

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Udang merupakan salah satu komoditas perikanan dengan potensi besar yang sangat digemari oleh masyarakat di Indonesia. Daging udang memiliki keunggulan sebagai suatu produk yaitu mempunyai *eating quality* yang lebih baik karena tidak liat, homogen, serta tidak mengandung pembuluh-pembuluh darah yang besar dan otot-otot (Direktorat Pendidikan Menengah Kejuruan 2003). Hal ini dapat dilihat dari rata-rata konsumsi udang per kapita sebulan pada Tabel 1.1.

Tabel 1.1 Rata-Rata Konsumsi Ikan dan Udang Per Kapita Sebulan Nasional Tahun 2015

Daerah Tempat Tinggal	Ikan dan Udang Segar		Ikan dan Udang Diawetkan	
	Volume (Kg)	Nilai (Rp)	Volume (Ons)	Nilai (Rp)
Perkotaan	1,35	32.411	1,21	4.524
Pedesaan	1,29	27.609	1,66	5.644
Perkotaan + pedesaan	1,32	30.031	1,43	5.079

Sumber: Badan Pusat Statistik Susenas September (2015)

Kabupaten Sidoarjo mempunyai potensi sumber daya perikanan dan kelautan yang cukup besar. Penduduk di Kabupaten Sidoarjo pada tahun 2014 berjumlah 2.127.043 jiwa dengan luas wilayah sebesar 638 km². Salah satu bidang usaha perikanan di Kabupaten Sidoarjo adalah bidang perikanan budidaya. Jumlah petani tambak di Kabupaten Sidoarjo pada tahun 2013 sebesar 3.257 (PTP). Untuk bidang perikanan budidaya pada komoditas udang, Kabupaten Sidoarjo memiliki potensi produksi udang yang beraneka ragam serta mempunyai nilai ekonomis yang cukup tinggi. Potensi produksi ini dilakukan melalui pemanfaatan tambak budidaya dengan luas sekitar 15.513,41 ha seperti pada Tabel 1.2.

Tabel 1.2 Luas Tambak dan Produksi Udang di Kabupaten Sidoarjo Tahun 2010-2013

Jenis	Produksi (Ton/Tahun)			
	2010	2011	2012	2013
Udang Windu	3.725.400	3.782.500	3.913.100	3.937.700
Udang Vannamei	1.405.600	1.676.600	2.445.400	2.721.700
Udang Campu	5.559.400	4.002.200	3.802.400	3.602.400
Luas tambak (ha)	15.530,41	15.530,41	15.530,41	15.513,41

Sumber: Dinas Perikanan Kabupaten Sidoarjo (2015)

Pada saat ini, perusahaan eksportir udang menuntut pasokan udang secara tepat waktu dan mampu memenuhi kebutuhan. Pihak perusahaan tersebut juga menginginkan udang dengan ketersediaan yang terjamin dan kualitas yang baik. Hal ini mendorong pemasok udang untuk dapat lebihantisipasi terhadap permintaan perusahaan dengan

berusaha agar menghasilkan udang dengan kualitas yang baik. Dengan demikian, kepuasan perusahaan akan meningkat, pemasok udang mempunyai keunggulan kompetitif, dan dapat meningkatkan laba apabila pemasok udang mampu menghasilkan udang yang dibutuhkan perusahaan.

Dengan adanya keunggulan karakteristik udang, produksi udang yang besar, dan kecenderungan permintaan udang yang terus meningkat. Sehingga, udang pada masa datang diharapkan memberikan kontribusi produksi perikanan nasional yang lebih besar lagi. Pengembangan udang sangat berpotensi untuk meningkatkan produksi perikanan nasional sehingga secara tidak langsung akan meningkatkan devisa negara dan kesejahteraan rakyat. Peranan dan kontribusi udang yang sangat besar tersebut merupakan tantangan bagi UD. Ali Ridho Group sebagai pemasok udang yang bergerak di bidang memasok Windu dan Vannamei di Kabupaten Sidoarjo untuk mengoptimalkan nilai pasokan udang Kabupaten Sidoarjo. Sehingga, diperlukan sebuah pendekatan untuk mengetahui aliran produk, aliran keuangan, serta aliran informasi, nilai tambah, dan tingkat efisiensi pemasaran pada pasokan udang di UD. Ali Ridho Group.

1.2 Batasan Penelitian

Penelitian ini dibatasi pada mendeskripsikan aliran produk, aliran keuangan, aliran informasi serta menganalisis nilai tambah dan tingkat efisiensi pemasaran yang terdiri dari efisiensi pemasaran, margin pemasaran, dan distribusi margin pemasaran pada pasokan Windu dan Vannamei di UD. Ali Ridho Group.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka rumusan masalah dari penelitian ini, adalah:

1. Bagaimana aliran produk, aliran keuangan, dan aliran informasi pada pasokan udang di UD. Ali Ridho Group?
2. Bagaimana nilai tambah pada penanganan pasokan udang di UD. Ali Ridho Group?
3. Bagaimana tingkat efisiensi pemasaran pada pasokan udang di UD. Ali Ridho Group?

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini, adalah:

1. Mengetahui aliran produk, aliran keuangan, dan aliran informasi pada pasokan udang di UD. Ali Ridho Group.
2. Mengetahui nilai tambah pada penanganan pasokan udang di UD. Ali Ridho Group.

3. Mendapatkan tingkat efisiensi pemasaran pada pasokan udang di UD. Ali Ridho Group.

1.5 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi masyarakat khususnya mengenai pasokan udang di UD. Ali Ridho Group, dapat digunakan sebagai bahan masukan yang bermanfaat berkenaan dengan pasokan udang yang ada di UD. Ali Ridho Group, serta mampu membantu dalam mengembangkan ilmu pengetahuan khususnya di bidang pasokan udang, dapat dijadikan sebagai salah satu referensi bagi pembaca, dan untuk pengembangan penelitian mahasiswa yang akan datang.