

PROSPEK USAHA BUDIDAYA IKAN BETUTU (*Oxyeleotris marmorata* Blkr) DALAM KARAMBA DI KECAMATAN MUARA BENGKAL

*(The Prospective Of Sand Goby (*Oxyeleotris Marmorata* Blkr) Culture In Fish Cage
At Muara Bengkal Subdistrict)*

Elly Purnamasari

Staf Pengajar Jurusan Sosial Ekonomi Perikanan FPIK UNMUL

E-mail : elips_72@yahoo.com.

ABSTRACT

The sand goby culture in fish cage has been done by people in Muara Bengkal Subdistrict since 1997. Its market is quite good (high price) because they were distributed to restaurant in Indonesian's big city and as exported commodity. This paper is based on literature study. The aim of this paper are to know financial aspect of the sand goby culture in fish cage and its marketing aspects. The financial analysis showed the sand goby culture was profitable. Its was based on the value of NPV Rp 8.514.666/year ($NPV > 1$), Net B/C Ratio 5,86 ($Net\ B/C > 1$), IRR 164 % ($IRR > OCC\ 12,5\ %$), dan Payback Period 7,2 month ($PP < 1/2$ economical period of business that is 5 years). Marketing of sand goby from producer to consumer was indirect distribution, because involve middle merchants. Its margin was Rp 55.300,00. The marketing of this product was efficient in whole seller level, because the price share of producer was 66,6% ($> 50\ %$). When it is coming to consumer, level of efficient decreased. The development of bussines scale, improvement the culture system and the increase of sell price will benefit this bussines. It is also supported by demand increasing and continued marketing.

Key word : sand goby culture, financial aspect, marketing aspect

PENDAHULUAN

Kecamatan Muara Bengkal yang terdapat di Kabupaten Kutai Timur memiliki wilayah seluas 181.871,25 Ha dengan luas perairan umum sekitar 5.400 Ha. Potensi perairan umum tersebut meliputi sungai, danau dan rawa, sehingga membuka peluang bagi masyarakat untuk mengembangkan usaha di bidang perikanan yang salah satunya adalah budidaya ikan dalam karamba. Budidaya ikan betutu (*bakut*) dalam karamba sudah cukup lama diusahakan oleh masyarakat sekitar Kecamatan Muara Bengkal. Ikan betutu belum terlalu memasyarakat seperti ikan lele ataupun ikan mas karena jarang muncul sebagai komoditas yang diperjualbelikan di pasar tradisional. Tetapi di sisi lain pangsa pasar ikan betutu cukup bergengsi karena dipasok ke restoran-restoran kota besar bahkan menjadi komoditi ekspor dengan harga cukup tinggi. Tingginya harga ikan betutu disebabkan cita rasanya yang lezat, serta dagingnya yang putih dan empuk. Menurut Mulyono (2001), ikan betutu juga dipercaya mengandung khasiat tertentu bagi pria dan

wanita. Bagi kaum wanita, ikan betutu dipercaya dapat membuat awet muda. Sedangkan bagi kaum pria, ikan betutu diyakini dapat meningkatkan vitalitas.

Di Kecamatan Muara Bengkal terdapat dua desa yaitu Desa Benua Baru dan Desa Muara Bengkal Hulu yang masyarakatnya melakukan usaha budidaya ikan betutu dalam karamba sejak tahun 1997. Mereka tergabung dalam kelompok tani Gelumbang Usaha Bersama (Desa Benua Baru) dan Sawar Belimbing (Desa Muara Bengkal Hulu). Lokasi budidaya mereka adalah dengan memanfaatkan Danau Gelumbang. Ikan Betutu hasil budidaya di Kecamatan Muara Bengkal, biasanya dipasarkan ke restoran yang terdapat di kota-kota besar bahkan tidak jarang ikan Betutu tersebut dijual ke luar negeri seperti Jepang dan Singapura. Walaupun harga jual ikan betutu cukup tinggi (Rp100.000,00-Rp110.000,00/kg), namun resiko yang dihadapi juga tidak kalah besar. Selain proses pembesaran yang berlangsung lama, tingkat kematian ikan ini cukup tinggi. Apalagi dalam hal penyediaan benih ikan, pembudidaya

hanya mengandalkan benih hasil tangkapan dari alam. Ikan betutu juga masih sulit dibiasakan memakan pakan buatan pabrik (*pellet*), sehingga harus selalu tersedia pakan segar berupa ikan rucah yang juga ditangkap dari alam. Dalam jangka panjang ketergantungan benih dan pakan alam akan menjadi kendala terhadap kontinuitas usaha budidaya ikan betutu dalam karamba di daerah ini.

Suatu usaha pada dasarnya bertujuan untuk memperoleh keuntungan maksimum dengan biaya yang minimum. Analisis ekonomi termasuk analisis finansial usaha pembesaran ikan betutu dalam karamba yang dilaksanakan oleh pembudidaya perlu dilakukan untuk mengetahui kelayakan usaha dan prospek pengembangannya di masa mendatang. Namun suatu usaha belum dapat dikatakan berhasil jika hanya melihat dari besarnya keuntungan yang diperoleh, karena kelancaran distribusi dan pemasaran yang efisien hingga sampai ke tangan konsumen akhir juga cukup penting untuk diperhatikan. Dengan demikian makalah ini bertujuan untuk mengulas tentang aspek ekonomi termasuk kelayakan finansial usaha budidaya ikan betutu dalam karamba yang dilakukan oleh kelompok pembudidaya ikan di Kecamatan Muara Bengkal serta aspek pemasarannya.

METODE PENELITIAN

Tulisan ini merupakan kompilasi dari beberapa hasil penelitian tentang usaha budidaya ikan betutu dalam karamba yang dilakukan oleh kelompok pembudidaya ikan di Kecamatan Muara Bengkal Kabupaten Kutai Timur. Dengan demikian penulisan makalah ini menerapkan metode studi pustaka terhadap beberapa kasus yang bersesuaian dengan tujuan. Beberapa hasil penelitian yang disajikan diantaranya adalah deskripsi tentang kehidupan sosial ekonomi para pembudidaya ikan betutu di Desa Muara Bengkal Hulu (Susanto, 2005), analisis finansial usaha pembesaran ikan betutu di Desa Muara Bengkal Hulu (Budianto, 2007), serta analisis pemasaran ikan betutu di Desa Muara Bengkal Hulu dan Muara Baru (Nor Leni, 2007).

Aspek finansial dari usaha budidaya ikan betutu dalam karamba dianalisis dengan 4 kriteria investasi, yaitu *Net Present Value (NPV)*, *Net Benefit Cost Ratio (NetB/C)*, *Internal Rate of Return (IRR)* dan *Payback Period (PP)*. Adapun dari aspek pemasaran ikan betutu digambarkan tentang saluran

pemasaran, margin pemasaran dan efisiensi pemasarannya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Tentang Pembudidaya dan Kegiatan Budidaya Ikan Betutu

Kecamatan Muara Bengkal terdiri dari 12 desa, yaitu : Desa Melupan, Desa Senambah, Desa Ngayau, Desa Muara Bengkal Hilir, Desa Muara Bengkal Hulu, Desa Benua Baru dan Desa Batu Balai. Para pembudidaya ikan betutu yang ada di Kecamatan Muara Bengkal tergabung dalam kelompok pembudidaya, sesuai dengan lokasi pembesaran. Pembudidaya ikan Betutu di Desa Benua Baru tergabung dalam Kelompok Tani Gelumbang Usaha Bersama, sedangkan yang ada di Desa Muara Bengkal Hulu tergabung dalam Kelompok Tani Sawar Belimbing.

Pembudidaya umumnya termasuk kelompok penduduk usia produktif dengan kisaran umur 15-60 tahun. Adapun pendidikan lebih dari sebagian responden hanya tamat SD. Penduduk Desa Muara Bengkal umumnya bersuku Kutai, termasuk para pembudidaya karamba. Jenis pekerjaan lain yang juga dilakukan oleh beberapa pembudidaya adalah melakukan kegiatan penangkapan (sebagai nelayan) terutama saat musim ikan.

Usaha budidaya dalam karamba telah berlangsung sejak tahun 1997, dengan demikian usaha tersebut telah dilakoni selama hampir 10 tahun lebih. Karamba yang dimiliki berkisar 2-10 buah, terbuat dari papan siring dan balok ulin berbentuk empat persegi panjang, dengan $\frac{3}{4}$ bagian terendam dalam air dan $\frac{1}{4}$ bagian lainnya berada di permukaan. Agar karamba tetap terapung digunakan pelampung berupa kayu gelondong yang berasal dari sumbangan Hutan Tanaman Industri (HTI) Surya dan sebagian lagi dari kayu gelondong yang hanyut di sungai. Ukuran karamba yang digunakan adalah 2 m x 1,5 m x 1,5 m (panjang x lebar x tinggi).

Benih yang digunakan sebagian berasal dari tangkapan pembudidaya di sekitar lokasi pembesaran dan sebagian lagi di peroleh dengan membeli pada nelayan dengan harga Rp. 50.000 sampai Rp 70.000/kg (berat antara 1-2 ons dan panjang 10-13 cm). Dalam satu karamba ditebar benih dengan jumlah berkisar 20-100 ekor dengan ukuran yang bervariasi. Pada awal memulai usaha, pembudidaya umumnya menggunakan benih tangkapan sendiri, namun untuk tahap

selanjutnya biasanya tidak mencukupi dan harus dipenuhi dengan cara membeli hasil tangkapan nelayan desa tetangga.

Benih betutu diberi pakan alami berupa ikan rucah (ikan non ekonomis), keong mas dan bekicot yang diperoleh dengan cara menangkap di sekitar perairan. Pakan tersebut diberikan dua kali sehari setiap pagi dan sore hari. Namun jika benih yang dimiliki banyak sedangkan jumlah makananan yang tersedia di perairan sedikit maka ikan diberi makan satu kali dalam dua hari.

Pemanenan dilakukan berkisar antara 6 - 9 bulan sekali, karena ukuran benih yang ditebar tidak seragam. Setiap mendekati musim panen, para pembudidaya melakukan kegiatan jaga malam secara bergiliran di lokasi pembesaran. Hal ini dilakukan untuk mencegah pencurian terhadap ikan betutu. Pemanenan tersebut dilakukan sendiri oleh pembudidaya, sedangkan untuk mengangkut hasil panen menuju kendaraan pedagang pengumpul dilakukan secara bergotong royong dengan anggota kelompoknya. Setiap pembudidaya yang sedang panen biasanya memberi sumbangan untuk konsumsi selama kegiatan tersebut berlangsung.

B. Analisis Ekonomi Usaha Budidaya Ikan Betutu

Dalam usaha budidaya ikan betutu dalam karamba perlu diperhitungkan tentang biaya produksi yang dikeluarkan. Biaya produksi tersebut meliputi biaya tetap dan biaya tidak tetap. Biaya tetap merupakan biaya yang tidak habis dipakai dalam satu kali proses produksi, jumlahnya konstan dan tidak berpengaruh secara langsung dengan besaran produksi yang ingin dicapai. Biaya tetap meliputi biaya penyusutan dan pemeliharaan karamba dan sejumlah peralatan yang digunakan (misalnya jaring, ember, ancau, serok, dan lain-lain). Adapun biaya tidak tetap adalah biaya yang habis dipakai dalam satu kali proses dan berpengaruh langsung dengan besaran produksi yang dicapai. Biaya tidak tetap meliputi biaya pembelian benih, konsumsi saat panen, tenaga kerja, bahan bakar dan sebagainya. Penerimaan merupakan keuntungan kotor yang bersumber dari penjualan hasil produksi sesuai dengan harga jualnya.

Dengan membandingkan perhitungan yang dilakukan pada tahun 2005 dan 2007 terlihat bahwa biaya produksi mengalami kenaikan sekitar 25 %. Hal ini bisa dipahami karena dalam kurun waktu tersebut terjadi

kenaikan harga berbagai peralatan budidaya, benih ikan, bahan bakar dan sebagainya, yang dapat mempengaruhi besarnya biaya produksi yang dikeluarkan. Apalagi terjadinya kenaikan biaya produksi tersebut tidak dibarengi dengan peningkatan skala usaha, sehingga hasil produksi pembudidaya tidak berubah banyak. Padahal harga jual di tingkat pembudidaya hanya mengalami kenaikan sebesar Rp 10.000,00 atau sekitar 10 % saja. Akibatnya penerimaan rata-rata pembudidaya pada tahun 2007 dibandingkan tahun 2005 mengalami penurunan sebesar 23 % yang diikuti dengan penurunan keuntungan bersih sekitar 36 % yaitu dari Rp 3.630.554,00 pada tahun 2005 menjadi Rp 2.320.182,00 pada tahun 2007.

Tabel 1. Jumlah dan Rata-rata Biaya Tetap dan Biaya Tidak Tetap dari Usaha Budidaya Ikan Betutu dalam Karamba di Kecamatan Muara Bengkal

Wilayah Penelitian dan Jumlah Responden	Biaya Tetap (Rp/Tahun)	Biaya Tidak Tetap (Rp/Tahun)	Total Biaya Produksi (Rp/mtm)
Muara Bengkal Hulu (n = 26 orang)	13.283.600 (510.907,70)	7.522.000 (289.307,70)	20.805.600 (800.215,00)
Muara Bengkal Hulu dan Benua Baru (n = 22 orang)	17.341.692 (788.259,00)	6.295.500 (286.159,00)	23.637.192 (1.074.418,00)

Tabel 2. Jumlah dan Rata-rata Hasil Produksi, Harga Jual dan Penerimaan dari Usaha Budidaya Ikan Betutu dalam Karamba di Kecamatan Muara Bengkal

Wilayah Penelitian dan Jumlah Responden	Hasil Produksi (Kg)	Harga Penjualan (Rp/Kg)	Penerimaan (Rp/Tahun)
Muara Bengkal Hulu (n = 26 orang)	1152 (44,31)	100.000	115.200.000 4.430.769
Muara Bengkal Hulu dan Benua Baru (n = 22 orang)	679 (30,86)	110.000	74.690.000 3.394.600

Tabel 3. Jumlah dan Rata-rata Penerimaan, Biaya Produksi dan Keuntungan dari Usaha Budidaya Ikan Betutu dalam Karamba di Kecamatan Muara Bengkal

Wilayah Penelitian dan Jumlah Responden	Penerimaan (Rp/Tahun)	Biaya Produksi (Rp/Tahun)	Keuntungan (Rp/Tahun)
Muara Bengkal Hulu (n = 26 orang)	115.200.000 4.430.769	20.805.600 800.215	94.394.400 3.630.554
Muara Bengkal Hulu dan Benua Baru (n = 22 orang)	74.690.000 3.394.600	23.637.192 1.074.418	51.052.808 2.320.182

Hasil penelitian Budianto (2007) dilengkapi dengan analisis finansial usaha budidaya ikan betutu dalam karamba dengan asumsi umur proyek ditetapkan selama 5 tahun dan tingkat suku bunga atau *Opportunity Cost of Capital* (OCC) sebesar 12,25 %. Perhitungan NPV menunjukkan nilai bersih sekarang sebesar Rp 8.514.666/tahun. Perhitungan Net B/C Ratio menjelaskan bahwa usaha tersebut memberikan keuntungan sebesar 5,86 kali dari seluruh biaya yang diinvestasikan. Nilai IRR sebesar 164 % menunjukkan kemampuan modal mengembalikan atau menambah nilai atau tingkat keuntungan diskonto yang diperoleh dari modal yang diinvestasikan sebesar 164 % dari modal yang ditanamkan. Payback period selama 7,2 bulan menunjukkan jangka waktu pengembalian biaya investasi terjadi selama kurun waktu tersebut yang tidak melebihi setengah umur proyek. Melihat hasil perhitungan NPV, Net B/C Ratio, IRR dan *Payback Period*, maka usaha budidaya ikan betutu dalam karamba di Kecamatan Muara Bengkal layak untuk dikembangkan.

Tabel 4. Analisis Finansial Usaha Budidaya Ikan Betutu dalam Karamba di Kecamatan Muara Bengkal

Indikator	Hasil Perhitungan	Kriteria Investasi	Keterangan
<i>Net Present Value</i> (NPV)	Rp 8.514.666,00	$NPV > 0$	Layak
<i>Net Benefit Cost Ratio</i> (Net B/C)	5,86 kali	$Net\ B/C > 1$	Layak
<i>Internal Rate of Return</i> (IRR)	164 %	$IRR > OCC$ (12,25 %)	Layak
<i>Payback Period</i> (PP)	7,2 bulan	$PP < \frac{1}{2}$ umur proyek (5 tahun).	Layak

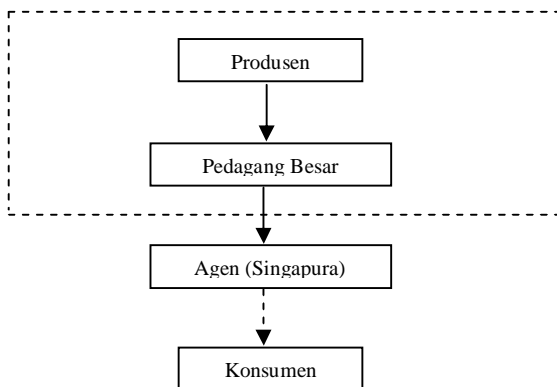
Sumber : Budianto, 2007.

C. Saluran dan Margin Pemasaran Ikan Betutu

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Nor Leni (2007), pendistribusian hasil produksi ikan betutu hasil budidaya dalam karamba di Kecamatan Muara Bengkal, dari tangan produsen sampai tangan konsumen termasuk kategori saluran pemasaran tidak langsung, dimana pedagang perantara yang terlibat adalah pedagang besar dan agen. Rahardi dkk. (2001) menyatakan, saluran tidak langsung merupakan distribusi barang yang dipengaruhi oleh jarak produsen dan konsumen, dimana pedagang perantara banyak yang terlibat. Namun penelitian ini terbatas respondennya hanya sampai tingkat pembudidaya dan pedagang besar saja, sehingga tidak dapat diprediksi efisiensi pemasaran sampai tingkat konsumen akhir.

Dalam Gambar 1 dijelaskan, pembudidaya selaku produsen menjual hasil produksinya kepada pedagang besar yang datang langsung ke lokasi produsen. Kedatangan pedagang perantara tersebut berdasarkan informasi pembudidaya melalui telepon seluler tentang panen yang akan dilaksanakan, bahkan ada juga pedagang besar yang datang sendiri tanpa permintaan produsen. Hal ini menunjukkan produsen tidak tergantung pada satu pembeli saja. Biasanya pedagang tersebut menunggu di muara sungai dekat lokasi budidaya dan produsen yang mengantarkan hasil panennya dengan menggunakan kapal motor.

Ikan betutu dari Kecamatan Muara Bengkal diangkut oleh pedagang perantara ke Kecamatan Kota Bangun. Di Kota Bangun ikan betutu dimasukkan dalam bak penampungan dan selanjutnya dikemas kantong plastik sebanyak 2-3 ekor ikan/kantong. Plastik-plastik tersebut dimasukkan dalam kardus, dimana dalam setiap kardus berisi empat kantong plastik. Setelah proses pengemasan selesai, ikan betutu dibawa ke Bandara Sepinggan Balikpapan dengan menggunakan mobil untuk selanjutnya dikirim ke Singapura melalui jasa angkutan udara. Pengiriman tersebut paling lambat dilakukan tiga hari setelah pembelian dari produsen. Pedagang besar menerima pembayaran dari hasil penjualan ikan betutu setelah sampai ke tangan agen yang ada di Singapura.



Gambar 1. Saluran pemasaran Ikan Betutu (*Oxyeleotris mermorata* Blkr) di Kecamatan Muara Bengkal (Sumber : Norleni, 2007)

Perbandingan antara penerimaan, biaya dan keuntungan yang diperoleh produsen (pembudidaya ikan betutu) dengan pedagang besar ditampilkan pada Tabel 5. Terlihat bahwa terdapat perbedaan yang cukup besar antara keuntungan yang diterima oleh pembudidaya ikan betutu selaku produsen dengan pedagang besar. Jika membandingkan antara harga jual ikan betutu sebesar Rp 110.000,00 di tingkat produsen dan Rp 165.300,00 di tingkat pedagang besar, maka margin pemasaran yang merupakan selisih antara harga pembelian dan penjualan adalah sebesar Rp 55.300,00.

Adapun efisiensi pemasaran hanya dihitung sampai tingkat pedagang besar saja, karena informasi yang diperoleh terbatas. Apabila pedagang besar dianggap sebagai konsumen akhir maka produsen mendapat bagian sebesar 66,6%. Menurut Mubyarto (1981) pemasaran dikatakan efisien jika produsen mendapat bagian harga minimal 50% dari keseluruhan harga yang dibayar oleh konsumen akhir. Namun secara aktual nilai efisiensi kemungkinan lebih kecil karena masih ada tingkat pedagang perantara lainnya yaitu agen di luar negeri atau jika ada agen atau pedagang pengecer di kota besar Indonesia (misal : Jakarta dan Surabaya) sebelum sampai ke tangan konsumen akhir, yang biasanya menaikkan harga penjualan.

Tabel 4. Perbandingan Penerimaan, Biaya dan Keuntungan Pembudidaya dan Pedagang Besar dari Komoditi Ikan Betutu Hasil Budidaya dalam Karamba di Kecamatan Muara Bengkal

Lembaga Pemasaran	Penerimaan (Rp/Tahun)	Biaya (Rp/Tahun)	Keuntungan (Rp/Tahun)	Harga Penjualan (Rp/Kg)
Pembudidaya (Produsen)	3.395.000	1.074.418	2.320.582	110.000
Pedagang Besar	112.238.700	80.873.696	31.948.700	165.000

Sumber : Norleni, 2007

D. Permasalahan yang dihadapi oleh Para Pelaku Pasar

1. Pembudidaya

- a. Sulit mendapatkan benih secara kontinu karena selama ini benih yang digunakan berasal dari hasil tangkapan di alam. Apalagi benih ikan betutu sangat kecil dibandingkan benih ikan air tawar lainnya yang menyebabkan daya hidupnya cukup rendah. Belum lagi munculnya hewan-hewan pemangsa ataupun kebiasaan buruk kanibalisme yang semakin memperlemah laju perkembangbiakan yang lamban tersebut.
- b. Ikan betutu yang dipelihara sering kali terkena penyakit. Gejala yang ditunjukkan berupa luka borok yang muncul pada bagian tubuh dan sirip, gaya berenang yang tidak stabil, sering mengapung di permukaan dan tubuh terasa kasar. Minimnya pengetahuan para pembudidaya ikan Betutu dalam mengatasi penyakit terlihat dari kurangnya upaya mereka mengobati ikan yang sakit. Ikan betutu yang terkena penyakit dibuang begitu saja ke daratan di sekitar lokasi pembesaran, hal ini dilakukan agar penyakit tersebut tidak menular pada ikan Betutu lainnya yang ada dalam karamba.
- c. Pembudidaya berada dalam posisi tawar yang lemah, karena kurang berperan dalam penentuan harga dan penjualan hasil produksi. Jika hasil produksi sedikit, terkadang pedagang besar tidak datang untuk membeli. Hal ini dilakukan pedagang besar karena biaya yang digunakan untuk menjangkau lokasi produsen cukup besar dan tidak sebanding dengan penerimaan yang diperoleh. Akibatnya pembudidaya terpaksa memperlambat panennya yang beresiko terhadap peningkatan biaya produksi.

2. Pedagang Besar
Jauhnya lokasi pembelian (Kecamatan Muara Bengkal Kabupaten Kutai Timur) dengan Bandara Sepinggian Kota Balikpapan, membuat pedagang besar kesulitan dalam mempertahankan mutu. Padahal ikan Betutu termasuk komoditi yang rentan, karena jika kulitnya terluka sedikit saja bisa menyebabkan kematian. Dengan demikian diperlukan penanganan ekstra hati-hati dan alat transportasi memadai yang berdampak terhadap peningkatan biaya pemasaran.

KESIMPULAN

1. Berdasarkan perbandingan usaha budidaya ikan betutu dalam karamba di Kecamatan Muara Bengkal tahun 2005 dan 2007, terjadi peningkatan biaya produksi sekitar 25 % yaitu Rp 800.215,00 menjadi Rp 1.074.418,00, namun tidak dibarengi peningkatan skala usaha sehingga hasil produksi tidak berubah banyak. Padahal harga jual di tingkat pembudidaya hanya mengalami kenaikan sekitar 10 % saja (Rp 100.000,00 menjadi Rp 110.000,00), sehingga penerimaan menurun sebesar 23 % (Rp 4.430.769,00 menjadi Rp 3.394.600,00) diikuti penurunan keuntungan 36 % (Rp 3.630.554,00 menjadi Rp 2.320.182,00).
2. Analisis finansial terhadap usaha budidaya ikan betutu dalam karamba menunjukkan bahwa usaha tersebut layak untuk dikembangkan. Hal ini ditunjukkan dengan nilai $NPV > 1$, $Net\ B/C\ Ratio$ 5,86 kali ($Net\ B/C > 1$), IRR sebesar 164 % ($IRR > OCC$ 12,5 %), dan $Payback\ period$ selama 7,2 bulan ($PP < 1/2$ umur proyek yaitu 5 tahun).
3. Pemasaran ikan Betutu dari produsen ke konsumen merupakan saluran tidak langsung yang melibatkan beberapa pedagang perantara. Margin pemasaran yang diperoleh sebesar Rp 55.300,00. Pemasaran ikan Betutu efisien sampai tingkat pedagang besar karena bagian harga yang diperoleh produsen (pembudidaya) sebesar 66,60%, namun tingkat efisiensi tersebut kemungkinan menurun jika diteruskan sampai ke konsumen akhir.
4. Usaha budidaya ikan betutu di Kecamatan Muara Bengkal pada dasarnya masih menunjukkan prospek cerah.

Pengembangan skala usaha, perbaikan sistem budidaya dan peningkatan harga jual, dapat meningkatkan keuntungan pembudidaya. Apalagi permintaan terhadap komoditi ini kian meningkat dan pangsa pasar produk ini juga sudah jelas arahnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Budianto, R. 2007. Analisis Finansial Usaha Pembesaran Ikan Betutu dalam Karamba di Desa Muara Bengkal Hulu Kecamatan Muara Bengkal Kabupaten Kutai Timur. Skripsi (tidak dipublikasikan). Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan (FPIK). Universitas Mulawarman. Samarinda.
- Mubyarto. 1981. Pengantar Ekonomi Pertanian. Lembaga Penelitian Pendidikan dan Penerangan Ekonomi dan Sosial (LP3ES), Jakarta.
- Nor Leni. 2007. Analisis Pemasaran Ikan Betutu yang dibudidayakan dalam Karamba di Kecamatan Muara Bengkal Kabupaten Kutai Timur. Skripsi (tidak dipublikasikan). Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan (FPIK). Universitas Mulawarman. Samarinda.
- Rahardi, F., R. Kristiawati dan Nazarudin. 2001. Agribisnis Perikanan. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Susanto, B. 2005. Studi Kehidupan Sosial Ekonomi Pembudidaya Ikan Betutu di Desa Muara Bengkal Hulu Kecamatan Muara Bengkal Kabupaten Kutai Timur. Skripsi (tidak dipublikasikan). Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan (FPIK). Universitas Mulawarman. Samarinda.