

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

Pertumbuhan di sektor ekonomi dipengaruhi adanya beberapa faktor seperti faktor demografis, sosial, ekonomi, dan politik. Pengaruh perubahan yang dimaksud adalah: 1) perubahan demografis yang mencakup tentang harapan hidup yang meningkat sehingga menyebabkan populasi pensiunan meningkat pula. Selain itu juga adanya pergeseran struktural dalam masyarakat yang telah mempengaruhi di mana dan bagaimana orang hidup; 2) perubahan-perubahan sosial yang meliputi kompleksitas hidup yang lebih tinggi ternyata telah menciptakan permintaan terhadap beranekaragam produk dan jasa. Sedangkan di sisi lain konsumen membandingkan produk dan jasa, baik secara nasional maupun internasional, dan menuntut variabilitas dan kualitas yang semakin membaik; 3) perubahan-perubahan ekonomi yang berkisar kepada peningkatan permintaan untuk produk dan jasa komunikasi, perjalanan, dan informasi pada era globalisasi ini; dan 4) perubahan-perubahan politik dan hukum yang meliputi internasionalisme ternyata telah membuat permintaan meningkat dan permintaan baru dalam jasa hukum dan jasa profesional lainnya.

Dengan memperhatikan kenyataan sebagaimana diuraikan di atas, maka dapat dipastikan akan banyak perusahaan-perusahaan masa kini yang akan menghadapi persaingan cukup ketat. Kenyataan ini juga menyebabkan perusahaan-perusahaan tersebut beralih dari yang semula berfalsafah produk dan penjualan bergeser menjadi falsafah pemasaran. Fakta di lapangan menunjukkan bahwa perusahaan-perusahaan yang berorientasi pemasaran dapat memenangkan persaingan yang berarti dapat menarik lebih banyak pelanggan.

Untuk menghadapi persaingan yang cukup ketat diperlukan suatu teknik dan strategi yang menghadapi seperti yang populer dikenal dengan *operation management (OM)*. Operation management didefinisikan sebagai desain, operasi, dan perbaikan sistem mencipta, menyampaikan produk dan layanan utama. *OM* adalah sebuah bidang fungsi bisnis dengan pengelolaan alur tanggungjawab yang jelas. *OM* terdiri dari manajemen keseluruhan sistem yang menghasilkan barang atau penyampaian sebuah produk.

Jepang telah memimpin efisiensi dengan teori JIT (*just-in-time*) yaitu sebuah integrasi serangkaian kegiatan yang didesain untuk mencapai volume produksi tinggi dengan menggunakan persediaan minimal yang sampai tepat pada lokasi kerja saat dibutuhkan. Ini seiring dengan filosofi *Total Quality Control (TQC)* yang secara agresif mencari dan mengeliminir penyebab kerusakan produksi (Chase/Jaques/ Aquilano, 2006). Manajemen operasi merupakan suatu bidang dinamis sekaligus tantangan yang hadir dalam kewirausahaan

global saat ini. Tantangan utama adalah:

1. Mengkoordinasikan antara pendukung dalam organisasi yang terpisah.
2. Mengoptimalkan suplayer global, produksi, dan jaringan distriusi.
3. Meningkatkan produksi bersama pada barang dan layanan.
4. Menglola titik sentuh pelanggan.
5. Meningkatkan kesadaran manajemen operasi yang mapan sebagai sebuah senjata unggulan.

Chase/Jaques/ Aquilano, (2006) juga berpendapat bahwa dalam mengambil keputusan untuk membeli suatu produk, konsumen atau pelanggan dipengaruhi oleh faktor internal (sebagaimana tersebut di atas) dan eksternal. Faktor eksternal meliputi kegiatan bauran pemasaran perusahaan dan pengaruh lingkungan sosiokultural. Kegiatan bauran pemasaran terdiri dari *Product, Price, Place, dan Promotion*, sedangkan pengaruh lingkungan sosiokultural meliputi keluarga, sumber-sumber informal, sumber-sumber non komersial lainnya, kelas sosial dan budaya. Kotler, Schiffman, dan Kanuk mempunyai persamaan mendasar yaitu, yang menjadi input atau stimulus dalam proses keputusan membeli adalah *Product, Price, Place, dan Promotion*. Pakar yang sama menyatakan bahwa pemasaran jasa diperlukan 3P lagi selain 4P (*Product, Price, Place, Promotion*), yaitu : *People, Physical evidence, dan Process*.

Jember adalah sebuah kota di bagian timur propinsi Jawa Timur. Banyak masyarakat yang menyebut Jember sebagai kota tembakau disamping itu juga jember penghasil komoditas kopi. Dalam rangka meningkatkan PAD, Jember mengembangkan berbagai sektor usaha seperti agrobis, tambang batu piring, pariwisata, tembakau, kopi, home industry dan lain sebagainya. Bahkan BBJ (bulan berkunjung Jember) yang diagendakan sebagai acara rutin tahunan sudah berjalan lancar dengan menggunakan dana APBD. Sekarang di kota jember telah tumbuh banyak warung-warung atau kedai kopi mulai dari kedai kopi tubruk, kopi cor, kopi herbal sampai pada kopi luwak. Untuk komoditas terakhir tersebut, sekarang banyak diminati dan permintaan cukup tinggi walaupun harganya sangat cukup tinggi, seperti kopi luwak yang dihasilkan PTPN di kebun Malangsari Kalibaru Genteng-Banyuwangi pada tahun 2012 harganya sudah mencapai Rp 2.000.000,- per kilogram. Sementara yang dihasilkan oleh rakyat yang diambil dari feses luwak yang memakan biji kopi di kebun dapat mencapai Rp 500.000,- per kilogram.

Pengusul program I_bM ini telah melakukan banyak penelitian sejak tahun 2008 sampai sekarang terkait dengan kopi luwak mulai dari mengisolasi dan mengkarakterisasi bakteri asam laktat (BAL) dari feses luwak yang berupa untaian biji kopi, pembuatan ragi kopi sampai kepada implementasi pengolahan biji kopi robusta semi basah dengan menggunakan ragi kopi luwak dari isolat BAL. Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa dengan menggunakan ragi kopi luwak pada pengolahan kopi robusta proses secara semi basah menghasilkan kopi robusta yang

berflavor (preference skro; 7,50) sama dengan kopi luwak jenis arabika (7,75). Pada tahun 2012 dikembangkan teknis pembuatan ragi yang lebih simple dan murah serta dicobakan pada olah semi basah kopi robusta juga dapat menghasilkan kopi robusta yang berflavor sama dengan kopi luwak jenis arabika.

Salah satu usaha masyarakat yang memiliki potensi berkembang adalah kopi rakyat. Sentra kopi rakyat di Jember terletak di daerah kecamatan silo, khususnya desa Sidomulyo Garahan. Kelompok tani kopi rakyat Sidomulyo tersebut telah bekerjasama dengan Universitas Jember melalui program COMDEV (Community Development)-IM-HERE UNEJ sejak tahun 2008 sampai tahun 2012 dan diteruskan sampai sekarang walaupun I-MHERE telah berakhir. Hasil program tersebut di kelompok tani terbentuk unit pengolahan biji kopi dan unit pengolahan kopi bubuk. Untuk unit pengolahan dikomandani oleh Bpk Sunari dan untuk unit pengolahan kopi bubuk dikomandani oleh Bpk Suwarno.

Bapak Sunari memulai mengelola unit pengolahan kopi pada tahun 2009 dengan menggunakan seperangkat peralatan yang dimiliki UNEJ (kerjasama dengan I-MHERE UNEJ) yang meliputi 1 mesin pulper, 1 mesin pengering dan 1 mesin gerbus. Unit pengolahan tersebut diarahkan untuk produksi kopi rakyat secara semi basah yang selama ini di desa sidomulyo mengolah kopi secara kering. Disamping untuk mengolah hasil kebunnya sendiri, Unit pengolahan ini juga melayani pulping kopi milik anggota kelompok yang lain. Cara penjualan produknya, terdapat pembeli/ijon yang langsung membelinya dan ada eksportir yang langsung membelinya, namun jika kelompok tani sepakat untuk menjual kopinya ke eksportir. Biasanya dengan mempertimbangkan perbedaan harganya. Lokasi usaha terletak di desa Sidomulyo Garirahan, Kec. Silo, Kab. Jember. Bahan baku di sulpai dari hasil kebun sendiri dan anggota kelompok tani yang lain. Bapak Sunari hanya memproduksi kopi robusta yang diolah secara semi basah jika harga kopi robusta yang diolah secara semi basah mempunyai perbedaan harga yang signifikan dengan cara kering, namun jika perbedaan tidak signifikan (harga relatif sama), maka unit ini hanya mengolah kopi robusta secara kering karena pertimbangan biaya proses. Nah untuk mempertinggi profit unit pengolahan kopi ini, dapat diintrodusir teknologi produksi kopi luwak secara in vitro, karena kopi luwak tetap mempunyai harga yang sangat-sangat tinggi. Harga kopi robusta kualitas pertama sekitar Rp 20.000,- - Rp 25.000,- per kilogram dan sangat jauh dengan harga kopi luwak (Rp 500.000,- - Rp 2.000.000,- per kilogram).

Demikian pula halnya dengan Bpk Suwarno. Bpk Suwarno memulai mengelola unit produksi kopi bubuk pada tahun 2010 dengan menggunakan seperangkat peralatan yang dimiliki UNEJ (kerjasama dengan I-MHERE UNEJ) yang meliputi 1 mesin sangrai, 1 mesin penggiling, dan 1 mesin pengemas dengan kapasitas produksi 40 kg/hari. Unit ini mengolah kopi dari grade rendah hasil olahan unit pengolahan kopi yang dikelola oleh Bpk Sunari. Cara penjualan

produknya dititipkan ke warung sekitar daerah kecamatan silo dan kota jember. Bapak Suwarno secara resmi mendaftarkan usaha ini ke Dinas Perindustrian Perdagangan Dan Energi Sumber Daya Mineral Kabupaten Jember. Lokasi usaha terletak desa Sidomulyo Garahan kecamatan Silo Kabupaten Jember. Bahan baku di suplai dari Unit pengolahan kopi yang ditangani oleh Bpk Sunari. Dengan keadaan perekonomian yang demikian ketat dan konsumen yang semakin pintar, profit perusahaan tidak berkembang dengan baik bahkan terjadi penurunan. Kegiatan produksi masih berada dalam rumah keluarga. Jangkauan pemasaran masih sekitar Jember dan sekitarnya. Bapak Suwarno hanya memproduksi bubuk kopi robusta dari bahan yang kualitas rendah baik dari olah semi basah atau kering, sehingga harga jual kurang besar marginnya dengan biaya produksi. Nah untuk mempertinggi profit unit pengolahan kopi ini, dapat diintrodusir teknologi produksi bubuk kopi luwak in vitro, karena bubuk kopi luwak mempunyai harga yang sangat-sangat tinggi. Harga bubuk kopi robusta kualitas pertama sekitar Rp 40.000,- - Rp 50.000,- per kilogram dan sangat jauh dengan harga bubuk kopi luwak (Rp 1000.000,- - Rp 4.000.000,- per kilogram).

Secara resmi usaha komoditas kopi di dua unit produksi tersebut telah berjalan sejak tahun 2009-2010. Boleh dikatakan ke dua pengusaha sudah memiliki pengalaman dan pengetahuan dalam mengembangkan usaha termasuk menjalin hubungan kerja sama mulai dari pencarian bahan baku, proses produksi, dan pemasaran. Permasalahan yang dihadapi oleh kedua mitra meliputi: permasalahan produksi (order bahan baku, proses produksi dan promosi) dan permasalahan manajemen.

1.2 Permasalahan Produksi

a. Produksi

Untuk proses basah di unit pengolahan kopi robusta yang ditangani Bpk Sunari tidak ada permasalahan, biasanya waktu dilakukan proses semi basah tergantung harga kopi robusta olah semi basah mempunyai harga lebih tinggi yang cukup signifikan dari olah kering. Dengan demikian profit yang didapat tergantung perbedaan harga kopi berasnya antara olah basah dan olah kering, serta tergantung pada keberhasilan panen kopinya. Secara rutin perbedaan harga kopi olah semi basah dengan olah kering sekitar Rp 1.000,- sampai Rp 5.000,- per kilogram. Sampai saat Unit Pengolahan Kopi rakyat sidomulyo ini belum mempunyai terobosan untuk meningkatkan profit usaha, karena keterbatasan pengetahuan, ketrampilan dan sarana pengembangan produk baru. Sebenarnya Unit Pengolahan Kopi tersebut dapat terus digunakan untuk proses semi basah sepanjang musim panen kopi bila mana dilakukan pengembangan produk baru seperti produksi kopi luwak yang membutuhkan proses semi basah. Pengelola unit

tersebut tidak mempunyai pengetahuan, teknologi dan ketrampilan dan sarana pendukungnya untuk produksi kopi luwak.

Sebenarnya dengan memelihara luwak di kandang dan diberi makan buah kopi masak (merah) dapat diperoleh kopi luwak, namun biaya operasionalnya cukup besar terutama pada waktu tidak musim kopi, luwak harus diberi makan dari bahan yang lain. Pemeliharaan luwak semacam ini untuk produksi kopi luwak tidak reasonable. Dengan memproduksi kopi luwak dengan teknologi yang sederhana sangat berpeluang untuk meningkatkan profit usaha berlipat-lipat ganda.

Kebetulan kota Jember telah banyak jenis toko-toko berdiri untuk melayani kebutuhan masyarakat jember dan sekitarnya, mulai dari alat rumah tangga sampai alat laboratorium perguruan tinggi di Kota Jember. Unit Pengolahan Kopi Sidomulyo dapat membuat laboratorium mini untuk pembuatan ragi kopi luwak. Alat-alat yang dibutuhkan meliputi: 1 panci presto (10 L), tabung reaksi 10-20 buah, 10 topples gelas (500 ml), 1 seperangkat kompor gas (1 titik, tabung elpigi 3 kg) dan 1 lampu bunsen kecil.

Sementara itu untuk unit produksi kopi bubuk tidak ada permasalahan, karena mesin-mesin yang digunakan buatan puslit KOKA Jember yang sudah dapat menghasilkan kopi bubuk yang berkualitas baik. Namun profit usaha masih tidak berkembang baik, karena produk kopi bubuk sejenis telah banyak di kota jember dan sekitarnya. Peluang untuk meningkatkan profit harus bisa melakukan efisiensi proses produksi dan hal ini cukup sulit bagi unit usaha skala home industri. Dan peluang yang sangat besar adalah dengan memproduksi bubuk kopi luwak dan dijual tidak semahal kopi luwak aslinya sudah besar untungnya. Dengan berkerja sama unit pengolahan kopi robusta yang ditangani Bpk Sunari yang akan memproduksi kopi luwak secara in vitro, unit produksi kopi bubuk dapat meningkatkan profitnya.

c. Promosi dan Pemasaran

Manajemen promosi boleh dikata sangat sederhana sekali. Tidak ada karyawan yang khusus menangani pemasaran, hanya tergantung pada keaktifan pengelola atau orang-orang/pedagang yang datang mengambil barang. Ada yang langsung lunas dan ada yang dibayar setelah barang habis ; kurang lebih satu minggu. Orang-orang yang mengambil barang tidak ada ikatan apapun dengan pengusaha. Dampak yang dirasakan adalah produksi dan pembelian bahan baku tertunda karena masih menunggu uang masuk. Jangkauan pemasaran meliputi Jember dan sekitarnya. Kedua pengusaha komoditas kopi belum pernah mengadvertensikan di media apapun. Boleh dikata mereka masih pasif dalam menangani pemasaran produk.

