

ARLIS MUMAYYIZAH UNTSAYAIN NIM. 13.03.3.1.1.00041. Analisis Pasokan Udang di Kabupaten Sidoarjo (Studi Kasus: UD. Ali Ridho Group). Dibawah bimbingan **Dr. Mohammad Fuad Fauzul M., S.TP., M.Si dan Ir. Muhammad Fakhry, M.P.**

ABSTRAK

Udang merupakan salah satu komoditas perikanan dengan potensi besar. UD. Ali Ridho Group sebagai pemasok udang yang bergerak di bidang memasok Windu dan Vannamei di kabupaten Sidoarjo berperan untuk mengoptimalkan pasokan udang kabupaten Sidoarjo. Penelitian ini bertujuan mengetahui aliran produk, aliran keuangan, dan aliran informasi serta menganalisis nilai tambah dan tingkat efisiensi pemasaran pada pasokan udang di UD. Ali Ridho Group. Metode penelitian menggunakan aliran rantai pasokan, nilai tambah metode Hayami, konsep efisiensi dan distribusi margin pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan terdapat tiga aliran dalam pasokan Windu dan Vannamei di UD. Ali Ridho Group yaitu aliran produk, aliran keuangan, dan aliran informasi. Penanganan Windu dan Vannamei pada periode April 2017 memberikan nilai tambah positif lebih dari nol (0) untuk pemasaran ke eksportir udang sebesar Rp. 3332,31 dan Rp. 3499,38 dan pemasaran ke konsumen ecer sebesar Rp. 40.332,00 dan Rp. 23.663,88. Sedangkan, tingkat efisiensi pemasaran Windu dan Vannamei pada periode April 2017 didapat nilai efisiensi pemasaran ke konsumen ecer sebesar 0,00% dan 0,00% lebih efisien daripada nilai efisiensi pemasaran ke eksportir udang sebesar 2,25% dan 1,97%. Nilai margin dan distribusi margin pemasaran didapat pemasaran ke konsumen ecer dengan nilai share keuntungan sebesar 100% dan 100% lebih menguntungkan daripada pemasaran ke eksportir udang dengan nilai share keuntungan sebesar 38,97% dan 45,63%.

Kata Kunci: udang, aliran rantai pasokan, nilai tambah, dan efisiensi pemasaran.

ARLIS MUMAYYIZAH UNTSAYAIN NIM. 13.03.3.1.1.00041. Analysis of Shrimp Supply in Sidoarjo District (Case Study: UD Ali Ridho Group). Under the guidance of Dr. Mohammad Fuad Fauzul M., S.TP., M.Si and Ir. Muhammad Fakhry, M.P.

ABSTRACT

Shrimp is one of fishery commodities with great potential. UD. Ali Ridho Group as a supplier of shrimps engaged in supplying Tiger shrimp and Whiteleg shrimp in Sidoarjo district plays a role to optimize the supply of shrimp district Sidoarjo. This study aims to determine the flow of products, financial flows, and the flow of information and analyze the added value and level of marketing efficiency in shrimp supply in UD. Ali Ridho Group. The research method uses supply chain flow, value added Hayami method, efficiency concept and marketing margin distribution. The results show that there are three streams in Tiger shrimp and Whiteleg shrimp's supply at UD. Ali Ridho Group is product flow, financial flow, and information flow. The handling of Tiger shrimp and Whiteleg shrimp in the April 2017 period gives a positive plus value of more than zero (0) for marketing to shrimp exporters of Rp. 3332.31 and Rp. 3499.38 and marketing to consumer Rp. 40,332.00 and Rp. 23.663,88. Meanwhile, the efficiency level of Tiger shrimp and Whiteleg shrimp marketing in April 2017 obtained value of marketing efficiency to consumer by 0,00% and 0,00% more efficient than marketing efficiency value to shrimp exporter equal to 2,25% and 1,97%. The margin and distribution of marketing margins are obtained by marketing to the consumer with the profit share value of 100% and 100% more profitable than the marketing to the shrimp exporter with the profit share value of 38.97% and 45.63%.

Keywords: *shrimp, supply chain flow, value added, and marketing efficiency.*