

**PENGARUH HARGA TERHADAP VOLUME EKSPOR UDANG BEKU  
(Studi Kasus di PT. Misaja Mitra Kecamatan Anggana Kabupaten Kutai Kartanegara)**

*The Effect of Price Toward Volume of the Frozen Shrimp Export  
(Case Study at PT. Misaja Mitra Kecamatan Anggana Kabupaten Kutai Kartanegara)*

**Fitriyana**

*Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Mulawarman*

**ABSTRACT**

*The purpose of research expected to know the effect of price toward volume of the frozen shrimp export by PT. Misaja Mitra, This research used time series data. Method of data analysis was regression with dependent variable volume of frozen shrimp export. The result of this research showed that the price affected to volume of the frozen shrimp export. Correlation between the export price and volume of the frozen shrimp export was close and positive. The price elasticity of the frozen shrimp export value in PT.Misaja Mitra was 0,08 or inelasticity.*

Key words : price, export, shrimp

**PENDAHULUAN**

Program pemerintah yang sedang digalakkan saat ini adalah meningkatkan ekspor non migas dalam usaha mempertinggi perolehan devisa negara, dengan tidak mengesampingkan ekspor migas yang mengalami kemerosotan. Komoditi udang beku adalah salah satu komoditi ekspor non migas yang dapat memberikan kontribusi yang cukup besar dalam perolehan devisa melalui peningkatan produksi serta ekspor ke manca negara.

Kalimantan Timur dengan luas wilayah ±211.440 km<sup>2</sup> memiliki potensi perikanan yang sangat besar terutama di bidang ekspor udang beku. Dalam kegiatan ekspor, udang beku termasuk kelompok barang ekspor yang bebas tataniaga. Dengan demikian pelaksana ekspornya dapat dilakukan oleh setiap perusahaan yang telah memiliki surat izin usaha perdagangan atau izin usaha dari Departemen Perindustrian dan Perdagangan berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku (Laporan DPP Kaltim).

Ekspor udang telah dilakukan PT. Misaja Mitra di mana ada 2 jenis udang yang diekspor yaitu udang segar dan udang beku. Namun secara keseluruhan udang beku mendominasi volume ekspor udang. Ekspor udang beku yang telah dilakukan PT. Misaja Mitra selama periode tujuh tahun (1999–2005) seringkali mengalami fluktuasi dalam hal volume maupun nilainya. Secara teoritis bila harga naik maka volume barang yang ditawarkan meningkat. Begitu pula sebaliknya, maka yang menjadi pokok masalah yaitu apakah tinggi rendahnya harga berpengaruh terhadap volume ekspor

udang beku. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui pengaruh harga terhadap volume ekspor udang beku.

**METODE PENELITIAN**

Penelitian ini dilakukan di PT. Misaja Mitra Kecamatan Anggana Kabupaten Kutai Kartanegara. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data time series yaitu data yang dikumpulkan dari waktu ke waktu.

Model persamaan regresi yang digunakan adalah :

$$Y = a + bX$$

di mana:

Y = volume ekspor;

X = harga;

a = konstanta;

b = koefisien regresi.

Uji F hitung dilakukan untuk mengetahui pengaruh harga terhadap volume ekspor udang beku, dengan kaidah keputusan:

1. Apabila  $F_{hitung} > F_{tabel}$  maka  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak, berarti harga mempengaruhi volume ekspor udang beku.
2. Apabila  $F_{hitung} < F_{tabel}$  maka  $H_a$  ditolak dan  $H_0$  diterima, berarti harga tidak mempengaruhi volume ekspor udang beku.

Persentase besarnya pengaruh harga terhadap volume ekspor udang beku diketahui berdasarkan nilai koefisien determinasi. Menurut Supranto (2001) rumus koefisien determinasi :

$$R^2 = \frac{b^2 \cdot \sum x_i^2}{\sum y_i^2}$$

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

PT. Misaja Mitra adalah perusahaan swasta yang bergerak di bidang perikanan (*cold storage*) dengan status penanaman modal asing (PMA). PT. Misaja Mitra merupakan usaha bersama antara PT.Pelindo Raya (Indonesia) dengan Toho Bussankaish Ltd (Jepang), yang berdiri sejak tanggal 30 Desember 1968 di Jakarta. Izin usaha diperoleh dari Departemen Pertanian melalui Direktorat Jendral Perikanan pada tanggal 27 Juli 1970 dengan No. F1/6/3/15/1970.

Saluran pemasaran udang di PT. Misaja Mitra relatif sederhana dan relatif pendek. Keadaan ini sesungguhnya dapat memberikan keuntungan di tingkat petani tambak dan nelayan karena biaya pemasaran yang dikeluarkan relatif kecil. Udang hasil panen dari budidaya tambak maupun hasil penangkapan di laut dikumpulkan oleh pedagang pengumpul atau ponggawa, yang kemudian menjual langsung ke agen lokal yang biasanya berasal dari industri-industri cold Storage yang ada seperti PT. Misaja Mitra.

Tabel 1. Harga udang beku.

Tahun	Harga
1999	5.636,73
2000	5.747,74
2001	6.863,63
2002	7.050,56
2003	6.626,21
2004	8.199,96
2005	9.046,76

Perdagangan udang beku oleh PT. Misaja Mitra ditujukan ke negara Jepang. Perkembangan volume dan nilai dan harga udang beku PT.Misaja Mitra dapat dilihat pada Tabel 3 dan 4.

Tabel 2. Volume dan nilai udang beku oleh PT. Misaja Mitra tahun 1999-2005.

Tahun	Volume (ton)	Nilai	Persentase kenaikan dan penurunan	
			Volume	Nilai
1999	3.585,74	20.211,85	-	-
2000	3.375,76	19.402,99	- 5,86	-4,00
2001	3.164,09	21.715,97	-6,27	10,65
2002	3.602,34	25.398,51	12,17	14,50
2003	4.760,99	24.921,11	4,22	-1,88
2004	4.644,69	38.086,27	19,03	34,57
2005	4.848,39	43.862,22	4,20	13,17

Hasil analisis data dengan menggunakan persamaan regresi linier sederhana menunjukkan persamaan regresi dugaan sebagai berikut:

$$Y = 763,81 + 0,44 X$$

Hasil analisis sidik ragam dengan menggunakan uji F, diketahui nilai F hitung = 13,27 > F tabel 0,05 = 6,61 maka hipotesis alternatif diterima dan hipotesis nol ditolak, bearti harga berpengaruh terhadap volume ekspor udang beku PT.Misaja Mitra (Tabel 3).

Tabel 3. Sidik ragam

Sumber keragaman	Derajat bebas	Jumlah kuadrat	Kuadrat tengah	F <sub>hit</sub>
Regresi	1	1.788.577,30	13,27	6,61
Sisa	5	674.058,90		
Total	6	2.463.636,20		

Nilai koefisien korelasi adalah 0,85 yang bearti hubungan antara harga dengan volume ekspor udang beku PT.Misaja Mitra erat dan positif. Hasil perhitungan koefisien determinasi menunjukkan nilai 72%. Hasil perhitungan elastisitas harga diperoleh nilai E<sub>h</sub> = 0,80 atau nilai E<sub>h</sub> < 1. Kondisi ini disebut inelastic, yang bearti kenaikan harga tidak segera diikuti dengan kenaikan volume ekspor udang beku di PT. Misaja Mitra.

Penurunan volume ekspor udang beku di PT. Misaja Mitra antara tahun 1999 dan tahun 2000 disebabkan sebagian hasil produksi udang PT. Misaja Mitra dipasarkan ke beberapa negara tujuan melalui pelabuhan bersangkutan dan adanya penurunan ekspor akibat pengaruh dari krisis moneter. Pada tahun 2004 terjadi kenaikan volume ekspor sebesar 19% dan diikuti pula oleh kenaikan nilainya yang cukup tinggi sebesar 34,57% dibanding tahun 2003.

Kenaikan harga tidak segera diikuti oleh kenaikan volume ekspor udang beku atau sebaliknya disebabkan oleh beberapa faktor diantaranya adalah produksi udang sangat tergantung pada faktor alam, sehingga volume ekspor udang beku tidak dapat disesuaikan dengan harga udang beku sendiri, udang beku termasuk bahan pangan yang mewah sehingga apabila harganya terlalu mahal mengakibatkan konsumen merasa enggan untuk membeli dan udang termasuk bahan pangan yang mudah rusak atau busuk (*highly perishable food*)

Harga udang beku di pasaran internasional sangat beragam. Faktor-faktor pembentuk harga tersebut dibagi menjadi dua yaitu :

1. Faktor pembentuk harga udang beku secara langsung.  
 Harga udang beku ditentukan secara langsung oleh mutunya. Oleh karenanya faktor mutu sangat penting dan perlu diperhatikan oleh eksportir apabila ingin memperoleh harga yang baik dan mampu

bersaing di pasaran internasional. Persyaratan mutu produk udang beku yang distandarkan oleh masing-masing negara importir berbeda. Ketaatan persyaratan mutu udang beku di pasaran internasional mudah dipahami, sebab udang beku sebagai bahan pangan harus layak konsumsi dan tidak mengganggu kesehatan yang mengkonsumsinya.

Mutu produk olahan udang beku berkaitan dengan beberapa hal diantaranya :

- a. Ukuran udang  
Ukuran udang merupakan standar bagi harga udang itu sendiri. Semakin besar ukurannya semakin tinggi pula harganya. Kondisi ini merupakan persyaratan dalam penentuan dan pembentukan harga ekspor udang beku di pasar internasional. Namun harga antara ukuran udang beku tidak mengikuti pola baku tertentu. Beda harga antar ukuran udang dapat melebar dan menyempit secara tak beraturan.
- b. Warna  
Warna produk olahan udang beku turut pula menentukan harga. black tiger karena lebih digemari oleh konsumen di negara Jepang, maka harganya pun relatif lebih mahal dibanding harga udang lain dengan warna yang lain pula. Udang beku yang disukai konsumen di nagara Jepang yaitu udang windu atau Black Tiger (*Penaeus monodon F*) udang kembang atau flower shrimp (*Penaeus semisulcatus*), udang putih atau white shrimp (*Penaeus merguensis*), udang api-api atau pink shrimp (*Metapenaeus monoceros*) dan udang cendana atau Yellow Shrimp (*Metapenaeus monoceros*) dan udang cendana atau Yellow shrimp (*metapenaeuse brevicornis*).
- c. Tekstur daging dan cita rasa  
Tekstur daging udang merupakan indikator tingkat kesegaran produk olahan udang beku. Semakin tinggi tingkat kesegaran udang bahan baku, semakin tinggi pula harganya. Black tiger lebih disukai lebih oleh konsumen di negara Jepang karena memiliki tekstur daging yang lebih lunak dan memiliki cita rasa yang lebih lezat dibandingkan jenis udang hasil ekspor lainnya dari Indonesia.

d. Bentuk penyajian

Dalam perdagangan ekspor udang beku dari PT. Misaja Mitra ada dua macam bentuk penyajian produk olahan udang beku yaitu (1) bentuk olahan udang segar (*raw*), tanpa kepala (*head less*), dengan kulit (*shell-on*) dan dibekukan (*frozen*). (2) bentuk olah udang tanpa kepala kepala (*head less*), direbus (*cooked*), dikupas (*peeled*) dan dibekukan (*frozen*).

2. Faktor pembentuk harga udang beku secara tidak langsung.

- a. Potensi penawaran dan permintaan  
Ekspor udang beku ditentukan oleh jumlah produksi udang itu sendiri. Apabila volume ekspor udang beku yang ditawarkan lebih kecil dibandingkan dengan volume permintaannya mengakibatkan harga udang beku mengalami kenaikan. Begitu pula sebaliknya bila volume ekspor udang beku melebihi volume permintaannya mengakibatkan harga mengalami penurunan. Permintaan akan ekspor udang beku antara lain ditentukan oleh waktu konsumsi dan gaya hidup konsumennya serta tingkat produksi udang negara importir. Faktor ini selain dapat mempengaruhi volume ekspor udang beku juga mempunyai peran dalam pembentukan harga ekspor udang beku dari PT. Misaja Mitra. Bila tingkat produksi udang beku negara importir rendah maka untuk memenuhi kebutuhan dalam negerinya diperlukan adanya impor udang beku dari negara lain. Begitu pula sebaliknya, bila tingkat produksi udang negara importir tinggi maka kebutuhan dalam negeri akan dapat dipenuhi, sehingga kebutuhan udang beku impor relatif kecil. Namun tidak tertutup kemungkinan, meskipun tingkat produksinya tinggi kebutuhan udang beku impor juga besar dengan tujuan di ekspor kembali ke negara-negara seperti amerika yang sukar ditembus oleh eksportir karena menerapkan persyaratan yang sangat ketat mengenai pengolahan dan kandungan pestisida.
- b. Perubahan relatif nilai tukar dollar Amerika terhadap mata uang negara importir.  
Peranan nilai tukar dollar Amerika terhadap mata uang negara importir

cukup besar dalam pembentukan harga ekspor udang beku dari PT. Misaja Mitra. Transaksi dalam perdagangan ekspor udang beku antara eksportir didasarkan pada mata uang dollar Amerika. Pergerakan nilai tukar mata uang dollar Amerika terhadap mata uang negara importir dapat mempengaruhi dan menjadi penentu harga udang beku dipasaran Internasional. Menurut Murty (1991) pada saat nilai tukar yen Jepang melemahkan dolar Amerika, harga produk udang beku di pasaran Jepang cenderung mengalami penurunan. Korelasi antara fluktuasi harga pasar udang beku dengan pergerakan nilai tukar mata uang yen Jepang terhadap dollar Amerika Serikat tampak erat dalam keadaan pasokan udang beku impor pada tingkat yang normal.

- c. Bea masuk produk udang beku. Pemerintah Jepang tidak melakukan pembatasan jumlah atau quota impor produk udang terutama udang beku. Namun untuk bea masuk produk perikanan, khususnya produk udang beku ditetapkan sebesar CIF. Besarnya bea masuk impor yang ditetapkan suatu negara turut mempengaruhi harga ekspor udang beku. Sebab semakin besar bea masuk yang ditetapkan mengakibatkan bertambahnya biaya yang harus dikeluarkan oleh eksportir dan akibatnya harga produkpun naik pula.
- d. Jangka waktu penyerahan barang Ketepatan waktu dalam penyerahan barang seperti yang telah disepakati dalam kontrak harus dipenuhi. Faktor ketepatan waktu penyerahan barang ini sangat mempengaruhi citra ekportir itu sendiri. Ketidaktepatan atau keterlambatan dalam penyerahan barang akan mengakibatkan meningkatnya biaya dan pada akhirnya akan berpengaruh terhadap harga ekspor udang beku secara tidak langsung. Keterlambatan penyerahan barang akan dapat menghilangkan kesempatan importir untuk melaksanakan penjualan tepat pada waktunya. Khusus untuk pasar udang beku di Jepang, sangat erat hubungannya dengan waktu konsumsi. Apabila penyerahan ke pihak importir mengalami keterlambatan menyebabkan udang beku tiba di

Jepang setelah masa puncak permintaannya berlalu, maka hargapun relatif murah. Hal ini dapat menimbulkan kerugian finansial yang cukup besar bagi importirnya.

Faktor yang mempengaruhi volume ekspor udang beku di PT.Misaja Mitra selain faktor harga adalah:

1. Tingkat produksi udang usaha penangkapan Produksi udang baik dari usaha penangkapan di laut menunjukkan adanya peningkatan walaupun terkadang mengalami fluktuasi dalam hal jumlah produksinya, hal ini dikarenakan kegiatan produksi perikanan udang sangat tergantung oleh alam. Perkembangan produksi udang dari usaha penangkapan terutama udang windu, udang putih dan udang lainnya dalam tahun 1999 sampai 2005 terus mengalami peningkatan (Tabel 4).

Tabel 4. Produksi udang PT Misaja Mitra tahun 1999-2005..

Tahun	Jumlah produksi (ton)		
	Udang windu	Udang putih	Udang lainnya
1999	868,00	2.821,10	812,80
2000	760,40	2.129,10	903,00
2001	979,60	2.237,10	794,40
2002	857,40	2.300,90	788,00
2003	1.169,50	2.493,80	792,30
2004	1.530,20	3.458,10	993,50
2005	1.1673,30	3.829,40	895,00
Rataan	1.119,79	2.752,79	854,14

Sumber : PT. Misaja Mitra

Fluktuasi dalam jumlah produksi dari usaha penangkapan disebabkan oleh kegiatan penangkapan sangat tergantung keadaan alam misalnya faktor musim. Selain itu dipengaruhi pula oleh sarana dan prasarana penangkapan yang digunakan oleh para nelayan seperti armada penangkapan dan alat tangkap yang digunakan. Armada penangkapan di daerah Kalimantan Timur sebagian besar masih berupa perahu tanpa motor dan motor temple, sehingga hanya mampu menjangkau daerah penangkapan sekitar pantai.

2. Tingkat produksi udang usaha budidaya tambak. Perkembangan jumlah produksi udang windu dan udang putih usaha budidaya tambak (Tabel 5) menunjukkan adanya peningkatan yang cukup berarti meskipun mengalami fluktuasi jumlah produksinya. Hal ini dipengaruhi oleh kondisi alam juga dipengaruhi oleh pola usaha budidaya tambak udang.

Produksi udang usaha budidaya tambak dalam tahun 1999 sampai 2005 terus mengalami peningkatan walaupun berfluktuasi, dengan tingkat produksi rata-rata pertahun udang windu sebesar 631,23 ton udang putih sebesar 784,81 ton. Hal ini berkaitan dengan pola usaha yang diterapkan dari pola ekstensif menjadi pola semi intensif serta dengan adanya peningkatan luas usaha pemeliharaan budidaya tambak.

Pada tahun 1999 usaha pemeliharaan tambak seluas 6.525 ha. Pada tahun 2003 meningkat menjadi seluas 11.246,50 ha, yang berarti terjadi peningkatan sebesar 42% . Pada tahun 2004 terjadi penurunan luas usaha pemeliharaan dari 11.246,50 hektar pada tahun 2003 menjadi seluas 10.216,50 ha pada tahun 2004, atau menurun sebesar 9,16%. Dan pada tahun 2005 luas usaha pemeliharaan meningkat lagi menjadi seluas 11.651,50 ha. Namun peningkatan luas usaha tersebut justru diikuti oleh penurunan jumlah produksi udang windu dari 884,60 ton pada tahun 2004 menjadi 726,80 ton pada tahun 2005 atau menurun sebesar 17,84%.

Table 5. Produksi udang windu dan udang putih PT. Misaja Mitra pada usaha budidaya tambak dan luas usaha pemeliharaan tahun 1999 – 2005.

Tahun	Jumlah produksi (ton)		Luas pemeliharaan (ha)
	Udang windu	Udang putih	
1999	365,80	269,90	6.525,00
2000	491,90	501,90	7.197,80
2001	510,70	418,60	8.151,80
2002	592,60	563,70	9.507,10
2003	846,40	790,20	11.246,50
2004	884,60	1.108,30	10.216,50
2005	726,80	1.841,10	11.651,50
Rataan	631,23	784,81	9.213,74

Sumber : PT. Misaja Mitra

## KESIMPULAN

Kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah harga berpengaruh nyata terhadap volume ekspor udang beku di PT.Misaja Mitra, hal ini dibuktikan dengan hasil analisis sidik ragam dengan menggunakan uji F, yang mana diperoleh nilai  $F_{hitung} = 13,27 > F_{table} 0,05 = 6,61$ . Hubungan antara harga ekspor udang beku volume ekspor udang beku di PT.Misaja Mitra bersifat erat dan positif. Naik atau turunnya harga ekspor udang beku tidak segera diikuti oleh naik turunnya nilai ekspor udang beku PT.Misaja Mitra. Hal ini berdasarkan hasil

perhitungan elastisitas harga diperoleh nilai  $E_h = 0,80$  yang artinya bersifat inelastis karena  $E_h < 1$ .

## DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2004. Evaluasi pemasaran barang ekspor komoditi hasil perikanan Kalimantan Timur. Kantor Wilayah Departemen Perdagangan Propinsi Kalimantan Timur.
- Gilarso, T. 1989. Harga dan pasar. Kanisius, Jogjakarta.
- Murty, K.H. 1991. Perdagangan udang internasional. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Supranto, J.1984. Metode ramalan kuantitatif untuk perencanaan dan bisnis. Rineka Cipta, Jakarta.