

STARETGI RANTAI PASOK HOTEL DAN RESTORAN DI KOTA KUPANG

Hotel And Restaurant Supply Chain Starety In Kupang City

Bernadetha A. Madi^{1,a)}, Maria I. H. Tiwu^{2,b)}, Olivia L. E. Tomasowa^{3,c)}

^{1,2,3)}*Prodi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Nusa Cendana Kupang, Indonesia*

Koresponden : a) angellmadi20@gmail.com, b) indrianitiwu@staf.undana.ac.id,
c) olivia.tomasowa@staf.undana.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi rantai pasok yang diterapkan oleh hotel dan restoran di Kota Kupang dalam memastikan ketersediaan bahan baku, meningkatkan efisiensi operasional, serta menjaga kualitas layanan kepada pelanggan. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan studi kasus pada enam objek penelitian, yaitu tiga hotel (Aston, Sotis, dan Kristal) serta tiga restoran (Taman Laut Handayani, Subasuka Paradise, dan Kapal Ikan Grill and Bar). Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi dengan melibatkan manajer operasional, staf operasional, serta konsumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kekuatan utama rantai pasok di sektor ini meliputi lokasi strategis, ketersediaan bahan baku lokal, serta kemitraan yang baik dengan pemasok daerah. Namun demikian, terdapat sejumlah kelemahan seperti ketergantungan pada pasokan dari luar daerah, biaya logistik yang tinggi, dan pengelolaan persediaan yang belum optimal. Analisis SWOT mengungkap bahwa terdapat peluang besar melalui pemanfaatan produk lokal, digitalisasi rantai pasok, dan pertumbuhan pariwisata di NTT. Sementara itu, ancaman utama berasal dari kondisi geografis, cuaca, serta persaingan dengan jaringan usaha berskala besar. Penelitian ini menegaskan pentingnya kolaborasi dengan pemasok lokal, peningkatan kapasitas sumber daya manusia, serta pemanfaatan teknologi untuk memperkuat keberlanjutan dan efisiensi rantai pasok hotel dan restoran di Kota Kupang.

Kata Kunci : Strategi Rantai Pasok, Hotel, Restoran, SWOT, Logistik, Kota Kupang.

PENDAHULUAN

Rantai pasok merupakan komponen penting dalam mendukung keberlanjutan operasional suatu perusahaan, termasuk pada sektor jasa seperti hotel dan restoran. Manajemen rantai pasok yang efektif tidak hanya berperan dalam memastikan kelancaran aliran barang, informasi, dan jasa, tetapi juga menentukan efisiensi biaya, ketepatan pasokan, serta kepuasan pelanggan. Berbagai literatur menegaskan bahwa rantai pasok berfungsi sebagai sistem terintegrasi yang melibatkan pemasok, produsen, distributor, pengecer, hingga konsumen akhir. Efisiensi dalam sistem tersebut menjadi penentu daya saing sebuah bisnis, terutama pada industri yang membutuhkan bahan baku segar dan konsistensi layanan, seperti perhotelan dan restoran.

Kondisi geografis Kota Kupang sebagai wilayah kepulauan menghadirkan tantangan tersendiri dalam pengelolaan rantai pasok. Pasokan dari luar daerah sangat bergantung pada transportasi laut dan udara yang rawan terhadap cuaca, keterlambatan distribusi, serta biaya logistik yang tinggi. Di sisi lain, ketersediaan bahan baku lokal sebenarnya cukup melimpah,

terutama komoditas hasil pertanian dan perikanan. Namun, pemanfaatannya belum optimal karena keterbatasan kualitas, kontinuitas pasokan, dan belum maksimalnya integrasi antara pelaku usaha dan pemasok lokal. Tantangan tersebut memperlihatkan bahwa hotel dan restoran di Kota Kupang memerlukan strategi rantai pasok yang adaptif, efisien, dan sesuai dengan konteks lokal.

Berbagai penelitian sebelumnya banyak membahas rantai pasok dalam sektor manufaktur, logistik nasional, maupun pariwisata secara umum. Namun, kajian mengenai strategi rantai pasok yang berfokus pada hotel dan restoran di daerah kepulauan, khususnya di Indonesia Timur, masih sangat terbatas. Padahal, industri perhotelan dan restoran merupakan pilar penting dalam mendukung pertumbuhan pariwisata dan ekonomi daerah. Kesenjangan penelitian (research gap) ini menunjukkan perlunya kajian mendalam mengenai bagaimana pelaku industri di Kupang merancang dan mengelola strategi rantai pasok untuk mengatasi hambatan geografis dan logistik.

Selain itu, perkembangan pariwisata di Kota Kupang yang terus meningkat membuka peluang untuk memperkuat rantai pasok berbasis produk lokal melalui kerja sama dengan petani, nelayan, dan UMKM. Penguatan tersebut tidak hanya meningkatkan keberlanjutan operasional hotel dan restoran, tetapi juga memberikan dampak ekonomi positif bagi masyarakat lokal. Oleh karena itu, diperlukan pemahaman yang komprehensif mengenai faktor internal dan eksternal yang memengaruhi rantai pasok, khususnya melalui analisis SWOT sebagai alat untuk merumuskan strategi yang lebih tepat.

Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi rantai pasok yang diterapkan oleh hotel dan restoran di Kota Kupang dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dan studi kasus. Analisis ini mencakup identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang memengaruhi keberlanjutan rantai pasok, serta perumusan strategi yang relevan dengan kebutuhan industri jasa di daerah kepulauan. Hasil penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi bagi pengembangan praktik rantai pasok yang lebih efektif pada sektor perhotelan dan restoran, sekaligus memperkaya literatur mengenai supply chain management di wilayah dengan karakteristik geografis yang menantang

KAJIAN TEORI

Teori Permintaan dan Penawaran

Teori permintaan dan penawaran adalah dasar dari ilmu ekonomi mikro yang menjelaskan bagaimana harga dan jumlah barang di pasar ditentukan. Permintaan mengacu pada jumlah barang atau jasa yang diinginkan konsumen pada berbagai tingkat harga, sementara penawaran adalah jumlah barang atau jasa yang bersedia diproduksi dan dijual oleh produsen. Menurut Mankiw (2020), "interaksi antara permintaan konsumen dan penawaran produsen di pasar menentukan harga keseimbangan dan jumlah barang yang diperjualbelikan."

Teori Produksi

Teori produksi adalah cabang dari ilmu ekonomi yang membahas bagaimana perusahaan mengubah input menjadi output secara efisien. Input ini dapat berupa tenaga kerja, bahan baku, modal, dan teknologi. Produksi bukan hanya proses fisik, tetapi juga mencakup

bagaimana perusahaan mengatur dan mengkombinasikan berbagai faktor produksi secara optimal. Menurut Jhingan (2022), teori produksi menjelaskan hubungan teknis antara input yang digunakan dalam proses produksi dan output yang dihasilkan dalam periode tertentu.

Teori Biaya Produk

Teori biaya produksi merupakan bagian penting dari teori ekonomi mikro yang membahas bagaimana perusahaan mengeluarkan biaya untuk memproduksi barang dan jasa. Biaya produksi mencakup semua pengeluaran yang diperlukan, baik yang bersifat eksplisit seperti upah dan bahan baku, maupun implisit seperti biaya peluang. Menurut Mankiw (2022), biaya produksi adalah total pengeluaran yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam proses produksi, yang meliputi biaya tetap dan biaya variabel.

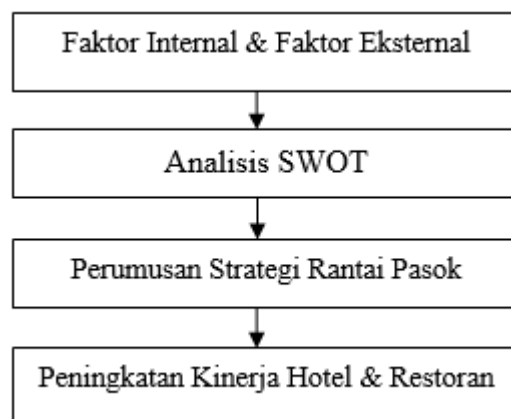
Teori Perilaku Konsumen

Teori perilaku konsumen merupakan cabang dari ilmu ekonomi mikro yang membahas bagaimana individu atau rumah tangga membuat keputusan dalam mengalokasikan pendapatan mereka untuk membeli berbagai barang dan jasa. Tujuan utama dari konsumen adalah memaksimalkan kepuasan (utilitas) yang diperoleh dari konsumsi barang dan jasa tersebut. Menurut Mankiw (2023), konsumen bertindak rasional dan membuat keputusan berdasarkan preferensi dan keterbatasan anggaran yang mereka miliki.

Teori Manajemen Persediaan (*Inventory Management*)

Teori manajemen persediaan merupakan bagian penting dari manajemen operasional yang berkaitan dengan perencanaan, pengendalian, dan pengawasan terhadap jumlah bahan baku, barang dalam proses, dan barang jadi. Tujuan utama manajemen persediaan adalah memastikan ketersediaan barang dalam jumlah dan waktu yang tepat agar proses produksi atau pelayanan tidak terganggu. Menurut Heizer dan Render (2021), manajemen persediaan bertujuan untuk menjaga keseimbangan antara biaya penyimpanan dan kebutuhan operasional.

Kerangka Berpikir



Gambar 1.
Kerangka Berpikir

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif kualitatif diarahkan untuk mengeksplorasi atau memotret situasi sosial secara menyeluruh, luas, dan mendalam. Menurut Bogdan dan Taylor yang dikutip oleh Lexy J. Moleong, pendekatan kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang serta perilaku yang diamati (Moleong, 2019). Pendekatan ini berfokus pada fenomena sosial serta memberikan ruang bagi perasaan dan persepsi para partisipan di bawah studi. Dalam penelitian ini digunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan studi kasus pada tiga hotel dan tiga restoran di Kota Kupang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis SWOT Terhadap Strategi Rantai Pasok Hotel dan Restoran di Kota Kupang

Strategi rantai pasok hotel dan restoran di Kota Kupang berfokus pada upaya menjaga ketersediaan bahan baku yang segar dan berkualitas, efisiensi operasional, serta kemitraan dengan pemasok lokal. Karena Kupang berada di wilayah kepulauan, tantangan utama yang dihadapi adalah keterbatasan pasokan bahan dari luar daerah, biaya transportasi yang tinggi, dan ketergantungan pada kondisi cuaca. Analisis SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunity, Threat*) menjadi alat penting dalam merancang strategi Rantai Pasok Hotel dan Restoran di kota kupang. Dalam konteks 'Strategi Rantai Pasok Hotel dan Restoran di Kota Kupang', analisis ini dilakukan untuk mengidentifikasi strategi rantai pasok kekuatan, kelemahan, ancaman, dan peluang agar operasional tetap lancar meskipun menghadapi keterbatasan geografis dan logistik daerah.

Dari penjelasan diatas dapat kita lihat sisi internal apa yang menjadi kekuatan (*Strenght*), dan kelemahan (*Weakness*), yang dimiliki oleh hotel dan restoran di kota kupang yang menjadi faktor tantangan utama yang dihadapi dalam ketersediaan rantai pasok. Kemudian dari sisi eksternal mengidentifikasi apa saja ancaman (*Treath*) yang membuat operasional rantai pasok hotel dan restoran menjadi tidak lancar dan mengalami kesulitan, dan peluang (*Opportunity*) untuk melihat kesempatan-kesempatan apa saja yang dibuat agar keberlanjutan operasional rantai pasok di hotel dan restoran tetap berjalan dengan lancar.

Analisis berikut ini tidak hanya didasarkan pada tinjauan literatur,tetapi juga diperkuat dan diperkaya oleh wawancara mendalam dengan sebelas narasumber, yaitu Manager hotel dan restoran (Ibu Inggrid Melinda Bulan, Ibu Lesian Goreni, Ibu Maria Goreti, Bapak Bram Wijaya), staf operasional (Bapak Rama dan Bapak Jun Muhammad), dan para pengunjung/konsumen hotel dan restoran (Elis Tasman ,Angel Bososin, dan kaka Gery Jansen).

Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal

1. Analisis Lingkungan Internal

a. Kekuatan (*Strenght*)

Berdasarkan Observasi wawancara yang dilakukan peneliti, kekuatan yang dimiliki oleh hotel dan restoran antara lain :

- 1) Lokasi strategis sebagai pusat pariwisata dan pemerintahan di NTT.
- 2) Tersedianya bahan baku lokal seperti ikan, udang, sayur, dan rempah khas NTT.

- 3) Adanya dukungan pemerintahan daerah melalui PHRI dan Dinas Pariwisata.
 - 4) Tenaga kerja lokal yang cukup banyak dan mau belajar.
 - 5) Adanya kerja sama dengan pemasok lokal dalam beberapa sektor (perikanan, pertanian).
- b. Kelemahan (*Weaknesses*)
- Berdasarkan Observasi wawancara yang dilakukan peneliti, kelemahan yang dimiliki oleh hotel dan restoran antara lain :
- 1) Kualitas pelayanan dan SDM yang belum konsisten.
 - 2) Ketergantungan tinggi pada pasokan dari luar daerah
 - 3) Kebersihan dan sanitasi belum memenuhi standar di beberapa tempat.
 - 4) Kurangnya pemanfaatan dan promosi produk lokal.
 - 5) Biaya operasional tinggi dan manajemen rantai pasok belum efisien.
2. Analisis Lingkungan Eksternal
- a. Ancaman (*Threats*)
- Berdasarkan Observasi wawancara yang dilakukan peneliti, ancaman yang dimiliki oleh hotel dan restoran antara lain :
- 1) Ketergantungan pada transportasi laut/udara yang rawan cuaca.
 - 2) Keterlambatan pasokan dan biaya logistik tinggi.
 - 3) Risiko bencana alam dan gangguan distribusi.
 - 4) Persaingan dengan jaringan hote/restoran besar yang memiliki sistem rantai pasok lebih kuat.
 - 5) Ketidakstabilan ekonomi nasional (Inflasi, kenaikan BBM, listrik).
- b. Peluang (*Opportunities*)
- Berdasarkan Observasi wawancara yang dilakukan peneliti, peluang pada hotel dan restoran antara lain :
- 1) Potensi besar pengembangan rantai pasok berbasis produk lokal (pertanian, perikanan, dan UMKM).
 - 2) Dukungan pemerintah terhadap penggunaan produk lokal dan penguatan UMKM.
 - 3) Pertumbuhan sektor pariwisata di NTT yang terus meningkat.
 - 4) Digitalisasi sistem rantai pasok dan pemesanan bahan baku.
 - 5) Tren wisata berkelanjutan yang mendorong penggunaan bahan lokal.

Setelah Mengelompokkan kekuatan (*strengths*), kelemahan rantai pasok hotel dan restoran di kota kupang. Langkah-langkah berikut adalah melakukan analisis swot untuk merumuskan faktor-faktor strategis internal tersebut.

Penerapan Strategi Permintaan dan Penawaran di Hotel dan Restoran di Kota Kupang

Menurut Martin-Rios (2023), strategi rantai pasok di sektor perhotelan dan restoran harus berorientasi pada penyesuaian terhadap dinamika permintaan (*demand*) yang semakin kompleks. Konsumen masa kini tidak hanya menuntut ketersediaan produk dan layanan yang cepat, tetapi juga memperhatikan aspek keberlanjutan, keaslian bahan lokal, dan tanggung jawab sosial. Karena itu, strategi rantai pasok yang efektif perlu memastikan bahwa sistem logistik, pengadaan bahan, serta proses produksi mampu menyesuaikan diri dengan preferensi tersebut. Dengan memanfaatkan kekuatan internal seperti manajemen profesional dan teknologi informasi, hotel dan restoran dapat lebih responsif terhadap perubahan pola permintaan konsumen, baik dari wisatawan domestik maupun mancanegara.

Di sisi lain, laporan *National Restaurant Association* (2023) menyoroti bahwa sisi penawaran (*supply*) masih menghadapi tantangan besar, terutama terkait keterbatasan sumber daya manusia, fluktuasi harga bahan baku, dan ketidakstabilan pasokan global. Banyak pelaku industri perhotelan dan restoran mulai beralih ke otomasi, sistem digital, serta kemitraan jangka panjang dengan pemasok lokal sebagai solusi untuk menjaga kesinambungan pasokan. Diversifikasi sumber bahan baku juga menjadi bagian dari strategi penting untuk mengurangi ketergantungan pada pemasok tunggal. Langkah-langkah ini memperkuat rantai pasok dengan cara meningkatkan efisiensi dan meminimalkan risiko keterlambatan distribusi bahan makanan yang dapat memengaruhi kualitas layanan.

Lebih lanjut, penelitian oleh *Economic Times Hospitality* (2023) menjelaskan bahwa keseimbangan antara permintaan dan penawaran dapat memberikan dampak ekonomi yang signifikan bagi daerah, khususnya melalui penguatan peran pemasok lokal. Dengan menciptakan siklus permintaan yang konsisten dari hotel dan restoran, pemasok seperti petani, nelayan, dan produsen lokal akan memiliki kepastian pasar yang lebih stabil. Hal ini tidak hanya memperkuat daya saing sektor pariwisata, tetapi juga mendorong pertumbuhan ekonomi lokal secara berkelanjutan. Oleh karena itu, strategi rantai pasok yang ideal bagi hotel dan restoran di Kota Kupang perlu memadukan aspek responsivitas terhadap permintaan dan ketahanan dalam penawaran, sehingga tercipta sistem distribusi yang efisien, berdaya saing, dan mendukung keberlanjutan jangka panjang.

Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Rantai Pasok Hotel dan Restoran di Kota Kupang

Analisis *Strength, Weakness, Opportunity, dan Treath* (SWOT) merupakan strategi manajemen yang digunakan untuk mengetahui kondisi internal dan eksternal yang dihadapi oleh suatu organisasi. Analisis ini juga didasarkan pada logika yang berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan usaha dalam pengambilan keputusan strategi yang dianggap layak untuk dikembangkan.

Tabel 1.
 Matriks Analisis SWOT

IFAS	KEKUATAN (S) 1. Lokasi startegis sebagai pusat pariwisata dan pemerintahan. 2. Bahan baku lokal melimpah (ikan, udang, sayur, rempah khas NTT), 3. Dukungan pemerintahan daerah dan PHRI. 4. Tenaga kerja lokal cukup banyak. 5. Sudah ada kerja sama dengan pemasok lokal.	KELEMAHAN (W) 1. Ketergantungan pasokan luar daerah. 2. SDM belum terlatih optimal. 3. Kebersihan dan sanitasi belum merata. 4. Biaya operasional tinggi. 5. Kurang promosi dan digitalisasi.
EFAS		

PELUANG (O)	STRATEGI S-O	STRATEGI W-O
<p>1. Mengembangkan rantai pasok berbasis PELUANG (O)</p> <p>1. produk lokal dengan dukungan pemerintahan.</p> <p>2. Meningkatkan kerja sama dengan UMKM lokal agar pasokan stabil.</p> <p>3. Mengoptimalkan digitalisasi rantai pasok untuk efisiensi dan transportasi.</p>	<p>1. Mengoptimalkan kemitraan dengan pemasok lokal dan petani dalam menghadapi STRATEGI S-O</p> <p>pertumbuhan sektor pariwisata.</p> <p>2. Memanfaatkan kualitas pelayanan dan promosi digital untuk menarik wisatawan dan pelanggan baru.</p> <p>3. Menggunakan lokasi strategis untuk kerja sama dengan pemerintah daerah dan agen wisata.</p>	<p>1. Meningkatkan inovasi menu berbasis bahan lokal untuk menarik STRATEGI W-O</p> <p>wisatawan.</p> <p>2. Mengembangkan sistem logistik dan distribusi dengan dukungan program pemerintah.</p> <p>3. Mengadopsi teknologi digital untuk meningkatkan efisiensi pasokan dan pemasaran.</p>
ANCAMAN (T)	STRATEGI S-T	STRATEGI W-T
<p>1. Persaingan ketat antar hotel dan restoran terutama di kawasan wisata dan pusat kota.</p> <p>2. Fluktuasi harga bahan makanan dan transportasi memengaruhi biaya operasional rantai pasok.</p> <p>3. Cuaca ekstrem atau gangguan distribusi logistik dapat menyebabkan keterlambatan pasokan bahan baku.</p> <p>4. Perubahan tren dan preferensi konsume menuntut inovasi menu dan layanan yang cepat.</p> <p>5. Ketergantungan pada sektor pariwisata jika terjadi penurunan kunjungan wisata, permintaan menurun drastis.</p>	<p>1. Menjaga standar pelayanan tinggi agar tetap unggul di tengah persaingan ketat.</p> <p>2. Menjalin kontrak jangka panjang dengan pemasok lokal untuk menjaga kestabilan harga bahan baku.</p> <p>3. Memanfaatkan reputasi dan lokasi strategis untuk mempertahankan loyalitas pelanggan.</p>	<p>1. Mengurangi ketergantungan pada pemasok tertentu dengan mencari alternatif daerah pasokan.</p> <p>2. Meningkatkan kemampuan manajemen rantai pasok untuk menghadapi cuaca ekstrem dan keterlambatan bahan baku.</p> <p>3. Melakukan pelatihan internal agar karyawan mampu beradaptasi dengan fluktuasi harga dan kondisi pasar.</p>

Sumber : Peneliti, 2025

Berdasarkan tabel tersebut, dapat dijelaskan bahwa hasil penelitian berada pada Strategi SO (*Strength-Opportunity*) merupakan strategi yang paling ideal karena strategi ini berfokus pada pemanfaatan kekuatan internal organisasi untuk menangkap peluang eksternal yang tersedia di lingkungan bisnis. Hotel dan restoran di Kota Kupang memiliki sejumlah kekuatan seperti reputasi merek yang baik, kualitas layanan yang tinggi, serta jaringan pelanggan yang luas. Kekuatan ini dapat dimanfaatkan untuk memaksimalkan peluang yang muncul dari pertumbuhan sektor pariwisata daerah, peningkatan jumlah wisatawan domestik dan mancanegara, serta dukungan pemerintah terhadap pengembangan industri kreatif dan kuliner lokal. Dengan memadukan faktor internal dan eksternal tersebut, strategi SO mampu menghasilkan langkah pengembangan yang proaktif dan berorientasi jangka panjang.

Selain itu, strategi SO memberikan dasar yang kuat bagi penguatan kolaborasi dan efisiensi rantai pasok, terutama dalam memanfaatkan sumber daya dan potensi lokal. Melalui strategi ini, hotel dan restoran dapat memperluas jaringan kemitraan dengan pemasok lokal, petani, dan nelayan untuk memastikan ketersediaan bahan baku yang berkualitas, segar, dan berkelanjutan. Pendekatan ini tidak hanya meningkatkan efisiensi biaya dan ketepatan waktu distribusi, tetapi juga memberikan dampak positif terhadap perekonomian daerah. Dengan demikian, strategi SO tidak hanya memperkuat posisi kompetitif bisnis, tetapi juga mendukung visi pembangunan berkelanjutan di sektor pariwisata Kota Kupang.

Berdasarkan hasil tersebut, strategi S-O (*Strengths-Opportunities*) yang direkomendasikan dalam pengembangan rantai pasok hotel dan restoran di Kota Kupang adalah sebagai berikut:

1. Penguatan Kemitraan dengan Pemasok Lokal

Penguatan kemitraan dengan pemasok lokal adalah sebuah strategi rantai pasok yang melampaui transaksi jual beli biasa, berfokus pada pembangunan hubungan yang kolaboratif dan saling menguntungkan dalam jangka panjang, terutama dengan pemasok yang berdekatan secara geografis. Bentuk kemitraan ini diwujudkan melalui aksi konkret, seperti integrasi informasi (membagikan data perkiraan permintaan *real-time* kepada pemasok), transfer teknologi (memberikan pelatihan mutu atau pendampingan operasional), hingga dukungan komitmen kontrak jangka panjang yang memberi kepastian finansial bagi pemasok lokal. Bagi perusahaan pembeli, hal ini memberikan kontrol kualitas yang lebih baik melalui kunjungan lapangan yang sering dan memfasilitasi kustomisasi bahan baku yang cepat, sementara bagi pemasok lokal, kemitraan ini menawarkan stabilitas pendapatan dan kesempatan untuk mengembangkan kapasitas produksi serta kualitas produk mereka.

Manfaat terbesar dari penguatan kemitraan ini adalah terciptanya rantai pasok yang jauh lebih efisien dan tangguh. Dalam konteks logistik daerah, seperti di Kupang, penggunaan pemasok lokal secara signifikan mengurangi biaya transportasi dan mempersingkat waktu tunggu (*lead time*) dari hitungan minggu menjadi jam, memberikan keunggulan kecepatan respons yang vital saat terjadi lonjakan permintaan.

Lebih lanjut, kemitraan lokal bertindak sebagai penyangga (*buffer*) yang memperkuat ketahanan rantai pasok (*resilience*), mengurangi kerentanan terhadap gangguan logistik jarak jauh (misalnya, masalah cuaca atau pelabuhan). Strategi ini juga memiliki dimensi keberlanjutan karena secara langsung mendukung pertumbuhan ekonomi IKM dan peternak/petani di wilayah setempat, sejalan dengan praktik bisnis yang bertanggung jawab.

Nuryanti dan Rachmawati (2022) menjelaskan bahwa kemitraan dengan pemasok lokal dapat meningkatkan efisiensi operasional serta mendukung pertumbuhan ekonomi daerah. Dengan memberdayakan pemasok lokal, perusahaan tidak hanya mengurangi ketergantungan terhadap pasokan dari luar daerah, tetapi juga mempercepat proses distribusi dan memastikan ketersediaan bahan baku segar. Bagi sektor hotel dan restoran, kemitraan seperti ini mampu memperkuat citra usaha yang peduli terhadap produk lokal, sekaligus meningkatkan kepuasan pelanggan melalui kualitas bahan yang lebih terjaga.

2. Pengembangan Sistem Logistik dan Teknologi Informasi

Pengembangan Sistem Logistik yang terintegrasi dimulai dengan modernisasi infrastruktur fisik dan proses operasional. Secara konkrit, ini melibatkan investasi pada fasilitas seperti gudang berpendingin (*cold storage*) yang canggih untuk menjamin kualitas produk sensitif, serta optimalisasi tata letak di terminal kargo untuk mempercepat waktu bongkar muat (*turnover time*).

Di sisi proses, strategi ini menuntut standarisasi Prosedur Operasi Standar (SOP) yang seragam di seluruh titik rantai pasok, memastikan penanganan barang (mulai dari pengepakan hingga pengiriman) dilakukan secara konsisten dan aman, sekaligus mengurangi *human error*. Tujuan utama dari pengembangan fisik dan proses ini adalah menciptakan dasar operasional yang kokoh dan efisien, yang siap untuk didukung oleh digitalisasi.

Wijaya dan Pratama (2021) menjelaskan bahwa pengembangan teknologi informasi dalam sistem logistik tidak hanya meningkatkan efisiensi internal, tetapi juga memperkuat daya saing perusahaan di era industri 4.0. Melalui sistem berbasis digital, perusahaan dapat mengelola inventori dengan lebih akurat, mempercepat proses pelayanan pelanggan, serta meningkatkan transparansi dalam rantai pasok.

3. Peningkatan Kapasitas dan Kompetensi Pemasok Lokal

Strategi Peningkatan Kapasitas dan Kompetensi Pemasok Lokal berfokus pada investasi dan pengembangan sumber daya manusia serta kapabilitas operasional pada level pemasok itu sendiri. Secara konkrit, peningkatan kapasitas diwujudkan melalui pemberian dukungan finansial atau fasilitasi akses modal bagi pemasok untuk melakukan investasi peralatan, misalnya pengadaan mesin pengolah atau gudang penyimpanan yang lebih besar dan modern (seperti *cold storage* yang memadai).

Selain itu, ini juga mencakup bantuan perencanaan produksi yang terstruktur (misalnya melalui kontrak jangka panjang) untuk memastikan kontinuitas pasokan dalam jumlah yang stabil dan mampu memenuhi volume permintaan yang terus meningkat dari perusahaan pembeli. Peningkatan kapasitas ini mengubah pemasok kecil yang semula hanya mampu melayani permintaan skala lokal menjadi mitra yang mampu berkontribusi signifikan pada rantai pasok yang lebih besar.

Menurut Sari dan Utami (2021) bahwa pengembangan kapasitas pemasok mencakup pelatihan teknis, peningkatan kemampuan manajerial, serta penerapan standar mutu yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Melalui program pelatihan dan pendampingan, pemasok lokal dapat meningkatkan produktivitas, efisiensi produksi, serta kemampuan beradaptasi terhadap perubahan permintaan. Peningkatan ini tidak hanya memperkuat posisi pemasok dalam rantai pasok, tetapi juga membantu perusahaan utama memperoleh pasokan yang konsisten dan berkualitas tinggi.

4. Pengembangan Fasilitas Penyimpanan Bersama (*Cold Storage*)

Strategi pengembangan Fasilitas Penyimpanan Bersama (*Cold Storage*) secara konkrit berarti membangun atau mengelola gudang berpendingin yang tidak hanya digunakan oleh satu perusahaan saja, melainkan oleh berbagai pelaku rantai pasok lokal secara kolektif, seperti nelayan, koperasi, atau UMKM pengolah hasil laut. Tujuan utamanya adalah menjaga kualitas dan memperpanjang umur simpan (*shelf life*) komoditas yang mudah rusak (*perishable*) seperti ikan dan daging, sekaligus meningkatkan skala ekonomi karena biaya operasional dan pemeliharaan fasilitas ditanggung bersama. Fasilitas ini harus dilengkapi dengan teknologi pendinginan yang memadai, standar kebersihan yang ketat, dan sistem WMS (*Warehouse Management System*) untuk memastikan visibilitas inventaris. Dengan adanya *cold storage* bersama, produk lokal dapat disimpan saat terjadi panen raya (*over supply*) dan dikeluarkan saat harga pasar tinggi, sehingga memutus rantai tengkulak dan memberikan nilai tambah yang lebih besar bagi produsen lokal.

5. Kolaborasi Multi-Pihak untuk Keberlanjutan Pasokan

Kolaborasi Multi-Pihak untuk Keberlanjutan Pasokan melibatkan pembentukan aliansi strategis formal dan terstruktur antara berbagai pemangku kepentingan dalam rantai pasok. Secara konkrit, kolaborasi ini mencakup pemerintah daerah (Dinas Perdagangan, Dinas Pertanian/Perikanan) yang bertindak sebagai fasilitator regulasi dan infrastruktur; sektor swasta (distributor besar, bank, dan perusahaan pembeli) yang menyediakan modal, teknologi, dan kepastian pasar; serta komunitas produsen lokal (koperasi, kelompok tani/nelayan) sebagai pemasok utama. Tujuan utama kolaborasi ini adalah menciptakan ekosistem yang resilien dan etis, misalnya dengan menetapkan standar praktik berkelanjutan, memverifikasi sumber pasokan, dan memastikan transparansi harga di seluruh rantai. Pemerintah dapat memfasilitasi program pembiayaan murah dari bank untuk produsen lokal, sementara sektor swasta berkomitmen pada kontrak pembelian berstandar harga minimal, sehingga secara kolektif menjamin stabilitas volume dan mutu pasokan jangka panjang dan misi organisasi (Fahmi & Irham, 2013:96).

PENUTUP

Kesimpulan

Hasil penggabungan faktor internal dan eksternal melalui matriks SWOT menunjukkan bahwa posisi strategi hotel dan restoran di Kota Kupang berada pada kuadran I (SO), yang berarti berada dalam kondisi menguntungkan untuk tumbuh dan berkembang. Strategi yang paling tepat adalah memanfaatkan kekuatan internal untuk menangkap peluang eksternal, seperti mempromosikan menu khas Kupang berbahan lokal segar melalui media digital dan meningkatkan kerja sama dengan pemasok serta pemerintah daerah. Secara keseluruhan, analisis SWOT ini membantu memahami kondisi aktual hotel dan restoran di Kota Kupang serta memberikan arah bagi pengembangan strategi yang berkelanjutan dalam sektor pariwisata daerah.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan di atas, penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Kemitraan dengan pemasok dan petani lokal sebaiknya diperkuat untuk menjaga keberlanjutan pasokan bahan segar, menekan biaya transportasi, dan mendukung perekonomian lokal.
2. Diversifikasi produk dan layanan seperti paket wisata kuliner atau promosi menu khas daerah perlu dikembangkan untuk mengurangi ketergantungan pada musim wisata.
3. Bagi pemerintah daerah, diharapkan terus memberikan dukungan berupa kebijakan, promosi pariwisata, dan infrastruktur yang menunjang pertumbuhan hotel dan restoran di Kota Kupang.

DAFTAR RUJUKAN

- Economic Times Hospitality. (2023). *Hotel and restaurant supply chain trends*. <https://hospitality.economicstimes.indiatimes.com/>
- Fahmi, I., & Irham. (2013). *Manajemen agribisnis*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Heizer, J., & Render, B. (2021). *Operations management 13th ed*. London: Pearson.
- Jhingan, M. L. (2022). *Economics of production*. New Delhi: Vrinda Publications.
- Mankiw, N. G. (2020). *Principles of economics* (9th ed.). Boston, MA: Cengage Learning.
- Mankiw, N. G. (2022). *Principles of microeconomics* (9th ed.). Boston, MA: Cengage Learning.
- Mankiw, N. G. (2023). *Economics*. Boston, MA: Cengage Learning.
- Martin-Rios, C. (2023). *Hospitality supply chain management*.
- Moleong, L. J. (2019). *Metodologi penelitian kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Nuryanti, S., & Rachmawati, F. (2022). Kemitraan pemasok lokal dalam rantai pasok berkelanjutan. *Jurnal Logistik dan Bisnis*, 8(2), 112–125. <https://doi.org/10.46774/jlb.v8i2>
- Sari, D., & Utami, R. (2021). Pengembangan kapasitas pemasok lokal dalam rantai pasok industri. *Jurnal Manajemen Operasional*, 5(1), 33–45.
- Wijaya, A., & Pratama, R. (2021). Teknologi informasi dalam sistem logistik modern. *Jurnal Sistem Informasi dan Logistik*, 10(3), 145–158.