

TINJAUAN RANTAI PASOK KOMODITI KELAPA DI PT. BONTOJALLING BAOJI INDONESIA

M. Dakhri Sanusi*)

Politeknik Informatika Nasional

E-mail : mdakhri@yahoo.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui rantai pasokan komoditi kelapa di PT Bontojalling Baoji Indonesia, mengetahui kendala yang dialami dalam rantai pasok komoditi kelapa. Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif, yaitu penulis menggambarkan hasil observasi dan menganalisa data-data yang diperoleh di lapangan. Penulisan Tugas Akhir ini merupakan hasil penelitian yang dilakukan pada bulan Februari sampai April 2018. Setelah melakukan analisa dan pembahasan masalah, penulis memperoleh kesimpulan bahwa tinjauan rantai pasok komoditi kelapa di PT Bontojalling Baoji Indonesia, dimulai dari petani komoditi kelapa, pedagang pengumpul kelapa, *supplier* kelapa, gudang penyimpanan kelapa, dan ekspor. Serta kendala-kendala yang dihadapi ialah meningkatnya biaya pelaksanaan, pengukuran kinerja yang tidak terdefinisikan dengan baik, sistem informasi tidak efisien, status data pengiriman yang tidak akurat dan sering terlambat, kebijakan inventori terlalu sederhana, diskriminasi terhadap *internal customers*, koordinasi antar aktivitas suplai, produksi, dan pengiriman tidak bagus, tingkat kualitas yang menurun, terjadinya konflik dan perselisihan serta kurangnya komitmen antar pemasok, sehingga terjadi keterlambatan tibanya bahan baku pada gudang penyimpanan perusahaan yang mengakibatkan tindakan ekspor terhambat.

Kata Kunci: Rantai Pasok, Komoditi, Supplier

Abstract

The objective of this scientific paper is to figure out the supply chain of coconut commodity at PT. Bontojalling Baoji Indonesia, knowing the constraints experienced in the supply chain of coconut commodity. The scientific paper used qualitative descriptive, to describe the result of observation and data analysis at field observation which was taken on February to April 2018. Having analyzed and discussed problem generalization, the writer concluded that supply chain of coconut commodity supply at PT Bontojalling Baoji Indonesia, starting from coconut farmers, coconut collectors, coconut suppliers, coconut storage warehouse and export. As well as the constraints faced are increased implementation costs, undefined performance measurements, inefficient information systems, inaccurate and often late delivery of status data, inventory policies are too simple, discrimination against internal customers, coordination between supply activities, production and poor delivery, declining quality levels, conflicts and disputes and lack of commitment among suppliers, resulting in the delay in the arrival of raw materials in the company's storage warehouse which resulted in hampered export action.

Keywords: Supply Chain, Commodity, Supplier

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu penghasil kelapa utama di dunia. Pertanaman kelapa di Indonesia adalah yang terluas di dunia yaitu 31,2% dari total luas areal kelapa dunia. Kelapa merupakan tanaman perkebunan yang cukup besar kontribusinya terhadap perekonomian

Indonesia. Perkebunan kelapa memiliki luasan kedua terbesar di Indonesia setelah perkebunan kelapa sawit. Sebagian besar produksi kelapa Indonesia dimanfaatkan untuk konsumsi dan industri dalam negeri.

Kelapa adalah tanaman dengan banyak manfaat. Tanaman ini dapat

menyediakan makanan, minuman, pakaian dan tempat tinggal, juga sebagai sumber pendapatan dari produk-produk olahannya. Empat produk berikut yaitu kopra, minyak kelapa, bungkil dan gula merah adalah produk tradisional. Tersedianya buah kelapa dalam jumlah yang cukup melimpah di Indonesia membuat pendirian industri berbasis komoditas ini cukup prospektif. Apalagi jika industri tersebut menerapkan teknologi pengolahan secara terpadu sehingga dari bahan baku kelapa dapat dibuat berbagai macam produk olahan secara sekaligus. Hal demikian akan semakin memberikan nilai tambah bagi kelapa karena hampir tidak ada bagian buah kelapa yang terbuang percuma.

Permasalahan yang dihadapi oleh agribisnis perkelapaan cukup kompleks. Upaya penganekaragaman produk belum berkembang sesuai dengan harapan sehingga kurang memberi peluang untuk memperoleh tambahan pendapatan ataupun nilai tambah dari hasil usaha. Keterkaitan subsistem *on-farm* dengan *off-farm* masih jauh dari keterpaduan. Akibatnya, peluang menciptakan efisiensi dan nilai tambah tidak dapat diraih secara optimal.

Rantai pasokan adalah suatu sistem tempat organisasi menyalurkan barang produksi dan jasanya kepada para pelanggannya. Rantai ini merupakan jaringan dari berbagai organisasi yang mempunyai tujuan yang sama, yaitu sebaik mungkin menyelenggarakan pengadaan atau penyaluran barang tersebut. Rantai pasokan berkaitan dengan siklus lengkap bahan baku dari pemasok sampai ke konsumen. *Supply Chain Management* atau SCM (Birkie, et.al, 2017) sebagai pendekatan integratif dalam menangani masalah perencanaan dan pengawasan aliran material dari pemasok sampai ke pengguna akhir.

Sebagaimana layaknya industri lainnya. Salah satu unsur penting dari pengelolaan rantai pasok ini adalah

struktur dari jaringan yang efektif, karena sebuah rantai pasok yang efisien dianggap dapat memberikan daya saing yang tinggi kepada perusahaan yang menjadikannya.

Dalam suatu pola rantai pasok di PT Bontojalling Baoji Indonesia terjadi beberapa permasalahan, seperti meningkatnya biaya pelaksanaan, tingkat kualitas yang menurun, terjadinya konflik dan perselisihan serta kurangnya komitmen antar pemasok, sehingga terjadi keterlambatan tibanya bahan baku pada gudang penyimpanan perusahaan yang mengakibatkan tindakan ekspor terhambat. Pertimbangan rancangan *supply chain* meliputi rancangan pengelolaan bagian hulu dan hilir rantai pasokan. Bagian hulu rantai pasokan terdiri dari proses-proses yang berlangsung antara pemasok dan pihak pabrik. Pertimbangan rancangan hulu rantai pasokan perlu memperhatikan dukungan pasokan bahan baku.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang ada yaitu:

1. Bagaimana rantai pasokan komoditi kelapa di PT Bontojalling Baoji Indonesia?
2. Apa kendala yang dialami dalam rantai pasok komoditi kelapa di PT Bontojalling Baoji Indonesia?

Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan dapat memberikan manfaat bagi pihak, yaitu:

1. Mengetahui rantai pasokan komoditi kelapa di PT Bontojalling Baoji Indonesia
2. Mengetahui kendala yang dialami dalam rantai pasok komoditi kelapa di PT Bontojalling Baoji Indonesia.

Kajian Teori dan Pengembangan Hipotesis

Menurut Rangkuti (2004:56) mengemukakan bahwa: “*Supply Chain Management* merupakan keseluruhan aktivitas untuk memperoleh masukan (*input*) yang tepat (bahan baku, komponen atau peralatan), mengubahnya menjadi barang jadi, dan mengirimkannya ke tujuan akhir.”

Selain itu, Heizer dalam Rangkuti (2004:55) mengemukakan bahwa : “*Supply Chain* adalah mengelola kegiatan mulai dari pengadaan bahan baku, mengubah bahan baku tersebut menjadi barang setengah jadi dan barang jadi, serta mengirimkan barang jadi tersebut melalui sistem distribusi.” Menurut Heizer dan Rander (2015) mengemukakan bahwa: “Rantai pasok adalah sebagai kegiatan pengelolaan kegiatan-kegiatan dalam rangka memperoleh bahan mentah menjadi barang dalam proses atau barang setengah jadi dan barang jadi kemudian mengirimkan produk tersebut ke konsumen melalui sistem distribusi, yang kegiatan-kegiatan ini mencakup fungsi pembelian tradisional ditambah kegiatan penting lainnya yang berhubungan antara pemasok dengan distributor.”

Menurut Mahendra (2013) mengemukakan bahwa, tiga aspek yang perlu diperhatikan dalam manajemen rantai pasok:

1. Manajemen rantai pasok adalah suatu pendekatan yang digunakan untuk mencapai pengintegrasian yang efisien dari *supplier*, *manufacturer*, *distributor*, *retailer*, dan *customer*.
2. Manajemen rantai pasok mempunyai dampak terhadap pengendalian biaya.
3. Manajemen rantai pasok mempunyai peranan penting dalam meningkatkan kualitas pelayanan perusahaan kepada pelanggan.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa “Dengan adanya aspek yang harus diperhatikan terhadap rantai pasok maka perlu adanya dukungan sumber daya manusia, kepemimpinan dan komitmen, memahami sejauh mana perubahan yang diperlukan menyetujui visi dan proses inti manajemen rantai pasok, komitmen pada perlunya sumber daya dan kekuasaan atau wewenang untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Menurut Rendra (2013) mengemukakan bahwa: “tujuan strategis rantai pasok yang perlu dicapai untuk membuat *supply chain* menang atau setidaknya bertahan dalam persaingan. Untuk bisa memenangkan persaingan pasar maka *supply chain* (Ariani dan Dwiyanto. 2013) harus bisa menyediakan produk yang murah, berkualitas, tepat waktu, dan bervariasi.”

Menurut Amir, et.al (2014) terdapat lima strategi yang dapat dipilih perusahaan untuk melakukan pembelian kepada pihak dalam rantai pasok yaitu:

1. Banyak Pemasok (*Many Supplier*)

Strategi ini memainkan antara pemasok yang satu dengan pemasok yang lainnya dan membebaskan pemasok untuk memenuhi permintaan pembeli. Para pemasok saling bersaing secara agresif. Meskipun banyak pendekatan negosiasi yang digunakan dalam strategi ini, tetapi hubungan jangka panjang bukan menjadi tujuan. Dalam pendekatan ini, tanggung jawab dibebankan pada pemasok untuk mempertahankan teknologi, keahlian, kemampuan ramalan, biaya, kualitas dan pengiriman.

2. Sedikit Pemasok (*Few Supplier*)

Dalam strategi ini, perusahaan mengadakan hubungan jangka panjang dengan para pemasok yang komitmen. Karena dengan cara ini, pemasok cenderung lebih memahami sasaran-sasaran luas dari perusahaan dan konsumen akhir. Penggunaan hanya beberapa pemasok dapat menciptakan nilai dengan

memungkinkan pemasok mempunyai skala ekonomis dan kurva belajar yang menghasilkan biaya transaksi dan biaya produksi yang lebih rendah. Dengan sedikit pemasok maka biaya mengganti *partner* besar, sehingga pemasok dan pembeli menghadapi resiko akan menjadi tawanan yang lainnya. Kinerja pemasok yang buruk merupakan salah satu resiko yang dihadapi pembeli sehingga pembeli harus memperhatikan rahasia-rahasia dagang pemasok yang berbisnis di luar bisnis bersama.

3. *Vertical Integration*

Vertical Integration artinya pengembangan kemampuan memproduksi barang atau jasa yang sebelumnya dibeli, atau dengan benar-benar membeli pemasok atau distributor. Integrasi vertikal dapat berupa: Integrasi ke belakang (*Backward Integration*) berarti penguasaan kepada sumber daya, misalnya perusahaan mobil mengakuisisi pabrik baja. Integrasi kedepan (*Forward Integration*) berarti penguasaan kepada konsumennya, misalnya perusahaan mobil mengakuisisi *Dealer* yang semula sebagai distributornya.

4. *Kaizetsu Network*

Kebanyakan perusahaan manufaktur mengambil jalan tengah antara membeli dari sedikit pemasok dan integrasi vertikal dengan cara misalnya mendukung secara finansial pemasok melalui kepemilikan atau pinjaman. Pemasok kemudian menjadi bagian dari koalisi perusahaan yang lebih dikenal dengan *kaizetsu*. Keanggotaannya dalam hubungan jangka panjang oleh sebab itu diharapkan dapat berfungsi sebagai mitra, menularkan keahlian teknis dan kualitas produksi yang stabil kepada perusahaan manufaktur. Para anggota *kaizetsu* dapat beroperasi sebagai subkontraktor rantai dari pemasok yang lebih kecil.

5. Perusahaan Maya (*Virtual Company*)

Perusahaan Maya mengandalkan berbagai hubungan pemasok untuk memberikan pelayanan pada saat

diperlukan. Perusahaan maya mempunyai batasan organisasi yang tidak tetap dan bergerak sehingga memungkinkan terciptanya perusahaan yang unik agar dapat memenuhi permintaan pasar yang cenderung berubah. Hubungan yang terbentuk dapat memberikan pelayanan jasa diantaranya meliputi pembayaran gaji, pengangkatan karyawan, desain produk atau distribusinya. Hubungan bisa bersifat jangka pendek maupun jangka panjang, mitra sejati atau kolaborasi, pemasok atau subkontraktor.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka penulis menyimpulkan "Strategi yang dapat dipilih perusahaan untuk melakukan pembelian kepada pihak dalam rantai pasok adalah pendekatan negosiasi, tanggung jawab dibebankan pada pemasok untuk mempertahankan teknologi, keahlian, kemampuan ramalan, biaya, kualitas dan pengiriman. Perusahaan mengadakan hubungan jangka panjang dengan para pemasok yang komitmen. Penggunaan hanya beberapa pemasok dapat menciptakan nilai dengan

Berdasarkan penjelasan di atas, maka penulis menyimpulkan bahwa "Penggerak dalam rantai pasok: *Inventory* dan *Transportation*.

Menurut Hartawan dan Sanjono (2016) dan Pratiwi dan Sutara (2018) mengemukakan bahwa:

"Kelapa adalah salah satu jenis tanaman palem yang tersebar di hampir semua negara tropis, terutama di daerah dekat pantai. Hal ini merupakan petunjuk bahwa tanaman kelapa berasal dari daerah tropis, walaupun sulit menentukan negara mana tepatnya. Kelapa dikenal sebagai tanaman serba guna karena seluruh bagian tanaman ini bermanfaat bagi kehidupan manusia."

Berdasarkan penjelasan tersebut maka penulis menyimpulkan bahwa "Komoditi kelapa merupakan barang hasil perkebunan kelapa dalam hal ini kelapa tua yang memiliki nilai jual serta ekonomis,

disediakan oleh produsen untuk memenuhi permintaan konsumen”.

METODE PENELITIAN

Jenis dan Desain Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif yaitu penulis menggambarkan hasil observasi dan menganalisa data-data yang diperoleh di lapangan. Data kualitatif adalah data yang berbentuk kata-kata bukan dalam bentuk angka dan tidak diolah dengan operasi matematika. Data kualitatif diperoleh melalui berbagai macam teknik pengumpulan data misalnya wawancara, analisis dokumen, diskusi terfokus, dan observasi yang dituangkan dalam catatan lapangan (transkrip), dan teknik dokumentasi (foto atau video).

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis data kualitatif yaitu proses analisis kualitatif yang mendasarkan pada adanya hubungan antara objek yang diteliti.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Sejarah Singkat Perusahaan

PT Bontojalling Baoji Indonesia berdiri pada tanggal 06 Maret 2017, adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang *general trading export-import* berskala Internasional. PT Bontojalling Baoji Indonesia didirikan oleh tiga orang profesional yang telah berpengalaman selama puluhan tahun dalam bidang *general trading export-import*.

Bermodal pengalaman kerja dan jaringan yang luas, selama berdiri PT Bontojalling Baoji Indonesia sukses mengembangkan perusahaannya karena berkomitmen memberikan kualitas kerja yang terbaik. Dengan manajemen yang profesional, bertanggung jawab dan kinerja yang efektif serta efisien,

membuat perusahaan ini selalu dipercaya perusahaan-perusahaan eksportir dan importir besar maupun kecil di Indonesia.

Penyajian Data Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara tanggal 20 Maret 2018, maka:

Hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti yang dilakukan pada PT Bontojalling Baoji Indonesia mengenai tinjauan rantai pasok komoditi kelapa dapat dilihat pada penjabaran berikut:

Berdasarkan alur di atas, maka rantai pasok komoditi kelapa di PT Bontojalling Baoji Indonesia dapat dilihat pada penjabaran berikut: Petani Komoditi Kelapa.

Dalam rantai pasok ini, petani komoditi kelapa yang dimaksud ialah petani yang ada di berbagai propinsi khususnya petani komoditi kelapa “Agro Lestari” di Desa Onang Utara, Kecamatan Tubo Sendana Kabupaten Majene, Sulawesi Barat. Dalam sehari, mampu dihasilkan kelapa tua sebanyak 25 ton. Harga perkilo yang diberikan kepada pedagang pengumpul kelapa ialah Rp 2.250. Hasil kelapa yang dihasilkan masih terhitung rendah untuk memenuhi permintaan dan kebutuhan pasar termasuk kebutuhan kelapa di PT Bontojalling Baoji Indonesia. Setelah kelapa dipastikan sudah layak untuk dijual ke pedagang pengumpul, kemudian pedagang pengumpul mendatangi tempat Petani Agro Lestari.

1. Pedagang Pengumpul Kelapa (Pedagang Besar)

Para pedagang pengumpul kelapa mengambil kelapa di Petani Agro Lestari melalui proses penyortiran.

2. Pedagang Antar Wilayah (PAW)

Pedagang Antar Wilayah (PAW) adalah satu-satunya anggota rantai pasokan yang membawa kelapa butiran ke Kota Makassar. PAW mengakui bahwa mereka tidak dapat setiap hari melakukan distribusi kelapa ke Makassar karena

kondisi jalan yang tidak memungkinkan dan tempat yang terbelang jauh. Supplier memberikan harga ke perusahaan PT Bontojalling Baoji Indonesia dengan harga Rp 2.700/ kg.

3. Gudang Penyimpanan Kelapa di PT Bontojalling Baoji Indonesia

Gudang penyimpanan yang tidak begitu memungkinkan di PT Bontojalling Baoji Indonesia mengakibatkan kelapa rusak dan terjadi penyusutan jumlah kelapa yang menghambat pemenuhan kecukupan kelapa ekspor.

Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan melalui wawancara dan observasi, dengan pembahasan:

1. Rantai Pasok Komoditi Kelapa di PT Bontojalling Baoji Indonesia:

a. Petani Komoditi Kelapa

Dalam rantai pasok ini, petani komoditi kelapa yang dimaksud ialah petani yang ada di berbagai propinsi khususnya Petani Komoditi Kelapa “Agro Lestari” di Desa Onang Utara, Kecamatan Tubo Sendana Kabupaten Majene, Sulawesi Barat. Para petani memiliki perencanaan usaha tani yang disusun berdasarkan pengalaman dan evaluasi faktor-faktor tetap yang menentukan (jumlah yang tersedia, konsumsi atau komersial, jumlah tenaga, tanah, dan iklim). Manusia tidak dapat berbuat banyak terhadap tanah dan iklim sehingga langkah dalam melakukan pendekatannya sebagai berikut:

1. Menyusun rencana tanaman dengan syarat dapat menambah atau mempertahankan kesuburan tanah, saling mendukung satu sama lain, sehingga dapat memanfaatkan penggunaan alat-alat pertanian dan tenaga kerja.
2. Perencanaan biaya usaha tani terdiri dari taksiran pengeluaran total dan taksiran penerimaan

total yg disusun untuk jangka waktu pendek atau panjang.

Petani Agro Lestari telah tahu bagaimana memepertkecil resiko usahatannya yaitu dengan jalan mengusahakan beberapa cabang usaha lebih dari satu macam. Hal ini memperbaiki pendapatan musiman dan distribusi tenaga kerja sepanjang tahun. Keuntungan lain adalah perbaikan tanah, pencegahan hama dan penyakit dan sebagainya.

Langkah-langkah yang dilakukan Petani Agro Lestari dalam melakukan pengaturan di pertaniannya ialah:

- 1) Teliti kondisi usaha tani, petani mencatat dimana, bagaimana dan kapan tanaman yang bermacam-macam diusahakan.
- 2) Variasi dalam besarnya laba, mengatur penggunaan sarana produksi dan tenaga kerja. Beberapa tanaman bersaing dalam penggunaan tenaga kerja dan tempat. Beberapa tanaman bersifat cocok untuk ditanam bersama sama dan beberapa bersifat untuk ditanam saling menyusul. Pengaturan uang tunai yg digunakan untuk usaha baik modal sendiri maupun kredit. Hal ini dapat untuk membandingkan keuntungan dari berbagai macam kombinasi tanaman.
- 3) Perubahan dalam faktor sosial ekonomi petani, kelompok tani dan gabungan kelompok tani dalam pengaturan tenaga kerja memperhatikan kesibukan kesibukan masyarakat, seperti perbaikan irigasi, drainase, dan sebagainya. Perubahan faktor tata niaga, harga dan lainnya.
- 4) Analisa data *input output* pada cabang usaha tani petani/ kelompok tani/ gapoktan diharuskan mempunyai catatan input output.
- 5) Pembagian tugas dalam kelompok/ gabungan kelompok dalam organisasi

kelompok/ gapoktan perlu dibuatkan seksi-seksi, sekretaris dan bendahara. Seksi bertugas dalam menjalankan salah satu kegiatan dari kelompok/gabungan kelompok seperti seksi pemasaran, seksi sarana produksi, seksi simpan pinjam dan lainnya.

Pengembangan sentra produksi pertanian Petani Agro Lestari yang didasarkan atas pengembangan pola usaha tani dengan komoditas utama sesuai dengan keunggulan komparatif, disertai oleh strategi pengembangan kompleks industri hilir di sentra produksi usaha tani yaitu berkembangnya usaha tani yang dikelola dengan prinsip komersil dan terkait dengan industri pengolahan.

b. Pedagang Pengumpul Kelapa (Pedagang Besar)

Para pedagang pengumpul kelapa mengambil kelapa di Petani Agro Lestari melalui proses penyortiran. Ini termasuk pedagang besar kelapa yang menjual kelapa kepada konsumen rumah tangga pedagang-pedagang eceran dan industri. Umumnya mereka membeli kelapa yang sebagian besar sabutnya telah dikupas. Sortasi dilakukan sambil kelapa-kelapa dimuat ke dalam truk oleh para pegawai petani/ pengumpul kelapa. *Grading* dilakukan saat kelapa dijual/ dialihkan kepada pedagang besar. *Grading* dilakukan berdasarkan besar-kecilnya kelapa, semakin besar kelapa semakin mahal harganya. Tingkatan *grade* kelapa tidak sama untuk setiap pedagang besar.

Pedagang besar membeli kelapa dari Petani Agro Lestari masih dalam bentuk kelapa yang telah dikupas sebagian besar sabutnya, dan dijual kepada pedagang pengecer tanpa mengalami proses pengolahan. Kelapa dipindahkan

dengan memakai keranjang bambu. Beberapa pedagang besar menyimpan kelapanya di gudang- gudang baik di dalam atau di luar wilayah pasar. Pedagang besar lainnya menyimpan kelapanya di kios-kios tempat berjualan. Pedagang pengumpul kelapa ini nantinya akan menjual kelapanya kepada Supplier dengan harga Rp 2.500.

Terkadang, ada pihak yang tidak bertanggung jawab dengan melakukan kecurangan dengan memaksa kelapa yang belum cukup umur untuk tua dengan menyiraminya air asin atau air garam saat ia kurang mendapatkan kelapa tua dari para Petani Kelapa.

c. Pedagang Antar Wilayah (PAW)

Pedagang Antar Wilayah (PAW) adalah satu-satunya anggota rantai pasokan yang membawa kelapa butiran ke Kota Makassar. Pemuatan kelapa dilakukan sejak pagi sampai siang hari, kemudian dibawa ke Makassar pada malam hari saat arus lalu lintas tidak ramai. Para PAW tidak memiliki kebun kelapa sendiri, mereka membeli kelapa dari para petani atau dari para pengumpul kelapa di daerah asal masing-masing. Untuk mendapatkan kelapa sesuai jumlah yang dibutuhkan, PAW perlu membeli kelapa dari beberapa petani/ pengumpul kelapa.

d. Gudang Penyimpanan Kelapa PT Bontojalling Baoji Indonesia

Hal-hal yang perlu diperhatikan pada tempat penyimpanan yang berhubungan dengan keadaan bahan dalam simpanan yaitu temperatur dan kelembaban serta sirkulasi udara. Meningkatnya temperature tempat penyimpanan dapat meningkatkan temperatur masa bahan yang berada di dalamnya. Oleh karena itu, tempat penyimpanan yang baik adalah tempat atau ruang yang keadaannya

sejuk, kering dan terlindung dari pengaruh sinar matahari langsung. Salah satu syarat penyimpanan kelapa yaitu terhindar dari pengaruh sinar matahari langsung. Menurut beberapa pedagang, buah kelapa akan pecah jika terjemur. Hal ini mungkin disebabkan karena pada saat dijemur, kelapa mengalami perubahan temperatur yang terlalu cepat atau karena kadar air kelapa sudah sangat jauh berkurang (terlalu kering). Perubahan temperatur secara cepat sebanyak 8°C dapat menyebabkan pecahnya buah kelapa tanpa sabut. Selain itu, kelapa yang terlalu kering juga akan pecah.

2. Kendala yang dihadapi dalam rantai pasok komoditi kelapa di PT Bontojalling Baoji Indonesia:
 - a) Meningkatnya biaya pelaksanaan
 - b) Pengukuran kinerja yang tidak terdefiniskan dengan baik
 - c) Sistem informasi tidak efisien
 - d) Status data pengiriman yang tidak akurat dan sering terlambat. Ketidakpastian jadwal kedatangan barang yang di bawah oleh Supplier karena keterbatasan produksi dan jarak yang jauh membuat tibanya barang pesanan terlambat.
 - e) Kebijakan inventori terlalu sederhana
 - f) Diskriminasi terhadap *internal customer*
 - g) Koordinasi antar aktivitas suplai, produksi, & pengiriman tidak bagus. Koordinasi dan tindakan aktivitas suplai yang tidak menentu, menjadikan pengiriman barang dari daerah terhambat sehingga ekspor yang tepat pada waktunya terkadang ditunda.
 - h) Tingkat kualitas yang menurun
 - i) Terjadinya konflik dan perselisihan

KESIMPULAN

Berdasarkan rumusan masalah dan hasil pengamatan, maka penulis menyimpulkan:

1. Rantai Pasok Komoditi Kelapa di PT Bontojalling Baoji Indonesia. Rantai pasok pada perusahaan ini dimulai dari petani komoditi kelapa "Agro Lestari" di Desa Onang Utara, Kecamatan Tubo Sendana Kabupaten Majene, Sulawesi Barat. Hasil kelapa yang dihasilkan masih terhitung rendah untuk memenuhi permintaan dan kebutuhan pasar termasuk kebutuhan kelapa di PT Bontojalling Baoji Indonesia. Setelah kelapa dipastikan sudah layak untuk dijual ke pedagang pengumpul, kemudian pedagang pengumpul mendatangi tempat Petani Agro Lestari. Kedua, Pedagang Pengumpul Kelapa mengambil kelapa di Petani Agro Lestari melalui proses penyortiran. Terkadang, ada pihak yang tidak bertanggung jawab dengan melakukan kecurangan dengan memaksa kelapa yang belum cukup umur untuk tua dengan menyiraminya air asin atau air garam saat ia kurang mendapatkan kelapa tua dari para petani kelapa. Ketiga, PAW Kelapa adalah satu-satunya anggota rantai pasokan yang membawa kelapa butiran ke Kota Makassar. PAW mengakui bahwa mereka tidak dapat setiap hari melakukan distribusi kelapa ke Makassar karena kondisi jalan yang tidak memungkinkan dan tempat yang terbilang jauh. Keempat, Gudang Penyimpanan Kelapa merupakan hal yang perlu diperhatikan. Namun, gudang penyimpanan yang tidak begitu memungkinkan di PT Bontojalling Baoji Indonesia mengakibatkan

kelapa rusak dan terjadi penyusutan jumlah kelapa yang menghambat pemenuhan kecukupan kelapa ekspor.

2. Kendala yang dihadapi dalam rantai pasok komoditi kelapa di PT Bontojalling Baoji Indonesia. Kendala tersebut ialah meningkatnya biaya pelaksanaan, pengukuran kinerja yang tidak terdefiniskan dengan baik, sistem informasi tidak efisien, status data pengiriman yang tidak akurat dan sering terlambat, kebijakan inventori terlalu sederhana, diskriminasi terhadap *internal customer*, koordinasi antar aktivitas suplai, produksi, & pengiriman tidak bagus, tingkat kualitas yang menurun, terjadinya konflik dan perselisihan serta kurangnya komitmen antar pemasok, sehingga terjadi keterlambatan tibanya bahan baku pada gudang penyimpanan perusahaan yang mengakibatkan tindakan ekspor terhambat.

SARAN

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, maka adapun saran yang diberikan ialah: Adanya kendala yang ditemukan dan dialami dalam proses rantai pasok komoditi kelapa PT Bontojalling Baoji Indonesia maka sebaiknya pihak penentu kebijakan melakukan:

1. Perencanaan terstruktur serta penetapan biaya pelaksanaan pengadaan kelapa tua.
2. Dapat membuat perjanjian tertulis dengan *Supplier* mengenai banyaknya kelapa tua yang akan dimasukkan ke dalam gudang, harga kelapa tua per kilogram, waktu rutin tiba di gudang dengan tepat waktu.
3. Melakukan pelatihan khusus kepada seluruh pelaku rantai pasok

yang ada di daerah mengenai kriteria kualitas kelapa yang diinginkan untuk diekspor.

DAFTAR PUSTAKA

- S. E. Birkie, P. Trucco, Dan P. Fernandez Campos, "Effectiveness Of Resilience Capabilities In Mitigating Disruptions: Leveraging On Supply Chain Structural Complexity," *Supply Chain Manag. Int. J.*, Vol. 22, No. 6, Hlm. 506-521, Sep 2017.

Rangkuti. *Flexsibel Marketing Teknik agar Tetap Tumbuh dalam Situasi Bisnis yang Bergejolak & Analisis Kasus*. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2004

Heizer, Jay dan Rander, Barry. 2015. *Manajemen Operasi : Manajemen Keberlangsungan dan Rantai Pasokan*, Edisi 11.

C. Wu, "Knowledge Creation In A Supply Chain," *Supply Chain Manag. Int. J.*, Vol. 13, No. 3, Hlm. 241-250, Mei 2008.

N. O. Amir, Syafrial, Dan D. Koestiono, "Analisis Manajemen Rantai Pasokan (Supply Chain Management) Komoditas Pisang Mas Kirana (Kasus Pada Asosiasi Petani Pisang Mas Sridonoretno, Kec. Dampit, Kab. Malang)," Vol. Xxv, No. 1, Apr 2014.

Rendra, *Definisi Rantai Pasok*. Yogyakarta: Rineka Cipta, 2013.

Mahendra, *Startegi Rantai Pasok*. Jakarta: Rineka Cipta, 2013.

D. Ariani dan B. Munas Dwiyanto, "Analisis Pengaruh Supply Chain Management Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Pada Industri Kecil dan Menengah Makanan

- Olahan Khas Padang Sumatera Barat),” *J. STUDI Manaj. Organ.*, vol. 10, no. 2, hlm. 132–141, Jul 2013.
- R. Hartawan dan A. Sarjono, “Karakteristik Fisik Dan Produksi Kelapa Dalam (*Cocos Nucifera* L) Di Berbagai Ekologi Lahan,” *J. Media Pertan.*, vol. 1, no. 2, hlm. 45–54, 2016.
- F. Meita Pratiwi dan P. Ketut Sutara, “Etnobotani Kelapa (*Cocos Nucifera* L.) Di Wilayah Denpasar Dan Badung,” *Scribd*. [Daring]. Tersedia pada: <https://id.scribd.com/document/349634813/jumal-kelapa-pdf>. [Diakses: 13-Des-2018].