

**ANALISIS MANAJEMEN RANTAI PASOK KOMODITAS KOPI DI DESA LIBERIA
KABUPATEN BOLAANG MONGONDOW TIMUR***ANALYSIS OF SUPPLY CHAIN MANAGEMENT TOWARD COFFEE COMMODITY AT LIBERIA
VILLAGE EAST BOLAANG MONGONDOW REGION*

by:
Marcelino Rivaldi¹
Altje L. Tumbel²
Magdalena Wullur³

¹²³Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Sam Ratulangi

E-mail:

¹rivaldipangalila@gmail.com

²altjetumbel@yahoo.com

³wullurmagdalena@yahoo.com

Abstract: In this increasingly modern era, the opportunities and challenges in the business world are getting higher. The thing that needs to be seen in improving the quality and business development of coffee commodities is how it is managed, especially in supply chain management. The importance of Supply Chain Management in the business world is very necessary to support the success of a business, so that later it will bring big profits, especially for business development and the provision of quality coffee commodities from Liberia Village, considering that coffee commodities from Liberia Village are one of the best quality commodities in North Sulawesi, Indonesia. This research is a qualitative research using a descriptive design. The data used in this study are primary data and secondary data, where primary data is obtained from field observations, direct interviews, discussions with related parties, and documentation directly obtained from the object of research, namely coffee commodities in Liberia Village. This study obtained results showing that supply chain management for coffee commodities in Liberia Village is quite good because, firstly, the parties involved are farmers, coffee seekers, collectors, distributors, wholesalers and exporters, secondly, the supply chain network is considered good in terms of flow and has a chain that is not complicated and the members or parties involved are not many, the third are the quality of the commodity.

Keywords: *Coffee, liberia village, supply chain management*

Abstrak: Di zaman yang semakin modern ini, peluang dan tantangan di dunia bisnis semakin tinggi. Hal yang perlu dilihat dalam peningkatan kualitas maupun pengembangan usaha dari komoditas kopi adalah bagaimana pengelolaan manajemennya terutama dalam manajemen rantai pasoknya. Pentingnya Manajemen Rantai Pasok dalam dunia bisnis sangat diperlukan untuk menunjang kesuksesan suatu usaha, sehingga nantinya akan membawa keuntungan yang besar terutama untuk pengembangan usaha dan penyediaan komoditas kopi yang berkualitas dari Desa Liberia, mengingat komoditas kopi dari Desa Liberia merupakan salah satu komoditas dengan kualitas terbaik di Sulawesi Utara. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan design deskriptif. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data Primer dan data Sekunder, dimana data Primer di dapatkan dari hasil observasi dilapangan, wawancara langsung, melakukan diskusi dengan pihak terkait, dan dokumentasi yang langsung diperoleh dari objek penelitian yaitu komoditas kopi di Desa Liberia. Penelitian ini memperoleh hasil yang menunjukkan bahwa Manajemen Rantai Pasok pada komoditas kopi di Desa Liberia cukup baik karena, pertama pihak yang terlibat yaitu petani, pencari kopi, pengumpul, distributor, pedagang besar dan eksportir, kedua, jaringan Rantai pasok dinilai baik dalam hal alur karena memiliki rantai yang tidak panjang dan anggota atau pihak yang terlibat tidak banyak, ketiga kualitas dari komoditas

Kata kunci: *Liberia, kopi, manajemen rantai pasok*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Di zaman yang semakin modern ini, peluang dan tantangan di dunia bisnis semakin tinggi. Berbagai macam cara sering dilakukan oleh pengusaha agar mendapatkan keuntungan dari bisnis yang dijalankan, namun setiap bisnis juga bukan hanya berfokus pada keuntungan dari perusahaan tapi juga keuntungan dari pihak pembeli atau konsumen dalam menggunakan suatu produk, baik itu barang atau jasa. Banyaknya persaingan di dunia bisnis, membuat negara-negara di dunia terus melakukan suatu inovasi dan membuat berbagai strategi bisnis agar dapat meningkatkan keuntungan bagi perusahaan tersebut dan meningkatkan perekonomian negara bagi pemerintahan yang ada. Persaingan bisnis global yang semakin ketat tersebut membuat setiap negara didorong untuk terus berkompetisi, tak terkecuali untuk negara Indonesia (Wullur, 2016).

Indonesia merupakan negara kepulauan terbesar di dunia yang terletak di Asia Tenggara. Jumlah pulau yang dimiliki oleh Indonesia adalah sebanyak 17.508 pulau dengan keseluruhan luas wilayahnya adalah sebesar 1.904.569 km², selain itu Indonesia juga merupakan negara kedua yang memiliki garis pantai terpanjang di dunia (Yuniar, 2015). Sebagai negara kepulauan terbesar, Indonesia juga memiliki banyak sekali kekayaan alam seperti dalam hal tanaman pertanian dan perkebunan. Salah satu daerah penghasil tanaman pertanian dan perkebunan terbesar di Indonesia adalah Provinsi Sulawesi Utara, khususnya di Desa Liberia dimana berdasarkan data rata-rata hasil perkebunan kopi pada tahun 2014, memiliki kontribusi yakni sebesar 52,34%. Komoditas kopi adalah komoditas bernilai jual tinggi dimana penikmatnya tersebar di seluruh penjuru dunia dan Indonesia dikenal sebagai salah satu negara eksportir kopi terbesar. Olahan dari biji kopi itu sendiri selain dijadikan bubuk untuk diseduh menjadi minuman kopi, juga dapat diolah menjadi berbagai macam produk, seperti pengharum ruangan, aksesoris, maupun menjadi produk olahan kreatif lainnya.

Hal yang perlu dilihat dalam peningkatan kualitas maupun pengembangan usaha dari komoditas Kopi adalah bagaimana pengelolaan manajemennya terutama dalam manajemen rantai pasoknya. Memiliki pengelolaan yang baik dalam Manajemen Rantai Pasokan menunjang kesuksesan dari suatu usaha. Maka perlu untuk dilihat berbagai hal penting dalam manajemen rantai pasok komoditas Kopi, seperti siapa saja pelaku yang terlibat dan bagaimana jaringan rantai pasoknya apakah sudah memiliki kinerja yang efektif dan efisien, lalu berapa margin yang diterima oleh setiap pelaku apakah semua pihak memperoleh keuntungan atau tidak, kemudian bagaimana proses produksi yang dilakukan apakah sudah sesuai atau tidak karena hal ini juga berkaitan dengan kualitas yang akan dihasilkan, dan mengetahui apa saja hasil produk olahan atau produk turunan yang bisa di dapat dari komoditas Kopi.

Hal yg melatarbelakangi penelitian dilakukan di desa Liberia adalah hasil bumi dari desa Liberia berupa biji kopi merah yg secara kualitas maupun kuantitas, belum merata hasilnya. Yg dimaksud belum meratanya kualitas biji kopi adalah hasil panen biji kopi yg masih belum konsisten dan memenuhi kriteria biji kopi yg layak konsumsi, seperti ketika panen ditemui biji kopi yg sdh rusak ketika dipanen, dikarenakan faktor hama ataupun teknik penyimpanan biji kopi yg dibawah standar kelayakan, maupun rendahnya kontrol kualitas tanaman kopi sebelum dipanen. Secara kuantitas, biji kopi merah yg di panen pun belum konsisten dalam memenuhi jumlah kuota permintaan dari beberapa kedai kopi lokal di sulawesi utara, dikarenakan faktor yg sama dgn masalah kurang konsistennya kualitas hasil panen biji kopi seperti yg telah disebutkan diatas. Adapun, Biji kopi merah dari desa Liberia sangat berpotensi menjadi produk unggulan bernilai ekonomi tinggi, dikarenakan beberapa faktor, seperti biji kopi dari desa liberia merupakan varietas biji kopi unik yg hanya bisa tumbuh subur di tanah desa liberia, maupun rasa dari biji kopi merah ketika diolah menjadi minuman kopi memiliki rasa khas yg tidak dapat ditemukan di tempat lain. Faktor-faktor yg telah disebutkan tadi merupakan berbagai masalah yang terdapat dalam manajemen rantai pasok.

Tujuan Penelitian

Tujuan Penelitian ini untuk mengetahui manajemen rantai pasok komoditas kopi Desa Liberia Kabupaten Bolaang Mongondow Timur

Manajemen Rantai Pasok

Di dunia global yang sangat kompetitif mendesak perusahaan untuk menemukan cara-cara baru dalam memberikan dan menciptakan nilai tambah bagi konsumennya. Perusahaan dituntut untuk dapat menyampaikan produknya dengan efektif lebih cepat dan lebih efisien. Kemampuan untuk mengintegrasikan mata Rantai Pasokan dan wawasan serta pengetahuan terkini Manajemen Rantai Pasok diakui dapat meningkatkan kompetisi tersebut. Disadari atau tidak Manajemen Rantai Pasok selalu ada di dunia bisnis manapun, terlepas dari apakah Rantai Pasok itu di kelola atau tidak. Walaupun suatu organisasi tidak secara aktif menjalankan konsep Rantai Pasok, namun sebagai fenomena bisnis, Rantai Pasok tersebut tetap ada (Yuniar, 2015). Kesadaran terhadap pentingnya semua pihak dalam menciptakan produk yang murah, berkualitas dan cepat inilah yang kemudian menciptakan konsep baru di tahun 1990-an yaitu Manajemen Rantai Pasok (Wullur, 2016). Istilah Manajemen Rantai Pasokan pertama kali dikemukakan oleh Oliver dan Weber pada tahun 1982. Rantai Pasok adalah jaringan fisiknya yakni perusahaan-perusahaan yang terlibat dalam memasok bahan baku, memproduksi barang, maupun mengirimkannya ke pemakai akhir sedangkan Manajemen Rantai Pasok adalah metode, alat, atau pendekatan pengelolaannya. Manajemen Rantai Pasok membantu organisasi bisnis untuk bersaing di pasar internasional yang dinamis. Tujuan dari Manajemen Rantai Pasok adalah untuk menggabungkan dan menemukan kegiatan dalam organisasi untuk memberikan nilai bagi pelanggan. Rantai pasokan mencakup perusahaan dan kegiatan bisnis yang diperlukan untuk merancang, membuat, menyampaikan, dan menggunakan produk atau jasa. Bisnis tergantung pada Rantai Pasokan untuk menyediakan apa yang mereka butuhkan untuk bertahan hidup dan berkembang.

Rantai Pasok

Rantai Pasok adalah jaringan-jaringan perusahaan-perusahaan yang secara bersama-sama bekerja untuk menciptakan dan menghantarkan suatu produk ke tangan pemakai akhir. Perusahaan-perusahaan tersebut biasanya termasuk supplier, distributor, pabrik, toko atau ritel serta perusahaan-perusahaan pendukung seperti perusahaan jasa logistik. Pada Rantai Pasok biasanya ada 3 macam aliran yang harus dikelola. Pertama adalah aliran barang yang mengalir dari hulu (upstream) ke hilir (downstream). Yang kedua adalah aliran uang dan sejenisnya yang mengalir dari hilir ke hulu. Yang ketiga adalah aliran informasi yang bisa terjadi dari hilir ke hulu ataupun sebaliknya. Definisi lain dari Rantai Pasokan adalah sekelompok produsen, pemasok, distributor, pengecer dan transportasi, informasi dan logistik yang terlibat dalam menyediakan barang kepada konsumen. Rantai Pasokan bagaikan darah dari setiap organisasi bisnis karena menghubungkan pemasok, produsen, dan pelanggan akhir di jaringan yang sangat penting untuk penciptaan dan pengiriman barang dan jasa (Wang dan Huang, 2017). Dalam mengelola Rantai Pasokan memerlukan suatu proses yaitu, proses perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian operasi Rantai Pasokan. Aktivitas – aktivitas dalam Rantai Pasokan mengubah sumber daya alam, bahan baku, dan komponen-komponen dalam menjadi produk- produk jadi yang akan disalurkan ke konsumen akhir. Selain itu, untuk mendapatkan pasokan bahan baku yang berkualitas diperlukan standar dasar komoditas, sedangkan kuantitas pasokan perlu memperhatikan produktivitas tanaman. Salah satu faktor kunci untuk mengoptimalkan Rantai Pasok adalah dengan menciptakan alur informasi yang bergerak secara mudah dan akurat diantara jaringan atau mata rantai tersebut, dan pergerakan barang yang efektif dan efisien yang menghasilkan kepuasan maksimal pada para pelanggan.

Penelitian Terdahulu

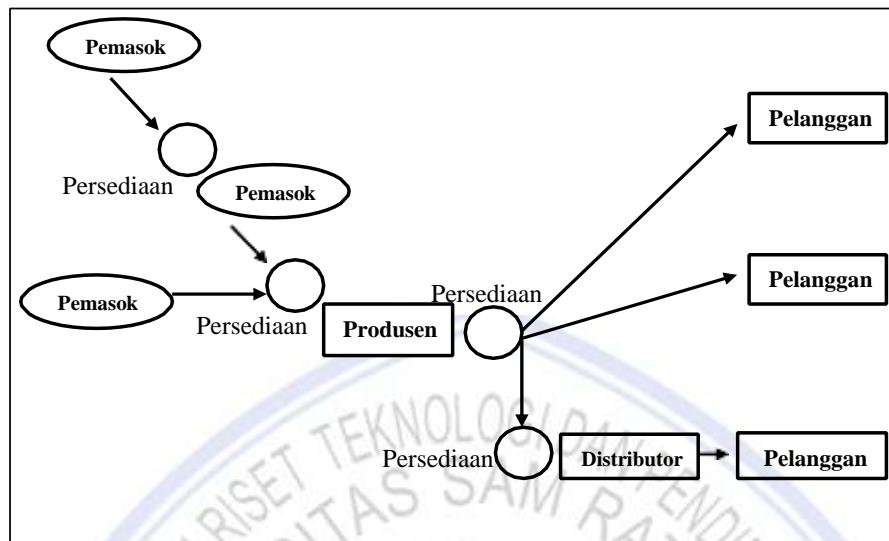
Wullur (2016) Penelitian ini dilakukan untuk melihat pengaruh dari praktek Manajemen Rantai Pasokan dan teknologi E-Business terhadap kinerja operasional pada perusahaan manufaktur bersertifikat ISO 9000. Hasil yang didapat adalah bahwa praktek Manajemen Rantai Pasok dan teknologi e-business berpengaruh secara serentak namun secara parsial hanya praktik Manajemen Rantai Pasok yang dianggap berpengaruh

Hadiguna (2017) Penelitian ini mengambil objek yaitu kelapa sawit, dimana tujuan dari penelitian ini adalah mengembangkan model konseptual Manajemen Rantai Pasok minyak kelapa sawit. Hasil yang didapat bahwa sebagai agroindustri minyak kelapa sawit memiliki tipe Rantai Pasok yang menarik untuk diteliti sehingga konsep yang ada adalah melalui aliran informasi. Aliran informasi yang ada dirangkai dalam bentuk langkah-langkah demi untuk proses pengambilan keputusan yang tepat.

Yuniar (2015) Penelitian ini menggunakan Melon sebagai objek, memiliki tujuan yaitu untuk mengetahui faktor, pelaku dan tujuan, serta alternatif skenario untuk membentuk Manajemen Rantai Pasok yang efisien. Hasil

dalam penelitian tersebut menjelaskan bahwa dalam membentuk Manajemen Rantai Pasok yang efisien salah satu faktor yang dibutuhkan adalah mutu produk yang baik.

Model Penelitian Rantai Pasokan



Gambar 1. Model Penelitian

Sumber: Kajian Teori, 2021

METODE PENELITIAN

Pendekatan Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan design deskriptif. Menurut Sugiyono (2005), penelitian kualitatif adalah penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah dimana peneliti merupakan instrumen kunci. Penelitian kualitatif mengkaji perspektif partisipan dengan strategi-strategi yang bersifat interaktif dan fleksibel, dimana penelitian kualitatif ditujukan untuk memahami fenomena-fenomena sosial dari sudut pandang partisipan. Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif tujuannya untuk mendapatkan informasi yang lebih mendalam mengenai analisis Manajemen Rantai Pasok Komoditas Kopi di Desa Liberia. Pengamatan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah pengamatan langsung pada analisa yang sedang berjalan disertai wawancara mendalam dengan informan yang terlibat.

Populasi, Sampel, dan Teknik Pengambilan Sampel

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif, sehingga dalam penelitian ini tidak menggunakan istilah populasi, tetapi dinamakan "Social Situation" atau situasi sosial. Sampel dalam penelitian kualitatif bukan dinamakan responden, tetapi sebagai narasumber, atau partisipan, informan, teman dan guru dalam penelitian (Sugiyono, 2017:297). Dalam penelitian ini teknik sampel yang digunakan adalah purposive sampling. Sugiyono (2017:124) menuliskan bahwa purposive sampling didefinisikan sebagai teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu.

Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan, penelitian ini menggunakan metode penelitian lapangan (*field research*). Dalam metode ini penulis menggunakan cara-cara sebagai berikut : Observasi berupa peninjauan langsung ketempat yang menjadi penelitian yaitu di Desa Liberia Kabupaten Bolaang Mongondow Timur. Wawancara digunakan untuk memperoleh keterangan dari pihak-pihak yang terlibat dalam penelitian ini. Berfungsi untuk pengumpulan data dengan menggunakan metode tanya jawab sesuai dengan informasi yang dikumpulkan untuk mendapatkan penjelasan atau suatu pemahaman mengenai suatu fakta yang berhubungan

dengan penelitian. Dokumentasi tempat penelitian secara umum dari awal sampai akhir untuk mengabadikan situasi dan kondisi penelitian dilapangan. Dokumentasi yang ada dimulai dari awal sampai akhir penelitian, seperti dari lahan perkebunan cara kerja petani dalam memproses komoditas biji kopi untuk siap di jual, lalu distribusi ke distributor, kemudian ke pedagang kopi.

Teknik Analisis Data

Dalam menganalisis data penulis menggunakan analisis deskriptif kualitatif. Menurut Nasution (1988) dalam Sugiyono (2017:336) bahwa analisis kualitatif telah dimulai sejak merumuskan dan menjelaskan masalah, sebelum terjun ke lapangan, dan berlangsung terus menerus sampai penulisan hasil penelitian. Namun dalam kenyataannya, analisis data kualitatif berlangsung selama proses pengumpulan data dari pada setelah selesai pengumpulan data.

Analisis deskriptif kualitatif menggunakan metode survei untuk menggambarkan, menjelaskan, dan menginterpretasikan suatu fenomena yang terjadi pada suatu objek dan data yang bersifat kualitatif, yaitu data yang digambarkan dengan kata atau kalimat menurut kategori untuk memperoleh kesimpulan (Rantung dkk., 2016).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Informan 1

Menurut informasi dari Bapak Husein bahwa buah kopi biji merah dapat dipanen setiap bulan, biasanya dipanen setiap mendekati akhir bulan, tergantung cuaca dan tingkat kesuburan tanah, dengan masa pemetikan berlangsung kurang lebih 2 hingga 3 hari sekali panen. Menurut Pak Husein, Buah kopi biji merah yang sudah siap dipanen memiliki ciri-ciri buah sudah berwarna merah sepenuhnya, selanjutnya proses pemetikan dilakukan dengan memetik buah kopi yg sudah siap dipanen dan membiarkan buah kopi yg masih berwarna hijau untuk dipetik kemudian hari. Buah kopi yang telah dipetik kemudian dipisahkan dari kotoran dan buah yang cacat, kemudian diambil bijinya untuk kemudian dikemas dalam karung karung yang telah disediakan untuk di jual ke pihak distributor. Alangkah baiknya biji kopi yg telah dipanen segera dijual ke distributor untuk menghindari pembusukkan dan menjaga kualitas kopi agar tetap menjaga cita rasanya, demikian ungkap Bapak Husein. Beliau berkata bahwa biasanya sekali panen paling banyak lebih dari 3 Ton per bulannya. Bapak Husein adalah salah satu petani kopi yang juga menggarap lahan perkebunan miliknya sendiri di desa Liberia.

Informan 2

Berdasarkan informasi yang di dapat bahwa Ibu Yuliana sebagai pemilik Bijimera Coffee Roastery yang berperan sebagai distributor dan juga sebagai pengolah biji Kopi mentah untuk diproses lagi yang biasa disebut proses "sangrai", biasa membeli Biji Kopi mentah dari para petani Kopi. Kopi yang dibeli biasanya dalam bentuk hitungan per Kilogram. Harga 1 Kg Kopi berkisar Rp. 50.000 sampai Rp. 75.000, jika harga biji kopi sedang mahal, petani biasanya menjual biji kopi tersebut hingga harga tertinggi Rp. 125.000, tapi sangat jarang terjadi kelonjakan harga, karena biasanya Biji Kopi dari desa Liberia hanya memenuhi kebutuhan local saja, belum memenuhi kebutuhan ekspor, seperti produk biji kopi dari daerah lainnya. Untuk distribusi sendiri, Bijimera Coffee Roastery masih melayani permintaan kedai kopi local yg tersebar di Kota Kotamobagu, hingga Kota Manado. Untuk harga biji kopi yang telah melalui proses sangrai dan siap diseduh menjadi minuman kopi, Bijimera Coffee Roastery mematok harga Rp 150.000 per kilogram, yang sudah dikemas sesuai standar pengemasan biji kopi agar biji kopi tetap awet hingga ke kedai kopi lokal. Untuk pendistribusian sendiri, Bijimera Coffee Roastery tidak memakan waktu lama dan proses yang panjang, karena biji kopi yang sudah dikemas, dikirim menggunakan kurir ekspedisi nasional yang sudah sangat terpercaya, sehingga memudahkan pengiriman dan juga menghemat waktu.

Informan 3

Informan ketiga ini merupakan salah satu pemilik kedai kopi lokal Kotamobagu yang khusus membeli biji kopi mera dari distributor, melalui Ibu Lina inilah Biji kopi mera kemudian diolah menjadi minuman kopi untuk disajikan kepada konsumen. Biji kopi yang telah melalui proses sangrai dan sudah dikemas kemudian di salurkan kepada kedai kopi lokal di kotamobagu salah satunya kedai kopi lokal milik Ibu Lina. Biji Kopi yang di

terima ibu Lina kemudian disimpan sebagai stok untuk kebutuhan penyajian minuman kopi khas dari kedai kopi milik ibu Lina yang kemudian dijual kepada konsumen.

Jaringan Manajemen Rantai Pasok Komoditas Kopi Desa Liberia Kecamatan Modayag

Dalam manajemen rantai pasok komoditas Kopi di Desa Liberia, ada beberapa pihak-pihak atau pelaku yang memiliki peran penting dalam sistem Manajemen Rantai Pasok komoditas Kopi. Hal ini sangat penting untuk di ketahui agar bisa dilihat bagaimana jaringan Rantai Pasok yang ada. Jaringan Manajemen Rantai Pasok komoditas Kopi di Desa Liberia dimulai dari para petani yang memanen Biji Kopi. Kemudian dari Petani langsung ke distributor. Hal tersebut dilakukan oleh petani agar supaya bisa mendapatkan harga jual yang lebih tinggi karena tidak adanya pihak penerima sebelum ke distributor. Para petani kopi menjual ke distributor di Desa Liberia karena jarak dari rumah mereka ke tempat distributor cukup dekat hanya memerlukan waktu sekitar 15 menit dengan kendaraan. Lalu selanjutnya dari distributor, biji kopi mentah yang diterima kemudian di proses melalui proses sangrai yang memakan waktu 1 sampai 2 hari per karungnya. Biji kopi yang telah di proses kemudian dikemas dalam berbagai ukuran untuk kemudian di supply ke kedai kopi lokal yang terletak di kota Kotamobagu maupun kota Manado menggunakan kurir ekspedisi terpercaya. Pastinya setelah Biji Kopi Mera diterima oleh pedagang kopi lokal, kemudian disimpan sebagai stok ataupun diolah langsung menjadi minuman kopi untuk dibeli oleh konsumen. Distribusi Komoditas Kopi

Petani merupakan supplier utama yang memasok biji kopi mentah pada distributor hingga ke kedai kopi lokal. Jalur distribusi dari para distributor akan mengarah langsung ke kedai kopi lokal, karena yang berhubungan langsung dengan konsumen adalah kedai kedai kopi lokal. Biasanya permintaan (demand) yang ada terjadi dari para konsumen, oleh karena itu para pemilik kedai kopi lokal berusaha untuk memenuhi permintaan dan mencapai target yang ada agar supaya tidak terjadi pemotongan harga dan tidak kalah dalam persaingan pasar. Jika dalam permintaan para pedagang kopi tidak mampu untuk memenuhi target, maka akan terjadi permintaan terhadap para distributor. Kemudian para distributor akan menunggu supply dari para petani. Walaupun alur yang ada adalah supply dari petani ke distributor, kemudian ke pedagang kopi, tetap bisa terjadi perubahan jika permintaan yang ada meningkat. Bisa saja dari pedagang kopi akan menunggu dan mencari distributor sampai para petani untuk memperoleh supply komoditas kopi agar dapat mencapai target penjualan.

Margin Pelaku Jaringan Rantai Pasok

Pelaku yang mendapatkan keuntungan terbanyak adalah Kedai Kopi Lokal, karena harga jual biji kopi per kemasannya yang diolah menjadi minuman kopi mempunyai margin yang cukup besar, hal ini disebabkan karena bertransformasinya biji kopi menjadi produk minuman kopi yang mempunyai nilai jual lebih untuk diapresiasi para konsumen, dibanding biji kopi mentah ataupun yang sudah diproses. Mereka memanen biji kopi mereka sendiri dan biaya yang dikeluarkan adalah untuk transportasi, tenaga kerja untuk membantu memanen, dan tenaga kerja untuk membersihkan kebun. Dari hasil wawancara dengan salah satu petani, biasanya per 100 Kg kopi kira-kira membutuhkan 3 orang tenaga kerja dengan waktu kerja selama 3 hari dengan biaya tenaga kerja sekitar Rp. 150.000 per orangnya. Kemudian untuk transportasi hanya mengeluarkan sekitar Rp. 30.000 untuk kendaraan umum. Serta untuk biaya membersihkan kebun bisa dikeluarkan sekitar Rp. 300.000 untuk 2 orang yang akan membersihkan kebun Kopi dalam sekali kerja, waktu yang diperlukan untuk membersihkan sekitar 4 bulan sekali dan hanya di bersihkan sekitar 1 hari oleh 2 orang jika hanya membersihkan lahan yang menghasilkan 100 Kg Kopi, karena 100 Kg Kopi itu berkisar sekitar 20 pohon.

Pelaku dengan margin terendah yaitu distributor atau pedagang besar, karena mereka hanya membeli biji kopi dan menjual kembali. Kecuali mereka juga memiliki lahan perkebunan kopi milik sendiri. Jika mereka juga memanen Kopi maka hasil keuntungannya akan cukup besar. Sedangkan untuk para pengumpul, biasanya mereka melakukan pembelian Kopi mentah yang proses pembeliannya menggunakan hitungan per Biji bukan per Kg. Harga untuk 100 biji kopi yaitu sekitar Rp. 25.000, 1 Kg Kopi memiliki sekitar 150 Biji Kopi. Kerugian yang didapat oleh para pengumpul yaitu pembelian Kopi adalah Kopi mentah dan dengan jenis kualitas campuran sedangkan jika di jual akan berdasarkan dengan jenis kualitas masing-masing dan merupakan Kopi mentah. Namun karena para pengumpul hanya menggunakan tenaga kerja sendiri dan umumnya menggunakan transportasi sendiri sehingga tidak mengeluarkan biaya transportasi karena Kopi yang di bawa juga tidak terlalu banyak paling tinggi sekitar 75 kg atau sekitar 1 karung, maka mereka mendapatkan keuntungan yang cukup tinggi juga. Selain itu keuntungan yang di dapat juga berasal dari Fuli Kopi. Dalam pembelian Kopi mentah oleh para pengumpul, harga yang ada sudah termasuk dengan biji kopinya, karena saat proses pembelian biji kopi tidak di kupas.

Pembahasan

Dalam penelitian ini menjelaskan bahwa jaringan Rantai Pasok komoditas Kopi di Desa Liberia dimulai dari para petani, distributor, kedai kopi lokal, sampai pada konsumen. Jaringan Rantai Pasok yang ada dinilai cukup baik karena sistem yang ada cukup fleksibel sehingga dapat memberikan keuntungan seperti masalah waktu, biaya, tenaga dan harga. Kemudian untuk kualitas Kopi Bijimera sendiri sangat bagus karena para petani melakukan setiap tahap proses produksi dengan baik. Namun terdapat masalah dalam hal menjaga kualitas kopi yg mana permasalahan timbul dari kurangnya pengawasan ketika biji kopi dikeringkan sehingga menyebabkan beberapa biji kopi tidak layak panen, dan juga masalah hama. Namun demikian setiap petani melakukan tahap proses produksi dengan baik, sehingga hal tersebut dapat menjelaskan bahwa dengan memiliki Manajemen Rantai Pasok yang baik dapat membawa keuntungan seperti dalam hal kinerja produksi dan kualitas. Hal ini dijelaskan dalam penelitian Yuniar (2015) tentang pengaruh Manajemen Rantai Pasok terhadap kinerja produksi dan kualitas produk, dimana penelitian tersebut menjelaskan bahwa implementasi yang baik dari Manajemen Rantai Pasok dapat menghasilkan hal yang positif seperti kualitas produk yang baik serta biaya operasional yang lebih efisien.

Kinerja Rantai Pasok komoditas Kopi di Desa Liberia dinilai juga cukup baik karena setiap pelaku memiliki koordinasi yang baik walaupun kadang terjadi ketidaksepakatan mengenai harga jual Kopi jika berada dimasa panen. Hal tersebut seperti yang diungkapkan dalam penelitian Hadiguna (2017) tentang analisis Rantai Pasok Komoditas Kacang Tanah, dimana hasil yang di dapat juga menjelaskan bahwa kinerja Rantai Pasok komoditas kacang tanah cukup baik karena setiap pihak-pihak yang terlibat dalam Rantai Pasok memiliki koordinasi yang baik.

Dalam penelitian ini juga menemukan bahwa ada beberapa pelaku Rantai Pasok yang saling menjalin kemitraan yang baik, seperti beberapa para petani dan distributor yang melakukan penjualan atau pembelian pada seseorang yang sama secara terus menerus. Hal ini dilakukan agar supaya bisa membawa keuntungan seperti mendapatkan potongan harga atau pembelian yang lebih mahal. Seperti dalam penelitian sebelumnya dari Wang dan Huang (2017), yang menjelaskan bahwa kemitraan usaha menjadi salah satu strategi yang penting dalam Manajemen Rantai Pasok, karena keseluruhan Rantai Pasok saling membutuhkan, memperkuat dan saling menguntungkan sehingga kemitraan yang baik untuk setiap pelaku sangat di perlukan.

Menjalin kemitraan atau suatu hubungan sangat berkaitan dengan hal kepercayaan dan komitmen yang dibangun. Seperti pada Rantai Pasok komoditas Kopi di Desa Sawang, dimana beberapa dari mereka melakukan penjualan atau pembelian pada orang yang sama dengan tujuan bisa mendapat kepercayaan dan komitmen dalam hal bisnis. Hal yang sama juga diungkapkan dalam penelitian sebelumnya oleh Strattona (2015) bahwa kepercayaan yang tinggi dan komitmen yang kuat diantara anggota Rantai Pasok akan mempengaruhi kinerja Rantai Pasok untuk menjadi lebih baik. Dalam buku Stevenson (2009) juga dijelaskan bahwa salah satu strategi dalam Rantai Pasok adalah mengembangkan hubungan kemitraan jangka panjang dengan sedikit pemasok untuk memuaskan pelanggan. Namun hasil penelitian yang didapat oleh Erikson (2015) memiliki hasil yang berbeda dengan penelitian saat ini, dimana penelitian Erikson (2016) belum berjalan dengan baik karena kinerja Rantai Pasok belum efisien dalam hal kemitraan.

Penelitian ini juga mengungkapkan bahwa aliran Rantai Pasok yang ada tidak terlalu panjang sehingga dapat menghemat waktu, biaya dan tenaga. Namun berbeda dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan tentang peningkatan kinerja Rantai Pasok bawang merah di Kabupaten Brebes, dimana hasilnya mengungkapkan bahwa Rantai Pasok yang ada memiliki aliran yang panjang dan saluran yang beragam, sehingga membawa masalah dalam hal kinerja. Hal yang sama juga terjadi pada penelitian sebelumnya tentang manajemen dan kinerja Rantai Pasok agribisnis buah stroberi di kabupaten Bandung, dimana hasilnya menunjukkan bahwa kinerja Rantai Pasok dikategorikan belum efisien karena alur Rantai Pasok terlalu panjang dan dengan anggotanya yang terlalu banyak. Selain itu, penelitian Ganeshan, Harison dan Hugos (2013) juga mendapati hasil bahwa kinerja Rantai Pasok di anggap belum efisien karena Margin keseluruhan yang terlalu besar dalam arti masing-masing pelaku mengeluarkan biaya yang terlalu besar untuk mendapatkan keuntungan yang besar pula. Sedangkan pada penelitian ini, Margin yang ada cukup bagus, karena setiap pelaku tidak mengeluarkan biaya terlalu besar namun masih mendapatkan keuntungan yang cukup.

Penelitian ini juga mendapati bahwa kualitas yang baik bisa didapatkan jika kegiatan operasional dilakukan juga sebaik mungkin. Seperti pada komoditas Kopi ini, jika para petani menjaga dan merawat tanaman Kopi dengan baik kemudian memanen dan melakukan berbagai proses produksi yang sesuai maka akan menghasilkan biji Kopi dengan kualitas yang baik untuk di jual. Seperti pada penelitian Yuniar (2015) tentang analisis Manajemen Rantai Pasok Melon di Kabupaten Karanganyar yang memiliki hasil bahwa dalam membentuk Manajemen Rantai Pasok yang efisien, salah satu faktor yang dibutuhkan adalah mutu produk yang baik.

Heizer dan Render (2009) mengungkapkan bahwa Manajemen Rantai Pasok telah menjadi salah satu filosofi manajemen yang paling penting sejak tahun 1982 karena telah mendapatkan perhatian yang cukup besar di seluruh dunia. Meskipun logistik adalah blok bangunan utama dari setiap Rantai Pasok, namun Manajemen Rantai Pasok berbeda dari logistik yang membutuhkan pendekatan terpadu dan terkoordinasi mulai dari bahan, informasi dan uang dalam lingkungan yang kompetitif. Dalam penelitian kali ini pembahasan yang dibahas adalah mengenai Manajemen Rantai Pasok komoditas Kopi, seperti masalah distribusi yang dilakukan oleh pelaku Rantai Pasok, pembayaran, pemasok, penyimpanan dan pergudangan, pemenuhan pesanan oleh kedai kopi lokal, serta informasi terkait permintaan dan juga produksi. Hal yang terkait dengan itu adalah pihak yang terlibat, bagaimana jaringan Rantai pasok, bagaimana proses produksi komoditas kopi, dan berapa keuntungan yang diterima setiap pihak

Implikasi Hasil Penelitian

Sebagai salah satu komoditas unggulan Indonesia, komoditas Kopi memiliki masalah yang dihadapi baik dalam hal produksi seperti pencapaian target untuk penjualan yang dialami oleh pedagang besar, ketepatan pengiriman ke konsumen, dan harga untuk komoditas Kopi. Semua hal tersebut membutuhkan pengelolaan manajemen yang baik dalam hal Rantai Pasok dimulai dari masalah produksi, distribusi dan juga harga agar setiap pihak-pihak yang ada mendapatkan keuntungan yang sama.

Pengelolaan manajemen yang buruk dapat membawa kerugian dalam suatu usaha, terutama jika memiliki Manajemen Rantai Pasok yang tidak begitu baik karena pengelolaan yang buruk akan sangat berpengaruh langsung pada masalah produksi, waktu dan biaya, distribusi serta kualitas produk tersebut. Penelitian ini memperoleh hasil yang menunjukkan bahwa Manajemen Rantai Pasok pada komoditas Kopi di Desa Liberia cukup baik karena, pertama pihak yang terlibat yaitu petani, pencari Kopi, pengumpul, distributor, pedagang besar dan eksportir, kedua, jaringan Rantai pasok dinilai baik dalam hal alur karena memiliki rantai yang tidak panjang dan anggota atau pihak yang terlibat tidak banyak, ketiga kualitas dari komoditas Kopi dinilai bagus karena setiap pelaku terutama petani melakukan setiap tahap proses produksi dengan baik, dan terakhir yang keempat, dilihat dari margin yang ada setiap pihak dapat memperoleh keuntungan.

Masalah yang dihadapi adalah kualitas sumber daya manusia para petani kopi dalam perihal menentukan kualitas kopi yang dipanen. Menurut pengakuan petani, sulit untuk menentukan biji kopi merah yang siap dipanen, yang mana biji kopi ini memiliki ciri ciri yang berbeda dengan biji kopi biasanya, padahal biji kopi merah merupakan ciri khas daerah dan hanya tumbuh subur di desa Liberia. biji kopi merah bisa memiliki harga jual yang lebih tinggi untuk para petani di desa Liberia, karena biji kopi ini sulit untuk dibudidayakan di daerah lain, dan juga memiliki cita rasa yang istimewa bagi para konsumen. Para petani masih menggunakan metode quality control yang sama dengan memanen biji kopi biasanya, yang menurut para petani sendiri pun kurang optimal karena biji kopi merah yang berkualitas baik dihasilkan lebih sedikit. Diperlukan adanya koordinasi antara para petani dan pemerintah dalam hal edukasi untuk para petani dalam menghasilkan biji kopi berkualitas baik, untuk bisa menaikkan harga jual, demi peningkatan kesejahteraan para petani di desa Liberia. Hal ini bisa menjadi pertimbangan penting bagi pemerintah untuk membuat suatu kebijakan terutama yang berkaitan dengan spesifikasi khusus dalam rangka mendorong produksi biji kopi merah di Desa Liberia.

Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini adalah mengenai Manajemen Rantai Pasok komoditas Kopi di Desa Liberia, dimana fokus masalah yang diteliti adalah Manajemen Rantai Pasoknya. Setelah dilakukan penelitian maka hal-hal yang terkait dengan masalah adalah pihak-pihak yang terlibat, jaringan Rantai Pasok yang terdiri dari distribusi dan aliran jaringan Rantai Pasok, proses produksi komoditas kopi di Desa Liberia, margin setiap pelaku dalam Rantai Pasok, dan hasil produk olahan dari komoditas kopi. Sehingga hal yang dibahas dalam penelitian ini adalah untuk mendapatkan hasil yang sesuai dengan fokus masalah yang ada.

PENUTUP

Kesimpulan

Pihak-pihak yang terlibat dalam Manajemen Rantai Pasok Komoditas Kopi pada desa Liberia yaitu petani, distributor, pedagang kopi lokal dan konsumen. Jaringan Rantai Pasok yang ada dinilai baik karena memiliki alur yang tidak panjang dengan anggota Rantai Pasok yang tidak banyak. Kemudian waktu yang

digunakan dalam pengiriman tidak terlalu lama dan biaya yang dikeluarkan tidak banyak karena jarak yang ditempuh untuk distribusi tidak terlalu jauh karena masih di dalam area provinsi Sulawesi Utara

Margin yang didapat oleh setiap pelaku juga dinilai cukup baik karena walaupun pengeluaran yang dilakukan tidak terlalu besar. Dalam margin tersebut pihak yang memiliki keuntungan yang paling tinggi adalah kedai kopi lokal, dan para petani menerima margin terkecil, yang disebabkan oleh kurangnya pengetahuan akan memanen biji kopi mera yang baik dan benar, sehingga menghasilkan biji kopi mera yang layak panen lebih sedikit, dan diapresiasi rendah oleh distributor.

Saran

Dalam penelitian ini, kinerja Rantai Pasok komoditas Kopi di Desa Liberia dinilai sudah baik. Untuk distribusi dari para petani ke distributor cukup membawa keuntungan dalam segi efisiensi karena tidak perlu mengeluarkan waktu yang lama dan biaya transportasi, namun harga jual biji kopi mentah dari petani tergolong rendah. Sedangkan jika penjualan dilakukan ke pedagang besar harga yang ada lebih tinggi tapi masih mengeluarkan waktu dan biaya transportasi.

Namun setelah dihitung, keuntungan yang didapat jauh lebih tinggi jika melakukan penjualan ke pedagang besar walaupun mengeluarkan waktu dan biaya transportasi. Para petani sebaiknya mengambil inisiatif untuk menggandeng pemerintah dan pihak terkait untuk diadakan edukasi bertahap mengenai quality control dalam hal menentukan kualitas terbaik untuk biji kopi mera yang dipanen sehingga bisa menghasilkan biji kopi mera yang lebih banyak dan bisa diapresiasi lebih tinggi lagi oleh distributor. Edukasi ini bisa juga menggandeng pihak akademisi khususnya universitas untuk diadakan riset mendalam mengenai peningkatan kualitas tanaman kopi di desa Liberia. Tentunya, para petani di desa Liberia pun harus menerima secara terbuka setiap kritik dan saran.

DAFTAR PUSTAKA

- Ganeshan, Harison dan Hugos. (2013). An Introduction to Supply Chain. *Supply Chain Journal*. <https://static1.squarespace.com/static/5b9e942a8f5130f854dbef81/t/5be89d3b21c67c13123b21bd/1541971264501/an-introduction-to-supply-chain-management.pdf>. Diakses 1 Oktober 2021
- Heizer, J dan Render, B. (2009). Operation Management. Edisi 7. *Pearson Education International*.
- Stevenson, W, J. (2009). Operation Management. Edisi 8. *McGraw-Hill*
- Erikson, P, E. (2015). Improving construction supply chain collaboration and performance: a lean construction pilot project. *Supply Chain Management: An International Journal*. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/13598541011068323/full/html>. Diakses 2 Oktober 2021.
- Strattona. (2015). The strategic integration of agile and lean supply. *International Journal of Production Economics*. https://www.researchgate.net/publication/4917281_The_Strategic_Integration_of_Agile_and_Lean_Supply. Diakses 1 Oktober 2021
- Wang dan Huang. (2017). Product-driven supply chain selection using integrated multi-criteria decision making methodology. *International Journal of Production Economics*. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0925527303002214>. Diakses 2 Oktober 2021
- Wullur. (2016). Identifikasi Desain Jaringan Manajemen Rantai Pasok Kopra di Kota Manado. *Jurnal Emba*. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/8356>. Diakses 3 Oktober 2021
- Hadiguna. (2017). Indikator dan Metrik Lean and Agile pada Rantai Pasok Minyak Goreng. *Seminar Nasional Sains, Rekayasa dan Teknologi*. https://www.researchgate.net/publication/278031727_Indikator_dan_Metrik_Lean_and_Agile_pada_Rantai_Pasok_Minyak_Goreng. Diakses 2 Oktober 2021

Yuniar. (2015). Analisis Manajemen Rantai Pasok Melon di Kabupaten Karanganyar. *Jurnal UNS*. <https://digilib.uns.ac.id/dokumen/detail/27763/Analisis-Manajemen-Rantai-Pasok-Melon-Di-Kabupaten-Karanganyar>. Diakses 3 Oktober 2021

