

## DAMPAK PANDEMI COVID-19 TERHADAP PEDAGANG IKAN DI TEMPAT PELELANGAN IKAN PALABUHANRATU

### *Impact of Covid-19 Pandemic on Fish Traders at Palabuhanratu Fish Auction Place*

Oleh:

Retno Muningsgar<sup>1\*</sup>, Salma Meitama<sup>2</sup>, Iin Solihin<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Departemen Pemanfaatan Sumberdaya Perikanan, FPIK  
IPB, Bogor, Indonesia

<sup>2</sup>Program Studi Teknologi dan Manajemen Perikanan  
Tangkap, FPIK, IPB, Bogor, Indonesia

\*Korespondensi penulis: muningsgar@apps.ipb.ac.id

### ABSTRAK

Pembatasan kegiatan selama pandemi Covid-19 memberikan dampak pada kegiatan pemasaran ikan di Tempat Pelelangan Ikan (TPI) Palabuhanratu. Tujuan penelitian ini adalah menghitung indeks persepsi pedagang terhadap dampak Covid-19, menghitung keuntungan pedagang ikan serta kelayakan usaha pemasaran ikan saat pandemi. Penelitian ini menggunakan pendekatan *case study*. Teknik penentuan responden menggunakan metode *accidental sampling*. Analisis data menggunakan metode skoring, analisis keuntungan dan *Revenue Cost Ratio*. Hasil penelitian menunjukkan indeks persepsi pedagang ada pada interval 54,3% atau sedang. Artinya, hal tersebut menunjukkan bahwa pandemi Covid-19 menyebabkan perubahan terhadap parameter aktivitas pemasaran ikan dengan dampak sedang. Parameter yang terkena dampak: jumlah konsumen, harga ikan, pendapatan pedagang, jumlah ikan, jumlah pedagang, kegiatan lelang dan kegiatan jual beli. Perbandingan keuntungan pedagang ikan di TPI saat pandemi mengalami penurunan hingga 50%. Nilai R/C > 1 menunjukkan bahwa usaha pemasaran ikan di TPI Palabuhanratu tetap layak dilakukan.

**Kata kunci:** pandemi Covid-19, Palabuhanratu, pedagang, pemasaran, Tempat Pelelangan Ikan

### ABSTRACT

*Activity restrictions during Covid-19 pandemic have had an impact on fish marketing activities at Palabuhanratu Fish Auction Place (TPI). The purpose of this study was to calculate the trader's perception index of the impact of Covid-19, calculate profits of fish traders and the feasibility of fish marketing business during the pandemic. This research used a case study approach. The technique of determining respondents used accidental sampling methods. Data analysis used scoring method, profit analysis and Revenue Cost Ratio. The results showed that the trader's perception index was at 54.3% or moderate intervals. This means, Covid-19 pandemic has caused changes to the parameters of fish marketing activities with a moderate impact. Parameters affected: number of consumers, price of fish, income of traders, number of fish, number of traders, auction activities and marketing activities. Profit ratio of fish traders at TPI during the pandemic decreased by 50%. R/C value > 1 indicates that fish marketing business at TPI Palabuhanratu is still feasible.*

**Key words:** Covid-19 pandemic, Palabuhanratu, traders, marketing, Fish Auction Place

### PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 memberikan dampak pada kegiatan ekonomi di Indonesia. Dampak tersebut dirasakan langsung oleh pelaku usaha perikanan seperti nelayan dan pedagang ikan. Contoh dampak

yang dihadapi adalah penurunan harga ikan, biaya operasional yang semakin tinggi, hasil perikanan tangkap yang sulit dijual akibat adanya pembatasan sosial dan karantina wilayah, serta turunnya permintaan produk perikanan tangkap dari pasar maupun restoran (Nurhayati *et al.* 2020). Nelayan juga mengalami dampak yang sama seperti yang dialami para pelaku usaha perikanan lainnya akibat adanya pandemi covid-19 yaitu harga jual ikan yang mengalami penurunan (Mubarok dan Fajar 2020).

Tempat Pelelangan Ikan (TPI) Pelabuhan Perikanan Nusantara (PPN) Palabuhanratu merupakan salah satu TPI yang terkena dampak pandemi. Pedagang pengumpul ikan mengeluhkan sepiunya pembeli pada saat pandemi. Pedagang pengumpul ialah pedagang yang telah ditunjuk TPI untuk menampung semua hasil produksi ikan yang diperoleh nelayan (Sarwanto *et al.* 2014). Selama pandemi, TPI Palabuhanratu didominasi oleh pedagang bukan pembeli sehingga tak heran banyak pedagang yang hampir gulung tikar karena sepiunya pembeli (Rizal 2020). Dampak pandemi terhadap aktivitas pemasaran ikan tidak hanya terjadi di TPI PPN Palabuhanratu namun terjadi juga di beberapa kota lainnya. Bahkan di beberapa daerah seperti Pulau Bunyuk di Kalimantan Utara dan Indramayu, pedagang pengumpul telah menutup pembelian ikan sehingga nelayan menjual hasil tangkapannya sendiri (Sari *et al.* 2020).

Dampak pandemi jika dibiarkan maka akan menambah beban kehidupan nelayan dan pedagang ikan. Dampak lanjutannya adalah peningkatan jumlah kemiskinan dan pengangguran. Salah satu dampak Covid-19 terlihat pada kondisi kehidupan nelayan di daerah Pati yang berusaha menjajakan ikan dengan berkeliling menggunakan sepeda motor agar tetap bertahan hidup. Hal ini tentu saja akan menambah biaya operasional nelayan. Dampak pandemi juga menyebabkan mereka menyebabkan nelayan menjual ikan hasil tangkapannya dengan harga yang cukup murah, karena jika tidak dijual maka ikan yang ditangkap akan membusuk dan menambah kerugian nelayan (Sari *et al.* 2020).

Berdasarkan uraian tersebut maka perlu dilakukan kajian menganalisis dampak pandemi terhadap pedagang ikan yang beraktivitas di TPI Palabuhanratu. Tujuan penelitian ini adalah: menghitung indeks persepsi pedagang terhadap dampak Covid-19, menghitung keuntungan pedagang ikan serta kelayakan usaha pemasaran ikan di TPI Palabuhanratu.

## METODE PENELITIAN

Kegiatan penelitian terdiri dari tiga tahapan yaitu pra-penelitian, pengambilan data, dan pasca-penelitian. Pra-penelitian dilaksanakan pada bulan Oktober-November 2020, pengambilan data dilaksanakan pada bulan Februari-Maret 2021 dan pasca-penelitian dilaksanakan pada bulan Juni-September 2021. Penelitian dilaksanakan di Tempat Pelelangan Ikan yang berlokasi di Pelabuhan Perikanan Nusantara Palabuhanratu Sukabumi, Jawa Barat. Penelitian menggunakan metode *case study* dengan satuan kasus adalah kegiatan pemasaran ikan di TPI Palabuhanratu.

Responden dalam penelitian adalah pedagang pengumpul yang beraktivitas di TPI Palabuhanratu. Penentuan responden pedagang dilakukan dengan metode *accidental sampling* dari populasi sebanyak 59 orang. Penarikan sampel adalah 20% dari populasi yaitu sebanyak 12 orang pedagang ikan yang memenuhi kriteria. Responden yang dipilih adalah pedagang pengumpul ikan segar yang menjual hasil perikanannya langsung ke konsumen dan pedagang pengumpul tersebut mengikuti kegiatan lelang.

Observasi dan wawancara dilakukan untuk mendapatkan data persepsi pedagang tentang dampak pandemi Covid-19 terhadap pemasaran ikan, data keuntungan penjualan ikan di TPI Palabuhanratu pada saat sebelum pandemi dan saat pandemi, informasi pemasaran ikan serta faktor internal dan eksternal untuk menyusun strategi menghadapi dampak pandemi Covid-19.

Analisis data yang digunakan dalam penelitian terdiri dari: (1) Analisis persepsi pedagang terhadap dampak pandemi Covid-19 menggunakan metode skoring dan uji validitas serta reliabilitas;

(2) Analisis keuntungan pedagang pada sebelum dan sesudah pandemi Covid-19 menggunakan rumus keuntungan usaha; dan (3) Analisis kelayakan usaha pemasaran ikan menggunakan rumus *R/C ratio*.

### Persepsi Pedagang terkait Dampak Pandemi Covid-19 terhadap Aktivitas Pemasaran Ikan

Analisis data dilakukan melalui metode skoring dengan memberikan bobot pada masing-masing parameter. Metode skoring digunakan untuk mengidentifikasi dampak Covid-19 terhadap aktivitas pemasaran ikan dengan menggunakan konsep *marketing mix* (bauran pemasaran) yang terdiri dari tujuh aspek berdasarkan *The Chartered Institute Marketing* (2009). Selanjutnya tujuh aspek *marketing mix* digunakan sebagai parameter skoring sebagaimana tertera pada Tabel 1.

Tabel 1. Parameter skoring

No	Bauran Pemasaran	Parameter	Keterangan	Skor
1	<i>People</i> (Orang)	Jumlah Konsumen	Jumlah konsumen pada saat pandemi mengalami penurunan	1
			Jumlah konsumen tidak ada perubahan	2
			Jumlah konsumen mengalami peningkatan	3
2	<i>People</i> (Orang)	Jumlah pedagang ikan	Jumlah pedagang mengalami penurunan	1
			Jumlah pedagang tetap sama	2
			Jumlah pedagang mengalami peningkatan	3
3	<i>Price</i> (Harga)	Harga Ikan	Harga ikan mengalami penurunan	1
			Harga ikan tetap sama	2
			Harga ikan mengalami kenaikan	3
4	<i>Price</i> (Harga)	Pendapatan Pedagang	Pendapatan mengalami penurunan	1
			Pendapatan tetap sama	2
			Pendapatan mengalami peningkatan	3
5	<i>Product</i> (Produk)	Jumlah ikan yang dijual	Jumlah ikan yang dijual mengalami penurunan	1
			Jumlah ikan yang dijual tetap sama	2
			Jumlah ikan yang dijual mengalami peningkatan	3
6	<i>Product</i> (Produk)	Kualitas ikan	Kualitas ikan yang dihasilkan tidak baik (buruk)	1
			Kualitas ikan yang dihasilkan cukup baik	2
			Kualitas ikan yang dihasilkan sangat baik	3
7	<i>Process</i> (Proses)	Kegiatan pelelangan	Kegiatan pelelangan pada saat pandemi tidak berlangsung	1
			Kegiatan pelelangan pada saat pandemi tetap berlangsung seperti biasa	2
			Kegiatan pelelangan pada saat pandemi tetap berlangsung dengan adanya pembatasan	3
8	<i>Process</i> (Proses)	Kegiatan jual beli	Kegiatan jual beli pada saat pandemi tidak berlangsung	1
			Kegiatan jual beli pada saat pandemi berlangsung seperti biasa	2
			Kegiatan jual beli pada saat pandemi tetap berlangsung dengan adanya pembatasan	3

No	Bauran Pemasaran	Parameter	Keterangan	Skor
9	Place (Tempat)	Kondisi TPI	Kondisi TPI pada saat pandemi terdapat sedikit perubahan	1
			Kondisi TPI pada saat pandemi tidak ada perubahan	2
			Kondisi TPI pada saat pandemi terdapat banyak perubahan	3

Data yang telah didapat selanjutnya dilakukan uji validitas dan reliabilitas. Uji validitas bertujuan untuk menguji sampai sejauh mana alat ukur (kuisioner) dapat mengukur apa yang hendak diukur, sehingga dapat diketahui pertanyaan mana yang valid dan tidak valid. Uji reliabilitas bertujuan untuk menguji sampai sejauh mana suatu hasil pengukuran relatif konsisten apabila pengukuran diulang hingga dua kali atau bahkan lebih (Sahfitri 2017). Skala Likert digunakan untuk menentukan tingkat pengaruh pandemi Covid-19 terhadap aktivitas pemasaran ikan. Untuk mempermudah menentukan hasil skoring digunakan *three box method* yaitu membagi nilai kedalam tiga kategori yakni rendah, sedang, dan tinggi (Ferdinand 2006), sehingga didapatkan kategori interpretasi seperti yang disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Kategori interpretasi dalam Indeks Skala Likert

Kategori	Indeks (%)
Tinggi	70,01–100,00
Sedang	40,01–70,00
Rendah	10,00–40,00

Nilai indeks dihitung menggunakan rumus berdasarkan Ferdinand (2006):

$$Indeks \% = \frac{Total\ skor}{Y} \quad (1)$$

Keterangan:

Y = total pertanyaan x total responden x bobot tertinggi

#### Analisis Keuntungan Pedagang Sebelum dan Saat Pandemi Covid-19

Data yang digunakan untuk menganalisis keuntungan pedagang menggunakan dua data yaitu data pemasaran ikan sebelum pandemi Covid-19 yaitu data pada bulan Maret 2020 dan data pada pemasaran ikan saat pandemi Covid-19 ialah data pada saat penelitian berlangsung yaitu bulan Maret 2021.

Analisis data yang dilakukan adalah membandingkan keuntungan pedagang ikan sebelum pandemi dan saat pandemi. Keuntungan usaha pengembangan perikanan tangkap dapat dirumuskan sebagai berikut (Primyastanto 2014):

$$\pi = TR - TC \quad (2)$$

Keterangan:

$\Pi$  = Keuntungan

TR = *Total revenue* (penerimaan total)

TC = *Total cost* (biaya total)

Kriteria usaha yang digunakan:

TR > TC : Usaha menguntungkan

TR ≤ TC : Usaha mengalami kerugian

TR = TC : Usaha pada titik keseimbangan (titik impas)

### Analisis Kelayakan Usaha Pemasaran Ikan

Analisis kelayakan usaha menggunakan rumus *R/C ratio*. Hasil yang didapatkan dari analisis ini ialah untuk mengetahui apakah usaha tersebut layak untuk dilanjutkan atau tidak layak dilanjutkan pada saat pandemi. Analisis *revenue cost ratio (R/C ratio)* untuk mengetahui sejauh mana hasil yang diperoleh dari kegiatan usaha selama periode tertentu cukup menguntungkan (Umar 2003). Periode dalam penelitian ini adalah sebelum pandemi (Maret 2020) dan saat pandemi (Maret 2021). Perhitungan R/C menggunakan rumus:

$$\frac{R}{C} = \frac{TR}{TC} \quad (3)$$

Keterangan:

R = Penerimaan (*revenue*)

C = Pengeluaran (*cost*)

Kriteria usaha yang digunakan :

Jika  $R/C > 1$  : kegiatan usaha untung sehingga layak untuk dilanjutkan

Jika  $R/C < 1$  : kegiatan usaha rugi sehingga tidak layak untuk dilanjutkan

Jika  $R/C = 1$  : kegiatan usaha tidak untung atau tidak rugi atau usaha berada pada titik impas

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Tempat Pelelangan Ikan (TPI) Palabuhanratu merupakan salah satu TPI terbesar di Sukabumi dibandingkan dengan beberapa TPI lainnya seperti TPI Cisolok, TPI Ciwaru, TPI Minajaya, TPI Ujung Genteng, dan TPI Cibangban (Rahayu *et al.* 2020). Hal ini dikarenakan aktivitas kegiatan perikanan tangkap di TPI Palabuhanratu yang besar serta memiliki fasilitas perikanan yang cukup baik. TPI ini memiliki kapasitas ruang penyimpanan ikan dan fasilitas lelang yang cukup besar untuk menampung ikan yang didaratkan. Letak TPI Palabuhanratu yang strategis menjadi salah satu kelebihan dari TPI ini karena dapat memasarkan hasil perikanan ke beberapa daerah di luar Sukabumi seperti Bogor, Cianjur, Bandung, dan DKI Jakarta (Saputra 2017).

### Persepsi Pedagang Ikan terhadap Dampak Pandemi Covid-19

Persepsi pedagang di TPI Palabuhanratu terkait dampak pandemi khususnya pada aktivitas pemasaran ikan diidentifikasi melalui hasil wawancara dengan kuesioner yang telah dilakukan uji validitas dan reliabilitasnya. Berdasarkan Tabel 3 diketahui bahwa terdapat 7 pertanyaan yang memiliki  $I_{hitung} > I_{tabel}$  sedangkan 2 pertanyaan lainnya  $I_{hitung} < I_{tabel}$ . Maka dapat disimpulkan bahwa terdapat 7 pertanyaan yang valid dan 2 pertanyaan yang tidak valid. Pertanyaan yang tidak valid disebabkan oleh jawaban pedagang yang seragam atau tidak bervariasi.

Tabel 3. Hasil uji validasi

Parameter	R hitung	R tabel	Keterangan
Jumlah konsumen	0,862	0,576	Valid
Harga ikan	0,770	0,576	Valid
Pendapatan pedagang	0,685	0,576	Valid
Jumlah ikan	0,685	0,576	Valid
Jumlah pedagang	0,622	0,576	Valid
Kegiatan pelelangan	0,758	0,576	Valid
Kualitas ikan	-	0,576	Tidak Valid
Kondisi TPI	-	0,576	Tidak Valid
Kegiatan jual beli	0,770	0,576	Valid

Untuk uji reliabilitas, dihasilkan nilai *Cronbach Alpha Coefficient* kuisioner adalah 0,841. Nilai kuisioner dinyatakan reliabel apabila nilai *Cronbach Alpha Coefficient*  $\geq 0,70$  (Budiman dan Riyanto 2013). Dengan demikian kuisioner tersebut reliabel untuk digunakan dalam mengetahui dampak pandemi Covid-19 terhadap aktivitas pemasaran ikan di PPN Palabuhanratu.

Skor persepsi pedagang terhadap parameter 1-7 berkisar antara 1,25-2,42 (Tabel 4). Nilai indeks dari jumlah skor seluruhnya ada pada interval 54,3% atau kategori sedang. Artinya, menurut persepsi pedagang, pandemi Covid-19 menyebabkan perubahan terhadap parameter aktivitas pemasaran ikan dengan dampak yang sedang. Parameter yang terkena dampak: jumlah konsumen, harga ikan, pendapatan pedagang, jumlah ikan, jumlah pedagang, kegiatan lelang dan kegiatan jual beli.

Tabel 4 Persepsi pedagang ikan terhadap dampak pandemi Covid-19

Responden	Jumlah konsumen	Harga ikan	Pendapatan pedagang	Jumlah ikan	Jumlah pedagang	Kegiatan lelang	Kegiatan jual beli	Skor total
A	2	2	1	1	2	2	3	13
B	2	2	2	2	2	2	3	15
C	1	1	1	1	3	2	2	11
D	1	2	1	1	2	2	2	11
E	1	1	2	2	2	1	2	11
F	1	1	1	1	2	2	2	10
G	1	1	1	1	2	1	2	9
H	1	1	1	1	2	2	3	11
I	1	1	1	1	2	1	2	9
J	1	2	1	1	2	2	3	12
K	1	1	1	1	2	1	2	9
L	2	2	2	2	3	2	3	16
Rata-rata skor	1,25	1,42	1,25	1,25	2,17	1,67	2,42	
Total skor	137							
Nilai indeks (%)	$137 / (7 * 12 * 3) = 0,543 = 54,3\%$							

Penurunan harga ikan di TPI Palabuhanratu disebabkan oleh menurunnya permintaan terhadap ikan karena jumlah konsumen yang berkurang akibat pembatasan aktivitas selama pandemi Covid-19. Salah satu hasil tangkapan utama di TPI Palabuhanratu ialah ikan layur. Harga ikan layur pada saat sebelum pandemi sebesar Rp55.000,00/kg namun, pada saat pandemi turun menjadi sebesar Rp50.000,00/kg. Selain layur ada juga ikan tongkol yang mengalami penurunan harga sebesar Rp30.000,00/kg menjadi sebesar Rp25.000,00/kg.

Terkait dengan harga ikan, kondisi di PPN Palabuhanratu hampir sama dengan yang terjadi di PPP Pondok Dadap Malang, di mana dampak pandemi Covid-19 juga dialami oleh pedagang ikan tuna di Pelabuhan tersebut. Saat pandemi Covid-19 permintaan ikan tuna semakin mengalami penurunan setiap harinya yang berpengaruh terhadap harga jual ikan tuna. Permintaan ikan tuna pada saat pandemi mengalami penurunan hingga 30% dan harga jual ikan juga mengalami penurunan hingga 50% yang berdampak pada pendapatan pedagang yang semakin berkurang pada saat pandemi. Para pedagang melakukan diversifikasi produk untuk tetap mempertahankan keberlanjutan usahanya. Penjualan diversifikasi produk ini dilakukan di daerah sekitar, karena terbatasnya akses pengiriman ke luar daerah akibat adanya aturan pembatasan dari pemerintah (Atmajaya *et al.* 2021).

#### Analisis Keuntungan Pedagang Ikan

Keuntungan para pedagang mengalami penurunan hingga lebih dari 50% akibat adanya pandemi Covid-19 sebagaimana tertera pada Tabel 5. Penurunan keuntungan ini dipengaruhi oleh harga jual

ikan yang rendah dan berkurangnya jumlah pembeli yang datang karena adanya pembatasan seperti aturan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) dan PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat). Dampak pembatasan aktivitas membuat para pedagang tidak dapat mendistribusikan dagangannya ke daerah lain. Untuk mengurangi beban hidup masyarakat, pemerintah mengeluarkan kebijakan bantuan sosial untuk membantu masyarakat dalam rangka memenuhi kebutuhannya.

Tabel 5. Keuntungan pedagang pada saat sebelum pandemi (tahun 2020) dan saat pandemi Covid-19 (Tahun 2021)

Responden	Keuntungan (Rp)		Margin
	Sebelum pandemi	Saat pandemi	
A	10.000.000,00	5.000.000,00	-5.000.000,00
B	6.000.000,00	4.500.000,00	-1.500.000,00
C	4.500.000,00	2.100.000,00	-2.400.000,00
D	4.500.000,00	2.100.000,00	-2.400.000,00
E	5.000.000,00	3.000.000,00	-2.000.000,00
F	5.000.000,00	2.000.000,00	-3.000.000,00
G	3.000.000,00	1.500.000,00	-1.500.000,00
H	6.000.000,00	3.000.000,00	-3.000.000,00
I	7.000.000,00	4.000.000,00	-3.000.000,00
J	3.000.000,00	1.500.000,00	-1.500.000,00
K	4.000.000,00	2.000.000,00	-2.000.000,00
L	5.000.000,00	2.500.000,00	-2.500.000,00
Rata-Rata	5.250.000,00	2.766.667,00	-2.483.333,00

TPI Palabuhanratu bukan merupakan satu-satunya TPI yang terkena dampak pandemi Covid-19, penurunan pendapatan juga dialami oleh pedagang di PPN Karangantu. Pada saat sebelum pandemi para pedagang menjual rajungan hidup dengan kisaran harga sebesar Rp75.000,00 sampai dengan sebesar Rp85.000,00 per kg, namun pada saat pandemi rajungan hidup hanya dijual dengan harga sebesar Rp40.000,00/kg. Akibat dari penurunan harga jual rajungan ini, para pedagang mengalami penurunan pendapatan hampir 50% (Hamzah dan Nurdin 2021).

Upaya yang dapat dilakukan oleh pedagang ikan di TPI Palabuhanratu dalam mengatasi dampak pandemi adalah: melakukan upaya adaptasi yaitu salah satunya dengan memanfaatkan fasilitas penyimpanan ikan yang sudah tersedia di PPN Palabuhanratu seperti seperti *Cold Storage* dan *Air Blast Freezer* (ABF). Hal ini senada dengan upaya mengatasi dampak pandemi yang dilakukan oleh Kementerian Kelautan dan Perikanan melalui optimalisasi pelaksanaan Sistem Resi Gudang (SRG) ikan atau dikenal dengan sistem tunda jual. Sistem resi gudang membantu nelayan dan pembudidaya ikan untuk menitipkan produknya di gudang beku (*cold storage*) dan dapat menjualnya kembali saat harga membaik sehingga diharapkan nelayan tidak mengalami kerugian. Bahkan resi dari penitipan ikan di gudang beku, dapat dijamin ke lembaga pembiayaan untuk mendapatkan dana tunai sebagai modal usaha (Pusdatin KKP 2020).

Pedagang juga sebaiknya mulai melakukan promosi penjualan ikan melalui sistem *digital marketing* dengan memanfaatkan media sosial dan aplikasi *online*. Media sosial memiliki kelebihan berupa pesan yang disampaikan dapat dibagikan ke banyak orang secara cepat dan fleksibel (Baktiono dan Artaya 2016). Selain itu, tingginya pengguna media sosial pada saat ini menjadi kelebihan tersendiri karena informasi produk yang dijual akan tersebar secara cepat (APJII 2020). Untuk itu perlu adanya dukungan dari pengelola pelabuhan dan pemerintah berupa sosialisasi dan bimbingan teknis kepada pedagang terkait pemasaran digital tersebut. Selain itu perlu menyediakan infrastruktur pendukung seperti fasilitas jaringan internet, *wifi* dan lainnya. Pemasaran digital membantu masyarakat mendapatkan produk yang diinginkan, demikian juga pedagang mendapatkan banyak manfaat seperti kemudahan menjual, dan mengurangi biaya distribusi.

### Analisis Kelayakan Usaha

Rata-rata nilai rasio R/C pada saat sebelum pandemi Covid-19 tahun 2020 ialah sebesar 1,35 (Tabel 6) dan pada saat pandemi Covid-19 (tahun 2021) sebesar 1,41 (Tabel 7). Nilai R/C ini menunjukkan bahwa setiap nilai rupiah yang dikeluarkan dalam produksi akan memberikan manfaat sejumlah nilai penerimaan yang diperoleh (Harmono dan Andoko 2005). Nilai R/C saat pandemi yang lebih besar dari R/C sebelum pandemi disebabkan oleh perbedaan variabel total biaya dan juga penerimaan total. Hal ini menunjukkan meski penerimaan total pedagang menurun namun biaya juga menurun sehingga menyebabkan R/C masih di atas 1. Nilai R/C > 1 menunjukkan bahwa kegiatan usaha pemasaran ikan menguntungkan dan layak untuk dilanjutkan.

Tabel 6. Analisis R/C *ratio* pada saat sebelum pandemi Covid-19 (tahun 2020)

Responden	Penerimaan Total (Rp)	Total Biaya Usaha (Rp)	R/C
A	27.000.000,00	17.000.000,00	1,59
B	16.000.000,00	10.000.000,00	1,60
C	13.500.000,00	9.000.000,00	1,50
D	18.000.000,00	13.500.000,00	1,33
E	28.200.000,00	23.200.000,00	1,22
F	30.000.000,00	25.000.000,00	1,20
G	18.800.000,00	15.800.000,00	1,19
H	47.000.000,00	41.000.000,00	1,15
I	24.000.000,00	17.000.000,00	1,41
J	11.400.000,00	8.400.000,00	1,36
K	18.000.000,00	14.000.000,00	1,29
L	18.800.000,00	13.800.000,00	1,36
Rata-rata	22.558.333,00	17.308.333,00	1,35

Tabel 7. Analisis R/C *ratio* pada saat pandemi Covid-19 (tahun 2021)

Responden	Penerimaan Total (Rp)	Total Biaya Usaha (Rp)	R/C
A	12.500.000,00	7.500.000,00	1,67
B	9.250.000,00	4.750.000,00	1,95
C	8.000.000,00	5.900.000,00	1,36
D	7.400.000,00	5.300.000,00	1,40
E	24.000.000,00	21.000.000,00	1,14
F	12.000.000,00	10.000.000,00	1,20
G	8.000.000,00	6.500.000,00	1,23
H	12.000.000,00	9.000.000,00	1,33
I	11.400.000,00	7.400.000,00	1,54
J	7.000.000,00	5.500.000,00	1,27
K	8.000.000,00	6.000.000,00	1,33
L	8.000.000,00	5.500.000,00	1,45
Rata-rata	10.629.167,00	7.862.500,00	1,41

Usaha pemasaran ikan di Indonesia memiliki prospek yang cukup baik dikarenakan permintaan ikan di Indonesia semakin meningkat, terutama di daerah dekat pesisir yang hampir semua masyarakatnya mengonsumsi ikan karena dianggap sebagai bahan makanan yang penting bagi masyarakat (Ramadhi 2014). Sama halnya yang terjadi di Palabuhanratu, usaha penjualan ikan pada

saat sebelum pandemi Covid-19 maupun saat pandemi Covid-19 masih tetap memiliki prospek walaupun terjadinya penurunan keuntungan para pedagang.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Indeks persepsi pedagang ikan terhadap pandemi berada pada interval 54,3% atau kategori sedang untuk parameter sebagai berikut: jumlah konsumen, harga ikan, pendapatan pedagang, jumlah ikan, jumlah pedagang, kegiatan lelang dan kegiatan jual beli. Perbandingan keuntungan pedagang ikan di TPI sebelum dan saat pandemi terjadi penurunan hingga 50%. Nilai  $R/C > 1$  menunjukkan bahwa usaha pemasaran ikan di TPI Palabuhanratu tetap layak dilakukan baik sebelum dan saat pandemi Covid-19.

Saran dari penelitian ini adalah pihak pedagang di TPI Palabuhanratu dapat memanfaatkan sistem resi gudang yang telah disediakan pemerintah untuk mengurangi kerugian pemasaran ikan akibat dampak pandemi Covid-19.

## DAFTAR PUSTAKA

- [APJII] Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia. 2020. Survei pengguna internet APJII 2019-Q2 2020. Buletin APJII. (78): 1-2.
- Atmajaya ODD, Agam B, Wahyudi A. 2021. Strategi pengembangan usaha perikanan tuna di Pelabuhan Perikanan Pantai Pondokdadap Sendang Biru Malang pasca pandemi Covid-19. *Jurnal Perikanan dan Kelautan*. 11(1): 114-125.
- Baktiono RA, Artaya IP. 2016. Memilih media sosial sebagai sarana bisnis online melalui pendekatan uji categorical. *Jurnal Manajemen Kinerja*. 2(2): 1-9.
- Budiman, Riyanto A. 2013. *Kapita Selekta Kuesioner Pengetahuan dan Sikap Dalam Penelitian Kesehatan*. Jakarta: Salemba Medika Press.
- [CIM] The Chartered Institute of Marketing. 2009. *The 7Ps of Marketing*. CIM Insights : Berkshire England.
- Ferdinand AT. 2006. *Metode Penelitian Manajemen*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hamzah A, Nurdin HS. 2021. Dampak pandemi Covid-19 terhadap masyarakat nelayan sekitar PPN Karangantu. *ALBACORE Jurnal Penelitian Perikanan Laut*. 4(1): 073-081.
- Harmono dan Andoko A. 2005. *Budidaya dan Peluang Bisnis*. Jakarta (ID): Agromedia Pustaka.
- [KKP] Kementerian Kelautan dan Perikanan. 2020. KKP siapkan strategi antisipasi dampak Covid-19 bagi usaha perikanan. <https://kkp.go.id/setjen/covid19/artikel/18308-kkp-siapkan-strategi-antisipasi-dampak-Covid-19-bagi-usaha-perikanan>. [diunduh 24 September 2021].
- Mubarok F, Fajar J. 2020. Dampak Covid-19 terhadap harga ikan tangkapan nelayan turun drastis. <https://www.mongabay.co.id/2020/04/02/dampak-covid-19-harga-tangkapan-ikan-nelayan-turun-drastis/>. [diunduh pada 30 Oktober 2020].
- Nurhayati A, Pical V, Efani A, Hilyaa S, Saloko S, Made S, Purnomo A. 2020. Manajemen risiko perikanan tangkap (studi kasus ditengah pandemi Covid-19). *Journal of Fisheries and Marine Research*. 4(3): 417-427.
- Primyastanto M. 2014. *Aplikasi Teori Pemasaran Pada Komoditi Perikanan dan Kelautan*. Malang: Universitas Brawijaya Press.

- Rahayu W, Bambang AN, Jayaonto BB. 2020. Pengembangan Komoditas Unggulan Perikanan Tangkap di Kabupaten Sukabumi. *Journal of Fisheries Resources Utilization Management and Technology*. 9(1): 1-12.
- Ramadhi J. 2014. Analisis usaha pedagang ikan pada pasar ikan di Kecamatan Seunagan Kabupaten Nagan Raya. [skripsi]. Meulaboh (ID): Universitas Teuku Umar.
- Rizal. 2020. Corona, pembeli ikan di dermaga Palabuhanratu Sukabumi sepi, pedagang mengeluh. Mantra Sukabumi, Pikiran Rakyat. <https://mantrasukabumi.pikiran-rakyat.com/lokal-sukabumi/pr-20366342/corona-pembeli-ikan-di-dermaga-palabuhanratu-sukabumi-sepi-pedagang-mengeluh>. [diunduh 29 Desember 2020].
- Sahfitri V. 2017. Analisis kepuasan pelanggan terhadap pemanfaatan facebook commerce menggunakan metode Importance Performance Analysis (IPA). *Jurnal Ilmiah MATRIK*. 19(1):84.
- Saputra AH. 2017. Strategi perluasan lahan Pelabuhan Perikanan Nusantara Palabuhanratu, Sukabumi, Provinsi Jawa Barat. [skripsi]. Bogor (ID): Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Sari MN, Yuliasara F, Mahmiah. 2020. Dampak virus Corona (Covid-19) terhadap sektor kelautan dan perikanan : a literature review. *Jurnal Tropimar*. 2(2): 59-66.
- Sarwanto C, Wiyono E, Nurani T, Haluan J. 2014. Kajian sistem pemasaran ikan hasil tangkap nelayan di Kabupaten Gunung Kidul, Provinsi DIY. *Jurnal Sosek KP*. 9(2): 207-217.
- Umar H. 2003. Studi Kelayakan Bisnis: Teknik Menganalisis Kelayakan Rencana Bisnis secara Komprehensif. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.