

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Kegiatan pemasaran ikan layang deles di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Tenda Kota Gorontalo terdapat 3 bentuk pemasaran yang dimana lembaga – lembaga yang terkait dalam saluran pemasaran adalah nelayan, pedagang besar, pedagang pengecer, dan pedagang keliling. 3 bentuk saluran pemasaran yang ada di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Tenda Kota Gorontalo , saluran I (nelayan dan konsumen), saluran II (nelayan, pedagang besar dan konsumen), saluran III (nelayan, pedagang besar, pedagang pengecer, pedagang keliling dan konsumen).
2. Jumlah margin yang diperoleh masing – masing saluran yaitu saluran III sebesar Rp.6.700 terdiri dari margin pedagang besar sebesar Rp.1.700, pedagang pengecer Rp. 4.700, dan pedagang keliling Rp.6.700. dan untuk saluran II jumlah margin yang di dapat sebesar Rp.1.700, sedangkan pada saluran I tidak mempunyai margin karena tidak melalui lembaga pemasaran atau perantara yang dimana nelayan menjual langsung ikan layang deles pada konsumen. Sehingga saluran pemasaran I ini dapat dikatakan menguntungkan bagi nelayan. Perbedaan margin pemasaran yang di peroleh dari masing-masing lembaga di pengaruhi oleh besarnya biaya yang di keluarkan oleh masin-masing lembaga.

B. Saran

Berdasarkan dari hasil kesimpulan diatas, maka dapat diperoleh beberapa saran yang diperuntukan kepada berbagai pihak yang terlibat dalam proses pemasaran ikan laut diantaranya:

1. Bagi pedagang seharusnya memberikan penawaran harga ikan layang deles sesuai dengan biaya – biaya yang dikeluarkan oleh nelayan.

2. Untuk pemasaran ikan layang deles seharusnya nelayan menjual langsung ke konsumen sehingga nelayan lebih mendapatkan keuntungan yang lebih, dibandingkan menjualnya pada pedagang besar.
3. Diharapkan nelayan dapat memiliki saluran pemasaran yang memberikan keuntungan maksimal dalam penjualan ikan layang deles. Nelayan perlu mencari informasi mengenai harga di tingkat konsumen agar posisi nelayan pada saat tawar menawar dengan pedagang lebih menguntungkan nelayan.
4. Penelitian ini masi terbatas pada analisis margin pemasaran, oleh karena itu diharapkan ada penelitian lanjutan seperti mengenai biaya yang di keluarkan oleh nelayan

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2011. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Alfabeta, Bandung.
- Astuti, puji. 2008. Wilayah Kesuburan perairan laut Jawa Pada Periode El Nino Dan Periode Normal. *Skripsi* Fakultas Matematika Dan Ilmu Pengetahuan Alam Departemen Geografi Depok Universitas Indonesia.
- Badan Pusat Statistik Kota Gorontalo. 2016. Produksi Ikan Layang di Kota Gorontalo, Gorontalo.
- Budiardi, Satria. 2012. Studi Jaringan Pemasaran Ikan Hias Laut Di Kota Makassar. *Skripsi*. Program Studi Sosial Ekonomi Perikanan Jurusan Perikanan Fakultas Ilmu Kelautan Dan Perikanan Universitas Hasanuddin Makassar.
- Faubiany. 2008. Kajian Sanitasi Di Tempat Pendaratan Dan Pelelangan Ikan Pangkalan Pendaratan Ikan Muara Angke Serta Pengaruhnya Terhadap Kualitas Ikan Didaratkan. *Skripsi*. Departemen Pemanfaatan Sumberdaya Perikanan Fakultas Perikanan Dan Ilmu Kelautan Institut Pertanian Bogor.
- Hasan, Ali. 2013, *Marketing Dan Kasus – Kasus Pilihan*, PT. Buku Seru, JL. Kelapa Hijau No. 22 RT 006/03, Kelurahan Jagakarsa, Kecamatan Jagakarsa, Jakarta.
- Hasanah. 2010. Analisis Pemasaran Ikan Nila Merah (*Oreochromis sp*) Di Kabupaten Sukoharjo. *Skripsi*. Fakultas Pertanian Universitas Sebelah Maret Surakarta.
- Jumiati. 2013, Analisis Saluran Pemasaran Dan Marjin Pemasaran Kelapa Dalam Di Daerah Perbatasan Kalimantan Timur. *Jurnal* Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Borneo. Volume XII – No 1.
- Kotler, Philip. 2002, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Milenium, Jilid 1 dan 2, Penerbit Prenhallindo, Jakarta.
- Kotler, Philip. 2007, *Manajemen Pemasaran*, Edisi 12, PT Macanan jaya cemerlang.
- Kotler, P. 1993. Manajemen Pemasaran. Jilid 1. Hernawan AA, Penerjemah. Jakarta: Salemba Empat. 348 hal.
- Pamungkas. 2013. Analisis Rantai Distribusi Komoditas Ikan Tangkap Perikanan Laut Di Kota Tegal. *Skripsi*. Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang.
- Santoso, Firman. 2009. Karakteristik Pendistribusian Ikan Segar Dan Olahan Dari Pangkalan Pendaratan Ikan Cituis Tangerang. *Skripsi*. Departemen

Pemanfaatan Sumberdaya Perikanan Fakultas Perikanan Dan Ilmu Kelautan Institut Pertanian Bogor.

Sarwoko. 2007. Statistik Inferensi, C.V Andi Offset, Yogyakarta.

Septiara, Ira. 2012. Analisis Pemasaran Ikan Mas Koki (*carassius auratus*) Di Kelompok Pembudidaya Ikan Kalapa Ciung Kecamatan Cimalaka Kabupaten Sumedang. *Jurnal* Fakultas Perikanan Dan Ilmu Kelautan Universitas Padang. Volume 3 – No 3.

Soekartawi. 1995. *Analisis Usahatani*. Penerbit Universitas Indonesia, Jakarta

Suyoto, Danang. 2015. *Perilaku Konsumen dan Pemasaran. Panduan Riset Sederhana Untuk Mengenali konsumen. PT Buku Seru*. Jakarta.

Surbakti. 2014. Kajian Peran Dan Strategi Pengelolaan Pangkalan Pendaratan Ikan Hamadi. *Jurnal*. Manajemen Perikanan Dan Kelautan. Volume 1 – No1.

Tilohe, selviana. 2015. Hubungan Panjang Berat Dan Tingkat Kematangan Gonad Ikan Layang (*Decapterus russelli*) Yang Didaratkan Di Pangkalan Pendaratan Ikan Kelurahan Tenda Kota Gorontalo. *Skripsi*. Jurusan Manajemen Sumberdaya Perairan Fakultas Perikanan Dan Ilmu Kelautan Universitas Negeri Gorontalo.

Wulandari, S Anita. 2013. Studi Fekunditas Dan Diameter Telur Ikan Layang (*Decapterus Macrosoma* Bleeker, 1851) Di Perairan Selat Makassar, Sulawesi Selatan. *Skripsi*. Program Studi Manajemen Sumberdaya Perairan Jurusan Perikanan Fakultas Ilmu Kelautan Dan Perikanan Universitas Hasanuddin Makassar.

Wijaya. 2013. Analisis Strategi Pemasaran Makanan Tradisional (Studi Kasus Home Industry Rengginang Halimtus Sa'diyah Kalibaru Kabupaten Banyuwangi). *Skripsi*. Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

**Lampiran 1 : Kuisisioner Saluran Pemasaran Ikan Layang Deles (Decapterus
Macrosoma) (Studi Kasus PPI Tenda Kota Gorontalo)**



KUISIONER/ANGKET

Kelurahan :
Kecamatan :
Kabupaten/Kota : Gorontalo
Enumerator : Betris Yasin
Tanggal Wawancara :

**JURUSAN AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS NEGERI GORONTALO
2016**

Kuisisioner penelitian

**SALURAN PEMASARAN IKAN LAYANG DELES
(Decapterus Macrosoma)
(STUDI KASUS PPI TENDA KOTA GORONTALO)**

Kuisisioner Untuk Nelayan

A. Identitas Responden/Usaha

Nama :

Alamat :

Jenis kelamin :

Umur/Tempat lahir :

Pendidikan formal:sd/smp/sma/pt/tidak pernah

Pendidikan non formal :

Lama berusaha : Tahun

Pekerjaan utama:Nelayan

Pekerjaan sampingan :

Apakah saudara memiliki jenis usaha: ya tidak

Jumlah tanggungan

B. Aspek pemasaran

Penjualan ikan di lakukan oleh:

sendiri/nelayan melalui tengkulak

melalui pedagang pengumpul lainnya,

Biaya pemasarn yang timbul terdiri dari :

pengangkutan..... : Rp.....

komisi :Rp.....

pungutan :Rp.....

[] lainnya :Rp.....

Apakah saudara mengalami kesulitan memasarkan hasil ?

[] Ya, Mengapa :.....

[] tidak, Mengapa :.....

Harga jual ikan :.....Rp/Kg

Hasil tangkap :..... Kg

Lokasi pasar :.....

C.Lembaga pemasaran

1. Lembaga apa saja yang terlibat dalam saluran pemasaran ikan?

D. saluran pemasaran

1. bagaimana cara anda melakukan saluran pemasaran ikan ?

Kuisisioner penelitian

**SALURAN PEMASARAN IKAN LAYANG DELES
(Decapterus Macrosoma)
(STUDI KASUS PPI TENDA KOTA GORONTALO)**

Kuisisioner Untuk pedagang besar/pengumpul

A. Identitas Responden/Usaha

Nama :

Alamat :

Jenis kelamin :

Umur/Tempat lahir :

Pendidikan formal:sd/smp/sma/pt/tidak pernah

Pendidikan non formal :

Lama berusaha : Tahun

Pekerjaan sampingan :

Jumlah tanggungan :

B. profil pola usaha

Apa alasan saudara melakukan usaha ini?

1.keuntungan yang baik [] ya [] tidak

2.pemasarannya sudah terjamin [] ya [] tidak

C. Aspek pemasaran

Dengan siapa saudara melakukan kegiatan pembelian

Pedagang :

Alamat/lokasi :

Harga beli (Rp) :

Jumlah pembelian :

Harga jual :.....

Adakah Biaya pemasaran yang saudara keluarkan?

pengangkutan :.....

komisi :.....

pungutan :.....

lainnya :.....

Apakah saudara mengalami kesulitan memasarkan hasil?

ya, mengapa :.....

tidak, mengapa :.....

D.Lembaga pemasaran

1. Lembaga apa saja yang terlibat dalam saluran pemasaran ikan?

E. saluran pemasaran

1. bagaimana cara anda melakukan saluran pemasaran ikan ?

Kuisisioner penelitian

**SALURAN PEMASARAN IKAN LAYANG DELES
(Decapterus Macrosoma)
(STUDI KASUS PPI TENDA KOTA GORONTALO)**

Kuisisioner Untuk pedagang Pengecer

A. Identitas Responden/Usaha

Nama :

Alamat :

Jenis kelamin :

Umur/Tempat lahir :

Pendidikan formal:sd/smp/sma/pt/tidak pernah

Pendidikan non formal :

Lama berusaha :

Pekerjaan sampingan :

Apakah saudara memiliki jenis usaha: [] ya [] tidak

Jumlah tanggungan :

B. profil pola usaha

Apa alasan saudara melakukan usaha ini?

1.keuntungan yang baik [] ya [] tidak

2.pemasarannya sudah terjamin [] ya [] tidak

C. Aspek pemasaran

Dengan siapa saudara melakukan kegiatan pembelian

Pedagang :

Alamat/lokasi :

Harga beli (Rp) :

Jumlah pembelian :

Harga jual :.....

Adakah Biaya pemasaran yang saudara keluarkan?

pengangkutan :.....

komisi :.....

pungutan :.....

lainnya :.....

Apakah saudara mengalami kesulitan memasarkan hasil?

ya, mengapa :.....

tidak, mengapa :.....

D.Lembaga pemasaran

1. Lembaga apa saja yang terlibat dalam saluran pemasaran ikan?

E. saluran pemasaran

1. bagaimana cara anda melakukan saluran pemasaran ikan ?

Kuisisioner penelitian

**SALURAN PEMASARAN IKAN LAYANG DELES
(Decapterus Macrosoma)
(STUDI KASUS PPI TENDA KOTA GORONTALO)**

Kuisisioner Untuk pedagang Keliling

A. Identitas Responden/Usaha

Nama :

Alamat :

Jenis kelamin :

Umur/Tempat lahir :

Pendidikan formal:sd/smp/sma/pt/tidak pernah

Pendidikan non formal :

Lama berusaha :

Pekerjaan sampingan :

Apakah saudara memiliki jenis usaha: [] ya [] tidak

Jumlah tanggungan :

B. profil pola usaha

Apa alasan saudara melakukan usaha ini?

1.keuntungan yang baik [] ya [] tidak

2.pemasarannya sudah terjamin [] ya [] tidak

C. Aspek pemasaran

Dengan siapa saudara melakukan kegiatan pembelian

Pedagang :

Alamat/lokasi :

Harga beli (Rp) :

Jumlah pembelian :

Harga jual :.....

Adakah Biaya pemasaran yang saudara keluarkan?

pengangkutan :.....

komisi :.....

pungutan :.....

lainnya :.....

Apakah saudara mengalami kesulitan memasarkan hasil?

ya, mengapa :.....

tidak, mengapa :.....

D.Lembaga pemasaran

1. Lembaga apa saja yang terlibat dalam saluran pemasaran ikan?

E. saluran pemasaran

1. bagaimana cara anda melakukan saluran pemasaran ikan ?

**Lampiran 2. Identitas Responden Nelayan Di Pangkalan Pendaratan Ikan
(PPI) Tenda Kota Gorontalo, 2016**

No	Nama Responden	Umur	Tingkat Pendidikan	Lama Berusa (Tahun)	Jumlah Tanggungan Keluarga (Orang)
1	Raman Rauf	32	SMP	12	2
2	Ramin Ali	35	SD	10	1
3	Muhi Latif	40	SMP	15	2
4	Rengki Yahya	36	SD	2	2
5	Risman Hanapi	37	SMP	15	3
6	Iten Botutihe	53	SD	24	2
7	Prengki Mohamad	27	SMA	6	2
8	Freudi Mohamad	25	SMA	2	1
9	Stepit	25	SD	8	2
10	Feliks	23	SMP	3	2
11	Rahman Kaluku	24	SD	3	2
12	Isman Dai	28	SMP	4	2
13	Husain Abdulah	48	SD	10	4
14	Tamrin	47	SD	20	2
15	Rusdin	51	SD	30	3
16	Deni	23	SD	5	2
17	Yamin	45	SMP	10	4
18	Mohamat Sukran	40	SMP	10	2
19	Usman	30	SD	8	4

Lampiran 3. Identitas Responden Pedagang Besar Di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Tenda Kota Gorontalo, 2016

No	Nama Responden	Umur	Tingkat Pendidikan	Lama Berusa (Tahun)	Jumlah Tanggungan Keluarga (Orang)
1	Agus	38	SD	7	2
2	Lisa	33	SMP	7	3

Lampiran 4. Identitas Responden Pedagang Pengecer Di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Tenda Kota Gorontalo, 2016

No	Nama Responden	Umur	Tingkat Pendidikan	Lama Berusa (Tahun)	Jumlah Tanggungan Keluarga (Orang)
1	Mukhlis Datau	30	SMP	3	2
2	Awin Djafar	39	SMP	25	2
3	Irwati Singgila	23	SD	1	3
4	Sarip Day	36	SMP	3	3
5	Saprin	28	SMA	5	2
6	Ramsin Datau	36	SMP	5	3

Lampiran 5. Identitas Responden Pedagang Keliling Di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Tenda Kota Gorontalo, 2016

No	Nama	Umur	Tingkat Pendidikan	Lama Berusa (Tahun)	Jumlah Tanggungan Keluarga (Orang)
1	Man Latif	40	SD	20	5
2	Rahmat Pakaya	38	SMP	18	2
3	Ridwan Husain	45	SMP	10	5
4	Jefri Ulaika	45	SD	20	3
5	Marwan Kasim	40	SD	8	4
6	Ono Saleh	42	SMP	10	3
7	Ramlin Abdulah	45	SD	23	2
8	Alan Mooduto	27	SMP	3	2
9	Soni Igrisa	47	SD	11	6
10	Amat Mohi	37	SD	15	3
11	Yasi Luku	40	SMP	10	4
12	Pirman	45	SMA	12	5
13	Aman	40	SD	10	2

**Lampiran 6. Rata-Rata Harga Penjualan Ikan Pada Nelayan Di Pangkalan
Pendaratan Ikan (PPI) Tenda Kota Gorontalo, 2016**

No	Nama Responden	Harga Jual (Rp/Kg)
1	Raman Rauf	20.000
2	Ramin Ali	18.000
3	Muhi Latif	18.000
4	Rengki Yahya	20.000
5	Risman Hanapi	18.000
6	Iten Botutihe	20.000
7	Prengki Mohamad	16.000
8	Frendi Mohamad	18.000
9	Stepit	16.000
10	Feliks	18.000
11	Rahman Kaluku	16.000
12	Isman Dai	16.000
13	Husain Abdulah	20.000
14	Tamrin	18.000
15	Rusdin	20.000
16	Deni	18.000
17	Yamin	18.000
18	Mohamat Sukran	20.000
19	Usman	20.000
	Jumlah	348.000
	Rata-rata	18300

Lampiran 7. Rata-Rata Harga Beli dan Penjualan Ikan Pada Pedagang Besar Di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Tenda Kota Gorontalo, 2016

No	Nama	Harga Beli (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)
1	Agus	18.300	20.000
2	Lisa	18.300	20.000
	Jumlah	36.600	40.000
	Rata-rata	18.300	20.000

Lampiran 8. Rata-Rata Harga Beli dan Penjualan Ikan Pada Pedagang Pengecer Di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Tenda Kota Gorontalo, 2016.

No	Nama Responden	Harga Beli (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)
1	Mukhlis Datau	20.000	22.500
2	Awin Djafar	20.000	22.500
3	Irwati Singgila	20.000	25.000
4	Sarip Day	20.000	22.500
5	Saprin	20.000	25.000
6	Ramsin Datau	20.000	22.5000
	Jumlah	120.000	140.000
	Rata-rata	20.000	23.000

Lampiran 9. Rata-Rata Harga Beli dan Penjualan Ikan Pada Pedagang Keliling Di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Tenda Kota Gorontalo, 2016.

No	Nama	Harga Beli (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)
1	Man Latif	23.000	25.000
2	Rahmat Pakaya	23.000	25.000
3	Ridwan Husain	23.000	25.000
4	Jefri Ulaika	25.000	27.000
5	Marwan Kasim	23.000	25.000
6	Ono Saleh	25.000	27.000
7	Ramlin Abdulah	23.000	25.000
8	Alan Mooduto	23.000	25.000
9	Soni Igrisa	23.000	25.000
10	Amat Mohi	23.000	25.000
11	Yasi Luku	23.000	25.000
12	Pirman	23.000	25.000
13	Aman	23.000	25.000
	Jumlah	303.000	330.000
	Rata-rata	23.000	25.000

**Lampiran 10. Rincian biaya Pada Nelayan Di Pangkalan Pendaratan Ikan
(PPI) Tenda Kota Gorontalo, 2016.**

No	Nama Responden	Jumlah Penjualan (Kg)	Jenis Biaya	
			Bensin Untuk Motor Laut (Rp/Hari)	Sewa Kebersihan (Rp/Hari)
1	Raman Rauf	100	8.000	2.000
2	Ramin Ali	200	16.000	2.000
3	Muhi Latif	250	16.000	2.000
4	Rengki Yahya	500	8.000	2.000
5	Risman Hanapi	250	8.000	2.000
6	Iten Botutihe	250	8.000	2.000
7	Prengki Mohamad	100	8.000	2.000
8	Frendi Mohamad	100	16.000	2.000
9	Stepit	200	16.000	2.000
10	Feliks	100	8.000	2.000
11	Rahman Kaluku	100	16.000	2.000
12	Isman Dai	100	16.000	2.000
13	Husain Abdulah	200	16.000	2.000
14	Tamrin	100	16.000	2.000
15	Rusdin	100	8.000	2.000
16	Deni	100	8.000	2.000
17	Yamin	200	8.000	2.000
18	Mohamat Sukran	100	16.000	2.000
19	Usman	100	16.000	2.000
	Jumlah	3.150	232.000	38.000
	Rata-Rata		73,6	12

Lampiran 11. Rincihan biaya Pemasaran Ikan Pada Pedagang Besar

No	Nama Responden	Jumlah Penjualan (Kg)	Jenis Biaya			
			Transportasi (Rp/Hari)	Sewa Tempat (Rp/Hari)	Sewa Mobil (Rp/Hari)	Sewa Kebersihan (Rp/Hari)
1	Agus	1.000	300.000	50.000	80.000	2.000
2	Lisa	2.000	400.000	50.000	80.000	2.000
	Jumlah	3.000	700.000	100.000	160.000	4.000
	Rata-Rata		233,3	103	33,3	1,3

Lampiran 12. Rincihan biaya Pemasaran Ikan Pada Pedagang Pengecer

NO	Nama Responden	Jumlah Penjualan (Kg)	Jenis Biaya		
			Transportasi (Rp/Hari)	Sewa Pengangkutan (Rp/Hari)	Sewa Kebersihan (Rp/Hari)
1	Mukhlis Datau	250	16.000	20.000	2.000
2	Awin Djafar	100	10.000	15.000	2.000
3	Irwati Singgila	50	14.000	20.000	2.000
4	Sarip Day	500	10.000	10.000	2.000
5	Saprin	100	14.000	15.000	2.000
6	Ramsin Datau	150	8.000	20.000	2.000
	Jumlah	1150	72.000	100.000	20.000
	Rata-Rata		62,6	86,9	17,3

Lampiran 13. Rincihan biaya Pemasaran Ikan Pada Pedagang Keliling

No	Nama Responden	Jumlah Penjualan (Kg)	Jenis Biaya	
			Transportasi (Rp/Hari)	Sewa Kebersihan (Rp/Hari)
1	Man Latif	50	15.000	2.000
2	Rahmat Pakaya	60	20.000	2.000
3	Ridwan Husain	50	10.000	2.000
4	Jefri Ulaika	40	15.000	2.000
5	Marwan Kasim	50	20.000	2.000
6	Ono Saleh	50	10.000	2.000
7	Ramlin Abdulah	30	20.000	2.000
8	Alan Mooduto	30	10.000	2.000
9	Soni Igrisa	40	10.000	2.000
10	Amat Mhi	40	20.000	2.000
11	Yasi Luku	50	10.000	2.000
12	Pirman	60	15.000	2.000
13	Aman	40	10.000	2.000
	Jumlah	590	185.000	26.000
	Rata-Rata		313,5	44

Lampiran 14. Perhitungan Margin Pemasaran Ikan Layang Deles di Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Tenda Kota Gorontalo, 2016.

A. Pedagang Besar

1. Perhitungan Keuntungan Per Kilogram Ikan Layang Deles

$$\begin{aligned}\text{Keuntungan} &= \text{Harga Jual} - \text{Harga Beli} - \text{Biaya Pemasaran} \\ &= 20.000 - 18.300 - 321,2 \\ &= 1.378,8/\text{Kg}\end{aligned}$$

2. Margin Pemasaran Per Kilogram Ikan Layang Deles

$$\begin{aligned}\text{Margin} &= \text{Harga Jual} - \text{Harga Beli} \\ &= 20.000 - 18.300 \\ &= 1.700\end{aligned}$$

B. Pedagang Pengecer

1. Perhitungan Keuntungan Per Kilogram Ikan Layang Deles

$$\begin{aligned}\text{Keuntungan} &= \text{Harga Jual} - \text{Harga Beli} - \text{Biaya Pemasaran} \\ &= 23.000 - 20.000 - 321,2 \\ &= 2.678,8/\text{Kg}\end{aligned}$$

2. Margin Pemasaran Per Kilogram Ikan Layang Deles

$$\begin{aligned}\text{Margin} &= \text{Harga Jual} - \text{Harga Beli} \\ &= 23.000 - 20.000 \\ &= 3.000\end{aligned}$$

C. Pedagang Keliling

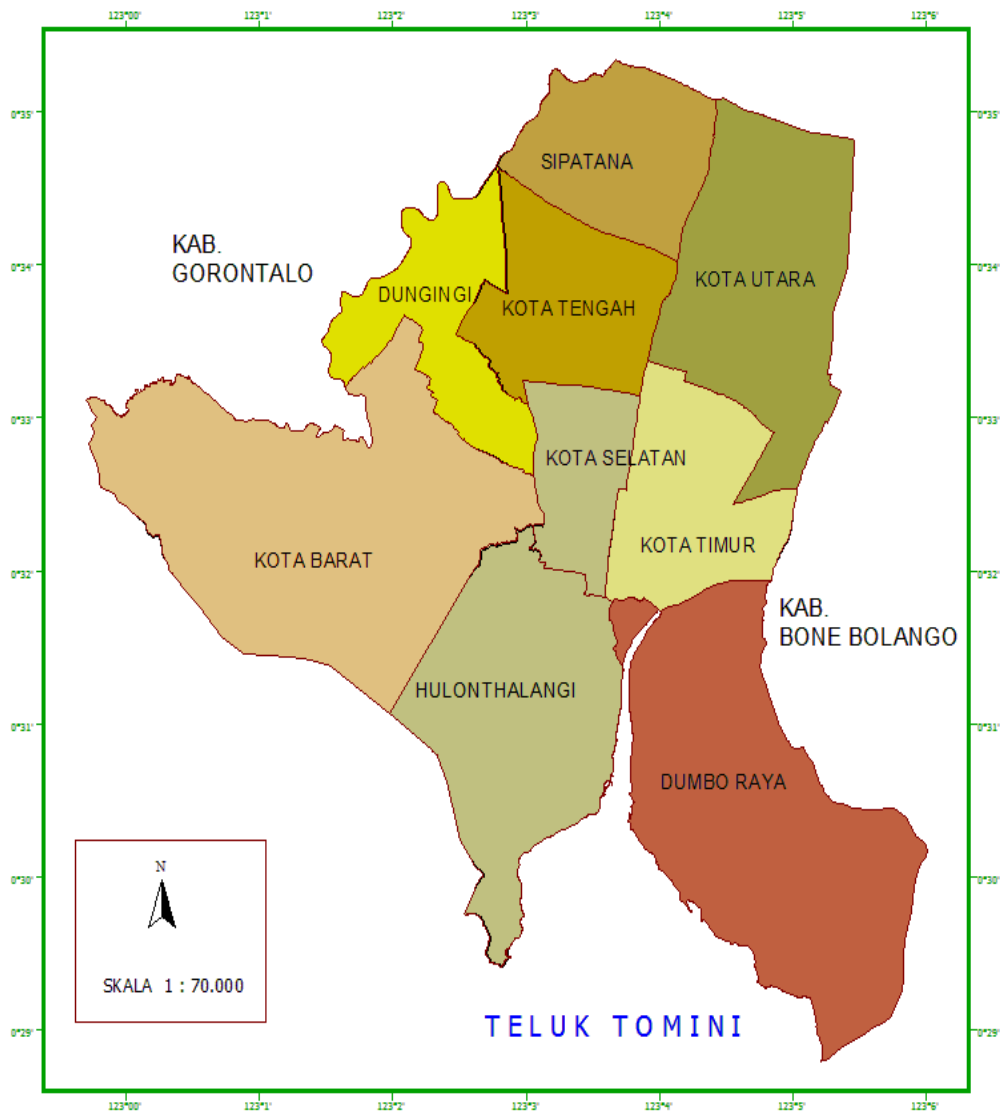
1. Perhitungan Keuntungan Per Kilogram Ikan Layang Deles

$$\begin{aligned}\text{Keuntungan} &= \text{Harga Jual} - \text{Harga Beli} - \text{Biaya Pemasaran} \\ &= 25.000 - 23.000 - 357,5 \\ &= 1.642,5/\text{Kg}\end{aligned}$$

2. Margin Pemasaran Per Kilogram Ikan Layang Deles

$$\begin{aligned}\text{Margin} &= \text{Harga Jual} - \text{Harga Beli} \\ &= 25.000 - 23.000 = 2.000\end{aligned}$$

Lampiran 15. Peta Kota Gorontalo



Lampiran 16. Dokumentasi Penelitian



Ikan Layang Deles



Wawancara dengan Pedagang Besar



Wawancara dengan Pedagang Pengecer



Wawancara dengan Pedagang Keliling

CURICULUM VITAE



IDENTITAS DIRI

1. Nama : Betris Yasin
2. NIM : 614412057
3. Tempat/Tanggal Lahir : Gorontalo, 16 September 1994
4. Agama : Islam
5. Angkatan : 2012
6. Program Studi : S1 Agribisnis
7. Jurusan : Agribisnis
8. Fakultas : Pertanian Universitas Negeri Gorontalo
9. Anak : Ketiga Dari Tiga Bersaudara
10. Alamat : Desa Molutabu, Kecamatan Kabila Bone, Kabupaten Bone Bolango

RIWAYAT HIDUP

A. Pendidikan Formal

1. SDN 2 Molutabu pada Tahun 2006.
2. SMPN 8 Kota Gorontalo diselesaikan pada Tahun 2009.
3. SMK 2 Kota Gorontalo diselesaikan pada Tahun 2012.
4. S1 Agribisnis UNG Tahun 2016

B. Pendidikan Non Formal

1. Peserta peserta ORAMARU dan ORASIMARU di Universitas Negeri Gorontalo Tahun 2012.
2. Peserta Kuliah Kerja Sibernas (KKS) Universitas Negeri Gorontalo (UNG) di Desa Panca Karsa I, Kecamatan Taluditi, Kabupaten Pohuwato.

CURICULUM VITAE



IDENTITAS DIRI

- | | |
|--------------------------|---|
| 11. Nama | : Betris Yasin |
| 12. NIM | : 614412057 |
| 13. Tempat/Tanggal Lahir | : Gorontalo, 16 September 1994 |
| 14. Agama | : Islam |
| 15. Angkatan | : 2012 |
| 16. Program Studi | : S1 Agribisnis |
| 17. Jurusan | : Agribisnis |
| 18. Fakultas | : Pertanian Universitas Negeri Gorontalo |
| 19. Anak | : Ketiga Dari Tiga Bersaudara |
| 20. Alamat | : Desa Molutabu, Kecamatan Kabila Bone,
Kabupaten Bone Bolango |

RIWAYAT HIDUP

C. Pendidikan Formal

5. SDN 2 Molutabu pada Tahun 2006.
6. SMPN 8 Kota Gorontalo diselesaikan pada Tahun 2009.
7. SMK 2 Kota Gorontalo diselesaikan pada Tahun 2012.
8. S1 Agribisnis UNG Tahun 2016

D. Pendidikan Non Formal

3. Peserta peserta ORAMARU dan ORASIMARU di Universitas Negeri Gorontalo Tahun 2012.
4. Peserta Kuliah Kerja Sibernas (KKS) Universitas Negeri Gorontalo (UNG) di Desa Panca Karsa I, Kecamatan Taluditi, Kabupaten Pohuwato.