

ANALISIS USAHA DAN PROSPEK PEMASARAN TERIPANG (*Holothuria SP*) DI DESA MUARA KINTAP KECAMATAN KINTAP KABUPATEN TANAH LAUT PROVINSI KALIMANTAN SELATAN

BUSINESS ANALYSIS AND MARKETING PROSPECTS OF SEA cucumbers (*Holothuria SP*) IN MUARA KINTAP VILLAGE, KINTAP DISTRICT, TANAH LAUT REGENCY, SELATAN KALIMANTAN

Tri Dekayanti¹, Erma Agusliani², Anis Rahayu³

^{1,2}Dosen Program Studi Agrobisnis Perikanan Fakultas Perikanan dan Kelautan

³Mahasiswa Program Studi Agrobisnis Perikanan Fakultas Perikanan dan Kelautan
Universitas Lambung Mangkurat, Banjarbaru, Jl. A. Yani, Km 36, Banjarbaru 70714, Kal-Sel
e-mail : tri.dekayanti@ulm.ac.id

ABSTRAK

Penelitian bertujuan untuk menganalisis keuntungan dan menganalisis prospek pemasaran teripang. Penelitian dilaksanakan di Desa Muara Kintap Kecamatan Kintap Kabupaten Tanah Laut Provinsi Kalimantan Selatan. Metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu metode survey dan metode wawancara, penentuan lokasi penelitian dipilih secara purposive atau sengaja. Pengambilan data pada responden dilakukan secara sensus yang artinya keseluruhan sampel responden diambil datanya. Keseluruhan nelayan yang dijadikan responden yaitu sebanyak 10 orang nelayan pemilik kapal usaha penangkapan teripang, dimana setiap nelayan pemilik kapal ini memiliki anak buah kapal (abk) sebanyak 9 hingga 12 orang. Teripang yang dijual sudah dalam bentuk setengah jadi karena sudah dilakukan dua kali proses pemasakan, teripang ini biasanya dijual ke pulau Jawa dan Bangka Belitung sebelum akhirnya di ekspor ke beberapa Negara seperti Cina, Vietnam, dan Jepang. Analisis yang di gunakan pada penelitian ini terbagi menjadi 2 yaitu analisis keuntungan dan analisis SWOT. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa nilai π tertinggi berjumlah Rp. 329.705.000,00/tahun nilai π terendah yaitu Rp. 54.188.000,00/tahun dan rata-rata nilai π Rp. 228.224.800,00/ tahun. Untuk mengetahui prospek usaha teripang digunakan analisis SWOT yang bertujuan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, ancaman dan peluang yang terdapat pada usaha penangkapan teripang berdasarkan analisis SWOT diketahui bahwa usaha penangkapan teripang masih lemah namun memiliki peluang yang tinggi untuk dikembangkan hal ini dapat diketahui dari tingginya resiko usaha yang tinggi yaitu berupa resiko keselamatan kerja namun masih memiliki peluang karena teripang sendiri merupakan komoditi ekspor dimana permintaan teripang tergolong tinggi. Saluran pemasaran teripang merupakan saluran pemasaran tidak langsung, saluran pemasaran teripang yaitu : produsen/nelayan teripang, pengumpul, pabrik pengemasan teripang, ekspor, pedagang, konsumen.

Kata kunci : *Usaha Penangkapan, Prospek, Pemasaran, Teripang*

PENDAHULUAN

Hasil produksi perikanan Kalimantan Selatan secara umum masih banyak diserap untuk kebutuhan

domestik sehingga menyebabkan usaha pemasaran ekspor hasil perikanan masih belum berkembang secara baik. Untuk itu, pemerintah daerah terus mendorong peningkatan produksi perikanan dengan

berbagai cara, seperti memberikan pelatihan dan tata cara penangkapan ikan dengan metode yang ramah lingkungan, memberikan bantuan berupa kapal penangkap ikan, meningkatkan infrastruktur dan pembangunan sarana pengolahan hasil laut, sehingga hasil yang diperoleh bukan hanya sebagai bahan baku tetapi sudah menjadi produk olahan.

Komoditi perikanan teripang memiliki prospek cukup baik dan bernilai ekonomis tinggi, baik di pasar lokal maupun internasional. Jenis biota ini dikenal pula dengan nama ketimun laut, suaia, sea cucumber (Inggris), beche de-mer (Perancis), atau dalam istilah pasaran internasional dikenal dengan nama teat fish. Berdasarkan hasil penelitian, kandungan nutrisi teripang tinggi yaitu dalam kondisi kering terdiri atas protein 82 %, lemak 1,7 %, kadar air 8,9 %, kadar abu 8,6 %, dan karbohidrat 4,8 %. Hal tersebut mengindikasikan teripang menjadi salah satu komoditi yang bernilai jual tinggi (komoditi yang memiliki nilai ekonomis penting).

Pembangunan sektor perikanan memiliki banyak peranan penting, salah

satunya adalah untuk meningkatkan taraf hidup serta pendapatan dan pembudidaya ikan dan mendukung kegiatan pembangunan lainnya melalui penyediaan bahan industri untuk kegiatan ekspor perikanan.

Desa muara kintap merupakan salah satu desa yang memiliki potensi perikanan yang cukup tinggi. Desa muara kintap terdiri dari dua rt dengan penduduk kurang lebih 1100 jiwa, mayoritas masyarakat di Desa Muara Kintap berprofesi sebagai nelayan penangkap ikan lalu beralih profesi sebagai penangkap teripang sejak bulan pebruari tahun 2016 hingga saat ini. Para nelayan memilih untuk beralih menjadi penangkap teripang karena harga teripang yang dinilai cukup tinggi. Kisaran harga teripang berkisar antara Rp 200.000.00/Kg sampai Rp 800.000.00/Kg.

Jenis-jenis teripang yang banyak ditangkap oleh masyarakat di Desa Muara Kintap yaitu teripang bintik, teripang gamat, teripang koro, teripang kapuk teripang nanas, teripang gondrong, dan teripang merah dada. Jenis teripang yang tercantum pada Tabel 1.

Tabel 1. Jenis dan Harga Teripang Berdasarkan Ukuran

No	Jenis teripang	Nama ilmiah	Jumlah/ Kg	Harga/Kg
1	Teripang duri	<i>Stichopus variegatus</i>	7 – 12	Rp 700.000.00
2	Teripang susu	<i>Holothuria rigida</i>	3 – 8	Rp. 2.225.000.00
3	Teripang nanas	<i>Echinodermata</i>	6 – 10	Rp. 1.350,000.00
4	Teripang kapuk	<i>Actinopya lecanora</i>	15 – 17	Rp. 500.000.00
5	Teripang bintik	<i>Bohadschia argus</i>	12 – 20	Rp 750.000.00
6	Teripang pasir	<i>Holothuria scabra</i>	6 – 10	Rp 800.000.00

Lama usaha penangkapan teripang di Desa Muara Kintap sudah berlangsung selama kurang lebih 2 tahun dan dinilai lebih menguntungkan dibandingkan usaha penangkapan ikan. Pemasaran teripang dinilai lebih mudah dan memiliki sasaran pasar tersendiri, teripang merupakan salah satu komoditas ekspor. Teripang yang di ekspor sudah berbentuk olahan teripang setengah jadi yaitu berbentuk teripang kering.

Di Desa Muara Kintap terdapat 10 orang pemilik kapal penangkap teripang, setiap pemilik kapal memiliki 9 orang sampai 12 orang anak buah kapal 9 (abk). Nelayan di Desa Muara Kintap banyak yang melakukan penangkapan hingga keperairan di Daerah Bangka Belitung. Sedangkan penjualan teripang sudah dalam bentuk teripang kering biasanya penjualan teripang dilakukan di Madura. Setiap kali nelayan turun menangkap teripang biasanya didapat sekitar 5 kilogram teripang, waktu menangkap teripang setiap kali menyelam keperairan sekitar 1,5 hingga 2 jam.

Pembagian keuntungan usaha ini dibagi menggunakan sistem 40, 40,20 artinya 40 % dari hasil penangkapan milik pemilik kapal atau nahkoda 40 % adalah bagian penyelam teripang yang menyelam teripang kedalam dasar perairan dan 20 % adalah bagian untuk ABK yang berjaga diatas kapal.

Penangkapan teripang bisa dikatakan beresiko tinggi karena menggunakan kompresor sebagai pengganti tabung oksigen, hal ini cukup beresiko karena kurangnya keamanan dan keselamatan untuk para penyelam teripang. Kegiatan penangkapan teripang ini beresiko tinggi namun masih tetap dilakukan oleh para nelayan karena tingginya harga teripang. Telah terjadi beberapa kasus pada beberapa nelayan teripang di daerah lain yaitu terjadi kelumpuhan hingga kematian hal ini terjadi akibat penggunaan kompresor untuk menyelam.

METODE PENELITIAN

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian direncanakan selama 8 bulan yaitu berlangsung dari bulan Juli hingga bulan Februari. Penelitian ini dilaksanakan di Desa Muara Kintap Kecamatan Kintap Kabupaten Tanah Laut Provinsi Kalimantan Selatan.

Prosedur Kerja

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Hidayat syah (2010) menyatakan bahwa metode deskriptif adalah “Metode penelitian yang digunakan untuk menemukan pengetahuan yang sekuas-luasnya terhadap objek penelitian pada suatu masa tertentu.

Pengambilan data dalam penelitian menggunakan metode survey dan wawancara. Metode survey pada penelitian ini digunakan untuk melihat kondisi awal lokasi penelitian. Metode wawancara dilakukan menggunakan proses Tanya jawab secara langsung pada responden dengan panduan kuisisioner. Ali M (2010) menyatakan bahwa metode Survey pada dasarnya merupakan pemeriksaan secara teliti tentang fakta atau fenomena perilaku dan sosial terhadap subyek dalam jumlah besar. Metode survey adalah penyelidikan yang

diadakan untuk memperoleh fakta-fakta dari gejala-gejala yang ada dan mencari keterangan-keterangan secara faktual, baik tentang institusi sosial, ekonomi, atau politik, dari suatu kelompok atau suatu daerah.

Metode wawancara adalah suatu percakapan yang diarahkan pada suatu masalah tertentu dan merupakan proses tanya jawab lisan di mana dua orang atau lebih berhadapan secara fisik. Setyadin *dalam* Gunawan (2013:160).

Teknik Penentuan Sampel

Pengambilan lokasi penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purposive*) di Desa Muara Kintap Kecamatan Kintap Kabupaten Tanah Laut dengan pertimbangan daerah ini merupakan salah satu kawasan yang memberikan kontribusi hasil perikanan di Kabupaten Tanah Laut. Potensi perikanan tangkap di Desa Muara Kintap cukup tinggi, selain itu desa ini juga memiliki pelabuhan perikanan sendiri. Sehingga peneliti mengambil lokasi tersebut sebagai daerah penelitian dengan pendekatan sensus dimana keseluruhan nelayan pemilik kapal pada usaha penangkapan teripang yang berjumlah 10 orang diambil datanya secara keseluruhan atau secara sensus.

Jenis Data

Jenis data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang didapatkan secara langsung dilapangan. Data sekunder adalah data-data penunjang atau data terkait yang menunjang penelitian.

Data primer adalah data yang mengacu pada informasi yang diperoleh dari tangan pertama oleh peneliti yang berkaitan dengan variabel minat untuk tujuan spesifik studi. Sumber data primer adalah responden individu, kelompok fokus, internet juga dapat menjadi sumber data primer jika koesioner disebarkan melalui internet (Sekaran, 2011).

Data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiono, 2008 : 402). Data sekunder ini merupakan data yang sifatnya mendukung keperluan data primer seperti buku-buku, literatur dan bacaan yang berkaitan dengan pelaksanaan pengawasan.

Analisis Data

1. Analisis Keuntungan

$$\text{Rumus : } = \text{TR} - \text{TC}$$

Π = Keuntungan (Profit)
 TR = Total Revenue (Total Penerimaan)
 TC = Total Cost (Total Biaya)

keterangan :

Jika TR dikurangi TC hasilnya positif, maka suatu usaha dapat dinilai menguntungkan ($\pi > 0$). Sebaliknya, kalau TR dikurangi TC hasilnya negatif, maka suatu usaha dapat dinilai merugikan ($\pi < 0$). Sedangkan suatu usaha dikatakan mengalami break event point (BEP) atau impas kalau $\pi = 0$ (Tajerin dan Noor, 2004).

2. Analisis Prospek Pemasaran dengan Menggunakan Analisis SWOT

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif. Analisis kualitatif dilakukan dengan menggunakan analisis deskriptif . Analisis deskriptif dilakukan untuk menggambarkan secara keseluruhan usaha penangkapan teripang di Desa Muara Kintap termasuk kondisi lingkungan dan kegiatan usaha penangkapan teripang. Hasil identifikasi usaha penangkapan teripang selanjutnya dievaluasi dengan matriks IFE dan matriks EFE. Hasil evaluasi ini dipetakan menurut diagram *cartesius* analisis SWOT untuk melihat posisi usaha dalam suatu diagram.

David 2004 menyatakan bahwa analisis secara deskriptif dilakukan menggunakan matriks IFE dan EFE. Analisis ini dilakukan untuk mengetahui

kemampuan usaha dalam menghadapi lingkungan internal dan eksternal dengan cara mendapatkan angka yang menggambarkan kondisi usaha terhadap lingkungannya. Langkah yang ringkas dalam melakukan penilaian internal adalah dengan menggunakan matriks IFE. Sedangkan untuk mengarahkan perumusan strategi yang merangkum dan mengevaluasi informasi ekonomi, sosial, budaya, politik, demografis, lingkungan, pemerintahan, hukum, teknologi dan tingkat persaingan digunakan matriks EFE.

Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang dan

ancaman dengan faktor internal kekuatan dan kelemahan. Faktor internal dimasukkan kedalam matrik yang disebut matrik faktor strategi internal atau IFAS (Internal Strategic Factor Analisis Summary). Faktor eksternal dimasukkan kedalam matrik yang disebut matrik faktor strategi eksternal EFAS (Eksternal Strategic Factor Analisis Summary). Setelah matrik faktor strategi internal dan eksternal selesai disusun, kemudian hasilnya dimasukkan dalam model kuantitatif, yaitu matrik SWOT untuk merumuskan strategi kompetitif perusahaan.

Tabel 2. Matrik Factor Strategi Eksternal (EFAS)

Faktor strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot X Rating	Keterangan
Peluang	X	X	X	
Jumlah	X	X	X	
Ancaman	X	X	X	
Jumlah	X	X	X	
Total	X	X	X	

Sumber : Fredi Rangkuti (2004: 18)

Tabel 3. Matrik Factor Strategi Internal (IFAS)

Faktor strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot X Rating	Keterangan
Kekuatan	X	X	X	
Jumlah	X	X	X	
Kelemahan	X	X	X	
Jumlah	X	X	X	
Total	X	X	X	

Sumber : Fredi Rangkuti (2004: 18)

Perhitungan yang dilakukan melalui tiga tahapan yaitu :

- a. Melakukan perhitungan skor (a) dan bobot (b) poin faktor serta jumlah total perkalian skor dan bobot ($c = a \times b$) pada setiap faktor S-W-O-T:

Penentuan bobot sebagai berikut :

Bobot	Keterangan
0,20 atau 20%	sangat kuat
0,15 atau 15%	dias atas rata-rata
0,10 atau 10%	rata-rata
0,05 atau 5%	dibawah rata-rata

Penentuan nilai sebagai berikut :

Nilai	Keterangan
1	Sangat baik
2	Baik
3	Cukup baik
4	Kurang baik
5	Sangat tidak baik

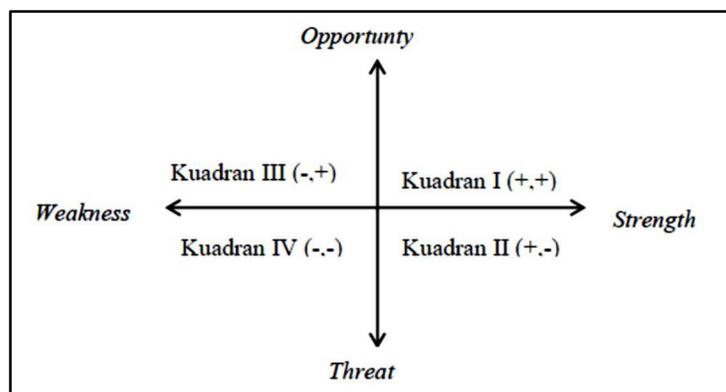
Perhitungan bobot (b) masing-masing point faktor dilaksanakan saling ketergantungan. Artinya, penilaian terhadap satu point faktor adalah dengan membandingkan tingkat kepentingannya dengan point faktor lainnya. Sehingga

formulasi perhitungannya adalah nilai yang didapat (rentang nilainya sama dengan banyaknya point faktor dibagi dengan banyaknya point faktor).

- b. Melakukan pengurangan antara jumlah total jumlah faktor S dengan W (d) dan faktor O dengan T (e), perolehan angka ($d=x$) selanjutnya menjadi nilai atau titik pada sumbu X, sementara perolehan angka ($e = y$) selanjutnya menjadi nilai atau titik pada sumbu Y.

- c. Mencari posisi organisasi yang ditunjukkan oleh titik (x,y) pada kuadran SWOT.

Analisis SWOT membandingkan faktor eksternal (y) yaitu peluang dari ancaman pada usaha penangkapan teripang dengan faktor internal (x) yaitu kekuatan dan kelemahan pada usaha penangkapan teripang. Posisi perbandingan antara x dan y dapat dilihat pada Gambar 1. Diagram SWOT



Gambar 1. Diagram SWOT

Ada empat point yang digunakan untuk merencanakan pembangunan untuk pengembangan usaha penangkapan teripang, yaitu :

- 1) Strategi yang meningkatkan indikator kekuatan (S) dengan cara memanfaatkan indikator peluang-peluang (O) yang dimiliki disebut strategi S-O
- 2) Suatu strategi yang meningkatkan indikator kekuatan (S) dengan meminimalkan ancaman-ancaman (T) yang muncul, dikenal dengan strategi S-T
- 3) Strategi yang meminimalkan kelemahan (W) yang ada dengan memanfaatkan peluang-peluang (O)

yang dimiliki , ini disebut dengan strategi W-O

- 4) Strategi mengurangi kelemahan (W) yang dimiliki untuk memperkecil atau menghilangkan ancaman (T) yang muncul, disebut dengan strategi W-T

Alat yang dipakai untuk menyusun faktor - faktor strategis usaha adalah matrik SWOT. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi usaha dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik ini dapat menghasilkan 4 set kemungkinan alternatif strtegis.

Tabel 4. Matriks SWOT

Internal Eksternal	STRENGHT (S)	WEAKNESSES (W)
OPPORTUNITIES (O)	STRATEGI SO Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREATS (T)	STRATEGI ST Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Analisis SWOT, Teknik Membedah kasus bisnis, Rangkuti (2006)

Kekuatan/kelemahan internal digabungkan dengan peluang/ancaman dari eksternal dan pernyataan misi yang jelas, menjadi dasar untuk penetapan tujuan dan strategi. Ditetapkan dengan maksud memanfaatkan kekuatan internal

dan mengatasi kelemahan. Berikut penjelasan dari analisis SWOT yaitu :

1. Kekuatan (*Strenghts*)

Kekuatan adalah keunggulan yang terdapat pada usaha penangkapan teripang di Desa Muara Kintap dibandingkan usaha lain

2. Kelemahan (*weakness*)

Kelemahan adalah ekurangan yang terdapat pada usaha penangkapan teripang di Desa Muara Kintap yang dapat menghambat pengembangan usaha tersebut

3. Peluang (*opportunity*)

Peluang adalah situasi penting yang menguntungkan di ruang lingkup usaha penangkapan teripang, seperti adanya kerjasama dalam hal pengembangan usaha, pengolahan teripang menjadi obat-obatan bermutu tinggi.

4. Ancaman (*threats*)

Ancaman adalah situasi penting yang tidak menguntungkan diluar lingkungan usaha penangkapan

teripang bivsanya ancaman-ancaman ini berupa persaingan dalam penentuan lokasi penangkapan teripang.

HASIL DAN PEMBAHASAN***Hasil*****Jenis-Jenis Biaya
Biaya Investasi**

Biaya investasi adalah biaya awal yang dikeluarkan sebelum suatu usaha atau proyek mulai beroperasi, pada umumnya biaya investasi yang dikeluarkan berjumlah besar.

Tabel 5. Jumlah Investasi Per Responden

No	Nama	Biaya investasi (Rp)	Biaya penyusutan (Rp)
1	Responden 1	294.000.000.00	47.176.000.00
2	Responden 2	261.495.000.00	43.185.000.00
3	Responden 3	267.500.000.00	47.200.000.00
4	Responden 4	363.555.000.00	47.676.000.00
5	Responden 5	302.400.000.00	45.676.000.00
6	Responden 6	211.850.000.00	34.850.000.00
7	Responden 7	542.350.000.00	29.995.000.00
8	Responden 8	444.800.000.00	56.385.000.00
9	Responden 9	287.165.000.00	33.605.000.00
10	Responden 10	446.810.000,00	42.021.000.00
Rata-rata		342.192.500.00	42.776.900.00

Sumber : Data Primer Yang Diolah (tahun 2017)

Berdasarkan Tabel 5 maka diketahui nilai maksimum pada biaya investasi sebesar Rp. 542.350.000.00, nilai minimum biaya investasi sebesar Rp. 211,850,000.00 dan biaya rata-rata

sebesar Rp. 342.192.500.00/thn. Nilai penyusutan minimum yaitu sebesar Rp. 29.995.000.00/thn sedangkan nilai masimum yaitu 56,385,000.00/thn dan

nilai penyusutan rata-rata berjumlah Rp. 42.776.900.00/thn.

Biaya tetap adalah sejumlah biaya yang rutin dikeluarkan setiap bulan atau periode tertentu, jumlah biaya tetap tidak bergantung pada banyaknya jumlah tangkapan teripang atau penghasilan yang diperoleh oleh nelayan.

Biaya Tetap

Tabel 6. Total Biaya Tetap

No	Nama	Biaya tetap (bulan) (Rp)	Biaya tetap (tahun) (Rp)
1	Responden 1	3.633.000	43.596.000
2	Responden 2	1.888.000	22.656.000
3	Responden 3	2.085.000	25.020.000
4	Responden 4	1.635.000	19.620.000
5	Responden 5	2.005.000	24.060.000
6	Responden 6	1.330.000	15.960.000
7	Responden 7	2.075.000	24.900.000
8	Responden 8	1.860.000	22.320.000
9	Responden 9	2.871.000	34.452.000
10	Responden 10	2.237.000	26.844.000
Rata-rata		2.060.000	

Sumber : Data Primer Yang Diolah (tahun 2017)

Tabel 6 menyatakan jumlah biaya tetap tertinggi berjumlah Rp. 43.596.000.00 dan biaya penyusutan terendah berjumlah Rp. 15.960.000.00.

Biaya Variabel

Biaya variabel merupakan sejumlah biaya yang berubah secara proporsional dengan aktivitas atau kegiatan yang dilaksanakan. Biaya variabel adalah jumlah biaya marjinal terhadap semua unit yang diproduksi, biaya variabel merupakan biaya yang bersifat tidak langsung.

Tabel 7. Jenis-Jenis Biaya Variabel

No	Nama	Biaya variabel (per trip)	Per bulan	Per tahun
1	Responden 1	1.840.000	3.680.000	22.080.000
2	Responden 2	1.575.000	3.150.000	19.900.000
3	Responden 3	1.775.000	3.550.000	21.300.000
4	Responden 4	1.750.000	3.500.000	21.000.000
5	Responden 5	1.700.000	3.400.000	20.400.000
6	Responden 6	1.500.000	3.000.000	18.000.000
7	Responden 7	1.750.000	3.500.000	21.000.000
8	Responden 8	1.500.000	3.000.000	18.000.000
9	Responden 9	1.825.000	3.650.000	21.900.000
10	Responden 10	1.700.000	3.400.000	20.400.000
Rata-rata				

Sumber : data primer yang diolah (tahun 2017)

Berdasarkan Tabel 7 diketahui biaya variabel tertinggi berjumlah Rp. 22.080.000 dan biaya variabel terendah berjumlah Rp. 18.000.000.

Tabel 8. Biaya Operasional

Nama	Biaya variabel	Biaya tetap	Biaya penyusutan	Total biaya
Responden 1	22.080.000	43.596.000	47.176.000.00	112.852.000
Responden 2	19.900.000	22.656.000	43.185.000.00	85.756.000
Responden 3	21.300.000	25.020.000	47.200.000.00	93.520.000
Responden 4	21.000.000	19.620.000	47.676.000.00	88.296.000
Responden 5	20.400.000	24.060.000	45.676.000.00	90.136.000
Responden 6	18.000.000	15.960.000	34.850.000.00	68.810.000
Responden 7	21.000.000	24.900.000	29.995.000.00	75.895.000
Responden 8	18.000.000	22.320.000	56.385.000.00	96.705.000
Responden 9	21.900.000	34.452.000	33.605.000.00	89.957.000
Responden 10	20.400.000	26.844.000	42.021.000.00	89.265.000

Sumber : data primer yang diolah (tahun 2017)

Tabel 8 menyatakan bahwa biaya operasional merupakan penjumlahan dari biaya variabel, biaya tetap dan biaya penyusutan. Biaya operasional yang dihitung merupakan biaya operasional selama satu tahun. Biaya operasional tertinggi berjumlah Rp. 112.000.000,00 dan biaya operasional terendah berjumlah Rp. 68.810.000.00.

Tabel 9. Penerimaan Nelayan Teripang

No.	Nama	Total pendapatan (per trip) Rp	Total pendapatan (per bulan) Rp	Total pendapatan (per tahun) Rp
1	Responden 1	13.920.000	27.840.000	167.040.000
2	Responden 2	18.600.000	37.200.000	223.000.000
3	Responden 3	29.500.000	59.000.000	354.000.000
4	Responden 4	34.400.000	68.800.000	412.800.000
5	Responden 5	20.800.000	41.600.000	249.600.000
6	Responden 6	40.500.000	81.000.000	486.000.000
7	Responden 7	33.800.000	67.600.000	405.600.000
8	Responden 8	28.000.000	56.000.000	336.000.000
9	Responden 9	27.450.000	54.900.000	329.400.000
10	Responden 10	17.900.000	35.000.000	210.000.000
Rata-rata				

Sumber : data primer yang diolah (tahun 2017)

Tabel 9 menyatakan total penerimaan nelayan teripang di Desa Muara Kintap pada tahun 2017 penerimaan tertinggi berjumlah Rp. 486.000.000,00 dan total penerimaan terendah berjumlah Rp. 167.040.000,00

Tabel 10. Keuntungan

No	Nama	Penerimaan (Rp)	Biaya operasional (Rp)	Keuntungan (Rp)
1	Responden 1	167.040.000	112.852.000	54.188.000
2	Responden 2	223.000.000	85.756.000	137.244.000
3	Responden 3	354.000.000	93.520.000	260.480.000
4	Responden 4	412.800.000	88.296.000	324.504.000
5	Responden 5	249.600.000	90.136.000	159.464.000

6	Responden 6	486.000.000	68.810.000	329.705.000
7	Responden 7	405.600.000	75.895.000	329.705.000
8	Responden 8	336.000.000	96.705.000	239.295.000
9	Responden 9	329.400.000	89.957.000	239.443.000
10	Responden 10	210.000.000	89.265.000	120.735.000
Rata-rata				228.224.800

Sumber : data primer yang diolah (tahun 2017)

Tabel 10 menyatakan bahwa keuntungan tertinggi nelayan penangkap teripang di Desa Muara Kintap berjumlah Rp. 329.000.000,00 dan keuntungan terendah berjumlah Rp. 54.188.000,00.

Analisis Usaha dan Prospek Pemasaran Teripang

Tabel 11. Faktor Internal dan Eksternal usaha penangkapan teripang

Faktor Internal (IFAS)		Faktor Eksternal (EFAS)	
Kekuatan		Peluang	
1. Teripang Memiliki Keragaman Tinggi dengan Kepadatan Tinggi		1. Kurangnya persaingan antar nelayan teripang	
2. Mampu menyembuhkan berbagai penyakit seperti stroke, kanker, jantung koroner, kanker, gagal ginjal, kolestrol dan penyempitan pembuluh darah		2. Tingginya permintaan konsumen terhadap teripang	
3. Mampu dijadikan olahan berbagai produk makanan.		3. Kurang adanya kepercayaan dari penyedia dana baik investor maupun bank terhadap usaha budidaya perikanan karena adanya resiko ketidakpastian yang tinggi, sehingga nelayan kesulitan dalam memperoleh dana dalam upaya pengembangan usahanya.	
4. Memiliki keuntungan yang menjanjikan.		4. Jauhnya jarak pengumpul teripang dengan nelayan teripang	
5. Teripang memungkinkan untuk dibudidayakan.		5. Memiliki prospek pemasaran yang tinggi.	
Kelemahan		Ancaman	
1. Jauhnya jarak lokasi penangkapan		1. Adanya lubang didasar laut	
2. Kurangnya tenaga kerja ahli dalam penangkapan teripang.		2. Kemungkinan terjadinya resiko kecelakaan kerja karena kurangnya keamanan kompresor.	
3. Belum adanya jaminan keselamatan kerja bagi para nelayan teripang.		3. Persaingan sesama nelayan penangkap teripang.	
4. Terjadi keram didalam air karena lamanya waktu menyelam.		4. Kondisi angin laut dan gelombang yang tidak menentu.	
5. Kemungkinan terjadinya resiko kelumpuhan pada penyelam teripang.		5. Keselamatan kerja yang belum terjamin ketika menangkap teripang.	

Tabel 12. Faktor Eksternal Internal

No.	Faktor-Faktor Strategi Internal	Bobot	Nilai	Total
Kekuatan (Strength)				
1.	Mampu dijadikan olahan berbagai produk makanan.	0,05	3	0,15
2.	Mampu diolah menjadi produk kosmetik untuk mencegah penuaan dini	0,10	3	0,3
3.	Merupakan komoditi ekspor dengan nilai jual tinggi	0,15	4	0,6

4.	Mampu menyembuhkan berbagai penyakit seperti stroke, kanker, jantung koroner, kanker, gagal ginjal, kolestrol dan penyempitan pembuluh darah	0,15	5	0,75
5.	Teripang memiliki keragaman tinggi dengan kepadatan tinggi	0,05	4	0,2
Sub Total		0,5		2
Kelemahan (Weakness)				
1.	Belum adanya jaminan keselamatan kerja bagi para nelayan teripang.	0,15	4	0,6
2.	Jauhnya jarak pengumpul teripang dengan nelayan teripang	0,05	3	0,15
3.	Kurang adanya kepercayaan dari penyedia dana baik investor maupun bank terhadap usaha budidaya perikanan karena adanya resiko ketidakpastian yang tinggi, sehingga nelayan kesulitan dalam memperoleh dana dalam upaya pengembangan usahanya.	0,15	2	0,3
4.	Kurangnya tenaga kerja ahli dalam penangkapan teripang.	0,10	5	0,5
5.	Jauhnya jarak lokasi penangkapan	0,05	3	0,15
Sub Total		0,5		1,7
Selisih Total Kekuatan – Total Kelemahan (x) = -0,3				

Tabel 13. Faktor Eksternal

No.	Faktor-Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Nilai	Total
Peluang (Opportunities)				
1.	Memiliki prospek pemasaran yang tinggi.	0,10	3	0,3
2.	Teripang memungkinkan untuk dibudidayakan.	0,15	4	0,6
3.	Tingginya permintaan konsumen terhadap teripang	0,15	5	0,75
4.	Kurangnya persaingan antar nelayan teripang	0,05	3	0,15
5.	Memiliki keuntungan yang menjanjikan.	0,05	4	0,2
Sub Total		0,5		2
Ancaman (Threats)				
1.	Kemungkinan terjadinya resiko kecelakaan kerja karena kurangnya keamanan.	0,10	2	0,20
2.	Kemungkinan terjadinya resiko kelumpuhan pada penyelam teripang.	0,10	1	0,10
3.	Kurangnya keamanan dalam penggunaan kompresor.	0,15	1	0,15
4.	Adanya lubang didasar laut	0,05	3	0,15
5.	Terjadi keram didalam air karena lamanya waktu menyelam	0,10	3	0,30
Sub Total		0,5		0,90
Selisih Total Peluang – Total Tantangan (y) = -0,6				

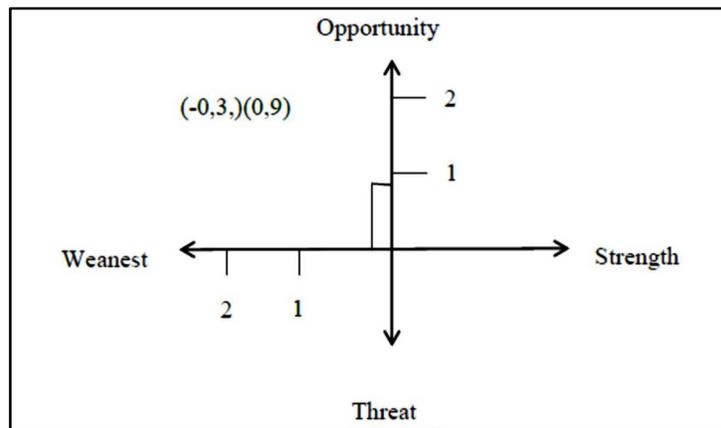
Analisis SWOT membandingkan faktor eksternal (y) yaitu peluang dan Ancaman pada pada usaha penangkapan

teripang dengan faktor internal (x) yaitu kekuatan dan kelemahan pada usaha penangkapan teripang. Posisi kuadran

perbandingan antara x dan y dapat dilihat pada Gambar 2. Diagram SWOT yang menyatakan bahwa usaha penangkapan teripang pada kuadran III posisi ini menandakan sebuah organisasi yang lemah namun sangat berpotensi. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah Ubah Strategi, artinya organisasi disarankan untuk mengubah strategi sebelumnya. Sebab strategi yang lama dikhawatirkan sulit untuk menangkap

peluang yang ada sekaligus memperbaiki kinerja organisasi. Ubah strategi perlu dilakukan dengan memperhatikan beberapa hal berikut :

1. Jaminan keamanan bagi para nelayan teripang
2. Penggunaan alat selam yang sesuai dengan standar keamanan
3. Adanya struktur teratur dalam pemasaran hasil tangkapan teripang



Gambar 2. Diagram SWOT

Berdasarkan Gambar 2 diketahui bahwa usaha penangkapan teripang berada pada kuadran 3 artinya suatu usaha yang lemah namun berpotensi. Usaha ini dinilai lemah karena tingginya faktor resiko namun memiliki keuntungan dan permintaan tinggi.

Tabel 14. Matriks Anaalisis SWOT

	Internal	Kekuatan (<i>Strength</i>)	Kelemahan (<i>weakness</i>)
		1. Teripang memiliki keragaman tinggi dengan kepadatan tinggi 2. Mampu menyembuhkan berbagai penyakit seperti stroke, kanker, jantung koroner, kanker, gagal ginjal, kolestrol dan penyempitan pembuluh darah 3. Merupakan komoditi ekspor dengan nilai jual tinggi 4. Mampu diolah menjadi produk kosmetik untuk mencegah penuaan dini 5. Mampu dijadikan olahan berbagai produk makanan.	1. Jauhnya jarak lokasi penangkapan 2. Kurangnya tenaga kerja ahli dalam penangkapan teripang. 3. Kurang adanya kepercayaan dari penyedia dana baik investor maupun bank terhadap usaha budidaya perikanan karena adanya resiko ketidakpastian yang tinggi, sehingga nelayan kesulitan dalam memperoleh dana dalam upaya pengembangan usahanya. 4. Jauhnya jarak pengumpul teripang dengan nelayan teripang 5. Belum adanya jaminan keselamatan kerja bagi para nelayan teripang.
	Eksternal		
	Peluang (<i>opportunities</i>)	a. Memiliki harga jual tinggi dan kelimpahan tinggi (S:1 O:1) b. Kurangnya pesaing dalaikam penangkapan teripang dan tingginya manfaat teripang sebagai obat(S:2 O:2) c. Komoditi ekspor dengan nilai jual tinggi (S:3 O:3) d. Memungkinkan untuk dibudidayakan dan diolah menjadi produ kosmetik. (S:4 O:4) e. Mampu dijadikan olahan makanan dengan berbagai manfaat. (S:5 O:5)	f. Jarak lokasi penangkapan menentukan banyaknya keuntungan yang diperoleh (W:1 O:1) g. Kurangnya persaingan nelayan teripang dipengaruhi oleh banyaknya tenaga kerja ahli(W:2 O:2) h. Tingginya permintaan teripang tidak diimbangi dengan adanya penyedia dana atau investor (W:3 O:3) i. Budidaya teripang memungkinkan untuk mengurangi jauhnya jarak pengumpul teripang (W:4 O:4) j. Prospek pemasaran yang tinggi tidak diimbangi dengan jaminan keselamatan kerja (W:5 O:5)
	Ancaman (<i>Threat</i>)	k. Tingginya keragaman teripang dan dalamnya jarak menyelam	p. Jauhnya jarak menyelam menyebabkan keram (W:1 T:1)
	1. Terjadi keram didalam air		

karena lamanya waktu menyelam.	menyebabkan terjadinya keram didalam perairan (S:1 T:1)	q. Kurangnya penyelam ahli sehingga lubang didasar perairan kurang terlihat (W:2 T:2)
2. Adanya lubang didasar laut	l. Memiliki resiko tinggi dengan banyak manfaat sebagai obat (S:2 T:2)	r. Kurangnya penyedia dana sehingga kompresor masih digunakan (W:3 T:3)
3. Kurangnya keamanan dalam penggunaan kompresor.	m. Merupakan komoditas ekspor dengan cara penangkapan menggunakan kompresor (S:3 T:3)	s. Jauhnya jarak pengumpul dan resiko terjadinya kelumpuhan (W:4 T:4)
4. Kemungkinan terjadinya resiko kelumpuhan pada penyelam teripang.	n. Mampu dijadikan produk obat, tapi memiliki resiko dalam penangkapan (S:4 T:4)	t. Tingginya resiko kecelakaan kerja dan kurangnya keamanan bagi para nelayan (W:5 T:5)
5. Kemungkinan terjadinya resiko kecelakaan kerja karena kurangnya keamanan.	o. Mampu dijadikan olahan berbagai produk makanan tapi memiliki resiko terjadinya kecelakaan kerja (S:5 T:5)	

Tabel 15. Pembobotan Strategi dari Matrik QSP

	Pembobotan	Total Bobot	Prioritas
S-O			
a.	S:1;O:1 0,15 + 0,15 Memiliki harga jual tinggi dan kelimpahan tinggi	0,3	16
b.	S:2,7;O:2,7 0,1 + 0,6 + 0,3 + 0,5 Kurangnya pesaing dalam penangkapan teripang dan tingginya manfaat teripang sebagai obat	1,35	4
c.	S:3;O:3 0,15 + 0,2 Komoditi ekspor dengan nilai jual tinggi	1,5	1
d.	S:4;O:4 0,25 + 0,2 Memungkinkan untuk dibudidayakan dan diolah menjadi produ kosmetik.	0,45	8
e.	S:5,6;O:5,6 0,15+ 0,4 + 0,2 + 0,4 Merupakan olahan makanan dengan berbagai manfaat. (S:4 O:4)	1,15	5
S-T			
f.	S:1;T:1 0,15 + 0,25 Jarak lokasi penangkapan menentukan banyaknya keuntungan yang diperoleh	0,4	15
g.	S:2;T:2 0,1 + 0,2 Kurangnya persaingan nelayan teripang dipengaruhi oleh banyaknya tenaga kerja ahli	0,3	16

h.	S:3;T:3 0,15 + 0,05 Tingginya permintaan teripang tidak diimbangi dengan adanya penyedia dana atau investor	0,2	17
i.	S:4;T:4 0,25 + 0,5 Budidaya teripang memungkinkan untuk mengurangi jauhnya jarak pengumpul teripang	0,75	6
j.	S:5;T:5 0,15 + 0,1 Prospek pemasaran yang tinggi tidak diimbangi dengan jaminan keselamatan kerja	0,25	10
k.	S:7;T:7 0,6 + 0,10 Mampu dijadikan produk obat, tapi memiliki resiko dalam penangkapan	0,7	12
W-O			
l.	W:1,5;O:1,5 0,4 + 0,2 + 0,05 + 0,2 Jauhnya jarak menyelam menyebabkan keram	1,1	3
m.	W:2;O:2 0,4+0,2 +0,3+0,2 Kurangnya penyelam ahli sehingga lubang didasar perairan kurang terlihat	1,1	3
n.	W:3;O:3 0,15 + 0,2 Kurangnya penyedia dana sehingga kompresor masih digunakan	0,35	9
o.	W:4;O:4 0,2 + 0,2 Jauhnya jarak pengumpul dan resiko terjadinya kelumpuhan	0,4	15
p.	W:6;O:6 0,2 + 0,4 Tingginya resiko kecelakaan kerja dan kurangnya keamanan bagi para nelayan.	0,6	13
W-T			
q.	W:2,5,6;T:2,5,6 0,4 + 0,2 +0,25 +0,2 +0,1+0,15 Tingginya keragaman teripang dan dalamnya jarak menyelam menyebabkan terjadinya keram didalam perairan (S:1 T:1)	1,3	2
r.	W:7;T:7 0,4 + 0,10 Memiliki resiko tinggi dengan banyak manfaat sebagai obat	0,5	14
s.	W:3;T:3 0,4 + 0,05 Merupakan komoditas ekspor dengan cara penangkapan menggunakan kompresor	0,45	8

t.	W:4;T:4 0,2 + 0,5 Mampu dijadikan produk obat, tapi memiliki resiko dalam penangkapan	0,7	12
----	---	-----	----

Hasil penghitungan pembobotan berdasarkan matrik QSP seperti yang tersebut di atas, maka didapatkan alternatif strategi urutan prioritas untuk pengembangan usaha penangkapan teripang sebagai berikut:

Tabel 16. Penerapan Matriks QSP

No.	Uraian Strategi	Rencana Tahun Pelaksanaan
1.	Tingginya permintaan teripang tidak diimbangi dengan adanya penyedia dana atau investor. Sehingga perlu adanya penyediaan investor untuk pengembangan usaha.	Tahun ke-1
2.	Penggunaan alat selam sesuai keamanan sehingga perlu penggantian kompresor untuk menghindari resiko kecelakaan kerja.	Tahun ke-1
3.	Tersedianya pengumpul di daerah sekitar Desa Muara Kintap untuk mempermudah proses pemasaran.	Tahun ke-1
4.	Merupakan produk perikanan dengan manfaat yang tinggi namun masih belum diolah dengan baik.	Tahun ke-2 sampai tahun ke-3
5.	Merupakan komoditas ekspor dengan harga jual tinggi sehingga perlu adanya perusahaan pengemasan sesuai SNI untuk pengemasan dan pengiriman teripang.	Tahun ke-1 hingga tahun-tahun seterusnya
6.	Perlunya pemanfaatan teripang untuk dijadikan obat karena tingginya manfaat teripang	Tahun ke-2 hingga tahun-tahun seterusnya
7.	Perlunya pencatatan data penangkapan teripang di TPI Desa Muara Kintap untuk mengetahui potensi perikanan di Desa Muara Kintap secara maksimal	Tahun ke-2 hingga tahun-tahun seterusnya

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian Analisis Usaha Dan Prospek Pemasaran Teripang (*Holothuria* sp) di Desa Muara Kintap Kecamatan

Kintap Kabupaten Tanah Laut Provinsi Kalimantan Selatan.

1. Pembagian hasil pada usaha penangkapan teripang ini setelah seluruh biaya dihitung secara keseluruhan kemudian dilakukan pembagian antara pemilik kapal, nahkoda dan penyelam dimana

sistem bagi hasilnya yaitu 40, 40, 20 dimana 40 % adalah bagian pemilik kapal, 40 % adalah bagian penyelam dan 20 % adalah bagian nahkoda atau abk yang berjaga diatas kapal. Keuntungan tertinggi pada usaha penangkapan teripang ini adalah Rp. 329.705.000,00/thn, keuntungan terendah pada usaha penangkapan teripang ini adalah Rp. 54.188.000,00/thn dan rata-rata keuntungan usaha ini adalah Rp. 228.224.800,00/thn.

2. Analisis SWOT menunjukkan hasil bahwa usaha penangkapan tyeripang di Desa Muara Kintap berada pada kuadran 3 dimana usaha ini lemah namun memiliki peluang, kelemahan usaha ini terletak pada resiko keselamatan kerja yang kurang

terjamin dan peluang usaha ini terletak pada tingginya permintaan ekspor teripang dari berbagai Negara.

Saran

Saran yang dapat diberikan yaitu berupa :

1. Perlunya penggunaan peralatan menyelam yang aman guna menghindari resiko kecelakaan kerja bagi para nelayan penangkap teripang.
2. Perlunya pengembangan usaha guna peningkatan kualitas ekspor teripang.

DAFTAR PUSTAKA

- Albar, A. I. 2013. *Usaha Perikanan Teripang dan pengembangannya dikepulauan seribu provinsi DKI Jakarta*. Jakarta.
- Ali, M. 2010. *Metodologi dan Aplikasi Riset Pendidikan*. Bandung: Pustaka Cendikia Utama
- Basu, Swastha dan Irawan. 2008. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- David, Fred R. 2008. *Manajemen Strategis*. Edisi Sepuluh, Penerbit Salemba Empat Jakarta.
- Darsono Prawinegoro. 2007. *Akutansi Manajemen*, edisi 2, Jakarta : Mira Wacana Media
- Dewi Elfidasari, N. N. 2012. *Identifikasi teripang genus holothuria asal perairan sekitar kepulauan seribu berdasarkan perbedaan morfologi*. Jakarta.

- D. Prastowo Dwi dan Rifka Julianti. 2008. Analisis laporan keuangan konsep dan aplikasi (edisi kedua), Yogyakarta UPP STIM YKPN
- Ferdouse, F. 2004. World Markets and Trade Flows of sea cucumber/beche-de-mer. Sea. *FAO fisheries technical paper*. Roma: FAO. 101- 131
- Freddy Rangkuti. 2004. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, PT. Graedia, Jakarta.
- Freddy Rangkuti. 2006. Teknik Mengukur dan Strategi Meningkatkan Kepuasan Pelanggan. Jakarta : Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama.
- Gunawan, Iman. 2013. Metode Penelitian Kualitatif : Teori dan Pratik. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hansen dan Mowen. 2001. Akuntansi Manajemen Biaya Jilid 2. Jakarta : Salemba Empat.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2015. Analisis Kritis atas Laporan Keuangan. Edisi 1-10. Jakarta: Rajawali Pers.
- Hidayat, Syah. 2010. *Pengantar Umum Metodologi Penelitian Pendidikan Pendekatan Verivikatif*. Pekanbaru: Suska Pres.
- Hyman, L. H. 1955. The invertebrate Vol. IV: Echinodermata. McGraw-Hill Book Company, Inc. New York.
- J. Supranto. 2008. Statistika Teori dan Aplikasi, edisi ketujuh. Jakarta: Penerbit Erlangga
- Kiseo, Donald E, Weygandt, Jerry J, Dan Warfield, Terry D. 2002. *Akutansi intermediate*, Jakarta : Erlangga
- Kotler, Philip and Gary Armstrong. 2008. Prinsip-prinsip Pemasaran. Edisi 12. Jilid 1. Jakarta: Erlangga
- Martoyo, Susilo. 2007. *Manajemen Sumberdaya Manusia* edisi 5, cetakan pertama, BPFE Yogyakarta
- Nur Indrianto, Supomo, B. 1999. *Metodelogi penelitian untuk bisnis* . Yogyakarta, BPFE- Yogyakarta.
- Padang, A., E. Lukman dan M. Sangadji. 2015a. Kandungan Gizi Teripang Pasir yang Dipelihara di Kurungan Tancap (*Pen-culture*). *J.Neritic* 6 (2). Hal : 108-112
- Sekaran, Uma. 2006. Research Methods For Business Metodologi Penelitian Untuk Bisnis. Edisi 4. Buku 2. Jakarta: Salemba Empat
- Soekartawi. 1987. Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian. Jakarta. Penerbit Rajawali.
- Sugiyono. 2008. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Bandung Alfabeta

Tajerin dan Mohammad Noor. 2004. Daya Saing Udang Indonesia di Pasar Internasional; Pendekatan Pangsa Pasar Menggunakan Model Ekonometrika. Jurnal Ekonomi Pembangunan.

Yusron, E. 2001. Keanekaragaman Jenis Ekinodermata Di Perairan Teluk Kuta, Nusa Tenggara Barat. Makara, Sains, Vol. 13 : 45-49.