

STUDI KELAYAKAN PENANGKAPAN DAN PEMASARAN IKAN BETOK (*Anabas sp.*) DI KALIMANTAN SELATAN

Achmad Azizi¹⁾ dan Novenny A. Wahyudi²⁾

ABSTRAK

Penelitian mengenai kelayakan penangkapan dan pemasaran ikan betok (*Anabas sp.*) dalam usaha pengembangan budi dayanya di Kalimantan telah dilakukan dengan menggunakan metode survai. Pengambilan sampel dilakukan secara acak sederhana, dengan jumlah responden nelayan dan pedagang masing-masing 90 dan 30 orang. Kegiatan penangkapan ikan di perairan umum sudah merupakan pekerjaan utama nelayan untuk mencukupi biaya kebutuhan rumah tangga. Tingkat pendidikan nelayan rendah (62,2% hanya tamatan Sekolah Dasar), sedangkan pengalaman nelayan rata-rata 18 tahun dengan usia rata-rata 34 tahun. Saluran pemasaran ikan betok di Kalimantan Selatan merupakan saluran pemasaran yang kurang efisien, dimana dalam proses pemasarannya banyak pedagang yang terlibat dalam pendistribusian ikan betok sampai ke konsumen. Marjin keuntungan yang paling besar diterima oleh pedagang besar yaitu sebesar 17,3% dengan biaya pemasaran yang dikeluarkan sebesar 3,9%, sedangkan keuntungan yang paling kecil diterima pedagang pengecer yaitu 12,2% dengan biaya pemasaran 2,1%.

ABSTRACT: *Feasibility study on fishing and marketing of climbing perch (*Anabas sp.*) in the Province of South Kalimantan. By: Achmad Azizi and Novenny A. Wahyudi*

*A study on the market of climbing perch (*Anabas sp.*) was conducted in order to support the possibilities of its culture development in South Kalimantan Province. Using survey method, samples of 90 fishermen and 30 traders were chosen by simple random technique. It was observed that fishing activity in open waters such as rivers and lakes was the main source of the fishermen income. With average age of 34 years and low educational background (elementary school by 62.2%), the fishermen had an average fishing experience of 18 years. The study showed that marketing channel of the fish in South Kalimantan was not efficient, as many traders were involved in the marketing process. The highest profit margin was 17.3%, where 3.9 % marketing cost was obtained by big traders, while small traders had the lowest profit margin of 12.2% with marketing cost of 2.1%.*

KEYWORDS: *openwater fish, marketing distribution, climbing perch*

PENDAHULUAN

Propinsi Kalimantan Selatan mempunyai sumber daya perairan yang potensial bagi usaha dan pengembangan perikanan antara lain meliputi perairan pasang surut yang luasnya mencapai 50.000 ha (Dinas Perikanan Propinsi Kalimantan Selatan, 1993). Usaha perikanan yang sudah berkembang dan dilakukan sejak dahulu sampai saat ini adalah perikanan tangkap.

Salah satu jenis ikan perairan umum yang disukai oleh sebagian besar masyarakat Kalimantan, khususnya Kalimantan Selatan dengan harga yang cukup mahal adalah ikan betok (*Anabas sp.*). Mangalik (1998) mengatakan bahwa ikan betok merupakan salah satu jenis ikan komersial dan merupakan ikan yang menjadi mitos dan kebanggaan bagi masyarakat Kalimantan Selatan. Akan tetapi produksi ikan betok dari tahun ke tahun terus menurun yang diakibatkan oleh eksploitasi yang besar-besaran dan ukuran mata

jaring alat tangkap yang kecil (0,5 - 1 inci). Produksi hasil tangkapan diperaian umum bervariasi mulai dari ukuran benih sampai ukuran konsumsi, sehingga dikhawatirkan populasi ikan betok semakin menurun dan akan berpengaruh terhadap harga jual di pasar.

Dalam rangka pengembangan budi daya ikan perlu dilakukan suatu penelitian aspek teknik maupun ekonomi, terutama bagi ikan-ikan potensial yang belum umum dibudidayakan seperti ikan betok. Oleh karena itu, untuk mengetahui produksi ikan betok yang masih belum banyak diketahui, perlu dilakukan pengamatan mengenai keragaman penggunaan ikan betok dan pemasarannya yang mencakup sistem ekonomi, lembaga, teknologi, dan kebiasaan masyarakat setempat termasuk produsen (nelayan), pedagang serta konsumen.

Untuk mencegah penurunan populasi yang terus-menerus ini perlu diteliti komposisi, ukuran, dan pemasaran ikan betok guna menentukan kebijaksanaan pengelolaannya. Pemasaran suatu

¹⁾ Peneliti pada Pusat Riset Pengolahan Produk dan Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan

²⁾ Peneliti pada Pusat Riset Perikanan Budidaya

komoditas menyangkut kegiatan menyalurkan permintaan dan penawaran dalam jumlah, kualitas, waktu, dan tempat (Mubyarto, 1979). Aktivitas tersebut tidak dapat dipisahkan dalam proses produksi budi daya maupun penangkapan (Mosher, 1981).

Sistem pemasaran yang berlaku saat ini di Kalimantan Selatan umumnya mempunyai rantai pemasaran yang cukup panjang yaitu: produsen (nelayan), penyumbang (pedagang yang datang menggunakan perahu ke nelayan), pedagang pengumpul, pedagang perantara, pedagang pengecer, dan konsumen (Dinas Perikanan Propinsi Kalimantan Selatan, 1993). Hal ini dapat diperkirakan akan mengakibatkan makin rendahnya tingkat pendapatan nelayan/petani ikan sebagai produsen.

Permasalahan tersebut perlu dicarikan pemecahannya melalui studi kelayakan dan pemasaran ikan betok dan pengembangannya di Kalimantan Selatan, sehingga didapatkan suatu pola pemasaran yang efisien dan pengelolaan sumber daya alam secara lestari.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan usaha penangkapan dan sistem pemasaran ikan betok dalam usaha pengembangan ikan ini serta kelestariannya.

BAHAN DAN METODE

Studi kelayakan dan pemasaran ikan betok di Kalimantan Selatan ini menggunakan metode survai. Pengambilan sampel nelayan dilakukan dengan metode acak (*random sampling*), sedangkan untuk pedagang dengan menggunakan metode sensus.

Data primer dikumpulkan dari hasil wawancara dengan petani dan pedagang, menggunakan bantuan kuesioner yang terpola sehingga sasaran tujuan penelitian akan tercapai. Jumlah nelayan yang menjadi sampel adalah 90 orang, sedangkan jumlah sampel pedagang adalah 30 orang. Data sekunder didapat dari data statistik perikanan dan instansi yang ada kaitannya dengan kegiatan penelitian.

Penelitian ini dilakukan pada bulan Agustus 1996 dan Januari 1997. Lokasi penelitian meliputi 3 kabupaten. Dari ketiga kabupaten tersebut diambil 4 kecamatan yaitu Kecamatan Danau Panggang (Kabupaten Amuntai), Kecamatan Simpang Empat, Kecamatan Bati-bati (Kabupaten Martapura) dan Kecamatan Tanah Laut (Banjarmasin). Di samping itu Kabupaten Banjarmasin dan Martapura merupakan pusat perdagangan ikan segar yang dikirim dari berbagai daerah produsen.

Efisiensi usaha dihitung berdasarkan nisbah R/C, yaitu dengan membandingkan nilai pendapatan dengan total biaya operasional (Soeharjo, 1972).

Rentabilitas usaha yaitu keuntungan yang didapat dibandingkan dengan modal yang dikeluarkan untuk

$$\text{Nisbah R / C} = \frac{\text{Pendapatan}}{\text{Total biaya}}$$

mendapatkan keuntungan usaha (Sumita, 1991) dihitung dengan menggunakan rumus:

$$\text{Rentabilitas} = \frac{\text{Keuntungan}}{\text{Total biaya}} \times 100\%$$

Untuk mengetahui struktur pasar dilakukan dengan melihat derajat konsentrasi pasar yang difokuskan pada transaksi jual beli ditingkat nelayan dan pedagang. Sedangkan untuk mengetahui penyebaran harga dilakukan perhitungan margin pemasaran (*market margin*) (Kadariah *et al.*, 1978), menggunakan rumus:

$$MP = \sum_{j=1}^m C_i + \sum_{j=1}^m \pi_j$$

dengan:

MP = Margin pemasaran

C_i = Biaya pemasaran

π_j = Keuntungan yang diperoleh lembaga pemasaran j, (j = 1, 2, 3, n)

m = Jumlah lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran

Dengan menggunakan persamaan tersebut di mana rata-rata C_i dan π_j didapat, margin pemasaran untuk setiap jenis jalur pemasaran dapat dihitung sehingga dapat dibebankan kepada masing-masing bagian yang diterima nelayan, pedagang pengumpul, pedagang perantara, pedagang besar dan pedagang pengecer. Data yang sifatnya kualitatif diperoleh dari hasil tabulasi silang.

HASIL DAN BAHASAN

Keadaan Umum Wilayah dan Karakteristik Nelayan

Kalimantan Selatan dengan luas wilayah 37.000 km² memiliki sumber daya perikanan yang terdiri atas sumber daya perikanan laut dan perikanan darat. Produksi hasil tangkapan di perairan umum menunjukkan perkembangan yang sangat lambat bila dibandingkan dengan perkembangan produksi penangkapan ikan di laut (5,89%) serta usaha budi daya di tambak (4,76%), kolam (1,10%), keramba (9,97%), dan mina padi (5,18%). Rata-rata

peningkatan produksi hasil tangkapan di perairan umum adalah 0,88% dari produksi sebesar 59.622,7 ton pada tahun 1989 yang menjadi sebesar 61.207,8 ton pada tahun 1992 (Asnawi, 1993).

Kegiatan perikanan di Kalimantan Selatan sudah berkembang dan penyerapan teknologi perikanan khususnya teknologi penangkapan mudah diterima oleh masyarakat. Usaha kegiatan perikanan tangkap pada umumnya sudah dilakukan secara turun-temurun sejak dahulu, sehingga kegiatan penangkapan yang dilakukan nelayan merupakan pekerjaan utama/pokok bagi memenuhi biaya kebutuhan rumah tangga.

Usaha penangkapan ikan di Kalimantan Selatan dipengaruhi oleh musim. Pada musim kemarau, hampir semua nelayan tidak melakukan aktivitas penangkapan di sungai ataupun di rawa. Para nelayan memanfaatkan rawa-rawa yang kering untuk pertanian seperti penanaman padi, kacang, jagung, dan sayuran.

Usaha penangkapan tersebut merupakan kegiatan penangkapan berskala kecil, di mana nelayan tidak mempunyai modal yang cukup besar.

Tipe Usaha Nelayan di Kalimantan Selatan

Tipe usaha nelayan yang dimaksud adalah ciri-ciri yang diperlihatkan nelayan penangkap ikan betok di perairan umum baik di danau maupun sungai. Variabel yang digunakan untuk menggambarkan tipe usaha nelayan tersebut dibedakan menurut kriteria ciri nelayan tradisional seperti tertera pada Tabel 1.

Dari Tabel 1 dapat dilihat bahwa tipe usaha perikanan penangkapan yang dilakukan sebagai nelayan tradisional adalah usaha yang dilakukan sendiri (bukan tenaga luar keluarga), tidak memakai perahu motor, alat tangkap yang dioperasikan masih sederhana dan dibuat sendiri dari bambu dan benang nilon.

Modal untuk operasi penangkapan ikan betok relatif kecil yaitu sebesar Rp 200.000 per tahun. Biaya tertinggi dikeluarkan untuk pembelian alat tangkap yaitu sebesar Rp 100.000/tahun, sedangkan untuk perahu sebesar Rp 75.000,-.

Tingkat Pendidikan

Nelayan di perairan umum yang melakukan aktivitas penangkapan di Kalimantan Selatan berlatar belakang pendidikan mulai dari tidak tamat SD sampai SLTA. Jumlah nelayan yang mendapatkan pendidikan formal sampai SD hanya 61%, sedangkan pendidikan non-formal yang pernah dicapai oleh beberapa nelayan yaitu mengikuti kursus mengenai teknik penangkapan, teknik budi daya dan pengelolaan ikan hasil tangkapan dalam meningkatkan kesejahteraan petani.

Dilihat dari pendidikan formal dan non-formal, nelayan di Kalimantan Selatan termasuk kategori nelayan yang berpendidikan rendah, di mana nelayan yang berpendidikan SLTP hanya mencapai 14% dan SLTA hanya 5% (Tabel 2).

Tabel 1. Kriteria/tipe nelayan tradisional di Kalimantan Selatan
Table 1. Types of effort of traditional fishermen in South Kalimantan

Variabel (<i>Variable</i>)	Ciri-ciri perikanan tradisional (<i>Characteristic of traditional fishermen</i>)
Usaha penangkapan (<i>Fishing/catching</i>)	Dijalankan sendiri (<i>Operated by family</i>)
Operasional penangkapan (<i>Fishing operation</i>)	Menggunakan perahu dayung (<i>Traditional boat</i>)
Jumlah alat tangkap (<i>Number of fishing gear</i>)	Sedikit dan sederhana (<i>Few and simple</i>)
Tingkat produksi (<i>Level of production</i>)	Rata-rata 6 kg/hari (<i>Average 6 kg/day</i>)
Tingkat modal (<i>Level of investation</i>)	Rata-rata 1 juta rupiah (<i>One million rupiah average</i>)
Alokasi hasil (<i>Utilization of production</i>)	Dijual langsung (<i>Marketed directly</i>)
Kondisi sosial (<i>Social condition</i>)	Pendidikan, ketrampilan rendah penguasaan teknologi agak lambat (<i>Low education and skill</i>)

Tabel 2. Tingkat pendidikan Nelayan di Kalimantan Selatan
 Table 2. Education level of fishermen in South Kalimantan

Tingkat pendidikan (<i>Education level</i>)	Persentase (<i>Percentage</i>)
Tidak tamat SD (<i>Elementary school drop-out</i>)	18.80
Tamat SD (<i>Elementary school graduated</i>)	62.20
SLTP (<i>Junior high school graduated</i>)	14.00
SLTA (<i>Senior high school graduated</i>)	5.00
Perguruan tinggi (<i>University</i>)	0.00

Pengalaman Nelayan

Pengalaman merupakan salah satu faktor penentu untuk mencapai keberhasilan usaha penangkapan di perairan umum. Pengalaman yang relatif banyak akan tergambar dari pengetahuan mereka tentang waktu yang tepat untuk melakukan penangkapan, alat tangkap yang digunakan, jumlah alat tangkap yang digunakan dan tenaga kerja yang dibutuhkan.

Dari Tabel 3 terlihat bahwa sebanyak 70,8% nelayan mempunyai pengalaman 1 – 20 tahun.

Usia Nelayan

Usia mempunyai peranan penting dalam melakukan aktivitas, baik di sektor industri maupun di sektor pertanian. Usia, pengalaman dan pendidikan mempunyai peranan penting dalam mengelola sumber

Table 3. Rata-rata pengalaman nelayan di Kalimantan Selatan 1997
 Table 3. Average experavice fisherd in West Kalimantan

Pengalaman (<i>Experience</i>)	Persentase (<i>Percentage</i>)
1 – 10	25.60
11 – 20	45.20
21 – 30	20.10
31 – 40	9.10

Nelayan di Kalimantan Selatan cukup mampu dalam menentukan suatu daerah penangkapan karena pengalamannya dimiliki secara turun-temurun dan pengetahuan mereka tentang jenis ikan yang akan memijah dan ukuran ikan yang sudah besar. Akan tetapi kadang-kadang ditemui kegagalan apabila terjadi perubahan cuaca atau perubahan air pasang.

Rata-rata pengalaman nelayan yang melakukan aktifitas penangkapan adalah 18 tahun dengan kisaran pengalaman antara 4 sampai 30 tahun.

daya alam dan pada akhirnya akan berkaitan dengan pengetahuan atau pengaturan ekonomi rumah tangga.

Rata-rata usia nelayan yang melakukan kegiatan penangkapan ikan betok adalah 34 tahun dengan kisaran antara 20–51 tahun. Usia ini merupakan usia produktif dalam melakukan aktivitas penangkapan ikan.

Jenis Alat Tangkap

Jenis alat tangkap yang dioperasikan oleh nelayan perairan umum cukup beragam antara satu dengan

Table 4. Average age fishermen in South Kalimantan
 Tabel 4. Rata-rata usia nelayan di Kalimantan Selatan

Usia nelayan (<i>Age of fishermen</i>)	Persentase (<i>percentage</i>)
20 – 25	16.90
26 – 30	36.30
31 – 40	28.60
41 – 45	14.10
46 – 51	4.10

nelayan lain. Jenis alat tangkap yang digunakan untuk penangkapan ikan betok adalah "lalangit" dan jaring insang (*gillnet*).

Lalangit terbuat dari bahan nilon polietilen yang berwarna transparan dan halus, ukuran mata jaring adalah 1,5–2 inci dengan ukuran 1 m x 0,8 m. Alat tangkap ini merupakan alat tangkap khusus digunakan untuk menangkap ikan betok.

Alat tangkap tersebut dioperasikan pada musim hujan di daerah rawa dan danau yang tidak dalam. Pengoperasiannya dilakukan dengan memasang pada posisi miring terhadap permukaan air, yang disesuaikan dengan perilaku ikan betok yang mengambil udara secara miring atau tidak tegak lurus. Sedangkan rata-rata jumlah alat tangkap lalangit yang dimiliki oleh nelayan adalah 30 buah dengan kisaran 20 – 50 buah.

Jaring insang merupakan alat tangkap untuk semua jenis ikan yang ada di perairan umum. Jaring ini dipasang sebagai perangkap untuk ikan yang akan melewatinya. Jaring insang dapat dioperasikan sepanjang tahun karena alat tangkap ini dapat digunakan di pinggir sungai dan rawa/danau. Rata-rata jumlah dan jenis alat tangkap yang dimiliki oleh nelayan dapat dilihat pada Tabel 5.

kg dengan kisaran 1,5–6 kg/hari, sedangkan untuk jaring insang dalam satu operasi hanya menghasilkan 3 kg dengan kisaran 1–5 kg/hari.

Ukuran ikan betok yang tertangkap oleh berbagai alat tangkap bervariasi mulai dari ukuran 50 ekor/kg sampai 8 ekor/kg. Harga ikan betok di pasaran atau di pedagang pengecer adalah 10.000/kg untuk ukuran 8 ekor/kg, sedangkan ukuran 12–15 ekor/kg harga jual ditingkat pengecer adalah Rp 7.000,- sedangkan harga beli pedagang pengumpul dari produsen (nelayan) dari berbagai ukuran ikan adalah Rp 4.500,-/kg.

Indikator Kelayakan Usaha Penangkapan

Kelayakan usaha penangkapan ikan betok dengan alat tangkap lalangit dan jaring insang dapat diketahui dengan nilai nisbah R/C dan rentabilitas dari usaha penangkapan.

Lalangit merupakan alat tangkap yang efisien dan efektif, hal ini disebabkan teknik penangkapan ikan betok sesuai dengan cara ikan betok mengambil oksigen langsung dari udara. Alat tangkap lalangit dikatakan baik apabila nilai R/C melebihi dari 1 (Tabel 6).

Table 5. Jumlah dan jenis alat tangkap yang dimiliki oleh nelayan di Kalimantan Selatan
 Table 5. Number and types of fishing gear owned by fishermen in South Kalimantan in 1997

Jenis alat tangkap (Type of fishing gear)	Persentase jumlah ikan (Percentage of fish number)
Jaring insang (<i>gillnet</i>)	94.6
Lalangit	5.4

Hasil Tangkapan Nelayan

Jenis dan ukuran alat tangkap akan berpengaruh terhadap hasil tangkapan. Rata-rata hasil tangkapan nelayan untuk jenis ikan betok dari berbagai macam alat tangkap hanya mencapai 20% sampai 40% dari total hasil tangkapan.

Rata-rata hasil tangkapan nelayan di tiga lokasi penelitian dengan alat lalangit setiap hari adalah 3,5

Pada Tabel 6 terlihat rentabilitas dari kedua alat tangkap lalangit dan *gillnet* cukup memadai. Untuk memadai atau tidak terlihat dari berapa besarnya jumlah suatu keuntungan yang didapat atau rentabilitas yang diperoleh.

Rentabilitas dikatakan memadai, apabila rentabilitas dari kedua alat tangkap adalah 138,1% dan 233,8%, ini melebihi suku bunga bank yang pada saat ini adalah 14%–18%/tahun.

Tabel 6. R/C Rasio dan rentabilitas penangkapan ikan dengan alat tangkap *gillnet* dan lalangit
 Table 6. Revenue cost ratio and rentability rate of *gillnet* and lalangit in South Kalimantan 1997

Alat tangkap (Fishing gear)	R/C ratio	Rentabilitas (Rentability)
Jaring insang (<i>gillnet</i>)	1.38	138.10%
Lalangit	2.34	234.40%

Pemeliharaan Ikan Betok

Dalam rangka pemanfaatan sumber daya perikanan perairan umum, di samping upaya pembinaan usaha penangkapan yang telah ada, telah dilakukan pula usaha pemeliharaan ikan betok dalam kurungan di rawa (Asnawi, 1993). Kurungan setinggi 3 m dibuat dari kayu ulin yang dipancangkan pada dasar danau. Benih yang ditebar berukuran 3-5 cm dengan padat penebaran 50 ekor/m². Pakan berupa makanan alami yang terdapat diperairan, disamping itu juga digunakan pakan tambahan berupa dedak. Pemeliharaan dilakukan selama musim hujan yaitu 3-5 bulan.

Panen yang didapat dari pemeliharaan ini ternyata sulit untuk mengukur produksi yang tepat dari ikan betok oleh karena bercampur dengan ikan lainnya seperti gabus dan sepat siam. Pada musim penghujan, benih-benih ikan dari luar masuk ke dalam kurungan. Dari total produksi sebanyak 96 kg/unit dengan luas kurungan 100 m², diperoleh ikan betok sebanyak 53 kg atau lebih 50%.

Keragaman Pemasaran

Saluran dan Lembaga Pemasaran

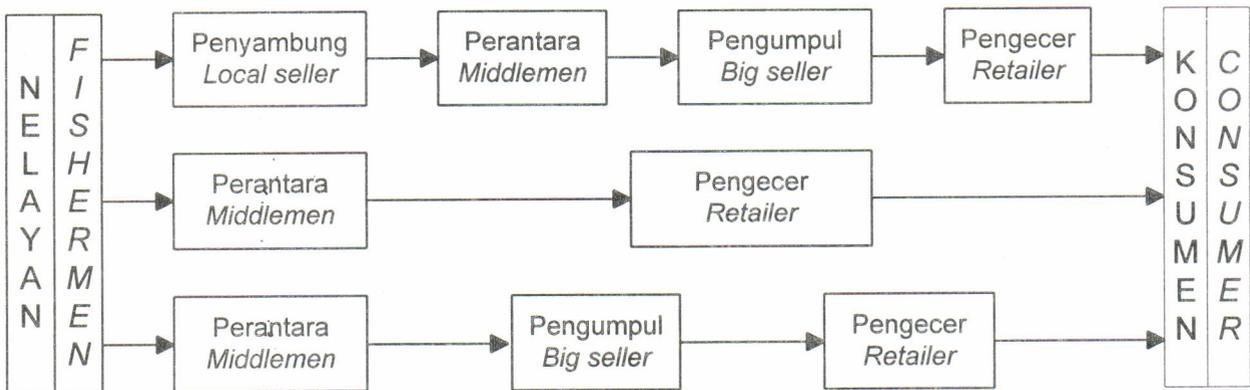
Saluran pemasaran menurut Abbot & Mahekam (1972) adalah pendistribusian barang dan jasa dari produsen sampai ke konsumen akhir. Saluran pemasaran ikan betok hasil tangkapan nelayan di Kalimantan Selatan sampai ke konsumen akhir dapat disajikan pada Gambar 1.

pemasaran yang kedua adalah pemasaran yang digunakan untuk daerah Banjarmasin. Jumlah pedagang pengumpul yang melakukan aktivitas setiap harinya hanya 7 orang. Namun yang melakukan aktivitas setiap hari hanya 3 orang. Sisanya hanya melakukan transaksi 3 kali dalam satu minggu. Rendahnya frekuensi transaksi jual beli diakibatkan tingkat hasil tangkapan yang sudah menurun.

Menurut Dinas Perikanan (1993), sistem pemasaran yang berlaku saat ini di Kalimantan Selatan mempunyai rantai pemasaran yang cukup panjang yaitu: produsen (nelayan), penyambung, pedagang perantara, pedagang pengumpul, pedagang pengecer dan konsumen. Hal ini diperkirakan membawa akibat rendahnya pendapatan nelayan/petani ikan sebagai produsen.

Panjangnya rantai pemasaran akan menyebabkan tingginya harga ikan di pasaran. Dari Gambar 1 terlihat bahwa perbedaan harga eceran rata-rata dan harga produsen rata-rata untuk ikan laut basah segar adalah 51%, ikan laut asin/kering adalah 36%, ikan darat basah/segar adalah 28%, dan untuk ikan darat asin/kering 17%.

Transaksi jual beli antara nelayan dan pedagang perantara maupun pengumpul dilakukan di tempat pendaratan ikan yaitu di pinggir sungai yang berdekatan dengan rumah tinggal nelayan. Dalam transaksi jual beli nelayan tidak menanggung biaya pemasaran sampai ke pedagang besar yang ditanggung oleh pedagang perantara, antara lain biaya pengangkutan dan biaya pengepakan.



Gambar 1. Sistem pemasaran ikan betok di Kalimantan Selatan
 Figure 1. Marketing system of climbing perch in South Kalimantan

Sebagian besar sistem pemasaran ikan betok yang berlaku adalah saluran ketiga, sedangkan saluran yang pertama peranannya relatif kecil oleh karena pedagang pengumpul masih berada dalam satu daerah, pedagang besar berada di luar daerah. Sistem

Kemampuan daya beli pedagang perantara setiap harinya adalah sebanyak 100 kg/orang, sedangkan kapasitas produksi hasil tangkapan nelayan pada musim ikan rata-rata mencapai 400 kg/orang. Akan tetapi pada musim paceklik atau air surut produksi

hasil tangkapan rata-rata hanya mencapai 200 kg/hari. Jumlah itu pun sebagian disuplai dari Propinsi Kalimantan Tengah karena sangat berdekatan dengan daerah pemasaran di Kalimantan Selatan.

Fungsi yang dilakukan oleh pedagang perantara adalah hanya melakukan fungsi fisik, yaitu berupa pengangkutan, pengepakan dan penyortiran ukuran ikan. Sistem pembayaran yang dilakukan pedagang perantara kepada nelayan dilakukan secara kontan. Hal ini berbeda dengan sistem yang dilakukan pedagang pengumpul terhadap petani pembesaran (budi daya), di mana sistem pembayaran dilakukan setelah ikan terjual atau selang dua hari (Sadili *et al.*, 1991).

Di wilayah pemasaran ikan betok hasil tangkapan nelayan sebagian besar berada hanya di sekitar Propinsi Kalimantan Selatan saja. Hal ini terjadi karena ikan betok sangat disukai di daerah Kalimantan Selatan.

Hasil analisis margin pemasaran memperlihatkan bahwa pedagang besar adalah lembaga yang paling besar menerima keuntungan yaitu Rp 2.180,-/kg sedangkan biaya pemasaran yang dikeluarkan adalah 70,-/kg. Pedagang pengumpul menerima margin keuntungan sebesar Rp 500,-/kg dan biaya pemasaran yang dikeluarkan adalah Rp 100,-/kg, sedangkan margin keuntungan yang paling kecil diterima oleh pedagang pengecer yaitu Rp 650/kg dengan biaya pemasaran yang dikeluarkan sebesar 150,-/kg untuk pemasaran di daerah Martapura. Analisis penyebaran harga ini dapat dilihat pada Tabel 7.

Besarnya margin keuntungan yang diperoleh oleh pedagang besar sebanding dengan faktor-faktor risiko yang diterima oleh pedagang tersebut. Faktor-faktor tersebut antara lain disebabkan oleh sifat ikan yang mudah rusak dan mati, walaupun untuk pemasaran ikan betok tingkat kematiannya cukup rendah yaitu berkisar antara 5%-10%. Dalam pada itu sistem

Tabel 7. Margin pemasaran ikan betok di Kalimantan Selatan
Table 7. Price distribution of climbing perch in South Kalimantan

Jenis harga (<i>Item Price</i>)	Martapura		Banjarmasin	
	Nilai (<i>Value</i>)	Persentase (<i>Percentage</i>) (%)	Nilai (<i>Value</i>)	Persentase (<i>Percentage</i>) (%)
Harga nelayan (<i>Price for fisher</i>)	3,500	77.8	3,200	75.3
- Transportasi (<i>Transportation</i>)	75	1.6	153	3.2
- Penyusutan (<i>Depreciation</i>)	25	0.5	30	0.7
- Pengepakan (<i>Packing</i>)	-	-	15	0.4
Keuntungan pedagang perantara (<i>Profit margin</i>)	500	12.2	852	120.1
Harga pengumpul/grosir (<i>Big seller/grosir price</i>)	4,100	86.5		
- Transportasi (<i>Transportation</i>)	125	2.4		
- Penyusutan (<i>Depreciation</i>)	30	0.6		
- Pajak (<i>Tax</i>)	15	0.3		
- Penyortiran barang (<i>Grading</i>)	30	0.6		
Keuntungan pengumpul (<i>Profit margin big seller</i>)	900	17.3		
Pengecer (<i>Retail price</i>)	5,200	86.4	3,250	65.4
- Transportasi (<i>Transportation</i>)	100	1.7	5	0.2
- Penyusutan (<i>Depreciation</i>)	25	0.4	10	0.4
- Pedagang pengecer (<i>Retribution</i>)	25	0.4	15	0.4
Keuntungan pedagang pengecer (<i>Profit margin retail</i>)	650	10.8	2,180	33.5
Harga konsumen (<i>Consumer price</i>)	6,000	100	6,500	100

Margin Pemasaran

Margin pemasaran sangat erat hubungannya dengan harga produksi di mana harga ini terbentuk dari beberapa faktor yang digolongkan ke dalam kekuatan-kekuatan penawaran dan permintaan.

pemasaran ikan betok sebagian besar masih dalam keadaan hidup.

Dari Tabel di atas terlihat bahwa biaya tata niaga ikan betok mencapai 8,5% dengan margin keuntungan mencapai 42,6%. Dari ketiga jenis lembaga pemasaran yang terlibat dari produsen sampai ke konsumen akhir, ternyata persentase keuntungan

yang paling besar diperoleh pedagang besar yaitu 17,3%, sedangkan marjin keuntungan paling kecil diterima oleh pedagang pengecer yaitu 10,8%. Marjin keuntungan yang diperoleh pedagang pengumpul adalah 12,2% dengan biaya pemasaran yang dikeluarkan adalah 2,1%.

Besarnya perbedaan persentase biaya pemasaran dan marjin keuntungan ini merupakan suatu pembagian yang cukup adil untuk masing-masing pelaku pemasaran, adilnya persentase tersebut disebabkan oleh risiko yang ditanggung oleh masing-masing lembaga pemasaran.

Pedagang pengecer merupakan lembaga pemasaran yang langsung menjual kepada konsumen akhir, kemampuan daya beli konsumen 1-2 kg/hari. Dengan demikian kapasitas pedagang pengecer menjual ikan betok rata-rata antara 5-15 kg/hari.

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa penangkapan ikan yang dilakukan nelayan merupakan pekerjaan utama dalam mencukupi biaya kebutuhan rumah tangga. Harga ikan betok yang berukuran 6-8 ekor/kg adalah Rp 10.000,- sedangkan harga beli dinelayan Rp 3.500,-. Alat tangkap yang dominan untuk penangkapan ikan betok adalah alat tangkap langit, bubu, dan *gillnet*.

Dilihat dari efisiensi usaha penangkapan ikan betok dengan alat langit nisbah R/C dan rentabilitas alat tersebut adalah 2,34% dan 234,4% serta layak untuk diusahakan.

Marjin keuntungan yang paling besar diterima oleh pedagang besar yaitu 42,6%, dengan biaya pemasaran yang dikeluarkan sebesar 2,5%. Sistem pemasaran ikan betok sampai ke konsumen akhir dirasakan kurang efisien karena banyak lembaga yang terlibat dalam pemasaran, sehingga hal ini akan berpengaruh terhadap harga.

Untuk pengembangan ke arah budi daya, banyak nelayan yang belum mengenal dan belum mau melakukan usaha budi dayanya karena dianggap ikan betok masih banyak dihasilkan dari tangkapan di alam.

Hasil tangkapan nelayan di sungai di dua kecamatan yang diamati ternyata dijual langsung ke pedagang pengumpul dari seluruh ukuran ikan betok yang diperoleh. Oleh karena ikan langsung dijual tanpa melihat ukuran, tidak ada upaya untuk memisahkan ukuran betok.

Ikan betok merupakan ikan kedua yang terbesar dipasarkan sesudah ikan gabus. Para pedagang pengumpul menentukan harga dan waktu penjualan yang sangat singkat sehingga memungkinkan nelayan

berkeinginan untuk cepat menjual hasil tangkapannya pada hari itu. Rantai tataniaga yang sangat bergantung pada pedagang pengumpul dan pedagang pengecer, sangat menentukan harga dimana keuntungan yang diperoleh pedagang ini jauh lebih besar.

SARAN-SARAN

Dengan ditangkapnya ukuran ikan betok yang kecil induk-induk pada saat musim pemijahan yang tentunya sangat mengurangi kesempatan *rekrutment* ikan ini di alam, disarankan adanya kebijakan dalam pembatasan ukuran yang diperbolehkan untuk dijual, dalam usaha untuk pelestarian ikan betok di alam. Pengawasan pelaksanaan dapat dilakukan oleh aparat dinas perikanan bekerja sama dengan Petugas Penyuluh Lapangan (PPL) dan pemuka masyarakat.

Sejalan dengan ini, untuk mengatasi panjangnya rantai pemasaran di mana terjadi perbedaan harga yang mencolok antara harga produsen dan harga eceran di pasar, dianjurkan agar para nelayan melakukan usaha pemasarannya melalui KUD yang diimbau untuk dibentuk. Peran Dinas Perikanan dan PPL sangat besar dalam mewujudkan hal-hal tersebut di samping itu juga usaha penyuluhan dan peningkatan kemampuan para petani nelayan baik dalam pengetahuan atau pun modal.

Di samping kebijakan yang disarankan pada pemasaran betok, usaha budi daya yang tidak menggantungkan diri dari benih alam patut dilaksanakan baik yang ekonomis maupun sosio-ekonomis dapat diterima oleh petani untuk satu pemanfaatan secara optimal serta sekaligus pelestarian ikan kebanggaan Kalimantan Selatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abbot, J.L. and J.P. Mahekam, 1972. *Agriculture Economic and Marketing of the Tropics*. Longman London. 497 pp.
- Asnawi, 1993. *Usaha Pemeliharaan Ikan Papuyu (Betok, *Anabas testudineus*) dalam Kurungan di Perairan Umum Kalimantan Selatan masih Tergantung pada Ketersediaan Alami*. Dinas Perikanan Propinsi Kalimantan Selatan, Banjar Baru. 20 pp.
- Dinas Perikanan Propinsi Kalimantan Selatan, 1993. *Laporan Tahunan Dinas Perikanan Propinsi Kalimantan Selatan*. 79 pp.
- Kadariah, L., Karlina, dan C. Gray 1986. *Pengantar Evaluasi Proyek*. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta. 237 pp.
- Mangalik, A. 1998. Percobaan pendahuluan tentang pembenihan ikan betok. *Prosiding Puslitbangkan No. 013*. 1998 Badan Litbang Pertanian. p. 695-077.
- Mubyarto, 1979. *Pengantar Ekonomi Pertanian*, LP3ES Jakarta, 89 pp.

Azizi A. dan N.A. Wahyudi

- Mosher, A.T, 1981. *Menggerakkan dan Membangun Pertanian*. Penerbit CV Yasaguna Jakarta, 198 pp.
- Sadili; Mursidin, A. Azizi dan A. Wahyudi, 1992. Manajemen dan pemasaran ikan nila produksi budidaya jaring apung di Rawa Pening, Jawa Tengah. *Bull. Pen. Perik. Darat*. Vol. 11 No. 1. p.119-127.
- Sumita N., 1991 *Wawasan Kelayakan dan Evaluasi Proyek*, Penerbit Bumi Pasaka. Jakarta. 213 pp.
- Soeharjo, 1972. *Analisis Biaya dan Pendapatan Usaha Tani*. Departemen Ilmu-ilmu Sosial Ekonomi Fakultas Pertanian, IPB. Bogor. 79 pp.