11.000)	Rp 66.000.000
2	Biaya Pemasaran	Rp 63.694.000
	• Pembelian ikan (6000 kg x Rp 9.300)	55.800.000
	• Bahan bakar 651 liter	2.800.000
	• Gaji supir @ Rp 200.000 x 4	800.000
	• Gaji kernek @Rp 150.000 x 4	600.000
	• Lumpsum @ Rp 100.000 x 4	400.000
	• Perawatan mobil	1.200.000
	• Administrasi jalan	80.000
	• Upah panen ikan 6000 kg x Rp 2000	1.200.000
	• Bahan bakar mesin pompa 8 liter	36.000
	• Penyusutan-penyusutan (mobil, tong ikan, timbangan, alat tangkap, dan mesin pompa)	770.000
3	Keuntungan (1 – 2)	Rp 2.306.000

Lampiran 2. Penerimaan, Biaya dan Keuntungan Pemasaran Ikan Patin yang diterima Pedagang Penampung Rantauprapat (Rp/ bulan)

No.	Unsur Perhitungan	Jumlah
1	Penjualan (6000 kg x Rp 12.500)	Rp 75.000.000
2	Biaya Pemasaran	Rp 68.634.200
	• Pembelian ikan (6000 kg x Rp 11.000)	66.000.000
	• Bahan bakar solar 70 liter	300.000
	• Gaji supir @ Rp 25.000 x 4	100.000
	• Lumpsum @ Rp 75.000 x 4	300.000
	• Pembelian plastik (5 kg)	440.000
	• Pembelian oksigen	86.000
	• Perawatan mobil	1.000.000
	• Penyusutan mobil	404.200
	• Penusutan timbangan	4.000
3	Keuntungan (1 – 2)	Rp 6.365.800

Lampiran 3. Penerimaan, Biaya dan Keuntungan Pemasaran Ikan Patin yang diterima Pedagang Pengecer Rantauprapat (Rp/ bulan)

No.	Unsur Perhitungan	Jumlah
1	Penjualan (1.600 kg x Rp 14.000)	Rp 22.400.000
2	Biaya Pemasaran	Rp 22.738.100
	• Pembelian ikan (1.600 kg x Rp	20.000.000
	12.500)	400.000
	• Upah buruh (1 orang)	88.000
	• Pembelian plastic putih (1 kg)	204.000
	• Pembelian platik hitam (3 kg)	
	• Penyusutan-penyusutan (tempat	38.100
	jualan, fiberglass, timbangan	4.000
	• Retribusi	4.000
	• Kutipan sampah	
3	Keuntungan (1 – 2)	Rp 1.661.900