

## **BAB 1. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Di era globalisasi saat ini, kemajuan teknologi dalam pembuatan produk yang terbaik. Masyarakat saat ini pun kritis terhadap produsen sehingga meminta produk yang dihasilkan berkualitas serta harus tepat sampai di tangan mereka. Dengan ini produsen harus dituntut untuk meningkatkan kinerja produksi agar dapat memuaskan keinginan konsumen. Salah satu aspek untuk meningkatkan kinerja produksi adalah memerhatikan manajemen persediaan yang ada di perusahaan. Perusahaan harus pandai mengelola persediaan bahan yang diperlukan disamping juga memikirkan biaya yang harus dikeluarkan. Perusahaan harus mengetahui adanya beberapa resiko pada rantai pasok, sehingga diperlukan manajemen pada lini tersebut. Diperlukan penelitian lebih lanjut tentang kinerja manajemen rantai pasok pada perusahaan.

Agribisnis di Indonesia, khususnya di bidang perkebunan saat ini sedang tahap proses pengembangan diri dan adaptasi dengan kemajuan teknologi di era ini. Agribisnis di bidang perkebunan mulai memperbaiki diri untuk menjadi usaha agroindustri agar komoditas - komoditas perkebunan memiliki nilai tambah ketika dijual kepada konsumen. Karena itu agroindustri perkebunan mulai terintegrasi dalam satu rantai pasokan dari petani (*upstream*) hingga ke tangan retail atau konsumen (*downstream*). Hubungan antara pemasok, agroindustri perkebunan, dan retail/konsumen ini akan membentuk suatu rantai pasokan. Manajemen rantai pasokan (*supply chain management*) merupakan serangkaian pendekatan yang diterapkan untuk mengintegrasikan pemasok, pengusaha, gudang dan tempat penyimpanan lainnya secara efisien sehingga produk yang dihasilkan dan didistribusikan kepada konsumen dengan kuantitas dan kualitas yang tepat (Indrajit dan Djokopranoto, 2002 dalam Marimin dan Maghfiroh, 2013:165)

Kopi adalah salah satu komoditas perkebunan yang memiliki daya jual tinggi di pasar Indonesia maupun mancanegara. Kopi banyak diminta oleh pasar karena banyaknya kedai dan toko yang menjual minuman berbahan baku kopi. Selain itu,

saat ini budaya di masyarakat Indonesia untuk meminum kopi di setiap kegiatan ataupun aktivitas yang mereka lakukan, menggantikan menu minuman berbahan baku teh. Hal ini semakin membuat nilai jual kopi di Indonesia sangat tinggi. Di Kabupaten Jember terdapat satu komoditas kopi yang cukup terkernial, yaitu kopi robusta. Kopi robusta Jember atau yang disebut oleh para pelaku usaha adalah Kopi Lokal memiliki aroma dan citarasa yang khas yang membedakan dengan kopi robusta dari produk lainnya. Namun, kopi robusta lokal ini belum memiliki pangsa pasar yang stabil karena komoditas khas ini masih belum dilirik oleh beberapa perusahaan untuk dikembangkan dan digunakan sebagai bahan baku utama menu kopi yang disajikan oleh konsumen dan masyarakat Jember. Para petani kopi lokal ini belum bisa memasarkan produknya dengan baik kepada para supplier (tengkulak) agar hasil panen mereka dibeli. Akhirnya, penyerapan hasil kopi lokal ini belum terserap dengan baik

Bedhag Kopi Roastery adalah usaha mikro yang bergerak di bidang agroindustri kopi robusta lokal. Didirikan perseorangan pada tahun 2016, Bedhag Kopi Roastery memiliki impian untuk memperkenalkan kopi robusta yang ditanam oleh petani – petani lokal di Kabupaten Jember ke masyarakat serta mengembangkan kualitas kopi tersebut, salah satunya adalah kopi robusta. Usaha mikro ini berkerjasama dengan kelompok tani Sukma Elang di daerah Jelbuk, Jember dalam pemenuhan bahan baku kopi. Di Bedhag Kopi Roastery, biji kopi dari petani akan dilakukan beberapa pengolahan seperti *roasting* dan digiling (*grinder*) serta pengemasan agar kopi lokal ini memiliki daya jual yang tinggi.

Bedhag Kopi Roastery setiap masa panennya telah mengelola kopi robusta dari petani sebanyak puluhan ton biji kopi. Biji kopi tersebut nantinya dipasarkan di daerah Jember Kota tepatnya di outlet pemasaran di Jl. Jawa II dan beberapa kota di sekitar Kabupaten Jember. Dalam pemasarannya Bedhag Kopi Roastery memasarkan secara online menggunakan aplikasi Instagram dan Facebook serta secara offline dengan mengikuti pameran-pameran penghasil kopi lokal Indonesia dan Komunitas Pecinta Kopi. Namun dalam pemasaran ini masih belum maksimal karena kopi robusta lokal Jember masih kalah pamor dengan kopi robusta Malang

sehingga beberapa kedai kopi masih memilih kopi Malang daripada kopi dari petani lokal, walaupun dari segi harga Kopi Robusta Lokal lebih murah.

Pemegang kendali manajemen rantai pasokan sepenuhnya dilakukan oleh Bedhag Kopi Roastery, namun masih belum terintegrasi dengan baik. Hal ini dikarenakan Bedhag Kopi Roastery masih berupa usaha mikro yang masih perlu banyak pengembangan. Karena itu tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana kinerja manajemen rantai pasok kopi robusta dan metode yang cocok untuk menilai kinerja rantai pasok tersebut. Peneliti merancang melakukan penilaian kinerja dengan metode *Supply Chain Operation Reference (SCOR)* untuk menilai kinerja rantai pasok pada perusahaan tersebut. Dengan adanya penelitian ini diharapkan mampu menemukan usulan strategi yang dapat meningkatkan kinerja rantai pasok perusahaan ini.

## **1.2.Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah di paparkan di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

- a. Bagaimana aliran produk, aliran informasi, dan aliran nilai tambah produk pada rantai pasokan kopi robusta lokal?
- b. Bagaimana kinerja rantai pasokan kopi robusta lokal di Bedhag Kopi Roastery Jember?

## **1.3.Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah di jelaskan di atas, maka dapat dijelaskan untuk tujuan penelitian ini adalah :

- a. Untuk mengetahui dan menjelaskan aliran produk, aliran informasi, dan aliran nilai tambah pada rantai pasokan kopi robusta lokal, khususnya di Bedhag Kopi Roastery Jember.
- b. Untuk menganalisis kinerja rantai pasokan kopi robusta lokal di Bedhag Kopi Roastery.

#### 1.4. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah :

a. Bagi perusahaan

Sebagai bahan pertimbangan dan dijadikan masukan dalam mengambil keputusan dan pengembangan perusahaan terutama di manajemen rantai pasok, pemasaran, dan persediaan.

b. Bagi Perguruan Tinggi

Sebagai bahan informasi yang menambah kepustakaan, wawasan, dan pengetahuan bagi mahasiswa yang ingin mengetahui tentang manajemen rantai pasok dengan metode *Supply Chain Operation Reference* dan dapat dijadikan sebagai bahan acuan, khususnya bagi mahasiswa yang berminat untuk mendalami lebih lanjut tentang manajemen rantai pasok.

c. Bagi Peneliti

Dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan peneliti mengenai manajemen rantai pasok dan *Supply Chain Operation Reference Model* serta memahami kondisi nyata di USAHA MIKRO mengenai aliran rantai pasokan kopi robusta lokal.