

Analisis Jaringan Rantai Pasok (*Supply Chain*) Kopi Robusta (Studi Kasus : PT. Bogor Kopi Indonesia)

Devi Pradipta Kartika Buana¹, Wella Wahyu Wijayani², Kayla Marsa Nabila³, Afifah Zahra⁴, Rezky Anugrah⁵, Agung Prayudha⁶, Safitri Astiani⁷

^{1,2,3,4,5,6,7} Jurusan Manajemen Agribisnis, Sekolah Vokasi, Institut Pertanian Bogor

Jl. Kumbang No.14, RT.02/RW.06, Babakan, Kecamatan Bogor Tengah, Kota Bogor, Jawa Barat 16128

Email: pradiptadevi@apps.ipb.ac.id, wellawahyu@apps.ipb.ac.id, kaylamarsanabila@apps.ipb.ac.id,
afifahzahrajn@gmail.com, rezkyanugrah2002@gmail.com, agungprayudha@apps.ipb.ac.id,
safitriastiani@apps.ipb.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan menganalisis mekanisme jaringan rantai pasok kopi robusta serta kinerja rantai pasok di PT. Bogor Kopi Indonesia. Metode yang digunakan adalah Judgment Expert dengan Focus Group Discussion (FGD) yang melibatkan tiga pengelola PT. Bogor Kopi Indonesia untuk diskusi mendalam. Lokasi penelitian ditentukan secara purposive. Data primer dikumpulkan melalui observasi lapangan dan wawancara langsung, sementara data sekunder diperoleh dari literatur, laporan, dan publikasi lain. Analisis data mencakup aliran produk, pemasaran, keuangan, margin pemasaran, dan farmer's share. Hasil menunjukkan aliran produk dari petani ke PT. Bogor Kopi Indonesia lalu ke PT. Torabika dan PT. Asia Makmur. Informasi mengalir dari petani melalui PT. Bogor Kopi Indonesia ke konsumen, dan aliran keuangan ke petani dilakukan secara cash on time. Total pasokan kopi robusta dari petani ke PT. Bogor Kopi adalah 8.000 Kg, yang kemudian didistribusikan ke PT. Torabika dan PT. Asia Makmur. Farmer's share diperhitungkan sebesar 46%, menunjukkan efisiensi dalam rantai pasok.

Kata kunci: Analisis Aliran Produk, Farmer's Share, Focus Group Discussion (FGD), Rantai Pasok Kopi Robusta

ABSTRACT

This study aims to analyze the robusta coffee supply chain network mechanism and supply chain performance at PT. Bogor Indonesian Coffee. The method used is Judgment Expert with Focus Group Discussion (FGD) involving three PT managers. Bogor Kopi Indonesia for in-depth discussion. The research location was determined purposively. Primary data was collected through field observations and direct interviews, while secondary data was obtained from literature, reports and other publications. Data analysis includes product flow, marketing, finance, marketing margin and farmer's share. The results show the flow of products from farmers to PT. Bogor Kopi Indonesia then to PT. Torabika and PT. Prosperous Asia. Information flows from farmers through PT. Bogor Indonesian Coffee to consumers, and financial flows to farmers are carried out cash on time. Total supply of robusta coffee from farmers to PT. Bogor Coffee is 8,000 Kg, which is then distributed to PT. Torabika and PT. Prosperous Asia. Farmer's share is calculated at 46%, indicating efficiency in the supply chain..

Keywords: Product Flow Analysis, Farmer's Share, Focus Group Discussion (FGD), Robusta Coffee Supply Chain

Pendahuluan

Salah satu sektor kunci dalam sistem pertanian Indonesia adalah pertanian. Pada tahun 2016 Indonesia memiliki lahan perkebunan seluas 5.07 juta Ha yang dijadikan subsektor penyumbang devisa negara. Kontribusi subsektor perkebunan merupakan penyumbang terbesar dalam sektor pertanian sebanyak 3.46%. Pada subsektor tersebut memiliki potensi yang cukup tinggi dari beberapa komoditas ekspor dunia seperti kelapa sawit, tembakau, biji kopi, karet, teh, tebu, dan kakao [1]. Salah satu komoditas ekspor yang kaya akan manfaat yaitu biji kopi. Kopi adalah suatu jenis tanaman tropis yang dapat tumbuh dimana saja, kecuali di tempat yang memiliki suhu dengan temperatur yang sangat tinggi atau daerah tandus yang memang tidak cocok bagi tanaman kopi. Sejak zaman dahulu tanaman kopi menjadi bahan perdagangan karena kopi dapat diolah menjadi minuman yang lezat. Selain rasanya yang lezat, kopi digunakan sebagai penyegar badan dan pikiran. Badan yang lemah dan rasa kantuk dapat hilang setelah minum kopi panas, terlebih orang yang sudah menjadikan kopi suatu kebiasaan, jika tidak minum kopi akan merasa mudah lelah. Oleh karena itu, Kopi merupakan salah satu komoditi perkebunan yang

penting dalam perekonomian nasional [2]. Salah satu jenis kopi yang dibudidayakan lahan perkebunan di Indonesia yaitu kopi robusta, sebesar 96.19% merupakan perkebunan rakyat dan sisanya dikuasai oleh perkebunan besar negara dan swasta. Tingginya kontribusi perkebunan rakyat dalam agribisnis kopi Indonesia menjadi sangat penting untuk diperhatikan karena akan menjadi penentu utama mutu produksi kopi Indonesia [3]. Hal tersebut berdampak pada perekonomian para petani dan masyarakat sekitar lahan perkebunan.

Kopi menjadi salah satu hasil komoditi perkebunan di Indonesia yang memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi di antara tanaman perkebunan lainnya dan berperan penting sebagai sumber devisa negara [4]. Di Indonesia terdapat banyak jenis kopi yang diproduksi. Namun jenis kopi yang paling sering ditemukan adalah kopi robusta dan kopi arabika. Keduanya memiliki ciri khas masing. Kopi robusta merupakan kopi yang dapat tumbuh di berbagai tempat, bahkan tempat yang tidak bisa ditinggali kopi arabika. Kopi robusta terkenal dengan tingkat kafeinnya yang tinggi dengan kopi tradisional dan sering disebut kopi dengan tingkat cita rasa paling tinggi [5]. Tanaman kopi Robusta pada beberapa penelitian menunjukkan cukup tahan terhadap serangan penyakit, serta mempunyai karakteristik rasa yang lebih pahit, sedikit asam dan mengandung kadar kafein lebih tinggi daripada kopi Arabika [6]. Di masa kini, peminat kopi semakin meingkat dapat dilihat dari banyaknya kalangan anak muda hingga orang dewasa yang menghabiskan waktunya untuk sekedar menikmati secangkir kopi di warung kopi atau di coffee shop [7]. Oleh karena itu, kopi memiliki peluang yang cukup besar dari segi ekonomi di masa yang akan datang.

Indonesia merupakan penghasil kopi terbesar ketiga setelah Brazil dan Kolombia. Indonesia menjadi pemasok tujuh persen kebutuhan kopi dunia. Meskipun demikian, komoditas kopi sering mengalami fluktuasi harga sebagai akibat ketidakseimbangan antara permintaan dan persediaan komoditas kopi di pasar dunia. Harga kopi dapat berubah setiap jam yang dapat dipantau melalui *website* harga kopi robusta dunia [8]. Selain itu, kopi Indonesia di pasar luar negeri dipengaruhi oleh teknologi dalam menghasilkan kopi yang berkualitas [9]. Peningkatan konsumsi dan produksi kopi nasional ini berbanding lurus dengan pertumbuhan industri coffee shop yang mencapai lebih dari 2.950 pada Agustus 2019 dengan market value sebesar Rp4.8 triliun [10]. Dibutuhkan peran pemerintah dalam hal pengembangan dan pendampingan kepada petani terkait hasil panen yang berkualitas dengan bantuan teknologi yang ada.

Tabel 1. Produksi Kopi (ton) di Jawa Barat Tahun 2019-2021

| No | Daerah | Tahun Produksi | | |
|----|-------------|----------------|---------|---------|
| | | 2019 | 2020 | 2021 |
| 1 | Bandung | 6798.21 | 6798.00 | 7825.00 |
| 2 | Bogor | 3854.37 | 3854.00 | 4632.00 |
| 3 | Garut | 2949.00 | 2949.00 | 3036.00 |
| 4 | Tasikmalaya | 1498.91 | 1499.00 | 1487.00 |
| 5 | Sukabumi | 166.64 | 182.00 | 321.00 |

Sumber: BPS Jawa Barat diolah (2021)

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa Indonesia memiliki sebagian besar daerah penghasil kopi. Jawa barat sebagai salah satu penghasil kopi di Indonesia yang menduduki posisi 12 ke di Indonesia. Provinsi Jawa Barat merupakan daerah penghasil biji kopi yang memasok ke beberapa daerah di Indonesia. Produksi kopi terbesar di Jawa Barat yaitu daerah Bandung dengan jumlah produksi 7.825 ton biji kopi, diikuti oleh daerah bogor dengan jumlah produksi sebesar 4.632 ton. Produksi kopi di daerah Bogor sangat berpotensi di masa yang akan datang jika dibarengi dengan manajemen rantai pasok yang baik. Pengukuran efisiensi pemasok kopi perlu dilakukan untuk mengetahui kinerjanya. Ketidakmampuan mengelola sumber daya dengan baik berarti mengindikasikan bahwa pemasok tidak efisien dan akhirnya memberikan nilai yang lebih rendah kepada anggota rantai pasok lainnya. Salah satu pendekatan yang digunakan untuk mengevaluasi kinerja rantai pasok adalah melalui kerangka *Food Supply Chain Network* [11].

Rantai pasok merupakan suatu jaringan fisik perusahaan yang terlibat dalam seluruh kegiatan perusahaan mulai dari memasok barang, memproduksi barang, sampai mengirimkan barang ke konsumen [12]. Proses dalam rantai pasok mencakup perencanaan (plan), sumber input (source), yaitu bahan mentah dari pemasok, transformasi bahan mentah menjadi barang jadi (make), distribusi (deliver), dan layanan pengembalian produk/barang (retur) [13]. Rantai pasok berkaitan dengan alur distribusi barang dan jasa mulai dari tingkat produsen hingga tahapan akhir sampai ditangan konsumen, untuk mengetahui aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi serta margin pemasaran dan efisiensi pemasaran rantai pasok [14]. Perbaikan manajemen rantai pasok ditinjau secara menyeluruh melalui koordinasi dan integrasi aliran barang, informasi, dan uang dari seluruh *stakeholder* yang terlibat [15]. Maka dari itu, perlunya penelitian mengenai rantai pasok yang ada di PT. Bogor Kopi Indonesia untuk mengetahui bagaimana aliran barang, aliran informasi dan aliran keuangan yang terjadi. Pada penelitian ini, disajikan ilustrasi melalui bagan yang dapat menjelaskan skema terjadinya proses rantai pasok pada aliran barang,

informasi dan keuangan. Selain itu, diperjelaskan dengan adanya analisis margin pemasaran dan analisis *farmer's share*.

Metode Penelitian

Pada penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif berupa *Judgement Expert* ditujukan untuk mendeskripsikan dan menggambarkan fenomena yang bersifat alamiah maupun rekayasa manusia dan lebih memperhatikan karakteristik, kualitas, keterkaitan antar kegiatan [16]. Pendekatan *Judgement Expert* juga digunakan untuk mendapatkan masukan dan validasi dari para ahli di bidang rantai pasok kopi Robusta. Salah satu metode yang sering digunakan dalam penelitian, terutama untuk memperoleh data atau informasi yang bersifat kualitatif. Metode yang digunakan untuk mengumpulkan judgement expert adalah *Focus Group Discussion*. *Focus Group Discussion* (FGD) atau Diskusi Kelompok Terarah adalah salah satu metode penelitian kualitatif yang melibatkan sekelompok orang untuk mendiskusikan sebuah topik atau masalah tertentu secara mendalam. Pemilihan para ahli dalam FGD dilakukan berdasarkan keahlian dan pengalaman mereka yang relevan dengan topik penelitian. Para ahli dapat berasal dari berbagai bidang seperti akademisi, praktisi, pemegang kebijakan, atau individu yang memiliki pengetahuan mendalam tentang subjek yang dibahas.

Ada beberapa prosedur untuk melakukan FGD, yaitu menetapkan tujuan yang ingin dicapai, misalnya mengeksplorasi persepsi, sikap, atau pengalaman terkait suatu isu, produk, atau layanan. Kemudian, peneliti menyusun panduan diskusi yang berisi daftar pertanyaan atau topik yang akan dibahas selama sesi FGD, lalu peserta FGD dipilih berdasarkan kriteria tertentu yang relevan dengan tujuan penelitian. Jumlah peserta dalam satu sesi FGD biasanya berkisar antara 6-12 orang. Dilanjutkan dengan pemilihan moderator, yang berperan untuk memfasilitasi diskusi, mengajukan pertanyaan, dan memastikan semua peserta terlibat dalam diskusi. Sesi FGD dilakukan dengan mengumpulkan peserta di lokasi yang nyaman dan kondusif untuk berdiskusi. Moderator memimpin diskusi dan memastikan topik-topik yang telah ditetapkan dalam panduan diskusi dibahas secara mendalam.

Pemilihan para ahli yang tepat sangat penting dalam FGD karena mereka akan memberikan kontribusi yang signifikan dalam diskusi dan membantu peneliti memperoleh wawasan yang mendalam dan berkualitas terkait topik penelitian. Beberapa kriteria dipertimbangkan dalam memilih para ahli untuk FGD seperti latar belakang pendidikan dan keahlian di bidang terkait, pengalaman praktis dan pengetahuan mendalam tentang topik penelitian, kemampuan untuk memberikan perspektif yang unik dan berharga, keterampilan komunikasi yang baik untuk menyampaikan ide secara efektif, ketersediaan dan kesediaan untuk berpartisipasi dalam FGD.

Metode Penentuan Lokasi

Penelitian ini dilaksanakan menggunakan metode langsung atau metode purposive. Metode purposive ini digunakan untuk menentukan lokasi penelitian berdasarkan karakteristik yang telah ditentukan sebelumnya, yang disesuaikan dengan kepentingan dan kebutuhan dalam penelitian. Penelitian ini dilaksanakan di PT Bogor Kopi yang berlokasi di Desa Karanggan, Kecamatan Gunung Putri, Kabupaten Bogor, Jawa Barat. Dengan demikian, pemilihan lokasi penelitian ini telah dipertimbangkan sesuai dengan kebutuhan dan kepentingan yang dibutuhkan. Penelitian ini dilaksanakan dengan menggunakan metode langsung.

Metode Penentuan Key Informan dan Informan

Penelitian ini menggunakan metode purposive dalam menentukan key informan dalam penelitian ini didasarkan pada pertimbangan tertentu. Metode purposive sampling adalah suatu teknik dalam mengambil sampel dengan menentukan kriteria-kriteria tertentu atau seleksi khusus untuk mendapatkan informasi khusus dan mendalam [17]. Key informan yang dipilih dengan metode ini diharapkan mampu memberikan informasi yang mendalam dan relevan untuk mengarahkan peneliti dalam menjalankan penelitian lebih lanjut. Key informan ini dianggap sebagai mata rantai berikutnya dalam menelusuri saluran komoditas kopi, dimulai dari petani kopi hingga konsumen akhir. Dengan demikian, penggunaan metode purposive dalam menentukan key informan dapat membantu memastikan bahwa informasi yang diperoleh memiliki nilai yang signifikan dan relevan bagi penelitian. Pada penelitian ini informasi mengenai Perancangan Jaringan Rantai Pasok Kopi Robusta berasal dari informan sendiri sebanyak tiga orang sebagai pengelola PT Bogor Kopi.

Metode Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini terdiri dari dua pendekatan utama, yaitu kualitatif dan kuantitatif. Analisis data kualitatif pada jurnal ini dilakukan melalui pengumpulan data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi langsung ke lokasi penelitian, wawancara dengan pihak terkait, seperti petani kopi, pemasok, dan pihak perusahaan. Sedangkan data sekunder diperoleh dari studi literatur, laporan, dan dokumen terkait dengan proses rantai pasok kopi robusta. Metode penelitian kualitatif ini merupakan metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai

lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci [18]. Metode pengambilan data merupakan suatu proses kegiatan yang diperlukan dalam suatu penelitian. Proses tersebut akan menghasilkan data-data. Sumber data yang dipergunakan dalam penelitian ini berupa data primer dan data sekunder [19]. Pengumpulan data dilakukan secara komprehensif untuk memperoleh gambaran menyeluruh mengenai rantai pasok kopi robusta.

Metode Kualitatif melibatkan pengelompokan data berdasarkan tema yang telah diidentifikasi dan mencari hubungan antara tema-tema tersebut. Selain itu, memberikan deskripsi mendalam mengenai setiap tema yang ditemukan, dilengkapi dengan kutipan dari wawancara dan observasi untuk mendukung temuan. Lalu, menafsirkan data untuk memberikan wawasan tentang bagaimana komponen-komponen rantai pasok berinteraksi dan area mana yang membutuhkan perbaikan.

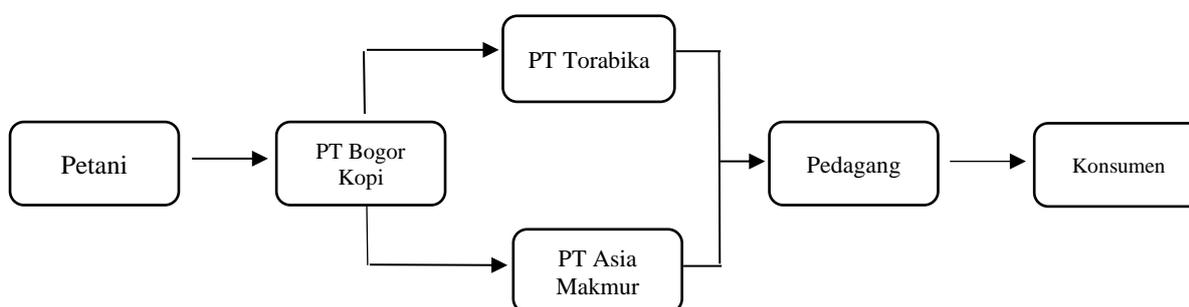
Analisis data kuantitatif dalam jurnal ini dilakukan untuk mengoptimalkan rancangan rantai pasok kopi robusta di PT Bogor Kopi Indonesia. Data kuantitatif berupa nilai optimal dari variabel keputusan seperti jumlah fasilitas yang dibutuhkan, alokasi sumber daya, rute distribusi, biaya total rantai pasok, dan indikator kinerja lainnya. Menggunakan statistik deskriptif untuk meringkas dan menggambarkan data kuantitatif. Misalnya, menghitung rata-rata waktu pengiriman, distribusi biaya logistik, dan tingkat kepuasan pelanggan. Menyajikan hasil analisis dalam bentuk grafik dan tabel untuk memudahkan interpretasi. Menafsirkan hasil analisis kuantitatif untuk mengidentifikasi tren, pola, dan hubungan yang signifikan.

Metode analisis data digunakan untuk memahami dan mengoptimalkan proses produksi, distribusi, dan konsumsi kopi robusta. Data yang diperoleh meliputi produksi, permintaan, distribusi, serta faktor-faktor lingkungan, sosial, dan ekonomi yang memengaruhi rantai pasok. Metode analisis data ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang mendalam tentang dinamika rantai pasok kopi robusta dan mendukung perancangan jaringan yang lebih efisien, responsif, dan berkelanjutan.

Hasil Dan Pembahasan

Manajemen Rantai Pasok PT Bogor Kopi

a. Aliran produk pada PT Bogor Kopi Indonesia



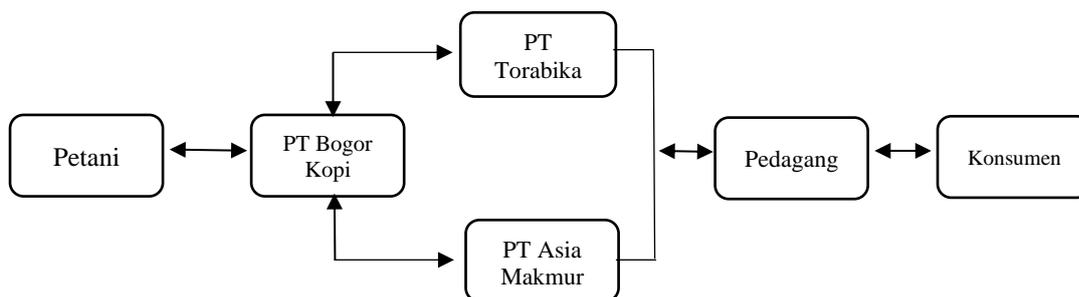
Gambar 1. Rantai Pasok PT. Bogor Kopi Indonesia

Aliran produk atau barang tidak hanya merupakan sekedar pergerakan fisik dari pemasok hingga konsumen, tetapi juga merupakan jaringan yang kompleks yang melibatkan berbagai entitas dalam rantai pasok [20]. Pada PT Bogor Kopi, aliran produk dimulai dari petani kopi yang berada di lahan-lahan subur di daerah Kecamatan Jonggol, Kabupaten Bogor, Jawa Barat. Setelah proses panen, biji kopi kemudian dialirkan menuju PT Bogor Kopi, yang merupakan tempat dilakukannya proses pengolahan menjadi kopi siap konsumsi.

Proses ini termasuk tahap-tahap seperti penggilingan, pemanggangan, dan pengemasan, yang semuanya dilakukan dengan cermat untuk memastikan kualitas kopi yang optimal. Biji kopi yang telah diolah kemudian disimpan dalam gudang PT Bogor Kopi hingga jumlahnya mencapai 8 ton. Begitu jumlah tersebut tercapai, kopi siap kirim untuk diedarkan ke PT Torabika dan PT Asia Makmur, mitra kerja PT Bogor Kopi dalam distribusi produk.

Kedua perusahaan tersebut kemudian bertanggung jawab atas pengolahan lebih lanjut dan distribusi kopi ke berbagai pelanggan, baik pedagang besar maupun pedagang kecil, hingga akhirnya sampai ke tangan konsumen akhir. Dengan demikian, aliran produk di PT Bogor Kopi tidak hanya merupakan proses logistik sederhana, tetapi juga sebuah rangkaian aktivitas yang mencakup pengolahan, distribusi, dan pemasaran, semua demi memastikan kualitas dan ketersediaan kopi yang memuaskan bagi para penikmatnya.

b. Aliran informasi pada PT Bogor Kopi Indonesia



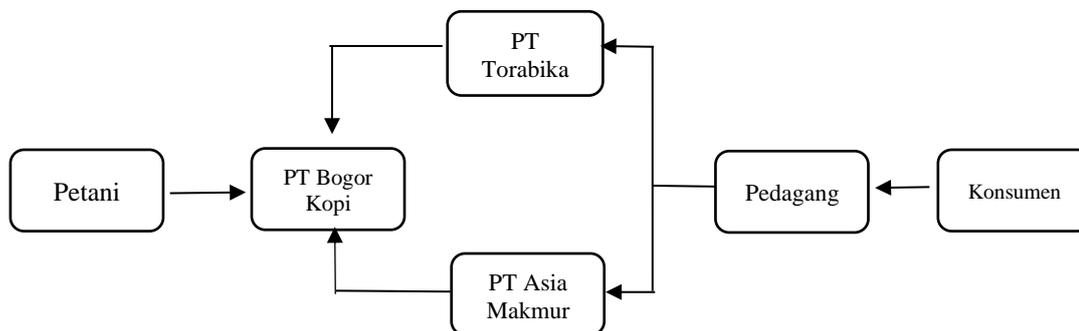
Gambar 2. Aliran Informasi PT. Bogor Kopi Indonesia

Aliran informasi yang terjadi antara anggota rantai pasok adalah harga, informasi terkait kopi, teknik distribusi, dan penerapan teknologi [21]. Selain itu, aliran informasi merupakan urat nadi yang menghubungkan seluruh anggota rantai pasok dalam industri kopi. PT Bogor Kopi Indonesia menjalankan proses aliran informasi yang terdiri dari berbagai aspek, yang meliputi laporan harga pasar yang dinamis, data terkini seputar kondisi produksi kopi dari petani, serta perkembangan teknologi terbaru yang dapat meningkatkan efisiensi dalam seluruh tahapan produksi dan distribusi. Dari lahan petani hingga ke meja konsumen, setiap tahap dalam proses ini membutuhkan pertukaran informasi yang lancar dan tepat waktu.

PT Bogor Kopi Indonesia tidak hanya menjadi penerima informasi, tetapi juga menjadi sumber pengetahuan yang berharga bagi para mitra dan pemasoknya. Dengan memahami dinamika pasar dan kebutuhan konsumen, perusahaan ini mampu memberikan arahan yang jelas kepada petani terkait teknik budidaya yang lebih efisien serta praktik-praktik terbaik dalam pengolahan dan pengemasan biji kopi. Informasi tentang harga pasar yang akurat juga memungkinkan PT Bogor Kopi Indonesia untuk mengatur strategi distribusi yang optimal, sehingga kopi mereka dapat tersedia secara tepat waktu dan dengan harga yang kompetitif bagi pelanggan mereka.

Selain itu, PT Bogor Kopi Indonesia juga aktif dalam mengadopsi teknologi informasi terbaru dalam manajemen rantai pasok mereka. Dengan sistem yang terintegrasi, informasi tentang produksi kopi dari petani, pengangkutan kopi mentah, proses pemrosesan, penyimpanan di gudang, dan distribusi kepada pelanggan dapat dipantau dan dikelola secara efisien. Hal ini tidak hanya meningkatkan transparansi dan akurasi dalam pengelolaan rantai pasok, tetapi juga memungkinkan PT Bogor Kopi Indonesia untuk merespons dengan cepat terhadap perubahan pasar dan permintaan konsumen. Dengan demikian, aliran informasi yang solid menjadi salah satu kunci keberhasilan PT Bogor Kopi Indonesia dalam menjaga kompetitivitasnya dalam industri kopi yang dinamis ini.

c. Aliran keuangan pada PT Bogor Kopi Indonesia



Gambar 3. Aliran keuangan PT Bogor kopi indonesia

Aliran keuangan komoditi kopi di PT Bogor Kopi mencerminkan hubungan yang erat antara perusahaan dan para petani mitranya. Dimulai dari pemberian modal kepada petani untuk memulai atau memperluas usaha pertanian kopi mereka, PT Bogor Kopi memberikan dukungan finansial yang penting bagi keberlangsungan produksi kopi yang berkualitas. Modal ini diberikan dengan persyaratan bahwa nantinya akan digantikan dengan hasil panen kopi yang akan dijual kepada PT Bogor Kopi.

Proses ini dilakukan dengan memperhitungkan berbagai faktor, termasuk estimasi hasil panen dan perkiraan harga pasar kopi. Begitu hasil panen dikumpulkan, PT Bogor Kopi melakukan penilaian terhadap kualitas dan kuantitasnya, serta menyesuaikan pembayaran kepada petani sesuai dengan kesepakatan yang telah ditetapkan sebelumnya. Pembayaran dilakukan secara tepat waktu dan dalam bentuk tunai, memberikan kepastian finansial yang penting bagi para petani dalam menjalankan usaha pertanian mereka.

Selain hubungan finansial dengan para petani, PT Bogor Kopi juga menjalankan aliran keuangan dalam proses penjualan produknya kepada mitra bisnis seperti PT Torabika dan PT Asia Makmur. Meskipun pembayaran atas produk tersebut belum diterima saat penjualan dilakukan, PT Bogor Kopi tetap menjaga keteraturan dalam aliran keuangan dengan memantau proses distribusi dan penyimpanan produk hingga tiba di gudang mitra. Pembayaran dilakukan setelah produk sampai di gudang, memastikan bahwa pembayaran dilakukan atas dasar barang yang telah diterima dan disetujui oleh mitra bisnis.

Dengan demikian, aliran keuangan komoditi kopi di PT Bogor Kopi tidak hanya mencerminkan aspek transaksi finansial semata, tetapi juga memperlihatkan komitmen perusahaan dalam membangun hubungan yang berkelanjutan dengan para petani mitra serta menjaga keteraturan dalam proses distribusi produk hingga ke tangan konsumen akhir.

Kinerja Rantai Pasok PT. Bogor Kopi di Jawa Barat

Kinerja rantai pasok adalah ukuran hasil dari proses bisnis yang dilakukan oleh seluruh anggota rantai untuk mencapai tujuan rantai pasok, yaitu kepuasan konsumen akhir. Kinerja rantai pasok diukur dengan efisiensi pemasaran yang mencerminkan penyebaran keuntungan yang diperoleh masing-masing lembaga pemasaran. Alat ukur efisiensi pemasaran yaitu margin pemasaran dan farmer's share [22]. Para anggota rantai pasok melakukan seluruh upaya untuk mendapatkan hasil yang memenuhi tujuan akhir rantai pasok yaitu pemenuhan kepuasan konsumen akhir yang dapat diukur melalui pendekatan efisiensi pemasaran berupa margin pemasaran dan farmer's share.

a. Analisis Margin Pemasaran

Pemasaran adalah kegiatan yang sangat penting dan merupakan tujuan akhir dalam kegiatan pertanian. Kegiatan pemasaran yang tidak lancar menyebabkan pemberian harga yang tidak layak, sehingga petani tidak termotivasi untuk melakukan perawatan tanaman dengan baik yang mengakibatkan penawaran menjadi turun sehingga harga yang ditawarkan menjadi tinggi [23]. Margin pemasaran juga dapat diartikan semua biaya yang telah terjadi dalam rangka memasarkan produk atau barang dagangan [24]. Pada analisis ini memerlukan komponen harga jual dan harga beli setiap lembaga pemasaran, Harga ini sudah mencakup biaya produksi dan biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh petani kopi ditambah dengan keuntungan yang diperoleh. Fungsi-fungsi setiap lembaga pemasaran dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Fungsi-Fungsi Pemasaran pada Kopi di PT. Bogor Kopi Indonesia

| Saluran dan lembaga pemasaran | Fungsi-fungsi pemasaran | | | | | | | | |
|---------------------------------|-------------------------|------|--------|------|--------|-----------------|--------|-------|-----------------|
| | Pertukaran | | Fisik | | | Fasilitas | | | |
| | Beli | Jual | Simpan | Olah | Angkut | Sortasi Grading | Risiko | Biaya | Informasi Pasar |
| Petani | - | √ | - | - | - | - | √ | √ | √ |
| PT. Bogor Kopi Indonesia | √ | √ | √ | √ | √ | √ | √ | √ | √ |
| Manufaktur | √ | √ | √ | √ | √ | √ | √ | √ | √ |
| Pedagang | √ | √ | √ | - | √ | - | √ | √ | √ |
| Konsumen | √ | - | - | - | - | - | - | √ | √ |

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa fungsi pemasaran yang dilakukan oleh supplier atau PT. Bogor Kopi Indonesia meliputi fungsi pertukaran berupa penjualan dan pembelian, pada fungsi fisik terjadi pengolahan kopi yang bubuk atau kering, penyortiran dan grading, dan fungsi fasilitas berupa fungsi penanggungungan risiko, fungsi pembiayaan, dan fungsi informasi pasar.

Pedagang pengumpul atau PT. Bogor Kopi Indonesia sendiri memiliki modal yang cukup untuk dapat menyimpan kopi hasil pembelian dari hasil panen petani. Sebagaimana dijelaskan sebelumnya, pembelian dilakukan setelah kesepakatan melalui tawar menawar antara petani dan pedagang pengumpul. Penentuan harga jual dilakukan kepada petani maupun industri pengolahan sebagai pihak pembeli dengan melakukan tawar menawar terlebih dahulu untuk mencapai kesepakatan harga. Setiap pelaku rantai pasok dihadapkan pada risiko harga, biaya-biaya sehingga sebisa mungkin dapat diminimalisir. Lebih jelasnya, harga jual, harga beli dan biaya-biaya selanjutnya dilakukan perhitungan margin pemasaran pada setiap saluran dan lembaga pemasaran disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Margin Pemasaran Kopi

| Lembaga Pemasaran | Saluran Pemasaran (Rp/Kg) |
|---------------------------------|---------------------------|
| Petani Kopi | |
| Biaya | 0.00 |
| Harga Jual | Rp37.000 |
| PT. Bogor Kopi Indonesia | |
| Harga Beli | Rp37.000 |
| Harga Jual | Rp45.000 |
| Margin | Rp8.000 |
| Manufaktur | |
| Harga Beli | Rp45.000 |
| Harga Jual | Rp73.200 |
| Margin | Rp28.200 |
| Pedagang | |
| Harga Beli | Rp73.200 |
| Harga Jual | Rp80.000 |
| Margin | Rp6.800 |
| Total Margin | Rp43.000 |

Berdasarkan hasil perhitungan pada Tabel 3, diketahui bahwa total margin pemasaran pada saluran ini yaitu sebesar Rp43.000.00 per kilogram. Pada hasil tabel 3 dapat dilihat bahwa perbedaan harga pada tingkat petani, *supplier*, manufaktur, dan pedagang memiliki harga jual dan beli yang berbeda menimbulkan margin pemasaran pada tiap tingkat berbeda dengan margin tertinggi berada pada manufaktur sebesar Rp 28.200, selanjutnya *supplier* (PT Bogor Kopi Indonesia) sebesar Rp 8.000, dan yang terendah pada pedagang sebesar Rp 6.800.

b. Analisis *Farmer's Share*

Tabel 4. Farmer's share pada Saluran Pemasaran Kopi di PT. Bogor Kopi Indonesia

| Jenis dan Saluran Pemasaran | Harga di Tingkat Petani (Rp/Kg) | Harga di Tingkat Konsumen (Rp/Kg) | Farmer's Share (%) |
|-----------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|--------------------|
| Untuk konsumsi | | | |
| Saluran | Rp37.000 | Rp80.000 | 46,25 |

Berdasarkan analisis *Farmer's share*, maka dapat ditarik kesimpulan yaitu hasil dari saluran kopi di PT. Bogor Kopi Indonesia farmer share yang di dapat 46,25%. Hasil tersebut efisien, dimana jika Farmer's share > 40% dikatakan efisien. Sedangkan, nilai farmer's share < 40% dikatakan tidak efisien. Farmer's share sendiri merupakan harga yang benar-benar diterima petani dibagi dengan harga yang telah dibayarkan oleh pengecer atau konsumen. Sehingga *retailer* perlu melakukan evaluasi menyeluruh untuk mengidentifikasi hambatan apa yang menyebabkan kurangnya keefisienan itu, dengan melakukan peninjauan ulang dan pelatihan kepada petani, memberikan sarana dan prasarana atau mencari alternatif lain. Farmer's share menjadikan indikator yang mengukur seberapa besar bagian yang diterima oleh petani kopi sebagai balas jasa atas kontribusi yang dilakukan terhadap harga jual akhir pada setiap saluran pemasaran. Nilai farmer's share menunjukkan persentase harga konsumen yang dapat diterima oleh petani [25].

Simpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis mekanisme jaringan rantai pasok kopi robusta dan kinerja rantai pasok di PT Bogor Kopi Indonesia menggunakan pendekatan Judgment Expert melalui Focus Group Discussion dengan pengelola PT Bogor Kopi Indonesia sebagai narasumber. Hasil penelitian menunjukkan bahwa aliran produk kopi robusta dimulai dari petani kopi di Kecamatan Jonggol, Kabupaten Bogor, yang memasok ke PT Bogor Kopi Indonesia. Setelah mencapai jumlah 8 ton, kopi didistribusikan ke PT Torabika dan PT Asia Makmur untuk diolah lebih lanjut. Kegiatan aliran informasi mengalir dari petani ke PT Bogor Kopi Indonesia dan kemudian ke konsumen yang terjadi komunikasi secara dua arah. Aliran keuangan dari PT Bogor Kopi Indonesia ke petani dilakukan secara cash on time setelah perhitungan harga pasar dan modal yang diberikan. Analisis margin pemasaran menunjukkan total margin sebesar Rp43.000 per kilogram, dan analisis farmer's share menunjukkan nilai 46,25%, yang berarti sudah efisien karena di atas 40%.

Secara keseluruhan, penelitian ini memberikan gambaran menyeluruh tentang rantai pasok kopi robusta di PT Bogor Kopi Indonesia, mencakup aliran produk, informasi, dan keuangan, serta kinerja rantai pasok melalui analisis margin pemasaran dan farmer's share yang sudah efisien.

Daftar Pustaka

- [1] I. Indrasari, S., Ani, S.W., Khomah, *Analisis Rantai Pasok (Supply Chain) Kopi di Kecamatan Gemawang Kabupaten Temanggung*, vol. 53, no. 1. 2019.
- [2] Syakir, *Budidaya dan Panen Kopi*. 2010.
- [3] BPS, *Produksi Tanaman Kopi*. 2021.
- [4] A. I. Latunra, E. Johannes, B. Mulihardianti, and O. Sumule, "Analisis kandungan kafein kopi (*Coffea arabica*) pada tingkat kematangan berbeda menggunakan spektrofotometer UV-Vis," *J. Ilmu dan Alama*, vol. 12, no. 1, pp. 45–50, 2021, [Online]. Available: <https://journal.unhas.ac.id/index.php/jai2>.
- [5] S. Harum, "Analisis Produksi Kopi Di Indonesia Tahun 2015-2020 Menggunakan Metode Cobb-Douglass," *J. Ilm. Ekon. Pembang.*, vol. 1, no. 2, pp. 102–109, 2022, [Online]. Available: <https://stiemmamuju.e-journal.id/GJIEP/article/view/107>.
- [6] D. Budi, W. Mushollaeni, Y. Yusianto, and A. Rahmawati, "Karakterisasi Kopi Bubuk Robusta (*Coffea Canephora*) Tulungrejo Terfermentasi Dengan Ragi *Saccharomyces cerevisiae*," *J. Agroindustri*, vol. 10, no. 2, pp. 129–138, 2020, doi: 10.31186/j.agroindustri.10.2.129-138.
- [7] A. E. Damayanti, B. Wirjatmadi, and S. Sumarmi, "Benefits of Coffee Consumption in Improving the Ability to Remember (Memory): A Narrative Review," *Media Gizi Kesmas*, vol. 12, no. 1, pp. 463–468, 2023, doi: 10.20473/mgk.v12i1.2023.463-468.
- [8] A. flatin, "Lima Komoditas Pertanian dan Perkebunan Indonesia yang Mendunia," *Dari Tanah Kembali Ke Tanah*, 2012.
- [9] N. Carolina Simorangkir and N. Rosiana, "Analisis Efisiensi Pemasaran Kopi Robusta," *J. Agribisnis Indones.*, vol. 10, no. 1, pp. 113–125, 2022, doi: 10.29244/jai.2022.10.1.113-125.
- [10] V. Miranda, Y. Yusalina, and R. W. Asmarantaka, "Efisiensi Pemasaran Kopi Robusta di Kabupaten Bogor," *Forum Agribisnis*, vol. 13, no. 1, pp. 95–109, 2023, doi: 10.29244/fagb.13.1.95-109.
- [11] V. D. Vorst, "Performance measurement in agri-food supply chain networks," *Quantifying Agri-food Supply Chain*, 2006.
- [12] Marimin, "Teknik dan Analisis Pengambilan Keputusan Fuzzy dalam Manajemen Rantai Pasok," in *IPB Press*, .
- [13] R. V Martono, *Dasar-Dasar Manajemen Rantai Pasok*. 2019.
- [14] A. Dany Fadhlullah and T. Ekowati, "Analisis Rantai Pasok (Supply Chain) Kedelai di UD Adem Ayem Kecamatan Pulokulon Kabupaten Grobogan," *J. Pendidik. Bisnis dan Ekon.*, vol. 4, no. 2, pp. 86–95, 2018, [Online]. Available: <https://jurnal.uns.ac.id/bise>.
- [15] F. P. Putri, "Peningkatan Efektivitas Dan Efisiensi Manajemen Rantai Pasok Agroindustri Buah: Tinjauan Literatur Dan Riset Selanjutnya," *J. Teknol. Ind. Pertan.*, vol. 30, no. 3, pp. 338–354, 2020, doi: 10.24961/j.tek.ind.pert.2020.30.3.338.
- [16] Zulkhairi, "Studi Deskriptif Kualitatif: Persepsi Remaja Terhadap Perilaku Menyimpang," *J. Ners Indones.*, vol. 8, no. 2, 2018.
- [17] M. E. Tenggara, "Pengetahuan Keamanan Pangan Mahasiswa Mengenai Lima Kunci Keamanan Pangan Keluarga," *J. Mutu Pangan Indones. J. Food Qual.*, vol. 7, no. 2, 2020.
- [18] A. G. Goni, I. D. Palendeng, and J. J. Pondaag, "Analisis Rantai Pasok (Supply Chain) Minuman Cap Tikus (Studi Pada Petani Desa Palamba Kecamatan Langowan Selatan)," *J. EMBA J. Ris. Ekon. Manajemen, Bisnis dan Akunt.*, vol. 10, no. 2, p. 358, 2022, doi: 10.35794/emba.v10i2.39813.
- [19] A. Sutoni, N. T. Ibrahim, D. Indrawati, A. Y. Cahyati, and F. M. Addilah, "Analisis Rantai Pasokan dalam

- Pengelolaan Komoditas Beras (Studi Kasus di P.B. Jembar Ati, Kabupaten Cianjur),” *J. IKRA-ITH Teknol.*, vol. 5, no. 2, pp. 72–80, 2021, [Online]. Available: <https://journals.upi-yai.ac.id/index.php/ikraith-teknologi/article/view/971/760>.
- [20] L. Simamora, “Analisis Rantai Pasok dan Efisiensi Pemasaran Beras di Kabupaten Semarang,” *J. Manaj. AGRIBISNIS (Journal Agribus. Manag.)*, vol. 11, no. 1, 2023.
- [21] A. Hidayat, “Analisis Rantai Pasok Jagung (Studi Kasus pada Rantai Pasok Jagung Hibrida (*Zea Mays*) di Kelurahan Majalengka,” *J. Ilmu Pertan. dan Peternak.*, vol. 5, no. 1, 2017.
- [22] M. A. Helyandra, “Analisis Rantai Pasok Alpukat di Kecamatan Bandungan,” *J. Agrifarm*, vol. 9, no. 2, 2020.
- [23] Suparman, Widyawati, and L. Hakim, “Analisis Efisiensi Pemasaran Kopi Arabika (*Coffea Arabica*) di Desa Merah,” *J. Ilm. Mhs. Pertan.*, vol. 7, no. 4, pp. 476–494, 2022, [Online]. Available: www.jim.unsyiah.ac.id/JFP.
- [24] K. D. S. I. M. B. P. F. K. Lestari, “Efisiensi pemasaran kopi arabika (OSE) di Desa Wanagiri, Kecamatan Sukasada, Kabupaten Buleleng,” *J. Agribisnis dan Sos. Ekon. Pertan.*, vol. 1, no. 1, pp. 1–8, 2022.
- [25] M. F. Dzulfiqar, “Analisis Manajemen Rantai Pasok (Supply Chain) Wortel Di Kecamatan Tawangmangu Kabupaten Karanganyar Provinsi Jawa Tengah Menggunakan Metode Food Supply Chain Network,” *J. Agrista*, vol. 7, no. 4, 2019.