

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kabupaten Bangkalan merupakan Kabupaten yang terletak di ujung barat Pulau Madura, Provinsi Jawa Timur, Indonesia. Adanya jembatan suramadu (Surabaya-Madura) sebagai penghubung antara kota Surabaya dan pulau Madura. Maka akan mempermudah jalur transportasi bagi pembangunan industri serta pertumbuhan ekonomi. pengembangan dan pemanfaatan sumberdaya sangat penting untuk menentukan strategi yang digunakan dan arah pengelolaan berkelanjutan. Kabupaten bangkalan memiliki luas wilayah 1.260,14 km², yang terbagi menjadi 18 Kecamatan, dengan sepuluh Kecamatan yang berbatasan dengan laut. Banyak Luasnya wilayah pesisir yang berada di Kabupaten Bangkalan menjadikan wilayah kabupaten ini memiliki sumberdaya perikanan dan kelautan yang melimpah. Sektor perikanan kabupaten bangkalan di dukung oleh cakupan wilayah laut yang luas yang tersebar di sepanjang garis pantainya.

Penduduk di Kabupaten Bangkalan memanfaatkan wilayah pesisir tersebut untuk di kelola dalam bentuk budidaya tambak bahkan juga banyak komoditas ikan tangkap yang di kelola. Pemanfaatan laut atau tambak itu sendiri adalah keseharian masyarakat untuk menambah keuntungan karena mereka banyak bergerak dalam sektor perikanan

Tabel 1.2

Data perikanan budidaya bangkalan 2011-2015

Tahun	Perikanan laut	Perairan umum	Tambak	Sawah	kolam	Mina padi dan keramba
2011	5193	119	1281	40	40	0
2012	5329	119	1208	47	80	0
2013	5239	119	1207	47	83	5
2014	6375	130	960	10	77	-
2015	5329	119	1266	47	420	-

Sumber : Badan Pusat Statistik bangkalan, 2017/diolah.

Dari data diatas banyaknya budidaya perikanan tambak semakin meningkat dari tahun ke tahun. Tambak yaitu tempat atau kolam buatan yang dapat digunakan sebagai tempat budidaya atau media pemeliharaan biota air dan dapat dijadikan awal saluran distribusi yang luar biasa dalam kemajuan ekonomi Indonesia. hal ini tentunya dapat sangat menguntungkan bagi para pembudidaya biota yang dibudidayakan, terlebih pada pembudidayaan udang. budidaya udang dapat dikatakan prospek yang menjanjikan. selain waktu pembudidayaannya yang relatif singkat, keuntungan dari budidaya udang dapat diperoleh secara maksimal apabila udang mencapai laju pertumbuhan maksimal dan pertumbuhan normal.

Budidaya udang dinilai menjanjikan karena banyak diminati di pasaran apalagi ekspor karena sumber proteinnya tinggi. Desa Mrandung, Kecamatan Klampis, Bangkalan, Provinsi Jawa Timur. Merupakan salah satu daerah yang berada di kawasan pesisir selatan kawasan Madura yang beberapa tahun terakhir ini mengupayakan budidaya udang vannamei secara intensif. Petani tambak yang biasanya membudidayakan bandeng dan udang windu sudah banyak beralih ke tambak udang vannamei untuk mencoba mendapatkan keuntungan yang lebih baik.

Petani tambak udang di Desa Mrandung Kecamatan Klampis rata-rata membudidayakan udang jenis vannamei, namun setiap petambak memiliki tata kelola yang berbeda dan saluran distribusinya pun berbeda-beda. Karena ada petani tambak (para petambak udang dari masyarakat Desa Mrandung) itu sendiri dan tambak udang Perusahaan PT.TBAI (Tanjung Bumi Akuakultur Indonesia) yang sama-sama berada di Desa Mrandung. Yang di kelola oleh banyak karyawan, sebagian karyawan pada perusahaan tambak udang yaitu penduduk Desa Mrandung, sebagian lagi dari penduduk luar yang bekerja pada pemilik perusahaan ini. Dengan adanya perbedaan cara tata kelola setiap pemilik tambak maka akan berbeda pula saluran distribusinya, karena saluran distribusi berbeda maka keuntungan yang diperoleh pun juga berbeda.

Dalam perusahaan Beberapa tahun sebelumnya banyaknya kasus yang menimpa sebuah perusahaan karena penerapan *Good Corporate Governance* yang pada akhirnya merugikan dan menjatuhkan suatu perusahaan, hal tersebut akan menyadarkan para pemangku kepentingan perusahaan untuk lebih memperhatikan tata kelola perusahaan. Governance atau tata kelola dimana Pengelolaan aktivitas yang efektif dan efisien akan memungkinkan suatu

perusahaan mendapatkan kinerja yang baik. Sistem tata kelola perusahaan dianggap sebagai salah satu faktor yang sangat penting dari pertumbuhan dan perkembangan perusahaan, struktur kepemilikan merupakan suatu mekanisme tata kelola perusahaan.

berbagai perkembangan dan kemajuan pesat di bidang industri dan teknologi informasi menyebabkan perubahan besar di berbagai aspek dan bidang kehidupan manusia. Kondisi ini mengharuskan perusahaan untuk mengikuti dan berkembang sejalan dengan perkembangan dan kemajuan tersebut persaingan akan semakin ketat. Persaingan dapat dipandang sebagai pengelolaan perusahaan melampaui kinerja kompetitor. Untuk melaksanakannya, perusahaan perlu memiliki keunggulan kompetitif yang merupakan jantung kinerja perusahaan dalam sebuah pasar yang kompetitif.

Dengan adanya tata kelola tentu kaitannya dengan pemasaran, mengetahui rantai nilai saluran distribusi, tata kelola usaha akan berjalan dengan baik pula apabila saluran distribusinya berjalan dengan baik. Untuk mengidentifikasi sumber-sumber dan potensi keunggulan kompetitif bagi suatu perusahaan, diperlukan suatu alat analisis yang disebut konsep analisis value chain atau rantai nilai saluran distribusi. Analisis rantai nilai yaitu Analisis yang menggambarkan aktivitas di dalam dan disekitar organisasi dan menghubungkannya pada kekuatan persaingan perusahaan

Kegiatan pemasaran salah satunya yaitu saluran distribusi, Sedangkan saluran distribusi atau saluran pemasaran Menurut kotler dan amstrong (2008:40) adalah perkumpulan kegiatan yang saling tergantung dalam proses produk atau jasa tersedia untuk di konsumsi oleh konsumen atau pengguna

bisnis. Saluran distribusi udang juga harus jelas karena hal tersebut menentukan berhasil atau tidaknya bisnis yang dijalankan tersebut. saluran distribusi terdiri dari beberapa bagian yaitu supplier, produsen, distributor dan retailer serta konsumen.

Saluran distribusi adalah suatu jalur perantara pemasaran baik transportasi maupun penyimpanan suatu produk atau jasa dari tangan produsen ke tangan konsumen. Sistem distribusi yang menggambarkan komitmen terhadap kebijakan dan praktek yang merupakan bahan dasar untuk disusun menjadi suatu hubungan jangka panjang. Secara garis besar ada dua jenis saluran distribusi yaitu saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung. Saluran distribusi langsung adalah sebuah sistem distribusi yang dilakukan langsung oleh konsumen kepada produsen. Sedangkan distribusi tidak langsung yaitu produsen melakukan sistem distribusi kepada konsumen melalui jasa distributor dalam pemasaran barangnya. Menurut Swasta dan Irawan (2008: 299) ada empat faktor yang mempengaruhi saluran distribusi antara lain: pertimbangan pasar (*market consideration*), pertimbangan barang, pertimbangan perusahaan, dan pertimbangan perantara. Semua usaha membutuhkan saluran distribusi untuk memasarkan produknya selain untuk memperluas jaringan tentunya untuk memperoleh keuntungan dalam usahanya.

Tabel 1.3

Produksi komoditas perikanan udang dan volume ekspor udang 2010-2014

KOMODITI	Tahun					Kenaikan rata-rata (%)
	2010	2011	2012	2013	2014	2010-2014
Volume Produksi (Ton)	380,972	401,154	415,703	638,955	592,219	13.83
Udang Windu	125,519	126,157	117,888	171,583	126,595	3.32
Udang Vannamei	206,578	246,420	251,763	390,278	411,729	20.49
Udang Lainnya	48,875	28,577	46,052	77,094	53,895	14.23
Volume Ekspor (Ton)						
Udang	145,092	158,062	162,068	162,410	141,042	-0.37

Sumber : Direktorat Jenderal Perikanan Budidaya Kementerian Kelautan dan Perikanan, 2015 /diolah.

Produksi perikanan budidaya komoditas udang selama lima tahun terakhir memiliki kecenderungan terus naik. Hal ini dapat dilihat dari tabel diatas dimana produksi udang secara umum terus meningkat, kenaikan rata-rata udang selama lima tahun terakhir adalah 13,83 persen pertahun, jika dilihat dari komoditas maka produksi udang vannamei terus mengalami peningkatan, sejalan dengan trend produksi udang yang terus naik volume ekspor udang selama lima tahun terakhir pada tabel menunjukkan trend yang positif dan sejalan dengan peningkatan volume ekspor sehingga jenis udang vannamei inilah sangat cocok di budidayakan.

Selama satu tahun petambak udang vannamei mampu melakukan panen sebanyak dua sampai tiga kali masa panen, yang artinya petambak di daerah penelitian lebih cepat memperoleh penghasilan dalam satu tahun. Apabila di tinjau dari segi harga, udang vannamei tetap yang paling tertinggi dengan umur pemeliharaan 60 sampai 90 hari, udang vannamei harga jualnya bisa mencapai Rp.40.000 sampai Rp.90.000/kg.

Berdasarkan data yang diperoleh sementara, dapat disimpulkan bahwa beberapa petani tambak udang vannamei Desa Mrandung lebih memasarkan produknya pada pasar tradisional terdekat, sedangkan perusahaan tambak udang vannamei PT.TBAI (Tanjung Bumi Akuakultur Indonesia) sudah menjalin kerjasama dengan pihak industri yang sudah membutuhkan udang

Oleh karena itu tujuan penelitian ini untuk menganalisis tata kelola rantai nilai saluran distribusi petani tambak udang vannamei yang ada di Desa Mrandung Kecamatan Klampis Bangkalan. Desa Mrandung, Kecamatan Klampis, Bangkalan ini di pilih karena masyarakat Mrandung sudah banyak terjun menjadi petambak udang vannamei, ada beberapa petani tambak udang vannamei masyarakat mrandung dan perusahaan tambak udang vannamei PT.TBAI (Tanjung Bumi Akuakultur Indonesia), meskipun sama-sama membudidayakan udang vannamei, para petani tambak udang vannamei memiliki tata kelola yang berbeda, karena pengelolaannya berbeda maka memungkinkan rantai saluran distribusinya berbeda-beda. Perusahaan PT.TBAI (Tanjung Bumi Akuakultur Indonesia) belum diketahui bagaimana rantai nilai saluran distribusi dan tata kelolanya, begitupun dengan petani tambak asli Desa Mrandung. Untuk itu perlu dilakukan Analisis Tata Kelola Rantai Nilai Saluran Distribusi Petani Tambak Udang Vannamei, dengan harapan tata kelola yang digunakan lebih baik dan

rantai saluran distribusinya lebih jelas sehingga dapat memperoleh nilai yang efektif dan keuntungan yang lebih baik bagi para petani tambak udang vannamei di Desa Mrandung Kecamatan Klampis, Bangkalan.

1.2 Rumusan masalah

- a. Bagaimana analisis tata kelola rantai nilai saluran distribusi pada tambak udang perusahaan tambak udang vannamei PT.TBAI (Tanjung Bumi Akuakultur Indonesia) di Desa Mrandung Kecamatan Klampis?
- b. Bagaimana analisis tata kelola rantai nilai saluran distribusi pada petani tambak udang vannamei I dan petani tambak udang vannamei II di Desa Mrandung Kecamatan Klampis?
- c. Bagaimana efisiensi dari analisis tata kelola rantai nilai saluran distribusi perusahaan tambak udang PT.TBAI , petambak udang vannamei I dan vannamei II yang ada di Desa Mrandung Kecamatan Klampis, Bangkalan?

1.3 Tujuan masalah

- a. Untuk mengetahui analisa tata kelola rantai nilai saluran distribusi yang ada pada perusahaan tambak udang vannamei PT.TBAI (Tanjung Bumi Akuakultur Indonesia) di Desa Mrandung, Kecamatan Klampis, Bangkalan.
- b. Untuk mengetahui analisa tata kelola rantai nilai saluran distribusi pada tambak udang vannamei I dan tambak udang vannamei II di Desa Mrandung Kecamatan Klampis, Bangkalan.
- c. Untuk mengetahui perbandingan analisis tata kelola rantai nilai saluran distribusi antara perusahaan tambak udang PT.TBAI (Tanjung Bumi

Akuakultur Indonesia), tambak udang vannamei I dan tambak udang vannamei II di Desa Mrandung Kecamatan Klampis, Bangkalan, sehingga dapat mengetahui efisiensi tata kelola rantai nilai saluran distribusi.

1.4 Manfaat Penelitian

- a. Bagi universitas, diharapkan mampu untuk memberikan inspirasi baru bagi mahasiswa Universitas Trunojoyo Madura.
- b. Bagi penulis, diharapkan dapat memberikan informasi kepada petani tambak udang dalam melakukan saluran distribusi penjualan udang, sehingga masyarakat mendapatkan laba maksimal.
- c. Bagi petani tambak udang, diharapkan dapat memanfaatkan tata kelola dan saluran distribusi yang lebih baik dan menggunakan berbagai peluang relasi baru untuk meningkatkan laba bagi petambak udang di Kabupaten Bangkalan.