

## ABSTRAK

### ANALISIS BIAYA TRANSAKSI DAN PEMASARAN PEMBUDIDAYAAN IKAN KJA DI DANAU TOBA Studi Kasus: CV Moses Paimaham di Kecamatan Haranggaol Horison

Amelia Purba  
Universitas Sanata Dharma  
Yogyakarta  
2022

Penelitian ini fokus untuk menjelaskan proses pemasaran, biaya transaksi, margin pemasaran dan kondisi keuangan pada usaha Pembudidayaan Ikan Keramba Jaring Apung (KJA) di Danau Toba. Hal tersebut dipilih berdasarkan kenyataan bahwa usaha budidaya ikan KJA menghadapi tantangan yang semakin sulit di tengah perubahan sekarang ini. Oleh karena itu, kajian ini diharapkan dapat membantu pengusaha mempertahankan hasil dan performa usaha.

Metode yang diadopsi adalah penelitian kuantitatif deskriptif. Metode tersebut merujuk pada penggunaan data sekunder seperti dokumen dan laporan keuangan, serta penggunaan data primer melalui metode wawancara dan pengamatan langsung pada satu perusahaan untuk mempertajam temuan. Perusahaan CV Moses Paimaham dipilih sebagai kasus tunggal karena kemudahan akses dan peneliti telah mengenal pemilik dengan baik.

Kajian ini menemukan bahwa CV Moses Paimaham bertindak sebagai produsen sekaligus distributor. Aktivitas utama perusahaan meliputi produksi dan pemasaran dengan melalui tahapan strategi, bauran serta saluran pemasaran. Pada aktivitas tersebut, biaya transaksi muncul dalam bentuk biaya promosi, biaya monitoring dan biaya konsultan yang semakin besar. Selain itu, margin harga cenderung rendah akibat saluran distribusi yang panjang dari petani, pedagang dan pengecer. Kombinasi biaya transaksi tinggi dan margin pasar rendah menghasilkan laba rendah. Dengan kata lain, performa perusahaan adalah tidak efisien. Kajian menyarankan penggunaan media sosial dan aplikasi untuk memangkas biaya dan meingkatkan margin pasar.

**Kata Kunci:** Biaya Transaksi, Proses Pemasaran, Margin Pemasaran, Kondisi Keuangan, Pembudidayaan Ikan KJA

## ABSTRACT

### ANALYSIS ON TRANSACTION COSTS AND MARKETING OF KJA FISH FARMING IN LAKE TOBA Case Study at CV Moses Paimaham in Haranggaol Horison District

Amelia Purba  
Sanata Dharma University  
Yogyakarta  
2022

*This research focuses on explaining the marketing process, transaction costs, marketing margins and financial conditions in the Floating Net Cage (KJA) fish farming business on Lake Toba. It was chosen based on the fact that the KJA fish farming business faces increasingly difficult challenges in the midst of current changes. Therefore, this study is expected to help entrepreneurs maintain business results and performance.*

*The method adopted is descriptive quantitative research. The method refers to the use of secondary data such as documents and financial reports, as well as the use of primary data through interviews and direct observation of one company to sharpen the findings. CV Moses Paimaham was chosen as a single case due to ease of access and the researcher already knew the owner well.*

*This study found that CV Moses Paimaham acts as both a producer and distributor. The company's main activities include production and marketing through the stages of strategy, marketing mix and channels. In these activities, transaction costs appear in the form of promotion costs, monitoring costs and increasingly large consultant fees. In addition, price margins tend to be low due to long distribution channels from farmers, traders and retailers. The combination of high transaction costs and low market margins results in low profits. In other words, the company's performance is inefficient. The study suggests the use of social media and apps to cut costs and increase market margins.*

**Keywords:** *FNC Fish Farming, Transaction Costs, Market Margin, Financial Condition, and Profit*