# MANAJEMEN PRODUKSI USAHA BIJI KOPI ARABIKA

**(Studi Kasus Pada CV. Kopi Jaya Enterprise, Jalan Veteran Selatan No. 212 Makassar)**

**OLEH :**

**SITI NURBANI**
**G 311 98 024**

PERPUSTAKAAN PUSAT UNIV. HASANUDDIN

| | |
|---|---|
| Tgl. Terima | 25 - 8 - 2003 |
| Asal Dari | Pembelian |
| Banyaknya | 1 (Satu) |
| Harga | Hadiah. |
| No. Inventaris | 0308025 302. |
| No. Klas | 15980 |



**JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN**
**FAKULTAS PERTANIAN DAN KEHUTANAN**
**UNIVERSITAS HASANUDDIN**
**MAKASSAR**

**2003**

# MANAJEMEN PRODUKSI USAHA BIJI KOPI ARABIKA

(Studi Kasus Pada CV. Kopi Jaya Enterprise, Jalan Veteran Selatan no. 212 Makassar)

**Oleh**

**SITI NURBANI**
**G 311 98 024**

Skripsi
Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperloleh Gelar
SARJANA PERTANIAN

Pada

Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian dan Kehutanan
Universitas Hasanuddin
Makassar

Disetujui Oleh,

**Ir. H. A. Syamsuddin Suryana**
Dosen Pembimbing

**Ir. Yopie Lumoindong, DES M.Si**
Dosen Pembimbing

Mengetahui,
Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian dan Kehutanan
Universitas Hasanuddin

**Ir. Darwis Ali, MS**
**NIP. 130 570 890**

**PANITIA UJIAN SARJANA**
**JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN**
**FAKULTAS PERTANIAN DAN KEHUTANAN**
**UNIVERSITAS HASANUDDIN**

---

JUDUL : MANAJEMEN PRODUKSI USAHA BIJI KOPI ARABIKA
(Studi Kasus Pada CV. Kopi Jaya Enterprise Jalan Veteran Selatan No. 212 Makassar).

NAMA MAHASISWA : **SITI NURBANI**

NOMOR POKOK : G 311 98 024

**TIM PENGUJI**

**IR.NY. RAHMAWATI A. NADJA, MS**
KETUA SIDANG

**IR.H.A. SYAMSUDDIN SURYANA**
ANGGOTA

**IR. YOPIE LUMOINDONG, DES M.Si**
ANGGOTA

**IR. JONATHAN D. PAULILLIN, MS**
ANGGOTA

**IR. NURBAYA BUSTHANUL, M.Si**
ANGGOTA

---

TANGGAL UJIAN : 23 AGUSTUS 2003

# RINGKASAN

**SITI NURBANI, G 311 98 024.** MANAJEMEN PRODUKSI USAHA BIJI KOPI ARABIKA (Studi Kasus Pada Perusahaan CV. Kopi Jaya Enterprise, Jalan Veteran Selatan No. 212 Makassar), di bawah bimbingan **Ahmad Syamsuddin Suryana** dan **Yopie Lumoindong.**

Pelaksanaan praktek lapang ini berlangsung dari Bulan Januari sampai Bulan Maret 2003. Pemilihan kasus pada CV. Kopi Jaya Enterprise, suatu perusahaan yang memproduksi biji kopi arabika berkualitas ekspor. Sasaran belajar yang ingin dicapai pada pemilihan studi kasus ini digolongkan ke dalam tiga aspek, yaitu (1) Aspek pengetahuan meliputi sejarah berdirinya perusahaan kasus, mengetahui sumberdaya yang terlibat dalam kinerja usaha perusahaan, mengetahui penerapan manajemen produksi di perusahaan kasus, mengetahui permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan kasus dalam proses produksi. (2) Aspek keterampilan meliputi ; terampil dalam mengidentifikasi dan menganalisa masalah yang dihadapi perusahaan kasus dalam manajemen produksi, terampil dalam menemukan alternatif pemecahan dari masalah yang dihadapi perusahaan, terampil dalam menentukan tindakan pencegahan dan penanggulangan terhadap persoalan yang dihadapi oleh perusahaan kasus, terampil dalam membuat perencanaan produksi dan sasaran pengembangan usaha. (3) Aspek sikap meliputi ; menghargai pola manajemen yang di terapkan perusahaan kasus, menghargai lingkungan kerja atau hubungan serta aturan-aturan yang berlaku dalam lingkungan perusahaan, menghargai

kesediaan pihak perusahaan yang bersedia menjadi mitra belajar penulis serta mengambil hikmah dari hasil praktek lapang sebagai suatu pengalaman belajar yang berharga berdasarkan kasus yang dikaji.

Metode belajar yang digunakan adalah studi kasus dengan mengadakan observasi yaitu melihat dan mengamati setiap kegiatan yang berhubungan dengan produksi biji kopi arabika, magang dengan berpartisipasi aktif dalam kegiatan perusahaan dan wawancara. Data/informasi yang di peroleh dipaparkan dalam laporan dengan menggunakan Analisis Perencanaan dan Pengembangan Agrosistem (APPAS).

Pada studi kasus ini ditemukan beberapa masalah yaitu : (1) Pendapatan usaha rendah (Rp.868.845.780/tahun), (2) Volume produksi rendah (294.800 kg/tahun), (3) Perusahaan kekurangan bahan baku (405.483kg/tahun), Daerah pemasok kurang, (4) Proses produksi kurang lancar, (5) Pengeringan biji kopi lama (2-4 hari), (6) Pengeringan tergantung pada panas matahari, (7) Tidak ada alat pengering, (8) Hasil penyortiran biji kopi kurang sempurna, (9) Tenaga sortir kurang terlatih dan terampil, (10) pelatihan tenaga kerja jarang diberikan.

Setelah melalui beberapa tingkat analisis maka diperoleh susunan skenario pemecahan masalah dengan menentukan alternatif tindakan terpilih yaitu : (1) Memperluas daerah pemasok bahan baku ke Kabupaten Gowa, (2) Menambah jenis pengering biji kopi dengan menggunakan mesin pengering

(kapasitas 5.000 kg/hari), (3) Menambah tingkat keterampilan tenaga kerja dengan melakukan bimbingan secara langsung.

Adapun pelajaran-pelajaran penting yang dapat dipetik oleh penulis sebagai hasil pengalaman studi kasus antara lain yaitu : (1) Pendirian usaha produksi biji kopi arabika mampu memberdayakan masyarakat di sekitar lokasi usaha, (2) Sumberdaya peralatan yang memadai merupakan salah satu penunjang kelancaran pelaksanaan kegiatan proses produksi, (3) Data dan informasi yang akurat dari suatu perusahaan sangat membantu dalam menemukan dan mencari jalan keluar dari suatu permasalahan , (4) Sesuatu yang telah direncanakan dengan baik dan cermat belum tentu memperoleh hasil yang sesuai dengan yang direncanakan, (5) Pemanfaatan sumberdaya yang dimiliki oleh perusahaan dapat membuahkan hasil yang diinginkan bila terus dikembangkan.

Rancangan usaha pada bagian akhir laporan ini adalah usaha pembuatan kopi bubuk karena melihat berkembangnya perusahaan yang bergerak dibidang pengumpulan biji kopi gelondongan sedangkan perusahaan yang bergerak dibidang pengolahan biji kopi masih kurang.

# RIWAYAT HIDUP PENULIS

**SITI NURBANI,** Lahir di Jakarta pada tanggal 1 Mei 1980 sebagai anak ke tujuh dari tujuh bersaudara, dari pasangan Abdurachman Malawat dan Siti Nun Moni.

Pendidikan formal yang telah dilalui adalah Sekolah Dasar Negeri 01 Pagi Jakarta pada tahun 1986-1992, kemudian melanjutkan pendidikan di Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama Negeri 30 Jakarta pada tahun 1992-1995 dan Sekolah Lanjutan Tingkat Atas Negeri 75 Jakarta pada tahun 1995-1998. Selanjutnya pada tahun 1998, penulis diterima sebagai mahasiswa di Universitas Hasanuddin pada Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian dan Kehutanan melalui jalur UMPTN. Pada semester ke tiga, penulis memilih program studi Agribisnis.

Dalam menjalankan aktivitas sebagai mahasiswa, penulis pernah menjadi pengurus himpunan periode 2000-2001, Panitia Masa Pengenalan Profesi pada periode yang sama, serta aktif mengikuti kegiatan seminar baik yang berskala regional maupun nasional.

# KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, karena atas Rahmat dan Hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan praktek lapang ini dengan baik sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan pada Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian dan Kehutanan Universitas Hasanuddin.

Kekurangan dan kelemahan telah banyak mewarnai penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini, namun dengan keyakinan dan usaha serta bantuan dari semua pihak, sehingga rintangan tersebut dapat diatasi. Oleh karena itu dari lubuk hati yang paling dalam, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih yang setinggi-tingginya kepada :

1. Ir.H. Ahmad Syamsuddin Suryana dan Ir. Yopie Lumoindong, DES M.Si yang dengan ikhlas meluangkan waktunya untuk memberi bantuan pemikiran dan membimbing penulis dalam penyusunan laporan praktek lapang ini.
2. Bapak dan ibu staf pengajar (Dosen) serta karyawan dilingkungan Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian khususnya dan pada Fakultas Pertanian dan Kehutanan pada umumnya yang telah banyak memberikan informasi dan pengetahuan selama penulis menempuh pendidikan di Universitas Hasanuddin.

3. Bapak Saleh Rahim dan Kak Yusti serta seluruh karyawan CV. Kopi Jaya Enterprise yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melaksanakan praktek lapang serta memberikan informasi selama praktek lapang ini.
4. Teman-teman angkatan '98 : Dida, Ramlah, Pia, Aminah, Riry, Ija, Ela, Neneng, Erik, Fifi, Yana, Cicih, Ilham, Ishak, Ade, Arman, Indra, Unding, Sari, Yuli, Wia, Salini, Mirta, Arpiah, Ipeh, Rahmi, Salwa, Rini, Anti, Gisel, Fenti, Indri, Au', Nayo, Fatur, Udi, Arif, Ical, Said, Jhon, Markus, Rajab, Jhoni, terima kasih atas perhatian, bantuan doa, bantuan pemikiran dan persaudaraan selama ini.
5. Teman-teman asrama : Tetanggaku Nia (terimakasih telah memberikan kebebasan yang seluas-luasnya untuk menyelesaikan pengetikan laporan praktek lapang ini), Minah yang selalu menawarkan bantuan, Ita, Caca, Ros dan Kak Uswah (teman senasib dan teman sekolah), Ida, Gusmi, Ani, Inang, dll yang tidak bisa disebutkan satu per satu, semoga ukhuwah kita selama ini tetap terjalin.
6. Penghargaan yang setinggi-tingginya penulis haturkan kepada Ayahanda Abdurachman Malawat dan Ibunda Siti Nun Moni yang telah mendidik dan senantiasa memberikan motivasi, kasih sayang dan doa restu kepada penulis, juga kepada kakak-kakak tersayang Farid, Tijah, Syarief, Fiah, Hadjar dan fais yang selalu memberikan semangat bagi penulis untuk menyelesaikan laporan ini.

Menyadari keterbatasan kemampuan yang penulis miliki, maka tentunya penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat diharapkan demi kesempurnaan laporan ini.

Penulis berharap keberadaan laporan ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua.

Amin.

Makassar, Agustus 2003

Penulis

# DAFTAR ISI

Halaman


HALAMAN JUDUL ..... i

HALAMAN PENGESAHAN ..... ii

RINGKASAN ..... iii

RIWAYAT HIDUP PENULIS ..... iv

KATA PENGANTAR ..... v

DAFTAR ISI ..... vi

DAFTAR TABEL ..... vii

DAGTAR GAMBAR ..... viii

DAFTAR LAMPIRAN ..... ix

PROLOG ..... 1

BAGIAN SATU :
PENYADARAN VISI DAN MISI WIRAUSAHA

1.1 Sejarah Berdirinya CV. Kopi Jaya Enterprise ..... 13
1.2 Visi Perusahaan ..... 14
1.3 Misi Perusahaan ..... 16
1.4 Misi Bagian-Bagian Perusahaan ..... 17

BAGIAN DUA :
ANALISIS POSISI DAN KINERJA USAHA

2.1 Analisis Posisi CV. Kopi Jaya Enterprise ..... 20
2.1.1 Sumberdaya Lahan dan Bangunan ..... 20
2.1.2 Sumberdaya Peralatan/Transportasi ..... 21
2.1.3 Sumberdaya Manusia ..... 23
2.1.4 Sumberdaya Finansial ..... 28

2.2 Analisis Kinerja CV. Kopi Jaya Enterprise ..... 30
2.2.1 Kinerja Proses ..... 31
2.2.1.1 Proses Pengadaan Bahan Baku ..... 31
2.2.1.2 Proses Produksi ..... 34
2.2.1.3 Proses Pemasaran ..... 40
2.2.2 Kinerja Hasil ..... 44
2.2.2.1 Analisis Biaya ..... 45
2.2.2.2 Analisis Pendapatan ..... 47
2.3 Dampak Lingkungan ..... 49
2.4 Peta Penampilan Karya Agrosistem ..... 50

BAGIAN TIGA :
MANAJEMEN PRODUKSI USAHA BIJI KOPI ARABIKA

3.1 Perencanaan Sistem Produksi ..... 54
3.1.1 Perencanaan Produk ..... 55
3.1.2 Perencanaan Lokasi Pabrik ..... 57
3.1.3 Perencanaan Letak Fasilitas Produksi ..... 58
3.1.4 Perencanaan Lingkungan Kerja ..... 59
3.1.5 Perencanaan Standar Produk ..... 60
3.2 Sistem Pengendalian Produksi ..... 61
3.2.1 Pengendalian Proses Produksi ..... 61
3.2.2 Pengendalian Bahan Baku ..... 62
3.2.3 Pengendalian Tenaga Kerja ..... 63
3.2.4 Pengendalian Biaya Produksi ..... 64
3.2.5 Pengendalian Kualitas ..... 65
3.2.6 Pemeliharaan ..... 66
3.3 Sistem Informasi Produksi ..... 67
3.3.1 Struktur Organisasi ..... 68
3.3.2 Produksi Untuk Pasar ..... 71

BAGIAN EMPAT :
ANALISIS MASALAH PEGEMBANGAN USAHA

4.1 Penetapan Posisi Penilaian ..... 75
4.2 Identifikasi Masalah ..... 76
4.3 Strukturisasi Masalah ..... 80

BAGIAN LIMA :
ANALISIS SASARAN PENGEMBANGAN USAHA

5.1 Penetapan Sasaran ..... 82
5.2 Hubungan Tindakan Hasil Antar Sasaran..... 85
5.3 Strukturisasi Sasaran..... 86

BAGIAN ENAM :
ANALISIS ALTERNATIF PENGEMBANGAN USAHA

6.1 Alternatif Tindakan Per Sasaran Antara..... 89
6.2 Analisis Keputusan ..... 91

BAGIAN TUJUH :
MATRIKS PERENCANAAN PROYEK

7.1 Matriks Perencanaan Proyek ..... 99
7.2 Rencana Kerja Proyek Pengembangan Usaha..... 103

BAGIAN DELAPAN :
ANALISIS PERSOALAN POTENSIAL..... 104

BAGIAN SEMBILAN :
RANCANGAN USAHA

9.1 Pendahuluan..... 113
9.2 Visi dan Misi Perusahaan ..... 115
9.3 Organisasi Sumberdaya Perusahaan ..... 115
9.3.1 Sumberdaya Lahan ..... 115
9.3.2 Sumberdaya Manusia ..... 116
9.3.3 Sumberdaya Peralatan..... 116
9.2.4 Sumberdaya Finansial..... 117
9.4 Aspek Produksi..... 118
9.4.1 Proses Pengadaan Bahan Baku..... 118
9.4.2 Proses Produksi ..... 118
9.5 Aspek Pemasaran..... 119
9.5.1 Daerah Pemasaran..... 119
9.5.2 Perkiraan Permintaan ..... 120
9.5.3 Perkiraan Penawaran..... 120
9.5.4 Strategi Pemasaran ..... 120
9.5.5 Aspek Organisasi dan Manajemen..... 121

9.7 Analisis Biaya dan Pendapatan ..... 122
9.7.1 Analisis Biaya ..... 122
9.7.2 Analisis Pendapatan ..... 123
9.8 Aspek Dampak Lingkungan ..... 124

EPILOG ..... 126

DAFTAR PUSTAKA ..... 128

LAMPIRAN ..... 130

# DAFTAR TABEL


| No. | Teks | Halaman |
|---|---|---|
| 1. | Produksi Biji Kopi Arabika (Ton) di Sulawesi Selatan Tahun 1996-2000 ..... | 5 |
| 2. | Jenis, Jumlah dan Nilai Penyusutan yang Dimiliki Oleh CV. Kopi Jaya Enterprise di Jalan Veteran Selatan no. 212 Makassar, 2003..... | 23 |
| 3. | Nama, Umur, Pendidikan dan Jabatan Tenaga Kerja Tetap pada CV. Kopi Jaya Enterprise, Jalan Veteran Selatan no. 212 Makassar, 2003..... | 26 |
| 4. | Analisis Posisi Sumberdaya pada perusahaan CV. Kopi Jaya Enterprise, Jalan Veteran Selatan no. 212 Makassar, 2003..... | 30 |
| 5. | Volume, Harga dan Nilai Pembelian Bahan Baku Biji Kopi Arabika Per Bulan Pada CV. Kopi Jaya Enterprise, Jalan Veteran Selatan No. 212 Makassar, 2003 ..... | 34 |
| 6. | Total Produksi dan Penjualan Biji Kopi Arabika Pada CV. Kopi Jaya Enterprise, Jalan Veteran Selatan no. 212 Makassar, 2003..... | 42 |
| 7. | Besarnya Biaya Tetap yang Digunakan Dalam Satu Tahun Produksi Pada CV. Kopi Jaya Enterprise , 2003... | 46 |
| 8. | Biaya Variabel yang di Keluarkan Selama Satu Tahun Produksi Oleh CV. Kopi Jaya Enterprise, 2003..... | 47 |
| 9. | Analisis Biaya dan Pendapatan Selama Satu Tahun Produksi Pada CV. Kopi Jaya Enterprise, Jalan Veteran Selatan no. 212 Makassar, 2003..... | 48 |
| 10. | Matriks Kesenjangan dan Sasaran Pada CV. Kopi Jaya Enterprise, Jalan Veteran Selatan no. 212 Makassar, 2003..... | 79 |

# DAFTAR TABEL


| No. | Teks | Halaman |
|---|---|---|
| 1. | Produksi Biji Kopi Arabika (Ton) di Sulawesi Selatan Tahun 1996-2000 ..... | 5 |
| 2. | Jenis, Jumlah dan Nilai Penyusutan yang Dimiliki Oleh CV. Kopi Jaya Enterprise di Jalan Veteran Selatan no. 212 Makassar, 2003..... | 23 |
| 3. | Nama, Umur, Pendidikan dan Jabatan Tenaga Kerja Tetap pada CV. Kopi Jaya Enterprise, Jalan Veteran Selatan no. 212 Makassar, 2003..... | 26 |
| 4. | Analisis Posisi Sumberdaya pada perusahaan CV. Kopi Jaya Enterprise, Jalan Veteran Selatan no. 212 Makassar, 2003..... | 30 |
| 5. | Volume, Harga dan Nilai Pembelian Bahan Baku Biji Kopi Arabika Per Bulan Pada CV. Kopi Jaya Enterprise, Jalan Veteran Selatan No. 212 Makassar, 2003 ..... | 34 |
| 6. | Total Produksi dan Penjualan Biji Kopi Arabika Pada CV. Kopi Jaya Enterprise, Jalan Veteran Selatan no. 212 Makassar, 2003..... | 42 |
| 7. | Besarnya Biaya Tetap yang Digunakan Dalam Satu Tahun Produksi Pada CV. Kopi Jaya Enterprise , 2003... | 46 |
| 8. | Biaya Variabel yang di Keluarkan Selama Satu Tahun Produksi Oleh CV. Kopi Jaya Enterprise, 2003..... | 47 |
| 9. | Analisis Biaya dan Pendapatan Selama Satu Tahun Produksi Pada CV. Kopi Jaya Enterprise, Jalan Veteran Selatan no. 212 Makassar, 2003..... | 48 |
| 10. | Matriks Kesenjangan dan Sasaran Pada CV. Kopi Jaya Enterprise, Jalan Veteran Selatan no. 212 Makassar, 2003..... | 79 |

11. Evaluasi Alternatif Keputusan Tindakan "Menetapkan Wilayah Pemasok Bahan Baku Baru"..... 93

12. Evaluasi Alternatif Keputusan "Menentukan Jenis Pengering yang Lebih Cepat. ..... 94

13. Evaluasi Alternatif Keputusan Tindakan "Menentukan Cara Menambah Keterampilan Tenaga Kerja Harian..... 96

14. Matriks Perencanaan Pengembangan Usaha Pada CV. Kopi Jaya Enterprise, Jalan Veteran Selatan no. 212 Makassar, 2003..... 102

15. Rencana Kerja Proyek Pengembangan Usaha Pada CV. Kopi Jaya Enterprise, Jalan Veteran Selatan no. 212 Makassar, 2003..... 104

16. Analisis Persoalan Potensial Pada CV. Kopi Jaya Enterprise, Jalan Veteran Selatan no. 212 Makassar, 2003. ..... 112

17. inventarisasi Sumberdaya Peralatan yang Dimiliki Oleh Industri PengolahanKopi Bubuk di KIMA, Kelurahan, Kelurahan Daya, Kecamatan Biringkanaya, Makassar, 2003. ..... 117

18. Biaya Tetap yang di Keluarkan Pada Usaha Pembuatan Kopi Bubuk Arabika, 2003. ..... 122

19. Jumlah Biaya Variabel yang di Keluarkan Pada Usaha Pengolahan Kopi Bubuk Arabika, 2003..... 123

20. Pendapatan Bersih Sebelum Pajak yang di Peroleh dari Usaha Pembuatan Kopi Bubuk Arabika Jaya, 2003..... 124

# DAFTAR GAMBAR


| NO | Teks | Halaman |
|---|---|---|
| 1. | Skema Proses Produksi Paa CV. Kopi Jaya Enterprise, di Jalan Veteran Selatan no. 212 Makassar, 2003..... | 39 |
| 2. | Peta Penampilan Karya Agrosistem CV. Kopi Jaya Enterprise, di Jalan Veteran Selatan no. 212 Makassar, 2003 | 51 |
| 3. | Struktur Organisasi CV. Kopi Jaya Enterprise, di Jalan Veteran Selatan no. 212 Makassar, 2003 ..... | 70 |
| 4. | Diagram Pohon Persoalan CV. Kopi Jaya Enterprise, di Jalan Veteran Selatan no. 212 Makassar, 2003 ..... | 81 |
| 5. | Diagram Pohon Sasaran Pada Usaha Produksi Biji Kopi Arabika, di Jalan Veteran Selatan no. 212 Makassar, 2003... | 87 |
| 6. | Diagram Analisis Alternatif Tindakan Pada Usaha Produksi Biji Kopi Arabika Pada CV. Kopi Jaya Enterprise, di Jalan Veteran Selatan no. 212 Makassar, 2003 ..... | 90 |
| 7. | Diagram Pohon Analisis Alternatif Tindakan Terpilih Pengembangan Usaha Pada CV. Kopi Jaya Enterprise, di Jalan Veteran Selatan no. 212 Makassar, 2003..... | 98 |

# DAFTAR LAMPIRAN


| No | Teks | Halaman |
|---|---|---|
| 1. | Nama, Umur dan Asal Tenaga Kerja Harian Pada CV. Kopi Jaya Enterprise, di Jalan Veteran Selatan no. 212 Makassar, 2003 | 130 |

# PROLOG

Indonesia merupakan negara agraris, di mana sebagian besar rakyat mendapat nafkah dari sumber-sumber pertanian. Daratannya subur, didukung iklim yang menguntungkan. Usaha pertanian dan budidaya tanaman dan ternak menjadi kebudayaan yang diturunkan dari generasi ke generasi. Pertanian memikul beban masalah yang berat. Kemiskinan dan penyempitan lahan mendominasi rumah tangga ini, terutama di Jawa. Keadaan demikian dengan sendirinya membawa ketidakmerataan yang mudah menimbulkan berbagai bentuk keresahan maupun kegawatan. Pengepingan lahan usahatani di Jawa yang sudah parah dan mencerminkan ketidakadilan maupun ketidakmerataan merupakan masalah dan hambatan terberat bagi usaha meningkatkan taraf hidup masyarakat pedesaan. Apalagi bila terjadi kegagalan panen yang di sebabkan hama atau ketidakmenentuan iklim (Hernanto, 1996).

Pembangunan pertanian yang mencakup pertanian dalam arti luas yaitu tanaman pangan, perkebunan, perikanan serta kehutanan, diarahkan pada berkembangnya pertanian yang maju, efisien dan tangguh. Peranan sektor pertanian dalam pembangunan di Indonesia tidak perlu diragukan lagi. GBHN pun telah memberikan amanat bahwa prioritas pembangunan diletakkan pada pembangunan bidang ekonomi dengan titik berat pada sektor pertanian. Pembangunan pertanian diarahkan untuk meningkatkan ekspor, meningkatkan

pendapatan petani, memperluas kesempatan kerja dan mendorong pemerataan kesempatan berusaha. Proses transformasi ekonomi nasional dimana peran sektor pertanian akan tergeser oleh sektor ekonomi yang lain seperti industri dan perdagangan adalah wajar terjadi di negara-negara yang sedang membangun. Proses transformasi ini berjalan secara alami dan terjadi di mana-mana termasuk pengalaman di negara maju (Soekartawi, 1995).

Salah satu sub sektor pertanian yang saat ini sedang dipacu pertumbuhannya dalam strategi pembangunan komoditi baik secara regional dan nasional adalah sektor perkebunan. Sektor perkebunan sudah sejak lama merupakan tulang punggung perekonomian yang mantap. Sebagai tulang punggung perekonomian, sektor perkebunan memberikan andil dalam penyediaan sumber devisa, kebutuhan bahan konsumsi, sumber bahan baku industri serta penyediaan kesempatan kerja dan meningkatkan penghasilan. Diantara komoditi perkebunan yang telah dikembangkan dan mendapatkan perhatian dari pemerintah khususnya Sulawesi Selatan adalah komoditi kopi.

Kopi (*Coffea* sp), menurut catatan sejarah dikenal pertamakali di benua Afrika tepatnya di negara Ethiopia. Pada mulanya tanaman kopi belum dibudidayakan secara sempurna oleh penduduk melainkan masih tumbuh liar di hutan-hutan dataran tinggi. Minuman kopi sangat digemari oleh bangsa Ethiopia karena berkhasiat menyegarkan badan. Oleh karena itu ketika mereka mengembara ke wilayah-wilayah lain, buah kopi juga terbawa dan tersebar ke mana-mana. Mula-mula penyebarannya ke berbagai wilayah cukup lambat

karena minuman kopi pada waktu itu hanya dikenal sebagai minuman berkhasiat menyegarkan badan yang terbuat dari cairan daun dan buah segar yang di seduh dengan air panas. Namun semenjak ditemukan cara-cara pengolahan buah kopi yang lebih baik, ternyata minuman kopi menjadi minuman yang disamping berkhasiat juga mempunyai aroma harum-khas dan nikmat rasanya. Akhirnya kopi pun menjadi terkenal sehingga tersebar ke berbagai negara di Eropa, Asia dan Amerika sebagai bahan perdagangan (Najiyati dan Danarti, 1990).

Sudah beberapa abad lamanya kopi menjadi bahan perdagangan karena kopi dapat diolah menjadi minuman yang lezat rasanya. Karena kopi menjadi bahan perdagangan, maka dalam menyukseskan pembangunan ini perkebunan kopi mendapat kepercayaan dan tugas berat dari pemerintah untuk menghasilkan kopi sebagai bahan ekspor, sebab dari berbagai penjuru dunia banyak orang yang suka minum kopi tetapi negaranya tidak menghasilkan, sehingga negara tersebut harus membeli dari negara lain. Dewasa ini tanaman kopi lebih meluas (Anonim,1998).

Tanaman kopi di Indonesia pertama kali diperkenalkan oleh VOC pada tahun 1696. Penanaman tanaman ini mula-mula hanya bersifat coba-coba (penelitian), tetapi karena hasilnya memuaskan dan dipandang oleh VOC cukup menguntungkan sebagai komoditi perdagangan, maka VOC menyebarkan bibit kopi ke berbagai daerah agar penduduk menanamnya. Perkembangan selanjutnya , VOC belum puas dari hasil kopi yang ditanam

oleh penduduk, kemudian VOC mengeluarkan peraturan "culture stelsel" yang intinya memaksakan sebagian penduduk khususnya dijawa untuk menanam kopi. Perkebunan-perkebunan besar pun lalu didirikan dan akhirnya tanaman kopi menyebar ke daerah Lampung, Sumatra Barat, Sumatra Utara dan berbagai daerah lain di Indonesia. Pada perkembangan selanjutnya, perluasan tanaman kopi tidak hanya terbatas pada perusahaan perkebunan besar saja, akan tetapi justru perkebunan rakyatlah yang semakin meluas. Pada tahun 1974 luas areal kopi rakyat meliputi kurang lebih 90% dari seluruh areal tanaman kopi di negeri kita. Besarnya areal kopi rakyat ini turut memberikan andil yang besar dalam peningkatan produksi kopi sejak tahun 1950. Daerah-daerah yang rakyatnya banyak menanam kopi adalah Aceh, Sumatra Selatan, Lampung, Bali dan Sulawesi Selatan (Anonim, 1998).

Kopi arabika di daerah asalnya Ethiopia (Afrika) tumbuh baik secara alami di hutan-hutan dataran tinggi sekitar 1500-2000-analisis dpl. Sebenarnya kopi arabika ini dapat hidup juga di dataran rendah sampai dataran yang lebih tinggi lagi, tetapi apabila di tanam di dataran yang lebih rendah atau dataran yang lebih tinggi kurang produktif, sebab jenis tersebut kalau di tanam di dataran rendah di bawah 1000 m akan mudah terserang penyakit Hemileia vastatrix. Sebaliknya kalau kopi arabika ini di tanam di dataran tinggi yang lebih dari 1850 m dari permukaan laut, udara akan terlalu dingin sehingga akan banyak tumbuh vegetatif saja (Anonim, 1998).

Perkembangan produksi kopi arabika di Sulawesi Selatan mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun. Hal ini dapat dilihat dari tabel data perkembangan produksi biji kopi arabika di Sulawesi Selatan dalam lima tahun terakhir (1996-2000).

Tabel 1. Produksi Biji Kopi Arabika (ton) di Sulawesi Selatan Tahun 1996-2000.

| NO | Tahun | Biji Kopi Arabika |
|---|---|---|
| 1. | 1996 | 10.260 |
| 2. | 1997 | 12.394 |
| 3. | 1998 | 21.587 |
| 4. | 1999 | 15.583 |
| 5. | 2000 | 12.755 |

Sumber : Badan Pusat Statistik, 2002.

Dari Tabel 1 terlihat bahwa pada tahun 1997-1998 produksi biji kopi arabika mengalami peningkatan, tetapi pada tahun 1999-2000 produksi biji kopi arabika justru mengalami penurunan.

Ada Tiga aspek penting dalam beragribisnis yang tidak bisa diabaikan yaitu produksi, pemasaran dan keuangan. Ketiga-tiganya saling menunjang dan saling tergantung. Mengingat pentingnya ketiga aspek ini maka diperlukan manajemen yang benar-benar tepat untuk kelangsungan usaha, lebih dari sekedar mendapatkan keuntungan.

Manajemen didefinisikan sebagai suatu proses karena semua manajer terlibat di dalam beberapa kegiatan yang saling berkaitan dalam mencapai sasaran yang ditetapkan. Proses didalam manajemen ini mencakup hal-hal seperti perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengendalian, pengkomunikasian dan pengendalian sumber daya (Asiah Zuhri, dkk, 1995).

Istilah produksi sering dipergunakan dalam suatu organisasi untuk menghasilkan suatu keluaran atau output, baik berupa barang maupun jasa. Secara umum produksi diartikan sebagai suatu kegiatan atau proses yang mentransformasikan masukan (input) menjadi keluaran (output). Jadi dalam pengertian produksi tercakup setiap proses yang mengubah masukan-masukan (input) menjadi keluaran (output), yang berupa barang-barang dan jasa-jasa (Sofyan Assauri, 1999).

Manajemen produksi merupakan proses kegiatan manajemen yang diterapkan dalam bidang produksi. Manajemen produksi ini mencakup perencanaan sistem produksi , pengendalian produksi dan sistem informasi produksi. Disini termasuk juga pengambilan keputusan dalam bidang persiapan produksi dan proses produksi, baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang. Manajemen yang tepat diperlukan di bidang ini agar perusahaan tidak hanya sekedar mampu berproduksi, tetapi lebih dari itu perusahaan juga mampu berproduksi secara efisien (Rahardi,F, dkk, 1995).

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan praktek lapang pada CV. Kopi Jaya Enterprise, Jalan Veteran Selatan no. 212, Makassar, untuk melihat dan mengetahui secara langsung bagaimana "manajemen produksi" yang berlaku dan di terapkan dalam perusahaan kasus yang pada dasarnya untuk mengetahui bagaimana perencanaan sistem produksi, sistem pengendalian produksi dan sistem informasi produksi pada perusahaan kasus, dalam hal ini CV Kopi Jaya Enterprise.

Dalam melaksanakan praktek lapang, penentuan sasaran belajar adalah suatu hal yang penting karena merupakan arah dan tujuan dari kegiatan yang di laksanakan. Adapun sasaran belajar yang ingin di capai pada praktek lapang ini di bagi atas beberapa aspek, yaitu aspek pengetahuan, aspek keterampilan dan aspek sikap.

1. Aspek Pengetahuan
   a. Mengetahui gambaran umum dan sejarah berdirinya perusahaan.
   b. Mengetahui sumberdaya yang terlibat dalam kinerja usaha perusahaan.
   c. Mengetahui penerapan manjemen produksi di perusahaan kasus.
   d. Mengetahui permasalahan yang di hadapi oleh perusahaan kasus dalam proses produksi.
2. Aspek Keterampilan
   a. Terampil dalam mengidentifikasi dan menganalisa permasalahan yang di hadapi oleh perusahaan kasus terutama dalam bidang manajemen produksi.

b. Terampil dalam menemukan alternatif pemecahan dari masalah yang di hadapi perusahaan.

c. Terampil dalam menentukan tindakan pencegahan dan penanggulangan terhadap persoalan yang di hadapi oleh perusahaan kasus.

d. Terampil dalam membuat perencanaan produksi dan sasaran pengembangan usaha.

3. Aspek Sikap

a. Menghargai pola manajeman yang di terapkan oleh pihak perusahaan.

b. Menghargai lngkungan kerja atau hubungan serta aturan-aturan yang berlaku dalam lingkungan perusahaan.

c. Menghargai kesediaan pihak perusahaan yang bersedia menjadi mitra belajar penulis.

d. Mengambil hikmah dari hasil praktek lapang sebagai suatu pengalaman belajar yang berharga berdasarkan kasus yang di kaji.

Hal-hal yang menjadi fokus perhatian pada agrosistem kasus adalah sebagai berikut :

1. Aspek sumber daya.

Meliputi sumberdaya lahan, sumberdaya peralatan, sumberdaya manusia, dan sumberdaya finansial yang digunakan dalam proses produksi.

2. Aspek teknis.

Meliputi pengamatan terhadap cara-cara pengadaan bahan baku serta proses produksi yang dilaksanakan perusahaan hingga produk siap di pasarkan.

3. Aspek manajemen produksi.

   Meliputi pengamatan terhadap perencanaan sistem produksi, pengendalian produksi dan sistem informasi produksi.

4. Aspek ekonomi.

   Meliputi tingkat harga dan besarnya permintaan di pasaran serta besarnya biaya yang di keluarkan dan tingkat pendapatan yang di peroleh perusahaan.

5. Aspek ekologi

   Meliputi pengamatan terhadap keadaan ekologi dari agrosistem serta faktor-faktor yang dapat menimbulkan dampak terhadap lingkungan, baik dampak positif maupun negatif.

6. Aspek sosial.

   Meliputi pengamatan terhadap besarnya pengaruh perusahaan terhadap keadaan masyarakat di sekitarnya.

Pemilihan kasus dilakukan dengan metode purposive sampling (penunjukan langsung) dengan pertimbangan bahwa keberadaan perusahaan ini turut serta menunjang pembangunan daerah terutama di sektor pembangunan pertanian.

Pendekatan kasus dilakukan melalui wawancara langsung dengan pendekatan kekeluargaan terhadap tenaga kerja perusahaan agar di peroleh data aktual menyangkut deskripsi agrosistem. Selain itu juga dilakukan observasi untuk mengetahui manajemen produksi biji kopi arabika yang di terapkan oleh perusahaan kasus dengan harapan masalah yang terjadi dalam perusahaan dapat

diketahui. Keseluruhan data/informasi yang di peroleh dari metode yang di gunakan tersebut, kemudian di analisis secara kualitatif dan kuantitatif dengan menggunakan Analisis Perencanaan dan Pengembangan Agrosistem (APPAS) dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Penyadaran Visi Wirausaha (PVW)

   Menguraikan visi dan misi perusahaan secara umum dan bagian-bagian dalam perusahaan.

2. Analisis Posisi dan Kinerja Usaha (APKU).

   Menguraikan berbagai sumberdaya yang dimiliki perusahaan serta kegiatan-kegiatan yang berlangsung di dalamnya.

3. Analisis Masalah Pengembangan Usaha (AMPU).

   Analisis ini bertujuan untuk mengidentifikasi masalah-masalah yang di hadapi dalam perusahaan dan menganalisa hubungan sebab-akibat dari masalah-masalah tersebut yang nantinya di gambarkan dalam suatu diagram pohon masalah.

4. Analisis Sasaran Pengembangan Usaha (ASPU).

   Menentukan sasaran-sasaran yang akan di capai sebagai akibat dari pada analisis permasalahan, menentukan hubungan tindakan-hasil antar sasaran-sasaran tersebut dan hasilnya di gambarkan sebagai rangkaian hubungan tindakan hasil pada suatu diagram pohon sasaran.

5. Analisis Alternatif Tindakan Pengembangan Usaha (AATPU)

   Analisis ini menguraikan tindakan-tindakan apa saja yang akan di lakukan untuk mencapai sasaran yang telah di tetapkan sebelumnya. Analisis ini menggunakan analisis keputusan (AK) yaitu mengevaluasi alternatif tindakan untuk memperoleh alternatif yang baik.

6. Matriks Perencanaan Proyek Pengembangan Usaha (MP3U).

   Mengkaji alternatif yang terpilih dari hasil analisis keputusan, mengidentifikasi masing-masing sasaran terhadap ukuran tercapainya sistem informasi dan sistem pengendalian serta menentukan besarnya biaya yang di butuhkan untuk melaksanakan tindakan tersebut.

7. Rencana Kerja Proyek Pengembangan Usaha (RKP2U).

   Rencana kerja ini menggambarkan susunan rencana kerja pengembangan usaha untuk setiap tindakan mengenai penanggungjawab, hasil kegiatan dan jadwal pelaksanaan kegiatan .

8. Analisis Persoalan Potensial (APP).

   Menghindari kemungkinan akan timbulnya kesulitan di masa yang akan datang terhadap rencana yang telah di tentukan. Langkah-langkah yang di tempuh dalam menganalisa persoalan potensialnya adalah pernyataan keputusan, skenario pelaksanaan kegiatan, identifikasi sebab persoalan potensial khusus, tindakan pencegahan dan penanggulangan persoalan .

9. Rancangan Usaha (RU).

   Menguraikan tentang usaha rancangan lain untuk mengembangkan hasil produksinya menjadi produk lain.

# BAGIAN SATU

# PENYADARAN VISI DAN MISI PERUSAHAAN

## 1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.

Pada awalnya CV. Kopi Jaya didirikan pada tanggal 3 Januari 1976 berdasarkan akte pendirian usaha nomor 16 oleh notaris Sitske Limoa, SH dan berkedudukan di Cakke Kabupaten Enrekang, dimana para pendirinya adalah Nurdin Rahim sebagai direktur utama dan para pemegang lainnya Hadijah dan Haryati.

CV. Kopi Jaya cukup dikenal dikalangan petani kopi daerah tersebut, karena disamping para persero komanditirnya adalah orang Enrekang juga karena bisnis prioritasnya adalah usaha pembelian dan penjualan (pemasaran) kopi, disamping usaha-usaha lainnya seperti kontraktor, transportasi (angkutan penumpang), pertanian/perkebunan serta usaha leveransir.

Seiring upaya pemerintah untuk menggalakan ekspor maka sejalan dengan itu CV. Kopi Jaya juga melakukan langkah-langkah terobosan untuk mendukung stok yang ada sehingga dengan begitu volume penjualan ekspor ke mancanegara dapat ditingkatkan.

Untuk memperkuat struktur organisasi dilihat dari aspek legalitas, maka para pemegang saham membuat akte perubahan anggaran dasar perusahaan di depan notaris Mastariany Habie, SH dengan nomor akte : 101/19 Juni 1990 di Ujung Pandang.

Atas perubahan struktur organisasi manajemen perusahaan tersebut, maka kantor pusat yang sebelumnya berkedudukan di Cakke Enrekang, kini telah dipindahkan di Ujung Pandang dan CV. Kopi Jaya berubah menjadi "CV. Kopi Jaya Enterprise ".

Kemudian atas beberapa pertimbangan maka kantornya dipindahkan di Jalan Veteran No. 212 Makassar berdasarkan izin tempat usaha dari walikotamadya Ujung Pandang 8178/C/V/C/Prek/1994 dan selanjutnya mendapat izin usaha dari Departemen Perindustrian Nomor : 15056/20-23/PK/VIII/1995.

**1.2 Visi Perusahaan.**

Banyak organisasi menetapkan landasan keberadaan suatu perusahaan dalam pernyataan visi. Alasan serupa itu dapat merupakan falsafah dasar perusahaan tersebut. Pernyataan visi yang baik berpusat sekitar kebutuhan dan kegunaan konsumen (Kotler, 1994).

Visi dapat diartikan sebagai gambaran tentang masa depan yang ingin dicapai suatu organisasi, berada dalam konteks kecenderungan masa depan yang diperhitungkan berdasarkan pengalaman masa lalu dan kenyataan masa

kini. Visi merupakan gambaran yang tidak pasti, samar-samar tetapi mewarnai pikiran, perasaan dan prilaku seseorang yang dijabarkan ke dalam program kegiatannya.

Visi suatu organisasi umumnya dicetuskan oleh pimpinan perusahaan, kemudian visi itu dikomunikasikan kepada unsur-unsur pimpinan bawahan untuk dibahas sehingga visi semakin mantap, diterapkan secara resmi dan seterusnya dimasyarakatkan diseluruh karyawan dalam organisasi. Pernyataan visi ini sangat penting bagi perusahaan untuk pengembangan perusahaan di masa yang akan datang dalam upaya untuk mencapai sasaran dan tujuan perusahaan. Penyadaran visi wirausaha merupakan hasrat untuk melihat atau memandang ke depan untuk mencapai tujuan yang diharapkan oleh perusahaan.

Demikian pula halnya pada CV. Kopi Jaya Enterprise ini, yang mana direktur perusahaan selaku pemilik dan pengelola usaha telah menetapkan tujuan-tujuan yang ingin dicapai dalam menjalankan usahanya. Tujuan tersebut terangkum dalam visi perusahaan yang merupakan titik pusat yang dituju dari bagian-bagian yang ada dalam perusahaan. Adapun visi dari CV. Kopi Jaya Enterprise adalah **"Penghasil Biji Kopi dengan Kuantitas dan Kualitas yang Dapat Diandalkan Mitra Usaha"**.

### 1.3 Misi Perusahaan.

Misi perusahaan pada hakekatnya merupakan falsafah bagi setiap orang yang terlibat dalam organisasi suatu perusahaan, karena itu misi perusahaan

biasanya dapat dirumuskan ke dalam suatu pernyataan yang bersifat sederhana, fleksibel, memiliki cakupan yang luas dan menggambarkan prospek yang cerah dalam perjalanan hidup perusahaan dimasa yang akan datang (A. Syamsuddin Suryana, 1995).

Pernyataan misi tugas harus jelas, agar dapat menjamin pelaksanaan kegiatan perusahaan, organisasi harus menetapkan sasaran khusus yang dapat di gunakan sebagai penentu dan petunjuk untuk melihat keberhasilan dalam mengelola perusahaan (Philip Kotler, 1994).

Pernyataan misi yang dirumuskan dengan baik akan memberikan jaminan kegiatan perusahaan, ketetapan pada jalur yang ditetapkan. Namun perlu diingat bahwa untuk menjaga perusahaan dapat bertahan lama, maka hendaknya dalam misi tidak diekspresikan tentang profit dan non profit perusahaan dan lebih menekankan terhadap pelayanan kebutuhan masyarakat sebagai prioritas utama, profit hendaklah diterima sebagai balas jasa.

Perusahaan mempunyai misi yang berbeda-beda. Adapun misi perusahaan CV. Kopi Jaya Enterprise adalah **"Meningkatkan pembelian bahan baku untuk meningkatkan produksi biji kopi sehingga dapat memenuhi permintaan pasar".**

## 1.4 Misi Bagian-Bagian Perusahaan .

Pada setiap perusahaan disamping mempunyai misi perusahaan , maka setiap bagian yang ada dalam perusahaan tersebut juga mempunyai misi yang lebih mengkhusus sesuai dengan bidang usaha bagian yang bersangkutan. Misi dari tiap-tiap bagian perusahaan tersebut, diharapkan tetap mengacu dan sejalan dengan misi perusahaan .

Tujuan misi dari bagian-bagian perusahaan harus ditetapkan agar di jadikan sebagai pedoman dan kerangka acuan bagi setiap aktivitas bagian-bagian tersebut, dalam usaha untuk mencapai misi perusahaan secara menyeluruh. Adapun misi bagian-bagian perusahaan CV. Kopi Jaya Enterprise adalah sebagai berikut :

### a. Misi Bagian Produksi.

Bagian produksi merupakan bagian yang sangat penting dalam kelangsungan hidup suatu perusahaan, dimana bagian produksilah yang dapat mengubah bahan baku menjadi bahan jadi atau siap dipasarkan. Proses produksi merupakan suatu kegiatan yang memadukan faktor-faktor produksi yang dimiliki perusahaan sehingga dapat diperoleh sejumlah barang/jasa yang dapat memperbesar nilai suatu produk. Para pensuplai produk lebih memusatkan pada penemuan cara-cara yang dapat membantu dalam proses produksi secara kontinyu (Ahyari, 1996).

Adapun misi bagian produksi pada CV. Kopi Jaya Enterprise adalah "menghasilkan biji kopi dalam jumlah, kualitas dan pada waktu tertentu", dengan demikian dapat memenuhi kebutuhan konsumen.

**b. Misi Bagian Administrasi Keuangan.**

Misi bagian keuangan adalah mengatur sirkulasi keuangan sebaik mungkin agar pengalokasian sumberdaya finansial dalam perusahaan di laksanakan setepat mungkin.

Tindakan yang dilakukan oleh bagian keuangan menterjemahkan program-program lain dalam perusahaan ke dalam nilai rupiah, menyusun rancangan anggaran, biaya dan pendapatan serta senantiasa mengatur pengeluaran, utamanya biaya rutin perusahaan.

Bagian keuangan ini sangat mengharapkan adanya komunikasi timbal balik dari direktur dalam mengelola sumberdaya finansial.

**c. Misi Bagian Pemasaran.**

Bagian pemasaran mempunyai misi meningkatkan pemasaran produksi berkualitas ekspor, mencari dan merebut pangsa pasar sebesar-besarnya melalui tindakan mencari peluang pasar.

**d. Misi Bagian Personalia.**

Organisasi merupakan wahana untuk mencapai tujuan, agar pencapaian tujuan dapat dilaksanakan dengan baik diperlukan fungsi-fungsi. Pengertian fungsi adalah tugas-tugas yang dapat dengan segera dibedakan dengan tugas-tugas lain.

Misi bagian personalia dalam perusahaan kasus ini adalah memelihara hubungan baik antara seluruh karyawan atau tenaga kerja agar produktivitas kerja tetap ada dan dapat ditingkatkan.

# BAGIAN DUA

# ANALISIS POSISI DAN KINERJA USAHA

## 2.1 Analisis Posisi CV. Kopi Jaya Enterprise.

Pengoperasian perusahaan membutuhkan sumberdaya yang diimplementasikan dalam suatu proses investasi sesuai dengan bidang usaha. Proses investasi adalah suatu proses pengadaan dan pengembangan sumberdaya dengan tujuan meningkatnya kapasitas produksi, dengan sumberdaya itulah segala aktivitas perusahaan dapat berjalan secara efektif dan efisien sehingga segala keputusan yang berkaitan dengan strategi operasional perusahaan harus bersandar kepada besarnya sumberdaya yang dimiliki.

Analisis posisi adalah suatu analisis mengenai kondisi atau keadaan sumberdaya yang dimiliki oleh suatu perusahaan , sumberdaya yang dimaksud adalah sumberdaya lahan dan bangunan, sumberdaya peralatan, sumberdaya manusia dan sumberdaya finansial.

### 2.1.1 Sumberdaya lahan dan bangunan

Sumberdaya lahan dan bangunan merupakan sumberdaya dalam satu perusahaan yang mutlak ada karena merupakan tempat pelaksanaan semua kegiatan dalam perusahaan. Sumberdaya lahan atau tanah digunakan sebagai wadah dan ruang bagi kegiatan manusia atau kelompok masyarakat menurut kegiatannya masing-masing.

Sumberdaya lahan yang dimiliki CV. Kopi Jaya Enterprise menempati dua lokasi lahan. Lokasi lahan pertama terletak di Jalan Veteran Selatan no.212 Makassar dengan luas 1.125 $m^2$, diatas tanah tersebut berdiri bangunan sebagai kantor. Lokasi lahan ke dua terletak di Jalan KIMA IV Kavling N-3B, Kelurahan Daya, Kecamatan Biringkanaya, Kotamadya Makassar dengan luas lahan 18.750 $m^2$, di atas tanah tersebut berdiri bangunan yang berfungsi sebagai pabrik, lahan perusahaan ini bernilai Rp.500.000.000, sedangkan bangunannya bernilai Rp.3.487.500.000,-. Total sumberdaya lahan dan bangunan yang dimiliki CV. Kopi Jaya Enterprise adalah Rp.3.987.500.000,-.

2.1.2 Sumberdaya Peralatan dan Transportasi.

Sumberdaya peralatan merupakan segala sesuatu yang dapat digunakan oleh suatu perusahaan untuk memperlancar kegiatannya menghasilkan sesuatu yang bermanfaat. Dalam melaksanakan suatu kegiatan agrosistem usaha, apapun bentuknya senantiasa membutuhkan seperangkat peralatan sebagai pendukung usaha. Dalam hal ini menyangkut bagaimana pemanfaatan sumberdaya peralatan tersebut untuk keperluan kegiatan dalam usaha.

Setiap peralatan yang digunakan pasti akan mengalami penyusutan sepanjang tahun dan nilainya akan berkurang sesuai dengan umur alat tersebut. Demikian halnya dengan peralatan yang digunakan dalam perusahaan kasus senantiasa akan mengalami perubahan penyusutan nilai.

Penyusutan dihitung berdasarkan harga barang pada waktu dibeli di kurangi dengan harga sekarang lalu dibagi dengan lama pemakaian alat tersebut dikalikan dengan jumlah alat.

Adapun jenis peralatan yang dipakai dalam perusahaan kasus dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Jenis, Jumlah dan Nilai Penyusutan yang Dimiliki Oleh CV. Kopi Jaya Enterprise Jl. Veteran Selatan no.212 Makassar.

| NO | Jenis Alat | Jumlah (buah) | Umur (tahun) | Nilai Beli @ (Rp) | Nilai Jual @ (Rp) | Nilai Penyusutan |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. | Kendaraan | | | | | |
| | -Roda empat | 3 | 11 | 35.000.000 | 22.000.000 | 3.545.500 |
| | -Roda enam | 1 | 7 | 45.000.000 | 35.000.000 | 1.428.600 |
| 2. | Telepon | 3 | 4 | 250.000 | 100.000 | 112.500 |
| 3. | Komputer | 3 | 3 | 5.000.000 | 3.500.000 | 1.500.000 |
| 4. | Mesin ketik | 1 | 4 | 250.000 | 100.000 | 37.500 |
| 5. | Kalkulator | 4 | 4 | 80.000 | 50.000 | 30.000 |
| 6. | Stempel dan | | | | | |
| | Bantalan | 2 | 5 | 30.000 | 10.000 | 8.000 |
| 7. | Kursi | 10 | 3 | 45.000 | 20.000 | 83.400 |
| 8. | Meja | 10 | 3 | 100.000 | 60.000 | 133.400 |
| 9. | Timbangan | 2 | 5 | 2.000.000 | 900.000 | 1.320.000 |
| 10. | Tester | 1 | 4 | 11.000.000 | 8.000.000 | 750.000 |
| 11. | Terpal | 5 | 5 | 300.000 | 300.000 | 750.000 |
| 12. | Faxmile | 1 | 3 | 1.500.000 | 1.000.000 | 166.700 |
| 13. | Piring | 50 | 1 | 1.500 | 1.500 | 50.000 |
| 14. | Mesin Polis | 1 | 1 | 13.500.000 | 12.500.000 | 1.000.000 |
| 15. | Mesin | | | | | |
| | pengupas | 1 | 2 | 25.000.000 | 22.000.000 | 1.500.000 |
| 16. | Gerobak | 5 | 3 | 130.000 | 50.000 | 133.400 |
| Total | | | | 225.055.000 | | 12.549.000 |

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2003.

Dari tabel diatas terlihat bahwa nilai investasi perusahaan untuk sarana peralatan adalah Rp.255.055.000 sedangkan nilai penyusutan alat adalah sebesar Rp.12.549.000,-.

2.1.3 Sumbedaya Manusia.

Sumberdaya Manusia merupakan sumberdaya terpenting pada setiap perusahaan, dimana manusia sebagai penggerak dan pengelola sumberdaya-sumberdaya yang lainnya. Oleh karena itu salah satu tanggung jawab

perusahaan adalah memperoleh, menata, memotivasi dan mengendalikan sumberdaya–sumberdaya manusianya untuk mencapai bisnis seefektif mungkin (David Doney dan Steven.P, 1992).

Menurut Agus Tulus dalam buku manajemen sumberdaya manusia (1994), sumberdaya manusia merupakan salah satu unsur masukan (input) yang bersamaan dengan unsur lainnya seperti bahan, modal, mesin dan teknologi, diubah melalui proses manajemen menjadi keluaran (output) berupa barang atau jasa dalam usaha mencapai tujuan organisasi atau perusahaan.

Sumberdaya manusia dapat juga diartikan sebagai manusia yang mampu bekerja untuk memberikan jasa atau usaha kerja pada suatu bidang tertentu. Mampu bekerja berarti mampu melakukan kegiatan yang mempunyai nilai ekonomis, yaitu bahwa kegiatan tersebut menghasilkan barang dan jasa yang memenuhi kebutuhan.

Tenaga kerja pada CV. Kopi Jaya Enterprise ada dua macam, yaitu tenaga kerja tetap dan tenaga kerja harian (buruh). Tenaga kerja tetap adalah orang-orang yang bekerja dalam perusahaan dengan gaji tetap setiap bulannya sesuai dengan tingkatan jabatan, sedangkan tenaga kerja tidak tetap yaitu orang-orang yang bekerja dengan upah berdasarkan hari/jam kerja yang telah di tentukan. Karyawan tidak tetap jumlahnya tergantung padatnya pekerjaan dalam perusahaan.

CV. Kopi Jaya Enterprise Dalam melaksanakan kegiatan sehari-hari didukung oleh karyawan tetap 20 orang dan karyawan tidak tetap sebanyak 60 Orang. Untuk lebih jelasnya mengenai tenaga kerja tetap pada CV. Kopi Jaya Enterprise dapat dilihat pada tabel 3 :

Tabel 3. Nama, Umur,Pendidikan dan Jabatan Tenaga Kerja Tetap pada CV. Kopi Jaya Enterprise, Jalan Veteran Selatan no. 212, Makassar, 2003.

| NO | Nama | Umur (tahun) | Pendidikan | Jabatan |
|---|---|---|---|---|
| 1. | Saleh Rahim | 58 | Magister | Direktur |
| 2. | Sulfian Rahim | 35 | Sarjana | Wakil direktur |
| 3. | Yusti | 41 | Sarjana | Sekretaris |
| 4. | Nurhayati | 48 | Sarjana | Administrasi |
| 5. | Hidayah | 42 | SMA | Administrasi |
| 6. | Hartini | 43 | SMA | Keuangan |
| 7. | Harbia | 43 | SMA | Bendahara |
| 8. | Harlim kasim | 26 | Sarjana | Pemasaran |
| 9. | Ardi | 30 | Sarjana | Pemasaran |
| 10. | H. Mustamin | 47 | Sarjana | Akuntan |
| 11. | Hamida | 42 | SMA | Akuntan |
| 12. | Agus Salim | 44 | SMA | Akuntan |
| 13. | Effendi | 52 | SMA | Kep.gudang I |
| 14. | Mulyana | 41 | SMA | Kep.gudang II |
| 15. | Jannah | 34 | SD | Buruh tetap |
| 16. | Dg.Toa | 47 | SD | Buruh tetap |
| 17. | Erni | 31 | SD | Buruh tetap |
| 18. | Herman | 36 | SMA | Penjaga gudang |
| 20. | Kadir | 33 | SMA | Pembelian |

Sumber : Data Primer setelah Diolah, 2003.

Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa latar belakang pendidikan tenaga kerja yang dimiliki oleh CV. Kopi Jaya Enterprise bervariasi, mulai dari magister, sarjana 6 Orang, SMA 9 Orang dan SD 3 orang. Hari kerja tetap mulai Senin sampai Sabtu dengan jam kerja 8 jam per hari, besarnya gaji berkisar antara Rp.450.000-Rp.2.000.000,-per bulan. Disamping itu karyawan mendapat beberapa bentuk imbalan seperti jaminan kesehatan, bonus akhir tahun serta gaji pokok.

Tenaga kerja harian seluruhnya berjumlah 60 orang terdiri dari 52 orang perempuan dan 8 orang laki-laki. Tenaga kerja harian ini bertugas melakukan kegiatan penyortiran, pengepakan dan penimbangan. Tenaga kerja harian dan tenaga kerja tetap memiliki jam kerja yang sama yaitu mulai pukul 08.00-16.00. Gaji atau upah buruh laki-laki tergantung dari banyaknya karung yang diangkut untuk dibongkar dan ditimbang. Upah per karung Rp.750,-, sedangkan buruh wanita Rp.250/kg biji kopi yang disortir.

Pekerjaan tenaga kerja harian antara lain melakukan pengeringan dengan mengangkat biji kopi ke lantai jemur, melakukan penyortiran dan pembersihan untuk tenaga kerja wanita sedangkan tenaga kerja pria melakukan penimbangan, pengukuran kadar air, bongkar muat serta pengepakan.

Perusahaan memberikan jaminan kesejahteraan berupa jaminan kesehatan bagi karyawan yang sakit sebesar 25% dari biaya pengobatan, perusahaan juga memberikan uang tunai kepada karyawan pada saat hari raya besar keagamaan seperti hari raya idul fitri.

2.1.4 Sumberdaya Finansial

Sumberdaya finansial merupakan segala sesuatu yang dimiliki perusahaan baik dalam bentuk uang tunai maupun barang berharga yang dapat langsung diuangkan untuk mendukung proses pengembangan usaha suatu perusahaan. Menurut W.Kadarsan (1992), kunci keberhasilan untuk medapatkan hasil yang optimal dan untuk mempertahankan kelangsungan usaha yaitu tersedianya asset atau kekayaan dalam jumlah yang cukup dan kombinasi yang tepat. Jumlah asset yang dikuasai oleh seorang pengusaha, saat dan kondisi yang ada pada saat kekayaan tersebut diperoleh, serta cara asset tersebut digunakan sangat menentukan tingkat pendapatan yang akan diperoleh.

Dari uraian tersebut di atas kita dapat memperoleh gambaran mengenai pentingnya upaya untuk memanfaatkan sumberdaya finansial seefisien mungkin sehingga setiap pengalokasian dana yang digunakan dapat memberikan hasil yang maksimal. Tanpa perhitungan yang baik maka perusahaan akan macet atau bangkrut.

Sumberdaya finansial yang dimiliki oleh CV. Kopi Jaya Enterprise yaitu sebesar Rp.4.212.555.000 yang dialokasikan pada harta tetap dan yang berupa harta lancar sebesar Rp.1.829.600.000,- yang dialokasikan untuk pengadaan bahan baku sekaligus biaya tenaga kerja selama proses produksi serta pengeluaran lainnya.

Untuk lebih jelasnya, analisis posisi sumberdaya yang dimiliki oleh perusahaan CV. Kopi Jaya Enterprise dapat dilihat pada tabel 4 :

Tabel 4. Analisis Posisi Sumberdaya pada perusahaan CV. Kopi Jaya Enterprise di Jl. Veteran Selatan no.212 Makassar,2003.

| Sumberdaya | Ukuran Fisik | Nilai (Rp) |
|---|---|---|
| a. Lahan ($m^2$) | 20.225 | 500.000.000 |
| b. Bangunan | | |
| - Kantor ($m^2$) | 1.125 | 675.000.000 |
| - Pabrik($m^2$) | 18.750 | 2.812.500.000 |
| c. Peralatan | | 225.055.000 |
| d. Karyawan | 80 | - |
| e. Neraca | | |
| - Harta tetap | | 4.212.555.000 |
| - Harta lancar | | 1.829.600.000 |
| - Hutang | | 2.978.700.000 |
| - Modal | | 3.063.455.000 |

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2003.

## 2.2 Analisis Kinerja Perusahaan.

Analisis kinerja merupakan suatu proses yang ada dalam lingkup agrosistem dan di luar serta hubungannya antara proses yang satu dengan proses lainnya. Analisis kinerja ini dapat digunakan untuk melihat kondisi dari suatu agrosistem atau perusahaan serta hasil yang diperoleh perusahaan tersebut.

Analisis kinerja terbagi 2 yaitu kinerja proses dan kinerja hasil. Kinerja proses terdiri dari pengadaan bahan baku, proses produksi dan proses pemasaran sedangkan kinerja hasil terdiri atas analisis biaya dan pendapatan.

2.2.1 Kinerja Proses.

2.2.1.1 Proses pengadaan bahan baku.

Bahan baku bagi perusahaan merupakan hal penting dalam menunjang kesinambungan proses produksi. Bahan baku inilah yang akan diproses sampai akhirnya akan menjadi produk yang mempunyai nilai tambah. Tanpa tersedianya bahan baku maka proses produksi tidak bisa berjalan. Penyediaan bahan baku dalam jumlah yang cukup dan kontinyu dapat memperlancar aktivitas perusahaan.

Dalam memproduksi sejenis barang digunakan bahan baku dan bahan pembantu. Tanpa bahan baku perusahaan yang bersifat agroindustri tidak dapat menghasilkan suatu produk (Manullang, 1991).

CV. Kopi Jaya Enterprise melakukan pembelian bahan baku dengan dua cara. Cara pertama yaitu perusahaan membeli biji kopi melalui pedagang pengumpul (kolektor lokal) yang berada diberbagai daerah seperti Toraja, Kalosi dan Mamassa. Biasanya mereka adalah langganan perusahaan. Cara ke dua yaitu melalui seorang pedagang perantara yang juga merupakan langganan, dimana perantara ini berperan sebagai penghubung antara perusahaan dengan produsen yang ingin menjual biji kopinya. Perantara ini mendapat komisi dari

penjual tersebut. Kadang-kadang pihak produsen yang menjual sendiri ke perusahaan.

Pengadaan bahan baku lewat pedagang pengumpul dilakukan dengan cara pedagang pengumpul tersebut mendatangi perusahaan, kemudian mengadakan negosiasi, jika telah terjadi kesepakatan mengenai harga dan kualitas serta terlebih dahulu mencari informasi mengenai produsen–produsen yang ingin menjual kopinya dengan harga dan kualitas tertentu. Apabila harga dan kualitasnya telah disepakati, maka terjadilah transaksi antara pihak perantara dengan pihak perusahaan.

CV. Kopi Jaya Enterprise melakukan pembelian bahan baku dengan cara mengetahui terlebih dahulu tingkat harga biji kopi per kg yang ditawarkan oleh kolektor lokal kepada perusahaan. Penentuan harga ini dilakukan dengan melihat harga di pasaran atau harga yang berlaku, kemudian akan terjadi tawar-menawar antara kolektor lokal dengan perusahaan yang berpatokan pada sampel yang diberikan sehingga akhirnya dicapai kesepakatan.

Bahan baku yang dibeli perusahaan berupa biji kopi yang telah di keluarkan dari kulit tanduk dan kulit arinya. Biji kopi yang dibeli memiliki kadar air 15%-20% dengan trease 5%.

Jumlah pembelian bahan baku tidak tentu, tergantung pada banyaknya kolektor yang menghubungi pihak perusahaan. Pembelian bahan baku ini dilakukan dengan terlebih dahulu melihat sampel yang diberikan oleh pihak kolektor. Setelah meneliti sampel yang diberikan dan menyetujui sampel

tersebut, maka biji kopi kemudian diangkut ke gudang perusahaan. Pada saat bahan baku tersebut tiba di gudang, maka bagian pergudangan memeriksa bahan baku tersebut dengan cara mengambil sedikit biji kopi dari dalam karung.

Adanya ketidakseragaman bahan baku antara lain disebabkan karena pedagang perantara ingin mengejar keuntungan yang banyak sehingga berbagai cara dilakukan seperti pencampuran kopi asli arabika dengan kopi jenis lain, membasahi kopi sebelum ditimbang sehingga beratnya bertambah dan juga kekurangtelitian pihak perusahaan dalam pemeriksaan bahan baku yang hanya dilakukan dengan melihat sampel dan mengambil sedikit bahan baku dari karung, sehingga ada sejumlah bahan baku yang cacat dan tidak memenuhi standar ekspor yang dibeli oleh perusahaan.

Adapun jumlah pembelian bahan baku pada CV. Kopi Jaya Enterprise selama satu tahun terakhir (2002) disajikan dalam tabel 5 :

Tabel 5. Volume, Harga dan Nilai Pembelian Bahan Baku Biji Kopi Arabika Per Bulan Pada CV. Kopi Jaya Enterprise di Jl. Veteran Selatan no.212, Makassar, 2003.

| Bulan | Jumlah (Kg) | Harga (Rp) | Nilai (Rp) |
|---|---|---|---|
| Januari | - | - | - |
| Februari | - | - | - |
| Maret | - | - | - |
| April | 87.050 | 12.000 | 1.044.600.000 |
| Mei | 76.370 | 12.000 | 916.440.000 |
| Juni | 70.927 | 12.000 | 851.124.000 |
| Juli | 74.475 | 12.000 | 893.700.000 |
| Agustus | 65.283 | 12.000 | 783.396.000 |
| September | 31.378 | 12.000 | 376.536.000 |
| Oktober | - | - | - |
| November | - | - | - |
| Desember | - | - | - |
| Jumlah | 405.483 | | 4.865.796.000 |

Sumber: CV. Kopi Jaya Enterprise ,2003.

2.2.1.2 Proses Produksi.

Proses produksi dapat diartikan sebagai cara, metode, teknik untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa dengan menggunakan sumberdaya-sumberdaya (tenaga kerja, mesin, bahan-bahan dan dana) yang ada (Assauri, 1993).

Proses produksi yang dilakukan oleh perusahaan terdiri atas lima kegiatan yaitu penimbangan, pengukuran kadar air, proses pengeringan/penjemuran, penyortiran dan proses pengepakan.

a. Proses Penimbangan.

Setelah terjadi transaksi maka biji kopi langsung diantar ke perusahaan untuk dilakukan penimbangan mengenai berat/jumlah bahan baku yang akan di beli oleh CV. Kopi Jaya Enterprise. Penimbangan yang dilakukan oleh pihak perusahaan ini sudah memperhitungkan besarnya penyusutan dari berat awal biji kopi. Dengan kata lain biaya yang dikeluarkan untuk pembelian bahan baku adalah untuk jumlah bahan baku yang telah dikurangi dengan besarnya penyusutan dari biji kopi tersebut setelah dilakukan penjemuran atau pengeringan. Pada waktu penimbangan akan dilihat pula kesesuaian dengan perjanjian sebelumnya mengenai mutu dan banyaknya biji kopi yang akan di beli.

b. Proses Pengukuran Kadar Air.

Pengukuran kadar air dilakukan sebanyak dua kali yaitu sebelum dan sesudah proses pengeringan. Pengukuran kadar air sebelum proses pengeringan dilakukan setelah proses penimbangan yaitu dengan menggunakan tester. Pada proses ini akan dilihat pula kesesuaian dengan pejanjian sebelumnya mengenai mutu dan banyaknya biji kopi yang akan dibeli masih dalam kedaan basah atau kadar airnya masih tinggi dan dapat mencapai sekitar 20%.

Pengukuran kadar air setelah proses pengeringan dilakukan untuk mengetahui apakah biji kopi tersebut telah memenuhi standar kadar air yang telah di tentukan sesuai dengan standar ekspor.

c. Proses Pengeringan/Penjemuran.

Oleh karena biji kopi yang di beli umumnya masih dalam keadaan basah atau masih memiliki kadar air yang tinggi, maka biji kopi yang telah ditimbang kemudian langsung di jemur dan apabila penjemuran tidak memungkinkan pada saat itu maka penjemuran dilakukan pada keesokan harinya.

Proses pengeringan biji kopi masih sangat mengandalkan sinar matahari karena pihak perusahaan belum memiliki alat pengering, sehingga proses pengeringan biji kopi ini memakan waktu yang cukup lama yaitu sekitar 2-4 hari tergantung pada keadaan cuaca.

Kopi tersebut dijual sampai pada kadar air yang diinginkan untuk kualitas ekspor yaitu antara 13%-15% tergantung pada keadaan cuaca. Penentuan batas kadar air yang paling baik adalah 14%, akan tetapi bila biji kopi akan disimpan lama maka perlu dilakukan pengeringan sampai mencapai 13% dan apabila cuaca tidak memungkinkan untuk pengeringan sedangkan telah ada permintaan untuk ekspor biji kopi, maka kadar airnya bisa sampai 15%. Pembelian biji kopi dalam keadaan basah terlebih dahulu diperkirakan besarnya penyusutan akhir dari biji kopi. Penyusutan ini dapat mencapai 40%, 30% dan 20% tergantung dari persentase kadar airnya.

d. Penyortiran.

Biji kopi yang telah selesai dijemur kemudian ditimbang ulang untuk melihat berat yang ada setelah dilakukan penjemuran. Biji-biji kopi tersebut kemudian dibersihkan dari kotoran, batu, kerikil, debu dan sebagainya. Langkah selanjutnya adalah melakukan pemisahan biji berdasarkan kualitasnya. Pemisahan ini dilakukan dengan membedakan biji kopi atas dua golongan yaitu biji kopi golongan DP (Double Process : biji kopi bersih) dan biji kopi golongan trease (biji kopi rusak).

Biji kopi dari golongan DP adalah biji kopi yang berkualitas tinggi yaitu yang berkualitas ekspor dan tidak bercampur dengan kopi yang berkualitas rendah (trease). Ciri-ciri khusus dari biji kopi golongan DP ini adalah sebagai berikut :

- Berwarna hijau artinya masih hijau.
- Tidak pecah atau biji masih utuh.
- Tidak mempunyai kulit ari yang berwarna putih.
- Tidak berwarna coklat yang menandakan bahwa biji kopi telah lama di simpan.
- Tidak berwarna hitam dan terisolasi dari hama dan penyakit.

Untuk kopi golongan trease dibedakan atas tiga macam dan setiap macamnya tidak dicampur satu dengan yang lainnya. Perbedaan ketiga macam trease ini adalah :

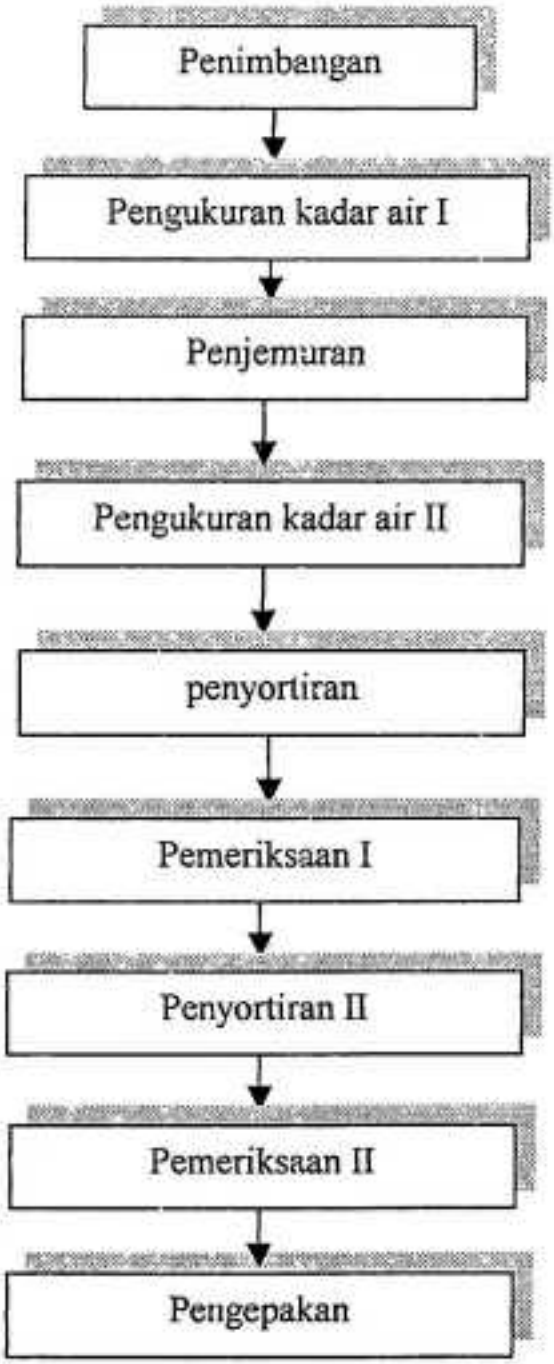
- Biji kopi yang berwarna coklat yang di sebut trease kasar.
- Biji kopi yang masih mempunyai kulit yang berwarna putih.
- Biji kopi yang tidak utuh lagi dan yang berwarna hitam yang disebut trease halus.

Proses pengolahan selanjutnya adalah penimbangan untuk golongan DP dan golongan trease. Untuk golongan trease yang dibedakan atas tiga macam tadi ditimbang secara terpisah. Kopi DP kemudian dimasukkan ke dalam karung. Apabila telah dikarungkan maka kopi tersebut dimasukkan ke dalam gudang. Untuk kopi yang akan diekspor dikemas dalam karung goni yang khusus sampai mencapai berat 80 kg dan diberi label mengenai berat bersih, kadar air, jenis kopi, dll. Biji kopi dari jenis trease kasar dapat dijual lokal dan dapat diekspor untuk negara yang menyukai jenis kopi yang telah tua/lama seperti negara Belanda.

e. Proses pengepakan kopi.

Karung goni yang digunakan dalam proses pengepakan harus bersih, tidak bocor atau lapuk dan tidak basah. Hal-hal yang harus diperhatikan dalam menjahit karung pada proses pengepakan ini antara lain yaitu jahitannya harus erat dan tidak bocor. Setelah biji kopi dikemas ke dalam karung, kemudian di simpan dalam gudang sampai ada permintaan dari konsumen diluar negeri. Apabila ada permintaan biji kopi untuk tujuan ekspor, maka biji kopi tersebut kemudian dikemas kembali dengan karung khusus yang ukurannya lebih kecil dari pada karung biasa.

Untuk lebih jelasnya mengenai proses produksi yang dilakukan oleh CV. Kopi Jaya Enterprise dapat dilihat pada gambar skema proses produksi berikut ini :




Gambar'1. Skema Proses Produksi Pada CV. Kopi Jaya Enterprise , Jl. Veteran Selatan no. 212, Makassar, 2003.

2.2.1.3 Proses Pemasaran.

Pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang di tujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan pembeli yang ada maupun pembeli potensial (Basu Swasta, 1995).

Kotler (1996) mengatakan bahwa proses pemasaran merupakan proses sosial dan manajerial yang mana seseorang atau kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran produk dan nilai dengan individu dan kelompok lainnya.

Proses pemasaran merupakan kelanjutan dari proses produksi. Kegiatan pemasaran bertujuan agar dana yang telah diinvestasikan dalam kegiatan produksi dapat diperoleh kembali dengan mendapatkan sejumlah dana dari hasil penjualan sebagai imbalan dari investasi yang telah dilakukan. Olehnya perusahaan kasus senantiasa memikirkan pemasaran komoditi biji kopinya yang ditampung dalam gudang.

Wilayah pemasaran CV. Kopi Jaya Enterprise meliputi negara Belanda Amerika dan Singapura serta daerah pemasaran lokal yaitu Surabaya dan Jakarta sebagai daerah pemasaran biji kopi hasil sortiran yang tidak memenuhi standar ekspor.

Adapun upaya yang dilakukan oleh pihak perusahaan kasus dalam memasarkan biji kopinya adalah dengan menjajaki faktor-faktor yang berpengaruh dalam pemasaran biji kopi antara lain yaitu permintaan pasar,

kebijaksanaan pemerintah, biaya transportasi, cukai, persaingan dalam dan luar negeri, dll.

Adapun perincian ekspor biji kopi arabika pada CV. Kopi Jaya Enterprise dapat dilihat pada tabel 6 :

Tabel 6. Total Produksi dan Penjualan Biji Kopi Arabika Pada CV. Kopi Jaya Enterprise, Jalan Veteran Selatan no. 212, Makassar,2002.

| Bulan | Lokal | | | Ekspor Kopi DP | | | Biji Kopi Tua yang di Ekspor | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Jml (ton) | Harga/kg | Nilai (Rp) | Jml (ton) | Harga ($) | Nilai (Rp) | Jml (ton) | Harga ($) | Nilai (Rp) |
| Januari | 1,5 | 20.000 | 30.000.000 | 14 | 2,1 | 264.600.000 | 1,3 | 3,1 | 36.270.000 |
| Februari | 1,7 | 20.000 | 34.000.000 | 16 | 2,2 | 316.800.000 | 1,5 | 3,1 | 41.850.000 |
| Maret | 2,7 | 19.000 | 51.300.000 | 15 | 2,1 | 283.500.000 | 2,5 | 3,0 | 67.500.000 |
| April | 3,0 | 18.500 | 55.500.000 | 24 | 2,3 | 496.800.000 | 2,8 | 3,1 | 78.120.000 |
| Mei | 3,5 | 18.500 | 64.750.000 | 26 | 2,3 | 538.200.000 | 3,3 | 3,1 | 92.070.000 |
| Juni | 3,5 | 18.500 | 64.750.000 | 27 | 2,1 | 510.300.000 | 3,5 | 3,0 | 94.500.000 |
| Juli | 3,0 | 18.500 | 55.500.000 | 24 | 2,1 | 453.600.000 | 2,8 | 3,1 | 78.120.000 |
| Agustus | 2,8 | 19.000 | 53.200.000 | 21 | 2,3 | 434.700.000 | 2,6 | 3,2 | 74.880.000 |
| September | 2,7 | 19.000 | 51.300.000 | 20 | 2,4 | 432.000.000 | 2,6 | 3,1 | 72.540.000 |
| Oktober | 2,8 | 20.000 | 56.000.000 | 19 | 2,4 | 410.400.000 | 2,7 | 3,2 | 77.760.000 |
| November | 2,5 | 19.000 | 47.500.000 | 15 | 2,4 | 324.000.000 | 2,6 | 3,0 | 70.200.000 |
| Desember | 1,4 | 19.000 | 26.600.000 | 13 | 2,3 | 269.100.000 | 1,5 | 3,1 | 41.850.000 |
| Total | 31,1 | | 590.400.000 | 234 | | 4.734.000.000 | 29,7 | | 825.660.000 |

Cara pembayaran yang digunakan oleh CV. Kopi Jaya Enterprise dalam memasarkan biji kopinya adalah dengan sistem cash dan kredit. Untuk dalam negeri sistem pemasaran yang digunakan adalah sistem cash karena lebih mudah dibandingkan sistem kredit. Sedangkan untuk pemasaran ke luar negeri, digunakan cara transaksi dengan dengan sistem yang dikenal dengan istilah FOB (Free On Board) yaitu suatu sistem yang mengharuskan pembeli untuk membayar biaya angkutan, yang harus sesuai dengan L/C (Letter Of Credit) yang disodorkan oleh pembeli atau importir. Jenis L/C yang digunakan adalah Irrevacable Sight Letter of Credit, artinya yaitu L/C yang tidak dapat di batalkan secara sepihak saja atau satu pihak yang tidak dapat membatalkan L/C yang telah disetujui.

Proses penjualan dimulai dengan menawarkan jenis kopi, mutu serta harga kepada pihak pembeli/importir memberikan harga untuk satu jenis kopi. Cara lain yang terjadi pada proses penjualan biji kopi ini adalah pihak pembeli menghubungi perusahaan kasus melalui telepon atau faxmile mengenai spesifikasi biji kopi yang dikehendakinya atau sebaliknya. Setelah terjadi persetujuan maka importir mengadakan kontrak mengenai harga barang, mutu pengiriman barang serta pelabuhan dan tujuan. Selanjutnya pihak pembeli mengirim L/C yang merupakan jaminan bagi pengekspor untuk membuat surat permohonan ekspor kopi (SPEK) yang ditandatangani oleh pihak yang berwenang. Setelah itu perusahaan kasus mengisi formulir surat pernyataan Mutu (SPM) untuk sampling dan analisa contoh biji kopi yang diuji di

Sucofindo. Apabila biji kopi tersebut telah dianalisa dan memenuhi syarat ekspor barang maka SPM akan ditandatangani oleh pejabat yang berwenang. Langkah selanjutnya adalah pengisian formulir Pemberitahuan Ekspor Barang (PEB) oleh perusahaan kasus dengan melampirkan SPEK dan SPM yang kemudian disahkan oleh Bank Devisa Makassar. Dengan adanya PEB maka eksportir dapat membuat Shipping Order ke pelayaran untuk dibuat Bill Off Leading (B/L), yang kemudian dialihkan kepada Ekspedisi Muatan Kapal Laut (EMKL) yang akan bertanggungjawab terhadap keutuhan barang sampai ke pelabuhan kapal laut (sampai ke dalam kontainer), sedangkan dari pelabuhan ke tujuan luar negri adalah menjadi tanggungjawab pihak pelayaran. Biji kopi yang akan diangkut dimasukkan ke dalam kontainer yang berukuran 20 feet.

Keuntungan penggunaan cara L/C ini adalah uangnya telah dapat diambil di Bank sedangkan barang masih dalam perjalanan.

2.2.2 Kinerja Hasil.

Kinerja hasil yang dibahas disini adalah mengenai analisa biaya dan pendapatan. Keberadaan suatu usaha tentunya tidak terlepas dari adanya tuntutan untuk menyediakan sejumlah biaya. Lalu lintas keuangan Pada prinsipnya mempunyai jalur masuk dan jalur keluar dimana setiap perusahaan berusaha agar jalur masuk keuangan lebih besar dari jalur pengeluaran. Agar perusahaan dapat memperoleh keuntungan maka perlu adanya perhatian khusus mengenai pengelolaan dana mulai dari kegiatan pra operasional, kegiatan produksi sampai pada kegiatan pemasaran.

2.2.2.1 Analisis Biaya.

Analisis biaya digunakan untuk mengetahui besarnya biaya yang di keluarkan selama proses produksi dalam suatu jangka waktu tertentu dalam hal ini dilakukan setiap bulan dan direkapitulasi ke dalam laporan tahunan.

Biaya memegang peranan penting dalam mengembangkan suatu usaha. Besarnya biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang dan jasa akan menentukan besar-kecilnya harga pokok dari produk tersebut.

Biaya adalah korbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Biaya dapat digolongkan menjadi dua, yaitu biaya tetap (fixed cost) dan biaya tidak tetap (variabel.cost) (Muliadi, 1993).

Biaya tetap

Biaya tetap adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan yang sifatnya tidak berpengaruh langsung terhadap kapasitas produksi. Untuk lebih jelasnya perincian biaya tetap yang dikeluarkan perusahaan selama satu tahun pada usaha biji kopi arabika dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 7. Besarnya Biaya Tetap yang Digunakan Dalam Satu Tahun Produksi Pada CV. Kopi Jaya Enterprise , 2003.

| NO | Jenis Biaya Tetap | Nilai (Rp) |
|---|---|---|
| 1. | Tenaga kerja tetap | 193.564.800 |
| 2. | Iuran listrik | 10.800.000 |
| 3. | Rekening telepon | 15.000.000 |
| 4. | Pemeliharaan alat | 3.900.000 |
| 5. | Pajak | 17.488.000 |
| 6. | Biaya penyusutan alat | 12.549.000 |
| 7. | Konsumsi | 9.600.000 |
| Total | | 262.901.800 |

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2003.

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa biaya tetap yang dikeluarkan oleh perusahaan kasus dalam jangka waktu satu tahun produksi yaitu Rp.262.901.800,-.

Biaya variabel

Biaya variabel adalah biaya yang besarnya berubah sesuai dengan besarnya jumlah produksi. Pada perusahaan kasus biaya variabel yang di keluarkan meliputi biaya pembelian bahan baku biji kopi, gaji untuk tenaga kerja harian, dll. Untuk lebih jelasnya mengenai besarnya biaya variabel yang dikeluarkan perusahaan selama satu tahun produksi dapat dilihat pada tabel 8 berikut ini :

Tabel 8. Biaya Variabel yang Dikeluarkan Selama Satu Tahun Produksi Oleh CV. Kopi Jaya Enterprise , 2003.

| NO | Jenis biaya | Jumlah | Harga @ (Rp) | Nilai (Rp) |
|---|---|---|---|---|
| 1. | Biji kopi | 405.483 kg | - | 4.865.796.000 |
| 2. | Upah tenaga kerja harian | 60 orang | - | 28.188.000 |
| 3. | Tali rafiah | 50 rol | 5.000 | 250.000 |
| 4. | Karung | 350 buah | 4.500 | 18.900.000 |
| 5. | Merek | 350 buah | 200 | 840.000 |
| 6. | Bongkar muat | - | 650.000 | 7.800.000 |
| Total | | | | 4.921.774.000 |

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2003.

Dari tabel di atas dapat di ketahui bahwa besarnya biaya variabel yang di gunakan oleh perusahaan dalam waktu satu tahun adalah Rp.4.921.774.000,-.

2.2.2.2 Analisis Pendapatan.

Pendapatan dalam pengertian umum adalah hasil produksi yang di peroleh dalam bentuk materi dan dapat kembali di gunakan guna memenuhi kebutuhan akan sarana dan prasarana produksi. Pendapatan ini umumnya di peroleh dari hasil penjualan produk atau dapat pula di katakan bahwa pendapatan merupakan selisih antara total penerimaan usaha dengan total biaya yang di keluarkan dalam kegiatan usaha selama satu tahun.

Penerimaan adalah merupakan hasil dari penjualan dalam periode satu tahun. Jumlah penerimaan usaha dapat di hitung dengan mengalikan jumlah barang dengan harga jual dari barang tersebut, sehingga besarnya penerimaan di pengaruhi oleh nilai kedua variabel tersebut.

Analisis pendapatan ini bertujuan untuk mengetahui apakah perusahaan untung atau rugi selama proses produksi dalam periode tertentu. Untuk lebih jelasnya, analisis pendapatan dapat di lihat pada tabel 9 berikut ini:

Tabel 9. Analisis Biaya dan Pendapatan Selama Satu Tahun Produksi (2002) Pada CV. Kopi Jaya Enterprise, Jl. Veteran Selatan no.212 Makassar, 2003.

| NO | Uraian | Jumlah (Rp) |
|---|---|---|
| 1. | Hasil penjualan | 6.150.060.000 |
| 2. | Biaya tetap | 262.901.800 |
| 3. | Biaya variabel | 4.921.774.000 |
| 4. | Total biaya (2+3) | 5.184.675.800 |
| 5. | Pendapatan kotor (1-4) | 965.384.200 |
| 6. | Pajak (10%) | 96.538.420 |
| 7. | Pendapatan bersih | 868.845.780 |

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2003.

Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa pendapatan bersih yang di peroleh CV. Kopi Jaya Enterprise dalam satu tahun produksi pada tahun 2002 adalah sebesar Rp.868.845.780,-.

## 2.3 Aspek Dampak Lingkungan.

Keberadaan suatu usaha pada suatu tempat tentunya akan membawa dampak bagi lingkungan sekitar, baik dampak positif maupun dampak negatif. Oleh Karena itu pengelolaan perusahaan/usaha perlu memahami, menilai dan berinteraksi terhadap faktor-faktor ekstern (lingkungan) yang dapat mempengaruhi jalannya organisasi.

Aspek tentang pengendalian lingkungan merupakan masalah serius dari suatu usaha. Pengetahuan tentang dampak lingkungan akan membantu manajer dalam memilih teknologi yang digunakan. Aspek dampak lingkungan ini menyangkut kebersihan lingkungan kerja dan pengaturan limbah dari hasil produk yang dilakukan oleh suatu industri atau perusahaan.

Konsumen di negara maju dalam membeli produk saat ini tidak hanya mempertimbangkan aspek mutu dan harga saja, tetapi juga aspek lingkungan yang dikaitkan dengan produk tersebut terhadap dampak lingkungan sebelum, selama dan sesudah produksi barang yang mencakup daur hidup produk (Sulistiyaningsih, 1996).

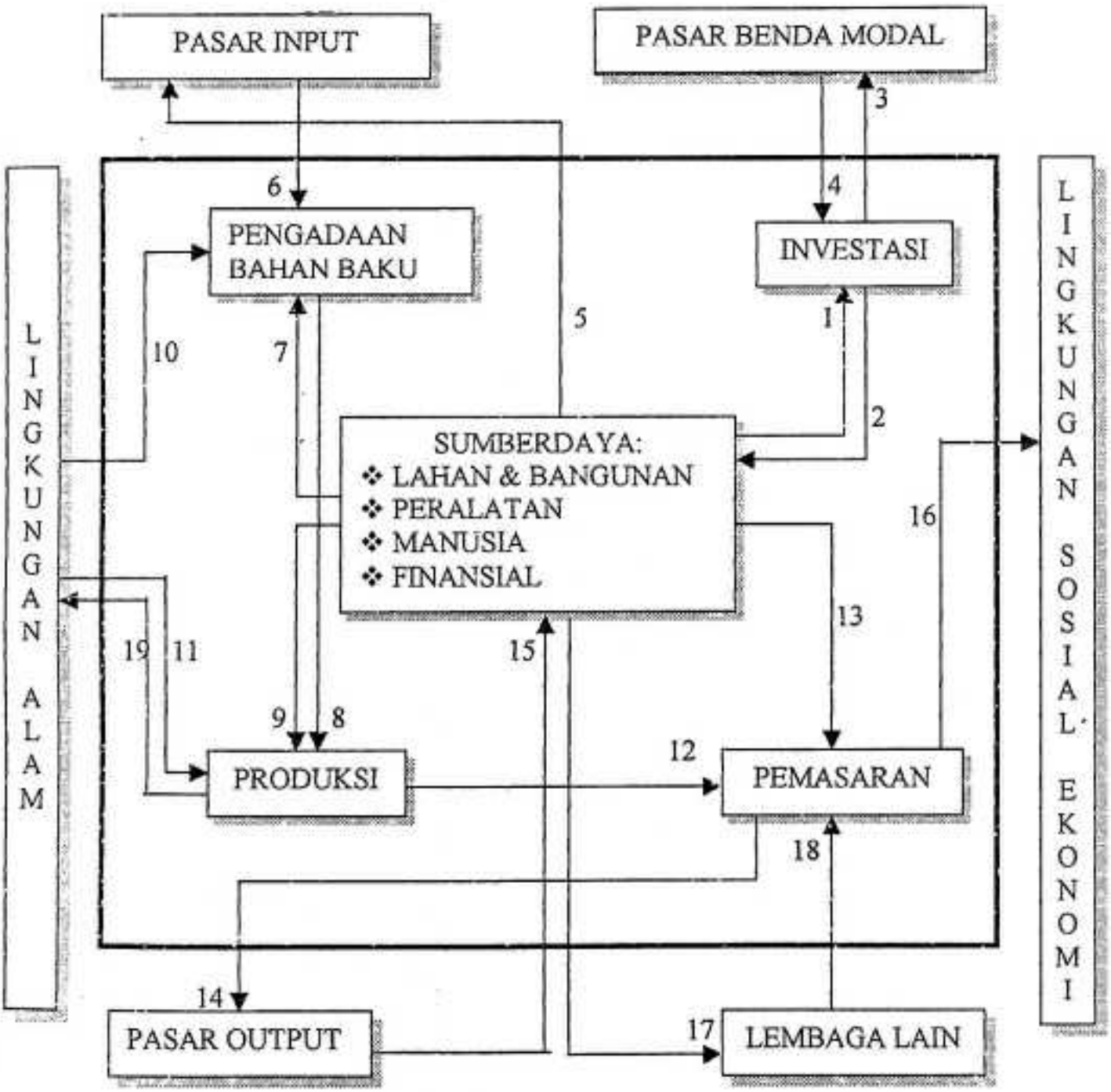
Dampak lingkungan terdiri dari dampak lingkungan biologis dan dampak lingkungan sosial ekonomi. Dampak lingkungan biologis yang di timbulkan dengan adanya perusahaan eksportir biji kopi ini adalah adanya limbah atau kotoran-kotoran yang merupakan sisa-sisa biji kopi yang akan

mengotori lingkungan sekitar. Dalam menanggulangi hal tersebut pihak perusahaan mengumpulkan semua limbah kotoran sisa-sisa biji kopi kemudian disimpan dalam karung untuk beberapa lama yang akhirnya dapat digunakan sebagai pupuk.

Sedangkan dampak lingkungan sosial ekonomi yang ditimbulkan dengan keberadaan perusahaan ini adalah terciptanya lapangan kerja baru yang dapat menyerap tenaga kerja yang masih menganggur untuk memperbaiki taraf kehidupan masyarakat.

**2.5. Peta Penampilan Karya Agrosistem.**

Peta penampilan karya agrosistem merupakan gambaran tentang arus uang, barang dan jasa serta informasi yang terjadi dilingkungan perusahaan agrosistem, baik antara perusahaan agrosistem dengan pihak-pihak luar maupun sebaliknya. Peta penampilan karya agrosistem ini merupakan gambaran suatu hubungan atau keterkaitan antara komponen-komponen dalam agrosistem. Keterkaitan ini dapat dilihat pada sumberdaya agrosistem dengan pola pengadaan bahan baku, proses produksi, proses pemasaran, investasi serta lingkungan alam dan lingkungan sosial disekitar perusahaan. Untuk lebih jelasnya mengenai peta penampilan karya agrosistem dapat dilihat pada gambar 3 berikut ini :




Gambar 2. Peta Penampilan Karya Agrosistem CV. Kopi Jaya Enterprise , Jl. Veteran No. 212 Makassar, 2003.

Peta kinerja agrosistem menggambarkan tentang bagaimana kaitan antara subsistem yang satu dengan subsistem yang lain, dengan kata lain peta kinerja agrosistem merupakan suatu gambaran tentang arus uang, barang dan jasa yang berlangsung di dalam agrosistem yang berasal dari dalam agrosistem ke luar agrosistem ataupun sebaliknya. Keterkaitan antara keduanya dapat di lihat pada sumberdaya agrosistem dengan pola pengadaan bahan baku, proses produksi, proses investasi, pemasaran serta lingkungan alam dan lingkungan sosial. Berikut adalah deskripsi peta kinerja agrosistem pada perusahaan kasus :

CV. Kopi Jaya Enterprise terletak di Jalan Veteran Selatan no. 212 Makassar, didirikan pada tahun 1976 oleh Nurdin Rahim. Perusahaan ekspor biji kopi ini memiliki sejumlah sumberdaya seperti sumberdaya lahan seluas 20.225 $m^2$ dengan nilai Rp.500.000.000 dan bangunan seluas 19.875$m^2$ dengan nilai Rp.3.487.500.000, sumberdaya peralatan seperti timbangan, terpal, tester, komputer dan lain-lain senilai Rp.225.055.000 dan sumberdaya finansial berupa modal sendiri sebesar Rp.3.367.700.000 dialokasikan untuk proses investasi (1). Dari proses investasi ini diharapkan menghasilkan keuntungan sebesar-besarnya (saat ini mencapai Rp.868.845.780) yang akan memperkuat sumberdaya finansial (2). Proses investasi berupa peralatan dipengaruhi oleh pasar benda modal yang tersedia (3) selanjutnya pasar benda modal dapat menjadi salah satu dasar pertimbangan bagi proses penanaman investasi kembali (4).

Sumberdaya manusia memegang peranan penting dalam suatu usaha karena sumberdaya tersebut merupakan otak penggerak semua kegiatan yang berlangsung dalam perusahaan, sumberdaya manusia ini pula yang akan menghubungi pasar input (5) untuk pengadaan bahan baku (6). Dalam pengadaan bahan baku ini pula diperlukan sumberdaya manusia yang akan menangani bahan baku pada saat tiba di gudang (7). Selanjutnya bahan baku yang diperoleh dari pasar input diolah menjadi biji kopi siap ekspor dalam proses produksi (8). Dengan menggunakan sumberdaya finansial dalam pembiayaan proses produksinya yang terdiri dari biaya tetap sebesar Rp.22.188.000 dan biaya variabel sebesar Rp.4.921.774.000 (9).

Syarat utama untuk tetap lancarnya kegiatan produksi adalah kontinuitas suplai bahan baku yang tepat, baik dari segi waktu, kuantitas maupun kualitasnya, namun demikian untuk pengadaan bahan baku ini sangat di pengaruhi oleh faktor lingkungan seperti curah hujan (10). Selain itu cuaca juga sangat berpengaruh terhadap proses produksi seperti pada proses penjemuran (11).

Produk yang di hasilkan dari proses produksi selanjutnya akan di pasarkan melalui proses pemasaran (12). Bagian pemasaran akan menyampaikan produk ke konsumen (negara tujuan ekspor biji kopi) (13). Bagian pemasaran memasarkan produk ke pasar output (14). Penerimaan yang di peroleh dari penjualan produk di pasar output dialokasikan kembali untuk pengadaan sumberdaya perusahaan (15). Lancar tidaknya proses pemasaran ini

ditentukan oleh hubungan perusahaan terhadap lingkungan sosialnya, dalam hal ini bagaimana mampu melihat pelaku-pelaku pasar atau kecenderungan keadaan pasar yang terjadi disekitarnya (16). Sumberdaya manusia dan sumberdaya finansial dialokasikan pada kegiatan yang berhubungan dengan lembaga lain (Departemen perdagangan) (17). Hasil aktivitas dengan lembaga lain mempengaruhi proses pemasaran (18).

Proses produksi yang mengolah bahan baku menjadi biji kopi siap ekspor memberikan dampak terhadap lingkungan sekitarnya (19). Namun demikian perusahaan berusaha mengatasi limbah yang dihasilkan dengan cara mengumpulkan semua limbah kotoran sisa-sisa biji kopi kemudian disimpan dalam karung untuk beberapa lama dan akhirnya dapat digunakan sebagai pupuk.

# BAGIAN TIGA

# MANAJEMEN PRODUKSI USAHA BIJI KOPI ARABIKA

Manajemen adalah ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan sumberdaya manusia dan sumberdaya–sumberdaya lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai suatu tujuan tertentu (Hasibuan, 1994).

Manajemen produksi adalah suatu proses manajemen yang diterapkan dalam bidang produksi di dalam sebuah perusahaan. Penerapan proses manajemen dalam bidang proses produksi ini tentunya disertai dengan tujuan tertentu yaitu agar proses produksi dalam perusahaan dapat berjalan dengan sebaik-baiknya. Oleh sebab itu, maka manajemen produksi ini akan merupakan suatu proses manajemen yang meliputi beberapa keputusan dalam bidang-bidang persiapan produksi, termasuk diantaranya adalah perencanaan sistem produksi, sistem pengendalian produksi serta sistem informasi (Ahyari, 1996).

## 3.1 Perencanaan Sistem Produksi.

Perencanaan kegiatan produksi dalam suatu perusahaan diperlukan serangkaian unit atau elemen-elemen terpadu dan saling menunjang untuk pelaksanaan proses produksi. Kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan dalam suatu perusahaan akan selalu berhubungan antara kegiatan yang satu dengan yang lainnya. Oleh karena itu untuk menjamin tujuan produksi dapat tercapai dan fungsi produksi dapat dilakukan secara efektif, maka dibutuhkan perencanaan.

Perencanaan sistem produksi dipersiapkan dan disusun sebelum perusahaan yang bersangkutan melaksanakan kegiatan operasi perusahaan. Perencanaan sistem produksi mencakup perencanaan produk, perencanaan letak lokasi pabrik, perencanaan lingkungan kerja, perencanaan standar produksi, produk atas dasar pasar.

3.1.1 Perencanaan Produk.

Perencanaan produk membicarakan tentang bahan baku yang di gunakan, bentuk atau desain produk dan kegunaan produk.

Kegiatan pengadaan bahan baku oleh CV. Kopi Jaya Enterprise melalui pembelian pada pedagang pengumpul dan pedagang perantara, kadang-kadang bahan baku diperoleh langsung dari petani. Pengadaan bahan baku diperoleh dari tiga kabupaten yaitu Kabupaten Enrekang, Kabupaten Tana Toraja dan Kabupaten Mamasa. Pembelian bahan baku dilakukan pada bulan April sampai September. Pada bulan Oktober sampai Maret kegiatan pembelian bahan baku di hentikan karena pada bulan tersebut musim panen kopi oleh petani tidak ada sehingga tidak ada pasokan bahan baku. Pada saat pembelian bahan baku CV. Kopi Jaya Enterprise akan memperhatikan mutu biji kopi yang dibeli, baik mengenai warna maupun besarnya biji kopi. Warna yang bagus adalah warna hijau bersih dengan biji yang besar tidak terbelah. Jumlah bahan baku yang dibeli oleh CV. Kopi Jaya Enterprise selama satu tahun hanya sebanyak 405.483 kg. Jumlah ini tidak sesuai dengan RKT CV.Kopi Jaya Enterprise untuk tahun 2002, dimana perusahaan menetapkan untuk membeli 500.000 kg

500.000 kg biji kopi arabika. Tidak tercapainya jumlah bahan baku yang di rencanakan disebabkan karena pasokan bahan baku yang diterima dari para pemasok tidak mencukupi.

Produk yang dihasilkan oleh CV. Kopi Jaya Enterprise berupa biji kopi arabika yang berkualitas dan bermutu tinggi serta memenuhi standar ekspor yang telah ditetapkan oleh perusahaan . Rencana produk yang dihasilkan oleh CV. Kopi Jaya Enterprise adalah sebanyak 380.000 kg, untuk itu direncanakan pembelian bahan baku sebesar 500.000 kg. Realisasi pembelian bahan baku hanya 405.483 kg dan volume produksi yang dihasilkan hanya sebanyak 294.800 kg, dimana volume produksi yang diekspor sebanyak 263.700 kg dan selebihnya dijual lokal sehingga pendapatan usahanya menjadi rendah.

CV. Kopi Jaya Enterprise menghadapi masalah dalam proses proses produksi, yaitu pada tahap penjemuran/pengeringan. Proses penjemuran biji kopi pada CV. Kopi Jaya Enterprise berlangsung lama, hal ini disebabkan karena sumber pengering hanya mengandalkan sinar matahari (tidak ada alat pengering buatan). Penjemuran dengan sinar matahari langsung memakan waktu sebanyak 8 jam jika cuaca cerah. Tetapi jika cuaca tidak cerah maka proses pengeringan dapat berlangsung 16-24 jam, sehingga dapat memperlambat proses produksi. Pada saat penjemuran yang perlu diperhatikan yaitu membolak-balik biji kopi agar dapat kering secara merata.

Biji kopi yang bekualitas ekspor dikemas dalam karung goni dengan berat bersih 80 kg per karung. Jumlah produk yang dihasilkan tidak tergantung

pada banyaknya pesanan negara konsumen/importir yang berarti kegiatan produksi akan terus berlangsung baik ada pesanan maupun tidak ada pesanan. Sedangkan proses pengolahan yang dilakukan oleh CV. Kopi Jaya Enterprise adalah proses pengolahan basah.

3.1.2 Perencanaan Lokasi Pabrik.

Menurut Assauri (1980), bahwa lokasi penting bagi perusahaan, karena akan mempengaruhi kedudukan perusahaan dan menentukan kelangsungan hidup perusahaan tersebut. Sebelum suatu perusahaan memulai operasi produksinya, pimpinan harus menentukan terlebih dahulu dimana letak gedung perusahaan tersebut. Faktor-faktor yang perlu diperhatikan dalam menentukan lokasi suatu perusahaan yaitu melayani konsumen, mendapatkan bahan baku yang cukup, tenaga kerja tersedia dan tenaga listrik.

Letak pabrik CV. Kopi Jaya Enterprise yang berada di Kelurahan Daya, Kecamatan Biringkanaya, Kotamadya Makassar sangat strategis karena lokasi ini cukup dekat dengan daerah penghasil biji kopi arabika atau daerah pemasok bahan baku yang mana kesemuanya merupakan daerah-daerah yang juga berada di wilayah Sulawesi Selatan.

Ketersediaan tenaga kerja dalam suatu perusahaan sangat bepengaruh terhadap jumlah produksi yang dihasilkan. Hal ini disebabkan karena proses produksi biji kopi arabika tidak akan terjadi tanpa didukung oleh tenaga kerja. Tersedianya tenaga kerja merupakan suatu hal yang penting dalam penentuan lokasi suatu pabrik. Letak CV. Kopi Jaya Enterprise dekat dengan pemukiman

penduduk, tenaga kerja cukup tersedia baik untuk tenaga kerja tetap maupun tenaga kerja tidak tetap. Pada waktu-waktu tertentu seperti melonjaknya pembelian bahan baku atau bahan baku banyak yang datang di tempat produksi dan bahan baku tersebut tidak dapat ditangani oleh tenaga kerja tetap, maka pada saat itu pula dengan mudah didapatkan tenaga kerja harian. Oleh karena itu pendirian perusahaan ini ditinjau dari aspek sosial ekonomi sangat menguntungkan karena dapat menciptakan lapangan kerja juga dapat meningkatkan pendapatan masyarakat.

Suatu pabrik biasanya memerlukan tenaga listrik untuk keperluan penerangan bagi pabrik secara keseluruhan. CV. Kopi Jaya Enterprise dalam memproduksi biji kopi tidak terlalu banyak memerlukan tenaga listrik. Tenaga listrik hanya digunakan pada sebagian waktu produksi seperti penerangan ruangan dan lain-lain.

3.1.3 Perencanaan Letak Fasilitas Produksi.

Penyusunan letak fasilitas produksi yang teratur serta memenuhi persyaratan teknis yang telah ditentukan akan menunjang adanya efisiensi kerja dan efektifitas pelaksanaan kegiatan dalam perusahaan yang bersangkutan. Tujuan perencanaan letak fasilitas produksi yaitu dapat mempermudah jalannya proses produksi di dalam perusahaan yang bersangkutan, mengurangi terjadinya kelambatan di dalam pelaksanaan proses produksi serta dapat meningkatkan produktivitas kerja para karyawan perusahaan (Ahyari, 1996).

Letak fasilitas produksi di dalam pabrik CV. Kopi Jaya Enterprise terbagi atas dua ruangan. Ruangan pertama yaitu lantai tempat penjemuran biji kopi. Ruangan ke dua terdiri dari tiga sekat. Sekat pertama yaitu ruang sortir, sekat ke dua adalah ruangan pengepakan dan sekat ke tiga yaitu ruang tempat penyimpanan biji kopi.

3.1.4 Perencanaan Lingkungan Kerja.

Lingkungan kerja di dalam suatu perusahaan sangat penting di perhatikan oleh manajemen perusahaan yang akan mendirikan pabrik untuk perusahaan tersebut. Lingkungan kerja yang baik akan mendukung adanya tingkat produktivitas yang tinggi, sehingga akan dapat meningkatkan produktivitas dari perusahaan yang bersangkutan (Kamaruddin, 1991).

CV. Kopi Jaya Enterprise dalam menjalankan usahanya terdiri dari 20 orang tenaga kerja tetap dan 60 orang tenaga kerja tidak tetap. Gaji karyaan tetap berkisar antara Rp.450.000-Rp.2.000.000/bulan. Gaji ini belum termasuk bonus tiap tahunnya seperti tunjangan hari raya yang biasanya berupa uang tunai. Jam kerja untuk karyawan tetap dan karyawan tidak tetap sama yaitu 8 jam/hari mulai pukul 08.00-17.00 WITA kecuali hari minggu dan hari raya.

Kondisi kerja karyawan dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti suara bising, udara panas dan penerangan tidak cukup dapat mempengaruhi ketenangan kerja karyawan. Kondisi kerja pada CV. Kopi Jaya Enterprise sudah cukup bagus, tidak bising, penerangan memadai dan udara tidak panas.

Hubungan yang baik antar karyawan dapat menciptakan ketenangan kerja sehingga karyawan dalam perusahaan tersebut dapat bekerja dengan tenang dan tertib. Hubungan antar karyawan pada perusahaan CV. Kopi Jaya Enterprise terjalin dengan baik. Hal ini dapat dilihat dari adanya kegiatan di luar jam kerja yaitu arisan khusus para karyawan CV. Kopi Jaya Enterprise yang dilaksanakan satu kali dalam satu bulan yaitu hari sabtu sore diakhir bulan. Di samping hubungan antara satu karyawan dengan karyawan lainnya, hubungan lain yang sangat perlu diperhatikan adalah hubungan antara pimpinan dengan karyawan, namun dalam hubungan ini harus dibatasi pada hal-hal tertentu. Jika hubungan yang terjadi hanya karena ingin memperoleh nama baik dari pimpinan, maka hal ini dapat menimbulkan kecemburuan antar sesama karyawan. Hubungan pimpinan perusahaan dengan karyawan CV. Kopi Jaya Enterprise terjalin dengan baik. Hal ini disebabkan pimpinan perusahaan tidak pilih kasih dalam memimpin.

3.1.5 Perencanaan Standar Produk.

Untuk tahun 2002 CV. Kopi Jaya Enterprise menetapkan standar produksi dalam RKT sebanyak 380.000 kg biji kopi arabika. Jumlah produksi dalam RKT ini tidak tercapai karena kurangnya bahan baku yang diperoleh perusahaan kasus. Standar mutu produk yang ditetapkan perusahaan adalah biji kopi yang berwarna hijau bersih, ukuran biji kopi besar dan tidak terbelah, kadar air berkisar antara 13%-15%.

## 3.2 Sistem Pengendalian Produksi.

Pengendalian merupakan suatu proses dimana beberapa aspek dari suatu sistem yang dimodifikasi untuk mencapai perubahan yang diinginkan dalam kinerja sistem. Tujuan dari proses pengendalian adalah untuk mencapai suatu sistem yang mempunyai kinerja yang besar dalam rangka untuk mencapai tujuan perusahaan. Pengendalian bukan merupakan akhir dari suatu proses, namun pengendalian merupakan perbaikan/peningkatan sistem operasi. Beberapa hal yang perlu dibicarakan dalam sistem pengendalian produksi adalah masalah pengendalian proses produksi, pengendalian bahan baku, pengendalian tenaga kerja, pengendalian biaya produksi, pengendalian kualitas dan pemeliharaan.

### 3.2.1 Pengendalian Proses Produksi.

Pengendalian proses produksi menyangkut beberapa masalah tentang perencanaan dan pengawasan dari proses produksi dalam suatu perusahaan. Pengendalian proses terdiri dari perencanaan produk, penentuan urutan dalam proses produksi, pemberian perintah kerja dalam pelaksanaan proses produksi perusahaan yang bersangkutan (Ahyari, 1996).

CV. Kopi Jaya Enterprise dalam perencanaan produknya adalah produk biji kopi arabika yang berkualitas untuk diekspor. Pihak perusahaan juga melayani pembeli yang mendatangi langsung lokasi perusahaan sesuai kemampuannya membeli.

Penentuan urutan dalam proses produksi yang dilakukan oleh CV. Kopi Jaya Enterprise meliputi tahap penimbangan, tahap pengukuran kadar air I, tahap penjemuran, tahap pengukuran kadar air II, tahap penyortiran dan tahap pengepakan.

Karyawan CV. Kopi Jaya Enterprise melaksanakan tugas yang di berikan sesuai dengan bidangnya masing-masing. Sedangkan pimpinan perusahaan bertanggungjawab atas semua aktivitas dalam perusahaan. Perusahaan mengadakan pertemuan setiap dua bulan sekali dengan tujuan melakukan koordinasi terhadap semua pekerjaan. Semua masalah yang di hadapi selama dua bulan, dibicarakan bersama-sama untuk dicarikan pemecahannya sehingga standar produksi dapat tercapai.

3.2.2 Pengendalian Bahan Baku.

Bahan baku dalam suatu perusahaan merupakan suatu unsur yang sangat penting. Ketidaktersediaan bahan baku dalam satu perusahaan mengakibatkan terhentinya proses produksi. Suatu hal yang harus dihindari oleh semua perusahaan adalah jangan sampai perusahaan tersebut tidak dapat melaksanakan kegiatan proses produksi hanya dikarenakan tidak tersedianya bahan baku untuk keperluan proses produksi dalam perusahaan tersebut (Ahyari, 1996).

Pengendalian bahan baku pada CV. Kopi Jaya Enterprise belum secara keseluruhan terlaksana dengan baik, seperti dalam hal kualitas bahan baku, ada ketidakseragaman dari bahan baku yang dibeli. Hal ini disebabkan karena

kadang pedagang perantara ingin mengejar keuntungan yang banyak sehingga berbagai cara dilakukan seperti pencampuran kopi asli arabika dengan jenis kopi lain, membasahi kopi sebelum ditimbang sehingga beratnya bertambah. Pihak perusahaan dalam pemeriksaan bahan baku hanya dilakukan dengan melihat sampel dan mengambil sedikit bahan baku dari karung, sehingga banyak bahan baku yang cacat dan tidak memenuhi standar ekspor yang terpaksa dibeli oleh perusahaan.

3.2.3 Pengendalian Tenaga Kerja.

Tenaga kerja yang menangani pelaksanaan produksi dalam perusahaan akan mempunyai peranan yang sangat besar dalam penentuan baik buruknya kualitas produk perusahaan yang bersangkutan.

CV. Kopi Jaya Enterprise dalam merekrut tenaga kerja untuk proses produksi biji kopi arabika belum melalui seleksi yang selektif dan pendidikan bukan merupakan syarat utama, namun yang dibutuhkan adalah ketekunan, kesabaran dan kerja keras. Tenaga kerja tetap bagian produksi berjumlah 3 orang, 2 orang bagian penyortiran dan 1 orang bagian penimbangan. Untuk bagian pembelian bahan baku harus cakap dalam berbicara sedangkan untuk bagian penjualan harus bisa berbahasa inggris. Lamaran tidak secara tertulis melainkan dengan cara lisan atau para pendaftar menghadap langsung dengan pimpinan perusahaan untuk wawancara. Setelah itu pendaftar menunggu selama satu minggu untuk diseleksi. Pengumuman ditempel pada kantor perusahaan CV. Kopi Jaya Enterprise .

Jumlah tenaga kerja tetap pada CV. Kopi Jaya Enterprise selama tahun 2002 yaitu sebanyak 20 orang. Waktu kerja yang ditetapkan perusahaan untuk tenaga kerja tetap dan tenaga kerja tidak tetap sama yaitu 8 jam/hari. Pengadaan tenaga kerja tetap dilakukan apabila terdapat lowongan, misalnya karena ada karyawan yang pensiun. Lowongan kerja tidak diinformasikan melalui media massa melainkan hanya dari mulut ke mulut. Jika ada karyawan yang melakukan pelanggaran atau tidak disiplin dalam menjalankan tugasnya, maka pimpinan perusahaan memangilnya ke kantor untuk diberikan arahan.

3.2.4 Pengendalian Biaya Produksi.

Biaya produksi yang dikeluarkan dalam perusahaan untuk melaksanakan proses produksi perlu untuk direncanakan dan dikendalikan dengan sebaik-baiknya. Tingginya biaya produksi akan berakibat kepada tingginya harga pokok penjualan produk perusahaan (Mulyadi, 1991).

Pengendalian biaya produksi dikendalikan oleh bagian keuangan. Biaya yang dikeluarkan oleh CV. Kopi Jaya Enterprise ada dua macam yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap yang dikeluarkan selama tahun 2002 yaitu sebesar Rp.262.901.800,- dan biaya variabel sebesar Rp.4.921.774.000,- sehingga total biaya yang dikeluarkan secara keseluruhan adalah Rp.5.184.675.800,-. Dalam hal ini perusahaan berusaha menekan biaya produksi seminimal mungkin dengan memperhatikan mutu biji kopi yang di beli dari pemasok bahan baku.

3.2.5 Pengendalian Kualitas.

Mutu dapat diartikan sebagai faktor-faktor yang terdapat dalam suatu barang/hasil yang menyebabkan barang/hasil tersebut sesuai dengan tujuan apa barang itu dibutuhkan. Barang-barang harus dapat memenuhi beberapa tujuan. Agar barang-barang dapat digunakan untuk mencapai tujuan maka barang-barang harus mempunyai mutu yang tertentu (Assauri, 1980).

Pengawasan mutu adalah kegiatan untuk memastikan apakah kebijaksanaan dalam hal mutu dapat tercermin dalam hasil akhir atau pengawasan mutu merupakan usaha untuk mempertahankan mutu/kualitas dari barang yang dihasilkan, agar sesuai dengan spesifikasi produk yang telah di tetapkan berdasarkan kebijaksanaan pimpinan perusahaan, secara garis besarnya pengawasan mutu dibedakan dalam dua tingkatan yaitu pengawasan selama pengolahan dan pengawasan dari hasil yang telah diselesaikan.

1. Pengawasan mutu selama pengolahan.

Pengawasan mutu pada saat pengolahan produksi biji kopi arabika terdiri dari pengawasan mutu dari bahan baku dan pengawasan pada saat penyortiran.

Pengawasan mutu pada bahan baku dilakukan pada bagian pembelian yaitu dengan cara menyeleksi atau memperhatikan warna dan bentuk dari biji kopi tersebut. Biji kopi yang mutunya jelek yaitu berwarna hitam, berjamur atau berwarna keputih-putihan dengan bentuk kecil dan terbelah.

Hal yang perlu diperhatikan pada saat penyortiran adalah pemisahan biji kopi menjadi dua golongan yaitu golongan DP (Double process) dan biji kopi golongan trease (biji kopi rusak). Biji kopi golongan DP berwarna hijau, tidak pecah, tidak mempunyai kulit ari yang berwarna putih, tidak berwarna coklat, tidak berwarna hitam dan terisolasi dari hama dan penyakit. Kopi golongan trease dibedakan atas tiga macam yaitu biji kopi yang berwarna coklat yang di sebut trease kasar, biji kopi yang masih mempunyai kulit ari berwarna putih dan biji kopi yang tidak utuh lagi dan berwarna hitam yang disebut trease halus.

2. Pengawasan dari barang yang telah dihasilkan.

Pengawasan terhadap produksi biji kopi yang dihasilkan oleh CV. Kopi Jaya Enterprise juga dilakukan dengan cara menjaga biji kopi dari kotoran seperti debu, pasir dan kotoran lainnya yang bisa mengurangi mutu dari biji kopi tersebut. Hal ini dapat dilakukan dengan jalan mengepak biji kopi secepat mungkin ke dalam karung setelah disortir.

3.2.6 Pemeliharaan.

Pemeliharaan merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dengan pelaksanaan operasi produksi yang secara terus-menerus, apabila tidak di dukung dengan pemeliharaan yang memadai akan berakibat timbulnya kerusakan-kerusakan dari peralatan produksi yang dipergunakan tersebut dalam waktu yang relatif singkat. Gangguan-gangguan pelaksanaan proses produksi karena peralatan yang kurang terpelihara juga akan semakin sering dalam perusahaan tersebut. Pemeliharaan yang baik dan teratur pada sarana dan

fasilitas produksi dalam perusahaan yang bersangkutan akan dapat menunjang kelancaran pelaksanaan proses produksi dalam perusahaan yang bersangkutan (Ahyari, 1996).

Pemeliharaan peralatan yang digunakan dalam proses produksi pada CV. Kopi Jaya Enterprise dilakukan secara rutin. Sebelum memulai berproduksi terlebih dahulu peralatan/mesin ini diservis oleh bagian bengkel/enginer untuk mengetahui apakah ada alat-alat mesin yang telah aus dan perlu diganti dalam proses produksi. Umumnya dua bulan sebelum mesin digunakan diservis terlebih dahulu untuk mengetahui apakah mesin dalam kondisi yang baik dan dapat digunakan. Kemudian setelah selesai digunakan dalam proses produksi maka diperiksa lagi apakah ada alat yang perlu di perbaiki atau di ganti. Umumnya proses produksi berlangsung mulai bulan April sampai September, jadi bulan Februari (dua bulan sebelum proses produksi) dilakukan pemeriksaan mesin kemudian setelah proses produksi berakhir dilakukan pemeriksaan mesin kembali.

Biaya yang dikeluarkan dalam melakukan pemeliharaan mesin dan peralatan tidak terlalu besar setiap tahunnya karena peralatan yang digunakan dalam proses produksi masih tergolong sederhana.

### 3.3 Sistem Informasi Produksi.

Beberapa hal yang perlu dibicarakan dalam sistem informasi produksi dalam perusahaan menyangkut masalah hubungan pelaksanaan proses produksi

dengan pasar produk perusahaan. Perusahaan yang berproduksi untuk persediaan atau untuk pasar akan mempunyai sistem informasi berbeda dengan perusahaan yang berproduksi atas dasar pesanan. Selain itu, jaringan informasi yang ada dalam perusahaan dipengaruhi oleh struktur organisasi perusahaan , sehingga dalam penyusunan sistem informasi produksi seharusnya memperhatikan struktur organisasi perusahaan yang bersangkutan.

3.3.1 Struktur Organisasi.

Struktrur organisasi diperlukan untuk menunjukkan kedudukan, tugas dan tanggungjawab yang berbeda-beda dari setiap tenaga kerja yang terlibat dalam perusahaan untuk mencapai sasaran yang diinginkan.

Penyusunan struktur organisasi suatu perusahaan mengikuti misi perusahaan yang telah ditetapkan. Struktur organisasi di susun sesuai dengan kebutuhan perusahaan dan yang terpenting dalam struktur perusahaan adalah kejelasan tugas dan tanggungjawab bagi setiap orang yang terlibat dalam perusahaan .

Adapun struktur organisasi pada CV. Kopi Jaya Enterprise dapat di lihat pada gambar 3 berikut ini :




Gambar 3. Struktur Organisasi CV. Kopi Jaya Enterprise di Jalan Veteran No. 212 Makassar, 2003.

Setiap pekerja dalam fungsi pengorganisasian mempunyai peranan yang ditentukan secara jelas. Pembagian tugas dalam CV. Kopi Jaya Enterprise di maksudkan agar karyawan yang telah diberi tugas dapat bertanggung jawab atas pekerjaan yang telah dilimpahkan kepadanya. Oleh karenanya diharapkan perusahaan dapat berjalan dengan lancar untuk mencapai tujuan-tujuan perusahaan .

Adapun penjelasan mengenai struktur organisasi tersebut adalah sebagai berikut :

1. Direktur.

   Direktur merupakan pimpinan perusahaan yang bertanggung jawab atas semua aktivitas perusahaan .

2. Wakil direktur.

   Wakil direktur bertanggung jawab mendampingi direktur daiam menjalankan tugasnya dan mempunyai tanggung jawab yang penuh terhadap perusahaan apabila direktur mendapat halangan.

3. Sekretaris.

   Sekretaris bertanggung jawab atas pelaksanaan tata usaha perusahaan , administrasi, membuat file-file surat, mempersiapkan administrasi untuk pimpinan dan menerima tamu.

4. Bagian Administrasi dan Keuangan.

   Bagian administrasi dan keuangan bertanggung jawab terhadap kelengkapan pembukuan serta mengawasi kondisi keuangan dalam perusahaan.

5. Bagian Pemasaran.

   Bagian pemasaran merupakan bagian dimana para karyawan bertanggung jawab dalam kegiatan penjualan hasil produksi biji kopi arabika.

6. Bagian Produksi.

   Bagian produksi merupakan bagian yang bertanggung jawab dalam seluruh rangkaian kegiatan produksi.

7. Personalia.

   Personalia bertanggung jawab menyediakan data-data basic setiap karyawan dan mengelola evaluasi prestasi kerja karyawan.

3.3.2 Produksi Untuk Pasar.

Perusahaan–perusahaan yang berproduksi untuk pasar, baik terdapat pesanan atau tidak tetap akan melaksanakan proses produksi dalam perusahaan. Penentuan pelaksanaan kegiatan produksi tidak akan didasarkan pada pesanan yang ada dalam perusahaan tersebut, melainkan akan ditentukan berdasarkan beberapa pertimbangan dalam perusahaan yang bersangkutan (Ahyari, 1996).

Pertimbangan-pertimbangan tersebut berdasarkan data-data yang di peroleh selama perusahaan berproduksi seperti besarnya volume produksi, besarnya penjualan produk, penyerapan pasar, tingkat produksi optimum dan

sebagainya. Data-data inilah yang digunakan sebagai bahan pertimbangan guna perencanaan produksi dalam perusahaan. Target produksi untuk tahun 2002 yaitu sebanyak 380.000 kg, namun realisasi produksinya adalah 294.800 kg. Hal ini disebabkan karena perusahaan kekurangan bahan baku sehingga target produksi tidak tercapai.

Data-data yang diperoleh setiap hari dilaporkan ke dalam laporan harian dan kemudian menjadi dasar untuk membuat laporan bulanan yang di laksanakan setiap awal bulan. Berdasarkan pada laporan bulanan inilah kemudian ditabulasikan pada laporan tahunan. Informasi-informasi inilah yang kemudian digunakan untuk manajemen produksi pada tahun-tahun berikutnya.

# BAGIAN EMPAT

# ANALISIS MASALAH PENGEMBANGAN USAHA

Dalam kehidupan sehari-hari, baik sebagai individu maupun kelompok masyarakat, kita akan selalu diperhadapkan pada berbagai masalah. Demikian pula halnya jika menjalankan suatu perusahaan, baik dalam skala kecil, menengah atau besar, kita akan berhadapan dengan persoalan.

Masalah adalah suatu kesenjangan (penyimpangan) dari suatu ketidakseimbangan antara apa yang seharusnya terjadi dan apa yang sebenarnya terjadi. Untuk dapat memecahkan masalah perlu dilakukan suatu analisis yang berguna untuk dapat menemukan sebabnya dan diakhiri dengan pengambilan keputusan. Kendala yaitu suatu masalah yang tidak dapat dilakukan tindakan perbaikan untuk dapat diberikan perlakuan tertentu untuk mengurangi akibat yang akan ditimbulkan.

Analisis masalah adalah suatu usaha untuk menyelidiki masalah-masalah utama dalam suatu agrosistem yang terkait dengan suatu keadaan yang ingin diperbaiki. Analisis masalah ini dilakukan untuk meneliti penyebab timbulnya masaiah-masalah tersebut dan dampak yang ditimbulkan oleh masalah-masalah tersebut. Analisis masalah ini dapat memberikan suatu rangkaian hubungan sebab akibat yang ditujukan dalam suatu diagram. Tujuan utama identifikasi masalah adalah untuk memudahkan seorang manajer dalam

mengidentifikasi jenis-jenis persoalan yang dihadapi oleh perusahaan serta mengantisipasi persoalan dengan tindakan pencegahan atau penanggulangan terhadap persoalan tersebut.

## 4.1 Penetapan Posisi Penilaian.

Penetapan posisi penilaian merupakan suatu hal yang perlu untuk di perhatikan karena dengan adanya Posisi ini maka kita dapat mengetahui dari sudut pandang mana kita akan menilai permasalahan yang ada. Dalam penentuan Posisi penilaian ini, ada dua hal yang mendasari yaitu Posisi penilaian itu sendiri dan dasar pertimbangan atau fokus penilaian.

Penetapan Posisi penilaian sangat penting artinya, karena untuk menilai dan mengungkapkan persoalan-persoalan dalam perusahaan kasus maka penetapan posisi harus dapat memberikan kejelasan dari sisi mana persoalan akan diselesaikan.

Posisi penulis dalam menetapkan penilaian situasi pada CV. Kopi Jaya Enterprise adalah sebagai manajer produksi. Penetapan Posisi ini diambil dengan pertimbangan bahwa sebagai seorang manajer akan lebih leluasa melihat keadaan perusahaan, melihat persoalan-persoalan yang muncul untuk kemudian dicari pemecahannya. Penetapan Posisi didasarkan pada berbagai permasalahan yang ditemukan dalam produksi biji kopi arabika yang kemudian akan dibenahi dan dicarikan solusi pemecahan dalam perusahaan. Pada situasi ini penulis berusaha menghimpun sumber masukan yang ada, kemudian di

hubungkan satu dengan yang lainnya dalam situasi agrosistem yang bersangkutan, kemudian dicarikan alternatif pemecahan masalah.

**4.2 Identifikasi Masalah.**

Setelah kita menentukan dari Posisi mana menilai suatu persoalan, maka selanjutnya adalah mencoba melihat dan mengenal masalah yang terjadi dalam agrosistem. Mengenal masalah dimaksudkan untuk melihat situasi yang memerlukan tindakan, dimana suatu masalah akan membangkitkan rasa keidakpuasan terhadap apa yang diharapkan.

Ada dua jenis masalah yaitu masalah yang merupakan persoalan yaitu masalah yang dapat dicarikan jalan pemecahannya, serta masalah yang merupakan kendala yaitu masalah yang sulit untuk dicegah dan sulit mencari jalan pemecahannya sehingga masalah tersebut hanya dapat diminimalisasi. Kendala ini biasanya merupakan faktor yang bersifat alamiah.

Setelah penulis mengadakan penilaian situasi agrosistem pada CV. Kopi Jaya Enterprise, khususnya bagian yang mengarah pada manajemen produksi biji kopi arabika, maka masalah yang ditemukan dan diidentifikasi adalah sebagai berikut :

1. Pendapatan usaha masih rendah.

   Pendapatan bersih yang diperoleh CV. Kopi Jaya Enterprise dari pemasaran biji kopi arabika tahun 2002 adalah sebesar Rp.868.845.780. Hal ini di

sebabkan karena volume produksi perusahaan pada tahun 2002 masih rendah.

2. Volume produksi rendah.

   Jumlah produksi untuk tahun 2002 diperkirakan sebesar 380.000 kg. Namun kenyataannya volume produksi yang mampu dihasilkan oleh perusahaan kasus hanya sebanyak 294.800 kg.

3. Proses poduksi kurang lancar.

   Jika cuaca tidak cerah pengeringan biji kopi memerlukan waktu yang lama, hal ini menyebabkan proses produksi menjadi lambat.

4. Pengeringan biji kopi lama.

   Pengeringan biji kopi bisa memakan waktu 2-4 hari. Hal ini disebabkan karena proses pengeringan ini 100% mengandalkan sinar matahari.

5. Pengeringan bergantung pada panas matahari.

   Apabila cuaca betul-betul cerah, maka pengeringan dapat berlangsung cepat. Tetapi yang sering menjadi masalah apabila cuaca tidak mendukung maka pengeringan biji kopi menjadi terhambat.

6. Tidak ada pengering jenis lain.

   Sumber pengeringan bahan baku yang digunakan oleh perusahaan kasus hanya mengandalkan sinar matahari langsung sehingga proses pengeringan dapat berlangsung lama. Tetapi seandainya perusahaan memiliki alat pengering jenis lain maka bila hari hujan proses pengeringan dapat tetap berlangsung sehingga proses produksi dapat berlangsung cepat.

7. Hasil penyortiran biji kopi kurang sempurna.

   Hal ini disebabkan karena keterampilan yang dimiliki tenaga kerja harian masih kurang sehingga banyak biji kopi yang disortir ulang karena setelah diperiksa oleh tenaga pengawas ternyata banyak biji kopi yang bercampur antara trease kasar dan trease halus.

8. Tenaga kerja sortir kurang terlatih dan terampil.

   Perusahaan jarang memberikan pelatihan secara khusus untuk tenaga kerja harian sehingga mereka menjadi kurang terlatih dan terampil dalam melakukan penyortiran biji kopi.

9. Perusahaan kekurangan bahan baku.

   Jumlah bahan baku yang tersedia selama tahun 2002 yaitu 405.483 kg sedangkan dalam RKT perusahaan merencanakan untuk membeli bahan baku sebanyak 500.000 kg. Dengan demikian perusahaan kekurangan bahan baku sebanyak 94.527 kg.

10. Daerah pemasok bahan baku kurang.

    CV. Kopi Jaya Enterprise hanya memperoleh pasokan bahan baku dari tiga kabupaten yaitu Enrekang, Toraja dan Mamasa.

Tabel 10. Matriks Kesenjangan dan Sasaran Pada CV. Kopi Jaya Enterprise di Jalan Veteran Selatan no. 212 , Makassar, 2003.

| Fakta | Masalah | Sasaran |
|---|---|---|
| Pendapatan yang di peroleh CV. Kopi Jaya Enterprise selama satu tahun adalah Rp.868.845.780,- | Pendapatan perusahaan rendah | Pendapatan perusahaan bertambah menjadi Rp.1.467.102.000,- |
| Volume produksi pada tahun 2002 sebanyak 294.800 kg/tahun. | Volume produksi rendah | Volume produksi bertambah menjadi 380.000 kg. |
| Pengeringan biji kopi berlangsung 2-4 hari. | Proses pengerigan biji kopi lama. | Pengeringan biji kopi berlangsung lebih cepat (1 hari). |
| 25% biji kopi yang telah disortir masih bercampur dengan trease halus . | Tenaga kerja sortir kurang terlatih dan terampil. | Keterampilan tenaga kerja harian bertambah. |
| Jumlah bahan baku yang terkumpul 405.483 kg. | Perusahaan kekurangan bahan baku. | Jumlah bahan baku dari pemasok bertambah menjadi 500.000 kg. |
| Daerah pemasok bahan baku meliputi Kabupaten Enrekang, Toraja dan Mamasa. | Daerah pemasok bahan baku kurang. | Daerah pemasok bahan baku bertambah. |
| Pengeringan biji kopi tergantung pada panas matahari | Tidak tersedia pengering jenis lain | Menambah pengering kopi jenis lain |

Sumber : Analisis Penulis, 2003.

## 5.3 Strukturisasi Masalah.

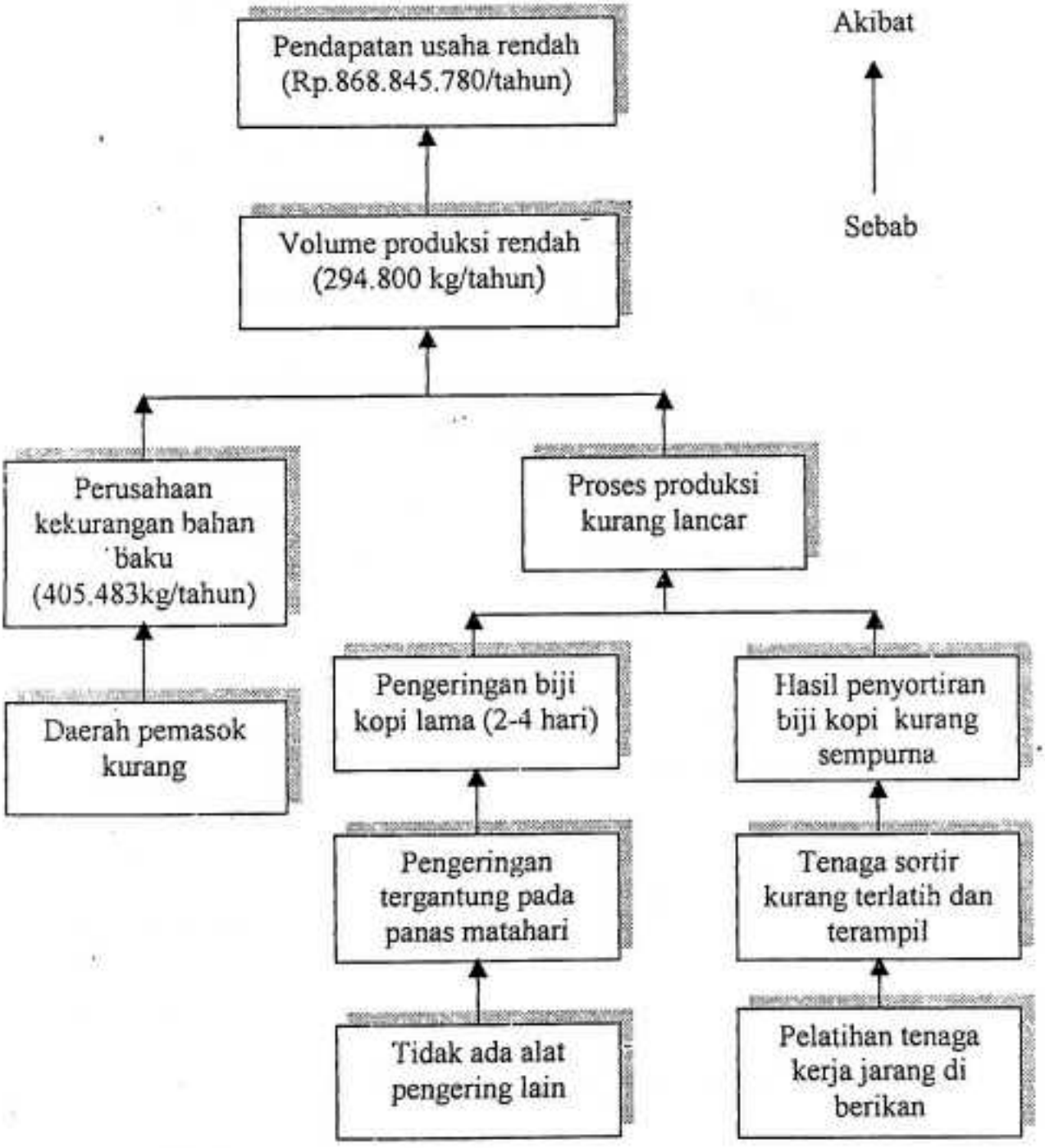
Strukturisasi masalah merupakan suatu diagram yang menggambarkan struktur masalah dengan komponen-komponennya dari masalah yang telah di pilih-pilih. Pada diagram pohon persoalan ini, sejumlah persoalan diuraikan menjadi masalah yang lebih kompleks dan kemudian akan melahirkan suatu persoalan pokok.

Berdasarkan pada beberapa persoalan yang teridentifikasi di atas, maka dapat diketahui bahwa persoalan-persoalan tersebut memiliki keterkaitan antara persoalan yang satu dengan persoalan lainnya, dimana ada persoalan yang menjadi penyebab persoalan yang satu atau sebelumnya.

Setelah mengidentifikasi dan mengetahui masalah-masalah yang di hadapi oleh CV. Kopi Jaya Enterprise maka dapat ditarik kesimpulan bahwa permasalahan utama yang dihadapi oleh perusahaan adalah volume produksi perusahaan rendah. Masalah utama ini terangkum dari dua masalah antara, yaitu:

1. Proses produksi kurang lancar.
2. Perusahaan kekurangan bahan baku.

Untuk lebih jelasnya mengenai analisis masalah dapat dilihat pada diagram analisis dalam bentuk sistematis melalui gambar berikut ini :




Gambar 4 . Diagram Pohon Persoalan CV. Kopi Jaya Enterprise di Jalan Veteran Selatan no. 212, Makassar, 2003

# BAGIAN LIMA

# ANALISIS SASARAN PENGEMBANGAN USAHA

Sasaran kriteria bagi keputusan, yakni perincian khusus yang harus di capai oleh keputusan. Seseorang menetapkan sasaran setelah menyatakan tujuan dari keputusan dan menyetujui tingkatan yang harus dicapai. Hal ini di kerjakan sebelum membahas alternatif. Sasaran adalah ukuran yang jelas mengenai tujuan yang ingin dicapai, sebab hanya dengan ukuran jelas kita dapat mengambil keputusan atas pilihan yang beralasan (Kepner, 1992).

Analisis sasaran adalah suatu usaha untuk mencari jawaban terhadap masalah yang telah diidentifikasikan pada tahap analisis masalah. Analisis sasaran dilakukan untuk menelaah hubungan dari tindakan yang akan di lakukan untuk memecahkan suatu masalah dengan hasil yang akan diperoleh dari tindakan tersebut, Analisis sasaran dapat memberikan informasi mengenai rangkaian hubungan tindakan hasil yang ditujukan dalam suatu diagram.

## 5.1 Penetapan Sasaran.

Penetapan sasaran dilakukan setelah kita menyatakan tujuan dari suatu keputusan dan menyetujui tingkatan yang harus dicapai. Jadi, sasaran diartikan sebagai ukuran yang jelas mengenai tujuan yang ingin dicapai, sebab hanya dengan ukuran yang jelas kita dapat mengambil pilihan yang logis.

Setelah mengidentifikasi masalah-masalah yang ditemukan pada tahap analisis masalah, maka untuk mendapatkan perbaikan masalah-masalah tersebut melalui proses transformasi positif masalah maka kita kemudian dapat menentukan sasaran-sasaran yang hendak dicapai dan menentukan sasaran utama sebagai fokus perhatian untuk diselesaikan dalam rangka perbaikan kinerja usaha.

Adapun sasaran yang ingin dicapai dari permasalahan pada agrosistem kasus adalah sebagai berikut:

1. Pendapatan usaha meningkat.

   Pendapatan yang dicapai perusahaan bila volume penjualan mencapai 380.000 kg adalah sebesar Rp.1.467.102.000/tahun.

2. Volume produksi bertambah.

   Volume produksi yang ingin dicapai sesuai dengan RKT untuk tahun 2002 yaitu sebanyak 380.000 kg/tahun.

3. Proses produksi bertambah lancar.

   Proses produksi akan bertambah lancar jika pengeringan biji kopi berlangsung lebih cepat dan tidak ada pemisahan ulang terhadap biji kopi yang telah melalui proses standarisasi dan grading.

4. Pengeringan biji kopi lebih cepat.

   Proses pengeringan dapat berlangsung cepat bila perusahaan dalam melakukan penjemuran tidak bergantung pada sinar matahari.

5. Proses pengeringan tidak tergantung pada panas matahari.

   Pada saat musim hujan, proses pengeringan biji kopi sudah bisa dilakukan tanpa terlalu tergantung pada panas matahari.

6. Tersedia jenis pengering lain untuk mengeringkan biji kopi.

   Proses pengeringan bisa berjalan dengan baik karena telah memiliki jenis pengering lain untuk mengeringkan biji kopi tanpa tergantung pada panas matahari.

7. Hasil penyortiran biji kopi lebih sempurna.

   Proses penyortiran biji kopi bisa memberikan hasil yang lebih sempurna dengan didukung oleh bertambahnya keterampilan para tenaga kerja harian sehingga proses produksi dapat berjalan lebih lancar.

8. Tenaga kerja harian sortir lebih terlatih dan terampil.

   Keterampilan yang dimiliki oleh tenaga kerja harian lebih meningkat sehingga setiap tenaga kerja dapat menyortir kopi dengan lebih lancar.

9. Meningkatkan pelatihan tenaga kerja.

   Pelatihan tenaga kerja ditingkatkan sehingga tenaga kerja sortir akan lebih terlatih dan terampil dalam menyortir biji kopi.

10. Kebutuhan bahan baku perusahaan terpenuhi.

    Jumlah bahan baku bertambah menjadi 500.000 kg/tahun. Dengan peningkatan ini kebutuhan bahan baku perusahaan terpenuhi sehingga akan memudahkan perusahaan dalam mencapai target produksi yang diinginkan.

11. Daerah pemasok bahan baku bertambah.

Daerah pemasok bahan baku bertambah, bukan hanya dari tiga kabupaten saja tetapi diperluas ke daerah lain.

## 5.2 Hubungan Tindakan Hasil Antar Sasaran.

Dengan melihat uraian beberapa sasaran yang ingin dicapai pada pengembangan usaha produksi biji kopi arabika, maka sasaran tersebut akan sampai pada sasaran utama yaitu volume produksi meningkat. Untuk mencapai sasaran utama itu perlu dicapai terlebih dahulu dua sasaran antara yaitu pasokan bahan baku meningkat dan proses produksi bertambah lancar.

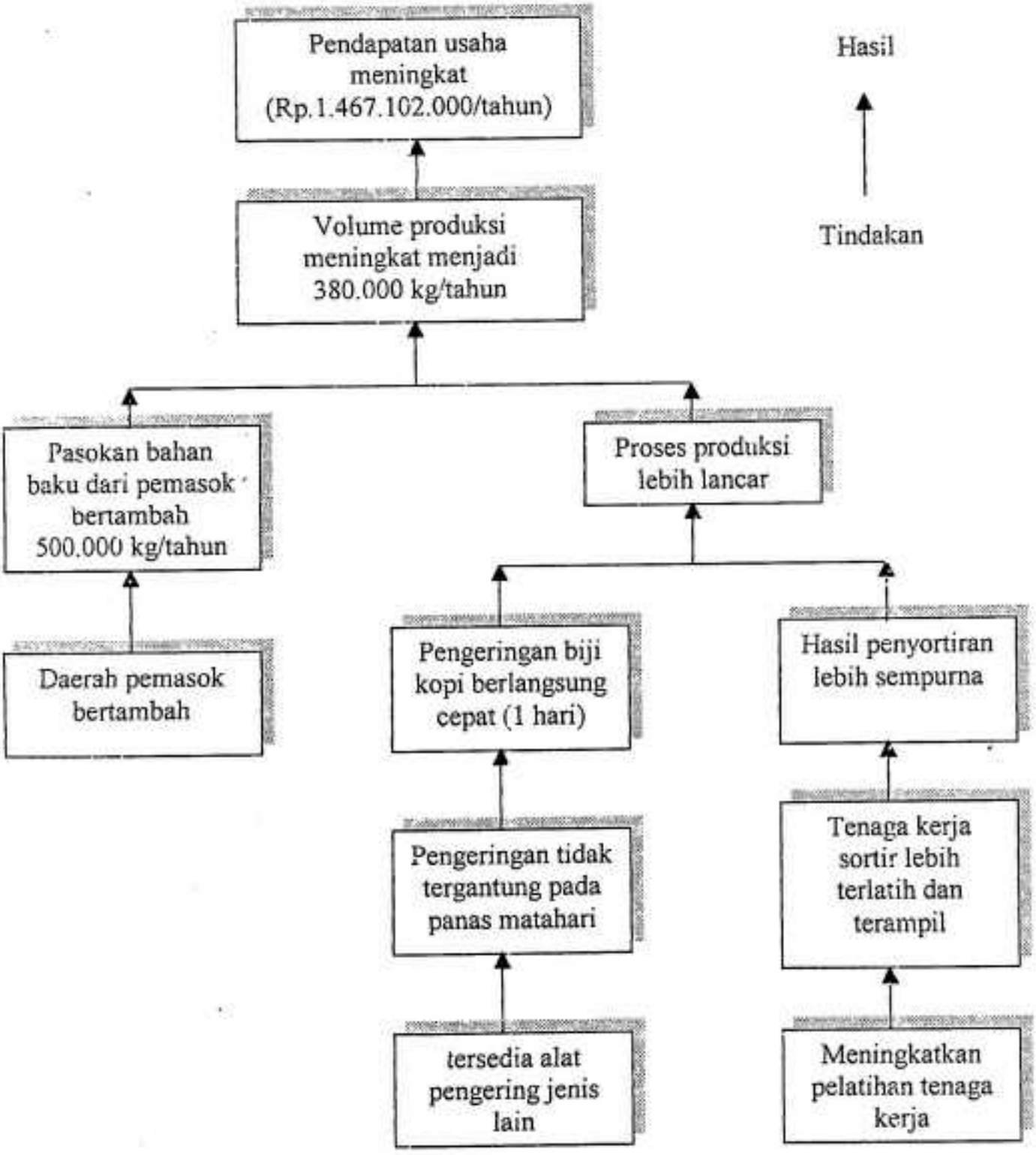
Untuk mencapai sasaran-sasaran antara di atas perlu dilakukan beberapa tindakan. Sasaran antara pasokan bahan baku meningkat dapat terwujud jika perusahaan memperluas daerah pemasok bahan baku. Sasaran antara proses produksi berlangsung lebih lancar dapat tercapai jika tersedia alat pengering jenis lain dan pelatihan tenaga kerja ditingkatkan.

Dengan pelaksanaan tindakan-tindakan tersebut maka sasaran-sasaran antara dapat dicapai dan memecahkan masalah inti dan mencapai sasaran inti untuk pengembangan usaha produksi usaha biji kopi arabika. Jika sasaran inti volume produksi biji kopi meningkat tercapai maka pada akhirnya pendapatan usaha juga akan meningkat.

## 5.3 Strukturisasi Sasaran.

Strukturisasi sasaran atau diagram analisis sasaran pengembangan usaha adalah bentuk diagram positif dari diagram analisis masalah pengembangan usaha. Tujuannya adalah untuk mengetahui sasaran yang bagaimana yang akan dicapai dalam rangka pemecahan persoalan-persoalan yang menjadi penyebab sebuah masalah telah dapat diselesaikan, tentu hal tersebut memerlukan suatu tindakan untuk mencapai hasil yang lebih baik.

Oleh karena itu, strukturisasi sasaran merupakan suatu cara untuk mengidentifikasikan tujuan yang ingin dicapai dalam rangka pemecahan persoalan-persoalan pada agrosistem kasus. Untuk lebih jelasnya diagram pohon sasaran dapat dilihat pada diagram berikut ini :




Gambar 5. Diagram Pohon Sasaran Pada Usaha Produksi Biji Kopi Arabika di CV. Kopi Jaya Enterprise , Makassar, 2003.

# BAGIAN ENAM

# ANALISIS ALTERNATIF PENGEMBANGAN USAHA

Altenatif yang ideal adalah alternatif yang memenuhi dengan sempurna semua syarat yang ditetapkan baginya, tanpa menambah kesulitan baru. Oleh karena itu, kita harus mengevaluasi setiap alternatif yang tersedia dengan mengukurnya terhadap semua sasaran kita. Altenatif yang memenuhi sasaran inilah yang diutamakan.

Jika kita harus memilih diantara beberapa alternatif, maka kita harus memutuskan yang mana diantara alternatif tersebut yang paling baik dan memenuhi sasaran kita dengan resiko yang paling kecil dan dapat diterima (Kepner, 1992).

Alternatif tindakan merupakan hasil yang diperoleh dari hasil evaluasi setiap alternatif yang tersedia terhadap kriteria-kriteria yang ditetapkan. Pada saat evaluasi, setiap alternatif yang tidak dapat memenuhi kriteria yang di tetapkan dinyatakan gugur dari analisis alternatif.

Analisis alternatif adalah suatu usaha untuk melihat beberapa kemungkinan (alternatif) hubungan tindakan hasil rangkaian-rangkaian tujuan dari analisis sasaran yang mengarah pada suatu tujuan (keadaan) tertentu yang diinginkan. Analisis alternatif digunakan untuk menilai setiap alternatif untuk mengetahui apakah rangkaian tujuan tersebut dapat digunakan sebagai dasar

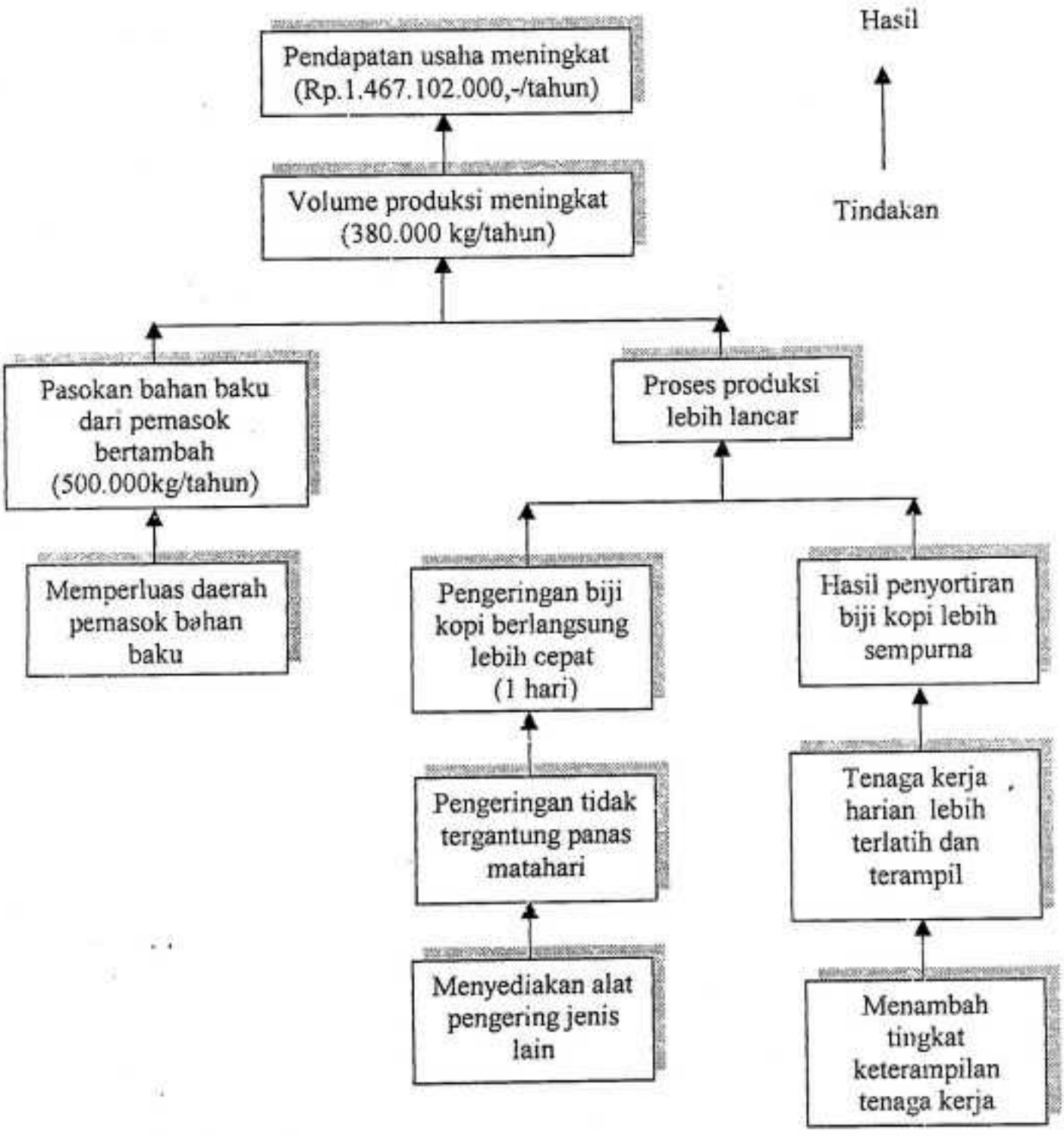
untuk mengembangkan strategi usaha. Analisis alternatif pada akhirnya mengarah pada pemilihan salah satu dari rangkaian tujuan.

**6.1 Alternatif Tindakan Per Sasaran Antara.**

Setelah melalui evaluasi, maka alternatif tindakan yang dapat di lakukan untuk mencapai ketiga sasaran agar sampai pada sasaran utama adalah:

1. Untuk sasaran antara pasokan bahan baku meningkat, alternatif tindakan yang dilakukan adalah memperluas daerah pasokan bahan baku.
2. Untuk sasaran antara proses produksi bertambah lancar, alternatif tindakan yang dapat dilakukan adalah menambah jenis pengering biji kopi dan menambah tingkat keterampilan tenaga kerja.

Alternatif tindakan ini diharapkan akan sampai pada sasaran utama yaitu volume produksi meningkat. Untuk lebih jelasnya mengenai diagram analisis alternatif tindakan ini dapat dilihat pada diagram berikut ini :




Gambar 6. Diagram Analisis Alternatif Tindakan Pada Usaha Produksi Biji Kopi Arabika di CV. Kopi Jaya Enterprise , Makassar, 2003.

## 6.2 Analisis Keputusan.

Analisis Keputusan adalah suatu prosedur sistematis yang didasarkan pada pola berpikir yang digunakan dalam pengambilan pilihan. Tujuan analisis keputusan adalah mengidentifikasi apa yang harus dikerjakan, mengembangkan kriteria yang harus dipenuhi dan mempertimbangkan resiko-resiko yang mungkin timbul dari alternatif yang terpilih.

Langkah-langkah yang ditempuh dalam analisis keputusan adalah membuat pernyataan keputusan, menetapkan alternatif keputusan, menetapkan kriteria keputusan, mengevaluasi alternatif keputusan, menentukan alternatif terpilih.

Pernyataan keputusan menunjukkan pusat perhatian pada persoalan yang ada. Pernyataan keputusan selalu menunjukkan tindakan tertentu dan hasil yang akan dituju.

Alternatif keputusan adalah keputusan yang mampu memenuhi dengan sempurna syarat yang ditentukan tanpa menambah kesulitan baru. Sayangnya alternatif ideal jarang ada karena itu harus mengevaluasi setiap alternatif yang tersedia dengan mengukur alternatif terhadap semua sasaran. Evaluasi alternatif keputusan adalah prosedur yang digunakan untuk megetahui alternatif yang paling baik yang dapat memenuhi sasaran. Keputusan di evaluasi dengan menggunakan bobot dari kriteria sehingga diperoleh suatu

nilai. Alternatif yang memiliki total bobot yang paling tinggi merupakan alternatif yang diprioritaskan.

Alternatif tindakan terpilih adalah alternatif terbaik dari alternatif keputusan terhadap kriteria keputusan sesuai dengan alternatif tindakan yang dilakukan maka keterangan tindakan akan melalui analisa keputusan.

**I. Analisis Keputusan I :**

A. Pernyataan Keputusan : "Menetapkan wilayah pemasok bahan baku baru".

B. Alternatif Keputusan :

A1 = Wilayah pemasok bahan baku Gowa

A2 = Wilayah pemasok bahan baku Sinjai

A3 = Wilayah pemasok bahan baku Luwu Utara

C. Kriteria Keputusan :

| | |
|---|---|
| K1 = Memberikan kontribusi ketersediaan bahan baku | 0.30 |
| K2 = Bermutu baik dan baunya harum | 0.45 |
| K3 = Biaya transportasi relatif murah | 0.25 |
| | 1.00 |

Kriteria-kriteria yang ditetapkan di atas terlihat bahwa K2 memiliki nilai bobot yang lebih tinggi dari kriteria K1 dan K3 , karena dengan bahan baku yang bermutu baik dan baunya harum akan dapat memberikan kontribusi peningkatan bahan baku sehingga proses produksi akan dapat berjalan lebih

lancar dan volume produksi akan meningkat. Bobot kriteria K1 lebih rendah dari kriteria K2 meskipun dapat memberikan kontribusi ketersediaan bahan baku bagi perusahaan, tetapi jika mutunya kurang baik maka perusahaan akan tetap kekurangan bahan baku karena biji kopi akan ditolak oleh perusahaan . Bobot K3 paling kecil karena hal tersebut bukan masalah bagi perusahaan .

D. Evaluasi Alternatif.

Tabel 11 . Evaluasi Alternatif Keputusan Tindakan "Menetapkan Wilayah Pemasok Bahan Baku Baru".

| Kriteria / Alternatif | K1<br>0,30 | K2<br>0,45 | K3<br>0,25 | Jumlah |
|---|---|---|---|---|
| A1 | 0,35<br>(0,105) | 0,30<br>(0,135) | 0,50<br>(0,125) | 0,365 |
| A2 | 0,32<br>(0,096) | 0,32<br>(0,144) | 0,30<br>(0,075) | 0,315 |
| A3 | 0,33<br>(0,099) | 0,33<br>(0,1485) | 0,20<br>(0,05) | 0,2975 |
| Jumlah | 1,00 | 1,00 | 1,00 | |

E. Alternatif Terpilih.

Berdasarkan uraian di atas terlihat bahwa alternatif keputusan A1 memiliki nilai keputusan tetinggi (A1=0,365) sehingga alternatif terpilih adalah "Menetapkan wilayah pemasok bahan baku ke Gowa".

**II. Analisis Keputusan II :**

A. Pernyataan Keputusan : "Menentukan Jenis Pengering Biji Kopi yang Lebih Cepat".

B. Alternatif Keputusan :

A1= menggunakan mesin pengering biji kopi (kapasitas 5.000 kg/hari).

A2 = menggunakan perpaduan sinar matahari dan mesin pengering biji kopi (kapasitas 1000 kg/hari).

C. Kriteria Keputusan :

K1 = proses pengeringan berlangsung cepat 045

K2 = tenaga kerja yang digunakan sebanyak 5 orang 0,25

K3 = kapasitas mesin (5.000 kg/hari) melebihi kapasitas di bawah sinar matahari (3000 kg/hari). 0,30

1,00

D. Evaluasi Alternatif Keputusan Terhadap Kriteria Keputusan.

Tabel 12. Evaluasi Alternatif Keputusan "Menentukan Jenis Pengering yang Lebih Cepat".

| Kriteria / Alternatif | K1<br>0,45 | K2<br>0,25 | K3<br>0,30 | Jumlah |
|---|---|---|---|---|
| A1 | 0,60<br>(0,27) | 0,65<br>(0,1625) | 0,60<br>(0,18) | 0,6125 |
| A2 | 0,40<br>(0,18) | 0,35<br>(0,0875) | 0,40<br>(0,12) | 0,3875 |
| Jumlah | 1,00 | 1,00 | | |

E. Alternatif Terpilih

Berdasarkan uraian di atas terlihat bahwa alternatif keputusan A1 memiliki nilai keputusan tertinggi (A1=0,6125) sehingga laternatif terpilih adalah "Menggunakan mesin pengering biji kopi (kapasitas 5000 kg/hari)".

**III. Analisis Keputusan III :**

A. Pernyataan Keputusan :"Menentukan Cara Menambah Keterampilan tenaga kerja".

B. Alternatif Keputusan :

A1 = Melakukan pelatihan (Rp.2.000.000)

A2 = Melakukan bimbingan secara langsung

A3 = Melakukan kursus (Rp.2.000.000)

C. Kriteria keputusan :

| | |
|---|---|
| K1 = tidak membutukan biaya yang besar | 0,25 |
| K2 = bisa terlaksana kurang dari satu tahun | 0,30 |
| K3 = mampu menambah pengalaman dan keterampilan tenaga kerja harian. | 0,45 |
| | 1,00 |

D. Evaluasi Terhadap Kriteria Keputusan.

Tabel 13 . Evaluasi Alternatif Keputusan Tindakan "Menentukan cara menambah keterampilan tenaga kerja harian".

| Kriteria / Alternatif | K1<br>0,25 | K2<br>0,30 | K3<br>0,45 | Jumlah |
|---|---|---|---|---|
| A1 | 0,25<br>(0,0625) | 0,30<br>(0,09) | 0,30<br>(0,135) | 0,2875 |
| A2 | 0,50<br>(0,125) | 0,40<br>(0,12) | 0,34<br>(0,153) | 0,398 |
| A3 | 0,25<br>(0,0625) | 0,30<br>(0,09) | 0,26<br>(0,117) | 0,2695 |
| Jumlah | 1,00 | 1,00 | 1,00 | |

E. Alternatif Terpilih.

Dari tabel di atas terlihat bahwa alternatif keputusan A2 memiliki nilai tertinggi (A2=0,398), jadi alternatif keputusan terpilih adalah "Menambah tingkat keterampilan tenaga kerja dengan melakukan bimbingan secara langsung".

Berdasarkan hasil evaluasi alternatif keputusan terhadap kriteria keputusan, maka didapatkan tiga alternatif terpilih yaitu :

1. Memperluas daerah pemasok bahan baku ke Kabupaten Gowa.
2. Menambah jenis pengering biji kopi dengan menggunakan mesin pengering (kapasitas 5000 kg/hari).
3. Menambah keterampilan tenaga kerja harian dengan melakukan bimbingan secara langsung.

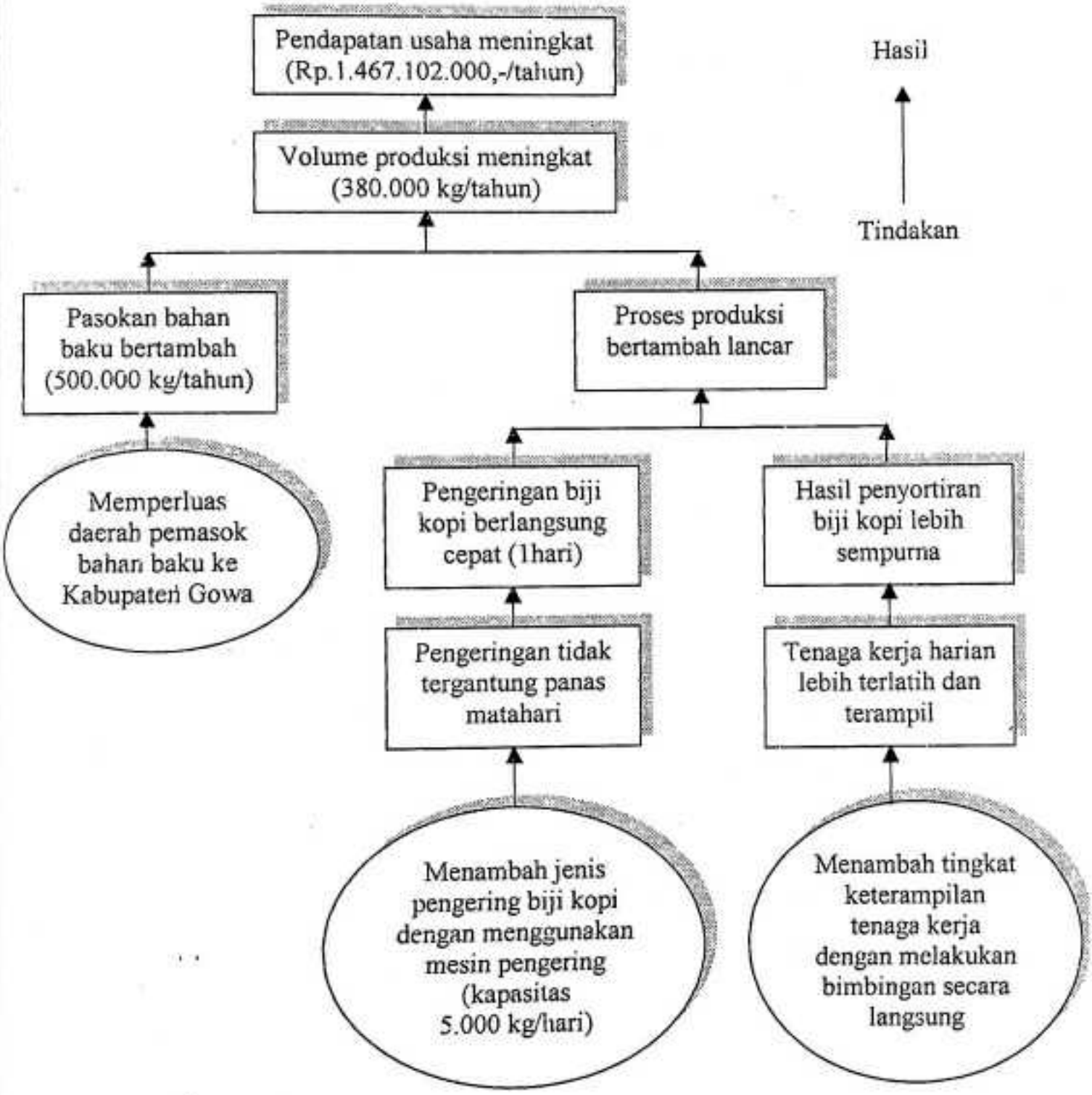
Ketiga alternatif tersebut merupakan alternatif terpilih dalam mencapai sasaran antara, yang pada akhirnya dapat merealisasikan sasaran utama yaitu volume produksi meningkat mencapai 380.000 kg/tahun. Adapun alternatif-alternatif terpilih yang diubah dalam bentuk tindakan-tindakan tersebut di uraikan sebagai berikut :

Menambah tingkat keterampilan tenaga kerja dengan melakukan bimbingan secara langsung merupakan tindakan yang dapat menyelesaikan sasaran antara (proses produksi bertambah lancar) karena biji kopi yang telah di sortir tidak akan disortir ulang dengan meningkatnya keterampilan tenaga kerja.

Menambah jenis pengering dengan menggunakan mesin pengering biji kopi (kapasitas 5.000 kg/hari) merupakan tindakan yang dapat menyelesaikan sasaran antara karena proses pengeringan dapat berlangsung dengan cepat.

Memperluas daerah pemasok bahan baku ke Kabupaten Gowa merupakan tindakan yang dapat menyelesaikan sasaran antara bertambahnya pasokan bahan baku sehingga volume produksi dapat ditingkatkan.

Adapun mengenai tindakan terpilih setiap alternatif keputusan tersebut setelah dianalisa, dapat dilihat pada diagram analisis keputusan sebagai berikut:




Gambar 7. Diagram Pohon Analisis Alternatif Tindakan Terpilih Pengembangan Usaha Pada CV. Kopi Jaya Enterprise, Jalan Veteran Selatan no. 212 Makassar, 2003.

# BAGIAN TUJUH

# MATRIKS PERENCANAAN PROYEK

# PENGEMBANGAN USAHA

## 7.1 Matriks Perencanaan Proyek.

Matriks perencanaan proyek adalah suatu usaha untuk mengembangkan rancangan proyek yang dapat memberikan suatu ringkasan mengenai rancangan proyek pengembangan usaha tersebut dalam suatu matriks. Matriks perencanaan proyek menggambarkan bagaimana tindakan yang akan di lakukan untuk memenuhi sasaran antara dan sasaran utama, serta sarana dan biaya yang di perlukan untuk mewujudkan tindakan tersebut.

Matriks perencanaan proyek menerangkan mengapa proyek di laksanakan (maksud dan sasaran proyek, apa yang ingin di hasilkan oleh proyek, hasil-hasil kerja proyek), bagaimana proyek akan bekerja untuk mencapai hasil-hasil yang diinginkan (kegiatan proyek), faktor-faktor luar berpengaruh langsung pengelolaan proyek yang perlu di awasi demi keberhasilan proyek (asumsi-asumsi penting), bagaimana keberhasilan proyek dapat di nilai secara obyektif (indikator-indikator obyektif), dari mana data yang di perlukan untuk menilai keberhasilan secara obyektif dapat di peroleh (sumber-sumber pembuktian) dan berapa sarana dan biaya yang di perlukan untuk melaksanakan kegiatan. Dalam matriks perencanaan proyek ini, struktur

alternatif tindakan terpilih di jabarkan ke dalam matriks perencanaan. Pada matriks ini yang di lakukan adalah mengidentifikasi masing-masing tingkatan tujuan, menentukan ukuran tecapainya tujuan, menentuan sistem informasi pengendalian manajerial, menentukan sarana yang di perlukan dan menentukan besarnya biaya yang di gunakan untuk mendukung tindakan.

Pendapatan usaha meningkat meupakan dampak yang terlihat pada analisis sasaran. Ukuran tercapainya tujuan/hasil yaitu pendapatan usaha meningkat dari Rp.868.845.780/tahun menjadi Rp.1.467.102.000/tahun. Sistem pengendalian informasi berdasarkan laporan bagian keuangan.

CV. Kopi Jaya Enterprise menetapkan volume produksi meningkat sebagai sasaran utama dalam pengembangan usaha. Hal ini di dukung oleh beberapa sasaran antara. Ukuran tercapainya hasil/tujuan yaitu jika volume produksi meningkat menjadi 380.000 kg/tahun. Sistem pengendalian informasinya berdasarkan atas hasil laporan dari bagian produksi.

Sasaran antara proses produksi bertambah lancar, ukuran tercapainya tujuan adalah proses pengeringan biji kopi berlangsung lebih cepat dan hasil pemisahan biji kopi lebih sempurna.

Sasaran antara pasokan bahan baku bertambah, ukuran tercapainya tujuan adalah pasokan bahan baku meningkat dari 405.483 kg/tahun menjadi 500.000 kg/tahun. Sistem informasi pengendaliannya berdasarkan atas hasil laporan bagian pembelian.

Bagian terakhir dari lajur khusus tindakan memuat tiga hal, yaitu tindakan, sarana yang di perlukan dan biaya yang di butuhkan. Untuk alternatif tindakan memperluas daerah pemasok bahan baku ke Gowa, sarana yang di perlukan yaitu informasi tentang pemasok bahan baku, adapun biaya yang di butuhkan sebesar Rp.1.000.000,-. Untuk alternatif tindakan melakukan bimbingan secara langsung, sarana yang di perlukan adalah pembimbing tenaga kerja yang berasal dari unit usaha itu sendiri. Biaya yang di gunakan adalah Rp.2.000.000,-. Alternatif tindakan menggunakan mesin pengering dengan kapasitas 5000 kg/hari, sarana yang di perlukan adalah mesin pengering biji kopi yang membutuhkan biaya pembelian sebesar Rp.300.000.000,-.

Untuk lebih jelasnya mengenai matriks perencanaan proyek pengembangan usaha yang akan di lakukan oleh CV. Kopi Jaya Enterprise dapat di lihat pada tabel :

Tabel 14. Matriks Perencanaan Pengembangan Usaha Pada CV. Kopi Jaya Enterprise , Jalan Veteran Selatan no. 212, Makassar, 2003.

| Uraian Tingkatan Sesuai Tujuan | Ukuran Tercapainya Tujuan | Sistem Informasi Pengendalian |
|---|---|---|
| Dampak<br>Pendapatan usaha meningkat. | Pendapatan perusahaan mencapai Rp.1.467.102.000/tahun. | Laporan bagian keuangan. |
| Sasaran Utama<br>Volume produksi meningkat | Volume produksi meningkat menjadi 380.000 kg/tahun | Laporan bagian produksi |
| Sasaran antara<br>• Pasokan bahan baku bertambah.<br>• Proses produksi lebih lancar. | • Pasokan bahan baku bertambah menjadi 500.000 kg/tahun.<br>• Pengeringan biji kopi berlangsung lebih cepat dan hasil pemisahan biji kopi lebih sempurna. | • Laporan bagian produksi<br>• Laporan bagian produksi |
| Khusus Tindakan | Sarana yang di Perlukan | Biaya (Rp) |
| • Menambah daerah pemasok<br>• Menambah jenis pengering biji kopi yang lain<br>• Menambah tingkat keterampilan tenaga kerja | • informasi<br>• mesin pengering biji kopi<br>• pembimbing dari unit usaha itu sendiri | 1.000.000<br>300.000.000<br>2.000.000 |

Sumber : Analisis Penulis, 2003.

## 7.2 Rencana Kerja Proyek Pengembangan Usaha.

Rencana kerja proyek adalah rincian lebih lanjut dari informasi yang di dapatkan dalam matriks perencanan proyek. Rencana kerja proyek ini merupakan aplikasi dari tindakan yang telah di rumuskan, mengenai pelaksanaan setiap tindakan yang di tuangkan dalam format yang memuat siapa penanggungjawab kegiatan, apa yang di harapkan (hasil) dari kegiatan dan kapan memulai dan berakhirnya kegiatan itu di laksanakan.

Pelaksanaan rencana kerja proyek harus di daftar dalam suatu jadwal kerja agar perusahaan dapat berkembang dengan pesat. Penjadwalan rencana kerja proyek berguna untuk menghimpun seluruh rencana kegitan yang telah di tetapkan. Rencana kegiatan itu di susun berdasarkan unit kerja yang telah di tetapkan sebelumnya agar lebih memudahkan pelaksanaannya.

Rencana kerja menambah daerah pemasok di laksanakan pada bulan Februari sampai April dan di tangani oleh bagian produksi. Menyediakan mesin pengering di lakukan pada bulan Juli dengan penanggung jawab bagian keuangan. Meningkatkan keterampilan tenaga kerja dengan memberikan bimbingan secara langsung di laksanakan pada bulan Januari sampai Maret. Untuk lebih jelasnya mengenai penjadwalan kegiatan tersebut dapat di lihat pada tabel berikut :

Tabel 15. Rencana Kerja Proyek Pengembangan Usaha pada CV. Kopi Jaya Enterprise di Jalan Veteran Selatan no. 212 Makassar, 2003.

| Tindakan | Penanggung Jawab | Hasil Kegiatan | Jadwal Bulan |
|---|---|---|---|
| | | | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 |
| Memperluas daerah pemasok | Bagian produksi | Daerah pemasok bertambah | • • • |
| Menambah jenis pengering lain | Bagian produksi | Tersedia jenis pengering lain | • |
| Meningkatkan keterampilan tenaga kerja sortir | Bagian produksi | Keterampilan tenaga kerja harian bertambah | • • • |

Sumber : Analisis Penulis, 2003.

# BAGIAN DELAPAN

# ANALISIS PERSOALAN POTENSIAL

Analisis Persoalan Potensial (APP) adalah suatu prosedur yang memungkinkan kita memasuki masa depan, melihat apa yang terkandung di dalamnya dan kemudian kembali ke masa kini untuk mengambil tindakan sekarang sewaktu masih dapat di lakukan hal-hal yang paling baik. Analisis persoalan potensial adalah pola berpikir yang memungkinkan merubah dan memperbaiki waktu yang akan datang. Analisis ini merupakan proses yang melindungi kita di masa yang akan datang. Proses ini menjamin kita bahwa waktu yang akan datang akan sebaik yang dapat kita buat (Kepner, 1992).

Langkah-langkah yang perlu di tempuh dalam analisis persoalan potensial adalah pernyataan rencana kegiatan, skenario pelaksanaan kegiatan, identifikasi tahap-tahap rawan, identifikasi persoalan potensial khusus, identifikasi sebab-sebab persoalan potensial khusus, tindakan pencegahan serta menetapkan tindakan-tindakan penanggulangannya.

Pernyataan rencana kegiatan di maksudkan untuk memberi arah dan tujuan serta altenatif tindakan tepilih sebagai jawaban terhadap persoalan yang timbul.

Skenario pelaksanaan kegiatan atau tindakan yang disusun berdasarkan urutan atau tahap kegiatan yang akan dilaksanakan untuk mencapai sasaran yang telah ditetapkan pada pernyataan rencana keputusan.

Identifikasi tahap-tahap rawan dimaksudkan untuk mengenal daerah-daerah yang rawan pada setiap rencana kegiatan yang telah ditetapkan. Daerah-daerah rawan ini kemungkinan akan mengalami kegagalan dan menjadi penghambat pelaksanaan kegiatan yang telah ditetapkan.

Persoalan potensial khusus adalah persoalan yang dihadapi pada tahap-tahap rawan dari setiap kegiatan yang merupakan persoalan yang paling utama. Mengidentifikasi persoalan potensial khusus dimaksudkan untuk mengetahui dengan mudah persoalan yang mugkin timbul pada tahap-tahap rawan persoalan potensial, sehingga dalam pengambilan tindakan pencegahan dan tindakan penanggulangan dapat cepat dilakukan.

Setiap persoalan potensial khusus yang ditemukan tahap rawan pelaksanaan keputusan harus dapat diidentifikasi penyebabnya. Identifikasi sebab persoalan khusus merupakan salah satu kegiatan yang dapat dilakukan terhadap sebab yang mungkin timbul dari setiap persoalan potensial khusus. Dengan adanya identifikasi sebab-sebab persoalan potensial khusus, maka di harapkan dapat melakukan tindakan pencegahan dan penanggulangan.

Tindakan pencegahan dimaksudkan untuk mengurangi atau menghilangkan sebagian atau keseluruhan penyebab persoalan yang mungkin timbul dari persoalan potensial khusus. Bila tindakan ini dapat dilaksanakan,

maka diharapkan bahwa hasilnya akan jauh lebih baik dibandingkan dengan melaksanakan tindakan penanggulangan.

Tindakan penanggulangan dimaksudkan sebagai langkah terakhir apabila tindakan pencegahan tidak dapat dilakukan lagi. Hal ini dilakukan pada hal-hal yang sekiranya tidak dapat lagi dicegah. Tindakan penanggulangan ini lebih bersifat mempertahankan pelaksanaan skenario kegiatan yang telah direncanakan.

Rencana Kegiatan I : "Memperluas Daerah Pemasok Bahan Baku Ke Daerah Gowa".

❋ Skenario pelaksanaan kegiatan :

1. Mencari tempat pemasok.
2. Menghubungi pihak pemasok.
3. Negosiasi dengan pemasok mengenai jumlah, harga dan waktu.

❋ Identifikasi tahap-tahap rawan :

1. Tempat pemasok.
2. Pihak pemasok.
3. Negosiasi.

❋ Identifikasi persoalan potensial khusus :

1. Sulit mencari tempat pemasok bahan baku.
2. Belum mengetahui cara komunikasi yang baik.
3. Tidak terjadi komunikasi yang baik.

❋ Identifikasi sebab-sebab persoalan potensial khusus :

1. Alamat pemasok tidak jelas.
2. Belum penah mengadakan komunikasi secara resmi.
3. Tidak sependapat dalam penentuan jumlah, harga dan waktu.

❋ Tindakan pencegahan :

1. Menanyakan dan mencari ulang alamat pemasok.
2. Mengetahui cara komunikasi yang efektif.
3. Memperbanyak calon pemasok.

❋ Tindakan penanggulangan :

1. Meminta bantuan kepada lain yang memproduksi produk sejenis.
2. Minta bantuan kepada relasi.
3. Mencari pemasok yang lain.

Rencana Kegiatan II : "Menambah Jenis Pengering Dengan Menggunakan Mesin Pengering Biji Kopi (Kapasitas 5.000kg/hari).

❋ Skenario Pelaksanaan Kegiatan :

1. Mencari informasi tentang tempat penjualan mesin pengering tersebut.
2. Menyiapkan anggaran pembelian.
3. Membentuk tim khusus untuk membeli mesin pengering.

❋ Identifikasi Tahap-Tahap Rawan :

1. Informasi.
2. Anggaran Pembelian.
3. Tim khusus.

* Identifikasi Persoalan Potensial Khusus :

1. Sulit mencari informasi yang tepat.
2. Anggaran pembelian belum tersedia.
3. Tim khusus tidak berani mengambil keputusan.

* dentifikasi sebab-sebab persoalan potensial khusus :

i. Banyak alat-alat sejenis yang dipasarkan sehingga sulit untuk menentukan kualitas terbaik.
2. Anggaran pembelian telah dialokasikan untuk kebutuhan operasional.
3. Tim khusus diberi wewenang untuk mengambil keputusan.

* Tindakan Pencegahan :

1. Meminta informasi langsung ke perusahaan pembuat mesin tersebut.
2. Menggunakan sisa dana usaha.
3. Tim khusus mengambil tindakan sendiri.

* Tindakan Penanggulangan :

1. Membeli mesin pengerig ke perusahaan pembuatnya.
2. Menggunakan sisa dna usaha.
3. Tim khusus mengambil tidakan sendiri.

Rencana Kegiatan III : "Menambah Tigkat Keterampilan Tenaga Kerja Dengan Melakukan Bimbingan Secara Langsung".

* Skenario Pelaksanaan Kegiatan :

1. Menetapkan pembimbing dan tenaga kerja yang akan dibimbing.
2. Menentukan model bimbingan.
3. Menentukan waktu bimbingan.

* Identifikasi tahap-tahap rawan :

1. Pembimbing.
2. Model bimbingan.
3. Waktu bimbingan.

* Identifikasi Persoalan Potensial Khusus :

1. Jumlah pembimbing yang terbatas.
2. Model bimbingan yang tidak tetap.
3. Waktu bimbingan yang dapat mengganggu kinerja karyawan.

* Identifikasi sebab-sebab persoalan potensial khusus :

1. Jumlah karyawan yang dapat membimbing hanya dua orang.
2. Tidak ada model bimbingan yang baku.
3. Waktu bimbingan bersamaan dengan waktu kerja.

❋ Tindakan Pencegahan :

1. Menentukan proporsi antara pembimbing dengan karyawan yang akan dibimbing.
2. Memakai model biasa.
3. Menyediakan waktu khusus sebelum karyawan pulang.

❋ Tindakan penanggulangan :

1. Menyewa pembimbing dari luar.
2. Tidak menetapkan model bimbingan tertentu.
3. Menyediakan waktu tertentu.

# BAGIAN SEMBILAN

# RANCANGAN USAHA

## 9.1 Pendahuluan.

Dewasa ini industri kecil mendapat perhatian yang sangat serius dari pemerintah yang di dukung oleh serangkaian kebijaksanaan yang di maksud untuk menumbuhkan industri-industri kecil. Pemerintah telah mewajibkan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) untuk menyisihkan sebagian dari keuntungan bersih untuk pembinaan pengusaha kecil dan koperasi. Demikian juga dengan lembaga keuangan, bank di wajibkan menyediakan dana minimal 20% dari total kredit yang di keluarkan di peruntukkan bagi pengusaha kecil dan koperasi.

Peluang ini merupakan kesempatan emas bagi para wirausahawan untuk memanfaatkan peluang tersebut melalui kegiatan usaha dalam bentuk industri utamanya agroindustri. Dengan melihat perkembangan kegiatan industri , maka salah satu bidang usaha yang prospeknya cerah untuk di kembangkan adalah industri pembuatan kopi bubuk arabika.

Komoditas kopi merupakan salah satu tanaman perkebunan yang banyak di usahakan petani di Indonesia dan mempunyai arti ekonomis yang tinggi. Kopi bukan hanya sekedar sebagai minuman yang segar dan berkhasiat

tetapi juga dapat memberikan nilai ekonomis dalam arti dapat mendatangkan keuntungan bagi yang mengusahakannya.

Kopi di kenal selain sebagai komoditas ekspor, juga di manfaatkan sebagai bahan baku pada industri farmasi, kosmetika dan di konsumsi sebagai minuman penyegar. Secara umum ada dua jenis kopi yang biasa di perdagangkan yaitu kopi arabika dan kopi robusta. Kedua jenis kopi ini di bedakan berdasarkan ukuran biji, bentuk dan aromanya. Jenis kopi arabika mempunyai aroma yang enak, sedangkan jenis kopi robusta kurang di gemari konsumen di negara barat karena memiliki rasa yang lain di bandingkan dengan jenis kopi arabika, sehingga jenis kopi robusta sering di gunakan untuk keperluan pada industri makanan atau di ambil ekstraknya sebagai bahan campuran farmasi.

Kopi bubuk yang bahan bakunya dari biji kopi arabika saat ini telah di kenal luas sebagai minuman yang berwarna hitam dengan citarasa yang khas dan di percaya mempunyai manfaat besar bagi peminumnya membuat pengusaha bergerak untuk terjun ke dalam industri pengolahan kopi guna memenuhi selera konsumen.

Berdasarkan hal tersebut di atas, maka penulis memilih rancangan usaha untuk mendirikan industri pengolahan kopi bubuk arabika yang di beri nama "Arabika Jaya" dengan memilih lokasi di KIMA Makassar.

## 9.2 Visi dan Misi Perusahaan.

Visi perusahaan ini "Mampu menghasilkan kopi bubuk yang dapat bersaing di pasaran dalam dan luar negri".

Misi perusahaan adalah "Memproduksi minuman kopi yang berkualitas dan bermutu tinggi".

## 9.3 Organisasi Sumberdaya Perusahaan.

Sumberdaya merupakan suatu input yang dilibatkan dalam proses usaha dan di harapkan dari input tersebut akan di hasilkan sejumlah output yang dapat memberikan keuntungan.

Sumberdaya yang di miliki dalam usaha pembuatan kopi bubuk ini meliputi sumberdaya lahan, sumberdaya manusia dan sumberdaya finansiai.

### 9.3.1 Sumberdaya Lahan.

Industri pembuata kopi bubuk berlokasi di KIMA, Keluahan Daya, Makassar diatas lahan seluas 30x40 $m^2$ dengan nilai nominal sebesar Rp.40.000.000,- yang merupakan modal sendiri. Pendirian usaha ini di dasari dengan pertimbangan ketersediaan tenaga kerja dan keterjangkauan sarana transportasi serta dekat dengan pemukiman penduduk. Bahan baku d peroleh dari pedagang pengumpul/para kolektor. Dalam bangunan inilah segala aktivitas berlangsung mulai dari pengolahan bahan baku sampai proses pemasarannya.

9.3.2 Sumberdaya Manusia.

Sumberdaya manusia merupakan faktor yang sangat penting, kerana manusia memiliki ide dan kemampuan menjalankan proses produksi untuk menghasilkan suatu produksi. Sumberdaya manusia merupakan tenaga kerja yang di butuhkan dalam mengeiola industri pembuatan kopi bubuk ini. Jumlah tenaga kerja yang di butuhkan mulai dari proses pengadaan bahan baku hingga pemasaran berjumlah 15 orang.

Tenaga kerja berasal dari dalam keluarga sendiri. Hal ini di dasari dengan pertimbangan bahwa proses perekrutan mudah di dapat dan tidak rumit. Sedangkan sistem pengupahan tenaga kerja di sesuaikan menurut jenis pekerjaan yang di lakukan. Besarnya gaji yang di berikan pada setiap tenaga kerja adalah Rp.300.000,-/bulan. Sistem pengupahan yang di lakukan di berikan setiap bulannya.

9.3.3 Sumberdaya Peralatan.

Proses produksi tidak akan berjalan lancar tanpa di dukung oleh tersedianya peralatan produksi. Adapun sumberdaya peralatan yang di gunakan dalam industri pengolahan kopi bubuk dapat dilifat pada tabel 17 berikut ini:

Tabel 17 . Inventarisasi Sumberaya Peralatan yang Dimiliki Oleh Industri Pengolahan Kopi bubuk di KIMA, Kelurahan Daya, Kecamatan Biringkanaya, Makassar, 2003.

| NO | Jenis Peralatan | Jumlah (unit) | Nilai Lama (Rp) | Nilai Baru (Rp) | Umur pakai (Thn) | Nilai penyusutan (Rp) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. | Tampi | 5 | 7.000 | 3.000 | 2 | 10.000 |
| 2. | Kipas angin | 2 | 125.000 | 75.000 | 2 | 50.000 |
| 3. | Timbangan | 2 | 80.000 | 30.000 | 2 | 50.000 |
| 4. | Mesingoreng | 1 | 4.000.000 | 3.000.000 | 2 | 500.000 |
| 5. | Mesin giling | 1 | 3.000.000 | 2.000.000 | 2 | 500.000 |
| | | 17 | 7.275.000 | | | 1.110.000 |

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2003.

Biaya pengadaan peralatan yang di miliki oleh industri pengolahan kopi bubuk arabika adalah sebesar Rp.7.275.000,- dengan nilai penyusutan alat selama setahun adalah Rp.1.110.000,-.

9.2.4 Sumberdaya Finansial.

Sumberdaya finansial adalah semua harta yang di miliki oleh perusahaan baik berupa uang tunai ataupun barang berharga lainnya yang sewaktu-waktu dapat di uangkan untuk mendukung jalannya perusahaan.

Total uang tunai yang dimiliki adalah sebesar Rp.20.000.000 yang berasal dari tabungan sendiri. Modal pribadi iniiah yang akan di gunakan untuk membiayai aktivitas industri pengolahan kopi bubuk arabika.

## 9.4 Aspek Produksi.

### 9.4.1 Proses Pengadaan Bahan Baku.

Bahan baku merupakan sumber pokok untuk di proses menjadi suatu produk yang bermutu. Mutu produk akhir sangat di tentukan oleh mutu bahan baku yang di gunakan dalam proses produksi.

Bahan baku industri pengolahan kopi bubuk adalah biji kopi arabika. Bahan baku ini di peroleh dari beberapa daerah penghasil kopi yaitu Enrekang, Toraja dan Polmas.

### 9.4.2 Proses Produksi.

Tahap-tahap dari proses pembuatan kopi bubuk ini adalah sebagai berikut :

1. Pembersihan bahan baku dengan tampi atau kipas angin untuk mengeluarkan kotoran/mengeluarkan sisa-sisa kulit kopi, abu, dll.
2. Setelah bahan baku di bersihkan di lakukan sortasi untuk memisahkan biji kopi berdasarkan besar-kecilnya biji agar hasil gorengan dapat seragam kematangannya. Apabila tidak di pisahkan antara biji kopi yang besar dengan biji kopi yang kecil akan menyebabkan aroma kopi bubuk yang di hasilkan tidak baik.
3. Kegiatan selanjutnya adalah penimbangan bahan baku yang telah di bersihkan , di sesuaikan dengan kapasitas mesin goreng.

4. Bahan baku yang telah disiapkan sesuai tahapan di atas, selanjutnya di goreng dalam mesin penggoreng dengan kapasitas 10 kg. Waktu yang di gunakan untuk menggoreng biji hingga matang/siap di giling adalah satu jam.
5. Setelah penggorengan, maka hasil gorengan di diginkan.
6. Kegiatan selanjutnya adalah penggilingan dengan menggunakan mesin giling kopi bubuk. Adapun kopi goreng yang tidak segera di giling di simpan dalam wadah tertutup/kedap udara agar tidak terkontaminasi dengan udara bebas yang dapat mengurangi aroma/citarasa kopi.
7. Kopi bubuk yang telah jadi di kemas menggunakan plastik bermerek dengan kapasitas 100 gr.
8. Produksi kopi di susun dalam karton untuk selanjutnya siap di pasarkan.

**9.5 Aspek Pemasaran.**

9.5.1 Daerah Pemasaran.

Daerah pemasaran kopi bubuk arabika jaya pada tahap awal adalah Makassar. Hal yang menjadi dasar perimbangan adalah tersedianya berbagai sarana transportasi dan komunikasi yang merupakan penunjang keberhasilan dari kegiatan pemasaran produk. Meskipun demikian tidak menutup kemungkinan untuk memperluas daerah pemasaran ke kabupaten lain di propinsi Sulawesi Selatan.

9.5.2 Perkiraan Permintaan.

Hasil produksi dari usaha ini di tujukan kepada seluruh lapisan masyarakat dari berbagai tingkatan ekonomi. Oleh karena itu kami berusaha menghasilkan produk yang berkualitas tinggi dengan harga yang relatif murah.

Produk kopi bubuk mempunyai pangsa pasar yang luas mengingat produk ini sangat praktis, cukup di seduh dengan air panas dan dapat langsung di minum serta aromanya khas kopi arabika.

9.5.3 Perkiraan Penawaran.

Produk yang di hasilkan sudah banyak di pasarkan di toko-toko atau supermarket. Akan tetapi produk yang kami tawarkan mempunyai nilai lebih bila di bandingkan dengan produk yang telah ada di pasaran. Nilai lebihnya yaitu produk yang kami tawarkan berupa kopi bubuk yang mempunyai aroma khas kopi arabika. Adapun jumlah kopi bubuk yang di tawarkan untuk bulan pertama sebanyak 10.000 bungkus dengan berat setiap bungkusnya adalah 100gr.

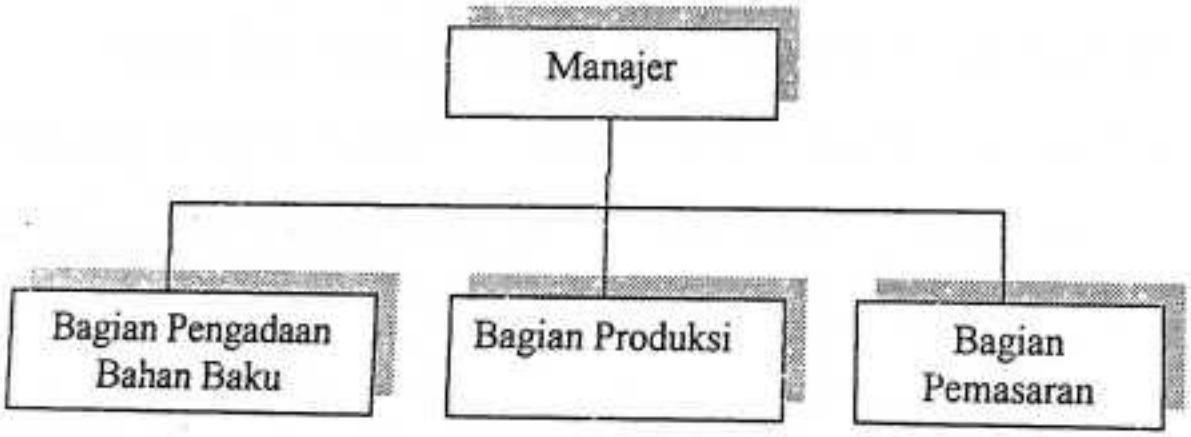
9.5.4 Strategi Pemasaran.

Strategi pemasaran yang di lakukan dalam memasarkan produk ini adalah berusaha menjangkau seluruh lapisan masyarakat dengan mengutamakan kualitas dan mutu produk yang di hasilkan dengan harga penawaran per bungkus Rp.2.500,-.

9.5.5 Aspek Organisasi dan Manajemen.

Organisasi industri pembuatan kopi bubuk ini bernama "Arabika Jaya" yang merupakan organisasi perorangan yang bergerak dalam bidang industri rumah tangga. Tujuan organisasi ini adalah memproduksi dan memasarkan kopi bubuk yang berkualitas tinggi dan dapat di jangkau oleh seluruh lapisan masyarakat, serta memperoleh keuntungan dari hasil usahanya.

Struktur organisasi dari industri pengolahan kopi bubuk dapat di lihat pada gambar berikut :




Penerapan fungsi-fungsi manajemen sangat perlu di lakukan pada saat usaha di dirikan sampai pada proses pengolahannya. Oleh karena itu dalam industri pembuatan kopi bubuk ini, penerapan fungsi-fungsi manajemen di upayakan utuk di laksanakan sebaik mungkin agar dapat berjalan dengan baik dan tujuan organisasi dapat di capai.

## 9.7 Analisis Biaya dan Pendapatan.

### 9.7.1 Analisis Biaya.

Analisis biaya bertujuan untuk mengetahui besarnya biaya yang di keluarkan selama periode tertentu dalam melkukan proses produksi. Adapun biaya-biaya yang di keluarkan selama periode tertentu dalam melakukan proses produksi. Adapun biaya-biaya yang di keluarkan terdiri atas biaya tetap dan biaya variabel.

a. Biaya Tetap.

Biaya tetap adalah biaya yang di keluarkan perusahaan yang tidak di pengaruhi oleh proses produksi. Adapun biaya tetap yang di keluarkan oleh industri ini selama i bulan proses produksi dapat di lihat pada tabel 18 .

Tabel 18. Biaya Tetap yang di Keluarkan Pada Usaha Pembuatan Kopi Bubuk Arabika, 2003.

| NO | Uraian | Jumlah | Harga Satuan (Rp) | Nilai |
|---|---|---|---|---|
| 1. | Tenaga kerja tetap | 6 orang | 250.000 | 1.500.000 |
| 2. | Penyusutan alat | - | - | 1.110.000 |
| 3. | Listrik dan air | - | - | 100.000 |
| Jumlah | | | | 2.710.000 |

Dari tabel di atas terlihat bahwa biaya tetap yang di keluarkan adalah sebesar Rp.2.710.000,-.

b. Biaya Variabel.

Biaya variabel (variabel cost) sifatnya berubah-ubah sesuai dengan besarnya produksi. Adapun biaya variabel yang di keluarkan pada usaha pembuatan kopi bubuk adalah biaya pembelian bahan baku biji kopi arabika, biaya pembelian kemasan dan biaya pembelian bahan bakar serta biaya tenaga kerja tidak tetap.

Untuk lebih jelasnya mengenai perincian biaya variabel yang di keluarkan untuk sekali produksi dapat di lihat pada tabel 19.

Tabel 19 . Jumlah Biaya Variabel yang di Keluarkan Pada Usaha Pengolahan Kopi Bubuk Arabika, 2003.

| NO | Uraian | Jumlah | Harga Satuan | Nilai (Rp) |
|---|---|---|---|---|
| 1. | Bahan baku | 1200 | 12.000 | 15.000.000 |
| 2. | Kemasan | 10.000 lembar | 1.00 | 1.000.000 |
| 3. | Bahan bakar | 850 liter | 1.000 | 850.000 |
| 4. | Upah TK tidak tetap | 10 | 10.000 | 2.600.000 |
| Jumlah | | | | 19.450.000 |

Dari tabel di atas terlihat bahwa total biaya variabel selama satu bulan produksi adalah sebesar Rp.19.450.000,-.

c. Analisis Biaya dan Pendapatan.

Adapun pendapatan yang di peroleh dari usaha pengolahan kopi bubuk arabika jaya dapat di lihat pada tabel 20 berikut ini :

Tabel 20 . Pendapatan Bersih Sebelum Pajak yang di Peroleh Dari Usaha Pembuatan Kopi Bubuk Arabika Jaya, 2003.

| NO | Uraian | Nilai (Rp) |
|---|---|---|
| 1. | Penerimaan | 25.000.000 |
| 2. | Biaya variabel | 19.450.000 |
| 3. | Biaya tetap | 2.710.000 |
| 4. | Total biaya | 22.160.000 |
| 5. | Pendapatan bersih sebelum pajak | 2.840.000 |

Pendapatan bersih sebelum pajak yang di peroleh selama satu bulan usaha adalah Rp.2.840.000,-.

**9.8 Aspek Dampak Ligkungan.**

Dampak positif yang dapat di peroleh masyarakat sekitar dengan adanya usaha ini adalah dengan memperluas lapanan kerja baru bagi masyarakat yang belum mempunyai pekerjaan tetap. Meskipun dalam skala kecil yang pada gilirannya dapat meningkatkan pendapatan bagi mereka yang di libatkan dalam pekerjaan. Dengan demikian dapat mengurangi jumlah pengangguran.

Sedangkan dampak negatif yang akan di timbulkan oleh usaha pembuatan kopi bubuk aalah limbah kemasannya yang terbuat dari plastik susah hancur bila di buang oleh para konsumen yang dapat mencemari tanah. Demikian juga dengan limbah pabrik yaitu kopi bubuk yang tertumpah selama

proses produksi berlangsung menyebabkan lokasi pabrik akan kelihatan kotor dan hitam.

Untuk memperbesar dampak positifnya maka pihak usaha pembuatan kopi bubuk arabika jaya berusaha mengembangkan usahanya agar mampu menyerap tenaga kerja yang lebih banyak lagi sehingga mampu membuka lapangan kerja yang lebih luas lagi.

Dari dampak negatif yang di timbulkan tersebut di harapkan kepada masyarakat konsumen untuk membuang kemasan kopi pada tempat-tempat yang telah di sediakan agar tidak berserakan di alam bebas. Sementara pencemaran di sekitar lokasi usaha akan di tanggulangioleh para tenaga kerja yaitu berusaha meminimalkan tumpahan kopi dan meningkatkan kebersihan di sekitar lokasi pabrik.

# EPILOG

Pelajaran-Pelajaran penting yang dapat di peroleh selama melaksanakan penelitian pada CV. Kopi Jaya Enterprise adalah sebagai berikut :

1. Pendirian usaha biji kopi arabika mampu memberdayakan masyarakat di sekitar lokasi usaha.

   Perusahaan yang berada di tengah-tengah lokasi pemukiman penduduk perlu memperhatikan potensi yang telah ada yaitu masyarakat di sekitar lokasi usaha tersebut. Pendirian usaha produksi biji kopi arabika membutuhkan tenaga kerja dalam jumlah besar untuk melaksanakan kegiatan dalam perusahaan tersebut. Untuk itu perusahaan bisa memberdayakan masyarakatnya sebagai tenaga kerja untuk berperan serta memajukan usaha tersebut.

2. Sumberdaya peralatan yang memadai merupkan salah satu penunjang kelancaran pelaksanaan kegiatan proses produksi.

   Dengan penggunaan peralatan yang memadai dalam mengelola usaha akan memperlancar semua kegiatan sehingga tujuan yang telah di tentukan dapat tercapai. Dalam mengelola usaha prosesing biji kopi, pihak CV. Kopi Jaya Enterprise memiliki peralatan yang masih terbatas, khususnya dalam memproduksi biji kopi berkualitas ekspor. Peralatan yang masih perlu di lengkapi adalah mesin pengering biji kopi sebab selama ini proses pengeringan sering tertunda apabila cuaca kurang mendukung karena

masih mengandalkan panas matahari. Dengan tersedianya mesin pengering tersebut dapat mempengaruhi jumlah dan kualitas ekspor yang di hasilkan.

3. Sesuatu yang telah di rencanakan dengan baik dan cermat belum tentu memperoleh hasil sesuai dengan yang di rencanakan.

Pemberian target dalam setiap rencana yang di lakukan biasanya belum tentu memperoleh hasil sesuai dengan yang di rencanakan. Hal ini di sebabkan karena adanya masalah-masalah tertentu yang memungkinkan suatu hal tidak tercapai sesuai dengan target yang diinginkan.

4. Pemanfaatan sumberdaya yang di miliki oleh perusahaan dapat membuahkan hasil yang di inginkan bila terus di kembangkan.

Sumberdaya yang di miliki oleh setiap perusahaan (sumberdaya lahan dan bangunan, manusia, peralatan dan finansial) merupakan modal yang kuat untuk menjalankan usahanya. Sumberdaya –sumberdaya tersebut jika di manfaatkan seoptimal mungkin akan memberikan dampak yang menguntungkan bagi perusahaan.

5. Data dan informasi yang akurat dari suatu perusahaan sangan membantu dalam menemukan dan mencari jalan keluar dari suatu permasalahan.

Data dan informasi yang akurat dari suatu perusahaan dapat di gunakan untuk mengetahui permasalahan yang sedang di hadapi suatu perusahaan sehingga dapat di peroleh jalan keluar dari permasalahan yang ada.

# DAFTAR PUSTAKA


Anonim, 1998. *Budidaya Tanaman Kopi*. Penerbit Kanisius. Yogyakarta.

Ahyari, Agus, 1996. *Manajemen Produksi : Perencanaan Sistem Produksi*. Badan Penerbit Fakultas Ekonomi. Yogyakarta.

Assauri, Sofjan, 1993. *Manajemen Produksi dan Operasi*. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.

Downey, David,W dan Steven P. Ericson, 1989. *Manajemen Agribisnis*. Penerbit Erlangga. Jakarta.

Hasibuan, Melayu,S.P., 1994. *Manajemen Sumberdaya Manusia (Dasar dan Kunci Keberhasilan*. Penerbit CV. Mas Agung . Jakarta.

Kadarsan, Halimah W., 1992. *Keuangan Pertanian dan Pembiayaan Perusahaan Agribisnis*. Gramedia Pusaka Utama. Jakarta.

Kepner, CH dan Benjamin B. Tragoe, 1992. *Manajemen yang Rasional*. Penerbit Ghalia Indonesia, Jakarta.

Kotler, Philip, 1994. *Manajemen Pemasaran Analysis, Perencanaan dan Pengendalian*. Penerbit Erlangga. Jakarta.

Manullang, Drs.M, 1991. *Pengantar Ekonomi Perusahaan* . Penerbit Liberty. Yogyakarta.

Mulyadi, 1993. *Akuntansi Biaya*. Bagian Penerbit Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi. Yogyakarta.

Najiyati, Sri dan Danarti, 1990. *Kopi, Budidaya dan Penanganan Pasca Panen*. Penerbit Swadaya. Jakarta.

Rahardi, F, Rina Niwan Setyowati, Iman Satyawibawa, 1995. *Agribisnis Tanaman Perkebunan*. PT. Penebar Swadaya. Jakarta.

Soekartawi, 1995. *Agribisnis, Teori dan Aplikasinya*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.

Sulistyaningsih, 1996. *Studi Pengembangan Standarisasi Dibidang Sistem Manajemen Lingkungan*. Dewan Standarisasi Nasional. Jakarta.

Swastha, Basu dan Ibnu Sukotjo, 1995. *Manajemen Pemasaran Modern*. Penerbit Erlangga. Jakarta.

Syamsuddin Suryana, dkk., 1995. *Mulai Dengan Usaha Kecil Merintis Karir Kewirausahaan Anda*. PUKTI Hasanuddin University Press. Ujung Pandang.

Tunggal, Amin Widjaya, 1993. *Manajemen Suatu Pengantar*. PT. Rineka Cipta, Jakarta.

Tulus, Agus, 1994. *Manajemen Sumberdaya Manusia. PT. Gramedia Pustaka Utama*. Jakarta.

Lampiran 1. Nama, Umur dan Asal Tenaga Kerja Harian Pada CV. Kopi Jaya Enterprise , Jalan Veteran Selatan no. 212, Makassar, 2003.

| No | Nama | Umur | Asal |
|---|---|---|---|
| 1. | Jannah | 34 | Enrekang |
| 2. | Erni | 31 | Enrekang |
| 3. | Dg. Toa | 47 | Enrekang |
| 4. | Mirna | 25 | Makassar |
| 5. | Hera | 21 | Makassar |
| 6. | Lia | 26 | Makassar |
| 7. | Nurmi | 30 | Makassar |
| 8. | Hikmah | 45 | Makassar |
| 9. | Rani | 20 | Makassar |
| 10. | Hamrawati | 27 | Makassar |
| 11. | Kartini | 20 | Makassar |
| 12. | Kumala | 26 | Makassar |
| 13. | Asmawati | 34 | Gowa |
| 14. | Yuli | 23 | Makassar |
| 15. | Halimah | 21 | Makassar |
| 16. | Mega | 21 | Makassar |
| 17. | Murni | 27 | Makassar |
| 18. | Mila | 20 | Makassar |
| 19. | Rukiah | 34 | Makassar |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 20. | Roswati | 24 | Makassar |
| 21. | Inah | 29 | Makassar |
| 22. | Marni | 21 | Jeneponto |
| 23. | Surya | 25 | Makassar |
| 24. | Raodah | 23 | Polmas |
| 25. | Risma | 31 | Makassar |
| 26. | Asrah | 29 | Makassar |
| 27. | Sahra | 21 | Makassar |
| 28. | Ria | 23 | Makassar |
| 29. | Wati | 25 | Makassar |
| 30. | Yuspi | 34 | Makassar |
| 31. | Nursima | 34 | Enrekang |
| 32. | Mahyuddin | 36 | Takalar |
| 33. | Basri | 49 | Makassar |
| 34. | Syarif | 46 | Makassar |
| 35. | Mustamin | 37 | Makassar |
| 36. | Amiruddin | 27 | Barru |
| 37. | Baharuddin | 37 | Makassar |
| 38. | Imma | 22 | Makassar |
| 39. | Rasna | 29 | Makassar |
| 40. | Rahmi | 25 | Makassar |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 41. | Asniah | 23 | Pangkep |
| 42. | Ani | 22 | Makassar |
| 43. | Masna | 22 | Makassar |
| 44. | Sarwa | 30 | Sidrap |
| 45. | Hermawati | 20 | Makassar |
| 46. | Maria | 26 | Toraja |
| 47. | Basse | 18 | Sengkang |
| 48. | Jumiati | 23 | Barru |
| 49. | Fatma | 24 | Makassar |
| 50. | Siti Rabiah | 22 | Makassar |
| 51. | Linda | 20 | Makassar |
| 52. | Sinar | 23 | Makassar |
| 53. | Cia | 45 | Makassar |
| 54. | Jamilah | 20 | Makassar |
| 55. | Rahmah | 27 | Maros |
| 56. | Inayah | 20 | Makassar |
| 57. | Tini | 26 | Makassar |
| 58. | Johra | 34 | Selayar |
| 59. | Mariati | 23 | Makassar |
| 60. | Lina | 21 | Makassar |

# PEMBERITAHUAN EKSPOR BARANG

BC.3.0

Lembar ke 1 dari .....

1 ...

1 ...

... Kendaraan Ekspor / Bapakala

a. Barang Kerjasama ... d. Barang Misi Kesenian ... Kehidayana dan Pendidikan; e. Barang ... Barang yang dikirim ke Luar Negeri yang ... Kembali ke Daerah Pabean; g. Barang Cindera Mata ... Barang Penerbitan, penelitian; j. Barang Padan Internasional ...

1 ... Jenis Dokumen

LETTER OF CREDIT. 2

02.051.473.3-801.000

PT.KOPI JAYA CORPORA.

JENDERAL SELATAN NO.112-214 MAKASSAR.

1652/20-23/PM/V/2001.

JP

MITSUBISHI CORPORATION

... MARUNOUCHI 2 CHOME CHIYODA-KU

TOKYO.

G. DIISI OLEH BEA ... 18 MAY 2001

No. & Tgl. Pendaftar ... 100695

Nama Kantor KANTOR PELAYANAN 110100

DITJEN BEA DAN ... TIPE A D.PANDANG.

14. No. Invoice 6/KJE-UP/TRV/V/2002 Tgl 16.05.2002

15. No. LPSE

16. Propinsi Asal Barang 7300 SULAWESI SELATAN

JAPAN. JP

18. Izin Khusus

SIE

KARANTINA

SM/SPM

Lain-lain SPEK NO.8...-2001.

1

9. Perkiraan tgl. Ekspor MEI 2002.

19. Cara Penyerahan Dgn FOB

... V.12

IDMKS

MAKASSAR.

20. Valuta USD US DOLLARS

UPTIG

IDTPP

TANJUNG PRICK

22. Asuransi -

USD.17.700.00

25. Jumlah dan Jenis Pengemas BAGS

CONTAINER NO.

160 BAGS.

1 x 20'DRY CONTAINER.

... KGS.

27. Berat Bersih (Kg)

9,600,00 KGS.

| | 29. HPE Barang pada tgl. Penerimaan - PE (Faktur lainnya) | | | Jumlah Nilai |
|---|---|---|---|---|
| ...11.200 ... | - | 160 BAGS. 9,600,00 KGS. | ... | USD. 17,700.00 |

Pelabuhan ... Kemasan Kalibat

Pelabuhan 15 MEI 2002

... CORPORA

... DOKESIA

... JEBA

33. Nilai PE dalam Rupiah

1. Lembar Bea dan Cukai

No. Penerimaan

| Jan Pen | No. ... | Tgl |
|---|---|---|
| PE | | |

Pejabat ... Instansi

Lembar ke ...

Serial No.: 000485

KAN

# [illegible] DATE OF CONFORMITY

[illegible] BPSMB-MKS/SM-CF [illegible]

[illegible]

## TESTING LABORATORY

[illegible] FOR TESTING AND [illegible]
[illegible] MAKASSAR

[illegible] Laboratory No.: 03-ALP/[illegible]
[illegible] Industry and Trade No.: [illegible]

---

[illegible] that samples submitted for testing by:

| | |
|---|---|
| [illegible] | [illegible] Jehani, A.[illegible] |
| [illegible] | May 17, 2002 |
| [illegible] | DEPPERINDAG |
| [illegible] | 14[illegible]/BPSMB-MKS/[illegible] |
| [illegible] | [illegible] 17, 2002 |
| [illegible] | KALOSI G/1 COFFEE [illegible] |
| [illegible] | [illegible] |
| [illegible] | INDONESIA ARABICA |
| | KALOSI GRADE 1 |
| [illegible] | PT. [illegible] OPI JAYA CORP[illegible] |
| [illegible] | JL. PETERAN SELATAN [illegible] |
| | MAKASSAR - INDONESIA |
| [illegible] | [illegible] 18[illegible] |
| [illegible] | Single Gunny Bags |
| [illegible] | 1[illegible] Bags/1 - 1[illegible] |
| [illegible] | [illegible] Kgs Gross |
| [illegible] | [illegible] Kgs Nett |
| [illegible] | [illegible] SNI 01-2907-1992 [illegible] |

Page [illegible]

PEMERINTAH PROPINSI SULAWESI SELATAN
DINAS PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN
Jl. Ujung Pandang No. 3 MAKASSAR
Telp. 323535 - 323727 - 324257
Fax. (0411) 324367 Kode pos 90111

# PERSETUJUAN EKSPOR KOPI (AEKI)

03 - 18 - SMT. II - 2001

Se... Perindustrian dan Perdagangan ... SEP 199
... 1/AJL-UP/V/2002 ... 13 MEI 2002 ... Perihal
... kepada

1. ... KOPI JAYA CORPORA
2. ... JL. VETERAN SELATAN NO. 212-214 ... KASSAR
3. ... 9.600 (SEMBILAN RIBU ... NAM RATUS ... ICA
4. ... ...
5. ... JAPAN
6. ... MEI 2002
7. ... CORPORATION

Dengan ketentuan :

... SEEK ... 13 MEI 2002
... yang bersangkutan ...
... PEB.

Makassar 13 MEI 2002

DINAS PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN
PROPINSI SULAWESI SELATAN

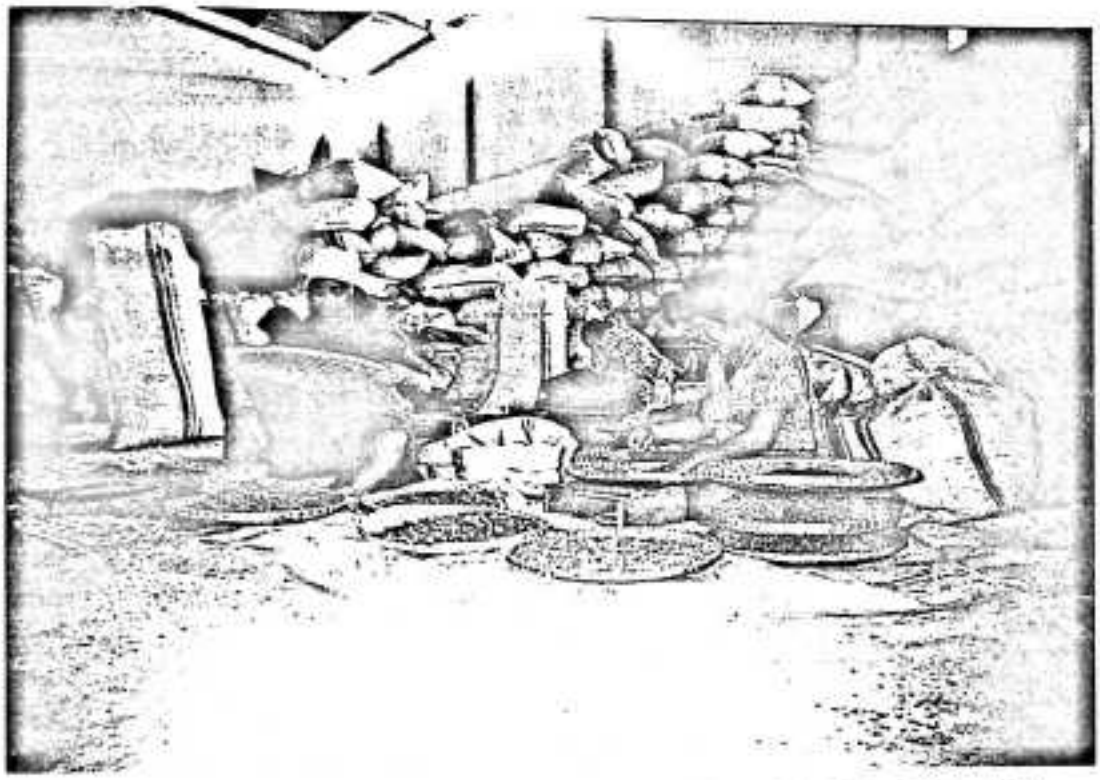
PETERINTAH PROPINSI SULAWESI SELATAN
DINAS PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN

... H. BAKRI
NIP. 070002527

PERHATIAN ... tolakan oleh Dinas Perindag apabila Eksportir ... bersangkutan ... kepada Asosiasi Ekportir Kopi (AEKI) dengan ... seron.

SPEKIMEN ...

Lembar As... ... Bea & Cukai
Tindasan I ...
Tindasan I ... Negeri dalam hal ini Dinas Ekspor ... Perhatian dan
Tindasan ... Perindag
Tindasan ...



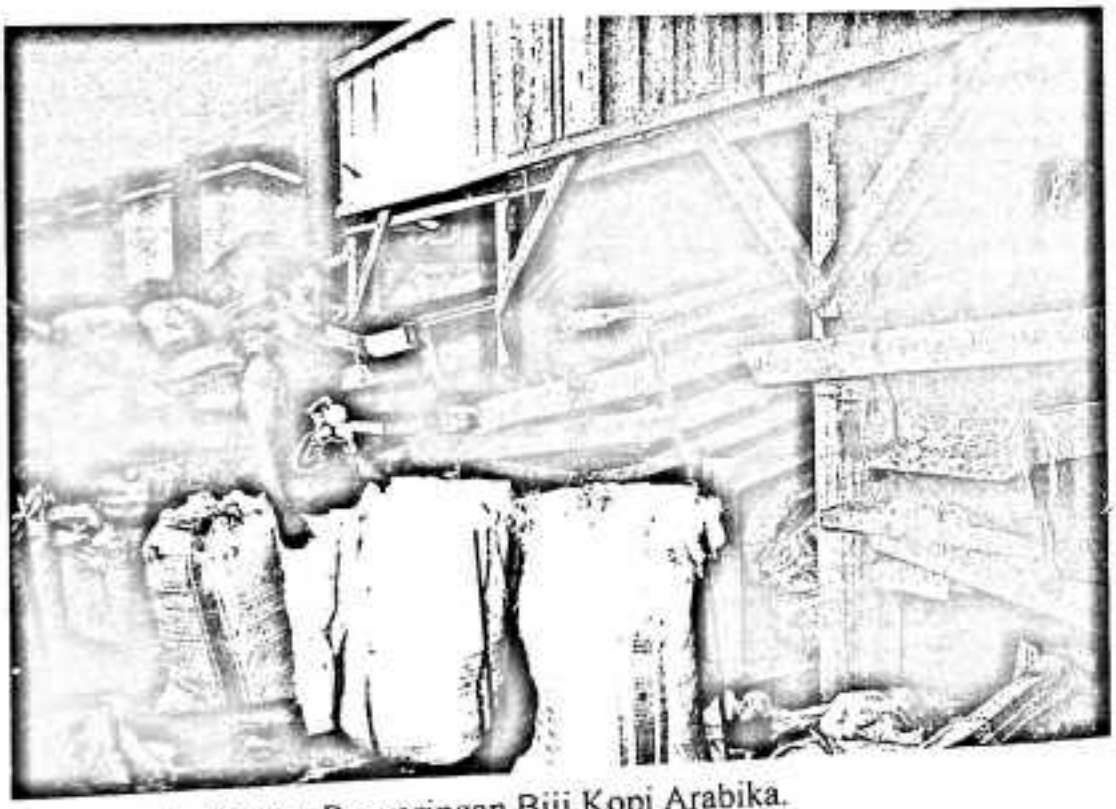
Dokumen 1. Proses Pemisahan Biji Kopi Arabika Ke Dalam Tiga Golongan.



Dokumen 2. Pemeriksaan Biji Kopi yang Telah Disortir.



Dokumen 3. Suasana Pengawasan Penimbangan dan Pengambilan Sampel Biji Kopi yang Telah Disortir.



Dokumen 4. Proses Penyaringan Biji Kopi Arabika.