

**Prosiding Seminar Nasional dalam Rangka Dies Natalis Ke-36  
Politeknik Pertanian Negeri Pangkajene Kepulauan.  
“Transformation of Research and Innovation Oriented Toward Future Techno-  
Agro-Maritime Practices”  
Pangkep, 15 Oktober 2024**

---

**Analisis Pendapatan Dan Margin Pemasaran Benur Udang Vannamei  
(*Litopenaeus vanamei*) pada Usaha Pembenihan Skala Rumah Tangga (Backyard)  
Di Kabupaten Barru**

***Analysis of Income and Marketing Margin of Vannamei Shrimp Fry  
(Litopenaeus vanamei) in Backyard Hatchery Business in Barru Regency***

**AR.Walinono<sup>1</sup>, Sulkifli<sup>2\*</sup>, Yusri Muh Yusuf<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Agribisnis Perikanan, Bisnis Politeknik Pertanian Negeri Pangkajene

<sup>2</sup>Agribisnis Perikanan, Bisnis Politeknik Pertanian Negeri Pangkajene

\*AR.Walinono: [andirusdiwalinono1@gmail.com](mailto:andirusdiwalinono1@gmail.com)

**Abstrak**

Kabupaten Barru memiliki potensi sumberdaya yang besar di sektor kelautan dan perikanan salah satu diantaranya adalah budidaya tambak seluas 3.500 Ha dan telah dimanfaatkan untuk tambak sekitar 2.623 ha. Jumlah total produksi tambak 5.287,65 ton. Berarti jumlah Produksi yang diperoleh rata-rata 2,015 kg/ha. Persentase penggunaannya baru mencapai 0,09 %. Penelitian bertujuan :(1).Menganalisis Pendapatan dan RC Ratio Pembenihan Udang vanamei skala rumah tangga.(2). Mengetahui dan menganalisis Margin, Keuntungan, BEP, Saluran distribusi dan Efisiensi Pemasaran pada pembenihan udang vanamei. Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Balusu Kabupaten Barru mulai bulan April – Nopember 2024. Pengambilan sampel secara purposive sampling terhadap 40 responden yang terdiri dari 25 orang pemilik Backyard, 5 orang pengumpul dan 10 pedagang pengecer. Pengumpulan data dengan wawancara, observasi dan studi dokumentasi. Data yang terkumpul kemudian dianalisis dengan menggunakan analisis R/C ratio, Margin, Keuntungan, BEP dan efisiensi saluran distribusi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan yang tertinggi pada skala produksi 2,9-3,5 juta ekor dengan pendapatan Rp. 48.672.503 per siklus, nilai R/C ratio 2,84; disusul oleh skala produksi 2,2-2,8 juta ekor dengan pendapatan Rp. 38.600.003 per siklus, nilai R/C ratio 2,56 serta yang terendah skala produksi 1,5-2,1 juta ekor dengan pendapatan Rp. 28.643.057 nilai R/C ratio 2,34 Terdapat dua Saluran pemasaran benur yaitu : (1) Backyard pedagang pengumpul ke konsumen, (2) Backyard ke pedagang pengecer ke konsumen. Lembaga pemasaran yang memperoleh Margin pemasaran terbesar yakni pedagang pengecer atau penggelsondong sebesar Rp.25 per ekor serta saluran pemasaran yang paling rendah pada proses pemasaran benur di Kabupaten Barru yakni saluran pemasaran I dengan tingkat efisiensi 77%.

**Kata Kunci:** *pendapatan, Marketing, udang vannamei, pekarangan*

**Abstract**

Barru Regency has great potential resources in the marine and fisheries sector, one of which is aquaculture ponds covering an area of 3,500 hectares and has been utilized for ponds around 2,623 ha. The total amount of pond production is 5,287.65 tons. Means the amount of production obtained on average 2.015 kg / ha. The percentage of its use has only reached 0.09%. The research aims: (1).Analyzing the Income and RC Ratio of household scale Vanamei Shrimp Hatchery. (2). Knowing and analyzing Margin, Profit, BEP, Distribution channel and Marketing Efficiency on vanamei shrimp hatchery. This research was conducted in Balusu District, Barru Regency from April to November 2024. Sampling by purposive sampling of 40 respondents consisting of 25 backyard owners, 5 collectors and 10 retailers. Data collection by interview, observation and documentation study. The data collected was then analyzed using the analysis of R / C ratio, Margin, Profit, BEP and distribution channel efficiency. The results showed that the highest income on a production scale of 2.9-3.5 million heads with an income of Rp. 48,672,503 per cycle, the R / C ratio value of 2.84; followed by a production scale of 2.2-2.8 million heads with an income of Rp. 38,600,003 per cycle, the R / C ratio value of 2.56 and the lowest production scale of 1.5-2.1 million heads with an income of Rp. 28,643,057 R / C ratio

value of 2.34 There are two marketing channels for fry, namely: (1) Backyard to traders to consumers, (2) Backyard to traders to consumers. Marketing institutions that obtain the largest marketing margins are retailers or mongers of Rp.25 per tail and the lowest marketing channel in the benur marketing process in Barru Regency, namely marketing channel I with an efficiency level of 77%.

**Keywords:** *Income, Marketing, Vanamei, Backyard*

## **PENDAHULUAN**

Pembangunan perikanan bertujuan untuk meningkatkan pendapatan dan taraf hidup petani ikan/nelayan, peningkatan kualitas gizi masyarakat, perluasan kesempatan kerja dan berusaha serta pemanfaatan dan perluasan pasar melalui peningkatan agribisnis dan agroindustri sub sektor perikanan. Kesungguhan pemerintah untuk mengoptimalkan peranan sektor Perikanan dan Kelautan diwujudkan dengan menempatkan Perikanan sebagai penggerak utama (prime mover) dalam memperkuat basis perekonomian Nasional baik dalam rangka solusi krisis maupun penyiapan untuk memasuki era global.

Hasil pelaksanaan pembangunan Kelautan dan Perikanan di Sulawesi Selatan selama tahun 2022 tercatat total Produksi sebesar 4.532.670,4 ton, sedangkan tahun 2021 produksi perikanan sebesar 4.498.891,2 ton dimana mengalami kenaikan sebesar 33,779,2 ton atau 0,8%. Pada tahun 2022 total volume ekspor sebesar 191.322 ton naik sebesar 6,8 % dari tahun 2021 dan nilai sebesar US\$ 397.787.706 naik 32,8 % dari tahun 2021 (Diskan Provinsi, 2023). Sejalan dengan peningkatan produktivitas usaha, maka tingkat pendapatan nelayan dan pembudidaya ikan pada berbagai usaha semakin meningkat. Tingkat pendapatan rata-rata pertahun pembudidaya ikan di Sulawesi selatan pada tahun 2022 tercatat antara Rp.17.199.570 – Rp.94.933.751

Kabupaten Barru memiliki potensi sumberdaya yang besar di sektor kelautan dan perikanan salah satu diantaranya adalah budidaya tambak seluas 3.500 Ha dan telah dimanfaatkan untuk tambak sekitar 2.623 ha. Untuk tambak intensif total Produksi 573,61 ton, dengan nilai Produksi sebesar Rp. 29.941.834.000, Tambak semi intensif total Produksi 1.127,65 ton dengan nilai Produksi sebesar Rp 55.358.854.000 dan tambak tradisional total Produksi sebesar 3.586,39 ton dengan nilai Produksi sebesar Rp. 163.317.812.000. Jumlah total produksi tambak 5.287,65 ton. Berarti jumlah Produksi yang diperoleh rata-rata 2,015 kg/ha. Persentase penggunaannya baru mencapai 0,09 %. Luasnya lahan yang tersedia akan berdampak pada kebutuhan benur, sehingga jumlah produksi untuk usaha budidaya udang di kabupaten barru akan semakin meningkat seiring meningkatnya permintaan benur. Dengan demikian peluang bertambahnya jumlah Hatchery, Pembenihan Rakyat dan Backyard. Tingkat pemanfaatan potensi sumberdaya kelautan dan perikanan tersebut belum maksimal karena petani menghadapi kendala pada keterbatasan pengetahuan, teknologi dan dana untuk membiayai pengadaan sarana dan prasarana budidaya udang, serta belum maksimalnya cara penanggulangan penyakit udang di tambak (Arwandi *et.al.*, 2024)

Kendala lain adalah sistem pemasaran yang masih lemah, pada hal disadari pula bahwa sistem pemasaran merupakan salah satu kunci untuk mencapai keberhasilan dalam meningkatkan produksi dan pendapatan para pengusaha benur Walinono (2006). Lebih lanjut dikatakan bahwa dalam usaha penyaluran benur (produk perikanan) dari produsen ke konsumen diperlukan penanganan yang serius karena benur mudah mengalami stress apabila terjadi penanganan yang kurang tepat dan dapat mengakibatkan terjadinya tingkat kematian yang cukup tinggi olehnya itu perlu ditangani oleh lembaga pemasaran yang memiliki tingkat pengetahuan dan keterampilan mengenai benur. Lembaga pemasaran yang dimaksudkan antara lain adalah pedagang pengumpul dan pedagang pengecer (penggelondong). Dalam melaksanakan kegiatan tersebut tentu saja

mengeluarkan biaya-biaya, ada lembaga pemasaran yang mengeluarkan biaya yang relatif besar dan ada pula yang relatif kecil. Oleh karena itu kondisi seperti ini menarik untuk dikaji yaitu bagaimana pendapatan yang diperoleh pengusaha pembenihan udang vanamei skala rumah tangga dan bagaimana pula margin pemasaran pada tiap-tiap lembaga yang terlibat.

### **TUJUAN PENELITIAN**

Tujuan yang diharapkan dalam penelitian ini yaitu :

1. Menganalisis Pendapatan dan RC Ratio Pembenihan Udang vanamei skala Rumah tangga.
2. Mengetahui dan menganalisis Margin, Keuntungan, BEP, Saluran distribusi dan Efisiensi Pemasaran pada pembenihan udang vanamei skala rumah tangga

Kegunaan Penelitian ini diharapkan menjadi bahan masukan bagi para pengusaha pembenihan udang vanamei (*Litopenaeus vanamei*) skala rumah tangga (*Backyard*) dan para lembaga pemasaran dalam melakukan pemasaran benur udang vanamei dalam meningkatkan pendapatannya.

### **BAHAN DAN METODE**

#### Waktu dan Tempat

Penelitian ini berlangsung selama 8 bulan yaitu April sampai November 2024 bertempat di Kecamatan Balusu Kabupaten Barru.

#### Populasi dan Sampel

Populasi pada penelitian ini adalah pengusaha dan pedagang benur udang windu yang terlibat dalam saluran pemasaran pembenihan udang vanamei skala rumah tangga di Kecamatan Balusu, yang ditentukan masing-masing sebanyak 25 unit Backyard, setiap unit Backyard diambil responden sebanyak 1 orang sehingga jumlah responden yang diambil sebanyak 25 responden. Adapun jumlah pedagang yang diambil yaitu 15 orang yang terdiri dari 5 orang pedagang pengumpul dan 10 orang pedagang pengecer (penggelondong) sehingga total responden yang diambil sebanyak 40 responden.

#### Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah:

Data primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari lapangan baik melalui observasi maupun melalui wawancara.

Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari berbagai sumber atau instansi terkait, seperti Dinas Kelautan dan Perikanan, Kantor Statistik, dan instansi lain yang terkait.

#### Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

Wawancara, merupakan teknik pengumpulan data yang langsung dalam bentuk tanya jawab dengan responden.

Observasi, merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mengamati secara langsung kegiatan yang dilakukan terhadap objek penelitian.

Studi dokumentasi, merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mempelajari sumber-sumber data pendukung baik database perikanan, jurnal dan hasil-hasil penelitian yang terdahulu yang relevan dengan topik yang dibahas dalam penelitian.

#### Analisis Data

Data yang diperoleh, selanjutnya ditabulasi menurut jenisnya dan untuk menganalisis masalah berdasarkan hipotesis, maka digunakan metode analisis sebagai berikut:

Pengujian hipotesis pertama digunakan analisis pendapatan yaitu selisih antara pendapatan kotor dengan pengeluaran (total biaya) usaha pembenihan skala rumah tangga atau perbedaan antara total penerimaan dengan total biaya seperti yang disarankan oleh Pradana *et al.*, (2022), yaitu:

$$TT = TR - TC$$

Menghitung biaya total digunakan rumus oleh Pradana *et al.*, (2022) yaitu:  $TC = TFC + TVC$

Penentuan batas minimum volume penjualan, maka dilakukan perhitungan BEP yang disarankan (Choiriyah, *dalam* Andi Musdalifah *et al.*, 2022), dengan rumus:

$$BEP = 1 - FC/VC/P$$

Analisis ini diperkuat dengan menggunakan analisis perbandingan (Comparative analysis) "Revenue Cost Ratio" untuk membandingkan antara selisih nilai produksi dan biaya produksi (Soekartawi, 1993 *dalam* Walinono, 2010) dengan rumus:

$$R/C \text{ ratio} = TR/TC$$

Biaya penyusutan dihitung dengan cara: The Straight-line method (Ayu, 2019), dengan rumus:

$$\text{Penyusutan} = (\text{Harga Barang} - \text{Nilai Sisa}) / (\text{Lama Pemakaian})$$

Hipotesis kedua, dilakukan dengan menganalisis margin pemasaran menurut Drilon (1971 *dalam* Walinono, 2010) :

$$M = Hp_j - Hp_b$$

Tingkat efisiensi pemasaran diukur dengan menggunakan formula Soekartawi (1995 *dalam* Walinono 2010) sebagai berikut:

$$EP = \frac{\text{Total Biaya Pemasaran}}{\text{Nilai produk yang dipasarkan}} \times 100\%$$

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Biaya

Biaya yang digunakan pada usaha pembenihan udang vanamei skala rumah tangga (Backyard) dibedakan berdasarkan klasifikasi penggunaannya yaitu biaya tetap (fixed cost) dan biaya variabel (variable cost).

#### 1. Biaya tetap (fixed cost)

Jenis biaya tetap yang digunakan adalah biaya penyusutan antara lain sewa tempat, bak, pompa, genzet, blower dan instalasi listrik. Rata-rata jumlah penggunaan biaya penyusutan skala produksi (1,5- 2,1 juta ekor) per siklus yang paling besar yaitu pada biaya penggunaan sewa tempat rata-rata sebesar Rp 1.170.833., disusul rata-rata penggunaan biaya terpal sebesar Rp. 500.000, blower sebesar Rp. 486.110, rata-rata penggunaan biaya slang aerasi sebesar Rp. 166.666, rata-rata biaya Lain-lain (slang air, batu aerasi, ember dan baskom) sebesar Rp. 50.000,

rata-rata penggunaan biaya pemeliharaan sebesar Rp. 125.000, rata-rata penggunaan biaya Genzet sebesar Rp. 118.750, rata-rata penggunaan biaya pompa sebesar Rp. 125.000, rata-rata penggunaan biaya instalasi listrik sebesar Rp. 50.000, rata-rata penggunaan biaya instalasi pipa sebesar Rp. 62.917, rata-rata penggunaan biaya tabung oksigen sebesar Rp. 37.500, dan rata-rata penggunaan biaya filter bag (saringan air) sebesar Rp. 25.000.

Rata-rata jumlah penggunaan biaya tetap per siklus yang terbesar pada usaha pembenihan skala rumah tangga (Backyard) dengan skala produksi (2,9 – 3,5 juta ekor) sebesar Rp. 3.933.330 dengan persentase 39,08 %, disusul masing-masing penggunaan biaya dengan skala Produksi (2,2 – 2,8 juta ekor) sebesar Rp. 3.212.497 dengan persentase 31,92 %, penggunaan biaya terendah dengan skala produksi (1,5 – 2,1 juta ekor) sebesar Rp. 2.917.776 dengan persentase 28,99 %, Dengan demikian total biaya tetap yang digunakan usaha pembenihan udang (Backyard) sebesar Rp. 10.063.603 per siklus.

## 2. Biaya variable (variable cost)

Kegiatan operasional usaha pembenihan udang skala rumah tangga (Backyard) mengeluarkan biaya operasional atau biaya variabel antara lain nauplius, makanan alami berupa plankton dan artemia, makanan buatan, obat-obatan, pupuk, kapurite, bahan bakar minyak, listrik, Dos, Isolasi, kantung plastik, karung, konsumsi, transportasi dan tenaga kerja. Harga nauplius berkisar antara Rp. 1,5 per ekor, dan penggunaannya rata-rata berkisar antara 6.000.000 – 9.000.000 ekor, makanan alami (artemia) per kaleng berkisar antara Rp. 750.000 - Rp. 800.000 dan penggunaannya rata-rata antara 4 – 8 kaleng, makanan buatan berkisar antara Rp. 150.000-650.000 per bungkus, rata-rata penggunaannya berkisar 6-10 bungkus, obat-obatan berkisar Rp. 150.000 - Rp. 450.000 rata-rata penggunaannya berkisar 400-700 gram dan penggunaan pupuk berkisar Rp. 30.000 –100.000.

Usaha pembenihan udang vanamei skala rumah tangga yang paling terbesar menyerap biaya dalam operasional yaitu biaya Nauplius dan makanan alami mencapai 67,1 %. Rata-rata jumlah penggunaan biaya operasional (variabel) per siklus yang terbesar pada usaha pembenihan skala rumah tangga (Backyard) dengan skala produksi (2,9 – 3,5 juta ekor) sebesar Rp. 22.394.167 (35,98 %) dengan nilai produksi sebesar Rp. 75.000.000, disusul masing-masing penggunaan biaya pada skala produksi (2,2 – 2,8 juta ekor) sebesar Rp. 21.401.786 (34,39 %) dengan nilai produksi sebesar Rp. 63.214.286, penggunaan biaya terendah pada skala produksi (1,5 – 2,1 juta ekor) sebesar Rp. 18.439.167 (29,63 %), dengan nilai Produksi sebesar Rp. 50.000.000, Dengan demikian rata-rata biaya operasional (variabel) yang digunakan pada usaha pembenihan udang vanamei (Backyard) sebesar Rp.20.745.040 per siklus.

### **Penerimaan (Nilai Produksi)**

Rata-rata produksi terbesar pada skala produksi (2,9-3,5 juta ekor) sebanyak 3.000.000. ekor dengan nilai produksi sebesar Rp. 75.000.000 dengan keuntungan bersih rata-rata sebesar Rp. 34.070.752,1 disusul oleh skala produksi (2,2-2,8 juta ekor) sebanyak 2.528.571,43 ekor dengan nilai produksi sebesar Rp. 63.214.286 dengan keuntungan bersih rata-rata sebesar Rp. 27.020.002 dan terendah skala produksi (1,5-2,1 juta ekor) sebanyak 2.000.000 ekor, dengan nilai produksi sebesar Rp. 50.000.000 dengan keuntungan bersih rata-rata sebesar Rp. 20.050.140,1.

### **Analisis Pendapatan, BEP dan R/C Ratio**

Pendapatan yang dimaksud dalam analisis ini adalah selisih antara penghasilan usaha pembenihan udang vanamei skala rumah tangga (Backyard) dengan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh hasil. Untuk mengetahui apakah alokasi modal atau pembiayaan pada usaha tersebut menguntungkan, maka dilakukan analisis pendapatan, BEP dan R/C ratio. Adapun rata-rata penerimaan, biaya produksi, pendapatan, BEP dan R/C ratio usaha pembenihan udang vanamei

skala rumah tangga (*Backyard*) per siklus di Kecamatan Balusu Kabupaten Barru, dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Rata-rata Penerimaan. Biaya Produksi. Pendapatan. BEP dan R/C Ratio pada Usaha Pembelian Udang vanamei Skala Rumah Tangga (*Backyard*) per Siklus Kecamatan Balusu Kabupaten Barru. Tahun 2024

No	Uraian	Skala Produksi (ekor)		
		1,5 - 2,1	2,2 - 2,8	2,9 - 3,5
		(Rp)		
1	Penerimaan	50.000.000	63.214.286,00	75.000.000
2	Biaya			
	- Tetap	2.917.776,00	3.212.497,00	3.933.330,00
	- Variabel	18.439.167,00	21.401.786,00	22.394.167,00
	<b>Jumlah</b>	<b>21.356.943,00</b>	<b>24.614.283,00</b>	<b>26.327.497,00</b>
3	Pendapatan (Keuntungan)	28.643.057,00	38.600.003,00	48.672.503,00
4	BEP	4.621.853,3	4.856.382,5	5.607.027,8
5	R/C Ratio	2,34	2,56	2,84

Sumber : Data Primer setelah diolah, 2024

Hasil analisis menunjukkan bahwa, usaha pembelian udang vanamei skala rumah tangga (*Backyard*) dengan skala produksi (1,5 – 2,1 juta ekor) memperoleh rata-rata penerimaan sebesar Rp. 50.000.000 dengan biaya produksi sebesar Rp. 21.356.943, rata-rata keuntungan sebesar Rp. 28.643.057 per siklus dengan nilai R/C ratio 2,34. Hal ini berarti, dalam menginvestasikan uang Rp. 1 pada usaha pembelian udang skala rumah tangga (*Backyard*) dengan skala produksi (1,5-2,1 juta ekor) akan memperoleh hasil Rp. 2,34 (terjadi penambahan sebesar 1,34). Jika dilihat dan besarnya BEP. Titik impas terjadi pada saat volume penjualan mencapai Rp. 4.621.853 dengan produksi sebesar 2.000.000 ekor.

Usaha pembelian udang vanamei skala rumah tangga (*Backyard*) dengan skala produksi (2,2 – 2,8 juta ekor) setelah dianalisis memperoleh rata-rata penerimaan sebesar Rp. 63.214.286 dengan biaya produksi sebesar Rp. 24.614.283 rata-rata keuntungan sebesar Rp.38.600.003 per siklus dengan nilai R/C ratio 2,56. Hal ini berarti dalam menginvestasikan uang sebesar Rp. 1 pada usaha pembelian udang skala rumah tangga (*Backyard*) dengan skala produksi (2,2-2,8 juta ekor) akan memperoleh hasil Rp. 2,56 (terjadi penambahan sebesar 1,56). Jika dilihat dan besarnya BEP. Titik impas terjadi pada saat volume penjualan mencapai Rp. 4.856.382,5 dengan produksi sebesar 2.528.571,4 ekor.

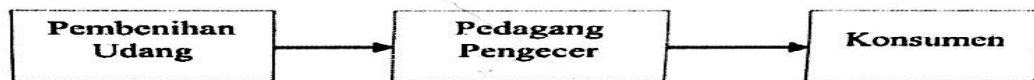
Usaha pembelian udang vanamei skala rumah tangga (*Backyard*) pada skala produksi (2,9 – 3,5 juta ekor) setelah dianalisis memperoleh rata-rata penerimaan sebesar Rp. 75.000.000 dengan biaya produksi sebesar Rp.26.327.497 rata-rata keuntungan sebesar Rp. 48.672.503 per siklus dengan nilai R/C ratio 2,84. Hal ini berarti dalam menginvestasikan uang Rp. 1 pada usaha pembelian udang skala rumah tangga (*Backyard*) dengan skala produksi (2,9-3,5 juta ekor) akan memperoleh hasil Rp. 2,84 (terjadi penambahan sebesar 1,84).

Jika dilihat dan besarnya BEP Titik impas terjadi pada saat volume penjualan mencapai Rp.5.607.027,8 dengan produksi sebesar 3.000.000 ekor. Di antara ketiga skala produksi pada usaha pembelian skala rumah tangga (*Backyard*) tersebut yang paling menguntungkan adalah skala produksi (2,9-3,5 juta ekor) yaitu biaya yang digunakan sebesar Rp. 26.327.497 memperoleh

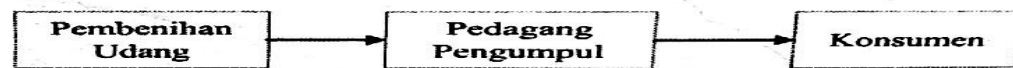
keuntungan sebesar Rp. 48.672.503, dengan persentase 54,09 %, disusul skala produksi (2,2-2,8 juta ekor), biaya yang digunakan sebesar Rp.24.401.786 memperoleh keuntungan sebesar Rp. 38.600.003 dengan persentase 63,21 % dan skala produksi (1,5-2,1 juta ekor) biaya yang digunakan sebesar Rp. 21.356.943 memperoleh keuntungan sebesar Rp. 28.643.057 dengan persentase 74,5 %.

**Saluran Pemasaran**

Saluran pemasaran benur (benih udang) pada pembenihan udang vanamei skala rumah tangga (Backyard) di Kabupaten Barru melalui pemasaran yang relatif pendek karena lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat tidak terlalu banyak dan hanya terdiri dan dua jenis saluran pemasaran dan untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar 1 dan 2.



**Gambar 1. Saluran Pemasaran I**



**Gambar 2. Saluran Pemasaran II**

**Margin, Biaya, Keuntungan dan Efisiensi**

Biaya pemasaran benur (benih) udang vanamei adalah biaya yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran dalam memasarkan benur (benih) udang vanamei antara lain biaya penyusutan dan biaya operasional Keuntungan pemasaran dalam memasarkan benur (benih) udang vanamei adalah selisih antara harga jual pemasaran dengan biaya pemasaran benur. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 2.

Berdasarkan Tabel 2, memperlihatkan bahwa margin terbesar pada saluran pemasaran II, secara berurutan diterima oleh pedagang pengecer atau penggelondong masing-masing Rp.25 per ekor, usaha pembenihan udang skala rumah tangga (Backyard) Rp. 23,5. Dan pedagang pengumpul Rp. 10 per ekor

Tabel 2. Distribusi Rata-rata Harga Penjualan, Pembelian. Biaya dan Keuntungan Lembaga Pemasaran untuk Saluran Pemasaran Usaha Pembenihan Udang Skala Rumah Tangga (Backyard) di Kecamatan Balusu Kabupaten Barru, Tahun 2024

No	Saluran Pemasaran	Lembaga Pemasaran	Harga Jual (Rp/ekor)	Harga Beli (Rp/ekor)	Biaya (Rp/ekor)	Margin (Rp/ekor)	Keuntungan
1	I	Pembenihan SRT (Backyard)	25	1,5	9,6	23,5	15,4
		Pdg. Pengumpul	35	25	27	10	8
		Jumlah			36,6	33,5	23,4
2	II	Pembenihan SRT (Backyard)	25	1,5	9,6	23,5	15,4
		Pdg. Pengecer (Penggelondong)	50	25	39,7	25	10,3
		Jumlah			49,3	48,5	25,7

Sumber : Data Primer setelah diolah, 2024

Margin total terbesar secara berurutan diperoleh pada saluran II sebesar Rp. 48,5 per ekor dan saluran pemasaran I sebesar Rp.33,5 per ekor. Lembaga pemasaran yang memperoleh keuntungan yang besar yaitu usaha pembenihan skala rumah tangga dengan tingkat keuntungan sebesar Rp.15,4 per ekor, disusul oleh pedagang pengecer (penggelondong) dengan tingkat keuntungan sebesar Rp. 10,3 per ekor, dan terakhir pedagang pengumpul dengan tingkat keuntungan sebesar Rp. 8 per ekor.

Total tingkat keuntungan terbesar diperoleh pada lembaga pemasaran II sebesar Rp. 25,7 per ekor dan total tingkat keuntungan yang diperoleh lembaga pemasaran I sebesar Rp. 23,4. Adapun Analisis efisiensi pemasaran benur dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Tingkat Efisiensi Pemasaran Benur Udang vanamei di Kabupaten Barru, Tahun 2024.

No	Lembaga Pemasaran	Saluran Pemasaran	Total Biaya (Rp/ekor)	Nilai Produk yang dipasarkan (Rp/ekor)	Efisiensi pemasaran (%)
1	Pdg. Pengumpul	I	27	35	77
2	Pdg Pengecer	II	39,7	50	79,4

Sumber : Data Primer setelah diolah,2024

Kedua saluran pemasaran tersebut, dalam memasarkan benur masing-masing : pada saluran pemasaran I dengan tingkat efisiensi sebesar 77%, sedangkan saluran pemasaran II dengan tingkat efisiensi sebesar 79,4. Hal ini disebabkan karena pada saluran 1, biaya atau keluaran pemasaran lebih rendah dibanding yang terjadi pada saluran pemasaran II, yang komponen biayanya lebih besar karena memerlukan waktu dalam proses penampungan.



## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah diuraikan, maka disimpulkan sebagai berikut:

1. Ketiga skala produksi pembenihan yang paling menguntungkan yakni skala produksi 2,9-3,5 juta ekor dengan pendapatan Rp. 48.672.503 per siklus, nilai R/C ratio 2,84; disusul oleh skala produksi 2,2-2,8 juta ekor dengan pendapatan Rp. 38.600.003 per siklus, nilai R/C ratio 2,56 serta yang terendah skala produksi 1,5-2,1 juta ekor dengan pendapatan Rp. 28.643.057 nilai R/C ratio 2,34
2. Terdapat dua Saluran pemasaran benur di Kecamatan Balusu Kabupaten Barru, yaitu : 1) Backyard pedagang pengumpul ke konsumen, dan 2) Backyard ke pedagang pengecer penggelondong ke konsumen. Lembaga pemasaran yang memperoleh Margin pemasaran terbesar yakni pedagang pengecer atau penggelondong sebesar Rp.25 per ekor serta saluran pemasaran yang paling efisien pada proses pemasaran benur di Kabupaten Barru yakni saluran pemasaran I dengan tingkat efisiensi 77%.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan teima kasih kepada Pusat Penelitian Pengabdian Kepada Masyarakat (P3M) Politeknik Pertanian Negeri Pangkep atas dukungan dana yang telah diberikan dengan nomor kontrak 053/PL.22..7.1/SP-PG/2024 sehingga penelitian ini dapat terlaksana sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan. Serta terima kasih pula kami ucapkan kepada Pemerintah Kabupaten Pangkajene dan Kepulauan atas izinnya sehingga penelitian ini dapat terlaksana.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arwandi, A., A.R.Walinono., Ilyas. (2024). Analisis Pendapatan dan Margin Pemasaran Usaha Ekspor Karang Hias di PT. Agung Aquatic Marine Denpasar Bali. Kajian Ekonomi dan Akuntansi Terapan. (Vol. 1 no. 3). Politeknik Pertanian Negeri Pangkep.
- Ayu, A. (2019). Analisis Penyusutan Aktiva Tetap menurut PSAK No.16 dan UU Perpajakan pada PT. Perkebunan Nusantara XIV Gula Takalar. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Nobel Indonesia. Makassar.
- Bahira. (2018). Analisis Pendapatan Dan Kelayakan finansial Usaha Karang Hias Ekspor Di PT. Banyu Biru Sentosa DKI Jakarta (Vol. 6). Politeknik Pertanian Negeri Pangkep.
- Kabupaten Barru dalam Angka (2023). Laporan Kabupaten Barru. Sulawesi Selatan.
- Laporan Tahunan Dinas Kelautan dan Perikanan. (2023). Provinsi Sulawesi Selatan.
- Musdalifah, A., AR.Walinono, Ilham (2022). Analisis kelayakan finansial pembesaran udang *Vanname (Litopenaeus vannamei)* sistem intensif di PT. Manakara Sakti Abadi, Sulawesi Barat Prosiding Semnas Politani Pangkep Vol 3 (2022). 138
- Pradana, D. Y., Hidayati, R., & Azmi, N. (2022). Analisis Pendapatan dan Margin Pemasaran Usahatani Cabai Rawit Kecamatan Pedamaran Kabupaten Ogan Komering Ilir. Prosiding Seminar Nasional Hasil Penelitian Agribisnis VI, Volume 6, 384–391.
- Walinono, A. R. (2010). Analisis Pendapatan dan Margin Pemasaran Benur Udang Windu pada Pembenihan Skala Rumah Tangga (*Backyard*) di Kabupaten Barru. Agrokompleks, 9 (2), 114–119.