

**POTENSI SUMBERDAYA PERIKANAN DAN PENGELOLAANNYA UNTUK
MENDUKUNG KEHIDUPAN SOSIAL EKONOMI MASYARAKAT
DI RAWA DANAU BANGKAU**

Emmy Sri Mahreda¹⁾, Tri Dekayanti²⁾

¹⁾ *Pascasarjana program Studi Pengelolaan Sumberdaya Alam dan Lingkungan*

²⁾ *Fakultas Perikanan*

Universitas Lambung Mangkurat

ABSTRACT

The goals of this research are : 1) Knowing the potential of the fish catching source include the kind of fish, the medium and the infrastructure, the capital source, the local public role, and the properness of the fish catching business. 2) Knowing the potentials of the fishery source include the kind of fish which are cultured, the medium and the infrastructure of the fish culture, the capital source, the fish culture technique, and the properness of this fish culture. 3) knowing the potentials of the fish processing source, the kind of processing, the medium and infrastructure, the capital source, the technique of processing, and the properness of the fish processing business. 4) knowing the village economy institute, the marketing channel. 5) Analyzing the fishery source management in Rawa Bangkai. The method used in research are the descriptive and the purposive method, while the respondent determination is done by the random sampling. The people approach is done by using the snowball method. The demography parameter, the social culture and the identification of the various fish culture source will be analyzed descriptively. The Investment criterion by using Net Present Value (NPV), the Internal Rate of Return (IRR) and the Benefit Cost Ratio (BCR) approach are used to know the properness of the fishery business. The analysis method used for the marketing system is the simple linear regression, while the S-C-P analysis is used to analyze the market structure, the market conduct and the market performance include the price share and the marketing margin, the marketing channel is analyzed by using the descriptive analysis. Keyword : Danau Bangkai, participatory Rural Appraisal field study, Investment Criterion, S-C-P analysis. The results of this research are : 1) the fish catching business in Rawa Bangkai is potential enough the production 3.428,4 tons in 2011. This business is proper to be developed because the NPV 10 % > 0, the Gross BCR > 1, and the IRR > the interest rate in the bank. 2) the fish culture developed in Rawa Bangkai are the well-fish culture and the cage-fish culture. Both of them are proper to be developed financially based on the NPV, the Net BCR, and the IRR. 3) The fish processing business done by the people in Rawa Bangkai is the making of dried-salty fish. The kinds of fish processed are sepat rawa, sepat siam, gabus, betok, and biawan. This business is Gross BCR, and the IRR. 4) The marketing of the fish processing product is still decided by the collector, while the fish catcher is only as the price receiver. Based on the conduct structure and the market performance, it tends to be imperfect competition market (oligopoly/oligopoly). The marketing margin and the highest profit are gained by haruan product because the price and the demand of this fish are higher than other fish. The price share of the fish catcher is good enough, so that the catching business can be continued because there is the fish diversification to increase the family income. 5) The fishery management developed in Rawa Bangkai is based on the local policy they have in order not to destroy the fishery source and its environment. The local policies are the prohibition of using the fishing gear that destroy the fishing source and the prohibition of catching the fish redundantly.

Pendahuluan

Kawasan Danau Bangkau yang berlokasi di Kecamatan Kandungan (Kabupaten Hulu Sungai Selatan) dan sebagian kecil masuk wilayah Kecamatan Labuan Amas Utara (Kabupaten Hulu Sungai Tengah) dalam rencana Tata Ruang Wilayah (RTRW) Propinsi Kalimantan Selatan diarahkan sebagai kawasan yang diprioritaskan pengembangannya, yaitu sebagai kawasan pelestarian *reservat* perikanan (*fish stocking*) yang perlu dilindungi dan dijaga kelestariannya. Danau Bangkau yang berair sepanjang tahun telah diketahui sebagai resevasi ikan-ikan bagi sungai-sungai yang mengalir di wilayah barat Pegunungan Meratus serta habitat fauna burung air yang harus dilindungi.

Potensi sumberdaya alam perikanan yang besar selama ini telah menjadi sumber mata pencaharian bagi penduduk setempat, akan tetapi pemanfaatan sumberdaya alam rawa tersebut belum optimal dimana pemanfaatan danau bangkau saat ini sebagian besar hanya untuk pemanfaatan penangkapan yang umumnya penangkapan tidak selektif dan hanya mengambil langsung dari alam.

Untuk potensi lainnya belum dilakukan secara optimal seperti potensi budidaya ikan, potensi pengolahan perikanan dan potensi pemasaran perikanan, oleh karena itu perlunya kajian potensi sumberdaya alam khususnya perikanan dan pengelolaan sumberdaya alam yang menunjang kelestarian lingkungan sehingga pemanfaatan potensi sumberdaya Danau Rawa Bangkau dapat optimal sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitarnya .

Metode Penelitian

Metode Dasar

Metode yang diterapkan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, yaitu untuk memberikan deskripsi terhadap

fenomena-fenomena; dan dengan analisis statistik untuk menerangkan hubungan antar variabel, antar kategori dalam suatu variabel dengan kategori atau variabel lain, membuat prediksi serta mendapatkan makna dan implikasi dari suatu masalah yang ingin dipecahkan. Dalam mengumpulkan data digunakan teknik wawancara dengan menggunakan daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan terlebih dahulu.

Penentuan Daerah Penelitian

Penelitian dilaksanakan di daerah pengembangan perairan rawa di Danau Bangkau Kabupaten Hulu Sungai Selatan Propinsi Kalimantan Selatan. Daerah penelitian ditentukan secara *purposive* karena daerah ini merupakan daerah lahan basah yang potensial untuk dikembangkan.

Jenis dan Sumber Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah berupa data primer dan data sekunder. Data primer dikumpulkan melalui wawancara dengan berpedoman pada daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan sebelumnya.

Data sekunder yang digunakan merupakan data yang bersumber dari lembaga-lembaga pemerintah dan dari publikasi yang berupa hasil-hasil penelitian yang berkaitan dengan penelitian ini meliputi : keadaan umum daerah penelitian, data produksi dan luas panen serta data lain yang ada hubungannya dengan penelitian ini.

Teknik Pengambilan Data

Dalam penentuan responden untuk aspek sosial ekonomi masyarakat ialah unit rumah tangga penduduk di Rawa Danau Bangkau dilakukan secara acak (*random sampling*) disesuaikan dengan jumlah penduduk. Metode pendekatan terhadap masyarakat dilakukan dengan *Participatory Rural Appraisal* dan studi mendalam

(*indepth study*) digunakan sebagai sinkronisasi dan re-evaluasi data skunder (telaah publikasi dan laporan data instansi terkait) yang telah dihimpun. Sedangkan untuk identifikasi potensi sumberdaya perikanan dilaksanakan kegiatan *field study* dengan *snow ball method* untuk menghimpun data factual/primer yang akan dinalisis secara komprehensif.

Analisis Data

1. Parameter demografi, sosial, budaya dan identifikasi berbagai jenis potensi sumberdaya perikanan akan dinalisis secara deskriptif terhadap berbagai variabel yang telah ditetapkan.
2. Untuk melihat kelayakan usaha perikanan yang terdapat di daerah penelitian digunakan kriteria investasi dengan pendekatan *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR) dan *Benefit Cost Ratio* (BCR).

Kriteria NPV merupakan selisih antara nilai sekarang arus manfaat dengan nilai sekarang arus biaya selama umur proyek, pada tingkat bunga tertentu. Proyek dianggap menguntungkan atau *Go* (proyek dapat berlangsung/dilaksanakan) jika nilai NPV > 0.

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}$$

Kriteria *Internal Rate of Return* (IRR) menunjukkan nilai *discount rate* pada saat NPV = 0. Biasanya rumus IRR tidak dapat dipecahkan secara langsung, namun dapat didekati dengan cara interpolasi, yaitu dengan terlebih dahulu menentukan NPV yang bernilai positif dan NPV yang bernilai negatif dengan tingkat bunga masing-masing.

$$IRR = \frac{NPV'}{NPV' - |NPV''|} (i'' - i')$$

Jika IRR > i (tingkat discount rate), berarti NPV > 0, ini menunjukkan bahwa proyek tersebut menguntungkan atau *Go*.

Benefit Cost Ratio (BCR) menunjukkan perbandingan antara seluruh nilai benefit (penerimaan) dengan seluruh biaya selama umur proyek dengan tingkat bunga tertentu.

$$BCR = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+i)^t}}$$

Jika BCR > 1 berarti proyek tersebut menguntungkan dan sebaliknya jika BCR < 1 berarti proyek tidak menguntungkan.

3. Untuk melihat sistem pemasaran yang terjadi di lokasi penelitian, maka metode analisis yang digunakan adalah regresi linier sederhana untuk menganalisis transmisi harga dan integrasi pasar, analisis S-C-P untuk menganalisis struktur pasar, perilaku pasar dan penampilan pasar yang meliputi share harga dan margin pemasaran.

Hasil Dan Pembahasan

1. Analisis Potensi Usaha Penangkapan di Rawa Danau Bangkau

Areal penangkapan ikan adalah Rawa Danau Bangkau dengan luas perairan 615,5 ha dan perairan anak sungai Amandit. Jarak tempat tinggal dengan lokasi penangkapan ± 2 km, waktu penangkapan dilakukan setiap hari dari jam 03.00 subuh – 10 pagi (± 7 jam). Kegiatan penangkapan ini sudah mereka lakukan secara turun temurun berkisar antara 25 – 50 tahun.

Prasarana dan sarana yang digunakan untuk menangkap adalah: Perahu bermesin dengan alat tangkap: Lukah, Pengilar

bambu, Pengilar kawat, Rengge, Tempirai. Biaya operasional yang digunakan untuk usaha penangkapan berupa bahan bakar dan biaya konsumsi.

Produksi hasil tangkapan dari Rawa Danau Bangkai sangat potensial dengan jumlah 2.686,18 ton yang terdiri dari ikan-ikan lokal ekonomis penting seperti jelawat, baung, gabus, tauman, betok (papuyu), biawan dan udang serta sepat rawa. Selain dari rawa, ikan ini juga tertangkap di perairan sungai Danau Bangkai dengan total produksi 6.095,18 ton. Total produksi hasil tangkapan dari rawa dan sungai sebesar 6.095,18 ton. Produksi tangkapan tertinggi adalah jenis ikan sepat rawa

dengan produksi sebesar 811,3 ton dari daerah rawa dan 933,9 ton dari sungai. Hasil tangkapan terendah yang berasal dari rawa adalah jenis udang sebanyak 19,9 ton dan hasil tangkapan terendah yang berasal dari sungai adalah ikan tauman sebanyak 5,0 ton. Ikan sepat rawa merupakan hasil tangkapan terbesar, karena daerah rawa merupakan habitat terbaik bagi kehidupan ikan jenis ini, sehingga ikan dapat berkembang biak dan tumbuh dengan baik dan produksi tangkapan tentu juga akan melimpah.

Lebih jelasnya harga produksi dan nilai produksi dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Harga dan Nilai Produksi Hasil Tangkapan dirinci Menurut Jenis Ikan tahun 2010

| Jenis Ikan | Harga (Rp/ton) (000) | Jumlah (ton) | Nilai Produksi (Rp/ton) (000) |
|-----------------------------|-------------------------|-----------------|----------------------------------|
| (1) | (2) | (4) | (3) |
| 01. Jelawat/ Baung | 40.000 | 247,0 | 9.880.000 |
| 02. Lampam | 12.000 | 148,8 | 1.785.600 |
| 03. Sepat rawa | 10.000 | 1.486,9 | 14.869.000 |
| 04. Gabus | 17.500 | 523,2 | 9.156.000 |
| 05. Lais | 25.000 | 203,3 | 5.082.500 |
| 06. Tauman | 17.500 | 20,18 | 353.150 |
| 07. Sepat siam | 12.000 | 516,1 | 6.193.200 |
| 08. Tambakan / biawan | 15.000 | 59,8 | 897.000 |
| 09. Papuyu | 25.000 | 356,9 | 8.997.500 |
| 10. Lainnya (puyau,saluang) | 20.000 | 216,5 | 4.330.000 |
| 11. Udang | 75.000 | 19,9 | 1.492.500 |
| J u m l a h : | | | |

Sumber : Data Primer dan Sekunder diolah.

Dari Tabel 1 dapat dilihat bahwa nilai produksi tertinggi adalah pada ikan sepat rawa sebesar Rp 14.869.000.000,- pada tahun 2010. Nilai produksi ikan sepat rawa ini tertinggi karena jumlah produksinya juga tertinggi, meskipun harga jual per kg maupun per tonnya terendah. Sedangkan nilai produksi yang terendah adalah pada ikan tauman yaitu sebesar Rp 353.150.000,- pada tahun 2010. Nilai produksi ikan tauman terendah karena jumlah produksinya juga rendah meskipun harga per kilo maupun per tonnya relatif agak mahal.

a. Analisis Keuntungan Usaha Penangkapan

Biaya yang dikeluarkan terdiri dari biaya investasi, biaya tetap dan biaya tidak tetap. Biaya investasi adalah biaya yang dikeluarkan untuk modal di awal usaha penangkapan yang terdiri dari kapal, mesin, bubu, ancau, ember, jala/lunta, pancing, rengge dan tempirai.

Rerata biaya investasi usaha penangkapan sebesar Rp 5.078.095,00/tahun. Rerata biaya investasi terbesar yang dikeluarkan adalah biaya untuk kapal dan mesinnya. Hal ini tentu saja dapat dimaklumi karena harga kapal motor untuk usaha penangkapan memang

cukup mahal. Harga alat tangkap tertinggi adalah harga untuk lukah, hal ini karena jumlah lukah yang digunakan nelayan cukup banyak. Dan rerata biaya investasi yang terendah adalah biaya untuk pembelian ember sebagai penunjang usaha penangkapan ikan.

Biaya tetap adalah biaya yang sifatnya tetap, tidak tergantung kepada volume produksi. Biaya tetap terdiri dari biaya penyusutan dan perawatan/perbaikan barang investasi. Rerata biaya tidak tetap yang dikeluarkan oleh nelayan penangkap adalah sebesar Rp 2.501.905,00/tahun.

Biaya tidak tetap terdiri dari biaya untuk bahan bakar dan konsumsi selama proses penangkapan. Rerata biaya tidak tetap yang dikeluarkan oleh nelayan adalah Rp 12.121.428,57 per tahun.

Jenis biaya tidak tetap yang tertinggi adalah pada bahan makanan yang dibawa nelayan sebagai bekal untuk menangkap ikan. Hal ini karena nelayan sehari penuh berada di lokasi penangkapan sehingga mereka memerlukan konsumsi yang cukup. Sedangkan bahan bakar adalah biaya terendah karena pada saat berada di lokasi penangkapan mesin kapal di matikan sehingga bahan bakar yang diperlukan hanya untuk saat berangkat dan pulang dari lokasi penangkapan. Rerata total biaya adalah penjumlahan dari biaya tetap dan biaya tidak tetap yaitu sebesar Rp 14.623.333,57/tahun.

Pendapatan adalah hasil yang didapatkan dari suatu usaha setelah hasil produksi dijual. Pada usaha ini ikan yang dihasilkan dan dijual oleh nelayan responden adalah ikan sepat rawa, sepat siam, gabus/haruan, dan betok/papuyu. Rerata pendapatan usaha penangkapan sebesar Rp 31.100.000,00/tahun.

Dari semua jenis ikan, pendapatan terbesar responden didapatkan dari penjualan ikan sepat siam yaitu Rp 7.200.000,00. Hal ini karena harga ikan sepat siam lebih mahal dibandingkan sepat rawa, sehingga walaupun jumlah produksi ikan sepat rawa lebih tinggi, tetapi karena harga jualnya lebih rendah maka

pendapatan dari ikan sepat rawa juga lebih rendah daripada pendapatan dari ikan sepat siam.

Keuntungan merupakan tujuan akhir dari suatu usaha, dimana usaha tersebut akan menguntungkan jika penerimaan lebih besar dari total biaya yang dikeluarkan. Keuntungan yang diperoleh dari usaha ini setelah mengurangkan rerata pendapatan dengan rerata total biaya adalah sebesar Rp 16.476.666,43/tahun atau Rp 1.373.055,55/bulan.

Berdasarkan nilai upah minimum regional(UMR) Provinsi Kalimantan Selatan tahun 2011 sebesar Rp 1.126.000,00/bulan (SK Gubernur Kalimantan Selatan No. 188.44/0441/KUM/2010 tanggal 7 Oktober 2010 tentang standar upah minimum provinsi), maka usaha penangkapan di Desa Danau Bangkau cukup menguntungkan, karena masyarakat masih memiliki usaha lain sebagai tambahan penghasilan.

b. Analisis Kelayakan Usaha Penangkapan

- Net Present Value (NPV)

Net Present Value (NPV) adalah nilai sekarang arus pendapatan yang dihasilkan dari penanaman modal suatu kegiatan investasi. Pada usaha penangkapan ini diperoleh nilai NPV 10% sebesar Rp 124.304.065,00 dan NPV 90% sebesar Rp 23.747.983,00. NPV usaha penangkapan ini bernilai positif dan lebih besar dari 0, sehingga usaha penangkapan di Desa Rawa Bangkau layak untuk dikembangkan secara finansial.

- Gross Benefit Cost Ratio (Gross BCR)

Gross BCR adalah cara yang digunakan untuk menghitung perbandingan manfaat dengan biaya. Pada usaha penangkapan ini nilai Gross BCR 10% = 2,03 yang lebih dari 1, artinya berdasarkan criteria Gross BCR usaha

penangkapan ini menguntungkan dan layak untuk dikembangkan.

- *Internal Rate of Return (IRR)*

Internal Rate Return (IRR) merupakan cara yang digunakan sebagai tolak ukur untuk mengetahui nilai suatu usaha. Nilai IRR pada usaha penangkapan di Desa Rawa Bangkau tidak terhingga, artinya nilai ini lebih besar dari tingkat suku bunga di bank yaitu sebesar 10%. Hal tersebut menunjukkan bahwa usaha penangkapan ini sangat layak untuk dikembangkan dengan meningkatkan lagi modal usaha sehingga hasil yang didapatkan juga akan semakin besar.

2. Analisis Potensi Usaha Budidaya

Usaha budidaya yang terdapat di Desa Danau Bangkau terdiri dari usaha budidaya kolam dan budidaya karamba.

a. *Usaha Budidaya Kolam*

Budidaya dalam kolam hanya bisa dilakukan yaitu usaha budidaya pembesaran dimana masyarakat membangun "sumur" (kolam) di sekitar danau yang mereka namakan 'kolam rawa'. Kolam-kolam 'sumur' ini sengaja dibuat oleh masyarakat dan berfungsi sebagai tempat persinggahan ikan pada saat kedalaman air di perairan rawa sedang surut. Usaha ini merupakan usaha turun temurun masyarakat Rawa Danau Bangkau yang memanfaatkan kolam-kolam "sumur" ini sebagai tempat berkumpulnya ikan pada musim kemarau.

Usaha ini hanya bisa dilakukan pada jenis ikan lokal yang sudah beradaptasi pada lingkungan yaitu ikan tauman, patin, gabus dan sepat siam.

Analisis Keuntungan Budidaya Kolam

Biaya investasi yang dikeluarkan untuk usaha ini terdiri dari biaya pembelian lahan dan biaya pengolahan lahan untuk dibuat kolam. Rerata biaya

investasi untuk usaha ini sebesar Rp 2.500.000,00/tahun. Biaya tetap yang dikeluarkan adalah untuk sewa dan pemeliharaan kolam rata-rata sebesar Rp 450.000,00/tahun. Ikan yang dipelihara hanya mengandalkan benih langsung dari alam dan pakan alami sehingga pengeluaran untuk biaya tidak tetap hanya memperhitungkan upah tenaga kerja. Disamping tidak dikeluarkannya biaya untuk benih dan pakan juga tidak ada biaya untuk pemupukan dan obat-obatan. Rerata biaya tidak tetap usaha budidaya dalam kolam adalah sebesar Rp 490.000,00/tahun. Rerata biaya tetap dan biaya tidak tetap sebesar Rp 940.000,00/tahun.

Setelah masa panen petani ikan akan menjual hasil usaha pembesarannya. Rerata pendapatan sebesar Rp 8.276.000,00/tahun.

Rerata keuntungan yang didapatkan dari usaha budidaya kolam setelah mengurangi pendapatan dengan biaya adalah sebesar Rp 7.336.000,00/tahun atau sebesar Rp 611.333,33/bulan. Rendahnya keuntungan ini disebabkan usaha budidaya kolam merupakan usaha sampingan saja bagi para pembudidaya kolam di Rawa Danau Bangkau dan usaha ini hanya dilakukan sekali dalam setahun mengikuti irama migrasi ikan.

Analisis Kelayakan usaha budidaya kolam

- *Net Present Value (NPV)*

Nilai NPV (10%) sebesar Rp 153.798.483,65 , nilai NPV (16%) sebesar Rp 119.803.909 dan nilai NPV (100%) sebesar Rp 10.769.521. Berdasarkan hal tersebut nilai NPV dengan factor diskonto yang berbeda menunjukkan nilai positif dan lebih besar dari nol, sehingga usaha

budidaya kolam layak untuk diusahakan dan dikembangkan.

- *Net Benefit Cost Ratio (Net BCR)*

Nilai Net BCR (10%) sebesar 10,05, nilai Net BCR (15%) sebesar 8,047 dan nilai Net BCR (100%) sebesar 1,643, hal ini menunjukkan nilainya lebih besar dari 1 dengan faktor diskonto yang berbeda sehingga usaha budidaya kolam di Desa Rawa Bangkau menguntungkan dan layak untuk dikembangkan.

- *Internal Rate Return (IRR)*

Nilai IRR pada usaha budidaya kolam adalah tidak terhitung, karena hingga discount factor (DF) 100% nilai NPV masih positif sehingga usaha ini menguntungkan dan produksi masih dapat ditingkatkan dengan memperluas skala usaha.

b. *Usaha Budidaya Karamba*

Usaha budidaya ikan dalam karamba oleh masyarakat Danau Bangkau hanya dapat dilakukan pada musim hujan dimana ketersediaan air danau cukup melimpah. Pada musim kemarau terjadi penyusutan jumlah air danau dan kualitas air pun menurun sehingga tidak bagus untuk pertumbuhan ikan. Kepemilikan karamba adalah milik sendiri. Ikan dipelihara dalam karamba antara 7 – 8 bulan, sehingga dalam satu tahun hanya ada 1 kali produksi.

Analisis Keuntungan Usaha Budidaya Karamba

Jenis ikan yang dipelihara oleh responden di karamba adalah ikan patin, gabus, toman, ikan mas dan bawal. Komponen biaya investasi berupa biaya pembelian kayu ulin atau bambu dan biaya pembuatan karamba. Selain itu juga biaya untuk pembelian

pelampung dan peralatan penunjang lainnya. Rerata biaya investasi untuk usaha ini sebesar Rp 2.500.000,00/tahun.

Total biaya rata-rata terdiri dari biaya tetap rata-rata dan biaya tidak tetap rata-rata dengan total biaya rata-rata sebesar Rp 2.735.560,35/tahun.

Komponen biaya tetap adalah penyusutan dan perawatan/perbaikan barang investasi sebesar Rp 409.804,00/tahun. Komponen biaya tidak tetap adalah biaya pembelian benih, pakan, obat-obatan dan tenaga kerja. Rerata biaya tidak tetap adalah sebesar Rp 2.194.500,00/tahun.

Komponen biaya tidak tetap yang tertinggi adalah pada biaya pembelian benih ikan yang rata-rata berjumlah 745 ekor per petani dengan harga rata-rata benih per ekor adalah Rp 1.371,00 sehingga rata-rata biaya yang dikeluarkan untuk pembelian benih adalah Rp 1.021.491,35. Komponen biaya tidak tetap tertinggi kedua adalah biaya untuk pakan ikan yaitu rata-rata sebesar Rp 844.852,00. Pada umumnya usaha budidaya ikan selalu mengeluarkan biaya terbesar pada komponen pakan ikan, tetapi pada usaha budidaya karamba di Rawa Danau Bangkau ini petani tidak memberikan pakan buatan secara optimal kepada ikan budidayanya sehingga pengeluaran untuk pakan dapat dihemat, akan tetapi pertumbuhan ikan juga tidak maksimal.

Komponen biaya obat-obatan tidak dikeluarkan oleh seluruh responden, karena sebagian besar responden hanya membiarkan saja apabila ikan budidayanya terserang oleh penyakit. Obat-obatan yang dikeluarkan pun hanya berupa garam, sehingga komponen biaya ini memiliki rata-rata biaya yang terendah yaitu sebesar Rp 588,00.

Rerata pendapatan oleh petani ikan budidaya karamba di Rawa Danau Bangkau setelah satu kali produksi

selama satu tahun adalah sebesar Rp 8.261.765,00/tahun.

Rerata keuntungan yang diperoleh dari usaha budidaya karamba ini setelah rerata pendapatan dikurangkan dengan rerata total biaya adalah sebesar Rp 5.678.049,00/tahun atau sebesar Rp 473.170,00/bulan.

Rendahnya keuntungan ini disebabkan usaha budidaya karamba merupakan usaha sampingan saja bagi para pembudidaya karamba di Rawa Danau Bangkai dan petani tidak mengoptimalkan pakan buatan yang diberikan serta ikan yang terserang penyakit tidak ditangani dengan baik sehingga banyak ikan yang mati (tingkat mortalitas 25% dari benih yang ditebar). Di samping itu produksi hanya dapat dilakukan setahun sekali pada saat air tinggi serta skala usaha yang relatif kecil (satu orang responden hanya memiliki 1 – 2 buah karamba) .

Analisis Kelayakan usaha budidaya karamba

- *Net Present Value (NPV)*

Nilai NPV (10%) sebesar Rp573.665.604,92 nilai NPV (16%) sebesar Rp 455.615.889 dan nilai NPV (100%) sebesar Rp 76.982.569. Berdasarkan hal tersebut nilai NPV dengan factor diskonto yang berbeda menunjukkan nilai positif dan lebih besar dari nol, sehingga usaha budidaya karamba layak untuk diusahakan dan dikembangkan.

- *Net Benefit Cost Ratio (BCR)*

Nilai Net BCR (10%) sebesar 30,49, nilai Net BCR (15%) sebesar 24,425 dan nilai Net BCR (100%) sebesar 4,958, hal ini menunjukkan nilainya lebih besar dari 1 dengan factor diskonto yang berbeda sehingga usaha budidaya karamba di Desa Rawa Bangkai menguntungkan.

- *Internal Rate of Return (IRR)*

Nilai IRR pada usaha budidaya karamba adalah tidak terhitung, karena hingga discount factor (DF) 100% nilai NPV masih positif sehingga usaha ini menguntungkan dan masih dapat meningkatkan produksi untuk budidaya ikan di karamba.

3. Analisis Usaha Pengolahan Hasil Perikanan

Pengolahan hasil perikanan yang dilakukan masyarakat Rawa Danau Bangkai saat ini masih terbatas pada pengolahan ikan kering asin yang berasal dari hasil tangkapan. Pada umumnya ikan hasil tangkapan langsung di olah sendiri oleh keluarga nelayan.

Jenis-jenis ikan di Desa Rawa Bangkai yang dijadikan produk olahan yaitu ikan sepat rawa, sepat siam, betok (papuyu), gabus (haruan), toman dan biawan.

Analisis keuntungan usaha pengolahan

Rerata biaya investasi usaha pengolahan sebesar Rp 505.238,10 yang terdiri dari komponen para-para, pisau, baskom dan wadah rotan.

Rerata biaya investasi terbesar dikeluarkan untuk pembelian para-para yaitu sebesar Rp 350.000,00. Sedangkan biaya yang terendah adalah biaya untuk pembelian pisau.

Biaya tetap terdiri dari penyusutan dan pemeliharaan/perbaikan barang investasi senilai Rp 329.642,86, sedangkan biaya tidak tetap terdiri dari garam, ikan segar dan upah membersihkan ikan sebesar Rp 19.892.262,90.

Rerata biaya tetap tertinggi adalah pada komponen penyusutan para-para. Hal ini karena investasi untuk para-para yang memang tinggi dan umur ekonomisnya hanya berkisar 1-2 tahun. Rerata biaya tetap terendah adalah

biaya penyusutan pisau, hal ini karena harga pisau yang cukup murah.

Rerata biaya tidak tetap tertinggi adalah pada pembelian ikan segar sebesar Rp 25.571.428,57/tahun dan biaya tidak tetap terendah adalah pada pembelian garam, karena garam hanya sebagai penunjang pada usaha ini, sedangkan ikan segar adalah komoditi utamanya sehingga komponen biaya terbesar adalah pada biaya ikan segar.

Rerata pendapatan usaha pengolahan setelah ikan dijual adalah sebesar Rp 43.330.000,00/tahun

Pendapatan rata-rata tertinggi diperoleh dari hasil penjualan ikan sepat siam kering yaitu sebesar Rp 13.750.000,00/tahun. Hal ini karena harga jual ikan sepat siam kering dan jumlah produksinya yang cukup tinggi dibandingkan ikan lainnya. Pendapatan terendah didapatkan dari penjualan ikan biawan kering yaitu sebesar Rp 3.105.000,00/tahun yang disebabkan oleh jumlah produksi yang paling rendah meskipun harga jualnya per kilogram lebih tinggi dari harga jual sepat siam kering.

Rerata keuntungan yang diperoleh setelah rerata pendapatan dikurangkan dengan rerata total biaya adalah sebesar Rp 16.603.571,43/tahun atau sebesar Rp 1.383.630,95/bulan. Artinya usaha ini cukup memberikan keuntungan yang besar per bulannya dan untuk meningkatkan keuntungan dapat dilakukan melalui perluasan skala usaha.

Analisis Kelayakan Usaha Pengolahan

- *Net Present Value (NPV)*

Net Present Value (NPV) adalah nilai sekarang arus pendapatan yang dihasilkan dari penanaman modal suatu kegiatan investasi. Pada usaha pengolahan ikan kering asin ini diperoleh nilai NPV 10% sebesar Rp 112.307.448,51 dan NPV 90%

sebesar Rp 48.437.530,33. NPV pada usaha pengolahan ini bernilai positif dan lebih besar dari 0, sehingga usaha pengolahan di Desa Rawa Bangkau layak untuk dikembangkan secara financial.

- *Gross Benefit Cost Ratio (Gross BCR)*

Gross BCR adalah cara yang digunakan untuk menghitung perbandingan manfaat dengan biaya. Pada usaha penangkapan ini nilai Gross BCR 10% = 1,76 yang lebih dari 1. Artinya usaha pengolahan ini secara financial layak untuk diusahakan dan dikembangkan.

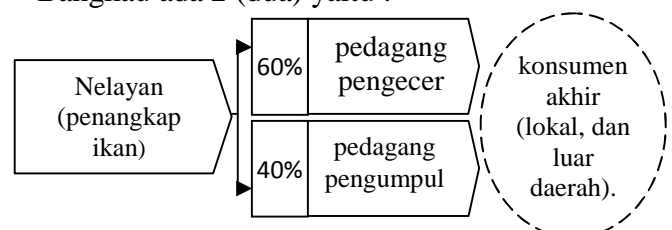
- *Internal Rate of Return (IRR)*

Internal Rate Return (IRR) merupakan cara yang digunakan sebagai tolak ukur untuk mengetahui nilai suatu usaha. Nilai IRR pada usaha pengolahan ikan kering asin di Rawa Danau Bangkau tidak terhingga, artinya nilai ini lebih besar dari tingkat suku bunga di bank yaitu sebesar 10%. Hal tersebut menunjukkan bahwa usaha ini menguntungkan dan masih dapat dikembangkan untuk meningkatkan pendapatan petani ikan.

4. Pemasaran Hasil Perikanan

A. Saluran Pemasaran

Pola saluran pemasaran di Desa Bangkau ada 2 (dua) yaitu :



Gambar 1. Pola Saluran Pemasaran

Pada saluran 1, penangkap ikan lebih banyak menjual hasil tangkapannya ke pedagang pengecer sebanyak 12 orang (60%), hal ini disebabkan adanya hubungan yang baik dan berlangganan dalam setiap menjual hasil tangkapan, diantara mereka juga ada kesepakatan harga dalam jual beli. Pada saluran 2, penangkap ikan menjual hasil tangkapannya ke pedagang pengumpul sebanyak 8 orang (40%), dimana pedagang pengumpul menentukan harga ikan dan juga kualitasnya, dalam hal ini penangkap ikan hanya sebagai penerima harga (*price taker*), sehingga tidak terjadi proses tawar menawar harga ikan diantara mereka.

B. Struktur, Perilaku dan Penampilan Pasar

Struktur Pasar

Analisis struktur pasar dengan analisis kualitatif dapat dilihat dari jumlah penjual dan pembeli, ada tidaknya diferensiasi produk dan kondisi keluar masuk pasar. Sedangkan analisis kuantitatifnya dengan pendekatan analisis integrasi pasar, korelasi harga dan elastisitas transmisi harga.

a. Secara Kualitatif

Analisis struktur pasar dapat digunakan untuk melihat kompetisi dalam pemasaran.

1. Jumlah penjual dan pembeli

Pasar yang bersaing sempurna ditandai dengan banyaknya jumlah penjual dan pembeli sehingga masing-masing penjual dan pembeli tidak dapat menentukan harga, karena harga ditentukan oleh permintaan dan penawaran (mekanisme pasar).

Berdasarkan hasil penelitian, proporsi antara jumlah penjual (penangkap ikan) 20 orang lebih

besar (lebih banyak) daripada pedagang pengumpul dan pengecer (jumlah pengumpul 3 orang, pengecer 6 orang). Sehingga struktur pasarnya mengarah pada pasar oligopsoni (pasar persaingan tidak sempurna). Di Desa Rawa Bangkau harga masih ditentukan oleh pedagang pengumpul, sehingga para penangkap ikan hanya sebagai penerima harga, kondisi ini menunjukkan "*bargainning position*" penangkap ikan masih lemah.

2. Diferensiasi produk

Di Desa Bangkau, ikan hasil tangkapan dijual dalam bentuk ikan kering (olahan) oleh nelayan (penangkap ikan) sehingga ada nilai tambah (form utility) terhadap ikan hasil tangkapan. Kualitas ikan kering yang dijual menentukan tinggi rendahnya harga jual di pedagang pengumpul / pedagang pengecer. Kualitas yang baik dapat dilihat dari fisik ikan kering, misalnya lebih kering, warna terang dan tidak banyak taburan garam, biasanya ikan keringnya tidak terasa asin istilahnya "hambar".

3. Kondisi keluar-masuk pasar

Karakteristik untuk keluar-masuk pasar adalah kemampuan dari penjual/pedagang itu sendiri, pada pedagang pengumpul tidak terjadi adanya pembatasan langsung, karena tidak ada suatu peraturan yang resmi untuk menghalangi proses penjualan. Pedagang pengumpul menentukan harga ikan kering (*price maker*), sehingga para penangkap ikan tidak dapat menentukan harga ikan kering. Pedagang pengecer juga mempunyai langganan dengan

nelayan (penangkap ikan), mereka membeli ikan kering dengan kualitas yang juga sudah ditentukan, tetapi para penangkap ikan biasanya memilih menjual kepada pedagang pengecer istilah mereka “pasar”, karena masih ada kesepakatan harga yang diantara mereka (ikatan batin lebih kuat terutama dalam hal jual beli) dimana kerjasama ini sudah dilakukan selama puluhan tahun. Penangkap ikan menggunakan modal sendiri saat melakukan penangkapan, biasanya mereka bekerjasama dengan kios/warung yang ada di Desa Bangkau. Mereka diberi pinjaman modal berupa alat tangkap dan dibayar dengan cara mencicil (angsuran) sebesar Rp. 10.000,-/hari, jika tidak ada uang boleh ditunda cicilan hariannya sesuai kesepakatan diantara mereka.

b. Secara Kuantitatif

1. Analisis integrasi pasar

Integrasi harga jenis-jenis ikan di perairan Rawa Bangkau antara penangkap ikan dengan pedagang pengecer, ditunjukkan oleh koefisien regresi (β) tidak sama dengan satu (1) untuk jenis ikan sepat, sepat siam, betook (papuyu) dan biawan. Hal tersebut menunjukkan bahwa pemasaran jenis ikan sepat, sepat siam, betook dan biawan antara penangkap ikan dengan pedagang pengecer tidak terintegrasi, dimana jika terjadi perubahan harga ditingkat pedagang pengecer sebesar Rp 100,- akan ditransmisikan ke penangkap ikan kurang dari Rp. 100,- sehingga harga ditentukan oleh pedagang

pengecer lokal. Dimana pembelian ikan tersebut dalam volume (jumlah) yang besar sulit dimusim penangkapan melimpah. Sedangkan integrasi harga antara penangkap ikan dengan pedagang pengecer untuk ikan gabus (haruan) dengan nilai koefisien regresi (β) tidak sama dengan atau lebih besar dari satu (1) hal ini menunjukkan pemasaran ikan gabus juga tidak terintegrasi, sehingga jika terjadi perubahan harga ditingkat pengecer sebesar Rp 100,- akan ditransmisikan ke penangkap ikan lebih dari Rp. 100,- yaitu sebesar Rp. 155,8. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa jika terjadi perubahan harga di tingkat pedagang pengecer, maka perubahan harga yang ditransmisikan ke penangkap ikan lebih besar, keadaan ini disebabkan adanya kerjasama yang baik (berlangganan) antara pedagang pengecer dengan penangkap ikan. Selain itu jarak mereka tidak terlalu jauh sehingga tidak banyak mengeluarkan biaya untuk transportasi.

Integrasi harga antara penangkap ikan dengan pedagang pengumpul di Perairan Rawa Bangkau untuk ikan sepat, sepat siam, gabus (haruan) dengan nilai koefisien regresi (β) tidak sama dengan satu (1) atau lebih besar dari satu (1). Hal ini menunjukkan pemasaran jenis ikan-ikan tersebut juga tidak terintegrasi, sehingga jika terjadi perubahan harga di tingkat pedagang pengumpul sebesar Rp. 100,- maka akan didistribusikan ke penangkap ikan lebih dari Rp. 100,- kondisi tersebut mengindikasikan bahwa jika terjadi perubahan harga di tingkat pedagang pengumpul, maka

perubahan harga yang ditransmisikan ke penangkap ikan untuk jenis ikan sepat, sepat siam dan gabus (haruan) lebih besar. Keadaan ini tentunya sesuai berhubung jenis ikan tersebut dipasarkan diluar Kalimantan Selatan dalam volume besar dan kualitas yang terjamin.

Integrasi harga untuk jenis ikan biawan dan betok (papuyu) antara penangkap ikan dengan pedagang pengumpul nilai koefisien regresi (β) tidak sama dengan satu (1) atau kurang dari satu (1). Hal ini menunjukkan pemasaran ikan biawan dan betok (papuyu) tidak terintegrasi sehingga terjadi rubahan harga ditingkat pedagang pengumpul sebesar Rp. 100,- maka akan ditransmisikan ke penangkap ikan kurang dari Rp. 100,-. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa perubahan harga yang ditransmisikan ke penangkap ikan lebih kecil sehubungan jenis ikan biawan dan betok (papuyu) dibeli dalam volume lebih sedikit dan hanya dipasarkan di Kalimantan Selatan saja.

2. Analisis Korelasi Harga

Nilai korelasi harga (r) untuk jenis ikan sepat, sepat siam, haruan, Gabus Biawan dan betok (Papuyu) berkisar antara 0,866 sampai 0,999, artinya kondisi pemasaran pada kedua saluran pemasaran menunjukkan eratnya hubungan (adanya keterkaitan) pasar yang tinggi dimana nilai (r) nya mendekati satu (1).

Koefisien korelasi yang tinggi menunjukkan bahwa pembentukan harga lebih terintegrasi dan sistem pasar bersifat oligopsoni/monopsoni yang tidak kentara karena pedagang pengumpul dan

pengecer lokal berasal dari Desa Rawa Bangkau itu sendiri. Sehingga ada keterikatan dan kerjasama yang sudah berlangsung lama diantara mereka dalam proses jual beli.

3. Analisis elastistas transmisi harga

Berdasarkan tabel diatas, nilai elastisitas transmisi harga (ET) ikan sepat sebesar 0,468, ikan sepat siam sebesar 0,6461, ikan betok sebesar 0,2788 dan ikan biawan sebesar 0,430, nilai ET lebih kecil dari 1 mengindikasikan bahwa perubahan harga ditingkat konsumen tidak ditransmisikan secara sempurna ketingkat produsen (bersifat inelastis) dimana laju perubahan harga di tingkat produsen lebih kecil dari laju perubahan harga di tingkat pengecer. Kecilnya nilai ET disebabkan ketidaktahuan penangkap ikan mengenai harga ditingkat konsumen, sementara informasi harga yang ada diperoleh dari pedagang pengecer. Sehingga pasar mengarah pada pasar persaingan tidak sempurna (oligopsoni). Berdasarkan hal tersebut secara teori, jika pasarnya oligopsoni masih ada unsur yang diindikasikan kurang efisien. Meskipun demikian, adanya kesepakatan antara nelayan dan pedagang dan kerjasama yang baik diantara mereka menjadikan analisis secara teoritis menjadi tidak begitu berpengaruh kuat.

Nilai elastisitas transmisi harga (ET) ikan gabus sebesar 1,1840 yaitu nilai elastisitasnya lebih besar dari 1, hal ini mengindikasikan bahwa perubahan harga ditingkat konsumen ditransmisikan secara sempurna ketingkat produsen

tetapi lebih tinggi perubahan kenaikannya di tingkat produsen dibandingkan dengan di tingkat konsumen, atau dengan kata lain bahwa laju perubahan harga ditingkat produsen lebih besar dari laju perubahan harga di tingkat konsumen. Sehingga pasar mengarah pada pasar persaingan yang lebih baik atau lebih menguntungkan pihak produsen (nelayan dan atau pembudidaya ikan) meskipun nilainya tidak mengindikasikan pasar persaingan sempurna atau sama dengan satu. .

Nilai elastisitas transmisi harga (ET) ikan sepat siam sebesar 0,96187, ikan sepat gabus sebesar 0,81396, ikan betok sebesar 0,46275 dan ikan biawan sebesar 0,4250, nilai elastisitas transmisi harga ET lebih kecil dari 1 mengindikasikan bahwa perubahan harga ditingkat konsumen tidak ditransmisikan secara sempurna ke tingkat produsen artinya bahwa jika terjadi perubahan harga 1% di tingkat konsumen maka perubahan harga di tingkat produsen hanya sekitar 0,96%, 0,46%, dan 0,42% atau lebih kecil dari 1%. Kecilnya nilai ET disebabkan ketidaktahuan penangkap ikan mengenai harga ditingkat konsumen, dimana laju perubahan harga di tingkat produsen lebih kecil dari laju perubahan harga di tingkat pengumpul. Sehingga pasar mengarah pada pasar persaingan tidak sempurna (oligopsoni). Berdasarkan hal tersebut, sistem pemasaran masih belum efisien.

Nilai elastisitas transmisi harga (ET) ikan sepat sebesar 1,1700, hal ini mengindikasikan bahwa perubahan harga ditingkat

konsumen ditransmisikan secara lebih tinggi di tingkat produsen) dimana laju perubahan harga ditingkat produsen lebih besar dari laju perubahan harga di tingkat konsumen. Sehingga pasar ikan sepat mengarah pada pasar persaingan yang lebih efisien atau lebih baik bagi produsen/nelayan. Hal tersebut disebabkan karena untuk jenis ikan sepat di masyarakat sudah merupakan konsumsi umum dan di semua kalangan masyarakat menyukainya dan bahkan dapat menyebar sampai ke luar daerah/pulau, dan jika dikemas dalam kondisi yang lebih baik maka harganya dapat berubah menjadi lebih mahal. Keadaan lain dapat terjadi jika ikan melimpah di pasaran terutama dalam bentuk olahan kering, maka harga ikan tersebut masih stabil atau tidak terlalu rendah. Berbeda dengan kondisi ikan yang dalam keadaan masih segar, harga ikan dapat menjadi sangat rendah pada saat musim ikan.

Perilaku Pasar

a. Secara Kualitatif

Analisis perilaku pasar dengan analisis kualitatif dapat dilihat dari praktek penentuan harga dan ada tidaknya kerjasama antara pedagang.

1. Praktek Penentuan Harga

Pedagang pengecer juga mempunyai langganan dengan penangkap ikan, mereka membeli ikan kering dengan kualitas yang juga sudah ditentukan, tetapi para penangkap ikan biasanya memilih menjual kepada pedagang pengecer istilah mereka "pasaran", karena masih ada

kesepakatan harga yang diantara mereka (ikatan batin lebih kuat terutama dalam hal jual beli).

Pedagang pengumpul menentukan harga (*price maker*) dan kualitas ikan sehingga para penangkap ikan tidak dapat menentukan harga ikan kering, antara pengumpul dengan penangkap ikan tidak ada kerjasama dalam hal kesepakatan harga.

2. Ada Tidaknya Kerjasama Antara Pedagang

Kerjasama antara pedagang pengecer di Desa Bangkau biasanya dalam bentuk penentuan harga ikan hasil tangkapan, saat musim tangkapan ikan melimpah mereka menentukan harga yang sama sehingga penangkap ikan akan menjual hasil tangkapannya kepada pedagang pengecer yang ada di desa tersebut. Pedagang pengecer juga masih memberikan kesempatan dalam penentuan harga kepada penangkap ikan sehingga masih dapat terjadi tawar menawar harga.

b. Secara Kuantitatif

Margin pemasaran dan keuntungan tertinggi pada saluran 1 dan 2 adalah ikan gabus (haruan), hal ini disebabkan harga ikan gabus lebih tinggi dibandingkan jenis ikan lain dan merupakan ikan lokal yang permintaannya cukup tinggi, sehingga selalu lebih cepat terjual. Margin dan keuntungan terendah pada kedua saluran adalah ikan biawan. Hal ini disebabkan harga jual ikan biawan lebih rendah dan konsumen tertentu saja yang membelinya, selain itu volume setiap penangkapan jumlahnya lebih sedikit dibandingkan jenis ikan lain.

a. Share harga

Jika dilihat dari saluran pemasarannya, share harga yang diterima penangkap ikan di Desa Bangkau tidak jauh berbeda antara saluran 1 dan 2, yaitu sebesar 78,4% dan 78,5%, hal ini disebabkan pedagang pengumpul dan pedagang pengecer adalah asli orang bangkau (lokal) sehingga transaksi jual beli hanya di Desa Bangkau saja.

Share harga yang diterima penangkap ikan cukup layak yaitu diatas 50%, dimana bagian harga ini merupakan biaya penangkapan dan keuntungan bagi penangkap ikan sehingga dapat ditafsirkan sebagai sumbangan pendapatan bagi kesejahteraan keluarganya. Berdasarkan hal tersebut, pemasaran dikatakan efisien dan usaha penangkapan ini dapat dilanjutkan.

5. Pengelolaan Perikanan Rawa Danau Bangkau

Usaha pemanfaatan sumberdaya ikan rawa Danau Bangkau merupakan mata pencaharian utama masyarakatnya. Sumberdaya perikanan di daerah ini dimanfaatkan melalui usaha penangkapan dan budidaya, tetapi lebih didominasi oleh usaha penangkapan. Usaha penangkapan yang terus menerus tanpa memperhatikan norma-norma kelestarian sumberdaya alam tentu akan berakibat buruk bagi sumberdaya perikanan tersebut. Untuk menghindari kondisi ini terjadi di rawa Danau Bangkau, maka kearifan lokal dari masyarakat setempat untuk mengelola sumberdaya alamnya sangat diperlukan.

Masyarakat juga melaksanakan 'Aruh Danau' yaitu kegiatan yang dilaksanakan secara bersama-sama dari seluruh warga untuk membersihkan dan mengeruk danau sehingga kedalaman danau tetap stabil.

Pengelolaan Rawa Danau Bangkau juga dapat dilakukan melalui pengembangan budidaya karamba pada

perairan-perairan danau yang berair sepanjang tahun. Kendala masyarakat selama ini pada usaha budidaya karamba adalah keringnya perairan dan kualitas airnya yang menurun pada musim kemarau. Hal ini karena masyarakat hanya melaksanakan budidaya karamba di perairan sekitar rumah mereka, masyarakat kurang berminat untuk melakukan usaha ini di daerah danau.

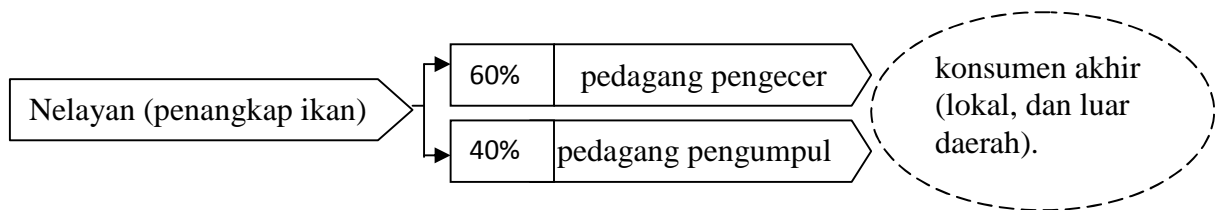
Tingkat mortalitas pada ikan budidaya juga harus diperhatikan, karena selama ini petani ikan membiarkan saja ikan yang terkena penyakit mati di dalam karamba. Dengan penanganan yang tepat terhadap penyakit ikan tentu produksi akan dapat ditingkatkan. Petani ikan juga harus memperhatikan pemberian pakan tambahan yang optimal.

Usaha pengolahan juga harus lebih dikembangkan, karena memberikan keuntungan yang cukup tinggi bagi pengolah ikan. Usaha pengolahan ini dapat dikembangkan lagi melalui diversifikasi produk, tidak terbatas hanya pada pengolahan ikan kering saja.

Kesimpulan Dan Saran

Kesimpulan

1. Usaha penangkapan ikan di rawa Danau Bangkau cukup potensial dengan produksi penangkapan sebesar 3.428,4 ton pada tahun 2011. Secara financial usaha ini layak untuk dikembangkan karena nilai NPV 10% > 0; nilai Gross BCR > 1 dan IRR > tingkat bunga di bank.
2. Usaha budidaya yang dikembangkan masyarakat di Rawa Danau Bangkau adalah usaha budidaya kolam 'sumur' dan budidaya karamba. Kedua usaha ini layak untuk dikembangkan secara financial berdasarkan criteria NPV, Net BCR dan IRR.
3. Usaha pengolahan hasil perikanan yang dilaksanakan oleh masyarakat Rawa Danau Bangkau baru sebatas pengolahan ikan kering asin dan jenis ikan yang diolah adalah ikan sepat rawa, sepat siam, gabus, betook dan biawan. Usaha ini layak untuk dikembangkan secara financial berdasarkan criteria NPV, Gross BCR dan IRR.
4. Berdasarkan analisis Saluran Pemasaran terdapat 2 pola saluran pemasaran yaitu,



Berdasarkan struktur, perilaku dan penampilan pasar secara kualitatif dan kuantitatif, struktur pasarnya mengarah pada struktur pasar persaingan tidak sempurna yang bersifat oligopsoni dimana nelayan lebih banyak dari pada pembeli dalam hal ini pedagang pengumpul atau pengecer yang membeli langsung ke nelayan/pembudidaya ikan. Pedagang pengumpul telah mempunyai langganan nelayan penangkap yang menjual hasil tangkapannya (dalam bentuk olahan), dan kualitas ikan kering

tersebut sangat diperhatikan, karena penjual pengumpul menjual ikan kering keluar daerah.

Margin pemasaran dan keuntungan tertinggi pada saluran 1 dan 2 adalah ikan gabus (haruan), hal ini disebabkan harga ikan gabus lebih tinggi dibandingkan jenis ikan lain dan merupakan ikan lokal yang selalu diminta konsumen sehingga selalu lebih cepat terjual. Margin dan keuntungan terendah pada kedua saluran adalah ikan biawan. Hal ini disebabkan harga jual

ikan biawan lebih rendah dan konsumen tertentu saja yang membelinya, selain itu volume setiap penangkapan jumlahnya lebih sedikit dibandingkan jenis ikan lain. berdasarkan saluran pemasarannya, share harga yang diterima penangkap ikan tidak jauh berbeda antara saluran 1 dan 2, yaitu sebesar 78,4% dan 78,5%, hal ini disebabkan pedagang pengumpul dan pedagang pengecer sebagian besar berasal dari masyarakat setempat (lokal) sehingga pembelian hanya di desa setempat saja. Berdasarkan data dan hasil analisis tersebut, pemasaran ikan di Kabupaten Hulu Sungai Selatan khususnya di perairan rawa, dapat dikatakan efisien dan usaha penangkapan ini dapat dilanjutkan.

5. Pengelolaan perikanan rawa Danau Bangkau yang selama ini berkembang di masyarakat didasarkan kepada kearifan lokal yang mereka miliki, untuk tidak merusak sumber daya perikanan dan lingkungannya. Kearifan lokal ini berupa pelarangan penggunaan alat penangkapan yang dapat merusak sumberdaya perikanan. Disamping itu juga lebih dikembangkan usaha perikanan kolam 'sumur' agar dapat mengurangi akibat buruk penangkapan yang berlebih.

Saran

- a. Berdasarkan tingginya potensi sumberdaya perikanan tangkap di Rawa Danau Bangkau, maka diperlukan sistem pengelolaan yang lebih optimal agar masyarakat lebih sejahtera dan sumberdaya ikan berkesinambungan dan lestari.
- b. Perlu lebih digalakkan sistem usaha budidaya perikanan yang lebih banyak sehingga dapat meningkatkan produksi supaya tidak hanya mengandalkan kepada eksploitasi penangkapan saja. Dalam hal ini diperlukan dukungan pemerintah daerah dan pusat.
- c. Diperlukan sistem pengelolaan sumberdaya perikanan di Rawa Bangkau. Usaha penangkapan yang terus menerus tanpa memperhatikan norma-norma kelestarian sumberdaya alam tentu akan berakibat buruk bagi sumberdaya perikanan tersebut. Untuk menghindari kondisi ini terjadi di rawa Danau Bangkau, maka kearifan lokal dari masyarakat setempat untuk mengelola sumberdaya alamnya sangat diperlukan.
- d. Kearifan lokal yang dimiliki masyarakat berupa kesepakatan dari masyarakat untuk tidak merusak alam dan sekitarnya. Bentuk pengaturan berupa jenis dan ukuran alat tangkap serta cara menangkap ikan. Jenis alat tangkap dan teknik penangkapannya tidak boleh yang bersifat merusak sumberdaya ikan dan ekosistemnya. Selain itu juga perlu lebih ketat pengawasan pelarangan penggunaan bom ikan, potas dan setrum listrik. Masyarakat wajib bersama-sama melakukan pengawasan terhadap pelanggaran-pelanggaran ini dan jika terjadi masyarakat akan melaporkannya kepada pihak yang berwenang.
- e. Perlu perhatian pengembangan jumlah kolam-kolam 'sumur' yang selama ini sudah dikembangkan masyarakat dijadikan kolam minapolitan karena budidaya kolam ini akan dapat menjamin kelangsungan proses repopulasi sumberdaya ikan dan dapat mengendalikan penangkapan ikan yang jika dilakukan terus menerus dapat merusak sumberdaya ikan dan ekosistemnya. Usaha ini dapat dikembangkan lagi dengan manajemen yang lebih modern, yaitu penggunaan benih bukan dari alam dan pakan tambahan sehingga produksi dapat ditingkatkan. Selain itu dengan berkembangnya usaha ini tentu akan dapat menyerap tenaga

- kerja yang juga akan dapat mengatasi masalah sosial.
- f. Perlu tambahan pengembangan usaha budidaya dengan sistem pengelolaan melalui pengembangan budidaya karamba pada perairan-perairan danau yang berair sepanjang tahun. Kendala masyarakat selama ini pada usaha budidaya karamba adalah keringnya perairan dan kualitas airnya yang menurun pada musim kemarau. Hal ini karena masyarakat hanya melaksanakan budidaya karamba di perairan sekitar rumah mereka, masyarakat kurang berminat untuk melakukan usaha ini di daerah danau. Maka diperlukan tingkat keamanan peletakan karamba di daerah danau dan masyarakat dapat bersama-sama melakukan giliran berjaga untuk mengawasi lokasi tempat usaha budidaya karamba.
- g. Diperlukan dukungan pemerintah daerah untuk menunjang berkembangnya usaha pengolahan ikan. Hal ini disebabkan .karena usaha pengolahan ikan dapat memberikan keuntungan yang cukup tinggi bagi pengolah ikan. Usaha pengolahan ini dapat dikembangkan lagi melalui diversifikasi produk, tidak terbatas hanya pada pengolahan ikan kering asin saja yang selama ini berlangsung.

Daftar Pustaka

- Anonim, 2008. Kajian Ekohidrologi Pengelolaan Danau Bangkai. Pemerintah Daerah Hulu Sungai Selatan.
- Ediwan,1983. Peranan Koperasi dalam Pemasaran Hasil dan Pengembangan Desa Nelayan di dalam Prosiding Workshop Sosial Ekonomi Perikanan Departemen Perikanan. Jakarta. 147 halaman.
- George and King, 1971. "Consumer Demand for Food Commodities Gianni Foundation Monograf". *American Journal of Agricultural Economic*. No. 26 : 123-132.
- Hanafiah dan Saefudin, 1983. *Tataniaga Hasil Perikanan Edisi 1*. Penerbit Universitas Indonesia. Jakarta. 117 halaman.
- Mashuri A., Gt. Chairuddin, S. Husin & Mijani Rahman, 1998. *Kaji Tindak Agropoultry-Fisheries di Kawasan Prioritas Rawa Danau Bangkai Provinsi Kal-Sel*. Kerjasama BAPPEDA Prov. Kal-Sel dan Fakultas Perikanan Unlam Banjarbaru.
- Mahreda, E.S. 2008. *Sistem Pemasaran Ikan Ikan Segar di Kalimantan Selatan*. Penerbit Unlam Press
- . 2008. *Buku Ajar Tataniaga Hasil Perikanan*. Penerbit Unlam Press
- Martin, Stephen, 1989. *Industrial Economic Analysis and Pubic Policy*. Macmilan Publishing Company. Nwe York. 139 halaman.
- Mursid, 2010. *Manajemen Pemasaran*. Bumi Aksara. Jakarta. 136 halaman.
- Nazir, 1988. *Method Penelitan Ghalia*. Indonesia. Jakarta. 597 halaman.
- Purchel, Wayan. 1979. *Agricultural Marketing System Coordinating. Cash and Future Price*. Reston Publishing Company Inc. Virginia. 253 halaman.
- Papikat Banua, 2009. *Rawa Bangkai Nagara Dalam Perjalanan Menuju Ketenaran*.
- Rizmi Yunita, 2002. *Karakteristik Perairan Rawa Bangkai dan Keragaman Ikan Di Kabupaten Hulu Sungai Selatan Propinsi Kalimantan Selatan*. *Jurnal Echotrophic* 5 (1): 34-35. ISSN 1907-5626.
- Sugiarto, 1992. "Tahap Awal dan Aplikasi Analisis Regresi". Andi Offset. Yogyakarta.
- Soekartawi, 1995. *Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian*. Teori dan

Aplikasinya. Edhisi Revisi. CV.
Raja Grafika Persada. Jakarta.
134 halaman.

Supranto, J., 1984. Ekonometrika Edidi ke-
2. Lembaga Penerbit Fakultas
Ekonomi UI. Jakarta.