

ANALISIS PENDAPATAN DAN PEMASARAN IKAN LELE DUMBO DI DESA MOJOMULYO KECAMATAN PUGER

¹Antika Fahriatul Fauziah, ²Titin Agustina dan ²Yuli Hariyati

¹Alumnus, Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember

²Staf Pengajar, Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember

Email: antikafahriatulf@gmail.com

ABSTRACT

Mojomulyo village Subdistrict of Puger one of the centres of catfish cultivation in Jember regency. In this process of growing up the catfish, the woof is the largest cost at all the process. The result of producing catfish should be in mutual accord with the marketing efficiency because the price of selling would give the impact to the cultivators income. This study aims to the income of catfish cultivator, the factor influencing the income catfish, and marketing of catfish in Mojomulyo village Subdistrict Puger. The research method is descriptive, analytical, and corelational method. The method of collecting the data used Proporsional Cluster Ramdom Sampling and Snowball Sampling. The results showed (1) The income of this business catfish cultivation is profitable; (2) The factors that signifantly the income of catfish cultivators are the cost of seed, the cost of woof, total production, the price of selling, the cost of labor, the cost of vitamins and another supplement; (3) The are 3 channels of marketing catfish. Based on value of marketing efficiency, the marketing channel of catfish is efficient. The 1st channel is the most efficient channel to profit share that received the highest cultivator fo 84,38% and distribution margin value, the 1st channel showed value of profit share and cost share more proportional.

Keywords: *Catfish, Income, Marketing Efficiency*

PENDAHULUAN

Subsektor perikanan memegang peranan sangat penting dalam pembangunan perekonomian nasional, dimana sumberdaya perikanan Indonesia merupakan aset pembangunan yang memiliki peluang besar untuk dijadikan salah satu sumber pertumbuhan ekonomi. Sumber daya perikanan yang dimiliki oleh Indonesia beragam dan berpotensi diantaranya perikanan hasil tangkap dan perikanan budidaya yang mengarah untuk kemajuan perekonomian Indonesia (Rahayu, 2011).

Salah satu jenis perikanan darat yang menjadi komoditas unggulan dan banyak dibudidayakan adalah ikan lele. Ikan lele merupakan komoditas yang di budidayakan pada air tawar. Ikan lele ini memiliki keunggulan yakni perbandingan rasio pakan menjadi daging yakni 1:1 dalam artian setiap penambahan pakan sebanyak 1kg, akan menghasilkan 1kg pertambahan berat ikan lele, rasa yang enak, harga relatif

murah, pertumbuhan cepat, mudah berkembangbiak, toleran terhadap mutu air yang kurang baik, relatif tahan terhadap penyakit dan dapat dipelihara hampir semua wadah budidaya (Nasrudin, 2010).

Lele dumbo merupakan ikan air tawar yang terkenal tahan terhadap penyakit. Namun, kualitas pakan yang jelek serta pemberian pakan dan perawatan yang kurang baik, bisa menyebabkan lele dumbo menjadi rentan serangan penyakit. Selain itu, kondisi ikan lele yang stres akibat lingkungan kolam yang tidak tenang juga memicu munculnya berbagai penyakit. Ikan lele mempunyai sifat aktif pada malam hari (noctural). Hal ini berarti bahwa ikan lele akan lebih aktif jika diberi makan pada malam hari. Pemberian pakan yang tepat, baik frekuensi ataupun jumlahnya akan lebih mengefisienkan biaya yang diperlukan. Mengingat biaya terbesar pada budidaya terdapat pada biaya pemberian pakan mencapai 60-65% dari total biaya

(Direktorat kredit, BPR, dan UMKM, 2010).

Kabupaten Jember berdasarkan data BPS tahun 2013, memiliki potensi yang baik untuk dikembangkan berbagai jenis ikan air tawar. Produksi dan nilai ikan tawar yang tertinggi terdapat pada jenis ikan lele yakni dengan produksi dan nilai sebesar 3285,20 ton dan Rp 45.668.750 yang lebih besar daripada produksi dan nilai jenis ikan tawar lainnya.

Daerah sentra budidaya ikan lele di Kabupaten Jember adalah di Dusun Getem Desa Mojomulyo Kecamatan Puger. Ikan lele yang dibudidayakan adalah jenis dumbo. Usaha budidaya yang dilakukan adalah pada segmen pembesaran. Segmen pembesaran yang dimaksud adalah melakukan pemeliharaan dan pembesaran benih ikan lele dumbo ukuran 4mm sampai ukuran ikan lele konsumsi yakni ukuran 5-15 ekor/kg dengan waktu budidaya 3-4 bulan. Para pembudidaya ikan lele dumbo di Dusun Getem tergabung dalam 5 kelompok pembudidaya, hal ini dapat membantu meningkatkan pendapatan karena pengadaan sarana produksi di bantu oleh kelompok pembudidaya. Kendala budidaya ikan lele di Dusun Getem Desa Mojomulyo adalah harga pakan yang tinggi mencapai Rp 270.000/sak.

Harga pakan ikan lele dumbo ini sangat mempengaruhi biaya variabel budidaya ikan lele dumbo, Kondisi tersebut menjadikan banyak pembudidaya ikan lele dumbo yang mengeluh karena tingginya biaya untuk usaha budidaya ikan lele dumbo. Selain itu, faktor cuaca sangat mempengaruhi jumlah produksi ikan lele dumbo, saat musim hujan produksi ikan lele dumbo menurun karena ikan lele dumbo mudah stres yang mengakibatkan ikan lele tidak nafsu makan sehingga mengalami penurunan produksi, oleh karena itu perlu untuk mengetahui faktor-faktor lain yang mempengaruhi pendapatan pembudidaya ikan lele dumbo agar dapat meminimalisir biaya produksi ikan lele dumbo.

Pendapatan pembudidaya ikan lele dumbo selain dipengaruhi oleh biaya input ikan lele dumbo, juga dipengaruhi oleh output produksi ikan lele dumbo., Tingginya harga pakan serta menurunnya

produksi saat musim hujan, akan menurunkan pendapatan pembudidaya ikan lele dumbo sehingga diperlukan pemasaran ikan lele yang efisien, agar pendapatan pembudidaya tetap stabil. Pemasaran yang efisien diperlukan mengingat ikan lele dumbo yang mudah rusak, sehingga dengan memilih saluran pemasaran ikan lele dumbo yang tepat dapat membantu menyampaikan ikan lele dumbo ke tangan konsumen lebih cepat. Pemasaran ikan lele dumbo yang jauh seringkali menyebabkan ikan lele dumbo mati dan mengalami penyusutan kapasitas ikan lele dumbo sehingga akan menurunkan harga jual ikan lele. Selain itu, sistem pembayaran yang tidak langsung tunai, menyebabkan pembudidaya masih menunggu keuntungan atau pendapatan dari usahanya tersebut.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pendapatan pembudidaya ikan lele dumbo, faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pembudidaya ikan lele dumbo, dan pemasaran ikan lele dumbo di Dusun Getem Desa Mojomulyo Kecamatan Puger.

METODE PENELITIAN

Penentuan daerah penelitian ditentukan secara sengaja (*Purposive Method*) yaitu di Desa Mojomulyo Kecamatan Puger Kabupaten Jember. Pemilihan daerah penelitian berdasarkan pertimbangan bahwa di Desa Mojomulyo Kecamatan Puger Kabupaten Jember memiliki area budidaya yang luas yaitu 40 ha dengan jumlah produksi yang tertinggi di Kabupaten Jember pada tahun 2013 sebesar 1.807 ton. Wilayah pemasaran dalam penelitian ini meliputi wilayah Jember, Bali dan Surabaya. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif, analitis dan korelasional.

Metode pengambilan contoh yang digunakan yaitu *Proporsionate Cluster Random Sampling* dan *Snowball Sampling*. *Proporsionate Cluster Random Sampling* digunakan untuk pengambilan sampel pembudidaya. Teknik *snowball sampling* digunakan dalam menentukan sampel lembaga pemasaran dengan penentuan sampel yang awalnya berjumlah kecil, kemudian membesar untuk memperoleh

informasi yang lebih lengkap (Sugiyono, 2012).

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari wawancara yang dipandu dengan kuisioner. Data sekunder diambil dari data BPS Kabupaten Jember, dan profil Desa Mojomulyo.

Untuk menjawab permasalahan yang pertama yaitu mengenai pendapatan pembudidaya ikan lele di Desa Mojomulyo Kecamatan Puger, dengan menggunakan analisis pendapatan sebagai berikut : (Soekartawi, 1995) :

$$\begin{aligned} Pd &= TR - TC \\ TR &= P \times Q \\ TC &= TFC + TVC \end{aligned}$$

Dimana :

$$\begin{aligned} Pd &= \text{Pendapatan (Rp)} \\ TR &= \text{Total Penerimaan (Rp)} \\ TC &= \text{Total Biaya (Rp)} \\ P &= \text{Harga (Rp/kg)} \\ Q &= \text{Jumlah Produksi (kg)} \\ TVC &= \text{Total Biaya Variabel (Rp)} \\ TFC &= \text{Total Biaya Tetap (Rp)} \end{aligned}$$

Kriteria pengambilan keputusan :

1. $TR > TC$, maka pendapatan budidaya ikan lele adalah menguntungkan.
2. $TR = TC$, maka pendapatan budidaya ikan lele adalah impas (tidak untung dan tidak rugi).
3. $TR < TC$, maka pendapatan budidaya ikan lele adalah tidak menguntungkan.

Untuk menjawab permasalahan kedua mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pembudidaya ikan lele dumbo menggunakan analisis regresi linier berganda dengan formulasi (Hasan, 2003):

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + b_6X_6 + b_7X_7 + e$$

Dimana :

$$\begin{aligned} Y &= \text{pendapatan (Rp)} \\ a &= \text{konstanta} \\ e &= \text{Error} \\ b_1 - b_7 &= \text{koefisien regresi} \\ X_1 &= \text{Biaya benih (Rp)} \\ X_2 &= \text{Biaya pakan (Rp)} \\ X_3 &= \text{Jumlah produksi (kg)} \\ X_4 &= \text{Harga jual (Rp/kg)} \\ X_5 &= \text{Biaya tenaga kerja (Rp)} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} X_6 &= \text{Biaya obat dan vitamin (Rp)} \\ X_7 &= \text{Luas kolam (m}^2\text{)} \end{aligned}$$

Untuk menguji penyimpangan dalam persamaan regresi linier berganda dilakukan uji asumsi klasik, yaitu:

- a. Normalitas
- b. Multikolinieritas
- c. Heteroskedastisitas
- d. Autokorelasi

Untuk menguji apakah keseluruhan variabel independen memberikan pengaruh pada variabel dependen, digunakan uji-F dengan formulasi sebagai berikut Wibowo dan Sugiono (2002) :

$$F = \frac{\text{Kuadrat Tengah Regresi (KTR)}}{\text{Kuadrat Tengah Sisa (KTS)}}$$

Hipotesis:

Ho : Tidak ada pengaruh variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel dependen.

Hi : Ada pengaruh variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel dependen.

Kriteria pengambilan keputusan :

- a. $F\text{-hitung} > F\text{-tabel} (\alpha = 5\%)$, maka Ho ditolak, berarti keseluruhan variabel independen (X_1 s/d X_7) secara bersama-sama memberikan pengaruh terhadap variabel dependen.
- b. $F\text{-hitung} < F\text{-tabel} (\alpha = 5\%)$, maka Ho diterima, berarti keseluruhan variabel independen (X_1 s/d X_7) secara bersama-sama tidak memberikan pengaruh terhadap variabel dependen.

Untuk menguji sejauh mana pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen digunakan uji-t dengan formulasi sebagai berikut :

$$t\text{-hitung} = \frac{|b_i|}{|S_{b_i}|}$$

$$S_{b_i} = \frac{\sqrt{\text{Jumlah Kuadrat Sisa}}}{\sqrt{\text{Jumlah Tengah Sisa}}}$$

Dimana :

$$\begin{aligned} b_i &= \text{koefisien regresi ke-}i, i = 1,2,3,\dots,7 \\ S_{b_i} &= \text{Standart deviasi ke-}i, i = 1,2,3,\dots,7 \end{aligned}$$

Hipotesis:

Ho : Tidak ada pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel dependen.

Hi : Ada pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel dependen.

Kriteria pengambilan keputusan :

- t-hitung > t-tabel (= 5 %), maka H_0 ditolak, berarti variabel bebas $X_1 - X_7$ secara individual memberikan pengaruh nyata pada variabel dependen.
- t-hitung < t-tabel (= 5 %), maka H_0 diterima, berarti variabel bebas $X_1 - X_7$ secara individual tidak memberikan pengaruh nyata pada variabel dependen.

Untuk menjawab permasalahan ketiga mengenai pemasaran ikan lele dumbo di Desa Mojomulyo Kecamatan Puger menggunakan margin pemasaran dan distribusi margin (Sudiyono, 2002) :

$$MP = Pr - Pf$$

Dimana :

MP = margin pemasaran ikan lele dumbo (Rp/Kg)

Pr = harga tingkat konsumen ikan lele dumbo (Rp/Kg)

Pf = harga tingkat pembudidaya (Rp/Kg)

Selanjutnya untuk mengetahui biaya pemasaran yang dikeluarkan dan keuntungan yang diperoleh tiap lembaga pemasaran dengan menggunakan analisis share biaya dan share keuntungan :

$$S_{bij} = [c_{ij} / (Pr - Pf)] [100\%]$$

$$C_{ij} = H_{jj} - H_{bj} - ij$$

$$S_{kj} = [ij / (Pr - Pf)] [100\%]$$

$$ij = H_{jj} - H_{bj} - cij$$

Dimana :

S_{bij} : Bagian biaya untuk melaksanakan fungsi pemasaran ke-i oleh lembaga ke-j (%)

S_{kij} : Bagian keuntungan untuk melaksanakan fungsi pemasaran ke-i oleh lembaga pemasaran ke-j (%)

C_{ij} : Biaya untuk melaksanakan fungsi pemasaran ke-i oleh lembaga ke-j atau hasil penjumlahan biaya - biaya pemasaran pada masing - masing lembaga pemasaran.

ij : Keuntungan untuk melaksanakan fungsi pemasaran ke-i oleh lembaga pemasaran ke-j

Pr : Harga di tingkat pengecer

Pf : Harga di tingkat pembudidaya ikan lele dumbo

Untuk menganalisis efisiensi pemasaran menggunakan rumus (Rasuli, *et al*, 2007).

$$EP = \frac{\text{Biaya Pemasaran Ikan Lele Dumbo}}{\text{Nilai Ikan Lele Dumbo yang Dipasarkan}}$$

Kriteria pengambilan keputusan :

- Nilai $EP < 1$ maka pemasaran ikan lele dumbo efisien dan jika nilai $EP > 1$ maka pemasaran ikan lele dumbo tidak efisien,
- Nilai EP yang terkecil dapat dikatakan paling efisien daripada saluran yang lainnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pendapatan Pembudidaya Ikan Lele Dumbo di Desa Mojomulyo Kecamatan Puger

Ikan lele dumbo merupakan salah satu jenis ikan lele yang memiliki ukuran yang besar (sesuai permintaan pasar), pertumbuhan yang cepat yakni 3-4 bulan masa pembesaran sudah layak untuk dipanen. Usaha pembesaran ikan lele dumbo juga dilakukan oleh masyarakat di Desa Mojomulyo Kecamatan Puger, dimana terdapat satu dusun yakni Dusun Getem yang mayoritas bermata pencaharian sebagai pembudidaya ikan lele dumbo. Penelitian ini dilakukan pada bulan Desember 2014 sampai bulan Maret 2015.

Pendapatan pembudidaya pada penelitian ini dikonversikan pada luasan kolam 120 m² dikarenakan di Dusun Getem mayoritas memiliki dua luasan kolam yakni 140 m² dan 120 m², akan tetapi kepemilikan kolam lebih banyak 120 m² sehingga untuk luasan kolam dikonversikan 120 m², selain itu untuk mengetahui perbedaan biaya, jumlah produksi maupun pendapatan untuk setiap pembudidaya pada luasan kolam yang sama pada satu periode.

Tabel 1. Rata-Rata Pendapatan Pembudidaya Ikan Lele Dumbo Luasan Kolam 120 m² Tahun 2015

No	Uraian	Satuan	Nilai
1	Luas Kolam	m ²	120
2	Produksi	Kg	2.373
3	Biaya Variabel	Rp	17.917.698
4	Biaya Tetap	Rp	59.336
4	Harga	Rp	13.750
5	Total Biaya	Rp	7.977.034
6	Penerimaan	Rp	32.631.470
Rata- Rata Pendapatan			14.654.436

Sumber : Data Primer 2015

Keterangan : Periode budidaya desember - Februari

Tabel 1 menunjukkan dengan luasan kolam 120 m², rata-rata produksi yang dihasilkan dalam satu periode adalah sebesar 2.373 kg, dengan rata-rata harga ikan lele dumbo sebesar Rp 13.750/kg. Biaya variabel budidaya ikan lele dumbo pada satu periode sebesar Rp 17.917.698 yang terdiri dari biaya benih ikan lele dumbo, biaya pakan, biaya tenaga kerja, biaya vitamin dan obat-obatan serta biaya solar.

Biaya tetap dalam penelitian ini adalah biaya penyusutan pada biaya investasi usaha budidaya ikan lele dumbo, seperti penyusutan kolam, diesel, jaring, selang spiral, dan jurigen 30kg. Rata-rata biaya tetap pembudidaya di Dusun Getem Desa Mojomulyo Kecamatan Puger sebesar Rp 59.336. Total biaya usaha budidaya ikan lele dumbo sebesar Rp 17.977.034. Penerimaan satu periode budidaya sebesar Rp 32.631.470, sehingga pendapatan yang diterima pembudidaya ikan lele dumbo untuk satu periode dengan luasan kolam 120 m² sebesar Rp 14.654.436. Pendapatan pembudidaya ikan lele dumbo di Dusun Getem Desa Mojomulyo Kecamatan Puger adalah menguntungkan.

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pembudidaya Ikan Lele Dumbo di Desa Mojomulyo Kecamatan Puger

Daerah sentra ikan lele dumbo di Kabupaten Jember yakni Dusun Getem Desa Mojomulyo Kecamatan Puger yang mayoritas penduduknya melakukan usaha pembesaran ikan lele dumbo, karena wilayah dekat dengan laut kurang bagus jika dilakukan usaha bercocok tanam sehingga banyak lahan sawahnya yang di gunakan sebagai kolam budidaya.

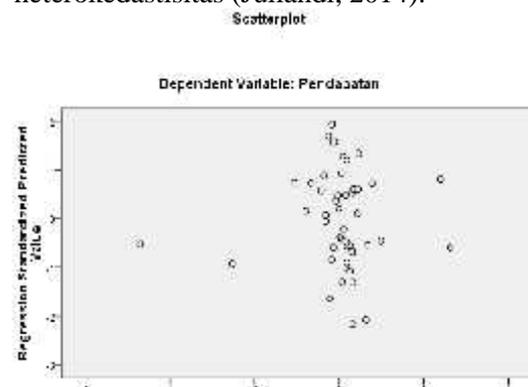
Pendapatan yang diperoleh pembudidaya dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor-faktor yang diduga mempengaruhi pendapatan adalah biaya benih, biaya pakan, jumlah produksi, harga jual, biaya tenaga kerja, biaya vitamin dan obat-obatan, dan luas kolam. Untuk menguji faktor-faktor tersebut, dilakukan analisis regresi linier berganda dan terdapat asumsi-asumsi klasik yang harus dipenuhi

yakni heteroskedastisitas, autokorelasi dan multikolinieritas.

1. Uji multikolinieritas dalam analisis regresi untuk menguji apakah terdapat korelasi antar variabel bebas dalam model. Uji multikolinieritas dapat dilihat dengan menggunakan *Variance Inflationary Factor (VIF)* untuk setiap variabel penjelas. Peneliti mengkonversikan luasan kolam menjadi 120 m², sehingga pada analisis regresi ini luasan kolam tidak termasuk dalam variabel bebas. Jika satu set variabel penjelas tidak berkorelasi, maka nilai VIF=1, jika satu set variabel penjelas berkorelasi dengan tingkat yang tinggi maka nilai VIF > 10, sehingga nilai VIF 1 sampai dengan ≤10 menunjukkan tidak adanya multikolinieritas (Hakim, 2004).

Hasil pengujian multikolinieritas menunjukkan tidak adanya multikolinieritas karena nilai VIF kurang dari 10. Hal ini berarti menunjukkan tidak ada korelasi yang erat antar variabel bebas, sehingga semua variabel tersebut dapat menguji pendugaan model regresi.

2. Uji heteroskedastisitas untuk mengetahui apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan lainnya. Kriteria pengambilan keputusan jika terdapat pola yang jelas serta titik-titik (poin-poin) menyebar di bawah dan di atas angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas (Juliandi, 2014).



Gambar 1. Analisis Scatterplot
Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2015

Gambar 1 analisis scatterplot menunjukkan titik-titik yang menyebar secara acak dan menyebar dibawah dan diatas angka 0 pada sumbu Y. Hal tersebut

menunjukkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi.

3. Uji autokorelasi dalam analisis regresi digunakan untuk menguji apakah ada korelasi antara kesalahan pengganggu periode t-1 (sebelumnya), meskipun pada penelitian ini menggunakan data penampang lintang perlu diketahui apakah terdapat autokorelasi di dalam model regresi. Autokorelasi dinilai dari nilai hitung Durbin-Watson, jika di antara du – 4-du maka tidak terjadi autokorelasi (Hasan, 2012). Hasil pengujian autokorelasi menunjukkan nilai hitung Durbin-Watson sebesar 2,021, dimana du (1,8265) 4- du (2,1735) berarti menunjukkan tidak adanya autokorelasi dalam pendugaan model regresi karena nilai hitung Durbin-Watson terletak antara du dan 4-du.

Selanjutnya, dilakukan uji F untuk menguji keseluruhan variabel bebas mempengaruhi pendapatan pembudidaya ikan lele dumbo di Dusun Getem Desa Mojomulyo Kecamatan Puger. Hasil analisa menunjukkan bahwa nilai F-hitung sebesar 298,493 dan nilai F- tabel sebesar 2,25 dengan taraf kepercayaan 95%. Hal ini memperlihatkan bahwa F-hitung > F-tabel (= 5 %), maka secara keseluruhan variabel independen (X_1 s/d X_6) secara bersama-sama memberikan pengaruh terhadap variabel dependen. Analisis selanjutnya yaitu uji t untuk mengetahui masing-masing dari variabel bebas (X_1 - X_6) dalam mempengaruhi pendapatan pembudidaya ikan lele dumbo di Desa Mojomulyo Kecamatan Puger.

Tabel 2. Estimasi Koefisien Regresi Fungsi Pendapatan Pembudidaya Ikan Lele Dumbo di Dusun Getem Desa Mojomulyo Kecamatan Puger

Variabel Bebas	Koefisien Regresi	t ^{-hitung}
Biaya benih	.939	4.191*
Biaya pakan	-1.066	-34.575*
Jumlah produksi	11715.641	22.276*
Harga jual	2389.162	16.423*
Biaya TK	-1.060	-6.803*
Biaya Obat	-1.293	-7.992*
Konstanta	-29524759.388	
<i>Adjusted R²</i>	.974	

Keterangan : Pada taraf kepercayaan 95 % ,

* : Berbeda nyata

Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2015

Tabel 2 menunjukkan nilai t-tabel pada taraf kepercayaan 95 % adalah 1,677. Hal ini menunjukkan bahwa t-hitung semua variabel > t-tabel, sehingga variabel bebas $X_1 - X_6$ secara individual memberikan pengaruh yang nyata terhadap pendapatan pembudidaya ikan lele di Dusun Getem Desa Mojomulyo Kecamatan Puger. Hasil analisis regresi, menghasilkan persamaan regresi sebagai berikut :

$$Y = -29524759.388 + 0.939X_1 - 1.066X_2 + 11715.641X_3 + 2389.162X_4 - 1.060X_5 - 1.293X_6$$

Besarnya parameter pengaruh faktor-faktor yang ada terhadap pendapatan pembudidaya ikan lele dumbo (Y) dapat diketahui dari besarnya nilai koefisien determinasi *Adjusted R²*. Nilai *Adjusted R²* dari hasil regresi ini sebesar 0,974 yang artinya sebesar 97,4% pendapatan pembudidaya ikan lele dumbo di pengaruhi oleh biaya benih, biaya pakan, jumlah produksi, harga jual, biaya tenaga kerja, biaya vitamin dan obat-obatan, sedangkan sisanya sebesar 2,6 % dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak di masukkan dalam model.

Hasil analisis dapat diketahui nilai konstanta sebesar -29524759.388 yang artinya jika variabel biaya benih, biaya pakan, jumlah produksi, harga jual, biaya tenaga kerja, biaya vitamin dan obat-obatan dianggap konstan, maka pendapatan pembudidaya ikan lele dumbo sebesar Rp 29.524.759,388, yang digunakan untuk memenuhi biaya investasi dalam melakukan usaha budidaya ikan lele dumbo. Berikut ini merupakan pengaruh masing-masing variabel bebas pada pendapatan pembudidaya ikan lele dumbo di Desa Mojomulyo Kecamatan Puger.

1. Biaya Benih (X_1)

Biaya benih memiliki koefisien regresi sebesar 0,939, dengan tanda positif yang berarti bahwa setiap penambahan biaya benih sebesar Rp 1.000 secara nyata akan meningkatkan pendapatan pembudidaya sebesar Rp 939 dengan asumsi faktor-faktor lain dianggap konstan atau tetap. Hasil analisis diketahui bahwa probabilitas sebesar 0,000 di bawah 0,05 yang berarti biaya benih berpengaruh secara nyata meningkatkan pendapatan pembudidaya

ikan lele dumbo di Dusun Getem Desa Mojomulyo Kecamatan Puger pada taraf kepercayaan 95%. Biaya benih berkorelasi positif dengan pendapatan karena biaya benih langsung berpengaruh terhadap jumlah tebar benih ikan lele, jika jumlah tebar benih banyak maka hasil produksi ikan lele juga akan banyak, sehingga penambahan biaya benih akan berpengaruh positif terhadap pendapatan. Benih ikan lele menggunakan benih ukuran 4mm dengan harga Rp 40. Rata-rata biaya yang digunakan untuk benih adalah sebesar Rp 1.271.111 pada luasan kolam 120 m².

2. Biaya Pakan (X₂)

Biaya pakan memiliki koefisien regresi sebesar -1,066, dengan tanda negatif yang berarti bahwa setiap penambahan biaya pakan sebesar Rp 1.000 secara nyata akan menurunkan pendapatan pembudidaya sebesar Rp 1.066 dengan asumsi faktor-faktor lain dianggap konstan atau tetap. Hasil analisis diketahui bahwa probabilitas sebesar 0,00 di bawah 0,05 yang berarti biaya pakan berpengaruh secara nyata menurunkan pendapatan pembudidaya ikan lele dumbo di Dusun Getem Desa Mojomulyo Kecamatan Puger pada taraf kepercayaan 95%.

Penelitian ini dilakukan saat musim penghujan, dan permasalahannya adalah pakan pelet sulit untuk menjadi daging dalam artian rasio pakan menjadi daging ikan lele dumbo menjadi kecil. Hal ini disebabkan oleh perubahan cuaca dingin dan panas, berakibat pada ikan lele stress dan banyak yang mati. Kematian ikan lele dumbo akan berdampak pada produksi ikan lele dumbo dan pendapatan yang diterima oleh pembudidaya. Rata-rata pengeluaran untuk biaya pakan adalah sebesar 15.905.726 pada luasan kolam 120 m².

3. Jumlah Produksi (X₃)

Jumlah produksi memiliki koefisien regresi sebesar 11715,641 dengan tanda positif, yang berarti setiap penambahan jumlah produksi sebesar 1kg secara nyata meningkatkan pendapatan pembudidaya ikan lele sebesar Rp 11.715,641 dengan asumsi faktor-faktor lain dianggap konstan. Nilai signifikansi menunjukkan 0,00 dimana lebih kecil dari 0,05 yang berarti variabel jumlah produksi berpengaruh

secara nyata meningkatkan pendapatan pembudidaya ikan lele dumbo di Dusun Getem Desa Mojomulyo Kecamatan Puger pada taraf kepercayaan 95%.

Pendapatan pembudidaya ikan lele dumbo ditentukan oleh besar kecilnya jumlah produksi yang diperoleh dalam satu musim periode panen. Hal ini memang seharusnya terjadi karena antara jumlah produksi dan pendapatan memiliki hubungan yang positif. Produksi ikan lele dumbo saat musim penghujan sering kali menurun dibandingkan saat musim kemarau. Rata-rata jumlah produksi pada waktu penelitian adalah 2.373 kg, produksi ini dibawah standar jika dibandingkan produksi saat musim kemarau mencapai 2.500 kg. Hasil produksi yang didukung oleh harga yang tinggi dapat meningkatkan pendapatan pembudidaya ikan lele dumbo.

4. Harga Jual (X₄)

Harga jual memiliki nilai koefisien sebesar 2389,162 dengan tanda positif, yang berarti setiap peningkatan harga jual sebesar Rp 1000 maka secara nyata meningkatkan pendapatan pembudidaya ikan lele sebesar Rp 2.389,162 dengan asumsi faktor-faktor lain dianggap konstan atau tetap. Nilai signifikansi menunjukkan 0,00 dimana lebih kecil dari 0,05 yang berarti variabel harga jual berpengaruh secara nyata meningkatkan pendapatan pembudidaya ikan lele dumbo di Dusun Getem Desa Mojomulyo Kecamatan Puger pada taraf kepercayaan 95%. Harga jual ikan lele dumbo saat ini adalah antara Rp 13.500 – Rp 14.000. Perbedaan harga tersebut terjadi karena beragamnya harga yang ditawarkan oleh tengkulak yang membeli hasil panen dari pembudidaya.

5. Biaya Tenaga Kerja (X₅)

Biaya Tenaga Kerja memiliki koefisien regresi sebesar -1,060, dengan tanda negatif berarti bahwa setiap penambahan biaya tenaga kerja sebesar Rp 1.000 maka secara nyata menurunkan pendapatan pembudidaya sebesar Rp 1.060 dengan asumsi faktor-faktor lain dianggap konstan atau tetap. Hasil analisis diketahui bahwa probabilitas sebesar 0,00 di bawah 0,05 yang berarti biaya tenaga kerja berpengaruh secara nyata menurunkan pendapatan pembudidaya ikan lele dumbo di Dusun

Getem Desa Mojomulyo Kecamatan Puger pada taraf kepercayaan 95%. Tenaga kerja yang digunakan dalam budidaya ikan lele dumbo mayoritas tenaga kerja dalam keluarga, sehingga tidak membutuhkan pengeluaran biaya yang terlalu banyak dalam biaya tenaga kerja, kecuali pada kepemilikan kolam yang banyak membutuhkan tenaga kerja luar keluarga. Rata-rata biaya tenaga kerja yang digunakan adalah sebesar Rp 420.860 pada luasan kolam 120 m².

6. Biaya Vitamin dan Obat-obatan (X₆)

Biaya Vitamin dan Obat-obatan memiliki koefisien regresi sebesar - 1,293, dengan tanda negatif yang berarti bahwa setiap penambahan biaya vitamin dan obat-obatan sebesar Rp 1.000 secara nyata menurunkan pendapatan pembudidaya sebesar Rp 1.293 dengan asumsi faktor-faktor lain dianggap konstan atau tetap. Hasil analisis diketahui bahwa probabilitas sebesar 0,00 di bawah 0,05 yang berarti biaya vitamin dan obat-obatan berpengaruh secara nyata menurunkan pendapatan pembudidaya ikan lele dumbo di Dusun Getem Desa Mojomulyo Kecamatan Puger pada taraf kepercayaan 95%. Rata-rata biaya vitamin dan obat-obatan yang

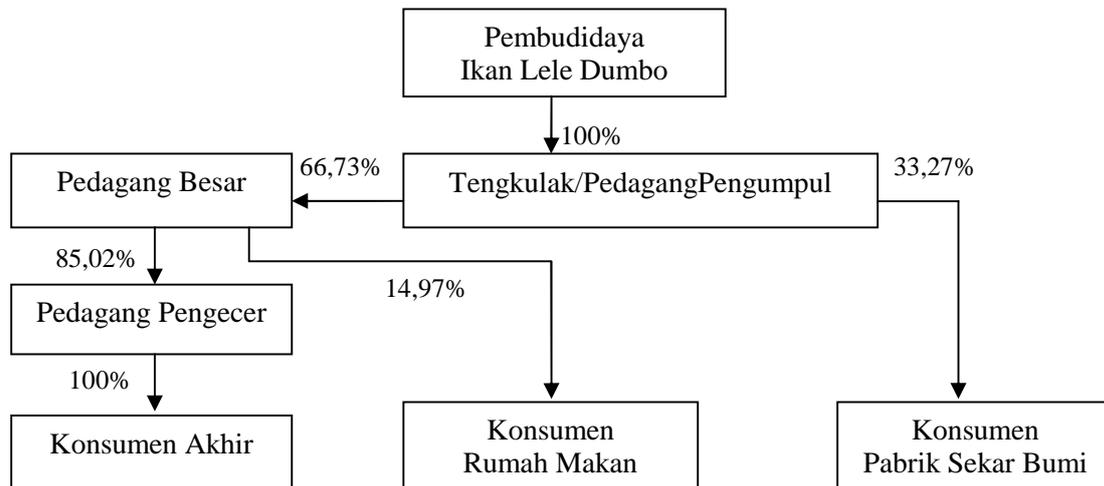
digunakan sebesar Rp 200.227 pada luasan kolam 120 m².

Berdasarkan hasil regresi menunjukkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pembudidaya ikan lele dumbo di Dusun Getem Desa Mojomulyo Kecamatan Puger adalah biaya benih, biaya pakan, jumlah produksi, harga jual, biaya tenaga kerja serta biaya vitamin dan obat-obatan. Luas kolam tidak berpengaruh terhadap pendapatan karena adanya pembudidaya yang tidak sesuai melakukan tebar benih, sehingga hasil produksi tidak maksimal dan kurang menunjukkan pengaruh antara luas kolam dengan pendapatan.

Pemasaran Ikan Lele Dumbo di Desa Mojomulyo Kecamatan Puger

a. Saluran Pemasaran

Pemasaran ikan lele dumbo di Dusun Getem Desa Mojomulyo Kecamatan Puger juga membentuk suatu rantai pemasaran, dimana melibatkan pedagang perantara atau lembaga pemasaran mulai dari produsen atau pembudidaya, sampai konsumen akhir. Saluran pemasaran ikan lele dumbo segar di Desa Mojomulyo Kecamatan Puger terdapat 3 saluran pemasaran.



Gambar 2. Persentase Saluran Pemasaran Ikan Lele Dumbo Segar di Desa Mojomulyo Kecamatan Puger Pada Masing-Masing Lembaga Pemasaran

Sumber : Data Primer, Diolah 2015

Gambar 2 menunjukkan bahwa pembudidaya menjual semua hasil panennya atau 100% ikan lele dumbo segar dijual kepada tengkulak/pedagang pengumpul yang ada di tingkat desa. Hal ini karena kurangnya informasi pasar dan pembudidaya berpikir lebih efisien dan tidak ribet bila hasil panennya di jual ke tengkulak atau pedagang pengumpul karena tidak perlu mengeluarkan biaya transportasi. Tengkulak /pedagang pengumpul memiliki koneksi atau jaringan pasar yang beragam yakni Pabrik Sekar Bumi, pedagang besar baik yang di dalam kota maupun pedagang luar kota. Pemasaran ikan lele dumbo segar dari tengkulak/ pedagang pengumpul ke Pabrik Sekar Bumi sebesar 33,26% dan dijual ke pedagang besar sebesar 66,73%. Pedagang besar menjual ikan lele dumbo pada rumah makan dan pedagang pengecer. Presentase penjualan ikan lele dumbo segar ke rumah makan sebesar 14,97% dan penjualan ikan lele dumbo segar pada pedagang pengecer sebesar 85,02%. Pedagang pengecer mendistribusikan ikan lele dumbo segar ke konsumen akhir sebesar 100%. Konsumen pada penelitian ini terdapat 3 yaitu konsumen akhir, konsumen rumah makan dan konsumen Pabrik Sekar Bumi. Penelitian ini hanya terbatas pada pemasaran ikan lele dumbo segar saja, tidak menelusuri pemasaran hingga ke konsumen akhir dalam bentuk ikan lele dumbo olahan.

1. Saluran Pemasaran I

Saluran pemasaran I yakni meliputi : pembudidaya – tengkulak /pedagang pengumpul – Pabrik Sekar Bumi. Pabrik Sekar Bumi merupakan pabrik yang lebih banyak memproduksi lobster untuk di ekspor, selain itu juga pembuatan pakan buatan/pellet ikan. Pengiriman ikan lele dumbo ke pabrik Sekar Bumi yang berada di Surabaya dilakukan setiap seminggu sekali dengan jumlah produksi yang dikirim adalah sebesar 5000kg / 5ton. Pengiriman ikan lele dumbo menggunakan truk dan tengkulak/pedagang pengumpul yang melakukan pengiriman sudah ditentukan oleh pihak pabrik yakni bapak Saturi, dan telah ada perjanjian mengenai harga pembelian ikan lele dumbo. Ikan lele dumbo yang dikirim ke pabrik Sekar Bumi

dijadikan campuran pakan buatan/pellet dan terdapat ikan lele dumbo yang di ekspor ke luar negeri yang lolos pengujian oleh pabrik.

Ukuran ikan lele dumbo yang diminta adalah ukuran 9-12 ekor/kg, sedangkan ukuran yang melebihi keinginan atau terlalu besar pabrik Sekar Bumi tidak mau menampung. Hal ini dikarenakan ikan yang terlalu besar memiliki bau tanah yang berlebih, sehingga pabrik Sekar Bumi tidak menampung ikan lele yang berukuran besar. Prioritas Pabrik Sekar Bumi adalah kualitas ikan lele dumbo, yakni adanya pengujian ikan lele dumbo yang masuk ke pabrik, sehingga tidak semua orang dapat bermitra. Selain itu, kuantitas yang sudah ditetapkan yakni pengiriman 5 ton/minggu menyulitkan pembudidaya lain yang ingin bermitra, karena ditakutkan kurangnya persediaan untuk pengiriman dengan kuantitas yang telah ditetapkan.

2. Saluran Pemasaran II

Saluran pemasaran II yakni meliputi : pembudidaya – tengkulak /pedagang pengumpul – pedagang besar – rumah makan. Saluran pemasaran ikan lele dumbo di Dusun Getem Desa Mojomulyo Kecamatan Puger melibatkan dua lembaga pemasaran yakni pedagang pengumpul/ tengkulak dan pedagang besar hingga sampai pada rumah makan yang berada di Bali. Pedagang pengumpul ini menjual ikan lele yang diperolehnya ke pedagang besar yang terdapat di Renon, Bali. Pengiriman ikan lele diangkut dengan menggunakan *pick up* yang dilakukan seminggu sekali oleh tiap tengkulak. Pengiriman ikan lele di Bali karena harga yang diperoleh tengkulak lebih tinggi dan kuantitas yang dikirim lebih banyak daripada pengiriman ke Surabaya dan Jember.

Pedagang besar yang dikirim yang sudah berlangganan lama dengan para pedagang pengepul/tengkulak, sehingga banyak hasil panen ikan lele dari Dusun Getem Desa Mojomulyo Kecamatan Puger yang mereka tampung. Sistem kepercayaan yang sudah terjalin ini membuat para pedagang besar membayar dengan sistem setengah pada awal dan setengahnya di bayarkan saat mereka memesan ikan lele selanjutnya. Hal ini menjadikan para

pembudidaya menunggu untuk menerima penerimaan dari hasil panennya tersebut.

Pengiriman ikan lele dumbo ke Bali menggunakan pick up dengan kapasitas muatan 1100kg – 1200kg. Dalam sekali pengiriman ada yang menggunakan satu *pick up* dan ada yang menggunakan dua *pick up* sekaligus, setara muatan 2400 kg. Pedagang besar mendapatkan keuntungan yang lebih besar daripada tengkulak /pedagang pengumpul karena pedagang besar memiliki informasi mengenai harga untuk ikan lele dumbo dengan berbagi ukuran, sehingga pedagang besar melakukan sortasi berdasarkan ukuran yang lebih beragam yang nantinya akan dijual ke rumah makan dengan harga yang berbeda untuk setiap ukuran ikan lele dumbo. Jumlah pembelian ikan lele oleh rumah makan berkisar antara 250 kg – 300 kg. Selain itu, keuntungan pedagang besar lebih besar dibandingkan pedagang pengumpul/tengkulak karena biaya transportasi yang dikeluarkan lebih sedikit yakni pengiriman di dalam kota berbeda dengan pedagang pengumpul/tengkulak yang mengirim keluar kota yakni dari Jember ke Bali.

3. Saluran Pemasaran III

Saluran Pemasaran III yakni meliputi : pembudidaya – tengkulak /pedagang pengumpul – pedagang besar – pedagang pengecer – konsumen. Saluran pemasaran ke 3 pada pemasaran ikan lele dumbo di

Dusun Getem Desa Mojomulyo Kecamatan Puger melibatkan tiga lembaga pemasaran yakni pedagang pengumpul/tengkulak, pedagang besar, pedagang pengecer hingga sampai pada konsumen. Para pedagang pengepul menjual ikan lele yang diperolehnya ke pedagang besar di Renon - Bali, Puger, Wuluhan, Jember, Bubutan – Surabaya dan Tanjung Perak Surabaya. Pedagang besar yang berada pada tiga daerah pemasaran ini rutin membeli ikan lele dumbo di Dusun Getem Desa Mojomulyo Kecamatan Puger.

Sistem pembayaran ikan lele dumbo sama dengan saluran II yakni membayar setengah sebagai uang muka dan setengahnya lagi dibayar saat melakukan pemesanan ulang ikan lele dumbo. Pengiriman ikan lele dumbo ke Bali dan Surabaya menggunakan pick up dengan kapasitas muatan 1100kg – 1200kg, sedangkan untuk pengiriman di daerah Jember menggunakan tossa dengan kapasitas muatan antara 500kg – 850 kg. Hasil panen ikan lele yang dikirim oleh pedagang pengepul/tengkulak sering kali mengalami penyusutan atau ikan mati saat diperjalanan, sehingga pembelian ikan lele di lebihkan jumlahnya untuk memenuhi permintaan ikan lele. Besarnya resiko saat pengiriman ini juga sering kali menurunkan harga ikan lele yang di tawar oleh pedagang besar sehingga dalam penentuan harga lebih didominasi atas ketentuan pedagang besar.

Tabel 3. Komparasi Nilai Margin Pemasaran, Share Pemasaran dan Distribusi Margin Pemasaran Ikan Lele Dumbo Di Dusun Getem Desa Mojomulyo Kecamatan Puger

Saluran	Harga Jual Pembudidaya (Rp/Kg)	Share (%)		Distribusi Margin (%)		Harga Beli Konsumen (Rp/Kg)	Margin (Rp/Kg)
		Biaya	Keuntungan	Biaya	Keuntungan		
I. Pembudidaya							
Tengkulak	13.500		84,38				
Pabrik Sekar Bumi		3,35	12,28	21,44	78,56	16.000	2.500
II. Pembudidaya							
Tengkulak	13.890,91		64,52			21.528,57	7637,66
P.Besar		3,39	8,77	9,56	24,72		
Rumah Makan		2,30	21,02	6,48	59,24		
III. Pembudidaya							
Tengkulak	13.798		60,64			22.755	8957
P.Besar		4,10	4,85	10,40	12,33		
P.Pengecer		1,39	15,13	3,52	38,43		
Konsumen Akhir		1,70	12,20	4,31	31,00		

Sumber : Data Primer, Diolah 2015

Keterangan : Konsumen ikan lele dumbo segar terdapat 3 yaitu konsumen Pabrik Sekar Bumi, konsumen rumah makan dan konsumen akhir.

Tabel 3 menunjukkan pemasaran ikan lele dumbo melalui saluran I nilai margin pemasaran sebesar Rp 2500 yang didapat dari harga di tingkat konsumen Rp 16.000 dikurangi harga di tingkat pembudidaya sebesar Rp 13.500. Nilai margin pemasaran saluran 2 yakni sebesar Rp 7637,66, diperoleh dari harga konsumen Rp 21.528,57 dikurangi harga di tingkat pembudidaya sebesar Rp 13.890,91 dan nilai margin pemasaran saluran 3 sebesar Rp 8957 diperoleh dari harga di tingkat konsumen Rp 22.755 dikurangi harga di tingkat pembudidaya sebesar Rp 13.798. Saluran pemasaran yang memiliki margin terendah adalah saluran pemasaran 1 yakni Rp 2.500. Saluran 1 memiliki nilai margin kecil karena hanya terdapat satu lembaga pemasaran, sehingga biaya pemasaran yang dikeluarkan tidak banyak dan perbedaan harga di tingkat konsumen dan harga di tingkat pembudidaya tidak terlalu tinggi.

Ditinjau dari nilai *share*, *share* keuntungan tertinggi terdapat pada pembudidaya yakni untuk saluran I sebesar 84,38%, saluran II sebesar 64,52% dan saluran III sebesar 60,64%. *Share* yang diterima pembudidaya berhubungan terbalik dengan margin pemasaran. Semakin kecil margin pemasaran maka, bagian yang di terima oleh pembudidaya akan semakin tinggi. Hal ini di karenakan margin yang semakin rendah menunjukkan bahwa lembaga pemasaran yang terlibat juga semakin sedikit, oleh karena itu bagian yang diterima oleh pembudidaya akan lebih besar.

Nilai *share* pada saluran I menunjukkan *share* keuntungan tertinggi pada pembudidaya yakni sebesar 84,38% dari harga jual Rp 16.000, sehingga bagian yang diterima oleh pembudidaya sebesar Rp 13.500/kg. Tengkulak/ pedagang pengumpul memiliki nilai *share* keuntungan sebesar 12,28% dengan pengeluaran biaya sebesar 3,35%, sehingga bagian yang diterima oleh tengkulak/ pedagang pengumpul sebesar Rp 2.500/kg. Saluran II memiliki *share* keuntungan terbesar pada pembudidaya sebesar 64,52%

dari harga jual Rp 21.528,57, sehingga bagian yang diterima oleh pembudidaya sebesar Rp 13.890,91/kg. Tengkulak/ pedagang pengumpul memiliki nilai *share* keuntungan sebesar 8,77% dengan pengeluaran biaya sebesar 3,39%, sehingga bagian yang diterima oleh tengkulak/ pedagang pengumpul sebesar Rp 1.888,05/kg. Pedagang besar memiliki nilai *share* keuntungan sebesar 21,02% dengan pengeluaran biaya sebesar 2,30%, sehingga bagian yang diterima oleh pedagang besar sebesar Rp 4.525,30/kg. Saluran III memiliki *share* keuntungan terbesar pada pembudidaya sebesar 60,64% dari harga jual Rp 22.755, sehingga bagian yang diterima oleh pembudidaya sebesar Rp 13.798/kg. Tengkulak/ pedagang pengumpul memiliki nilai *share* keuntungan sebesar 4,85% dengan pengeluaran biaya sebesar 4,10%, sehingga bagian yang diterima oleh tengkulak/ pedagang pengumpul sebesar Rp 1.103,61/kg. Pedagang besar memiliki nilai *share* keuntungan sebesar 15,13% dengan pengeluaran biaya sebesar 1,39%, sehingga bagian yang diterima oleh pedagang besar sebesar Rp 3.442,83/kg. Pedagang pengecer memiliki nilai *share* keuntungan sebesar 12,20% dengan pengeluaran biaya sebesar 1,70%, sehingga bagian yang diterima oleh pedagang besar sebesar Rp 2.776,11/kg.

Apabila ditinjau dari nilai distribusi margin, tampak bahwa pemasaran ikan lele dumbo saluran II dan saluran III kurang merata, sedangkan untuk saluran I proporsional. Saluran I memiliki nilai distribusi margin pada *Share* biaya tengkulak/pedagang pengumpul sebesar 21,44% dengan *Share* keuntungan yang diperoleh sebesar 78,56%. Pembagian yang adil yakni sesuai antara biaya yang dikeluarkan oleh tengkulak dengan keuntungan yang diperolehnya. Nilai distribusi margin pada saluran 2 pembagiannya kurang adil karena *Share* biaya yang dikeluarkan oleh tengkulak/ pedagang pengumpul sebesar 9,56 lebih besar daripada *Share* biaya yang dikeluarkan pedagang besar 6,48 akan

tetapi *Share* keuntungan yang diperoleh tengkulak/ pedagang pengumpul yakni 24,72 jauh lebih kecil dari pedagang besar yakni 59,24. Hal ini menunjukkan kurang adil dan kurang merata dimana selisih *Share* keuntungan antar lembaga pemasaran terlampau jauh. Pembagian yang kurang adil dan kurang merata juga terdapat pada saluran 3. *Share* biaya tengkulak, pedagang besar, pedagang pengecer, masing-masing sebesar 10,40%, 3,53%, dan 4,31%, sedangkan *Share* keuntungan yang diterima tengkulak justru mendapat bagian yang terkecil yakni sebesar 12,33%, 38,43% untuk pedagang besar dan 31,00% untuk pedagang pengecer.

Pemasaran ikan lele efisien apabila mampu menyampaikan hasil dari produsen ke konsumen dengan harga yang semurah-murahnya dan meminimalisir biaya pemasaran ikan lele dumbo. Pada ketiga saluran pemasaran yang menunjukkan saluran pemasaran efisien adalah saluran I karena memiliki nilai margin pemasaran yang terendah serta adanya pembagian yang adil yakni biaya yang dikeluarkan oleh tengkulak/pedagang pengumpul sesuai dengan keuntungan yang diterima. Ditinjau dari harga jual yang diterima pembudidaya, lebih tinggi pada saluran II dibandingkan dengan saluran I dan saluran III, akan tetapi perbedaan harga pada ketiga saluran tidak terlalu jauh. Ditinjau dari segi kuantitas, saluran I memiliki permintaan yang lebih tinggi yakni 5 ton/minggu dan permintaan ikan lele dumbo tersebut kontinyu, sehingga meskipun harga yang diterima pembudidaya pada saluran I terendah tetapi jumlah permintaan lebih tinggi dan kontinyu. Hal ini lebih menguntungkan

dalam jangka panjang dibandingkan pada saluran II dan saluran III, selain itu pembayaran ikan lele dumbo jika dijual di pabrik langsung tunai, sehingga pembudidaya tidak perlu menunggu penerimaan yang di dapatnya dari hasil budidaya.

Efisiensi Pemasaran Ikan Lele Dumbo di Desa Mojomulyo Kecamatan Puger

Efisiensi pemasaran adalah nisbah antara total biaya dengan nilai total ikan lele dumbo yang dipasarkan. Saluran pemasaran yang efisien adalah saluran pemasaran yang dapat meminimumkan biaya pemasaran dan mendapat total nilai produk yang lebih tinggi, sehingga dapat meningkatkan keuntungan yang diperoleh. Terdapat 3 saluran pemasaran yang akan dianalisis efisiensinya.

Tabel 4 menunjukkan bahwa ketiga saluran yang ada menunjukkan nilai efisiensi pemasaran < 1 berarti pemasaran ikan lele dumbo sudah efisien. Hal ini sesuai dengan teori efisiensi pemasaran yang menyatakan bahwa nilai efisiensi < 1 menunjukkan pemasaran yang efisien (Rasuli, *et al*, 2007). Saluran pemasaran I memiliki nilai efisiensi pemasaran sebesar 0,0335, saluran II sebesar 0,0569 dan untuk saluran III sebesar 0,0718. Hal ini menunjukkan bahwa saluran I lebih efisien dari pada saluran II dan saluran III. Nilai efisiensi yang terkecil menunjukkan bahwa semakin cepat ikan lele dumbo sampai ke tangan konsumen serta perbedaan harga ditingkat konsumen dan harga ditingkat pembudidaya tidak terlampau jauh.

Tabel 4. Hasil Efisiensi Pemasaran pada Saluran Pemasaran Ikan Lele Dumbo di Dusun Getem Desa Mojomulyo Kecamatan Puger

No.	Saluran Pemasaran	Efisiensi Pemasaran	Biaya Pemasaran (Rp/kg)	Nilai Produk (Rp/kg)
1	Pembudidaya - Tengkulak - Pabrik Sekar Bumi	0,0335	536	16.000
2	Pembudidaya - Tengkulak – P. Besar - Rumah Makan	0,0569	1224,89	21.528,57
3	Pembudidaya - Tengkulak – P. Besar - P. Pengecer-Konsumen	0,0718	1633,73	22.755

Sumber : Data Primer, Diolah 2015

KESIMPULAN

1. Pendapatan usaha budidaya ikan lele dumbo di Dusun Getem Desa Mojomulyo Kecamatan Puger adalah menguntungkan, dengan rata-rata pendapatan pembudidaya pada satu periode yakni 3 bulan pada luasan kolam (120 m²) adalah sebesar Rp 14.654.436.
2. Faktor-faktor berpengaruh secara nyata terhadap peningkatan pendapatan pembudidaya ikan lele dumbo di Dusun Getem Desa Mojomulyo Kecamatan Puger adalah biaya benih, jumlah produksi, harga jual, dan faktor yang berpengaruh secara nyata menurunkan pendapatan pembudidaya ikan lele dumbo di Dusun Getem Desa Mojomulyo Kecamatan Puger adalah biaya pakan, biaya tenaga kerja dan biaya vitamin dan obat-obatan.
3. Pemasaran ikan lele dumbo di Dusun Getem Desa Mojomulyo Kecamatan Puger terdapat 3 saluran pemasaran. Di tinjau dari nilai *share*, *share* keuntungan tertinggi terdapat pada lembaga pembudidaya yakni *share* keuntungan saluran I sebesar 84,38%, saluran II 64,52% dan saluran III 60,64%. Di tinjau dari nilai distribusi margin pemasaran, saluran I menunjukkan nilai *share* keuntungan dan *share* biaya yang proporsional/ adil, sedangkan saluran II dan saluran III menunjukkan nilai *share* keuntungan dan *share* biaya yang kurang proporsional dan tidak merata. Perbedaan keuntungan yang diterima pembudidaya pada ketiga saluran tidak berbeda jauh, akan tetapi jika dilihat dari segi kuantitas dan kontinyuitas, saluran I memiliki permintaan yang tinggi yakni 5 ton/minggu dan permintaan tersebut kontinyu, sehingga akan lebih menguntungkan dalam jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

- Direktorat kredit, BPR, dan UMKM, 2010. *Pola Pembiayaan Usaha Kecil Syariah (PPUK) Budidaya Pembesaran Ikan Lele*. Jakarta : Direktorat Kredit, BPR dan UMKM (DKBU) Bank Indonesia.
- Hakim, Abdul. 2004. *Statistika Deskriptif Untuk Ekonomi dan Bisnis*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Hasan, Iqbal. 2003. *Pokok-Pokok Materi Statistika 1 (Statistik Deskriptif)*. Jakarta : Bumi Aksara.
- _____. 2012. *Pokok-Pokok Materi Statistika 2 (Statistik Inferensif)*. Jakarta : Bumi Aksara
- Juliandi, Azuar dan Irfan dan Manurung, Saprinal. 2014. *Metodologi Penelitian Bisnis Konsep dan Aplikasi*. Medan : UMSU Press.
- Nasrudin. 2010. *Jurus Sukses Beternak Ikan Lele Sangkuriang*. Jakarta : Penebar Swadaya.
- Rahayu, Wiwit. 2011. Analisis Pendapatan Usaha Pembesaran Ikan Nila Merah (*Oreochromis sp*) Pada Kolam Air Deras di Kecamatan Polanharjo Kabupaten Klaten. *Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian Volume 7 No 1*.
- Rasuli, *et al.* 2007. Analisis Margin Pemasaran Telur Itik di Kelurahan Borongloe, Kecamatan Bontomarannu, Kabupaten Gowa. *Jurnal RAT Vol 3 No1*.
- Soekartawi. 1995. *Analisis Usahatani*. Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia.
- Sudiyono, Armand. 2002. *Pemasaran Pertanian*. Malang : UMM Prees.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Wibowo, Eri dan Sugiyono. 2002. *Statistika Penelitian Edisi 1*. Bandung : Alfabeta.