

Evaluasi Kinerja Manajemen Rantai Pasokan Ikan Air Tawar (Mas dan Mujair) Era New Normal

Sumarauw Jacky, Loindong Sjendry, Raintung Michael, Dotulong Lucky

Universitas Sam Ratulangi, Indonesia

Email: jacky.sbs@unsrat.ac.id, loindong18s@unsrat.ac.id, michael.raintung@unsrat.ac.id, luckydotulong2@gmail.com

INFO ARTIKEL	ABSTRAK
Diterima 1 Desember 2022 Direvisi 8 Desember 2022 Disetujui 15 Desember 2022 Kata kunci: Manajemen Rantai Pasokan; Ikan Air Tawar; New Normal	Pada Awal merebaknya Pandemi Covid-19 di Indonesia, fokus dari manajemen rantai pasokan adalah bagaimana memenuhi kebutuhan pelanggan, terlebih karena adanya panic buying menyebabkan situasi yang tidak biasa pada persediaan, hal ini juga terasa bagi penjualan ikan Air Tawar (mas dan Mujair), dimana ikan tersebut adalah salah satu pilihan masyarakat dalam mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari, dan kabupaten Minahasa Utara adalah salah satu daerah pembudidayaan ikan Air tawar (Mas dan Mujair). Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif dimana populasi yang digunakan adalah para pembudidaya dan pedagang pengumpul ikan air tawar (Mas dan Mujair) di Minahasa Utara, lewat penelitian ini akan teridentifikasi rantai pasokan ikan Air Tawar (Mas dan Mujair) pada era new normal.
<i>Keywords: Supply Chain Management; Freshwater fish; New Normal</i>	ABSTRACT At the beginning of the outbreak of the Covid-19 Pandemic in Indonesia, the focus of supply chain management was how to meet customer needs, especially because panic buying caused an unusual situation in inventory, this was also felt for the sale of Air Tawar fish (mas and mujair), where this fish is one of the people's choices in fulfilling their daily needs, and North Minahasa district is one of the freshwater fish cultivation areas (Mas and Mujair). This research is descriptive qualitative in which the population used is freshwater fish cultivators and collectors (Mas and Mujair) in North Minahasa. This research will identify the supply chain of freshwater fish (Mas and Mujair) in the new normal era.

Pendahuluan

Pembangunan ekonomi mempunyai kedudukan yang amat penting di era globalisasi sekarang. Hal ini dikarenakan keberhasilan dibidang ekonomi yang dapat menyediakan sumber daya yang lebih luas bagi pembangunan bidang lainnya. UMKM merupakan salah satu bagian dalam perekonomian yang mendapat perhatian dari pemerintah untuk diupayakan dan ditingkatkan, guna menunjang serta meningkatkan daya saing bangsa dalam persaingan global yang sedang kita hadapi sekarang ini (Ahryari, 2002).

Persaingan bisnis yang ketat menuntut UMKM untuk menyusun kembali strategi dan

taktik bisnisnya. Jika dilihat secara mendalam, inti dari persaingan perusahaan terletak pada bagaimana sebuah perusahaan mengimplementasikan proses penciptaan produk atau jasa secara lebih murah, lebih baik dan lebih cepat (*cheaper, better, faster*) dibandingkan dengan pesaing. Namun, banyak perusahaan yang sudah tidak mungkin lagi menerapkan dan mengimplementasikan *resource*-nya, sehingga salah satu caranya adalah dengan membuat strategi rantai pasokan (Cooper, n.d.).

Rantai pasokan atau supply chain adalah suatu sistem tempat organisasi menyalurkan barang produksi dan jasanya kepada para pelanggannya. Rantai ini merupakan jaring yang menghubungkan berbagai organisasi yang saling berhubungan dan mempunyai tujuan yang sama, yaitu mengadakan pengadaan barang (procurement) atau menyalurkan (distribution) barang tersebut secara efisien dan efektif sehingga akan tercipta nilai tambah (value added) bagi produk tersebut. Rantai pasokan merupakan logistic network yang menghubungkan suatu mata rantai antara lain suppliers, manufacturer, distribution, retail outlets, customers. (Shcroder Roger, 2004) menyatakan bahwa, rantai pasokan adalah sebuah proses bisnis dan informasi yang berulang, yang menyediakan produk atau layanan dari pemasok melalui proses pembuatan dan pendistribusian kepada konsumen.

Covid-19 atau yang lebih di kenal corona virus pertama kali ditemukan di Wuhan, China pada Desember 2019. Covid-19 merupakan penyakit menular yang menyerang sistem pernapasan. Lembaga Kesehatan Dunia atau WHO menyatakan Covid-19 sebagai pandemik sejak pertengahan Maret 2020 karena penyebarannya sangat cepat dan luas sehingga menimbulkan dampak yang sangat besar di seluruh dunia. Tak hanya sektor kesehatan sektor ekonomi juga mengalami dampak yang sangat serius akibat Pandemi Covid-19. Di Indonesia ketika kasus Covid-19 bertambah secara signifikan pada bulan April 2020 Pemerintah Indonesia mengeluarkan kebijakan mengenai Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) sehingga seluruh aktivitas bisnis terganggu dan mengakibatkan kinerja pertumbuhan ekonomi Indonesia melemah.

Fokus rantai pasokan manajemen untuk memenuhi kebutuhan pelanggan, terlebih adanya panic buying menyebabkan situasi yang tidak bisa di manajemen investasi. Ada 2 sisi dilema pada manajemen rantai pasokan yang diakibatkan oleh virus corona. Yang pertama perusahaan kesulitan memonitor permintaan dan inventaris. Yang ke dua dalam jangka panjang dan pendek secara seksama karena pabrik-pabrik ditutup serta melambatnya ekonomi (serta John & Wachowicz, 2005). Disisi lain pengusaha ritel mengalami kekurangan investasi karena pelanggan cenderung membeli pada jumlah banyak untuk meminimalisir kontak pada

ruang terbuka.

Pandemi Covid-19 juga berdampak pada kinerja rantai pasokan pada sektor perikanan termasuk di dalamnya rantai pasokan dari Ikan Mas dan mujair yang merupakan spesies ikan air tawar yang diminati masyarakat Indonesia. Salah satu daerah di Sulawesi Utara yang terkenal dengan banyaknya petani pembudidaya ikan air tawar khususnya ikan Mas dan Mujair adalah Kabupaten Minahasa Utara.

Metode Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif. Dimana penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menekankan analisis pada proses berpikir secara induktif yang berkaitan menggunakan dinamika koreksi antar kenyataan yang diamati serta senantiasa menggunakan logika ilmiah. Bertujuan untuk mengetahui fenomena-fenomena sosial dari sudut perspektif partisipan (Ghozali, 2005). Fenomena sosial dalam penelitian ini adalah perilaku pedagang pasar tradisional, sementara partisipan dalam penelitian ini adalah para pedagang dipasar tradisional yang diajak berwawancara, diobservasi, diminta memberikan data, pendapat, pemikiran dan persepsinya

Hasil dan Pembahasan

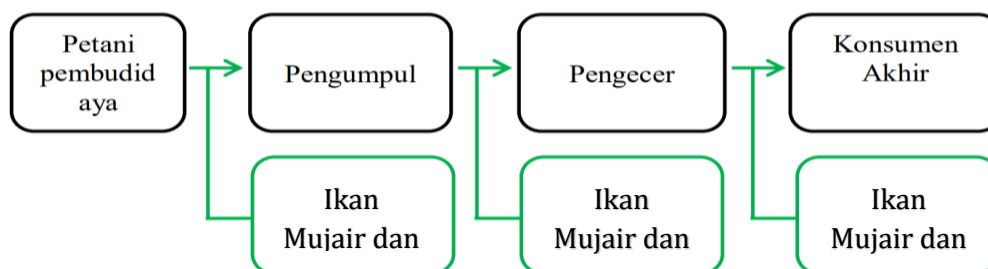
A. Hasil penelitian

1. Rantai Pasokan Ikan air tawar di Minahasa Utara



Gamabr 1. Rantai Pasok Ikan Air Tawar di Minahasa Utara

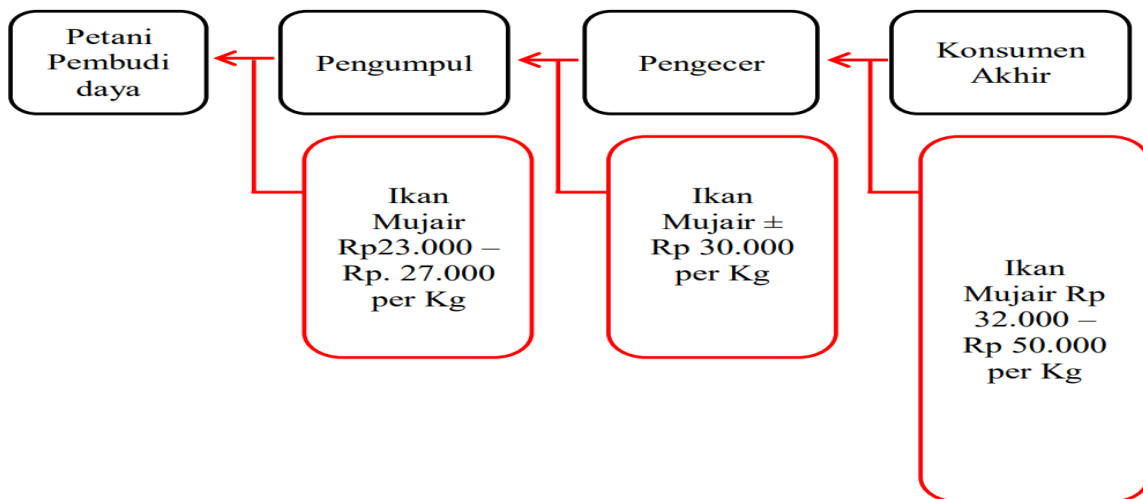
berasal gambar 1 secara awam rantai pasok ikan Air tawar di Kabupaten Minahasa Utara. Pelaku rantai pasokan terdiri dari petani pembudidaya yang melakukan pembudidayaan ikan mujair dan mas, pengepul menjadi distributor ikan mujair dan mas, pengecer sebagai pedagang ikan mujair dan mas, serta konsumen akhir. Terdapat tiga jenis rantai aliran pasokan yaitu aliran produk, aliran keuangan, serta aliran informasi.



Gambar 2. Aliran Produk Rantai Pasokan Ikan Air Tawar di Minahasa Utara

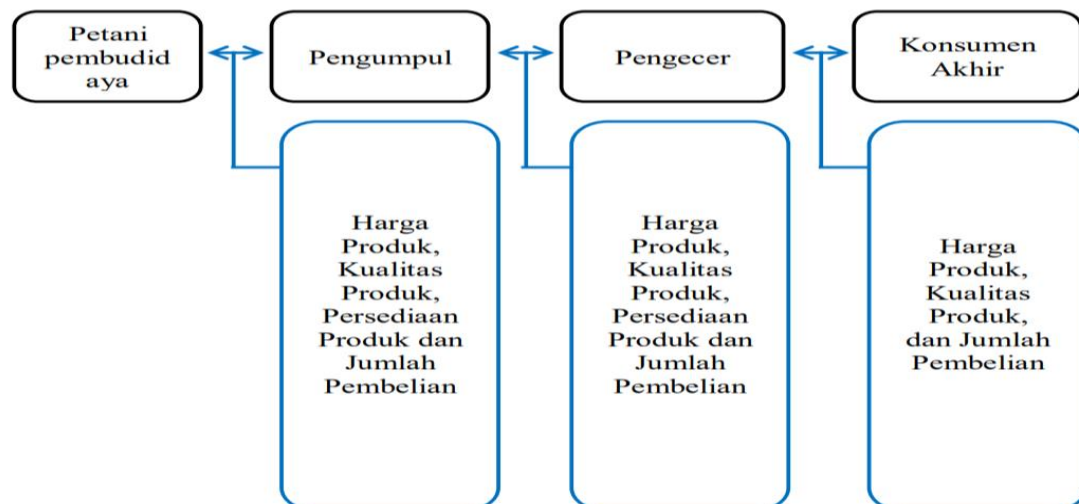
Dari gambar 2 dapat dilihat bahwa aliran produk pada rantai pasok ikan mujair dan Mas di Kabupaten Minahasa Utara, merupakan aliran yang mengalir dari hulu

(upstream) ke hilir (downstream) (Gupta & Tyagi, 2008). Petani pembudidaya yang melakukan pembudidayaan menunggu ikan siap di panen kemudian tinggal menunggu pengumpul untuk mengambil ikan, rata-rata hasil panen ikan mujair sekitar 1 ton sekali panen. Aliran produk berikutnya adalah ke pengumpul. Biasanya pengumpul mendapatkan ikan 350 kg tiap minggu. Selanjutnya setelah pengumpul mendapatkan ikan, didistribusikan kepada para pengecer. Setelah dari pengumpul, pengecer akan menjual ikan per harinya sekitar 40-60 kg ikan Dan yang terakhir dari pengecer, ikan dijual kepada konsumen.



Gambar 3. Aliran Keuangan Rantai Pasok Ikan Air Mujair di Minahasa Utara

Dari gambar 3 dapat dilihat bahwa aliran keuangan pada rantai pasok ikan mujair di Kabupaten Minahasa Utara, merupakan aliran yang mengalir dari hilir (downstream) ke hulu (upstream). Konsumen akhir membeli ikan mujair dengan harga Rp. 32.000 – Rp. 50.000 per Kg. Selanjutnya pengecer membeli dari para pengumpul dengan harga Rp 30.000 per Kg. pengumpul membeli ikan cakalang dari nelayan dengan harga Rp 23.000 per Kg. Keseluruhan aliran keuangan dalam dalam rantai pasok ini menggunakan transaksi tunai (Winston, 2022).



Gambar 4. Aliran informasi Rantai Pasok Ikan Air Tawar di Minahasa Utara

Dari gambar 4 dapat dilihat bahwa aliran informasi pada rantai pasok ikan mujair di Kabupaten Minahasa Utara, merupakan aliran yang mengalir dari dua arah yaitu dari hulu (upstream) ke hilir (downstream) dan dari hilir (downstream) ke hulu (upstream) (Dess et al., 2007). Antar pelaku rantai pasok, informasi yang diberikan adalah informasi tentang harga produk, kualitas produk, persediaan produk dan jumlah pembelian. Pelaku rantai pasok dari arah hulu akan memberikan informasi tentang harga produk, kualitas produk dan persediaan produk sedangkan pelaku rantai pasok dari arah hilir akan memberikan umpan balik seperti negosiasi harga, apresiasi atau pengeluhan tentang kualitas produk dan jumlah pesanan serta pembelian

2. Kinerja Rantai Pasok

Faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja manajemen rantai pasok ialah:

a. Barang Persediaan

Barang persediaan dalam kinerja rantai pasok dipengaruhi oleh produksi, harga, mutu, kapasitas produksi, diferensiasi produk. Produksi Ikan mujair di Kabupaten Minahasa Utara, sudah terbilang baik karena merupakan salah satu sentra produksi ikan mujair di Provinsi Sulawesi Utara, rata-rata para petani pembudidaya dalam sekali panen mencapai 1 ton ikan mujair. Harga dari ikan mujair di Minahasa Utara hampir sama seperti dengan daerah-daerah lain akan tetapi berdasarkan wawancara dengan para pengencer harga ikan mujair di Minahasa Utara masih mahal dibandingkan dengan ikan mujair yang berada di kabupaten Minahasa, selisih dari harga tersebut bisa mencapai Rp.2000/kg. Mutu dari ikan mujair di Kabupaten Minahasa Utara sudah terbilang baik karena dari hasil wawancara kepada para pengepul dan pengencer ikan mujair dalam mereka membeli ikan mujair selalu dalam keadaan segar dan kualitasnya terjaga baik selain itu cita rasa dari ikan mujair yang berasal dari Minahasa Utara lebih disukai para pembeli karena memiliki rasa yang lebih enak dibandingkan ikan mujair yang dibudidayakan di kabupaten Minahasa terutama di Danau Tondano.

b. Transportasi

Transportasi dari pada rantai pasok dipengaruhi oleh biaya dan alat transportasi. Para pelaku usaha yang berada di rantai pasok ikan mujair Minahasa Utara dalam menjalankan bisnisnya menggunakan transportasi darat untuk di dalam Provinsi Sulawesi utara sedangkan untuk yang berada diluar daerah Provinsi Sulawesi utara menggunakan jalur laut. Biaya yang dikeluarkan para pelaku yang berada di rantai pasokan masih terbilang wajar dengan kisaran Rp. 20.000 – Rp. 150.000.

c. Fasilitas

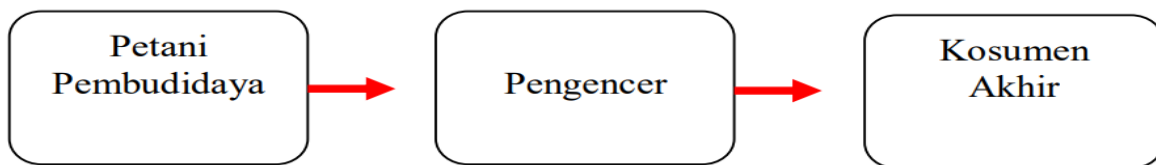
Fasilitas dari rantai pasok dipengaruhi oleh lokasi fasilitas, alokasi fasilitas dan alokasi pasar. Fasilitas kinerja rantai pasok ikan mujair di Kabupaten Minahasa Utara, sudah terbilang baik mulai dari rantai pasokan yang berada di tingkat petani pembudidaya sampai ditingkat konsumen (Gomes, 2003) akhir sudah terbilang baik akan tetapi para pelaku usaha ikan mujair di Kabupaten Minahasa Utara harus mencari pangsa pasar yang jelas dan luas sehingga bisa memberikan nilai tambah bagi para pelaku usaha.

d. Informasi

Informasi dari rantai pasok dipengaruhi oleh teknologi informasi dan kelembagaan rantai pasok (Hartono, 2008). Untuk alat informasi yang digunakan para pelaku usaha yang ada di Minahasa Utara, masih sebatas pada alat informasi konvensional seperti panggilan yang ada di handphone dan belum menggunakan alat

informasi yang modern seperti aplikasi whatsapp, facebook dan Insstagram.

e. Usulan Desain Rantai Pasok Ikan Mujair di Kabupaten Minahasa Utara



Gambar 5 Usulan Rantai Pasok di Minahasa Utara

Gambar 5 merupakan usulan desain rantai pasok ikan Air Tawar di Minahasa Utara yang ditawarkan oleh peneliti dengan cara memotong rantai pasok yang awalnya ada empat rantai pasok, dalam usulan peneliti memberikan solusi agar hanya digunakan tiga rantai pasok sehingga bisa menguntungkan bagi petani pembudidaya karena harga ikan mujair bisa naik dengan adanya pertemuan langsung antara petani pembudidaya dengan pengencer sehingga selisi harga ketika adanya pengepul bisa diabaikan dan mengatur kembali harga yang sesuai untuk kesejahteraan petani pembudidaya ikan Air Tawar. Serta rantai pasok ikan Air Tawar di Kabupaten Minahasa Utara, akan menjadi efisien dan efektif karena perputaran aliran barang, informasi dan uang akan lebih cepat. Dalam usulan desain ini pengencer merubah cara kerja dari sistem konvensional ke modern dengan menggunakan situs-situs bisnis yang ada pada media sosial seperti facebook, instagram dan whatsapp. Menurut (Wahi et al., 2019) peneliti juga harus mencari pangsa pasar yang jelas terlebih di luar daerah Sulawesi Utara karena ikan mujair di Kabupaten Minahasa Utara, dari segi kualitas sangat baik dibandingkan dengan ikan mujair hasil budidaya di Danau dan juga produk ikan mujair yang akan dikirim ke luar daerah Sulawesi Utara harus dikemas secara baik sehingga memiliki daya saing yang baik.

B. Pembahasan

Kabupaten Minahasa Utara, merupakan salah satu kabupaten yang berada di Sulawesi Utara yang memiliki kekayaan alam yang sangat luar biasa sehingga banyak memberikan peluang-peluang dan potensi-potensi yang harus terus dimaksimalkan dan dikembangkan. Salah satu potensi yang berada di Kabupaten Minahasa Utara ialah potensi perikanan air tawar. Letak dan geografis dari kabupaten Minahasa utara, yang berada di kaki Gunung Kelabat, membuat Minahasa Utara, memiliki potensi perikanan air tawar yang sangat luar biasa sehingga masyarakat yang berada di Kabupaten Minahasa Utara banyak bergantung hidupnya di sektor perikanan khususnya pada budidaya ikan Air Tawar yang merupakan ikan yang diminati masyarakat Indonesia dan Sulawesi Utara.

Berdasarkan hasil wawancara dengan para petani pembudidaya ikan Air Tawar yang berada di Kabupaten Minahasa Utara yang menjadi narasumber dapat diketahui bahwa dalam pembudidayaan ikan Mujair dan Mas memakan waktu yang cukup lama mulai dari budidaya pembibitan sampai pada pembudidayaan dikolam pembesaran, memakan waktu sekitar 5-6 bulan. Namun jika cuaca buruk ataupun terjadi virus pada ikan maka para petani pembudidaya ikan mujair dan Mas terancam gagal panen. Untuk pengambilan ikan mujair dan mas, tergantung dari mereka yang membutuhkan ikan-ikan tersebut. Dalam hal ini, contohnya para pengepul. Jadi para petani pembudidaya ikan mujair dan mas, hanya tau menyediakan ikan lalu nanti akan ada yang mengambilnya.

Menurut para petani pembudidaya ikan mujair dan mas, peran pemerintah dalam menopang mereka masih kurang bahkan tidak ada. Dimasa Pandemi Covid-19 para petani pembudidaya ikan mujair merasakan dampak yang ditimbulkan. Ketika awal-awal masa pandemi Covid-19 permintaan akan ikan mujair sangat menurun drastis selain itu terjadi penundaan pemesanan sehingga ada petani pembudidaya yang membiarkan ikan di tempat pembudidayaan padahal sudah waktunya untuk dipanen, selain itu juga Pandemi Covid-19 juga berdampak pada harga dari ikan mujair yang turun di kiaran harga Rp.16.000/kg. Namun setelah itu harga sudah berangsur-angsur membaik. Selanjutnya dari petani pembudidaya, proses rantai pasokan berikutnya yaitu pengepul atau bandar. Pengepul atau bandar adalah mereka yang bekerja sebagai pengepul ikan untuk disalurkan kepada para pengencer. Pengepul mengambil ikan langsung dari petani pembudidaya. Para pengepul biasanya mengambil ikan mujair dari para petani pembudidaya yang berada di yang berada di sekitaran minahasa utara. Namun ada juga yang diambil dari Kabupaten Minahasa dalam hal ini sekitar danau Tondano, para pengepul seringkali mengalami kelangkaan ikan mujair pada bulan-bulan desember dan juli ikan mujair yang didapat berkisar 100-350 kg per minggu. Untuk mencegah cepatnya pembusukan maka dari para pengepul harus menargetkan ikan mujair harus terjual semua walaupun harganya sudah tak sama seperti apa yang ditargetkan karena ketika ikan mujair yang tidak laku di simpan dalam cool box rasanya akan tidak enak ikan mujair yang baru dipanen dan juga harganya akan berbeda jauh dengan ikan mujair yang masih segar. Selanjutnya dari pengepul didistribusikan ke para pengencer yang ada di pasar-pasar lokal seperti pasar Airmadidi dan juga pasar-pasar di kota Manado dengan harga kurang lebih Rp. 30.000/kg. Dari hasil wawancara dengan para pengepul, konsumen lebih suka dengan ikan yang dibudidayakan di kolam, sehingga ikan mujair yang berada di Minahasa Utara, lebih banyak diambil atau dibeli oleh konsumen dibanding dengan ikan mujair yang dibudidayakan di danau. Dari hasil wawancara dengan beberapa pengencer, dapat diketahui pengencer mengambil pasokan ikan mujair dan Mas dari para pengepul atau bandar yang berada di sekitar Minahasa Utara. Para pengencer seringkali mengalami kelangkaan ikan pada bulan desember dan juli. Biasanya para pengencer melakukan aktivitas jual belinya mengikuti waktu kapan pasar yang akan ditujui buka. Pengencer menjual ikan sebanyak 40-60/kg per harinya dengan harga jual berkisar Rp. 32.000–Rp. 50.000/kg. Para pengencer biasanya menjual ikan mereka yang mereka dapatkan pada pengepul di Pasar Airmadidi, dan pasar-pasar di Manado akan tetapi terkadang, para pengencer juga menjual ikan mujair mereka di luar daerah Sulawesi Utara seperti di Ternate, Papua dan Batam. Ikan mujair dan mas yang dikirim di luar daerah Sulawesi Utara dikemas dengan baik dan dikirim melalui jalur laut menggunakan kapal. Harga ikan yang dikirim di luar daerah Sulawesi Utara lebih mahal dari pada yang dijual di dalam daerah Sulawesi Utara. Media komunikasi yang dipakai para pengencer untuk menghubungi para konsumen yang berada diluar daerah Sulawesi Utara ialah Handphone. Dari wawancara dengan para pengencer ikan mujair dan mas, peran pemerintah dalam menopang mereka masih minim dan bahkan tidak ada. Pemerintah datang memberi bantuan, namun yang mendapatkan bantuan hanya orang-orang tertentu saja. Dimasa pandemi Covid-19 sangat berpengaruh signifikan bagi para pengencer apalagi pada awal-awal merebaknya pandemi Covid-19 di Indonesia banyak orang takut untuk keluar rumah sehingga mengakibatkan pasar-pasar tradisional menjadi sunyi baik pembeli dan penjual. Para pengencer juga takut untuk keluar rumah akibatnya mereka menghentikan sejanak pekerjaan mereka dan juga pandemi Covid-19 membuat para pengencer terhenti untuk mengirimkan ikan mujair di luar daerah Sulawesi Utara, namun untuk saat ini sudah mulai kembali datang pesanan ikan Mujair dan Mas dari luar propinsi

sulawesi utara. Proses terakhir dalam rantai pasokan yaitu Konsumen akhir, dimana setelah semua proses yang dilewati akhirnya untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan konsumen akan ikan mujair dan Mas.

Dari wawancara dengan konsumen akhir tidak selalu mereka membeli ikan mujair dan mas hanya ketika mereka membutuhkan saja. Rantai pasokan ikan mujair dan mas di Kabuapten Minahasa Utara, terdapat 3 jenis aliran yaitu aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi mengalir dari hulu ke hilir dan dari hilir ke hulu. Rantai pasokan ikan mujair dan Mas setidaknya terdapat 4 pelaku utama yaitu petani pembudidaya, pengepul atau Bandar, pengecer, dan konsumen akhir. Hal ini sejalan dengan pernyataan (Assauri, 2004) yaitu, supplay chain atau rantai pasokan meyangkut hubungan yang terus menerus mengenai barang, uang dan informasi. Barang umumnya mengalir hulu ke hilir, uang mengalir dari hilir ke hulu. Ada lima komponen utama pelaku supplay chain yaitu supplier (pemasok), manufacture (pabrik pembuat), distributor (pedagang besar), retailer (pengencer), customer (pelanggan). Rantai Pasok ikan mujair di Kabupaten Minahasa Utara dikelola dengan sisten pengelolaan konvensional berdasarkan logika bisnis dan pengalaman-pengalaman dalam menjual ikan dan belum menerapkan sistem manajemen modern. Meskipun demikian pelaku usaha ikan mujair dan mas di Kabupaten Minahasa Utara, secara tidak langsung mengimplementasikan supplay chain management atau manajemen rantai pasokan yang dinyatakan, (Heizer & Render, 2001) bahwa manajemen rantai pasokan atau supplay chain management adalah integrasi aktivitas pengadaan bahan dan pelayanan, pengubahan barang setengah jadi dan produk akhir serta pengiriman ke lapangan. Seluruh aktivitas ini mencakup aktivitas pembelian dan pengalihdayaan (outsourcing), ditambah fungsi lain yang penting baik hubungan antara pemasok dan distributor.

Dalam proses operasi rantai pasokan ikan mujair dan Mas di Kabupaten Minahasa Utara, antar pelaku atau pemain telah menjalin hubungan kerjasama yang baik, namun kerja sama tersebut masih minim dan terbatas (Bratić, 2011). Evaluasi yang dapat dilakukan pada rantai pasok ikan mujair dan Mas di Kabupaten Minahasa Utara ialah dengan cara memotong rantai pasok yang awalnya ada empat rantai pasok yang terdiri dari petani pembudidaya, pengepul, pengencer dan konsumen akhir menjadi tiga rantai pasok yang terdiri dari petani pembudidaya, pengencer dan konsumen akhir agar dapat menguntungkan bagi petani pembudidaya karena harga ikan mujair dan Mas bisa naik dengan adanya pertemuan langsung antara petani pembudidaya dengan pengencer. Selain itu juga para pengencer pembudidaya ikan mujair dan mas harus merubah cara kerja dari sistem konvensional ke modern dengan menggunakan situs-situs bisnis yang ada pada media sosial seperti facebook, instagram dan whatsapp (Digital Marketing) (Chong et al., 2011).

Kesimpulan

Umumnya para peternak ikan mujair dan mas, lebih suka menjual ikan mujair serta mas ke luar daerah Sumatra Barat. Karena keuntungan dari hasil penjualan lebih besar daripada penjualan di sekitar daerah Kabupaten Minahasa Utara. Selain itu, untuk mencegah cepatnya pembusukan maka dari para pengepul harus menargetkan ikan mujair harus terjual semua walaupun harganya sudah tak sama seperti apa yang ditargetkan karena ketika ikan mujair yang tidak laku di simpan dalam cool box rasanya akan tidak seenak ikan mujair yang baru dipanen dan juga harganya akan berbeda jauh dengan ikan mujair yang masih segar.

BIBLIOGRAFI

Ahyari, A. (2002). Research. Ahyari Agus (2002), Manajemen Produksi Perencanaan Sistem

- Produksi, Edisi Empat Penerbit Erlangga, Jakarta. Yogyakarta: BPFE. [Google Scholar](#)
- Assauri, S. (2004). *Manajemen Produksi dan Operasi Edisi Revisi*, lembaga penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta. [Google Scholar](#)
- Bratić, D. (2011). Achieving a competitive advantage by SCM. *IBIMA Business Review*, 2011, 1–13. [Google Scholar](#)
- Chong, A. Y. L., Chan, F. T. S., & Ooi, K. B. (2011). Collaborative commerce technologies adoption for supply chain collaboration and service innovation: A conceptual model. *Proceedings of the 2011 International Conference on Industrial Engineering and Operations Management*. [Google Scholar](#)
- Cooper, D. (n.d.). R., and Pamela S. Schindler, 2008. *Business Research Methods*.
dan John, J. C. V. H., & Wachowicz, M. (2005). *Fundamental of Financial Management: Buku satu edisi ke dua belas*. Jakarta: Salemba Empat. [Google Scholar](#)
- Dess, G., Lumpkin, G. T., & Eisner, A. B. (2007). *Strategic Management Text and Cases 5e*. McGraw-Hill Irwin. [Google Scholar](#)
- Ghozali, I. (2005). *Structure Equation Modeling : Teori Konsep dan Aplikasi*. [Google Scholar](#)
- Gomes, F. C. (2003). *Manajemen Sumber Daya Manusia*, CV. Andi Offset, Yogyakarta. [Google Scholar](#)
- Gupta, P. K., & Tyagi, R. K. (2008). *A complete and balanced service scorecard: creating value through sustained performance improvement*. FT Press. [Google Scholar](#)
- Hartono, S. (2008). 16.0. *Analisis Data Statistika Dan Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka). [Google Scholar](#)
- Heizer, J., & Render, B. (2001). *Operations Management*. 6. painos. Upper Saddle River, New Jersey. Prentice-Hall Inc. [Google Scholar](#)
- Shcroder Roger. (2004). *Manajemen Operasi, Jilid Satu, Edisi Ketiga*, Penerbit Erlangga. [Google Scholar](#)
- Wahi, D., Sutrisno, H., & YL, I. S. (2019). Investigation of attitudes toward chemistry and learning experiences of pre-service chemistry teachers. *MIER Journal of Educational Studies Trends and Practices*, 191–211. [Google Scholar](#)
- Winston, W. L. (2022). *Operations research: applications and algorithms*. Cengage Learning. [Google Scholar](#)

Copyright holder :

Sumarauw Jacky, Loindong Sjendry, Raintung Michael,
Dotulong Lucky (2022)

First publication right :
Jurnal Syntax Admiration

This article is licensed under:

