

ANALISIS SUPPLY CHAIN MANAGEMENT (SCM) UDANG VANAME DI DESA TEUPIN PUKAT KABUPATEN ACEH TIMUR

Hijjatun Apriani*, Cut Ita Erliana dan Muhammad Zakaria

Jurusan Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Malikussaleh, Aceh Utara, Indonesia

*Email: aprianihijjatun@gmail.com

Abstrak

Salah satu komoditas perikanan di Indonesia yang ada saat ini dan sangat menguntungkan adalah komoditas udang. Rantai pasokan yang diteliti yaitu rantai pasokan udang vaname di desa Teupin Pukat Kabupaten Aceh Timur. Permasalahan yang ada pada rantai pasok udang vaname yaitu belum tertata dengan baik antar mata rantai pasokan maupun fungsi di anggota rantai pasokan, mulai dari produsen benih sampai ke konsumen akhir yang menyebabkan rantai pasokan ini tidak berjalan dengan baik sehingga berdampak kepada masing-masing pelaku rantai. Tujuan dari penelitian adalah mengidentifikasi rantai pasokan udang vaname dan merumuskan alternatif strategi dalam peningkatan kinerja rantai pasokan udang vaname jangka panjang. Metode penelitian yang digunakan adalah analisis deskriptif rantai pasokan udang vaname, selanjutnya melakukan tahap formulasi yaitu tahap masukan (*input*) dengan analisis lingkungan *internal* dan *eksternal* (IFE dan EFE), tahap pencocokan dengan analisis matriks *internal eksternal* (IE) dan analisis *Strength-Weakness-Opportunity-Threat* (SWOT), dan tahap keputusan dengan matriks *Quantitative Strategic Planning Matriks* (QSPM). Dari analisis dengan matriks IFE dan matriks EFE, diperoleh gambaran posisi rantai pasokan saat ini dalam pemetaan matriks IE *Grow and Build* (tumbuh dan berkembang). Maka strategi jangka panjang yang dapat diberikan yaitu meningkatkan mutu produksi dan menjaga mutu dari udang vaname. Hal ini dapat meningkatkan kepercayaan konsumen untuk membeli udang dengan kualitas yang tinggi.

Kata kunci: SCM, Udang Vaname, SWOT, QSPM

PENDAHULUAN

Supply Chain Management (SCM) bukan lagi sebagai hal yang baru di Indonesia. Industri barang/jasa telah menerapkan SCM sebagai alat untuk mengelola rantai pasokan. Apabila rantai kegiatan dalam sebuah industri mulai dari penyediaan bahan baku hingga produk sampai ke tangan konsumen akhir terkelola dengan baik, maka industri tersebut dapat mencapai keunggulan kompetitif. Konsep SCM menekankan lebih pada bagaimana perusahaan memenuhi permintaan konsumen tidak hanya sekedar menyediakan barang. Manajemen rantai pasokan merupakan proses penciptaan nilai tambah barang dan jasa yang berfokus pada efisiensi dan efektivitas dari persediaan, aliran kas dan aliran informasi. Provinsi Aceh khususnya Kabupaten Aceh Timur merupakan salah satu kabupaten penghasil ikan terbesar di Aceh. Kabupaten Aceh Timur memiliki tambak dengan luas 1.530 Ha, jumlah petani tambak sebanyak 356 orang dan Desa Teupin Pukat memiliki petani udang vaname sebanyak 30 orang, jumlah produksi udang vaname sebanyak 15,06 ton dan dengan nilai produksi Rp. 527.065 pada tahun 2016.

LANDASAN TEORI

Supply Chain Management (SCM). *Supply Chain Management* (SCM) atau biasa disebut rantai pasokan adalah pengintegrasian aktivitas pengadaan bahan dan pelayanan, pengubahan menjadi barang setengah jadi di produk akhir serta pengiriman ke pelanggan. Aktivitas itu mencakup pembelian, *outsourcing* dimana sebagian proses yang tadinya dikerjakan secara internal kemudian dialihkan ke pihak ketiga dan hubungan antara pemasok dengan distributor dalam menentukan transportasi ke vendor, pemindahan uang secara

kredit dan tunai, para pemasok, bank dan distributor, utang dan piutang usaha, pergudangan dan tingkat persediaan, pemenuhan pesanan dan berbagi informasi pelanggan, prediksi dan produksi.

Konsep SCM menekankan lebih pada bagaimana perusahaan memenuhi permintaan konsumen tidak hanya sekedar menyediakan barang. Manajemen rantai pasokan merupakan proses penciptaan nilai tambah barang dan jasa yang berfokus pada efisiensi dan efektivitas dari persediaan, aliran kas dan aliran informasi. Sebagai suatu konsep yang melibatkan banyak pihak sebagai mata rantai, SCM menuntut beberapa persyaratan yang tidak hanya terkait dengan material, tetapi juga informasi. Manajemen semua level dari strategis sampai operasional harus memberikan dukungan mulai dari proses perencanaan, pengorganisasian, koordinasi, pelaksanaan, sampai pengendalian. Selain dukungan manajemen, syarat lain merupakan syarat yang melibatkan faktor eksternal yaitu pemasok dan distributor.

Tujuan Utama *Supply Chain Management*. Adapun tujuan SCM antara lain:

1. Penyerahan atau pengiriman produk secara tepat waktu demi memuaskan konsumen.
2. Mengurangi biaya.
3. Meningkatkan segala hasil dari seluruh *supply chain* (bukan hanya satu perusahaan).
4. Mengurangi waktu.
5. Memusatkan kegiatan perencanaan dan distribusi.

Analisis Tahap Formulasi Strategi. Tahap selanjutnya adalah melakukan tahap formulasi strategi. Proses perumusan formulasi strategi terdiri dari tahap masukan (*input*), tahap pencocokan, dan tahap keputusan. Analisis formulasi strategi yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis lingkungan *eksternal* dan *internal* (EFE dan IFE), analisis *internal-eksternal* (IE), analisis *strength-weakness-opportunity-threat* SWOT dan analisis *quantitative strategic planning matriks* (QSPM).

Udang Vaname. Udang Vaname merupakan udang introduksi. Habitat asli udang ini adalah di perairan pantai dan laut yang ada di Pantai Pasifik Barat Amerika Latin. Udang vaname atau udang putih memiliki tubuh yang dibalut kulit tipis keras dari bahan chitin berwarna putih kekuning-kuningan dan kaki berwarna putih. Udang putih dengan pertumbuhan normal mempunyai laju pertumbuhan panjang 1,43 mm/hari dan pertumbuhan berat sebesar 0,28 gram/hari. Udang putih mempunyai habitat asli pada dasar perairan yang cenderung berlumpur dengan kedalaman 0 – 72 meter, hidup di muara (estuari) dan di laut pada saat dewasa dengan ukuran panjang total maksimum 230 mm dan panjang karapas maksimum 90 mm.

METODOLOGI PENELITIAN

Lokasi dan Waktu Penelitian. Lokasi penelitian adalah Desa Teupin Pukat Kabupaten Aceh Timur, alasan pemilihan lokasi penelitian adalah karena Desa Teupin Pukat merupakan daerah yang cukup produktif pada kegiatan perikanan laut tangkap dan pembudidayaan serta masyarakat termasuk ke dalam RTP (Rumah Tangga Perikanan) dan bergantung pada kegiatan perikanan produktif khususnya pada komoditi Udang vaname. Pengumpulan data dan juga penelitian dilaksanakan pada bulan Februari hingga Mei 2019.

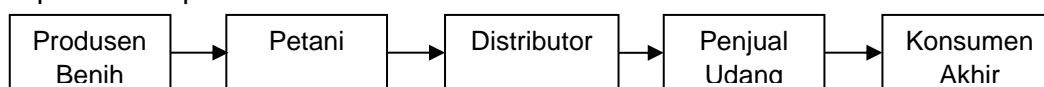
Metode Pengumpulan Data. Adapun metode pengolahan data yang digunakan dalam penelitian kali ini adalah sebagai berikut:

1. Melakukan uji validitas dan uji reliabilitas pada hasil kuesioner yang telah dilakukan sebelumnya.
2. Melakukan analisis deskriptif manajemen rantai pasokan udang vaname menggunakan metode pengembangan rantai pasokan oleh *Asian Productivity Organization* (APO).
3. Melakukan analisis tahap formulasi strategi dengan melakukan tahap input menggunakan matriks *External Factor Evaluation* (EFE) dan matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE).
4. Melakukan tahap pencocokan, yaitu dengan analisis matriks *Internal-Eksternal* (IE), yaitu dengan memasukkan hasil pembobotan matriks EFE dan matriks IFE kedalam matriks IE.

5. Melakukan analisis matriks *Strenght-Weakness-Opportunity-Threat* (SWOT), yang ditujukan untuk merumuskan sejumlah alternatif strategi yang dapat diterapkan oleh rantai pasokan.
6. Membuat alternatif strategi yang akan direkomendasikan untuk anggota rantai.
7. Melakukan tahap keputusan, yaitu menggunakan analisis penetapan keputusan dengan matriks *Quantitative Strategic Planning Matriks* (QSPM).
8. Merekomendasikan alternatif strategi rantai pasokan untuk anggota rantai.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Struktur Rantai Pasokan. Anggota rantai pasokan udang vaname yang dimaksud adalah pelaku rantai pasokan, yaitu produsen benih udang vaname, petani udang vaname, distributor, penjual udang vaname dan konsumen. Struktur rantai pasokan udang vaname dapat dilihat pada Gambar 1 berikut:



Gambar 1. Struktur Rantai Pasokan Udang Vaname

Tujuan Rantai. Adapun tujuan rantai pasokan antara lain:

1. Sasaran pasar yaitu untuk jenis produk udang vaname adalah pasar lokal dan ekspor. Udang vaname yang baru di panen akan dilakukan pemisahan ikan/hasil perikanan menurut jenis, ukuran dan tingkat kesegarannya. dan akan dibagi ke dalam *kelas-kelas* tertentu.
2. Sasaran pengembangan rantai pasokan udang vaname yang ingin dituju yaitu menyangkut penguatan rantai pasokan melalui hubungan kerjasama dan proses manajemen.

Sumberdaya Rantai. Adapun sumberdaya rantai adalah sebagai berikut:

1. Sumber daya fisik yang ada dalam lingkup rantai pasokan udang vaname meliputi lahan perikanan, tambak, kolam ikan, gudang, dan kondisi infrastruktur lainnya seperti jalan transportasi dan sebagainya.
2. **Sumberdaya teknologi.** Penerapan teknologi sangat penting untuk menciptakan produk udang vaname yang berkualitas dan bermutu. Dalam hal ini, petani udang vaname masih menggunakan teknologi yang tradisional dalam membudidayakan udang vaname.
3. Sumber daya manusia yang terlibat dalam rantai pasokan udang vaname adalah produsen benih, petani udang vaname, distributor, penjual udang vaname dan konsumen. Jumlah produsen benih yang terlibat dalam rantai pasokan berjumlah 10 orang, petani udang vaname berjumlah 23 orang, distributor udang vaname berjumlah 12 orang, penjual udang vaname berjumlah 12 orang dan konsumen berjumlah 50 orang.
4. **Sumberdaya modal.** Jika dilihat dari segi modal, khususnya pada produsen benih dan petani udang vaname dapat dikatakan masih lemah. Sebagian besar petani udang vaname memanfaatkan modal sendiri serta modal yang berasal dari pinjaman.

Kinerja rantai. Pengukuran kinerja rantai pasokan tersebut dinilai dengan penyebaran kuesioner yang dibagikan ke setiap anggota rantai. Dari penilaian kuesioner yang telah dibagikan, terdapat permasalahan dalam hal aliran produk, aliran uang dan aliran informasi.

1. Kinerja SCM. tujuan pasar komoditas, alur rantai pasokan dan kondisi rantai pasokan pasar komoditas sudah teridentifikasi dengan baik dan lokasi antara tempat pembudidayaan dengan tempat pengumpul terbilang dekat, namun SDM petani yang tersedia kurang profesional, pelaku usaha yang berperan belum teridentifikasi dengan baik, lokasi antara tempat penghasil benih udang dengan lokasi pembudidayaan udang vaname

- sangat jauh, lokasi antara tempat pengumpul dengan pasar tempat penjualan udang vaname sangat jauh dan waktu penyimpanan udang di tempat pengumpul terbilang lama.
2. **Aliran Produk.** Proses distribusi produk sudah berjalan dengan baik, prasarana jalan ke usaha tani sudah baik, kondisi jalan usaha tani sudah baik, waktu dalam merespon antar pelaku rantai sudah terbilang cepat dan sarana juga prasarana pasca panen kondisinya memadai, namun belum adanya penerapan kelembagaan kelompok tani, belum diterapkannya teknologi dalam pembudidayaan benih udang vaname, dan setiap anggota rantai kurang mendukung dalam peningkatan pengiriman produk.
 3. **Aliran Modal.** setiap anggota rantai telah menerima harga yang wajar/adil, sistem pembayaran sudah berjalan dengan baik, tingkat keuntungan yang cukup baik, namun kurangnya akses permodalan untuk setiap anggota rantai, tidak tersedianya kelembagaan pembiayaan, tidak tersedianya koperasi petani dan usaha tani udang vaname kurang membagi risiko dalam hal biaya secara merata.
 4. komunikasi antar pelaku rantai sudah berjalan cukup baik dan sistem penyebaran informasi telah melalui media telepon namun komitmen setiap anggota kurang baik, kurang terjadinya keterbukaan informasi antar setiap anggota, dan usaha tani udang vaname belum mampu mengembangkan hubungan kerjasama yang baik dengan anggota rantai lainnya.

Analisis Lingkungan Internal. Analisis lingkungan internal merupakan tahap untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan yang terdapat pada rantai pasokan. Aspek lingkungan internal dapat diamati dengan menggunakan pendekatan fungsional yang terdiri dari sumber daya manusia (SDM), sumber daya fisik, modal, dan hubungan antar pelaku rantai pasokan.

Tabel 1. Analisis Faktor *Internal* Rantai Pasokan Udang Vaname

No	Faktor Internal	Kekuatan	Kelemahan
1	Sumber daya Manusia	Tidak ada	Para pelaku rantai pasok yang masih berpendidikan rendah
2	Sumber daya Fisik	Tersedianya banyak lahan yang dimiliki untuk budidaya/produksi.	Alat yang digunakan masih tradisional
3	Sumber daya Modal	Tidak ada	Terbatasnya modal
4	Hubungan Bisnis Antar Pelaku Rantai Pasokan	<ul style="list-style-type: none"> • Lokasi yang dekat dengan pasar • Hubungan bisnis yang terjalin baik antar pelaku rantai • Komitmen dan kepercayaan antar pelaku rantai yang tinggi 	<ul style="list-style-type: none"> • Belum adanya keterbukaan informasi antar pelaku rantai • Manajemen usaha yang masih kurang baik

Analisis Lingkungan Eksternal. Analisis terhadap lingkungan eksternal merupakan tahap untuk mengetahui peluang dan ancaman yang dihadapi oleh rantai pasokan. Aspek eksternal yang dianalisis yaitu lingkungan makro dan lingkungan mikro.

Tabel 2. Analisis Faktor *Eksternal* Rantai Pasokan Udang Vaname

No	Faktor Eksternal	Peluang	Ancaman
1.	Lingkungan Makro	<ul style="list-style-type: none"> • Kebijakan dan program pemerintah yang mendukung proses usaha • Harga udang vaname yang tinggi dan stabil. • Perubahan pola dan gaya hidup masyarakat • Kondisi yang mendukung kegiatan 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat inflasi yang terjadi • Teknologi yang digunakan masih sederhana
2.	Lingkungan Mikro	<ul style="list-style-type: none"> • Hambatan masuk industri yang tinggi 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat persaingan dalam usaha sejenis yang tinggi • Banyaknya produk

Analisis Matriks IFE. Matriks IFE digunakan untuk mengetahui seberapa besar peranan dari faktor-faktor *internal* yang terdapat pada rantai pasokan.

Tabel 3. Rata-Rata Nilai Bobot Faktor Strategis *Internal*

Faktor <i>Internal</i>	Pakar 1	Pakar 2	Pakar 3	Pakar 4	Rata-rata
1. Lokasi yang dekat dengan pasar	0.137	0.126	0.117	0.122	0.125
2. Komitmen dan kepercayaan antar pelaku rantai pasokan yang tinggi	0.145	0.109	0.134	0.122	0.127
3. Tersedianya banyak lahan untuk budidaya/produksi	0.096	0.134	0.134	0.113	0.119
4. Hubungan bisnis yang terjalin baik antar pelaku rantai	0.129	0.109	0.142	0.113	0.123
5. Belum adanya keterbukaan Informasi	0.096	0.117	0.109	0.146	0.117
6. Alat-alat yang digunakan masih tradisional	0.137	0.142	0.100	0.138	0.130
7. Terbatasnya modal	0.121	0.126	0.142	0.122	0.127
8. Manajemen usaha yang masih kurang	0.137	0.134	0.117	0.122	0.127
Total					1.000

Tabel 4. *Rating* Faktor Strategis *Internal*

Faktor <i>Internal</i>	Pakar 1	Pakar 2	Pakar 3	Pakar 4	Rata-rata
1. Lokasi yang dekat dengan pasar	4	4	1	3	3
2. Komitmen dan kepercayaan antar pelaku rantai pasokan yang tinggi	3	4	3	4	3.5
3. Tersedianya banyak lahan untuk budidaya/produksi	4	3	4	1	3
4. Hubungan bisnis yang terjalin baik antar pelaku rantai	2	4	2	4	3
5. Belum adanya keterbukaan Informasi	4	3	4	3	3.5

6. Alat-alat yang digunakan masih tradisional	1	4	3	4	3
7. Terbatasnya modal	3	4	2	1	2.5
8. Manajemen usaha yang masih kurang	1	4	3	4	3

Tabel 5. Hasil Analisis Matriks IFE

Faktor Internal	Bobot	Rating	Bobot Skor
1. Lokasi yang dekat dengan pasar	0.125	3	0.375
2. Komitmen dan kepercayaan antar pelaku rantai yang			
3. Tersedianya banyak lahan untuk	0.119	3	0.357
4. Hubungan bisnis yang terjalin baik antar pelaku	0.123	3	0.369
5. Belum adanya keterbukaan Informasi antar pelaku			
6. Alat-alat yang digunakan masih tradisional	0.130	3	0.390
7. Terbatasnya modal	0.127	2.5	0.317
8. Manajemen usaha yang masih kurang baik	0.127	3	0.381
Total	1.000	25	3.042

Berdasarkan hasil analisis matriks IFE diatas, menunjukkan bahwa faktor yang menjadi kekuatan utama rantai pasokan adalah komitmen dan kepercayaan antar pelaku rantai yang tinggi, dengan nilai tertimbang tertinggi sebesar 0.444 sedangkan kelemahan utama adalah terbatasnya modal dengan nilai tertimbang terkecil sebesar 0.317 dan diperoleh total bobot skor sebesar 3.042. Hal ini menunjukkan bahwa rantai pasokan memiliki posisi *internal* yang kuat karena telah mampu menggunakan kekuatan dan mengatasi kelemahan dengan cukup baik.

Analisis Matriks EFE. Matriks EFE digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari faktor-faktor *eksternal* rantai pasokan.

Tabel 6. Rata-Rata Nilai Bobot Faktor Strategis *Eksternal*

Faktor Eksternal	Pakar 1	Pakar 2	Pakar 3	Pakar 4	Rata-rata
1. Kebijakan dan program pemerintah	0.118	0.109	0.090	0.116	0.108
2. Harga udang vaname yang tinggi	0.083	0.109	0.090	0.095	0.094
3. Perubahan pola dan gaya hidup	0.111	0.123	0.111	0.102	0.116
4. Kondisi yang mendukung kegiatan	0.140	0.123	0.097	0.123	0.120
5. Hambatan masuk industri yang tinggi	0.097	0.109	0.118	0.116	0.110
6. Tingkat inflasi yang terjadi	0.104	0.102	0.118	0.109	0.108
7. Teknologi yang digunakan masih	0.091	0.123	0.125	0.116	0.113
8. Tingkat persaingan dalam usaha	0.125	0.095	0.118	0.109	0.111
9. Banyaknya produk substitusi	0.125	0.102	0.125	0.109	0.115
Total					1.000

Tabel 7. *Rating Faktor Strategis Eksternal*

Faktor Eksternal	Pakar 1	Pakar 2	Pakar 3	Pakar 4	Rata-rata
1. Kebijakan dan program pemerintah	2	2	3	3	2.5
2. Harga udang vaname yang tinggi	3	3	4	4	3.5
3. Perubahan pola dan gaya hidup	1	1	3	3	2
4. Kondisi dan agroklimat yang mendukung kegiatan usaha	3	3	2	2	2,5
5. Hambatan masuk industri yang tinggi	2	3	4	4	3,25
6. Tingkat inflasi yang terjadi	4	4	2	1	2.75
7. Teknologi yang digunakan masih	4	4	3	3	3,5
8. Tingkat persaingan dalam usaha	2	2	3	2	2,25
9. Banyaknya produk substitusi	3	2	1	4	2,5

Tabel 8. Hasil Analisis Matriks EFE

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Bobot Skor
1. Kebijakan dan program pemerintah yang			
2. Harga udang vaname yang tinggi dan stabil	0.094	3.5	0.329
3. Perubahan pola dan gaya hidup masyarakat	0.116	2	0.232
4. Kondisi dan agroklimat yang mendukung kegiatan			
5. Hambatan masuk industri yang tinggi	0.110	3.25	0.357
6. Tingkat inflasi yang terjadi	0.108	2.75	0.297
7. Teknologi yang digunakan masih sederhana	0.113	3.5	0.395
8. Tingkat persaingan dalam usaha perikanan yang tinggi			
9. Banyaknya produk pengganti	0.115	2.5	0.287
Total	1,000	24.75	2.716

Berdasarkan hasil analisis matriks EFE diatas, menunjukkan bahwa faktor yang menjadi peluang utama rantai pasokan adalah peningkatan hambatan masuk industri yang tinggi, dengan nilai tertimbang tertinggi sebesar 0.357 sedangkan ancaman utama adalah Tingkat persaingan dalam usaha perikanan yang tinggi dengan nilai tertimbang terkecil sebesar 0.249. Berdasarkan hasil perhitungan pada Tabel, maka dapat diperoleh total bobot skor sebesar 2.716.

Matriks IE. Matriks IE merupakan perpaduan dari skor terbobot matriks IFE dan skor terbobot matriks EFE yang dipetakan sehingga diketahui posisi perusahaan. Berdasarkan hasil analisis faktor *internal* menggunakan matriks IFE, diperoleh bobot skor sebesar 3.042 dan hasil analisis faktor *eksternal* menggunakan matriks EFE diperoleh bobot skor sebesar 2.716.

Rantai pasokan udang vaname menempati posisi dalam sel IV. Hal ini menunjukkan bahwa rantai pasokan berada pada posisi *Grow and Build* (tumbuh dan berkembang). Strategi yang tepat digunakan dalam kuadran ini adalah strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk) atau *integrative* (integrasi ke belakang, integrasi ke depan dan integrasi horizontal).

Matriks SWOT. Berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang diperoleh melalui analisis lingkungan internal dan eksternal, dapat diformulasikan alternatif strategi yang diambil. Alternatif strategi yang diperoleh adalah sebagai berikut:

Tabel 9. Matriks SWOT Rantai Pasokan Udang Vaname

	Kekuatan (<i>Strengths</i>)	Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasi yang dekat dengan pasar 2. Komitmen dan kepercayaan antar pelaku rantai pasokan yang tinggi 3. Tersedianya banyak lahan untuk budidaya 4. Hubungan bisnis yang terjalin baik antar pelaku rantai 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Belum adanya keterbukaan informasi antar pelaku rantai 2. Alat-alat yang digunakan masih tradisional 3. Terbatasnya modal 4. Manajemen usaha yang masih kurang baik
<p>Peluang (<i>Opportunities</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kebijakan dan program pemerintah yang mendukung proses usaha 2. Perubahan dan pola gaya hidup masyarakat 3. Harga udang vaname yang tinggi dan stabil 4. Kondisi yang mendukung kegiatan usaha 5. Hambatan masuk industri yang tinggi 	<p>Strategi S-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan produksi serta mutu produk (S1, S2, S3, S4, O1, O2, O3, O4, O5) 	<p>Strategi W-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan kerjasama dan kemitraan dengan petani lain (W1, W3, W4, O1, O3, O4) 2. Melakukan keterbukaan informasi antar pelaku (W1, W4, O1)
<p>Ancaman (<i>Threats</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tingkat inflasi yang terjadi 2. Teknologi yang digunakan masih sederhana 3. Tingkat persaingan dalam usaha perikanan yang tinggi 4. Banyaknya produk substitusi 	<p>Strategi S-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan mutu pelayanan dan menjaga hubungan baik antar pelaku rantai pasokan (S1, S2, S4, T1, T3, T4) 	<p>Strategi W-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kerjasama diantara anggota rantai pasokan dengan menerapkan konsep manajemen rantai pasokan (W4, T3)

Tahap Keputusan. Hasil analisis matriks SWOT menghasilkan 4 alternatif strategi yaitu strategi SO, strategi ST, strategi WO, dan strategi WT. Strategi tersebut akan dimasukkan ke dalam matriks QSPM yang akan diestimasi dengan bobot dan *Attractive Score (AS)*. Penjabaran dari strategi-strategi tersebut berdasarkan hasil analisis QSPM adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan produksi serta mutu produk. (TAS = 5.390)
2. Melakukan kerjasama dan kemitraan dengan *stakeholder* dan petani lain. (TAS = 5.139)
3. Melakukan keterbukaan informasi antar pelaku rantai. (TAS = 5.238)
4. Meningkatkan mutu pelayanan dan menjaga hubungan baik antar pelaku rantai pasokan. (TAS = 5.128)
5. Meningkatkan kerjasama diantara anggota rantai pasokan dengan menerapkan konsep manajemen rantai pasokan. (TAS = 5.155)

Berdasarkan hasil analisis QSPM, dapat dilihat bahwa strategi terbaik yang harus dilakukan adalah salah satu strategi SO yaitu meningkatkan mutu produk yang dalam hal ini adalah udang vaname. Strategi ini dilakukan untuk meningkatkan kepuasan konsumen akan produk udang vaname yang ditawarkan dan tentunya konsumen akan semakin loyal terhadap produk udang vaname yang akan dibeli nantinya.

KESIMPULAN

Adapun kesimpulan dari penelitian kali ini adalah sebagai berikut:

1. Model rantai pasokan udang vaname yang terjadi di Tambak masyarakat Teupin pukat belum efektif, karena belum terkoordinirnya manajemen rantai pasokan, seperti belum terjalinnnya kesepakatan tertulis antar anggota rantai sehingga hal tersebut membuat kurangnya kepercayaan antar anggota rantai, kurangnya tanggung jawab dan kurangnya pembagian risiko secara adil.
2. Alternatif strategi yang tepat dalam peningkatan kinerja rantai pasokan yaitu meningkatkan mutu produksi. Hal ini dapat dilakukan dengan memanfaatkan lahan yang dimiliki oleh produsen benih udang vaname dan petani udang vaname dengan melakukan pembudidayaan secara intensif.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ariska, A. Wulansari, Gusminto, Eka, B. Wahyono, H. (2016). *Evaluasi Kinerja Supply Chain Management (SCM) pada UD. Asri Bakery Semboro* [skripsi] Kalimantan: Universitas Jember (UNEJ).
- [2] Badan Pusat Statistik Kabupaten Aceh Timur. (n.d.). 2016.
- [3] David, F. (2009). *Manajemen Strategis*. Jakarta: Salemba Empat.
- [4] Dwita Adi w. (2009). *Analisis Strategi Rantai Pasokan Udang Vaname (Studi Kasus Petani Plasma Tambak Pandu)* [Skripsi] Bogor: IPB
- [5] Heizer, J., & Render, B. (2011). *Operation Management Twelveth Edition*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- [6] Rangkuti, Freddy. (2006). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- [7] Risyana, W. (2008). *Kinerja Supply Chain Management Komoditi Ayam Nenek (Grandparent Stock) di PT Galur Prima Cobbindo Sukabumi* [skripsi]. Bogor: Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor

- [8] Subroto, Anggun, M. (2015). *Evaluasi Kinerja Supply Chain Management Pada Produksi Beras di Desa Panasen, Kec. Kakas*. Jurnal Emba. ISSN 2303-1174, Vol.3 No.1 Maret 2015, Hal.653-662.
- [9] Susyana AO. (2005). *Analisis Rantai Persediaan (Supply Chain) Komoditas Jeruk Medan (Studi Kasus Di Pasar Induk Kramat Jati dan Carrefour Cempaka Mas, Jakarta)* [skripsi]. Bogor: Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor.
- [10] Usman, A. (2007). *Analisis Kinerja Supply Chain Management (SCM) Susu Cair UHT Full Cream, Studi Kasus di PT Ultrajaya Milk Industry And Trading, Kabupaten Bandung* [skripsi]. Bogor: Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor.