

PENGUKURAN MODEL SCOR DAN ANALISIS SWOT PADA RANTAI PASOK CUMI-CUMI DI PELABUHAN PERIKANAN NUSANTARA KARANGANTU

Afni Khadijah¹, Huswatun Hasanah², Andi Suherlan³

^{1,3}*Program Studi Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Banten Jaya
Jl. Ciwaru Raya II No 73, Kel. Cipare, Kec. Serang, Kota Serang, Banten*

²*Program Studi Manajemen Informatika, Universita Banten Jaya
Jl. Syekh Nawawi Al Bantani No. 2, Kp. Baru, Kec. Curug, Kota Serang, Banten*

*afni.khadijah06@yahoo.com¹, huswatunhasanah2020@gmail.com²,
suherlanandi817@gmail.com³*

ABSTRACT

Supply chain management for fresh squid is very necessary, because squid has economic value, high demand, and high benefits for fishermen and the community. This study aims to determine the condition of the supporting facilities for catching fresh squid, analyze the supply chain for fresh squid and measure the performance of the supply chain for fresh squid using the SCOR model and SWOT analysis. The research method uses the SCOR model and SWOT analysis. The results showed that PPN Karangantu has provided adequate facilities to support fresh squid fishing. The supply chain for fresh squid in PPN Karangantu is played by the main actor, fishermen as producers, who are then purchased by fish baskets as contractors and squid processing business actors to be continued from retailers to the end consumers. The results of measuring the performance of the supply chain for fresh squid at PPN Karangantu using the SCOR model have been analyzed quite well because the order fulfillment time only takes 1-3 days with the number of orders that can be fulfilled reaching 75 %. Based on the SWOT analysis, PPN Karangantu has strength because it is close to the squid catchment area, namely in the WPP-RI 712 area (Java Sea). The catch of squid can still be maximized due to the high price of squid and the demand from consumers. Meanwhile, from the threat side, PPN Karangantu is expected to anticipate the supply of fresh squid during the dry season.

Keyword : *Supply chain management for squid, PPN Karangantu, SCOR dan SWOT*

ABSTRAK

Pengelolaan rantai pasok komoditas cumi segar sangat diperlukan, karena cumi memiliki nilai ekonomis, permintaan tinggi, dan manfaat yang tinggi bagi nelayan dan masyarakat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kondisi fasilitas pendukung penangkapan cumi segar, menganalisa rantai pasok cumi segar dan mengukur kinerja rantai pasok cumi segar menggunakan model SCOR dan analisis SWOT. Metode penelitian menggunakan model SCOR dan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan PPN Karangantu telah menyediakan berbagai fasilitas yang memadai untuk mendukung penangkapan cumi segar. Rantai pasok cumi segar di PPN Karangantu diperankan oleh aktor utama nelayan selaku produsen yang kemudian dibeli oleh bakul ikan selaku pemborong maupun pelaku usaha pengolahan cumi untuk dilanjutkan pada pengecer hingga konsumen akhir. Hasil pengukuran kinerja rantai pasok cumi segar di PPN Karangantu menggunakan model SCOR dianalisa sudah cukup baik karena waktu pemenuhan pesanan hanya

mebutuhkan 1-3 hari dengan jumlah pesanan yang mampu dipenuhi mencapai 75 %. Berdasarkan analisis SWOT, PPN Karangantu memiliki kekuatan karena dekat dengan daerah tangkapan cumi yaitu di wilayah WPP-RI 712 (Laut Jawa). Tangkapan cumi masih dapat dimaksimalkan karena tingginya harga cumi dan permintaan dari konsumen. Sedangkan dari sisi ancaman, PPN Karangantu diharapkan dapat mengantisipasi pasokan cumi segar pada saat musim paceklik.

Kata Kunci : Rantai Pasok Cumi, PPN Karangantu, SCOR dan SWOT

1. PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara yang memiliki potensi sumber daya tangkapan laut yang cukup tinggi. Data Dewan Kelautan Indonesia tahun 2018, menyatakan ada 9,3 juta ton per tahun sumber daya tangkapan laut namun baru dimanfaatkan sebesar 7,8 ton per tahun. Hal ini dikarenakan faktor musim yang berubah-ubah, sehingga membuat hasil tangkapan laut menjadi tidak menentu. Selain karena faktor musim, ada juga faktor tingginya biaya distribusi tangkapan laut yang membuat produsen ikan menanggung biaya transportasi yang tinggi dan berakibat pada tingginya harga ikan yang dijual di masyarakat. Kondisi ini tidak jarang membuat konsumen mengurungkan niatnya untuk mengkonsumsi produk laut dan beralih ke jenis pangan lainnya sehingga menyebabkan berkurangnya produksi pada industri perikanan (olahan).

Penelitian ini dilakukan di PPN (Pelabuhan Perikanan Nusantara) Karangantu, Serang, Banten. Cumi-cumi adalah salah satu tangkapan hasil laut yang memiliki nilai ekonomis tinggi di PPN Karangantu. Cumi-cumi merupakan komoditas tangkapan perikanan tertinggi kedua setelah ikan teri di PPN Karangantu dengan potensi produksi sebesar 102.142 ton pada tahun 2016. Berbeda dengan ikan pada umumnya, cumi jauh lebih *perishable* sehingga perlu penanganan logistik yang lebih kompleks dan mahal, terutama dalam hal penyimpanan karena memerlukan unit berpendingin. Hal ini dikarenakan cumi yang sudah lama ditangkap menjadi tidak segar dan kurang enak untuk dikonsumsi serta cenderung berbau ketika diolah. Oleh karena itu, perlu dilakukan analisa pada rantai pasok cumi di PPN Karangantu agar kemudian bisa memaksimalkan kinerja dari tiap pihak yang terlibat di dalamnya.

Pengelolaan rantai pasok pada perikanan komoditas cumi segar sangat diperlukan, karena komoditas tersebut memiliki nilai ekonomis, permintaan tinggi, dan manfaat yang tinggi bagi nelayan dan masyarakat. Perlunya pengelolaan rantai pasok yang tepat pada komoditas perikanan cumi di PPN Karangantu bertujuan untuk menambah nilai, menjaga persediaan dan kualitas hasil tangkapan cumi, serta dapat dengan mudah didistribusikan pada konsumen. Untuk mengetahui baik-tidaknya sistem rantai pasok hasil tangkapan cumi di PPN Karangantu maka perlu dilakukan pengukuran kinerja rantai pasok yang selama ini sudah berjalan disana. Dalam penelitian ini pengukuran kinerja rantai pasok cumi di PPN Karangantu difokuskan pada model SCOR (*Supply Chain Operation Reference*) dan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats*).

Pengukuran kinerja rantai pasok menggunakan model SCOR memiliki kelebihan dibandingkan metode pengukuran kinerja lainnya karena dapat mengukur kinerja rantai pasok dari sektor hulu hingga hilir (Sutawijaya dan Marlapa, 2016). Adapun analisis SWOT digunakan untuk membantu manajemen meningkatkan kinerja rantai pasok dengan memperhatikan faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada aliran rantai pasok (Prayoga, et al., 2017; Prasetya, et al., 2019).

Selain itu, model SCOR berfokus pada fungsi manajemen rantai pasok dari perspektif proses operasional, interaksi pelanggan, transaksi fisik, dan interaksi pasar. Proses operasional sendiri meliputi *plan, source, make, deliver, dan return* yang

dikonfigurasi dengan bisnis perusahaan dan dibagi menjadi hirarki level dengan dimensi dan indikator. Sedangkan analisis SWOT dapat membantu menganalisa lingkup yang menjadi kekuatan dan kelemahan dari rantai pasok hasil tangkapan cumi di PPN Karangantu sehingga dapat memprediksi ancaman dan memperbesar peluang yang lebih baik untuk aliran rantai pasok cumi.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka penelitian ini tertarik untuk mengkaji lebih dalam aliran rantai pasok hasil tangkapan cumi di PPN Karangantu dengan menggunakan model pengukuran kinerja SCOR dan analisis SWOT.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 *Supply Chain Management*

Supply Chain Management (SCM) merupakan serangkaian aktivitas yang terintegrasi dari pengadaan material dan pelayanan jasa, kemudian mengubahnya menjadi barang setengah jadi atau barang jadi, serta mendistribusikannya kepada konsumen (Heizer dan Render, 2011). SCM adalah suatu sistem tempat organisasi menyalurkan barang produksi dan jasanya kepada para pelanggannya. Rantai ini juga merupakan jaringan dari berbagai organisasi yang saling berhubungan dan mempunyai tujuan yang sama yaitu sebaik mungkin menyelenggarakan pengadaan atau barang tersebut.

Istilah *supply chain* meliputi proses perubahan barang tersebut, misalnya dari barang mentah menjadi barang jadi (Indrajit dan Djokopranoto, 2012). Secara umum, SCM mengkaji persoalan logistik. Dalam hal ini, logistik merupakan masalah yang membentang panjang sejak dari bahan dasar sampai menjadi barang jadi yang digunakan konsumen akhir dan tertata sebagai mata rantai penyediaan barang. SCM merupakan sebuah pendekatan yang digunakan secara efisien untuk mengintegrasikan pemasok, pabrik, gudang, dan toko-toko sehingga produk diproduksi dan didistribusikan dalam jumlah, lokasi, dan waktu yang tepat. Semua ini dilakukan dengan tujuan meminimalkan biaya yang dikeluarkan oleh sistem disamping memaksimalkan kepuasan pelanggan.

Pengelolaan *supply chain* perlu mempertimbangkan biaya dan peranan dalam setiap komponen dari proses pembuatan hingga pendistribusian produk yang sesuai dengan keinginan pelanggan. Tujuan dari pengelolaan rantai pasok adalah untuk meningkatkan efisiensi dan meminimalisasi biaya pada seluruh sistem. *Supply Chain* terintegrasi dari pemasok, manufaktur, gudang dan toko. Hal tersebut meliputi aktivitas disetiap level pada perusahaan, dimulai dari perencanaan strategi sampai dengan pelaksanaan operasional (Simchi-Levi dan Kaminsky, 2015).

2.2 *Supply Chain Operation Reference*

Supply Chain Operation References (SCOR) merupakan sebuah model yang disahkan oleh *Supply Chain Council* (SCC) pada tahun 1996. SCC merupakan *asosiasi non-profit* internasional dan independen dengan keanggotaan yang terbuka bagi semua perusahaan ataupun organisasi. Dengan menggunakan metode diagnostik dan alat tolak ukur (*benchmarking*) miliknya, SCC banyak membantu perusahaan-perusahaan melakukan perbaikan pada proses rantai pasok mereka. Alasan SCC membuat model SCOR adalah untuk memudahkan pemahaman mengenai rantai pasok sehingga akan diperoleh suatu manajemen rantai pasok yang efektif dan efisien dalam menopang strategi perusahaan.

Menurut Pujawan dan Mahendrawathi (2015), SCOR adalah suatu model acuan dari operasi *supply chain* yang berdasarkan proses. Model SCOR dirancang dengan tujuan mudah untuk diaplikasi oleh semua industri. SCOR membantu mengatasi masalah rantai pasokan, ukuran kinerja, mengidentifikasi tujuan peningkatan kinerja, dan daya pengembangan perangkat lunak SCM.

Paul (2014) juga menyebutkan cakupan bidang-bidang yang termasuk dalam SCOR, yakni: (1) interaksi antara seluruh penyuplai dan konsumen, mulai dari penerimaan pesanan hingga pembayaran tagihan, (2) seluruh transaksi material fisik, dari pihak penyuplai hingga konsumen pihak pelanggan, (3) seluruh transaksi pasar, dari pemahaman akan permintaan agregat hingga pemenuhan setiap pesanan, (4) proses pengembalian. Akan tetapi, SCOR juga tidak mencakup beberapa hal seperti proses administrasi penjualan, proses pengembangan teknologi, proses desain dan pengembangan produk, beberapa proses pendukung teknis pasca-pengiriman.

Pemilihan metode SCOR pada penelitian ini didasarkan pada beberapa pertimbangan, salah satunya pertimbangan keunggulan dari metode SCOR ini. Keunggulan metode SCOR dengan metode pengukuran lainnya adalah SCOR memiliki pendekatan berstruktur vertikal yang memberi kemampuan melihat dan menelusuri rantai pasok dari ujung ke ujung sehingga, memungkinkan manajemen untuk lebih memahami mitra bisnis dari hulu ke hilir (*supplier*, mitra bisnis, sampai pada konsumen). Selain itu, kelebihan SCOR Model sebagai *Process Reference Model* adalah kemampuannya untuk mengintegrasikan *Business Process Reengineering* (Proses Bisnis Rekayasa Ulang), *Benchmarking* dan *Best Practices Analysis* ke dalam kerangka kerja rantai pasok.

2.3 Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi suatu usaha. Analisis SWOT ini didasarkan pada logika yang memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*). Proses pengambilan keputusan yang selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan pengembangan usaha harus menganalisis faktor-faktor pengembangan perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini.

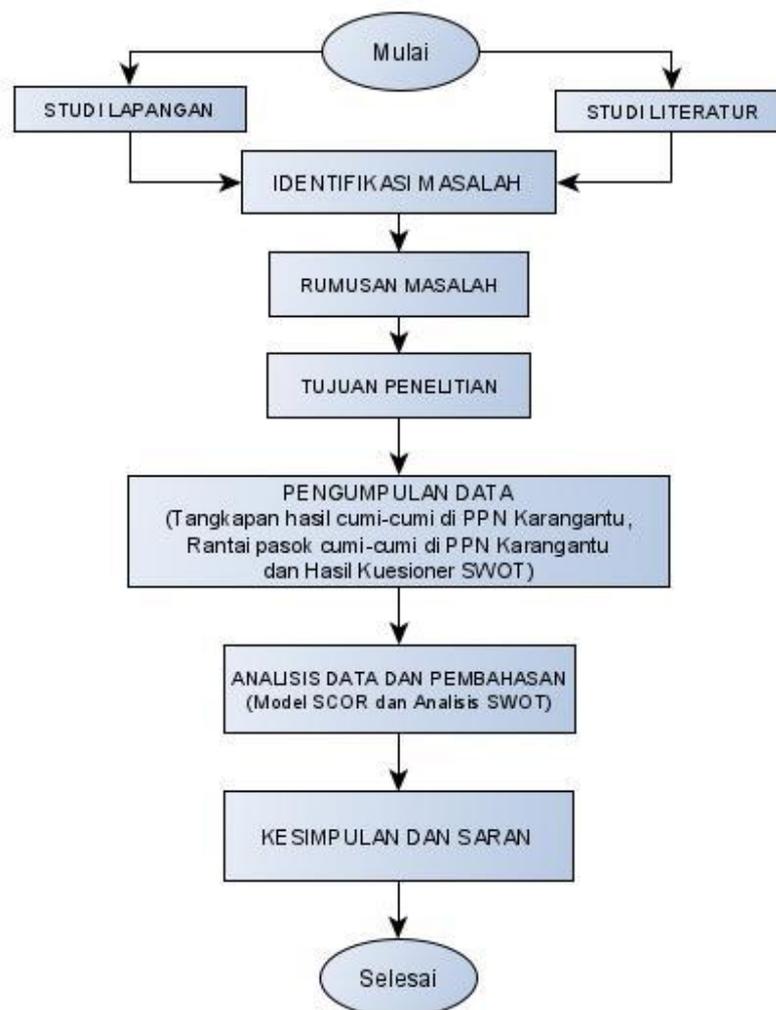
Analisis SWOT adalah salah satu bentuk analisis dalam manajemen dengan menggunakan prinsip SWOT (*Strength, Weaknesses, Opportunities, and Threats*). Analisis SWOT digunakan untuk melihat kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang akan dihadapi oleh perusahaan. Dengan melihat kekuatan yang dimiliki serta mengembangkan kekuatan tersebut dapat dipastikan bahwa perusahaan akan lebih maju dibanding pesaing yang ada. Demikian juga dengan kelemahan yang dimiliki harus diperbaiki agar perusahaan bisa tetap eksis. Peluang yang ada harus dimanfaatkan sebaik-baiknya oleh perusahaan agar volume penjualan dapat meningkat. Ancaman yang akan dihadapi oleh perusahaan haruslah dihadapi dengan mengembangkan strategi pemasaran yang baik.

SWOT menurut Sutojo dan Kleinsteuber (2018), dilakukan untuk menentukan tujuan usaha yang realistis, sesuai dengan kondisi perusahaan dan oleh karenanya diharapkan lebih mudah tercapai. Analisis SWOT membantu para pengambil keputusan untuk mengembangkan strategi dalam suatu organisasi berdasarkan atas informasi yang dikumpulkan. Analisis ini juga membantu organisasi untuk mencapai kesuksesan strategi dengan cara meningkatkan aspek-aspek kelemahan dan tantangannya. Hasil analisis yang telah ditetapkan dan dilaksanakan harus dinilai kembali apakah relevan dengan keadaan dan kondisi saat penilaian dan evaluasi ini diketahui dengan menggunakan analisis SWOT. Hasil analisis tersebut digunakan sebagai dasar untuk menyusun dan menetapkan faktor-faktor yang akan dijalankan di masa yang akan datang.

3. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif analitik untuk mengolah data hasil wawancara yang diperoleh berdasarkan pendekatan model SCOR (*Supply Chain Operation*

References) dan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity dan Threats*). Menurut Sugiyono (2016), metode deskriptif analitis adalah suatu metode yang berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap objek yang diteliti melalui data atau sampel yang telah terkumpul sebagaimana adanya. Pendekatan model SCOR pada penelitian ini digunakan untuk mengukur kinerja rantai pasok hasil tangkap cumi di PPN Karangantu yang dianalisa berdasarkan aktivitas proses (Pujawan dan Mahendrawati, 2015). Sementara analisis SWOT digunakan untuk merancang strategi dalam rangka meningkatkan kinerja *supply chain* (Rangkuti, 2017).



Gambar 1. Flowchart Metodologi Penelitian

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

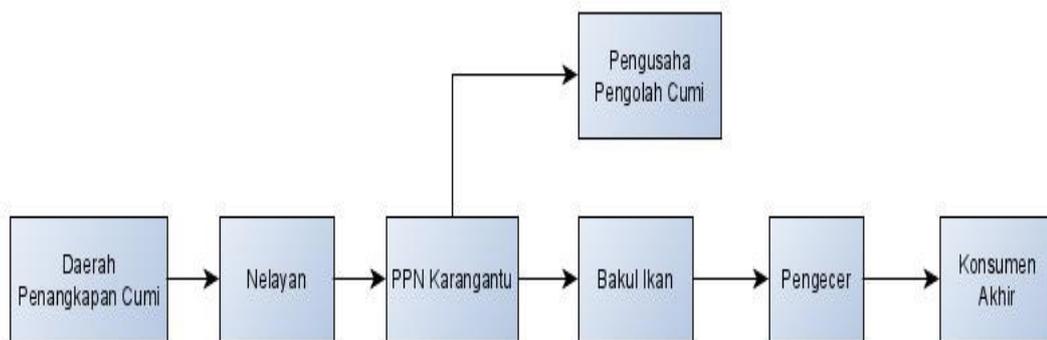
4.1 Aliran Rantai Pasok di PPN Karangantu

Perikanan adalah kegiatan manusia yang berhubungan dengan pengelolaan hasil-hasil perairan. Menurut Undang-Undang No. 45 tahun 2009 kegiatan yang termasuk dalam perikanan dimulai dari preproduksi, produksi pengolahan sampai dengan pemasaran, yang dilaksanakan dalam suatu sistem bisnis perikanan. Potensi perikanan di Indonesia begitu besar, namun kesejahteraan nelayan masih rendah. Belum terintegrasinya sistem produksi hulu dan hilir menjadi alasan utama nelayan tanah air masih rendah kesejahteraannya.

Hulu sampai dengan hilir produk perikanan adalah dari nelayan hingga kepada konsumen terakhir. Berbicara mengenai sistem produksi hulu-hilir sangat erat kaitannya dengan rantai pasokan, karena rantai pasokan merupakan kegiatan/ aktivitas yang menciptakan produk hingga produk tersebut dihantarkan kepada pengguna terakhirnya dengan melibatkan beberapa pihak dalam kegiatan/ aktivitas tersebut.

Berdasarkan hasil penelitian lapangan yang sudah dilakukan, dapat diuraikan proses mata rantai pada aliran rantai pasok hasil tangkap cumi di PPN Karangantu sebagai berikut:

- a. *Chain 1: Supplier*
Merupakan jaringan pertama dalam rantai pasok yang menyediakan bahan baku utama dalam produksi tangkapan cumi di PPN Karangantu. Yang menjadi *supplier* di PPN Karangantu adalah nelayan.
- b. *Chain 2: Supplier – Manufacture*
Merupakan jaringan kedua dalam rantai pasok yang berhubungan dengan *supplier* utama. Dalam hal ini, jaringan kedua yang berhubungan langsung dengan *supplier* (nelayan) adalah PPN Karangantu. PPN Karangantu sebagai penyedia fasilitas kepelabuhanan perikanan di Karangantu.
- c. *Chain 3: Supplier – Manufacture – Distributor*
Chain 3 adalah jaringan ketiga yang menyangkut distribusi atau proses penyaluran barang ke pelanggan. Dalam hal ini, yang menjadi *distributor* hasil tangkapan cumi adalah nelayan itu sendiri.
- d. *Chain 4: Supplier – Manufacture – Distributor – Retail Outlet*
PPN Karangantu menyediakan *retail outlet* berupa Bakul Ikan yang lokasinya dinamakan Pasar Ikan Karangantu.
- e. *Chain 5: Supplier – Manufacture – Distributor – Retail Outlet – Customer*
Hasil tangkapan cumi yang dijual oleh Bakul Ikan pada *retail outlet* di Pasar Ikan Karangantu, dibeli secara langsung oleh konsumen untuk konsumsi sendiri ataupun untuk dipasarkan/diolah kembali.



Gambar 2. Aliran Rantai Pasok Hasil Tangkap Cumi di PPN Karangantu

Sumber : Hasil Observasi Penelitian, 2020

4.2 Faktor SWOT di PPN Karangantu

Dalam analisis SWOT dilakukan perbandingan antara faktor-faktor strategis internal maupun eksternal untuk memperoleh strategi terhadap masing-masing faktor tersebut, kemudian dilakukan *scoring* (Rangkuti, 2017). Suatu perusahaan dapat mengembangkan strategi untuk mengatasi ancaman eksternal dan merebut peluang yang ada. Berdasarkan hasil analisa atas kondisi pelelangan ikan di PPN Karangantu, berikut ini disajikan faktor SWOT di PPN Karangantu yaitu :

Tabel 1. Faktor SWOT di TPI (Tempat Pelelangan Ikan) Karangantu

Faktor Internal	
<i>Strength (S)</i>	1. Hasil tangkapan cumi relatif tinggi 2. Jenis ukuran cumi hasil tangkapan beragam 3. Jumlah nelayan banyak 4. Dekat dengan tempat penangkapan cumi
<i>Weakness (W)</i>	1. Daya tahan cumi tidak lama 2. Aktivitas bongkar muat kurang efektif 3. Tempat pelelangan kurang higienis 4. Terbatasnya lahan pelabuhan 5. Antrian kapal Panjang
Faktor Eksternal	
<i>Opportunity (O)</i>	1. Nilai jual hasil tangkap cumi relatif tinggi 2. Permintaan cumi relatif tinggi 3. Pasar lokal tersedia luas 4. Banyaknya usaha pengolahan cumi
<i>Threat (T)</i>	1. Penurunan hasil tangkap cumi sesuai musim 2. Ilegal <i>fishing</i> 3. Bencana alam 4. Keterbatasan bahan bakar

Sumber : Hasil Observasi Penelitian, 2020

Penyebaran kuesioner SWOT dilakukan pada 5 orang informan yang terdiri dari 1 orang petugas pengelola dermaga transit TPI Karangantu, 1 orang pihak operator PPN Karangantu, 2 orang nelayan dan 1 orang bakul ikan. Berikut ini dapat disajikan akumulasi hasil pengisian kuesioner SWOT yaitu :

Tabel 2. Hasil Pengisian Kuesioner SWOT Faktor Internal

No	Indikator	Kondisi Saat Ini					Urgensi Penanganan				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
		STS	TS	CS	S	SS	STP	TP	CP	P	SP
<i>Strength (S)</i>											
1	Hasil tangkapan cumi relatif tinggi	-	2	2	1	-	-	-	2	3	-
2	Jenis ukuran hasil tangkapan beragam	-	-	3	2	-	-	-	4	1	-
3	Jumlah nelayan banyak	-	-	-	4	1	-	3	2	-	-
4	Dekat dengan tempat penangkapan cumi	-	1	1	3	-	-	-	2	2	1

Tabel 2. Hasil Pengisian Kuesioner SWOT Faktor Internal (lanjutan)

No	Indikator	Kondisi Saat Ini					Urgensi Penanganan				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
		STS	TS	CS	S	SS	STP	TP	CP	P	SP
Weakness (W)											
1	Daya tahan cumi tidak lama	-	-	-	3	2	-	-	-	4	1
2	Aktivitas bongkar muat kurang efektif	-	-	1	3	1	-	-	1	4	-
3	Tempat pelelangan kurang higienis	-	-	3	2	-	-	-	1	4	-
4	Terbatasnya lahan pelabuhan	-	-	-	2	3	-	-	-	1	4
5	Antrian kapal panjang	-	1	1	2	1	-	1	2	2	-

Sumber: Hasil Observasi Penelitian, 2020

Tabel 3. Hasil Pengisian Kuesioner SWOT Faktor Eksternal

No	Indikator	Kondisi Saat Ini					Urgensi Penanganan				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
		STS	TS	CS	S	SS	STP	TP	CP	P	SP
Opportunity (O)											
1	Nilai jual hasil tangkap cumi relatif tinggi	-	-	2	2	1	-	-	2	3	-
2	Permintaan cumi relatif tinggi	-	-	1	2	2	-	1	2	2	-
3	Pasar lokal tersedia luas	-	-	1	4	-	-	2	3	-	-
4	Banyaknya usaha pengolahan cumi	-	-	-	3	2	-	2	2	1	-
Threat (T)											
1	Penurunan hasil tangkap cumi sesuai musim	-	-	-	2	3	-	-	-	4	1
2	Ilegal <i>fishing</i>	-	1	2	2	-	-	2	2	1	-
3	Bencana alam	-	2	3	-	-	-	-	3	2	-
4	Keterbatasan bahan bakar	-	1	3	1	-	-	1	3	1	-

Sumber: Hasil Observasi Penelitian, 2020

4.3 Pengukuran Kinerja Rantai Pasok Cumi di PPN Karangantu

Pengukuran kinerja rantai pasok cumi di PPN Karangantu dianalisa menggunakan model SCOR dan analisis SWOT.

4.3.1 Model SCOR

Pada model SCOR, analisa menggunakan metriks yang ada rantai pasok cumi di PPN Karangantu. Matrik tersebut antara lain adalah persentase pemenuhan pesanan sempurna (*perfect order fulfillment*), waktu pemenuhan pesanan (*order fulfillment lead time*), fleksibilitas rantai pasok, biaya manajemen rantai pasok, siklus *cash to cash* dan *return*. Matriks ini disesuaikan dengan *performance indicator* pada model SCOR di level 1 (Proses). Berikut ini adalah matriks kinerja rantai pasok di PPN Karangantu berdasarkan model SCOR :

Tabel 4. Matriks Kinerja Rantai Pasok di PPN Karangantu Berdasarkan Model SCOR

No.	Indikator	Customer Facing			Internal Facing	
		Reliability	Responsiveness	Agility	Cost	Assets
1	<i>Perfect order fulfillment</i>	√				
2	<i>Order fulfillment lead time</i>		√			
3	<i>Flexibility</i>			√		
4	<i>Cost management</i>				√	
5	<i>Cash to cash</i>					√
6	<i>Return</i>					√

Berdasarkan tabel kinerja matrik tersebut, selanjutnya dibuat kartu SCOR untuk memudahkan dalam menganalisa pengukuran kinerja manajemen rantai pasok di PPN Karangantu. Kartu SCOR menampilkan jika pembeli hendak memesan hasil tangkap cumi segar yang harus menunggu minimalnya 1 hari untuk cumi dari nelayan kapal Apollo dan 3 hari untuk kapal Bagan. Selain itu lamanya waktu menunggu (*lead time*), pembeli sangat beresiko tidak memperoleh pesannya seperti yang diinginkan apabila sedang musim paceklik. Sebab nilai dari metrik pemenuhan pesanan sempurna, menunjukkan bahwa PPN Karangantu mampu memenuhi pesanan pembeli secara sempurna sebesar 75 %. Prentase 25 % PPN Karangantu adalah pesanan yng tidak terpenuhi sama sekali. Jika memesan secara langsung, maka pembeli harus menunggu rata-rata selama 1 hari hingga cumi segar diterima oleh pembeli.

Pada metrik fleksibilitas rantai pasok dapat dianalisa bahwa jika terdapat peningkatan pesanan dari total permintaan, maka PPN Karangantu mampu memenuhinya dalam waktu 2 hari hingga 4 hari hingga cumi diterima pembeli. Sedangkan apabila melalui pembelian secara langsung, PPN Karangantu mampu menyediakan dalam waktu 1 hari.

Selang waktu 2 hari tersebut adalah periode yang dibutuhkan untuk mendapatkan cumi segar dari nelayan kapal lain.

Ketersediaan cumi dari para nelayan tidak dapat dipastikan karena terkendala musim, dan ketidakpastian keberadaan daerah penangkapan ikan dan jumlah ikan yang didapat sehingga ada kemungkinan pembeli tidak dapat memenuhi peningkatan pemesanannya. Pada metrik biaya total manajemen rantai pasok, biaya yang dikeluarkan oleh industri-industri di PPN Karangantu sebesar 25 % dari harga jual. Jumlah tersebut relatif tergantung dari kebutuhan masing-masing perusahaan. Harga pokok produk rata-rata sebesar 60 % bisa jadi beragam di setiap perusahaan tergantung pada standar yang ditetapkan. Namun jika biaya pokok produk terlalu tinggi, maka faktor-faktor inefisiensi sudah seharusnya diidentifikasi. Berikut ini adalah kartu SCOR-nya :

Tabel 5. Kartu SCOR Rantai Pasok Cumi di PPN Karangantu

<i>Performance</i>	<i>Metrik SCOR</i>	<i>Aktual</i>
Eksternal	<i>Reliability</i>	<i>Perfect order fulfillment</i> 80 %
	<i>Responsiveness</i>	<i>Order fulfillment lead time</i> 2 hari 3 hari
	<i>Agility</i>	<i>Flexibility</i> 2 – 4 hari 1 hari
Internal	<i>Cost</i>	<i>Cost management</i> 25 %
		<i>HPP</i> 60 %
		<i>Cash to cash</i> 1 hari
	<i>Assets</i>	10 hari
	<i>Return</i>	-

Sumber : Hasil Observasi Penelitian, 2020

4.3.2 Analisis SWOT

Peningkatan kinerja manajemen rantai pasok cumi segar perlu memastikan kondisi yang bersangkutan berada dalam posisi yang siap untuk melakukan pengembangan. Analisis SWOT digunakan untuk menganalisa posisi usaha cumi segar di PPN Karangantu siap untuk melakukan ekspansi dan pengembangan bisnis. Strategi yang didapatkan berdasarkan pengamatan kondisi rantai pasok terhadap kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*Weakness*) untuk menyikapi peluang (*Opportunities*) serta ancaman (*Threats*) adalah sebagai berikut :

Tabel 6. Hasil Pengolahan Data Faktor SWOT

No.	Indikator	Persentase (%)		
		Kondisi Saat Ini	Urgensi	Rata-rata
<i>Strength (S)</i>				
1	Hasil tangkapan cumi relatif tinggi	56	72	64
2	Jenis ukuran hasil tangkapan beragam	68	64	66
3	Jumlah nelayan banyak	84	48	66

4	Dekat dengan tempat penangkapan cumi	68	76	72
---	--------------------------------------	----	----	----

Tabel 6. Hasil Pengolahan Data Faktor SWOT (lanjutan)

No.	Indikator	Persentase (%)		
		Kondisi Saat Ini	Urgensi	Rata-rata
Weakness (W)				
1	Daya tahan cumi tidak lama	88	84	86
2	Aktivitas bongkar muat kurang efektif	80	76	78
3	Tempat pelelangan kurang higienis	68	76	72
4	Terbatasnya lahan Pelabuhan	92	96	94
5	Antrian kapal Panjang	72	64	68
Opportunity (O)				
1	Nilai jual hasil tangkap cumi relatif tinggi	76	72	74
2	Permintaan cumi relatif tinggi	84	64	74
3	Pasar lokal tersedia luas	76	52	64
4	Banyaknya usaha pengolahan cumi	88	56	72
Threat (T)				
1	Penurunan hasil tangkap cumi sesuai musim	92	84	88
2	Ilegal <i>fishing</i>	64	56	60
3	Bencana alam	52	68	60
4	Keterbatasan bahan bakar	60	60	60

Sumber : Hasil Observasi Penelitian, 2020

Hasil olah data faktor SWOT pada pada tabel 4.6 menunjukkan bahwa dekat dengan tempat penangkapan cumi menjadi faktor kekuatan (S) yang paling tinggi. Sedangkan yang paling rendah adalah hasil tangkapan cumi relatif tinggi. Dapat dianalisa dari hasil ini bahwa cumi merupakan komoditas tangkapan hasil laut di PPN Karangantu yang memiliki keunggulan karena dekat dengan daerah penangkapan. Namun demikian, hasil tangkapan cumi tidak selalu tinggi karena cumi memiliki masa panen (musim) yang umumnya terjadi pada trimester I yaitu bulan Januari hingga Maret dan trimester IV yaitu bulan Oktober hingga Desember tiap tahun untuk wilayah PPN Karangantu.

Dari sisi *weakness* (W), diketahui faktor yang menjadi kelemahan paling besar pada PPN Karangantu adalah terbatasnya lahan pelabuhan. Diketahui lahan pelabuhan PPN Karangantu hingga saat ini memiliki areal seluas 2,5 Ha. Adapun faktor kelemahan paling rendah adalah antrian kapal panjang. Hal ini dapat disebabkan karena penelitian dilakukan

pada masa terang bulan, sehingga banyak kapal yang tidak beroperasi yang artinya tidak ada antrian kapal panjang di dermaga.

Dari sisi *opportunity*, diketahui faktor peluang yang paling besar pada rantai pasok cumi di PPN Karangantu nilai jual tangkapan cumi dan permintaan cumi yang relatif tinggi. Adapun paling rendah faktor peluang adalah tersedianya pasar lokal yang luas. Dari hasil ini dapat dianalisa bahwa cumi merupakan salah satu komoditas tangkapan hasil laut di PPN Karangantu yang memiliki nilai jual yang tinggi karena tingginya minat konsumen.

Pada sisi ancaman, terlihat paling rendah ancamannya adalah illegal *fishing* karena menurut hasil wawancara nelayan yang ada di PPN Karangantu adalah nelayan yang telah memenuhi surat ijin pelayaran. Adapun ancaman paling tinggi adalah penurunan hasil tangkapan cumi sesuai periodik.

Berdasarkan uraian tersebut, maka selanjutnya dapat dibuat analisa strategi analisis SWOT sebagai berikut :

Tabel 7. Hasil Strategi Analisis SWOT

	<i>Strength (S)</i>	<i>Weakness (W)</i>
Internal/ Eksternal	Dekat dengan tempat penangkapan cumi di WPP-RI 712 (Laut Jawa)	Lahan pelabuhan yang terbatas hanya 2,5 Ha
	Keragaman ukuran hasil tangkapan cumi	Daya tahan cumi segar tidak lama \pm 5 jam
	Jumlah nelayan	Kurang efektifnya aktivitas bongkar muat
<i>Opportunity (O)</i>	<i>Strength – Opportunity (S-O)</i>	<i>Weakness-Opportunity (W-O)</i>
Nilai jual relatif tinggi	Memelihara kelestarian tempat penangkapan cumi	Memperluas lahan pelabuhan (dermaga transit)
Permintaan konsumen relatif tinggi	Memperpanjang waktu pelayaran	Memberi <i>treatment</i> untuk menjaga daya tahan cumi agar lebih lama
Banyak usaha pengolah cumi	Menjaga kualitas kesegaran tangkapan cumi	Membuat tata tertib bongkar muat di dermaga
	Memilah hasil tangkapan cumi sesuai ukuran dan kualitas	Meningkatkan jumlah <i>supply</i> cumi pada pengusaha pengolah cumi
	Mengelola pemasaran tangkapan cumi lebih baik	

Tabel 7. Hasil Strategi Analisis SWOT (lanjutan)

<i>Theart (T)</i>	<i>Strength-Theart (S-T)</i>	<i>Weakness-Theart (W-T)</i>
Penurunan hasil tangkap pada musim tertentu	Memperbanyak pelayaran pada masa paceklik	Memperbesar kelompok nelayan dalam satu kali pelayaran
		Menyimpan cumi di lemari pendingin

Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa rantai pasok memiliki potensi untuk berkembang. Sumberdaya yang tersedia, tingginya permintaan dan harga cumi serta banyaknya ragam ukuran hasil tangkap cumi menjadikan potensi yang kuat untuk dikembangkan oleh masyarakat, pengusaha, maupun pemerintah. Peningkatan kinerja rantai pasok cumi di PPN Karangantu diarahkan pada tingkat kepuasan konsumen yang lebih baik, pemenuhan permintaan yang lebih responsif, mempererat kemitraan antara nelayan dengan pengusaha pengolah cumi secara berkelanjutan. Dari kondisi ini hasilnya diharapkan dapat mendukung ekspansi penjualan dan mengantisipasi adanya penurunan pasokan cumi di PPN Karangantu.

5. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian yang dilakukan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

- a. PPN Karangantu telah menyediakan berbagai fasilitas yang memadai untuk mendukung penangkapan cumi segar diantaranya dengan menyediakan dermaga transit, bengkel kapal, alat tangkap, mesin timbangan maupun mesin pendingin serta tempat pemasaran ikan dengan segala sarana prasarana umum yang layak.
- b. Rantai pasok cumi segar di PPN Karangantu diperankan oleh aktor utama nelayan selaku produsen cumi segar. Hasil tangkapan cumi segar di PPN Karangantu umumnya langsung dibeli oleh bakul ikan selaku pemborong maupun pelaku usaha pengolahan cumi yang selanjutnya dilanjutkan pada pengecer hingga konsumen akhir pada posisi hilir rantai pasok. Lokasi transaksi rantai pasok dari nelayan ke bakul ikan ataupun pengusaha pengolah cumi umumnya terjadi di pinggir dermaga transit yang selanjutnya dipasarkan di Pasar Ikan Karangantu, masih di dalam area PPN Karangantu.
- c. Hasil pengukuran kinerja rantai pasok cumi segar di TPI Karangantu menggunakan model SCOR dianalisa sudah cukup baik karena waktu pemenuhan pesanan hanya membutuhkan 1-3 hari dengan jumlah pesanan yang mampu dipenuhi mencapai 75 %. Hal ini disebabkan oleh adanya penurunan pasokan cumi pada musim tertentu dan tidak dapat diprediksinya jumlah hasil tangkapan cumi pada satu kali masa pelayaran kapal. Sementara dari sisi analisa SWOT, terlihat bahwa PPN Karangantu memiliki kekuatan karena dekat dengan daerah tangkapan cumi yaitu di wilayah WPP-RI 712 (Lajut Jawa). Namun karena luas lahan PPN Karangantu masih terbatas dan tidak seimbang dengan jumlah nelayan yang terus bertumbuh setiap tahunnya, hal ini membuat kelemahan paling tinggi. Analisis SWOT menunjukkan peluang adanya tangkapan cumi masih dapat dimaksimalkan karena tingginya harga cumi dan permintaan dari konsumen. Sedangkan dari sisi ancaman, PPN Karangantu diharapkan dapat mengantisipasi pasokan cumi segar pada saat musim paceklis sehingga harga

cumi tidak cenderung melambung tinggi khususnya pada triwulan ke II-III tiap tahun.

DAFTAR PUSTAKA

Heizer, J dan Barry Render. 2011. *Manajemen Operasi*. Jakarta: Salemba Empat.

Indrajit, Richardus Eko., dan Djokopranoto, R. 2012. *Konsep Manajemen Supply Chain: Strategi Mengelola Manajemen Rantai Pasokan Bagi Perusahaan Modern di Indonesia*. Jakarta: Gramedia Widiasarana.

Paul, John. 2014. *Panduan Penerapan Transformasi Rantai Suppli dengan Model SCOR*. Jakarta: PT Pustaka Binaman Pressindo.

Prayoga, Muhamad Yogi., Budhi Hascaryo Iskandar, dan Sugeng Hari Wisudo. 2017. *Peningkatan Kinerja Manajemen Rantai Pasok Tuna Segar di PPS Nizam Zachman Jakarta (PPSNJ)*. ALBACORE Volume I, No 1. Institut Pertanian Bogor. ISSN 2549-1326.

Pujawan, I Nyoman dan Mahendrawathi. 2015. *Supply Chain Management*. Surabaya: Guna Widya.

Rangkuti, F. 2017. *Analisis SWOT Teknik Membedah kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Simchi-Levi D., Kaminsky P., Simchi-Levi E. 2015. *Designing and Managing the Supply Chain; Concepts, Strategies, and Case Studies*. Massachusetts [US] : MIT pr.

Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Sutojo, Siswanto dan F Kleinsteuber. 2018. *Strategi Manajemen Pemasaran*, Cetakan Pertama, Jakarta: Damar Mulia Pustaka.