# IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN, HASIL DAN PEMBAHASAN

## A. Gambaran Umum Daerah Penelitian

### 1. Keadaan Umum Kabupaten Pringsewu

a. Letak Geografis

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Pringsewu, karena Pringsewu merupakan kabupaten terbesar ketiga penghasil ikan air tawar setelah Kabupaten Lampung Timur dan Lampung Tengah yang ada di Provinsi Lampung.

Secara geografis Kabupaten Pringsewu terletak pada posisi 104°42’0”-105°8’0” BT dan antara 5°8’0”-6° 8’0” LS. Luas wilayah yang dimiliki kabupaten ini kurang lebih 625,00 km² dengan topografi wilayah bervariasi antara dataran rendah dan dataran tinggi, yang sebagian besar merupakan daerah bentangan datar. Luas bentangan datar ini sekitar 40% dari seluruh wilayah dengan ketinggian antara 800-1115 m dari permukaan laut. Kabupaten ini merupakan kabupaten yang memiliki 8 kecamatan, 5 kelurahan, dan 96 pekon berdasarkan Undang-undang nomor 48 tahun 2008. Batas-batas wilayah administratif Kabupaten Pringsewu adalah :

1. Sebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Sendang Agung dan Kecamatan Kalirejo Kabupaten Lampung Tengah.
2. Sebelah selatan berbatasan dengan Kecamatan Bulok Kabupaten Tanggamus.
3. Sebelah barat berbatasan dengan Kecamatan Pugung dan Kecamatan Pulau Panggung Kabupaten Tanggamus.
4. Sebelah Timur berbatasan dengan Kecamatan Negeri Sakti, Kecamatan Gedong Tataan, Kecamatan Waylima, dan Kecamatan Kedondong Kabupaten Pesawaran.

b. Topografi dan Iklim

Pada daerah ini memiliki sebaran topografi wilayah bervariasi antara dataran rendah dan dataran tinggi yang sebagian merupakan daerah bentangan datar, yaitu sekitar 40% dari seluruh wilayah dengan ketinggian dari permukaan laut antara 800 m sampai 1.115 m dari permukaan laut.

c. Keadaan Demografi

Berdasarkan Laporan Penyelenggaraan Pemerintahan Daerah Kabupaten Pringsewu tahun 2011, penduduk Kabupaten Pringsewu tercatat berjumlah 360.927 jiwa. Penduduk ini terdiri dari 268.432 jiwa penduduk berjenis kelamin laki-laki dan 92.495 jiwa penduduk perempuan.

## 2. Keadaan Umum Kecamatan Pagelaran

a. Letak Geografis

Berdasarkan Statistik Daerah Kecamatan Pagelaran (2011), Kecamatan Pagelaran merupakan kecamatan tertua yang ada di Kabupaten Pringsewu dengan luas wilayah sebesar 163,55 km² atau sebesar 26,17% dari total luas Kabupaten Pringsewu. Jarak pusat pemerintah Kecamatan Pagelaran dari ibukota Kabupaten Pringsewu adalah 10 km dan dari ibukota Provinsi Lampung adalah 55 km. Kecamatan Pagelaran memiliki 24 pekon dengan batas-batas sebagai berikut :

1. Sebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Banyumas
2. Sebelah selatan berbatasan dengan Kecamatan Pardasuka
3. Sebelah barat berbatasan dengan Kecamatan Pugung
4. Sebelah timur berbatasan dengan Kecamatan Pringsewu.

Pengambilan sampel pada kecamatan ini terletak di Pekon Lugusari. Pekon ini merupakan salah satu pekon yang terdapat di Kecamatan Pagelaran yang mempunyai luas daerah 320 ha. Batas-batas wilayah administratif Pekon Lugusari meliputi sebelah utara berbatasan dengan Sungai Way Sekampung Pekon Fajar Baru, sebelah selatan berbatasan dengan Pekon Sukaratu, sebelah barat berbatasan dengan Desa Rantautijang, sebelah timurberbatasan dengan Pekon Pagelaran. Kepala Keluarga yang ada di wilayah ini sebanyak 741 orang.

Sebagian besar masyarakat yang ada di wilayah ini bekerja sebagai pembudidaya ikan air tawar dan petani coklat.

b. Keadaan Demografi

Berdasarkan Statistik Daerah Kecamatan Pagelaran (2011), jumlah penduduk Kecamatan Pagelaran sejumlah 58.945 jiwa dengan sex ratio 110 antara penduduk laki-laki dan perempuan. Untuk kepadatan penduduk di Kecamatan Pagelaran adalah 360 jwa/km², yang artinya setiap 1 km² wilayah di Kecamatan Pagelaran rata-rata dihuni oleh sekitar 360 jiwa pendududuk.

**3. Keadaan Umum Pekon Lugusari**

a. Letak Geografis

Pekon Lugusari merupakan salah satu pekon yang ada di Kecamatan Pagelaran dengan luas pekon 475 ha yang terdiri dari 5 dusun. Pekon Lugusari memiliki batas-batas wilayah, yaitu :

Sebelah utara : Desa Fajar Baru dan Desa Kemilin

Sebelah selatan : Desa Sukaratu/Sukawangi dan Desa Pagelaran

Sebelah barat : Kecamatan Pugung

Sebelah timur : Desa Panutan

Pada tahun 1971 status dusun resmi menjadi desa definitif berdasarkan keputusan Gubernur Daerah Tingkat I Lampung Nomor : G/059/DI/HK/1971 pada tanggal 4 Maret 1971 yang teerdiri atas 5 Dusun,

yaitu Dusun Lugusari I, Dusun Lugusari II, Dusun Rejosari, Dusun Solo, dan Dusun Ngadirejo.

b. Topografi dan Iklim

Pekon Lugusari merupakan daerah datar dan bergelombang dengan ketinggian 120 meter di atas permukaan laut. Di Pekon Lugusari terdapat kenampakan alam dan buatan. Kenampakan alam yang terdapat di Pekon Lugusari adalah sungai, sedangkan kenampakan buatannya berupa kebun, sawah, kolam, pemukiman, sekolah, dan bangunan umum lainnya. Kenampakan yang paling dominan adalah kebun, sawah, dan pemukiman. Iklim yang terbentuk pada daerah ini memiliki curah hujan sebanyak 1500-2000 m, dengan rata-rata suhu harian 32ºC. Dari curah hujan yang terjadi, pekon ini tergolong daerah yang memiliki kondisi iklim agak basah.

c. Keadaan Demografi

Jumlah penduduk pada Pekon Lugusari sebanyak 3007 orang yang terdiri dari 1539 jiwa penduduk laki-laki dan 1468 jiwa penduduk perempuan dengan jumlah Kepala Keluarga (KK) sebanyak 778 KK.

d. Jenis Lahan Pertanian

Lahan pertanian yang ada di Pekon Lugusari meliputi tanah sawah dan tanah kering. Tanah persawahan pada pekon ini terdiri dari sawah irigasi teknis,

sawah irigasi setengah teknis, sawah tadah hujan, dan kolam air tawar. Tanah persawahan ini diusahakan untuk tanaman musiman seperti padi, cabai, sayur-sayuran dan budidaya ikan air tawar. Rata-rata produksi untuk ikan air tawar ini sebanyak 2 ton perhari dengan luas kolam ikan yang dimiliki daerah ini sebanyak 50 ha, karena itu pada pekon ini merupakan pekon sentra produksi ikan air tawar yang dilihat dari potensi produksi perhari. Tanah kering terdiri dari tanah tegal/ladang, perkebunan, dan pemukiman.

## B. Hasil dan Pembahasan

### 1. Keadaan Umum Petani

Responden yang menjadi objek penelitian di Pekon Lugusari Kecamatan Pagelaran berjumlah 34 orang. Seluruh responden yang menjadi sampel adalah petani yang menggunakan lahan kolamnya untuk usaha budidaya ikan gurami dan pedagang yang terlibat langsung dalam kegiatan pemasaran ikan gurami mulai dari tingkat produsen sampai konsumen tingkat akhir. Karakteristik petani responden pada penelitian ini meliputi :

**a. Umur**

Aktivitas dan produktivitas dalam sektor pertanian dipengaruhi oleh umur pekerja. Umur seseorang mempengaruhi kemampuan bekerja baik secara fisik maupun secara mental terutama dalam hal pengambilan keputusan usahatani (Mantra, 2004). Klasifikasi umur responden dibagi menjadi tiga kelompok

umur berdasarkan Hurlock (1980), yaitu dewasa awal (20-39) tahun, dewasa madya (40-59) tahun, dan lansia (≥ 60 tahun). Komposisi umur petani dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Sebaran petani berdasarkan kelompok umur di Pekon Lugusari, tahun 2012

| Umur (tahun) | Jumlah (orang) | Presentase (%) |
|---|---|---|
| 20-39 | 20 | 58,84 |
| 40-59 | 13 | 38,25 |
| ≥ 60 | 1 | 2,91 |
| Jumlah | 34 | 100% |

Berdasarkan Tabel 7 diketahui bahwa persentase terbesar usia petani yaitu antara usia 20 sampai 39 tahun sebanyak 20 orang (58,84%). Usia tersebut mempengaruhi petani dalam merespon segala hal yang diterima, selain itu juga mempengaruhi aktivitas kegiatan dalam melakukan usaha budidaya ikan gurami. Sebagian besar petani pada penelitian memiliki umur dengan golongan usia produktif sehingga mereka lebih mudah dalam menerima inovasi baru. Petani juga mampu bekerja dalam memenuhi kebutuhan keluarga dari tingkat kematangan, cara berfikir dan tingkat emosiaonal yang cukup baik.

**b. Distribusi Tingkat Pendidikan dan Pengalaman Berusahatani**

Faktor lain yang juga mempunyai pengaruh terhadap aktivitas petani dalam melakukan usahatani adalah tingkat pendidikan. Pada umumnya, tingkat

pendidikan berpengaruh terhadap kemampuan petani dalam memperoleh informasi, mengadopsi teknologi, serta kemampuan dalam melakukan manajemen dalam pengelolaan usahataninya. Faktor lain yang juga mempengaruhi usahatani dalam melakukan budidaya yaitu lama berusahatani. Menurut Mardikanto (1993) pengalaman seorang petani berpengaruh dalam mengelola usahatani yang dilakukan. Hal ini secara tidak langsung berpengaruh dalam proses pengambilan keputusan, sehingga petani yang memiliki pengalaman berusahatani lebih lama cenderung selektif dalam proses pengambilan keputusan. Distribusi tingkat pendidikan dan pengalaman berusahatani ikan gurami disajikan pada Tabel 8.

Tabel 8. Distribusi petani berdasarkan pendidikan dan pengalaman usaha budidaya ikan gurami di Kecamatan Pagelaran Kabupaten Pringsewu, 2012

| Pendidikan | Pengalaman berusahatani (tahun) | | | | | | | | Total |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2-5 | (%) | 6-9 | (%) | 10-13 | (%) | 14-17 | (%) | (orang) |
| SD | - | - | 3 | 8,82 | - | - | 1 | 2,94 | 4 |
| SMP | 4 | 11,78 | 3 | 8,82 | 1 | 2,94 | - | - | 8 |
| SMA | 9 | 26,47 | 9 | 26,47 | 3 | 8,82 | - | - | 21 |
| PT | 1 | 2,90 | - | | - | | - | - | 1 |
| Total (orang) | 14 | 41,19 | 15 | 44,11 | 4 | 11,76 | 1 | 2,94 | 34 (100 %) |

Berdasarkan Tabel 8 jenjang pendidikan yang dimiliki petani ikan gurami sebagian besar berada pada lulusan tingkat SMA sebanyak 21 orang (61,76%) dari 34 orang petani dan pengalaman usaha budidaya ikan gurami paling banyak berada pada tahun 6-9 tahun sebanyak 15 orang (44,11%). Pada umumnya petani yang memiliki jenjang pendidikan tinggi akan berpengaruh terhadap usahatani yang dilakukan, terutama lebih cepat dalam mengadopsi

inovasi, informasi, dan teknologi baru karena adanya rasa keingintahuan yang besar.

**c. Luas Kolam**

Luas kolam yang dimiliki oleh petani bervariasi mulai dari 800 m² hingga 4000 m². Sebaran petani berdasarkan luas lahan dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 9. Sebaran petani berdasarkan luas lahan usahatani ikan gurami di Pekon Lugusari Kabupaten Pringsewu, tahun 2012

| Luas Lahan (m²) | Jumlah Produksi (kg/produksi) | | | | | Total |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 500-2500 | 2500-4500 | 4500-6500 | 6500-8500 | 8500-10000 | |
| 800-1300 | 9 | 3 | - | - | - | 12 |
| 1350-1800 | - | 7 | 1 | - | - | 8 |
| 1850-2000 | - | 1 | 2 | 1 | - | 4 |
| 2050-4000 | 1 | 1 | 4 | 2 | 2 | 10 |
| Total | 10 | 12 | 7 | 3 | 2 | 34 |

Tabel 9 menunjukkan bahwa petani paling banyak memiliki luas kolam adalah antara ukuran kolam 800-1330 m² dengan total petani sebanyak 9 orang dari jumlah total petani yang ada. Kolam yang digunakan oleh petani untuk melakukan usaha budidaya ikan gurami merupakan kolam milik sendiri, tidak ada kolam sewa. Luas kolam yang dimiliki oleh petani akan sangat mempengaruhi besar kecilnya produksi dilihat dari produksi yang dihasilkan petani yang memiliki kolah paling luas. Tabel di atas menunjukkan petani yang memiliki kolam paling luas dapat menghasilkan produksi ikan gurami paling tinggi. Hal ini juga berpengaruh terhadap pendapatan yang akan diperoleh petani.

**d. Permodalan**

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa sebagian besar petanimenggunakan modal sendiri, walaupun beberapa di antaranya ada yang menggunakan modal pinjaman yang berasal dari pedagang/tengkulak atau kerabat/saudara.

Pada umumnya, modal usahatani dialokasikan untuk membiayai kegiatan produksi hingga pemasaran hasil produksinya. Pembiayaan kegiatan produksi antara lain adalah untuk membeli bibit, pakan, serta obat-obatan, upah tenaga kerja, pajak, dan lain-lain. Dalam hal pemasaran hasil produksi, petani tidak mengeluarkan biaya pengangkutan. Pedagang yang mengambil hasil ikan gurami akan menanggung seluruh biaya pengangkutan ikan gurami tersebut.

**2. Budidaya Ikan Gurami**

Berdasarkan informasi yang telah didapatkan dari petani, proses budidaya ikan gurami di daerah penelitian meliputi :

**a. Bibit**

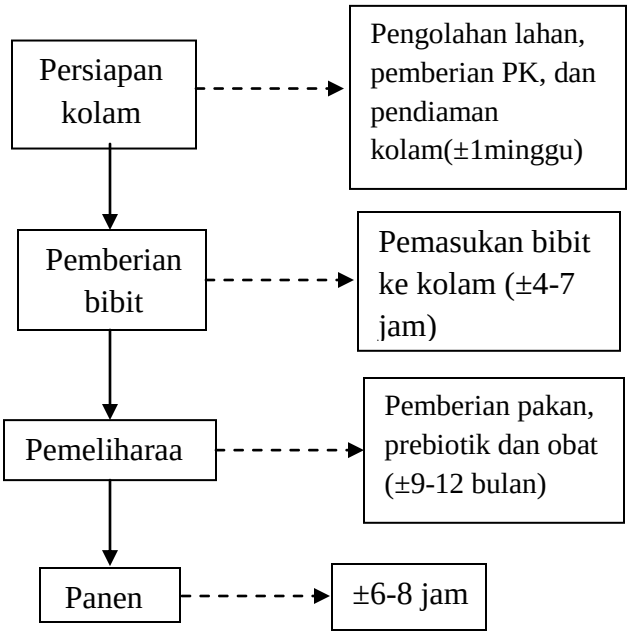
Bibit ikan yang digunakan petani untuk melakukan budidaya ikan gurami ini didapat dari membeli. Bibit ini diperoleh dari tempat pembibitan yang berada di daerah sekitar penelitian yaitu di Pekon Lugusari. Selain melakukan budidaya pembesaran ikan sebagai konsumsi, pekon ini juga melakukan pembesaran bibit yang disebut dengan pemijahan. Pemijahan bibit ini biasanya dilakukan oleh petani yang khusus melakukan pembenihan bibit ikan.

Bibit yang digunakan untuk melakukan budidaya ini adalah bibit yang ukurannya sebesar silet. Biasanya para petani menyebutnya bibit siletan. Bibit ini merupakan hasil pemijahan dari telur yang berumur lebih kurang 3 bulan.

Jumlah pemberian bibit ikan gurami disesuaikan dengan besar kolam yang dimilikioleh masing-masing petani. Menurut Sitanggang dan Sarwono (2006) terdapat dua jenis ikan gurami berdasarkan bentuknya yaitu Ikan Gurami Angsa (Soang) dan Ikan Gurami Jepun (Jepang). Jenis ikan gurami yang umum digunakan di daerah penelitian ini adalah jenis Ikan Gurami Angsa (Soang). Ikan jenis ini memiliki ciri fisik yaitu tubuh yang berwarna abu-abu dengan berat maksimal yang dimiliki dapat mencapai 8 kg.

**b. Persiapan Kolam dan Pemberian Bibit**

Kolam yang digunakan untuk melakukan budidaya ikan gurami ini merupakan kolam milik petaniyang memiliki ukuran bervariasi yaitu antara ukuran 800 $m^2$ sampai 4000 $m^2$ . Sebelum digunakan untuk tempat budidaya ikan gurami, kolam biasanya akan diolah dahulu. Pengolahan kolam dilakukan dengan memberi kapur atau pupuk PK. Pemberian pupuk ini bertujuan untuk menetralkan pH kolam dan dilakukan selama satu hari dengan lama pemberian pupuk disesuaikan dengan luas kolam yang dimiliki. Dari informasi petani, skema yang dapat digambarkan dari usaha budidaya ikan gurami ini adalah sebagai berikut :




Gambar 2. Skema usaha budidaya ikan gurami

Setelah dilakukan pengolahan, kolam akan didiamkan selama sekitar 1 minggu agar pH tanah dapat kembali normal sebelum diisi dengan air. Setelah itu, kolam akan diisi dengan air yang telah disediakan yang dilanjutkan dengan pemasukan bibit ikan ke dalam kolam. Jumlah bibit ikan gurami yang dibutuhkan bergantung pada luas kolam yang ada.

Menurut Sutanto (2007) untuk 1 x 1 meter luas kolam dapat menampung sekitar lebih kurang 15 ekor ikan gurami. Pakan yang dibutuhkan untuk 1 ekor ikan gurami selama satu periode produksi (ikan siap konsumsi) lebih kurang sebanyak 1 kg pelet.

**c. Pemeliharaan**

Proses pemeliharaan budidaya ikan gurami yang dilakukan oleh petani di daerah penelitian meliputi pemberian pakan, prebiotik, dan obat jika ikan terserang penyakit.

1. Pemberian Pakan

   Pakan yang dibutuhkan oleh ikan gurami selama pemeliharaan ikan yaitu pakan ikan yang disebut pelet. Pakan yang digunakan bergantung besar bibit. Semakin besar pertumbuhan ikan, pakan akan semakin besar. Pakan ini mulai dari PEP 1000 ketika ikan berukuran siletan, berlanjut GP 1, GP2, MIN 3, dan terakhir MIN 4 hingga ikan siap panen. Selain pelet, untuk pakan selingan biasanya petani memberi pakan daun hijau atau sayuran tertentu bagi ikan gurami karena ikan ini memang bersifat herbivora atau hewan pemakan tumbuhan.

   Menurut Widagdo (2009) dalam melakukan budidaya ikan gurami diperlukan makanan tambahan yang bersifat vegetarian (sayuran) untuk menambah asupan makanan yang dibutuhkan ikan gurami yang bersifat herbivora. Tanaman yang diberikan untuk pakan selingan seperti daun talas, sayuran sawi, dan kol. Kebanyakan para petani lebih memilih daun talas karena lebih aman. Untuk sawi atau kol yang diberikan harus habis dalam sehari karena jika tidak habis akan busuk di kolam dan menyebabkan ikan gurami sakit. Ikan gurami ini merupakan ikan yang tergolong sensitif

terhadap penyakit dan membutuhkan air yang tidak berbau untuk habitatnya. Pemberian pakan selingan ini biasanya dilakukan setiap seminggu sekali atau seminggu dua kali sesuai dengan waktu senggang yang dimiliki oleh petani.

2. Pemberian Prebiotik

   Prebiotik sangat penting bagi kelangsungan dan ketahanan ikan gurami. Pemberian prebiotik pada saat pemeliharaan disesuaikan dengan keadaan iklim. Petani akan memberi prebiotik setiap tiga bulan sekali ketika iklim tidak ekstrim. Namun, ketika cuaca sedang ekstrim atau sedang terjadi musim pancaroba petani harus rutin memberikan prebiotik.

   Pemberian prebiotik akan dilakukan setiap seminggu sekali untuk mencegah adanya kematian ikan yang disebabkan ikan stresmenghadapi cuaca yang tak menentu. Pemberian prebiotik ini bertujuan untuk mencegah ikan gurami terserang penyakit. Jenis prebiotik yang banyak digunakan oleh petani yaitu vox, viterna, sellmulti, dan introvis.

3. Pemberian Obat

   Ikan gurami merupakan ikan yang rentan terhadap penyakit. Dari hasil penelitian yang dilakukan, penyakit yang sedang banyak menyerang pada daerah penelitian yaitu penyakit ikan gurami yang menyerang mata. Menurut Sutanto (2011) jenis penyakit berupa parasit antara lain yaitu

penyakit pada insang ikan, penyakit mata belo, penyakit kulit, dan penyakit pada organ dalam.

Penyakit yang menyerang daerah penelitian yaitu mata belo ditandai dengan ukuran mata yang akan menjadi sangat besar yang biasa disebut mata bengkak. Selain itu, penyakit yang menyerang ikan gurami adalah penyakit kulit (korengan) yang ditandai dengan luka yang berada pada tubuh ikan gurami yang tadinya kecil akan terus membesar dan akan menyebabkan ikan ini mati. Untuk mencegah penyakit-penyakit tersebut mewabah petani memberi obat yaitu PK untuk mensterilkan keadaan air dan supertetra untuk pencegahan penyakit yang menyerang ikan-ikan gurami lebih banyak lagi.

**d. Penggunaan Tenaga Kerja**

Menurut Soekartawi (1995) tenaga kerja merupakan salah satu faktor produksi yang penting dalam mengelola usahatani. Penggunaan tenaga kerja petani ikan gurami terdiri dari tenaga kerja dalam keluarga dan tenaga kerja luar keluarga, baik pria maupun wanita yang diukur setara dengan Hari Orang Kerja (HOK). Penyetaraan dilakukan berdasarkan upah dan jam kerja tenaga kerja pria dan wanita di Pekon Lugusari, yaitu rata-rata Rp 60.000,00 perhari. Rata-rata penggunaan tenaga kerja oleh petani ikan gurami disajikan pada Tabel 10.

Tabel 10. Rata-rata HOK penggunaan tenaga kerja petani ikan gurami per usahatani per 0,18 Ha di Pekon Lugusari Kecamatan Pagelaran, tahun 2012

| Jenis Kegiatan | TKDK (HOK) | TKLK (HOK) | Total (HOK) | Persentase (%) |
|---|---|---|---|---|
| Pengolahan kolam | 1,89 | 0 | 1,89 | 0,89 |
| Pengairan | 0,69 | 0,77 | 1,46 | 0,69 |
| Pemberian bibit | 0 | 0,79 | 0,79 | 0,37 |
| Pemberian pakan pelet | 168,09 | 0 | 168,09 | 79,00 |
| Pemberian pakan tambahan | 37,03 | 0 | 37,03 | 17,40 |
| Pemberian obat & vitamin | 1,50 | 0 | 1,50 | 0,71 |
| Panen | 0 | 2,00 | 2,00 | 0,94 |
| Jumlah | 209,20 | 1,56 | 212,76 | 100,00 |

Pada Tabel 10 dapat dilihat bahwa penggunaan tenaga kerja usahatani petani ikan gurami per 0,18 Ha lebih banyak berasal dari dalam keluarga. Pemberian pakan rutin ikan gurami tidak membutuhkan banyak tenaga kerja, namun dilakukan setiap hari dan memiliki jumlah HOK paling tinggi. Pada saat pemanenan, petani tidak menggunakan tenaga kerja dalam keluarga karena dalam melakukan pemanenan ikan gurami dibutuhkan tenaga kerja yang memiliki keahlian dalam menangkap ikan gurami.

**e. Penggunaan Peralatan**

Setiap peralatan memiliki harga dan umur ekonomis yang berbeda. Nilai harga dan umur eknomis ini kemudian dapat digunakan untuk menghitung biaya penyusutan dari masing-masing alat tersebut (Hernanto, 1994). Rata-rata nilai penyusutan peralatan untuk usaha budidaya ikan gurami per produksi di Pekon Lugusari Kecamatan Pagelaran Kabupaten Pringsewu disajikan pada Tabel 11.

Tabel 11. Rata-rata nilai penyusutan peralatan untuk usaha budidaya ikan gurami per produksi di Pekon Lugusari Kecamatan Pagelaran Kabupaten pringsewu, tahun 2012

| No | Jenis alat | Nilai penyusutan (Rp/produksi) |
|---|---|---|
| 1 | Waring | 30.234,37 |
| 2 | Drum | 246.818,00 |
| 3 | Mesin sedot | 2.752.381,00 |
| | Rata-rata penyusutan | 1.009.811,13 |

Tabel 11 menunjukkan bahwa peralatan yang digunakan oleh petani ikan gurami dalam melakukan kegiatan usahatani di Pekon Lugusari terdiri dari waring, drum, dan mesin sedot. Dari hasil penelitian yang telah dilakukan diketahui bahwa tidak seluruh petani memiliki dan menggunakan peralatan tersebut untuk melakukan kegiatan usahataninya. Alat-alat yang ada biasanya digunakan ketika panen.

Petani yang tidak memiliki alat biasanya akan meminta kepada pedagang untuk membawakan alat yang dibutuhkan atau meminjam alat dengan tetangga dan keluarga terdekat. Alat yang biasa dipinjam oleh petani adalah mesin sedot. Drum merupakan alat yang digunakan untuk membawa ikan gurami ketika dilakukan pengangkutan. Seringkali pedagang telah memiliki drum sebagai wadah meletakkan ikan gurami ketika melakukan pengangkutan menggunakan mobil.

### 3. Analisis Pendapatan Petani

Salah satu alternatif yang dapat dilakukan untuk membuka peluang usahasubsektor dari pertanian sebagai penunjang pertumbuhan ekonomi negara yaitu dengan melakukan usaha budidaya ikan air tawar. Pada dasarnya setiap usahatani mempunyai tujuan untuk memperoleh keuntungan yang optimal dengan biaya yang rendah. Ikan gurami merupakan salah satu jenis ikan air tawar yang memiliki potensi yang besar, karena memiliki tingkat harga paling tinggi dibandingkan dengan ikan air tawar yang lain.

Penerimaan usaha budidaya ikan gurami diperoleh dari produksi yang dihasilkan dikalikan harga jual yang dinyatakan dalam rupiah. Produksi yang rendah dapat disebabkan oleh luas lahan yang dimiliki sempit, usahatani dikelola dengan teknologi yang sederhana, serta peralatan yang dimiliki terbatas (Hernanto, 1994). Namun, harga produk dan biaya produksi akan turut menentukan besarnya pendapatan petani.

Pada usaha budidaya ikan gurami, input yang dibutuhkan antara lain yaitu bibit, pakan, obat-obatan/vitamin, kolam, dan alat-alat pertanian seperti mesin, cangkul, waring, dan drum. Rincian input, biaya, dan pendapatan usaha budidaya ikan gurami disajikan pada Tabel 28. Berdasarkan Tabel 28 rata-rata penerimaan yang dihasilkan petani ikan gurami pada daerah penelitian adalah Rp 99.353.529 per 0,18 Ha per produksi.

Tabel 12. Jumlah produksi, penerimaan, dan pendapatan petani ikan gurami di Pekon Lugusari Kecamatan Pagelaran kabupaten Pringsewu, 2012

| Uraian | Satuan | Jumlah | Harga (Rp) | Nilai (Rp) |
|---|---|---|---|---|
| **Penerimaan** | | | | |
| Produksi | Kg | 3.987 | 24.926 | 99.353.529 |
| **Biaya Produksi** | | | | |
| **I. Biaya Tunai** | | | | |
| Bibit | Kg | 5.050,00 | 1.057,35 | 5.320.588 |
| Pakan | Kg | | | 36.247.059 |
| Obat2an dan vitamin | Kg | | | 222.971 |
| TK Luar Keluarga | Rp | | | 183.750 |
| Total Biaya Tunai | Kg | | | 41.974.368 |
| **II. Biaya diperhitungkan** | | | | |
| TK Keluarga | Rp | | | 12.537.574 |
| Nilai Sewa kolam | Rp/produksi | | | 4.380.284 |
| Penyusutan Alat | Rp/produksi | | | 681.180 |
| Total Biaya diperhitungkan | Rp | | | 17.599.037 |
| **III. Total Biaya** | Rp | | | 59.573.405 |
| **Keuntungan** | | | | |
| I. Keuntungan Atas Biaya Tunai | Rp | | | 57.379.162 |
| II. Keuntungan Atas Biaya Total | Rp | | | 39.780.124 |
| **R/C Ratio** | | | | |
| I. R/C Ratio Atas Biaya Tunai | Rp | | | 2,37 |
| II. R/C Ratio Atas Biaya Total | Rp | | | 1,67 |

Setelah dikurangi total biaya yang dikeluarkan untuk melakukan usaha budidaya ikan gurami, maka diketahui rata-rata pendapatan petani atas biaya tunai sebesar Rp 57.379.162 dan pendapatan petani atas biaya total sebesar Rp 39.780.124. Dari hasil pendapatan yang diperoleh dapat diketahui bahwa total pendapatan rata-rata usaha budidaya ikan gurami menguntungkan. Hal ini menunjukkan bahwa budidaya ikan gurami memiliki potensi yang besar untuk terus diusahakan.

**4. Analisis Risiko Usaha Budidaya Ikan Gurami**

Risiko yang dihadapi petani dalam melakukan usaha budidaya ikan gurami disebabkan oleh hama dan penyakit. Hama dan penyakit pada budidaya ikan gurami sering menjadi masalah yang serius dan tidak sepenuhnya dapat ditangani. Akibatnya, banyak orang menjadi ragu untuk membudidayakan ikan bernilai ekonomis tinggi ini. Menurut Saparinto (2008) hama dan penyakit penyebab matinya ikan gurami disebabkan gangguan non parasiter dan parasit. Gangguan non parasiter disebabkan pencemaran air karena adanya gas beracun berupa asam belerang atau amoniak dan kerusakan akibat penangkapan atau kelainan tubuh karena keturunan. Cara penanggulangannya dengan mendeteksi keadaan kolam dan perilaku ikan. Tetapi diperlukan pengetahuan dan pengalaman untuk mengetahuinya. Ikan gurami yang sakit biasanya menjadi kurus dan lamban bergerak.

Gangguan lain yang berupa penyakit parasit dapat diakibatkan oleh bakteri, virus, jamur, dan berbagai mikroorganisme lainnya. Menurut Sutanto (2011) jenis penyakit berupa parasit antara lain yaitu penyakit pada insang ikan, penyakit mata belo, penyakit kulit, dan penyakit pada organ dalam. Untuk mengatasi serangan penyakit pada ikan digunakan berbagai bahan-bahan kimia maupun antibiotika dalam pengendalian penyakit, seperti Kalium Permanganat (PK), Neguvon, garam, dan Supertetra,

Penilaian risiko produksi pada kegiatan usaha budidaya ikan gurami dapat dilihat berdasarkan pendapatan bersih dan dihitung menggunakan Nilai keuntungan (E), Simpangan Baku (V), *Coefficient Variation* (CV), dan batas bawah (L) secara lengkap dapat dilihat pada Tabel 15.

Tabel 13. Hasil uji risiko usaha budidaya ikan gurami di Kecamatan Pagelaran Kabupaten Pringsewu, 2012

| Pendapatan Rata-rata (E) | Simpangan Baku (V) | Koefisien Variasi (CV) | Batas Bawah (L) |
|---|---|---|---|
| Rp 40.110.696,80 | Rp 34.320151,24 | 0,86 | Rp-28.529.605,68 |

Berdasarkan Tabel 12 pendapatan rata-rata (E) yang dihasilkan adalah Rp. 40.110.696,80. Hal ini menggambarkan jumlah rata-rata pendapatan yang diperoleh petani ikan gurami pada daerah penelitian. Nilai simpangan baku (V) yang dihasilkan sebesar Rp 34.320151,24 yang artinya besarnya fluktuasi keuntungan yang mungkin diperoleh petani atau merupakan risiko yang harus ditanggung oleh petani.

Koefisien variasi (CV) dan batas bawah (L) menunjukkan aman atau tidaknya modal yang ditanam dari kemungkinan kerugian. Koefisien variasi merupakan perbandingan risiko yang harus ditanggung petani dengan jumlah keuntungan yang akan diperoleh dari hasil dan sejumlah modal yang ditanamkan dalam proses produksi. Koefisien variasi merupakan salah satu alternatif yang memberikan risiko paling sedikit dalam mengharapkan suatu hasil. Semakin besar CV menunjukkan bahwa risiko yang harus ditanggung petani akan semakin besar bila

dibandingkan dengan keuntungan. Batas bawah (L) menunjukkan nilai nominal keuntungan terendah yang mungkin diterima oleh petani (Kadarsan, 1995).

Hasil dari koefisien variasi (CV) dan batas bawah (L) pada perhitungan usaha budidaya ikan gurami sebesar 0,86 dan Rp-28.529.605,68. Hal ini menunjukkan besarnya peluang risiko yang dihadapi petani sangat tinggi. Nilai CV pada daerah penelitian menunjukkan tingkat risiko yang dihadapi petani dan mendekati nilai 1. Hal ini berarti risiko yang dihadapi petani sangat tinggi. Semakin dekat hasil CV dengan nilai 1, maka semakin tinggi risiko yang dihadapi petani. Demikian pula sebaliknya, semakin jauh hasil CV dengan nilai 1 maka semakin rendah risiko yang dihadapi petani. Batas bawah (L) menunjukkan keuntungan terendah yang dapat dihasilkan oleh budidaya ikan gurami. Dari hasil yang didapatkan, nilai keuntungan terendah yang mungkin didapatkan petani yaitu sebesar Rp 28.529.605,68.

Usaha budidaya ikan gurami belum banyak diusahakan oleh petani ikan gurami khususnya di daerah penelitian, dikarenakan oleh tingginya tingkat risiko yang harus dihadapi petani. Menurut Tim Karya Tani Mandiri (2009) sumber-sumber penyebab risiko pada daerah penelitian sebagian besar disebabkan oleh keadaan iklim yang tidak stabil, hama dan penyakit, penggunaan input serta waktu produksi yang dibutuhkan ikan gurami jauh lebih lama dibandingkan dengan ikan air tawar lainnya. Hama dan penyakit yang menyerang pada daerah penelitian antara lain mata belo, jamur *Saprolegnia* dan *Achyla* yang menyebabkan ikan mati mendadak, bercak putih yang disebabkan oleh parasit *Ichthyophthyrius sp.*

Walaupun penanganan yang dilakukan petani sudah maksimal, namun karena tubuh ikan gurami sensitif terhadap penyakit akan menyebabkan kematian apabila penanganan tidak tepat waktu.

Sejalan dengan penelitian Silaban (2011) yang mengemukakan bahwa sumber-sumber penyebab risiko pada usaha perikanan sebagian besar disebabkan faktor-faktor seperti perubahan suhu, hama dan penyakit, penggunaan input serta kesalahan teknis *(human error*) dari tenaga kerja. Pada umumnya risiko tersebut dapat diminimalisir dengan melakukan berbagai cara seperti penggunaan teknolgi terbaru, penanganan yang intensif, dan pengadaan input yang berkualitas seperti benih, pakan dan obat-obatan.

**5. Analisis Efisiensi Sistem Pemasaran Ikan Gurami**

**a. Karakteristik Pedagang**

(1) Agen/Pedagang Pengumpul

Pedagang pengumpul merupakan bagian dari pendukung rantai pemasaran ikan gurami pada penelitian ini. Pedagang pengumpul adalah pedagang yang membeli ikan gurami siap konsumsi langsung dari petani ikan gurami. Pedagang pengumpul pada daerah penelitian biasa disebut agen, yang merupakan penyalur ikan gurami antara petani dan pedagang besar.

Dari data yang diperoleh, petani yang sering disebut agen oleh para petani yang berada di Pekon Lugusari berjumlah 5 orang, dimana 3 orang berasal

dari Lugusari dan 2 orang berasal dari Solo. Umur agen berkisar antara 32-43 tahun, dengan rata-rata umur 38 tahun. Pada umumnya mereka berpendidikan SMA.

Pengalaman berdagang yang dimiliki oleh agen berkisar antara 3-7 tahun dengan rata-rata pengalaman berdagang selama 5 tahun. Hal ini berarti pedagang yang ada di daerah penelitian cukup berpengalaman dalam berdagang ikan gurami. Adapun modal yang mereka gunakan dalam berdagang ikan gurami berasal dari modal milik sendiri.

(2) Pedagang Besar

Pedagang besar merupakan bagian penting dari rantai pemasaran. Pedagang besar merupakan pedagang yang menyalurkan ikan gurami siap konsumsi kepada pedagang pengecer, atau bahkan langsung kepada konsumen. Dari data yang diperoleh di daerah penelitian, pedagang besar yang sering membeli ikan gurami dari agen atau bahkan langsung dari petani yang berjumlah dua orang. Dari data yang ada menunjukkan bahwa umur yang dimiliki oleh pedagang besar berkisar antara 34-63 tahun. Pendidikan yang mereka miliki yaitu lulusan Sekolah Dasar hingga Perguruan Tinggi.

Pengalaman yang dimiliki pedagang besar, berkisar antara 12-30 tahun. Hal ini berarti pedagang yang ada di daerah penelitian cukup berpengalaman dalam berdagang ikan gurami. Adapun modal yang mereka gunakan dalam berdagang ikan gurami berasal dari modal milik sendiri.

(3) Pedagang Pengecer

Pedagang Pengecer merupakan pemasok ikan gurami terakhir di daerah penelitian. Pedagang Pengecer adalah penyalur ikan gurami yang menyalurkan ikan gurami siap konsumsi kepada konsumen. Dari penelitian yang telah dilakukan pedagang pengecer ini hanya ada satu orang pada daerah penelitian yang bernama Mufron. Umur yang dimiliki pedagang pengecer yaitu 39 tahun dengan pengalaman menjadi pemasok khusus ikan gurami ini telah berjalan selama 5 tahun. Bapak Mufron ini merupakan anak dari Bapak Kasbi yang merupakan pedagang besar ikan gurami.

Dalam melakukan usahanya, beliau hanya menjadi pemasok khusus untuk ikan gurami saja yang akan dijual ke Palembang dan daerah sekitar Bandar Lampung. Mulanya Pak Kasbi yang memberikan semangat Pak Mufron untuk menjadi pedagang pengecer yang khusus menampung ikan yang dihasilkan Pak Kasbi. Namun, pada akhirya Pak Mufron menjadi pedagang pengecer ikan gurami untuk beberapa pedagang.

(4) Pedagang Pasar

Pasar merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi tawar menawar yang kemudian terjadi kesepakatan harga antara keduanya (Assauri, 1998). Dari penelitian yang telah dilakukan, pasar yang menjadi tempat pemasok ikan gurami ini adalah Pasar Smep dan Pasar Pasir Gintung di Bandar Lampung yang beralamatkan di Jalan Pisang kelurahan

Pasar Pasir Gintung Tanjung Karang Pusat, Kota Bandar Lampung. Pasar ini merupakan pasar yang menjadi tempat menyetorkan ikan gurami bagi para pedagang. Pasar ini merupakan pasar yang menyediakan kolam buatan yang terbuat dari plastik kolam untuk menyimpan ikan ketika ikan tidak habis terjual pada hari itu.

**b. Karakteristik Konsumen Ikan Gurami**

Dari hasil penelitian yang dilakukan, konsumen yang mengkonsumsi ikan gurami terbagi atas 5 jenis konsumen menurut kebutuhan mengkonsumsi ikan gurami yaitu :

(1) Rumah Makan

Konsumen ini merupakan konsumen yang melakukan usaha warung makan. Dalam penelitian yang dilakukan, rumah makan yang menjadi responden yaitu rumah makan di Kabupaten Pringsewu dan di wilayah Bandar Lampung. Responden ini diambil berdasarkan informasi pedagang dengan jumlah responden rumah makan sebanyak 5 rumah makan dari Pringsewu (Udin Japi, Penceng, Lesehan Hijau, Pondok Hijau, Prasmanan) dan 5 rumah makan dari Bandar Lampung (Ibu Syafi'i, Ikan Bakar Bengawan, Wong Jowo, Ayam Penyet Hang Dihi, Rumah Kayu)

(2) Rumah Tangga

Responden rumah tangga yang menjadi konsumen ikan gurami ini terbagi atas 2 jenis rumah tangga konsumsi, yaitu :

(a) Melakukan Hajatan

Konsumen ini merupakan konsumen yang akan membeli ikan gurami ketika akan melakukan hajatan keluarga. Biasanya keluarga yang membeli ikan gurami untuk hajatan memiliki persepsi bahwa menghidangkan ikan gurami ketika hajatan akan memiliki gengsi yang lebih tinggi.

(b) Tempat Pemancingan

Konsumen ini merupakan konsumen yang memiliki usaha tempat pemancingan skala rumah tangga. Usaha yang mereka lakukan yaitu penyediaan tempat pemancingan sebagai tempat rekreasi atau tempat penghilang penat. Biasanya mereka mengkonsumsi ikan gurami sebagai stok untuk kolamnya yaitu dengan jangka waktu seminggu sekali membeli ikan gurami.

**c. Karakteristik Ikan Gurami dalam Distribusi Pemasaran**

Menurut Soekartawi (2002) produk pertanian merupakan produk yang memiliki beberapa ciri khas, yaitu produknya bersifatmusiman, bersifat segar dan mudah rusak, bersifat *bulky* ( memiliki volume besar namun nilainya kecil), Mudah

terserang hama dan penyakit, mudah menyusut, dan bersifat local/kondisional. Karena ikan gurami merupakan bagian dari produk pertanian, dalam melakukan pengangkutan atau distribusi ikan gurami, pedagang sering mengalami penyusutan jumlah produksi ikan yang diangkut.

Dari hasil wawancara dengan pedagang yang menjadi lembaga pemasaaran daerah penelitian, rata-rata pedagang tidak mengalami penyusutan yang hebat ketika penelitian dilakukan. Penyusutan yang terjadi sekitar 1-2 % dari total produksi yang diangkut pada setiap melakukan pengangkutan ikan untuk disalurkan kepada saluran pemasaran lain sampai kepada konsumen. Penyusutan ikan ini dihitung dengan menggunakan rata-rata penyusutan yang terjadi kepada petani yang lebih banyak mengalami penyusutan sekitar 2% dari total produksi yang diangkut.

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, untuk masing-masing lembaga pemasaran mengalami jumlah penyusutan yang berbeda sesuai dengan volume beli (Tabel 23).

**d. Analisis Efisiensi Pemasaran**

(1) Struktur Pasar *(Market Structure)*

Hasyim (1994) menyatakan bahwa struktur pasar merupakan gambaran antara hubungan penjual dan pembeli yang dapat dilihat dari jumlah lembaga

pemasaran, pangsa pasar, konsentrasi pasar, diferensiasi produk, dan kondisi keluar masuk pasar *(entry condition).*

(a) Jumlah lembaga pemasaran

Lembaga pemasaran ikan gurami yang ada di daerah penelitian melibatkan 5 lembaga perantara, yaitu petani, agen, pedagang besar, pedagang pengecer, dan konsumen. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan terdapat 34 orang petani, 5 orang agen, 2 orang pedagang besar, 1 pedagang pengecer I, 5 orang pedagang pengecer II, dan 25 orang konsumen. Jika dilihat dari jumlah pembeli dan penjual yang terlibat dalam pemasaran ikan gurami di daerah penelitian, maka pelaku pemasaran berada pada struktur pasar tidak bersaing sempurna, yaitu pasar *oligopoli*, di mana pasar terdiri dari beberapa pembeli yang menghadapi penjual yang jumlahnya lebih banyak.

(b) Diferensiasi produk

Diferensiasi produk mengacu pada berbagai jenis produk (ikan gurami) yang dihasilkan oleh petani produsen. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, ikan gurami yang dihasilkan oleh petani produsen memiliki sifat yang homogen. Tidak ada perlakuan khusus serta perubahan bentuk yang dapat menciptakan nilai tambah dari ikan gurami yang dilakukan oleh petani. Petani langsung menjual seluruh produksi yang dihasilkan tanpa memilah. Lembaga pemasaran yang membeli ikan gurami dari petani melakukan sortasi untuk membagi ikan gurami sesuai dengan

ukuran. Ikan gurami yang dihasilkan petani seluruhnya dijual dalam bentuk ikan segar baik oleh petani maupun lembaga pemasaran.

(c) Kondisi keluar masuk pasar *(entry condition)*

Baik petani, lembaga pemasaran, dan konsumen bebas keluar masuk mencari ikan gurami. Petani bebas menjual ikannya kepada lembaga pemasaran yang dikehendaki dan tidak ada larangan. Namun untuk menjual ikan gurami langsung kepada konsumen, petani memiliki hambatan psikologis. Petani beranggapan jika langsung menjual ikan gurami kepada konsumen akan menambah biaya produksi dan menambah waktu untuk melakukan pemasaran. Petani lebih memilih menjual ikan gurami kepada pedagang. Pedagang bebas membeli ikan gurami kepada petani yang dikehendaki dan tidak ada pembagian wilayah yang jelas antara pedagang yang satu dengan pedagang yang lain dalam melakukan pembelian. Persaingan yang terjadi antara pedagang biasanya dalam bentuk harga yang ditawarkan. Akan tetapi, hal tersebut tidak sampai menimbulkan konflik.

Sejalan dengan hasil penelitian Pamikiran, Pontoh dan Aling (2013) dalam penelitian tentang pemasaran ikan tuna, disimpulkan bahwa nelayan bebas menjual hasil tangkapannya kemana saja sesuai dengan harga yang telah disepakati. Antara agen dan pedagang besar pun tidak ada pembagian wilayah dalam pengambilan ikan tuna dan sebagian besar

memiliki hubungan kerjasama melalui perjanjian bisnis. Apabila dibandingkan dengan hasil penelitian, bahwa sebagian besar kondisi pasar yang terjadi pada sistem pemasaran bersifat bebas, yang artinya tidak ada pembagian wilayah secara khusus dalam membeli dan menjual produk pertanian. Namun, seringkali petani cenderung menjual hasil produksinya kepada pedagang yang masih memiliki hubungan kekerabatan walaupun harga yang diberikan cenderung rendah. Hal ini dikarenakan tidak adanya rasa tidak enak kepada pedagang yang masih memiliki ikatan kekeluargaan.

(2) Perilaku Pasar*(Market Conduct)*

Perilaku pasar *(market conduct)* merupakan pola tingkah laku dari lembaga pemasaran dalam hubungannya dengan sistem pembentukkan harga dan praktek transaksi, melakukan pembelian dan penjualan secara horizontal dan vertikal (Hasyim, 1994).

(a) Praktik Transaksi

Proses penjualan dan pembelian dilakukan secara tawar-menawar. Awalnya petani telah mendapatkan informasi harga ikan gurami di pasaran dari sesama petani atau dari pedagang. Biasanya petani menawarkan ikan gurami ketika ikan siap panen. Kadang-kadang lembaga pemasaran yang menanyakan ikan gurami ketika ada konsumen yang memesan. Kemudian ketika petani menjual ikan gurami kepada pedagang akan diadakan tawar

menawar antara petani dan pedagang. Ketika mendapatkan harga yang disepakati, petani akan menjual ikan guraminya kepada pedagang tersebut.

Namun yang sering terjadi, pedagang telah menetapkan harga yang sedang berlaku dan diketahui petani. Proses tawar-menawar pun umumnya tidak membutuhkan waktu yang lama dan petani akan menjual ikan gurami dengan cara borongan. Pedagang akan mengambil ikan gurami dengan menggunakan mobil dan akan langsung menyalurkan ikan tersebut kepada saluran pemasaran berikutnya. Proses pembayaran dilakukan dengan jangka waktu 7 hari.

(b) Pembentukan Harga

Pembentukan harga ikan gurami yang terjadi melalui tawar menawar berdasarkan harga pasar yang sedang terbentuk saat itu. Walaupun harga yang terbentuk telah disesuaikan oleh pasar, petani dan pedagang seringkali masih melakukan tawar menawar untuk mendapatkan harga akhir yang disepakati. Informasi harga yang diperoleh oleh sebagian besar petani pada daerah penelitian berasal dari pasar. Sebelum menjual produknya, petani sebagian besar telah mengetahui harga rata-rata yang terbentuk pada tingkat petani. Namun, terkadang terdapat perbedaan harga antara pembeli satu dengan pembeli yang lainnya. Perbedaan harga tersebut disebabkan oleh 2 faktor, yaitu perebutan pasar oleh agen dan permainan timbangan yang dilakukan oleh pedagang.

Cara penimbangan yang dilakukan untuk ikan gurami memang berbeda dibandingkan dengan ikan air tawar lainnya. Ketika panen, cara penimbangan untuk ikan gurami akan dilakukan 2 kali. Pertama penimbangan ikan dengan mengikutsertakan air kolam yang ada. Hal ini dikarenakan sifat dari ikan gurami yang tidak mampu bertahan tanpa air untuk waktu yang lama. Kedua penimbangan air kolam yang menjadi tempat bertahan ikan gurami setelah penimbangan pertama dan ikan gurami telah dipindahkan ke tempat lain. Untuk berat bersih ikan akan didapat dari pengurangan berat penimbangan petama dengan berat air.

Cara penimbangan ini yang biasanya menjadi kekuatan pedagang untuk menentukan harga yang berani mereka tawarkan untuk petani dalam melakukan persaingan dengan sesama pedagang. Oleh karena itu, petani telah mempunyai langganan pedagang yang telah dipercaya. Selain itu juga pedagang telah memiliki pekerja khusus yang telah berpengalaman dalam hal pengangkutan, penangkapan, dan penimbangan yang disebabkan oleh rentannya ikan gurami.

Pembayaran yang dilakukan dengan cara berjangka. Jangka waktu yang ditetapkan yaitu paling lama 7 hari dari hari pengangkutan. Jangka waktu yang terbentuk ini disebabkan oleh waktu yang dibutuhkan pedagang untuk menyalurkan produknya kepada konsumen dan menunggu

pembayaran yang dilakukan konsumen yang terkadang tunai dan terkadang juga berjangka selama 3 hari.

(3) Keragaan Pasar *(Market Performance)*

Keragaan pasar merupakan gambaran gejala pasar yang tampak akibat interaksi antara struktur pasar dan perilaku pasar yang cenderung bersifat kompleks dan saling mempengaruhi secara dinamis. Untuk melihat keragaan pasar digunakan beberapa indikator, yaitu :

(a) Saluran pemasaran

Saluran pemasaran merupakan rangkaian kegiatan lembaga pemasaran yang turut serta dalam proses penyampaian produksi hingga sampai pada konsumen akhir. Saluran pemasaran merupakan salah satu indikator dalam menentukan efisien atau tidak suatu sistem pemasaran. Semakin pendek rantai pemasaran yang terbentuk, maka proses pemasaran yang terjadi akan semakin efisien. Hasil analisis ini sejalan dengan pendapat Soekartawi (1993) yang menyatakan bahwa semakin pendek rantai pemasaran semakin efisien saluran pemasaran, karena biaya pemasaran yang semakin kecil.

Berdasarkan hasil penelitian dengan menelusuri saluran pemasaran ikan gurami di Kecamatan Pagelaran, menunjukkan bahwa saluran pemasaran yang terbentuk terdiri dari 4 saluran pemasaran di daerah penelitian pada

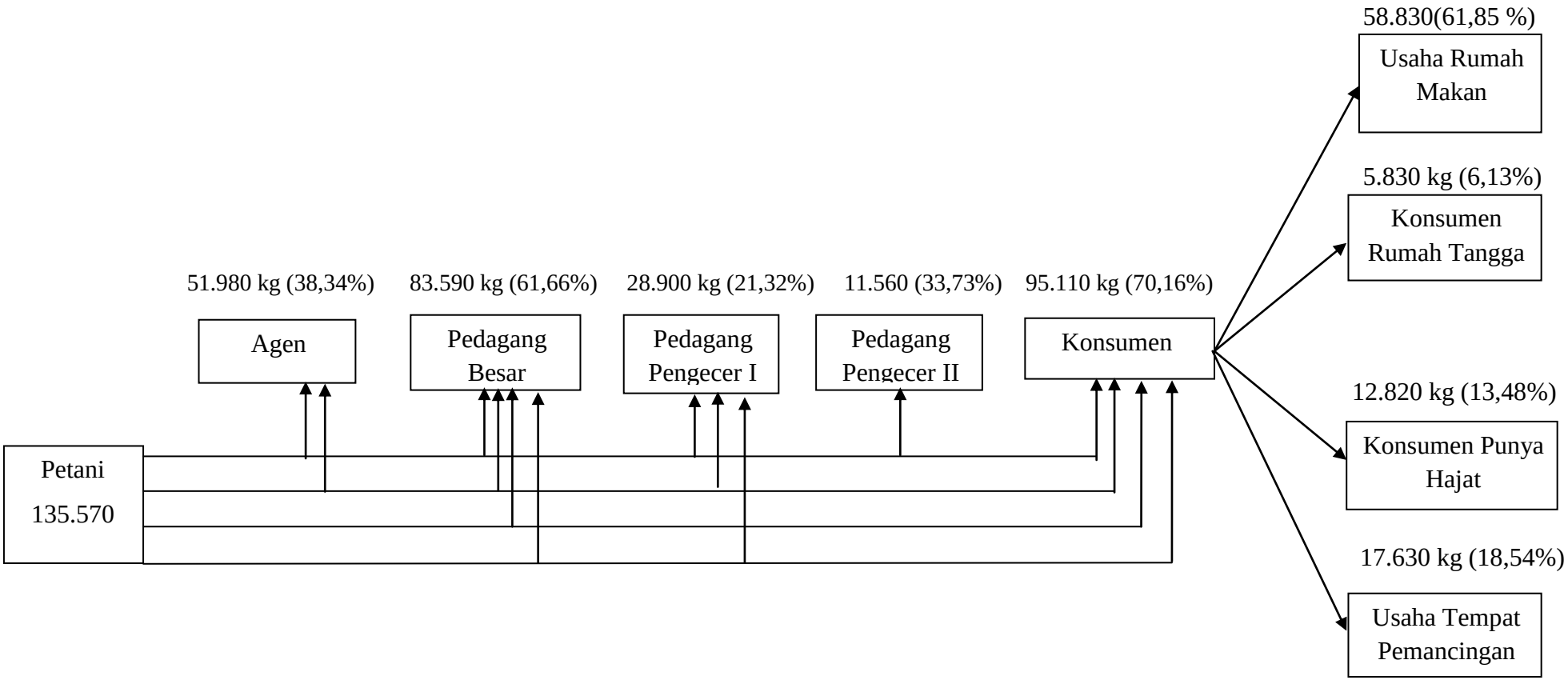
tahun 2012. Saluran pemasaran ikan gurami tersebut digambarkan seperti pada Gambar 2.

Dari Gambar 2 dapat dilihat bahwa saluran pemasaran yang terjadi di Kecamatan Pagelaran untuk pemasaran ikan gurami adalah :

(1) Saluran pemasaran I

Saluran pemasaran I merupakan saluran yang menggambarkan bahwa petani menjual hasil produksinya kepada agen terlebih dahulu. Dari 34 petani dengan total produksi sampai September 2012 sebanyak 135.570 kg, 16 petani diantaranya menjual hasilnya kepada agen terlebih dahulu dengan volume sebesar 51.980 kg (38,34%) ikan gurami konsumsi.

Alasan petani menjual produksinya kepada agen adalah petani sudah saling mengenal dengan agen yang ada karena adanya hubungan kekerabatan. Jika telah datang musim panen ikan gurami untuk petani, agen dapat dengan cepat melakukan proses tawar menawar dan transaksi sehingga dapat dengan cepat pula petani menikmati hasilnya. Rata-rata agen yang berkaitan dengan proses pemasaran ikan gurami ini berasal dari daerah mereka sendiri.




Gambar 2. Saluran Pemasaran Ikan Gurami di Kecamatan Pagelaran Kabupaten Pringsewu Tahun 2012.

(2) Saluran Pemasaran II

Pada saluran pemasaran II, tidak jauh berbeda dengan saluran pemasaran I. Namun, pada saluran pemasaran II pedagang besar akan menyampaikan produknya kepada pedagang pasar (pedagang pengecer II). Pedagang besar yang menyampaikan produknya kepada pedagang pasar yaitu Pak Kasbi dan Pak Yos.
Selain menyalurkan kepada pedagang pengecer, Pak Kasbi juga menyalurkan produknya kepada seluruh pihak yang membutuhkan ikan gurami tersebut. Dari informasi yang didapat, Pak Kasbi merupakan satu-satunya pedagang besar yang khusus menampung ikan gurami di Kabupaten Pringsewu.

Pasar merupakan tempat dimana terjadinya transaksi tawar menawar oleh penjual dan pembeli, dimanapun dan kapanpun transaksi tersebut dilakukan (Assauri 1998). Dalam penelitian ini, permintaan pedagang pasar terhadap ikan gurami tidak sebanyak permintaan konsumen lainnya seperti rumah makan atau tempat pemancingan.

Volume permintaan pedagang pasar akan ikan gurami memang lebih sedikit. Hal ini dikarenakan daya beli masyarakat yang rendah mengingat harga ikan gurami yang tergolong lebih mahal dibandingkan dengan jenis ikan air tawar lainnya. Pasar yang menjadi tempat penjualan ikan gurami yaitu Pasar Smep (belakang Pasar Bambu Kuning) dan Pasar Pasir Gintung di Bandar Lampung.

Harga yang diberikan oleh pedagang besar kepada pasar yaitu berkisar antara Rp 29.000,00-Rp 30.000,00 per kilogram. Untuk volume ikan gurami yang disalurkan ke pasar sebesar 11.560 kg (33,73%) dari total produksi ikan gurami yang disalurkan oleh pedagang besar.

(3) Saluran Pemasaran III

Pada saluran pemasaran III merupakan saluran pemasaran yang paling banyak terjadi. Dari 34 responden dengan total produksi sebesar 135.570 kg, sebanyak 52,94% (18 petani) menjual ikan gurami kepada pedagang besar dengan volume jual sebesar 83.590 kg (61,66%) dari total produksi ikan gurami hingga September 2012. Petani merasa lebih mudah dalam hal pengangkutan karena pedagang besar langsung menanyakan kepada petani ketika membutuhkan ikan gurami siap konsumsi.

Harga jual ikan gurami siap konsumsi oleh petani kepada pedagang besar sama dengan harga yang diberikan petani oleh agen yaitu berkisar antara Rp 24.000,00-Rp 26.000,00 per kilogram (harga rata-rata yang didapat Rp 25.000,00 per kilogram).

Dari pedagang besar ini biasanya produksi ikan gurami akan langsung disalurkan kepada konsumen yang membutuhkan. Sebagian besar konsumen telah menjalin relasi dengan pedagang besar dan telah menjadi langganan. Oleh karena itu, konsumen akan memesan langsung kepada pedagang besar ydengan cara mengantar

ikan gurami langsung kepada konsumen atau konsumen yang akan mengambil sendiri kepada pedagang besar sesuai dengan kesepakatan sebelumnya.

(4) Saluran Pemasaran IV

Saluran pemasaran IV menggambarkan bahwa pedagang besar menjual produknya langsung kekonsumen dan kepada pedagang pasar. Volume penjualan ikan gurami untuk pasar memang tidak sebanyak volume penjualan dari pedagang besar langsung kepada konsumen. Pedagang besar akan menyalurkan produknya kepada pedagang pasar jika pedagang pasar pasar memesan terlebih dahulu.

Pasar yang menjadi tempat penjualan ikan gurami antara lain Pasar Smep, Pasar Pasir Gintung, dan Pasar Palembang. Dari informasi yang diperoleh, volume pemesanan untuk setiap keperluan berkisar antara 5-15 kuintal untuk masing-masing pasar. Setiap kios yang menjual ikan gurami ada tempat penampungan dan penyimpanan ketika ikan tidak habis terjual. Untuk waktu pemesanan ikan gurami antara 3-5 hari/pemesanan. Harga ikan gurami di pasar Smep danPasir Gintung bervariasi antara Rp 34.000,00-Rp 36.000,00 per kilogram.

(b) Harga, biaya, dan volume penjualan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, petani ikan gurami menjual hasil usahataninya sesuai dengan permintaan pedagang. Pedagang biasanya akan menanyakan ketersediaan ikan gurami kepada

petani atau petani yang memberitahukan kepada pedagang bahwa produknya telah masuk masa panen. Hal ini dikarenakan umur proses produksi ikan gurami yang tergolong lebih lama dibandingkan ikan air tawar lainnya. Praktek penentuan harga produk untuk semua tingkat pemasaran ditentukan oleh harga pasar yang terbentuk serta informasi petani tentang harga yang terbentuk yang berasal dari sesama petani ikan gurami dan pedagang. Namun pada kenyataan di lapangan masih tetap ada proses tawar menawar antara petani dan pedagang.

Untuk volume produksi yang dapat diangkut oleh pedagang besar dalam sekali pengangkutan dapat mengangkut maksimal hingga 10 ton per angkut. Agen hanya mampu mengangkat 5 kuintal sampai 1 ton ikan gurami per angkut. Hal ini dikarenakan alat angkut yang digunakan setiap pedagang berbeda. Agen menggunakan mobil L300 dalam melakukan pengangkutan ikan gurami. Pedagang besar menggunakan truk sebagai alat untuk mengangkut ikan gurami.

Biaya angkut dalam proses penyaluran ikan gurami ini merupakan biaya yang ditanggung oleh masing-masing pedagang. Untuk petani, tidak dikenakan biaya angkut namun total biaya angkut yang harus dibayar akan dihitung dengan mengurangi jumlah produksi yang dihasilkan oleh petani.

(c) Marjin pemasaran dan Rasio profit margin

Margin pemasaran merupakan perbedaan harga yang diterima petani produsen dengan harga yang dibayar konsumen. Analisis marjin pemasaran merupakan salah satu indikator dalam menentukan efisiensi pemasaran. Hal ini dapat ditandai dengan tingginya nilai pangsa produsen (*producer share)*, meratanya distribusi margin antara lembaga pemasaran, besarnya bagian yang diterima petani, serta nisbah marjin keuntungan atau *ratio profit marjin* (RPM). Untuk masing-masing saluran pemasaran akan disajikan pada Tabel 14 sampai dengan Tabel 17.

Tabel 14. Analisis marjin pemasaran ikan gurami saluran I di Kecamatan Pagelaran Kabupaten Pringsewu Tahun 2012

| Uraian | Satuan | Nilai | Share % | RPM |
|---|---|---|---|---|
| Harga jual petani | Rp/Kg | 25.000,00 | 78,13 | |
| Kuli angkut dan timbang | Rp/Kg | 38,78 | 0,12 | |
| Harga jual agen | Rp/Kg | 26.000,00 | 81,25 | |
| Biaya pemasaran | Rp/Kg | 341,62 | 1,07 | |
| a. Kuli angkut | Rp/Kg | 36,94 | 0,12 | |
| b. Pengangkutan | Rp/Kg | 184,69 | 0,58 | |
| c. Bensin | Rp/Kg | 92,34 | 0,29 | |
| Penyusutan ikan gurami | Rp/Kg | 27,65 | 0,09 | |
| Margin pemasaran | Rp/Kg | 1.000,00 | 3,13 | |
| Profit margin | Rp/Kg | 658,38 | 2,06 | |
| Nisbah margin keuntungan (*RPM*) | | | | 1,93 |
| Harga jual pedagang besar | Rp/Kg | 29.000,00 | 90,63 | |
| Biaya pemasaran | Rp/Kg | 554,13 | 1,73 | |
| a. Kuli angkut | Rp/Kg | 51,68 | 0,16 | |
| b. Pengangkutan | Rp/Kg | 122,02 | 0,38 | |
| c. Bensin | Rp/Kg | 380,43 | 1,19 | |
| Penyusutan ikan gurami | Rp/Kg | 60,00 | 0,19 | |
| Margin pemasaran | Rp/Kg | 3.000,00 | 9,38 | |
| Profit margin | Rp/Kg | 2.445,87 | 7,64 | |
| Nisbah margin keuntungan (RPM) | | | | 4,41 |
| Harga jual Pengecer | Rp/Kg | 32.000,00 | 100,00 | |
| Biaya pemasaran | Rp/Kg | 477,54 | 1,49 | |
| a. Kuli angkut | Rp/Kg | 55,36 | 0,17 | |
| b. Pengangkutan | Rp/Kg | 166,09 | 0,52 | |
| c. Bensin | Rp/Kg | 166,09 | 0,52 | |
| Penyusutan ikan gurami | Rp/Kg | 90,00 | 0,28 | |
| Margin pemasaran | Rp/Kg | 3.000,00 | 9,38 | |
| Profit margin | Rp/Kg | 2.522,46 | 7,88 | |
| Nisbah margin keuntungan (RPM) | | | | 5,28 |
| Konsumen | Rp/Kg | 32.000,00 | | |

Pada Tabel 14 dapat dilihat bahwa petani menjual hasil panennya kepada agen dengan harga rata-rata Rp 25.000,00/kg, sehingga *producer share* yang diperoleh petani sebesar 78,13 %. Marjin pemasaran yang diperoleh agen sebesar Rp 1.000,00/kg, sedangkan biaya pemasaran yang dikeluarkan sebesar Rp 341,62. *Ratio profit marjin* (RPM) yang diperoleh agen sebesar 1,93. Hal ini berarti bahwa

setiap Rp 1,00 yang dikeluarkan oleh agen akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp 1,93.

Agen kemudian menjual ikan gurami kepada pedagang besar dengan harga rata-rata sebesar Rp 29.000,00/kg, sehingga *share* yang diperoleh pedagang besar sebesar 90,63 %. Marjin pemasaran yang diperoleh pedagang besar yaitu Rp 3.000,00/kg, sedangkan biaya pemasaran yang dikeluarkan sebesar Rp 554,13/kg. *Ratio profit marjin* (RPM) yang diperoleh agen sebesar 4,41. Hal ini berarti bahwa setiap Rp 1,00 yang dikeluarkan oleh agen akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp 4,41.

Pedagang besar kemudian menjual ikan gurami kepada pedagang pengecer dengan harga rata-rata sebesar Rp 32.000,00/kg, sehingga share yang diperoleh pedagang besar sebesar 100 %. Marjin pemasaran yang diperoleh pedagang pengecer yaitu Rp 3.000,00/kg, sedangkan biaya pemasaran yang dikeluarkan sebesar Rp 477,54/kg. *Ratio profit marjin* (RPM) yang diperoleh pedagang pengecer sebesar 5,28. Hal ini berarti bahwa setiap Rp 1,00 yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp 5,28. Pedagang pengecer kemudian menjual ikan gurami kepada konsumen sebagai lembaga pemasaran tingkat akhir pada saluran pemasaran pertama ini.

Tabel 15. Analisis marjin pemasaran ikan gurami saluran II di Kecamatan Pagelaran Kabupaten Pringsewu Tahun 2012

| Uraian | Satuan | Nilai | Share % | RPM |
|---|---|---|---|---|
| Harga jual petani | Rp/Kg | 25.000,00 | 72,94 | |
| Kuli angkut dan timbang | Rp/Kg | 38,78 | 0,11 | |
| Harga jual agen | Rp/Kg | 26.000,00 | 75,85 | |
| Biaya pemasaran | Rp/Kg | 341,62 | 1,00 | |
| a. Kuli angkut | Rp/Kg | 36,94 | 0,11 | |
| b. Pengangkutan | Rp/Kg | 184,69 | 0,54 | |
| c. Bensin | Rp/Kg | 92,34 | 0,27 | |
| Penyusutan ikan gurami | Rp/Kg | 27,65 | 0,08 | |
| Margin pemasaran | Rp/Kg | 1.000,00 | 2,92 | |
| Profit margin | Rp/Kg | 658,38 | 1,92 | |
| Nisbah margin keuntungan (*RPM*) | | | | 1,93 |
| Harga jual pedagang besar | Rp/Kg | 29.000,00 | 84,61 | |
| Biaya pemasaran | Rp/Kg | 614,13 | 1,79 | |
| a. Kuli angkut | Rp/Kg | 51,68 | 0,15 | |
| b. Pengangkutan | Rp/Kg | 122,02 | 8,75 | |
| c. Bensin | Rp/Kg | 380,43 | 1,11 | |
| Penyusutan ikan gurami | Rp/Kg | 60,00 | 0,18 | |
| Margin pemasaran | Rp/Kg | 3.000,00 | 8,75 | |
| Profit margin | Rp/Kg | 2.385,87 | 6,96 | |
| Nisbah margin keuntungan (RPM) | | | | 3,88 |
| Harga jual pedagang pasar | Rp/Kg | 34.275,95 | 100,00 | |
| Biaya pemasaran | Rp/Kg | 1.515,55 | 4,42 | |
| a. Kuli angkut | Rp/Kg | 250,87 | 0,73 | |
| b. Pengangkutan | Rp/Kg | 346,02 | 1,01 | |
| c. Bensin | Rp/Kg | 813,15 | 2,37 | |
| Penyusutan ikan gurami | Rp/Kg | 105,52 | 0,31 | |
| Margin pemasaran | Rp/Kg | 5.275,95 | 15,39 | |
| Profit margin | Rp/Kg | 3.760,40 | 10,97 | |
| Nisbah margin keuntungan (RPM) | | | | 2.48 |
| Konsumen | Rp/Kg | 34.275,95 | | |

Pada Tabel 15 dapat dilihat bahwa petani menjual hasil panennya kepada agen dengan harga rata-rata Rp 25.000,00/kg, sehingga *producer share* yang diperoleh petani sebesar 72,94%. Marjin pemasaran yang diperoleh agen sebesar Rp 1.000,00/kg, sedangkan biaya pemasaran yang dikeluarkan sebesar Rp 341,62/kg. *Ratio*

*profit marjin* (RPM) yang diperoleh agen sebesar 1,93. Hal ini berarti bahwa setiap Rp 1,00 yang dikeluarkan oleh agen akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp 1,93.

Agen menjual ikan gurami kepada pedagang besar dengan harga rata-rata sebesar Rp 26.000,00/kg, sehingga *share* yang diperoleh pedagang besar sebesar 84,61 %. Marjin pemasaran yang diperoleh pedagang besar yaitu Rp 3.000,00/kg, sedangkan biaya pemasaran yang dikeluarkan sebesar Rp 614,13/kg. *Ratio profit marjin* (RPM) yang diperoleh agen sebesar 3,88. Hal ini berarti bahwa setiap Rp 1,00 yang dikeluarkan oleh agen akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp 3,88.

Pada lembaga pemasaran keempat, pedagang besar kemudian menjual ikan gurami kepada pedagang pasar dengan harga rata-rata sebesar Rp 34.275,95/kg, sehingga *share* yang diperoleh pedagang besar sebesar 100 %. Marjin pemasaran yang diperoleh pedagang pasar yaitu Rp 5.275,95/kg, sedangkan biaya pemasaran yang dikeluarkan sebesar Rp 1.515,55/kg. *Ratio profit marjin* (RPM) yang diperoleh agen sebesar 2,48. Hal ini berarti bahwa setiap Rp 1,00 yang dikeluarkan oleh pedagang pasar akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp 2,48.

Tabel 16. Analisis marjin pemasaran ikan gurami saluran III di Kecamatan Pagelaran Kabupaten Pringsewu Tahun 2012

| Uraian | Satuan | Nilai | Share % | RPM |
|---|---|---|---|---|
| Harga jual petani | Rp/Kg | 25.000,00 | 93,23 | |
| Kuli angkut dan timbang | Rp/Kg | 38,78 | 0,14 | |
| Harga jual pedagang besar | Rp/Kg | 26.814,64 | 100,00 | |
| Biaya pemasaran | Rp/Kg | 614,13 | 2,29 | |
| a. Kuli angkut | Rp/Kg | 51,68 | 0,19 | |
| b. Pengangkutan | Rp/Kg | 122,02 | 0,46 | |
| c. Bensin | Rp/Kg | 380,43 | 1,42 | |
| Penyusutan ikan gurami | Rp/Kg | 60,00 | 0,22 | |
| Margin pemasaran | Rp/Kg | 1.814,64 | 6,77 | |
| Profit margin | Rp/Kg | 1.200,50 | 4,48 | |
| Nisbah margin keuntungan (RPM) | % | | | 1,95 |
| Konsumen | Rp/Kg | 26.814,64 | | |

Pada Tabel 16 dapat dilihat bahwa petani menjual hasil panennya langsung kepada pedagang besar dengan harga rata-rata Rp 25.000,00/kg, sehingga *producer share* yang diperoleh petani sebesar 93,25%. Pedagang besar kemudian menjual ikan gurami langsung kepada konsumen dengan harga Rp 26.824,64/kg, sehingga *share* yang diperoleh pedagang besar sebesar 100 %.

Marjin pemasaran yang diperoleh pedagang besar yaitu Rp 1.814,64/kg, sedangkan biaya pemasaran yang dikeluarkan sebesar Rp 624,13/kg. *Ratio profit marjin* (RPM) yang diperoleh agen sebesar 1,95. Hal ini berarti bahwa setiapRp 1,00 yang dikeluarkan oleh agen akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp 1,95. Saluran III merupakan saluran pemasaran paling efisien apabila dilihat dari nilai *producer share* terbesar, nilai RPM paling kecil yaitu 1,95, dan produk di jual dalam bentuk segar serta cepat disalurkan.

Tabel 17. Analisis marjin pemasaran ikan gurami saluran IV di Kecamatan Pagelaran Kabupaten Pringsewu Tahun 2012

| Uraian | Satuan | Nilai | Share % | RPM |
|---|---|---|---|---|
| Harga jual petani | Rp/Kg | 25.000,00 | 73,53 | |
| Kuli angkut dan timbang | Rp/Kg | 38,78 | 0,11 | |
| Harga jual pedagang besar | Rp/Kg | 29.000,00 | 85,29 | |
| Biaya pemasaran | Rp/Kg | 614,13 | 1,81 | |
| a. Kuli angkut | Rp/Kg | 51,68 | 0,15 | |
| b. Pengangkutan | Rp/Kg | 122,02 | 0,36 | |
| c. Bensin | Rp/Kg | 380,43 | 1,12 | |
| Penyusutan ikan gurami | Rp/Kg | 60,00 | 0,18 | |
| Margin pemasaran | Rp/Kg | 4.000,00 | 11,76 | |
| Profit margin | Rp/Kg | 3.385,87 | 9,96 | |
| Nisbah margin keuntungan (RPM) | | | | 5,51 |
| Harga jual pedagang pasar | Rp/Kg | 34.000,00 | 100,00 | |
| Biaya pemasaran | Rp/Kg | 1.515,55 | 4,46 | |
| a. Kuli angkut | Rp/Kg | 250,87 | 0,74 | |
| b. Pengangkutan | Rp/Kg | 346,02 | 1,02 | |
| c. Bensin | Rp/Kg | 813,15 | 2,39 | |
| Penyusutan ikan gurami | Rp/Kg | 105,52 | 0,31 | |
| Margin pemasaran | Rp/Kg | 5.000,00 | 14,71 | |
| Profit margin | Rp/Kg | 3.484,45 | 10,25 | |
| Nisbah margin keuntungan (RPM) | | | | 2,30 |
| Konsumen | Rp/Kg | 34.000,00 | | |

Pada Tabel 17 dapat dilihat bahwa petani langsung menjual hasil panennya kepada pedagang besar dengan harga rata-rata sebesar Rp 25.000,00/kg, sehingga *producer share* yang diperoleh petani sebesar 73,53 %. Marjin pemasaran yang diperoleh pedagang besar yaitu Rp 4.000,00/kg, sedangkan biaya pemasaran yang dikeluarkan sebesar Rp 614,13/kg. *Ratio profit marjin* (RPM) yang diperoleh agen sebesar 5,51. Hal ini berarti bahwa setiap Rp 1,00 yang dikeluarkan oleh agen akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp 5,51.

Pedagang besar kemudian menjual ikan gurami kepada pedagang pasar sebagai lembaga pemasaran tingkat akhir pada saluran pemasaran pertama ini. Pada lembaga pemasaran keempat, pedagang pasar kemudian menjual ikan gurami kepada pedagang pasar dengan harga rata-rata sebesar Rp 34.000,00/kg, sehingga *share* yang diperoleh pedagang pasar sebesar 100 %. Marjin pemasaran yang diperoleh pedagang pasar yaitu Rp 5.000,00/kg, sedangkan biaya pemasaran yang dikeluarkan sebesar Rp 1.515,55/kg.

*Ratio profit marjin* (RPM) yang diperoleh agen sebesar 2,30. Hal ini berarti bahwa setiap Rp 1,00 yang dikeluarkan oleh agen akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp 2,30.

Dari hasil analisis efisiensi pemasaran, diperoleh bahwa sistem pemasaran ikan gurami di lokasi penelitian belum efisien. Walaupun demikian, pemasaran (tataniaga) ikan gurami di lokasi penelitian tetap berlangsung karena :

(a) Petani harus menjual produknya untuk memperoleh uang tunai guna memenuhi kebutuhan yang setiap hari harus dipenuhi.

(b) Adanya hubungan-hubungan sosial tertentu antara petani produsen dengan pembeli (pedagang), antara lain hubungan kekerabatan dan hubungan pinjaman modal usahatani.

(c) Pemasaran yang efisien menurut Hasyim (1994) adalah pemasaran yang berlangsung dengan struktur pasar bersaing sempurna. Hal ini jarang terjadi di dalam masyarakat. Pemasaran yang sering terjadi adalah struktur pasar persaingan oligopsonistik atau oligopolistik.