

Analisis Manajemen Rantai Pasok (Supply Chain Management) Guna Optimalisasi Distribusi Usaha Mikro Kecil Menengah Pengumpulan Kepiting di Wilayah Tarakan

Nurul Hidayat¹, Nur Zulkadaria Asmanita Wati², Neli Oktaviani³

^{1,2,3}Universitas Borneo Tarakan

nurul.hidayat8910@gmail.com¹, zulkadariaaria@gmail.com², nelioktaviani14@gmail.com³

ABSTRACT

Supply chain management (SCM) is a strategy that refers to the internal activities of an organization and the number of businesses in the supply chain to support the long-term performance of the system and the entire supply chain. A lot of supply chain management is implemented, such as incorporating suppliers as colleagues in the raw material supply phase, building good relationships with customers for consumer enjoyment, and providing information to suppliers about product improvements. customers and competitive tactics for competitive advantage to measure performance levels to gain confidence in the quality of goods appropriate for the market. Therefore, in the crab collecting supply chain distribution model, it is best for supply chain members to agree on time, quantity and quality, so that the flow of products, finances and information is more organized. Crab collecting supply chain model where farmers distribute crabs to crab collectors, then crab collectors deliver crabs to retailers in traditional markets, then final consumers who enter the market then buy crabs directly from retailers. This research was conducted at Bering I Harbor, Selumit Pantai, Central Tarakan, Tarakan City, North Kalimantan at Pak Anwar's crab collection, the results will be analyzed through observation and interviews, so that information can be obtained whether the application of Supply Chain Management applied to the crab collection distribution system is optimal. or not yet.

Keywords : Crab Collecting, Supply Chain Management, Distribution.

ABSTRAK

Manajemen rantai pasokan atau Supply Chain Management (SCM) adalah strategi yang mengacu pada aktivitas internal suatu organisasi dan jumlah bisnis dalam rantai pasokan untuk mendukung kinerja jangka panjang dari sistem dan keseluruhan rantai pasokan. Banyak sekali manajemen rantai pasokan yang diterapkan, seperti menggabungkan pemasok sebagai rekan kerja pada fase pasokan bahan baku, membangun hubungan baik dengan pelanggan demi kesenangan konsumen, dan memberi informasi kepada pemasok tentang perbaikan produk. pelanggan dan taktik kompetitif untuk keunggulan kompetitif guna mengukur tingkat kinerja untuk mendapatkan kepercayaan terhadap kualitas barang yang sesuai untuk pasar. Oleh karena itu, dalam model distribusi rantai pasok pengumpulan kepiting, sebaiknya para anggota rantai pasok menyepakati waktu, kuantitas dan kualitas, sehingga arus produk, keuangan, dan informasi lebih terorganisir. Model rantai pasok pengumpulan kepiting dimana petambak mendistribusikan kepiting ke pengepul kepiting, lalu pengepul kepiting mengantarkan kepiting ke pengecer di

pasar tradisional, kemudian konsumen akhir yang memasuki pasar kemudian membeli kepiting langsung dari pengecer. Penelitian ini dilakukan di Pelabuhan Beringin I, Selumit Pantai, Tarakan Tengah, Kota Tarakan, Kalimantan Utara pada pengepulan kepiting Pak Anwar, akan dianalisis hasilnya melalui observasi dan wawancara, sehingga diperoleh informasi apakah penerapan Supply Chain Management yang diterapkan pada sistem distribusi kepiting sudah optimal atau belum.

Kata kunci : *Pengepulan Kepiting, Manajemen Rantai Pasok, Distribusi.*

PENDAHULUAN

Indonesia sebagai salah satu Negara kepulauan atau Negara maritim, potensi sumberdaya kelautan, pesisir, dan pulau-pulau kecil sangatlah besar dan berlimpah untuk dikelola secara optimal sehingga bisa memberi dampak yang signifikan bagi Negara dan bangsa (UU No. 1 Tahun 2014). Daerah pesisir dan laut merupakan salah satu dari lingkungan perairan yang mudah terpengaruh dengan aktivitas-aktivitas yang berasal dari daratan. Pada daerah pesisir inilah berkembangnya pusat permukiman manusia yang menyebabkan banyaknya aktivitas yang dilakukan pada daerah pesisir. Daerah pesisir menjadi daerah yang strategis untuk dikelola dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup manusia, terutama berkaitan dengan pembangunan ekonomi yang dapat menunjang perekonomian masyarakat sekitar, pemerintah daerah maupun pihak-pihak lainnya.

Manajemen rantai pasokan (supply chain management) adalah pendekatan strategis untuk mengkoordinasikan semua elemen dalam rantai pasokan dengan tujuan meningkatkan efisiensi, kualitas, dan kepuasan pelanggan. Manajemen rantai pasokan melibatkan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengendalian, dan pengawasan semua aktivitas yang terkait dengan rantai pasokan. Ini mencakup tugas-tugas seperti peramalan permintaan, pengelolaan persediaan, pengadaan, manufaktur, pengemasan, transportasi, penyimpanan, dan distribusi. Tujuan utama dari manajemen rantai pasokan adalah untuk mengoptimalkan kinerja keseluruhan rantai pasokan sehingga dapat memberikan nilai tambah kepada pelanggan dan mencapai keunggulan kompetitif bagi organisasi. Ada beberapa elemen penting dalam rantai pasokan. Pertama, terdapat produsen atau pemasok yang bertanggung jawab untuk menghasilkan barang atau layanan. Kemudian, terdapat distributor yang bertugas mendistribusikan produk ke berbagai saluran penjualan, seperti pengecer atau grosir. Selanjutnya, terdapat pengecer yang menjual produk langsung kepada konsumen akhir. Selama perjalanan produk melalui rantai pasokan, terdapat juga berbagai proses seperti manufaktur, pengemasan, transportasi, penyimpanan, dan penanganan barang (Guritno dan Harsasi, 2019).

Studi tentang rantai pasokan sangatlah menarik untuk dikaji lebih dalam mengingat permintaan konsumen yang sangat besar serta harga yang sangat tinggi yang

dipengaruhi rantai dari nelayan hingga ke konsumen sangat banyak, sehingga membuat harga kepiting terutama kepiting petelur sampai kepada konsumen sangatlah mahal.

Penelitian ini akan dilakukan dengan analisis supply chain management guna optimalisasi distribusi salah satu UMKM pengepulan kepiting di kota Tarakan, melihat supply chain management ialah sebagian hal bermanfaat yang wajib diperhitungkan di dunia industri perikanan saat ini, karena memberi pengaruh pada pendistribusian produk, salah satunya mengefektifkan dan mengefisienkan kinerja para pengepul kepiting. Peneliti akan melakukan penelitian di salah satu UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) pengepulan kepiting Pak Anwar di kota Tarakan. Karena kepiting memiliki daya tahan hidup yang bervariasi tergantung dengan cara pengemasannya, kepiting hidup dapat bertahan selama 1-3 hari jika dikemas dengan baik dan benar sehingga dibutuhkan supply chain management agar kepiting dari hasil UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) pengepulan kepiting milik Pak Anwar yang akan di distribusikan sampai ke konsumen tingkat akhir tetap dalam keadaan yang masih segar atau layak konsumsi.

METODE PENELITIAN

Bagian ini berisi pernyataan metode penelitian yang digunakan, apakah penelitian kuantitatif atau penelitian kualitatif, atau kombinasi keduanya. Selanjutnya berisi data dan teknik sampling, waktu dan tempat penelitian, serta teknik analisis data yang digunakan. Untuk penelitian kuantitatif disebutkan juga definisi variabel dan hipotesis penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

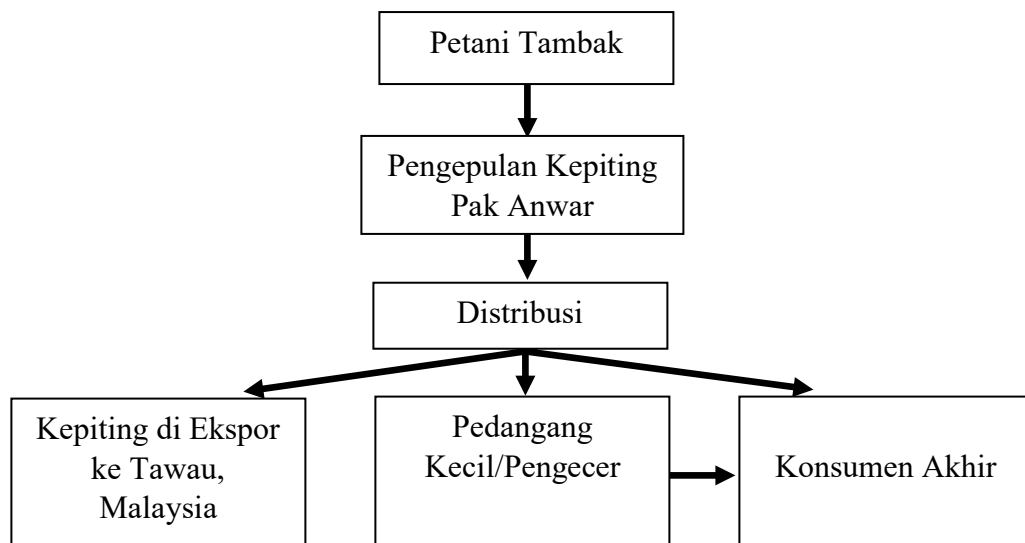
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian



Bapak Anwar memulai usaha pengepulan kepiting pada tahun 2012. Pada awalnya beliau membuka usaha pengepulan kepiting hasil tambak tersebut berada di wilayah Perikanan. Namun seiring berjalannya waktu, pada tahun 2017 beliau memilih

untuk membuka usahanya di wilayah beringin 1 yang merupakan wilayah strategis guna proses jual beli hasil tambak serta wilayah tersebut juga merupakan pelabuhan speed menuju suatu daerah tertentu. Masa panen kepiting soka ini hanya memerlukan waktu paling lama 15-20 hari sejak penebaran bibit. Setelah masa itu, panen dapat dilakukan dan mendapatkan hasil panen yang mencapai 20kg hingga 100kg. Ukuran kepiting yang di beli pak Anwar dari petani tambak ukurannya dari 200gram hingga 1000gram. Kepiting tersebut berasal dari tambak-tambak yang berada di wilayah Kalimantan utara, seperti dari pulau tibi, muara bulungan, tanah merah, dan pulau-pulau lain yang memiliki tambak. Setelah kepiting dikirimkan dari petani tambak kepada pengepul, mulailah penyortiran dilakukan untuk memilih kepiting mana yang masih layak untuk diperjual belikan. Penyortiran ini juga bertujuan untuk mengetahui berat dan jenis kepiting itu sendiri, apakah termasuk kecil, besar, ataupun petelur. Proses penjagaan kualitas kepiting dilakukan dengan penyiraman air terus menerus atau memberikan oksigen kepada kepiting. Hal ini bertujuan agar kepiting yang sudah masuk pengepulan selalu segar dan hidup. Harga kepiting tambak per-kilo dibandrol dengan harga Rp 55.000 hingga Rp 200.000.

4.2 Struktur Rantai Pasok



Supply chain kepiting berawal dari petani tambak selaku pemeran utama yang selanjutnya kepiting di distribusikan ke pedagang besar atau pengepulan kepiting pak Anwar dan mengepul kepiting dari petani tambak dengan total yang banyak. Hakikatnya pedagang besar atau pengepulan kepiting pak Anwar mengepul kepiting lalu di distribusikan di Kota Tarakan seperti ke pasar-pasar tradisional yaitu di pasar beringin ataupun ke daerah luar Kota Tarakan seperti diekspor ke Negara Tetangga yaitu tepatnya di Tawau, Malaysia. Objek pendistribusian ini diseleksi berlandaskan pada level keperluan

kepiting dan juga biayanya. Pedagang kecil atau pedagang eceran merupakan pedagang kepiting yang mendagangkan dengan total minim, dijual dipasar-pasar tradisional dengan memakai kendaraan seperti motor atau bak keranjang untuk menjual produknya. Pedagang kecil biasanya memasarkan kepiting pada pelanggan tingkat akhir secara langsung. Dalam memasarkan barang, petani tambak tidak berkomunikasi langsung dengan konsumen akhir, tetapi melalui pemborong yang menjadi konsumen langsung bagi petani tambak. Pemborong petani tambak ini ialah pedagang besar atau pengepulan kepiting pak Anwar. Petani tambak merupakan supplier utama yang menyuplai kepiting pada pihak pemborong.

4.3 Kendala dan Hambatan Supply Chain Management

4.3.1 Petani Tambak (Tambak Kepiting Pak Pandi)

Bibit kepiting yang akan dibiakkan awalnya dibeli dari tempat penjualan bibit kepiting yang di beli pak pandi dengan harga sekitar Rp. 30.000/kg. Setelah proses pembelian bibit, langkah selanjutnya adalah menyebarluaskan bibit tersebut ke tambak yang dimiliki oleh pak pandi. Penyebaran bibit kepiting ini dapat dianggap cukup sederhana karena petani hanya perlu meletakkan bibit secara langsung ke dalam tambak mereka. Kemudian, proses pembesaran berlangsung selama sekitar 15-20 hari hingga mencapai waktu panen. Ketika waktu panen tiba, pak pandi beserta dengan rekan-rekannya pun mulai melakukan penangkapan kepiting di tambak mereka. Jumlah hasil panen yang didapat berkisar antara 20kg hingga 100kg. Setelah seluruh kepiting sudah ditangkap dan dikemas, Pak Pandi langsung melakukan pengiriman atau penjualan kepada salah satu tempat pengepulan kepiting, yaitu pengepulan kepiting pak Anwar yang berada di Beringin. Harga jual per kilogram dari kepiting pak Pandi adalah sebesar Rp 55.000/Kg.

Dalam proses budidaya kepiting, beberapa masalah yang dihadapi tambak pak Pandi adalah ketika banyak kepiting yang kabur dari tambak, hal ini mengakibatkan jumlah hasil panen mengurang dari jumlah bibit yang awalnya disebarkan. Adapun kendala lainnya adalah ketika kondisi cuaca yang tidak memadai seperti hujan ataupun gelombang laut yang besar, hal ini mengakibatkan tidak memungkinkan bagi para petani tambak untuk memanen hasil tambaknya, sehingga tertundanya pengiriman kepiting dari petani tambak ke pengepulan pak Anwar.

4.3.2 Pedagang Besar (Pengepulan Kepiting Pak Anwar)

Pak anwar sebagai pengepul kepiting, memperoleh kepiting dari berbagai petani tambak di wilayah tarakan. Salah satu petani tambak yang mengirimkan kepiting ke pengepulan pak Anwar adalah pak Pandi, seorang petani tambak dari pulau Tibi. Dalam sekali pengiriman, pak Anwar mengepul sekitar 20kg hingga 100kg kepiting dan mendistribusikannya ke pedagang kecil atau pengecer yang ada di kota tarakan dan juga mengeksport ke Negara tetangga yaitu tepatnya di Tawau, Malaysia. Kepiting yang akan di kirim keluar Tarakan pastinya di proses dan dikelola dahulu, seperti diberi oksigen agar tetap segar, di packing dan di simpan di peti, lalu di distribusikan ke luar Tarakan.

Adapun untuk kisaran harga yang dijual kedalam Tarakan ialah berkisar Rp. 40.000-60.000/kg tergantung dari kepiting tersebut apakah bertelur ataupun tidak.

Adapun kendala ataupun hambatan yang dialami pengepulan kepiting pak anwar ialah ketika terjadinya hujan ataupun gelombang laut yang besar yang mengakibatkan pengiriman kepiting dari petani tambak menjadi tertunda dan hal itu juga dapat mengakibatkan terjadinya kekurangan stok kepiting di pengepulan pak anwar, proses pendistribusian kepiting pak anwar ke pedagang kecil atau pengecer menjadi tertunda dan terhambat.

4.3.3 Pedagang Kecil atau Pengecer (Penjual Kepiting Pak Andi)

Kemudian adapun Pak andi sebagai pengecer kepiting yang mengambil langsung dari pengepulan pak Anwar dengan jumlah sekitar 50kg untuk di ecerkan, pak Andi mengecerkan dagangan kepitingnya ini di pasar-pasar dengan harga berkisar Rp.50.000-60.000/kg tergantung dari kepiting tersebut. Adapun kendala ataupun hambatan yang dialami pedagang kecil/pengecer penjual kepiting pak Andi ialah perubahan cuaca yang mengakibatkan berkurangnya pemasukan hasil laut dari para petani tambak dan pengepulan pak Anwar yang membuat hasil laut menjadi berkurang dan menyebabkan harga jual kepiting ke pengecer mengalami kenaikan.

4.3.4 Konsumen Akhir (Bang Reza)

Kemudian adapun Bang Reza sebagai konsumen akhir yang membeli kepiting dari pak Andi. Adapun harga kepiting yang dijual pak Andi di beri tarif normal seharga Rp.50.000-60.000/kg tergantung dari kepiting yang dipilih. Adapun hambatan ataupun kendala yang di rasakan oleh bang Reza selama menjadi konsumen kepiting ialah harga kepiting yang cukup mahal atau mengalami kenaikan dibandingkan harga normal nya, dikarenakan kenaikan harga kepiting yang terjadi akibat berkurangnya pemasukan hasil panen dari petani tambak dan pengepul pak anwar. Adapun jika kepiting mengalami kenaikan harga bisa mencapai Rp. 65.000-70.000/kg dari harga normal.

4.4 Solusi Masalah Supply Chain Management

4.4.1 Petani Tambak (Tambak Pak Pandi)

Dalam proses budidaya kepiting, beberapa masalah yang dihadapi tambak pak pandi adalah ketika banyak kepiting yang kabur dari tambak, hal ini mengakibatkan jumlah hasil panen mengurang dari jumlah bibit yang awalnya disebarkan. Adapun kendala lainnya adalah ketika kondisi cuaca yang tidak memadai seperti hujan ataupun gelombang laut yang besar, hal ini mengakibatkan tidak memungkinkan bagi para petani tambak untuk memanen hasil tambaknya, sehingga tertundanya pengiriman kepiting dari petani tambak ke pengepulan pak Anwar. Solusi yang diambil oleh pak Pandi selaku petani tambak ialah dengan memasang jaring ataupun kawat besi disekitaran tambaknya, agar menghalangi kaburnya kepiting dari tambak. Selanjutnya, solusi yang diambil pak Pandi ketika pengiriman hasil panennya tertunda akibat cuaca adalah dengan mengatur ulang jadwal pengiriman dan menghubungi pihak yang akan dikirimkan tersebut.

4.4.2 Pedagang Besar (Pengepulan Kepiting Pak Anwar)

Adapun kendala ataupun hambatan yang dialami pengepulan kepiting pak Anwar ialah ketika terjadinya hujan ataupun gelombang laut yang besar yang mengakibatkan pengiriman kepiting dari petani tambak menjadi tertunda dan hal itu juga dapat mengakibatkan terjadinya kekurangan stok kepiting di pengepulan pak anwar, proses pendistribusian kepiting pak Anwar ke pedagang kecil atau pengecer menjadi tertunda dan terhambat. Solusi yang dilakukan oleh pak anwar adalah dengan memperbarui jadwal pengiriman dan mengkomunikasikan perubahan kondisi cuaca kepada petani tambak, sehingga pak anwar dan petani tambak dapat mengatur jadwal pengiriman kembali.

4.4.3 Pedagang Kecil/Pengecer (Penjual Kepiting Pak Andi)

Adapun kendala atau hambatan yang dialami pedagang kecil/pengecer penjual kepiting pak andi ialah perubahan cuaca yang mengakibatkan berkurangnya pemasukan hasil laut dari para petani tambak dan pengepulan baak anwar yang membuat hasil laut menjadi berkurang dan menyebabkan harga jual kepiting ke pengecer mengalami kenaikan. Solusi yang dilakukan pak andi selaku pedagang kecil/pengecer ialah dengan menaikkan harga jual kepiting yang semula sekitar Rp. 50.000-60.000/kg menjadi Rp. 65.000-70.000/kg.

4.4.4 Konsumen Akhir (Bang Reza)

Adapun hambatan ataupun kendala yang di rasakan oleh bang Reza selama menjadi konsumen kepiting ialah harga kepiting yang cukup mahal atau mengalami kenaikan dibandingkan harga normalnya, dikarenakan kenaikan harga kepiting yang terjadi akibat berkurangnya pemasukan hasil panen dari petani tambak dan pengepul pak Anwar. Adapun jika kepiting mengalami kenaikan harga bisa mencapai Rp. 65.000-70.000/kg dari harga normal. Solusi yang dilakukan oleh bang Reza selaku kosumen akhir ialah dengan menawar harga yang mengalami kenaikan agar harga tidak terlalu tinggi`.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil dan penelitian yang sudah dibahas di bab terdahulu, oleh karena itu didapatkan kesimpulan mengenai analisis manajemen rantai pasok (supply chain management) guna optimalisasi distribusi pengepul kepiting di wilayah Tarakan sebagai berikut :

Proses produksi kepiting di tambak pak Pandi dilakukan dengan budidaya pembesaran bibit. Waktu yang diperlukan untuk budidaya pembesaran berlangsung selama sekitar 15-20 hari hingga mencapai waktu panen. Pembudidayaan kepiting ini merupakan sebuah tantangan bagi petani tambak bagaimana mereka memastikan kondisi dan kualitas kepiting hingga siap panen.

Pemeran pada rantai pasok kepiting pada penelitian ini yaitu petani tambak (Tambak Pak Pandi), Pedagang Besar (Pak Anwar), Pedagang Kecil/Pengecer (Penjual Kepiting Pak Andi), dan Konsumen Akhir (Bang Reza).

Bentuk Supply Chain (Rantai Pasok) kepiting ini yaitu petani tambak mengirimkan dan menjual hasil tambaknya kepada pedagang besar atau pengepul, di mana pedagang besar atau pengepul kepiting dikirimkan dalam jumlah besar. Selanjutnya, pedagang besar mendistribusikan kepiting ke pedagang kecil atau pengecer untuk dijual di pasar-pasar tradisional, hingga akhirnya sampai kepada konsumen akhir.

Berdasarkan hasil penelitian diatas maka disarankan berbagai hal sebagai berikut :

1. Disarankan untuk melakukan perencanaan yang matang dan koordinasi yang baik antar petani tambak, pengepul kepiting, serta pihak terkait lainnya dengan cara memperbaharui jadwal pengiriman kepada pengepul serta mengkomunikasikan kondisi cuaca kepada pihak terkait.
2. Sebaiknya petani tambak dan pengepul memanfaatkan teknologi dan sistem monitor cuaca sehingga dapat membantu dalam mengantisipasi dan mengelola dampak cuaca buruk, seperti menggunakan aplikasi cuaca yang dapat memberikan informasi tentang perkiraan cuaca dan kondisi gelombang laut.
3. Agar memaksimalkan kemampuan supply chain kepiting, para anggota supply chain seharusnya melaksanakan persetujuan waktu, kuantitas dan kualitas agar saluran informasi semakin terjaga dengan baik.
4. Untuk peneliti berikutnya agar melaksanakan penelitian yang sama dengan rujukan data yang semakin lengkap dan analisis makin luas agar perolehan penelitian lebih baik dan akurat

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, E. R., Mudzakir, A. K., & Yulianto, T. (2014). Analisis Distribusi Pemasaran Rajungan (*Portunus Pelagicus*) di Desa Betahwalang Kabupaten Demak. *Journal of Fisheries Resources Utilization Management and Technology*, 3(3), 190-199.
- Agus, M. 2008. Analisis Carrying Capacity Tambak pada Sentra Budidaya Kepiting Bakau (*Scylla sp*) Di Kabupaten Pemalang Jawa Tengah. (Tesis). Semarang: Universitas Diponegoro Semarang.
- Anwar, S. N. (2013). Manajemen Rantai Pasokan (Supply Chain Management): Konsep dan Hakikat.
- D. Hariadi, "Pengaruh Produk, Harga, Promosi Dan Distribusi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Produk Projector Microvision," *J. Ilmu Ris. Manaj.*, vol. 1, no. 8, Aug. 2015.
- Guritno Adi Djoko & Harsasi Meirani. 2019. Modul 1 Manajemen Rantai Pasokan. Banten: Universitas Terbuka. Diakses dari <https://pustaka.ut.ac.id/lib/wp-content/uploads/pdfmk/EKMA437102-M1.pdf>.

- Haz, E. N. (2021). Analisis Resiko Rantai Pasok produk rajungan menggunakan metode supply chain operation refernce dan model house of risk (Studi kasus: PT. Graha Makmur Cipta Pratama).
- Heizer, J., & Render, B. (2017). Manajemen Operasi : Manajemen Keberlangsungan dan Rantai Pasokan (Edisi 11). Jakarta : Salemba Empat.
- Ilmi, B., & Riniwati, H. (2018). Analysis of Supply Chain Commodity Rajungan (*Portunus pelagicus*) in Ujungpangkah District Gresik Regency of East Java. *ECSoFiM (Economic and Social of Fisheries and Marine Journal)*, 5(2), 206-214.
- Jakaria, R. B., & Rini, C. S. (2017). Analisis supply chain management guna optimalisasi distribusi ikan bandeng. In *Prosiding SEMNAS INOTEK (Seminar Nasional Inovasi Teknologi)* (Vol. 1, No. 1, pp. 429-434).
- Kurniawan, Chandra. 2022. Analisis Manajemen Rantai Pasok (Supply Chain Management) Guna Optimalisasi Distribusi Ikan Bandeng Untuk Kesejahteraan Petani Tambak. (Skripsi, Fakultas Ekonomi, Universitas Borneo Tarakan: Tarakan). Diakses dari <https://repository.ubt.ac.id/repository/UBT21-07-2022-184815.pdf>.
- Manajemen Rantai Pasok. (2023, Mei 30). Di Wikipedia. https://id.wikipedia.org/wiki/Manajemen_rantai_pasok
- Mas, L. T. (2022). Studi kasus pelaku bisnis rajungan (*Portunus pelagicus*, Linnaeus 1758) pada musim paceklik di Desa Muara Gading. *Jurnal Maiyah*, 1(4), 199-217. Diakses dari <http://download.garuda.kemdikbud.go.id>
- Pamuji, L. D., Mudzakir, A. K., & Wibowo, B. A. (2018). Analisis rantai pasok rajungan (*Portunus pelagicus*) PT Phillips Seafoods Indonesia di Pemalang, Jawa Tengah. *Journal of Fisheries Resources Utilization Management and Technology*, 7(3), 71-80.
- Parapat, E. R. (2019). Analisis Pendapatan dan Efisiensi Pemasaran Kepiting Bakau di Kecamatan Seruway Kabupaten Aceh Tamiang. *Jurnal Penelitian Agrisamudra*, 6(1).
- Padmanty, S., & Saputra, A. (2017). Peranan manajemen rantai pasokan terhadap kualitas produk dan efisiensi distribusi. Diakses dari <http://publikasiilmiah.ums.ac.id>
- Yasir, Muhammad. Di wawancarai oleh Neli Oktaviani dan Nur Zulkadaria Asmanita Wati, 23 September 2023, Jl. Cendawan, Pelabuhan Beringin I, Kecamatan Tarakan Tengah, Kota Tarakan, Kalimantan Utara.