

**ANALISIS RANTAI PEMASARAN HASIL TANGKAPAN *HAND LINE*
DI PULAU RAAM DISTRIK SORONG KEPULAUAN
PROVINSI PAPUA BARAT DAYA**

SKRIPSI



OLEH:

**HALIMA LA IGI
202054242024**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN SUMBER DAYA PERAIRAN
FAKULTAS PERIKANAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SORONG**

2024

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI ini telah diperiksa dan disetujui oleh Dosen Pembimbing I dan Dosen Pembimbing II, untuk diajukan kepada Panitia Ujian Skripsi yang dibentuk oleh Dekan Fakultas Perikanan Universitas Muhammadiyah Sorong, untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar sarjana Strata Satu (S1) pada Program Studi Manajemen Sumber Daya Perairan.

Disetujui Oleh,

Dosen Pembimbing I



RATNA, S.Pi., M.Si
NIDN. 1231126804

Dosen Pembimbing II



ELLEN LOUPATTY, S.Pi., M.Si
NIDN. 1404098701

Mengetahui

Dekan Fakultas Perikanan



AHMAD FAHRIZAL, S.Pi., M.Si
NIDN. 1431128401

HALAMAN PENGESAHAN

Diterima dan disahkan oleh Panitia Ujian Skripsi Universitas Muhammadiyah Sorong berdasarkan Surat Keputusan Dekan Fakultas Perikanan Universitas Muhammadiyah Sorong Nomor : 047//KEP/II.3.AU/III.4/B/2024 tanggal 06 Juni 2024 untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) pada Fakultas Perikanan Program Manajemen Sumber Daya Perairan Universitas Muhammadiyah Sorong.

PANITIA UJIAN SKRIPSI

PENGUJI :

1. RATNA, S.Pi.,M.Si
2. ELLEN LOUPATY, S.Pi.,M.Si
3. AHMAD FAHRIZAL, S.Pi.,M.Si
4. M. IKSAN BADARUDIN, S.Pi.,M.Si

()
.....)
()
.....)
()
.....)
()
.....)

Ketua,

Sekretaris,



AHMAD FAHRIZAL, S.Pi., M.Si
NIDN. 1431128401



RATNA, S.Pi., M.Si
NIDN. 1231126804

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas bimbingan dan penyertaan-Nya sehingga penulis dapat Menyusun Proposal Penelitian ini sesuai waktu yang ditentukan sebagai salah satu persyaratan dalam menyelesaikan perkuliahan sarjana strata (S1) pada Program Studi Manajemen Sumber Daya Perairan (MSDP) Fakultas Perikanan Universitas Muhammadiyah Sorong.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyelesaian Penulisan Proposal penelitian ini,

1. Dr. H. Muhammad Ali, MM. MH. Selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sorong
2. Ahmad Fahrizal S.PI. M.SI Selaku Dekan Fakultas Perikanan Universitas Muhammadiyah sorong
3. Ratna S.PI. M.SI Selaku pembimbing ke I yang telah memberikan arahan dan petunjuk kepada penulis
4. Ellen Loupatty S.PI. M.SI Selaku pembimbing ke II yang telah memberikan arahan dan petunjuk kepada penulis
5. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Perikanan di Universitas Muhammadiyah Sorong.
6. Keluarga tercinta Khususnya kedua orang tua dan saudaraku yang telah memberikan dukungan dan doanya
7. Pihak-pihak yang tidak dapat penulis sebutkan Namanya satu per satu terutama rekan-rekan seperjuangan di Fakultas Perikanan Universitas Muhammadiyah Sorong

Penulis menyadari proposal penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan oleh karena itu kritik dan saran yang membangun penulis harapkan demi kesempurnaan penulisan proposal ini.

Sorong, 6 juni 2024

Penulis

**ANALISIS RANTAI PEMASARAN HASIL TANGKAPAN *HAND LINE*
DI PULAU RAAM DISTRIK SORONG KEPULAUAN PROVINSI
PAPUA BARAT DAYA
(MARKETING CHAIN ANALYSIS OF HAND LINE CATCH
RESULTS IN PULAU RAAM SORONG DISTRICT, SOUTHWEST
PAPUA PROVINCE)**

Halima La Igi/202054242024, Ratna, Ellen Loupatty

Abstrak

Nelayan merupakan orang yang secara aktif melakukan pekerjaan dalam operasi penangkapan ikan berlangsung di perairan umum seperti Sungai, danau, waduk, dan rawa: serta penangkapan ikan di laut. Pekerjaan pada tanaman air, seperti rumput laut dikategorikan sebagai budidaya sumberdaya kelautan dan pesisir. Sumber pendapatan utama bagi nelayan yaitu berasal dari usaha penangkapan ikan sedangkan pendapatan dari luar usaha penangkapan ikan, biasanya lebih rendah (sajogya 1996). *Hand line* atau pancing ulur digunakan nelayan di Pulau Raam sebagai alat menangkap ikan tuna. Alat tangkap ini dipilih nelayan karena harganya cukup terjangkau dan ramah lingkungan. Sistem rantai pemasaran ikan tuna di Pulau Raam merupakan hal penting untuk diidentifikasi. Pemasaran ikan tuna (*Thunnus sp*) masih sangat berpeluang untuk dikembangkan. Hal ini dikarenakan komoditi ikan tuna ketersediaannya untuk volume dan kontinuitas pakan sepanjang musim efektif sehingga tidak merugikan setiap pelaku pemasaran. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode deskriptif kualitatif. Hasil analisis rantai pemasaran ikan tuna (*Thunnus sp*) di Pulau Raam distrik sorong kepulauan provinsi papua barat daya yaitu dibagi menjadi 2 (dua) bagian yakni dari 1). Nelayan, pedagang pengumpul, pedagang besar, pedagang pengecer dan konsumen 2). Nelayan, pedagang pengumpul, dan selanjutnya ke perusahaan.

Kata Kunci: Rantai pemasaran, ikan tuna (*Thunnus sp*), nelayan.

Abstract

Fishermen are people who actively out work in fishing operations taking place in public waters such as rivers, lakes, reservoirs and swamps: and sea fishing. Woek on aquatic plants, such as seaweed, is categorized as cultivating marine and coastal resources. The main source of income for fishermen comes from the fishing business, while income from outside the fishing businesss is usually lower (Sajogya 1996). Hand lines of hand

lines are used by fishermen on Raam Island as a tool for catching tuna. This fishing gear was chosen by fishermen because the price is quite affordable and environmentally friendly. The tuna fish marketing chain system on Raam Island is an important thing to identify. The marketing of tuna (*Thunnus sp*) still has great opportunities for development. This is because the tuna fish commodity is available for effective volume and continuity of feed throughout the season so that it does not affect any marketer. The method used in this research is a qualitative descriptive method. Results of the analysis of the marketing chain for tuna (*Thunnus sp*) on Raam Island, Sorong Island District, Papua Province Southwest is divided into 2 (two) parts, namely 1). Fishermen, collector traders, wholesalers, retailers and consumers 2). Fishermen, collector traders, and then to companies.

Keywords: marketing chain, tuna fish, fishermen

DAFTAR ISI

COVER/JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN PENELITIAN	i
KATA PENGANTAR	ii
ABSTRAK	iv
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan Penelitian.....	2
1.4 Manfaat Penelitian	2
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	4
2.1 Pancing Ulur	5
2.1.1 Produktivitas Hasil Tangkapan	6
2.1.2 Nilai Ekonomi	6
2.1.3 Rantai Pasok (Supply Chain) Hasil Tangkapan Ikan	7
2.1.4 Sumberdaya Perikanan Pelagis Besar	8
2.1.5 Ikan Pelagis Besar	8
2.2.1 Biaya.....	8
2.2.2 Pendapatan.....	9
2.2.3 Keuntungan.....	9
2.3 Pengertian Pemasaran	9
2.3.1 Manajemen Pemasaran.....	10
2.3.2 Kerangka Pikir.....	12
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	13
3.1 Waktu dan Tempat Penelitian	13
3.2 Alat dan Bahan.....	13
3.3 Metode Penelitian.....	14
3.4 Metode Penarikan sampel	14

3.5 Teknis Analisis Data	15
3.6 Analisis Deskriptif persentase.....	15
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	17
4.1 Gambaran Umum Pulau Raam	17
4.2 Kependudukan	17
4.2.1 Kondisi Sosial Ekonomi Masyarakat Pulau Raam.....	18
4.2.2 Keadaan Umum Perikanan Pulau Raam	19
4.2.3 Armada Penangkap Ikan	19
4.2.4 Jumlah Alat Tangkap.....	20
4.2.5 Kegiatan Penangkapan Ikan oleh Masyarakat Pulau Raam .	20
4.2.6 Hasil Tangkapan Nelayan Hand Line di Pulau Raam	21
4.3 Kontruksi Alat Tangkap Hand Line.....	22
4.3.1 Armada Penangkapan	22
4.3.2 Aspek Ekonomi	22
4.4 Analisis Pendapatan Perikanan Tangkap.....	23
4.4.1 Sistem Bagi Hasil.....	29
4.4.2 Aspek Pemasaran.....	26
4.5 Saluran Pemasaran	26
4.5.1 Harga dan Produksi ikan Tuna	29
4.5.2 Restribusi Nelayan.....	29
4.5.3 Marjin Pemasaran.....	30
4.5.4 Fisherman 's Share.....	30
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	34
5.1 Kesimpulan.....	34
5.2 Saran	34
DAFTAR PUSTAKA.....	32
LAMPIRAN.....	34
Dokumentasi Penelitian.....	42

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Alat dan Bahan	13
Tabel 2. Jumlah Penduduk Pulau Raam.....	17
Tabel 3. Jenis-jenis Hasil Tangkapan.....	21
Tabel 4. spesifikasi Alat Tangkap <i>Hand Line</i>	22
Tabel 5. Rincian perhitungan analisis biaya tetap.....	24
Tabel 6. Rincian perhitungan analisis biaya Variabel.....	25
Tabel 7. Rincian perhitungan analisis penerimaan dan Pendapatan usaha.....	26

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Diagram saluran Pemasaran perikanan.....	11
Gambar 2. Kerangka Pikir.....	12
Gambar 3. Peta Lokasi Penelitian.....	13
Gambar 4. Tingkat Pendidikan nelayan <i>hand line</i> di Pulau Raam.....	18
Gambar 5. Saluran Pemasaran Ikan Tuna.....	28

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara maritim yang kaya akan potensi hasil lautnya. Indonesia memiliki potensi fisik dari lautnya yaitu dengan jumlah pulau sekitar 17.504 pulau, luas wilayah laut Indonesia sekitar 5.900.000 km², perairan Nusantara 2,8 juta km² dengan luas zona ekonomi eksklusif (ZEE) 3 juta km², dan panjang garis pantai lebih dari 95.161 km² (Lasabuda, 2013).

Sektor perikanan memiliki peranan strategis dalam pembangunan nasional. Ditinjau dari potensi sumberdaya alam, Indonesia dikenal sebagai negara maritim terbesar di dunia karena memiliki potensi kekayaan sumberdaya perikanan yang relatif besar. Sektor perikanan juga menyerap banyak tenaga kerja, mulai dari kegiatan penangkapan, budidaya, pengolahan, distribusi dan perdagangan. Oleh karena itu, pembangunan sektor perikanan tidak dapat diabaikan oleh pemerintah Indonesia. menurut Triarso (2013).

Pemasaran adalah suatu kegiatan manajerial antara individu dan kelompok untuk mendapatkan kebutuhannya dengan membuat dan menawarkan sesuatu yang mempunyai nilai satu sama lain. Pengertian ini berdasarkan konsep ini yaitu, kebutuhan, keinginan dan permintaan pasar. Tujuan pemasaran adalah untuk memberikan informasi dan mengenalkan kepada konsumen dengan berbagai cara sehingga produk sehingga produk tersebut dapat terjual dengan sendirinya (Rusmadi, 2016).

Distribusi merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari rantai pasok suatu produk. Peran distribusi sangat menentukan bagi tersampainya sebuah produk sampai ke tangan konsumen. Dibutuhkan suatu proses yang efisien, yang menjamin produk sampai ke tangan konsumen secara luas dengan biaya yang minimal. Bila perusahaan memiliki sistem saluran distribusi yang efisien, maka

perusahaan itu akan dapat menguasai pasar. Untuk memperbaiki efisiensi distribusi pemasaran dapat dilakukan dengan mengurangi jumlah distributor, mengurangi Biaya distribusi, mengurangi biaya promosi, menambah penjualan dari distributor, menambah penjualan dari pelanggan, menambah laba dari distributor dan menambah laba dari pelanggan (Budi, 2008).

Pulau Raam merupakan perbatasan Wilayah Pemerintah Kota Sorong dengan Kabupaten Raja Ampat. Letak administrative dari pulau ini berada di Distrik Sorong Kepulauan, memiliki luas wilayah kurang lebih dari 5 hektar. Pulau Ram juga memiliki nama lain yaitu Pulau Buaya karena kalua dari jauh kelihatan seperti buaya.makanya mayoritas Masyarakat mengenal dengan nama Pulau Buaya.

Penduduk Pulau Raam berasal dari berbagai daerah, suku, agama dan ras. Ada 4 suku besar yang berdomisili di pulau ini yaitu suku Biak, suku Moi, suku Buton dan suku Bugis Makassar. sebagian besar penduduk di pulau Ram bermata pencaharian sebagai nelayan., yang masih menggunakan alat tangkap tradisional.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Komoditi apa saja yang menjadi hasil tangkapan nelayan dengna alat tangkap *Hand line*?
2. Bagaimana pola distribusi pemasaran komoditas perikanan tangkap mulai dari nelayan sampai konsumen?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapaun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Komoditi yang menjadi hasil tangkapan nelayan dengan alat tangkapan *Hand line*?
2. Pola distribusi pemasaran komoditas perikanan tangkap mulai dari nelayan sampai konsumen?

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun Manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi tambahan tentang masalah pembangunan ekonomi, khususnya pada bidang perikanan.
2. Penelitian ini dapat di jadikan sebagai acuan dalam mendesain pola distribusi komoditas ikan tangkap di Kota Sorong.
3. Sebagai bahan masukan untuk peneliti selanjutnya dengan fokus kajian yang sama mengenai nilai rantai distribusi dan efektifitas pemasaran ikan tangkapan

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pancing Ulur (*Hand line*)

Menurut (Yusuf et al., 2015), pancing ulur adalah alat tangkap yang sederhana mulai dari bentuk ataupun teknik penggunaannya dan terdiri atas tali pancing, penggulung, bandul, swivel, kail, dan umpan yang digun. alat tangkap pancing ulur tidak banyak mengalami perubahan signifikan dibandingkan dengan alat tangkap lain. Mentransformasi alat tangkap ikan yang sudah ada, adalah salah satu usaha yang dapat meningkatkan hasil tangkapan.

Tauladani et al., 2013, menyatakan bahwa pancing ulur tuna lazim dioperasikan untuk menangkap ikan pelagis besar. Penggunaan *hand line* sebagai alat tangkap tuna dalam kegiatan penangkapan ikan terbukti mampu menaikkan jumlah produksi nelayan (Sangkoy et al., 2020).

Pancing ulur memiliki 2 jenis, pertama pancing ulur yang pengoperasiannya di perairan dalam sampai pada kedalaman tertentu, kedua pancing yang digunakan pada permukaan air dengan umpan buatan yang digerakkan sehingga mendapatkan perhatian ikan dan memangsa umpan tersebut. (Rahmat, 2007). Konstruksi alat tangkap pancing ulur terdiri dari tali pancing, gulungan tali, bandul dan kail. Pengoperasian pancing ulur di kedalaman tertentu dengan menggunakan layang-layang sebagai alat bantu penangkapannya (Rahmat, 2007).

Menurut Karyanto et al, (2014), salah satu alat tangkap tradisional yang Sebagian besar dipakai oleh nelayan Indonesia adalah pancing ulur (*Hand line*). Pancing ulur terdiri atas beberapa komponen, yaitu gulungan nylon, nylon, mata pancing, pemberat dan umpan. Selain konstruksinya sederhana, metode pengoperasian mudah, tidak memerlukan modal yang sangat besar dan kapal khusus. Keberhasilan penghasilan penangkapan tuna *hand line* sangat dipengaruhi oleh Teknik pengoperasian dari pemancing untuk mendapatkan hasil yang maksimal.

Komponen pendukung utama yang dipakai dalam penggunaan *hand line* adalah lampu dan jangkar parasut. Lampu bertujuan agar ikan yang memiliki sifat fototaksis positif berkumpul di sekeliling badan kapal dan membentuk siklus rantai makanan (Bubun et al., 2015). Lampu adalah salah satu komponen pendukung yang paling penting dalam menarik perhatian ikan pada malam hari, karena hal tersebut mempengaruhi ikan tertarik dengan cahaya lampu. (Mulyadi et al., 2015).

2.1.1 Produktivitas Hasil Tangkap

Produktivitas merupakan skala antara output dengan input. Produktivitas bertujuan untuk mengetahui pengaruh ukuran kapal menentukan kemampuan produksi nelayan (Yulianto et al., 2021). Perbedaan tingkat produktivitas penangkapan akan menentukan potensi kelayakan tersebut (Saputra et al., 2011) Ketersediaan ikan dan produktivitas berbeda setiap tahunnya dengan berubahnya keadaan lingkungan laut dan keadaan tersebut tidak dapat dielakkan sehingga membuat perikanan tangkap menjadi hal yang sulit diperkirakan atau tidak dapat dipastikan. Suatu upaya selalu berhubungan dengan investasi, modal serta hasil yang didaatkan (Damayanti, 2017).

Fathoni (2017), menjelaskan bahwa arti dari produktivitas merupakan suatu tolak ukur antara hasil dari suatu usaha dengan seluruh hasil sumberdaya yang digunakan. Produktivitas penangkapan termasuk salah satu penanda untuk mengetahui kapasitas suatu usaha aktivitas penangkapan ikan dari sebuah alat tangkap. Bersamaan dengan hal tersebut, produktivitas penangkapan menjadi parameter awal penyaluran ikan ketika digunakan untuk menilai area penangkapan ikan potensial (Nelwan et al., 2015)

Produktivitas penangkapan merupakan tolak ukur kesanggupan tingkat produksi dari sebuah alat tangkap. Produktivitas penangkapan dinyatakan dalam tolak ukur antara produksi serta usaha penangkapan (Nelwan et al., 2015). Zulbainarni (2012), menyatakan bahwa hasil dalam aktivitas penangkapan merupakan hasil tangkapan dalam jangka waktu tertentu, sedangkan masukan dalam aktivitas penangkapan yaitu upaya penangkapan.

2.1.2 Nilai Ekonomi

Nilai ekonomi adalah arti nilai yang ditempatkan seseorang pada barang ekonomi berdasarkan manfaat yang diperoleh dari barang tersebut. Hal ini sering diperkirakan berdasarkan kesediaan seseorang untuk membayar barang tersebut, biasanya diukur dalam satuan mata uang. Oleh karena itulah, adanya nilai ekonomi tidak boleh disamakan dengan nilai pasar, yaitu harga pasar untuk suatu barang atau jasa yang dapat lebih tinggi atau lebih rendah daripada nilai ekonomi yang diberikan orang tertentu atas suatu barang. Sedangkan penilaian ekonomi adalah suatu upaya/kegiatan untuk memberikan nilai kuantitatif terhadap barang dan jasa yang dihasilkan oleh suatu sumberdaya alam dan lingkungan (Fauzi, 2010). Tujuan dilakukannya kajian ekonomi perikanan adalah untuk mengukur seberapa besar nilai potensi ekonomi sumberdaya ikan pada suatu kawasan (Wahyudin, 2017).

Menurut Fauzi Muqsith (2015) menyatakan untuk menghitung manfaat ekonomi dari pengelolaan sumber daya perikanan, metode yang sering digunakan adalah model valuasi ekonomi. Selain untuk mengevaluasi, model valuasi ekonomi penting digunakan dalam perencanaan pembangunan sumber daya perikanan, diantaranya:

- (a) untuk mengetahui bagaimana sebenarnya value/ nilai dari sumber daya perikanan yang ada di suatu lokasi, dan
- (b) sebagai masukan bagi stakeholders apakah worth it (bernilai) membangun suatu proyek di kawasan tersebut.

2.1.3 Rantai Pasok (Supplay Chain) Hasil Tangkapan Ikan

Rantai pasok merupakan jaringan fisik, yaitu perusahaan, lembaga, atau kelompok yang terlibat dalam memasok bahan baku, memproduksi sampai mengirimkan ke pemakai akhir, maka metode, alat, atau pengelolaan pasokan disebut sebagai manajemen rantai pasok (Pujawan dan Mahendrawathi, 2010). Hal tersebut sebagaimana pendapat Heizer dan Rander (2004) mendefinisikan Supply Chain Management (Manajemen Rantai Pasokan) sebagai kegiatan pengelolaan dalam rangka memperoleh bahan mentah menjadi barang dalam

proses atau barang setengah jadi dan barang jadi kemudian mengirimkan tujuh produk tersebut ke konsumen melalui sistem distribusi.

Kegiatan-kegiatan ini menurut Heizer dan Rander (2004) mencakup fungsi pembelian tradisional ditambah dengan kegiatan penting lainnya yang berhubungan antara pemasok dengan distributor. Tujuan utama dari supply chain management adalah untuk memenuhi permintaan pelanggan melalui penggunaan sumber daya yang paling efisien, termasuk kapasitas distribusi, persediaan, dan sumber daya manusia. bila dihubungkan dengan dunia perikanan, maka rantai pasok perikanan adalah kegiatan yang dimulai dari nelayan sebagai produsen bahan mentah sampai ke konsumen akhir sebagai pembeli.

Dalam konteks distribusi komoditi ikan, jaringan rantai pasok dapat menjadi salah satu faktor pendorong terjadinya transaksi perdagangan ikan yang optimal. Secara lebih spesifik, jaringan rantai pasok yang dimaksud dalam hal ini adalah menitikberatkan pada bagian proses distribusi yang dapat digunakan untuk mencari rute optimum jalur distribusi ikan. Rute optimum adalah jarak tempuh 9 terpendek dan waktu tempuh tercepat dengan mempertimbangkan faktor terkait distribusi barang seperti waktu tempuh, jarak, pasokan dan permintaan barang. Pada intinya, optimasi rute akan meningkatkan efektifitas dan efisiensi distribusi, yang dapat memberikan dampak positif berupa penghematan waktu dan biaya (Perdana dan Soemardjito, 2015).

2.1.4 Sumberdaya Perikanan Pelagis Besar

Secara keseluruhan komposisi jenis sumber daya ikan di perairan Indonesia didominasi kelompok ikan pelagis kecil sebesar 36 % dan ikan pelagis besar sebesar 25 %. Potensi sumber daya ikan di perairan Indonesia adalah sebesar 9,931 juta ton per tahun dengan potensi tertinggi terdapat di WPP 718 (Laut Arafura) sebesar 1,992 juta ton/tahun (20%), di WPP 572 (Samudera Hindia sebelah barat Sumatera dan Selat Sunda) sebesar 1,228 juta/tahun (12 %) dan di WPP 711 (Selat Karimata, Laut Natuna dan Laut Cina Selatan) sebesar 1,143 juta ton/tahun (12 %).

Tingkat pemanfaatan secara keseluruhan terlihat didominasi kondisi overfishing (indikator warna merah) sekitar 49 %, diikuti kondisi fully-exploited (indikator warna kuning) sekitar 37 % dan kondisi moderat (indikator warna hijau) hanya 14 %. Kelompok ikan yang mengalami kondisi overfishing paling tinggi adalah kelompok udang Penaeid, lobster, kepiting dan rajungan, yang mencapai 63 % dari kondisi overfishing.

2.1.5 Ikan Pelagis Besar

Ikan pelagis merupakan ikan yang memiliki ciri khas bergerombol baik di permukaan maupun di dasar perairan serta melakukan migrasi untuk kebutuhan hidupnya (Fauziah dan Jaya, 2010). Ikan pelagis besar yang terdapat di perairan Indonesia antara lain merupakan jenis ikan tuna besar yang meliputi: Tuna mata besar (*Thunnus obesus*), albakora (*Thunnus alalunga*), madidihang (*Thunnus albacares*), Tuna sirip biru selatan (*Thunnus maccoyii*), tuna ekor panjang (*Thunnus tonggol*), jenis ikan pedang/setuhuk yang meliputi: ikan pedang (*Xipias gladius*), setuhuk biru (*Makaira mazara*), setuhuk hitam (*Makaira indica*), ikan layaran (*Istiophorus platypterus*), setuhuk loreng (*Teptaturus audax*), jenis tuna kecil meliputi: ikan cakalang (*Katsuwonus pelamis*), dan jenis ikan tongkol yang terdiri atas *Euthynnus affinis*, *Auxis thazard*, dan *Auxis rochei*, jenis ikan cucut yang meliputi *Sphyrna sp*, *Carcharhinus longimanus*, *.brachyurus* dan lain-lain (Mallawa, 2006).

2.2 Aspek Ekonomi

2.2.1 Biaya

Biaya Total (Total Cost/TC), merupakan penjumlahan biaya tetap (Fix Cost/FC) dan biaya Variabel (Variabel Cost/VC). Dihitung dengan menggunakan rumus $TC=FC+VC$ Biaya terbagi atas dua jenis yaitu biaya tetap dan biaya variable, biaya tetap adalah biaya yang tidak dipengaruhi oleh volume. Biaya total merupakan penjumlahan dari biaya total dan biaya variable total. Dari hasil perhitungan dapat diketahui biaya yang paling besar dikeluarkan adalah biaya variable, hal tersebut terjadi karena besar kecilnya biaya variable ditentukan oleh besar kecilnya volume produksi (Arfah et al 2020).

Biaya total merupakan keseluruhan jumlah biaya produksi yang dikeluarkan oleh produksi total atau biaya total diperoleh dari menjumlahkan biaya tetap total (Total Fixed Cost/TFC) dan biaya berubah total (Total Variabel Cost/TVC). Ketika terjadi tidak ada produksi (produksi nol), biaya total hanya sebesar biaya tetap. Namun Ketika Perusahaan mulai memproduksi output, dibutuhkan biaya variable, sehingga biaya total menjadi sebesar biaya tetap ditambah biaya variable. Semakin besar jumlah output, maka semakin besar biaya total yang digunakan untuk memproduksi output. (Saragih et al, 2018)

2.2.2 Pendapatan

Pendapatan dapat diartikan sebagai suatu hal yang sangat penting bagi laporan keuangan suatu kegiatan usaha, karena bisa dijadikan tolak ukur keuntungan dan kerugian suatu usaha. Pendapatan juga digunakan sebagai pertimbangan dalam proses produksi selanjutnya karena dengan modal. Pendapatan harus diukur dengan wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima. Dua hal yang paling perlu diperhatikan pada saat pendapatan diakui, yaitu pengakuan pendapatan dengan satuan atau ukuran moneter atau penetapan waktu bahwa pendapatan tersebut dilaporkan sebagai pendapatan (Kotala et al. 2018).

2.2.3 Keuntungan

Keuntungan atau laba ini dapat diukur dengan menggunakan profitabilitas sehingga nantinya pemilik usaha akan tahu seberapa besar keuntungan yang dapat diperoleh dari usaha yang telah dijalankan. Profitabilitas dapat dijadikan tolak ukur untuk menentukan apakah usaha yang dijalankan memiliki keuntungan atau sebaliknya mengalami kerugian. Jika penerimaan $>$ biaya produksi maka usaha menghasilkan keuntungan, jika penerimaan $<$ biaya produksi maka usaha tidak mampu menghasilkan keuntungan (Maliki et al, 2018).

2.3 Pengertian Pemasaran

Pemasaran adalah suatu kegiatan manajerial antara individu dan kelompok untuk mendapatkan kebutuhannya dengan membuat dan menawarkan sesuatu yang mempunyai nilai satu sama lain. Pengertian ini berdasarkan konsep inti yaitu, kebutuhan, keinginan dan permintaan pasar tujuan pemasaran adalah

untuk memberikan informasi dan mengenalkan kepada konsumen dengan berbagai cara sehingga produk sehingga produk tersebut dapat terjual dengan sendirinya (Rusmadi, 2016). Pemasaran sebagai suatu rangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang menjadi arah kepada usaha-usaha pemasaran Perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan pesain yang selalu berbeda.pemasaran merupakan suatu proses sosial manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Konsep ini yang mendasari defisi pemasaran diantaranya: Kebutuhan (*needs*), Keinginan (*want*) dan permintaan (*demands*) (Agusrianal dan Dewi, 2014).

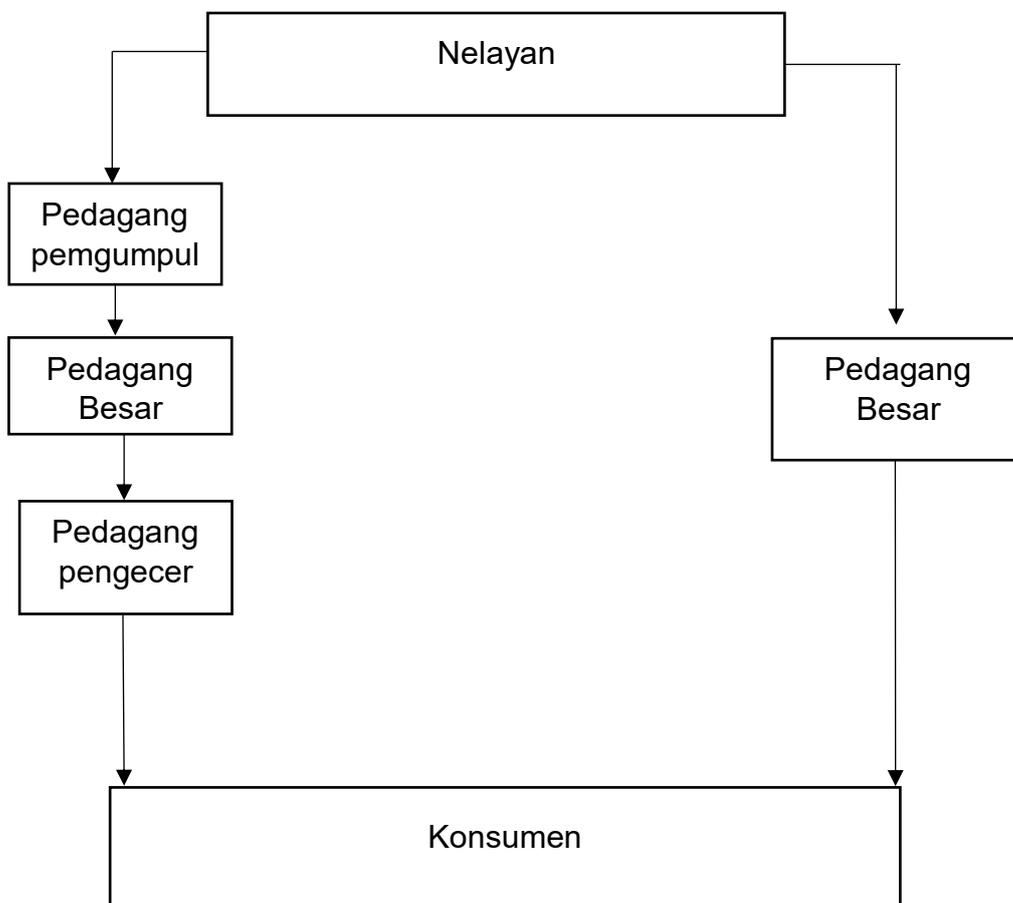
Suatu komoditi dikatakan sebagai produk apabila ia berada di tempat pada saat dibutuhkan olen konsumen. Untuk itu Perusahaan melakukan fungsi distribusi agar produk menjadi wujud yang sebenarnya. Banyak Perusahaan yang tidak dapat mencapai target pasar disebabkan karena tidak mampu mengelola dengan baik, pemasaran yang dilakukan sebagai balas jasa dari fungsi pemasaran dilakukan. Biaya-biaya tersebut meliputi biaya tenaga kerja, transportasi, bongkar muat, penyortiran, dan pengemasan (Apurwanti, 2020).

2.3.1 Manajemen Pemasaran

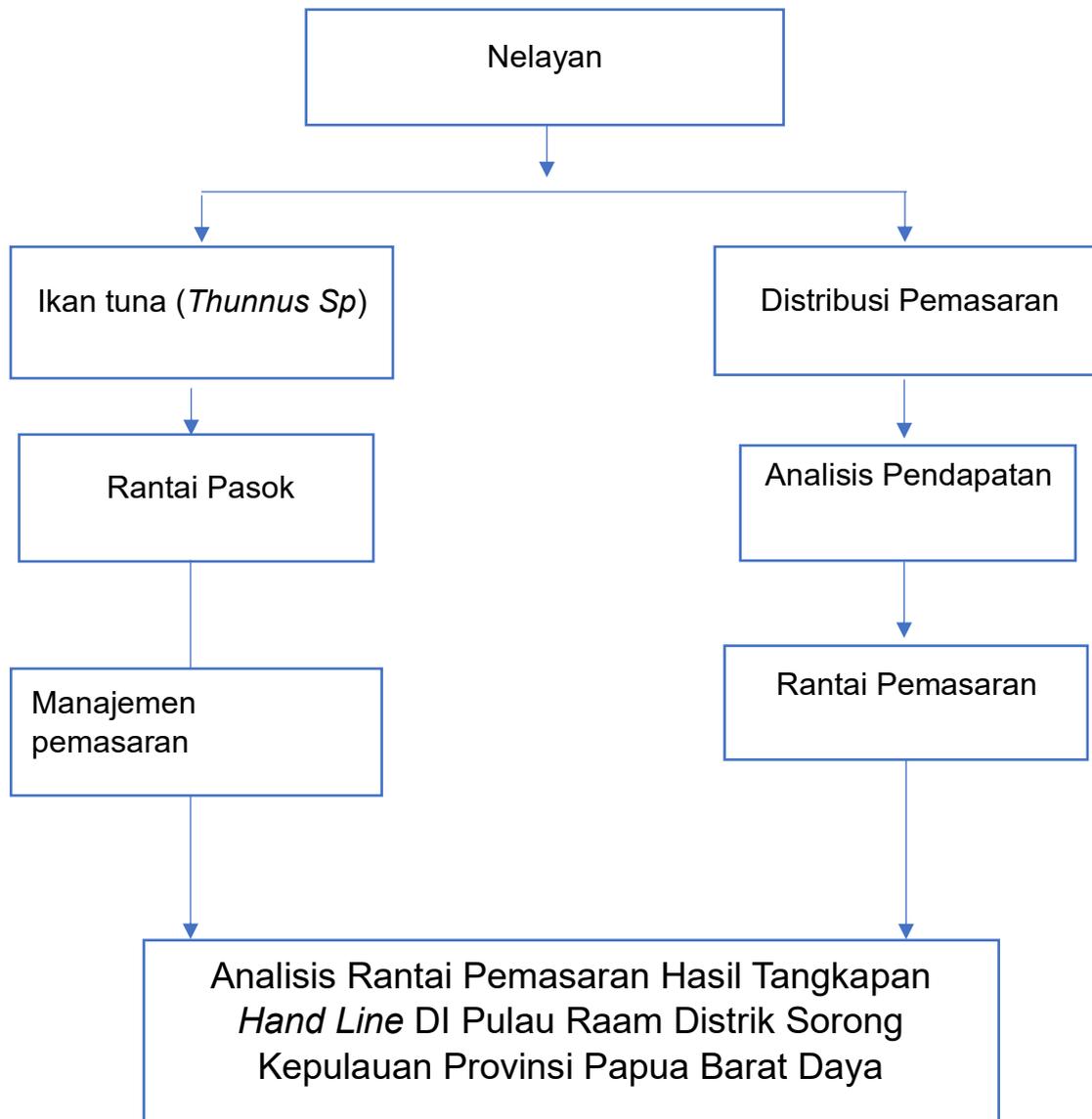
Dalam suatu perusahaan bagian manajemen pemasaran akan berusaha untuk melakukan pemasaran dengan baik sehingga target yang diberikan oleh perusahaan dapat tercapai. Manajemen pemasaran mengarah pada tujuan ataupun sasaran dalam pemasaran, dengan kata lain manajemen pemasaran adalah suatu upaya untuk tercapainya tujuan organisasi secara efektif dan efisien sehingga manajemen pemasaran ini sangat penting untuk perusahaan dalam mencapai tujuannya yaitu mendapatkan keuntungan bisnis dari pencapaian target pasar. Menurut Tjiptono (2011). Manajemen pemasaran merupakan system total aktivitas bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menetapkan harga, dan mendistribusikan produk, jasa dan gagasan yang mampu memuaskan keinginan pasar sasaran dalam rangka mencapai tujuan organisasional

Menurut Kotler dan Keller (2011) dalam buku manajemen pemasaran terjadi ketika setidaknya satu pihak dalam sebuah pertukaran potensial berfikir tentang cara-cara untuk mencapai respons yang diinginkan pihak lain, Karenanya kita memandang manajemen pemasaran sebagai seni dan ilmu memilih pasar sasaran dan meraih Menghantarkan.

Gambar 1. Diagram saluran Pemasaran perikanan



2.3.2 Kerangka Pikir



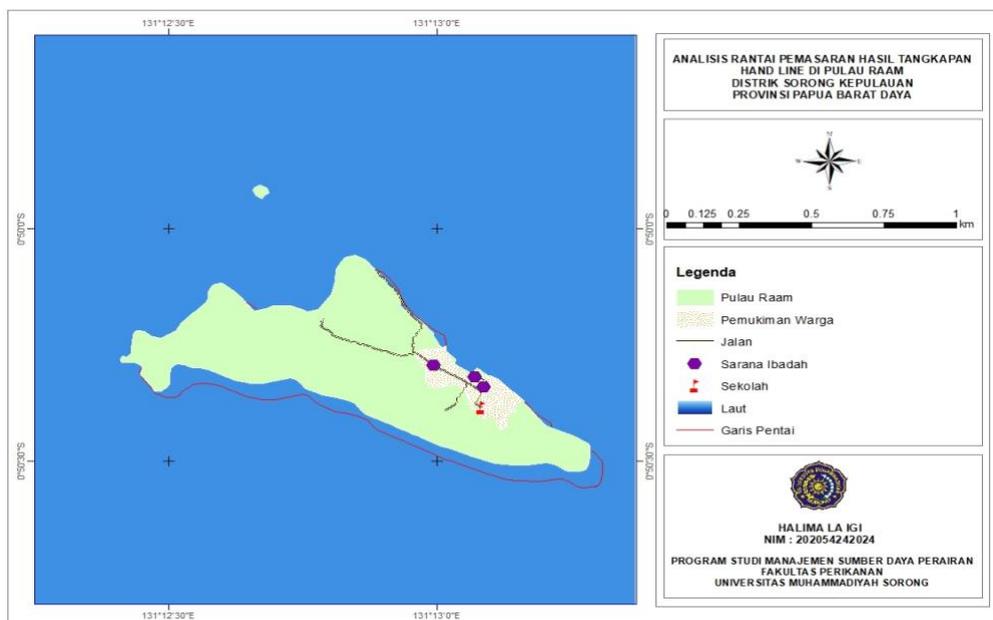
Gambar 2. Kerangka Piki

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Waktu dan Tempat Penelitian

Kegiatan penelitian ini dilakukan pada Bulan April sampai dengan Bulan Mei Tahun 2024 berlokasi di Pulau Raam, distrik sorong kepulauan, Provinsi Papua Barat Daya



Sumber Gogle maps. 2024

Gambar 3. Peta Lokasi Penelitian

3.2 Alat dan Bahan

Adapun alat dan bahan yang digunakan pada saat proses Penelitian yaitu:

Tabel 1. Alat dan Bahan

No	Alat dan Bahan	Kegunaan
1	Kamera/ <i>Handphone</i>	Untuk dokumentasi
2	Alat tulis	Sebagai Mencatat Data

3	Kuisisioner	Untuk Informasi dari Narasumber
4	Leptop	Untuk mengolah data

Sumber: data primer 2024

3.3 Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis dan pelaksanaannya dengan Teknik survei. Metode observasi adalah salah satu Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian kuantitatif. Observasi adalah dasar ilmu pengetahuan. Para ilmu hanya dapat bekerja berdasarkan fakta mengenai dunia kenyataan yang diperolehnya melalui kegiatan observasi. Data itu dikumpulkan dengan pancaindra atau dengan bantuan berbagai alat yang canggih, sehingga berbeda-beda yang sangat kecil maupun yang sangat jauh dapat diobservasi dengan jelas (Padmi et al, 2014). Penerapan dalam penelitian ini adalah mengumpulkan data-data untuk menggambarkan pemasaran alat tangkap *Hand Line*, secara ringkas juga objektif, sehingga menghasilkan output data primer. Data primer tersebut dikumpulkan dari kegiatan wawancara dan kemudian selanjutnya akan dilakukan analisis pemasaran hasil tangkapan *hand line*.

3.4 Metode Penarikan sampel

Populasi dalam penelitian merupakan semua pelaku usaha yang terlibat dalam pemasaran hasil tangkapan ikan tuna, ikan cakalang, ikan ekor kuning, ikan tola. Penelitian kali ini menggunakan metode *purposive sampling*, dengan pengambilan sampel berjumlah 15 responden nelayan *hand line*.

3.5 Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data meliputi jenis data sekunder, dengan cara penggunaan kuisisioner sebagai panduan melakukan wawancara secara mendalam dengan responden nelayan (*Hand line*).

jenis data yang digunakan pada penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder:

1. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh dari pengamatan dan wawancara yang dilakukan secara langsung dengan responden atau narasumber dengan menggunakan daftar pertanyaan atau kuisioner yang telah disiapkan oleh peneliti. Data primer yang dibutuhkan meliputi informasi mengenai permodalan, pendapatan, harga penjualan, tujuan pemasaran dan kendala pada pemasaran ikan tuna (*Thunnus sp*).

Metode pengambilan data primer pada penelitian ini meliputi metode wawancara observasi, dan dokumentasi.

a. Metode wawancara

Metode wawancara dilakukan mewawancarai pelaku usaha ikan tuna (*Thunnus sp*) yaitu nelayan, wawancara dalam penelitian ini dilakukan untuk memperoleh informasi tentang, harga, ukuran dan alur pemasaran ikan tuna (*Thunnus sp*). Alat bantu yang digunakan untuk wawancara adalah kuisioner.

b. Metode observasi

Metode observasi langsung dilakukan dalam penelitian ini adalah mengamati perilaku, kejadian atau kegiatan pelaku usaha yang terlibat dalam rantai pemasaran ikan tuna (*Thunnus sp*), pelaku usaha yang diamati yaitu nelayan *Hand line*

c. Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi merupakan suatu cara untuk memperoleh data atau informasi mengenai berbagai hal yang ada kaitannya dengan penelitian dengan jalan melihat kembali laporan-laporan tertulis baik berupa angka maupun keterangan (Sugiyono, 2010).

2. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari catatan dan arsip yang berhubungan dengan penelitian dari instansi terkait. Data sekunder yang diambil dalam penelitian ini meliputi data jumlah kapal penangkapan, jumlah alat tangkap, jumlah nelayan, jumlah produksi dan juga nilai produksi khususnya ikan tuna (*Thunnus Sp*).

3.6 Teknik Analisis Data

Analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Analisis pendapatan usaha yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu keuntungan usaha nelayan *Hand line*. Analisis keuntungan merupakan sebuah analisis yang dilakukan secara kuantitatif Dimana hasil akhirnya akan memberikan kesimpulan bahwa usaha yang dilakukan menghasilkan keuntungan pelaku pemasaran dengan formula:

$$\pi = TR - TC \dots\dots\dots$$

Dimana:

π = keuntungan masing – masing pelaku pemasaran

TR = total masing – masing pelaku pemasaran

TC= Total pengeluaran pemasaran

Dengan kriteria usaha sebsgsi berikut:

3.7 Analisis Deskriptif persentase

Analisis deskriptif merupakan metode Analisa berupa menggambarkan atau melukiskan suatu keadaan obyek penelitian pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak sebagaimana adanya. Menurut Arikanto (1993), dalam penelitian deskriptif apabila datanya telah terkumpul, maka diklasifikasikan menjadi dua kelompok data, yaitu kuantitatif yang berbentuk angka-angka dan kualitatif yang dinyatakan dalam kata-kata atau symbol. Data kualitatif disisihkan untuk sementara, karena sangat berguna untuk menyertai dan melengkapi gambaran yang diperoleh dari analisis data kuantitatif.

Prosedur ini digunakan untuk menyajikan data hasil penelitian dalam bentuk yang informatif agar mudah dipahami, dengan mencari proporsi (persentase) menggunakan distribusi frekuensi yang diperoleh berdasarkan data penelitian. Dari hasil persentase yang diperoleh kemudian diklasifikasikan atau di tarik untuk memperoleh kesimpulan data penelitian (Purwanto, 2011)

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Pulau Raam

Pulau Raam adalah merupakan pintu gerbang utama masuk ke Kota Sorong, memiliki potensi wisata seperti pulau-pulau di sekitar Raja Ampat. Pulau Raam merupakan batas wilayah pemerintah Kota Sorong dengan kabupaten Raja Ampat. Letak administratif dari pulau ini, berada di Distrik Sorong Kepulauan, Kota Sorong, Provinsi Papua Barat Daya. Alat transportasi Pulau Raam, merupakan motor tempel ataupun *speed boat* dari beberapa pantai yang ada di Kota Sorong seperti Pantai Tanjung Kasuari yang merupakan Pantai terdekat. Waktu tempuh menuju Pulau Raam sekitar 15 hingga 30 menit.

Pulau Raam merupakan pulau yang memiliki luas lebih dari 5 hektar dan memiliki Pantai berpasir putih yang halus dan bersih yang sudah mulai dikelola oleh swasta sebagai objek wisata. Pulau ini lebih akrab disebut dengan Pulau Buaya jika dilihat dari arah Kota Sorong. Penduduk Pulau Raam berasal dari berbagai daerah dan suku, Agama dan Ras. Ada 4 (empat) suku besar yang berdomisili di Pulau ini, yaitu suku Biak, suku Moi, suku Buton dan suku Bugis Makassar. Sedangkan Agama yang dianut oleh Penduduk Pulau Raam hanya ada dua agama yaitu Islam dan Kristen. Perbandingan penganutnya yaitu lebih banyak menganut Agama Islam bila dibandingkan dengan Agama Kristen. Seluruh Penduduk yang bertempat tinggal di Pulau Raam yang terbagi dalam 6 (enam) Rukun Tetangga (RT).

4.2 Kependudukan

Penduduk di Pulau Raam, Distrik Sorong Kepulauan Provinsi Papua Barat Daya berdasarkan proyeksi penduduk tahun 2020, jumlah penduduk perempuan lebih banyak dari jumlah penduduk laki-laki. Dimana jumlah penduduk terbanyak terdapat di Pulau Raam sesuai tabel 2 Di bawah ini:

Tabel 2. Jumlah Penduduk Pulau Raam

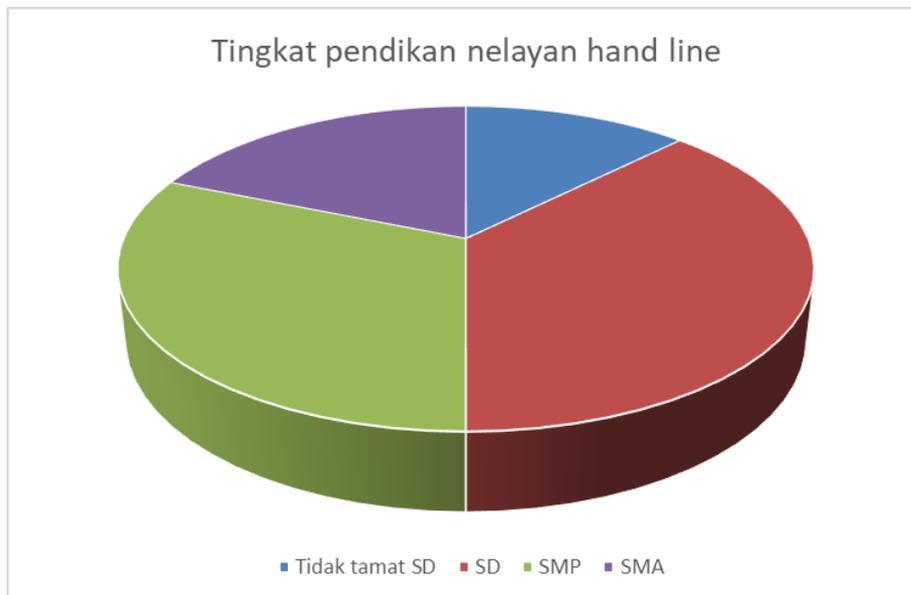
No	Nama Distrik	Perempuan	Laki-laki	Jumlah penduduk
----	--------------	-----------	-----------	-----------------

1.	Sorong Kepulauan	1076 Jiwa	1055 Jiwa	2.131 Jiwa
----	------------------	-----------	-----------	------------

Sumber: Data primer 2024

4.2.1 Kondisi Sosial Ekonomi Masyarakat Pulau Raam

Dari Hasil penelitian menunjukkan tingkat pendidikan nelayan di Pulau Raam sangat bervariasi, mulai dari yang tidak sekolah hingga lulusan SMA. Hasil wawancara dengan responden yang berjumlah 15 orang menunjukkan bahwa Tingkat pendidikan Masyarakat di pulau Raam masih rendah untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 4 berikut:



Gambar 4: Tingkat Pendidikan nelayan *hand line* di Pulau Raam

Berdasarkan gambar diatas menunjukkan nelayan tradisional (dengan menggunakan Hand line) yang ada di Pulau Raam memiliki tingkat pendidikan yang rendah. Dari 15 responden yang diwawancara terdapat 2 orang yang tidak tamat SD, 6 orang tamat SD, dan 5 orang yang tamat SMP, dan 2 orang yang tamat SMA. Hal ini turut mempengaruhi pola pikir dan kemampuan nelayan untuk menyerap teknologi dan inovasi baru yang berhubungan dengan teknologi penangkapan ikan. Semakin tinggi Tingkat pendidikan seorang nelayan, maka cenderung semakin dinamis dan tanggap terhadap penerimaan hal-hal baru atau berupa anjuran dibanding seseorang yang berpendidikan relative rendah. Semakin tinggi tingkat pendidikan diharapkan pola pikir semakin rasional,

Sehingga nelayan lebih mudah untuk cepat menerima teknologi baru untuk peningkatan produksi usahanya. Tingkat pendidikan responden hanya tamat Sekolah dasar dan Sekolah Menengah Pertama (SMP).

Pendidikan merupakan faktor yang sangat penting dalam kehidupan individu, masyarakat, bangsa dan negara, karena pendidikan sangat menentukan tingkat kualitas sumberdaya manusia. Semakin tinggi tingkat Pendidikan masyarakat, maka akan semakin tinggi pula kualitas sumberdayanya. Peningkatan kualitas SDM merupakan salah satu modal utama dalam memajukan pembangunan selain sumberdaya alam. Rendahnya tingkat pendidikan tidak hanya akan memberika dampak terhadap jenis pekerjaan yang digeluti tetapi juga berpengaruh pada kedudukannya dalam pekerjaan dan upah yang diterima (Wulansari, 2011).

Rata-rata pendapatan nelayan di Pulau Raam berbeda-beda ini dapat dipengaruhi oleh musim penangkapan. Pada bulan musim angin selatan dan angin barat, penghasilan nelayan sangat menurun bahkan ada yang tidak berpenghasilan sama sekali disebabkan karena mereka tidak mempunyai keterampilan lain selain menangkap ikan di laut. Sehingga pada musim sulit mencari ikan, waktunya hanya digunakan untuk memperbaiki alat tangkap untuk mempersiapkan alat penangkapan berikutnya. Masa seperti inilah waktu yang sangat sulit bagi perekonomian nelayan tradisional. Apalagi mereka yang tidak membiasakan diri hidup hemat. Pada masa ini jugalah masa dimana mereka menggantungkan hidup pada pinjaman (hutang). Ada yang pinjam ke tetangga dan ada juga yang mengambil pinjaman dari rentenir. Dari hasil penelitian ini didapatkan bahwa Rata-rata pendapatan Masyarakat Pulau Raam berkisar 2 juta sampai dengan 10 juta.

4.2.2 Keadaan Umum Perikanan Pulau Raam

4.2.3 Armada Penangkap Ikan

Armada penangkapan ikan merupakan sarana apung yang digunakan dalam kegiatan operasi penangkapan ikan yang berupa kapal ataupun perahu. Yang memiliki muatan kapasitas dari 500 kg hingga 3 ton, dengan menggunakan

bahan armada tangkapan Kayu dan Fiber. Hingga Menggunakan jenis alat tangkap *Hand Line* sesuai dengan keterampilan dan kemampuan modal mereka.

4.2.4 Jumlah Alat Tangkap

Alat tangkap nelayan Pulau Raam menggunakan *Hand Line* tujuan Utamanya adalah untuk menangkap ikan tuna (*Thunnus sp*), ikan cakalang (*Katsuwonus Pelamis*). Mata pencaharian Penduduk Pulau Raam oleh kegiatan penangkapan ikan dengan berbagai macam alat tangkap, baik alat tangkap ramah lingkungan maupun alat tangkap yang tidak ramah lingkungan. Alat tangkapan yang digunakan Masyarakat Pulau Raam bervariasi , namun walaupun bervariasi alat tangkap yang digunakan tetap ramah lingkungan. Penggunaan alat tangkap yang ramah lingkungan yang digunakan nelayan bertujuan agar sumberdaya ikan tetap terjaga dan Lestari.

Hal ini juga diperkuat oleh Hasan et al (2017), bahwa penangkapan ikan yang ramah lingkungan merupakan kegiatan yang berkaitan dengan operasi penangkapan ikan menggunakan alat penangkapan yang mana alat tersebut diimulai dari metode pengoperasian, bahan dan konstruksi alat, dan daerah penangkapannya tetap menjaga sumberdaya dan kelestarian sumberdaya ikan.

4.2.5 Kegiatan Penangkapan Ikan oleh Masyarakat Pulau Raam

Kegiatan penangkapan ikan yang dilakukan oleh masyarakat nelayan di Pulau Raam, menggunakan beberapa jenis alat tangkap, sesuai dengan keterampilan dan kemampuan modal mereka.

Menurut Kombo (2015), jenis alat tangkap yang digunakan Masyarakat di Pulau Raam antara lain:

1. *Hand Line* ikan (Tuna Cakalan),
2. Gill Net Ikan-ikan pelagis (Iema, oci)
3. menyelam (Lobster)
4. Bom ikan Ikan-ikan (pelagis kecil)

Aktifitas yang dilakukan oleh para nelayan memberikan gambaran bahwa masyarakat nelayan tradisional yang ada di Pulau Raam, dalam kegiatan penangkapan ikan, selain menggunakan alat tangkap yang tergolong ramah lingkungan, juga dalam prakteknya melakukan penangkapan ikan dengan

menggunakan alat tangkap ikan yang tidak ramah lingkungan, seperti bom ikan. Kondisi ini menggambarkan kurangnya kesadaran Masyarakat nelayan tradisional untuk menjaga kelestarian alam. Dan perlu segera dicarikan Solusi agar kegiatan pengrusakan lingkungan dapat segera dihentikan. Dampak dari kegiatan penangkapan ikan dengan alat tangkap yang dapat merusak lingkungan, mungkin sekarang ini belum terasa secara langsung. Namun apabila keadaan ini dibiarkan terus menerus berlangsung, maka sudah dapat dipastikan dampaknya akan sangat buruk terhadap ekosistem dan kelimpahan ikan.

4.2.6 Hasil Tangkapan Nelayan *Hand Line* di Pulau Raam

Pada umumnya nelayan yang menggunakan alat tangkap *Hand line* mendapatkan hasil tangkapan dominan yaitu jenis ikan pelagis besar. Dari hasil wawancara dengan nelayan yang menggunakan alat tangkapan *Hand line*. Hasil tangkapan yang diperoleh 500 kilo gram hingga 3.000 kilo gram.

Tabel 3. Jenis-jenis Hasil Tangkapan

Jenis ikan	Jumlah per kilo
Ikan tuna	39.000
Ikan ekor kuning	16.000
Ikan cakalang	14.000
Ikan tola	13.000

Sumber: Data primer 2024

Hasil tangkapan untuk jenis ikan tuna, ekor kuning, cakalang dan tola langsung ke perusahaan, yang menjadi kendala nelayan yaitu kekurangan es balok untuk mempertahankan mutu kesegaran ikan.

Produk adalah merupakan titik sentral dari kegiatan pemasaran. Produk ini dapat berupa barang dan dapat pula berupa jasa. Jika tidak ada produk, tidak ada pemindahan hak milik maka tidak ada pemasaran (Umar, 2012). Produk perikanan umumnya dipasarkan dalam bentuk segar dan olahan. Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara kepada pelaku usaha perikanan di Pulau Ram menunjukkan bahwa produksi ikan sebagian besar dipasarkan dalam bentuk segar.

4.3 Kontruksi Alat Tangkap *Hand Line*

Kontruksi alat tangkap yang didapat dengan cara melakukan wawancara langsung terhadap nelayan *hand line* di Pulau Raam. Hasil wawancara spesifikasi alat tangkap *Hand Line*

Tabel 4. spesifikasi Alat Tangkap *Hand Line*

No.	Bagian	Material	Nomor	Panjang (m)	Berat (gr)	Jumlah (buah)
1.	Gulungan	Gabus	-	-	-	1
2.	Nylon	-	80	2000	-	1
3.	Pemberat	Timah	-	-	500	1
4	Mata pancing	<i>stainlesssteel</i>	7	-	-	1
5.	Umpan	Cumi dan ikan segar	-	-	-	-

Sumber: Data Penelitian 2024

4.3.1 Armada Penangkapan

4.3.2 Aspek Ekonomi

Dari hasil wawancara 15 responden yaitu pemilik yang menggunakan *Hand line* dilihat pada Lampiran 1. diketahui bahwa Aldin Lamena merupakan salah satu armada yang terbesar penangkapan yang digunakan untuk operasi penangkapan ikan dengan menggunakan alat tangkap *Hand Line* di Pulau Raam. Alat tangkap *Hand Line* ini menggunakan umpan berupa umpan cumi dan ikan segar yang berupa ikan Momar segar. Mesin merek Yamaha 40 PK dan perahu Fiber dengan Jumlah palka yaitu sebanyak tiga dengan jenis pendinginan yang digunakan yaitu es balok dengan muatan kapasitas ikan 3 Ton. Jumlah es yang di perlukan yaitu sebanyak 200 es balok.

4.4 Analisis Pendapatan Perikanan Tangkap

Usaha perikanan terdiri dari kegiatan bagian hulu dan hilir. Usaha perikanan tangkap merupakan usaha perikanan di bagian hulu, karena kegiatan penangkapan ikan merupakan proses utama dalam usaha perikanan. Usaha penangkapan ikan dilakukan oleh nelayan, dengan tujuan mendapatkan keuntungan. Setiap usaha tentu saja membutuhkan biaya-biaya, begitu juga dengan usaha penangkapan ikan. Biaya-biaya yang berkaitan dengan usaha penangkapan ikan terdiri dari biaya variable, biaya investasi, dan biaya tetap. Biaya investasi berkaitan dengan sarana dan prasarana yang digunakan dalam usaha penangkapan ikan seperti kapal/Perahu alat tangkap, alat bantu penangkapan. Biaya tetap merupakan biaya yang dikeluarkan untuk biaya-biaya perawatan (*maintenance*) dan juga biaya administrasi. Biaya variable merupakan biaya yang dikeluarkan untuk perbekalan setiap tripnya.

Alat tangkapan yang digunakan oleh nelayan di Pulau Raam cukup beragam, diantaranya *Hand line*, *Gill Net*, dan menyelam dan lobster. Alat tangkapan *Hand line* banyak digunakan nelayan untuk mendapatkan ikan-ikan pelagis seperti Tuna, Cakalang. Nelayan *Hand Line* melakukan kegiatan penangkapan dengan lama trip yaitu 3-5 Kali melaut dalam 1 bulan/30 hari. Jumlah ABK yang ikut serta dalam kegiatan penangkapan yaitu 3-4 orang. Kapal/perahu yang digunakan nelayan *Hand Line* untuk kegiatan penangkapan ikan.

Analisis usaha pada usaha penangkapan dapat menjadi tolak ukur keuntungan dari usaha tersebut. Berdasarkan hasil analisis akan diketahui usaha tersebut layak untuk dilanjutkan atau tidak, Ketika hasil analisis menunjukkan bahwa layak berarti usaha tersebut menghasilkan keuntungan sedangkan jika usaha tersebut tidak layak maka usaha tersebut akan mengalami kerugian. Hal-hal ini diperhitungkan dalam analisis usaha penangkapan antaranya, biaya tetap, biaya variable, biaya total pendapatan, keuntungan, dan pengeluaran.

1. Produksi dan harga

Hasil produksi adalah hasil tangkapan nelayan. Kegiatan penangkapan yang dilakukan nelayan pancing *Hand Line* di Pulau Raam

Harga merupakan suatu hal yang penting dan menarik baik para penjual maupun pembeli. Bagi pihak produsen, maka harga dengan apa mereka jual hasil produksinya mungkin mempunyai pengaruh (*efek*) berbeda atas laba (*profit*) bersih yang akan diperoleh. Harga dari tiap produk cenderung mengikuti pergerakan Tingkat harga umum. Bila Tingkat harga umum rendah, maka produk tersebut cenderung mengikuti pergerakan Tingkat harga umum. Bila Tingkat harga umum tinggi maka harga tersebut cenderung rendah dan bila Tingkat harga umum tinggi maka harga produk tersebut cenderung tinggi. Berdasarkan hasil penelitian, harga jual ikan setiap responden memiliki kesergaman harga jual.

2.Modal

Modal usaha yang digunakan dalam kegiatan penangkapan ikan pancing *Hand Line* di Pulau Raam merupakan modal sendiri. Modal usaha dalam hal ini diperhitungkan sebagai modal usaha awal, Dimana modal pada usaha penangkapan ini adalah jumlah uang atau peralatan lainnya yang digunakan dalam mengelola usaha sedangkan Produk merupakan semua yang ditawarkan ke pasar atau diperhatikan, diperoleh dan digunakan atau dikonsumsi untuk dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan yang berupa fisik, jasa, orang dan ide.

A. Biaya Tetap

Tabel 5. Rincian perhitungan analisis biaya tetap

No	Responden	Biaya investasi (Rp)
1.	Arjun	Rp. 180.405.000
2.	La ajudin	Rp. 180.405.000
3.	Arfandi	Rp. 150.405.000
4.	La amani	Rp. 180.405.000
5.	Muslimin	Rp. 85.405.000
6.	La Ode abdul	Rp. 230.405.000
7.	Randi	Rp. 190.405.000

8.	La ini	Rp. 180.405.000
9.	Basirun	Rp. 85.405.000
10.	Darman	Rp. 175.405.000
11.	Bastian	Rp. 350.405.000
12.	Saudi	Rp. 170.405.000
13.	Rahman	Rp. 360.405.000
14.	La mala	Rp. 190.405.000
15.	Rusli	Rp. 230.405.000
Rataan		196.044.667

Sumber: Data primer 2024

Tabel 6. Rincian perhitungan analisis biaya Variabel

B. Biaya Variabel

No.	Responden	Biaya Variabel	Total Jumlah biaya A dan biaya B
1.	Arjun	Rp. 29.312.000	= 209.171.000
2.	La ajudin	Rp. 30.312.000	= 209.717.000
3.	Arfandi	Rp. 17.512.000	= 165.917.000
4.	La amani	Rp. 29.812.000	= 210.217.000
5.	Muslimin	Rp. 17.312.000	= 100.317.000
6.	La Ode abdul	Rp. 30.512.000	= 252.517.000
7.	Randi	Rp. 29.412.000	= 192.717.000
8.	La ini	Rp.29.612.000	= 209.017.000
9.	Basirun	Rp. 17.412.000	= 100.317.000
10.	Darman	Rp. 17.812.000	= 190.317.000
11.	Bastian	Rp. 31.512.000	= 379.717.000
12.	Saudi	Rp. 29.012.000	= 199.417.000
13.	Rahman	Rp. 30.812.000	= 390.812.000
14.	La mala	Rp. 29.712.000	= 220.117.000

15.	Rusli	Rp. 31.012.000	= 261.417.000
-----	-------	----------------	---------------

C. Penerimaan Dan Pendapatan Usaha *Hand Line* Di Pulau Raam

Penerimaan yang diperoleh dalam usaha *Hand line* berasal dari keseluruhan penjualan hasil tangkapan. Sedangkan pendapatan usaha diperoleh dari usaha *Hand line* di Pulau Raam sangat baik demi menunjang pemenuhan kebutuhan para nelayan.

Tabel 7. Rincian perhitungan analisis penerimaan dan Pendapatan usaha

No	Responden	Total Penerimaan (Rp/thn)	Pendapatan Usaha (Rp/thn)
1.	Arjun	Rp. 234.000.000	Rp. 24.829.000
2.	La ajudin	Rp. 310.000.000	Rp. 39.295.000
3.	Arfandi	Rp. 200.000.000	Rp. 32.095.000
4.	La amani	Rp. 220.000.000	Rp. 30.205.000
5.	Muslimin	Rp. 125.000.000	Rp. 22.295.000
6.	La Ode abdul	Rp. 290.000.000	Rp. 29.095.000
7.	Randi	Rp. 250.000.000	Rp. 30.805.000
8.	La ini	Rp. 270.000.000	Rp. 24.995.000
9.	Basirun	Rp. 130.500.000	Rp. 22.695.000
10.	Darman	Rp. 230.000.000	Rp. 36.795.000
11.	Bastian	Rp. 430.000.000	Rp. 48.095.000
12.	Saudi	Rp. 215.000.000	Rp. 15.596.000
13.	Rahman	Rp. 450.000.000	Rp. 59.200.000
14.	La mala	Rp. 250.000.000	Rp. 29.895.000
15.	Rusli	Rp. 320.000.000	Rp. 38.595.000

Sumber: Data primer 2024

4.4.2 Aspek Pemasaran

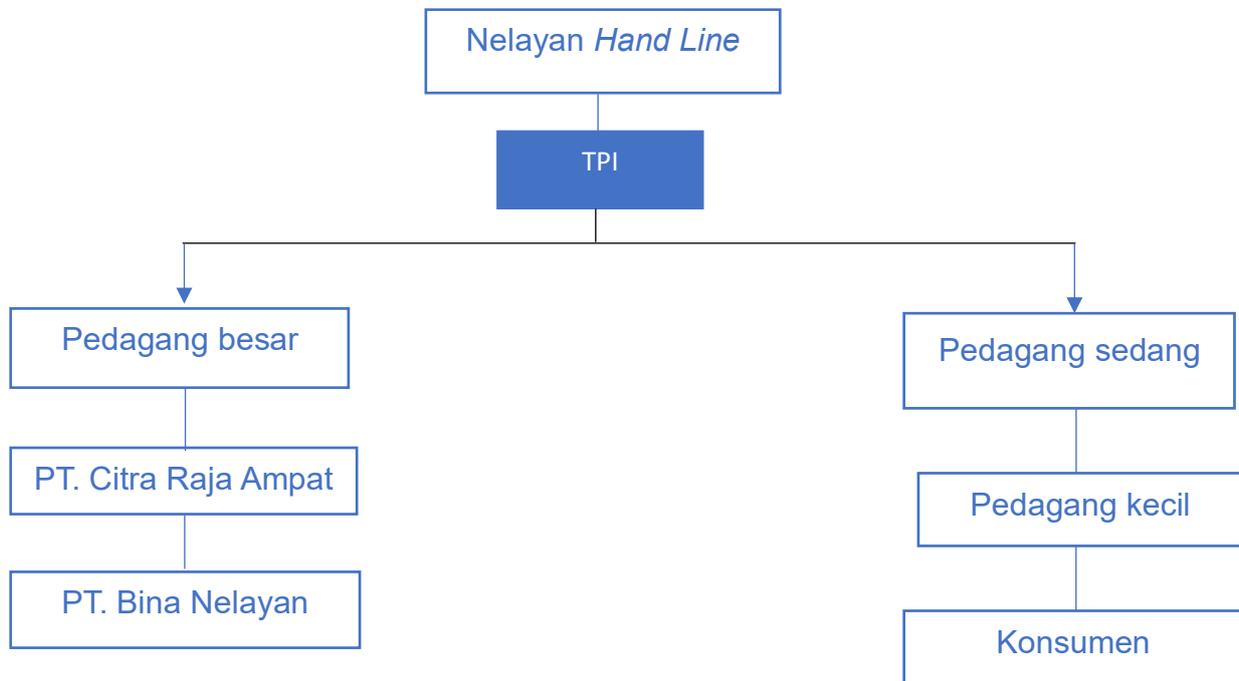
4.5 Rantai Pemasaran

Kegiatan pendistribusian dari produsen ke konsumen disebut sebagai pemasaran. Produk akan melalui jalur pemasaran dari produsen sampai

konsumen, hal tersebut merupakan saluran pemasaran. Saluran pemasaran pada penelitian ini yaitu jalur yang dilalui oleh ikan tuna sebagai produk dari nelayan sebagai produsen hingga konsumen Tingkat akhir. Semakin banyak pelaku usaha yang masuk kedalam saluran tersebut, maka nilai pemasarannya akan semakin besar begitupun sebaliknya jika pelaku usaha masuk kedalam saluran tersebut sedikit maka nilai pemasarannya yang dihasilkan juga sedikit.

Saluran pemasaran merupakan kegiatan yang dibutuhkan untuk mengalihkan kepemilikan, kepemilikan berupa barang dari titik produksi ke titik konsumsi. Dengan cara ini produk sampai pengguna akhir atau konsumen dan juga dikenal sebagai saluran distribusi, tentu saja hal ini sangat berguna sebagai alat untuk manajemen dan sangat penting untuk menciptakan strategi pemasaran yang terancam dengan baik. Pada perekonomian sekarang ini, Sebagian besar produsen tidak langsung menjual barangnya ke konsumen. Perusahaan biasanya bekerjasama dengan perantara pemasaran membentuk suatu saluran distribusi. Perusahaan perlu menerapkan saluran distribusi yang baik dan benar supaya produk Perusahaan bisa sampai ke tangan konsumen dengan tepat sasaran. Perusahanan membutuhkan pengetahuan yang mendalam mengenai saluran distribusi untuk dapat dengan sukses membawa produknya ke pasar. Menurut Tjiptono (2014), saluran distribusi merupakan serangkaian partisipan organasional yang melakukan semua fungsi yang dibutuhkan untuk menyampaikan produk/jasa dari penjual ke pembeli akhir.

Gambar 5. Saluran Pemasaran Ikan Tuna



Berdasarkan gambar 2 diketahui bahwa saluran pemasaran ikan tuna di Pulau Raam terdiri dari 2 saluran:

1. Salura pertama yaitu ikan tuna yang di tangkap oleh nelayan, kemudian di daratkan di TPI lalu di timbang. Sehabis ditimbang pedagang akan membeli ikan-ikan tersebut kepada nelayan yang telah diberikan modal melaut oleh pedagang sedang tersebut, kemudian pedagang sedang akan membeli ikan kepada nelayan sedang dan menjualnya di pasar sekitar.

2. Saluran kedua dalam pemasaran ikan tuna yaitu dimulai dai nelayan *Hand Line* sebagai produsen ikan tun yang memproduksi ikan dari melakukan operasi penangkapan ikan. Kemudian akan didaratkan di TPI untuk ditimbang. Setelah ditimbang ikan akan dibawah oleh pedagang sedang yang sudah disepakati oleh nelayan. Kemudian pedagang sedang akan menjual ikannya ke pedagang kecil dan pedagang kecil akan menjual ikannya ke pedagang sedang kecil dan pedagang kecil akan menjual ikannya ke konsumen di pasar sekitar.

Pemasaran yang kurang efisien bisa terjadi karena banyaknya pelaku pemasaran yang terlibat di dalam saluran pemasaran. Banyaknya pelaku

pemasaran yang terlibat membuat saluran pemasaran lebih Panjang dan kurang efisiensi karena berpengaruh terhadap biaya pemasaran yang lebih banyak pada produk yang dipasarkan terhadap biaya pemasaran yang lebih banyak pada produk yang dipasarkan, sehingga harga yang diterima oleh konsumen palingb akhir akan semakin mahal. Hal ini diperkuat oleh Setyawan et al, (2020) tingginya produksi dapat mengakibatkan terjadinya kegiatan pemasaranmenjadi kurang efisiensi, dikarenakan setiap pelaku pelaku pemasaran akan mengambil keuntungan untuk menutupi biaya pemasaran. Akibatnya harga di Tingkat konsumen akhir akan semakin tinggi, dan harga jual di Tingkat nelayan akan semakin ditekan karena daya beli konsumen yang terbatas.

4.5.1 Harga dan Produksi ikan Tuna

Ikan tuna dapat dikatakan sebagai ikan komoditas unggulan, karena harganya yang sangat bersaing dan jugabanyak dicari oleh konsumen. Produksi ikan tuna cukup dinamis, hal ini dikarenakan musim penangkapan yang juga berubah-ubah. Musim yang berubah-ubah akan mempengaruhi banyak sedikitnya trip yang dijalani oleh nelayan. Hal ini juga terjadi pada harga ikan tuna yang fluktuatif.

4.5.2 Restribusi Nelayan

Pengelolaan kawasan pesisir dan lautan hendaknya dilakukan secara terpadu, Basri (2013) meliputi kawasan daratan dan kawasan lautan, mencakup berbagai sektor dan subsector yang berbeda, Pembangunan berkelanjutan adalah Pembangunan yang diorientasikan untuk memenuhi kebutuhan generasi sekarang tanpa mengorbankan kemampuan generasi yang akan datang.

Memelihara kawasan Pantai merupakan tanggung jawab Masyarakat dan pemerintah untuk tetap dapat diakses oleh nelayan dalam mempertahankan kehidupan sosial ekonominya. Pengelolaan sumber laut, dan atau memasarkan hasil tangkapan nelayan perlu diatur oleh pemerintah, agar proses pemasaran dapat dikelola dengan baik dan bersifat keterbukaan. Wahana bagi para nelayan dan Masyarakat yang terlibat didalamnya. Tempat pelelangan dibentuk dan dihadirkan oleh pemerintah untuk menjual hasil tangkapan ikan. Keberadaan pelangan ikan sangat dibutuhkan untuk dijadikan sabagai wadah transaksi jual

beli secara terbuka bagi Masyarakat. Untuk menjalankan tugasnya, maka pengelola dan Masyarakat pengguna dibutuhkan adanya jaminan kelancaran dan ketertiban penyelenggara dalam proses transaksi yang dilakukan.

4.5.3 Marjin Pemasaran

Marjin pemasaran merupakan selisih harga ikan Tuna yang dibayarkan oleh konsumen dengan produsen (Nelayan *Hand line*). Besar kecilnya nilai marjin pemasaran dipengaruhi oleh jumlah dari keuntungan dan juga biaya pemasaran yang diterima oleh setiap pelaku pemasaran. Semakin Panjang suatu saluran pemasaran maka nilai marjin pemasaran yang dihasilkan akan semakin besar, hal ini mengakibatkan harga yang diterima oleh konsumen akhir semakin mahal. Perbedaan harga pada masing-masing pelaku pemasaran akan mempengaruhi nilai marjin pemasarannya, maka dari itu margin pemasaran besarnya nilai margin pemasaran berbagai saluran pemasaran dapat berbeda, karena pendeknya suatu saluran pemasaran. Semakin besar margin dan biaya pemasaran yang diterima dan dibayar oleh pelaku pemasaran *relative* besar jumlahnya.

Kegiatan pemasaran ikan tuna yang tertangkap dengan alat tangkap *Hand line* terdiri dari saluran pemasaran. Saluran pemasaran melibatkan beberapa pelaku pemasaran, sehingga persentase marjin setiap saluran pemasaran memiliki hasil yang berbeda.

4.5.4 Fisherman 's Share

Fisherman 's share merupakan bagian yang diterima oleh nelayan dalam persen. Apabila semakin tinggi nilai *fisherman 's share* maka semakin tinggi yang diterima nelayan, begitu pula sebaliknya. Selain menggunakan analisis nilai efisiensi, a efisiensi pemasaran juga dapat dilihat dari besar tidaknya *fisherman 's share*. Bagian yang didapat nelayan bergantung pada Panjang pendeknya saluran pemasaran. Semakin banyak pelaku usaha yang terlibat dalam proses pemasaran, maka marjin pemasarannya akan semakin tinggi. Hal ini dikarenakan setiap pelaku usaha mengambil keuntungan pada setiap produk yang dijual. Besar kecilnya marjin yang terbentuk pada setiap pelaku usaha bergantung pada biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh setiap pelaku usaha.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang diperoleh dari penelitian yang telah dilaksanakan adalah sebagai berikut:

1. Jenis ikan hasil tangkapan nelayan yang menggunakan alat tangkap *hand line*, target tangkapan utamanya adalah jenis ikan pelagis besar diantaranya, Ikan Tuna (*Thunnus sp*).
2. Pola distribusi pemasaran komoditas perikanan tangkap mulai dari nelayan sampai konsumen di Pulau Raam dilakukan dengan dua pola distribusi, pertama nelayan langsung menjual ke Perusahaan, lalu Perusahaan menjual ke industry pengolahan kemudian ke konsumen. Kedua Nelayan langsung menjual ke pengecer dan pengecer menjual ke konsumen.

5.2 Saran

1. Diharapkan dengan adanya penelitian ini Masyarakat nelayan dan instansi pemerintah terkait agar lebih menjaga kelestarian ekosistem laut dikawasan perairan. Untuk lebih menindak tegas oknum Masyarakat nelayan yang melakukan kegiatan perikanan yang bersifat *destructive*.
2. Sebaiknya pelaku usaha di Pulau Raam dapat memanfaatkan produk ikan tuna menjadi produk olahan dengan nilai ekonomis yang lebih tinggi. Sehingga dapat meningkatkan nilai perekonomian Masyarakat.
3. Masyarakat nelayan di Pulau Raam distrik sorong kepulauan provinsi papua barat daya, maasih menggunakan bom ikan dalam melakukan penangkapan ikan. Oleh sebab itu perlu dilakukan sosialisasi secara serius oleh pemerintah instansi terkait, masalah larangan penggunaan bom, beserta dengan sanksi-sansi atas pelanggaran hukum masalah penggunaan alat tangkap ikan yang tidak ramah lingkungan, secara khusus penggunaan bom ikan.

DAFTAR PUSTAKA

- Apurwanti, E. D., Rahayu, E.S., dan Irianto, H. (2020). Analisis Efisiensi Rantai Pasok Bawang Merah di Kabupaten Bantul. *Jurnal Pangan*, 29(1), 1-12
- Arfah, D., Rochdiana, D., dan Isyanto, A.Y. 2020. Analisis Biaya, Pendapatan, Dan R/C pada Usahatani Kacang Hijau (Studi Kasus Di Desa Kertajaya Kecamatan Mangunanjaya Kabupaten Pangandaran). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 7(1) :199-203
- Agustin, N. A., & Undarwati, A. (2014). Efektivitas permainan ular tangga untuk meningkatkan kemampuan penggunaan mata uang pada anak tunagrahita ringan. Semarang: Universitas Negeri Semarang.
- Basri. 2013. manajemen Kearsipan. Jakarta. Bumi Aksara.
- Desvi, M. 2014. Analisis Efisiensi Pemasaran Hasil Perikanan Tangkap Di pangkalan Pendaratan Ikan Muara Angke, Dki Jakarta. (skripsi). Institute Pertanian Bogor, Bogor, 58 Hlm.
- Damayanti, A. (2017). Analisis faktor predisposisi yang berhubungan dengan pelaku Masyarakat dalam pemberantasan sarang nyamuk (PSN) di RW 004 kelurahan Nambangan kidul kecamatan mangurhajo kota madiun tahun 207. Sekolah tinggi Kesehatan bhakti husada medium.
- Hasan et al, 2017. Analisis potensi daya dukung potensi objek wisata hutan mangrove pandansari di desa kaliwlingi kecamatan brebes, skripsi sarjana S-1. Surakarta: fakultas geografi UMS
- Fauzi. 2015 pengaruh komunikasi interpersonal antaradosen dan mahasiswa terhadap motivasi belajar dan prestasi akademik mahasiswa *jurnal pekomm*. Vol (18) 1.
- Fauziah, 2010. Manajemen sumber daya manusia lanjutan. Medan: madenatera
- Haizer. 2004. Operations management, edisi ketujuh, diterjemahkan oleh Dwianoegrahwati setyoningsih, M.eng.Sc dan Indra Almahdy, M. Sc. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- Klara. 2019. Analisis pendapatan nelayan dan distribusi pemasaran ikan cakalang di kota Jayapura. *Jumabis: jurnal management dan bisnis*, 3(1).
- Maliki, M. L., Setiadi, A., dan Sarengat, W. 2018. Analisis profitabilitas usaha peternakan ayam petelur di Suyatno farm desa kalisidi kecamatan ungaran barat kabupaten semarang. *Mediagro*, 13(1).

- Padmi, I. G. A., Dantes, N., dan Utama, M. P. P. I. M. (2014). Efektivitas implementasi metode bermain berbantuan kartu huruf untuk meningkatkan kemampuan membaca gambar dan sosial emosional anak (Doctoral dissertation, Ganesha University of Education).
- Rahmat. 2007. Pengaruh konsentrasi larutan natrium bisulfit (NaHSO₃) dan konsentrasi larutan kapur (Ca (OH)₂). Terhadap karakteristik French fries ubi jalar (*Ipomoea batatas* L). Universitas Pasundan, Bandung, Skripsi, hal 4-6
- Saragih, R, Teguh, M., dan Harunnurasyid, H. 2018. pengaruh Biaya produksi terhadap keuntungan industry Roti dan kue di Kota Palembang. Jurnal ekonomi Pembangunan, 16(1), 27-33.
- Sari, M.P., A. N. Bambang, dan Sardiyatmo. 2016. Analisis distribusi pemasaran ranjungan (*Portunus Pelagicus*) di desa sukoharjo, kabupaten Kendal, Jawa Tengah, journal of fisheries resources utilization management and technology. (1): 128-133.
- Septiyani, D.I. Triarso dan F. Kurohman. 2017. Analisis distribusi dan margin pemasaran hasil tangkapan cumi-cumi (*Loligo sp*) di kabupaten Kendal, Jawa Tengah. Jurnal perikanan tangkap. 1 (2): 1-10.
- Supartama, M., M. Antara, dan R. A. Rauf. 2013. Analisis pendapatan dan kelayakan usahatani padi sawah di subak baturiti desa balinggi kecamatan balilingi kabupaten perigi mouton. Jurnal agrokabis. 1(2): 166-172
Umar (2012), studi kelayakan bisnis, Jakarta, PT Gramedia Pustaka utama.
- Syafrial, s., & Anthon Efani, A. Analisis komoditas unggulan dan kontribusi perikanan tangkap terhadap pendapatan asli daerah (PAD) kabupaten trenggalek (studi kasus di Pelabuhan perikanan Nusantara (PPN) kabupaten trenggalek. Berkala perikanan terubuk, 46(1), 78-86.
- Tjiptono 2014. Pemasaran Jasa-jasa, penerapan, dan penelitian, Andi Offset, Yogyakarta
- Widodo, agustinus anung., Budi Iskandar prisantoso., Dan suprpto. 2012. Perikanan pancing ulur di samudera Hindia: Hasil tangkapan Ikan berpengaruh yang didaratkan di sendangbiru, Malang, Jawa Timur. J. Lit. perikanan. Ind. 18(3): 167-174.
- Yusuf, A., Manoppo, V.E & Rarung, L.K. (2020). Analisis finansial usaha perikanan pancing ulur di desa bajo kecamatan tilamuta kabupaten boalemo provinsi Gorontalo. Akulturasi: jurnal Ilmiah agrobisnis perikanan, 7(2), 1233-1242.

LAMPIRAN

Lampiran 1.

1. Rincian Pemilik dan komponen Alat *Hand Line* di Pulau Raam

No	Nama Pemilik	Nama Kapal	Jenis	Merek
1.	Arjun	Predator	Perahu Merek Mesin BBM Kapasitas	Fiber Yamaha 40 PK (2) Bensin (600 L) 2 ton
2.	La ajudin	Dian Lamena	Perahu Merek Mesin BBM Kapasitas	Fiber Yamaha 40 PK (3) Bensin (600 L) 2 ton
3.	Arfandi	Sumber Rejeki	Perahu Mesin BBM Kapasitas	Fiber Yamaha 40 PK (2) Bensin (400 L) 2 ton
4.	La amani	Iymu jaya	Perahu Merek Mesin BBM Kapasitas	Fiber Yamaha 40 PK (2) Bensin (600 L) 2 ton
5.	Muslimin	-	Perahu Merek Mesin BBM Kapasitas	Fiber Yamaha 15 PK (2) Bensin (150 L) 700 kilo Gram
6.	La Ode abdul	Barcelona	Perahu Merek Mesin BBM	Kayu Yamaha 40 PK (3) Bensin (600 L)

			Kapasitas	2 ton
7.	Randi	-	Perahu Merek Mesin BBM Kapasitas	Kayu Yamaha 15 PK (2) Bensin (180 L) 1 ton
8.	La ini	Permata 02	Perahu Merek Mesin BBM Kapasitas	Fiber Yamaha 40 PK (2) Bensin (600 L) 800 kilo Gram
9.	Basirun	-	Perahu Merek Mesin BBM Kapasitas	Kayu Yamaha 15 PK (2) Bensin (150 L) 500 kilo Gram
10	Darman	-	Perahu Merek Mesin BBM Kapasitas	Fiber Yamaha 40 PK Bensin (200 L) 1 ton
11.	Bastian	BNI	Perahu Merek Mesin BBM Kapasitas	Fiber Yamaha 40 Pk (3) Bensin (600 L) 3 ton
12.	Saudi	-	Perahu Merek Mesin BBM Kapasitas	Fiber Yamaha 40 Pk (2) Bensin (600 L) 2 ton
13.	Rahman	Aldin lamena	Perahu Merek merek Mesin BBM Kapasitas	Fiber Yamaha 40 PK (4) Bensin (600 L) 3 ton

14.	La mala	-	Perahu Merek Mesin BBM Kapasitas	Fiber Yamaha 40 PK (2) Bensin (600 L) 2 ton
15.	Rusli	Km Cahayaku	Perahu Merek Mesin BBM Kapasitas	Fiber Yamaha 40 Pk Bensin (600 L) 3 ton

Sumber: Data Primer 2024.

2. Rincian Perhitungan Analisis Biaya tetap

A. Biaya Tetap

No.	Responden	Biaya investasi	Biaya	Total
1.	Arjun	Perahu Mesin Alat tangkap	60.000.000 120.000.000 405.000	180.405.000
2.	La ajudin	Perahu Mesin Alat tangkap	60.000.000 120.000.000 405.000	240.405.000
3.	Arfandi	Perahu Mesin Alat tangkap	30.000.000 120.000.000 405.000	150.405.000
4.	La amani	Perahu Mesin Alat tangkap	60.000.000 120.000.000 405.000	220.405.000
5.	Muslimin	Perahu Mesin Alat tangkap	25.000.000 60.000.000 405.000	85.405.000
6.	La odeabdul	Perahu Mesin Alat tangkap	50.000.000 180.000.000 405.000	230.405.000
7.	Randi	Perahu	30.000.000	190.405.000

		Mesin	60.000.000	
		Alat tangkap	405.000	
8.	La ini	Perahu	60.000.000	215.405.000
		Mesin	120.000.000	
		Alat tangkap	405.000	
9.	Basirun	Perahu	25.000.000	90.405.000
		Mesin	60.000.000	
		Alat tangkap	405.000	
10.	Darman	Perahu	55.000.000	175.405.000
		Mesin	120.000.000	
		Alat tangkap	405.000	
11.	Bastian	Perahu	170.000.000	350.405.000
		Mesin	180.000.000	
		Alat tangkap	405.000	
12.	Saudi	Perahu	50.000.000	170.405.000
		Mesin	120.000.000	
		Alat tangkap	405.000	
13.	Rahman	Perahu	180.000.000	360.000.000
		Mesin	180.000.000	
		Alat tangkap	405.000	
14.	La mala	Perahu	65.000.000	190.405.000
		Mesin	120.000.000	
		Alat tangkap	405.000	
15.	Rusli	Perahu	170.000.000	250.405.000
		Mesin	60.000.000	
		Alat tangkap	405.000	

Sumber: Data primer 2024

3. Rincian Perhitungan Analisis Biaya Variabel

B. Biaya Variabel

No.	Responden	Jenis biaya variabel	Satuan (Rp)	Total
1.	Arjun	Bensin 4 kali trip/30 Hari Restribusi Perbekalan	28.800.000 12.000 500.000	Rp. 29.312.000
2.	La ajudin	Bensin 4 kali trip/30 Hari Restribusi Perbekalan	28.800.000 12.000 1.500.000	Rp. 30.312.000
3.	Arfandi	Bensin 4 kali trip/30 Hari Restribusi Perbekalan	16.800.000 12.000 700.000	Rp. 17.512.000
4.	La amani	Bensin 4 kali trip/30 Hari Restribusi Perbekalan	28.800.000 12.000 1.000.000	Rp. 29.812.000
5.	Muslimin	Bensin 4 kali trip/30 Hari Restribusi Perbekalan	16.800.000 12.000 500.000	Rp. 17.312.000
6.	La Ode abdul	Bensin 3 kali trip/30	16.800.000	Rp. 30.512.000

		Hari Restribusi Perbekalan	12.000 700.000	
7.	Randi	Bensin 5 kali trip/30 Hari Restribusi Perbekalan	128.800.000 12.000 600.000	Rp. 29.412.000
8.	La ini	Bensin 4 kali trip/30 Hari Restribusi Perbekalan	28.800.000 12.000 800.000	Rp.29.612.000
9.	Basirun	Bensin 4 kali trip/30 Hari Restribusi Perbekalan	16.800.000 12.000 600.000	Rp. 17.412.000
10.	Darman	Bensin 4 kali trip/30 Hari Restribusi Perbekalan	16.800.000 12.000 1.000.000	Rp. 17.812.000
11.	Bastian	Bensin 4 kali trip/30 Hari Restribusi Perbekalan	28.800.000 12.000 2.700.000	Rp. 31.512.000

12.	Saudi	Bensin 4 kali trip/30 Hari Restribusi Perbekalan	28.800.000 12.000 200.000	Rp. 29.012.000
13.	Rahman	Bensin 4 kali trip/30 Hari Restribusi Perbekalan	28.800.000 12.000 2.000.000	Rp. 30.812.000
14.	La mala	Bensin 4 kali trip/30 Hari Restribusi Perbekalan	28.800.000 12.000 900.000	Rp. 29.712.000
15.	Rusli	Bensin 4 kali trip/30 Hari Restribusi Perbekalan	28.800.000 12.000 2.200.000	Rp. 31.012.000

Sumber: Data primer 2024

4. Rincian perhitungan analisis penerimaan dan Pendapatan usaha

C. Penerimaan dan Pendapatan

No	Responden	Total Penerimaan (Rp/1 thn)	Pendapatan Usaha (Rp/1 thn)
1.	Arjun	Rp. 234.000.000	Rp. 24.829.000
2.	La ajudin	Rp. 310.000.000	Rp. 39.295.000
3.	Arfandi	Rp. 200.000.000	Rp. 32.095.000
4.	La amani	Rp. 220.000.000	Rp. 30.205.000
5.	Muslimin	Rp. 125.000.000	Rp. 22.295.000
6.	La Ode abdul	Rp. 290.000.000	Rp. 29.095.000
7.	Randi	Rp. 250.000.000	Rp. 30.805.000
8.	La ini	Rp. 270.000.000	Rp. 24.995.000
9.	Basirun	Rp. 130.500.000	Rp. 22.695.000
10.	Darman	Rp. 230.000.000	Rp. 36.795.000
11.	Bastian	Rp. 430.000.000	Rp. 48.095.000
12.	Saudi	Rp. 215.000.000	Rp. 15.596.000
13.	Rahman	Rp. 450.000.000	Rp. 59.200.000
14.	La mala	Rp. 250.000.000	Rp. 29.895.000
15.	Rusli	Rp. 320.000.000	Rp. 38.595.000

Sumber: Data primer 2024

Dokumentasi Penelitian



