

## ANALISIS DAYA SAING EKSPOR UDANG BRATASENA ADIWARNA PASCA PEMUTUSAN HUBUNGAN KERJA PETAMBAK DAN PERUSAHAAN

Tety Rachmawati, S.IP, MA<sup>1\*</sup>, Rahayu Lestari, S.I.Kom, MA<sup>2</sup>, Nuzul Inas Nabila, S.E,  
Jurusan Hubungan Internasional, Jurusan Manajemen  
Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik  
Universitas Lampung

### Abstrak

Pemutusan hubungan kerja antara petambak dan perusahaan membuat pola budidaya udang di Bratasena Adiwarna berubah. Sebelum pemutusan hubungan kerja, Bratasena pernah menjadi eksportir udang terbesar di Indonesia. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis daya saing ekspor udang Bratasena, pasca pemutusan hubungan kerja antara petambak dan perusahaan. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk melihat kontribusi ekspor udang Bratasena dalam upaya mendukung peningkatan ekspor udang Provinsi Lampung menyusul ditargetkannya Lampung sebagai Lumbung Udang Nasional. Data didapatkan dengan cara mengkaji beberapa dokumen primer dan sekunder dan wawancara mendalam dengan beberapa narasumber yaitu petambak, kepala bagian ekspor PT. Central Pertiwi Bahari, serta Kepala Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi Lampung. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan perhitungan RCA (*Revealed Comparative Advantage*) untuk mencari nilai daya saing ekspor udang Bratasena dan analisis pangsa pasar (*market share analysis*) untuk melihat kontribusi ekspor udang Bratasena terhadap peningkatan ekspor perikanan Provinsi Lampung. Hasil dari penelitian ini menunjukkan nilai daya saing ekspor yang cukup kuat bagi ekspor udang Bratasena dan kontribusi ekspor udang Bratasena bagi ekspor perikanan Provinsi Lampung yang juga cukup besar. Namun, pasca pemutusan hubungan kerja petambak dan perusahaan, nilai daya saing ekspor dan kontribusi udang Bratasena mengalami penurunan.

**Kata kunci:** daya saing, ekspor, udang

### Abstract

The termination of the employment relationship between the farmers and the company has changed the shrimp farming pattern in Bratasena Adiwarna. Prior to termination of employment, Bratasena was the largest shrimp exporter in Indonesia. This study aims to analyze the competitiveness of Bratasena shrimp exports, after the termination of employment between farmers and companies. In addition, this research also aims to see the contribution of Bratasena shrimp exports in an effort to support the increase in shrimp exports in Lampung Province following the target of Lampung as the National Shrimp Granary. Data obtained by reviewing several primary and secondary documents and in-depth interviews with several sources, namely farmers, the head of the export division of PT. Central Pertiwi Bahari, as well as the Head of the Office of Marine Affairs and Fisheries in Lampung Province. This study uses a quantitative approach with the calculation of RCA (*Revealed Comparative Advantage*) to find the value of Bratasena shrimp export competitiveness and market share analysis to see the contribution of Bratasena shrimp exports to the increase in fisheries exports in Lampung Province. The results of this study indicate that the export competitiveness value is quite strong for Bratasena shrimp exports and the contribution of Bratasena shrimp exports to fisheries exports in Lampung Province is also quite large. However, after termination of employment between farmers and companies, the value of export competitiveness and contribution of Bratasena shrimp has decreased.

**Keywords:** *competitiveness, export, shrimp*

### PENDAHULUAN

Bratasena Adiwarna merupakan sebuah desa di Kabupaten Tulang Bawang, Lampung, yang pernah menjadi pengeksportir udang terbesar di Indonesia. Ekspor udang dari wilayah ini pernah

mencapai 18.204.742,37 Kg dengan nilai 174.264.036 dolar AS sepanjang tahun 2015 (CP Prima, 2016). Bratasena menjadi salah satu daerah penghasil udang terbesar di Lampung dengan total ekspor produk perikanan Lampung di tahun yang sama sekitar 27.458.146 kg dengan nilai 44.485.007,8 dolar AS (CP Prima, 2016).

Budidaya udang di Bratasena awalnya dilakukan dengan model inti-plasma. Model inti-plasma adalah model kemitraan antara perusahaan (inti) dengan petambak (plasma). Perusahaan menyediakan fasilitas bagi petambak

Alamat Korespondensi Penulis:

**Tety Rachmawati, S.IP, MA; Rahayu Lestari, S.I.Kom, MA;  
Nuzul Inas Nabila, S.E, M.S.M.; Fisko Arya Kamandanu**

Email : tety.rachmawati@fisip.unila.ac.id,  
rahayu.lestari@fisip.unila.ac.id, nuzulinasnabila@gmail.com, fisko.arya1084@students.unila.ac.id

Alamat : Jl. Sumantri Brodjonegoro no. 1 Gedong Meneng,  
Bandar Lampung 35145

yang melakukan budidaya, dari mulai lahan untuk budidaya termasuk fasilitas rumah, listrik, alat, benur, pakan dan kebutuhan pendukung lainnya. Sedangkan pengelolaan budidaya udang oleh petambak disesuaikan dengan skema yang telah dibuat perusahaan. Nantinya, petambak berkewajiban untuk membayar biaya operasional kepada perusahaan dengan cara pemotongan hasil panen. Model inti-plasma ini sudah berlangsung sejak tahun 1995. Pada tahun 2016 model kemitraan ini harus berhenti karena adanya konflik antara perusahaan dengan petambak.

Setelah tidak lagi menggunakan model kemitraan, pola budidaya dan seluruh sarana pendukung merupakan kewenangan petambak dan perusahaan tidak lagi melakukan intervensi kepada petambak. Sarana dan prasarana seperti listrik, beberapa alat, yang diberikan oleh perusahaan sebelumnya telah ditarik kembali. Petambak harus melakukan budidaya mandiri dengan modal yang dicari sendiri. Perubahan pola budidaya ini berdampak pada hasil panen, yang kemudian akan mempengaruhi penjualan udang ke pasar domestik maupun internasional.

Menyusul diadakannya Proyek Strategis 'Lumbung Udang Nasional' Lampung ditargetkan menjadi lumbung udang nasional karena telah memasok 40% hasil kebutuhan udang nasional (republika, 2018). Oleh karena itu, Lampung juga dikenal sebagai salah satu sentra produksi udang Indonesia. Pemerintah Provinsi Lampung telah mengembangkan zona budidaya udang di beberapa daerah, dengan produksi udang terbesar berada di daerah Tulang Bawang, salah satunya adalah Bratasena.

Tahun 2019, Indonesia menempati posisi keempat sebagai eksportir udang beku terbesar di dunia. Ekspor udang beku Indonesia pada tahun tersebut mencapai 17,2 milyar dollar Amerika atau sekitar 232,2 triliun rupiah (Widowati, 2019). Udang menyumbang sekitar 42% neraca perdagangan perikanan Indonesia (Hadiyantono, 2018) dan menyumbang devisa sebesar 1,3 milyar dolar Amerika atau 36,96% dari total nilai ekspor (Sholeh, 2018). Tujuan ekspor terbesar Indonesia adalah Amerika Serikat, sekaligus menjadikan Indonesia sebagai eksportir terbesar kedua di negara tersebut. Hasil panen udang di Bratasena juga telah diekspor ke negara ini dan beberapa negara lainnya seperti Eropa dan Jepang (Mahi, 2016). Pada tahun 2017 pemerintah melalui Pertamina bekerjasama dengan Perindo (Perikanan Indonesia) melakukan revitalisasi tambak udang Bratasena dengan

memberikan pinjaman kepada beberapa petambak. Tujuannya untuk menghidupkan kembali aktivitas budidaya petambak yang sempat terhenti karena pemutusan hubungan kerja dengan perusahaan. Pemerintah mengakui bahwa hasil panen udang di daerah ini harus ditingkatkan kembali sehingga dapat meningkatkan produksi udang nasional (Antara Lampung, 2018).

Dibutuhkan upaya komprehensif untuk meningkatkan daya saing ekspor udang Indonesia di pasar Internasional. Negara yang memiliki daya saing tinggi dapat menguasai pasar internasional. Menurut Laursen (2015) banyak negara memproduksi produk yang sama dengan kualitas yang lebih baik sehingga persaingan negara di pasar global semakin ketat (Laursen, 2015). Dengan peningkatan daya saing udang, Indonesia dapat menguasai pasar internasional melalui peningkatan kuantitas dan kualitas produksi udang.

#### Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini bertujuan untuk *pertama*, menganalisis daya saing ekspor udang Bratasena pasca pemutusan hubungan kerja antara petambak dan perusahaan. *Kedua*, penelitian ini akan menganalisis kontribusi ekspor udang Bratasena dalam upaya mendukung peningkatan ekspor perikanan Provinsi Lampung. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan strategi analisis berupa studi kasus. Studi kuantitatif digunakan untuk menghitung daya saing ekspor udang Bratasena. Sedangkan studi kasus yang diangkat yaitu pemutusan hubungan kerja petambak dan perusahaan.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Kuantitatif merupakan pendekatan yang menyangkut pendugaan parameter, pengujian hipotesis, pembentukan selang kepercayaan, dan hubungan antara dua sifat (peubah) atau lebih bagi parameter-parameter yang mempunyai sebaran (distribusi normal) tertentu yang diketahui. Peneliti akan menggunakan perhitungan *Revealed Comparative Advantage* (RCA) untuk menjawab pertanyaan analisis daya saing ekspor udang Bratasena. Sedangkan, kontribusi ekspor udang Bratasena terhadap peningkatan ekspor udang Provinsi Lampung akan dianalisis menggunakan analisis pangsa pasar.

#### HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemutusan hubungan kerja petambak dan perusahaan dimulai dengan konflik antara petambak dan perusahaan. Konflik ini menyebabkan model budidaya udang di Bratasena menjadi berubah. Berikut akan dijelaskan dampak dari pemutusan hubungan kerja petambak dan perusahaan bagi daya saing ekspor dan budidaya udang di Bratasena.

#### **Budidaya Udang Selama Konflik Petambak dan Perusahaan**

Konflik antara petambak dan perusahaan (dalam hal ini PT Central Pertiwi Bahari) terjadi di Desa Bratasena, Kecamatan Dente Teladas, Kabupaten Tulang Bawang, Provinsi Lampung. Bratasena merupakan daerah pertambakan udang yang cukup luas, luas area pertambakan sekitar 8.000 hektar yang terdiri dari 4 Blok yaitu Blok 1 dan 2 (Infra), Blok 71 (Tanjung Krosok) dan Blok 81 (R&D). Daerah ini sudah dikembangkan sebagai area pertambakan oleh perusahaan PT Central Pertiwi Bratsena sejak tahun 1995 yang kemudian berganti nama menjadi PT Centar Pertiwi Bahari. PT Central Pertiwi Bahari (CPB) merupakan anak perusahaan PT Central Proteina Prima (CP Prima), PT CPB khusus dibangun untuk mengelola pertambakan udang.

Perusahaan membangun tambak dengan luas kurang lebih 0,5 ha lengkap dengan fasilitas pengairan (kanalisasi dan *treatment pond*) dan 1 unit rumah untuk satu tambak. Selain fasilitas tersebut, di wilayah Bratsena juga dibangun sekolah, pasar, tempat ibadah, balai desa, jalan, jembatan dan instalasi air bersih untuk mendukung kegiatan ekonomi-sosial masyarakat. Perusahaan menggabungkan sumber daya tradisional dan modern untuk mendukung budidaya udang, seperti *HDPE lined*, laboratorium, pembangkit listrik, hingga pabrik pengolahan udang segar dan produk makanan seperti *Fiesta Seafood*. PT CP Prima sebagai perusahaan induk PT. CPB menyuplai beberapa pakan untuk udang yang kemudian didistribusikan kepada para petambak di Bratasena.

Perusahaan membuka rekrutmen petambak (sebagai plasma) untuk menempati dan melakukan budidaya di masing-masing tambak. Selanjutnya, perusahaan dan petambak menjalin kerjasama dengan pola kemitraan, yakni perusahaan memberikan fasilitas kepada petambak untuk meminjam kredit di bank. Secara berangsur-angsur melalui penjualan udang kepada perusahaan kredit tersebut dibayarkan, tergantung hasil panen udang yang

didapat oleh petambak. Setiap bulannya, petambak juga mendapatkan Pinjaman Biaya Hidup dari perusahaan yang juga akan dibayarkan oleh petambak melalui penjualan udang. Selain itu, petambak juga mendapatkan akses ke fasilitas kesehatan (*medical*) dengan system pembayaran dilakukan dengan memotong hasil panen udang.

Pada awal tahun 2008-2010, banyak petambak tidak melakukan budidaya udang. Perusahaan yang menjadi mitra petambak meminta petambak untuk melakukan budidaya mandiri. Menurut Edy Prayitno, ketua Forsil, banyak petambak yang tidak memiliki cukup modal akhirnya melakukan budidaya ikan bandeng di tambak mereka. Konflik ini dilatarbelakangi oleh ketidakpuasan petambak dengan pola kemitraan yang selama ini telah terjalin. Menurut hasil wawancara dengan beberapa petambak di Bratasena, beberapa petambak merasa perusahaan menerapkan kebijakan yang memberatkan petambak misalnya seperti dalam membagi keuntungan penjualan udang dan menetapkan harga jual udang. Para petambak ini kemudian membentuk kelompok yang diberi nama Forsil (Forum Silaturahmi) untuk menekan perusahaan agar mau melakukan perubahan kebijakan.

Tuntutan petambak ini direspon oleh perusahaan dengan menawarkan program Budidaya Parameter Baru kepada para petambak. Tujuan dari program ini agar petambak dapat melakukan budidaya dengan modal tidak terlalu besar namun hasil maksimal. Terdapat 9 petambak yang tidak menyetujui program tersebut. Perusahaan mengambil kebijakan untuk melakukan pemutusan hubungan kemitraan dengan 9 orang petambak ini. Akibat kebijakan perusahaan tersebut kelompok petambak Forsil melakukan protes. Konflik ini tidak kunjung menemukan titik temu, dan terus berlangsung antara tahun 2011-2016. Sistem budidaya udang dengan pola kemitraan masih terus berlangsung selama konflik. Namun, menurut Sudarmaji, salah satu petambak menjelaskan bahwa beberapa petambak yang melakukan protes enggan melakukan budidaya. Sehingga pada rentan waktu tersebut tidak semua petambak di wilayah Bratasena melakukan budidaya udang.

Tidak adanya budidaya membuat perekonomian petambak terganggu, tidak ada budidaya berarti tidak ada pendapatan. Banyak petambak mengeluhkan hal tersebut, upaya mencari titik temu melalui jalur mediasi pun

telah ditempuh. Namun, kedua belah pihak baik perusahaan maupun petambak tidak kunjung menemukan titik temu. Beberapa petambak yang tidak setuju dengan cara-cara yang dilakukan para rekannya yang tergabung dalam Forsil membentuk kelompok baru bernama P2K (Petambak Pro Kemitraan). Petambak yang tergabung dalam P2K memilih untuk tetap bermitra dengan perusahaan karena menurut mereka sangat merugikan jika perusahaan memutuskan kemitraan dengan para petambak. Petambak dalam kelompok P2K tetap ingin melakukan budidaya dengan bermitra dengan perusahaan (pro-kemitraan) seperti sebelum konflik.

Selama konflik antara awal tahun 2011 sampai dengan awal tahun 2016, petambak yang melakukan budidaya udang di wilayah Beratasena mengalami penurunan akibatnya produksi udang juga menurun. Menurut Sudarmaji terdapat banyak petambak yang mengaggur, dan membiarkan tambaknya tidak terisi. Mereka tidak memiliki pilihan lain, karena akses pompa air untuk mengairi tambak dikelola oleh perusahaan. Sehingga, untuk mengairi tambak pun mereka kesulitan. Beberapa petambak membiarkan tambaknya terisi air hujan, dan mereka memilih budidaya ikan bandeng karena benur ikan bandeng mudah dicari. Sedangkan ikan bandeng juga tidak membutuhkan kincir untuk suplay oksigen seperti pada udang.

Eskalasi konflik petambak dan perusahaan terjadi pada 8 Maret 2013. Saat itu, kelompok P2K berusaha memblokir jalan utama Amarta PLO dan memasang kayu-kayu untuk membatasi jalan. Tujuan dari pemblokiran jalan ini agar petambak yang tergabung dalam kelompok Forsil mau meninggalkan kelompoknya dan bergabung dengan P2K. Suasana mencekam terasa di desa Bratasena saat itu, karena aksi ini memecah belah kelompok petambak. Antar kelompok petambak saling curiga dan saling melakukan intimidasi. Pada awal Maret 2013, kelompok P2K bersama dengan Pam Swakarsa bergerak ke kampung Bratasena Mandiri, tujuannya adalah menjemput paksa ketua Forsil, Edy Prayitno kediamannya. Namun, aksi tersebut digagalkan oleh kelompok Forsil yang berusaha menghadang rombongan P2K dan Pam Swakarsa. Pada 10 Maret 2013, kelompok P2K dan beberapa karyawan perusahaan yang tergabung dalam Pam Swakarsa menghadang rombongan kelompok Forsil yang baru selesai pulang dari pengajian di Desa Pasiran Jaya. Di dalam

rombongan Forsil turut serta ketua Forsil Edy Prayitno. Rombongan Forsil tidak diperbolehkan masuk ke desa Brataena Adiwarna, sempat terjadi aksi pelemparan batu kepada rombongan Forsil, sebelum akhirnya rombongan Forsil memutuskan untuk kembali ke desa Pasiran Jaya. Pada 11 Maret 2013, rombongan Forsil berupaya menjemput rekan mereka termasuk ketua Forsil dari Desa Pasiran Jaya, namun, mereka dihadang oleh rombongan P2K dan Pam Swakarsa. Bentrokan tidak dapat dihindarkan, menurut Sudarmaji, bentrokan ini terjadi hingga pukul 18.00 WIB.

Akibat bentrokan tersebut, hubungan antar kedua kelompok petambak semakin memburuk. Begitu juga hubungan antara petambak yang tergabung dalam kelompok Forsil dan perusahaan. Kedua belah pihak tidak menemukan titik temu meskipun sudah beberapa kali berunding. Kelompok P2K yang pro-kemitraan, yang jumlahnya tidak sebanyak kelompok Forsil, mulai terdesak oleh kelompok Forsil. Banyak dari mereka yang tetap memilih pro-kemitraan dan diminta meninggalkan rumah-rumah mereka oleh kelompok Forsil. Sedangkan yang mau bergabung dengan kelompok Forsil diizinkan untuk tetap tinggal di rumah mereka masing-masing.

### **Dampak Pemutusan Hubungan Kerja Bagi Daya Saing Ekspor Udang Bratasena**

Daya saing diperlukan untuk melihat standar dan kualitas tertentu pada objek, sehingga nilai ekonominya dapat diketahui. Daya saing ekspor dapat dihitung menggunakan rumus RCA dengan menghitung kemampuan relatif suatu negara untuk menghasilkan produk yang sesuai dibandingkan dengan mitra dagangnya (Franch, 2014). Daya saing ekspor berhubungan dengan nilai ekonomi suatu komoditas di pasar internasional. Jika, nilai daya saing bisa diketahui maka akan mudah dalam melihat nilai ekonominya di pasar internasional.

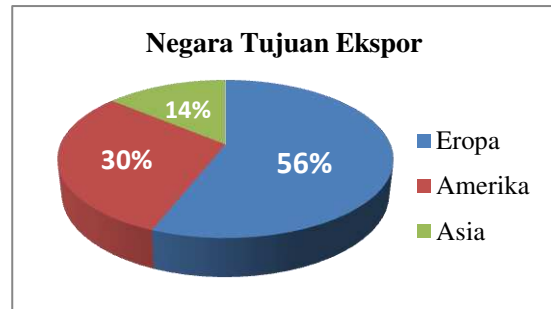
Berdasarkan perhitungan RCA oleh Samsul Mashari dkk, daya saing ekspor udang Indonesia termasuk kuat. Indonesia menempati urutan keenam negara dengan daya saing ekspor udang terbesar di dunia (Samsul Mashari, 2019). Berdasarkan perhitungan RCA, daya saing ekspor udang Indonesia selama tahun 2007-2017 memiliki nilai sebesar 7,83. Meskipun nilainya cukup besar, namun, pada rentan tahun tersebut daya saing ekspor udang Indonesia cenderung mengalami penurunan (Samsul Mashari, 2019).

Hal ini disebabkan oleh penurunan produksi udang nasional. Ada beberapa factor penyebab penurunan produksi udang ini yaitu penyakit udang dan konflik di daerah pertambakan (Medistiara, 2017).

Lampung juga merupakan daerah penghasil udang dengan daya saing yang kuat (Tety Rachmawati, 2020). Menurut perhitungan RCA selama tahun 2010-2019 daya saing ekspor udang Lampung terus mengalami peningkatan. Nilai daya saing ekspor udang Lampung pernah mencapai 74,99 pada tahun 2019 (Tety Rachmawati, 2020). Menurut Kepala Dinas Kelautan dan Perikanan Lampung, **Febrizal Levi Sukmana**, Lampung merupakan pemain lama dalam ekspor udang ke pasar internasional. Salah satu upaya yang telah dilakukan pemerintah daerah yaitu dengan mendorong peningkatan kualitas udang melalui penerapan standar kualitas produk. Salah satu system standar kualitas produk untuk udang seperti HACCP (*Hazard Analysis Critical Control Point*) dalam system budidaya dan pengolahan udang. Sistem ini memberikan jaminan untuk udang bisa masuk ke pasar negara tujuan seperti Asia dan Amerika. Sedangkan negara tujuan ekspor seperti Eropa memiliki system standar kualitas produk tersendiri yang dinilai oleh *EU Food and Veterinary Office*.

Udang dari Bratasena telah diekspor ke beberapa negara seperti Jepang, Amerika Serikat, Eropa, Kanada, dan Vietnam. Menurut Rudi Siregar, Manager Marketing Ekspor Udang PT CPB, Bratasena merupakan pemain lama dalam ekspor udang di wilayah Lampung. Perusahaan ini telah menerima beberapa penghargaan dan sertifikasi yang terkait dengan mutu produk seperti *Global Good Aquaculture Practice* (GLOBAL G.A.P.), *Aquaculture Stewardship Council* (ASC), *Global Aquaculture Alliance Best Aquaculture Practices* (GAA BAP), sertifikasi *British Retail Consortium Global Standards* (BRC), serta HACCP dan GMP dari Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia.

Berdasarkan laporan tahunan PT CPP tahun 2018, 15% penjualan udang di tahun 2018 berasal dari ekspor. Berikut gambar diagram negara tujuan ekspor PT CPP.



Gambar 1. Diagram Persentase Negara Tujuan Ekspor PT CPP

Menurut Rudi Siregar, pasar terbesar ekspor udang Bratasena adalah Eropa. Meskipun menurutnya cukup sulit untuk menembus pasar Eropa karena persyaratan ekspornya cukup banyak seperti standar kesehatan, kesesuaian makanan dan pakan, standar pemasaran produk, pelabelan makanan, pelabelan produk, penggunaan obat-obatan pada budidaya udang, dan lain-lain. PT CPB telah memperluas pangsa pasarnya dengan memasuki pasar baru, negara Tiongkok. Pada 11 November 2014, PT CPB melakukan ekspor perdana udang yang berasal dari Bratasena sebanyak 23,53 ton ke Tiongkok. Meskipun pada saat itu di Bratasena masih dalam kondisi konflik, namun perluasan pasar ekspor masih terus dilakukan PT CPB.

Daya saing ekspor udang Bratasena dihitung dengan menggunakan metode RCA (*Revealed Comparative Advantage*). Metode ini digunakan untuk mengukur keunggulan komparatif di suatu wilayah/daerah. Jika nilai RCA lebih dari 1 ( $>1$ ) maka daya saing ekspor udang Bratasena di atas daya saing rata-rata nasional. Namun, jika nilai RCA kurang dari 1 ( $<1$ ) maka daya saing ekspor udang Bratasena di bawah rata-rata daya saing nasional. Sedangkan, jika nilai RCA sama dengan 1 ( $=1$ ) maka daya saing ekspor udang Bratasena sama dengan daya saing rata-rata nasional. Berikut nilai daya saing ekspor udang Bratasena dihitung dengan menggunakan perhitungan RCA.

Tabel 1 Nilai RCA Ekspor Udang Bratasena oleh Perusahaan Tahun 2010-2019

| Tahun | Nilai Ekspor Udang Perusahaan | Nilai Ekspor Seluruh Komoditas Perusahaan | Nilai Ekspor Udang Indonesia | Nilai Ekspor Seluruh Komoditas Indonesia | Nilai RCA   | Market Share Nasional |
|-------|-------------------------------|---|------------------------------|--|-------------|-----------------------|
| 2010  | 102.926.143,92                | 2.190.261.000,00                          | 944.000.000,00               | 157.779.100.000,00                       | 7,854296872 | 11%                   |
| 2011  | 228.298.832,32                | 2.435.969.000,00                          | 1.180.000.000,00             | 182.551.800.000,00                       | 14,49893308 | 19%                   |
| 2012  | 185.026.576,78                | 2.012.408.000,00                          | 1.080.000.000,00             | 190.020.300.000,00                       | 16,17686357 | 17%                   |
| 2013  | 228.159.766,74                | 2.490.792.000,00                          | 1.320.000.000,00             | 203.496.600.000,00                       | 14,12163    | 17%                   |
| 2014  | 187.180.659,76                | 1.173.204.000,00                          | 1.690.000.000,00             | 175.980.000.000,00                       | 16,61361138 | 11%                   |
| 2015  | 191.148.650,91                | 1.393.171.000,00                          | 1.390.000.000,00             | 150.393.300.000,00                       | 14,8450102  | 14%                   |
| 2016  | 146.049.564,32                | 1.974.142.000,00                          | 1.380.000.000,00             | 144.489.700.000,00                       | 7,746039022 | 11%                   |
| 2017  | 70.552.504,08                 | 959.199.000,00                            | 1.380.000.000,00             | 168.828.200.000,00                       | 8,998489598 | 5%                    |
| 2018  | 80.597.704,28                 | 1.136.566.000,00                          | 1.350.000.000,00             | 180.012.700.000,00                       | 9,455780646 | 6%                    |
| 2019  | 58.156.922,17                 | 656.045.000,00                            | 1.231.530.957,00             | 167.497.000.000,00                       | 12,05672858 | 5%                    |

Sumber: Badan Pusat Statistik Lampung, PT CPB, PT CPP, data diolah

Berdasarkan perhitungan RCA pada tabel tersebut, dapat dilihat bahwa ekspor udang Bratasena memiliki daya saing yang kuat. Daya saing ekspor udang Bratasena cukup besar, dapat dilihat dari nilai RCA yang cukup besar. Nilai RCA tertinggi yaitu pada tahun 2014 sebesar 16,61 sedangkan RCA terendah terdapat pada tahun 2016 sebesar 7,74. Meskipun daya saing ekspor di tahun 2016 terendah, namun nilainya masih cukup besar. Dapat dilihat bahwa dari tahun 2010 daya saing ekspor udang Bratasena sudah cukup kuat namun nilainya cukup fluktuatif diangka 14 dan 16. Dengan RCA lebih besar dari 1 ( $>1$ ) dapat dikatakan bahwa nilai ekspor udang Bratasena memiliki keunggulan komparatif dengan daya saing sangat kuat dan terus mengalami perubahan dari tahun 2010 sampai dengan 2019.

Konflik petambak dan perusahaan berawal pada pertengahan tahun 2011, dan berakhir pada akhir tahun 2016 setelah pemutusan hubungan kerja yang disepakati kedua belah pihak. Bisa dilihat bahwa tren daya saing Bratasena dari sebelum pemutusan hubungan kemitraan cenderung kuat, namun mengalami pelemahan setelahnya. Meskipun begitu, nilai RCA lebih dari 1 ( $>1$ ) mengindikasikan bahwa Bratasena memiliki daya saing ekspor udang

yang kuat secara nasional baik sebelum maupun sesudah pemutusan hubungan kemitraan. Sedangkan untuk pangsa pasar, Bratasena berkontribusi rata-rata sekitar 12% secara nasional. Dapat dilihat di tabel, setelah pemutusan hubungan kemitraan, kontribusi udang Bratasena bagi nasional juga mengalami penurunan. Selanjutnya, apakah kontribusi nilai ekspor udang Bratasena terhadap nilai ekspor provinsi lampung sudah cukup besar? Berikut tabel perhitungan pangsa pasar udang Bratasena di Provinsi Lampung.

Tabel 2 Kontribusi Nilai Ekspor Udang Bratasena bagi Nilai Ekspor Perikanan Lampung

| Tahun | Nilai Ekspor Udang Bratasena | Nilai Ekspor Perikanan Lampung | Market Share |
|-------|------------------------------|--------------------------------|--------------|
| 2010  | 102.926.143,92               | 210.597.738,00                 | 49%          |
| 2011  | 228.298.832,32               | 306.149.380,00                 | 75%          |
| 2012  | 185.026.576,78               | 250.745.451,00                 | 74%          |
| 2013  | 228.159.766,74               | 298.845.246,00                 | 76%          |
| 2014  | 187.180.659,76               | 352.016.111,00                 | 53%          |
| 2015  | 191.148.650,91               | 261.240.436,00                 | 73%          |
| 2016  | 146.049.564,32               | 263.798.093,00                 | 55%          |
| 2017  | 70.552.504,08                | 237.602.427,00                 | 30%          |
| 2018  | 80.597.704,28                | 234.187.655,00                 | 34%          |
| 2019  | 58.156.922,17                | 191.280.127,00                 | 30%          |

Sumber: Kelautan dan Perikanan Dalam Angka 2015, Statistik Ekspor Hasil Perikanan Tahun 2015-2019, PT CPB, data diolah

Jika dilihat dari tabel tersebut, udang Bratasena memiliki pangsa pasar yang fluktuatif, tidak terus naik ataupun terus turun. Kontribusi nilai ekspor udang Bratasena terhadap nilai ekspor hasil perikanan Lampung cukup besar. Pada 10 tahun terakhir kontribusi udang Bratasena ke Lampung terbesar tercatat pada tahun 2013 yaitu sebesar 76% dan yang terkecil pada tahun 2017 dan 2019 yaitu sebesar 30%. Sebelum pemutusan hubungan kemitraan tren kontribusi nilai ekspor udang Bratasena bagi nilai ekspor perikanan Lampung berada di atas 50%. Namun, setelah pemutusan hubungan kemitraan kontribusi nilai ekspor udang Bratasena berada di bawah 50%.

#### **Budidaya Udang di Bratasena Pasca Pemutusan Hubungan Kerja**

Konflik tidak hanya memberikan dampak pada volume ekspor dan nilai ekspor udang Bratasena, tetapi juga bagi ekonomi petambak. Pemutusan hubungan kemitraan petambak dan perusahaan menghasilkan kesepakatan diberikannya pemutihan bagi kredit para petambak di bank. Dalam hal ini ada beberapa bank yang terlibat seperti Bank Niaga, BRI, Bank Internasional Indonesia, dan beberapa lembaga non bank. Melalui pemutihan tersebut, utang seluruh petambak sebesar 1,3 triliun rupiah dianggap lunas dan petambak berhak atas Sertifikat Hak Milik tambak dan rumah yang selama ini mereka tempati. Meskipun petambak mendapatkan fasilitas rumah dan area tambak, pasca pemutusan hubungan kemitraan antara petambak dan perusahaan pada tahun 2016 ini, petambak tidak lagi menggantungkan fasilitas budidayanya pada perusahaan, termasuk suplai air dan listrik. Akses listrik dibatasi dengan dilakukan pemadaman berkala, dari pagi pukul 06.00 sampai 12.00 atau 18.00 sampai 24.00. Kemudian secara berangsur-angsur hingga 2019 dilakukan pemutusan total suplai listrik dari perusahaan ke petambak.

Penandatanganan pemutusan hubungan kemitraan petambak dan perusahaan berlangsung pada 16 Oktober 2016. Pada saat itu perusahaan resmi memberhentikan budidaya udang yang dilakukan oleh plasma (petambak). Budidaya udang mulai dilakukan oleh petambak secara mandiri, petambak menyiapkan modal dengan tidak lagi bergantung pada perusahaan. Aliran listrik dan air juga disediakan secara mandiri oleh para petambak. Biasanya beberapa petambak menggunakan mesin diesel sebagai tenaga

pembangkit listrik untuk menghidupkan kincir dan mengaliri air. *Supervisor* dan teknisi yang selama ini mendampingi petambak dalam melakukan budidaya juga sudah tidak ada. Laboratorium yang digunakan untuk meneliti kondisi air dalam tambak juga terbengkalai tidak lagi beroperasi. Hanya ada satu laboratorium yang berfungsi, berada di dusun Infra. Laboratorium ini dibangun atas kerjasama perusahaan dan organisasi Forsil untuk membantu petambak yang ingin memeriksa kondisi air tambaknya.

Perusahaan tidak sepenuhnya hilang dari rantai budi daya, perusahaan masih memiliki peran seperti menyuplai pakan udang dan benur. Petambak dapat membeli pakan udang dan benur dari perusahaan. Setelah panen, petambak juga diperkenankan untuk menjual udangnya pada perusahaan. Perusahaan akan mencari udang-udang yang sesuai standar untuk dibeli dari petambak, atau petambak juga dapat menawarkan udang yang akan mereka panen agar dapat dibeli oleh perusahaan. Jika perusahaan membeli udang dari petambak, perusahaan akan melakukan panen dengan kondisi udang masih hidup, sistem ini disebut panen HO.

Sejak melakukan budidaya mandiri, petambak tidak lagi menggunakan jasa tim panen dari perusahaan. Para petambak melakukan gotong royong untuk melakukan panen. Sistem ini menjadi model baru bagi budidaya udang di Bratasena, karena sebelumnya tidak ada panen yang dilakukan secara swadaya oleh petambak langsung. Dalam hal ini terdapat nilai gotong royong sebagai model baru proses panen udang yang berhasil diciptakan oleh petambak pasca pemutusan hubungan kerja dengan perusahaan.

Wajah daerah pertambakan Bratasena berubah drastis pasca pemutusan hubungan kerja. Banyak petambak keluar daerah untuk mencari mata pencaharian yang lain. Besarnya modal bagi budidaya udang mandiri menjadi salah satu alasan beberapa petambak ini keluar dari Bratasena. Jumlah petambak tidak lagi sebanyak sebelum konflik terjadi. Banyak tambak dan rumah ditinggalkan oleh penghuninya dan dibiarkan tidak terurus. Sebelum konflik dalam satu jalur terdapat sekitar 20 petambak, namun pasca konflik petambak yang menghuni satu jalur bisa hanya tersisa 7-13 orang. Terdapat sekitar 3.333 orang petambak sebelum konflik, setelah konflik pada tahun 2013 tersisa sekitar 2.339 orang petambak (Warta Ekonomi, 2013), dan

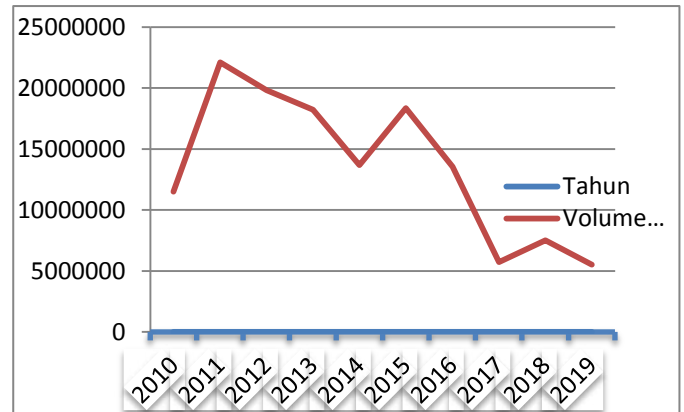
menurut Samiadi, salah satu petambak, jumlahnya terus menurun sampai saat ini. Edi Prayitno menambahkan bahwa tahun 2017 hanya 40% tambak yang beroperasi. Daerah Bratasena menjadi lebih sepi dibandingkan sebelum konflik. Aktivitas truk-truk pengangkut pakan, benur, obat-obatan, alat-alat budidaya juga tidak lagi sepadat sebelumnya. Sebelum pemutusan hubungan kemitraan, petambak bisa menebar 325-400 ribu benur per tambak. Setelah pemutusan hubungan kemitraan, benur hanya ditebar sekitar 70-200 ribu per tambak. Selain modal, kurangnya ketersediaan aliran listrik untuk menghidupkan kincir menjadi kendala bagi petambak untuk menebar benur yang banyak, karena padatnya populasi udang dalam tambak harus didukung dengan suplai oksigen yang besar yang berasal dari kincir.

Pasca pemutusan hubungan kemitraan, tempat pengolahan hasil panen udang (*cold storage*) milik perusahaan pun tidak beroperasi seluruhnya karena volume hasil panen udang semakin berkurang. Perusahaan tidak lagi mendapatkan udang dari seluruh tambak yang ada di Bratasena. Tidak semua hasil panen udang dari para petambak akan dikirim ke pengolahan udang milik perusahaan, inilah yang menjadi faktor berkurangnya volume ekspor udang dari Bratasena oleh perusahaan. Terdapat dua lapak penjualan udang baru selain dari perusahaan yaitu di Infra dan Tanjung Kerosok. Petambak dapat menjual udangnya ke kedua lapak tersebut selain ke perusahaan. Kedua lapak ini dikelola oleh organisasi Forsil dengan orientasi penjualan ke pasar domestik. Sejak pemutusan hubungan kemitraan, perusahaan hanya membeli udang yang sesuai standar atau sesuai dengan permintaan pasar saja, tidak semua udang dibeli oleh perusahaan seperti sebelum pemutusan hubungan kemitraan. Berikut data perubahan volume ekspor udang Bratasena sebelum dan sesudah pemutusan hubungan kerja petambak dan perusahaan.

Terdapat grafik disamping memperlihatkan adanya penurunan volume ekspor udang dari Bratasena. Penurunan volume tersebut disebabkan karena produksi udang pasca pemutusan hubungan kemitraan mengalami penurunan dan permintaan pasar yang juga turun. Pasca pemutusan hubungan kerja yaitu tahun 2016-2019 volume ekspor udang Bratasena rata-rata sekitar 8.071.978,516 kg, sedangkan rata-rata 6 tahun sebelumnya sekitar 17.280.110 kg. Terdapat penurunan sekitar

9.208.132 kg volume ekspor udang pasca pemutusan hubungan kemitraan petambak dan perusahaan.

Gambar 2. Grafik Volume Ekspor Udang Bratasena oleh Perusahaan Tahun 2010-2019



Sumber: PT CPB

#### KESIMPULAN

Dalam penelitian ini dapat ditarik dua kesimpulan:

1. Daya saing Ekspor udang Bratasena cukup kuat, namun meskipun begitu pemutusan hubungan kerja petambak dan perusahaan berdampak pada turunnya daya saing ekspor udang Bratasena.
2. Kontribusi ekspor udang Bratasena bagi ekspor komoditas perikanan Lampung cukup besar, namun jumlahnya ikut turun pasca pemutusan hubungan

#### DAFTAR PUSTAKA

##### Buku:

1. Chotim, Erna Ermawati. (1996). *Disharmoni Inti Plasma Dalam Pola PIR : Kasus PIR Pangan Pada Agroindustri Nanas Subang*. Bandung: Yayasan AKATIGA.
2. Eiklenborg, M., Ioannou, S., King, G. II and Vilcheck, M. (2011), *Taguchi Methods for Achieving Quality*, School of Engineering, San Francisco State University, San Francisco, CA.
3. Fagerberg, Jan. (1988). *International Competitiveness*. The Economic Jurnal. Vol.98. No. 391. P. 355-374.



4. Juran, J. (1974), *Quality Control Handbook*, McGraw-Hill, New York, NY
5. Laursen. (2015). Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Spesialization. *Eurasian Business Review*, 99-115.
6. Malhotra, Naresh K. (2007). *Marketing Research: an Applied Orientation*. 5<sup>th</sup> edition. Pearson Education. New Jersey
7. MS, Amir. (2003). *Ekspor Impor Teori dan Penerapannya*. Jakarta: PPM.
8. Oakland, J. and Porter, L. (2004), "Quality in the 21st century – the foundation", *Quality World*, Vol. 30 No. 1, pp. 10-14.
9. Tambunan, Tulus T.H. (2004). *Globalisasi dan Perdagangan Internasional*. Bogor: Ghalia Indonesia.

#### Jurnal dan Laporan Penelitian:

1. Dewi, Oetami. (2017). *Resolusi Konflik Dunia Usaha dengan Masyarakat : Kajian Sosial Budaya Resolusi Konflik antara Perkebunan Kelapa Sawit dengan Petani Plasma dan Masyarakat Dayak di Provinsi Kalimantan Barat*. Jurnal Informasi Vol. 12, No. 01
2. Mashari, Samsul. R. N. (2019). *Dinamika Daya Saing Ekspor Udang Beku Dan Olahan*. Jurnal Agribisnis Indonesia Vol. 7 No. 1
3. Rachmawati, Tety. R. L. (2020). *Strategi Pemerintah Daerah dalam Meningkatkan Daya Saing Ekspor Udang Provinsi Lampung*. Bandarlampung: FISIP Universitas Lampung.

#### Internet:

1. Antara Lampung. (2018, Desember 15). *BUMN Hadir Di Bumi Bratasena*. Retrieved Januari 31, 2020, from Antara Lampung: <https://lampung.antaranews.com/berita/308572/bumn-hadir-di-bumi-udang-bratasena>
2. Badan Pusat Statistik. *Ekspor Impor*. Dipetik September 01, 2020, dari <https://www.bps.go.id/subject/8/ekspor-impor.html#subjekViewTab5>
3. Bappeda Kabupaten Banyuwangi. (2015). *Peningkatan Daya Saing Daerah*. [https://bappeda.banyuwangikab.go.id/assets/file\\_doc/doc/DAYA%20SAING.pdf](https://bappeda.banyuwangikab.go.id/assets/file_doc/doc/DAYA%20SAING.pdf).
4. CP Prima. (2016, Maret 17). *PT. Central Pertiwi Bahari pengexport udang terbesar di Indonesia*. Retrieved Januari 26, 2020, from <https://www.cpp.co.id/id/news-events/corporate/cpb-masih-yang-terbesar-sebagai-exporter-udang-di-indonesia>
5. CP Prima. (2016, Maret 17). *Annual Reports*. Dipetik September 01, 2020, dari <https://www.cpp.co.id/investor-relations/corporate-reports/annual-reports>
6. Franch, S. (2014, November). *School of Economics*. Retrieved from University of New South Wales: [http://research.economics.unsw.edu.au/sfrench/documents/French\\_RCA.pdf](http://research.economics.unsw.edu.au/sfrench/documents/French_RCA.pdf)
7. Hadiyantono, T. (2018, September 23). *Banyak Potensi, Ekspor Udang Indonesia Berpotensi Kian Membesar*. Retrieved Januari 31, 2020, from Kontan Co Id: <https://nasional.kontan.co.id/news/banyak-potensi-ekspor-udang-indonesia-berpotensi-kian-membesar>
8. Kompas. (2015, Juni 3). Retrieved from Harga Udang Di Lampung Anjlok, Petambak Menjerit: <https://money.kompas.com/read/2015/06/03/133016726/Harga.Udang.di.Lampung.Anjlok.Petambak.Menjerit>
9. Lampost. (2019, October 24). *Lampung Sumbang 3 Persen Nilai Ekspor Perikanan Nasional*. Retrieved from lampost: <https://www.lampost.co/berita-lampung-sumbang-3-persen-nilai-ekspor-perikanan-nasional.html>
10. Lampost. (2020, July 21). *Lampung Terus Pacu Perkembangan Potensi Kelautan dan Perikanan*. Retrieved from Lampost: <https://www.lampost.co/berita->

- lampung-terus-pacu-perkembangan-potensi-kelautan-dan-perikanan.html
11. Maharani, P. (2020, Februari 15). *Analisis Kemampuan Indonesia Memproduksi Udang dan Persaingan Ekspor di Pasar Internasional*. Retrieved from Asian Scenarios: <https://asianscenarios.com/2020/02/15/analisis-kemampuan-indonesia-dalam-memproduksi-udang-dan-persaingan-ekspor-di-pasar-internasional/>
12. Mahi, A. K. (2016). *Pengembangan Wilayah: Teori dan Aplikasi*. Kencana.
13. Medistiara, Y. (2017, Februari 28). *Produksi Udang Turun Jadi 265.000 Ton Tahun Lalu*. Retrieved from Detik Finance: <https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-3433995/produksi-udang-turun-jadi-265000-ton-tahun-lalu>
14. Muklasin. (2019, Oktober 10). *Harga Udang Vaname di Lampung Timur Rp40 ribu Per Kilogram*. Retrieved from Antara Lampung: <https://lampung.antaranews.com/berita/321219/harga-udang-vaname-di-lampung-timur-rp40-ribu-perkilogram>
15. Mukti, A. T. (2013). *Paradiplomasi Kerjasama Luar Negeri Oleh Pemda di Indonesia*. Yogyakarta: The Phinisi Press.
16. Republika. (2018, Januari 17). *Lampung Pasok 40% Udang Nasional*. Retrieved Januari 30, 2020, from Republika: <https://www.republika.co.id/berita/ekonomi/korporasi/18/04/17/p7bw68384-lampung-pasok-40-persen-udang-nasional>
17. Republika. (2019, November 16). Retrieved from Penutupan Tambak Udang Ganggu Ekspor Lampung: <https://nasional.republika.co.id/berita/q17u4c366/ekonomi/pertanian/19/11/11/q0svwt370-penutupan-tambak-udang-gangu-ekspor-lampung>
18. Republika. (2019, November 7). Retrieved from Petambak Udang Lampung-Bengkulu Minta investasi Dipermudah: <https://republika.co.id/berita/q0k26e430/petambak-udang-lampungbengkulu-minta-investasi-dipermudah>
19. Republika. (2019, Februari 15). *Ekspor dan Impor Komoditas di Lampung Naik*. Retrieved from Republika: <https://republika.co.id/berita/ekonomi/pertanian/19/02/15/pmysqb430-ekspor-dan-impor-komoditas-di-lampung-naik>
20. Republika. (2019, November 7). *Ekspor Udang dari Lampung Capai Rp 2 Triliyun*. Retrieved from Republika: <https://www.republika.co.id/berita/nasional/daerah/19/11/07/q0k5lc382-ekspor-udang-dari-lampung-capai-rp-2-triliun>
21. Sholeh, K. (2018, Oktober 19). *Kinerja Ekspor Produk Perikanan Indonesia 2018*. Retrieved Januari 30, 2020, from Direktorat Jendral Penguatan Daya Saing Produk Kelautan dan Perikanan: <https://kkp.go.id/djpdspkp/artikel/7947-kinerja-ekspor-produk-perikanan-indonesia-tahun-2018>
22. Urban Poor Consortium. (2015, April 16). *Stop Adu Domba Antar Petani*. Retrieved from Urban Poor Consortium: <https://www.urbanpoor.or.id/pers-release/stop-adu-domba-antar-petani>
23. Warta Ekonomi. (2013, Juli 27). *PT CPB Perkuat Ekspansi Pasar Udang*. Retrieved from [www.wartaekonomi.co.id](http://www.wartaekonomi.co.id): [https://www.wartaekonomi.co.id/read14044/news\\_post.php](https://www.wartaekonomi.co.id/read14044/news_post.php)
24. Widowati, H. (2019, Juni 12). *Indonesia Eksportir Udang Beku Terbesar Keempat di Dunia*. Retrieved Januari 30, 2020, from Databoks: <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2019/06/12/indonesia-eksportir-udang-beku-terbesar-keempat-di-dunia>