

ANALISIS KINERJA EKSPOR RUMPUT LAUT PADA PT. KOSPERMINDO DI MAKASSAR

Abdul Khalik *)

***Abstract:** This study aims to determine the performance and contribution of exports to income-Original South Sulawesi. From the research, the authors showed that the volume of exports of seaweed for 5 (five) years (2009-2013) has increased, whereas in 2009-2010, the rate of export volume amounted to 54.56% seaweed and in 2011 increased by 54.77 % further back in 2012 increased by 87.84% and by 2013 an increase of 88.16%. This increase is caused by damage to a number of existing commodity seaweed in continental Europe due to the unfavorable climate that contributes to the high demand and the demand for commodities seaweed in Sulawesi - South increased sharply and supported by the improvement in global economic conditions due to the hurricane crisis dibelahan European continent. Contribution of export value averaged peningkatatan for 5 (five) years where in 2009 s / d on average in 2013 increased by 28.97% in 2010 and increased in 2011 by 44.79%, then in 2012 s / d in 2013, respectively decreased by 10.23% in 2012 and in 2013 decreased by 39.40%. This decrease is caused by a surge in exports is too big so the impact on prices of seaweed has decreased in some countries in Europe.*

***Keywords:** Export Performance, Seaweed*

PENDAHULUAN

Kemajuan teknologi, komunikasi, dan informasi mendorong berlangsungnya globalisasi dunia dengan cepat dan dinamis. Globalisasi tersebut membawa perubahan dalam berbagai bidang kehidupan seperti bisang sosial, ekonomi, dan budaya. Khususnya fenomena ekonomi yang mempunyai implikasi luar biasa terhadap perubahan tatanan kerja sama dan persaingan bisnis serta peranan pemerintah diberbagai penjuru dunia. Oleh karena itu hal ini telah menuntut para pelaku usaha untuk terus berfikir kritis dalam menghadapi persaingan yang semakin kompetitif, karena persaingan tidak hanya datang dari persaingan usaha lokal tetapi telah merambah keusaha global. Jika para pelaku usaha tidak siap untuk menghadapi persaingan sekarang ini, berbagai dampak dan efek dapat timbul dari persaingan tersebut. Tidak hanya mengakibatkan volume penjualan produk yang menurun, kehilangan daerah pemasaran produk, bahkan dapat mengancam

kelangsungan hidup perusahaan.

Adanya kegiatan perdagangan ekspor impor mempunyai manfaat yang besar bagi semua pihak, baik pengusaha, masyarakat luas, maupun pemerintah. Transaksi ekspor adalah perdagangan dengan cara mengeluarkan barang dari dalam ke luar wilayah pabean Indonesia dan memenuhi ketentuan yang berlaku. Bagi perkembangan perekonomian Indonesia, transaksi ekspor impor ini merupakan salah satu kegiatan ekonomi yang penting. Dalam situasiperekonomian dunia yang masih belum menggembirakan saat ini, berbagai usaha telah dilakukan pemerintah Indonesia yang diharapkan dapat meningkatkan pencarian sumber devisa yang diantaranya adalah meningkatkan transaksi ekspor dan menekan pengeluaran devisa dengan cara membatasi aktivitas impor. Kendala-kendala yang perlu perlu mendapat perhatian dalam transaksi perdagangan internasional adalah : sistem pemerintahan yang berbeda,

ketentuan hukum yang berlaku, *currency* mata uang yang digunakan berbeda, jarak yang relatif jauh, adanya retribusi dan proteksi perdagangan, dan adanya *conflict of interest* atau perbedaan kepentingan.

Namun dengan semakin mudahnya proses transaksi perdagangan luar negeri membuat persaingan dalam bisnis ini dirasakan semakin ketat, sehingga setiap perusahaan harus selalu memikirkan kembali strategi perusahaan mereka secara kritis dan kondusif, apalagi dengan keadaan perekonomian dunia sekarang yang cepat mengalami perubahan. Hal ini sangat dipengaruhi konsep kepuasan konsumen. Agar perusahaan dapat mengikuti perkembangan ini, maka dibutuhkan suatu usaha supaya perusahaan dapat menjalankan operasinya dengan baik dan sesuai dengan keadaan perusahaan dan pasar modal.

Oleh karenanya adalah menjadi keharusan bagi perusahaan untuk melakukan strategi yang tepat agar dapat memenuhi sasaran yang efektif. Sebagaimana diketahui bahwa keadaan dunia usaha bersifat dinamis, yang selalu mengalami perubahan yang terjadi setiap saat dan adanya keterkaitan antara satu dengan yang lainnya.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis merasa tertarik mengadakan penelitian secara lebih jauh dan mendetail tentang ekspor rumput laut dengan mengangkat Judul "Analisis Kinerja Ekspor Rumput Laut Pada PT. Kospermindo Makassar.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan tersebut diatas, maka dapat dikemukakan rumusan masalah penelitian ini sebagai berikut : Bagaimana kinerja ekspor rumput laut Pada PT. Kospermindo Makassar dari tahun – ke

tahun.

Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui kinerja ekspor rumput laut pada PT. Kospermindo selama 5 tahun terakhir.
2. Untuk mengetahui volume dan kontribusi nilai ekspor rumput laut pada PT. Kospermindo Makassar.

Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini sebagai berikut ;

1. Sebagai bahan pertimbangan dan masukan kepada Pemerintah Provinsi Selatan untuk mengkaji secara lebih mendalam hal-hal yang bisa menghambat kinerja ekspor rumput laut selama ini.
2. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan berbagai kebijaksanaan yang dapat mendorong terjadinya peningkatan ekspor rumput laut pada PT. Kospermindo Makassar.
3. Sebagai masukan bagi bagi teman-teman untuk mengadakan penelitian dengan judul yang sama pada tempat yang sama.

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Ekonomi Dan Bisnis Internasional

Istilah ekonomi berasal dari bahasa Yunani Oikonomia, yaitu dari kata *Oikos* dan *Nomos*. *Oikos* artinya rumah tangga dan *Nomos* artinya mengatur. Jadi, *Oikonomia* adalah mengatur rumah tangga. Seiring dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, maka pengertian ekonomi juga berkembang bukan saja mengatur rumah tangga dalam arti sempit, tetapi rumah tangga dalam arti luas, seperti rumah tangga perusahaan, masyarakat, negara bahkan dunia.

Menurut S.W. Warsito. (2008) Pengertian Ilmu Ekonomi dapat didefinisikan sebagai studi mengenai individu dan masyarakat membuat pilihan dengan atau tanpa menggunakan uang, dengan menggunakan sumberdaya yang terbatas untuk menghasilkan berbagai jenis barang dan jasa dan mendistribusikannya untuk konsumsi sekarang maupun dimasa yang akan datang kepada individu dan masyarakat. Oleh karena itu, setiap orang memiliki motif untuk setiap tindakan ekonomi yang dilakukannya. Tindakan ekonomi ini dilakukan dengan usaha memilih beberapa pilihan tindakan yang paling menguntungkan yang didasarkan pada jumlah pengorbanan dengan jumlah hasil yang akan diperoleh. Sehubungan dengan hal itu, maka manusia dituntut untuk bersikap cerdas dan bertindak cermat. Artinya, dalam melakukan tindakan ekonomi manusia harus bertindak ekonomis, didasari motif ekonomi, dan dilaksanakan dengan prinsip ekonomi.

Menurut Nopirin (2006:5). Menyatakan bahwa ekonomi dan Bisnis Internasional adalah merupakan salah satu ilmu yang mempelajari alokasi sumberdaya yang terbatas guna memenuhi kebutuhan manusia. Hanya saja problematik ekonomi dipelajari dalam ruang lingkup internasional. Artinya, masalah alokasi dianalisa dalam hubungan antara pelaku ekonomi satu negara dengan negara lain.

Ilmu ekonomi Internasional berusaha untuk mempelajari bagaimana hubungan antara satu negara dengan negara lain dapat mempengaruhi alokasi sumberdaya baik antara dua Negara tersebut maupun antara beberapa negara. Hubungan antara ekonomi bisnis internasional dapat berupa perdagangan, investasi, pinjaman, bantuan serta kerjasama internasional. Oleh karena itu ekonomi internasional lebih luas pengertiannya apabila diperbandingkan dengan perdagangan internasional yang hanya menyangkut

pertukaran barang dan jasa. Para pelaku yang mengadakan hubungan ekonomi internasional meliputi swasta, pemerintah maupun organisasi internasional.

Menurut Amalia (2007:2) Mendefinisikan Ilmu Ekonomi Internasional adalah cabang dari ilmu ekonomi yang mempelajari tentang kegiatan-kegiatan antara satu Negara dengan Negara lainnya atau segala sesuatu mengenai hubungan ekonomi antar bangsa. Sebagai cabang dari ilmu ekonomi, maka ilmu ekonomi internasional juga mempelajari hubungan ilmu ekonomi mikro yaitu tentang masalah-masalah penentuan harga pokok dan alokasi sumberdaya yang langka dan terbatas, dengan ilmu ekonomi makro, yang mempelajari tentang penentuan pendapatan nasional dan pemanfaatan sumber-sumber daya keseluruhan atau secara agregat dan seluk-beluknya.

Dari beberapa pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa pengertian ekonomi dan bisnis internasional dapat didefinisikan sebagai semua aktivitas ekonomi antar satu negara dengan negara lain untuk mencari keuntungan melalui perdagangan antar kedua negara.

Pengertian Kinerja.

Dalam organisasi yang modern, penilaian memberikan mekanisme penting bagi manajemen untuk meningkatkan kinerja. Pada dasarnya konsep kinerja dapat didefinisikan sebagai sebuah pencapaian hasil. Ini berarti kinerja suatu ekspor dapat dilihat dari tingkat sejauh mana Sulawesi-Selatan dapat mencapai tujuan yang didasarkan pada tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Menurut Seymour (2009:32) menyatakan bahwa kinerja merupakan tindakan atau pelaksanaan tugas yang dapat diukur. Menurut Ruky (2002:12) menyatakan bahwa kinerja adalah catatan tentang hasil yang diperoleh dari fungsi pekerjaan tertentu selama kurun waktu tertentu. Dalam definisi tersebut terlihat dengan jelas bahwa mereka menekankan

prestasi sebagai hasil atau hal yang keluar dari sebuah pekerjaan dan kontribusinya pada organisasi.

Dari definisi tersebut diatas, maka penulis dapat *menyimpulkan bahwa kinerja* adalah suatu hasil kerja yang maksimal dicapai oleh eksportir dalam pelaksanaan suatu kegiatan ekspor menurut criteria tertentu dalam kurun waktu tertentu guna mewujudkan tujuan organisasi yang ditetapkan sebelumnya.

Pengertian Ekspor

Menurut Hutabarat (2005:3) mendefinisikan Ekspor adalah suatu transaksi yang sederhana dan tidak lebih dari membeli dan menjual barang antara pengusaha yang bertempat di Negara-negara yang berbeda. Namun dalam pertukaran barang dan jasa yang menyeberangi laut dan darat ini tidak jarang timbul berbagai masalah yang kompleks antara pengusaha-pengusaha yang mempunyai bahasa, kebudayaan, adat dan istiadat dan cara yang berbeda-beda.

Berdasarkan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No.558/MPP/KEP/12/1998 tanggal 4 Desember 1998 tentang Ketentuan Umum Di bidang Ekspor, sebagaimana telah beberapa kali diubah, terakhir dengan Keputusan Menteri Perdagangan No. 07/M-DAG?PER/4/2005 tanggal 19 April 2005, secara definitive ekspor adalah kegiatan mengeluarkan barang dari daerah pabean. Daerah Pabean adalah wilayah Republik Indonesia yang meliputi wilayah daratan, perairan, dan ruang udara di atasnya, serta tempat-tempat tertentu di Zona Ekonomi Eksekutif dan Landasan Kontinen yang di dalamnya berlaku Undang – Undang No. 10 Tahun 1995 tentan Kepabeanan.

Ekspor dapat dilakukan oleh setiap perusahaan atau perseorangan yang telah memiliki Tanda Daftar Usaha Perdagangan (TDUP) / Surat Izin Usaha

Perdagangan (SIUP), Izin Usaha dari Departemen Teknis/Lembaga Pemerintah Nondepartemen berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku, Serta Surat Tanda Dasar Perusahaan (TDP), dan tentu saja memiliki APE (Angka Pengenal Ekspor).

Sementara, Menurut Peraturan Menteri Keuangan RI Nomor 145/PMK. 04/2007 tentang ketentuan Pabean di bidang ekspor, maka secara definitive yang dimaksud dengan ;

1. Ekspor adalah kegiatan mengeluarkan barang dari daerah pabean.
2. Barang ekspor adalah barang yang dikeluarkan dari daerah pebean.
3. Eksportir adalah orang perseorangan atau badan hukum yang melakukan kegiatan mengeluarkan barang dari daerah pabean.

Bea keluar adalah pungutan Negara berdasarkan Undang-Undang Kepabeanan yang dikenakan terhadap barang ekspor.

Berdasarkan Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No.558/MPP/KEP/12/1998 tanggal 4 Desember 1998 tentang Ketentuan Umum Di bidang Ekspor, sebagaimana telah beberapa kali diubah, terakhir dengan Keputusan Menteri Perdagangan No. 07/M-DAG?PER/4/2005 tanggal 19 April 2005,) menyatakan bahwa pengertian ekspor adalah merupakan salah satu kegiatan penjualan beberapa hasil produksi regulernya antar satu Negara dengan Negara lain atau di luar negeri. Kegiatan ekspor ini merupakan alat yang bagus untuk memperoleh rasa berbisnis internasional tanpa meningkatkan suatu sumber daya manusia atau keuangan dalam jumlah besar.

Menurut Hady (2004:63), Mendefinisikan kebijakan perdagangan internasional di bidang ekspor diartikan sebagai berbagai tindakan dan peraturan yang dikeluarkan oleh pemerintah, baik secara langsung maupun tidak langsung, yang akan mempengaruhi struktur, komposisi, dan arah transaksi serta

kelancaran usaha untuk meningkatkan devisa ekspor suatu negara. Kebijakan perdagangan internasional di bidang ekspor dikelompokkan menjadi 2 (dua) macam kebijakan sebagai berikut :

Berdasarkan pendapat beberapa pakar ekonomi tersebut diatas, maka dapat disimpulkan bahwa *ekspor* adalah suatu kegiatan mengeluarkan barang dari daerah pabean Indonesia baik secara langsung maupun tidak langsung, yang akan mempengaruhi struktur, komposisi, dan arah transaksi serta kelancaran usaha untuk meningkatkan devisa ekspor suatu Negara dan daerah.

Starategi Peningkatan Kinerja Ekspor

Berkaitan dengan hal tersebut diatas, maka untuk meningkatkan kinerja ekspor secara keseluruhan, selain melalui pelatihan teknis dan kompensasi dibidang ekspor menyangkut masalah regulasi maupun kebijakan pemerintah daerah yang dapat memicu terjadi peningkatan ekspor secara berkesenambungan di masa yang akan datang.

Menurut Peter, dkk (2008:14) ada beberapa upaya lain yang dapat mendorong peningkatan ekspor secara berkesenambungan antara lain ;

1. Menyempurnakan proses dan produk melalui upaya perbaikan yang berkesenambungan dan patok duga (*branchmarking*) dalam penyempurnaan tersebut setiap eksportir ikut dilibatkan pada setiap kegiatan yang dilakukan.
2. Menyempurnakan “ *Busines Process Reengering (BPR)* “ melalui BPR ini diharapkan perusahaan ekspor mampu meleyani konsumen lebih cepat, lebih efisien, lebih memuaskan, dan lebih berkualitas.
3. Melakukan pemantauan dan pengukuran kepuasan pelanggan secara berkesenambungan.
4. Memberikan pendidikan dan pelatihan terhadap para eksportir

menyangkut bahasa dan komunikasi, salesmanship, dan public relations kepada setiap jajaran manajemen dan karyawan perusahaan ekspor.

5. Sistem penilaian kinerja, penghargaan, dan promosi terhadap perusahaan eksportir yang didasarkan atas kontribusinya secara individual maupun tim dalam usaha peningkatan kualitas, penciptaan “ *customer value* “ and “ *customer satisfaction*“ secara berkesenambungan. Pelanggan eksternal juga dapat dilibatkan dalam menilai prestasi karyawan, misalnya aspek layanan pelanggan (*customer cervices.*)
6. Membentuk tim kerja lintas fungsional, sehingga diharapkan wawasan dan pengalaman karyawan semakin besar, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kemampuan dalam melayani pelanggan.
7. Memberdayakan (*empowerment*) karyawannya sehingga karyawan dapat mengambil keputusan tertentu yang berkaitan dengan tugasnya masing-masing.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aktivitas Bisnis PT. Kospermindo di Makassar.

Dalam proses perjalanan Kosperindo telah berhasil menunjukkan kinerja usaha sebagai lembaga intermediasi yang memiliki manfaat den multiplier effec yang baik terhadap petani dan pabrik/ eksportir yang antara lain :

1. Menjalin kemitraan usaha dengan petani di 12 Kabupaten yang ada di Sulawesi dan Sulawesi Tengah, dengan model pendekatan kelompok tani dengan metode pemberdayaan dan dinamika kelompok,
2. Menjamin kepastian pasar melalui penandatanganan kontrak kerjasama dengan beberapa perusahaan/ impotir rumput laut di luar negeri

termasuk PT. Agarindo Bogatama Pabrik agar-agar terbesar di wilayah Asia Tenggara dan terbesar kedua di dunia. Filosofi “ Mulai dari kembali ke pasar “ Inilah yang menjadi fondasi dalam setiap langkah mengembangkan yang dilaksanakan oleh kospemindo sebagai lembaga yang tidak saja mengejar keuntungan semata tetapi sekaligus ikut serta memberdayakan/mengembangkan dan memperkuat daya saing petani rumput laut.

3. Menetapkan/Mematok harga pembelian rumput laut dari petani.
4. Membangun dan menjalankan mekanisme dinamika kelompok tani rumput laut yang menjadi sentra-sentra produksi dan prestasi, ini merupakan “pilot project“ pelaksana dinamika kelompok dan pembinaan usaha kecil dan menengah di wilayah lain.

Prinsip kemitraan stratgis antara pabrik/eksportir dengan Kospemindo dan

kelompok tani pembudidaya didasarkan pada prinsip :

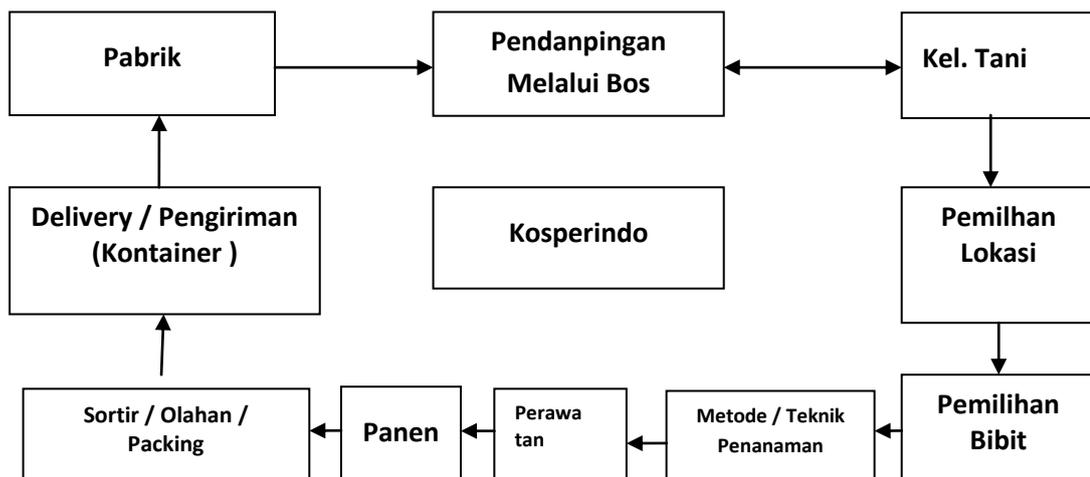
- a. Keterbukaan
- b. Keadilan
- c. Usaha yang berkelanjutan.

Disamping hal tersebut diatas, terdapat program kemitraan berkelanjutan yang dilakukan oleh Kospemindo Cabang Makassar adalah sebagai berikut :

1. Jaminan Kepastian Pasar, Harga, Kualitas dan Kesenambungan produksi melalui pendekatan sentra klaster dan pendampingan melalui “ Business Development Services “ (BDS.)
2. Jaringan Kemitraan antar pabrik dan koperasi sebagai kelembagaan pemberdayaan dan pengembangan kelompok tani pembudidaya rumput laut.
3. Membangun pintu pasar bersama.

Dalam proses bisnisnya, Kospemindo Cabang Makassar memiliki alur pendampingan usaha yang bisa kita lihat pada gambar berikut di bawah ini.

Gambar 1
Proses alir Pendampingan Usaha pada PT. Kospemindo Makassar



Sumber : PT. Kospemindo Makassar. 2014.

Berdasarkan gambar tersebut diatas menunjukkan bahwa Kospemindo melakukan pendampingan usaha melalui hulu sampai hilir dengan mengadopsi klaster

industri. Dengan mengaplikasikan pola pengembangan khasil laster industri diharapkan dapat menjaga kestabilan harga jual rumput laut bagi petani,

terbentuknya pasar yang dapat menampung hasil panen rumput laut bagi dari petani yang akhirnya akan membentuk iklim usahayang baik akan menuju pada terwujudnya ekonomi yang mandiri bagi wilayah budidaya rumput laut tersebut.

Dalam membangun keseimbangan program usaha dan pembinaan Kosperindo merencanakan model kegiatan yang sifatnya terpadau seperti pada tabel berikut ini.

Tabel 1
Model Kegiatan Pembinaan Pada Kosprindo Cab. Makassar

No	Uraian Kegiatan	Implementasi Kegiatan
1.	Penguatan Lembaga Kelompok Tani	Sosialisasi
2.	Model Pengembangan Budidaya	Gracilaria, SP, Gigas / Jambe
3.	Industri Semi Pengolahan	Pencucian
4.	Pendirian Simpan Pinjam	Dukungan Modal
5.	Pendirian Usaha Sembako	Dukungan Modal

Sumber : Kosperindo Cab. Makassar. 2013.

Berdasarkan pada tabel tersebut diatas, nampak jelas tentang uraian tentan program pengembangan usaha maupun pembinaan yang berkelanjutan kepada para petani rumput laut yang bertujuan untuk peningkatan perekonomian masyarakat setempat.

Strategi Pemasaran Ekspor Rumput Laut di Luar Negeri.

Strategi pemasaran merupakan faktor yang sangat penting dalam kegiatan pemasaran suatu produk perusahaan jika perusahaan tersebut menginginkan tetap eksis mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang dan mendapatkan laba.

Salah satu strategi pemasaran rumput laut yang dilakukan oleh Kopermindo Cabang Makassar baik di pasar domestik maupun di pasar Internasional. Dalam pasar domestik maupun pasar internasional kebijakan strategi pemasaran perusahaan kosperindo dengan memainkan perannya lewat tiga strategi harga untuk mempertahankan kelangsungan usaha dan keuntungannya, strategi tersebut antara lain sebagai berikut :

1. *Melakukan Strategi “Skimming price”* yaitu menetapkan harga setinggi-tingginya, strategi ini hanya

mungkin apabila produknya diarahkan kepada konsumen yang berpenghasilan tinggi, dan ini merupakan produk baru yang sangat istimewa. Untuk memperoleh produk tersebut, telah dikeluarkan biaya eksperimen laboratorium yang sangat tinggi. Kemudian harga barang-barang tersebut berangsur-angsur diturunkan.

2. *Melakukan Strategi “ Penetration price”*: yaitu memasang harga yang rendah pada permulaan pemasaran, kemudian dinaikkan secara bertahap. Strategi ini kebalikan dari skimming price. Oleh sebab itu produsen merebut pasar dengan harga rendah.
3. *Melakukan Strategi “ Live and let live Policy”* yaitu melakukan strategi dengan mengikuti perkembangan harga pasar. Walaupun misalnya produsen dapat menghasilkan barang dengan harga pokok rendah dan mampu menjualnya dengan harga yang lebih tinggi.

Disamping tiga kebijakan penetapan harga tersebut diatas strategi pemasaran rumput laut yang dilakukan juga oleh pihak kosperindo di pasar Internasional yaitu dengan melakukan mitra kerjasama dengan perusahaan - perusahaan asing yang ada di luar negeri

dengan prinsip “*saling menguntungkan kedua belah pihak*” sehingga kedua belah pihak tidak ada yang saling merugikan satu sama lain.

Negara Tujuan Ekspor Kospermino Cabang Makassar.

Dalam kegiatan perdagangan antara negara maka salah satu faktor yang sangat perlu diperhatikan adalah fasilitas kemudahan dan aspek keamanan dan keuntungan yang akan diperoleh selama kegiatan ekspor dilakukan.

Dari segi fasilitas, setiap perusahaan yang ingin melakukan kegiatan ekspor tentu harus ditunjang oleh berbagai fasilitas kemudahan dalam pengurusan berbagai macam izin yang diberikan oleh beberapa negara sebagai tempat tujuan ekspor rumput

laut yang dilakukan oleh pihak kospermino cabang Makassar.

Faktor kedua yang tidak kalah penting adalah faktor keamanan dari investasi yang dilakukan, baik keamanan lingkungannya maupun keamanan dalam proses kegiatan ekspor yang dilakukan dalam jangka panjang.

Faktor ketiga, adalah faktor keuntungan, dari sisi keuntungan. Pada dasarnya perusahaan yang melakukan ekspor impor tiada lain adalah ingin mencari nilai lebih sehingga perusahaan terkadang harus berusaha keras dalam meraih apa yang diinginkan sehingga dengan berbagai macam cara untuk mewujudkannya. Adapun nama-nama perusahaan yang mengekspor rumput laut pat dilihat pada tabel 2 sebagai berikut :

Tabel 2
Nama Perusahaan dan Negara Tujuan Ekspor Perusahaan Kospermindao Cabang Makassar.

No	Naman Perusahaan Mitra L.N	Negara Tujuan Ekspor
1	PCI Cerragem	Philipina
2	Shambarg	Denmark
3	Kerry Food	Korea
4	Xiamen	China
5	Shanghai Chanxin	Taiwan
6	Swallow Globe	Franch

Sumber : *Kospermino Cabang Makassar. 2014*

Dari tabel diatas, dapat kita ketahui bahwa jangkauan pasar Kospermino untuk memasarkan komoditi ekspor rumput lautnya sudah sangat kuat. Kospermino tidak hanya memasarkan rumput lautnya di pasar Asia namun sudah memasuki pasar eropa. Kekuatan pasar Kospermino di Mancanegara yang sudah merambah ke pasar eropa itu membuktikan bahwa Kospermino merupakan perusahaan ekspor komoditi rumput laut yang memiliki daya saing yang kuat untuk bersaing dengan berbagai perusahaan ekspor didalam

negeri maupun perusahaan ekspor komoditi rumput laut luar negeri.

Perlu diketahui bahwa kospermino dalam memasarkan rumput lautnya sangat memperhatikan kualitas produknya. Terutama untuk komoditas ekspor rumput laut, Kospermino membagi produk rumput laut dalam tiga bagian diantaranya :

1. Kualitas 1 (Kw 1)
2. Kualitas 2 (Kw 2)
3. Kualitas 3 (Kw 3)

Produk rumput laut ini dibagi kedalam tiga (3) bagian dibedakan berdasarkan kadar air yang telah ditentukan oleh pihak Kospermino

sebelum di ekspor ke Negara tujuan. Dengan pembagian kualitas produk rumput laut kedalam tiga (3) bagian untuk mengklasifikasikan standar mutu yang akan di ekspor ke Negara tujuan untuk meningkatkan kepercayaan *Buyer (Importir)* kepada Kospermindo terhadap kualitas produknya.

Rumput laut akan bernilai ekonomis setelah mendapat penanganan lebih lanjut, setelah dikeringkan dan menjadi rumput laut yang kering, namun belum cukup sampai disitu saja akan tetapi harus diolah lebih lanjut lagi agar menghasilkan produk yang bernilai ekonomis tinggi. Pengolahan rumput laut kering dapat menghasilkan agar-agar, kerajinan atau algin tergantung kandungan yang terdapat di dalam rumput laut. Rumput laut kering merupakan rumput laut yang telah dibersihkan dari kotoran, seperti pasir, batu-batuan, kemudian dipisahkan dan dijemur dibawah sinar matahari.

Rumput laut yang baik tentunya harus memiliki standar nilai nasional agar dapat dikatakan baik atau tidaknya mutu dari rumput laut yang dihasilkan. Persyaratan mutu dan keamanan rumput laut diantaranya adalah untuk nilai uji sensori *Euchema* memiliki nilai 7, untuk *Gelidium* memiliki nilai 7 dan untuk *Gracilaria* memiliki nilai 7 juga. Sedangkan untuk

kadar air masing- masing dengan nilai 30-35%, 15-18% dan 15-20%. Untuk uji fisik yang meliputi benda asing memiliki minimal 5 pada masing- masing jenis rumput laut.

Perkembangan Volume dan Kontribusi Ekspor Rumput Laut pada Kospermindo Cabang Makassar

Selama pihak kospermindo melakukan ekspor rumput laut sejak tahun 2007 hingga sampai tahun 2014 ini, perkembangan aktivitas ekspor rumput laut yang dikukan oleh pihak kospermindo dari tahun ke tahun cukup mengembirakan dan bahkan mengalami peningkatkan. Peningkatan ini terjadi disebabkan adanya tingkat kepercayaan pihak luar terhadap pihak kospermindo yang notabene adalah wadah koperasi yang bergerak dibidang ekspor rumput laut sudah mulai terukir dalam sejarah Sulawesi-Selatan bahwa “ *koperasi bisa tonji* “ untuk melakukan ekspor barang apa saja yang bisa mendatangkan kesejahteraan dan keutungan yang berlimpah demi kelangsungan hidup perusahaan kedepan adanya.

Untuk melihat perkembangan volume ekspor rumput laut yang dilakukan oleh kospermindo selama 5 (lima) tahun tersebut dapat dilihat pada tabel 3 berikut ini :

Tabel 3
Perkembangan Volume ekspor dan nilai Kontribusi ekspor pada Kopermindo Cabang Makassar (Jutaan Dollar)

Tahun	Volume Ekspor (TON)	Persentase Perubahan	Nilai Ekspor (\$)	Persentase Perubahan
2009	202.417,33	-	17.619.327,68	-
2010	415.882,21	54,56	47.445.282,14	28,97
2011	640.996,01	54,77	68.697.544,99	44,79
2012	665.863,03	87,84	64.673.357,55	10,23
2013	808.944,73	88,16	61.875.702,00	39,40
Total	2.734.103,31	285,33	260.311.214,36	123,39

Sumber : Kospermindo, Makassar 2013.

Berdasarkan data pada tabel tersebut diatas menunjukkan bahwa

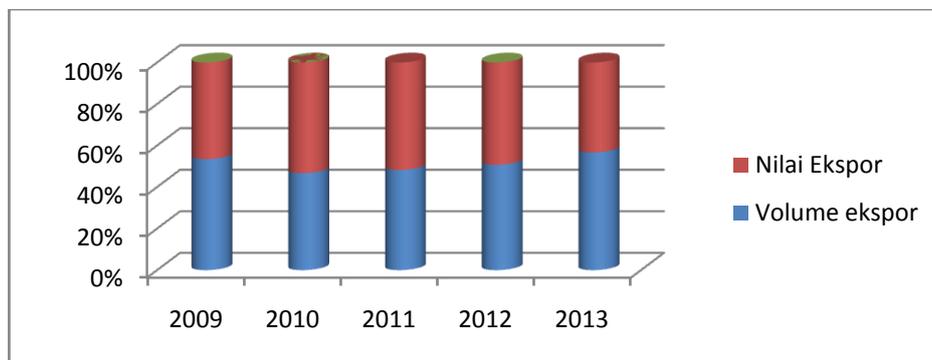
tingkat volume ekspor selama 5 (lima) tahun terakhir mengalami kenaikan,

dimana pada tahun 2009 tingkat volume ekspor rumput laut yang dilakukan oleh Kospermino sebesar 20.241.733 ton, sementara pada tahun 2010 tingkat volume ekspor meningkat sebesar 41.588.221 ton atau mengalami peningkatan sebesar 54,77% dan pada tahun 2011 mengalami peningkatan sebesar 64.099.601 ton atau mengalami peningkatan sebesar 54,12%, sedangkan pada tahun 2012 kembali mengalami peningkatan sebesar 66.586.303 ton atau mengalami peningkatan sebesar 3,88 %, sementara pada tahun 2013 mengalami peningkatan sebesar 80.894.473 ton atau mengalami peningkatan sebesar 20,99 %. Peningkatan volume ekspor rumput laut tersebut disebabkan oleh kualitas rumput laut yang di ekspor oleh Kopermino cukup baik artinya kadar air yang di inginkan oleh pihak luar dan sesuai dengan standar mutu rumput laut yang akan di ekspor serta dampak menguatnya nilai dollar terhadap rupiah dan pulihnya kondisi krisis ekonomi global, sehingga berdampak pada permintaan rumput laut mengalami peningkatan di banding dengan kualitas rumput laut yang di ekspor oleh Negara Tetangga seperti Malaysia dan Negara Tetangga lainnya.

Sementara, nilai kontribusi ekspor rumput laut pada tahun 2009 sebesar US\$ 17.619.327,68 dan meningkat pada tahun 2010 sebesar US\$ 47.445.282,14 atau mengalami peningkatan sebesar 69,28 %, selanjutnya pada tahun 2011 mengalami penurunan sebesar US\$ 68.697.544,99 atau mengalami penurunan sebesar 44,79% dan kemudian pada tahun 2012 kembali mengalami penurunan sebesar US\$ 64.673.357.55 atau mengalami penurunan sebesar 10,23 % selanjutnya pada tahun 2013 juga mengalami penurunan sebesar US\$ 61.875.702,00 atau mengalami penurunan sebesar 39,40 %. Fluktuasi nilai kontribusi ekspor rumput laut tersebut di atas di sebabkan oleh adanya dampak hawa krisis ekonomi global di sejumlah Negara Eropa belum stabil sehingga berdampak pada daya beli masyarakat internasional sedikit mengalami penurunan. Namun secara keseluruhan selama 5 (lima) tahun terakhir volume ekspor kospermino mengalami peningkatan secara signifikan.

Untuk melihat perkembangan volume dan kontribusi nilai ekspor dapat di gambarkan dalam bentuk grafik berikut ini :

Grafik 1
Perkembangan Volume dan Nilai ekspor Yang dilakukan PT. Kospermino Makassar



Dari grafiks tersebut diatas nampak perkembangan volume ekspor selama 5 (lima) tahun terakhir mengalami peningkatan dimana pada tahun 2009 -

2010 tingkat volume ekspor rumput laut sebesar 54,56 % dan kemudian pada tahun 2011 kembali mengalami peningkatan sebesar 54,77 % dan selanjutnya meningkat

pada tahun 2012 sebesar 87,84 % dan kemudian pada tahun 2013 meningkat sebesar 88,16 %. Peningkatan ekspor rumput laut selama 5 (lima) tahun tersebut disebabkan hawa krisis ekonomi dunia sudah mulai kembali membaik dan ditunjang oleh kualitas sejumlah rumput laut di Sulawesi Selatan yang memenuhi standar permintaan dan kadar airnya yang dipersyaratkan oleh sejumlah Negara Eropa cukup bagus sehingga mendorong permintaan akan rumput laut di Sulawesi Selatan mengalami peningkatan. Ini menunjukkan kepada dunia luar bahwa rumput laut Sulawesi Selatan cukup berkualitas dan mampu menerobos pasar dunia yang tidak bisa dilakukan oleh sejumlah rumput laut yang ada di Negara–Negara Asean lainnya.

Perkembangan Volume Ekspor Berdasarkan Tingkat Permintaan Negara Luar.

Dari 25 Negara yang menjadi tujuan ekspor rumput laut perusahaan Kospermindo Cabang Makassar, hanya 8 Negara yang permintaan mengalami peningkatan selama 5 (lima) tahun yaitu mulai tahun 2009 s/d tahun 2013. Salah satu Negara yang mengalami peningkatan permintaan tiap tahun adalah China kemudian disusul Negara Chili, Philipina, Hongkong, Vietnam, Jepang, Rep. Korea dan Brazil. Untuk melihat Perkembangan permintaan masing-masing Negara sebagai tujuan ekspor perusahaan Kospermindo Cabang Makassar dapat dilihat pada tabel 4.5.4.1 sebagai berikut :

Tabel 4
Perkembangan Ekspor Berdasarkan Tingkat Permintaan Negara Luar

No	Nama Negara	2009	2010	2011	2012	2013
1	China	13.341.511	27.676.923	45.121,121	51.682,488	65.691,880
2	Chili	553.018	1.452,140	2.889,143	5.427,200	5.064,760
3	Philipina	3.018.002	5.564,452	5.486,755	3.362,932	4.128,820
4	Hongkng	289.500	1.635,310	3.165,140	2.815,030	3.785,800
5	Vietnam	737.200	2.531,360	2.741,864	393.160	101.520
6	Jepang	8.000	52.000	49.650	288.550	224.600
7	Brazil	-	-	102.770	140.000	-
8	R.Korea	1.173.200	976.100	-	-	-

Sumber : Kospermindo Cab. Makassar 2014

Berdasarkan Tabel tersebut diatas, nampak bahwa ekspor perusahaan Kospermindo Cabang Makassar bukan hanya memasuki pangsa pasar Negara Asean akan tetapi sudah merambah ke seluruh pelosok pasar Eropa. Ini menunjukkan bahwa kualitas rumput laut yang ada di Sulawesi-Selatan sudah tidak di ragukan lagi dan memiliki daya saing yang kuat untuk menembus pasar dunia Eropa di banding dengan rumput laut yang ada di Negara-Negara Tetangga misalnya Malaysia dan Singapura pada umumnya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan pada bab iv tersebut diatas, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut : Dari hasil penelitian penulis menunjukkan bahwa volume ekspor rumput laut selama 5 (lima) tahun (2009-2013) mengalami peningkatan, dimana pada tahun 2009-2010, tingkat volume ekspor rumput laut sebesar 54,56 % dan pada tahun 2011 meningkat sebesar 54,77% selanjutnya pada tahun 2012 kembali mengalami peningkatan sebesar 87,84 % dan pada tahun 2013 mengalami peningkatan sebesar 88,16%.

Peningkatan ini terjadi disebabkan oleh rusaknya sejumlah komoditi rumput laut yang ada di benua eropa akibat iklim yang kurang kondusif sehingga berdampak pada tingginya permintaan dan kebutuhan akan komoditi rumput laut yang ada di Sulawesi Selatan meningkat tajam serta ditunjang oleh membaiknya kondisi ekonomi global akibat badai krisis dibelahan benua eropa.

Kontribusi nilai ekspor rata-rata mengalami peningkatan selama 5 (lima) tahun dimana pada tahun 2009 s/d 2013 rata-rata mengalami peningkatan sebesar 28,97% pada tahun 2010 dan meningkat pada tahun 2011 sebesar 44,79 %, kemudian pada tahun 2012 s/d 2013 masing-masing mengalami penurunan sebesar 10,23% pada tahun 2012 dan pada tahun 2013 menurun sebesar 39,40%. Penurunan ini disebabkan oleh lonjakan ekspor yang terlalu besar sehingga berdampak pada harga sejumlah rumput laut mengalami penurunan di sejumlah benua eropa

DAFTAR PUSTAKA

Alma, Buchari H. 2005, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran jasa*, Edisi Revisi. Bandung : Alfabeta.

Amir, MS. 2005, *Ekspor Impor*. Jakarta : PPM.

Angipora, Marius P. 2002, *Dasar-dasar Pemasaran*, Edisi Kedua. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.

Kartajaya, Hermawan. 2005, *Hermawan Kartajaya On Marketing Mix Seri Sembilan Elemen marketing*. Bandung : PT. Misan Pusaka.

Kotler, Philip. 2005, *Manajemen Pemasaran*, Edisi kesebelas. Jakarta : PT. Indeks Kelompok Gramedia.

Simamora, Henry. 2000, *Manajemen Pemasaran Internasional 1*. Jakarta : PT. Salemba Empat Putra.

Sunarto. 2004, *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta : Fakultas Ekonomi-Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa (BPFE-UST).

Yoety, H. Oka A. 2004, *Strategi pemasaran hotel*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.

***) Penulis adalah Dosen Tetap Yayasan pada STIE Nobel Indonesia Makassar**