

## **ANALISIS SUPPLY CHAIN MANAGEMENT KOMODITAS RAJUNGAN DI KECAMATAN GEBANG KABUPATEN CIREBON**

Mita Febianah<sup>1\*</sup>, Novi Sofia Fitriasari<sup>2</sup>, Luthfi Anzani<sup>3</sup>

<sup>123</sup>Sistem Informasi Kelautan, Universitas Pendidikan Indonesia  
Jl. Dr. Setiabudi No.229, Isola, Kec. Sukasari, Kota Bandung,  
Jawa Barat 40154

<sup>\*)</sup>Email: [mitafebianah@upi.edu](mailto:mitafebianah@upi.edu)

### **ABSTRAK**

Rajungan merupakan salah satu spesies sumber daya pesisir di Indonesia yang dari tahun ke tahun nilai ekonominya terus mengalami peningkatan, hal ini dikarenakan tingginya permintaan ekspor rajungan di setiap tahunnya. Permintaan ekspor rajungan yang tinggi tentunya membuat para nelayan terus melakukan kegiatan penangkapan, akan tetapi kondisi ini belum dapat membuat nelayan sebagai pelaku pemasaran yang memiliki margin keuntungan paling besar. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis *supply chain management* terkait aliran produk, aliran keuangan, dan aliran informasi komoditas rajungan di Desa Gebangmekar, Kecamatan Gebang, Kabupaten Cirebon. Desain penelitian yang digunakan yaitu deskriptif kualitatif, sedangkan data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa rajungan di Desa Gebangmekar memiliki kualitas yang telah memenuhi standar ekspor, namun masih didistribusikan juga untuk konsumen lokal maka dari itu memiliki struktur jaringan alur rantai yang berbeda-beda. Setiap aliran *supply chain* rajungan di Desa Gebangmekar masih terdapat beberapa hal yang perlu diperbaiki. Oleh karena itu perlu adanya strategi pengembangan supaya tiap pelakunya terutama nelayan mendapatkan hasil yang maksimal.

**Kata kunci:** Desa Gebangmekar, rajungan, *supply chain management*

### **ABSTRACT**

*Blue swimming crab is one of the species of coastal resources in Indonesia whose economic value continues to increase from year to year, this is due to the high demand for crab exports every year. The high demand for crab exports certainly makes fishermen continue to carry out fishing activities, but this condition has not been able to make fishermen as marketers who have the biggest profit margins. The purpose of this study was to analyze supply chain management related to product flows, financial flows, and information flows for swimming crab commodities in Gebangmekar Village, Gebang District, Cirebon Regency. The research design used is descriptive qualitative, while the data used are primary data and secondary data. The results of this study indicate that the crabs in Gebangmekar Village have quality that meets export standards, but are still distributed to local consumers and therefore have a different network structure. In every flow of the blue swimming crab supply chain in Gebangmekar Village there are still a number of things that need to be improved. Therefore it is necessary to have a development strategy so that each actor, especially fishermen, gets maximum results.*

**Keywords:** blue swimming crab, Gebangmekar Village, *supply chain management*

## **PENDAHULUAN**

Kabupaten Cirebon merupakan wilayah di Indonesia yang berpotensi pada sektor perikanan dan kelautan dalam pemanfaatan sumber daya perikanan tangkap (Bayyinah dan Nurkhasanah, 2021). Wilayah di Kabupaten Cirebon yang paling berpotensi dalam sektor perikanan tangkap yaitu Kecamatan Gebang karena wilayah ini berada di pesisir laut pantura sehingga lokasi ini tepat untuk mendirikan usaha agribisnis dan agrowisata perikanan (Mustaqim dan Nuraini, 2019).

Menurut data dari Dinas Ketahanan Pangan dan Perikanan tahun 2021, Kecamatan Gebang merupakan wilayah di Kabupaten Cirebon dengan jumlah nelayan terbanyak yaitu 5.560 orang. Hasil perikanan di Kecamatan Gebang sangat beragam yaitu salah satunya rajungan (*Portunus pelagicus*), akan tetapi nelayan rajungan di seluruh wilayah Cirebon termasuk Kecamatan Gebang masih tergolong perikanan skala kecil yang masih menggunakan kapal ukuran kecil (1-6 GT) dengan jangkauan operasi penangkapan terbatas di sekitar pesisir (Simbolon *et al.*, 2020).

Di Indonesia dari tahun ke tahun nilai ekonomi dari rajungan ini terus mengalami peningkatan, hal ini dikarenakan tingginya permintaan ekspor rajungan di setiap tahunnya (Iksanti *et al.*, 2022). Data Badan Pusat Statistik tahun 2017 menunjukkan bahwa volume ekspor rajungan pada periode

tahun 2013-2017 terus mengalami pertumbuhan setiap tahunnya sebesar 0,67%. Selain itu rajungan (*Portunus pelagicus*) merupakan jenis perikanan laut atau perikanan tangkap dengan jumlah produksi terbanyak di Kabupaten Cirebon pada tahun 2017-2021. Berdasarkan data dari Dinas Ketahanan Pangan dan Perikanan pada tahun 2021 jumlah produksi rajungan di Kabupaten Cirebon yaitu 8.239,83 ton, dimana Kecamatan Gebang merupakan wilayah sentra nelayan dengan penghasil rajungan tertinggi yaitu 4.879,422 ton atau 59% dari hasil tangkapan rajungan secara keseluruhan di Kabupaten Cirebon.

Permintaan ekspor rajungan yang tinggi tentunya membuat para nelayan terus melakukan kegiatan penangkapan, akan tetapi kondisi ini belum dapat membuat nelayan menjadi pelaku pemasaran yang memiliki margin keuntungan paling besar, hal ini terjadi karena mekanisme pasar dalam pemasaran rajungan di Kecamatan Gebang masih dikuasi oleh para bakul. Hartanti *et al.* (2019) menyebutkan bahwa sebagian besar nelayan di Kecamatan Gebang mempunyai kendala permodalan untuk melaut. Oleh karena itu, hal ini membuat para nelayan menjalin kerjasama dengan para bakul supaya dapat memberikan modal dengan mudah dan tanpa adanya prosedural.

Relasi penjeratan hutang antara bakul dan nelayan ini telah bersifat turun temurun karena dalam banyak kasus disebutkan

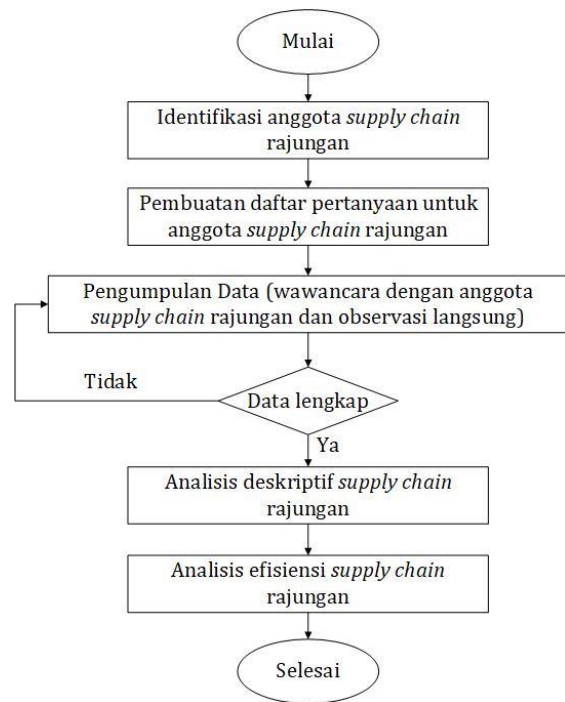
bahwa nelayan tidak mampu melakukan pembayaran hutang kepada bakul, sehingga nelayan tidak bisa terlepas dari penjeratan hutang (Sulistiyani dan Nulhaqim, 2016). Jika melihat dari kondisi ini, nelayan di Kecamatan Gebang tingkat kesejahteraannya masih terbilang rendah dan karena adanya penjeratan hutang menjadikan para nelayan tidak mempunyai kuasa untuk melakukan penjualan hasil tangkapan mereka dengan harga yang seharusnya, tetapi mengikuti harga di bawah pasaran, dimana ini telah ditetapkan oleh para bakul.

Adanya hubungan kerjasama terkait peminjaman modal ini berlaku pada sistem rantai pemasaran rajungan di Kecamatan Gebang. Soeratno (2016) menyebutkan bahwa jika *supply chain* belum terintergrasi dengan baik maka mengakibatkan pendapatan nelayan jadi kurang optimal. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis *supply chain management* terkait aliran produk, aliran keuangan, dan aliran informasi komoditas rajungan di Desa Gebangmekar, Kecamatan Gebang, Kabupaten Cirebon.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian diawali dengan tahap identifikasi anggota *supply chain* rajungan, selanjutnya dilakukan tahap pengumpulan data dari anggota *supply chain* rajungan, kemudian setelah kebutuhan data terkumpul maka selanjutnya dilakukan analisis data.

Alur tahapan metode penelitian dapat dilihat pada Gambar 1.



**Gambar 1.** Alur Tahapan Metode Penelitian

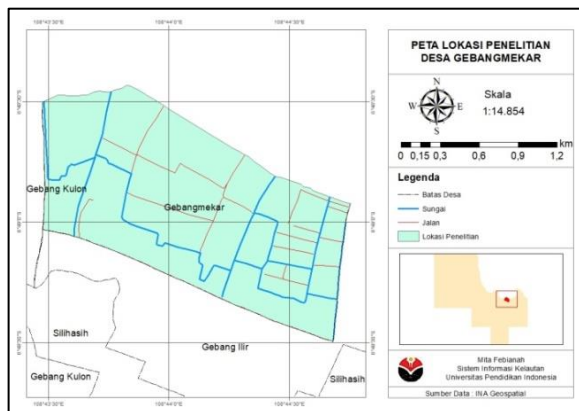
## **Desain Penelitian**

Penelitian ini menggunakan desain penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif yakni desain penelitian yang berisi tentang gambaran kondisi atau fenomena yaitu dengan menjelaskan bagaimana fenomena tersebut terjadi dan apa/siapa saja yang terlibat didalamnya (Fuad *et al.*, 2019).

## **Tempat dan Waktu**

Penelitian ini dilakukan selama tiga bulan yaitu dari bulan Oktober 2022 sampai dengan bulan Desember 2022 di Desa Gebangmekar, Kecamatan Gebang, Kabupaten Cirebon Provinsi Jawa Barat. Pemilihan lokasi pada penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purposive*) yaitu dengan pertimbangan bahwa Desa Gebangmekar merupakan daerah

penghasil rajungan yang cukup potensial.



Gambar 2. Peta Lokasi Penelitian

### Metode Pengambilan dan Pengumpulan Data

Data yang digunakan pada penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Perolehan data primer yaitu dilakukan dengan cara wawancara, observasi dan dokumentasi. Sedangkan data sekunder diperoleh dari instansi terkait dan studi literatur melalui buku dan jurnal yang terkait dengan topik penelitian.

Teknik pemilihan informan yang digunakan yaitu teknik *snowball sampling*, teknik *snowball sampling* merupakan teknik pemilihan informan dengan cara informan pertama memberitahu orang lain yang dapat dijadikan informan berikutnya (Fuad *et al.*, 2019). Kriteria yang menjadi informan yaitu pelaku/anggota yang bergerak pada usaha perikanan rajungan di Desa Gebangmekar yakni antara lain: nelayan penangkap rajungan, supplier kecil/bakul dan supplier besar.

Pemilihan informan pada penelitian

kualitatif tidak terdapat batas minimum jumlah informan asalkan telah memenuhi dua syarat yaitu kecukupan dan kesesuaian (Martha dan Kresno, 2016). Jumlah informan yang digunakan pada penelitian ini yaitu sebanyak 13 informan, diantaranya 6 nelayan rajungan (2 nelayan alat tangkap bubu, 2 nelayan alat tangkap arad, dan 2 nelayan alat tangkap garuk). Kemudian 6 supplier kecil/bakul dan 1 supplier besar yang langsung bekerja sama dengan perusahaan.

### Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan yaitu analisis deskriptif yakni dengan menggambarkan keadaan *supply chain* rajungan sesuai dengan kondisi di lapangan. Tahapannya yaitu antara lain: (1) mengidentifikasi penggerak *supply chain* usaha rajungan, (2) mengidentifikasi aktivitas anggota *supply chain*, (3) menggambarkan pola suplai aliran mata rantai dari usaha rajungan. Kemudian untuk menganalisis efisiensi pemasaran rajungan yaitu dengan presentase nilai margin total yang mana ini merupakan salah satu analisis pada aliran keuangan pada *supply chain*.

Sudiyono 2002 (dalam Permana *et al.*, 2021) menyatakan bahwa margin pemasaran merupakan selisih harga di tingkat konsumen akhir dengan harga di tingkat produsen, dimana dirumuskan sebagai berikut:

$$M_p = P_r - P_f$$

Keterangan:

$Mp$  = Margin pemasaran rajungan (Rp/Kg)

$Pr$  = Harga ditingkat konsumen (Rp/Kg)

$Pf$  = Harga ditingkat nelayan (Rp/Kg)

Efisiensi pemasaran dilakukan dengan menggunakan nilai rumus presentase margin total terhadap harga di tingkat konsumen, dimana dirumuskan sebagai berikut:

$$\%MT = \frac{Pr - Pf}{Pr} \times 100\%$$

Keterangan:

$\%MT$  = Margin Total (%)

$Pr$  = Harga ditingkat konsumen (Rp/Kg)

$Pf$  = Harga ditingkat nelayan (Rp/Kg)

Ketentuannya yaitu jika persentase dari margin totalnya sebesar 0-33% maka pemasarannya yaitu efisien, jika sebesar 34-67% berarti kurang efisien dan jika sebesar 68-100% berarti tidak efisien (Amin *et al.*, 2016).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

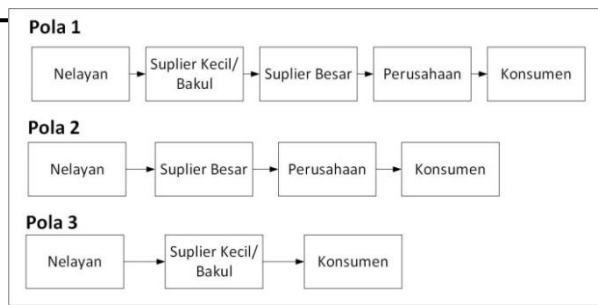
### **Supply Chain Management Rajungan**

*Supply chain management* merupakan pendekatan terpadu yang melibatkan berbagai pihak dalam hal pengelolaan aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi secara terintegrasi dari hulu hingga hilir, termasuk pemasok, pabrik, jaringan distribusi dan jasa logistik (Haudi *et al.*, 2022). Mekanisme penerapan *supply chain* yang harus dilakukan dengan baik supaya bisa memastikan seluruh pasokan barang telah sesuai dengan harapan pelanggan (Moktadir *et al.*, 2018).

*Supply chain* dari produk rajungan ini penting untuk dilakukan karena panjangnya *supply chain* yang terdiri atas keterlibatan pelaku-pelaku pemasaran pada jaringan pendistribusian rajungan. Selain itu *supply chain* pada produk perikanan ini memiliki struktur yang sangat kompleks yaitu karena pada industri perikanan mempunyai keunikan dimana bahan bakunya tersedia secara alami dan bisa diakses atau didapatkan oleh siapa saja (Batubara *et al.*, 2017). Selain itu produk perikanan yang belum diolah ini lebih mudah rusak, maka harus terdapat pengelolaan logistik yang lebih kompleks dan biaya yang tidak sedikit (Annida *et al.*, 2014). Walaupun rajungan memiliki karakteristik yang mudah rusak akan tetapi harga jual dari rajungan ini sangatlah tinggi.

### **Struktur Jaringan Supply Chain Rajungan**

Struktur jaringan *supply chain* rajungan di Desa Gebangmekar mempunyai alur rantai yang berbeda-beda. Hal ini dikarenakan terdapat sistem dan aturan yang berbeda antar pihak-pihak yang terlibat. Alur yang berbeda-beda ini dapat memberikan keuntungan salah satu pihak yang menjalankan bisnis ini yaitu supplier besar dan perusahaan karena dalam hal ini supplier besar dan perusahaan dapat mempermainkan harga dalam mengambil keuntungan.



**Gambar 3.** Sistem Intergrasi Antar Pelaku Usaha

Pangsa pasar rajungan di Desa Gebangmekar ini sudah masuk ke kualitas pasar ekspor. Namun masih di pasarkan untuk konsumen lokal walaupun masyarakat lokal peminatnya sedikit karena rajungan ini harganya tinggi. Konsumen akhir dalam aliran pada pola 1 dan 2 yaitu konsumen dari luar negeri, sedangkan pada pola 3 konsumennya yaitu masyarakat lokal di wilayah Desa Gebangmekar dan sekitarnya.

Pada pola 1 dan 2 produk yang diedarkan awalnya berupa rajungan segar yang masih hidup dan mati, kemudian dilakukan pengolahan hingga produk akhirnya yaitu berupa produk kaleng. Produk rajungan ini nantinya akan diedarkan ke pasar ekspor. Sedangkan pada pola 3 produk rajungan yang diedarkan oleh suplier kecil/bakul ke kosmen lokal yaitu ada 3 macam yakni rajungan mentah, rajungan matang dan daging rajungan. Pada pola 3 ini tidak ada pelaku pengecer sebagai perantara ke kosumen seperti halnya pada produk perikanan lain, sehingga jika ada konsumen lokal yang ingin membeli rajungan yaitu langsung melalui suplier kecil/bakul. Tidak

adanya pengecer dalam pelaku aliran ini dikarenakan harga rajungan yang tinggi sehingga masyarakat setempat tidak banyak yang berminat dan jika ada yang ingin melakukan pembelian yaitu harus melakukan pemesanan terlebih dahulu.

Suplier kecil/bakul adalah sebutan bagi pihak yang mengumpulkan rajungan segar hasil tangkapan nelayan dalam jumlah yang tidak terlalu besar untuk dilakukan proses pengukusan dan pengupasan. Sedangkan suplier besar merupakan unit pengumpul rajungan dari para suplier kecil/bakul dan nelayan. Suplier besar menerima rajungan dari suplier kecil/bakul sudah dalam bentuk daging sedangkan dari nelayan masih dalam kondisi rajungan segar.

Sama halnya dengan suplier kecil pada suplier besar juga ada kegiatan pengukusan dan pengupasan. Perbedaan dari suplier kecil dan suplier besar terletak pada volume pengumpulannya, kemudian jika di suplier besar terdapat tahapan penyortiran *grade* daging sedangkan di suplier kecil tidak ada proses penyortiran *grade* daging tetapi hanya ada pemisahan daging sesuai dengan jenisnya. Selain itu suplier besar ini juga merupakan pihak yang telah bekerja sama dengan perusahaan.

### Proses Bisnis

#### 1. Faktor Kebutuhan Pemasok

Pemasok atau perusahaan tentunya membutuhkan rajungan yang berkualitas

baik. Apabila rajungan berkualitas baik maka tentunya keuntungan akan bertambah apalagi jika ditambah dengan jumlah pasokan rajungan yang banyak. Hasil produksi rajungan (*portunus pelagicus*) di Kecamatan Gebang ditampilkan dalam Tabel 1.

**Tabel 1.** Data Produksi Rajungan (*Portunus pelagicus*) di Kecamatan Gebang Tahun 2021 Berdasarkan Alat Tangkapnya

No	Bulan	Bubu	Garuk	Arad
1	Januari	238,291	53,301	48,425
2	Februari	235,261	53,774	41,137
3	Maret	248,293	54,033	59,185
4	April	269,897	59,748	58,457
5	Mei	284,130	64,944	49,682
6	Juni	338,090	75,335	70,381
7	Juli	359,902	78,972	82,013
8	Agustus	414,245	93,519	79,192
9	September	351,344	77,930	75,216
10	Oktober	124,692	83,128	72,593
11	November	250,046	57,151	43,735
12	Desember	237,539	54,293	41,548
<b>Total (ton)</b>		3.351,730	806,128	721,564
<b>Total Seluruhnya (ton)</b>		4.879,422		

Sumber : DKPP Kabupaten Cirebon, 2021

## 2. Pengeluaran Biaya Operasional

Biaya yang dikeluarkan oleh nelayan dalam kegiatan operasional yaitu antara lain bahan baku untuk mesin perahu berupa solar, bekal makan dan minum untuk nelayan dan ABK (Anak Buah Kapal), dan bahan baku alat tangkap seperti umpan dan sebagainya. Jika pada suplier besar, biaya yang dikeluarkannya yaitu untuk biaya pengukusan, transportasi dan gaji pegawai.

## 3. Nilai Tambah Produksi

Nilai tambah rajungan di Desa Gebangmekar berbeda-beda, terjadinya perbedaan nilai tambah ini ada pada pihak suplier. Penambahan pada produksi rajungan akan semakin sedikit apabila rantai

penjualannya hanya sedikit. Hal ini berlaku juga sebaliknya penambahan pada produksi rajungan akan banyak jika rantai penjualannya semakin banyak.

Harga rajungan segar yang diterima nelayan dari suplier kecil/bakul dan suplier besar berbeda, dimana selisih harganya yaitu Rp3.000/kg. Harga yang diterima oleh nelayan dari suplier kecil/bakul yaitu Rp52.000/kg, sedangkan harga yang diterima nelayan dari suplier besar yaitu Rp55.000/kg. Hal ini dikarenakan keterlibatan penjeratan hutang antara nelayan dengan bakul untuk modal melaut sehingga membuat nelayan menjual harga rajungan lebih rendah. Oleh karena itu bagi nelayan yang tidak terjerat hutang dengan bakul mereka mencari tempat penjualan tertinggi yaitu langsung ke suplier besar.

Harga daging rajungan yang diterima oleh suplier kecil/bakul dari suplier besar yaitu Rp190.000/kg, dimana ini merupakan harga daging rajungan secara *root* yaitu harga secara keseluruhan perkilo. Sedangkan harga daging rajungan yang diterima oleh suplier besar dari perusahaan yaitu beragam sesuai dengan jenis daging yang mana harga ini telah ditentukan langsung oleh perusahaan tujuan. Harga jual tiap jenis daging rajungan dari suplier besar ke perusahaan ditampilkan pada Tabel 2.

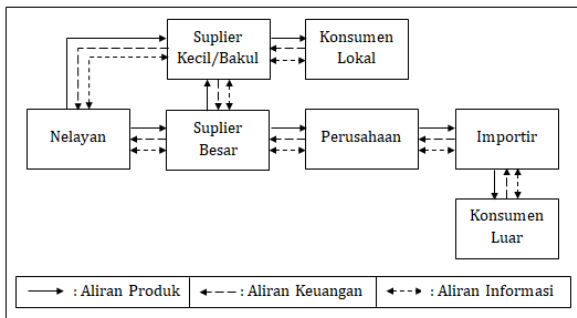
**Tabel 2.** Harga Daging Rajungan dari Suplier Besar ke Perusahaan

No	Jenis Daging	Harga/Kg
----	--------------	----------

1	Colosal	Rp470.000
2	Jumbo	Rp370.000
3	Special A	Rp310.000
4	Lump Flower	Rp225.000
5	Special X	Rp225.000
6	Claw Utuh	Rp110.000
7	Claw Sayat	Rp105.000

Sumber : Hasil Penelitian

### Aliran dalam Pengelolaan *Supply Chain* Rajungan



**Gambar 4.** Skema Aliran *Supply Chain*

Rajungan di Desa Gebangmekar

Pengelolaan pada jaringan *supply chain* yaitu terdapat tiga macam aliran antara lain: (1) aliran produk yang mengalir dari hulu (*upstream*) ke hilir (*downstream*), (2) aliran keuangan yang mengalir dari hilir ke hulu, (3) aliran informasi yang mengalir dari hilir ke hulu dan sebaliknya (Dumitrascu *et al.*, 2020).

#### 1. Aliran Produk

Selama proses distribusi produk (rajungan) terjadi perubahan bentuk, milik, lokasi dan waktu. Nelayan merupakan pelaku pertama yang menghasilkan rajungan melalui operasi penangkapan dengan alat tangkap bubu, arad dan garuk. Kemudian setelah dari nelayan rajungan langsung berpindah tangan ke suplier untuk dilakukan pengukusan dan pengupasan. Ada yang langsung ke suplier

besar dan ada yang ke suplier kecil/bakul dulu. Proses pengukusan yaitu supaya rajungan tidak mengalami kemunduran mutu dan karena proses pengukusan ini membuat berat rajungan menjadi turun 20%, dimana dari berat rajungan yang awalnya 1 kg mentah berubah menjadi 8 ons rajungan matang. Sedangkan jika proses pengupasan hanya akan menghasilkan 30% saja.

Jika aliran produknya langsung ke suplier besar maka daging rajungan akan langsung didistribusikan ke perusahaan. Namun jika aliran produknya ke suplier kecil/bakul dulu maka produknya berpindah tangan ke suplier besar dahulu untuk dilakukan penyortiran dan pengepakan. Setelah itu kemudian didistribusikan ke perusahaan untuk dilakukan pengolahan lanjutan oleh perusahaan hingga produk akhirnya yaitu berupa produk kaleng. Rajungan yang sudah diolah oleh perusahaan dalam bentuk kaleng kemudian didistribusikan ke importir untuk diedarkan ke pasar ekspor. Negara tujuan ekspor daging rajungan Indonesia yaitu antara lain ke Amerika Serikat, Thailand, Malaysia, Taiwan, Jepang, China, Singapura, dan Uni Eropa (Supartono dan Rakhmadani 2015).

#### 2. Aliran Keuangan

Aliran keuangan dari suplier kecil/bakul maupun suplier besar ke nelayan mengalir langsung dikarenakan transaksinya dilakukan secara langsung di tempat. Sedangkan aliran keuangan dari perusahaan ke suplier besar



dilakukan secara tunai maupun non tunai karena transaksi rajungan melalui perantara karyawan yang mengantar rajungan.

### 3. Aliran Informasi

Informasi yang mengalir yaitu antara lain terkait dengan stok rajungan hidup hasil tangkapan nelayan dan stok daging rajungan di suplier, harga rajungan hidup, harga daging rajungan, jumlah permintaan dari konsumen, serta ketentuan produk ekspor contohnya seperti ukuran dan kualitas karapaks dari rajungan. Penyampaian informasi dilakukan melalui berbagai cara atau berbagai media, ada yang secara lisan langsung di tempat dan ada yang melalui media telepon. Hal ini supaya penyampaian informasi jadi lebih mudah dan cepat.

## **Analisis Aliran Supply Chain Rajungan**

### 1. Analisis Aliran Produk

Aliran produk (rajungan) di Desa Gebangmekar telah berjalan sebagaimana mestinya yakni mengalir dari hulu ke hilir. Sebagian besar nelayan rajungan di Desa Gebangmekar telah memiliki langgan sebagai pendistribusian produk rajungan dimana sesuai dengan bakul yang telah memberikan pinjaman. Oleh karena itu, bagi nelayan yang memiliki pinjaman modal tidak dapat leluasa mendistribusikan ke suplier mana yang mereka inginkan karena telah terikat dengan pihak bakul peminjam modal untuk melaut.

Ketika kelebihan stok suplier besar telah dapat menanganinya karena telah

bekerja sama dengan lebih dari satu perusahaan. Oleh karena adanya jalinan kerjasama antara suplier besar dengan perusahaan membuat aliran produk setiap harinya selalu berjalan. Rajungan ini merupakan bahan baku yang tersedia di alam maka ketika musim sedang tidak baik dan permintaan sedang tinggi membuat suplier besar pernah mengalami masa tidak bisa memenuhi kebutuhan perusahaan karena hasil tangkapan dari nelayan yang kurang. Rajungan ini merupakan komoditas yang sangat mudah rusak sehingga tidak dapat disimpan dalam waktu yang lama dan harus segera dimasak maksimal dalam waktu 72 jam setelah penangkapan (Mascariñas et al., 2017). Oleh karena itu para suplier di Desa Gebangmekar baik itu suplier kecil maupun suplier besar ketika menerima rajungan hasil tangkapan nelayan langsung dikukus dan dikupas.

### 2. Analisis Aliran Keuangan

Analisis untuk aliran keuangan yaitu dengan menggunakan perhitungan efisiensi pemasaran yang mana data harga yang diambil yaitu pada pemasaran rajungan untuk konsumen lokal.

**Tabel 3.** Nilai Harga Jual Rajungan ke Konsumen Lokal

No	Pelaku	Harga/Kg	Keterangan
1	Nelayan	Rp52.000	Mentah
2	Suplier kecil	Rp85.000	Mentah
		Rp100.000	Matang
		Rp200.000	Daging

Sumber : Hasil Penelitian

Harga yang diberikan suplier

kecil/bakul kepada konsumen lokal yakni lebih tinggi karena pembelian jumlah rajungan oleh konsumen lokal tidak banyak. Oleh karena itu hal ini membuat harga yang dijual suplier kecil/bakul ke konsumen lokal lebih tinggi dibandingkan yang disalurkan ke pelaku *supply chain* lain yakni suplier besar dan perusahaan.

Analisis efisiensi pemasaran rajungan yaitu dengan menggunakan nilai rumus presentase margin total terhadap harga di tingkat konsumen. Berikut rumus margin pemasaran rajungan:

$$M_p = P_r - P_f \dots\dots\dots(1)$$

Keterangan:

$M_p$  = Margin pemasaran rajungan (Rp/Kg)

$P_r$  = Harga ditingkat konsumen (Rp/Kg)

$P_f$  = Harga ditingkat nelayan (Rp/Kg)

Maka proses perhitungan margin pemasaran dengan menggunakan rumus 1 adalah sebagai berikut :

$$33.000 = 85.000 - 52.000$$

Kemudian dilakukan perhitungan nilai margin total yang dirumuskan sebagai berikut:

$$\%MT = \frac{P_r - P_f}{P_r} \times 100\% \dots\dots\dots(2)$$

Keterangan:

$\%MT$  = Margin Total (%)

$P_r$  = Harga ditingkat konsumen (Rp/Kg)

$P_f$  = Harga ditingkat nelayan (Rp/Kg)

Maka proses perhitungan margin total dengan menggunakan rumus 2 adalah sebagai berikut :

$$\%MT = \frac{33.000}{85.000} \times 100\%$$

$$39\% = \frac{33.000}{85.000} \times 100\%$$

Ketentuannya yaitu jika presentase dari margin totalnya sebesar 0-33% maka pemasarannya yaitu efisien, jika sebesar 34-67% berarti kurang efisien dan jika sebesar 68-100% berarti tidak efisien (Amin et al., 2016).

### 3. Analisis Aliran Informasi

Aliran informasi yang berjalan sudah sesuai yaitu dari hulu ke hilir dan sebaliknya. Kemudian komunikasi yang terjalin antara nelayan dengan suplier kecil/bakul sudah baik, hal ini terlihat ketika nelayan meminta pinjaman kepada bakul/ suplier kecil. Oleh karena itu hal ini mengindikasikan bahwa nelayan dan suplier kecil/bakul tidak bisa terpisahkan karena antara keduanya saling membutuhkan. Akan tetapi saat ini perjanjian antara nelayan dengan bakul belum menerapkan sistem kesepakatan kontraktual secara tertulis tetapi masih berdasarkan kepercayaan yang ada antar pelaku.

Penyampaian informasi harga daging rajungan dari suplier besar kepada suplier kecil/bakul masih terbilang belum transparan. Hal ini dikarenakan harga yang diberikan suplier besar kepada perusahaan yaitu berdasarkan *grade* jenis daging sedangkan harga beli dari nelayan maupun

supplier kecil/bakul berdasarkan *root*. Oleh karena perbedaan ini maka list harga dari perusahaan yang diberikan kepada supplier besar tidak disampaikan kepada supplier kecil/bakul.

### **Strategi Alternatif Pengembangan Supply Chain Rajungan**

Pengembangan dan evaluasi *supply chain* harus melibatkan kontribusi dari seluruh anggota *supply chain* rajungan supaya dapat tercipta koordinasi yang lebih baik lagi. Hal pertama yang harus dievaluasi adalah ketika terjadi lagi permintaan pasar yang tidak bisa terpenuhi karena kekurangan stok rajungan dari hasil tangkapan nelayan maka perlu menerapkan teknik yang bisa jadi solusi bagi nelayan rajungan supaya tidak lagi ketergantungan pada stok rajungan yang ada di alam saat musim penangkapan saja yakni salah satu caranya yaitu dengan teknik budidaya (Setiyowati dan Sulistyowati, 2018).

Hal berikutnya yang perlu dievaluasi yakni pada penentuan harga awal rajungan, walaupun terdapat peminjaman modal seharusnya harga yang diterima nelayan sama besarnya, hal ini guna menyamaratakan harga, selain itu untuk nilai yang diterima nelayan Rp52.000 maupun Rp55.000 masih tergolong rendah. Supaya nelayan menjadi pelaku pemasaran yang memiliki margin keuntungan paling besar maka jika harga di konsumen akhir

lokal Rp85.000 maka seminimalnya nilai yang diterima nelayan seharusnya Rp57.000 dengan demikian pemasaran rajungan dikatakan efisien.

Terkait kesepakatan antara nelayan dan supplier perlu adanya kesepakatan secara kontraktual, hal ini guna menunjang jalinan kesepakatan yang sekarang masih berdasarkan kepercayaan yang ada antar pelaku. Maka dari itu, dengan diterapkannya kesepakatan kontraktual ini, para nelayan dan para supplier diharapkan bisa mengerti secara jelas serta tertulis atas hak dan kewajiban mereka. Hal ini bisa dilakukan dengan cara komunikasi yang dibangun antar pihak nelayan dengan supplier harus lebih diintensifkan, dimana diantara salah satu pihak harus ada yang memberikan usulan kesepakatan ini jadi kesepakatan yang tertulis. Ilmi dan Riniwati (2018) menyatakan bahwa jika terdapat kesepakatan kontraktual akan membuat hubungan antara nelayan dengan supplier ataupun pihak lain dapat saling menguntungkan, terikat dan terhindar dari kecurangan.

Rancangan strategi alternatif yang dapat diterapkan berikutnya yaitu dengan menerapkan teknologi sistem informasi pada *supply chain management*nya karena dengan hal ini tentunya dapat lebih membantu pendistribusian pada setiap pelaku usaha rajungan yang terlibat baik pada pola jaringan untuk distribusi ekspor

maupun yang untuk konsumen lokal. Pada sistem pemasaran sebelumnya penyampaian informasinya masih dari mulut ke mulut dan hanya sebatas mengandalkan telepon seluler saja. Selain itu dengan adanya penerapan ini juga dapat membantu suplier besar dalam memantau persediaan stok daging rajungan dari suplier kecil. Akan tetapi hal ini tentunya memerlukan pihak terkait yang dapat mengelolanya.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian dapat ditarik kesimpulan bahwa alur *supply chain management* rajungan di Desa Gebangmekar yaitu berbeda-beda. Hal ini dikarenakan terdapat sistem dan aturan yang berbeda antar pihak-pihak yang terlibat. Rajungan di Desa Gebangmekar memiliki kualitas yang telah memenuhi standar ekspor, namun masih didistribusikan juga untuk konsumen lokal. Setiap aliran *supply chain* rajungan di Desa Gebangmekar masih terdapat beberapa hal yang harus diperbaiki. Kemudian pada margin pemasaran rajungan yang pasarkan untuk konsumen lokal masih terlalu tinggi yakni Rp33.000 dengan presentase nilai margin total 39% hal ini berarti pemasarannya bagi nelayan kurang efisien.

Beberapa stratgei alternatif yang diusulkan yaitu jika terjadi kembali permintaan pasar tidak bisa terpenuhi

maka perlu menerapkan teknik budidaya. Kemudian perlu adanya penyamarataan dan kenaikan harga yang diterima nelayan dari pihak suplier. Selain itu perlu adanya perjanjian kontraktual antara nelayan dan suplier supaya jadi terikat dan terhindar dari kecurangan. Kemudian yang terakhir yaitu pengusulan penerapan teknologi sistem informasi supaya dapat membantu pendistribusian pada setiap pelaku usaha rajungan yang terlibat.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Dinas Ketahanan Pangan dan Perikanan Kabupaten Cirebon serta Koperasi Unit Desa (KUD) Mina Bumi Bahari Desa Gebangmekar. Selain itu kami juga menyampaikan terima kasih kepada seluruh informan yang telah bersedia untuk diwawancarai sekaligus memberi klarifikasi sehingga data penelitian menjadi lengkap dan akurat.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Annida, M. & Kania, R.P. (2014). Sumberdaya Laut Nusantara: Kekayaan Bangsa dan Kesejahteraan Rakyat. *Jurnal Kajian Ekonomi dan Keuangan*. 4(8): 5-8.
- Batubara, S.C.; Maarif, M.S.; Marimin; Irianto, H.E. (2017). Model Manajemen Rantai Pasok Industri Perikanan Tangkap Berkelanjutan di Propinsi Maluku. *Marine Fisheries*. 8(2): 137-148.

- Bayyinah, E.A.A.; Nurkhasanah, D. (2021). Analisis Kelayakan Usaha Alat Tangkap Jaring Udang (Trammel Net) di Kabupaten Cirebon, Jawa Barat. *Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan*. 16(2): 153-162.
- [BPS] Badan Pusat Statistik. (2017). Statistik Perdagangan Luar Negeri Ekspor 2017 Jilid I. Jakarta, Indonesia: BPS.
- [DKPP] Dinas Ketahanan Pangan dan Perikanan. (2021). Rekapitulasi Produksi Ikan Laut Dirinci Menurut Jenis Ikan Tahun 2017-2021. Cirebon, Indonesia: DKPP.
- [DKPP] Dinas Ketahanan Pangan dan Perikanan. (2021). RTP Produksi Kelautan dan Perikanan Kabupaten Cirebon. Cirebon, Indonesia: DKPP.
- Dumitrascu, O.; Dumitrascu, M.; Dobrotă, D. (2020). Performance Evaluation for A Sustainable Supply Chain Management System in The Automotive Industry Using Artificial Intelligence. *Processes*, 8(11): 1-20.
- Fuad, M.A.Z.; Yona, D.; Sartimbul, A.; Sambah, A.B.; Iranawati, F.; Hidayati, N.; Ledhyane.; Harlyan.; Sari, S.H.J.; Rahman, M.A. (2019). *Metodologi Penelitian Kelautan dan Perikanan*. Malang: UB Press.
- Hartanti, S.; Noviyanti, R.; Warlina, L. (2019). Strategi Pengelolaan Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Gebang Kabupaten Cirebon untuk Meningkatkan Kesejahteraan Nelayan. *Jurnal Matematika, Sains, dan Teknologi*. 20(1): 20-29.
- Haudi, H.; Rahadjeng, E.; Santamoko, R.; Putra, R.; Purwoko, D.; Nurjannah, D.; Purwanto, A. (2022). The Role of E-Marketing and E-CRM on E-Loyalty of Indonesian Companies During Covid Pandemic and Digital Era. *Uncertain Supply Chain Management*. 10(1): 217-224.
- Iksanti, R.M.; Redjeki, S.; Taufiq, N. (2022) Aspek Biologi Rajungan (*Portunus Pelagicus*) Linnaeus, 1758 (Malacostraca : Portunidae) Ditinjau dari Morfometri dan Tingkat Kematangan Gonad di TPI Bulu, Jepara. *Journal of Marine Research*. 11(3): 495-505.
- Ilmi, B. & Riniwati, H. (2018). Analisis Rantai Pasokan Komoditas Rajungan (*Portunus Pelagicus*) di Kecamatan Ujungpangkah, Kabupaten Gresik, Jawa Timur. *Journal of Economic and Social of Fisheries and Marine*. 5(2): 206-214.
- Martha, E. & Kresno, S. (2016). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rajawali.
- Mascariñas, A.M.; Torres, E.E.; Cortez, C.V.; Jr.; Gaveria, L.M.A. (2017). Value Chain Analysis of Blue Swimming Crab in the Bicol Region, Philippines. In: *The 9th ASAE International Conference: Transformation in Agricultural and Food Economy in Asia*. Bangkok, Thailand, 11-13 January 2017.
- Moktadir, M. A.; Ali, S. M.; Rajesh, R.; Paul, S. K. (2018). Modeling The Interrelationships Among Barriers To Sustainable Supply Chain Management in Leather Industry. *Journal of Cleaner Production*, 181: 631-651.
- Mustaqim, N.A. & Nuraini, Y. (2019). Kegiatan Penyuluhan Perikanan di Kecamatan Gebang Kabupaten Cirebon. *Buletin Jalanidhitah Sarva Jivitam*. 1 (1): 37-43.
- Permana, A.A.; Budiraharjo, K.; Setiadi, A. (2021). Analisis Efisiensi Saluran Pemasaran Komoditas Salak Pondoh di Desa Girikerto Kecamatan Turi Kabupaten Sleman Yogyakarta. *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*. 5(4): 1179-1190.
- Setiyowati, D. & Sulistyowati, D.R. (2018).

Pen Culture Sebagai Solusi Peningkatan Pendapatan Nelayan Rajungan di Jepara. *Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*. 2(1): 139-144.

Simbolon, D.; Nugroho, T.; Fajrin, W.A.; Tarigan, D.J. (2020). Penanganan Rajungan Oleh Pelaku Rantai Pasok, Kaitannya dengan Penerapan Sistem Traceability dalam Perikanan Skala Kecil di Cirebon, Indonesia. *ALBACORE Jurnal Penelitian Perikanan Laut*. 4(3): 353-370.

Soeratno, D. & Jan, A.H. (2016). Analisis Model Supply Chain Ikan Cakalang di Kota Manado (Studi Kasus Pada TPI PPP Tumumpa). *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*. 4(2): 602-612.

Sulistiyani, W. & Nulhaqim, S.A. (2016). Potensi Konflik dalam Relasi Penjeratan Hutang di Masyarakat Nelayan: Studi Kasus Relasi Bakul dan Langgan di Desa Gebang Mekar Kabupaten Cirebon. *Jurnal Ilmu Kesejahteraan Sosial*. 5(1): 11-19.

Supartono, W. & Rakhmadani, P. (2015). Analisa Penolakan Ekspor Rajungan dan Kepiting (*Scylla serrata*) di Amerika Serikat Periode Tahun 2002-2013. Prosiding Seminar Agroindustri dan Lokakarya Nasional.