

**KAJIAN PENDAPATAN PEDAGANG
UDANG VANNAMEI (*Litopenaeus vannamei*) DI DESA LASEM KECAMATAN
SEDAYU GRESIK**

ENDAH SIH PRIHATINI

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui cara penjualan dan kelayakan usaha pedagang udang *vannamei* di Desa Lasem Kecamatan Sedayu Gersik. Manfaat dari penelitian ini, untuk mengetahui pendapatan pedagang udang *vannamei* yang nantinya bisa digunakan sebagai pendapatan mandiri dari masyarakat. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif dengan teknik pengambilan data meliputi observasi, wawancara, partisipasi aktif dan dokumentasi.

Cara penjualan udang *vannamei* yang di lakukan di Desa Lasem Kecamatan Sedayu Gresik dengan mengambil udang ke pembudidaya tambak dan menjualnya ke pasar. Dari penelitian dapat disimpulkan bahwa pendapatan (TR) = Rp.26.320.000 dan total biaya (TC) = Rp.16.438.000 dan keuntungan (Ω) = Rp.9.884.667 R / C Rasio = 1,6 jadi usaha pedagang udang *vannamei* di Desa Lasem Kecamatan Sedayu layak di kembangkan dan disarankan untuk penelitian pada pedagang udang *vannamei* lebih dari satu desa sehingga hasilnya lebih bisa bersaing.

Kata Kunci : Pedagang, udang *Vannamei*, pendapatan

Latar Belakang

Peningkatan devisa negara dengan melalui pengembangan tambak udang pada area yang telah dianggap layak baik secara sumber daya lahan dan perairan maupun teknologi budidaya udang (Amri dan Iskandar, 2008). Keberhasilan untuk mendapat nilai ekonomi yang tinggi, di tentukan kualitas Udang *Vannamei* dan harga saat panen. Saat panen, dalam hukum pasar Menurut Hanafiah dan Saifuddin (2005) kalau produksi banyak maka harga akan turun, jika produksi kurang maka harga akan naik.

Harga merupakan bagian dari pemasaran, definisi pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial, Tujuan agar bisa menyehatkan pendapatan produsen maupun konsumen (Sudioyono, 2002).

Produsen dan konsumen merupakan bagian dari lembaga pemasaran sesuai dengan Hanafiah dan Saifudin (2005), lembaga saluran pemasaran adalah produsen, pedagang sementara, pedagang besar dan konsumen, Pedagang ikan di Desa Lasem Kecamatan Sedayu Gresik adalah merupakan bagian lembaga saluran pemasaran, sejauh ini penulis ingin mengetahui kelayakan pendapatannya.

Tujuan

Tujuan Penelitian ini adalah;

1. Untuk mengetahui cara penjualan udang *vannamei* di Desa Lasem Kecamatan Sedayu Gresik
2. Untuk mengetahui kelayakan pendapatan pedagang ikan di Desa Lasem Kecamatan Sidayu Gresik

Manfaat

Memberi informasi kepada masyarakat tentang pendapatan pedagang udang *vannamei*, sehingga bisa dijadikan alternatif memperoleh penghasilan secara mandiri.

Hipotesa : H1 usaha pedagang udang *vannamei* layak diusahakan bila $TR > TC$ dan $R/C > 1$

H0 usaha pedagang *vannamei* tidak layak bila $TR < TC$ dan $R/C < 1$

Tinjauan Pustaka

Klasifikasi Udang *Vannamei* menurut Haliman dan Adijaya, 2005 tergolong dalam

Filum	: Arthropoda
Subfilum	: Crustacea
Kelas	: Malacostraca
Subkelas	: Eumalacostraca
Superordo	: Eucarida
Ordo	: Decapoda
Subordo	: Dendrobrachiata
Famili	: Penaeidae
Genus	: Litopenaeus
Spesies	: Litopenaeus <i>vannamei</i>

Pemasaran Mulyadi (2010), definisi pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari, kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Biaya di bagi dua yaitu: biaya tetap dan biaya tidak tetap. 1. Biaya tetap adalah biaya yang tidak habis dalam satu produksi, misalnya alat trasportasi, kranjang timbangan dan lain-lain. 2. Biaya tidak tetap adalah

biaya yang habis dalam satu kali produksi / pengiriman, misalnya bensin, biaya parkir, biaya makan dan lain-lain.

Lembaga Saluran pemasaran terdiri dari Produsen, Pedagang pengepul, pedagang pengecer dan pedagang besar (Hanafiah dan Saifuddin, 2005) Produsen adalah orang yang menghasilkan barang dan jasa untuk dijual dan dipasarkan. (Sudiyono, 2002).

Pedagang pengepul Pedagang pengumpul adalah badan atau orang pribadi yang mempunyai kegiatan usaha melakukan pengumpulan hasil perikanan dan penjualan hasil tersebut ke pasar (Hanafiah dan Saifuddin, 2005). Pedagang pengecer adalah pedagang yang melakukan penjualan ke konsumen akhir. Pedagang udang *vannamei* adalah orang yang melakukan transaksi penjualan barang organisme perairan yang mempunyai nilai estetika (Hanafiah dan Saifuddin, 2005).

Analisa pendapatan

Data yang menunjang aspek ekonomis meliputi:

1. Penerimaan :
Ya itu hasil kali antara volume penjualan (produksi) dengan harga jual/harga produksi (Soekartawi 2001).
 $TR = Q \times PQ$
Di mana : TR = Total Revenue/Total penerimaan
Q = Volume Produksi/Produksi
PQ = Harga jual per unit/Harga per unit
2. Pendapatan/ Keuntungan (Ω)
Yaitu selisih antara total penerimaan dengan total biaya (Soekartawi 2001).
 $\Omega = TR - TC$
Di mana: Ω = Keuntungan
TC = Total Cost/total biaya
3. Revenue Cost Ratio (R/C)
Yaitu perbandingan total penerimaan yang di peroleh degan total biaya

yang di peroleh degan total biaya yang di keluarkan (Soekarawi 2001).

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

Di mana: TR = Total Penerimaan
TC = Total Biaya

Metode Pelaksanaan

Tempat dan waktu pelaksanaan

Penelitian di laksanakan selama 1 bulan di Desa Lasem Kecamatan Sedayu Gresik.

Metode Penelitian

Metode penelitian ini adalah metode diskripsi dimana penelitian akan mendapat gambaran yang luas yang lengkap dari objek yang di teliti.karena ada anggapan bahwa sifat-sifat individu merupakan gambaran dari individu yang lain maka hasil dari studi ini dengan hipotensis bagi satu penelitian yang meliputi daerah dan populasi tehnik pedagang ikan (Ari Kunto, 2010).

Analisa data

Analisa data adalah proses penyederhanaan data ke dalam bentuk yang mudah di baca dan di inter prestasikan data yang telah terkumpul dalam penelitian kejadian di olah dan di analisa (Surahmad, 1994)

Analisa yang di gunakan antara lain adalah penerimaan/ pendapatan, biaya dan R/ C (rasio), dari pedagang udang *vannamei* di Desa Lasem Kecamatan Sedayu Gresik.

Hasil dan Pembahasan

Usaha pedagang udang *vannamei* di Desa Lasem Kecamatan Sedayu Gresik, mempunyai rata-rata luas tanah dengan ukuran 7 m x 5 m, dan mayoritas berada di lingkungan pertambakan, disamping itu pesaing pedagang minimum.

1. Cara Penjualan Udang *Vannamei*

Usaha pedagang ikan di Desa Lasem Kecamatan Sedayu dengan cara mengambil udang *vannamei* ke pembudidaya tambak, pengangkutan udang *vannamei* ke mobil di

bantu oleh pembudidaya tambak, dan kesepakatan harga terjadi di pasar.

2. Kajian Kelayakan Pedagang Udang Vanamei

Dari penelitian dihasilkan : Biaya pedagang udang *Vannamei* terdiri dari biaya tetap pedagang udang *Vannamei* (Tabel 1) dan biaya variabel pedagang udang *Vannamei* (tabel 2) penerimaan pedagang udang *Vannamei* (tabel 3) dan Daftar Tabel Pendapatan dan R/C Ratio pedagang udang *Vannamei* (tabel 4)

Tabel 1 Biaya tetap Pedagang Udang Vanamei

No	Nama	Biaya Tetap (Penyusutan) X Rp. 1000					Jumlah
		Lokasi	Mobil	Blong	Timbangan		
1.	Amriyah	500	450	167	35		5.202
2.	Samini	500	450	125	35		5.160
3.	Umi	500	450	167	35		5.202
Jumlah							15.564

NB: Lokasi = Rp 500.000 harga sewa per bulan

Mobil = Rp 150.000/hari x 30 hari = Rp. 4.500.000

Blong = 20 buah, @Rp. 200.000 umur ekonomis 2 tahun untuk Bu Amriyah dan Bu Umi penyusutan per bulan 167.000, untuk Bu Samini jumlah blong 15 buah penyusutan 125.000/bulan

Timbangan 2 buah @Rp. 600.000, umur ekonomis 3 tahun, penyusutan 35.000/bulan

Tabel 2. Biaya Variabel Pedagang Udang Vanamei

No	Nama	Biaya Variabel X Rp. 1000						Jumlah
		BBM	Parkir	T.Angkut	Konsumsi	Lain-Lain	T.P	
1.	Amriyah	4500	600	1500	1500	150	3000	11250
2.	Samini	4500	600	1500	1500	150	3000	11250
3.	Umi	4500	600	1500	1500	150	3000	11250
Jumlah								33750

NB: BBM = bensin Rp 150.000/hari x 30 hari = 4.500.000

Parkir Rp 20.000/hari x 30 hari = 600.000

T. Angkut = Tenaga Angkut Rp 50.000/hari x 30 hari = 1.500.000

Konsumsi = Rp 50.000/hari x 30 hari = 1.500.000

Lain-Lain = misalnya untuk pengeluaran ban bocor adalah Rp 150.000/ bulan

T.P = tenaga pembantu selama 1 bulan upahnya Rp 3.000.000

Tabel 3 Penerimaan Pedagang Udang Vanamei

No	Nama	Hasil (Kg)	Harga PB (Rp.1000)	Harga PS (Rp.1000)	Hasil x HPB (Rp.1000)	Hasil x HPS (Rp.1000)	Selisih Harga Pedagang UV (Rp.1000)
1.	Amriyah	8820	45	48	396.900	423.360	26.460
2.	Samini	9000	40	43	360.000	387.000	27.000
3.	Umi	8500	50	53	425.000	450.500	25.500
	Jumlah	26.320	135	144	11.819.000	1.260.860	78.960
	Rata-Rata	8733	45	48	393.966,667	420.286,667	26.320

Keterangan : PB = Pembudidaya

PS = Pasar

HPB = Harga Pembudidaya

HPS = Harga Pasar

UV = Udang Vanamei

Tabel 4 Pendapatan dan R/C Ratio Pedagang udang Vanamei

No	Nama	Pendapatan Udang V.	Biaya	Pendapatan	R/C
1.	Amriyah	26.468.000	16.452.000	10.016.000	1,6
2.	Samini	27.000.000	16.410.000	10.590.000	1,645
3.	Umi	25.500.000	16.452.000	9.048.000	1,55
	Jumlah	78.960.000	49.314.000	29.654.000	4,795
	Rata-Rata	26.320.000	16.438.000	9.884.667	1,6

Penerimaan / Pendapatan

Penelitian kajian pendapatan udang vannamei di desa Lasem kecamatan Sedayu Gresik diperoleh hasil bahwa usaha pedagang udang vannamei layak diusahakan berarti H1 diterima.

Dari hasil penelitian pendapatan pedagang udang *Vannamei* satu bulan adalah Rp.9.884.667 dibandingkan dengan UMR Gresik = Rp 2.500.000.00 pendapatan pedagang udang *Vannamei* masih lebih besar. Pendapatan pedagang udang *Vannamei* juga tidak selalu seperti itu misalnya ada budidaya yang tidak menghasilkan karena penyakit, pendapatan udang *vannamei* bervariasi namun pendapatan pedagang udang *Vannamei* masih tetap menjanjikan dan bisa dijadikan pendapatan usaha yang mandiri.

R/C Ratio hasil penelitian diperoleh 1,6 adalah biaya yang dikeluarkan 1 pendapatan yang diterima adalah 1,6. Sesuai Soekartawi (2001) bahwa R/C Ratio lebih dari satu usaha tersebut layak dikembangkan.

Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Dari penelitian ini dapat disimpulkan :

1. Penjualan udang *vannamei* dilakukan dengan mengambil dari pembudidaya tambak kemudian menjualnya ke pasar.
2. dari analisa finansial diperoleh penerimaan = Rp.26.320.000 biaya = Rp.16.438.000 pendapatan = Rp. 9.884.667 dan R/C = 1,6 dari hasil ini penjualan udang *vannamei* di Desa Lasem Kecamatan Sedayu ini menguntungkan dan layak dikembangkan.

Saran

Dari hasil penelitian dapat disarankan untuk penelitian pada pedagang udang *vannamei* lebih dari satu desa sehingga hasilnya bisa bervariasi dan layak dikembangkan.

Daftar Pustaka

- Amri dan Iskandar.2008. Budidaya Udang Vannamei, PT Grammedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Arikunto. S. 2010. Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek, Bina aksara : Jakarta.
- Haliman, R.W. Dan D. Adijaya S.2005. Udang Vannamei, Penebar Swadaya, Jakarta.
- Hanafiah, A.M, dan Saifuddin ,A.M 2005, Tataniaga Hasil Perikanan. Universitas Indonesia.
- Mulyadi,2010. Akutansi biaya, UPP STIM YKPN. Yogyakarta
- Soekartawi , 2001. Agribisnis , Teori dan aplikasinya PT, Grafindo Persada, Jakarta
- Sudioyono, A. 2002. Pemasaran Pertanian , Universitas Muhammadiyah, Malang
- Surahmad , 1994. Pengantar penelitian ilmiah, Tarsito, Bandung