

IDENTIFIKASI DESAIN JARINGAN RANTAI PASOK IKAN CAKALANG DI KABUPATEN KEPULAUAN SANGIHE*IDENTIFICATION OF SKIPJACK FISH SUPPLY CHAIN NETWORK DESIGN IN SANGIHE ISLANDS REGENCY*

Oleh:

Cavin Marzellino Bintang¹**Paulus Kindangen²****Jacky S. B. Sumarauw³**Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Sam Ratulangi Manado

E-mail:

16061102236@student.unsrat.ac.idpkindangen@unsrat.ac.idjacky.sbs@unsrat.ac.id

Abstrak: Kabupaten Kepulauan Sangihe merupakan bagian integral dari Provinsi Sulawesi Utara dengan Ibukota Provinsi Sulawesi Utara, Manado, dalam hal ini Kabupaten Kepulauan Sangihe di kategorikan “Daerah Perbatasan”. Produksi perikanan laut sangat menonjol di Kabupaten Kepulauan Sangihe, hal ini didukung oleh kondisi geografisnya yang berbentuk kepulauan. Hasil penangkapan ikan di laut juga beragam, mulai dari ikan tongkol, ikan kembung, ikan cakalang dan lain-lain. Berdasarkan hal tersebut maka Manajemen rantai pasokan tentunya menjadi instrumen penting dalam menjalankan usaha dikarenakan manajemen rantai pasokan merupakan suatu aktivitas pengembangan produk, pengadaan bahan, produksi, dan pendistribusian. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui manajemen rantai pasokan ikan cakalang di Kabupaten Kepulauan Sangihe dan jaringan informasi pada rantai pasokan ikan cakalang. Penelitian ini menggunakan metode analisis kualitatif. Teknik pengumpulan data dengan cara melakukan observasi, wawancara kepada narasumber. Hasil penelitian ini menunjukkan pola manajemen rantai pasok yang meliputi para nelayan, pedagang, industri pengolahan, dan konsumen yang terlibat langsung dalam proses manajemen rantai pasok di Kabupaten Kepulauan Sangihe.

Kata kunci: Manajemen rantai pasokan, jaringan, ikan cakalang

Abstract: Identification of Skipjack Fish Supply Chain Network Design in Sangihe Islands District Sangihe Islands Regency is an integral part of North Sulawesi Province with the Capital of North Sulawesi Province, Manado, in this case Sangihe Islands Regency is categorized as "Border Area". Marine fishery production is very prominent in the Sangihe Islands Regency, this is supported by its geographical condition in the form of an archipelago. The results of fishing in the sea also vary, ranging from tuna, mackerel, skipjack and others. Based on this, supply chain management is certainly an important instrument in running a business because supply chain management is an activity of product development, material procurement, production, and distribution. The purpose of this study was to determine the management of the skipjack supply chain in the Sangihe Islands Regency and the information network on the skipjack supply chain. This study uses qualitative analysis methods. Data collection techniques by conducting observations, interviews with informants. The results of this study indicate the pattern of supply chain management which includes fishermen, traders, processing industries, and consumers who are directly involved in the supply chain management process in the Sangihe Islands Regency.

Keywords: Supply chain management, network, skipjack fish

PENDAHULUAN**Latar Belakang**

Kabupaten Kepulauan Sangihe merupakan bagian integral dari Provinsi Sulawesi Utara dengan Ibukota Provinsi Sulawesi Utara, Manado, terletak diantara 2°4'13"-4°44'22" Lintang Utara dan 125°9'28"-125°56'57" Bujur Timur, berada diantara Pulau Sulawesi dan Mindanao (Republik Filipina), sehingga Kabupaten Kepulauan Sangihe di kategorikan “Daerah Perbatasan”. Jarak ibukota Kabupaten dan Provinsi sekitar 142 mil laut. Berdasarkan kondisi alamnya maka produk perikanan menjadi salah satu andalan Kabupaten Kepulauan Sangihe.

Hal ini didukung oleh kondisi geografisnya yang berbentuk kepulauan. Produksi perikanan laut sangat menonjol di Sangehe dengan hasil penangkapan ikan di laut yang beragam, mulai dari ikan tongkol, ikan kembung, ikan cakalang dan lain-lain.

Manajemen rantai pasokan (Supply Chain Management) adalah integrasi aktivitas pengadaan bahan dan pelayanan, perubahan menjadi barang setengah jadi dan produk akhir, serta pengiriman ke pelanggan. Seluruh aktivitas mencakup aktivitas pembelian dan pengalihdayaan (outsourcing), ditambah fungsi lain yang penting bagi hubungan antara pemasok dan distributor, Heizer & Render (2010:4). Sedangkan menurut (Chopra dan Meindl, 2013: 13), Supply chain (rantai pasokan) sendiri terdiri dari semua pihak yang terlibat langsung maupun tidak langsung, dalam memenuhi permintaan pelanggan. Supply chain meliputi tidak hanya produsen dan pemasok, tetapi juga transporter, gudang, pengecer dan bahkan pelanggan itu sendiri.

Berdasarkan tinjauan yang didapatkan di lapangan terlihat bahwa para pelaku bisnis di Kabupaten Kepulauan Sangehe sering menemui beberapa masalah seperti produksi perikanan yang banyak namun permintaan terhadap produksi perikanan sedikit, masalah ini sangat sering terjadi dikarenakan pada bulan tertentu produksi ikan yang dihasilkan terlalu banyak atau *over supply* sehingga mengakibatkan para nelayan mendapatkan keuntungan yang relatif sedikit karena turunnya harga ikan, kemudian proses penjualan ikan kepada konsumen akhir hanya berputar di Kabupaten Kepulauan Sangehe, hal ini mengakibatkan jaringan rantai pasok ikan cakalang dapat terbilang tidak luas, dan tidak melibatkan banyak pelaku bisnis.

Tujuan Penelitian

Tujuan Penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Manajemen rantai pasokan ikan cakalang di Kabupaten Kepulauan Sangehe
2. Jaringan informasi pada rantai pasokan ikan cakalang mulai dari penangkapan ikan, sampai pada konsumen

TINJAUAN PUSTAKA

Definisi Manajemen Rantai Pasok (*Supply Chain Management*)

Masudin (2017) mendefinisikan supply chain management adalah manajemen dari sebuah aliran material dan informasi sebagai fasilitas penunjang antar rantai pasok, seperti dengan supplier (pemasok), vendor (penjual), manufacturing plants (perencanaan pembuatan produk), assembly plants (perencanaan penggabungan produk), warehouse facilities (fasilitas pergudangan), distribution center (pusat distribusi), dan retailers (pengecer). Teori berikutnya dikemukakan oleh Heizer & Render (2014) yang menyatakan bahwa manajemen rantai pasokan menggambarkan koordinasi dari keseluruhan kegiatan rantai pasokan, dimulai dari bahan baku dan diakhiri dengan pelanggan yang puas. Rantai pasokan mencakup pemasok; perusahaan manufaktur dan /atau penyedia jasa; dan perusahaan distributor, grosir dan/atau pengecer yang mengantarkan produk dan/atau jasa ke konsumen akhir.

Tujuan Manajemen Rantai Pasok

Menurut Martono (2020) tujuan dari setiap manajemen rantai pasok adalah untuk memaksimalkan akumulasi nilai (*value*) dan profit yang diciptakan oleh setiap komponen di dalam rantai pasok, yaitu nilai tambah yang diciptakan oleh pemasok kepada manufaktur, manufaktur kepada distributor, dan distributor kepada konsumen. Nilai ini tercipta dari nilai layanan dan harga sebuah produk jadi dengan total biaya yang ditanggung oleh seluruh sistem rantai pasok. Jika dahulu persaingan berupa persaingan antar organisasi/perusahaan manufaktur, sekarang berubah menjadi persaingan antar rantai pasok. Teori berikutnya dikemukakan oleh Paoki (2016), yang menyatakan bahwa tujuan manajemen rantai pasok meliputi, pengiriman atau penyerahan produk secara tepat waktu untuk memuaskan konsumen, mengurangi biaya, mengurangi waktu, menepatkan kegiatan perencanaan dan juga distribusi.

Pentingnya Penerapan Manajemen Rantai Pasokan

Manajemen Rantai Pasokan merupakan suatu konsep menyangkut pola pendistribusian produk yang mampu menggantikan pola-pola pendistribusian produk secara optimal. Bagi perusahaan yang masih memberikan perhatian terhadap pentingnya persediaan material, penerapan SCM akan memberikan kontribusi terhadap pengurangan biaya persediaan yang meliputi biaya penyimpanan, pemesanan, dan stockout (Widyarto, 2012 : 92). Supply Chain Management sebagai suatu pendekatan terpadu yang meliputi seluruh proses manajemen material, memberikan orientasi kepada proses untuk menyediakan, memproduksi, dan mendistribusikan produk kepada konsumen. Konteks material dalam pengertian Supply Chain Management tentunya tidak hanya meliputi

bahan baku dan output (barang jadi) saja, tetapi juga termasuk bahan pembantu, komponen, suku cadang, work in process (barang setengah jadi) maupun berbagai jenis perlengkapan (supplies) yang digunakan untuk mendukung aktivitas operasional perusahaan secara menyeluruh.

Strategi Rantai Pasok

Strategi tercakup dalam aspek yang berbeda untuk memberikan kontribusi pada keseluruhan hasil. Berikut merupakan strategi yang umumnya digunakan dalam membangun rantai pasokan (Riadi, 2017):

- a. Membangun hubungan dengan pemasok
Untuk membangun kemitraan strategis dengan pemasok ialah hal yang penting untuk sebuah kesuksesan rantai pasokan. Perusahaan memberikan batas jumlah pemasok mereka dengan menerapkan program evaluasi penjual atau vendor. Program-program ini berusaha untuk menemukan pemasok yang memiliki keunggulan operasional, sehingga pelanggan dapat menentukan pemasok yang bisa melayaninya dengan baik. Memiliki hubungan yang lebih dekat dengan para pemasok sangatlah penting karena pemasok akan lebih mudah untuk bekerja sama.
- b. Meningkatkan respon pelanggan Untuk tetap kompetitif, perusahaan fokus pada upaya peningkatan rantai pasokan untuk meningkatkan layanan pelanggan dengan memiliki produk yang unggul. Tuntutan meningkatkan tingkat layanan pelanggan menjadi arah kemitraan antara pelanggan dengan penjual. Memiliki hubungan yang sukses dengan pemasok ialah hasil dari kepercayaan dan juga kemampuan untuk mendorong pelanggan, kedekatan dengan pelanggan serta fokus dari pelanggan.
- c. Membangun keunggulan kompetitif untuk saluran berorientasi produk
Usaha mencapai dan juga mempertahankan keunggulan kompetitif dalam suatu industri tidaklah mudah bagi perusahaan. Banyak tekanan kompetitif yang memaksa perusahaan untuk tetap efisien. Hal ini juga berfungsi untuk meningkatkan pengaruh pada saluran sebab perusahaan-perusahaan ini diakui sebagai terdepan serta diperlakukan dengan hormat.
- d. Memperkenalkan solusi SCM dan memungkinkan teknologi informasi Informasi sangatlah penting untuk mengoperasikan rantai pasokan secara efektif. Kemampuan komunikasi suatu perusahaan ditingkatkan dengan sistem teknologi informasi. Namun, kompatibilitas sistem informasi antara mitra dagang dapat membatasi kemampuan untuk bertukar informasi. Sangat dibutuhkan sistem teknologi informasi yang ditingkatkan di mana mitra dalam saluran memiliki akses ke database umum yang diperbarui secara nyata.

Selain strategi yang digunakan untuk membangun rantai pasokan yang lebih baik dan juga tersistem, ada juga strategi yang dapat dipilih perusahaan dalam melakukan pembelian kepada supplier/pemasok. Terdapat lima strategi yang bisa dipilih perusahaan untuk melakukan pembelian kepada supplier, diantaranya yaitu (Fauzi, 2013):

- a. Banyak Pemasok (*Many Supplier*)
Strategi ini memainkan antara pemasok yang satu dengan pemasok yang lainnya serta membebaskan pemasok untuk memenuhi permintaan pembeli. Para pemasok saling bersaing untuk mendapatkan pelanggan. Walaupun banyak pendekatan negosiasi yang dipakai dalam strategi ini, tetapi hubungan jangka panjang bukanlah menjadi tujuan. Dalam pendekatan ini, tanggung jawab dibebankan pada pemasok untuk mempertahankan teknologi, keahlian, kemampuan ramalan, harga, kualitas serta pengiriman.
- b. Sedikit Pemasok (*Few Supplier*)
Perusahaan mengadakan hubungan jangka panjang dengan para pemasok yang komit. Karena dengan cara ini, pemasok cenderung lebih memahami sasaran-sasaran luas dari perusahaan serta konsumen akhir. Penggunaan hanya beberapa pemasok dapat menciptakan nilai dengan memungkinkan pemasok mempunyai skala ekonomis yang menghasilkan biaya transaksi serta biaya produksi yang lebih rendah. Kinerja pemasok yang tidak baik/buruk ialah salah satu resiko yang dihadapi pembeli sehingga pembeli harus memperhatikan rahasia-rahasia dagang pemasok yang berbisnis di luar bisnis bersama.
- c. Perusahaan Maya (*Virtual Company*)
Perusahaan Maya mengandalkan berbagai hubungan pemasok untuk memberikan pelayanan pada saat diperlukan. Perusahaan maya memiliki batasan organisasi yang tidak tetap dan juga bergerak sehingga memungkinkan terciptanya perusahaan yang unik agar mampu memenuhi permintaan pasar yang seringkali cenderung berubah. Hubungan bisa bersifat jangka pendek ataupun jangka panjang, mitra sejati atau kolaborasi, serta pemasok ataupun subkontraktor. Apapun bentuk hubungannya diharapkan bisa menghasilkan kinerja kelas dunia yang ramping. Keuntungan yang dapat diperoleh diantaranya yaitu keahlian

manajemen yang terspesialisasi, investasi modal yang rendah, fleksibilitas serta kecepatan. Hasil yang diharapkan ialah efisiensi.

Jaringan Supply Chain Management

Menurut Anwar (2011) terdapat lima jaringan proses pada Supply Chain Management yaitu:

Chain 1: Supplier

Jaringan bermula dari sini yang merupakan sumber yang menyediakan bahan pertama, dimana rantai penyaluran baru akan mulai. Bahan pertama ini bisa dalam bentuk bahan baku, bahan mentah, bahan penolong, barang dagangan, suku cadang dan lain-lain.

Chain 1-2: Supplier-Manufactures

Manufaktur atau bentuk lain yang melakukan pekerjaan membuat, membubrikasi, mengassembling, merakit dan mengkonveksikan ataupun menyelesaikan "finishing". Hubungan kedua rantai tersebut sudah mempunyai potensi untuk melakukan penghematan. Penghematan dapat diperoleh dari inventories bahan baku, bahan setengah jadi dan bahan jadi yang berada di pihak supplier, manufacturer dan tempat transit merupakan target untuk penghematan ini.

Chain 1-2-3: Supplier-Manufactures-Distribution

Barang yang sudah dihasilkan oleh manufactures sudah mulai harus disalurkan kepada pelanggan. Walaupun sudah tersedia banyak cara untuk menyalurkan barang kepada pelanggan, yang umum ialah melalui distributor dan ini biasanya ditempuh oleh sebagian besar supply chain.

Chain 1-2-3-4: Supplier-Manufactures-Distribution-Retail Outlet

Pedagang besar biasanya mempunyai fasilitas gudang sendiri atau dapat juga menyewa dari pihak lain. Gudang ini digunakan untuk menyimpan barang sebelum disalurkan lagi ke pihak pengecer. Disini ada kesempatan untuk memperoleh penghematan dalam bentuk jumlah inventoris dan biaya gudang dengan cara melakukan desain kembali pola pengiriman barang baik dari gudang manufacture maupun ke toko pengecer.

Chain 1-2-3-4-5: Supplier – Manufactures – Distribution - Retail Outlet - Customer

Para pengecer atau retailer menawarkan barang langsung kepada para pelanggan atau pembeli atau pengguna barang langsung. Yang termasuk retail outlet ialah toko kelontong, supermarket, warung-warung dan lain-lain.

Komponen Manajemen Rantai Pasokan

Cakupan kegiatan SCM menurut Furqon (2014) adalah segala aktivitas yang terintegrasi termasuk didalamnya aliran informasi yang berkaitan dengan tiga aspek, yaitu sumber, proses produksi, proses penghantaran produk. Selain itu ada tiga komponen dalam rantai pasok, yaitu:

1. Rantai pasokan hulu (*upstream supply chain*)
meliputi berbagai aktivitas dengan pemasok, dimana Hubungan para penyalur dapat diperluas kepada beberapa strata, semua jalan dari asal material. Didalam *upstream supply chain*, aktivitas yang utama adalah pengadaan.
2. Rantai pasokan internal (*internal supply chain*)
meliputi seluruh proses pemasukan barang ke gudang yang digunakan sampai proses produksi dan pengendalian persediaan.
3. Rantai pasokan hilir (*downstream supply chain*)
meliputi semua aktivitas yang melibatkan pengiriman produk kepada pelanggan, yang fokus utama kegiatannya adalah distribusi, transportasi, dan pelayanan.

Kinerja Rantai Pasok

Sofjan (2014) berpendapat jika kinerja rantai pasokan diukur dari persediaan yang melayani kegiatan operasi sebagai penyangga. Dimana, persediaan pada setiap tahap terkait dengan uang, maka sangatlah penting jika operasi dari setiap tahap disinkronisasikan untuk dapat diupayakan agar persediaan penyangga dapat diminimalkan. Ukuran umum untuk mengevaluasi efisiensi adalah besarnya perputaran persediaan atau inventory turnover dan lamanya pasokan.). Bagi para pelaku bisnis kuliner, penilaian sebuah kinerja dapat digunakan sebagai alat untuk membuat strategi dalam menjalankan usahanya.

Desain Jaringan

Menurut Pujawan & Mahendrawati (2010:71) mendefinisikan perancangan desain jaringan supply chain merupakan satu kegiatan strategis yang harus dilakukan pada supply chain management dan mencakup keputusan tentang lokasi, jumlah, dan kapasitas fasilitas produksi dan distribusi dalam suatu supply chain (baik

yang dimiliki oleh satu atau sejumlah perusahaan yang berkolaborasi). Pujawan (2005:65), desain jaringan merupakan suatu kegiatan penting yang harus dilakukan pada manajemen rantai pasokan. Implementasi strategi rantai pasok hanya bisa berlangsung secara efektif apabila rantai pasok memiliki jaringan dengan konfigurasi yang sesuai. Artinya, struktur atau konfigurasi jaringan bisa menentukan apakah suatu rantai pasok akan bisa responsif.

Penelitian Terdahulu

Penelitian Mumek, Kindangen, Pondaag (2017) Berdasarkan hasil penelitian di dapati bahwa desain jaringan rantai pasokan sayur kubis di Kecamatan Modinding terdiri dari petani, pengepul, pengecer dan konsumen. Terdapat 2 (dua) cara penjual kubis dari petani. (1) petani menjual kepada pengepul (2) petani menjual di pasar tradisional Kecamatan Modinding. Sedangkan hasil penelitian di lapangan menunjukkan bahwa dari pihak petani mendapat keuntungan yang relatif sedikit karena menjual sayur kubis kepada pengepul.

Penelitian Toding, Hasan Jan, Sumarauw (2019) Berdasarkan hasil dari penelitian ini, dapat diketahui bahwa rantai pasokan ikan cakalang di tanawangko kabupaten minahasa didalamnya terdapat 3 jenis aliran, yaitu aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi mengalir dari hulu ke hilir dan hilir ke hulu. Rantai pasokan ikan cakalang di tanawangko melibatkan setidaknya 4 pelaku utama yaitu nelayan, pengumpul, pengecer dan konsumen akhir. Pelaku rantai pasokan ikan cakalang sebaiknya mengembangkan dan meningkatkan kualitas serta pola hubungan kerja sama dengan memperhatikan faktor-faktor antara lain, pertukaran informasi yang efektif, pengembangan kepercayaan dan kemitraan yang bersifat konstruktif jangka panjang.

Penelitian Budiman, Massie, Wullur (2015) desain jaringan rantai pasok yang terdapat dalam penelitian ini meliputi para petani, pedagang pengepul, industri, distributor, dan konsumen akhir. Hasil identifikasi desain jaringan manajemen rantai pasok kopra pada Kelurahan Bengkol dan Tongkaina di Kota Manado meliputi para petani – pedagang pengumpul – industri – distributor yang menyalurkan kepada konsumen. Kemudian Hasil observasi dilapangan menunjukan bahwa desain jaringan yang ada sangat merugikan pihak petani.

METODE PENELITIAN

Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif tujuannya untuk mendapatkan informasi yang lebih mendalam mengenai analisis Manajemen Rantai Pasok Ikan Cakalang di Kabupaten Kepulauan Sangihe. Pengamatan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah pengamatan langsung pada analisa yang sedang berjalan disertai wawancara mendalam dengan informan yang terlibat. menurut Sugiyono (2019) metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari generalisasi.

Waktu dan Tempat Penelitian

Lokasi atau tempat penelitian adalah posisi dimana letak suatu penelitian dilaksanakan, untuk mempermudah peneliti dalam mengambil data sebagai referensi. Objek penelitian dilakukan di Kabupaten Kepulauan Sangihe untuk melakukan pengumpulan data diperlukan adalah 3 bulan, yaitu bulan Januari sampai bulan Maret tahun 2021.

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah para nelayan, pengepul ikan, industri pengolahan, dan konsumen akhir. Teknik pengambilan sampel bersifat sampling purposive yakni teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Dalam penelitian ini besaran sampel yang digunakan sebanyak 9 orang informan yang terdiri dari 3 orang Nelayan, 2 orang Pengepul Ikan, 1 orang Industri Pengolahan, 3 orang Konsumen Akhir.

Jenis Data dan Sumber Data

Jenis data yang dipakai dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil pengamatan di lapangan (observasi), wawancara (interview), dokumentasi dan diskusi langsung dengan pihak-pihak yang terlibat langsung dalam proses manajemen rantai pasok ikan cakalang di Kabupaten Kepulauan Sangihe, sedangkan data sekunder diperoleh dari berbagai referensi atau data seperti artikel jurnal, buku dan internet.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dipakai dalam penelitian ini yaitu:

1. Pengamatan di lapangan (observasi)
2. Wawancara (Interview)
3. Dokumentasi

Definisi Operasional Variabel

Pola desain jaringan rantai pasok di Kabupaten Kepulauan Sangihe berawal dari para Nelayan, Pengepul Ikan, Industri Pengolahan, dan Konsumen Akhir. Mayoritas sektor perikanan yang ada di Kabupaten Kepulauan Sangihe dimiliki oleh masyarakat lokal. Para Nelayan yang pergi melaut kemudian langsung menjual hasil tangkapan ikan cakalang kepada pengepul ikan, kemudian pengepul ikan tersebut menjual hasil tangkapan ikan kepada industri pengolahan ikan dan juga konsumen akhir.

Teknik Analisis Data

Dalam menganalisis data penulis menggunakan analisis kualitatif. Menurut Sugiyono (2017:43) bahwa analisis kualitatif telah dimulai sejak merumuskan dan menjelaskan masalah, sebelum terjun ke lapangan, dan berlangsung terus menerus sampai penulisan hasil penelitian. Untuk mempermudah penelitian, dalam proses menganalisis berbagai data, maka penelitian ini menggunakan dua pendekatan yakni:

1. Analisis sebelum di lapangan Proses penelitian kualitatif berlangsung sebelum peneliti terjun ke lapangan. Dalam penelitian ini, sebelum terjun ke lapangan, peneliti melakukan analisis terhadap berbagai data yang berkaitan dengan Rantai Pasokan Ikan Cakalang.
2. Analisis di lapangan menggunakan model Miles dan Huberman Miles dan Huberman (2003:69) menyatakan bahwa aktifitas dalam analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Objek Penelitian

Kabupaten Kepulauan Sangihe merupakan bagian integral dari Provinsi Sulawesi Utara dengan ibukota Tahuna. Berjarak sekitar 142 Mil Laut dari Ibukota Provinsi Sulawesi Utara, Manado, terletak antara 20 4’13” – 40 44’ 22” Lintang Utara dan 1250 9’ 28” – 1250 56’ 57” Bujur Timur, berada di antara Pulau Sulawesi dan Mindanao (Republik Philipina), sehingga Kabupaten Kepulauan Sangihe dapat di kategorikan “Daerah Perbatasan”.

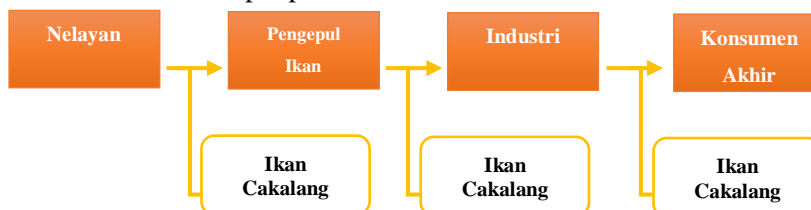
Hasil Penelitian

Pola Desain Jaringan Rantai Pasok Ikan Cakalang Di Kabupaten Kepulauan Sangihe dapat dilihat pada Gambar 1. Pola Desain Jaringan Rantai Pasok Ikan Cakalang Di Kabupaten Kepulauan Sangihe.



Gambar 1. Pola Desain Jaringan Rantai Pasok Ikan Cakalang Di Kabupaten Kepulauan Sangihe
Sumber: Data Olahan 2021

Berdasarkan Gambar 1. Pola Desain Jaringan Rantai Pasok Ikan Cakalang Di Kabupaten Kepulauan Sangihe diatas, menjelaskan pola desain jaringan ikan cakalang di Kabupaten Kepulauan Sangihe yang berawal dari nelayan, pengepul ikan, industri, sampai pada konsumen akhir.



Gambar 2. Aliran Produk Rantai Pasok Ikan Cakalang Di Kabupaten Kepulauan Sangihe
Sumber: Data Olahan 2021

Berdasarkan gambar 2, Aliran Produk Rantai Pasok Ikan Cakalang Di Kabupaten Kepulauan Sangihe, didapati bahwa aliran produk rantai pasok ikan cakalang di Kabupaten Kepulauan Sangihe berawal dari para nelayan yang menangkap ikan cakalang. Ikan-ikan yang ditangkap oleh para nelayan berkisar dari 150-1000 ekor ikan dalam sekali melaut. Aliran produk berikutnya mengalir kepada para pengepul ikan, para penjual biasanya membeli ikan secara langsung kepada para nelayan mulai dari 3- 5 keranjang ikan yang berisi sekitar 40-60 ekor ikan disetiap keranjang. Setelah ikan distribusikan kepada para penjual, ikan tersebut ada yang di jual langsung kepada konsumen dengan kualitas ikan yang terbilang sangat baik karena ikan-ikan yang dijual adalah ikan segar yang baru ditangkap. Selain itu ada juga ikan yang di jual kepada para pengolah ikan cakalang (industri) yang kemudian di jadikan produk *ikan fufu* (ikan asap). Ikan-ikan yang akan dijadikan ikan asap biasanya di beli dari para pengepul ikan di pasar yang kemudian diolah dengan cara diasap dengan menggunakan batang kelapa untuk menjaga mutu produk tersebut.

Aliran keuangan rantai pasok ikan cakalang di Kabupaten Kepulauan Sangihe, dapat dilihat pada Gambar 3. Aliran Keuangan Rantai Pasok Ikan Cakalang Di Kabupaten Kepulauan Sangihe.

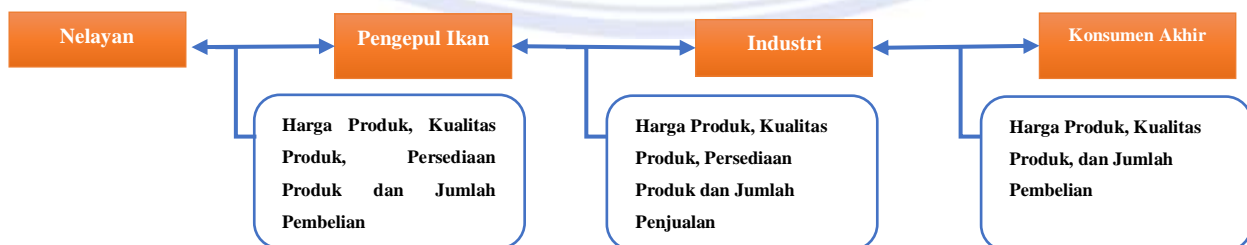


Gambar 3. Aliran Keuangan Rantai Pasok Ikan Cakalang Di Kabupaten Kepulauan Sangihe

Sumber: Data Olahan 2021

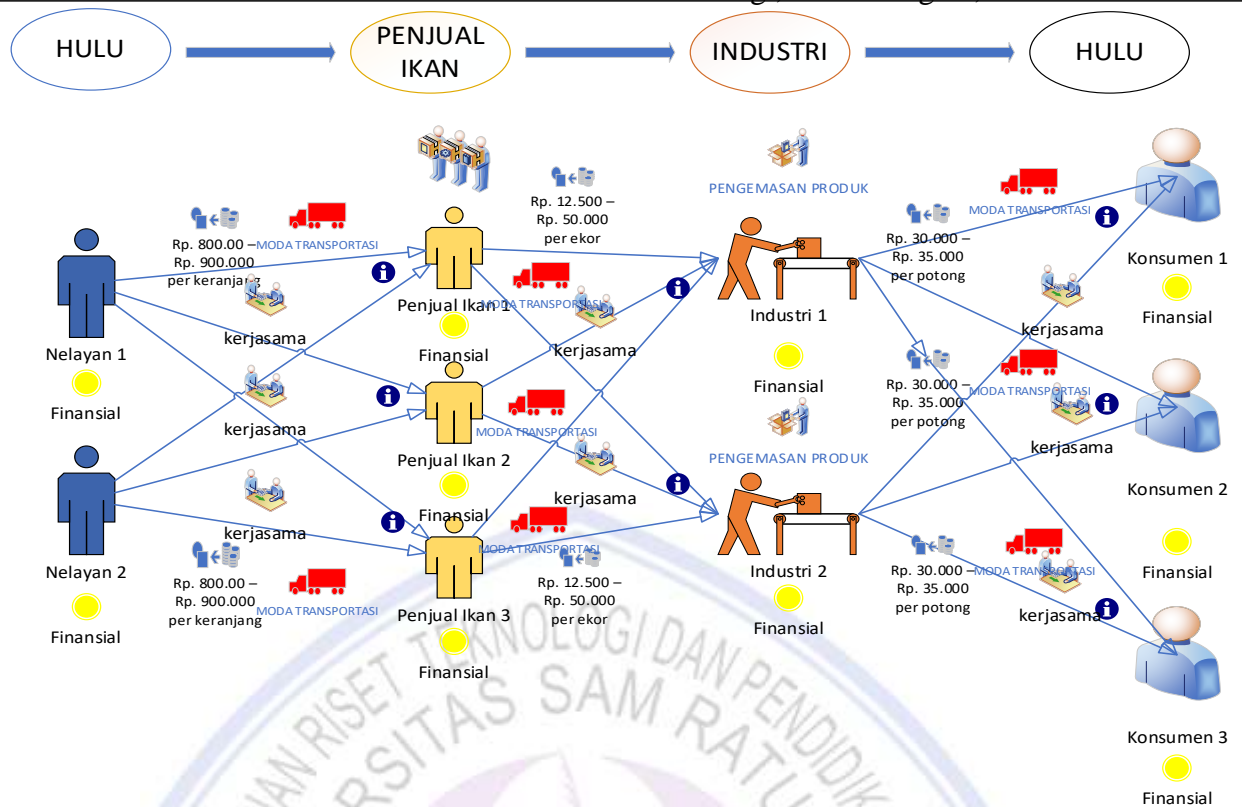
Berdasarkan gambar 3. Aliran Keuangan Rantai Pasok Ikan Cakalang Di Kabupaten Kepulauan Sangihe, didapati bahwa aliran keuangan rantai pasok di Kabupaten Sangihe mengalir dari hilir (*downstream*) ke hulu (*upstream*). Konsumen akhir membeli ikan cakalang dengan harga Rp. 12.500 – Rp. 50.000 dan Rp. 30.000 – Rp. 35.000 untuk produk ikan cakalang *fufu*. Aliran rantai pasok selanjutnya mengalir pada indsturi pengolahan ikan cakalang (*ikan fufu*), para pengolah ikan cakalang biasanya membeli ikan dari para pengepul ikan dengan harga Rp. 12.500 – Rp. 50.000 per ekor yang kemudian diolah menjadi *ikan fufu* dan dijual kembali dengan harga Rp. 30.000 – Rp. 35.000 per potong tergantung dari ukuran produk. Setelah itu adapun aliran keuangan yang mengalir ke pengepul ikan cakalang, para pengepul ikan cakalang membeli ikan dari para nelayan dengan harga Rp. 800.000 – Rp. 900.000 per keranjang yang berisi sekitar 100 ekor ikan cakalang dalam 1 keranjang, yang kemudian dijual kembali dengan harga berkisar pada Rp. 12.500 – Rp. 50.000 tergantung ukuran ikan yang di beli.

Aliran Informasi Rantai Pasok Ikan Cakalang di Kabupaten Kepulauan Sangihe dapat dilihat pada Gambar 4. Aliran Informasi Rantai Pasok Ikan Cakalang di Kabupaten Kepulauan Sangihe.



Gambar 1.4. Aliran Informasi Rantai Pasok Ikan Cakalang di Kabupaten Kepulauan Sangihe

Sumber: Data Olahan 2021



Gambar 5. Desain Jaringan Rantai Pasok Ikan Cakalang di Kabupaten Kepulauan Sangihe
Sumber: Data Olahan 2021

Berdasarkan gambar diatas dapat dilihat bahwa desain jaringan rantai pasok ikan cakalang di Kabupaten Kepulauan Sangihe Sampai pada bulan Maret 2021. Dimana rantai pasok ikan cakalang berawal dari para nelayan yang menangkap ikan dengan menggunakan jaring, maupun para nelayan yang masih menggunakan cara tradisional. Selanjutnya ikan-ikan tersebut di distribusikan kepada para pengepul ikan dipasar tradisional *Towo'e* dengan harga jual Rp.800.000 – Rp. 900.000 per keranjang yang berisi sekitar 100 ekor ikan cakalang dengan berbagai ukuran. Kemudian para penjual tersebut menjual ikan-ikan tersebut kepada para konsumen akhir dengan harga rata-rata Rp. 12.500 – Rp.50.000 tergantung ukuran ikan yang dijual. Selain itu ada juga ikan cakalang yang dijual kepada para pengolah ikan cakalang untuk dijadikan produk ikan *fufu* (ikan asap) ikan cakalang yang diakan diolah haruslah ikan cakalang segar agar kualitas ikan yang akan dijual nanti juga tetap terjaga. Para pengepul ikan *fufu* ini biasanya mengolah ikan cakalang dengan cara dipotong menjadi beberapa bagian kemudian ikan tersebut diasap menggunakan batang kelapa selama kurang lebih 3 jam agar daging ikan matang sampai ke dalam dan juga warna ikan *fufu* menjadi kemerahan. Setekah ikan-ikan *fufu* tersebut selesai diolah kemudian ikan-ikan tersebut dijual kembali di pasar dengan harga rata-rata Rp. 30.000 – Rp. 35.000 per potong. Berdasarkan tinjauan lapangan setiap pelaku usaha tidak ada yang dirugikan dengan rantai pasok yang sekarang diterapkan. Desain jaringan manajemen rantai pasok diatas menunjukkan bahwa aliran rantai pasok ikan cakalang yang ada di Kabupaten Kepulauan Sangihe khususnya di Kota Tahuna sudah terbilang baik, hanya saja rantai pasok yang diadapati lapangan dapat dibbilang tidak luas karena ikan cakalang maupun produk lanjutan dari ikan tersebut hanya berputar di daerah Kabupaten Kepulauan Sangihe saja.

Pembahasan

Potensi ikan cakalang di Kabupaten Kepulauan Sangihe terbilang sangat berpotensi hal ini di karenakan produk ikan cakalang sangat disukai oleh masyarakat sekitar sehingga pendapatan dari sektor perikanan sangat berpengaruh di Kabupaten Kepulauan Sangihe termasuk ikan cakalang itu sendiri. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis dengan beberapa narasumber yang bergelut di bidang tersebut, didapati bahwa rantai pasok ikan cakalang berawal dari para nelayan yang menangkap ikan tersebut. Nelayan di Kabupaten Kepulauan Sangihe memiliki beberapa cara menangkap ikan cakalang yang pertama yaitu dengan cara tradisional

menggunakan tali senar, kail pancing, dan juga umpan *tiras* (umpan buatan), para nelayan yang memancing ikan dengan cara ini biasanya menggunakan perahu *pambut*. Hasil tangkapan ikan cakalang biasanya dijual di pasar tradisional *Towo'e* yang berlokasi di kelurahan Soataloara 1 kecamatan Tahuna. Ikan cakalang hasil tangkapan para nelayan kemudian dijual kepada para pengepul ikan dipasar dan kepada para pengolah ikan cakalang untuk dijadikan produk ikan *fufu* (ikan asap). Ikan cakalang tersebut dijual dengan mekanisme penentuan harga yang berbeda ada yang dijual per ekor dengan harga Rp. 12.500 - Rp. 50.000 tergantung ukuran ikan, dan ada juga yang dijual per keranjang dengan harga Rp. 800.000 – Rp. 900.000 per keranjang, ikan-ikan tersebut memiliki kualitas yang sangat baik karena masih segar.

Setelah ikan-ikan tersebut di distribusikan proses terakhir dalam rantai pasok ikan cakalang berujung pada konsumen akhir, dimana semua proses yang dilewati mulai dari penangkapan ikan, sampai pada produk akhir dari ikan cakalang akhirnya untuk memenuhi permintaan dari konsumen. Berdasarkan wawancara yang dilakukan, diketahui bahwa konsumen akhir memilih ikan cakalang karena ikan tersebut menjadi komoditas yang sangat sering dijumpai di daerah Kabupaten Kepulauan Sangihe, selain itu juga kualitas dari ikan cakalang maupun produk turunan dari ikan cakalang dapat dibilang mempunyai mutu yang sangat baik karena menggunakan bahan baku yang segar.

Penelitian ini juga didukung oleh penelitian sebelumnya oleh Toding, Hasan Jan, dan Sumarauw (2019) dengan hasil penelitiannya menunjukkan Rantai pasokan ikan cakalang di Tanawangko Kabupaten Minahasa yang didalamnya terdapat 3 jenis aliran, yaitu aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi mengalir dari hulu ke hilir dan hilir ke hulu. Rantai pasokan ikan cakalang di Tanawangko melibatkan setidaknya 4 pelaku utama yaitu nelayan, pengumpul, pengecer dan konsumen akhir. Barang umumnya mengalir hulu ke hilir, uang mengalir dari hilir ke hulu. Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Soeratno dan Hasan Jan (2016) menunjukkan bahwa . Pihak-pihak yang terlibat dalam model supply chain Ikan Cakalang di TPI PPP Tumumpa yaitu nelayan (pemilik dan penggarap), pemborong (pedagang besar dan pabrik), pengecer (pedagang kecil dan distributor pabrik) serta konsumen akhir. Model supply chain Ikan Cakalang di TPI PPP Tumumpa yaitu, nelayan pelabuhan Tumumpa menyalurkan Ikan Cakalang tangkapannya kepada pemborong yang terdiri dari Pedagang besar dan pabrik melalui Tempat Pelelangan Ikan, pedagang besar datang membeli di pelelangan kemudian memasok kembali Ikan Cakalang kepada pengecer di pasar-pasar, Ikan Cakalang pada pengecer dibeli oleh Konsumen yang datang ke pasar. Ikan Cakalang sisa dari penjualan di pelelangan dibawa nelayan kepada pabrik di Bitung untuk diolah menjadi produk olahan Ikan Cakalang dan dijual kepada Konsumen.

PENUTUP

Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat ditarik dari penelitian ini adalah:

1. Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa jaringan informasi yang didapatkan dari proses rantai pasokan ikan cakalang di Kabupaten Kepulauan Sangihe merupakan aliran yang mengalir dari dua arah yaitu dari hulu (upstream) ke hilir (downstream) dan dari hilir (downstream) ke hulu (upstream). Antar pelaku rantai pasok, informasi yang diberikan adalah informasi tentang harga produk, kualitas produk, persediaan produk dan jumlah pembelian. Pelaku rantai pasok dari arah hulu akan memberikan informasi tentang harga produk, kualitas produk dan persediaan produk sedangkan pelaku rantai pasok dari arah hilir akan memberikan umpan balik seperti negosiasi harga, apresiasi atau pengeluhan tentang kualitas produk dan jumlah pesanan serta pembelian.
2. Berdasarkan hasil wawancara lapangan didapati bahwa desain jaringan rantai pasok ikan cakalang di Kabupaten Kepulauan Sangihe terbilang sudah baik hal ini dikarenakan tidak ada pihak/pelaku bisnis yang merasa dirugikan baik dari segi biaya maupun waktu. Namun desain jaringan yang didapati masih terbilang tidak luas karena hanya melibatkan pelaku-pelaku bisnis di daerah Kabupaten Kepulauan Sangihe. Jika dilihat dari peluang bisnis yang ada di Kabupaten Kepulauan Sangihe para nelayan, pengepul ikan, dan juga industri pengolahan ikan dapat melebarkan cakupan pemasaran ikan ke kota-kota besar lainnya, namun tentunya hal ini juga membutuhkan peran dari pemerintah agar dapat berjalan dengan baik.

Saran

1. Para nelayan ikan cakalang yang ada di Kabupaten Kepulauan Sangihe sebaiknya mengembangkan segi penjualan ikan ke kota-kota besar seperti Manado, Bitung dan kota-kota lain sehingga penjualan ikan mengalami kenaikan, namun hal ini tentunya membutuhkan peran dari pemerintah agar dapat berjalan dengan baik, berikutnya yaitu hubungan kerjasama antar nelayan agar tercipta kepercayaan antar nelayan di daerah Kabupaten Kepulauan Sangihe dapat membawa dampak positif. Para pelaku usaha diharapkan dapat memanfaatkan teknologi informasi untuk melakukan usaha pemasaran baik masih dalam kondisi pandemic *covid-19* maupun kondisi normal karena dengan memanfaatkan teknologi informasi seperti *Facebook*,

Instagram, Whatsapp dan lain-lain agar para pelaku usaha dapat lebih mudah memasarkan produk sehingga produk perikanan dapat mengalami peningkatan.

2. Pemerintah diharapkan mampu memberikan solusi terbaik dalam meningkatkan penjualan produk perikanan yang ada di Kabupaten Kepulauan Sangihe dengan cara membuka jaringan pemasaran ke luar daerah Kabupaten Kepulauan Sangihe mengingat produk perikanan di Kabupaten Kepulauan Sangihe menjadi salah satu produk primadona dan merupakan peluang bisnis yang besar untuk menambahkan pendapatan daerah.

DAFTAR PUSTAKA

- Akhmad Fauzi, P. (2006). *Ekonomi Sumber Daya Alam dan Lingkungan Teori dan Aplikasi*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Anwar, Sariyun Naja. (2011). *Manajemen Rantai Pasokan (Supply Chain Management)*. Konsep dan Hakikat.
- Assauri Sofjan. 2014. *Manajemen Pemasaran*. Raja Grafindo Persada: Jakarta.
- Archiko. R. Mumek, Paulus Kindangen, Jessy. J. Pondaag (2017). Identifikasi Desain Jaringan Rantai Pasokan Sayur Kubis Di Kecamatan Modinding Kabupaten Minahasa Selatan. *Jurnal EMBA* Vol.5 No.2 Juni 2017, Hal. 1250–1259. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/16141/15647> diakses pada tanggal 18 Juli 2020.
- Ardy Kurniawan, Amie Kusumawardhani (2017). Pengaruh Manajemen Rantai Pasokan Terhadap Kinerja UMKM Batik di Pekalongan. *Diponegoro Journal Of Management*, Volume 6, Nomor 4, Tahun 2017, Halaman 1-11 ISSN (Online): 2337-3792. <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/djom/article/view/17952/17025> diakses pada tanggal 14 Juli 2020.
- Chopra, S. dan Meindl, P. 2013. *Supply Chain Management Strategy, Planing, and Operation*. 2nd ed. Pearson Education Inc, New Jersey.
- Chrisna Budiman, James Massie, Magdalena Wullur (2015). Identifikasi Desain Jaringan Manajemen Rantai Pasok Kopra Di Kota Manado Studi di Kelurahan Bengkol dan Kelurahan Tongkaina. *Jurnal EMBA* Vol.3 No.2 Juni 2015, Hal. 65-76. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/8356/7927> diakses pada tanggal 18 Juli 2020.
- Dewinta Soeratno, Arrazi Hasan Jan (2016). Analisis Model Supply Chain Ikan Cakalang Di Kota Manado (Studi Kasus Pada Tempat Penampungan Ikan PPP Tumumpa). *Jurnal EMBA* Vol.4 No.2 Juni 2016, Hal. 602-612. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/13116> diakses pada tanggal 18 Juli 2020.
- Heizer, Jay dan Berry, Render. 2008. *Operation Management* 9 th ed. Pearson Education, Inc., Upper Saddle River, New Jersey, 07458 USA. 2010. *Manajemen Operasi*, edisi 9, Buku 2. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Heizer, Jay & Barry Render. 2010. *Manajemen Operasi*. Edisi Ketujuh Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Heizer, Jay and Render, Barry. (2014), *Operation Management Sustainibility and Supply Chain Management, Edisi 11*. Pearson.
- Jordan D. G. Toding, Arrazi Bin Hasan Jan, Jacky S. B. Sumarauw (2019). Identifikasi dan Efisiensi Kinerja Rantai Pasok Ikan Cakalang Di Tanawangko Kabupaten Minahasa. *Jurnal EMBA* Vol.7 No.1 Januari 2019, Hal. 391–400. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/22379/22061> diakses pada tanggal 17 Juli 2020.
- Lusiana, V., Masudin, I., & Zulfikarijah, F. (2017). E-Supply Chain Manajemen dan Keunggulan Bersaing. *Seminar Nasional Teknologi dan Rekayasa (SENTRA 2017)*.

Martono, 2020. *Dasar-Dasar Manajemen Rantai Pasok*. PT. Bumi Aksara Jl. Sawo Raya No.18, Rawamangun Jakarta Timur.

Paoki Kristina, dkk. 2016. Analisis Manajemen Rantai Pasokan Pada Ponsel Samsung Di Samsung Center Itc Manado. *Jurnal Efisiensi Jurusan Manajemen*, vol. 16, no.04, hal. 331-332.

Pujawan, I Nyoman. 2005. *Supply Chain Management*. Penerbit Guna Widya p.4, Surabaya.

Pujawan, I Nyoman Dan ER, Mahendrawati (2010). *Supply Chain Management*. Surabaya: Guna Widya.

Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung : Penerbit Alfabeta Bandung.

Sugiyono (2019). *Statistika untuk Penelitian*. Bandung: CV Alfabeta.

Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung : Penerbit Alfabeta Bandung.

Widyarto, A. (2012). "Peran Suply Chain Management Dalam Sistem Produksi Dan Operasi Perusahaan". Universitas Muhammadiyah Surakarta. Volume 16, Nomor 2, Desember 2012, hlm. 91-98

