

Pemasaran Udang Vaname di Tengah Hantaman Covid-19 di Desa Mootinelo Kabupaten Gorontalo Utara

Arfan Nusi, Melani Musran, Wahyu Dian, Anisa Tute, Setyo Panigoro, Nurfitriyani Amelia, Muhammad Basir, Lolanda Idrus, Basid Abd. Azis, Arman Ma'ruf
(IAIN Sultan Amai Gorontalo)

arfan_nusi@yahoo.com, wahyudian@gmail.com

Abstract: This study discusses the marketing of vaname shrimp in the midst of the Covid-19 hit in Mootinelo village, North Gorontalo. The purpose of this study was to examine the factors and implications of the covid-19 pandemic in the marketing of vaname shrimp. This research uses descriptive methods, collecting observation data, interviews, and documentation. The results of this study indicate that: overall farmers in Mootinelo are 113 hectares, but farmers earn below-average income from sales due to limited shrimp marketing due to Large-Scale Social Restrictions (PSBB) due to the covid-19 pandemic, so that it has an impact on income from the farmers. In addition to covid-19, another problem is that shrimp are susceptible to disease and this has an impact on crop failure and low shrimp production, thus affecting their economic fulfillment.

Keywords: Marketing, Vaname Shrimp, Covid-19

Abstrak: Penelitian ini membahas pemasaran udang vaname di tengah hantaman covid-19 di desa Mootinelo Gorontalo Utara. Tujuan penelitian ini untuk mengkaji tentang faktor dan implikasi pandemi covid-19 dalam pemasaran udang vaname. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif, pengumpulan data observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: petambak secara keseluruhan di Mootinelo 113 hektar, namun petambak memperoleh pendapatan di bawah rata-rata dari hasil penjualan yang disebabkan terbatasnya pemasaran udang diakibatkan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) akibat pandemi covid-19, sehingga berdampak pada penghasilan dari para petani. Selain covid-19, masalah lain yakni udang mudah terserang penyakit dan hal ini berdampak pada gagalnya panen dan rendahnya produksi udang, sehingga berdampak pada pemenuhan perekonomian mereka.

Kata Kunci: Pemasaran, Udang Vaname, Covid-19

Pendahuluan

Pandemi covid-19 membuat dunia hampir tidak berdaya, segala pergerakan kehidupan dibatasi dengan penerapan protokoler kesehatan,

sehingga memberikan efek besar terhadap petani udang vaname desa Mootinelo Kabupaten Gorontalo Utara saat memasarkan hasil produknya. Batasan-batasan protokol kesehatan dalam pemasaran udang vaname di antaranya adalah tutupnya beberapa rumah makan *seafood* yang menjadi sasaran utama para petambak untuk memasarkan udang vaname tersebut. Diberlakukannya Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) yang merupakan salah satu bagian dari penegakkan protokol kesehatan untuk pencegahan penyebaran covid-19 juga mengakibatkan beberapa pasar tradisional tutup, hal ini berimbas pada para pedagang ecer yang tidak bisa menerima stok udang vaname dari para petambak desa Mootinelo untuk dijual di pasar tradisional. Beberapa daerah yang biasanya menjadi tujuan pengiriman udang vaname seperti Kota Bitung, Manado dan Makassar juga menerapkan protokol kesehatan yang menyulitkan pengiriman udang agar bisa masuk ke daerah itu. Ketatnya protokol kesehatan akibat pandemi covid-19 ini sangat menyulitkan para petambak untuk memasarkan hasil produknya.

Sejauh ini studi tentang pemasaran udang vaname di tengah hantaman covid-19 dapat dilihat dari dua studi sebelumnya. *Pertama*, dalam jurnal dampak covid-19 terhadap industri perikanan terutama dalam bidang pemasaran yang sangat sulit untuk memasarkan hasil produk. Studi melihat covid-19 terklaster dalam tiga keadaan aktivitas bisnis. Yaktu; bisnis bertahan atau stabil, bisnis menurun dan bisnis berkembang.¹ *Kedua*, dalam jurnal strategi pemasaran udang vaname bagi para petambak di tengah pandemi covid-19.² Studi ini mengurai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Strategi yang paling bagus untuk tambak udang vaname adalah menggunakan strategi SO, dengan menggunakan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Dari dua studi tersebut menjelaskan bahwa dampak covid-19 sangat dirasakan oleh para petambak udang vaname yang pemasarannya sebagian besar hanya mengandalkan pemasaran secara langsung.

Tujuan tulisan ini adalah melihat bagaimana pemasaran udang vaname

¹Alwi Taufik, Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Bisnis dan Eksistensi Platform Online, *Jurnal Pengembangan Wiraswasta*, Vol. 22, No.1 tahun 2020.

²Tito Irwanto, Herry Novrianda, Dora Wasianti Ayu Juniarti, Strategi Pemasaran Udang Vanamei pada Tambak Udang PT. Cendana Prioritas Lestari Kabupaten Bengkulu Tengah, *Artikel*, Ekombis Review tahun 2020

di tengah pandemi covid-19 di desa Mootinelo Kabupaten Gorontalo Utara, serta melihat upaya-upaya yang dilakukan oleh para petambak untuk tetap mendapatkan penghasilan di tengah hantaman covid-19. Sejalan dengan hal tersebut, pertanyaan yang dijawab dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: (a) bagaimana model pemasaran petambak udang vaname desa Mootinelo selama covid-19; (b) Faktor-faktor apa saja yang terjadi dalam pemasaran udang vaname selama covid-19; (c) bagaimana implikasi covid-19 terhadap pemasaran udang vaname. Tiga pertanyaan di atas menjadi pokok utama dalam kajian penelitian ini sehingga mampu menjadi arah untuk menjawab fenomena yang terjadi di masyarakat desa mootinelo.

Tulisan ini menjadi dasar argumen tentang pentingnya strategi pemasaran udang vaname di tengah hantaman covid-19 di desa Mootinelo. Sebab selama ini pandemi covid-19 memberikan dampak terhadap pemasaran udang vaname di desa Mootinelo. Ketatnya penegakan protokoler kesehatan menghambat akses pengiriman udang kebeberapa wilayah sehingga secara langsung mempengaruhi pemasaran petambak udang vaname. Oleh sebab itu strategi jitu pemasaran dengan menggunakan perangkat teknologi canggih saat ini dianggap mumpuni untuk memasarkan hasil produk tambak di desa Mootinelo.

Literatur Review

Pemasaran

Definisi tentang pemasaran menurut Sunyoto adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditunjukkan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.³ Kemudian menurut Hidayatulloh, pemasaran merupakan suatu kegiatan dimana adanya pemenuhan kebutuhan konsumen oleh produsen, dimana kedua belah pihak tidak ada yang dirugikan karena sudah adanya kesepakatan dari keduanya.

Kedua pendapat di atas menekankan pada aspek pemasaran terhadap kepuasan pembeli. Kemudian pemasaran menekankan pada kegiatan yang menghasilkan keuntungan antara produsen dan konsumen. Pemasaran sebagai

³Danang Sunyoto, *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran*, (Yogyakarta: CAPS, 2013), h. 14.

salah satu fungsi kegiatan mempunyai peranan yang sangat penting. Hal ini disebabkan karena kegiatan pokok yang harus dilakukan oleh para pengusaha dalam operasinya. Selain itu pemasaran juga merupakan faktor dominan dalam suatu siklus perekonomian dan berakhir pada pemenuhan kebutuhan konsumen. Oleh sebab itu, maka pelaksanaan pemasaran harus mampu melihat kebutuhan, selera, dan keinginan konsumen berdasarkan informasi pasar yang tepat cepat dan akurat.⁴

Dua definisi di atas dapat dilihat dari dua wujud. *Pertama*, pemasaran suatu hal penting dalam kegiatan perikanan. Usaha pemasaran dapat menghasilkan pembentukan harga dan peningkatan pelaku pemasaran, juga dapat menganalisis kebutuhan konsumen, selera konsumen dan keinginan konsumen yang didapatkan dari informasi pasar yang tepat, cepat dan akurat. *Kedua*, pemasaran bertujuan mencari keuntungan sebesar-besarnya dari modal yang sudah digunakan untuk mencapai tujuan diperlukan manajemen strategi pemasaran yang baik. Hal ini menuntut perusahaan untuk bertahan dan berkompetisi dengan perusahaan lain. Selain itu, ketersediaan informasi pasar merupakan faktor pendukung untuk mengembangkan pemasaran yang lebih luas, sehingga aspek pemasaran sangat penting untuk penentuan keberhasilan perusahaan.

Udang Vaname

Menurut Tatag Budiardi, udang vaname (*Litopenaus Vanamei*) adalah suatu spesies udang yang bernilai ekonomis dan merupakan salah satu komoditas unggulan nasional. Udang vaname memiliki beberapa keunggulan jika dibandingkan dengan udang windu, yaitu dapat dipelihara dengan kisaran salinitas yang lebar (0,5-45 ppt), dapat ditebar dengan padatan yang tinggi hingga lebih dari 150 ekor/m², lebih resisten terhadap kualitas lingkungan yang rendah, dan waktu pemeliharaan yang paling pendek yakni sekitar 90 sampai 100 per siklus.⁵ Sedangkan menurut Liang, udang vaname yang dipelihara pada air laut memiliki kandungan protein yang tinggi, rendah kadar air, sehingga

⁴Muhammad Syarif Hidayatullah Elmas, Pengaruh Bauran Pemasaran dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Meubel di UD. Sekawan Rimba Wangkal Gading Kabupaten Probolinggo, *Artike/UPM Probolonggi*, 2016, h. 138-153

⁵Tatag Budiardi, E Supriyono, I Effendi, Produksi Udang Vaname (*Litopenaeus Vannamei*) pada Karamba Jaring Apung Dengan Padat Tebar Berbeda di Selat Kepulauan Seribu, *Jurnal Ilmu dan Teknologi Kelautan Tropis*, Vol. 8, No. 1 tahun 2016, h. 201-214.

membuat tekstur daging yang lebih padat dan ekstra dari udang yang dibudidayakan dari air laut memiliki kandungan umami yang tinggi membuat rasa udang jauh lebih gurih, memiliki rasa yang paling manis dan tidak mengandung *off-flavor*.⁶

Dari pengertian di atas dapat didudukkan dua hal mengenai udang vaname. *Pertama*, udang vaname ini sebagai varietas udang unggulan karena mempunyai banyak keunggulan dibandingkan dengan jenis udang lainnya di antaranya adalah memiliki daya tahan yang baik terhadap perubahan kondisi lingkungan, memiliki daya tahan yang lebih baik terhadap penyakit, memiliki laju pertumbuhan yang lebih cepat. Hal ini memberikan keuntungan bagi para produsen karena tingginya permintaan dari udang vaname. *Kedua*, kandungan yang ada dalam udang vaname sangat baik dikonsumsi. Hal ini akan menjadi keunggulan tambahan yang menjadi faktor tingginya permintaan pasar terhadap udang vaname.

Covid-19

Menurut Diah Handayani (2020), Covid-19 adalah sebuah nama baru yang diberikan oleh WHO bagi pasien dengan infeksi virus *Novel Corona* yang pertama kali dilaporkan di Kota Wuhan, China pada akhir tahun 2019. Infeksi Covid-19 merupakan suatu pandemi baru dengan penyebaran antar manusia yang sangat cepat. Sedangkan menurut Asep Hamzah (2021), penyakit covid-19 adalah jenis baru yang ditemukan pada tahun 2019 dan belum pernah diidentifikasi menyerang manusia sebelumnya. Covid-19 bisa menyebar secara cepat dari manusia ke manusia dari *droplet* ketika bersin dan batuk. Mengantisipasi dan mengurangi jumlah penderita virus corona di Indonesia sudah dilakukan di seluruh daerah. Di antaranya dengan memberikan kebijakan membatasi aktivitas keluar rumah, kegiatan sekolah dirumahkan, bekerja dari rumah (*work from home*), bahkan kegiatan beribadah pun dirumahkan.⁷

Dari definisi di atas dapat dilihat dari 2 hal. *Pertama*, Covid-19 adalah penyakit baru yang sangat berbahaya. Sampai dengan saat ini belum

⁶ M. Liang, Dkk, *Comparison of flavor components in shrimp Litopenaeus vannamei cultured in sea water and low salinity water*, *Fisheries Science*, 2008, h. 1173–1179.

⁷Diah Handayani, Dwi Rendra Hadi, Fathiyah Isbaniah, Erlina Burhan, Heidy Agustin, Penyakit Virus Corona 2019, *Jurnal/Respirologi Indonesia*, Vol. 40, No. 2 tahun 2020, h. 119-129.

ditemukan obat yang mampu menyembuhkan penyakit tersebut secara permanen. Kedua, covid-19 juga memiliki tingkat penyebaran yang sangat cepat menjadikan banyak korban yang mudah terpapar oleh virus tersebut. Salah satu cara mengurangi penyebaran virus covid-19 dapat diterapkan protokol kesehatan dalam kehidupan sehari-hari.

Metode Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian kualitatif dimana penelitian yang dilakukan dalam *Setting* tertentu yang ada dalam kehidupan *riil* (alamiah) dengan maksud menginvestigasi dan memahami fenomena: apa yang kualitatif adalah membuat fakta mudah dipahami (*understandable*). Pendekatan yang dilakukan dalam peneliti ini adalah pendekatan pendekatan fenomenologis. Peneliti berusaha memahami arti peristiwa dan kaitan-kaitannya terhadap orang-orang biasa dalam situasi-situasi tertentu. Fenomenologi tidak berasumsi bahwa peneliti mengetahui arti sesuatu bagi orang-orang yang diteliti oleh mereka.⁸

Peneliti bertindak sebagai pengumpul data, dengan menghubungi sumber yang sedianya dapat membutuhkan informasi yang dibutuhkan oleh peneliti. Penelitian ini dilaksanakan di Desa Mootinelo, Kecamatan Kwandang, Kabupaten Gorontalo Utara. Karena lokasi tersebut sangat berkaitan dengan penelitian ini dan juga menjadi lokasi KKS-DR mahasiswa IAIN Sultan Amai Gorontalo.

Dalam penelitian ini terdapat dua sumber data yaitu primer dan sekunder. Data primer berasal dari foto-foto observasi lapangan serta wawancara dengan para petambak udang vaname, istri petambak dan Kepala Desa Mootinelo juga materi dari Thariq Modanggu dalam kegiatan workshop pengelolaan keuangan rumah tangga. Data sekunder berasal dari berbagai macam literatur, dokumen-dokumen serta bahan-bahan tertulis lainnya yang berkaitan langsung dengan penelitian ini serta informasi dari berbagai media.

Sementara teknik yang digunakan dalam mengumpulkan data penelitian ini adalah sebagai berikut: (a) Observasi. Observasi merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang tidak hanya mengukur sikap dari responden (wawancara) namun juga dapat digunakan untuk merekam berbagai

⁸Yanuar Anwar, *Metode Penelitian Sosial Kualitatif*, (Bandung: Reflika Aditama 2012), h. 147

fenomena yang terjadi (situasi dan kondisi). Dalam observasi ini, peneliti secara langsung melihat kegiatan masyarakat atau kondisi yang diamati sebagai sumber data. (b) Wawancara. Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui tatap muka dan tanya jawab langsung antara pengumpul data maupun peneliti terhadap nara sumber atau sumber data.⁹ (c) Dokumentasi. Dokumentasi adalah metode pengumpulan data dengan mencari hal-hal atau variabel dengan berupa catatan, buku, surat kabar, media dan sebagainya.

Menurut Bogdan dan Taylor.¹⁰ Bahwa analisis data merupakan proses yang merinci usaha secara formal untuk menemukan tema dan merumuskan hipotesis (ide) seperti yang disarankan oleh data dan sebagai usaha untuk memberikan bantuan kepada tema dan hipotesis itu. Sementara itu menurut Patton analisis data adalah proses mengatur urutan data, mengorganisasikannya ke dalam suatu pola, kategori, dan satuan uraian dasar. Dari kedua rumusan di atas dapat digaris bawahi bahwa analisis data adalah dimaksudkan untuk pertama-tama mengorganisasikan data-data yang telah terkumpul banyak, yang terdiri dari catatan lapangan, komentar peneliti. Hasil wawancara informan, data dokumen berupa laporan, artikel, media dan sebagainya. Pekerjaan analisis data dalam hal ini adalah mengatur, mengurutkan, mengelompokkan, memberi kode, dan mengkategorisasikannya dan pengolahan data tersebut bertujuan untuk menemukan tema dan hipotesis kerja yang akhirnya diangkat menjadi teori substantif.

Hasil

Desa Mootinelo memiliki daya tarik tersendiri bagi pelaku usaha, karena memiliki potensi alam yang bagus buat pengembangan ekonomi juga dekat dari pusat pemerintahan Kabupaten Gorontalo Utara. Lahan di desa ini sebagian besar adalah lahan pertanian khususnya lahan tambak udang. Desa ini dapat dikatakan desa para petani tambak, sebab wilayah desa Mootinelo tidak jauh dari daerah pantai atau laut yang sangat mendukung untuk lahan pertanian basah yaitu tambak. 10% penduduk Mootinelo sebagai petani tambak. Udang vaname termasuk udang air tambak yang dibudidayakan masyarakat.

⁹ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2007), h. 186

¹⁰ Lihat Lexy J. Moleong..., h. 103

Udang ini memiliki ukuran yang lebih kecil dibandingkan udang windu namun udang vaname mengandung protein tinggi sehingga sangat baik dikonsumsi.

Akhir-akhir ini petani tambak memiliki masalah yang sangat serius dalam budidaya udang vaname. Masalahnya adalah terbatasnya pemasaran udang diakibatkan pembatasan besar-besaran akibat dari pandemi covid-19, sehingga berdampak pada penghasilan dari para petani. Selain covid-19, masalah lain yakni udang mudah terserang penyakit dan hal ini berdampak pada gagalnya panen dan rendahnya produksi udang. Petani tambak udang dalam menjalankan usaha tidak semuanya berhasil yang ditandai dengan hasil produksi yang melimpah dan kualitas yang baik sehingga memiliki nilai ekonomis yang tinggi, bagi para petani tambak udang yang tidak berhasil maka berdampak pada pemenuhan perekonomian mereka.¹¹

Atas persoalan ini peneliti mewawancarai langsung informan terkait pemasaran udang vaname di tengah hantaman covid-19 di desa Mootinelo. Berikut hasil wawancara delapan orang informan:

1. Yupardin Kuslin (Kepala Desa)

Kepala desa mengatakan bahwa desa Mootinelo mempunyai potensi yang besar terhadap budidaya udang vaname. Hal ini dilihat dari luasnya tambak yang ada di desa mootinelo sebesar 113 hektar yang merupakan tambak terluas se-gorontalo utara. Masyarakat yang berprofesi sebagai petambak udang di desa mootinelo sebanyak 57 orang, ini sudah terdiri dari pemilik dan penggarap tambak. Pemasaran udang vaname berkisaran di daerah kotamobagu, manado, bitung, rumah makan Gorontalo yang menyediakan makanan *seafood* dan pasar tradisional. Setelah pandemic covid-19, pemasaran udang vaname sedikit mengalami masalah diakibatkan ketatnya protokol kesehatan yang menerapkan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) seperti ditutupnya pasar tradisional di setiap wilayah yang ada di Gorontalo utara. Dan sulitnya akses masuk untuk pengiriman udang di luar daerah. Selain itu, para petambak sering mengalami gagal

¹¹Arsyam, M., Zakirah, Z., & Ibrahim, S. (2021). Transmigration Village and Construction of Religious Harmony: Evidences From Mamasa of West Sulawesi. *Al-Ulum*, 21(1), 205-221.

panen akibat udang yang sering terkena penyakit yang diakibatkan oleh cuaca buruk saat ini. Pemerintah desa juga sudah memberikan bantuan berupa bibit dan pupuk untuk para petambak agar mampu meningkatkan hasil produksi udang vaname.¹²

2. Bapak Kamarudin (50 Tahun) Lama bekerja 10 Tahun

Tempat bekerja: Tambak Mootinelo

Jenis jualan: Udang Vaname

Bapak Kamarudin adalah seorang perantau dari Makassar yang mengadu nasib di Gorontalo. Beliau tinggal di desa Mootinelo dusun Bolongga Kecamatan Kwandang Kabupaten Gorontalo Utara. Semenjak 10 tahun yang lalu bapak Kamarudin sudah menjalani profesi sebagai pembudidaya udang vaname. Hal ini bermula pada saat bapak Kamarudin menjadi pekerja di tambak orang lain. Beliau memiliki istri yang bernama Sumarni yang telah berusia 42 tahun. Beliau juga memiliki tiga orang anak yang masih duduk dibangku sekolah. Untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari bapak Kamarudin hanya mengandalkan penghasilan dari penjualan udang. Maka dari itu bapak Kamarudin perlu menerapkan manajemen keuangan untuk mengatur dan mengelola keuangan secara bijak.

Masalah utama yang dihadapi oleh bapak Kamarudin, sebagai pembudidaya Udang Vaname yaitu udang tersebut sering terjangkit penyakit yang disebabkan oleh cuaca buruk. Dan penyakit ini belum ada obat atau solusinya. Sehingga mengakibatkan udang harus dipanen sebelum waktunya. Hal ini berdampak langsung terhadap kualitas udang yang akan dipanen atau dipasarkan. Alat yang digunakan untuk pengembangan budaya udang adalah alat yang ditanggung sendiri, tanpa ada bantuan fasilitas dari pemerintah desa maupun pemerintah daerah.¹³

3. Bapak Sabri

Lama bekerja: 20 Tahun

Tempat bekerja: Tambak Mootinelo

Jenis jualan: Udang Vaname

¹²Yupardin Kuslin, Kepala Desa Mootinelo, *Wawancara*, tanggal 18 Maret 2021

Bapak Sabri adalah seorang pembudidaya udang vaname sejak 20 tahun yang lalu. Dan beliau adalah seorang perantau yang berasal dari Makassar dan mengadu nasib di Gorontalo. Tambak yang dikelola oleh bapak Sabri adalah miliknya sendiri dengan luas 2 hektar. Bapak Sabri sering menggunakan bibit dari Marisa, Makassar, dan Surabaya. Untuk wilayah Makassar harga bibit adalah Rp. 57/ekor, sedangkan untuk wilayah Surabaya dan Marisa adalah Rp. 35./ekor. Waktu panen ideal adalah 30 sampai 40 hari, sedangkan apabila udang terkena penyakit maka waktu panen menjadi dua minggu, dan udang yang dihasilkan kerdil (berukuran kecil). Bapak Sabri merupakan tulang punggung keluarga yang mempunyai tanggungan 3 orang anak, dua diantaranya masih sekolah, 1 anaknya telah merantau di kota Manado yang juga telah menjadi mitra kerja bapak Sabri sebagai penjual langsung udang Vaname di pasar tradisional Manado.

Hal ini merupakan salah satu keuntungan tersendiri untuk bapak Sabri, karena dengan hal tersebut bapak Sabri lebih mudah memasarkan udang hasil tambak yang berada di Mootinelo. Setelah pandemic Covid – 19 ada beberapa dampak yang rasakan oleh bapak Sabri oleh pembudidaya udang. Yang pertama, berdampak langsung terhadap harga udang, yang kedua pengiriman udang Vaname susah, yang ketiga adalah kenaikan harga bibit yang menambah biaya modal. Hal ini menyebabkan penghasilan bapak Sabri selama pandemic Covid –19 menurun. Dan pak Sabri tidak mempunyai pekerjaan sampingan lainnya yang menutupi apabila penghasilan dari tambak tidak mencukupi untuk kebutuhan sehari-hari.¹⁴

4. Awat (Penggarap)

Lama bekerja : 2 tahun

Menurut awat sebagai penggarap tambak udang yang telah bekerja selama 2 tahun. Pemasaran udang vaname selama covid-19 tidak terlalu berdampak karena sudah ada yang menunggu hasil panen tersebut yaitu gudang penampungan udang. Hal ini membantu

¹³ Kamarudin, Petani Tambak Udang Vaname, *Wawancara* pada tanggal 19 Maret 2021

¹⁴Sabri, Petambak Udang, *Wawancara* pada tanggal 20 Maret 2021

pemasaran udang vaname selama pandemic covid 19.¹⁵

5. Bapak Isal (Penggarap)

Lama bekerja : 10 tahun

Bapak isal mengatakan bahwa kendala yang terjadi selama pandemi covid 19 adalah turunnya permintaan udang di pasaran, hal ini mungkin diakibatkan karena banyak pasar yang ditutup akibat penerapan protokol kesehatan. Bapak isal juga mengaku bahwa pendapatan selama covid 19 sedikit menurun. Selain itu, air pasang juga menjadi salah satu kendala yang sering dihadapi bapak isal sebagai penggarap.¹⁶

6. Ibu Haryon (Pemilik Tambak)

Ibu iyo adalah masyarakat desa mootinelo yang memiliki usaha tambak seluas 2 hektar. Selama pandemic covid 19, ibu iyo merasakan dampaknya karena menurut pengakuan beliau harga udang vaname di pasaran menurun dari harga 50 rb turun menjadi 30 rb per kg. Ibu iyo selaku pemilik dan penggarap langsung tambak tersebut tidak mengeluarkan biaya untuk membayar gaji penggarap. Pemasaran yang dilakukan oleh ibu iyo adalah pemasaran secara langsung yaitu memasarkan udang kepada para penampung udang dan juga dipasarkan di pasar tradisional.¹⁷

7. Bapak Oda (Penggarap)

Bapak oda menjadi seorang penggarap mengatakan bahwa pemasaran udang vaname selama pandemi covid-19 sangat susah untuk dipasarkan karena banyak akses ditutup akibat penegakkan protokol kesehatan. Para penampung udang pun tidak melakukan permintaan. Harga udang di pasaran pun turun yang mengakibatkan pendapatan para petambak juga ikut menurun. Hal ini tentu sangat berpengaruh terhadap kelangsungan hidup para petambak yang hanya bergantung pada pendapatan hasil tambak.¹⁸

8. Thariq Modanggu (Wakil Bupati Gorontalo Utara)

Pada kegiatan workshop pengelolaan keuangan rumah tangga bapak

¹⁵Awat, Petambak Udang Vaname, *Wawancara* pada tanggal 21 Maret 2021

¹⁶Isal, Petambak Udang, *Wawancara* pada tanggal 21 Maret 2021

¹⁷Haryon, Pemilik Petambak Udang, *Wawancara* pada tanggal 21 Maret 2021

Thariq mengatakan bahwa sangat mengapresiasi kegiatan tersebut. Hal ini sejalan dengan visi dari pemerintah yaitu dengan menciptakan kreativitas serta pengetahuan ibu – ibu rumah tangga. Dalam rumah tangga tentulah dibutuhkan seorang ibu rumah tangga yang mampu mengatur keuangan dengan baik.

Apalagi dengan profesi suami seperti petani, nelayan, dan pekebun. Keahlian keuangan sangat dibutuhkan agar setiap pendapatan dapat dikelola semaksimal mungkin. Bapak rumah tangga yang mencari nafkah, dan istrilah yang mengatur keuangan. Tetapi bagi seorang janda/duda juga harus bisa mengatur keuangan secara individu. Pak Thariq juga mengatakan bahwa selama pandemic Covid-19 menghemat waktu juga menghemat pengeluaran. Artinya adanya PSBB berarti memberikan dampak positif terhadap masyarakat yaitu bisa menghemat waktu yang berdampak pada penekanan pengeluaran.

Pak Thariq juga menjelaskan bahwa masyarakat harus bisa membedakan antara kebutuhan primer, sekunder, dan tersier. Pentingnya manajemen keuangan dalam rumah tangga yaitu sebagai perencanaan, pemanfaatan, serta pendapatan yang didapatkan dapat dikelola dengan bijak. Serta bantuan-bantuan yang diperoleh dari pemerintah harus digunakan semaksimal mungkin.¹⁹

Program-program pemerintah yang sejalan dengan kegiatan workshop keuangan rumah tangga untuk membantu masyarakat dalam perekonomian adalah:

1. Program Pendamping Keluarga, yang mana tugasnya yaitu memberikan bimbingan serta edukasi dalam mengatur pendapatan dan pengeluaran
2. Sistem Data SK Penerimaan Bantuan
3. Mewajibkan bantuan data terpadu kesejahteraan sosial
4. PKH (Program Keluarga Harapan)
5. Memperbaiki fasilitas yang diberikan pemerintah kepada masyarakat

¹⁸Oda, Petambak Udang, *Wawancara* pada tanggal 21 Maret 2021

¹⁹Thariq Modanggu (Wakil Bupati Gorontalo Utara), Materi Workshop tentang Manajemen Pengelolaan Keuangan dalam Rumah Tangga pada tanggal 08 April 2021 di Aula Kantor Desa Mootinelo.

Harapan dari pak Thariq adalah Desa Mootinelo bisa melakukan pemanfaatan lahan kosong. Dengan dengan nama program *One Village one garden* (1 desa 1 Kebun). Program ini juga merupakan program pemerintah bersama BI (Bank Indonesia) untuk mencegah terjadinya inflasi daerah.²⁰

Pembahasan

Penjelasan hasil di atas, peneliti melihat bahwa setiap sendi kehidupan dan tanpa dikecualikan para petambak udang kini mengalami efek dari mewabahnya virus corona. Diawali pembatasan berskala besar hingga pelarangan impor oleh berbagai negara, lalu setelah dinyatakan sebagai pandemi maka mempengaruhi komoditas perikanan termasuk udang vaname. Rumah makan diberbagai tempat yang selalu menyajikan udang vaname sebagai menu akhirnya dibatasi sehingga membuat dampak pemasaran bagi petani tambak di desa Mootinelo.

Waktu yang begitu lama terhadap penutupan rumah makan dan pergerakan bisnis yang dibatasi sangat tergantung kepada pihak pemerintah untuk mengatasi pandemi ini. Apalagi harga jual udang vaname dari tambak mulai terjun. Setidaknya ini yang terjadi dari pengamatan peneliti. Hasil pengamatan sejak covid-19 pertengahan tahun hingga sekarang petani tambak tidak dapat berbuat apa-apa. Karena disatu sisi permintaan diberbagai negara dan daerah tidak ada sehingga stok udang menumpuk.

Langkah nyata memang sangat diperlukan untuk menghadapi pandemi ini. Tentu saja petambak akan sangat berharap ada tindakan strategis yang dikeluarkan oleh pemerintah. Selain hanya ada ajakan untuk menaikkan produksi udang, tapi dalam masa-masa sulit ini pemerintah harus mencari solusi agar petambak terhindar atau setidaknya meminimalisir mengalami kerugian. Misalnya untuk menyerap hasil panen petambak dengan mendistribusikannya ke pasar domestik. Disertai dengan mendorong konsumsi udang dalam negeri yang tinggi, hasil panen dari petambak akan tetap mendapat permintaan. Selain itu dapat mendorong perusahaan pemroses udang menjadi produk makanan beku (*frozen food*) atau pemrosesan untuk

²⁰*Ibid.*

pasar retail dapat menaikkan kapasitas produksinya. Tentu saja dengan mempertimbangkan kebijakan pembatasan interaksi sosial.

Penutup

Berdasarkan data yang diperoleh dalam hasil dan pembahasan, maka dapat disimpulkan bahwa petambak udang vaname mengalami dampak yang sangat serius. Oleh karena itu peneliti menawarkan solusi agar pemasaran udang vaname tidak mengalami kerugian. Pada level petambak mungkin sangat menantikan adanya perbaikan kondisi pasar ekspor dan juga berharap ada kebijakan dari pemerintah. Namun, selagi menunggu kebijakan tersebut berikut Jalan memberikan beberapa alternatif solusi yang dapat diambil oleh petambak.

Pertama, Menunda masa panen. Mempertimbangkan harga udang yang cenderung terus mengalami penurunan, maka menunda menjadi salah satu alternatif solusi. Meskipun ada kekhawatiran nantinya udang tidak bisa dipasarkan dikarenakan pembeli (*importir/supplier/cold storage*) tutup dengan alasan pasar ekspor masih tutup dan stoknya telah penuh. Meskipun juga tetap ada peluang harga akan membaik, terutama udang dengan size besar harganya akan lebih tinggi. Hal terpenting adalah mempertimbangkan biaya produksi.

Kedua, melakukan panen dini. Terutama pada tambak yang telah memasuki masa panen atau udang yang ada di tambak memiliki size cukup. Hal ini untuk mengantisipasi harga jual udang yang terus turun bahkan udang dengan size besar sekalipun. Ditambah lagi ancaman biaya produksi yang makin tinggi dan tidak tertutup dengan hasil panen nantinya.

Ketiga, menunda dimulainya siklus baru. Pikir-pikir karena dengan kondisi seperti sekarang. Harga pakan naik, dan kabarnya harga benur juga naik maka akan menyebabkan biaya produksi akan membengkak. Menunggu nampaknya menjadi salah satu alternatif solusi, setidaknya hingga kondisi yang cukup kondusif untuk memulai siklus budidaya yang baru.

Keempat, tetap melanjutkan atau memulai siklus baru, dengan optimisme pada tiga bulan kedepan kebutuhan akan udang tetap ada dan harga udang akan membaik. Namun diperlukan langkah antisipasi kemungkinan kondisi yang tidak kunjung membaik, maka sebaiknya budidaya

dilakukan dengan kepadatan rendah yang meminimalisir resiko dan budidaya hanya sebagian kapasitas kolam tambak budidaya saja.

Daftar Pustaka

- Anwar, Yanuar, *Metode Penelitian Sosial Kualitatif*, (Bandung: Reflika Aditama 2012)
- Arsyam, M., Zakirah, Z., & Ibrahim, S. (2021). Transmigration Village and Construction of Religious Harmony: Evidences From Mamasa of West Sulawesi. *Al-Ulum*, 21(1), 205-221.
- Budiardi, Tatag, E Supriyono, I Effendi, Produksi Udang Vaname (*Litopenaeus Vannamei*) pada Karamba Jaring Apung Dengan Padat Tebar Berbeda di Selat Kepulauan Seribu, *Jurnal Ilmu dan Teknologi Kelautan Tropis*, Vol.8, No. 1 tahun 2016.
- Elmas, Muhammad Syarif Hidayatullah, Pengaruh Bauran Pemasaran dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Meubel di UD. Sekawan Rimba Wangkal Gading Kabupaten Probolinggo, *Artikel UPM Probolonggi*, 2016.
- Handayani, Diah, Dwi Rendra Hadi, Fathiyah Isbaniah, Erlina Burhan, Heidy Agustin, Penyakit Virus Corona 2019, *Jurnal Respirologi Indonesia*, Vol. 40, No. 2 tahun 2020.
- Irwanto, Tito, Herry Novrianda, Dora Wasiati Ayu Juniarti, Strategi Pemasaran Udang Vannamei pada Tambak Udang PT. Cendana Prioritas Lestari Kabupaten Bengkulu Tengah, *Artikel Ekombis Review* tahun 2020.
- Liang, M., Dkk, *Comparison of flavor components in shrimp Litopenaeus vannamei cultured in sea water and low salinity water*, *Fisheries Science*, 2008.
- Moleong, Lexy J., *Metode Penelitian kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2007) Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta 2007)
- Sunyoto, Danang, *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran*, (Yogyakarta: CAPS, 2013) Taufik, Alwi, Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Bisnis dan Eksistensi Platform Online, *Jurnal Pengembangan Wiraswasta*, Vol. 22, No.1 tahun 2020.