

ANALISIS PERENCANAAN MANAJEMEN RANTAI PASOK (MRP) PADA STREET COFFEE SUDUT KOTA PURWOKERTO

Ahmad Fachri Albar, Agnes Rosita Herliana, Chika Amalesi, Reyhan Nayaka Utomo

Sistem Informasi, Telkom University Purwokerto, Indoensia

Jl. DI Panjaitan No.128, Purwokerto Sel., Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah 53147, Indonesia

ahmadfachrialbar@student.telkomuniversity.ac.id

ABSTRAK

Pertumbuhan bisnis *street coffee* di Purwokerto semakin pesat, didorong oleh meningkatnya permintaan terhadap minuman kopi. Namun, tantangan dalam pengelolaan rantai pasok, terutama dalam pemilihan pemasok bahan baku, mempengaruhi efisiensi operasional dan kualitas produk. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis proses pemilihan pemasok yang optimal pada UMKM *street coffee* di Purwokerto. Pendekatan penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pengumpulan data melalui wawancara dan kuisioner kepada pemilik UMKM mengenai kriteria utama pemilihan pemasok, seperti kualitas bahan baku, harga, dan ketepatan pengiriman. Hasil penelitian menunjukkan bahwa evaluasi pemasok yang terstruktur membantu menentukan prioritas kriteria pemasok, meningkatkan efisiensi rantai pasok, serta memastikan pasokan bahan baku berkualitas dengan harga kompetitif. Proses seleksi yang sistematis ini mendukung UMKM dalam memilih pemasok terbaik, meningkatkan stabilitas operasional, dan daya saing di pasar lokal.

Kata kunci: Manajemen Rantai Pasok, *street coffee*, pemasok lokal, perencanaan logistik, distribusi produk.

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia[1]. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM saat ini mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 61,07 persen atau senilai 8.573,89 triliun rupiah. Kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia meliputi kemampuan menyerap lebih kurang 117 juta pekerja atau 97 persen dari total tenaga kerja yang ada, serta dapat menghimpun sampai 60,4 persen dari total investasi. Dalam ekosistem UMKM, sektor makanan dan minuman, khususnya industri kopi, menonjol sebagai salah satu sektor yang berkembang pesat. Tren konsumsi kopi tidak hanya mencerminkan gaya hidup modern, tetapi juga menjadi bagian dari budaya masyarakat yang kian melekat pada kehidupan sehari-hari.

Pertumbuhan industri kopi di Indonesia juga didorong oleh pergeseran pola konsumsi masyarakat[2]. Kopi tidak lagi sekadar minuman biasa, melainkan telah menjadi simbol gaya hidup, tempat interaksi sosial, dan sarana untuk berekspresi. Fenomena ini terlihat dari menjamurnya kedai kopi di berbagai kota hingga daerah wisata. Salah satunya adalah Baturaden, Jawa Tengah, yang terkenal sebagai destinasi wisata dengan keindahan alam dan udara sejuknya.

Objek penelitian ini adalah sebuah Street Coffee yang berdiri sejak 27 Agustus 2024 di Purwokerto. Dengan rata-rata penjualan mencapai 50 cup per hari, kedai ini telah menunjukkan potensi yang signifikan di tengah persaingan yang semakin ketat. Menu favorit pelanggan, seperti es kopi susu dan manual brew, menjadi daya tarik utama karena mampu menjangkau segmen pelanggan yang beragam, mulai dari generasi muda hingga pecinta kopi tradisional. Strategi ini

menunjukkan kemampuan Street Coffee untuk menyeimbangkan tren kopi modern dengan penghormatan terhadap metode penyeduhan tradisional, sehingga relevan dengan preferensi pasar lokal.

Dalam konteks ini, salah satu sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang menonjol adalah industri street coffee. Street coffee telah menjadi bagian tak terpisahkan dari budaya perkotaan modern di berbagai daerah, termasuk di Purwokerto[3]. Salah satu contoh yang menonjol adalah "Sudut Kota Purwokerto," sebuah usaha street coffee yang tengah ramai dan populer di kalangan masyarakat lokal. Pertumbuhan street coffee ini mencerminkan pergeseran gaya hidup masyarakat yang semakin menghargai pengalaman menikmati kopi sebagai lebih dari sekadar konsumsi minuman, tetapi juga sebagai bagian dari gaya hidup yang melibatkan aktivitas berkumpul, bekerja, dan bersantai di ruang terbuka[4].

Purwokerto, dengan suasana khas kota yang dinamis dan ramah, menciptakan lingkungan yang ideal untuk pertumbuhan usaha street coffee seperti "Sudut Kota Purwokerto." Konsep ini menawarkan tempat yang nyaman dan santai untuk menikmati kopi berkualitas dengan nuansa santai khas urban.

Dari sisi rantai pasok, kedai ini mengandalkan pemasok kopi lokal dari Pemalang, Baturaden. Keputusan untuk bekerja sama dengan pemasok lokal tidak hanya mendukung keberlanjutan industri kopi di daerah tersebut, tetapi juga memastikan bahan baku yang segar dan berkualitas tinggi[5]. Pengelolaan logistik menjadi aspek yang sangat penting dalam menjaga kelancaran operasional kedai ini. Dengan perencanaan yang baik, kedai ini mampu menghindari masalah kekurangan bahan baku, sekaligus memastikan biaya operasional tetap terkendali.

Strategi pemasaran yang diterapkan oleh kedai ini mencakup pendekatan konvensional dan digital[6]. Di sisi konvensional, fokus diberikan pada kualitas produk, pelayanan yang ramah, pemberian diskon, dan penyediaan ruang yang nyaman bagi pelanggan[7]. Sementara itu, di sisi digital, kedai memanfaatkan platform media sosial seperti Instagram dan TikTok untuk mempromosikan produk, menjangkau lebih banyak pelanggan, dan membangun hubungan yang lebih erat dengan konsumen. Pendekatan ini menunjukkan kesadaran pemilik usaha akan pentingnya kehadiran digital dalam era persaingan yang semakin berbasis teknologi.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mengidentifikasi tahapan dalam manajemen rantai pasok pada *street coffee* “Sudut Kota Purwokerto,” yang mencakup mekanisme pemilihan pemasok, perencanaan logistik, serta sistem pendistribusian logistik perusahaan. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan rekomendasi praktis untuk meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing usaha ini. Selain itu, temuan penelitian ini juga dapat menjadi referensi bagi pelaku usaha lain serta pemangku kebijakan dalam menyusun strategi pemberdayaan UMKM sektor kopi yang lebih tepat sasaran. Dengan dukungan yang tepat, industri kopi lokal dapat terus berkembang, memberikan manfaat ekonomi yang luas, serta memperkuat posisi Indonesia sebagai salah satu produsen kopi terbaik di dunia.

Tabel 1. Data permintaan kopi domestic (2020-2024)

Tahun	Produksi(ton)	Net Ekspor (ton)	Konsumsi Domestik (ton)
2020	940,244	526,699	413,545
2021	962,799	549,254	413,545
2022	966,019	553,329	412,690
2023	775,438	412,893	362,545
2024	775,735	417,045	358,690

Tabel di atas menunjukkan data permintaan kopi domestik di Indonesia selama periode 2020-2024. Pada tahun 2020-2022, produksi kopi cenderung stabil di sekitar 940.000–966.000 ton, sementara net ekspor dan konsumsi domestik relatif konstan. Mulai tahun 2023, terjadi penurunan tajam pada produksi dan konsumsi domestik, kemungkinan disebabkan oleh faktor-faktor seperti penurunan hasil panen atau perubahan dalam pola konsumsi. Penurunan net ekspor dari 2022 hingga 2024 dapat mengindikasikan berkurangnya permintaan luar negeri atau prioritas konsumsi domestik.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Supply Chain Management (SCM) dalam UMKM Kopi

Supply Chain Management (SCM) mencakup koordinasi aktivitas mulai dari pengadaan bahan baku hingga distribusi produk akhir ke konsumen. Dalam konteks UMKM, SCM membantu mengurangi biaya logistik, mengoptimalkan kualitas bahan baku, dan

memastikan ketepatan pengiriman. Sebuah penelitian menjelaskan bahwa strategi SCM yang baik melibatkan pengukuran kinerja berdasarkan biaya, waktu, dan fleksibilitas rantai pasok.

Pengelolaan rantai pasok yang tangkas (*agile supply chain*) juga sangat relevan, terutama dalam lingkungan bisnis yang dinamis seperti industri kopi. Kelincahan ini memungkinkan rantai pasok beradaptasi dengan perubahan permintaan dan memastikan efisiensi operasional. Konsep ini telah terbukti membantu UMKM mempertahankan daya saing di pasar lokal.

2.2. Evaluasi dan Pemilihan Pemasok

Pemilihan pemasok yang tepat menjadi salah satu aspek utama dalam rantai pasok UMKM kopi[8]. Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa evaluasi pemasok dapat dilakukan dengan mempertimbangkan tiga kriteria utama: harga, kualitas bahan baku, dan ketepatan waktu pengiriman. Pendekatan evaluasi berbasis wawancara mendalam atau metode analitik seperti *Analytical Hierarchy Process* (AHP) memungkinkan UMKM menetapkan pemasok terbaik untuk mendukung stabilitas operasional.

2.3. Strategi Mitigasi Risiko Rantai Pasok

Semua UMKM sering menghadapi risiko dalam pengelolaan rantai pasok, seperti ketidakstabilan harga bahan baku atau keterlambatan pengiriman. Untuk mengatasi hal ini, berbagai metode mitigasi risiko dapat diterapkan, seperti *Interpretive Structural Modelling* (ISM) dan *House of Risk* (HOR). Strategi ini tidak hanya membantu dalam identifikasi risiko utama tetapi juga memberikan solusi konkret untuk mengatasi tantangan operasional.

Dengan menerapkan evaluasi pemasok yang terstruktur dan pengelolaan SCM yang adaptif, UMKM *street coffee* diharapkan mampu meningkatkan efisiensi rantai pasok, kualitas produk, dan daya saing di pasar lokal.

3. METODE PENELITIAN

3.1. Metode Penelitian

Penelitian mengenai *street coffee* “Sudut Kota Purwokerto” ini menggunakan pendekatan kualitatif, yang dirancang untuk memahami fenomena dalam konteks alaminya. Dalam pendekatan ini, peneliti berfungsi sebagai instrumen utama dalam proses pengumpulan data. Penelitian diawali dengan pengumpulan informasi dari situasi nyata yang kemudian dirumuskan menjadi generalisasi yang dapat diterima secara logis[8]. Informan penelitian terdiri dari individu yang memiliki pengetahuan atau keterlibatan langsung dengan permasalahan yang diteliti, yaitu pemilik dan karyawan *street coffee*. Penentuan informan dilakukan berdasarkan relevansi dengan tujuan kajian penelitian.

3.2. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mengidentifikasi tahapan dalam manajemen rantai pasok *street coffee* “Sudut Kota Purwokerto”, yang meliputi mekanisme pemilihan pemasok, perencanaan logistik, serta sistem pendistribusian logistik perusahaan.

3.3. Cara Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode wawancara mendalam (*in-depth interview*) dengan pemilik usaha yang telah mendirikan bisnis sejak 27 Agustus 2024, untuk memperoleh informasi yang komprehensif tentang operasional *street coffee* “Sudut Kota Purwokerto”. Wawancara ini juga bertujuan untuk menggali informasi mengenai aspek operasional bisnis. Kegiatan ini termasuk volume penjualan yang mencapai rata-rata 50 cup per hari, dengan produk unggulan es kopi susu dan manual brew. Dalam wawancara juga digali informasi tentang manajemen bahan baku yang diperoleh dari *supplier* di Pulosari Baturaden, di mana pengadaan bahan baku dilakukan secara fleksibel menyesuaikan ketersediaan stok.

Metode wawancara mendalam memungkinkan peneliti untuk mendapatkan wawasan yang lebih dalam mengenai praktik dan tantangan yang dihadapi oleh pemilik usaha dan karyawan, serta bagaimana mereka mengelola sumber daya dan memenuhi kebutuhan konsumen[9].

3.4. Metode Analisis Data

Data yang telah dikumpulkan dalam penelitian ini dianalisis menggunakan pendekatan triangulasi dengan tahapan sebagai berikut:

- Reduksi Data:** Merangkum dan memilih data yang penting terkait operasional *street coffee*, serta mengorganisir data sesuai tema dan pola. Proses ini bertujuan untuk menyaring informasi yang relevan agar dapat fokus pada aspek-aspek kunci dari penelitian.
- Display Data:** Menyajikan data dalam bentuk uraian singkat, bagan, atau *flowchart* untuk memudahkan pemahaman. Penyajian data yang jelas dan terstruktur memungkinkan pembaca untuk memahami hasil analisis dengan lebih baik.
- Kesimpulan:** Menarik kesimpulan berdasarkan hasil analisis data untuk menjawab tujuan penelitian. Kesimpulan ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang berarti mengenai fenomena yang diteliti dan mendukung pengambilan keputusan di masa depan.

3.5. Penelitian Terdahulu

Penelitian oleh Vani D dengan judul Evaluasi kinerja pemasok berdasarkan tingkat efisiensi menggunakan metode AHP dan DEA. (Studi kasus; PT. BMS) = Performance evaluation of supplier based on efficiency rate using AHP and DEA methods. (Case: PT. BMS) Penelitian ini menekankan pentingnya

pemilihan pemasok dalam manajemen rantai pasok. Dengan menggunakan metode AHP untuk menentukan bobot kriteria seperti harga, kualitas, fleksibilitas, dan ketepatan waktu, serta metode DEA untuk menilai efisiensi pemasok, penelitian ini membantu mengidentifikasi pemasok yang paling optimal. Pendekatan ini dapat diterapkan pada *street coffee* di Purwokerto untuk memilih pemasok bahan baku kopi terbaik, sehingga mendukung operasional bisnis dengan harga kompetitif, kualitas tinggi, dan pengiriman tepat waktu.

Penelitian oleh Maellinda Rossi dengan judul "Analisis Kepuasan Konsumen Kopi pada Kedai Kopi di Wilayah Purwokerto" menggunakan metode survei untuk mengevaluasi kepuasan konsumen di tiga kedai kopi, yaitu Society Coffee, Praketa Kopi, dan Singgah Book & Coffee. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 75,80% konsumen merasa puas dengan atribut yang ditawarkan, di mana rasa dan harga menjadi faktor utama yang mempengaruhi kepuasan mereka. Penelitian ini menekankan pentingnya memahami karakteristik konsumen dan hubungan antara atribut kepuasan dengan loyalitas konsumen dalam konteks kedai kopi di Purwokerto.

Penelitian oleh Mufadilah membahas pemodelan simulasi manajemen rantai pasok dalam pengadaan bahan baku untuk franchise kedai kopi menggunakan aplikasi AnyLogic. Penelitian ini menunjukkan bahwa pengadaan bahan baku yang tidak efektif dapat mengganggu proses produksi. Dengan menerapkan model manajemen rantai pasok yang lebih baik, kedai kopi dapat meningkatkan efisiensi dalam pengambilan bahan baku dan distribusi produk. Hasil simulasi menunjukkan bahwa perbaikan dalam rantai pasok dapat meningkatkan kinerja operasional kedai kopi secara keseluruhan.

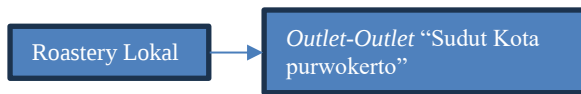
Penelitian oleh Indrasari dengan judul "Analisis Rantai Pasok Kopi di Kecamatan Gemawang" mengkaji manajemen rantai pasok kopi dan menemukan bahwa pengorganisasian proses bisnis yang baik, termasuk pemilihan mitra dan kolaborasi antar pelaku, sangat penting untuk meningkatkan efisiensi dan kepuasan pelanggan. Penelitian ini menggunakan model Food Supply Chain Network (FSCN) untuk menganalisis aliran barang, informasi, dan keuangan dalam rantai pasok kopi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa struktur rantai pasok yang terkoordinasi dapat mengurangi masalah overstock dan stockout, serta memastikan produk kopi berkualitas sampai ke konsumen akhir dengan tepat waktu.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil wawancara

Wawancara dilakukan pada narasumber yang terdiri dari *Owner* dan Karyawan pada Sudut Kota Purwokerto. Berdasarkan hasil wawancara, dapat disimpulkan bahwa Sudut Kota Purwokerto telah menerapkan beberapa praktik *Supply Chain Management* (SCM), meskipun belum secara formal.

Model logistik dari *supplier* sampai ke *outlet* Sudut Kota Purwokerto dapat dilihat dibawah ini



Gambar 1. Model logistik *supplier*

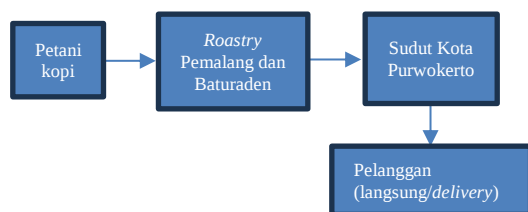
Gambar 1 menjelaskan bahwa kopi yang digunakan langsung dikirim ke *roastery* lokal Pemalang atau Baturaden yang merupakan *supplier* yang mendistribusikan kopi ke Sudut Kota Purwokerto. *Supplier* tersebut dipilih karena jarak lokasi yang dekat dengan *outlet-outlet* Sudut Kota Purwokerto sehingga dapat dengan mudah untuk distribusinya. Gambar 2 menjelaskan pendekatan triangulasi penelitian ini;



Gambar 2. Metode pengumpulan data

Dari segi harga dan kualitas juga sudah terjamin karena kopi yang dihasilkan dari petani petani lokal juga yaitu petani kopi Pemalang dan Petani kopi Baturaden, tetapi kelemahannya adalah tidak adanya alternatif pemasok lain.

Alur logistik kopi sampai ke outlet outlet sudut kota purwokerto.



Gambar 3. Logistik petani kopi ke konsumen

Gambar 3 menjelaskan bahwa mulai dari bahan mentah (biji kopi) berasal dari petani kopi lokal di Pemalang dan Baturaden, kemudian dikirim ke *roastery* dimana bahan mentah biji kopi akan dilakukan tahap penggilingan dari biji kopi menjadi bubuk kopi yang dimana bubuk kopi tersebut akan dikirim ke *outlet-outlet* Sudut Kota Purwokerto. Bahan mentah (bubuk kopi) tersebut kemudian diolah di "Sudut Kota Purwokerto" menjadi minuman kopi. Minuman kopi tersebut kemudian dijual ke konsumen.

4.2. Pemilihan Pemasok

Proses memilih pemasok bertujuan memastikan bahwa kebutuhan bisnis terpenuhi dengan baik, sehingga risiko kekurangan stok dapat diminimalisir. Pemilihan pemasok dalam manajemen rantai pasok menjadi sangat penting, sebagai akibat adanya

kompetisi antara rantai pasok pada perusahaan. Saat ini, konsumen sangat menginginkan harga yang lebih murah, produk yang berkualitas tinggi, pengiriman yang tepat waktu serta layanan purna jual yang lebih baik. Untuk mencapai hal tersebut, maka salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan pemilihan dan evaluasi kinerja pemasok. Ada berbagai faktor yang memengaruhi pemilihan pemasok, dan setiap faktor memiliki tujuan yang berbeda, meskipun informasi yang tersedia sering kali tidak lengkap. Oleh karena itu, perusahaan perlu mempertimbangkan berbagai kriteria sesuai dengan tujuannya. Beberapa faktor kunci meliputi kualitas produk, harga, ketepatan waktu pengiriman, reputasi pemasok, serta layanan yang diberikan. Sudut Kota Purwokerto memilih beberapa sumber untuk mendapatkan pasokan kopi, antara lain:

- Petani lokal: Kopi diperoleh langsung dari petani di daerah Pemalang dan Baturaden.
- Roastery lokal: Mereka juga mengambil stok dari roastery di sekitar Purwokerto.

Sudut Kopi Purwokerto merupakan UMKM yang bergerak di bidang industri makanan dan minuman, khususnya minuman yang dimana menjual kopi dan menjual minuman non kopi. UMKM ini memperoleh distribusi logistik langsung dari petani dan roastery kopi wilayah Pemalang dan Baturaden. Pemilihan pemasok dalam penelitian ini berdasarkan hasil penelitian bahwa pemasok Sudut Kota Purwokerto untuk logistic kopi sejak awal sudah melalui Petani dan roastery lokal Pemalang dan Baturaden yang merupakan pemasok kopi terbaik dari segi kualitas dan harga.

Dalam memilih pemasok, Sudut Kota Purwokerto mempertimbangkan beberapa kriteria utama, seperti kualitas biji kopi yang menjadi prioritas utama karena memengaruhi cita rasa produk, harga yang kompetitif untuk menjaga keuntungan bisnis, serta konsistensi rasa untuk Pelanggan. Mereka juga memperhatikan kredibilitas pemasok untuk memastikan kerja sama berjalan tanpa hambatan. Meskipun ada alternatif pemasok, terutama saat musim panen, seleksi tetap ketat demi menjaga kualitas. Proses negosiasi dilakukan dengan fleksibel dan profesional, biasanya dalam bentuk kerja sama jangka panjang dengan kesepakatan lisan yang didukung pencatatan transaksi sebagai dokumentasi.

4.3. Perencanaan Logistik

Perencanaan logistik mencakup pengelolaan pengadaan dan distribusi bahan baku di masa mendatang agar kegiatan operasional berjalan efektif dan efisien. Proses ini melibatkan perencanaan kebutuhan logistik yang mendukung tujuan bisnis secara menyeluruh. Di Sudut Kota Purwokerto, perencanaan logistik untuk bahan baku kopi dilakukan sebagai berikut:

- Pemesanan stok: Stok kopi dipesan setiap minggu berdasarkan analisis penjualan sebelumnya.

- b. Stok cadangan: Mereka selalu menyediakan stok tambahan untuk 1-2 minggu agar tidak kehabisan, terutama saat penjualan meningkat.
- c. Sistem pemesanan: Proses pemesanan dilakukan secara langsung melalui WhatsApp ke pemasok.
- d. Penyimpanan: Biji kopi disimpan dalam wadah kedap udara di gerobak untuk menjaga kesegaran.
- e. Inventarisasi: Pencatatan stok sudah dilakukan dengan digital, tetapi masih ada juga yang dilakukan secara manual karena keterbatasan SDM.

4.4. Pendistribusian Logistik

Pendistribusian logistik melibatkan proses mengirimkan produk dari produsen ke konsumen secara efektif dan efisien. Hal ini mencakup pengelolaan aliran barang, jasa, dan informasi agar sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Sudut Kota Purwokerto mendistribusikan kopi ke pelanggan melalui dua metode utama yaitu Pembelian langsung yang dimana Sebagian besar pelanggan datang langsung ke Outlet untuk membeli kopi. Dan Layanan pengantaran yang dimana Sudut Kopi juga menyediakan opsi delivery melalui platform seperti GoFood dan GrabFood sehingga pelanggan dapat memesan secara online.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini bertujuan menganalisis manajemen rantai pasok pada street coffee "Sudut Kota Purwokerto", dengan fokus pada pemilihan pemasok, perencanaan logistik, dan distribusi produk. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha ini telah menerapkan strategi rantai pasok berbasis kualitas, dengan pemilihan pemasok lokal dari Pemalang dan Baturaden yang menjamin bahan baku berkualitas tinggi dan mendukung ekonomi masyarakat setempat. Perencanaan logistik dilakukan melalui manajemen inventaris terstruktur, namun masih memiliki keterbatasan dalam sumber daya manusia dan sistem pencatatan. Untuk pengembangan, disarankan untuk mengembangkan sistem manajemen rantai pasok lebih formal, memanfaatkan teknologi digital untuk optimasi inventaris dan peramalan penjualan, diversifikasi pemasok untuk mitigasi risiko, dan mengimplementasikan sistem evaluasi kinerja pemasok secara berkala guna meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] W. Safitri, R. Hendayani, and R. S. Shobura, "Pengaruh Penerapan Supply Chain Management Coffee Shop Kota Bandung Bagian Selatan terhadap Competitive Advantage," *Jurnal Sekretari dan Manajemen*, vol. 4, no. 1, 2020, doi: 10.31294/widyacipta.v4i1.
- [2] G. Brubahan, K. P. Utara, and K. Banyumas, "Praktik Keruangan dan Keteransingan: Studi Warung Kopi Di Kota Purwokerto, Banyumas Jawa Tengah," *Indonesia Jurnal Pengem Jurnal Pengembangan Kota*, vol. 12, no. 2, pp. 215–230, 2021, doi: 10.14710/jpk.9.2.215-230.
- [3] M. Rossi, D. Ethika, and I. Widyarini, "Analisis Kepuasan Konsumen Kopi pada Kedai Kopi di Wilayah Purwokerto," *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, vol. 5, no. 3, pp. 878–891, Jul. 2021, doi: 10.21776/ub.jepa.2021.005.03.25.
- [4] H. Maret Wijaya, G. Deswantoro, and R. Hidayat, "Analisis Perencanaan Supply Chain Management (SCM) Pada PT. KYLO Kopi Indonesia," vol. 2, no. 6, 2021, doi: 10.31933/jemsi.v2i6.
- [5] R. Widaningsih, "Outlook Kopi Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian," in *BUKU OUTLOOK KOMODITAS PERKEBUNAN KOPI*, 2023.
- [6] S. Yunita, N. A. Mahesti, R. M. B. Sihaloho, and R. Setyadi, "Forecasting Pada Rantai Pasok Pabrik Penggilingan Daging Menggunakan Metode Time Series," *JURIKOM (Jurnal Riset Komputer)*, vol. 9, no. 3, p. 761, Jun. 2022, doi: 10.30865/jurikom.v9i3.4221.
- [7] M. R. P. Tamtomo, I. Nurhidayah, F. A. Lestari, and R. Setyadi, "Analisis Deskriptif Untuk Memprediksi Kebutuhan Gula Menggunakan Metode Manajemen Rantai Pasok," *JURIKOM (Jurnal Riset Komputer)*, vol. 9, no. 3, p. 661, Jun. 2022, doi: 10.30865/jurikom.v9i3.4236.
- [8] S. Indrasari, S. W. Ani, and I. Khomah, "Analisis Rantai Pasok (Supply Chain) Kopi Di Kecamatan Gemawang Kabupaten Temanggung," *AGRISTA*, vol. 7, no. 3, pp. 40–49, 2019.
- [9] R. Setyadi, A. A. Rahman, and A. ' Ang Subiyakto, "The Role of Information Technology in Governance Mechanism for Strategic Business Contribution: A Pilot Study," *International Journal On Informatics Visualization*, pp. 2135–2144, 2023, [Online]. Available: www.joiv.org/index.php/joiv