

**ANALISIS PEMASARAN UNTUK PENGEMBANGAN USAHA AGRIBISNIS
BANDENG (*Chanos chanos*) OMEGA-3 TANPA DURI
DI SULAWESI SELATAN**

*(Studi kasus UKM Bandeng Omega-3 Tanpa Duri di Kabupaten Pangkep,
Barru dan Pinrang)*

**THE ANALYSIS OF MARKETING FOR OMEGA-3 BONELESS MILKFISH
(*Chanos chanos*) AGRIBUSINESS DEVELOPMENT IN SOUTH SULWESI
(A Case Study at Entrepreneurship Community of Omega-3 Boneless
Milkfish in Pangkep, Barru, and Pinrang Regencies)**

Diterima tanggal 08 Maret 2018, Disetujui tanggal 17 Maret 2018

Asriany¹, Sumarni¹ dan Maryam¹

¹Jurusan Agribisnis, Politeknik Pertanian Negeri Pangkep
E-mail: asriany.azis@yahoo.co.id

ABSTRAK

Penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan untuk menganalisis aspek pemasaran dalam pengembangan usaha agribisnis bandeng Omega-3 tanpa duri di Sulawesi Selatan. Penelitian dilaksanakan pada UKM pengolahan bandeng tanpa duri untuk tiga lokasi antara lain Kabupaten Pangkep, Kabupaten Barru dan Kabupaten Pinrang. Metode penelitian dilakukan dengan cara survei. Survei dilakukan dengan tujuan mengumpulkan data sekunder yang mendukung pelaksanaan penelitian ini. Adapun metode analisis yang digunakan antara lain; metode diskriptif, analisis regresi linier, pengujian statistik uji t, analisis korelasi dan determinasi, serta analisis marker share. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Penawaran Bandeng Omega-3 Tanpa Duri yang dilakukan oleh pengusaha Sulsel terhadap kebutuhan pasar dapat dipenuhi, dimana persentase penawaran terhadap permintaan dalam tahun 2016 sebesar 13,27 % atau rata-rata per bulan sebesar 1,11 %. Penjualan Bandeng Omega-3 Tanpa Duri mempengaruhi perolehan laba pengusaha responden SulSel, secara umum. Bandeng Omega-3 Tanpa Duri di SulSel prospektif untuk dikembangkan pada masa akan datang. Dimana diperoleh persamaan regresi $Y = -57,65 + 0,47 X$, menunjukkan bahwa ada pengaruh positif permintaan penjualan dengan laba Bandeng Omega-3 Tanpa Duri, yaitu setiap ada penjualan sebesar Rp. 1 akan mempengaruhi terhadap peningkatan laba sebesar Rp. 0,47. Analisis korelasi dan determinasi dimana $r = 0,99$ dan determinasi (R^2) = 98,01 % artinya bahwa hubungan peningkatan penjualan Bandeng Omega-3 Tanpa Duri terhadap penerimaan laba sangat kuat, dimana proporsi pengaruh penjualan terhadap laba usaha mencapai 98,01 %, sedangkan 1,99 % laba usaha dipengaruhi oleh variabel diluar penelitian. Sedangkan peluang pasar untuk Bandeng Omega-3 Tanpa Duri cukup baik untuk pengusaha responden Sulawesi Selatan.

Kata kunci : Pemasaran, Agribisnis, Ikan Bandeng Omega-3 Tanpa Duri.

ABSTRACT

This research was carried out with the aim of analyzing marketing aspects in the development of the thornless Omega-3 milkfish agribusiness business in South Sulawesi. The research was carried out on the thornless milkfish processing SMEs for three locations including Pangkep Regency, Barru Regency and Pinrang Regency. The research method was carried out by survey. The survey was conducted with the aim of collecting secondary data that supports the implementation of this study. The analytical methods used include; descriptive method, linear regression analysis, t test statistical test, correlation analysis and determination, and marker share analysis. The results showed that the Thornless Omega-3 Milk Supply offered by South Sulawesi entrepreneurs to market needs could be fulfilled, where the percentage of supply to demand in 2016 was 13.27% or the monthly average of 1.11%. Omega-3 milkfish sales without Duri affect the profitability of South Sulawesi respondents, in general. The Thornless Omega-3 milkfish at South Sulawesi is prospective to be developed in the future. Where the regression equation $Y = -57.65 + 0.47 X$ is obtained, indicates that there is a positive influence on sales demand with Omega-3 milkfish profit without thorns, which is every sale of Rp. 1 will affect the increase in profit of Rp. 0.47. Correlation and determination analysis where $r = 0.99$ and determination (R^2) = 98.01% means that the relationship of increasing sales of Omega-3 milkfish without thorns to earnings is very strong, where the proportion of sales influence on operating profit reaches 98.01 %, while 1.99% of operating profit is affected by variables outside of research. While the market opportunity for Omega-3 milkfish without thorns is good enough for respondents in South Sulawesi.

Key words: Marketing, Agribusiness, Omega-3 Boneless Milkfish

PENDAHULUAN

Ikan bandeng merupakan salah satu komoditi hasil perikanan Sulawesi Selatan yang memberikan kontribusi terbesar dalam pencapaian untuk perikanan budidaya. Berdasarkan data perkembangan produksi unggulan nasional Dinas Kelautan dan Perikanan Sulawesi Selatan maka salah satu produk unggulan adalah Bandeng, dimana untuk tahun 2016 produksinya mencapai 127.434,1 ton atau sekitar 18,9 persen dari produksi nasional. Jika dilihat dari sisi pertumbuhannya dari tahun 2013 ketahun 2016 maka produksi ikan bandeng melonjak hingga 14,1 persen yaitu dari 111.714 ton menjadi 127.434,1 ton. Kabupaten yang menjadi sentra produksi ikan bandeng di Sulawesi selatan meliputi

Pangkep, Pinrang, Bone dan Luwu Timur.

Bandeng adalah ikan yang sangat digemari masyarakat Indonesia. Selain rasanya yang khas, harganya yang terjangkau masyarakat, juga memiliki kandungan Omega-3 yang sangat baik untuk kesehatan. Dari berbagai macam bentuk pengolahan ikan bandeng yang ada seperti filet bandeng, bandeng presto, bandeng asap, sate bandeng telah menembus pasar swalayan (supermarket) dan waralaba lainnya. Bandeng presto misalnya, merupakan salah satu produk olahan siap saji dan digemari masyarakat Indonesia dan sudah merambah ke pasar luar negeri.

Meskipun ikan bandeng di beberapa daerah memiliki tingkat preferensi konsumsi tinggi, namun karena ikan bandeng memiliki duri yang

banyak sehingga di beberapa daerah tingkat preferensi konsumsi sangat rendah. Karena itu, peran pengolahan yang mampu menciptakan kenyamanan dalam mengkonsumsi ikan bandeng tanpa dihantui duri menjadi penting untuk dilakukan. Pengembangan produk olahan bandeng dapat pula dilakukan dengan cara menghilangkan duri dari bandeng tersebut yang dikenal dengan nama Bandeng Tanpa Duri yang kaya akan kandungan nutrisi Omega-3.

Pemasaran ikan bandeng berkualitas ekspor hasil budidaya laut telah dilakukan ke beberapa daerah besar seperti Jakarta, Surabaya, dan Bali dengan nama Bandeng Super seharga Rp.37.500,- Patok harga untuk konsumen ini relatif tinggi didasarkan pada beberapa keunggulan yang dimiliki oleh produk bandeng ini diantaranya bebas bau lumpur, sisik mengkilat, segar, lemak yang tebal, serta dagingnya kenyal. Hingga saat ini promosi pasar masih dilakukan secara kontinyu ke beberapa daerah di mana tingkat konsumsi ikan bandeng tinggi seperti Sulawesi Selatan.

Berdasarkan hal tersebut maka penelitian perlu dilakukan penelitian tentang aspek pemasaran untuk pengembangan komoditi bandeng tanpa duri di tingkat industri pengolahan yang berdomisili Kabupaten Pangkep, Barru dan Pinrang

TUJUAN PENELITIAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengembangan pemasaran untuk usaha bandeng tanpa duri, dan secara khusus untuk mengetahui besarnya suplai Bandeng Omega-3 Tanpa Duri dalam kondisi pasar saat ini; untuk mengetahui seberapa besar pengaruh penjualan yang mampu diraih oleh perusahaan terhadap perolehan laba dalam

pengembangan pemasaran Bandeng Omega-3 Tanpa Duri di masa mendatang; Untuk mengetahui seberapa besar keeratan hubungan dan proporsi pengaruh penjualan terhadap perolehan laba dalam pengembangan pemasaran Bandeng Omega-3 Tanpa Duri; dan untuk mengetahui seberapa besar usaha Bandeng Omega-3 Tanpa Duri mampu meraih pasar.

METODE PENELITIAN

Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Sulawesi Selatan tepatnya pada UKM di tiga lokasi yaitu UKM di , Kabupaten Barru dan Kabupaten Pinrang. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada pertimbangan bahwa UKM merupakan salah satu industri perikanan yang sedang berkembang. Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan Februari sampai dengan bulan Nopember 2017.

Jenis dan Sumber Data

Data yang diperlukan dalam penelitian ini terdiri atas :

1. **Data Primer**, yaitu data yang diperoleh secara langsung di lapangan dengan cara observasi dan wawancara terhadap responden. Adapun jenis data yang dimaksud adalah :
 - a. Data Laba perusahaan (UKM)
 - b. Data Penjualan Bandeng Omega-3 Tanpa Duri Pada Distributor
 - c. Data Produksi Bandeng Omega-3 Tanpa Duri
 - d. Data tentang jumlah penawaran dan permintaan Bandeng Omega-3 Tanpa Duri
2. **Data Sekunder**, yaitu data yang diperoleh dari kantor atau perusahaan yang erat

kaitannya dengan data yang diperlukan untuk melengkapi data primer.

Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan metode dokumentasi, interview, dan observasi dengan tujuan mengumpulkan data primer dan data sekunder yang dibutuhkan dan dilengkapi dengan hasil kuesioner yang ada (Setiawan, 2005)

Metode Analisis

a. Analisis Deskriptif

Untuk mengetahui besarnya permintaan distributor terhadap bandeng Omega-3 tanpa duri dalam memenuhi kebutuhan pasar maka digunakan alat analisis deskriptif.

Analisis ini merupakan teknik analisis yang memaparkan data penelitian yang disajikan dalam bentuk tabulasi.

b. Analisis Regresi

Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh penjualan terhadap tingkat laba yang diperoleh, maka digunakan alat analisis Regresi (Rangkuti, 2002; Kasmi, 2010) :

$$Y = a + bX$$

di mana :

Y = Laba / Profit

a ; b = Koefisien regresi

X = Penjualan

Selanjutnya, metode yang digunakan untuk menaksir model yang dilandasi pada prinsipnya meminimalkan error. Oleh karena itu, ketepatan dari taksiran ditentukan oleh *standard error*. Adapun *standard error* dirumuskan sebagai berikut:

$$Se = \sqrt{\frac{\sum Y^2 - a \sum Y - b \sum XY}{n - 2}}$$

Sedangkan untuk menguji hipotesis – apakah pertumbuhan penjualan Bandeng Omega-3 Tanpa Duri berpengaruh terhadap tingkat laba perusahaan, dengan kata lain

hubungan kedua variabel tersebut memiliki ketergantungan maka dilakukan pengujian hipotesis dipergunakan pengujian distribusi-t, yaitu :

$$t_{hit} = \frac{b - \beta_0}{Se}$$

di mana :

b = kemiringan / slope garis regresi

$$Sb = Se \sqrt{\frac{1}{\sum x^2 - [(\sum x)^2 / n]}}$$

Adapun hipotesis pengujian adalah :

Ho : $\beta = \beta_0$ tidak ada ketergantungan antara hasil penjualan (X) dengan

Laba (Y).

Ha : $\beta \neq \beta_0$ ada ketergantungan antara penjualan (X) dengan laba (Y)

Dengan kriteria pengujian :

Tolak Ho jika : $t_{hit} < t_{tabel}$ atau $t_{hit} > t_{tabel}$

Dimana : $t_{tabel} = t_{n-2, \alpha/2}$

c. Analisis Korelasi

Untuk mengetahui seberapa besar kekuatan hubungan antara penjualan yang mampu diraih oleh

$$r = \frac{n \sum X_i Y_i - \sum X_i \cdot \sum Y_i}{\sqrt{(n \sum X_i - (\sum X_i)^2) (n \sum Y_i - (\sum Y_i)^2)}}$$

Selanjutnya untuk mengetahui seberapa besar proporsi pengaruh kedua variabel tersebut maka dilakukan analisis determinasi (r²) atau kuadrat dari korelasi (r).

Total penjualan perusahaan
 Market share = ----- x 100 %
 Total penjualan industri

perusahaan terhadap perolehan laba dalam pengembangan pemasaran bandeng tanpa duri, maka digunakan alat analisis korelasi :

e. Analisis Pangsa Pasar

Untuk mengetahui seberapa besar UKM Bandeng Tanpa Duri Omega 3 mampu meraih pasar, maka digunakan alat analisis pangsa pasar (market share) :

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Permintaan Bandeng Omega-3 Tanpa Duri

Permintaan akan Bandeng Omega-3 Tanpa Duri mengikuti hukum permintaan. Jika penawaran menurun maka harga cenderung naik. Demikian dalam hukum permintaan, konsumen bertindak rasional yaitu hanya meningkatkan pembeliannya bila harga turun dan akan menurunkan pembeliannya bila harga naik, sedangkan pada hukum penawaran

produsen yang bertindak rasional yaitu hanya akan memperbanyak penjualannya bila harga naik dan menurunkan penjualannya bila harga turun.

Berdasarkan kenyataan dari kedua hukum tersebut agar terjadi jual beli di pasar, maka produsen akan mempertahankan pada harga yang menguntungkan dan konsumen juga menginginkan tingkat harga yang tidak merugikan. Adapun analisis permintaan Bandeng Omega-3 Tanpa Duri ditingkat pengusaha responden akan disajikan sebagai berikut.

Tabel 2 : Rata-Rata Jumlah Penawaran dan Jumlah Permintaan Bandeng Omega-3 Tanpa Duri Oleh Pengusaha Responden Untuk Tahun 2016.

Bulan	Penawaran (Kg)	Permintaan (Kg)	Presentasi Penawaran terhadap Permintaan (%)	Kelebihan Penawaran		Kelebihan Permintaan	
				kg	%	kg	%
Januari	1.546	1.016	1,52	530	52,17		
Februari	1.248	1.146	1,09	102	8,90		
Maret	1.226	1.168	1,05	58	4,97		
April	1.800	1.326	1,36	474	35,90		
Mei	1.519	1.480	1,03	39	2,64		
Juni	1.608	1.500	1,07	108	7,2		
Juli	1.731	1.506	1,15	225	14,94		
Agustus	1.546	1.350	1,15	196	14,52		
September	1.792	1.560	1,15	232	14,87		
Oktober	1.290	1.504	0,86			214	16,29
November	1.314	1.490	0,88			176	13,39
Desember	1.492	1.550	0,96			58	3,89
Jumlah			13,27				
Rara-rata	18.112	16.596					
	1.509,3	1.383	1,11				
	3						

Sumber : Data Primer Yang Telah Diolah, 2017

Tabel 2 diatas menunjukkan bahwa permintaan Bandeng Omega-3 Tanpa Duri pada pengusaha responden mengalami peningkatan setiap bulannya. Hal ini terlihat selama tahun 2016, rata-rata jumlah penawaran setiap bulannya sebesar 1.509,33 kg atau jumlah penawaran 2016 18.112 kg, dan rata-rata jumlah permintaan terhadap Bandeng Omega-3 Tanpa Duri sebanyak 1.383 kg atau total permintaan untuk tahun 2016 sebesar 16.596. Sedangkan rata-rata persentase penawaran terhadap permintaan sebesar 1,11 %. Dengan melihat perbandingan antara jumlah penawaran dengan jumlah permintaan selama 2016 yaitu pada bulan Januari persentase penawaran dengan permintaan sebesar 1,15 % dengan

jumlah penawaran masing-masing sebanyak 1.731 kg, 1.546 kg, dan 1.560 kg. Persentase penawaran terhadap permintaan yang tertinggi terjadi pada bulan Januari dan April yaitu sebesar 1,52 % dan 1,36 %, persentase yang terkecil terjadi bulan Oktober yaitu sebesar 0,86 %. Sedangkan jumlah penawaran terkecil pada bulan Oktober, November dan Desember.

Bertolak dari kenyataan di atas, menunjukkan bahwa jumlah permintaan Bandeng Omega-3 Tanpa Duri selama tahun 2016 dapat memenuhi kebutuhan pasar. Hal ini seiring dengan ketergantungan pada bahan baku Bandeng, dimana dengan adanya kenaikan produksi Bandeng maka akan berdampak pada

peningkatan produksi Bandeng Omega-3 Tanpa Duri. Berdasarkan data produksi oleh Dinas Kelautan dan Perikanan Sulawesi Selatan bahwa salah satu komoditi unggulan adalah Bandeng dimana untuk tahun 2016 produksi Bandeng mencapai 127.434,1 ton atau sekitar 18,9 % dari produksi nasional dan untuk tahun 2017 ditargetkan mencapai 192.660 ton atau pertumbuhannya sekitar 33,86 %. Demikian pula halnya terkhusus daerah penelitian yaitu Pangkep, Barru dan Pinrang yang merupakan 3 wilayah di Sulawesi Selatan yang sangat potensial untuk komoditi Bandeng, sehingga tidak diragukan lagi jika usaha Bandeng Omega-3 Tanpa Duri untuk pengusaha responden mampu memenuhi permintaan pasar.

Alasan yang sangat mendasar pula, menurut Dinas Kelautan dan Perikanan bahwa permintaan pasar dalam negeri terhadap komoditi perikanan budidaya dalam hal ini adalah Bandeng mengalami peningkatan. Trend kenaikan tersebut diduga dipengaruhi turunnya produksi ikan hasil tangkapan nelayan akibat cuaca buruk serta mahalannya harga bahan bakar minyak. Bahkan peningkatan konsumsi ikan hasil budidaya juga akibat bergesernya pola konsumsi masyarakat, yaitu alternatif pangan pengganti daging. Permintaan produk perikanan budidaya disejumlah daerah saat ini rata-rata naik sebesar 10 %. Dengan demikian maka permintaan Bandeng Tanpa Duri akan berbanding lurus dengan peningkatan permintaan Bandeng itu sendiri dengan alasan banyaknya duri pada Bandeng penyebab utama orang enggan mengkonsumsi Bandeng dan ini bisa diatasi dengan mengkonsumsi Bandeng Tanpa Duri.

Khusus untuk produksi Bandeng Tanpa Duri, tidak diperoleh angka persis mengenai jumlah produksinya. Tetapi dengan menggunakan asumsi bahwa Bandeng Tanpa Duri tergantung pada bahan baku Bandeng, dengan adanya kenaikan produksi Bandeng maka pula terhadap peningkatan produksi Bandeng Tanpa Duri. Dan ini diperkirakan memiliki prospek yang cukup baik dan terus akan berkembang, hal ini didukung dengan beberapa aspek yang nyata seperti; potensi bahan baku segar yang cukup besar, Bandeng umumnya sudah dikenal dan disukai oleh masyarakat baik di perkotaan maupun di pedesaan, teknologi dan peralatan pengolahan Bandeng Tanpa Duri yang relatif sederhana, serta memiliki nilai tambah yang cukup besar jika dibandingkan dengan nilai jual hanya dalam bentuk Bandeng segar dengan duri.

Analisis Regresi; Analisis Peningkatan Penjualan Bandeng Omega-3 Tanpa Duri Terhadap Perolehan Laba

Apapun bisnis yang dilakukan untuk mengetahui prospek tidaknya sangat dipengaruhi oleh jumlah permintaan akan produk tersebut. Besar kecilnya permintaan akan produk tersebut. Besar kecilnya permintaan sangat menentukan perolehan laba usaha.

Untuk mendapatkan gambaran mengenai seberapa besar pengaruh penjualan Bandeng Omega-3 Tanpa Duri terhadap laba yang diperoleh, maka digunakan analisis regresi. Adapun data-data penjualan Bandeng Omega Tanpa Duri dan perolehan laba usaha pengusaha responden dapat dilihat tabel berikut.

Tabel 3. Rata-Rata Peningkatan Penjualan Bandeng Omega-3 Tanpa Duri Terhadap Perolehan Laba Pada Pengusaha Responden, 2012 – 2016.

Tahun	Penjualan (x) (Rp.juta)	Laba (y) (Rp.juta)
2012	430.000.000	144.000.000
2013	558.000.000	200.000.000
2014	562.000.000	210.000.000
2015	656.000.000	252.000.000
2016	769.000.000	304.000.000

Berdasarkan data diatas, maka dapat dihitung dengan menggunakan analisis regresi dengan persamaan $Y = a + bX$.

Untuk jelasnya perhitungan Regresi disajikan pada tabel 4 berikut.

Tabel 4. Perhitungan Regresi Peningkatan Penjualan Bandeng Omega-3 Tanpa Duri Terhadap Perolehan Laba, pada Pengusaha Responden, Tahun 2012 – 2016.

Tahun	Estimasi Total Penjualan (Rp juta)	Ekspektasi Laba (Rp juta)	(xy)	(x ²)	(y ²)
	(x)	(y)			
2012	430	144	61.920	184.900	20.736
2013	558	200	111.600	311.364	40.000
2014	562	210	118.020	315.844	44.100
2015	656	252	165.312	430.336	63.504
2016	769	304	233.776	591.361	92.416
Jumlah	2.975	1.100	690.628	1.833.805	260.756
Rata-rata	595	222			

Sumber : Diolah dari Tabel 3

Atas dasar perhitungan dari tabel 4, untuk menguji apakah penjualan Bnadeng Omega-3 Tanpa Duri berpengaruh terhadap tingkat laba usaha, maka diawali dengan mencari koefesien a dan b. Dari hasil perhitungan dari lampiran , maka diperoleh persamaan regresi sebagai berikut :

$$Y = -57,65 + 0,47 X$$

Persamaan tersebut, menunjukkan bahwa ada pengaruh positif permintaan

penjualan dengan laba Bandeng Omega-3 Tanpa Duri, dimana setiap ada penjualan sebesar Rp. 1, akan berpengaruh terhadap peningkatan laba sebesar Rp. 0,47.

Selanjutnya, untuk menguji hipotesis, apakah pertumbuhan penjualan Bandeng Omega-3 Tanpa Duri berpengaruh terhadap tingkat laba usaha, atau dengan kata lain hubungan kedua variabel tersebut memiliki ketergantungan secara signifikan,

maka dilanjutkan pengujian hipotesis melalui uji-t.

Berdasarkan hasil perhitungan pada lampiran , diperoleh hasil t hit sebesar 16,79 dan t tabel sebesar 3,18. Oleh karena t hit $>$ t tabel atau $16,79 > 3,18$ dengan tingkat kepercayaan sebesar 95 % ($\alpha = 0,05$), maka H_0 ditolak hipotesa alternatif (H_a) diterima. Artinya proyeksi penjualan Bandeng Omega-3 Tanpa Duri signifikan berpengaruh terhadap peningkatan laba bersih usaha. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa produk Bandeng Omega-3 Tanpa Duri pengusaha responden di Sulawesi Selatan mempunyai peluang bisnis untuk dikembangkan dan dapat menghasilkan keuntungan yang lebih bersih bagi pengusaha responden.

Analisis Korelasi dan Determinasi; Analisis Kekuatan Hubungan Penjualan Yang Mampu Diraih Terhadap Perolehan Laba

Dalam menentukan kekuatan hubungan penjualan yang mampu diraih terhadap perolehan laba, maka digunakan analisis korelasi (r). Selanjutnya untuk menentukan proporsi pengaruh penjualan terhadap laba maka dilanjutkan dengan analisis determinasi (R^2). Berdasarkan hasil perhitungan dari analisis tersebut, diperoleh korelasi (r) = 0,99 dan determinasi (R^2) = 98,01 %. Artinya bahwa hubungan peningkatan penjualan Bandeng Omega-3 Tanpa Duri khususnya pengusaha responden memiliki keterkaitan yang sangat erat terhadap penerimaan laba usaha yakni sebesar 0.99. Demikian halnya proporsi penjualan terhadap laba mencapai 98,01 %. Sedangkan laba usaha dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian ini senilai 1,99 %.

Dengan melihat hasil penelitian ini membuktikan bahwa transaksi penjualan kepada pihak pengusaha Bandeng Omega-3 Tanpa Duri mempunyai pengaruh yang paling signifikan terhadap laba bersih.

Analisis Pangsa Pasar dan Peluang Pasar

Sebagaimana diketahui bahwa pangsa pasar atau lebih dikenal dengan sebutan market share adalah merupakan standar keberhasilan atau kegagalan suatu usaha dalam upaya mencapai sasaran yang telah ditetapkan oleh usaha tersebut. Dengan mengetahui market share suatu usaha maka pimpinan perusahaan dapat melihat secara luas cakupan pasar yang dikuasai oleh perusahaan yang dipimpinnya.

Kunci keberhasilan usaha Bandeng Omega-3 Tanpa Duri ini adalah bagaimana pengusaha responden menjaga kontinuitas produksinya. Karena kendala utama pengusaha yaitu ketersediaan bahan baku bandeng segar yang sifatnya musiman tergantung dari perkembangan cuaca dan musim pemanenan, pengusaha sebaiknya memiliki pengetahuan mengenai musim panen Bandeng dalam menentukan kapasitas produksi sehingga mampu mengantisipasi kekurangan pasokan bahan baku dengan pengadaan stok Bandeng Tanpa Duri.

Dari hasil analisis pangsa pasar atau peluang pasar pengusaha responden di Sulawesi Selatan selama 5 tahun terakhir, menunjukkan market share (pangsa pasar) yang cukup baik. Untuk jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 5. Hasil Penjualan dan Market Share (Pangsa Pasar) Usaha Bandeng Omega-3 Tanpa Duri Pada Pengusaha Responden Untuk Lima Tahun Terakhir, 2012 – 2016.

Tahun	2012 (Rp.juta)	2013 (Rp.juta)	2014 (Rp.juta)	2015 (Rp.juta)	2016 (Rp.juta)	∑ (Rp.juta)	Market share (%)
UKM							
A	594	710	930	1.160	1.450	4.844	34,88
B	590	690	770	860	988	3.898	28,07
C	450	670	750	828	914	3.612	26,01
D	85	160	200	243	270	958	6,90
E	-	-	162	189	223	574	4,13
∑	1.719	2.230	2.812	3.280	3.845	13.886	
Market Share (%)	12,38	16,06	20,25	23,62	27,69		100

Sumber : Data setelah diolah 2017.

Berdasarkan tabel diatas, bahwa peluang pasar untuk Bandeng Omega-3 Tanpa Duri cukup baik untuk pengusaha responden di Sulawesi Selatan. Hal ini terbukti dari pangsa pasar yang diraih dari oleh pengusaha responden (UKM) Bandeng Omega-3 Tanpa Duri sejak tahun 2012 hingga tahun 2016 menunjukkan kenaikan terus menerus, yaitu untuk tahun 2012 penjualan yang diraih oleh pengusaha responden (UKM) Bandeng Omega-3 Tanpa Duri sebesar Rp.1.719 juta atau 12,38 %, selanjutnya untuk tahun 2013 hingga 2016 berturut-turut penjualan yang diraih UKM sebesar 16,06 %, 20,25 %, 23,62 % dan 27,69 %. Jika ditinjau dari sisi pengusaha responden (UKM) selama 5 tahun terakhir ternyata penjualan terbesar diraih oleh pengusaha Bandeng Omega-3 Tanpa Duri yang berada di Kabupaten Pinrang yaitu sebesar 34,88 %. Dimana UKM ini sudah sangat berkembang dan sudah dikenal cukup besar di Sulawesi Selatan. UKM ini berada di poros Pinrang dan sudah ber SNI atau telah memenuhi syarat produk berstandar

nasional Indonesia. Sedangkan jangkauan pemasaran sudah menyebar hampir seluruh kabupaten yang di Sulawesi Selatan antara lain : Enrekang, Toraja, Gowa, Palopo, Bulukumba, Makassar, Maros, Bone, dll. Adapun lokasi distribusi ditujukan lebih besar untuk restouran, rumah makan, swalayan, dan rumah sakit.

Seiring dengan pangsa pasar tersebut, dapat dianggap bahwa peluang pasar Bandeng Tanpa Duri ini sangat besar, hal ini didukung adanya peningkatan permintaan yang cukup besar dan semakin bertambah setiap bulannya dan bahkan setiap tahunnya khusus di daerah/kota bahkan di luar kota pengusaha responden, dalam hal ini Kabupaten Pangkep, Barru, dan Pinrang. Inipun sejalan dengan adanya dukungan program pelatihan produksi dan kelayakan usaha Bandeng Tanpa Duri. Bahkan dikatakan Bandeng Tanpa Duri tidak memiliki resiko hilangnya kandungan gizi yang terdapat pada Bandeng tersebut dan lebih bervariasi dalam penyajiannya

karena dapat diolah menjadi berbagai jenis makanan.

Demikian pula adanya jumlah pelaku usaha yang masih relatif terbatas, baik yang berada di daerah pengusaha responden sendiri maupun diluar wilayah responden, sedangkan jumlah permintaan semakin meningkat, akan memberikan tanda bahwa terdapat hambatan untuk masuk ke industri ini. Hambatan awal yaitu penguasaan teknik mencabut duri yang membutuhkan teknik khusus. Tetapi dengan upaya Dinas Perikanan dan Kelautan bekerjasama dengan produsen mengadakan pelatihan mengenai proses produksi Bandeng Tanpa Duri. Tujuannya tentu saja memperbanyak jumlah produsen yang diharapkan dapat meningkatkan produsen Bandeng Tanpa Duri.

Kontinuitas bahan baku juga menjadi kunci keberhasilan pada industri ini. Seringkali produksi bisa berkurang karena tidak adanya bahan baku ikan Bandeng yang memenuhi persyaratan produksi, khususnya mengenai ukuran ikan karena umumnya yang dipersyaratkan ukuran standar minimal 330 gram, ukuran ikan bila terlalu kecil maka akan menyulitkan dalam pencabutan durinya.

KESIMPULAN

Penawaran Bandeng Omega-3 Tanpa Duri yang dilakukan oleh pengusaha di wilayah Kabupaten Pangkep, Barru dan Pinrang, terhadap kebutuhan pasar dapat dipenuhi pada tahun 2016 yaitu rata-rata jumlah permintaan per bulan Bandeng Omega-3 Tanpa Duri sebesar 1.383 kg, sedangkan rata-rata jumlah yang ditawarkan per bulan sebesar 352,56 kg. Demikian halnya persentase penawaran terhadap permintaan dalam tahun 2016 sebesar 13,27 % atau rata-rata per bulan sebesar 1,11 %.

Penjualan Bandeng Omega-3 Tanpa Duri mempengaruhi perolehan laba pengusaha SulSel, secara umum Bandeng Omega-3 Tanpa Duri di SulSel prospektif untuk dikembangkan pada masa akan datang. Dimana diperoleh persamaan regresi $Y = -57,65 + 0,47 X$, menunjukkan bahwa ada pengaruh positif permintaan penjualan dengan laba Bandeng Omega-3 Tanpa Duri. Dengan demikian produk Bandeng Omega-3 Tanpa Duri untuk pengusaha responden SulSel mempunyai peluang bisnis untuk dikembangkan dan dapat menghasilkan keuntungan yang lebih bersih bagi pengusaha. Hubungan peningkatan penjualan Bandeng Omega-3 Tanpa Duri terhadap penerimaan laba sangat kuat, yaitu dimana proporsi pengaruh penjualan terhadap laba usaha mencapai 98,01 %, sedangkan 1,99 % laba usaha dipengaruhi oleh variabel diluar penelitian. Peluang pasar untuk Bandeng Omega-3 Tanpa Duri cukup baik untuk pengusaha SulSel. Hal ini terbukti dari analisis pangsa pasar bahwa sejak tahun 2012 – 2016 menunjukkan kenaikan secara terus menerus.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. 2014. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Edisi 9. PN. Alfabet.
- Anonim, 2016. Potensi Bidang Perikanan dan Kelautan Kabupaten Barru. Informasi Perikanan Kabupaten Barru.
- Basu, S. 2007. Manajemen Pemasaran. Edisi Kedelapan. Cetakan Kedelapan. Penerbit Liberty. Jakarta.

Budiyono. 2015. Statistika Untuk Penelitian. PN. Sebelas Maret University.

Downey, J.D, dan Erickson, S.P. 2007. Manajemen Agribisnis. Erlangga, Jakarta.

Kadarsan, W. H. 2012. Keuangan Pertanian dan Pembiayaan Perusahaan Agribisnis. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Kasmi, M. 2010,. Analisis Pengembangan Pemasaran Bandeng Tanpa Duri Omega-3. Pioner Vol. 8 (7):

Kasmi, M. 2014. Strategi Pemasaran Usaha Agribisnis Bandeng Tanpa Duri (*Chanos chanos*) Omega 3. Jurnal Ilmiah Bumi Kita, Lingkungan Hidup dan Pengelolaan Sumberdaya Alam Vol. 13(1):

Kotler, P dan Keller, K.L . 2010. Manajemen Pemasaran. Edisi 13. PN. Erlangga.

Soekartawi, 2005. Agribisnis Teori dan Aplikasinya. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Sutojo, S. 2000. Studi Kelayakan Proyek. PT Damar Mulia Pustaka. Jakarta.

Yamin S, Rachman, L.A dan Kurniawan, H. 2011. Regresi dan Korelasi Dalam Genggaman Anda. Salemba Empat, Jakarta