



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia adalah negara penghasil kopi keempat terbesar di dunia, yaitu setelah Brazil, Vietnam, dan Kolombia. Dari keseluruhan total produksinya, 33% untuk memenuhi konsumsi domestik, sedangkan sisanya diekspor ke luar negeri. Industri kopi di Indonesia selama dekade terakhir ini terus meningkat, yang dapat dicermati dengan meningkatnya produksi kopi dengan berbagai diversifikasi produk yang dihasilkan oleh industri pengolahan kopi serta semakin meningkatnya pertumbuhan cafe dan coffee shop di kota-kota besar (Sari dkk, 2018:224).

Peningkatan konsumsi kopi di Indonesia disebabkan adanya perubahan pola sosial masyarakat dalam mengkonsumsi kopi, dimana generasi muda di daerah perkotaan lebih menyukai kopi olahan dalam bentuk kopi sachet dengan berbagai varian rasa atau kopi berbasis espresso yang biasa disajikan di cafe atau coffee shop. Sedangkan generasi tua dan masyarakat pedesaan lebih menyukai kopi bubuk atau kopi tubruk. (Sari dkk, 2018:224).

Areal perkebunan kopi yang terdapat di Indonesia pada saat ini mencapai sekitar 950 ribu hektar, dimana 96% dari areal tersebut adalah perkebunan kopi rakyat, sedangkan sisanya adalah milik swasta dan perusahaan tanah perkebunan negara (PTPN). Luas areal perkebunan kopi Indonesia saat ini mencapai 1,2 juta hektar. Dari luas areal tersebut, 96% merupakan lahan perkebunan kopi rakyat dan sisanya 4% milik perkebunan swasta dan Pemerintah (PTP Nusantara). Oleh karena itu, produksi kopi Indonesia sangat tergantung oleh perkebunan rakyat. (AEKI, 2017:3).

Kota Pagar Alam terletak di lereng Gunung Dempo pada ketinggian sekitar 600 – 1400 Mdpl. Sebagai daerah penghasil kopi dengan sebaran tanam di 8.385 hektar tanah di wilayah Kota Pagaralam, Kopi menjadi komoditas penghasilan utama mayoritas masyarakatnya. Sampai dengan saat ini, Kota



Pagaralam menjadi produsen kopi terbesar di Provinsi Sumatera Selatan dengan Jumlah produksi 4.833 ton per tahun (MPIG-KRPA, 2018).

Kopi yang dikembangkan di Pagaralam ada tiga jenis, yaitu kopi Arabika kopi Robusta dan Liberika. Kopi robusta atau yang disebut dengan *Coffea canephora* merupakan mayoritas kopi yang di kembangkan oleh masyarakat Pagaralam. Salah satu penyebab penurunan produksi kopi yang lain adalah faktor biaya pemeliharaan dan pasar penjualan kopi yang lebih baik daripada jenis kopi yang lain. Kopi Robusta Pagar Alam telah dikembangkan sejak abad ke 19, bahkan pada tahun 1833 tercatat Kopi Robusta dari Pagar Alam sudah diekspor ke Belanda. Berdasarkan hasil uji mutu citarasa terhadap 3 contoh Kopi Robusta Pagar Alam oleh Puslit Kopi dan Kakao Indonesia di Jember, Kopi Robusta Pagar Alam memiliki tingkat mutu citarasa *Spesialti* dan kopi berasnya diproduksi dengan kelas mutu *grade 1*. (MPIG-KRPA, 2018).

Berdasarkan hasil observasi yang telah saya lakukan 19 Juli 2020 petani tanaman kopi di Kota Pagaralam, sebagai tangan pertama dari rantai produksi ini memiliki hasil penjualan bersih sekitar Rp. 5.000.000 per hektar. Hasil penjualan yang sangat kecil tersebut disebabkan oleh petani langsung menjual kopi tersebut kepada tengkulak karena mahalnya kegiatan pengolahan kopi dan satu-satunya pasar yang dapat mereka jangkau, terlebih di daerah tersebut tidak terdapat koperasi rakyat ataupun badan pemerintahan yang menaungi mereka secara maksimal. Pada akhirnya, Hal ini menjadi salah satu faktor pendorong terhadap penurunan kualitas kopi di kota Pagaralam selain belum tereduksinya petani terhadap standar proses pemeliharaan, panen dan pasca panen.

Ada juga beberapa masalah yang sering dihadapi oleh para petani kopi kota Pagaralam yaitu, Permasalahan cuaca. Karakteristik tanaman kopi dapat tumbuh dengan subur dalam kondisi musim kemarau. Selain itu Keadaan topografi kota Pagar Alam cukup beragam, mengingat wilayahnya terletak di kawasan bukit barisan, mulai dari daerah perbukitan, lembah dan pegunungan selain itu Pagar Alam merupakan daerah yang memiliki curah hujan yang tinggi, Menurut data dari badan Meteorologi tahun 2014 sampai dengan tahun 2018 kota Pagaralam merupakan daerah dengan curah hujan yang cukup tinggi diatas 100



mm rata-rata per bulan. Curah hujan terendah terjadi pada bulan Juni, Juli, Agustus, dan September. Bersamaan dengan itu, pada bulan-bulan ini juga panen kopi berlangsung. (BMKG Kota Pagaralam, 2018).

Permasalahan sumber daya manusia juga merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan perkebunan kopi di kota Pagaralam, dimana manusia memiliki pengaruh yang cukup penting dalam menentukan keberhasilan pengembangan perkebunan kopi rakyat di kawasan Pagaralam. Adapun karakteristik dan perilaku yang mempengaruhi pola pikir petani dalam pengambilan keputusan terkait dengan kegiatan usaha petani, diantaranya karakteristik yang melekat dalam diri petani meliputi umur, tingkat pendidikan, pengetahuan tentang usaha dalam budidaya kopi, dan lamanya berkebun kopi. Hal ini mempengaruhi petani dalam penyerapan inovasi maupun teknologi dalam pengembangan usaha perkebunan kopi.

Pola budidaya kopi di daerah kota Pagaralam pada umumnya masih dilakukan secara konvensional (tradisional) yaitu menggunakan alat tumbuk manual lesung untuk memisahkan biji dari kulit kopi agar menjadi kopi beras, dengan perkembangan zaman maka sedikit demi sedikit masyarakat mulai menggunakan teknologi mesin sederhana, untuk mempermudah pekerjaan petani dan mempersingkat waktu pemisahan biji kopi dari kulit agar menjadi kopi beras. (MPIG-KRPA, 2018).

Permasalahan lainnya juga mempengaruhi keberhasilan dalam perkebunan kopi di kota Pagaralam yaitu permasalahan modal, petani kopi rakyat tidak memiliki modal yang cukup untuk membeli pupuk. Tanaman kopi yang ditanam tidak diberikan nutrisi yang cukup, sehingga hasil panen kurang optimal. Dapat dilihat dari kondisi biji kopi gelondongan dengan kadar air yang besar, maupun kondisi biji kopi beras dengan dimana satu sisi dalam kondisi bagus, sedangkan sisi lainnya memiliki kadar air yang besar. (MPIG-KRPA, 2018).

Akses juga menjadi salah satu masalah melakukan pendistribusian yang mana hal tersebut menghambat petani menyelesaikan proses dalam pemupukan lahan kopi. Maka dari itu para petani kopi di kota Pagaralam mengatasi hal tersebut dengan cara menggunakan pupuk organik yang dibuat dari fermentasi



kulit biji kopi. Pupuk organik tersebut didapatkan dengan skala besar sehingga untuk pendistribusian menuju kebun kopi, membutuhkan akses berupa infrastruktur jalan yang memadai. Sedangkan di daerah perkebunan kopi kota Pagaram akses jalan yang sulit menjadi suatu permasalahan juga dimana kebun yang terletak di daerah perbukitan sedangkan akses jalan tanah yang berlumpur membuat kendaraan bermotor susah untuk menjangkanya.

Permasalahan lain yaitu permodalan untuk pembelian pupuk kimia MPK. Pembelian pupuk terasa sangat memberatkan petani dikarenakan harga yang cukup mahal. Siklus panen setahun sekali dengan penjualan berdasarkan tengkulak dirasakan petani tidak dapat menutupi pembelian pupuk tersebut. Seperti yang telah dikemukakan di atas, pemakaian pupuk kimia dapat disubstitusikan dengan pupuk organik. Selain hasil kopi yang di panen memiliki kualitas yang lebih, pupuk organik dijual dengan harga lebih murah. Hanya saja, pupuk organik tersebut hanya bisa dibeli dalam skala besar dan untuk pendistribusiannya membutuhkan infrastruktur jalan yang memadai. Pembangunan infrastruktur tentunya memakan biaya yang besar. Sehingga mitra yang harus dicari oleh petani adalah penghasil limbah kotoran hewan, yang merupakan raw material pupuk organik.

Permasalahan pemasaran merupakan salah satu permasalahan yang sangat besar dikarenakan para petani kopi pada saat ini menjual langsung hasil pertanian kopi mereka kepada tengkulak dimana harga pasar ditentukan langsung oleh para tengkulak, yang dimana harga kopi tidak sesuai dengan proses dan yang telah dilalui dan modal yang telah dikeluarkan. Sebenarnya bentuk biji kopi beras memiliki nilai jual yang lebih tinggi, jika diolah dengan benar dan teknik pemasaran yang tepat, tetapi kurangnya edukasi teknik pemasaran membuat para petani langsung menjual kopi mereka kepada para tengkulak, karena jika dilakukan proses pengolahan yang pas ditambah teknik pemasaran yang tepat maka akan meningkatkan daya jual dan daya saing.

Pada masa sekarang ini kemajuan teknologi berkembang dengan sangatlah pesat, manusia semakin dipermudah dalam memperoleh informasi di hampir semua aspek kehidupan; mulai dari aspek kehidupan sosial, industri,



hingga pemerintahan telah memanfaatkan fungsi teknologi dalam menjalankan aktivitasnya. Tak ketinggalan pula dalam bidang penjualan. Salah satu kemajuan teknologi tersebut adalah penjualan yang melalui jaringan internet yang disebut juga penjualan *online*. Dengan penjualan *online* melalui *contact person* maka produktivitas penjualan akan meningkat dan data akan diproses dengan baik secara sistem komputerisasi.

Ada berbagai macam media yang dapat digunakan untuk penjualan *online*, salah satunya adalah *website*. Dengan menggunakan *website* sebagai media pemasaran *online* merupakan langkah yang tepat dalam melakukan pemasaran karena hal ini dirasa sangat mudah dilakukan oleh para pegawai dalam mengelolah data dan menyebarkan informasi tokonya secara cepat. Konsumen juga tidak perlu melakukan proses transaksi secara tatap muka untuk proses pemesanan produk, cukup melakukan pemesanan melalui *contact person* maka produk akan dikirimkan ke alamat tujuan. Hal tersebut tentu menarik minat masyarakat, sehingga permintaan konsumen akan meningkat dan bisnis penjualan *online* tersebut mampu bersaing dengan para pebisnis lain dibidang yang sama.

Pengolahan datanya juga masih kurang efektif dan belum terkomputerisasi sepenuhnya. Sehingga pembeli pun kurang mendapatkan informasi mengenai produk yang dijual, seperti harga dan stok barang,dll.

Untuk itu diusulkan untuk memiliki sebuah aplikasi berbasis *website* guna mempermudah dalam mempromosikan penjualan produknya agar konsumen dapat melihat apa saja yang ada pada toko tersebut. Sehingga pelanggan pun tidak lagi mengalami kesulitan dalam memperoleh informasi mengenai produk kebutuhan yang akan dibeli maupun dalam melakukan pemesanan produk.

Maka dari itu para petani akan di beri tau bagaimana standarisasi kopi sesuai indikasi geografis kota Pagaram dari mulai panen dan pasca panen agar dapat meningkatkan daya jual dan daya saing sehingga mereka dapat menjual hasil panen kopi mereka ke dalam *website* yang nantinya akan dibuat. Karena kopi yang akan dijual melalui *website* tersebut harus sesuai dengan indikasi geografis kota pagaram yang telah ditentukan, sehingga jika hasil panen para kopi telah sesuai dengan indikasi geografis mereka dapat menjual kopi hasil panen tersebut



ke website, dengan ini harga kopi para petani akan terangkat, dan tidak melulu harus mengikuti harga para tengkulak.

Berdasarkan pembahasan diatas, maka penulis berkeinginan membuat Tugas Akhir yang berjudul **“Sistem pendukung keputusan pemilihan kopi sesuai indikasi geografis menggunakan metode Topsis di kota Pagar Alam pada Masyarakat Peduli Indikasi Geografis Kopi Robusta Pagar Alam (MPIG-KRPA)”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka penulis dapat menarik kesimpulan bahwa yang menjadi permasalahan adalah “Bagaimana cara membuat sebuah aplikasi penjualan kopi sesuai indikasi geografis kota Pagaralam berbasis *web*?”

1.3 Batasan Masalah

Adapun batasan masalah yang penulis ambil agar tugas akhir ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari permasalahan maka penulis membatasi permasalahannya yaitu sebagai berikut:

1. Sistem melakukan perhitungan metode *Topsis* terhadap citarasa kopi robusta Pagaralam.
2. Sistem dibangun menggunakan bahasa pemrograman *PHP* dan basis data *MySQL*.
3. Pengguna sistem antara lain admin dan pengunjung.
4. Admin mengolah data alternatif wilayah penghasil, kriteria atau indikasi karakteristik kopi robusta.
5. Pengunjung melakukan penelitian karakteristik kopi dan mendapatkan hasil rekomendasi keputusan wilayah pemilihan kopi.



1.4 Tujuan dan Manfaat

1.4.1 Tujuan

Adapun tujuan dari penyusunan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Membuat sebuah aplikasi penjualan dan informasi kopi pagaralam sesuai indikasi geografis kota Pagaralam berbasis *Web*.
2. Mempermudah konsumen dalam melakukan pemilihan kopi berdasarkan citarasa kopi dari wilayah masing-masing penghasil.
3. Meningkatkan jangkauan penjualan produk.

1.4.2 Manfaat

Adapun manfaat dari pelaksanaan dan penyusunan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Membantu para penjual kopi dalam memasarkan produk kopi mereka.
2. Mempermudah konsumen dalam memilih kopi berdasarkan citarasa kopi tanpa harus melakukan pemesanan tatap muka
3. Mempermudah konsumen dari luar kota Pagaralam jika ingin mencari dan membeli kopi.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika Penulisan laporan ini di buat untuk mempermudah pembaca memahami setiap isi bab-bab yang ada di dalam tugas akhir ini. Adapun sistematika penulisan tugas akhir ini sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi uraian dari latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan manfaat penulisan, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini menjelaskan tentang teori yang akan digunakan untuk dasar pembahasan tugas akhir. Mulai dari membahas tentang pengertian-pengertian yang berkaitan dengan judul, teori program yang di pakai atau berkaitan dengan aplikasi yang digunakan dan teori khusus mengenai teori perancangan sistem.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN



Dalam bab ini penulis menguraikan tentang gambaran umum tentang indikasi geografis kopi Pagaram, visi dan misi, struktur organisasi, serta hal-hal lain yang berhubungan dengan indikasi geografis kopi Pagaram.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini berisikan pembahasan proses pembuatan Aplikasi Penjualan dan informasi produk kopi Pagaram.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab terakhir ini penulis membuat kesimpulan dari apa yang telah didapatkan dan dibahas dalam bab-bab sebelumnya, serta berisikan saran dari penulis yang berhubungan dengan masalah yang telah dibahas.