

Analisis Pasokan Udang di Kabupaten Sidoarjo (Studi Kasus UD Ali Ridho Group)

Analysis of Shrimp Supply in Sidoarjo Regency (Case Study: UD Ali Ridho Group)

Arlis Mumayyizah Untsayain, Mohammad Fuad Fauzul Mu'tamar*, Muhamad Fakhry
Department of Agro-industrial Technology, Faculty of Agriculture, Trunojoyo Madura University

Jl. Raya Telang, Bangkalan 69162, Indonesia

*mohammadfuadfm@trunojoyo.ac.id

Received: 01st August, 2017; 1st Revision: 28th September, 2017; 2nd Revision: 10th October, 2017; Accepted: 12th October, 2017

Abstrak

Udang merupakan salah satu komoditas perikanan dengan potensi besar. UD Ali Ridho Group adalah salah satu pemasok udang Windu dan Vannamei di Kabupaten Sidoarjo. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui arus produk, keuangan, dan informasi serta menganalisa nilai tambah dan tingkat efisiensi pemasaran pada persediaan udang pada UD Ali Ridho Group. Metode penelitian yang digunakan adalah aliran rantai pasok, metode nilai tambah Hayami, konsep efisiensi dan distribusi margin pemasaran. Hasilnya menunjukkan bahwa ada aliran produk, arus keuangan, dan arus informasi pada rantai pasokan Windu dan Vannamei di UD Ali Ridho Group. Penanganan Windu dan Vannamei pada bulan April 2017 memberikan nilai positif per kg untuk pemasaran ke eksportir udang sebesar Rp3.332,31 dan Rp3.499,38 dan pemasaran ke konsumen ritel sebesar Rp40.332,00 dan Rp23.663,88. Nilai efisiensi pemasaran Windu dan Vannamei pada bulan April 2017 terhadap eksportir adalah 2,25% dan 1,97%.

Kata kunci: efisiensi pemasaran, nilai tambah, rantai pasokan, udang

Abstract

Shrimp is one of the fishery commodities with great potential. UD Ali Ridho Group is one of Windu and Vannamei shrimp supplier in Sidoarjo Regency. This study aims to find out the flow of products, finance, and information as well as analyzing added value and marketing efficiency level on shrimp supply at UD Ali Ridho Group. The research used supply chain flow, Hayami's value added method, efficiency concept and marketing margin distribution. The results show that there are product flow, financial flow, and information flow in Windu and Vannamei's supply chain at UD Ali Ridho Group. The handling of Windu and Vannamei in April 2017 gave a positive added value for marketing to shrimp exporters of 3,332.31 IDR and 3,499.38 IDR and marketing to retail consumers of 40,332.00 IDR and 23,663.88 IDR. The value of Windu and Vannamei's marketing efficiency in April 2017 to exporters was 2.25% and 1.97%.

Keywords: added value, marketing efficiency, shrimp, supply chain

PENDAHULUAN

Udang merupakan salah satu komoditas perikanan yang memiliki potensi besar dan sangat digemari oleh masyarakat di Indonesia. Daging udang memiliki keunggulan *eating quality* yang lebih baik karena tidak liat, homogen, serta tidak mengandung otot dan pembuluh-pembuluh darah yang besar. Kabupaten Sidoarjo mempunyai potensi sumber daya perikanan dan kelautan yang cukup besar. Produksi udang pada tahun 2013 mencapai 10.261.800 kg dengan rincian udang Windu 3.937.700 kg, udang Vannamei 2.721.700 kg dan udang Campu 3.602.400 kg. Hasil produksi udang tersebut dihasilkan dari tambak seluas 15.513,41 ha dengan 3.257 rumah tangga petambak (Dinas Perikanan Kabupaten Sidoarjo, 2016).

Pada saat ini, perusahaan eksportir udang

menuntut pasokan udang secara tepat waktu dan mampu memenuhi kebutuhan serta menginginkan udang dengan ketersediaan yang terjamin dan kualitas yang baik. Hal ini mendorong pemasok udang untuk lebih antisipatif terhadap permintaan perusahaan dengan cara menyediakan udang dengan kualitas yang baik. Kepercayaan perusahaan terhadap pemasok akan meningkat, pemasok udang lebih kompetitif, dan meningkatkan laba apabila pemasok udang mampu menghasilkan udang dengan kriteria yang dibutuhkan suatu perusahaan. Keunggulan karakteristik yang dimiliki pemasok udang, berpotensi memberikan kontribusi produksi perikanan nasional. Pengembangan udang sangat berpotensi untuk meningkatkan produksi perikanan nasional sehingga secara tidak langsung akan meningkatkan devisa negara dan kesejahteraan rakyat. Peranan dan kontribusi udang yang sangat

besar tersebut merupakan tantangan bagi UD Ali Ridho Group sebagai pemasok udang Windu dan Vannamei di Kabupaten Sidoarjo untuk mengoptimalkan nilai pasokan udang terhadap perekonomian. Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui aliran produk, keuangan dan aliran informasi pada pasokan udang, mengetahui nilai tambah pada penanganan pasokan udang, serta mengetahui tingkat efisiensi pemasaran pada pasokan udang di UD Ali Ridho Group.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan di UD Ali Ridho Group, Kelurahan Sekardangan, Kecamatan Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur. Penentuan daerah penelitian adalah wilayah binaan UD Ali Ridho Group dengan asumsi bahwa UD Ali Ridho Group merupakan pemasok udang terbesar di Kabupaten Sidoarjo, memiliki tambak sekaligus sebagai pemasok udang ke eksportir dan konsumen ecer. Penelitian ini dilakukan pada bulan April 2017. Pengambilan data menggunakan teknik *purposive sampling*.

Data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari petambak udang dan UD Ali Ridho Group. Data primer yang dikumpulkan melalui observasi, wawancara dan penyebaran kuesioner. Data sekunder yang dikumpulkan diperoleh dari literatur yang relevan, seperti buku dan jurnal. Selanjutnya data yang diperoleh dilakukan analisis diskriptif untuk penggambaran aliran produk, keuangan dan informasi di jaringan rantai pasok yang ada di wilayah penelitian.

Analisis data yang pertama adalah menganalisis nilai tambah pada Windu dan Vannamei akibat penanganan udang di UD Ali Ridho Group. Analisis data ini dilakukan dengan menggunakan analisis nilai tambah Metode Hayami (Hayami, Kawagoe, Marooka, & Siregar, 1987). Penarikan kesimpulan dapat dilihat berdasarkan besarnya nilai tambah yang diterima pada penanganan pasokan udang di UD Ali Ridho Group. Adapun kriteria pengambilan keputusan sebagai berikut:

1. Apabila Nilai Tambah > 0 artinya penanganan pasokan udang memberikan nilai tambah positif.
2. Apabila Nilai Tambah ≤ 0 artinya penanganan pasokan udang memberikan nilai tambah negatif.

Analisis data yang kedua adalah mengenai tingkat efisiensi pemasaran pada pasokan Windu

dan Vannamei di UD Ali Ridho Group. Analisis data ini dilakukan dengan menggunakan konsep efisiensi pemasaran. Dalam kriteria pengambilan keputusan, suatu saluran pemasaran yang memiliki nilai EP lebih kecil dibandingkan dengan nilai EP pada saluran pemasaran yang lain berarti saluran pemasaran tersebut memiliki efisiensi pemasaran yang lebih tinggi (Soekartawi, 2002). Efisiensi pemasaran dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$EP = (TB / TNP) \times 100\%$$

Keterangan:

EP = efisiensi pemasaran (%)

TB = total biaya pemasaran (Rp/kg)

TNP = total nilai produk (Rp/kg)

HASIL DAN PEMBAHASAN

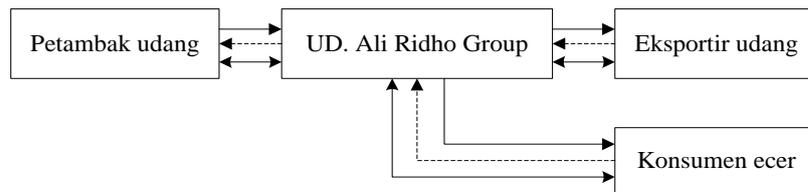
Hasil analisis diskriptif kondisi di lapangan menunjukkan bahwa pihak yang terlibat dalam pola aliran produk, keuangan dan informasi rantai pasok udang di UD Ali Ridho Group dapat dilihat pada Gambar 1. Pola aliran komoditas udang sejalan dengan pola aliran rantai pasok ikan mujair (Tompodung, Worang, & Roring, 2016). Masing-masing pihak yang berada di jalur rantai pasok memiliki peran yang kompleks dalam menjaga keberlangsungan rantai pasok udang (Nasution, Arkeman, Soewardi, & Djatna, 2014). Peran tiap-tiap pihak rantai pasokan udang di UD Ali Ridho Group adalah sebagai berikut:

1. Petambak udang

Petambak udang yang menjadi anggota rantai pasokan udang adalah petambak udang yang dikelola oleh UD Ali Ridho Group di Kabupaten Sidoarjo. Dari luas tambak udang yang dikelola sekitar 275,5 hektar, petambak udang membudidayakan Windu dan Vannamei dalam kegiatan bisnisnya. Petambak udang masih menggunakan sistem budidaya tradisional tanpa menggunakan bahan kimia.

2. UD Ali Ridho Group

UD Ali Ridho Group atau agen yang ada dalam rantai pasokan udang ini adalah usaha milik Bapak H. Ali Ridho yang dalam kegiatan usahanya sebagai pemasok udang. Kegiatan bisnis UD Ali Ridho Group adalah pemasok udang yang mengakomodasi udang dari para petambak udang yang dikelola oleh UD Ali Ridho Group. UD Ali Ridho Group memasok ke perusahaan eksportir udang di daerah Kabupaten Sidoarjo dan Gresik serta konsumen ecer.



Gambar 1. Pola aliran dalam pasokan Windu dan Vannamei di UD Ali Ridho Group

Keterangan :

- : Aliran produk
- ←- - - : Aliran keuangan
- ↔ : Aliran informasi

3. Eksportir udang

Eksportir udang merupakan perusahaan yang telah menjalin kerjasama kemitraan dengan pihak UD Ali Ridho Group dalam rantai pasokan Windu dan Vannamei dari petambak udang yang dikelola oleh UD Ali Ridho Group. Sebagai perusahaan yang besar, eksportir udang merupakan pihak yang memasarkan pasokan udang kepada konsumen internasional dan menentukan harga pembelian yang dibayarkan oleh eksportir udang kepada UD Ali Ridho Group. Kebutuhan eksportir udang untuk pasokan udang adalah 500 kg per pasok.

4. Konsumen ecer

Pasokan Windu dan Vannamei yang didapat oleh konsumen ecer langsung dikonsumsi tidak diperjualbelikan lagi. Konsumen udang rata-rata dari warga di sekitar UD Ali Ridho Group. Namun, kualitas udang tersebut sangat terjamin bagi konsumen ecer. Konsumen udang di Kabupaten Sidoarjo, selain berasal dari dalam Sidoarjo juga berasal dari luar Sidoarjo.

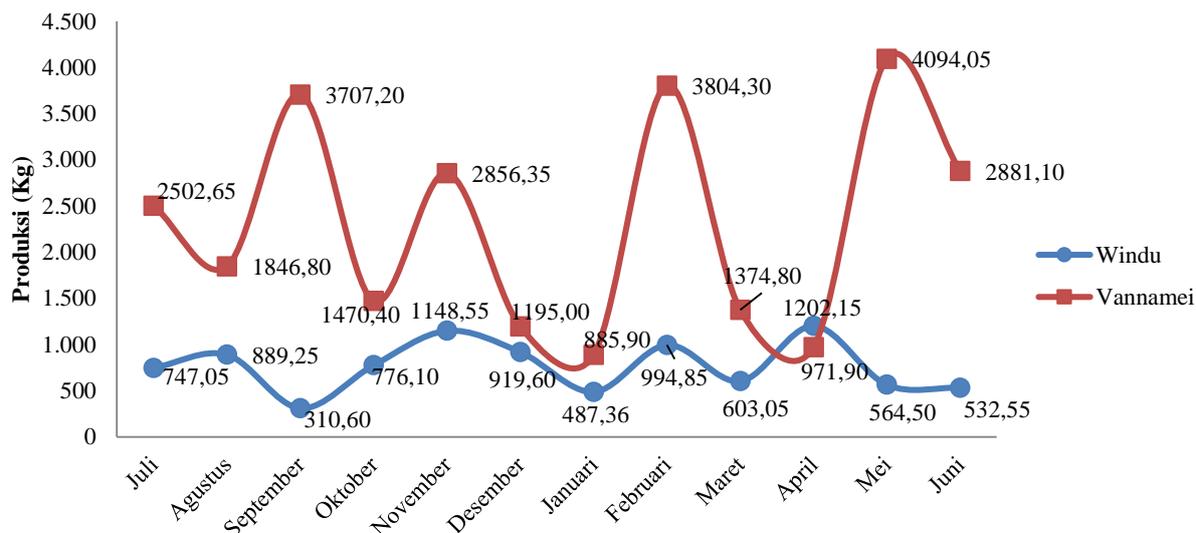
Proses penanganan udang di UD Ali Ridho Group dilakukan setiap hari ketika ada udang yang datang dari petambak udang. Penanganan udang menjadi pasokan udang dikerjakan langsung dalam satu kali proses tanpa adanya tenggang waktu. Berikut proses dan tahapan udang yang ditangani menjadi pasokan udang:

1. Penerimaan, bertujuan untuk menerima udang yang masih dalam keadaan kotor dari petambak udang.
2. Pencucian I, bertujuan untuk membersihkan udang dari kotoran-kotoran yang menempel, seperti rumput, ganggang, es, atau lumpur.
3. Penyortiran 1, adalah proses pemilihan udang dalam kondisi utuh dengan kepala. Hal ini dikarenakan UD Ali Ridho Group

memasok udang yang *fresh* dan *head on* (dengan kepala). Tujuan dari dilakukannya proses tanpa pemotongan kepala adalah berdasarkan permintaan dari eksportir udang.

4. Penimbangan, dilakukan dengan dua metode yaitu menggunakan timbangan gantung dan timbangan meja. Penimbangan dengan timbangan gantung bertujuan untuk menghitung jumlah udang secara keseluruhan yang dibawa oleh setiap petambak udang. Sedangkan penimbangan dengan timbangan meja bertujuan untuk memeriksa jumlah udang dalam 1 kilogram.
5. Penyortiran II, bertujuan memilih udang dengan keseragaman ukuran yang sama sesuai dengan perusahaan yang akan dituju.
6. Pencucian II, bertujuan untuk mencuci udang agar benar-benar bersih dari rumput, ikan mujair kecil, atau udang kecil.
7. Pengepakan, bertujuan untuk menjaga kualitas udang agar tetap segar hingga sampai tiba waktunya pengiriman ke eksportir udang.

Aliran keuangan pasokan udang antara petambak udang dan UD Ali Ridho Group merupakan aliran yang paling awal. Sistem pembayaran dilakukan secara langsung atau tunai. Biasanya pembayaran diberikan ketika akhir tahun di UD Ali Ridho Group. Harga jual udang yang ditetapkan untuk Windu *size* 10-100 dengan harga Rp27.000,00 – Rp186.500,00 per kilogram dan Vannamei *size* 30-100 dengan harga Rp51.000,00 – Rp94.000,00 per kilogram. Selain sebagai tempat penjualan udang, UD Ali Ridho Group juga sebagai tempat peminjaman uang bagi petambak udang pada saat budidaya. Pada akhir tahun, UD Ali Ridho Group mengurangi total pembayaran yang diterima petambak udang disesuaikan dengan jumlah peminjaman uang yang dilakukan oleh petambak udang.



Gambar 2. Produksi udang UD Ali Ridho Group periode Juli 2016 sampai Juni 2017

Selanjutnya, aliran keuangan yang terjadi antara UD Ali Ridho Group dan eksportir udang. Harga yang dikenakan oleh eksportir udang untuk mendapatkan pasokan udang yaitu Windu *size* 10-100 dengan harga Rp28.000,00 - Rp187.500,00 per kilogram dan Vannamei *size* 30-100 dengan harga Rp51.000,00 - Rp94.000,00 per kilogram. Sehari sebelum UD Ali Ridho Group memasok udang, UD Ali Ridho Group melakukan konfirmasi pengiriman terlebih dahulu melalui media komunikasi telepon atau telepon genggam. Sistem pembayaran pasokan udang dilakukan secara transfer. Biasanya pembayaran diberikan minimal 15 hari sampai 1 bulan setelah pengiriman kepada eksportir udang. Selain itu, aliran keuangan yang terjadi antara UD Ali Ridho Group dan konsumen ecer. Harga yang dikenakan kepada konsumen ecer untuk mendapatkan udang yaitu Windu *size* 10-80 dengan harga Rp50.000 - Rp185.000 per kilogram dan Vannamei *size* 30-150 dengan harga Rp45.000 - Rp115.000 per kilogram. Konsumen ecer membeli langsung kepada UD Ali Ridho Group. Sistem pembayaran udang dilakukan secara tunai.

Di dalam aliran informasi terdapat dua macam aliran yang tersalur pada rantai pasokan Windu dan Vannamei di UD Ali Ridho Group, yaitu aliran vertikal dan aliran horisontal. Berikut adalah aliran informasi secara vertikal pada pasokan udang di UD Ali Ridho Group:

1. Aliran informasi antara petambak udang dan UD Ali Ridho Group

Aliran informasi antara petambak udang dan UD Ali Ridho Group mengenai harga

udang. Aliran informasi ini juga mencakup kondisi tambak, kebutuhan tambak, waktu tebar, kondisi pertumbuhan udang tiap bulan, waktu panen, waktu akhir tahun. Informasi yang didapatkan petambak udang yaitu dengan cara ketika manajer tambak mendatangi UD Ali Ridho Group secara langsung dalam dua hari sekali atau melalui media komunikasi melalui telepon atau telepon genggam.

2. Aliran informasi antara UD Ali Ridho Group dan eksportir udang

Aliran informasi yang terjadi antara UD Ali Ridho Group dan eksportir udang meliputi jumlah tambak yang dimiliki, jenis udang yang dimiliki, ukuran dan jumlah dari setiap jenis udang yang dimiliki, waktu pembayaran udang, serta kriteria udang yang dibutuhkan pasar internasional. Informasi yang didapatkan UD Ali Ridho Group yaitu ketika pihak UD Ali Ridho Group melakukan pengiriman pasokan udang atau melalui media komunikasi melalui telepon atau telepon genggam.

3. Aliran informasi antara UD Ali Ridho Group dan konsumen ecer.

Aliran informasi yang terjadi antara UD Ali Ridho Group dan konsumen ecer meliputi jenis udang, harga udang dan ukuran udang yang dimiliki oleh UD Ali Ridho Group. Informasi yang didapatkan konsumen ecer yaitu secara langsung ketika membeli udang di UD Ali Ridho Group.

Pada aliran informasi, terdapat aliran horisontal merupakan aliran informasi yang mengalir

datar di antara pelaku yang sama pada pasokan udang di UD Ali Ridho Group. Aliran informasi yang terjadi antar petambak udang yaitu mengenai kondisi air dan benur yang cocok untuk tambak. Aliran informasi yang terjadi antar UD Ali Ridho Group dengan pemasok udang lain yang ada di Kabupaten Sidoarjo yaitu mengenai harga dan kondisi keuangan dari setiap eksportir udang yang sedang menjalin kerjasamanya serta saling membantu untuk memenuhi kuota masuk dalam memasok udang ke eksportir udang.

Nilai Tambah pada Penanganan Pasokan Udang di UD Ali Ridho Group

Penanganan Udang ke Eksportir Udang

Hasil perhitungan nilai tambah untuk penanganan Windu dan Vannamei ke eksportir udang pada periode April 2017 di UD Ali Ridho Group dapat dilihat pada Tabel 1. Jika nilai *output* dikurangi dengan harga *input* dan sumbangan *input* lain, maka diperoleh nilai tambah Windu dan Vannamei sebesar Rp3.332,31 dan Rp3.499,38. Nilai tersebut menyatakan bahwa setiap satu kilogram udang yang ditangani akan menghasilkan keuntungan Windu dan Vannamei sebesar Rp3.332,31 dan Rp3.499,38. Apabila nilai tambah tersebut dibagi dengan nilai *output* maka akan diperoleh rasio nilai tambah Windu

dan Vannamei sebesar 4,04% dan 4,07% yang merupakan nilai tambah dari penanganan udang.

Penanganan Udang ke Konsumen Ecer

Hasil perhitungan nilai tambah untuk penanganan Windu dan Vannamei ke konsumen ecer pada periode April 2017 di UD Ali Ridho Group dapat dilihat pada Tabel 2. Jika nilai *output* dikurangi dengan harga *input* dan sumbangan *input* lain, maka diperoleh nilai tambah Windu dan Vannamei sebesar Rp40.332,00 dan Rp23.663,88. Nilai tersebut menyatakan bahwa setiap satu kilogram udang yang ditangani akan menghasilkan keuntungan Windu dan Vannamei sebesar Rp40.332,00 dan Rp23.663,88. Apabila nilai tambah tersebut dibagi dengan nilai *output* maka akan diperoleh rasio nilai tambah Windu dan Vannamei sebesar 32,53% dan 25,31% yang merupakan nilai tambah dari penanganan udang.

Tingkat Efisiensi Pemasaran pada Pasokan Udang di UD Ali Ridho Group

Hasil perhitungan efisiensi pemasaran untuk pemasaran pasokan Windu dan Vannamei pada periode April 2017 di UD Ali Ridho Group disajikan pada Tabel 3. Berdasarkan Tabel 3, pemasaran udang ke eksportir udang untuk pemasaran pasokan Windu dan Vannamei pada periode

Tabel 1. Perhitungan nilai tambah untuk penanganan Windu dan Vannamei ke eksportir udang pada periode April 2017 di UD Ali Ridho Group

No.	Variabel nilai	Satuan	Nilai	
			Windu	Vannamei
<i>Output, input dan harga</i>				
1.	<i>Output</i>	(kg)	13,96	48,57
2.	<i>Input</i>	(kg)	13,62	47,39
3.	Tenaga kerja	(HOK)	0,80	1,39
4.	Faktor konversi		1,03	1,03
5.	Koefisien tenaga kerja	(HOK)	0,06	0,03
6.	Harga <i>output</i>	(Rp/kg)	80.462,50	83.845,00
7.	Upah tenaga kerja	(Rp/HOK)	30.104,17	30.104,17
<i>Penerimaan dan keuntungan</i>				
8.	Harga <i>input</i>	(Rp/kg)	77.500,00	80.800,00
9.	Sumbangan <i>input</i> lain	(Rp/kg)	1.641,75	1.641,74
10.	Nilai <i>output</i>	(Rp/kg)	82.474,06	85.941,13
11.	a. Nilai tambah	(Rp/kg)	3.332,31	3.499,38
	b. Rasio nilai tambah	(%)	4,04	4,07
12.	a. Pendapatan tenaga kerja	(Rp/kg)	1.772,22	886,11
	b. Rasio tenaga kerja	(%)	53,18	25,32
13.	a. Keuntungan	(Rp/kg)	1.560,10	2.613,27
	b. Tingkat keuntungan	(%)	46,82	74,68
<i>Balas jasa pemilik faktor produksi</i>				
14.	Margin	(Rp/kg)	4.974,06	5.141,12
	a. Pendapatan tenaga kerja	(%)	35,63	17,24
	b. Sumbangan <i>input</i> lain	(%)	33,01	31,93
	c. Keuntungan	(%)	31,36	50,83

Tabel 2. Perhitungan nilai tambah untuk penanganan Windu dan Vannamei ke konsumen ecer pada periode April 2017 di UD Ali Ridho Group

No.	Variabel nilai	Satuan	Nilai	
			Windu	Vannamei
<i>Output, input dan harga</i>				
1.	<i>Output</i>	(kg)	24,56	13,69
2.	<i>Input</i>	(kg)	23,96	13,36
3.	Tenaga kerja	(HOK)	1,41	0,39
4.	Faktor konversi		1,03	1,03
5.	Koefisien tenaga kerja	(HOK)	0,06	0,03
6.	Harga <i>output</i>	(Rp/kg)	120.950,00	91.225,00
7.	Upah tenaga kerja	(Rp/HOK)	30.104,17	30.104,17
<i>Penerimaan dan keuntungan</i>				
8.	Harga <i>input</i>	(Rp/kg)	82.000,00	68.200,00
9.	Sumbangan <i>input</i> lain	(Rp/kg)	1.641,75	1.641,75
10.	Nilai <i>output</i>	(Rp/kg)	123.973,75	93.505,63
11.	a. Nilai tambah	(Rp/kg)	40.332,00	23.663,88
	b. Rasio nilai tambah	(%)	32,53	25,31
12.	a. Pendapatan tenaga kerja	(Rp/kg)	1.772,22	886,11
	b. Rasio tenaga kerja	(%)	4,39	3,74
13.	a. Keuntungan	(Rp/kg)	38.559,78	22.777,77
	b. Tingkat keuntungan	(%)	95,61	96,26
<i>Balas jasa pemilik faktor produksi</i>				
14.	Margin	(Rp/kg)	41.973,75	25.305,63
	a. Pendapatan tenaga kerja	(%)	4,22	3,50
	b. Sumbangan <i>input</i> lain	(%)	3,91	6,49
	c. Keuntungan	(%)	91,87	90,01

Tabel 3. Perhitungan efisiensi pemasaran untuk pemasaran pasokan Windu dan Vannamei pada periode April 2017 di UD Ali Ridho Group

No.	Pemasaran	Jenis udang	Total biaya (Rp/kg)	Total nilai produk (Rp/kg)	Efisiensi pemasaran (%)
1	Eksportir udang	Windu	1.808,07	80.462,50	2,25
		Vannamei	1.655,60	83.845,00	1,97
2	Konsumen ecer	Windu	0,00	120.950,00	0,00
		Vannamei	0,00	91.225,00	0,00

April 2017 di UD Ali Ridho Group memiliki nilai efisiensi pemasaran sebesar 2,25% dan 1,97%, nilai ini menunjukkan bahwa perusahaan mampu menekan biaya pemasaran sehingga mampu menyumbang keuntungan sebesar 2,25% dan 1,97%. Selain pemasaran udang ke eksportir udang juga terdapat pemasaran udang ke konsumen ecer. Berdasarkan Tabel 3, pemasaran udang ke konsumen ecer untuk pemasaran pasokan Windu dan Vannamei pada periode April 2017 di UD Ali Ridho Group memiliki nilai efisiensi pemasaran sebesar 0,00% dan 0,00%, nilai ini menunjukkan bahwa pada periode April UD Ali Ridho Group kinerjanya sama dengan periode sebelumnya.

KESIMPULAN

Terdapat tiga aliran dalam pasokan Windu dan Vannamei di UD Ali Ridho Group yaitu

aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi. Penanganan pasokan Windu dan Vannamei pada periode April 2017 mampu memberikan nilai tambah positif untuk pemasaran ke eksportir udang sebesar Rp3.332,31 dan Rp3.499,38. Pemasaran ke konsumen ecer sebesar Rp40.332,00 dan Rp23.663,88. Tingkat efisiensi pemasaran pasokan Windu dan Vannamei pada periode April 2017 didapat nilai efisiensi pemasaran ke konsumen ecer sebesar 0,00% dan 0,00% lebih efisien daripada nilai efisiensi pemasaran ke eksportir udang sebesar 2,25% dan 1,97%.

UD Ali Ridho Group dalam menangani dan memasarkan pasokan Windu dan Vannamei direkomendasikan untuk lebih mempertimbangkan pemasaran ke konsumen ecer karena memiliki nilai tambah yang lebih besar dan tingkat efisiensi pemasaran yang lebih efisien dan menguntungkan daripada pemasaran ke eksportir udang. Pemasaran ke eksportir udang direkomendasikan

untuk menambah kapasitas pasokan Windu dan Vannamei agar dapat menutupi biaya penanganan dan pemasaran sehingga memiliki nilai tambah yang lebih besar dan tingkat efisiensi pemasaran yang lebih efisien dan menguntungkan.

Daftar Pustaka

- Dinas Perikanan Kabupaten Sidoarjo. (2016). Sidoarjo Dalam Angka 2015. Sidoarjo: Badan Pusat Statistik Kabupaten Sidoarjo.
- Hayami, Y., Kawagoe, T., Marooka, Y., & Siregar, M. (1987). *Agricultural Marketing and Processing in Upland Java a Perspective From a Sunda Village*. Bogor: CPGRT Centre.
- Nasution, S., Arkeman, Y., Soewardi, K., & Djatna, T. (2014). Identifikasi dan evaluasi risiko menggunakan Fuzzy FMEA pada rantai pasok agroindustri udang. *Jurnal Riset Industri*, 8(2), 135–146.
- Soekartawi. (2002). *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian Teori Dan Aplikasi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Sustiyana, Syafrial, & Purnomo, M. (2013). Analisis supply chain dan efisiensi pemasaran gula siwalan di Kabupaten Sumenep, Jawa Timur (kasus di Kecamatan Dungkek, Kabupaten Sumenep). *Habitat*, 24(2), 110–120.
- Tompodung, E., Worang, F. G., & Roring, F. (2016). Analisis rantai pasok (supply chain) ikan mujair di Kecamatan Eris Kabupaten Minahasa. *EMBA*, 4(4), 279–290.