

MARJIN PEMASARAN DAN RESIKO PEDAGANG: KASUS PENGEMBANGAN RUMPUT LAUT DI PROPINSI GORONTALO

ARMEN ZULHAM

Balai Besar Riset Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan
Jl. K.S Tubun, Petamburan VI – Jakarta Pusat
Email: keude_bing@yahoo.co.id

ABSTRACT

Intensive seaweed development program occurred during fisheries revitalisation program released by government. The development of this commodity triggered by highly demand of seaweed raw material and its derivative in domestic and export markets. This article write based on the RRA survey technique on marketing margin and trade risk face by traders on seaweed trade in Gorontalo. Responden interviewed covered the stakeholders involve in seaweed business in Gorontalo. The primary data were used to analysed the marketing margin and trader's risk of seaweed in Gorontalo. The traders who involved in seaweed business assume to be risk preference, due to profit oriented as long as risk oriented. The research finding indicated: the price sharing receive by each stakeholder compared the retail price in Surabaya and Manado quite preferable. Asymmetric price information not occurred among trade levels. Marketing margin at each level and total margin relatively low. This information indicated the marketing cost of seaweed more absorbed for transportation cost. As a risk preference, the trader who sold the seaweed to Manado face highly risk compared to their partner who sold sea weed to Surabaya, respectively. The active involvement of government in seaweed business need the proper planning and strategy to ignore the disappearing target.

Keywords: Seaweed, Trade, Marketing Margin, Risk.

ABSTRAK

Rumput laut merupakan komoditas yang dikembangkan terkait dengan revitalisasi perikanan. Pengembangan komoditas itu didorong oleh tingginya permintaan produk tersebut dalam bentuk bahan mentah dan produk turunannya di pasar domestik dan pasar ekspor. Tulisan ini didasarkan pada hasil survey dengan teknik *Rural Rapid Appraisal* (RRA) pada Juli 2007, untuk melihat margin pemasaran dan resiko pedagang yang terkait dengan pengembangan rumput laut di Gorontalo. Responden yang diwawancarai adalah yang terkait dengan bisnis rumput laut di Gorontalo. Data primer hasil survey digunakan untuk menganalisa margin pemasaran dan tingkat resiko yang dihadapi pedagang. Pedagang yang berperan dalam bisnis ini diasumsikan sebagai *risk preference*, karena tetap mengutamakan keuntungan walaupun resikonya juga besar. Hasil penelitian ini menunjukkan: share (bagian) harga yang diterima oleh setiap pelaku bisnis rumput laut dibandingkan dengan harga pembeli akhir di Surabaya dan Manado cukup baik. *Asymmetric* informasi harga antar tingkat pedagang tidak terjadi antar level pedagang. Margin pemasaran total dan Margin antar pedagang relatif kecil. Hal ini menunjukkan biaya pemasaran tersebut sebagian besar digunakan untuk biaya transportasi distribusi rumput laut. Sebagai *risk preference* maka pedagang yang menjual rumput laut ke Manado menghadapi resiko lebih besar dari pedagang yang menjual ke Surabaya. Oleh sebab itu keikutsertaan pemerintah dalam bisnis rumput laut perlu perencanaan dan strategi yang tepat, agar dana tersebut tidak sia-sia.

Kata kunci: Rumput Laut, Perdagangan, Margin Pemasaran, Resiko.

PENDAHULUAN

Komoditas rumput laut merupakan salah satu komoditas yang masuk dalam program revitalisasi perikanan. Dua alasan penting rumput laut tersebut menjadi pilihan, pertama, pasar produk derivatif dalam bentuk *food grade* dan *nonfood grade* sangat bervariasi dan permintaan pasar dunia terhadap produk ini cukup tinggi (Anggadiredja, 2007); kedua, penguasaan teknologi budidaya (sistem rakit atau *long line*) mudah diadopsi oleh pembudidaya (Sukadi, 2007).

Sebagai komoditas komersial, bisnis rumput laut terus berkembang pada beberapa lokasi di Indonesia, seperti: di Jawa Timur (Kabupaten Sumenep), di Gorontalo (Kabupaten Gorontalo Utara, Kabupaten Boalemo, dan Kabupaten Pahuwato), di NTT (sekitar pulau Sabu), Sulawesi Selatan (Kabupaten Takalar), NTB serta Bali. Namun, struktur pasar komoditi ini sangat tertutup, sehingga resiko pedagang cukup tinggi.

Seiring dengan itu, jenis rumput laut yang diperdagangkan adalah *Euchema cottonii*, sedangkan jenis lain seperti: *Euchema spinosum* relatif terbatas. Harga *E. cottonii* pada tingkat petani di beberapa daerah di Indonesia rata-rata mencapai (Rp. 800 per kg basah atau Rp. 4.600 per kg kering), sedangkan harga *E. spinosum* adalah sekitar (Rp 200 per kg basah atau Rp. 2.000 per kg kering).

Di pasar domestik perdagangan komoditas ini lebih banyak dalam bentuk rumput laut kering. Perdagangan dalam bentuk rumput laut basah belum dikenal, hal ini terkait dengan belum berkembangnya industri pengolahan rumput laut basah yang dapat diproses menjadi berbagai produk turunan *alginat*.

Perlu dicatat pada pasar domestik tidak ada standar mutu perdagangan rumput laut kering. Dipasaran terdapat rumput laut kering mutu Gorontalo, Takalar, Sumenep dan lain-lain. Variasi mutu ini menyulitkan industri pengolahan lokal, karena biaya pengolahannya semakin meningkat. Pada tingkat pedagang besar mutu rumput laut kering ditentukan secara visual dengan kandungan kadar air 35 – 37 %.

Surabaya menjadi salah satu pusat distribusi, perdagangan dan industri pengolahan rumput laut penting saat ini, karena *pertama* perdagangan tradisional rumput laut yang memerlukan sentra distribusi yang tepat waktu dan cepat ke pusat pengolahan di Jakarta dan Surabaya. *Kedua*, dekat dengan wilayah Indonesia Timur yang merupakan pusat budidaya rumput laut.

Di Surabaya dan Jakarta, rumput laut tersebut diolah menjadi produk turunan: *refined carragenan*, *semi refined carragenan (food grade dan pet food)*, *alkali treated chips*, atau diekspor dalam bentuk *raw dried sea weed*. Ekspor *raw dried sea weed* dalam bentuk *chip*

lebih sering dilakukan karena dengan perlakuan sederhana akan memperoleh nilai tambah yang tinggi dipasar ekspor. Insentif ekspor dalam bentuk *chip* ini menurut Ma'rif (2007), didorong oleh harga rumput laut dalam bentuk *chip* sekitar Rp. 35 ribu per kg, sementara harga rumput laut kering pada tingkat pengolah rata-rata sekitar Rp.5.300 per Kg.

Gorontalo merupakan salah satu pusat pengembangan rumput laut yang sedang berkembang dan intervensi pemerintah untuk mengembangkan industri rumput laut di daerah ini cukup besar. Peran pemerintah itu dimaksudkan untuk membuka lapangan kerja serta meningkatkan pendapatan dan devisa. Tulisan ini bertujuan untuk mempelajari: karakteristik perdagangan rumput laut, rantai pemasaran, margin pemasaran dan resiko pedagang serta memberi alternatif rekomendasi kepada pemerintah jika pemerintah akan berperan dalam industri rumput laut.

METODA PENELITIAN

Lokasi Penelitian

Lokasi yang dipelajari merupakan daerah produksi rumput laut di Teluk Tomini dan Laut Sulawesi di Provinsi Gorontalo. Lokasi ini dipilih karena di daerah ini tidak terdapat industri pengolahan, sehingga peran pedagang dalam distribusi rumput laut semakin penting.

Penelitian ini mengikuti teknik *snowball* (Djulin, 2004), dengan menelusuri simpul pemasaran mulai dari pelaku budidaya sampai simpul pengolahan/industri yang mengelola rumput laut kering. Data sekunder dan data primer dikumpulkan melalui survey dengan tehnik *Rural Rapid Appraisal* (RRA) pada bulan Juni 2007 di Kabupaten Gorontalo Utara (dua desa) dan Kabupaten Boalemo (6 desa).

Data dan Responden

Data sekunder yang dikumpulkan adalah potensi dari komoditas yang diteliti, dan kebijakan daerah terhadap pengembangan komoditas tersebut. Sementara itu, data primer yang dikumpulkan meliputi biaya pemasaran dan harga pasar dari setiap simpul pemasaran, jaringan pemasaran serta kendala-kendala dalam pengembangan komoditas tersebut.

Responden yang diwawancarai adalah yang terkait dengan pengembangan komoditas tersebut dan terdiri dari pejabat pemerintah (4 responden), pembudidaya rumput laut (15 responden), pedagang (10 responden), pengusaha penyedia jasa transportasi (1 responden) dan tokoh masyarakat pada daerah tersebut (4 responden). Dua jenis responden terakhir berfungsi untuk memperkaya informasi yang diperoleh.

Metode Analisis Data

Data primer yang diperoleh penelitian ini dimanfaatkan untuk menghitung: share harga (persamaan 1), marjin pemasaran (persamaan 2 dan persamaan 3) .

$$S_h = \frac{P_j}{P_r} \dots\dots\dots (1).$$

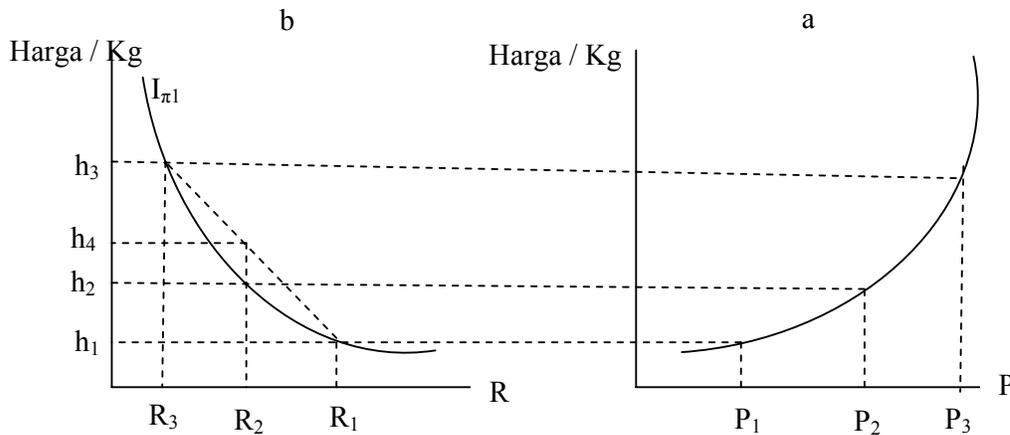
$$M_p = \frac{(P_{jp} - P_{jb})}{P_{jp}} \dots\dots\dots (2).$$

$$M_T = \frac{P_r - P_{j1}}{P_r} \dots\dots\dots (3)$$

Keterangan :

- S_h = Share harga yang diterima pada setiap simpul rantai pemasaran
- P_j = Harga jual pada setiap simpul rantai pemasaran
- P_r = Harga akhir/eceran dari bentuk produk yang sama.
- M_p = Marjin pada setiap simpul rantai pemasaran.
- P_{jp} = Harga jual dari produk pada setiap simpul akhir rantai pemasaran
- P_{jb} = Harga beli dari produk pada setiap simpul pemasaran.
- M_T = Marjin pemasaran total.
- P_{j1} = Harga jual produk pada simpul pertama rantai pemasaran

Pedagang yang membeli rumput laut kering dari wilayah perairan Laut Sulawesi dan perairan Teluk Tomini merupakan *risk preference*. Resiko pedagang dipelajari melalui kurva indiferen (I) pada Gambar 1. Sumbu horizontal pada Gambar 1 a, menunjukkan peluang pedagang membeli rumput laut dimana ($P_1 < P_2 < P_3$), sedangkan sumbu vertikal menunjukkan harga setiap kg rumput laut yang bersedia dibayar oleh pedagang, dimana $h_1 < h_2 < h_3$. Sementara pada Gambar 1 b, sumbu horizontal menunjukkan resiko yang dihadapi pedagang jika membeli rumput laut di Gorontalo, dimana $R_1 > R_2 > R_3$. Dengan demikian, kurva $I\pi_1$ merupakan kurva konvek terhadap resiko.



Gambar 1. Hubungan antara Resiko Pedagang dan Expected Keuntungan Perdagangan Rumput Laut di Gorontalo, 2007.

Berdasarkan Gambar 1 a, pada tingkat keuntungan yang sama, peluang pedagang membeli rumput laut pada daerah yang terisolasi adalah P_1 , maka harga yang bersedia dibayar pedagang sangat rendah h_1 , pada harga tersebut untuk membeli rumput laut di daerah seperti itu resiko ekonomi pedagang cukup tinggi R_1 . Sebaliknya pada daerah yang infrastrukturnya baik maka peluang pedagang membeli rumput laut cukup besar P_3 , untuk memperoleh rumput laut pedagang harus bersaing sehingga pedagang bersedia membayar rumput laut sebesar h_3 , pada daerah ini resiko pedagang lebih rendah dibandingkan dengan daerah terisolasi. Kurva I_{π_1} merupakan kombinasi resiko yang dihadapi pedagang dalam membeli rumput laut dengan harga dari rumput laut tersebut.

Sebagai *risk preference* maka kurva I_{π_1} pada Gambar 1 b, merupakan kurva *convex* (Jehle, 1991). Kurva I_{π_1} dikatakan *convex* jika R dalam interval $h_1 - h_3$, dimana $h = f(R)$ diperoleh :

$$h_2 \leq h_4, \text{ sehingga}$$

$$f(R_2) \leq \alpha f(R_2) + (1 - \alpha) f(R_1)$$

dimana: $0 \leq \alpha \leq 1$

Dengan demikian *expected* keuntungan per kg perdagangan rumput laut di Gorontalo adalah:

$$\pi_{exp} = \sum(p_i \cdot q_i \cdot h_i) - b \dots \dots \dots (4).$$

Dimana:

π_{exp} = **Expected keuntungan per kg rumput laut.**

p = peluang pedagang memperoleh rumput laut kering.

q = volume rumput laut per kg

h = harga rumput laut per kg.

b = biaya yang dikeluarkan pedagang untuk memperoleh rumput laut per kg.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Potensi Budidaya Rumput Laut

Potensi bisnis rumput laut di Gorontalo terdapat di Kabupaten Gorontalo Utara, dan di Kabupaten Pahuwato, serta Kabupaten Boalemo. Pada dua daerah yang terakhir budidaya rumput laut dilakukan di perairan Teluk Tomini, sedangkan daerah yang pertama diperaian Laut Sulawesi.

Tabel 1, memberi gambaran tentang potensi areal perairan yang dapat digunakan untuk budidaya rumput laut. Data tersebut merupakan data jumlah potensi luas areal per desa pada setiap Kecamatan di Provinsi Gorontalo. Potensi perairan yang dapat dimanfaatkan untuk budidaya rumput laut sekitar 14.150 hektar, dari jumlah tersebut yang baru dimanfaatkan sekitar 830 hektar (sekitar 6 persen).

Hasil wawancara dengan masyarakat setempat menunjukkan hanya bagian tertentu dari perairan Teluk Tomini dan Laut Sulawesi sesuai untuk pengembangan rumput laut. Pada daerah dengan gelombang laut kuat, sering terjadi *up welling* atau banyak muara sungai maka rumput laut sulit tumbuh dengan sempurna. Keberhasilan budidaya rumput laut ditentukan juga oleh tersedianya tenaga kerja untuk merawat rumput laut. Oleh sebab itu untuk menentukan lokasi budidaya rumput laut yang sesuai perlu mempertimbangkan kondisi fisika dan kimia perairan (terutama salinitas) dan akses ke lokasi budidaya tersebut, termasuk ketersediaan tenaga kerja.

Tabel 1. Potensi Areal Budidaya Rumput Laut di Provinsi Gorontalo 2007

Kabupaten	Kecamatan	Potensi Areal (Ha)	Areal yang Dimanfaatkan (Ha)	Potensi areal yang tersedia (%)
Pahuwato	Lemito	3.000	194,5	93,52
	Popayato	2.500	193	92,28
	Paguat	1.100	16	98,55
Boalemo	Tilamuta	700	27,3	96,10
	Panguyaman Pantai	300	38	87,33
	Dulupi	200	20	90,00
	Batumoito	700	42,4	93,94
Gorontalo Utara	Mananggu	400	13	96,75
	Kwandang	1.500	81,3	94,58
	Anggrek	2.820	164	94,18
	Atinggola	130	10	92,31
Bone Bolango	Sumalata	300	10	96,67
	Kabila Bone	50	9	82,00
	Bone Pantai	30	4	86,67
Kab. Gorontalo	Bone Raya	20	1	95,00
	Batudaa Pantai	200	2,25	98,88
	Boliyohuto	150	3,5	97,67
Kota Gorontalo	Pohe	20	0,25	98,75
	Kota Timur	30	0,25	99,17
Prov. Gorontalo	-	14.150	829,75	94,14

Sumber: Dinas Kelautan dan Perikanan Prov. Gorontalo, (Mei 2007).

Budidaya rumput laut dikembangkan dengan metoda “*long line*”. Luasan budidaya rumput laut yang dikuasai pembudidaya sangat bervariasi, seorang pembudidaya dapat menguasai 3 sampai 7 unit *longline*. Ukuran luasan budidaya rumput laut berbeda pada setiap lokasi, di Kecamatan Kwandang pembudidaya umumnya menggunakan ukuran *long line* (50 x 50) m dengan 100 tali ris, di Kecamatan Paguyaman Pantai menggunakan ukuran *long line* (40 x 50) m dengan jumlah tali ris 40 buah, dan ukuran (50 x 100) m dengan 100 tali ris. Kepadatan jumlah tali ris tersebut sangat tergantung pada ketersediaan tenaga kerja di daerah tersebut.

Karakteristik Pelaku Bisnis Rumput Laut

Karakteristik pelaku bisnis rumput laut yang dibahas meliputi 7 jenis usaha, ketujuh jenis tersebut memiliki respon yang berbeda terhadap resiko dalam bisnis rumput laut tersebut. Karakteristik pelaku bisnis rumput laut Gorontalo dapat diperhatikan pada tampilan Tabel 2.

Tabel 2. Karakteristik Pelaku Bisnis Rumput Laut di Gorontalo

No.	Jenis Usaha	Skala Usaha	Tipe resiko	Akses modal	Akses Pasar	Peran dalam Ekonomi setempat
1.	Pembibitan RL	Kecil	<i>Risk aversion</i>	Tidak akses	Tidak akses	Belum terlihat
2.	Sarana Produksi	Kecil	<i>Risk aversion</i>	Tidak akses	terbatas	Belum terlihat
3.	Budidaya RL	Kecil sampai menengah	<i>Risk aversion</i>	Tidak akses	Sangat terbatas	Meningkatkan pendapatan rumah tangga, menyediakan lapangan kerja
4.	Pedagang Desa	Kecil	<i>Risk Preference</i>	Sangat Terbatas	Sangat terbatas	Meningkatkan pendapatan, dan lapangan kerja
5.	Pedagang Kecamatan	Menengah	<i>Risk Preference</i>	Cukup baik	Terbatas	Meningkatkan pendapatan, dan lapangan kerja
6.	Pedagang Besar	Besar	<i>Risk Preference</i>	Baik	Cukup luas	Meningkatkan pendapatan, dan lapangan kerja
7.	Jasa Transportasi	Besar	<i>Risk Neutrality</i>	Baik	Luas	Meningkatkan pendapatan, dan lapangan kerja

Sumber: diolah dari data Primer, 2007.

Keterangan: RL = rumput laut.

a. Unit Usaha Pembibitan Rumput Laut.

Usaha pembibitan rumput laut merupakan jenis usaha yang belum berkembang pada lokasi tersebut. Hal ini disebabkan oleh kebiasaan pembudidaya melakukan panen total dalam setiap budidaya rumput laut. Saat ini usaha tersebut skalanya sangat terbatas dan belum berkembang. Pelaku usaha ini cenderung menghindari resiko (*risk aversion*). Prospek jenis usaha ini kedepan cukup baik, jika pembudidaya rumput laut mulai menggunakan bibit hasil budidaya. Namun, pasar bibit tersebut belum berkembang sehingga pasarnya terbatas. Sebagai jenis usaha yang belum berkembang maka akses usaha tersebut terhadap modal sangat sulit. Disamping itu, peran usaha pembibitan rumput laut ini dalam perekonomian lokal belum terlihat. Hal ini disebabkan juga, karena kurangnya sosialisasi tentang pentingnya penggunaan bibit hasil budidaya.

b. Usaha Layanan Sarana Produksi

Usaha layanan sarana produksi merupakan usaha skala kecil, usaha ini belum berkembang pada sentra budidaya rumput laut di Gorontalo. Hal ini terkait dengan belum pesatnya perkembangan budidaya rumput laut di wilayah sentra produksi Gorontalo. Akses pasar dari usaha ini masih terbatas karena pembudidaya umumnya menerima sarana produksi dari pedagang yang memberi modal. Usaha ini belum memegang peran yang penting dalam mengembangkan perekonomian lokal.

Unit usaha penyedia sarana produksi tersebut sangat jarang ditemui pada sentra produksi rumput laut. Hal ini karena pasarnya sangat terbatas, pengusaha yang berusaha pada bisnis ini umumnya menghindari resiko (*risk aversion*). Hal ini disebabkan juga oleh sifat dari sarana produksi yang digunakan oleh pembudidaya masa pakainya relatif panjang.

Jasa layanan perbankan diwilayah ini juga belum berkembang, jasa ini hanya dimanfaatkan oleh pedagang pengumpul dan pedagang besar dalam melakukan transfer uang hasil transaksi jual beli rumput laut.

c. Usaha Budidaya Rumput Laut

Usaha budidaya rumput laut menjadi usaha rumah tangga masyarakat pesisir Gorontalo. Dalam usaha ini peran perempuan cukup dominan, walaupun keputusan untuk menanam, memanen, mengolah dan menjual hasil panen terdapat pada laki-laki sebagai kepala keluarga. Posisi usaha ini terhadap resiko adalah sebagai *risk aversion*, Hal ini dapat terlihat dari perilaku pembudidaya rumput laut yang cenderung melakukan budidaya rumput laut setelah menerima modal dari pedagang.

Investasi yang dibutuhkan bervariasi. Budidaya dengan *longline* ukuran (50 x 50) m investasi yang diperlukan sekitar Rp. 9 juta, sedangkan untuk ukuran (40 x 50) m adalah sekitar Rp. 5 juta. Selama satu tahun pembudidaya dapat membudidayakan rumput laut antara 5 sampai 6 siklus produksi. Biaya operasional budidaya rumput laut per siklus produksi ukuran (50 x 50) m – 100 tali ris sekitar Rp. 1 juta.

d. Pedagang

Pedagang yang berperan dalam perdagangan rumput laut adalah: pedagang pengumpul desa, pedagang kecamatan dan pedagang besar. Preferensi pedagang rumput laut terhadap resiko dalam perdagangan adalah sebagai *risk preference*.

Bisnis rumput laut di Gorontalo didukung oleh pedagang besar. Oleh sebab itu untuk memperkecil resiko maka pedagang besar membangun jaringan bisnis kebelakang dengan penyuplai rumput laut kering di sentra budidaya rumput laut sehingga pasokan rumput laut terjamin, sementara kaitan kedepan dibangun pedagang besar dengan pabrik pengolahan dan eksportir.

Hubungan kedepan dan kebelakang tersebut dibangun oleh pedagang besar untuk menguasai pasar serta menghambat pedagang besar lain ikut serta berbisnis rumput laut didaerah tersebut dan sekaligus mendistribusikan resiko kepada pedagang pengumpul desa

dan kecamatan. Jumlah pedagang pengumpul desa pada setiap lokasi berkisar 1-2 orang, sementara pedagang kecamatan hanya 1 orang, sedangkan jumlah pedagang besar sekitar 2 orang.

Akses pedagang tersebut terhadap modal dapat dikatakan cukup baik, hanya akses pedagang pengumpul desa ke pasar yang terbatas, karena itulah pedagang desa hanya menjual rumput laut tersebut kepada pedagang besar tertentu saja. Pertumbuhan perdagangan rumput laut dipesisir Gorontalo telah mendorong pertumbuhan perekonomian desa.

e. Transportasi

Pengusaha transportasi pada bisnis rumput laut merupakan *risk neutrality*, artinya pengusaha tersebut netral terhadap resiko dalam bisnis ini. Hal ini dapat terjadi karena pertama pengusaha tersebut hanya berfungsi sebagai penyedia jasa pemindahan barang dari lokasi ke pasar tujuan, dan kedua usaha transportasi tersebut bukan hanya mengangkut rumput laut tetapi yang diangkut adalah berbagai jenis barang.

Pada lokasi terisolasi dengan akses jalan menuju lokasi budidaya sangat sulit maka pengusaha transportasi menetapkan biaya angkut lebih tinggi dari biaya pada lokasi akses yang baik. Oleh sebab itulah maka harga rumput laut yang dibayar pedagang pada lokasi yang terisolasi lebih rendah dibandingkan dengan harga rumput laut dari daerah yang tidak terisolasi.

Marjin Pemasaran

Marjin pemasaran menunjukkan persentase harga jual yang diterima oleh masing-masing pelaku pemasaran dibandingkan dengan harga eceran dari bentuk produk yang sama (Anonim. 2007), sebelum mempelajari lebih jauh tentang marjin pemasaran rumput laut di Gorontalo maka perlu dipelajari terlebih dahulu perkembangan harga rumput laut di Gorontalo menurut simpul-simpul pemasaran, serta bagian harga yang diterima oleh setiap simpul pemasaran.

Tabel 3, merupakan tampilan informasi harga rumput laut kering asal Teluk Tomini dan Laut Sulawesi. Perkembangan harga tersebut menunjukkan pedagang besar provinsi mempunyai peranan strategis dalam distribusi rumput laut di Gorontalo. Harga rumput laut kering tingkat pedagang besar di Gorontalo adalah sekitar Rp. 4.900 per kg (di daerah ini terdapat dua pedagang besar). Tujuan pasar kedua pedagang besar berbeda satu dengan lainnya, pedagang pertama menjual ke Surabaya sedangkan pedagang kedua menjual ke Manado.

Harga rumput laut kering dari wilayah Teluk Tomini lebih rendah dari harga rumput laut asal Laut Sulawesi, hal ini disebabkan infrastruktur pada wilayah teluk Tomoni kurang baik. Kondisi infrastruktur tersebut menyebabkan harga rumput laut pada tingkat pembudidaya di Teluk Tomini sekitar Rp. 4.000 per kg untuk mengkompensasi biaya distribusi dan susut. Sementara itu rumput laut asal Laut Sulawesi sekitar Rp. 4.650 per kg. Perbedaan harga tersebut terjadi karena resiko dan biaya yang harus dikeluarkan pedagang untuk membeli rumput laut dari wilayah Teluk Tomini cukup besar.

Tabel 3. Harga Rumput Laut Kering Jenis *E. Cottoni* dari Sentra Produksi Gorontalo ke Pusat Pengolahan di Surabaya

Pelaku usaha	Harga Rumput Laut Kering (Rp/Kg)	
	Asal Teluk Tomini	Asal Laut Sulawesi
Pembudidaya Rumput Laut	4.000	4.650
Pedagang Pengumpul Desa	4.300	4.800
Pedagang Pengumpul Kecamatan	4.500	x
Pedagang Besar Provinsi	4.900	4.900
Pedagang Besar Manado	5.150	5.150
Pabrik Pegolahan (Surabaya)	5.350	5.350

Sumber: diolah dari data Primer, 2007.

Kurang baiknya infrastruktur tersebut mendorong dalam perdagangan rumput laut di wilayah Teluk Tomini terdapat pedagang kecamatan yang ikut serta dalam distribusi rumput laut di Gorontalo. Kehadiran pedagang kecamatan tersebut cukup penting karena sebagai penyangga modal dan tempat pengumpulan rumput laut dari berbagai pedagang pengumpul, sebelum dijual kepada pedagang besar tersebut. Harga rumput laut kering yang diterima oleh pedagang pengumpul sekitar Rp. 4.500 per kg. Harga yang diterima pengolah rumput laut jika dijual ke Manado dan ke Surabaya masing-masing adalah: Rp. 5.150 per kg dan Rp. 5.350 per kg.

Tabel 4, menggambarkan kontribusi harga yang diterima oleh masing-masing pelaku di dalam perdagangan rumput laut di Gorontalo berdasarkan harga Surabaya dan Manado. Secara umum dapat dikatakan distribusi bagian harga yang diterima setiap pelaku cukup baik.

Pembudidaya menerima harga yang relatif tinggi mencapai lebih besar dari 75 persen dari harga jual Surabaya dan Manado. Berkaitan dengan hal tersebut maka informasi harga pada tingkat pembudidaya dengan harga pada tingkat berikutnya cukup simetris dan tidak terdistorsi. Demikian juga dengan pada tingkat pedagang lainnya.

Harga rumput laut kering dari daerah Gorontalo dapat dikatakan ditentukan oleh kondisi infrastruktur dari wilayah produksi (terisolasi atau tidaknya daerah tersebut), serta

tujuan pasar dari rumput laut tersebut. Informasi harga rumput laut dari lini akhir sampai lini awal terlihat berjalan dengan baik, tidak terjadi disparitas atau distorsi harga yang merugikan setiap pelaku bisnis rumput laut.

Tabel 4. Share Harga Berdasarkan Harga Surabaya dan Manado

Jenis Pedagang	Teluk Tomini		Laut Sulawesi	
	Harga Surabaya	Harga Manado	Harga Surabaya	Harga Manado
Pembudidaya	0.75	0.78	0.87	0.90
Pedagang Desa	0.80	0.83	0.90	0.93
Pedagang Kecamatan.	0.84	0.87	x	x
Pedagang Besar	0.92	0.95	0.92	0.95

Sumber: diolah dari data Primer, 2007.

Tabel 5, menggambarkan margin pemasaran dari setiap level pedagang. Total margin rumput laut dari Teluk Tomini lebih besar dari total margin rumput laut dari Laut Sulawesi. Tingginya total margin rumput laut dari Teluk Tomini tidak dapat diartikan besarnya bagian yang di terima pedagang, tetapi margin total tersebut lebih banyak disebabkan oleh tingginya biaya pemasaran untuk mendistribusikan rumput laut kering tersebut sampai ke pengolah, walaupun didalam margin itu terdapat juga keuntungan yang diterima pedagang.

Tipisnya margin tersebut menunjukkan resiko dalam perdagangan rumput laut di daerah tersebut cukup tinggi. Oleh sebab itu, pedagang besar perlu membangun jaringan distribusi dan pasokan rumput laut. Berdasarkan margin tersebut maka pedagang rumput laut yang menjual rumput laut ke Manado memiliki resiko yang besar dibandingkan dengan pedagang yang menjual rumput laut ke Surabaya. Pedagang yang menjual ke Surabaya rumput lautnya diterima langsung oleh pabrik pengolahan, sedangkan penjualan ke Manado akan dijual kembali oleh pedagang dalam bentuk bahan baku ke pasar domestik atau ke pasar ekspor.

Tipisnya margin rumput laut didaerah ini tidak mendorong investor masuk ke bisnis ini, kecuali investor yang telah mempunyai jaminan pasar. Dua pedagang besar tersebut merupakan investor yang telah mempunyai jaminan pasar didepan.

Tabel 5. Marjin Pemasaran Rumput Laut dengan Pembobot Harga Pembeli akhir di Surabaya dan Manado.

Marjin	Teluk Tomini		Laut Sulawesi	
	Harga Surabaya	Harga Manado	Harga Surabaya	Harga Manado
Pedagang Desa	6 %	6 %	3 %	3 %
Pedagang Kecamatan	4 %	4 %	X	X
Pedagang Besar	7 %	8 %	2 %	2 %
Pabrik Pengolah	8 %	5 %	8 %	5 %
Jumlah	25 %	22 %	13 %	10 %

Sumber: diolah dari data Primer, 2007.

Tipisnya marjin tersebut sejalan dengan besaran keuntungan yang diperoleh pedagang sejak pedagang pengumpul sampai pedagang besar (Tabel 6). Besarnya expected keuntungan dari bisnis rumput laut tersebut dihitung dengan persamaan 4.

Rumput laut dengan tujuan pasar Surabaya dan Manado, jika dibeli dari wilayah Teluk Tomini expected keuntungannya masing-masing sekitar Rp. 55,20 per kg dan Rp. 67,2 per kg. Sedangkan jika dibeli dari wilayah Laut Sulawesi expected keuntungannya sekitar Rp. 998,4 per kg dan Rp. 1.046,4 per kg. Perlu dicatat biaya distribusi rumput laut dari pembudidaya di Teluk Tomini sampai ke pasar tujuan yang disebutkan diatas adalah antara Rp. 1.150 per kg sampai Rp. 1.350 per kg, biaya ini jauh lebih besar dari pada mendistribusikan rumput laut dari Laut Sulawesi ke pasar tujuan tersebut. Hal ini menunjukkan peran infrastruktur sangat mempengaruhi pengembangan rumput laut. Pengamatan lapangan juga menunjukkan luas lahan dan tingkat keberhasilan budidaya rumput laut di Laut Sulawesi lebih tinggi dari di wilayah Teluk Tomini.

Peluang pedagang untuk membeli rumput laut dari wilayah Teluk Tomini jauh lebih kecil dari peluang pedagang membeli rumput laut dari Laut Sulawesi. Kecilnya peluang ini karena resiko pedagang membeli di Teluk Tomini cukup besar, sebaliknya resiko pedagang jika membeli dari wilayah Laut Sulawesi relatif rendah, gambaran ini telah ditampilkan pada Gambar 1.

Sebagai *risk preference* maka total expected keuntungan dari pedagang yang menjual rumput laut ke Manado adalah Rp. 1.113,6 per kg, sedangkan jika pedagang menjual rumput laut ke Surabaya adalah Rp. 1.053.60 per kg. Jika expected keuntungan tersebut dikaitkan dengan Gambar 1, maka pedagang yang menjual rumput laut ke Manado menghadapi resiko yang lebih besar dibandingkan dengan pedagang yang menjual rumput laut ke Surabaya, hal ini terkait dengan jaminan pasar rumput laut tersebut.

Tabel 6. Expected Keuntungan Perdagangan Rumput Laut di Gorontalo

Tujuan Pasar	Lokasi Pembelian/	Biaya per kg	Pedagang Besar			Pedagang Pengumpul			Expected Keuntungan		
			Peluang Suplai	Harga (Rp/Kg)	Expected Keuntungan Rp per Kg	Peluang Suplai	Harga (Rp / Kg)	Expected Keuntungan Rp per kg	Total (Rp/kg)	Peluang Gabungan	Expected Keuntungan (Rp/Kg)
Surabaya	Tl Tomini	1.350	0,20	4.900	980	0,3	4.300	1.290	920	0,06	55,20
	L. Sulawesi	700	0,60	4.900	2.940	0,4	4.800	1.920	4.160	0,24	998,4
Total Keuntungan Pedagang Menjual Ke Surabaya											1.053,60
Manado	Tl Tomini	1.150	0,2	4.900	980	0,3	4.300	1.290	1.120	0,06	67,2
	L. Sulawesi	500	0,6	4.900	2940	0,4	4.800	1.920	4.360	0,24	1.046,4
Total Keuntungan Pedagang Menjual Ke Manado											1.113,6

Sumber: diolah dari data Primer, 2007.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI KEBIJAKAN

Kesimpulan

Gorontalo merupakan salah satu provinsi yang sedang mengembangkan bisnis rumput laut. Pengembangan bisnis tersebut belum seirama dengan disiapkannya infrastruktur untuk mendukung bisnis tersebut. Asymmetric informasi harga belum terjadi antar pelaku bisnis rumput laut, hal ini disebabkan oleh baiknya sistem komunikasi antara pedagang dengan pelaku bisnis rumput laut tersebut. Hal ini ditunjukkan juga oleh karakteristik pelaku bisnis yang saling terkait dan share harga rumput laut yang diterima oleh masing-masing pelaku tersebut.

Marjin pemasaran rumput laut yang diterima oleh masing-masing pelaku dalam bisnis rumput laut sangat tipis. Disamping itu tidak terdapat distorsi harga antara setiap level pedagang, tipisnya marjin tersebut karena besarnya biaya pemasaran rumput laut. Biaya pemasaran rumput laut dari Teluk Tomini sampai ke pemgolah di Surabaya dan Manado masing-masing adalah Rp. 1.350 per kg dan Rp. 1.150 per kg, sekitar 50 – 60 persen adalah untuk transportasi. Sementara biaya pemasaran dari daerah Laut Sulawesi lebih rendah yaitu Rp. 700 per kg dan Rp. 500 per kg.

Resiko yang dihadapi pedagang dalam bisnis rumput laut ini cukup tinggi, karena terkait dengan ketersediaan infrastruktur dan jaminan pembelian produk dari rantai berikutnya. Pedagang yang menjual produk ke Surabaya cenderung memperoleh jaminan yang lebih baik dari pedagang yang menjual ke Manado. Karena pembeli di Manado adalah pedagang besar juga, sementara di Surabaya merupakan pabrik pengolahan. Dengan demikian sebagai *risk preference* dalam bisnis ini, pedagang yang menjual rumput laut ke Manado resikonya lebih besar dari pedagang yang menjual rumput laut ke Surabaya.

Rekomendasi Kebijakan

Walaupun keuntungan bisnis rumput laut per kg yang diperoleh pedagang yang menjual ke Manado lebih besar dari menjual ke Surabaya. Rumput laut yang di jual ke Manado, akan diekspor ke Philipina dan harga nya sangat tergantung pada harga dipasar ekspor tersebut. Keikutsertaan pemerintah sebagai pelaku bisnis aktif dalam rumput laut ini harus cermat dipertimbangkan, karena pemerintah tidak mempunyai jaminan pasar yang kuat. Pemerintah diharapkan membangun infrastruktur untuk mendorong bisnis rumput laut ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2007. A guide to Marketing Cost and How to Calculate Them. FAO, Counterpart Document Repository. www.fao.org/docrep/U8770E/U8770E0c.htm. 4/7/2007.
- Anggadiredja, J.T. 2007. Potential and Prospect of Indonesia Seaweed Industry Development. The Indonesia Agency for the Assessment and Application of Technology – Indonesia Seaweed Society. Jakarta.
- Djulin, A. 2004. Analisa Rantai Pemasaran Gabah dan Beras di Sumatera Barat. PSE- Bogor.
- Jehle, G.A. 1991., Advanced Microeconomic Theory. Vassar College. Prentice Hall Int. Inc. New Jersey.
- Ma'ruf, FW. 2007. Klaster Rumput Laut Sebagai Solusi Untuk Pengembangan Industri Rumput Laut. Makalah disampaikan pada Seminar Kebijakan Investasi Bidang Pengolahan dan Pemasaran Hasil Perikanan 5 Juli 2007. Ditjen P2HP. DKP.
- Putro, S. 2007. Peluang dan Prospek Pemasaran Rumput Laut Indonesia di Tingkat Global. Makalah disampaikan pada Seminar Kebijakan Investasi Bidang Pengolahan dan Pemasaran Hasil Perikanan 5 Juli 2007. Ditjen P2HP. DKP.
- Purwaka, T.H. 2007. Penataan Kelembagaan Industri Rumput Laut Menuju Pusat Rumput Laut Dunia. Makalah disampaikan pada Seminar Kebijakan Investasi Bidang Pengolahan dan Pemasaran Hasil Perikanan 5 Juli 2007. Ditjen P2HP. DKP.
- Sukadi, F. 2007. Pengembangan Budidaya Rumput Laut di Indonesia. Makalah disampaikan pada Seminar Kebijakan Investasi Bidang Pengolahan dan Pemasaran Hasil Perikanan 5 Juli 2007. Ditjen P2HP. DKP.