

**STRATEGI MANAJEMEN PASOKAN DAN BIAYA PRODUKSI
PADA *COFFEE SHOP***

(Studi Kasus: Anoa Coffee Kota Makassar)

OLEH:

**ANDI NURUL FADILLAH A. MUHAMMAD
G021 18 1375**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR**

2022

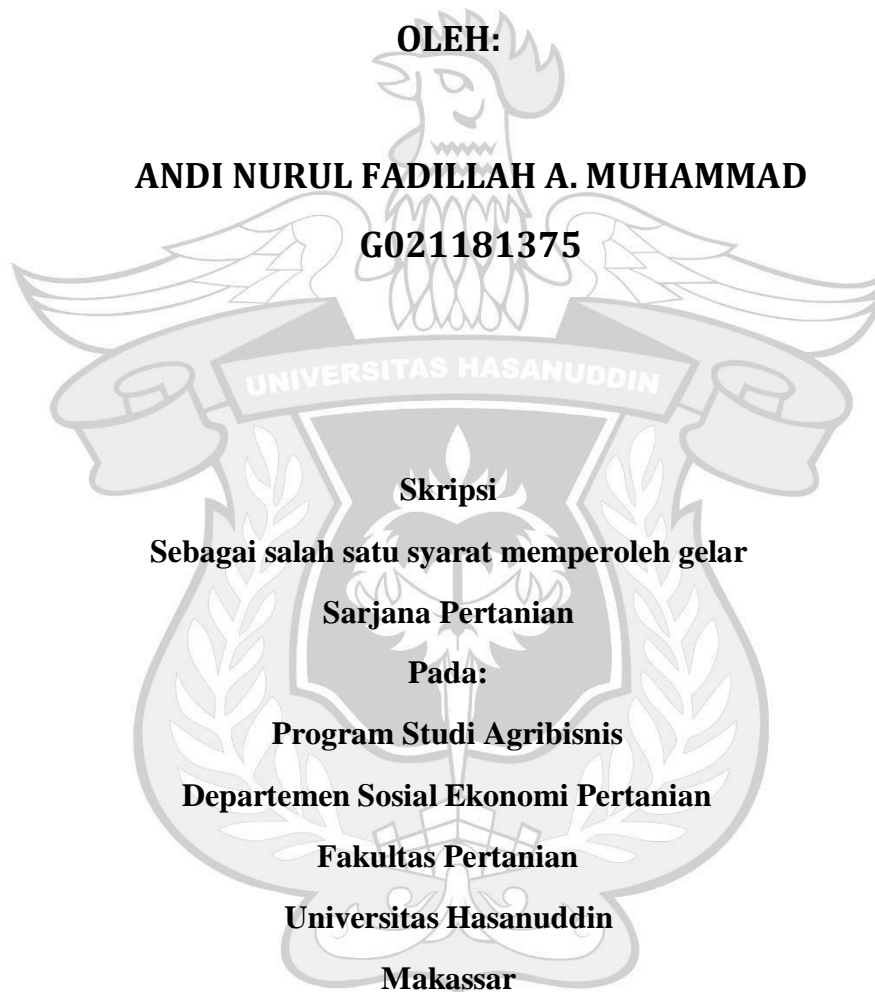
**STRATEGI MANAJEMEN PASOKAN DAN BIAYA PRODUKSI
PADA *COFFEE SHOP***

(Studi Kasus: Anoa Coffee Kota Makassar)

OLEH:

ANDI NURUL FADILLAH A. MUHAMMAD

G021181375



Skripsi

Sebagai salah satu syarat memperoleh gelar

Sarjana Pertanian

Pada:

Program Studi Agribisnis

Departemen Sosial Ekonomi Pertanian

Fakultas Pertanian

Universitas Hasanuddin

Makassar

2022

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2022**

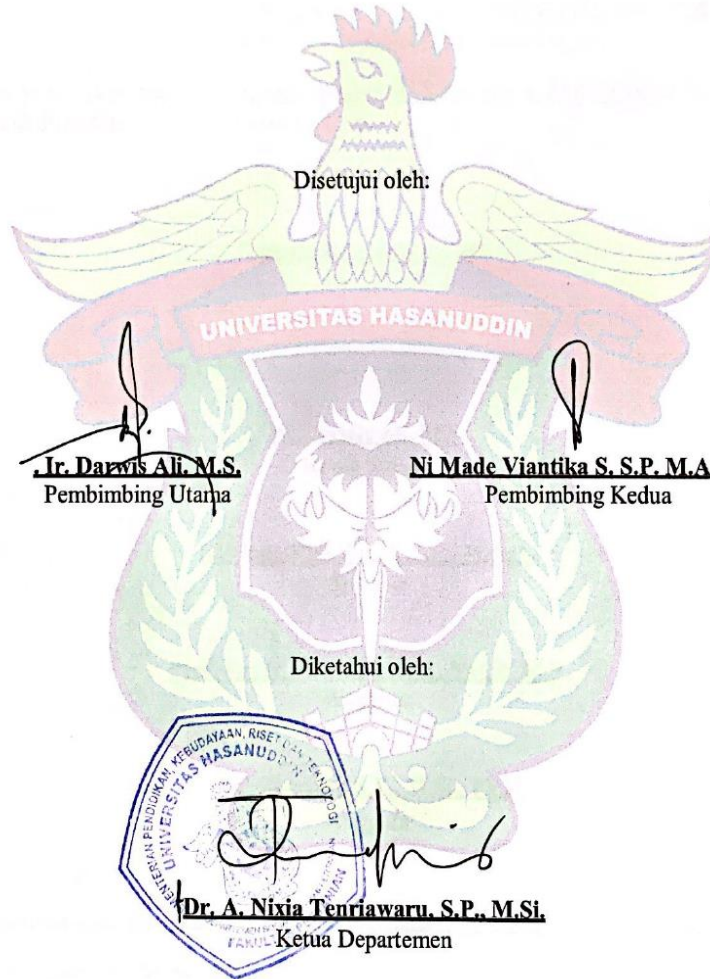
HALAMAN PENGESAHAN

**Judul Skripsi : Strategi Manajemen Pasokan dan Biaya Produksi Pada *Coffee Shop*
(Studi Kasus: Anoa Coffee Kota Makassar)**

Nama : Andi Nurul Fadillah A. Muhammad

NIM : G021181375

Disetujui oleh:



Tanggal Pengesahan: 5 Oktober 2022

**PANITIA UJIAN SARJANA
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN**

JUDUL : STRATEGI MANAJEMEN PASOKAN DAN
BIAYA PRODUKSI PADA COFFEE SHOP (STUDI KASUS:
ANOA COFFEE KOTA MAKASSAR)

NAMA MAHASISWA : ANDI NURUL FADILLAH A. MUHAMMAD
NOMOR POKOK : G021 18 1375

SUSUNAN PENGUJI

Ir. Darwis Ali, M.S.

Ketua Sidang

Ni Made Viantika S., S.P., M.Agb.

Anggota

Prof. Dr. Ir. Rahmawaty A. Nadja, M.S.

Anggota

Pipi Diansari, S.E., M.Si., Ph.D.

Anggota

Tanggal Ujian : 5 Oktober 2022

DEKLARASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa, skripsi saya berjudul "*Strategi Manajemen Pasokan Dan Biaya Produksi Pada Coffee Shop (Studi Kasus: Anoa Coffee Kota Makassar)*" benar adalah karya saya dengan arahan tim pembimbing, belum pernah diajukan atau tidak sedang diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Saya menyatakan bahwa, semua sumber informasi yang digunakan telah disebutkan di dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka.

Makassar, 5 Oktober 2022



ANDI NURUL FADILLAH A. MUHAMMAD
G021 18 1375

ABSTRAK

ANDI NURUL FADILLAH A. MUHAMMAD. Strategi Manajemen Pasokan Dan Biaya Produksi Pada Coffee Shop (Studi Kasus: Anoa Coffee Kota Makassar)

Pembimbing: DARWIS ALI dan NI MADE VIANTIKA S

Meminum kopi, merupakan *trend* baru yang tengah digandrungi oleh berbagai kalangan di Indonesia. Dengan meningkatnya minat meminum kopi dan nongkrong dari semua kalangan, banyak pengusaha yang kemudian berbondong – bondong mendirikan cafe atau warung kopi, terutama di kawasan dengan sebagian besar penduduknya adalah pelajar atau mahasiswa. Hal ini membuat banyak *coffee shop* yang sudah didirikan sejak lama mendapatkan banyak pesaing. Begitu pula yang terjadi dengan Anoa Coffee, Anoa Coffee dituntut untuk menerapkan berbagai strategi agar tetap bertahan di pasaran, salah satunya melalui strategi manajemen pasokan. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Secara *purposive* penelitian ini melibatkan 4 orang informan oleh Anoa Coffee yang berdomisili di Kota Makassar. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui strategi manajemen pasokan pada Anoa Coffee dengan memanfaatkan metode *inventory control* dan juga untuk mengetahui manajemen biaya produksi Anoa Coffee meliputi strategi perusahaan dalam mengelola biaya yang dikeluarkan. Kesimpulan dalam penelitian ini menunjukkan bahwa Anoa Coffee memiliki strategi manajemen pasokan yang baik dibuktikan dengan strategi yang digunakan oleh Anoa Coffee ini ialah strategi pemilihan pemasok dengan *many suppliers* (banyak Pemasok). Strategi ini dirasa cocok karena dengan pemilihan banyak pemasok akan memungkinkan Anoa Coffee selalu mendapat pasokan bahan baku dengan kualitas dan kuantitas yang diharapkan. Dan keputusan manajemen persediaan dari Anoa Coffee yaitu menggunakan metode *inventory FIFO* (First in First Out) juga memberikan dampak yang positif bagi *coffee shop*. Biaya produksi yang dikeluarkan oleh Anoa Coffee terdiri dari biaya tetap (*fixed cost*) sebesar Rp.149.395.000. Sedangkan biaya variabel yang dikeluarkan oleh Anoa Coffee setiap bulannya ialah sebesar Rp.102.158.000.

Kata Kunci: *Manajemen Pasokan, Manajemen Persediaan, Biaya Produksi, Coffee shop*

ABSTRACT

ANDI NURUL FADILLAH A. MUHAMMAD. *Supply Management Strategy and Production Cost at Coffee Shop (Case Study of Anoa Coffee Makassar)*
Supervisor: DARWIS ALI and NI MADE VIANTIKA S

Drinking coffee is a new trend that is being loved by various groups in Indonesia. With the increasing interest in drinking coffee and hanging out from all walks of life, many entrepreneurs have flocked to establish cafes or coffee shops, especially in areas where most of the population are students. This makes many coffee shops that have been established for a long time get many competitors. The same thing happened with Anoa Coffee, Anoa Coffee is required to implement various strategies to stay afloat in the market, one of which is through a supply management strategy. This research uses descriptive qualitative research method. Purposively this research involved 4 informants by Anoa Coffee who are domiciled in Makassar City. The purpose of this study is to determine the supply management strategy at Anoa Coffee by utilizing the inventory control method and also to determine the management of Anoa Coffee's production costs including the company's strategy in managing the costs incurred. The conclusion in this study shows that Anoa Coffee has a good supply management strategy as evidenced by the strategy used by Anoa Coffee is a supplier selection strategy with many suppliers. This strategy is considered suitable because the selection of many suppliers will allow Anoa Coffee to always have an opinion on the supply of raw materials with the expected quality and quantity. And Anoa Coffee's inventory management decision using the FIFO (First in First Out) inventory method also has a positive impact on the coffee shop. Production costs incurred by Anoa Coffee consist of fixed costs of Rp.149.395.000. While the variable costs incurred by Anoa Coffee each month are Rp. 102.158.000.

Keywords: *Supply Management, Inventory Management, Production Cost, Coffee Shop*

RIWAYAT HIDUP PENULIS



Andi Nurul Fadillah A. Muhammad, lahir di Makassar, pada tanggal 9 Mei 2000. Merupakan putri tunggal dari pasangan Drs. Ahmad Muhammad dan Andi Murtiaty S.E. Selama hidupnya penulis telah menempuh beberapa pendidikan formal, yaitu: TK. Islam Istiqamah, Kota Balikpapan, pada Tahun 2004-2005, SD Negeri Sudirman III Makassar pada Tahun 2006-2012, SMP Negeri 14 Kota Balikpapan, pada Tahun 2012-2015 dan SMA Islam Athirah Bukit Baruga Kota Makassar pada Tahun 2015-2018.

Kemudian dinyatakan lulus melalui jalur SBMPTN menjadi mahasiswa di Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin, Makassar pada tahun 2018 untuk jenjang pendidikan Strata Satu (S1). Selama menempuh pendidikan di Universitas Hasanuddin selain mengikuti kegiatan akademik dengan sebaik-baiknya, penulis juga mengikuti berbagai program kemahasiswaan tingkat universitas yaitu sebagai anggota tim pada Program Kreativitas Mahasiswa Tahun 2021. Penulis juga aktif mengikuti seminar-seminar mulai dari tingkat universitas, lokal, regional, nasional hingga tingkat internasional. Dalam memperoleh pengalaman kerja, penulis pernah melakukan kegiatan magang di Ketahanan Pangan Provinsi Sulawesi Selatan.

KATA PENGANTAR



Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan cahaya ilmunya, rahmat dan ridahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai tugas akhir pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin dengan judul “*Strategi Manajemen Pasokan Dan Biaya Produksi Pada Coffee Shop (Studi Kasus: Anoa Coffee Kota Makassar)*” dibawah bimbingan Bapak **Ir. Darwis Ali, M.S** dan Ibu **Ni Made Viantika S., S.P., M.Agb.** Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin.

Penulis menyadari bahwa selama penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari berbagai hambatan dan kesulitan, menyadari keterbatasan kemampuan yang penulis miliki, dengan penuh rendah hati penulis mengakui bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga apa yang tersaji dalam skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua, Aamiin.

Makassar, September 2022

Penulis,

Andi Nurul Fadillah A. Muhammad

PERSANTUNAN



Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Puji syukur atas diri-Nya yang memiliki sifat *Ar-Rahman* dan *Ar-Rahim*, dengan kemuliaan-Nyalah atas Kesehatan, ilmu pengetahuan, rejeki dan nikmatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “***Strategi Manajemen Pasokan dan Biaya Produksi Pada Coffee Shop (Studi Kasus: Anoa Coffee Makassar)***”. Sholawat serta salam selalu tercurahkan kepada tauladan sepanjang masa, Nabi Muhammad SAW, beserta para keluarga, sahabat dan para pengikutnya yang senantiasa istiqomah dalam ajarannya hingga akhir zaman.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini tidak akan terselesaikan dengan baik tanpa ada bantuan dari berbagai pihak, baik berupa bantuan moril dan bantuan materiil. Pada kesempatan kali ini penulis ingin menghaturkan rasa kasih dan cinta serta terima kasih sebanyak-banyaknya kepada **Ayahanda Drs. Ahmad Muhammad** dan **Ibunda Andi Murtiaty S.E** yang telah melahirkan, membesarkan, mendidik, memiliki kesabaran dan keikhlasan yang besar dalam mengiringi setiap langkah penulis dengan doa restu yang sangat tulus serta tak henti-hentinya memberikan dukungan hingga penulis dapat sampai pada tahap ini dan insya allah dapat mencapai kesuksesannya kelak. Kalian adalah orang-orang yang paling utama di balik kesuksesan penulis sehingga dapat menyelesaikan pendidikan Sarjana (S1).

Berbagai kendala yang penulis hadapi dalam proses melakukan penelitian hingga penyusunan skripsi ini, sehingga dengan tekad yang kuat serta bantuan dari berbagai pihak, maka kendala tersebut dapat terselesaikan dengan baik. Dengan tidak mengurangi rasa empati dan hormat kepada mereka yang tidak dapat disebutkan satu-persatu, melalui kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih terdalam dan setinggi-tingginya kepada:

1. Bapak **Ir. Darwis Ali, M.S.** selaku dosen pembimbing utama dan Ibu **Ni Made Viantika S., S.P., M.Agb.** selaku dosen pembimbing kedua terima kasih banyak atas waktu, ilmu, dan saran yang telah diberikan selama proses bimbingan skripsi. Meski ditengah kesibukan, namun tetap senantiasa meluangkan waktunya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya atas segala sikap dan tutur kata yang membuat kecewa, baik saat perkuliahan maupun selama proses bimbingan dan penyusunan skripsi ini. Penulis berharap semoga Bapak senantiasa diberikan kesehatan dan selalu dalam lindungan Allah SWT
2. Ibu **Prof. Dr. Ir. Rahmawaty A. Nadja, M.S.** dan Ibu **Pipi Diansari, S.E., M.Si., Ph.D.** selaku dosen penguji yang telah memberikan kritik serta saran guna perbaikan penyusunan skripsi ini. Penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya atas kesalahan dan tingkah laku yang kurang berkenan selama ini, baik saat perkuliahan maupun penyusunan skripsi ini. Semoga kebaikan Ibu dibalas oleh Allah SWT dan senantiasa berada dalam lindungan Allah SWT.

3. Ibu **Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.** selaku dosen Penasehat Akademik (PA) penulis yang sangat membantu penulis dalam menyelesaikan pendidikan Sarjana (S1).
4. Ibu **Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.**, dan bapak **Ir. Rusli M. Rukka, M.Si.**, selaku Ketua Departemen dan Sekretaris Departemen Sosial Ekonomi Pertanian yang telah banyak memberikan pengetahuan, mengayomi, dan memberikan teladan selama penulis menempuh pendidikan. Semoga kebaikan Bapak dan Ibu dibalas oleh Allah SWT dan senantiasa berada dalam lindungan Allah SWT.
5. Ibu **Rasyidah Bakri, SP., M.Sc** selaku panitia seminar proposal, terima kasih telah memberikan waktunya untuk mengatur seminar serta petunjuk dalam penyempurnaan tugas akhir ini. Terima kasih juga sudah selalu memberikan waktunya ketika saya bertanya mengenai hal-hal yang kurang atau bahkan tidak saya pahami. Semoga kebaikan Ibu dibalas oleh Allah SWT dan senantiasa berada dalam lindungan Allah SWT
6. **Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Agribisnis Departemen Sosial Ekonomi Pertanian**, yang telah mengajarkan banyak ilmu dan memberikan dukungan serta teladan yang baik kepada penulis selama menempuh pendidikan.
7. **Seluruh staf dan Pegawai Departemen Sosial Ekonomi Pertanian** yang selama ini telah banyak membantu dan melayani penulis dalam proses administrasi selama menempuh pendidikan Sarjana (S1).
8. Bapak **Haeruddin** selaku pemilik coffee shop Anoa Coffee yang telah mengizinkan dan menerima dengan baik penulis selama melakukan penelitian serta bersedia untuk membantu dan memberikan berbagai data dan informasi kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Teruntuk **Nurul Magfirah Ashar** dan **Nabilah Mumtaz Amani**, Julid oh Julid Group. Terima kasih sudah membantu, mengajarkan, membimbing, memberi saran dan menemani saya dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga kebaikan kalian berdua dibalas oleh Allah SWT. Mwhehe i love both of you to the moon and back<3
10. Sahabat-Sahabat ku yang tersayang dan tercinta my love-hate relationship **JOHING GRUP** yaitu **Nabol, Fira, Dini, Nisa dan Eva**. Saya ucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada kalian semua yang telah menjadi bestie seperjuangan dari awal maba until now and many more years to come. Tanpa adanya kalian, mungkin saya tidak dapat merasakan kebahagiaan dan canda tawa yang seperti ini selama masa perkuliahan. Saya sangat berharap kalo kita bisa selalu being a recheh down to earth friend! And last but not least, thank you for always being there for me through my thick and thin. You know i love you guys so much but my love language is not word of affrimation so here it is. Semoga kita semua tetap menjalin persahabatan dan akrab seperti ini sampai dimasa yang akan datang dan selama-lalamanya. Lets get this bachelors degree in agriculture a.k.a S.P as soon as possible. Fighting!
11. Teruntuk sahabat SMA yang tergokil dan nakal pada masanya **SAYANG** yaitu **Nadhirah, Icha, Auni, Dinda dan Tengku**. Terima kasih penulis saya ucapkan kepada kalian semua yang hingga saat ini masih terus memberikan dukungan dan cinta kasih kepada saya dalam menjalankan kehidupan yang berat ini ygy. Terima kasih atas canda tawa yang sering kalian berikan untuk menghibur satu sama lain

walaupun deep inside kita kadang tired sama kehidupan ini. I love you all ditunggu undangan nikahannya as soon as possible!

12. Teruntuk sepupu saya **Muthia Ditasya Ali**. Terima kasih karena sudah menjadi tempat cerita selama proses pengerjaan skripsi ini. Tetap semangat untuk mendapatkan gelar dokternya! Terima kasih atas semua konsul gratisnya kalo saya tiba tiba sakit hihi.
13. **Keluarga Besar Mahasiswa Agribisnis Angkatan 2018 (KRISTAL18)**. Terima kasih sudah menjadi rumah baru untuk penulis dalam menjalani hari-hari pada bangku perkuliahan. Terima kasih atas segala cerita baik suka maupun dukanya. Terima kasih karena telah sama-sama berjuang menghadapi segala masalah perkuliahan, sama-sama berjuang untuk meraih tujuan bersama, serta sama-sama menghadapi keluh-kesah yang dirasakan. Tanpa adanya kalian, penulis tidak dapat merasakan kebahagiaan serta kesedihan yang terjadi pada dunia mahasiswa. Mari sama-sama Kembali berjuang untuk mencapai cita-cita masing-masing. Mari terus saling merangkul dan saling menyemangati dalam menempuh semester akhir yang penuh keluh kesah ini.
14. **Kakanda dan Rekan-rekan MISEKTA**. Terima kasih karena telah menjadi wadah organisasi penulis dalam bangku perkuliahan
15. **Teman – Teman KKN Manggala 1**. Terima kasih atas bantuan dan arahan yang diberikan penulis selaku anggota tim yang paling junior dalam menjalankan semua program kerja serta pengalaman yang tak terlupakan pada saat masa KKN.
16. Serta kepada semua pihak yang telah memberikan kritikan, saran, bantuan, dukungan moril hingga materil yang tak mampu penulis sebutkan satu-persatu.

Demikianlah ucapan terima kasih yang penulis haturkan kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah SWT memberikan balasan yang sebaik-baiknya dan semoga kita diberikan Kesehatan dan kebahagiaan dunia dan akhirat nantinya, Aamiin.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
DEKLARASI	v

ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
RIWAYAT HIDUP PENULIS	viii
KATA PENGANTAR	ix
PERSANTUNAN	x
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	4
1.3 <i>Research Gap (Novelty)</i>	5
1.4 Tujuan Penelitian	6
1.5 Kegunaan Penelitian.....	6
1.6 Kerangka Pemikiran.....	7
II. METODE PENELITIAN	9
2.1 Tempat dan Waktu	9
2.2 Metode Penelitian	9
2.2.1 Jenis dan Sumber Data	9
2.2.2 Teknik Pengumpulan Data.....	10
2.3 Metode Analisis	11
2.3.1 Metode FIFO (<i>first in first out</i>).....	11
2.4 Batasan Operasional.....	12
III. HASIL DAN PEMBAHASAN	14
3.1 Gambaran Umum Perusahaan	14
3.1.1 Profil Usaha Anoa Coffee.....	14
3.1.2 Aktivitas Produksi Anoa Coffee	16
3.1.3 Produk Anoa Coffee	17
3.1.4 Sumberdaya Manusia	19
3.1.5 Sumberdaya Peralatan	20
3.1.6 Pengadaan Bahan Baku dan Kemasan.....	21
3.1.7 Tata Kelola Produksi Kopi	21
3.2 Manajemen Pasokan Pada Anoa Coffee	22
3.2.1 Strategi Manajemen Pasokan Pada Anoa Coffee	24
3.2.2 Manajemen Distribusi Pada Anoa Coffee	26
3.2.3 Manajemen Persediaan Pada Anoa Coffee	26
3.3 Manajemen Biaya Produksi Pada Anoa Coffee	31
IV. KESIMPULAN DAN SARAN	36
4.1 Kesimpulan.....	36
4.2 Saran.....	36
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

No	Teks	Halaman
1	Perbandingan Konsumsi Dalam Negeri dengan Produksi Kopi Di Negara Penghasil Kopi Terbesar Pada Tahun 2018-2019, Sumber Internasional Coffee Organization (ICO)	1
2	Data Transaksi pada Anoa Coffee	12
3	Sistem Prapetual FIFO (<i>First in First Out</i>) Pada Anoa Coffee	12
4	Harga dan Ukuran Kemasan Kopi Premium	19
5	Harga dan Ukuran Kemasan Kopi Tipe Komersil	19
6	Sistem perpetual FIFO (First In First Out) Anoa Coffee pada Tahun 2021	29
7	Harga Pembelian dan Penjualan Kopi pada Anoa Coffee	30
8	Biaya Tetap (<i>Fixed Cost</i>) pada Anoa Coffee	31
9	Biaya Variabel Anoa Coffee	34

DAFTAR GAMBAR

No	Teks	Halaman
1	Jumlah Cafe Di Makassar	4
2	Kerangka Pemikiran Strategi Manajemen Pasokan dan Biaya Produksi Pada <i>Coffee Shop</i> (Studi Kasus Anoa Coffee Kota Makassar)	8
3	Logo Anoa Coffee	16
4	Struktur Organisasi Anoa Coffee	20

DAFTAR LAMPIRAN

No	Teks
1	Kuisisioner Penelitian
2	Tabel FIFO (<i>First In First Out</i>) Anoa Cofffee pada Tahun 2021
3	Data Primer Penelitian
4	Dokumentasi
5	Bukti Submit Jurnal
6	Jurnal Penelitian

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Di Indonesia, kopi merupakan produk unggulan di bidang perkebunan selain karet dan kelapa sawit. Kopi produksi Indonesia dinyatakan memiliki daya saing di pasar internasional. Hal tersebut dibuktikan salah satunya penelitian yang dilakukan oleh Nalurita et al. (2014) yang menemukan bahwa kopi Indonesia memiliki keunggulan komparatif dan kompetitif, dengan dukungan faktor sumberdaya alam, modal, tenaga kerja, IPTEK, industri terkait dan pendukung, peran pemerintah, dan kesempatan. Kementerian Pertanian (2015) mencatat bahwa permintaan kopi di pasar Internasional diprediksi akan terus meningkat seiring dengan meningkatnya konsumsi kopi dunia. Ada lima negara besar produsen kopi terbesar di dunia yaitu Brazil, Vietnam, Colombia, Indonesia, dan Ethiopia.

Jenis kopi di dunia dari kelima negara eksportir utama tersebut terdiri dari 2 yaitu robusta dan arabika. Negara yang memproduksi lebih untuk kopi robusta adalah Indonesia dan Vietnam, sedangkan negara produsen kopi arabika adalah Brazil dan Colombia (ICO, 2019). Sementara itu, varian kopi Indonesia memiliki *speciality coffee* sebagai barang eksportir yang menjadi ciri khas di negara lain antara lain Kopi Gayo, Kopi Toraja, Kopi Lintang, Kopi Java, dan Kopi Luwak. Perkembangan tren meminum kopi juga sangat di respon oleh masyarakat Indonesia, terbukti dengan semakin banyaknya *coffee shop* atau warung kopi yang menawarkan produk mereka, mulai dari yang bernilai puluhan hingga ratusan ribu rupiah. Hal ini dapat menjelaskan bahwa Indonesia merupakan salah satu negara dengan penduduk pengonsumsi kopi terbanyak nomor lima didunia yang total konsumsinya pada tahun 2018 hingga 2019 dapat dilihat pada Tabel 1 berikut ini:

Tabel 1. Perbandingan Konsumsi Dalam Negeri dengan Produksi Kopi Di Negara Penghasil Kopi Terbesar Pada Tahun 2018-2019, Sumber Internasional Coffee Organization (ICO)

No	Negara	Produksi (dalam ribu kantong)	Konsumsi (dalam ribu kantong)	Persentase
1.	Kolombia	13,858	1,791	12,93%
2.	Brasil	62,925	22,250	35,36%
3.	Ethiopia	7,776	3,800	48,87%
4.	Vietnam	31,174	2,700	8,66%
5.	Indonesia	9,418	4,800	50,97%

Sumber : ICO, 2018-2019.

Tabel 1 menunjukkan bahwa berdasarkan data yang diperoleh dari *International Coffee Organization* (ICO), konsumsi kopi domestik di Indonesia pada periode 2018-2019 mencapai 50,97 persen dari produksinya. Jumlah tersebut tertinggi dibandingkan dengan negara penghasil kopi lainnya seperti Brasil, Vietnam, Kolombia, dan Ethiopia. Pada periode tersebut, jumlah produksi kopi Indonesia mencapai 9.418 kantong berkapasitas 60 kilogram (kg) dan konsumsi kopi domestik mencapai 4.800 kantong. Sedangkan jumlah produksi kopi Brazil mencapai 62.925 kantong dan konsumsi domestik hanya 22.250 kantong sehingga perbandingan konsumsi dan produksinya sebesar 35,36%.

Semakin banyaknya usaha *coffee shop* yang mulai bermunculan di Indonesia mendorong persaingan yang ketat antar pengusaha *coffee shop*. Hal ini pada akhirnya juga mendorong para pengusaha untuk melahirkan ide-ide yang lebih kreatif dalam menjalankan bisnis *coffee shop*-nya agar dapat mempertahankan eksistensi *coffee shop* miliknya serta tetap mendapatkan keuntungan. Para pengusaha juga harus pandai mengatur strategi yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan agar tetap tertarik untuk mengunjungi *coffee shop* nya. Salah satu strategi yang dapat dilakukan oleh para pengusaha yaitu dengan menerapkan manajemen bisnis yang baik.

Manajemen menurut Handoko (2012) adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber daya-sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan. Sehingga, dalam mencapai tujuan sebuah organisasi, diperlukan penerapan manajemen yang baik. Manajemen itu sendiri terdiri dari bermacam-macam jenis, seperti manajemen pasokan dan manajemen produksi. Levi, et.al (2000) mendefinisikan manajemen pasokan adalah serangkaian kegiatan yang meliputi Koordinasi, penjadwalan dan pengendalian terhadap pengadaan, produksi, persediaan dan pengiriman produk ataupun layanan jasa kepada pelanggan yang mencakup administrasi harian, operasi, logistik dan pengolahan informasi mulai dari pelanggan hingga ke pemasok dalam mencapai proses yang efisien, dimana dalam hal ini, barang yang diproduksi berada dalam jumlah, waktu dan tempat yang tepat sehingga hal tersebut dapat digunakan sebagai strategi untuk meminimalisir biaya.

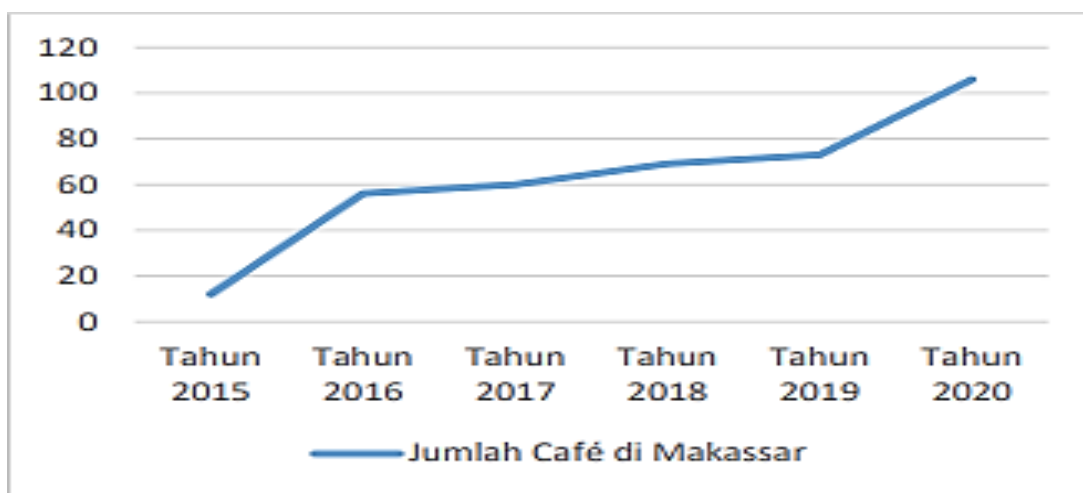
Salah satu aspek yang penting dalam rantai pasok adalah integrasi dan koordinasi dari semua aktivitas yang terjadi didalam rantai, suatu keputusan yang diambil akan berpengaruh langsung terhadap seluruh rantai pasok. Suatu perusahaan harus mengelola rantai pasok sebagai satu entitas. Dengan tercapainya koordinasi dari rantai pasok perusahaan maka di tiap channel dari rantai pasok perusahaan tidak akan mengalami kekurangan barang juga tidak sampai kelebihan barang terlalu banyak. Manajemen rantai pasok mempertimbangkan semua fasilitas yang berpengaruh terhadap produk yang dihasilkan dan biaya yang diperlukan dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Aktivitas-aktivitas tersebut, meliputi pembelian dan *outsourcing activities* ditambah dengan fungsi-fungsi lain yang akan meningkatkan hubungan antara pemasok dan distributor. Tujuannya adalah untuk mencapai *service level* yang diharapkan dengan biaya seminimal mungkin (Heizer & Render, 2015)

Selain manajemen pasokan, manajemen biaya produksi juga mempunyai peran yang penting dalam suatu perusahaan. Sofyan Assauri (2008) mendefinisikan manajemen produksi sebagai kegiatan pengaturan dan melakukan koordinasi dalam penggunaan berbagai sumber daya dan bahan baku secara efektif dan efisien untuk menghasilkan dan menambah nilai guna dari produk yang dihasilkan tersebut. Sedangkan biaya produksi sendiri menurut Sutrisno (2012) adalah biaya - biaya yang harus dikeluarkan oleh suatu perusahaan untuk mengolah bahan baku mentah menjadi suatu produk jadi. Biaya produksi dalam suatu perusahaan terbagi atas tiga yaitu, biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik yang merupakan biaya yang dikeluarkan diluar dari biaya tenaga kerja langsung dan biaya bahan baku. Adanya manajemen produksi dari suatu perusahaan berguna untuk mencegah adanya kekurangan biaya baik itu dalam biaya

operasional, biaya bahan, maupun biaya alat produksi. Untuk itu dalam mendirikan bisnis *coffee shop* sangat penting untuk melakukan manajemen pasokan dan manajemen biaya produksi untuk keberlangsungan usaha secara kontinuitas terutama di zaman sekarang ini.

Di zaman modern saat ini, mendirikan bisnis *coffee shop* memiliki peluang yang besar khususnya di kota besar. Tingkat kesibukan yang tinggi membuat orang membutuhkan tempat untuk merelaksasikan diri dari segala hiruk pikuk pekerjaan. Kopi adalah sebuah minuman yang dicari oleh banyak orang untuk mengisi energi kembali dikala begitu banyak pekerjaan yang menumpuk. Bukan hanya itu saja, kopi juga dinikmati sebagai gaya hidup kaum urban saat ini. Variasi menu yang tidak habisnya membuat kopi memiliki sejuta kreasi untuk dicoba. Sebuah *coffee shop* juga menjadi tempat untuk bercengkrama dengan para rekan atau kerabat kita dengan tingkat fleksibilitas yang sangat diminati saat ini. Banyaknya variasi kopi dari sabang sampai marauke di Indonesia membuat bisnis kopi diminati saat ini. Indonesia memiliki banyak jenis kopi yang telah dikenal di seluruh penjuru dunia karena rasa dan keunikannya yang tak tertandingi. Kopi luwak salah satunya, kopi ini memiliki keunikan tersendiri dimana penentuan kualitas biji yang dihasilkan bergantung dari kotoran seekor hewan bernama luwak. Kerumitan dalam pengolahan dan memakan waktu yang lama membuat harga kopi ini selangit yakni dapat mencapai ratusan ribu bahkan jutaan rupiah per cup nya. Dengan segala ciri khas masing-masing biji kopi di Indonesia, maka tak heran jika kopi Indonesia menjadi sumber daya alam yang memiliki nilai jual tersendiri untuk dikembangkan (Purwana *et al*, 2016).

Sebagaimana yang dapat diketahui bahwa usaha *Coffee Shop* khususnya di Kota Makassar semakin mencapai puncak persaingan kompleks seiring berjalannya waktu. Dapat dilihat di Kota Makassar begitu banyak kafe-kafe yang tersebar di setiap penjuru kota yang kini menjadi tempat favorit masyarakat Kota Makassar. *Cafe* sudah mengubah selera masyarakat yang dulunya hanya menghabiskan waktu untuk meminum kopi di rumah, kini lebih memilih untuk keluar mencari tempat yang lebih nyaman untuk meminum kopi atau mencari makanan-makanan cepat saji yang di sediakan oleh kafe maupun restoran yang ada di lingkungan mereka. Sesuai dengan kebutuhan masyarakat yang semakin meningkat, maka bisnis *coffee shop* yang ada di Kota Makassar terus mengembangkan aktivitasnya dengan harapan bisa menarik lebih banyak pengunjung untuk datang. Sejalan dengan fakta bahwa bisnis *cafe* atau *coffee shop* semakin mendapat perhatian dari karena merubah konsep tradisional terhadap usahanya menjadi konsep desain modern kelas dunia. Dengan demikian hal tersebut menjadikan usaha *coffee shop* di kota Makassar meningkat secara konsisten. Adapun grafik peningkatan jumlah *cafe* atau *coffee shop* di Kota Makassar dari tahun 2015-2020 dapat dilihat pada Gambar 1 berikut ini:



Sumber : Dinas Parawisata Kota Makassar, 2021

Gambar 1. Jumlah Cafe Di Makassar

Dengan peningkatan jumlah cafe atau *coffee shop* pada beberapa kalangan pebisnis menjadikan fenomena ini sebagai peluang usaha untuk dapat memperoleh laba. Selain itu, keberadaan *Coffee Shop* saat ini semakin melekat dengan kebutuhan sehari-hari masyarakat dan telah menjadi gaya hidup tersendiri serta menjadi tantangan baru dalam menjaga ketersediaan bahan baku yaitu kopi bagi pemilik *coffee shop* untuk meraup keuntungan dan memberikan perhatian bagi kebutuhan masyarakat.

Salah satu *coffee shop* yang sedang berkembang di Kota Makassar yaitu Anoa Coffee. Anoa Coffee merupakan salah satu toko pemasok kopi untuk beberapa warung kopi (warkop), cafe dan toko oleh-oleh yang ada di kota Makassar maupun diluar Kota Makassar, serta menjualnya untuk kebutuhan perseorangan para penikmat kopi. Anoa Coffee terletak di Kecamatan Panakukkang, Kota Makassar. Letak *coffee shop* ini sangat strategis dimana lokasi dari Anoa Coffee berada di dekat perkotaan dan juga tingginya tingkat keramaian yang lewat dan dilalui oleh masyarakat umum. Ditengah banyaknya *coffee shop* yang sedang bermunculan, Anoa Coffee muncul sebagai *coffee shop* yang berbeda dengan visi yaitu menjadi pemasok kopi lokal Sulawesi terkemuka di Indonesia. Anoa Coffee saat ini banyak menawarkan variasi biji kopi dalam kemasan dan merupakan produk andalan, produk dari *coffee shop* Anoa Coffee adalah: Blend Melona, Aceh Gayo, Toraja Sapan, Arabica Kalosi, Arabica Benteng Alla, dan Black Honey. Dari beberapa varian kopi tersebut, Anoa Coffee menjualnya dalam bentuk kopi bubuk, kopi biji sangrai, dan kopi biji mentah.

1.2. Perumusan Masalah

Industri kopi dalam bentuk kedai kopi atau *coffee shop* akhir akhir ini banyak dimulai oleh peminum kopi yang kemudian tertarik merealisasikan kegemaran minum kopinya tersebut menjadi sebuah peluang bisnis yang sangat menjanjikan. Dengan meningkatnya minat untuk meminum kopi dan senang nongkrong bagi mayoritas kalangan remaja menyebabkan persaingan menjadi semakin ketat sehingga mendorong para pengusaha untuk melahirkan ide-ide yang lebih kreatif dalam menjalankan bisnis *coffee shop*-nya agar dapat mempertahankan eksistensi serta mendapatkan keuntungan. Hal ini

juga membuat banyak *coffee shop* ataupun kafe yang sudah didirikan sejak lama mendapatkan banyak pesaing. Begitu pula yang terjadi dengan Anoa Coffee, Anoa Coffee dituntut untuk menerapkan berbagai strategi agar tetap bertahan di pasaran, salah satunya melalui strategi manajemen pasokan dan biaya produksi. Berdasarkan dari rumusan masalah tersebut, maka pertanyaan yang akan dibahas dalam penelitian ini yaitu :

1. Bagaimana strategi manajemen pasokan pada Anoa Coffee?
2. Bagaimana manajemen biaya produksi pada Anoa Coffee?

1.3. Research Gap (Novelty)

Berdasarkan beberapa penelitian sebelumnya yaitu *Sustainable coffee supply chain management: a case study in Buon Me Thuot City, Daklak, Vietnam* (Giang & Tapan, 2018) yang berfokus pada menganalisis dan membahas evolusi menuju rantai pasokan kopi berkelanjutan dan pengelolaannya di Vietnam dalam menghadapi tantangan besar karena metode pertanian dan infrastruktur pemrosesan saat ini tidak berkelanjutan dalam banyak dampak bencana terhadap lingkungan seperti deforestasi dan degradasi tanah yang berpotensi menyebabkan penurunan kualitas biji kopi.

Kemudian pada penelitian yang berjudul *Analysis of Robusta Coffee Supply Chain Management in Tukur District, Pasuruan Regency* (Rafli et al., 2022) membahas mengenai manajemen rantai pasokan kopi robusta di Kecamatan Tukur. Terdapat beberapa variasi dalam skala produksi komoditas kopi Robusta, sehingga memiliki saluran pemasaran yang berbeda sesuai dengan permintaan dan persediaan kopi Robusta terbatas. Berdasarkan Hasil penelitian diketahui bahwa kondisi kopi robusta rantai pasok berjalan lancar.

Lalu pada penelitian lainnya yang berjudul *Supply Chain Management Of Coffee Commodities* (Ikhwana et al., 2018) yang membahas mengenai manajemen rantai pasok komoditas kopi dan peran masing-masing elemennya dan memberi kesimpulan bahwa berdasarkan hasil penelitian lapangan, kelangsungan dan keberhasilan dari kegiatan usaha komoditas kopi yang melibatkan setiap elemen dalam rantai pasoknya, dan hubungan setiap elemen manajemen rantai pasok, serta peran dan fungsi setiap elemen manajemen rantai pasok. Selanjutnya, terdapat juga penelitian yang membahas mengenai manajemen rantai pasok kopi dengan judul penelitian *Organic Coffee Supply Chain Management in the San Martin Region of Peru* (Edgar et al., 2017) yang membahas mengenai model manajemen rantai pasok kopi di San Martin Region, tetapi di sisi lain penelitian ini juga memperhitungkan risiko yang mempengaruhi pengembangan dan kelancaran melalui seluruh rantai pasokan kopi.

Selain itu, terdapat juga penelitian yang berjudul *Pengembangan Manajemen Rantai Pasok Kopi Arabika Kintamani Bali* (Try, Agung dan Amna, 2019) yang membahas mengenai kondisi manajemen rantai pasok kopi Arabika Kintamani yang meliputi struktur, mekanisme, dan kelembagaan rantai pasok dan mengetahui prioritas rekomendasi pengembangan dalam rangka meningkatkan kinerja manajemen rantai pasok kopi arabika Kintamani. Penelitian terkait dengan rantai pasok kopi telah banyak dilakukan di Indonesia. Misalnya, penelitian yang berjudul *Analisis Manajemen Rantai Pasok Komoditas Kopi Di Desa Liberia Kabupaten Bolaang Mongondow Timur* (Marcelino et al., 2021) yang memberi kesimpulan bahwa 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 penelitian yang berjudul *Identifikasi Dan Analisis Struktur Rantai Pasok Kopi Rakyat Robusta Kecamatan Bangsalsari, Jember* (Novita et al., 2019) yang memberi kesimpulan bahwa analisis mengenai manajemen rantai pasok kopi robusta di Kecamatan Bangsalsari Kabupaten Jember menghasilkan struktur rantai pasok melalui beberapa anggota rantai pasok atau disebut aktor. Anggota rantai pasok tersebut adalah petani, pedagang pengumpul, pedagang besar, eksportir dan lembaga terkait.

Selanjutnya, penelitian yang berjudul *Performa Rantai Pasok Kopi Arabika (Coffea Arabica) Di Kecamatan Rumbia, Kabupaten Jeneponto* (Rezky, Mais, dan Nurliani 2019) penelitian ini bertujuan untuk mendiskripsikan supply chain kopi arabika dan menganalisis efisiensi supply chain kopi arabika di Kecamatan Rumbia, Kabupaten jeneponto. Lalu pada penelitian lainnya yang berjudul *Analisis Rantai Pasokan (Supply Chain) Kopi Rakyat Di Kabupaten Jember* (Rizaldy et al., 2015) penelitian ini bertujuan untuk mengetahui aliran produk, aliran keuangan, aliran informasi dan mengetahui kinerja pada rantai pasokan kopi rakyat di Kabupaten Jember.

Dari berbagai penelitian tersebut belum ada yang berfokus pada strategi manajemen pasokan dan biaya produksi pada *coffe shop* Anoa Coffee sehingga dengan adanya penelitian ini dapat menjadi referensi baru bagi pelaku usahatani dan pihak terkait mengenai bagaimana strategi manajemen pasokan dan biaya produksi pada Anoa Coffee Makassar agar dapat mempertahankan eksistensinya di pasaran.

1.4. Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari rumusan masalah yang telah dibahas sebelumnya, maka tujuan dari penelitian ini yaitu: 1) Untuk mengetahui strategi manajemen pasokan pada Anoa Coffee dengan memanfaatkan metode *inventory control*; 2) Untuk mengetahui manajemen biaya produksi Anoa Coffee meliputi strategi perusahaan dalam mengelola biaya yang dikeluarkan.

1.5. Kegunaan Penelitian

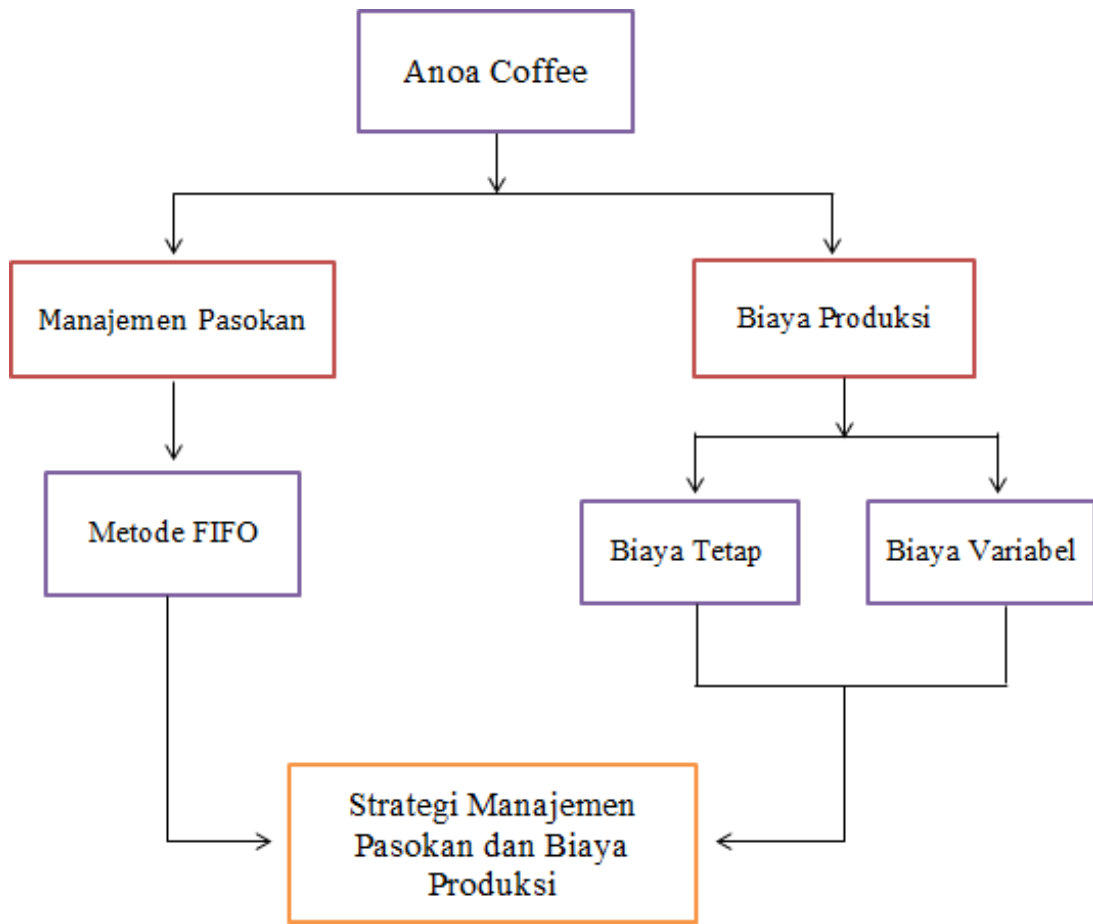
Berdasarkan tujuan yang telah diuraikan, maka hasil penelitian ini diharapkan dapat:

1. Bagi Akademisi: Penelitian ini dapat dijadikan bahan acuan untuk melakukan penelitian sejenis yang lingkupnya lebih luas dan lebih mendalam kepada pelaku usaha yang akan memilih untuk berwirausaha dengan komoditi kopi.
2. Bagi Pelaku Usaha Anoa Coffee: : Penelitian ini dapat digunakan sebagai sumber evaluasi bagi perusahaan untuk mengetahui strategi baru dalam hal manajemen pasokan yang diharapkan dapat menghemat biaya serta membuat perputaran modal lebih efektif.
3. Bagi Pihak Lain: semoga penelitian ini dapat menjadi salah satu sumber informasi, wawasan, dan referensi untuk penelitian yang sejenis serta sebagai bahan gambaran untuk melakukan pengembangan penelitian yang berkelanjutan.
4. Bagi Peneliti: Penelitian ini dapat menjadi sebuah pengalaman dan pengetahuan baru apabila di masa yang akan datang peneliti ingin memulai bisnis sendiri, sehingga telah memiliki gambaran mengenai bagaimana suatu bisnis dalam mengolah persediaan bahan baku dan biaya produksi.

1.6. Kerangka Pemikiran

Agribisnis merupakan strategi dalam memperoleh keuntungan dengan mengelola aspek budidaya, penyediaan bahan baku, pascapanen, proses pengolahan, hingga tahap pemasaran. Dapat disimpulkan bahwa ruang lingkup agribisnis yang mencakup semua kegiatan pertanian yang dimulai dengan pengadaan penyaluran sarana produksi, produksi usaha tani, dan pemasaran produk usaha tani ataupun olahannya. Ketiga kegiatan ini mempunyai hubungan yang erat sehingga jika terjadi gangguan pada salah satu kegiatan, maka akan berpengaruh terhadap kelancaran seluruh kegiatan bisnis. Salah satu bagian dari lingkup agribisnis yaitu *coffee shop* yang mengolah biji kopi menjadi berbagai varian rasa.

Anoa Coffee merupakan salah satu *coffee shop* yang terletak di Kota Makassar yang menyediakan berbagai olahan biji kopi menjadi berbagai varian rasa dan memiliki kualitas yang baik. Penelitian yang akan dilakukan ini ialah terfokus pada strategi manajemen pasokan pada *coffee shop* Anoa Coffee untuk mengetahui bagaimana Anoa Coffee dalam memilih pemasok, mengirim pasokan serta mengelola persediaan bahan baku dengan memanfaatkan salah satu metode manajemen persediaan (*inventory control*) FIFO (*First In First Out*) untuk mengetahui total harga pembelian biji kopi, jumlah barang yang tersedia dijual, jumlah persediaan akhir, dan total harga pokok penjualan (HPP) dari jenis kopi arabika robusta tipe premium dan komersil pada *coffee shop* Anoa Coffee. Selanjutnya penelitian ini berfokus untuk mendeskripsikan manajemen biaya produksi yaitu strategi Anoa Coffee dalam mengelola biaya yang dikeluarkan untuk melakukan proses produksi, baik secara langsung maupun tidak langsung, yang terdiri dari biaya tetap (*fixed cost*), biaya variabel, dan biaya *overhead* pabrik. Adapun kerangka pemikiran dari penelitian mengenai strategi manajemen pasokan dan biaya produksi pada *coffee shop* (studi kasus Anoa Coffee Kota Makassar) dapat dilihat pada Gambar 2 berikut ini:



Gambar 2. Kerangka Pemikiran Strategi Manajemen Pasokan dan Biaya Produksi Pada *Coffee Shop* (Studi Kasus Anoa Coffee Kota Makassar)