

**Pemasaran Kepiting Bakau Secara Tradisional Oleh Masyarakat Kampung Sayolo Distrik Teminabuan Kabupaten Sorong Selatan**

**Hendry Jems Yoel Aidore<sup>1)</sup>, Anna Dara<sup>2)</sup>, Krisna Fransina Lermating<sup>3)</sup>, Sri Anggasari Makatita<sup>4)</sup>**

<sup>1,2,3,4)</sup> Dosen Universitas Werisar

<sup>1)</sup>aidorehendry23@gmail.com, <sup>2)</sup>annadara504@gmail.com, <sup>3)</sup>krisnafransina24@gmail.com, <sup>4)</sup>srianggasarimatita@gmail.com

**ABSTRACT**

*This research aims to determine the marketing channels for mud crabs and the level of prices, costs and income of mud crab fishermen in Sayolo Village, Teminabuan District, South Sorong Regency. The research was carried out using observation and interview methods which were carried out in June-September 2023 in Sayolo village with two sample Neighborhood Units. Each sample involved one mud crab fishing entrepreneur. Primary data is data obtained from in-depth interviews with mangrove crab fishermen respondents using a questionnaire (list of questions).*

*In this research, there are two types of marketing channels for mud crab fishing entrepreneurs in Sayolo Village, Teminabuan District, namely the first type, producers sell mud crabs to final consumers, the second type, producers sell mud crabs to district traders, sell mud crabs to traders outside the district, sell to final consumers.*

*The price of mangrove crabs at the fishermen's market level is IDR 20,000/bin with an average gross income of IDR. 537,500/person, while fishermen sell mud crabs to holding traders for small Bs Rp. 10,000, Large Bs Rp. 30,000, Up medium size Rp. 40,000 and up to a large size of Rp. 60,000 with an average gross income received of Rp. 809,000/person. The costs incurred by mangrove crab fishing entrepreneurs are based on two neighborhood units in Sayolo Village, namely Sayolo (RT 1) with an average total cost of Rp. 493,037.50/org, and Sayolo 2 (RT 2) with an average total cost of Rp. 747,103.57/org.*

*The income of mud crab fishing entrepreneurs in Sayolo Village, Teminabuan District is classified as very low compared to the minimum wage of Southwest Papua Province, thus the highest income is made by mud crab fishing entrepreneurs from Sayolo 1 (RT 1) with an average income of IDR 531,296/person, followed by Sayolo 2 (RT 2) with an average income of Rp. 426.110/org*

*Keywords: Mud Crab, Mud Crab Marketing, Costs, Income, Sayolo Village.*

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui saluran pemasaran kepiting bakau serta tingkat harga, biaya dan pendapatan nelayan kepiting bakau di Kampung Sayolo Distrik Teminabuan Kabupaten Sorong Selatan. Penelitian dilakukan dengan cara metode observasi dan wawancara yang dilaksanakan pada bulan juni- September tahun 2023 di kampung Sayolo dengan dua Rukun Tetangga sampel. Masing-masing sampel melibatkan satu pengusaha nelayan kepiting bakau. Data primer adalah data yang diperoleh dari hasil wawancara mendalam dengan responden nelayan kepiting bakau dengan menggunakan kuesioner (daftar pertanyaan).

Dalam penelitian ini pengusaha nelayan kepiting bakau di Kampung Sayolo Distrik Teminabuan terdapat dua tipe saluran pemasaran yaitu tipe pertama Produsen menjual kepiting bakau ke konsumen akhir, tipe kedua produsen menjual kepiting bakau ke pedagang kabupaten menjual kepiting bakau ke pedagang luar kabupaten menjual ke konsumen akhir.

Harga kepiting bakau di tingkat nelayan jual kepasar Rp.20.000/ikat dengan rata-rata pendapatan kotor sebesar Rp. 537.500/org, sedangkan nelayan jual kepiting bakau ke pedagang penampung dengan ukuran Bs kecil Rp 10.000, Bs Besar Rp. 30.000, Up ukuran sedang Rp. 40.000 dan Up ukuran besar Rp.60.000 dengan rata-rata pendapatan kotor yang di terimah oleh sebesar Rp.809.000/org. Biaya yang di dikeluarkan oleh pengusaha nelayan kepiting bakau berdasarkan dua rukun tetangga di Kampung Sayolo yaitu Sayolo (RT 1) dengan total biaya rata-rata sebesar Rp. 493.037,50/org, dan Sayolo 2 (RT 2) dengan total biaya rata-rata Rp.747.103,57 /org.

Pendapatan pengusaha nelayan kepiting bakau di Kampung Sayolo Distrik Teminabuan tergolong sangat rendah dari upah minimum Propinsi Papua Barat Daya dengan demikian pendapatan tertinggi oleh pengusaha nelayan kepiting bakau asal Sayolo 1 (RT 1) dengan rata-rata pendapatan sebesar Rp 531.296/org, selanjutnya Sayolo 2 (RT 2) dengan rata-rata pendapatan sebesar Rp. 426.110/org

Kata kunci : Kepiting Bakau, Pemasaran Kepiting Bakau, Biaya, Pendapatan, Kampung Sayolo

### 1. PENDAHULUAN

Kepiting bakau di Indonesia diperoleh terutama dari hasil penangkapan di alam pada perairan pesisir, khususnya di kawasan *mangrove* atau hutan bakau. Kepiting Bakau salah satu sumberdaya perikanan yang menjadikan hutan Mangrove sebagai habitatnya dan Sepanjang Perairan sungai teminabuan sampai di muara konda, sungai seremuk, sungai sayal, khususnya kabupaten sorong selatan merupakan salah satu daerah yang memiliki potensi Kepiting Bakau yang tinggi. Kabupaten sorong selatan merupakan salah satu penghasil kepiting bakau karena terdapat ekosistem hutan mangrove dengan luas 77,596 ha. Pada tahun 2020 kepiting bakau kabupaten sorong selatan menembus angka 360.852.500 lbs/tahun, rata-rata kepiting bakau 200 kg/hari dan rata-rata kepiting bakau dalam sebulan itu 1.300 kg. Berdasarkan latar belakang di atas sehingga peneliti berupaya melakukan penelitian dengan judul “**Pemasaran Kepiting Bakau Secara Tradisional Oleh Masyarakat Kampung Sayolo Distrik Teminabuan Kabupaten Sorong Selatan**” mengetahui saluran pemasaran kepiting bakau serta tingkat harga, biaya dan pendapatan nelayan kepiting bakau di Kampung Sayolo Distrik Teminabuan Kabupaten Sorong Selatan dan bagaimana proses pemasaran yang baik

### 2. TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1. Pengertian Pemasaran

Menurut Philip Kotler dan Armstrong pemasaran adalah sebagai suatu proses sosial dan managerial yang membuat individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan lewat penciptaan dan pertukaran timbal balik produk dan nilai dengan orang lain. Menurut W Stanton pemasaran adalah system keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli maupun pembeli potensial.

Pemasaran adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang merancang untuk perancangan, menentukan harga, promosi, dan distribusikan barang – barang yang dapat memuaskan keinginan dan mencapai pasar sasaran pembeli atau penjual serta tujuan perusahaan. Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.

#### 2.2. Saluran Pemasaran

Untuk mencapai pasar sasaran, pemasar menggunakan tiga jenis saluran pemasaran yaitu saluran komunikasi, saluran distribusi dan saluran layanan. Saluran komunikasi adalah saluran yang menyampaikan dan menerima pesan dari pembeli sasaran. Saluran layanan adalah saluran yang melakukan transaksi dengan calon produk pembeli dan saluran distribusi adalah pemasar menggunakan saluran distribusi untuk menggelar, menjual atau menyampaikan produk fisik atau jasa kepada pelanggan atau pengguna.

#### 2.3. Distribusi Pemasaran

Saluran pemasaran pada prinsipnya adalah aliran barang dari produsen ke konsumen melalui lembaga pemasaran. Peran lembaga pemasaran sangat tergantung dari sistem pasar yang berlaku dan karakteristik barang yang dipasarkan. Fungsi saluran pemasaran yaitu melihat dan membandingkan tingkat harga di masing masing lembaga pemasaran. Lembaga pemasaran itu sendiri adalah pedagang yang ikut menyampaikan barang dan jasa produsen kekonsumen melalui saluran pemasaran tertentu.

Menurut Kotler (1997), saluran tataniaga adalah saluran distribusi (*channel distribution*) yang mencakup satu kelompok lembaga tataniaga yang melaksanakan keseluruhan fungsi kegiatan pemasaran untuk mengalihkan barang disertai dengan hakmiliknya dari lingkungan produsen ke lingkungan konsumen. Saluran no-tingkat (zero-level channel) atau saluran tataniaga langsung, yaitu saluran dimana produsen secara langsung menjual produk yang diusahakannya kepada konsumen tanpa melibatkan lembaga tataniaga.

1. Saluran satu-tingkat (one-level channel) adalah saluran tataniaga yang menggunakan lembaga tataniaga (pengecer) dalam penyaluran produk dari daerah sentra produksi ke daerah sentra konsumsi.
2. Saluran dua-tingkat (two-level channel) adalah saluran tataniaga yang menggunakan dua lembaga tataniaga yaitu pedagang besar dan pengecer dalam penyaluran produk dari daerah sentra produksi ke daerah sentra konsumsi.

3. Saluran tiga-tingkat (three-level channel) adalah saluran tataniaga yang menggunakan tiga lembaga tataniaga yaitu pedagang pengumpul, pedagang besar dan pengecer dalam penyaluran produk dari daerah sentra produksi ke daerah sentra konsumsi.

### 2.4. Konsep Pemasaran

Ada beberapa konsep pemasaran yaitu Konsep produksi, konsep produk, konsep penjualan, konsep pemasaran

#### 2.4.1. Konsep Produksi

Konsep produksi didasarkan pada keyakinan bahwa konsumen akan menyukai produk yang dapat dijumpai di berbagai tempat dengan harga yang murah. Konsep ini didasarkan pada produksi untuk mencapai efisiensi produk tinggi dan menjangkau pemasaran yang luas.

#### 2.4.2. Konsep Produk

Konsep pemasaran yang berorientasi kepada produk mengatakan bahwa konsumen akan menyukai produk yang mempunyai mutu, performan dan ciri-ciri yang terbaik. Tugas pengelola pada konsep pemasaran ini adalah menghasilkan produk berkualitas, karena konsumen dianggap menyukai produk berkualitas tinggi dan mempunyai penampilan dengan ciri – cirri terbaik.

#### 2.4.3. Konsep Penjualan

Konsep penjualan berpendapat bahwa konsumen tidak boleh dibiarkan tanpa mengetahui produk yang dipasarkan. Oleh karena itu pengelola harus melaksanakan upaya penjualan dan promosi yang agresif.

#### 2.4.4. Konsep Pemasaran

Penentuan kebutuhan dan keinginan pasar sasaran serta memberikan kepuasan yang diharapkan secara lebih efektif dan efisien dibandingkan para pesaing merupakan kunci untuk mencapai tujuan organisasi merupakan konsep yang dipegang pengelola didalam memasarkan produknya.

### 2.5. Biaya Pemasaran

Dalam ilmu ekonomi, biaya yang dimaksud disini adalah semua beban finansial yang harus ditanggung oleh produsen/pengusaha untuk menghasilkan barang dan atau jasa agar siap digunakan oleh konsumen (pemakai barang dan

atau jasa), baik itu betul-betul dikeluarkan (explicit cost) maupun tidak betul-betul dikeluarkan (implicit cost)

Menurut Soekartawi. (2003, bahwa biaya dapat digolongkan menjadi 2 (dua) golongan besar, yaitu : (1) biaya tetap dan (2) biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang sifatnya tidak dipengaruhi oleh besar kecilnya produksi yang dihasilkan, Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang sifatnya berubah sesuai dengan besar kecilnya produksi yang dihasilkan.

### 2.6. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan secara langsung, meliputi biaya tetap (fixed cost) dan biaya variabel (variable cost) selama satu periode produksi, (Siregar 2015). Biaya pokok adalah jumlah biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu barang, sehingga barang tersebut dapat digunakan

Biaya tetap adalah biaya yang harus dikeluarkan secara periodik dan besarnya tetap, tidak dipengaruhi oleh jumlah satuan produk atau tingkat kegiatan yang dihasilkan. Pada penelitian ini biaya tetap terdiri atas penyusutan peralatan, sewa perahu, perawatan peralatan,

Biaya variabel adalah biaya yang besarnya ditentukan oleh jumlah satuan produk atau tingkatan kegiatan, artinya bila satuan produk / tingkat kegiatannya meningkat, maka biaya variabel meningkat. Biaya variabel pada penelitian ini terdiri atas bahan baku, Noken karung, bahan bakar, rokok – pinang dan upa hkerja.

Biaya tataniaga yang dimaksud dalam penelitian ini adalah keseluruhan biaya yang di keluarkan dalam menyalurkan kepiting bakau mulai dari daerah sentra produksi/ Kampung Sayolo ke konsumen akhir atau daerah sentra produksi kepedagang pengumpul.

Biaya tetap adalah biaya yang tidak bergantung pada jumlah produksi yang dihasilkan. Biaya tetap yang dimaksud adalah seperti biaya peralatan mesin kantung – ting, motor temple, parang atau perahu yang dinyatakan dalam (Rp/thn). Biaya variabel adalah biaya yang berpengaruh langsung terhadap besar kecilnya produksi. Biaya variabel yang dimaksud adalah biaya pembelian minyak bensin, oli dan lain – lain, dinyatakan dalam (Rp/bulan).

Biaya produksi diperoleh dengan menjumlahkan biaya variabel (*variable cost*) dan biaya tetap (*fixed cost*), dapat ditulis dalam rumus berikut :

$$Bp = Bt + Bv$$

Bp = Biaya Produksi Kepiting Bakau (Rp/bulan)

Bt = Biaya Tetap Kepiting Bakau (Rp/thn)

Bv = Biaya variabel Kepiting Bakau (Rp/bulan) Penerimaan

### 2.7. Segmentasi Pasar

Kegiatan membagi suatu pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli yang berbeda yang memiliki kebutuhan, karakteristik, atau perilaku yang berbeda yang mungkin membutuhkan produk atau bauran pemasaran yang berbeda disebut dengan segmentasi pasar. Segmentasi pasar juga bisa diartikan sebagai proses pengidentifikasian dan analisis para pembeli di pasar produk, serta penganalisaan perbedaan antara berbagai pembeli di pasar. Pemasaran mikro adalah Pemasaran ini merupakan penyesuaian produk dan program pemasaran agar cocok dengan cita rasa individu atau lokasi tertentu. Pemasaran lokal dan pemasaran individu termasuk di dalam pemasaran mikro.

### 2.8. Kalsifikasi Kepiting Bakau (*Scylla spp*)

Berdasarkan taksonominya kepiting bakau (*S.serrata*) Menurut Shelley, C.; Lovatelli, A. 2011 dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

Kingdom: Animalia

Phyllum: Arthropoda

Class: Crustaceae

Sub class: Malacostraca

Ordo: Decapoda

Sub ordo: Brachyuran

Family : Portunidae

Genus: Scylla

Spesies : Scylla serrate

Scylla tranquebaric

Scylla paramamosain

Scylla olivacea.

Secara umum dinyatakan bahwa cirri morfologi kepiting bakau sebagai berikut :

- Seluruh tubuhnya tertutup oleh cangkang atau karapaks.
- Terdapat 6 buah duri diantara sepasang mata, dan 9 duri disamping kiri dan kanan mata.
- Mempunyai sepasang capit, pada kepiting jantan dewasa Cheliped (kaki yang bercapit) dapat mencapai ukuran 2 kali panjang karapas.
- Mempunyai 3 pasang kaki jalan.
- Mempunyai sepasang kaki renang dengan bentuk pipih.
- Panjang karapas  $\pm 2/3$  dari lebarnya, permukaan karapas sedikit licin.
- Pada dahi terdapat 4 buah gigi tumpul tidak termasuk duri ruang mata sebelah dalam yang berukuran hampir sama.
- Merus dilengkapi dengan tiga buah duri pada anterior dan 2 buah duri pada tepi posterior.

### 2.9. Proses Penangkapan Sampai Pemasaran Kepiting Bakau Secara Tradisional

Untuk proses penangkapan kepiting bakau, Pertama – tama siapakan besi 8 ukuran 19cm, setelah itu diayamkan tali jepang ukuran 8cm, dalam satu bubu terdapat 100 tali yang diayam maka terbentuklah bubu lipat segi empat, ada juga siapakan kayu magrove ukuran kecil seperti ibu jari tangan panjangnya 2m, tali ukuran 1 meter dan pelompong gardus ukuran 10cm . Adapun bahan yang digunakan seperti potongan ikan hiu atau dipapua disebut ikan Manggewan atau ikan gorano dan ikan sembilan. Ikan gorano punya bau ambis lebih tajam agar tercium oleh kepiting bakau dan tahan lama dalam bubu. Masyarakat menggunakan perahu motor tempel atau perahu kating-ting atau perahu biasa untuk memasang bubu itu di kali-kali sepah/sungai-sungai kecil sepanjang sungai Teminabuan, sungai Serumuk, Sungai Sayal dan muara konda.

Kepiting Bakau di dalam bubu tersebut diambil langsung dan dimasukan kedalam karung 50kg atau nokeng karung. Setelah tiba di rumah masyarakat ikat kepiting bakau menggunakan puncak mudah tulan tengah pohon

Nipah atau tali rapihah. Proses selanjutnya dijual Kepiting bakau ke pedagang pengumpul kepiting bakau, adapun dijual ke masyarakat atau konsumen akhir di pasar Ampera dan Pasar Kajase .

**3. METODE PENELITIAN**

Penelitian ini dilaksanakan di Kampung Sayolo Distrik Teminabuan Kabupaten Sorong Selatan. Waktu penelitian adalah selama 4 (empat) bulan, mulai bulan Juni sampai September 2023. Penelitian dilakukan dengan cara metode observasi dan wawancara. Sampel dalam penelitian ini adalah 20 orang nelayan kepiting bakau dan pedagang pengumpul sebanyak 1 orang. Data Kualitatif adalah data yang dideskripsikandengan kata, bukan dalam bentuk angka. berupa deskripsi mengenai saluran Kepiting Bakau di Kampung SayoloDistrik Teminabuan Kabupaten Sorong Selatan. Data Kuantitatif adalah data yang berbentuk angka atau bilangan, diperoleh dari hasil analisis. Dalam penelitian ini, data kuantitatif yakni data harga, biaya dan pendapatan Kepiting Bakau Data primer adalah data yang diperoleh dari hasil wawancara mendalam dengan responden nelayan kepiting bakau

**4. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Hasil dan pembahasan dalam penelitian ini adalah membahas tentang Pemasaran Kepiting Bakau Secara Tradisional Oleh Masyarakat Kampung Sayolo di Distrik Teminabuan Kabupaten Sorong Selatan dan pedagang pengumpul atau pengencer.

**Identitas Nelayan**

Kepiting Bakau di Kampung Sayolo menurut, status perkawinan, jenis kelamin, tingkat Pendidikan dan umur.

**Status Perkawinan**

Hasil penelitian nelayan lokal kepiting bakau menurut status perkawinan di Kampung Sayolo disajikan pada Tabel 7.

**Tabel 7. Nelayan Kepiting Bakau Menurut Status Perkawinan di Kampung Sayolo**

No	Status Perkawin	Jiwa	Nisbah %
1	BK	11	55
2	K	9	45
Total		20	100

<sup>1</sup> keterangan BK= belumkawin, K = Kawin

Tabel 7 diatas menunjukkan bahwa sebagian besar responden berstatus belum kawin sebesar 11 jiwa belum menikah atau 55% dibandingkan Respoden berstatus kawin hanya 9 jiwaatau 45 % yang sudah menikah. Hal ini disebabkan bawah lebih banyak yang berada pada kelompok umur dewasa untuk nelayan kepiting bakau.

**Jenis Kelamin**

Hasil penelitian diambil 20 jiwa, menurut jenis kelamin di kampung sayolo disajikan pada table 8.

**Tabel 8. Nelayan Kepiting Bakau Menurut Jenis Kelamin di Kampung Sayolo**

No	Jenis Kelamin	Jumlah (jiwa)	Nibah %
1	Pria	12	60
2	Wanita	8	40
Total		20	100

Sumber : *Olahan Data Primer 2023*

Tabel 8 diatas diketahui bahwa berdasarkan jenis kelamin, responden yang berjenis kelamin pria adalah sebanyak 12 jiwa atau sebesar 60 %, sedangkan yang berjenis kelamin wanita adalah sebanyak 8 jiwa atau sebesar 12 %. Dengan demikian, maka dapat disampaikan bahwa responden berjenis kelamin pria di Kampung Sayolo lebih dominan yang sebagai nelayan kepiting bakau

**Tingkat pendidikan**

Hasil penelitian menurut tingkat pendidikan di kampung sayolo disajikan pada Tabel 9

**Tabel 9. Nelayan Kepiting Bakau Menurut Tingkat Pendidikan di Kampung Sayolo**

No	Pendidikan	Jumlah jiwa	Nisbah %
1	Tidak tamat SD	5	25
2	SD	3	15
3	SLTP	0	0
4	SLTA	11	55
5	Perguruan tinggi	1	5
Total		20	100

*Sumber : Olahan Data Primer 2023*

Berdasarkan table 9 diatas, diketahui bahwa yang tamat SLTA sebanyak 11 jiwa atau sebesar 55 %, di ikuti oleh tidak tamat SD sebanyak5 jiwa atau sebesar 25%, sedangkan untuk tamat SD sebanyak 3 jiwa atau sebesar 15%, kemudian untuk tamat perguruan tinggi hanya 1 jiwa atau sebesar 5%. Dengan demikian, menunjukkan bahwa di Kampung sayolo rata-rata nelayan kepiting bakau berada pada tingkat pendidikan responden adalah tamatan Sekolah lanjut tingkat atas

**Umur**

Hasil penelitian menurut tingkat umur di Kampung Sayolo berdasarkan umur disajikan pada Tabel 10

**Tabel 10.Nelayan Kepiting Bakau Menurut Tingkat Umur di Kampung Sayolo**

No	Umur (Thn)	Jumlah jiwa	Nisbah %
1	20-30	9	45
2	31-40	6	30
3	41-50	3	15
4	51-60	2	10
Total		20	100

*Sumber : Olahan Data Primer 2023*

Berdasarkan Tabel 10 diatas, maka presentase tingkat umur di Kampung Sayolo, responden yang berusia antara 20-30 tahun berjumlah 9 jiwa atau sebesar 45%, sedangkan yang berusia antara 31-40 tahun berjumlah 6 jiwa atause besar 30% selanjutnya yang berusia antara 41-50 tahun berjumlah 3 jiwa atau sebesar 15% dan responden yang usia antara 51-60 tahun sebanyak 2 jiwa atau 10%. Dengan demikian, bahwa rata-rata usia responden berkisar antara 20-30 tahun sebagai nelayan kepiting bakau di Kampung Sayolo.

**Saluran Pemasaran**

Saluran pemasaran nelayan kepiting bakau di kampung sayolo hanya meliputi masyarakat, pedagang pengumpul dan komsumen akhir. Dalam penelitian ini, hanya terdapat 2 tingkat saluran pemasaran pada pengusaha nelayan kepiting bakau yaitu 2 saluran ( 1. Produsen - Konsumen Akhir, (2) Produsen – Pedagang pengumpul – konsumen akhir. Kendala yang dihadapi oleh masyarakat Kampung sayolo untuk harga kepiting bakau tidak menetap selalu berubah – rubah berkisar bs kecil Rp 10.000, bs besar Rp 30.000, dan Rp 40.000 berdasarkan up ukuran sedang siku dan berdasarkan up ukuran besar siku Rp 60.000. Seharusnya ukuran bs kecil, bs besar dan up harganya harus sama sebesar Rp 60.000. Menurut saya, pengusaha kepiting bakau kampung sayolo sudah cukup baik kenapa karena pengusaha kepiting bakau bisa mencukupi kebutuhan ekonomi sehari- hari dan membantu membiayai sekolah anak mereka, cuma kendalanya itu pengusaha kepiting bakau tidak tahu cara atur dana dari hasil tanggapan kepiting bakau tersebut.

**Pemasaran Kepiting Bakau**

**Nelayan kepiting bakau**

Pemasaran kepiting bakau yang di jual di pasar ampera/pasar kajase dengan harga Rp. 20.000 per ikat dengan jumlah per ikat berkisar 5-7 ekor dan Ada pula yang dijual di pedagang pengumpul pasar ampera antara lain kepiting bakau Bs kecil Rp. 10.000/kg, kepiting bakau Bs besar Rp. 30.000/kg, sedangkan ukuran up sedang

berdasarkan siku Rp. 40.000/kg dan ukuran up besar berdasarkan siku Rp. 60.000/kg Menurut saya pemasaran kepiting bakau yang di jual oleh pengusaha kepiting bakau kepada pedagang pengumpul lebih baik, mengapa karena dalam sehari nelayan kepiting bakau mendapatkan hasil jualan di pedagang pengumpul itu berkisar 560.000- 1.080.000/hari dengan hasil tangkapan rata-rata 40 ekor – 53 ekor tetapi yang paling banyak nelayan kepiting bakau mendapat hasil tanggapannya itu bs kecil lebih banyak. Sedangkan nelayan kepiting bakau yang jual di pasar ampera/pasar kajase dengan jumlah per ikat berkisar 5-7 ekor/ rata-rata hasil jual berkisar 500.000-700.000.

**Pedagang kepiting bakau**

Kepiting bakau jumlah Bs kecil 450 kg dengan harga Rp. 15.000/kg, kepiting bakau Bs besar 300kg Rp. 50.000/kg, sedangkan ukuran up 100kg Rp. 80.000./kg. Menurut saya pemasaran kepiting bakau oleh pedagang pengumpul lebih baik, mengapa karena dalam sehari mendapatkan hasil jualan berkisar Rp. 29.750.000/hari

**Tingkat Harga Kepiting bakau**

Dalam penelitian ini Tingkat harga pada pengusaha nelayan kepiting bakau adalah Rp 10.000, Rp. 20.000, Rp.30.000, Rp. 40.000 dan Rp. 60.000, Tabel 11

**Tabel 11 Tingkat harga pada pengusaha .Nelayan Kepiting Bakau Menurut di Kampung Sayolo.  
Tingkat Harga Pada Pengusaha Nelayan Kepiting Bakau/hari**

Res	Kepiting bakau	Σ kepiting bakau					Konsumen akhir pasar ampera/Kajase 20.000/ikat	Harga kepiting bakau di pedagang pengumpul teminabuan/kg				Total	
		1	2	3	4	5		10.000/kg	30.000/kg	40.000/kg	60.000/kg		
1	32		20	4	5	3	-	200.000	120.000	200.000	180.000	700.000	
2	45		17	5	8	5	-	170.000	150.000	320.000	300.000	940.000	
3	44		26	4	7	7	-	260.000	120.000	280.000	420.000	1.080.000	
4	43	35	26	3	9	5	700.000	260.000	90.000	360.000	300.000	1.010.000	
5	44		25	6	7	6	-	250.000	180.000	280.000	360.000	1.070.000	
6	42		25	4	8	4,5	-	255.000	120.000	320.000	270.000	965.000	
7	40		25	5	6	4	-	250.000	150.000	240.000	240.000	880.000	
8	39		22	7	7	3	-	220.000	210.000	280.000	180.000	890.000	
9	40		25	6	5	4	-	250.000	180.000	200.000	240.000	870.000	
10	40		22	7	6	5	-	220.000	210.000	240.000	300.000	970.000	
11	36	30	21	7	4	4	600.000	-	210.000	160.000	240.000	610.000	
12	39		-	7	5	3	-	220.000	210.000	200.000	180.000	810.000	
13	38		-	8	3	5	-	210.000	240.000	120.000	300.000	870.000	
14	40	25	-	6	6	4	500.000	-	180.000	240.000	240.000	660.000	
15	38	25	-	8	3	5	500.000	-	240.000	120.000	300.000	660.000	
16	42	25	-	6	5	5	500.000	-	180.000	200.000	300.000	680.000	
17	40	25	-	6	6	3	500.000	-	180.000	240.000	180.000	600.000	
18	39	25	-	7	3	4	500.000	-	210.000	120.000	240.000	570.000	
19	40		22	6	6	3	-	220.000	180.000	240.000	180.000	820.000	
20	36	25	-	6	5	3	500.000	-	180.000	200.000	180.000	560.000	
<b>Total</b>													
<b>Pendapatankotor</b>							<b>4.300.000/hari</b>					<b>16.180.000/hari</b>	
<b>Rata – rata</b>							<b>537.500/org</b>					<b>809.000/org</b>	

<sup>1</sup>keterangan : 1. ikat/ekor 2. bs kecil/kg, 3. bs besar/kg, 4. up ukuran sedang/kg,dan 5. Up ukuran besar/kg  
Sumber : Olahan Data Primer 2023

Dilihat dari table 11 diatas menunjukkan bahwa pengusaha nelayan kepiting bakau menghasilkan jumlah kepiting bakau berdasarkan ukuran yang berbeda – beda antara lain Bs kecil, Bs besar, Up ukuran sedang dan Up ukuran besar. Tetapi dalam penelitian ini dilihat berberdasarkan Rukun Tetangga (RT) di Kampung Sayolo Distrik Teminabuan Kabupaten Sorong Selatan, yang dijual hasil kepiting bakau dalam sehari oleh Nelayan kepiting bakau rukun tetangga sayolo 1 sebanyak 233 ekor/hari dari 6 orang sedangkan rukun tetangga sayolo 2 sebanyak ekor/hari dari 14 orang maka total keseluruhan kepiting bakau yang dijual hasil oleh msayarakat kampung sayolo dari 2 rukun tetangga itu sebanyak 573 ekor kepiting bakau. Sedangkan kepiting bakau yang dihasilkan selama 1 bulan terakhir yaitu rukun tetangga sayolo 1 sebanyak 6.058 ekor/bulan yang dijualkan dan untuk rukun tetangga sayolo 2 sebanyak 14.662 ekor/bulan dan total keseluruhan kepiting bakau yang di jual oleh masyarakat

Kampung Sayolo Distrik Teminabuan Kabupaten Sorong sebanyak 20.722 ekor/bulan. Rata-rata pendapatan kotor yang diterima masyarakat pengusaha nelayan kepiting bakau di Kampung Sayolo Distrik Teminabuan Kabupaten Sorong Selatan berdasarkan yang di jual di pasar ampera/pasar kajase rata-rata pendapatan kotor sebesar Rp. 537.500/org dengan total pendapatan kotor sebesar Rp. 4.300.000/hari, sedangkan pengusaha nelayan kepiting bakau yang di jual ke pedagang pengumpul pasar ampera rata-rata pendapatan kotor sebesar Rp.809.000/org dan total pendapatan kotor pengusaha nelayan kepiting bakau di pedagang pengumpul sebesar Rp 16.180.000/hari. Hal ini bias dilihat berdasarkan hasil penjual di pedagang pengumpul,pendapatankotor RP.16.180,000/hari, dengan rata-rata pendapatan kotor tiap nelayan kepiting bakau sebesar Rp 809.000/org Sedangkan dibandingkan dengan nelayan kepiting bakau yang di jual di pasar ampera/kajase itu sebesar Rp. 4.300.000 dan pendapatan kotor yang di dapat nelayan kepiting bakau di pasar ampera itu sebesar Rp 537.500/org pendapatan paling terendah pengusaha nelayan kepiting bakau yang di jual di pasar ampera/kajase

Maka disimpulkan bahwa paling banyak pengusaha nelayan kepiting bakau jual hasil tanggapan mereka ke pedagang pengumpul. Hal ini bias membuktikan bahwa sebagian besar masyarakat Kampung Sayolo yang pengusaha nelayan kepiting bakau banyak yang menjual ke pedagang pengumpul.

**Biaya**

Biaya tetap adalah biaya yang tidak bergantung pada jumlah produksi yang dihasilkan. Biaya tetap yang dimaksud adalah seperti biaya perahu, biaya motor tempel, Mesin Kating – ting, bubu, rakan, tali jepang 8cm dan karung yang dinyatakan dalam (Rp/thn). Biaya variable adalah biaya yang berpengaruh langsung terhadap besar kecilnya produksi. Biaya variabel yang dimaksud adalah biaya pembelian Rokok nation bold, rokok anggur kupu-kupu/ sakura, minyak bensin, dan oli, umpan dan pinang yang dinyatakan dalam (Rp/hari)

**Biaya Tetap Produksi**

Biaya produksi tetap dari pengusaha nelayan kepiting bakau adalah biaya penyusutan dari pengguna alat-alat antara lain perahu, biaya motor tempel, Mesin Kating – ting, bubu, rakan, tali jepang 8 cm dan karung, Tabel 12.

**Tabel 12. Biaya Penyusutan Pengusaha Nelayan Kepiting Bakau Berdasarkan Rukun Tetangga di Kampung Sayolo Tahun, 2023 Total Biaya Tetap Produksi**

Sayolo	Minimum (Rp)	Rata-rata (Rp)	Maksimum (Rp)	Jumlah (Rp)
1	43.510	210.704	322.508	1.264.225
2	125.014	371.032	457.502	3.319.458
Total Biaya		243.885		4.877.693

Sumber : Olahan Data Primer 2023

Tabel 12 menunjukkan bahwa pengusaha nelayan kepiting bakau oleh masyarakat Kampung Sayolo (RT 1) mencurahkan biaya minimum Rp. 43.510/bln dan biaya maksimum Rp. 322.508/bln dengan rata-rata biaya Rp. 210.704/org demikian pula pengusaha nelayan kepiting bakau oleh masyarakat Kampung Sayolo ( RT 2) dapat mencurahkan biaya peralatan yang biaya minimum Rp.125.014/bln dan biaya maksimum Rp. 457.502/ bln dengan rata-rata Rp. 371.032/org. Sedangkan secara keseluruhan biaya penyusutan peralatan nelayan kepiting bakau kampung sayolo sebesar Rp. 4.877.693/bln dengan rata-rata Rp. 243.885/org.

Alat –alat untuk menunjang kelancaran pengusaha nelayan kepiting bakau Kampung Sayolo seperti Perahu, mesin katin-ting, motor tempel, kantong Karung, Karung, bubu kecil & bubu besar , rakan dan tali jepang ukur 8cm semua alat-alat ini dapat diperoleh dari ibu kota Kabupaten Sorong Selatan dan Kota Sorong

**Biaya Variabel**

Biaya variabel adalah biaya yang sifatnya berubah sesuai dengan besar kecilnya produksi yang dihasilkan. Biaya variabel yang dimaksud adalah biaya pembelian bensin, oli mesin, umpan, rokok nation bold, rokok anggur kupu-kupu, dan pinang lihat pada tabel 13

Tabel 13. Biaya Variabel Pengusaha Nelayan Kepiting Bakau Berdasarkan Rukun Tetangga di Kampung Sayolo Tahun, 2023. Total Biaya Variabel

Sayolo	Minimum (Rp)	Rata-rata (Rp)	Maksimum (Rp)	Jumlah (Rp)
1	110.000	282.333	475.000	1.544.000
2	58.000	376.071	760.000	4.735.000
<b>Total Biaya</b>		<b>313.950</b>		<b>6.279.000</b>

Sumber : Olahan Data Primer 2023

Tabel 13 diatas menjelaskan bahwa biaya variabel pengusaha nelayan kepiting bakau oleh masyarakat Kampung Sayolo (RT 1) dengan biaya minimum sebesar Rp. 110.000/bln dan biaya maksimum Rp. 475.000/bln dengan rata-rata biaya Rp. 282.333/org sedangkan masyarakat Kampung Sayolo ( RT 2) dapat mencurahkan biaya minimum Rp.58.000/bln dan biaya maksimum Rp.760.000/bln dengan rata-rata Rp. 376.071/org. Sedangkan secara keseluruhan biaya variabel pengusaha nelayan kepiting bakau kampung sayolo sebesar Rp. 6.279.000/bln dengan rata-rata Rp. 313.950/org.

**Penerimaan**

Penerimaan pengusahanelayan kepiting bakau oleh masyarakat kampung sayolo, Tabel 14

**Tabel 14. Penerimaan Pengusaha Nelayan Kepiting Bakau Berdasarkan Rukun Tetangga di Kampung SayoloTahun, 2023. Total Penerimaan**

Sayolo	Minimum (Rp)	Rata-rata (Rp)	Maksimum (Rp)	Jumlah (Rp)
1	810.000	1.065.000	1.210.000	6.390.000
2	700.000	1.001.429	1.520.000	14.020.000
<b>Total Penerimaan</b>		<b>1.020.500</b>		<b>20.410.000</b>

Sumber : Olahan Data Primer 2023

Tabel 14 diatas menunjukkan bahwa penerimaan oleh masyarakat kampung sayolo 1 dengan biaya minimum sebesar Rp. 810.000/hari dan biaya maksimum 1.210.000/hari dengan rata-rata sebesar Rp. 1.065.000/org sedangkan penerimaan oleh masyarakat kampung sayolo 2 dengan biaya minimum Rp. 700.000/hari dan biaya maksimum Rp. 1.520.000/hari dengan rata-rata per orang sebesar Rp. 1.001.429. Dilihat berdasarkan pengusaha nelayan kepiting bakau secara keseluruhan oleh masyarakat kampung sayolo dengan total penerimaan sebesar Rp. 20.410.000 dengan rata-rata sebesar Rp. 1.020.500/org.

Total penerimaan ini merupakan pendapatan kotor yang peroleh Pengusaha nelayan kepiting bakau oleh masyarakat kampung sayolo sebelum di kurangi dengan biaya-biaya yang di keluarkan.

**Pendapatan**

Keuntungan/pendapatan yang diperoleh nelayan, dengan mengurangkan antara total penerimaan dari hasil penjualan produksi dengan total biaya yang dikeluarkan selama usaha penangkapan kepiting bakau oleh masyarakat kampung sayolo. lihat pada Tabel 15 sebagai berikut.

**Tabel 15. Penerimaan Pengusaha Nelayan Kepiting Bakau Berdasarkan Rukun Tetangga di Kampung SayoloTahun, 2023. Keuntungan/pendapatan**

Sayolo	Jumlah Jiwa	Total Biaya	Pendapatan/Keuntungan	Rata-rata pendapatan/org
1	6	3.202.225	3.187.775	531.296
2	14	8.054.458	5.965.542	426.110
<b>Total pendapatan</b>	<b>20</b>	<b>11.256.683</b>	<b>9.153.317</b>	<b>457.666</b>

Sumber : Olahan Data Primer 2023

Tabel 15 jelaskan bahwa hubungan biaya dengan pendapatan mempunyai pengaruh yang signifikan besar, dimana pengusaha nelayan kepiting bakau oleh masyarakat sayolo 1 sebulan mencurahkan total biaya rata-rata sebesar Rp 3.202.225 sedangkan masyarakat kampung sayolo 2 mencurahkan biaya rata-rata sebesar Rp. 8.054.45. Bicara secara keseluruhan masyarakat sayolo dalam hal ini pengusaha nelayan kepiting bakau secara tradisional mencurahkan biaya rata-rata sebesar Rp. 11. 256.683.

Pendapatan tertinggi dalam penelitian ini adalah Pengusaha nelayan kepiting bakau secara tradisional asal sayolo 1 dengan rata-rata pendapatan sebesar Rp 531.296/org dan masyarakat Pengusaha nelayan kepiting bakau secara tradisional sayolo 2 sebesar Rp. 426.110/org. Pengusaha nelayan kepiting bakau secara tradisional oleh masyarakat kampung sayolo rata-rata pendapatan per orang sebesar Rp 457.666.

Dengan demikian disimpulkan Pengusaha nelayan kepiting bakau oleh masyarakat kampung sayolo tergolong sebagai usaha kecil, dapat memberikan pendapatan yang secukupnya dan keluarganya. Hal ini terlihat jelas dari pendapatan nelayan kepiting bakau oleh masyarakat kampung sayolo lebih rendah per kepala keluarga tetapi pendapatan Pengusaha nelayan kepiting bakau per orang perbulannya cukup baik.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

1. Terdapat dua saluran pemasaran kepiting bakau di lokasi penelitian, yaitu saluran pemasaran I : Produsen – Konsumen Akhir  
saluran pemasaran II : Produsen – Pedagang kabupaten – Pedagang luar kabupaten – Konsumen Akhir
2. Tingkat harga, biaya dan pendapatan pada pengusaha kepiting bakau Kampung Sayolo adalah sebagai berikut :
  - A. Harga kepiting bakau bervariasi pasaran yaitu :
    1. Nelayan jual kepasar Rp.20.000/ikat
    2. Nelayan jual kepiting bakau ke pedagang penampung yaitu berdasarkan Bs dan ukuran Up yaitu : Bs kecil Rp 10.000, Bs Besar Rp. 30.000, Up ukuran sedang Rp. 40.000 dan Up ukuran besar Rp.60.000
      - a) Harga kepiting bakau Rp.20.000/ikat, pengusaha nelayan kepiting bakau di Kampung Sayolo Distrik Teminabuan berdasarkan hasil penjualan ke pasar ampera atau pasar kajase rata-rata pendapatan kotor sebesar Rp. 537.500/org
      - b) Harga kepiting bakau Rp 10.000/kg, Rp 20.000kg, Rp.30.000kg, dan Rp. 60.000kg, pengusaha nelayan kepiting bakau yang di jual ke pedagang pengumpul pasar ampera rata-rata pendapatan kotor sebesar Rp.809.000/org
  - B. Biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha nelayan kepiting bakau di Kampung Sayolo Distrik Teminabuan berdasarkan rukun tetangga ( RT) yaitu Sayolo 1 (RT 1) dengan total biaya rata-rata sebesar Rp. 493.037,50/org, dan Sayolo 2 (RT 2) dengan total biaya rata-rata Rp.747.103,57 /org.
  - C. Pendapatan pengusaha nelayan kepiting bakau di Kampung Sayolo Distrik Teminabuan tergolong sangat rendah dari upah Minimum Propinsi Papua Barat Daya dengan demikian pendapatan tertinggi oleh pengusaha nelayan kepiting bakau asal Sayolo 1 (RT 1) dengan rata-rata pendapatan sebesar Rp 531.296/org, selanjutnya Sayolo 2 (RT 2) dengan rata-rata pendapatan sebesar Rp. 426.110/org

### **SARAN**

1. Harus ada penyuluh lapangan dari dinas terkait untuk memberikan informasi pada masyarakat Kampung Sayolo Distrik Teminabuan tentang pemasaran kepiting bakau secara tradisional terkait tingkat harga yang sesuai dan memberikan informasi pasar untuk pengusaha nelayan kepiting bakau.
2. Harus ada budidaya kepiting bakau yang ukuran Bs kecil dan Bs sedang  
Pemerintah harus usahakan adanya alat tangkap seperti bubu besar dan kecil di sorong selatan agar pengusaha nelayan kepiting bakau mengeluarkan biaya pembelian bubu di sorong Harus ada kerja sama antara pengusaha nelayan kepiting bakau dan pemerintah setempat agar hasil kepiting bakau oleh masyarakat Kampung Sayolo bisa berjalan dengan baik.

### **DAFTAR PUSTAKA**

<http://ekonusa.Kepting>, Pontensi Menjanjikan di Sorong Selatan  
Hendry J.Y Aidore, 2018. Pemasaran Sagu Tumang Di Distrik Inanwatan Kabupaten Sorong Selatan. Tesis Pancasarjana Unipa

- Kotler, Philips. 1997. Manajemen Pemasaran Jilid I. Prehallindo, Jakarta.
- Maliang at al 2016. Analisis Ekonomi Usaha Penangkapan Dan Pemasaran Kepiting Bakau (*Scylla Serrata*) Di Desa Muara Badak Iir Kecamatan Muara Badak Kabupaten Kutai Kartanegara
- Shelley, C.; Lovatelli, A. 2011. Mud crab aquaculture –A practical manual. FAO Fisheries andAquaculture Technical Paper. No. 567. Rome,FAO. 2011. 78 pp..
- Siregar HB. 2015. *Ekonomi Teknik*. Graha Ilmu, Yogyakarta
- Soekartawi. (2003). *Teori Ekonomi Produksi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada\
- Tita Sari Ayu Marta Tilaar,2019. Analisis Pendapatan Nelayan Kepiting Bakau (*Scylla Serrata*) di Kecamatan Singkil dan Kecamatan Kuala Baru.