



HIGHLIGHT

Cabang Semarang Pandanaran

» 02

FOCUS

Cash Management

» 04

GLOBAL INITIATIVE

Foodbytes! Pentas Inovasi Pangan dan Agribisnis

» 03

INTERVIEW

Dokter Agronomi yang Berkarier di Bank

» 07

GJ BEUMING

Vice President Director
Rabobank Indonesia



Nasabah Rabobank Indonesia yang terhormat,

Di Rabobank Indonesia, memberikan pengalaman perbankan yang semakin baik bagi anda adalah komitmen kami. Salah satu inisiatif yang kami lakukan adalah merelokasi kantor-kantor cabang ke tempat yang lebih strategis dan membangunnya dengan standar Rabobank yang sangat memperhatikan fungsi dan kenyamanan. Kantor cabang Semarang Pandanaran yang diresmikan pada tahun ini adalah salah satu di antaranya selain cabang-cabang di Malang dan Surabaya yang direlokasi pada tahun sebelumnya. Semoga cabang-cabang yang hadir dengan wajah baru di lokasi baru akan memberikan pengalaman perbankan yang semakin baik bagi anda.

Pengelolaan arus kas perusahaan dengan mudah dan efisien akan membantu anda dalam berbisnis karena anda dapat lebih fokus kepada pertumbuhan bisnis anda. Layanan Cash Management dari Rabobank Indonesia memungkinkan hal ini. Dalam RaboNews edisi ini kami persembahkan informasi mengenai bagaimana Cash Management dapat membantu mengelola uang kas perusahaan anda sehingga anda dapat memberikan perhatian lebih kepada hal-hal yang lebih penting.

Sejalan dengan fokus Rabobank Indonesia kepada sektor pangan dan agribisnis, Rabobank terus memberikan informasi relevan kepada anda. Riset mengenai pengaruh La Nina kepada bisnis kopi dan tulisan mengenai penggunaan teknologi *virtual reality* untuk memberikan pengalaman bersantap yang berbeda kami sajikan di sini.

Selamat membaca dan semoga RaboNews membawa manfaat bagi anda.

Salam,

GJ Beuming

Daftar Isi

- 02» Highlight: Rabobank Indonesia Semarang Pandanaran
- 03» FoodBytes! Pentas Inovasi Pangan dan Agribisnis
- 04» Focus: Cash Management
- 06» Sugito: Peluang Emas *Yellowfin Tuna*
- 07» Doktor Agronomi yang Berkarier di Bank
- 08» Selamat Tinggal El-Nino, Selamat Datang La-Nina
- 10» Eating with All Your Senses: Bagaimana Teknologi Digital Dapat Meningkatkan Pengalaman Bersantap
- 11» Rabo Events

Rabobank Indonesia

Noble House I, lantai 30
Jl. Dr. Ide Anak Agung Gde Agung
(Lingkar Mega Kuningan) Kav. E 4.2 No. 2
Jakarta 12950
www.rabobank.co.id
Tel. 021-30021888
Fax. 021-30021999



Editors

- Gilang Soepangkat (Gilang.Soepangkat@rabobank.com)
- Herlina Siringoringo (Herlina.Siringoringo@rabobank.com)

Rabobank Indonesia Semarang Pandanaran

Rabobank Indonesia
KC Semarang Pandanaran
Jl. Pandanaran No. 99
Semarang 50243

Tel. 024-76441418
Fax. 024-76441410



Nasabah Rabobank Indonesia di Semarang sudah dapat menikmati layanan KC (Kantor Cabang) Semarang Pandanaran yang baru. Terletak di lokasi strategis di Simpang Lima, tepatnya di Jl. Pandanaran 99, KC Semarang Pandanaran adalah kantor relokasi Semarang Agus Salim. Dengan relokasi ke Simpang Lima, Rabobank Indonesia menjadi semakin mudah diakses oleh nasabah serta nasabah prospektifnya yang banyak bergerak dalam sektor pangan dan agribisnis. Hal ini sejalan dengan strategi *Banking for Food* di mana Rabobank Indonesia siap mendukung sektor pangan dan agribisnis dengan menyediakan akses dana, akses pengetahuan, serta akses kepada jaringan Rabobank di seluruh dunia.

Peresmian KC Semarang Pandanaran dilakukan oleh Direktur Perbankan Bisnis Rabobank Indonesia Heradian Yoto, dengan dihadiri oleh Deputi Direktur Pengawasan & Perizinan OJK Jawa Tengah dan Yogyakarta Rusly Abas, Kepala Divisi Sistem Pembayaran Bank Indonesia Jawa Tengah Eko Purwanto dan sekitar 150 orang nasabah dan undangan. Karena potensi sektor pangan dan agribisnisnya, Semarang dan Jawa Tengah menjadi sangat penting dalam strategi pertumbuhan Rabobank Indonesia. "Propinsi Jawa Tengah adalah propinsi terbesar ke dua di Indonesia untuk jagung, ubi kayu, dan ayam petelur, dan juga merupakan penghasil penting untuk padi, susu dan daging sapi. Jawa Tengah memiliki PDRB (Produk Domestik Regional

Bruto) terbesar ke empat di Indonesia. Ini memberikan peluang bisnis yang sangat baik," kata Heradian Yoto.

Kantor cabang berlantai tiga dengan luas lantai 566m² yang dilengkapi dengan lift, dirancang sesuai standar Rabobank yang moderen, fungsional dan mengutamakan kenyamanan nasabah. Di Jawa Tengah, Rabobank Indonesia memiliki cabang di Semarang, Kudus, Magelang, Solo dan juga di Yogya. Saat ini Rabobank Indonesia memiliki 34 kantor cabang dan cabang pembantu yang siap melayani nasabah di Jawa, Sumatera, Kalimantan dan Sulawesi.



Tim Rabobank Semarang Pandanaran dengan Branch Manager Sie Tjia Lie (duduk di tengah)

FoodBytes! by Rabobank Group

Pentas Inovasi Pangan dan Agribisnis

Dengan penduduk yang terus bertambah dan sumberdaya yang semakin terbatas, dunia menghadapi banyak tantangan dan juga peluang. Sebagai bank pangan dan agribisnis global, Rabobank Group ingin berkontribusi dalam mengatasi tantangan dan meraih peluang pertumbuhan secara berkesinambungan melalui inisiatif-inisiatif *Banking for Food*.

Sejalan dengan inisiatif ini, Foodbytes! diciptakan oleh Rabobank Group bersama mitra-mitranya dengan sebuah misi sederhana: untuk mendapatkan ide inovatif berikutnya dalam bidang pangan dan agribisnis serta menghubungkannya dengan dana yang diperlukan untuk memasarkannya.

Foodbytes! pertama kali digelar di San Francisco, Amerika Serikat, pada tahun 2015 dan langsung menjadi acara penting untuk perusahaan *startup* (baru) dalam bidang pangan, agribisnis, dan teknologi yang kemudian menyebar ke Australia (2016) dan Belanda (2017). Acara kompetisi dan *networking* membawa perusahaan-perusahaan *startup* yang inovatif, investor dan pemimpin-pemimpin dunia industri untuk bergandeng tangan demi masa depan yang lebih baik.

Sejak Foodbytes! diluncurkan, lebih dari 1200 perusahaan dari lebih dari 19 negara telah menjadi peserta. Foodbytes! terakhir diselenggarakan di New York pada bulan Juni yang lalu dan akan hadir di Austin pada bulan September 2017.

Termasuk di dalam pemenang-pemenang Foodbytes! yang lalu adalah:

- **Mad Agriculture:** perusahaan yang menggunakan kemampuan serangga untuk mengubah limbah makanan menjadi suplemen makanan yang kaya protein yang mengurangi ketergantungan terhadap bahan-bahan yang kurang *sustainable* seperti kedelai dan pakan dari ikan.
- **Seamore:** perusahaan dari Belanda yang membuat alternatif pasta tagliatelle dari rumput laut
- **Imperfect Produce:** perusahaan asal California, Amerika Serikat, yang menampung sayur berbentuk buruk yang biasa dibuang langsung dari petani. Mereka kemudian menjualnya kepada konsumen dengan harga 30-50% lebih murah.
- **Evaptainers:** perusahaan yang membuat pendingin yang menggunakan air dan cahaya matahari yang murah dan efisien
- **Pure Cultures:** menghasilkan probiotik untuk kesehatan binatang peliharaan dan ternak

Tertarik untuk mendaftarkan di Foodbytes! berikutnya? Silakan klik di <http://www.foodbytesworld.com/>. Untuk mengetahui lebih banyak mengenai Foodbytes! silakan membuka website, Twitter, Facebook atau Instagram dari Foodbytes! Anda juga bisa mendapatkannya dari hashtag #Foodbytes.





Mengelola arus kas bisnis anda dapat dilakukan dengan mudah. Layanan Cash Management dari Rabobank Indonesia menawarkan solusi mengelola arus kas agar anda dapat fokus kepada hal yang lebih penting, seperti mengembangkan bisnis misalnya.

PENGELOLAAN ARUS UANG MASUK DAN KELUAR

Mengelola arus kas adalah salah satu kunci sukses berbisnis. Oleh karena itu kami akan membantu untuk memastikan bahwa semua kewajiban finansial terpenuhi secara tepat waktu, akurat dan efisien.

Pengelolaan arus uang keluar

Dalam berbisnis mungkin anda melakukan pembayaran kepada *supplier*, mitra bisnis ataupun pihak lainnya di Indonesia maupun di luar negeri. Adanya fasilitas-fasilitas ini akan membantu pembayaran secara tepat waktu:

- Transfer dana rupiah antara sesama pemegang rekening Rabobank Indonesia (*overbooking*) dan bank lain (SKN, RTGS dan secara online melalui ATM Prima)
- Transfer mata uang asing melalui SWIFT
- Pembayaran gaji karyawan
- Pembayaran massal ke rekening bank lain di Indonesia (*domestic bulk payment*) dan antara pemegang rekening Rabobank Indonesia (*overbooking*)
- Buku cek
- Pengiriman uang tunai dan dokumen yang dilakukan oleh pihak ketiga yang kompeten
- Pembayaran tagihan secara otodebet

- Penarikan uang tunai di cabang Rabobank Indonesia di Jawa, Sumatra, Kalimantan dan Sulawesi
- Pembayaran pajak dan penerimaan negara melalui MPN G2

Pengelolaan arus uang masuk

Solusi Cash Management akan memberikan kenyamanan dalam mengelola arus uang masuk anda. Silakan anda fokus kepada hal-hal yang lebih penting sementara kami mengelola arus uang masuk.

- Setoran uang tunai di cabang Rabobank Indonesia
- Transaksi penerimaan dana domestik (SKN, RTGS dan secara online melalui ATM Prima)
- Transaksi penerimaan dana dalam valuta asing
- Pengiriman uang tunai dan dokumen yang dilakukan oleh pihak ketiga yang kompeten
- Pembiayaan *supply chain* untuk perdagangan maupun non-perdagangan

PENGELOLAAN REKENING DAN LIKUIDITAS

Kami memahami kebutuhan untuk mengelola likuiditas untuk bisnis anda sekaligus mendapatkan hasil dari dana anda. Solusi Cash Management kami memungkinkan terpenuhinya kebutuhan-kebutuhan ini.

Rekening giro

Rekening transaksional bagi perusahaan maupun individual dalam berbagai mata uang untuk menunjang kelancaran bisnis anda. Aktivitas rekening dapat dipantau 24 jam sehari melalui Rabo Online Business. Laporan rekening tersedia dalam bentuk laporan rekening tercetak, e-Statement dan MT940/942.

Deposito berjangka

Deposito dalam Rupiah dan mata uang asing dengan jangka waktu tertentu dan suku bunga kompetitif

- Jangka waktu 1, 3, 6, atau 12 bulan

- Layanan deposito dapat juga diakses melalui Rabo Online
- Pilihan perpanjangan dengan Automatic Roll-Over (ARO) maupun tanpa ARO.

Account Sweeping

Pengaturan penghimpunan dan distribusi dana untuk memaksimalkan keuntungan rekening.

TRANSAKSI PERBANKAN 24-JAM

Nikmati kebebasan dan kenyamanan untuk melakukan transaksi perbankan 24-jam sehari dengan Rabo Online Business dan Rabo Access Center.

Rabo Online Business

Layanan internet banking memberikan akses 24 jam untuk melakukan transaksi dari manapun Anda berada.

- Fleksibilitas dalam mengelola portofolio keuangan dari satu atau beberapa perusahaan sekaligus hanya dengan satu *username* dan token
- Akses aktivitas keuangan rekening hingga 90 hari terakhir serta kemudahan mengunduhnya dalam format MS Excel
- Keleluasaan menerapkan kebijakan keuangan (*financial policy*) yang sesuai kebutuhan bisnis termasuk persetujuan berlapis secara berurutan (*sequential*) maupun secara bersamaan (*parallel*)
- Pengaturan akses rekening dan limit transaksi yang fleksibel untuk mendukung kebutuhan segregasi tanggungjawab dan aktivitas bisnis yang berlaku di perusahaan
- Transfer dana Rupiah dan valuta asing baik ke satu atau beberapa rekening tujuan sekaligus dengan otorisasi tunggal (*bulk authorization*) serta keleluasaan menjadwalkan transaksi
- Keleluasaan pelaksanaan dan penjadwalan pembayaran gaji karyawan tanpa ketentuan penahanan dana dan dengan biaya yang lebih rendah
- Kemampuan pembayaran penerimaan negara dengan sistem MPN G2 serta pembayaran beragam jenis tagihan (air, telepon, tiket kereta api, TV berbayar dan kartu kredit)
- Kemudahan untuk mengontrol dan memaksimalkan keuntungan dari portofolio dengan otomatisasi proses penghimpunan maupun distribusi dana

Rabo Access Center

Layanan perbankan 24-jam yang dapat diakses melalui nomor 1500080 dari seluruh Indonesia dan +62-21-1500080 dari luar negeri.

- Informasi rekening (saldo dan mutasi rekening 90 hari terakhir)
- Nilai tukar mata uang asing
- Informasi produk dan program promosi
- Pengaduan nasabah



Sugito: Peluang Emas Yellowfin Tuna



Peluang emas bisnis ikan tuna telah mendorong Sugito untuk mendirikan PT Star Marindo. Kini, pasar Amerika Serikat dan Eropa telah sukses dimasukinya

"Jadikan bisnis yang terlalu menantang untuk banyak orang sebagai peluang kita," adalah filosofi Pak Sugito yang sukses dengan bisnis ikan tuna, tepatnya yellowfin tuna atau tuna bersirip kuning (*Thunnus albacares*).

Bisnis pengolahan ikan tuna dimulainya pada tahun 1998 di Jakarta dengan menyewa fasilitas pengolahan ikan. Melihat ketersediaan yellowfin tuna di perairan Sulawesi Utara, maka sebuah pabrik pengolahan tuna didirikannya juga di Bitung, Manado, pada tahun 2002. Saat ini, ikan tuna diperolehnya dari nelayan-nelayan lokal di hampir seluruh perairan Indonesia, terutama di sekitar Jawa, Sulawesi dan Ambon. Di Manado sendiri, hampir 1000 orang nelayan menjual hasil tangkapannya kepada Star Marindo.

Star Marindo mengolah ikan tuna yang diperoleh dari nelayan-nelayan lokal di pabrik-pabrik pengolahannya di Jakarta dan Bitung (Sulawesi Utara). Kebanyakan dari ikan-ikan tersebut dibekukan untuk diekspor ke Singapura, Taiwan, China, Austria, Inggris dan Amerika Serikat. "Kami adalah pionir pengguna Superfreezer -60C di Indonesia dan mulai menggunakannya pada tahun 2012," kata Pak Sugito. Dengan teknik ini, ikan tuna dibekukan hingga suhu -60C. Pembekuan hingga -60C memberikan kesegaran lebih lama sehingga tuna memenuhi kualitas tertinggi yang biasa digunakan untuk sashimi. "Mempelajari penggunaan Superfreezer adalah tantangan tersendiri. Kami perlu waktu satu tahun untuk mempelajarinya sehingga dapat menghasilkan **sashimi-grade tuna** yang memenuhi standar kualitas di Eropa dan Amerika Serikat," lanjutnya.

Sejak tahun 2014 Star Marindo sudah mengantongi Food Safety Certificate. "Salah satu tantangan dalam bisnis ini adalah kriteria *buyer* yang terus berubah," kata Pak Sugito. Termasuk dalam kriteria

tersebut adalah sertifikasi, jenis tes laboratorium, praktek *fair trade* antara pebisnis dan nelayan, dan penggunaan *additive* (zat tambahan). Pasar Eropa yang cenderung *back-to-nature* misalnya, tidak menyukai penggunaan gas CO untuk mengawetkan ikan. Agar mendapatkan informasi terkini mengenai permintaan *buyer* yang sering mengalami perubahan, ia teratur mengikuti pameran-pameran perikanan di dalam dan luar negeri.

Pak Sugito mulai menjadi nasabah Rabobank Indonesia pada tahun 2016. Ketika ditanya mengenai layanan Rabobank, ia mengatakan bahwa Rabobank bisa memberikan informasi berguna untuk bisnisnya karena fokusnya kepada pangan dan agribisnis. "Saya adalah nasabah beberapa bank, namun hanya Rabobank yang bisa memberikan pengetahuan mengenai bisnis ikan tuna dan informasi pasar di luar negeri. Ini adalah kelebihan Rabobank yang tidak dimiliki bank lain," katanya. Ia juga melihat bahwa nilai tukar mata uang asing di Rabobank sangat baik.

Pak Sugito melihat perkembangan bisnis ikan tuna dengan optimisme tinggi. "Peluang ekspor ikan tuna dari Indonesia ke Amerika Serikat semakin besar karena keluarnya Amerika Serikat dari keanggotaan TPP," katanya. Eksportir-eksportir dari Malaysia dan negara-negara anggota TPP yang tadinya tidak perlu membayar tarif kini harus membayar pajak tersebut jika mengekspor ke Amerika Serikat dengan keluarnya negara tersebut dari TPP. Ini menguntungkan Indonesia yang bukan anggota TPP dan sejak dahulu sudah membayar tarif. TPP atau Trans-Pacific Partnership adalah kemitraan antara negara-negara anggota untuk menekan atau meniadakan tarif antar negara-negara anggota. Melihat masa depan yang baik dari bisnis ini, satu lagi pabrik pengolahan ikan sedang dibangunnya di Bitung dengan kapasitas 10-20 ton per hari.

Selamat kepada Pak Sugito.
Semoga Star Marindo semakin sukses!

Doktor Agronomi yang Berkarier di Bank

Wawancara: Dr. Leo Mualim, Sector Manager, Rabobank Indonesia



Kecintaan terhadap alam dan tumbuhan, telah tumbuh pada diri Leo Mualim sejak dini. Dibesarkan di Palembang, perkebunan-perkebunan sawit, karet dan kopi adalah tempat bermain yang paling menyenangkan baginya. "Berada di tengah alam dan pepohonan adalah hal yang paling menyenangkan bagi saya. Kalau sudah begini saya bisa lupa waktu," kata Leo.

Minatnya kepada tumbuhan berkembang kepada pertanian dan karena itu ia memilih kuliah di IPB (Institut Pertanian Bogor). Gelar sarjana agronomi didapatkannya dari IPB. Tidak puas dengan ilmu yang dimilikinya, iapun melanjutkan ke program S2 dan S3 IPB sehingga meraih gelar Doktor dalam bidang agronomi dengan spesialisasi ekologi dan fisiologi tumbuhan.

Sebagai Sector Manager, Leo adalah pusat pengetahuan Rabobank Indonesia untuk tanaman perkebunan kelapa, kelapa sawit, karet, kopi, coklat dan tanaman pangan seperti singkong dan padi. Pengetahuannya tidak terbatas kepada tanamannya, tetapi meluas hingga seluruh rantai pasoknya dari mulai pembibitan, penanaman, pengolahan, produk-produk derivatifnya, hingga pasarnya di dalam dan di luar negeri. Melakukan riset, menulis artikel, berbagi pengetahuan dengan staf Rabobank dan berbicara dalam seminar adalah kegiatan yang biasa dilakukannya. Tulisan berjudul 'Selamat Datang El Nina dan Selamat tinggal El Nino' dalam RaboNews edisi ini adalah salah satu artikel yang ditulis oleh Leo.

Yang sangat disukainya dalam pekerjaannya adalah berbagi pengetahuan dengan nasabah. "Temu nasabah yang diadakan Rabobank selalu fokus untuk memberikan nilai tambah berupa pengetahuan dalam pangan dan agribisnis. Bagi saya, berbagi pengetahuan yang saya miliki sungguh memberikan kepuasan. Saya juga selalu mendapatkan pengetahuan baru dari nasabah melalui acara-acara ini". Rabobank secara teratur menyelenggarakan seminar pangan dan agribisnis untuk nasabahnya di berbagai kota di Jawa, Sumatera, Kalimantan, dan Sulawesi. Beberapa komoditas yang pernah menjadi topik seminar adalah unggas, ikan budidaya, kelapa, pupuk, kopi, kakao, beras, roti dan kue hingga pengepakan.

Ketika ditanya mengenai alasannya bekerja di Rabobank, Leo yang bergabung dengan Rabobank Indonesia pada bulan Maret 2016 mengatakan: "Saya tertarik menjadi bagian dari Rabobank Indonesia, karena fokusnya kepada sektor pangan dan agribisnis yang merupakan bidang saya. Saya juga sangat mendukung *Banking for Food* yang merupakan visi global Rabobank yang diimplementasikan di seluruh dunia". Sejalan dengan *Banking for Food*, Rabobank tidak hadir sekedar untuk bisnis tetapi ingin berkontribusi dalam menyediakan cukup pangan secara berkelanjutan untuk penduduk dunia yang terus bertambah dalam kondisi di mana lahan pertanian semakin terbatas. Ini dilakukan Rabobank dengan memberikan akses dana, akses pengetahuan, dan akses kepada jaringannya di seluruh dunia.

Anda ingin bertanya mengenai tanaman perkebunan atau tanaman pangan? Silakan langsung bertanya kepada Leo di: Leo.Mualim@rabobank.com.

Selamat Tinggal El-Nino, Selamat Datang La-Nina

Efeknya terhadap produksi kopi Indonesia 2017-2018
Oleh Leo Mualim, Sector Manager, Rabobank Indonesia



La-Nina merupakan fenomena alam dimana curah hujan lebih tinggi dari semestinya. Beberapa tanaman perkebunan dapat dipengaruhi oleh La-Nina, seperti kopi. Kopi dalam inisiasi primordia bunga memerlukan lebih kurang 3 bulan kering yang diikuti dengan periode hujan yang merata. Jenis kopi robusta akan lebih terpengaruh dengan fenomena La-Nina dibandingkan dengan arabika. Dengan demikian, robusta akan lebih volatil terhadap curah hujan. Adanya La-Nina menyebabkan turunnya produksi kopi. Hal ini dapat disebabkan karena rontoknya bunga dan buah sebelum dipanen.

Apa itu La-Nina?

Saat ini banyak sekali literatur yang membahas mengenai fenomena El-Nino, namun sedikit yang membahas mengenai La-Nina. Secara ringkas, La-Nina dapat didefinisikan sebagai fenomena alam, dimana curah hujan lebih tinggi dari semestinya. La-Nina dimulai ketika El-Nino mulai melemah, dan air laut yang panas di pantai Peru – Ekuador kembali bergerak ke arah barat, dan air laut di tempat itu suhunya kembali seperti semula (dingin). Lebih lanjut lagi, La-Nina dapat dikatakan sebagai kondisi cuaca yang normal kembali setelah terjadinya gejala El- Nino.

La-Nina dapat terjadi pada musim hujan maupun musim kemarau di Indonesia. Peningkatan curah hujan memang akan lebih tinggi pada saat La-Nina terjadi di musim kemarau dibandingkan peningkatan curah hujan saat La-Nina terjadi di musim hujan. La-Nina menyebabkan majunya awal musim hujan di Indonesia.

La-Nina menyebabkan terjadinya pergeseran pola tanam dan waktu panen

La-Nina yang menyebabkan musim kemarau basah dan musim hujan dengan curah hujan yang lebih tinggi dari semestinya akan menggeser pola tanam. Perubahan pola tanam terutama terjadi pada tanaman hortikultura, termasuk di dalamnya padi dan palawija. Tanaman pangan seperti padi sawah membutuhkan curah hujan yang cukup tinggi untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. La-Nina akan menyebabkan padi dapat ditanam lebih awal, sehingga kemungkinan padi dapat ditanam hingga tiga kali lebih di daerah tertentu. Hal ini menyebabkan terjadinya peningkatan produksi dan produktivitas padi per tahunnya.

Dampaknya berbeda untuk tanaman perkebunan seperti kopi. La-Nina menyebabkan mundurnya waktu panen, penurunan produksi, bahkan mungkin gagal panen pada periode tertentu. Distribusi curah hujan lebih berpengaruh dibandingkan dengan jumlah curah hujan per tahun pada masa pembungaan kopi. Tanaman kopi membutuhkan

periode agak kering selama 3 bulan disertai dengan hujan yang cukup untuk merangsang pembungaan, pembentukan primordia bunga, florasi, dan penyerbukan (Ursula et al. 1990). Setelah periode kering dan kemudian terkena hujan maka bunga kopi akan mekar setelah 7 hari untuk kopi robusta dan 9-10 hari untuk kopi arabika (Charrier dan Berthaud 1985).

Periode kering diperlukan untuk kopi robusta yang menyerbuk silang, sedangkan kopi arabika lebih toleran karena tipe kopi ini menyerbuk sendiri (Charrier dan Berthaud 1985). Tanaman kopi tumbuh optimum di tempat dengan curah hujan 2,000-3,000 mm/tahun dengan 3 bulan kering, namun memperoleh curah hujan yang cukup. Jika tanaman kopi diberi mulsa serta irigasi intensif maka tanaman kopi tetap akan tumbuh baik di tempat dengan curah hujan 1,300-2,000 mm/tahun (Kandari et al. 2013).

La-Nina diduga menyebabkan produksi kopi robusta turun di Sumatera

Sentra produksi kopi robusta ada di daerah Sumatera. Maka tidaklah mengherankan jika sebagian besar dari pedagang kopi robusta terdapat di Lampung. Diketahui bahwa musim panen kopi robusta di Sumatera berlangsung mulai dari bulan Januari hingga Maret dan Oktober hingga Desember. Akan tetapi, dengan adanya La-Nina di awal tahun 2017 maka kemungkinan kopi yang akan dipanen di awal tahun, akan banyak yang busuk sehingga kualitas panen dan produksi menurun. Dengan demikian, harga cenderung naik di awal tahun 2017. Hal ini juga menyebabkan musim panen (Oktober-Desember 2017) yang akan mundur waktunya tergantung curah hujan. Mundurnya musim panen hingga November akan menyebabkan lebih panjangnya masa panen di awal tahun 2018, yang memberikan kesempatan bagi pedagang kopi untuk menghitung kembali stok gudang mereka.

Produksi kopi arabika diduga akan stabil walaupun La-Nina melanda

Sentra produksi kopi arabika ada di daerah Aceh dengan sebagian besar pedagangnya terdapat di Medan. Kopi arabika juga dihasilkan

dari daerah Jawa Barat ('Jawa Preanger'), Jawa Timur ('Ijen Raung'), Bali ('Kintamani Bali'), Nusa Tenggara Timur ('Flores Bajawa'), Sulawesi Selatan ('Enrekang Kalosi'). Diketahui bahwa musim panen kopi arabika di Sumatera berlangsung mulai dari bulan Januari hingga Maret dan Oktober hingga Desember; di Jawa berlangsung mulai dari bulan Juli hingga September; dan di Bali, Sulawesi berlangsung mulai bulan Juli hingga November.

Adanya La-Nina tidak terlalu menyebabkan turunnya produksi kopi arabika. Hal ini disebabkan karena kopi arabika menyerbuk sendiri sehingga ketika curah hujan tinggi, penyerbukan tetap dapat terjadi dan menghasilkan buah. Produksi yang turun akan lebih disebabkan oleh adanya kemungkinan buah yang busuk sebelum matang dan siap panen.

Secara singkat, dapat dikatakan bahwa kopi arabika dalam situasi La-Nina akan menghasilkan produksi yang lebih stabil jika dibandingkan dengan robusta, walaupun dalam segi kuantitas tetap akan mengalami penurunan yang tidak signifikan. Selain itu juga, sentra produksi arabika yang tersebar mulai dari barat hingga timur Indonesia, menyebabkan pasokan akan terjaga selama terjadinya perubahan musim.

Daftar pustaka

- Kandari A.M., L.O. Safuan, L.M. Amsil. 2013. Evaluasi kesesuaian lahan untuk pengembangan tanaman kopi robusta (*Coffea canephora*) berdasarkan analisis data iklim menggunakan aplikasi sistem informasi geografi. *J. Agroteknos* 3:8-13.
- Charrier A, J. Berthaud. 1985. Botanical classification of coffee. P. 13-47. In M.N. Clifford, K.C. Willson (eds.) *Coffee: botany, biochemistry and production of beans and beverage*. The Avi Publishing Company, Westport, Connecticut.
- Ursula K.S., H.F. Leslie, A.N. Mike. 1990. Gibberellic acid causes earlier flowering and synchronizes fruit ripening of coffee. *Plant Growth Regul.* 1: 59-64.



Awan gelap dengan angin kencang merupakan akibat dari La-Nina. La-Nina juga memberi dampak badai beberapa lokasi dan kemarau yang berkepanjangan di lokasi lainnya.

Eating with All Your Senses: Bagaimana Teknologi Digital Dapat Meningkatkan Pengalaman Bersantap



Pada saat mengecap makanan, kita cenderung berpikir bahwa kita menilainya hanya berdasarkan sensasi yang disampaikan oleh lidah. Padahal, makan dan minum adalah pengalaman multisensasi yang tidak hanya melibatkan indra pengecap tapi juga indra-indra lain seperti visual, audio dan sentuh. Bagaimana perusahaan yang bergerak dalam jasa boga dan makanan dalam kemasan dapat memanfaatkan kemajuan teknologi?

Evaluasi multiindrawi

Perkembangan dalam neurosains dan psikologi kognitif dapat memberikan masukan yang sangat menarik mengenai bagaimana indra-indra kita mengevaluasi makanan. Rasa, bau dan sentuhan pada mulut sudah lama dikenal sebagai elemen cita rasa. Pengalaman auditori dan visual sekarang juga sudah dianggap sebagai bagian integral dan pengalaman penginderaan.

Suara makanan pada saat sedang disiapkan dan dikonsumsi, warna dan bentuk makanan semua mempengaruhi persepsi cita rasa. Indra yang berbeda-beda bekerjasama sebagai satu unit dan tidak sekedar kumpulan indra yang berbeda. Gastronomi molekular sudah menggunakan pengalaman multisensasi dalam pendekatannya. *Chef* restoran berbintang Michelin seperti Heston Blumenthal dan Ferran Adrià terkenal karena telah merevolusi pengalaman bersantap dengan memberikan pengalaman multisensasi kepada pelanggannya.

Meningkatkan pengalaman bersantap melalui teknologi digital

Keberadaan teknologi digital seperti Augmented Reality (AR) dan Virtual Reality (VR) dapat meningkatkan pengalaman bersantap dengan menggunakan visual. Terdapat upaya untuk menggunakan teknologi lebih jauh untuk membawa sensasi lainnya seperti auditori, bau dan sentuhan di mulut. Beberapa contoh penggunaan teknologi digital dalam bisnis makanan adalah:

- Samsung mendorong pemilik restoran untuk menggunakan VR dalam pengalaman bersantap. Ini memungkinkan anda untuk “makan hidangan pembuka di sebuah kebun bunga di Tuscany

dengan sebuah pabrik wine di kejauhan. Pada saat hidangan utama tersaji, anda berada di bawah air bersama ikan lumba-lumba.”

- Sebuah perusahaan start-up bernama Project Nourished menciptakan makan cetak tiga dimensi (*3-D printed food*) dari ganggang dan kemudian membuat pengalaman multisensasi menggunakan alat-alat seperti VR Headset untuk memvisualisasikan bentuk makanan, Aromatic Diffuser untuk menghasilkan bau makanan, Bone Conduction Transducer untuk menirukan suara mengunyah dan mensimulasi tekstur makanan, dan alat-alat girokopik untuk menterjemahkan gerakan fisik ke Virtual Reality.
- Nimesha Ranasinghe dari National University of Singapore sedang bereksperimen dengan manipulasi indra perasa di lidah menggunakan stimulasi elektrik dan termal non-invasif. Peralatan elektronik ini dapat menghasilkan komponen-komponen rasa seperti asin, manis, asam, dan pahit sehingga pengguna dapat secara elektronik merasakan makanan tanpa benar-benar menyantap makanan tersebut.

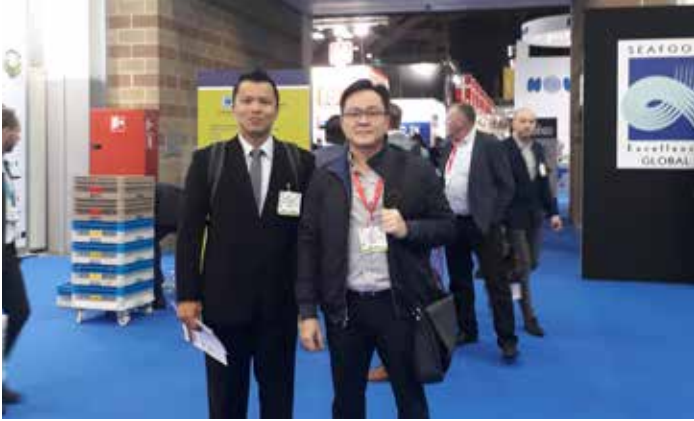
Immersive eating experience (pengalaman bersantap yang lebih mendalam): peluang bagi merek makanan mainstream?

Saat ini merek-merek makanan dan minuman tertentu telah menggunakan AR dan VR dalam kampanye pemasaran mereka, tapi belum secara strategis dalam disain produknya. Masih merupakan tantangan untuk sepenuhnya mengintegrasikan pengalaman multisensasi ke dalam produk-produk massal.

Perusahaan-perusahaan dapat merancang pengalaman konsumen berdasarkan aspek multisensasi dan mulai dengan, misalnya, sensasi bau. Teknologi baru seperti nano-teknologi dapat mengeluarkan aroma ke dalam suatu produk pada saat bungkusnya dibuka. Bereksperimen dengan AR dan VR adalah cara lain untuk meningkatkan pengalaman mengkonsumsi produk dengan cara visual.

Dengan konsumen milenial yang mencari hal-hal baru, perusahaan-perusahaan dapat mempertimbangkan untuk menjual produk makanan dan juga sekaligus menjual teknologi pendukung untuk memberikan pengalaman multisensasi yang baru dan unik.

Rabo Events



1. Rabobank Indonesia di Brussels Global Seafood Expo 2017

Rabobank Indonesia yang diwakili oleh Robertus Edison (Sector Manager) menghadiri Global Seafood Expo 2017 di Brussels, Belgia. Tujuan partisipasi adalah untuk membangun jejaring Rabobank Indonesia di pasar *seafood* internasional. Ini akan bermanfaat bagi nasabah-nasabah yang bergerak dalam rantai pasok ikan laut yang berorientasi ekspor. Global Seafood Expo 2017 adalah pameran makanan laut terbesar di dunia dan diikuti oleh 1800 perusahaan yang bergerak dalam rantai pasok *seafood*.



2. Temu Anggota Asosiasi Pinsar Petelur Nasional

Richard Barus (Sector Manager) berbicara di acara temu anggota yang diadakan oleh Asosiasi Pinsar Petelur Nasional Malang dan Surabaya. Dalam kesempatan ini Richard berbicara mengenai konsep pembiayaan untuk pengusaha ayam petelur kepada anggota asosiasi yang hampir semuanya adalah pebisnis dalam rantai pasok unggas. Berbagi pengetahuan dalam acara ini sejalan dengan strategi Banking for Food untuk memberikan akses pengetahuan kepada nasabah dan calon nasabah.



3. Rabo Cycling Club di Yogya

Staf Rabobank Indonesia yang tergabung dalam RCC (Rabo Cycling Club) dari Jakarta, Yogya, Semarang, Kudus, Magelang melakukan acara bersepeda mengelilingi kota Yogyakarta. Acaranya merupakan acara 3-in-1 karena menggabungkan tiga aktivitas sekaligus. Selain olahraga, kegiatan ini juga merupakan kegiatan promosi dan sosial di mana mereka melakukan kunjungan ke panti asuhan untuk memberikan donasi yang menunjang pendidikan anak-anak.



4. Program Rabobank CSR di Pasar Gang Baru

Sie Tjia Lie (Branch Manager) dan tim Rabobank di Semarang melakukan edukasi perbankan di Pasar Gang Baru, Semarang. Kelompok targetnya adalah pedagang-pedagang pasar dan kaki lima yang berjualan di sekitar pasar yang hampir semuanya adalah bagian dari *supply chain* pangan dan agribisnis. Dalam kesempatan ini, tim Rabobank menjelaskan mengenai fungsi berbagai produk perbankan dan bagaimana kredit dapat digunakan untuk mengembangkan bisnis.



5. Seminar Cash Management

Seminar mengenai layanan Cash Management dihadiri oleh nasabah Rabobank Indonesia di Hotel Pulman Central Park, Jakarta. Dalam seminar ini Elvie Tanuwidjaja (Head of Liabilities) dan tim dari Rabobank Indonesia menjelaskan bagaimana layanan Cash Management dapat membantu perusahaan-perusahaan mengelola arus kas secara mudah dan efisien.