

## ANALISIS STRATEGI PEMASARAN RUMPUT LAUT *GRACILARIA SP* DI KABUPATEN BONE (STUDI KASUS DI KECAMATAN SIBULUE)

**Muhammad Syahrir**

Dosen Politeknik Kelautan dan Perikanan Bone

Email : kartinikhalid87@gmail.com

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bauran pemasaran rumput laut *Gracilaria sp*, dan strategi pemasaran rumput laut *Gracilaria sp* di kabupaten Bone. Rumput laut ini menjadi salah satu komoditas utama Kabupaten Bone dari sektor perikanan. Kendala utama yang dihadapi pembudidaya rumput laut adalah pemasaran dan kestabilan harga. Penelitian ini penting sebagai bahan informasi bagi pembudidaya, pengusaha dan pemerintah dalam menggeluti usaha ini. Penelitian dilaksanakan dari bulan Pebruari sampai bulan April 2017, di kecamatan Sibulue, kabupaten Bone. Populasi penelitian adalah semua pembudidaya *Gracilaria sp* sebanyak 567 orang. Penentuan jumlah sampel menggunakan *monogram Harry King* dengan jumlah sampel terpilih 90 orang. Untuk mengetahui pembudidaya yang menjadi sampel digunakan teknik sampling acak sederhana. Pengambilan data dilakukan dengan teknik wawancara, observasi, kuisener, dan diskusi kelompok terfokus. Analisa data dengan menggunakan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan baruan pemasaran rumput laut *Gracilaria sp* di kabupaten Bone tidak menguntungkan pembudidaya, keuntungan terbesar diperoleh para pedagang. Strategi pemasaran *Gracilaria sp* yaitu : melakukan kemitraan langsung dengan industri pengolahan dan eksportir, menata distribusi pemasaran yang menguntungkan semua pelaku pasar, meningkatkan kualitas produk sesuai standar pasar, melakukan promosi produk *Gracilaria sp*, fokus dengan pasar yang sudah ada, serta memperluas jaringan pasar baru, membentuk kelompok untuk meningkatkan posisi tawar dalam memasarkan produk *Gracilaria sp*, dan lebih proaktif mencari informasi pasar.

**Kata kunci** : Strategi, pemasaran, rumput laut, gracilaria

### I. PENDAHULUAN

Rumput laut merupakan komoditi unggulan perikanan Sulawesi Selatan, berpotensi besar untuk meningkatkan ekonomi masyarakat namun belum dimanfaatkan secara optimal. Ada dua jenis rumput laut dominan dikembangkan melalui integrasi program revitalisasi dan program daerah yaitu *Gracilaria verrucosa* dan *Eucheuma cottoni*.

Sulawesi Selatan, memiliki potensi pengembangan rumput laut pada areal 250 ribu hektar di sepanjang 1.973 km garis pantai, dan baru sekitar 15 - 25 % yang dimanfaatkan (Anonim, 2015). Selama ini Sulawesi Selatan merupakan provinsi yang memiliki produksi rumput laut terbesar kedua di dunia setelah Negara Chili. Potensi produksi jenis *Gracilaria sp* sebesar 320.000 ton dan jenis *Eucheuma cottoni* 465.000 ton, yang tersebar di beberapa kabupaten pantai di Sulawesi Selatan.

Salah satu daerah di Sulawesi Selatan yang mempunyai potensi produksi rumput laut *Gracilaria sp* adalah kabupaten Bone. Kabupaten Bone merupakan salah satu kabupaten di pesisir timur Sulawesi Selatan yang memiliki luas wilayah 4.559 km<sup>2</sup> dengan panjang garis pantai 138 km dan mempunyai 10 kecamatan pesisir, dengan areal pertambakan seluas 15,424,31 hektar (Anonim, 2016). Pesisir pantai kabupaten Bone cocok untuk budidaya rumput laut *Eucheuma cottoni* dan areal pertambakan cocok untuk budidaya rumput laut *Gracilaria sp* (Anonim, 2016).

Peran pemerintah dalam mendorong perkembangan produksi rumput laut di kabupaten Bone telah menunjukkan hasil yang signifikan. Masyarakat pembudidaya di

tambak didorong untuk semakin mengembangkan potensi ini, apalagi budidayarumput laut paling cepat memberikan pendapatan kepada pembudidaya dengan masa panen setiap 1,5 bulan sekali. Wilayah yang mempunyai potensi sebagai penghasil *Gracilaria sp* di kabupaten Bone yaitu : Kajuara, Salomekko, Tonra, Mare, Sibulue, Barebbo, Awangpone, Tellu Siattinge, Cenrana, dan Tanete Riattang Timur. Namun demikian produksi *Gracilaria sp* di kabupaten Bone sampai saat ini masih berfluktuasi.

Kenyataan menunjukkan bahwa perkembangan yang pesat pada sisi produksi tersebut terkendala oleh masalah pemasaran dan rendahnya harga tingkat pembudidaya. Beberapa faktor yang diduga mempengaruhi rendahnya kualitas produk, panjangnya saluran distribusi, tingginya biaya transportasi, ketidakjelasan harga dan ketidakharmonisan hubungan antara pembudidaya dengan pedagang. Rendahnya kualitas *Gracilaria sp* disebabkan oleh tingginya permintaan di pasar domestik dan dunia yang menyebabkan pembudidaya melakukan pemanenan pada umur yang kurang dari 45 hari. Hal ini mengakibatkan penurunan kualitas produk dan pada akhirnya harga menurun drastis.

Faktor lain yang mempengaruhi rendahnya harga yang diperoleh pembudidaya *Gracilaria sp* adalah panjangnya saluran distribusi yang ditempuh oleh produk tersebut. Untuk sampai ke industri pengolahan dalam negeri dan eksportir, diperlukan beberapa langkah, mulai dari pembudidaya ke pedagang pengumpul atau pedagang lokal, kemudian oleh pedagang pengumpul dijual ke pedagang antar pulau. Pedagang antar pulau ini membawa *Gracilaria sp* ke industri pengolahan dan eksportir. Perbedaan jarak antara sentra produksi ke industri pengolahan menyebabkan biaya yang dikeluarkan di setiap pedagang akan berbeda – beda. Hal ini yang menyebabkan rendahnya harga yang diterima pembudidaya.

Informasi terbaru mengenai masalah pemasaran terungkap pada 1<sup>st</sup> Indonesia Seaweed Forum (2015) yang mempertemukan para produsen rumput laut, pengguna, dan akademisi. Berdasarkan rumusan forum tersebut, masalah pemasaran diduga terkait dengan aspek – aspek kelembagaan, jaringan pemasaran, dan kesenjangan komunikasi antara produsen dan penggunanya. Sebagai contoh pengolah berpendapat bahwa bahan baku *Gracilaria sp* yang dipasok produsen tidak memenuhi kriteria preferensi (kualitas, kuantitas, ketepatan waktu) dan dijual dengan harga yang terlalu tinggi. Sementara itu banyak produsen atau pembudidaya berpendapat bahwa harga penjualan yang mereka terima sering tidak dapat menutup biaya produksi. Selain itu, panjangnya rantai pemasaran dari pembudidaya sampai eksportir atau industri pengolahan dalam negeri menambah daftar masalah dalam pemasaran rumput laut. Panjangnya rantai pemasaran telah menyebabkan harga rumput laut tertekan pada level harga yang tidak menguntungkan (Anonim.,2015).

Pemerintah provinsi Sulawesi Selatan telah mencanangkan Gerakan Peningkatan Ekspor dua kali lipat (GRATEKS -2), dimana sektor perikanan selain udang dan ikan tuna. Melalui GRATEKS -2, komoditi rumput laut diharapkan memanfaatkan peluang sebaik – baiknya dengan melibatkan semua unsur terkait, mulai provinsi, kabupaten setingkat lapangan. Lebih lanjut Susi (2015), mengatakan bahwa permintaan produk perikanan dari Indonesia termasuk rumput laut terus meningkat karena terjadi pergeseran selera konsumen dan banyaknya industri pengguna rumput laut sebagai bahan baku.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis bauran pemasaran rumput laut *Gracilaria sp* di kabupaten Bone dan menganalisis strategi pemasaran rumput laut *Gracilaria sp* di kabupaten Bone.

## II. METODE PENELITIAN

### A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di kecamatan Sibulue, kabupaten Bone, provinsi Sulawesi Selatan. Lokasi penelitian ini dipilih berdasarkan kriteria sengaja (*Purposive sampling*) dengan alasan bahwa kecamatan Sibulue merupakan satu dari sepuluh kecamatan pantai di kabupaten Bone yang memiliki areal pertambakan paling luas (2.232 Ha) serta jumlah pembudidaya *Gracilaria sp* terbanyak (567 RTP). Wilayah ini mempunyai potensi besar untuk pengembangan budidaya *Gracilaria sp*. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Pebruari sampai April 2017.

### B. Populasi dan Sampel

Responden yang dijadikan sampel penelitian adalah pembudidaya tambak yang pernah atau sedang mengusahakan budidaya *Gracilaria sp*, baik yang memiliki tambak sendiri ataupun menyewa tambak orang lain. Responden ini merupakan sumber data primer. Penentuan jumlah sampel pembudidaya *Gracilaria sp* menggunakan Monogram Harry King pada tingkat kepercayaan 95% (Usman, 2008). Dari jumlah 567 populasi pembudidaya *Gracilaria sp* di kecamatan Sibulue diperoleh 90 pembudidaya menjadi responden. Untuk mengetahui pembudidaya yang menjadi sampel dicari dengan Teknik Sampling Acak Sederhana.

Untuk melengkapi data penelitian, peneliti juga mengumpulkan data – data dari responden selain pembudidaya yang merupakan *stakeholder Gracilaria sp* yaitu pedagang pengumpul, pedagang antar pulau eksportir dan industri pengolahan .

1. Pedagang pengumpul. Pedagang pengumpul yang dijadikan responden yaitu pedagang pengumpul yang masih aktif membeli *Gracilaria sp*, sudah menjalani profesi lebih dari 10 tahun dan tinggal di kabupaten Bone. Dari kriteria itu ditetapkan 4 (empat) orang pedagang pengumpul untuk dijadikan responden. Dari ke empat responden ini sudah dianggap cukup untuk mewakili pendapat dari pedagang pengumpul *Gracilaria sp*.
2. Pedagang antar pulau. Pedagang antar pulau yang dijadikan responden yaitu masih aktif membeli *Gracilaria sp* dari pedagang pengumpul di kabupaten Bone, sudah menjalani profesi lebih dari 10 tahun secara terus menerus dan mempunyai jaringan ke beberapa industri pengolahan dan eksportir di pulau Jawa. Dari kriteria itu didapat 2 (dua) pedagang antar pulau untuk menjadi responden.
3. Eksportir. Eksportir yang dijadikan responden yaitu eksportir yang masih aktif membeli dan mengekspor *Gracilaria sp*. Dari kriteria itu terdapat 2 (dua) eksportir menjadi responden.
4. Pelaku industri pengolahan *Gracilaria sp*. Kriteria pelaku industri pengolah yang dijadikan responden dalam penelitian ini adalah industri pengolahan yang menggunakan *Gracilaria sp* dari Sulawesi Selatan sebagai bahan baku industrinya, serta bersedia memberikan informasi kepada peneliti. Dari dua kriteria itu, peneliti berhasil mendapatkan 4 (empat) responden dan 3 industri pengolahan di pulau Jawa. Dari 4 (empat) responden tersebut dianggap cukup mewakili pendapat dari kalangan industri pengolahan *Gracilaria sp* di Indonesia.
5. Aparat pemerintah kabupaten Bone. Ada 3 (tiga) aparat dari kabupaten Bone yang menjadi responden dalam penelitian ini. Yaitu kepala BPPMD, kepala dinas Kelautan dan Perikanan serta PPL perikanan kecamatan Sibulue. Alasan peneliti menetapkan 3 (tiga) aparat diatas, karena mereka mempunyai tugas dan tanggung jawab langsung dalam pembinaan pembudidaya *Gracilaria sp* di lokasi penelitian.

### C. Jenis Data

Data yang dikumpulkan adalah data primer dan data sekunder.

1. Data primer yang dikumpulkan bersumber dari 90 orang responden pembudidaya serta 15 responden dari *Stakeholder Gracilaria sp* yang menjadi informan dalam penelitian ini.
2. Data sekunder berupa data dari dokumen seperti laporan dan bahan dari instansi yang terkait dengan masalah yang diteliti.

### D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan cara sebagai berikut :

1. Observasi lapangan untuk melihat langsung aktifitas budidaya *Gracilaria sp* di tambak, sosial ekonomi dan budaya masyarakat, kelembagaan, kebijakan dan peraturan di lokasi penelitian.
2. Wawancara Mendalam (*Indepth Interview*)  
Teknik wawancara dilakukan untuk memperoleh data individu, prinsip, pendirian, serta pandangan dari individu yang diwawancarai. Wawancara dilakukan dengan menggunakan daftar pertanyaan yang telah disiapkan, dengan jenis pertanyaan yang digunakan bersifat terbuka.
3. Diskusi Kelompok Terfokus (*Focus Group Discussion*)  
Diskusi kelompok terfokus dilakukan pada kelompok masyarakat pembudidaya rumput laut, pedagang pengumpul, instansi terkait, dan tokoh masyarakat untuk mendapatkan data primer yang lebih komprehensif.

### E. Analisis Data

Adapun analisis data yang dipakai yaitu :

1. Analisis Deskriptif, untuk mendapatkan gambaran produksi dan bauran pemasaran unsur – unsur meliputi : Produksi, distribusi, promosi, dan harga untuk mengetahui mekanisme pemasaran rumput laut di kabupaten Bone.
2. Untuk menganalisis strategi peningkatan produksi dan pemasaran rumput laut *Gracilaria sp* di kabupaten Bone digunakan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, dan Threats*).

Sebelum dilakukan analisis SWOT, dilakukan klasifikasi dan analisis faktor – faktor strategi eksternal (EFAS = *External Factor Analysis Summary*).

Setelah melakukan klasifikasi dan analisis faktor eksternal, dilakukan klasifikasi dan analisis faktor internal (kekuatan dan kelemahan).

Analisis SWOT dilakukan untuk melihat dan meningkatkan aspek – aspek kekuatan dan kesempatan, serta menurunkan aspek – aspek kelemahan dan tantangannya.

- a. Kekuatan (*Strength*) yaitu suatu kenyataan tentang kondisi sumberdaya dan kemampuan yang dimiliki organisasi sebagai pembanding yang positif dalam suatu pasar.
- b. Kelemahan (*Weakness*) yaitu aspek negatif dalam internal organisasi yang dapat mempengaruhi kinerja organisasi.
- c. Peluang (*Opportunities*) yaitu kondisi masa depan dalam suatu lingkungan yang memungkinkan untuk dicapai demi kelangsungan organisasi.
- d. Ancaman (*Threats*) yaitu kondisi yang akan terjadi di masa mendatang, yang secara potensial akan mempengaruhi kelangsungan usaha suatu organisasi, terutama yang bermotif laba.

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

##### 1. Kabupaten Bone

Kabupaten Bone merupakan salah satu kabupaten di pesisir timur provinsi Sulawesi Selatan yang berjarak sekitar 174 km dari kota Makassar. Mempunyai luas wilayah 4.559 km dengan garis pantai sepanjang 138 km dari selatan ke utara. Secara astronomis terletak pada posisi  $4^{\circ} 13' - 5^{\circ} 06'$  lintang selatan dan antara  $119^{\circ} 42' - 120^{\circ} 40'$  bujur timur dengan batas-batas wilayah sebagai berikut.

- Sebelah utara berbatasan dengan kabupaten Wajo dan Soppeng
- Sebelah selatan berbatasan dengan kabupaten Sinjai dan Gowa
- Sebelah timur berbatasan dengan Teluk Bone
- Sebelah barat berbatasan dengan kabupaten Maros, Pangkep, dan Barru

Daerah kabupaten Bone terletak pada ketinggian yang bervariasi mulai dari 0 meter (tepi pantai) hingga lebih 1.000 meter dari permukaan laut. Ketinggian daerah digolongkan sebagai berikut :

- Ketinggian 0 – 25 meter seluas 81.925,5 Ha (17,97 %)
- Ketinggian 25 – 100 meter seluas 101.620 Ha (22,29 %)
- Ketinggian 100 – 250 meter seluas 202.237,2 Ha (44,36 %)
- Ketinggian 250 – 750 meter seluas 62.640,6 Ha (13,74 %)
- Ketinggian 750 – 1.000 meter seluas 40.080 Ha (13,76%)
- Ketinggian 1.000 meter ke atas seluas 6.900 Ha (1,52%)

Wilayah kabupaten Bone termasuk daerah beriklim sedang. Kelembapan udara berkisar antara 95% - 99% dengan temperatur berkisar  $25^{\circ}\text{C} - 43^{\circ}\text{C}$ . Pada periode April – September, bertiup angin timur yang membawa angin hujan. Sedangkan pada bulan Oktober – Maret bertiup angin barat, saat dimana mengalami musim kemarau di Bone.

Selain itu, terdapat pula wilayah peralihan, yaitu kecamatan Bontocani dan kecamatan Libureng yang sebagian mengikuti wilayah barat dan sebagian lagi mengikuti wilayah timur. Rata – rata curah hujan tahunan di wilayah Bone bervariasi, yaitu rata – rata  $< 1.750 \text{ mm}$ ,  $1.750 - 2.000 \text{ mm}$ ,  $2.000 - 2.500 \text{ mm}$ , dan  $2.500 - 3.000 \text{ mm}$ .

Pada wilayah kabupaten Bone terdapat juga pegunungan dan perbukitan yang dari celah – celahnya terdapat aliran sungai. Disekitarnya terdapat lembah yang cukup dalam. Kondisi sungai yang berair pada musim hujan kurang lebih 90 buah. Namun pada musim kemarau sebagian mengalami kekeringan, kecuali sungai yang cukup besar, seperti sungai Walanae, Cenrana, Palakka, Jailing, Bulu – bulu, Salomekko, Tobunne, dan sungai Lekoballo.

Secara administratif kabupaten Bone terdiri atas 27 (dua puluh tujuh) kecamatan yang diperinci menjadi 333 (tiga ratus tiga puluh tiga) desa dan 39 (tiga puluh sembilan) kelurahan dengan jumlah dusun sebanyak 888 dan lingkungan sebanyak 121 dari 27 kecamatan di atas terdapat 10 (sepuluh) kecamatan di pesisir pantai yang mempunyai areal tambak untuk budidaya *Gracilaria sp* (lampiran 7).

Seluruh areal pertambakan tersebut telah dimanfaatkan sebagai areal budidaya oleh para pembudidaya ikan. Beberapa jenis komoditi yang mereka budidayakan di tambak adalah udang windu dan udang vanamei, ikan bandeng, kepiting bakau, dan rumput laut jenis *Gracilaria sp*. Semua komoditi di atas mempunyai kelebihan dan kelemahan. Udang mempunyai harga yang relatif tinggi dibandingkan biaya yang harus dikeluarkan, disamping itu waktu pemeliharaannya pun relatif lebih cepat sekitar 3 bulan. Masalahnya adalah sampai saat ini penyakit udang masih ada, yang sering menghadang keberhasilan pembudidaya udang di tambak. Ikan bandeng tidak mempunyai penyakit, pasarnya tetap

bagus, walaupun harganya relatif rendah. Pembesaran ikan bandeng memerlukan areal tambak yang lebih luas, biaya relatif besar dan membutuhkan waktu lama dalam pemeliharaannya yaitu sekitar 6 – 8 bulan. Sedangkan rumput laut mempunyai kelebihan, waktu pemeliharaan sangat pendek yaitu antara 1,5 – 2 bulan, biaya pemeliharaan relatif kecil dan dapat dipelihara di tambak – tambak yang tidak cocok untuk ikan maupun udang. Masalahnya adalah pemasaran hasil yang tidak pasti serta harga jual yang sangat berfluktuatif.

## 2. Kecamatan Sibulue

Kecamatan Sibulue dengan luas wilayah 155.80 Km<sup>2</sup>, merupakan salah satu dari 27 kecamatan di kabupaten Bone atau satu dari 10 kecamatan pesisir, terletak di sekitar 15 Km arah timur laut kota Watampone yang merupakan ibu kota kabupaten Bone. Kecamatan ini dapat dicapai melalui tiga jalur jalan darat yang sudah diaspal dengan baik. Ketiga jalur yaitu jalur melalui kecamatan Cina, jalur menuju kecamatan Barebbo, dan jalur langsung dari kota Watampone.

Kecamatan Sibulue dengan jumlah penduduk 34.495 jiwa (anonim, 2016) mempunyai 19 desa dan satu kelurahan, dimana 9 desa diantaranya memiliki areal pertambakan yang menjadi lokasi budidaya ikan bandeng, udang, dan rumput laut jenis *Gracilaria sp.* Budidaya *Gracilaria sp.* di Sibulue merupakan salah satu komoditi yang menjadi andalan pembudidaya karena disamping sebagian besar tambaknya cocok untuk *Gracilaria sp.*, para pedagang pun menganggap *Gracilaria sp.* dari kecamatan Sibulue kualitasnya bagus. Adapun desa- desa dan kelurahan beserta jumlah penduduk dan luas areal tambaknya dapat dilihat (lampiran 8).

## B. Identitas Responden Pembudidaya

### 1. Umur

Umur pembudidaya mempengaruhi kinerjanya dalam mengelola usahanya, karena umur menentukan kemampuan fisik dan berfikir. Umumnya pembudidaya yang berumur muda memiliki kemampuan fisik yang lebih kuat dan responsif terhadap adanya inovasi dan informasi baru, sebaliknya pembudidaya yang berumur lebih tua kemampuan fisiknya cenderung menurun dan sering kesulitan dalam menerima inovasi baru karena dipengaruhi oleh pengalamannya.

Pada penelitian ini umur responden pembudidaya cukup bervariasi, hal ini dapat dilihat pada tabel 1 berikut.

Tabel 1. Jumlah dan persentase responden pembudidaya menurut kelompok umur

No	Kelompok umur (tahun)	Jumlah (orang)	Presentase (%)
1.	20 – 34	23	25,56
2.	35 – 50	56	62,22
3.	51 – 65	11	12,22
	Total	90	100,00

Sumber : Data Primer Diolah, 2017

Tabel 1 di atas menunjukkan bahwa kelompok pembudidaya yang berusia produktif yaitu antara umur 20 – 50 tahun (87,78 %), 62,22 % (terbanyak) diantaranya adalah kelompok usia 35 – 50 tahun merupakan kelompok usia berpengalaman, dan pembudidaya yang kurang produktif adalah umur 51 – 65 tahun (12,22 %).

Dari gambaran diatas terlihat bahwa pembudidaya di kecamatan Sibulue pada umumnya berusia produktif yang sangat potensial untuk mengembangkan usaha budidaya perikanan, khususnya budidaya *Gracilaria sp.*

## 2. Pendidikan

Tingkat pendidikan responden akan berpengaruh terhadap pola pikirnya, pembudidaya yang berpendidikan lebih rendah cenderung berpikiran pasif dan sulit menerima adanya inovasi baru. Sebaliknya pembudidaya yang berpendidikan tinggi cenderung berpikiran maju dan mudah menerima aadanya inovasi serta informasi baru.

Dalam penelitian ini jumlah responden pembudidaya berdasarkan tingkat pendidikan dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Distribusi kelompok pembudidaya berdasarkan tingkat pendidikan.

No	Tingkat pendidikan	Jumlah (orang)	Presentase (%)
1	Tidak tamat SD	15	16,17
2	SD	43	47,78
3	SLTP	16	17,78
4	SLTA	14	15,55
5	Sarjana	2	2,22
	Jumlah	90	100,00

Sumber : Data Primer Iolah, 2017

Tabel 2 menunjukkan bahwa tingkat pendidikan responden pembudidaya maulai dari tidak tamat SD sampai sarjana ada. Dari data yang nampak bahwa tidak tamat SD sebanyak 15 orang atau 16,17 %, sedangkan yang sudah menganyam pendidikan mulai dari tingkat SD hingga sampai Sarjana sebanyak 75 orang atau 83,83 %. Dari komposisi responden berdasarkan tingkat pendidikan diatas jelas lebih banyak responden yang sudah mengenyam pendidikan daripada yang belum tamat SD. Hal ini dapat berpengaruh positif terhadap adanya inovasi baru serta informasai – infomasi baik barupa strategi peningkatan produksi maupun strategi pemassaran produk *Gracilaria sp* yang mereka produksi.

## 3. Pengalaman Sebagai Pembudidaya *Gracilaria sp*

Pengalaman sebagai pembudidaya *Gracilaria sp* merupakan salah satu faktor yang dapat berpengaruh terhadap keberhasilan usahanya. Semakin lama pembudidaya menekuni usahanya, semakin banyak pengetahuan praktis yang diperoleh berkaitan dengan usahanya yang dapat bermanfaat bagi usaha budidaya *Gracilaria sp.*

Pembudidaya yang memiliki pengalaman lebih lama dalam usaha budidaya *Gracilaria sp* akan lebih menguasai tekniknya serta mengetahui kondisi lingkungan yang berkaitan dengan usahanya termasuk pemasaran produksinya. Disamping itu mereka yang sudah berpengalaman akan mengetahui masalah yang dihadapi dalam usaha budidaya *Gracilaria sp*, termasuk kemungkinan langkah – langkah mengatasi masalah tersebut (Anonim,, 2015).Pengalaman responden pembudidaya dalam memelihara *Gracilaria sp* di tambak dapat dilihat pada tabel 3

Tabel 3. Jumlah dan presentase reponden berdasarkan pengalaman dalam usaha *Gracilaria sp* laut di tambak. (Sumber : Data Primer Diolah 2017)

No	Pengalaman Membudidayakan	Jumlah Responden	Presentase (%)
----	---------------------------	------------------	----------------

	<i>Gracilaria sp</i> (tahun)	(orang)	
1	< 5	15	16,67
2	5 – 9	29	32,22
3	10 – 14	23	25,56
4	15 – 20	18	20,00
5	20 <	5	5,56
	Jumlah	90	100,00

Tabel 3 diatas menunjukkan bahwa 83,33 % pembudidaya responden mempunyai pengalaman memelihara *Gracilaria sp* di tambak diatas 5 tahun. Dengan pengalaman yang dimiliki berarti mereka sudah mengetahui teknik budidaya *Gracilaria sp* serta seluk beluknya termasuk dalam kegiatan pemasaran produknya dan kemungkinan mengatasi jika ada masalah.

#### 4. Luas Tambak dan Status Kepemilikan

Luas tambak yang dikelola oleh pembudidaya *Gracilaria sp* akan memberikan gambaran tentang status sosial dan ekonomi pemiliknya. Semakin luas tambak yang dimiliki atau dikelola, maka semakin tinggi status sosial dan ekonominya, serta mempunyai pengaruh luas kepada pembudidaya lainnya dalam inovasi teknologi budidaya termasuk dalam menjalin hubungan kerjasama dengan pihak lain.

Luas tambak pembudidaya yang menjadi responden dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel 4. Tabel 4 menunjukkan bahwa pembudidaya responden dengan tambak seluas kurang dari 2,5 hektar sebanyak 42,22 % dengan status hak milik 37,78 % dan sewa 4,44 %. Untuk luas lahan 5 hektar ke bawah dikelola oleh 67,78 % dengan status kepemilikan 57,78 % dan status sewa sebanyak 10 %. Sedangkan untuk luas garapan lebih dari 5 hektar sebanyak 42,22 %. Dengan presentase kepemilikan sebesar 86,67 % dan status sewa hanya 13,33 %. Menunjukkan bahwa usaha budidaya *Gracilaria sp* di kecamatan Sibulue mempunyai kekuatan untuk dikembangkan. Apalagi dengan total areal pertambakan seluas 2.231,61 Ha di kecamatan Sibulue akan menjadi modal yang kuat dalam melakukan mitra dengan pihak lain, seperti industri pengolahan *Gracilaria sp*

Tabel 4. Jumlah dan presentase responden menurut luas tambak yang dikelola serta status kepemilikannya.

No	Luas (Ha)	Jumlah (orang)	Presentase (%)	Milik Sendiri	Presentase (%)	sewa	Presentase (%)
1	≤ 2,5	38	42,22	34	37,78	4	4,44
2	2,6 – 5,0	23	25,56	18	20,00	5	5,56
3	5,1- 7,5	14	15,56	11	12,22	3	3,33
4	7,5 – 10	4	4,44	4	4,44	-	-
5	10 <	11	12,22	11	12,22	-	-
	Jumlah	90	100,00	78	100,00	12	13,33

Sumber : Data Primer Diolah 2017

#### Persyaratan Lokasi Budidaya *Gracilaria*

Pemilihan lokasi yang memenuhi syarat untuk budidaya adalah lokasi yang baik, yaitu masih dipengaruhi oleh pasang surut air laut dengan maksud untuk memudahkan penggantian air dalam bak. Dari hasil penelitian berupa observasi langsung ke lapangan, ternyata tambak – tambak yang digunakan untuk budidaya *Gracilaria sp* merupakan tambak



tradisional yang juga selama ini digunakan untuk budidaya ikan bandeng dan udang windu. Dari pengamatan dan hasil wawancara dengan pembudidaya, ternyata sebagian besar tambak cocok untuk budidaya *Gracilaria sp.* Hasil pengamatan terhadap parameter air tambak : salinitas berkisar antara 27 – 31 permil, suhu air berkisar antara 25 – 28 °C, pH air berkisar antara 7,0 – 7,5, fluktuasi pasang surut 0 – 1,5 meter, dan sumber air tawar berasal dari beberapa sungai yang bermuara di kecamatan Sibulue. Saluran pemasukan dan pembuangan tambak umumnya masih bersatu. Untuk mencapai tambak – tambak budidaya tersebut, tidak terlalu sulit, karena prasarana jalan cukup baik. Jika merujuk kepada pendapat Andaris, (1997), bahwa lokasi budidaya *Gracilaria sp* yang baik yaitu :

- a. Dasar tambak berupa pasir bercampur sedikit lumpur
- b. Tambak mempunyai saluran pemasukan dan pembuangan yang berbeda
- c. Salinitas air tambak berkisar antara 15 – 30 permil
- d. Suhu air berkisar 20 – 28 °C
- e. pH air berkisar antara 6 – 9
- f. kedalaman air tambak dapat diatur minimal 0,5 – 1 meter
- g. kondisi air tidak terlalu keruh sehingga cahaya matahari dapat cukup menembus ke dalam air
- h. bebas polusi, baik limbah industri maupun rumah tangga
- i. dekat dengan sumber air tawar dan mudah untuk mengambilnya dalam rangka mengatur salinitas air
- j. akses menuju lokasi mudah dilalui alat transportasi

Maka tambak – tambak di kecamatan Sibulue sesuai untuk budidaya *Gracilaria sp*, kecuali persyaratan saluran air yang harus berpisah antara saluran pembuangan dan saluran pemasukan. Tetapi menurut pengamatan penulis, hal itu tidak berpengaruh secara signifikan terhadap hasil produksi yang diperoleh.

### **Penyediaan Bibit**

Bibit yang baik diambil dari petani yang sudah membudidayakan rumput laut yang paling dekat dengan lokasi dimana akan dikembangkan budidaya *Gracilaria sp*, atau dari kebun bibit yang tersedia tidak jauh dari lokasi itu. Hal ini berhubungan dengan tingkat kesegaran dan kematian bibit bila dibandingkan dengan mengambil bibit yang jauh dari lokasi budidaya. Pada umumnya pembudidaya mengambil bibit dari petani yang sudah membudidayakan terlebih dahulu, tetapi untuk selanjutnya mereka akan menyebarkan bibit6 mereka sendiri kepada tambak lainnya. Mereka belum mempunyai kebun bibit.

Dalam memilih bibit, pembudidaya sudah punya kriteria yaitu ; bibit yang baik adalah bibit yang diambil dari tanaman yang relatif masih muda (usia 3 – 4 minggu) dan sehat, dengan cara memotong dari rumpun tanaman yang sehat dengan panjang sekitar 5 – 10 cm. Ciri – ciri bibit yang baik yaitu ; thallus yang dipilih masih segar, warna cerah dan cukup elastis, banyak memiliki cabang dan ujungnya masih runcing. Hali ini sesuai dengan pendapat Anggadireja, (2006) yang menyatakan bahwa bibit yang baik adalah bibit yang diambil dari tanaman yang relatif masih muda (usia 3- 4 minggu) dan sehat, dengan cara memotong dari rumpun tanaman yang sehat dengan panjang sekitar 5 – 10 cm. Ciri – ciri bibit yang baik yaitu :

- a. thallus yang dipilih masih segar, warna cerah dan cukup elastis
- b. thallus memiliki banyak cabang dan pangkalnya relatif besar dari cabangnya
- c. ujung thallus lurus dan runcing
- d. bebas dari detrius dan material lain yang melekat pada bibit rumput laut.

### Pemeliharaan / Perawatan

Kegiatan pembudidaya setelah penebaran bibit di tambak, adalah pemeliharaan atau perawatan *Gracilaria sp.* Hal – hal yang mereka lakukan dalam pemeliharaan yaitu pengawasan terhadap ketinggian air, penggantian air terutama pada musim kemarau untuk menghindari kadar garam yang lebih tinggi. Melakukan pembersihan *Gracilaria sp* dari gangguan tanaman lain, mengadakan pemupukan setelah tanaman berumur 7 (tujuh) hari setelah tanam, dan untuk mengoptimalkan pertumbuhan maka setiap 3 (tiga) minggu tanaman dipotong / dipecah lagi dan diratakan kembali penyebarannya ke seluruh tambak.

### Panen dan Pasca Panen

Panen *Gracilaria sp* selalu diiringi dengan naiknya laju pertumbuhan. Angka pertumbuhan sesudah dipotong selalu lebih tinggi dari sebelumnya dengan perbedaan yang nyata. Hal ini disebabkan kurangnya kompetisi antar batang dan munculnya percabangan baru, (Andarias, 1997).

Pada umumnya patokan pembudidaya untuk melakukan panen yaitu apabila *Gracilaria sp* kelihatan sudah terlihat padat di tambak. Mereka jarang menggunakan variabel waktu dalam penentuan waktu panen, walaupun telah diberitahu oleh petugas perikanan lapangan. Hal ini diduga penyebab rendahnya kadar agar *Gracilaria sp.* Hal ini berbeda dengan Anggadireja (2006), yang mengatakan bahwa waktu panen yang baik adalah pada awal penanaman sebaiknya setelah tanaman berumur 90 hari dengan berat optimal sekitar 6 kali dari bibit yang ditanam (1 ton bibit menjadi 6 ton), selanjutnya panen bisa dilakukan setelah tanaman berumur 45 – 60 hari. Dari rangkuman pendapat responden terungkap bahwa produksi tambak yang bisa dipakai budidaya *Gracilaria sp* antara 0,5 sampai 1,5 ton berat kering. Bahkan ada yang menyatakan pernah memproduksi sampai 2 ton perhektar.

Cara panen yang dilakukan oleh pembudidaya yaitu *Gracilaria sp* diambil dari petakan tambak selanjutnya dicuci dengan air tambak, dibersihkan dari kotoran yang menempel sehingga diperoleh produk yang bersih. Umumnya pembudidaya meniriskan *Gracilaria sp* yang sudah dipanen diatas para –para bambu sebelum dijemur.

Penjemuran dilakukan diatas kere bambu atau wairing dilakukan di pematang tambak atau tempat – tempat jemur yang sudah disiapkan. Penjemuran dilakukan 1 – 2 hari dengan kandungan air yang masih tersisa 18 – 22 % (DKP Bone,2009). Cara praktis melihat produk kering yaitu dengan meremas, apabila telapak tangan terasa sakit , berarti sudah kering dan cukup baik. Setelah kering rumput laut diayak untuk menghilangkan debu, dan butir – butir garam halus untuk selanjutnya dimasukkan ke dalam karung. Perbandingan berat basah dengan berat kering biasanya 8 : 1 sampai 9 : 1. Tenaga panen dan penjemur biasanya dikerjakan oleh orang lain dengan upah antara Rp 1.200,; sampai Rp 1.500,- per kg kering dan dihitung setelah dijual ke pedagang. Permasalahan tingkat kekeringan dan kebersihan *Gracilaria sp* merupakan tanggung jawab dari tenaga panen dan penjemur. Oleh karena itu pemilik barang harus mengawasi cara kerja mereka, agar tingkat kekeringan dan kebersihan produk dapat terjaga dengan baik.

Tabel : Volume dan nilai produksi budidaya rumput laut Kab Bone tahun 2012 - 2016

Tahun	Volume ( Ton )	Nilai ( x Rp 1.000 )
1. 2012	49.408,0	212.454.400
2. 2013	62.899,0	503.192.000
3. 2014	75.500,0	755.000.000
4. 2015	75.725,0	378.624.900
5. 2016	87.397,8	599.182.560
J u m l a h	263,532,0	1.749.271.300

Sumber : Data primer dan sekunder diolah tahun 2017

**F. Analisis Strategi Pemasaran**

Hasil klasifikasi strategi internal (kekuatan dan kelemahan) pemasaran *Gracilaria* di kabupaten Bone dapat dilihat pada table 13. IFAS (*Internet Faktor Analysis Summary*) Matriks Faktor Strategi Internet

Kekuatan	Kelemahan
a. Produksi dapat ditingkatkan melalui optimalisasi pemanfaatan lahan budidaya	a. Posisi tawar pembudidaya sangat rendah dalam memasarkan produk b. Pembudidaya kurang mengetahui informasi pasar <i>Gracilaria</i>

Data faktor internal menunjukkan terdapat satu kekuatan dan dua kelemahan yang ada pada para pembudidaya dalam memasarkan produknya. Faktor kekuatan – kelemahan ini disusun berdasarkan dampak (sangat penting – tidak penting) kekuatan dan kelemahan yang diberikan terhadap strategi pemasaran *Gracilaria*. Secara kuantitas memperlihatkan bahwa kekuatan lebih sedikit daripada kelemahan, namun bukan berarti bobot kekuatan lebih kecil dari kelemahan.

Hasil dari klasifikasi faktor strategi eksternal (peluang dan ancaman) pemasaran *Gracilaria* di kabupaten Bone dapat dilihat pada tabel 14.

Tabel 14. EFAS (*External Strategic Analysis Summary*)

Matriks Faktor Strategi Eksternal

Peluang	Ancaman
a. Kebutuhan bahan baku industry dalam negeri cukup tinggi (87.429 ton/th)	a. Harga <i>Gracilaria</i> di tingkat pembudidaya rendah dan berfluktuatif
b. Pasar ekspor bahan baku cukup besar (realisasi ekspor 212.000 ton)	b. Produk <i>Gricilaria</i> biasa ditolak oleh pedagang dengan alasan kualitas rendah
c. Harga <i>Gracilaria</i> di tingkat industri pengolahan dan eksportir sangat layak	c. Saluran distribusi tidak menguntungkan pembudidaya

Pada tabel 14 dia atas memperlihatkan terdapat 3 peluang dan 3 ancaman yang dihadapi pembudidaya *Gracilaria* dalam memasarkan produknya. Faktor – faktor peluang dan ancaman disusun berdasarkan bobot (sangat penting – tidak penting) dampak peluang dan ancaman yang diberikan terhadap strategi pemasaran *Gracilaria*. Data memperlihatkan bahwa bobot peluang sama dengan bobot ancaman atau dengan kata lain para pembudidaya memiliki peluang dan ancaman yang sama dalam hal memasarkan peroduknya.

Matrik IFAS dan EFAS diatas dapat dijadikan dasar dalam menyusun alternative strategi pemasaran bagi para pembudidaya *Gracilaria*. Penyusun alternatif strategi pemasaran tersebut didasarkan pada unsur – unsur *strengths* (kekuatan), *weakneses* (kelemahan), *opportunities* (peluang), dan *treats* (ancaman) dari bauran pemasaran yang ada pada kegiatan usaha budidaya *Gracilaria* di kecamatan Sibulue, kabupaten Bone.

1. Kekuatan

- a. Produksi dapat ditingkatkan melalui optimalisasi pemanfaatan lahan kekuatan utama pembudidaya adalah kemampuannya untuk memproduksi *Gracilaria*. Dengan luas pertambakan di kabupaten Bone 15.424,31 Ha, dengan asumsi separuhnya saja cocok untuk budidaya *Gracilaria*, maka kabupaten Bone mampu

mensuplai 66% kebutuhan industri pengolahan dalam negeri. Hal ini merupakan suatu kekuatan besar untuk memasuki pasar *Gracilaria*.

2. Kelemahan

- a. Lemahnya posisi tawar pembudidaya dalam memasarkan produknya. Dalam melakukan transaksi, posisi pembeli umumnya menjadi penentu harga, sedangkan pembudidaya walaupun melakukan penawaran harga pada akhirnya akan menerima apa yang diminta pembeli.
- b. Pembudidaya kurang mengetahui informasi pasar *Gracilaria*. Akibat ketidaktahuannya, pembudidaya menerima saja tentang harga yang ditawarkan oleh para pembeli *Gracilaria*. Hal ini sangat merugikan pembudidaya.

3. Peluang

- a. Kebutuhan industri pengolahan dalam negeri cukup tinggi yaitu sekitar 87.429 ton *Gracilaria* kering per-tahun. Menurut Misbahkun (komunikasi langsung), industri pengolahan akan mengalami kerugian kalau tidak beroperasi. Hal ini pernah dialami oleh perusahaannya akibat kekurangan bahan baku. Lebih lanjut dijelaskan bahwa industri pengolahan mempunyai kepentingan terhadap ketersediaan bahan baku secara berkesinambungan. Antonio (komunikasi langsung) mengatakan bahwa industri pengolahannya membutuhkan minimal 3.000 ton *Gracilaria* kering perbulan secara kontinyu. Diharapkan *Gracilaria* itu dipasok dari dalam negeri, tetapi kalau tidak bias dipenuhi dari dalam negeri, mereka akan membeli dari luar negeri. Bertitik tolak dari pendapat diatas serta kebutuhan bahan baku industri dalam negeri, maka hal ini merupakan peluang pasar yang sangat besar bagi pembudidaya *Gracilaria*, termasuk pembudidaya di kabupaten Bone.
- b. Pasar ekspor bahan baku *Gracilaria* cukup besar (realisasi ekspor pada tahun 2016 sebesar 212.000 ton). Jadi disamping pasar dalam negeri cukup besar, pasar ekspor juga besar. Menurut Mahmud (komunikasi langsung), permintaan bahan baku *Gracilaria* dari luar negeri tetap ada setiap tahun. Permintaan akan meningkat apabila negara produsen lain seperti Filipina produksinya menurun akibat musim Taifun atau kemarau panjang. Lebih lanjut Robert (komunikasi langsung) mengatakan bahwa permintaan *Gracilaria* dari luar negeri tetap tinggi, hanya saja biasa terkendala faktor kualitas yang disyaratkan buyer luar negeri. Menelaah kenyataan tersebut, ternyata peluang pasar *Gracilaria* sangat besar, baik untuk dalam negeri maupun untuk ekspor. Sekarang terserah pada *stakeholder gracilaria*, terutama para pembudidaya.
- c. Harga *Gracilaria* pada industri pengolahan dan ekspor yang sangat layak. Dari hasil wawancara langsung kepada beberapa industri pengolahan *gracilaria*, tergambar bahwa mereka sangat membutuhkan *Gracilaria* sebagai bahan baku industrinya dengan harga yang sangat menguntungkan. Harga – harga itu masih jauh diatas harga terendah yang diharapkan oleh para pembudidaya.

4. Ancaman

- a. Nilai harga yang diterima pembudidaya sangat rendah dan berfluktuatif. Dengan alasan kualitas rendah, para pedagang membeli *Gracilaria* milik pembudidaya dengan harga yang rendah yaitu antara Rp. 4.000,-, sampai Rp. 5.000,- / kg. Bahkan pernah ada nilai harga dibawah Rp. 3.000,- Para pembudidaya menganggap harga layak minimal Rp 7.500 / kg. Harga tertinggi yang pernah diterima pembudidaya yaitu sebesar Rp 10.000,- / kg terjadi tahun 2014.
- b. Produk *Gracilaria* ditolak dengan alasan kualitas rendah. Hal ini merupakan kasus yang pernah dialami oleh pembudidaya. Hal ini menyebabkan pembudidaya mengalami kerugian, karena mereka sudah mengeluarkan biaya sementara produknya tidak laku dijual.

- c. Saluran distribusi tidak menguntungkan pembudidaya. Dengan saluran pemasaran yang panjang seperti pada pemasaran *Gracilaria* ini, keuntungan terbesar justru diperoleh pedagang antar pulau dan pedagang besar lainnya, sedangkan pembudidaya hanya pasrah menerima nilai harga yang ditentukan oleh pedagang.

Matriks ringkasan analisis SWOT yang berisikan keadaan internal dan eksternal dapat dilihat pada tabel pada tabel dibawah ini.

Tabel : Analisis *Strengths* (S), *Weaknesses* (W), *Opportunities* (O), dan *Threats* (T) (SWOT) usaha budidaya *Gracilaria* di kecamatan Sibulue, kabupaten Bone

EFAS	IFAS	Kekuatan ( <i>strengths</i> )	Kelemahan ( <i>weaknesses</i> )
		Produksi dapat ditingkatkan melalui optimalisasi pemanfaatan lahan budidaya	a. Posisi tawar pembudidaya sangat rendah dalam memasarkan produk b. Pembudidaya kurang mengetahui informasi pasar <i>Gricalaria</i> .
<b>Peluang (<i>opportunities</i>)</b>		<b>Strategi S &gt; &lt; O</b>	<b>Strategi W &gt; &lt; O</b>
a. Kebutuhan bahan baku industri dalam negeri (87.429 ton/th). b. Pasar ekspor bahan baku cukup besar (realisasi ekspor 212.000 ton). c. Harga <i>Gracilaria</i> di tingkat industri pengolahan dan eksportir sangat layak.		1. Focus dengan pasar yang sudah ada, serta memperluas jaringan pasar baru. 2. Melakukan promosi produk <i>Gracilaria</i> .	3. Membentuk kelompok pembudidaya untuk meningkatkan posisi tawar 4. Melakukan kemitraan langsung dengan industri pengolahan dan eksportir.
<b>Ancaman (<i>Threats</i>)</b>		<b>Strategi S &gt; &lt; T</b>	<b>Strategi W &gt; &lt; T</b>
1. Harga <i>Gracilaria</i> di tingkat pembudidaya rendah dan berfluktuatif. 2. Produk <i>Gracilaria</i> ditolak oleh pedagang dengan alasan kualitas rendah. 3. Saluran distribusi tidak menguntungkan		3. meningkatkan kualitas produk sesuai standar pasar.	5. Lebih proaktif mencari informasi pasar. 6. Menata distribusi pemasaran yang menguntungkan semua pelaku pasar <i>Gracilaria</i> .

---

pembudidaya.

---

Berdasarkan analisis SWOT atas, diperoleh 7 (tujuh) strategi pemasaran *Gracilaria* di kabupaten Bone yaitu :

1. Fokus dengan pasar yang sudah ada, serta memperluas jaringan pasar baru.
2. Melakukan promosi produk *Gracilaria*.
3. Meningkatkan kualitas produksi sesuai standar pasar.
4. Membentuk kelompok untuk meningkatkan posisi tawar yang kuat.
5. Melakukan kemitraan langsung dengan industri pengolahan dan eksportir
6. Lebih pro aktif mencari pasar.
7. Menata distribusi pemasaran yang menguntungkan semua pelaku pasar.

#### IV. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan seperti telah diuraikan di atas, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Dari analisis bauran pemasaran rumput laut *Gracilaria sp.* di kabupaten Bone ternyata tidak menguntungkan pembudidaya, keuntungan terbesar diperoleh para pedagang *Gracilaria*.
2. Berdasarkan analisis SWOT yang dilanjutkan dengan proses Hirarki Analitik untuk menentukan strategi kebijakan, maka strategi pemasaran *Gracilaria* yang seharusnya diterapkan yaitu :
  - a. Melakukan kemitraan langsung dengan industri pengolahan dan eksportir.
  - b. Menata distribusi pemasaran yang menguntungkan semua pelaku pasar.
  - c. Meningkatkan kualitas produk sesuai standar pasar.
  - d. Meningkatkan promosi produk *Gracilaria*.
  - e. Focus dengan pasar yang sudah ada, serta memperluas jaringan pasar baru.
  - f. Membentuk kelompok untuk meningkatkan posisi tawar dalam memasarkan produk *Gracilaria*.
  - g. Lebih proaktif mencari informasi pasar.

#### REKOMENDASI

Pada kesempatan ini, penulis ingin mengemukakan rekomendasi kepada pembudidaya dan pemerintah daerah sebagai berikut :

1. Pemerintah perlu menempatkan tenaga penyuluh yang mempunyai kemampuan lebih dari kemampuan pembudidaya dan dapat memecahkan masalah di lapangan. Kalau perlu pemerintah bekerja sama dengan pihak perguruan tinggi dalam membina petani.
2. Pembudidaya perlu membuat kelompok, agar mereka dapat memecahkan masalahnya, antara lain pengadaan bibit yang bermutu dan memperkuat posisi tawar pembudidaya.
3. Pemerintah perlu mengadakan alat uji kualitas yang ditangani oleh tenaga professional dan di tempatkan di kabupaten atau dekat pusat – pusat pembudidaya rumput laut.
4. Perlunya perbaikan model saluran distribusi dan pembudidaya langsung ke industri pengolahan dan eksportir.

5. Pemerintah perlu mendukung dalam hal perbaikan sector transportasi.
6. Perlu adanya peningkatan bantuan dana bergulir dari pihak pemerintah atau kredit lunak dari pihak perbankan dengan persyaratan administrasi yang mudah.
7. Pemerintah daerah perlu membuat suatu regulasi yang dapat merangsang investor untuk membuat industri pengolahan *Gracilaria* di kabupaten Bone, dengan demikian akan tercipta kepastian pasar dan akan memperpendek saluran distribusi yang pada gilirannya akan menuntun pembudidaya dan pemerintah daerah.
8. Pemerintah daerah perlu menyediakan fasilitas data dan informasi mengenai *Gracilaria*, serta mempromosikannya melalui berbagai saluran informasi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anonim, 2017. Sains Indonesia. Majalah, edisi Februari 2017, Jakarta
- Anonim, 2015. Warta asosiasi pengusaha budidaya dan industri rumput laut di Indonesia (APIBRI) Jakarta.
- Anonim, 2015. Gerakan peningkatan produksi dan ekspor dua kali lipat (GRATEKS – 2) komoditi rumput laut ujung pandang 1698.
- Anonim, 2012. Laporan tahunan dinas perikanan dan kelautan kabupaten Bone tahun 2012. Watampone.
- 2013. Laporan tahunan dinas perikanan dan kelautan kabupaten Bone tahun 2013. Watampone.
- 2014. Laporan tahunan dinas perikanan dan kelautan kabupaten Bone tahun 2014. Watampone.
- Anonim, 2016. Statistik kelautan dan perikanan tahun 2006 departemen kelautan dan perikanan RI, Jakarta.
- Anonim, 2016. Kabupaten Bone dalam angka kerja sama BPS dan BAPPEDA kabupaten Bone. Watampone.
- Anonim, 2016. Laporan tahunan kecamatan Sibulue. Kabupaten Bone.
- Argyris, 1985. Strategy change and devensive routines. Marshfield. MA Pitman Pub.
- Andarias, 1997. Prospek pengembangan budidaya rumput laut dalam menyongsong era globalisasi. Makalah pengukuhan guru besar UNHAS, Ujung Pandang.
- Anggadiredja, J. 2006. Rumput laut, pembudidaya, pengolahan dan pemasaran komoditas perikanan potensial. Penebar swadaya, informasi dunia pertanian. Cetakan I. Jakarta.
- Anggadiredja, J. 2008. Pengawasan dan peningkatan kualitas budidaya rumput laut. (makalah). Ist Indonesia Seaweed forum Makassar.
- Bennett, Peter D. 1988. Marketing internasional. Student edition. Aucland : McGraw-Hill Company.
- Candler, 1962. Strategy and structure : chapters in the history of America industrial enterprice. Chamridge : the MIT Pres.
- Converse, D. P 1989. Element of marketing, (seven edition enjood clips). New Jersey. USA
- Foster, W. PP. 1974. Dasar-dasar marketing, lembaga pendidikan dan pembinaan manajemen, air langga. Jakarta.
- Haeruman, H dkk. 2001. Kemitraan dalam Pengembangan Ekonomi Lokal. Yayasan Mitra Pembangunan desa – kota dan bisnis Inovation Centre, Jakarta.

- Iskandar, 2008. Prospek Pengembangan Industri Rumput Laut di Sulawesi Selatan.  
<http://DKP.Sul-Sel.co.id/yahoo.com>.
- Kotler, P. 1989. Management Pemasaran, Analisis Perencanaan dan Pengendalian air. Air  
Langga. Jakarta.
- , 2000. "Marketing Management, 10 tahun, (Milenium) Edition. Prentice hall Inc.  
USA.
- Muis, S, 2008. Analisis Pembentukan Harga, Graha Ilmu, Yogyakarta.
- MIsbakhun, 2008. Prospek pasar dan kualitas dalam pengembangan industri rumput laut  
(*Gracilaria*) (makalah). Ist Indonesia Seaweed Forum Makassar.
- Nitisemito, Alex. 1977. Marketing Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Nasir, M. 1988. Metode penelitian. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Numbery, F. 2008. Prospek dan potensi pasar rumput laut. Makalah. The 1<sup>st</sup> Indonesia  
Seeweed forum, Makassar.
- Rangkuti, F. 1997. Riset pemasaran. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Rangkuti, F. 2008. Analisis SWOT Teknik membedah kasus bisnis. Cetakan ke lima. PT  
Ikrar Mandiriabadi, Jakarta.
- Swastha. B. DH. 1974. Azas-azas Marketing. Liberty. Yogyakarta.
- Sidit, 1984. Marketing Praktis, Armoritta, Yogyakarta.
- Stanton, W J. 1985. Prinsip pemasaran Air Langga, Jakarta.
- , 1994. Fundamental marketing. Penerbit LPFE. UI.
- Sumadhiharga, K. 1997. Rumput laut, manfaat, potensi dan usaha budidayanya. Lembaga  
Oceanografi Nasional LIPI. Jakarta.
- Sugiyono, 2007. Statistik untuk penelitian alfabeta. Bandung.
- Usman, H. 2008. Metodologi Penelitian Sosial. Bumi Aksara, Jakarta.