

ANALISIS TATANIAGA KOPI ARABIKA (*Coffea Arabica*) DI DESA PONDOK GAJAH, KECAMATAN BANDAR, KABUPATEN BENER MERIAH, ACEH

Nurul Lisma Tiara^{1*}, Gustami Harahap², Siti Mardiana³

¹Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Medan Area

*E-mail korespondensi: nurullismatiara@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to determine the marketing system channel, marketing functions, marketing margin, farmer's share and marketing efficiency in Pondok Gajah Village, Bandar District. The research method used is descriptive qualitative and quantitative analysis. Qualitative analysis was carried out for marketing channels and marketing functions, while quantitative analysis was carried out to determine marketing margins, farmer's share and marketing efficiency. The result showed that there were two marketing channels the village in Pondok Gajah, marketing I can include farmers and wholesalers, and marketing II channel include farmers, collectors, and wholesalers. Marketing margin in the marketing I channel is Rp. 40.000 and margin of marketing channel II is Rp. 55.000. Farmers share value show the figure of 52,94% on the marketing I and for marketing II channel is 35,29% and level the efficiency of marketing shows 15,55% in the marketing I channel while the marketing II channel show the figure of 23,33 %.

Keywords: Marketing channels, marketing function, marketing margin, marketing efficiency

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui saluran tataniaga, fungsi-fungsi tataniaga, margin tataniaga, farmer's share, dan efisiensi tataniaga di Desa Pondok Gajah Kecamatan Bandar. Metode penelitian yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif dilakukan untuk saluran tataniaga dan fungsi-fungsi tataniaga, sedangkan analisis kuantitatif untuk mengetahui margin tataniaga, farmer's share dan efisiensi tataniaga. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat dua saluran tataniaga di Desa Pondok Gajah, saluran tataniaga I mencakup petani dan pedagang besar, sedangkan saluran tataniaga II mencakup petani, pedagang pengepul, dan pedagang besar. Margin tataniaga pada saluran tataniaga I sebesar Rp.40.000 dan margin tataniaga saluran II sebesar Rp. 55.000. Nilai Farmer's share menunjukkan angka 52,94% pada saluran tataniaga I dan untuk saluran tataniaga II sebesar 35,29 %. Dan tingkat efisiensi tataniaga menunjukkan angka 15,55 % pada saluran tataniaga I sedangkan saluran tataniaga II menunjukkan angka 23,33 %.

Kata Kunci: Saluran tataniaga, fungsi tataniaga, margin tataniaga, efisiensi tataniaga.

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan Negara yang memiliki sumber daya alam yang melimpah berupa lahan yang cukup luas, subur, dan sebagian besar penduduknya berprofesi sebagai petani.

Oleh karena itu, sektor pertanian memegang peran penting sebagai penopang dan penyedia bahan pangan bagi masyarakat Indonesia. peningkatan produksi harus seimbang dengan pertumbuhan penduduk. Oleh

sebab itu, pengetahuan tentang cara pengusahaan suatu usahatani sangat dibutuhkan agar dapat meningkatkan produktivitas serta dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani semakin meningkat (Wibowo, 2013)

Salah satu jenis tanaman yang di budidayakan oleh petani Indonesia adalah tanaman kopi. Kopi merupakan komoditas unggulan yang bernilai ekonomi tinggi dan memiliki peran yang cukup penting dalam kegiatan perekonomian di Indonesia, khususnya sebagai penyedia lapangan kerja, sumber pendapatan dan devisa negara. Kopi juga salah satu komoditas ekspor Indonesia yang cukup penting dan sebagai penghasil devisa negara selain minyak dan gas. Selain peluang ekspor yang semakin terbuka, pasar kopi di dalam negeri juga masih cukup besar. Indonesia merupakan negara penghasil kopi peringkat keempat terbesar dunia setelah Brazil, Kolombia, dan Vietnam. Tulisan ditulis dengan Times New Roman 12 poin, dibuat dalam versi MS. Word versi 2007, 2010 atau 2013. Artikel memuat struktur tulisan: Pendahuluan, Metode Penelitian, Hasil dan Pembahasan, dan Kesimpulan. Ucapan terima kasih atau *acknowledgement*, jika ada, ditulis pada bagian akhir tulisan.

Sebagian besar daerah penghasil kopi yang terletak antara 0-50 LU yaitu daerah Aceh dan Sumatera Utara, sedangkan yang terletak di antara 0-100 LS yaitu daerah Sumatera Selatan, Lampung, Jawa dan Sulawesi Selatan. Diketahui bahwa jumlah produksi kopi terbesar berada di provinsi Lampung dengan jumlah produksi 116.281 ton dengan luas areal 156.474 Ha dan angka produktivitas sebesar 0,74. Aceh, Sumatera Utara, Sumatera Selatan, Lampung, Jawa dan Sulawesi Selatan merupakan lima provinsi yang ada di Indonesia dengan produksi kopi terbesar (Badan Pusat Statistik, 2021).

Kopi merupakan salah satu komoditi hasil perkebunan yang mempunyai peran yang cukup penting dalam kegiatan perekonomian di Indonesia. Kopi juga salah satu komoditi ekspor Indonesia yang cukup penting sebagai penghasil devisa negara selain minyak dan gas, selain peluang ekspor yang memburuk, pasar kopi di dalam negeri masih cukup besar. Adapun negara tujuan utama ekspor kopi adalah Amerika Serikat, India, Egypt, Jerman dan Malaysia (Badan Pusat Statistik, 2022).

Diketahui bahwa jumlah produksi terbesar komoditi Kopi di provinsi Aceh berada pada tahun 2021 dengan jumlah produksi sebesar 73.419 ton dengan luas lahan 126. 289 Ha. Sedangkan jumlah produksi terendah komoditi kopi Provinsi Aceh berada pada tahun 2017 dengan jumlah produksi sebesar 65.231 ton dengan luas lahan 123.443 Ha. Diketahui Kabupaten Bener Meriah merupakan salah satu kabupaten yang memiliki luas lahan dan produksi komoditi kopi terbesar ke-2 setelah Aceh Tengah, dengan rata-rata luas lahan 48. 163 Ha dan produksi sebesar 31. 138 Ton (Badan Pusat Statistik, 2021).

Produksi Kopi di Kabupaten Bener Meriah tahun 2017-2021 sebesar 183.212 Ton dengan luas areal 204.985 Ha dan Produktivitas 3,072 Ton/Ha. Jumlah Produksi Kopi terbesar di Kabupaten Bener Meiah berada pada tahun 2019 dengan angka produksi sebesar 31.138 Ton dengan luas areal 48.163 Ha dan produktivitas sebesar 0,046 Ton/Ha. Sedangkan jumlah produksi terendah komoditi kopi di Kabupaten Bener Meriah berada pada tahun 2017 dengan angka produksi sebesar 27.372 Ton dengan luas areal 48. 149 Ha dan produktivitas sebesar 0,568 Ton/Ha (Badan Pusat Statistik, 2021).

Di desa Pondok Gajah masih banyak pedagang pengepul yang

membeli kopi arabika ke petani dengan harga dibawah standar pasar kopi arabika. Hal ini disebabkan masih kurangnya informasi pasar dan harga-harga hasil pertanian dan keterikatan petani dengan pedagang pengepul di karenakan sudah meminjam modal terlebih dahulu, dan keterbatasan petani untuk mengolah langsung hasil panen karena tidak adanya alat, dan diperlukannya areal yang luas untuk proses penjemuran, jarak tempuh juga merupakan salah satu alasan petani di Desa Pondok Gajah membutuhkan biaya transportasi sehingga petani lebih memilih menjual hasil panen ke pedagang pengepul karena pedagang pengepul akan datang ke lokasi untuk membeli hasil pertanian kopi arabika kepada petani.

Dalam meningkatkan produksi kopi arabika hingga saat ini pengelolaan kopi arabika di Desa Pondok Gajah Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah masih dikatakan kurang efisien dari segi tataniaga, saluran tataniaga, hingga efisiensi tataniaga di Desa Pondok Gajah Kecamatan Bandar Kabupaten Bener. Pentingnya komoditi kopi arabika bagi para petani, maka diperlukannya gambaran jelas tentang saluran tataniaga kopi arabika dari petani, produsen hingga ke konsumen akhir. Dalam proses penyebaran kopi arabika ada keterlibatan lembaga-lembaga tataniaga yang berusaha memperoleh keuntungan, besar kecilnya keuntungan yang diperoleh masing-masing lembaga tataniaga yang terlibat akan berpengaruh terhadap margin tataniaga. Permasalahan yang terjadi dalam tataniaga kopi arabika akan berdampak pada keuntungan yang didapatkan oleh petani. Oleh sebab itu, diperlukannya sistem informasi

pemasaran yang tepat dalam memasarkan kopi arabika hingga sampai ke pasar.

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Dapat mengetahui saluran dan fungsi-fungsi Tataniaga pada komoditi Kopi Arabika di Desa Pondok Gajah Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah.
2. Dapat mengetahui efesiensi tataniaga Kopi Arabika berdasarkan margin tataniaga dan *farmer's share*.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Desa Pondok Gajah, Kecamatan Bandar, Kabupaten Bener Meriah, Aceh dengan metode penelitian secara *purposive sampling* (sengaja). Dalam pengambilan sampel menggunakan rumus Arikunto, 2018 dengan sebaran responden terbagi menjadi 3 yaitu petani, pedagang pengepul dan pedagang besar. Jumlah responden petani sebanyak 326 petani, sehingga peneliti mengambil 10% dari petani dengan jumlah 33 responden petani. Untuk responden pedagang pengepul berjumlah 5 dan pedagang besar berjumlah 2. Total sampel dalam penelitian ini berjumlah 40 sampel. Data yang diperoleh dalam penelitian ini dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Analisis deskriptif kualitatif dilakukan dengan pengamatan terhadap Fungsi-fungsi tataniaga yang dilakukan lembaga tataniaga saluran tataniaga, dan lembaga tataniaga. Sedangkan untuk analisis kuantitatif dilakukan untuk melihat keuntungan petani kopi arabika, efisiensi tataniaga dengan pendekatan analisis margin tataniaga, dan *farmer's share*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Saluran Tataniaga

Analisis saluran tataniaga digunakan untuk mengetahui proses berjalannya barang dari petani hingga ke konsumen akhir (Limbong & Sitorua, 1987). Dari hasil penelitian kopi arabika dari petani hingga ke pedagang besar, menunjukkan bahwa saluran tataniaga kopi arabika di Desa Pondok Gajah terdapat 2 saluran tataniaga yaitu: 1) saluran tataniaga I (Produsen → Pedagang Besar); 2) Saluran tataniaga 2 (Produsen → Pedagang Pengepul → Pedagang Besar).

1. Saluran tataniaga Tingkat I

Saluran tingkat I merupakan saluran tataniaga yang terdiri dari petani → pedagang besar. Jenis saluran ini tidak banyak dilakukan oleh petani kopi arabika di daerah penelitian. Jenis saluran pemasaran ini membutuhkan biaya pasca panen seperti penjemuran dan transportasi. Petani menjual produk kopi arabika dalam bentuk gabah dengan harga jual 45.000/kg, dan kemudian pedagang besar mengolah biji kopi arabika dalam bentuk gabah menjadi kopi arabika green bean dengan harga 85.000/kg.

2. Saluran Tataniaga Tingkat II

Saluran tataniaga tingkat II merupakan saluran tataniaga yang terdiri dari petani → pedagang pengepul → pedagang besar. 23 Petani responden menjual seluruh hasil panen kopi arabika ke pedagang besar dikarenakan jarak yang jauh dan jalan yang kurang memadai membuat petani menjual hasil kopi arabika ke pedagang pengepul, karena dengan menjual kopi arabika ke pedagang pengepul petani tidak perlu repot untuk membawa kopi arabika karena akan di jemput langsung oleh pedagang pengepul tersebut. Selain itu, faktor utama mengapa petani menjual kopi

arabika ke pedagang pengepul, karena petani sebelumnya sudah minjam modal kepada pedagang pengepul dan sebagai gantinya kopi arabika yang dipanen oleh petani haruslah di jual dengan pedagang pengepul. Sehingga banyak petani kopi arabika di Desa Pondok Gajah dominan menjual kopi gelondong ke pedagang pengepul dengan harga 30.000/kg kemudian pedagang pengepul menjual kopi arabika dalam bentuk gabah ke pedagang besar dengan harga 45.000/kg dan kemudian pedagang besar mengolah biji kopi arabika dalam bentuk gabah menjadi kopi arabika green bean dengan harga 85.000/kg.

Analisis Fungsi-Fungsi Tataniaga Kopi Arabika

1. Fungsi Tataniaga Petani Kopi Arabika

Fungsi tataniaga yang dilakukan petani kopi arabika adalah fungsi pertukaran dan fungsi fasilitas. Fungsi pertukaran dilakukan oleh petani yaitu aktivitas penjualan. Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh petani kopi arabika di Desa Pondok Gajah adalah berupa aktivitas penanggungan resiko, dimana pada umumnya resiko yang ditanggung oleh petani kopi arabika adalah harga jual kopi arabika yang fluktuasi yang disebabkan oleh cuaca yang buruk, sehingga harga jual kopi arabika akan mengalami penurunan.

2. Fungsi Tataniaga Pedagang Pengepul

Fungsi tataniaga yang dilakukan oleh pedagang pengepul di Desa Pondok Gajah adalah fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas. Fungsi pertukaran yang

dilakukan pedagang pengepul berupa aktivitas penjualan dan pembelian. Fungsi fisik yang dilakukan oleh pedagang pengepul berupa aktivitas pengangkutan atau transport dan fungsi pengolahan. Pedagang pengepul akan mengangkut hasil panen kopi arabika langsung ke kebun petani. Fungsi pengolahan yang dilakukan oleh pedagang pengepul berupa pengolahan buah kopi yang sudah di beli oleh petani.

Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh pedagang pengepul adalah fungsi pembiayaan dan informasi pasar.

3. Fungsi Tataniaga Pedagang Besar

Fungsi Tataniaga yang di lakukan Pedagang Besar di Desa Pondok Gajah adalah fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas. Fungsi pertukaran yang dilakukan pedagang besar adalah fungsi pembelian. Pedagang besar membeli kopi arabika jenis gajah atau yang sudah di giling pembukaan kulit kopi pertama oleh

petani dan pedagang pengepul yang mengolahnya. Fungsi fisik yang dilakukan oleh pedagang besar adalah aktivitas fungsi penyimpanan, pengangkutan, dan pengolahan. Fungsi fasilitas yang dilakukan pedagang besar berupa aktivitas standirisasi, pembiayaan dan informasi pasar.

Analisis Margin Tataniaga Kopi Arabika

Margin tataniaga merupakan perbedaan antara harga yang diterima petani dengan harga yang di bayarkan oleh konsumen. Margin pemasaran dirumuskan sebagai berikut:

$$M = Pr - Pf \quad (1)$$

Keterangan:

M : Margin Pemasaran

Pr : Harga Tingkat retail /konsumen akhir (Rp/Kg/ Perpanen)

Pf : Harga Tingkat Petani (Rp/Kg/ Perpanen)

Tabel 1. Margin Tataniaga Pada Saluran Pemasaran Kopi Di Desa Pondok Gajah

Saluran	Harga pedagang (Rp/Kg)	Harga petani (Rp/Kg)	Margin Tataniaga
I	85.000	45.000	40.000
II	85.000	30.000	55.000

Sumber: Data Primer Diolah (2023)

Dari table 1, diketahui bahwa nilai margin pada saluran I sebesar Rp. 40.000 sedangkan nilai margin pada saluran 2 sebesar Rp. 55.000. Margin pemasaran dikatakan efisien apabila angkanya mendekati 0. Semakin kecil nilai margin pemasaran maka semakin efisien suatu pemasaran. Dari kedua saluran tataniaga tersebut, saluran tataniaga yang paling efisien adalah saluran tataniaga tingkat I dengan nilai

margin tataniaga 40.000. saluran tataniaga tingkat I sedikit melibatkan lembaga tataniaga, oleh karena itu selisih atau perbedaan harga antara petani dan konsumen akhir terbilang rendah.

Analisis *Farmer's Share* Kopi Arabika

Analisis *Farmer's share* merupakan salah satu indicator untuk melihat besarnya bagian yang diterima petani

dapat diketahui dengan membandingkan antara harga jual di tingkat petani dan harga jual di tingkat konsumen akhir, *farmer's share* memiliki hubungan yang negatif dengan margin pemasaran. Untuk menghitung nilai *farmer's share* dapat menggunakan rumus sebagai berikut:

$$FS = \frac{Pf}{Pr} \times 100\% \quad (2)$$

Keterangan:

Fs : Farmer's share

Pf : Harga tingkat petani (Rp/Kg/Perpanen)

Pr : Harga tingkat konsumen akhir (Rp/Kg/ Perpanen)

Table 2. Farmer's share pada saluran tataniaga kopi arabika di desa Pondok Gajah

Saluran	Harga petani (Rp/Kg)	Farmer's share
I	45.000	52,94 %
II	30.000	35,29 %

Sumber : Data Primer Diolah,2023

Dari tabel 2. diketahui bahwa nilai *farmer's share* pada saluran tataniaga tingkat I yaitu 52,94 %, sedangkan saluran tataniaga tingkat II memiliki nilai *farmer's share* sebesar 35,29 %. Dari kedua saluran tataniaga tersebut saluran tataniaga tingkat I memiliki nilai *Farmer's share* lebih tinggi dari saluran tataniaga tingkat II itu menunjukkan bahwa saluran tataniaga I dengan nilai share 52,94% lebih efisien dari saluran tataniaga II. Besar kecilnya nilai *Farmer's share* yang diperoleh tergantung panjang dan pendeknya saluran tataniaga yang dilakukan dalam memasarkan produk kopi arabika.

Analisis Efisiensi Pemasaran Kopi Arabika

Nilai efisiensi pemasaran dalam penelitian ini dilihat dari margin pemasaran dan *farmer's share*. margin pemasaran yang rendah dan *farmer's share* yang tinggi menunjukkan bahwa saluran pemasarannya efisien. untuk mengetahui tingkat efisiensi pemasaran kopi pada masing-masing lembaga pemasaran, digunakan sebagai berikut:

$$Ep = \frac{BP}{NP} \times 100\% \quad (3)$$

Keterangan:

Ep = Efisiensi Pemasaran (%)

BP = Total Biaya Pemasaran (Rp/Kg/Perpanen)

NP = Total Nilai Produk (Rp/Kg/Perpanen)

Tabel 3. Tingkat Efisiensi Tataniaga Kopi Arabika Di Desa Pondok Gajah Tahun 2023

Saluran	Biaya pemasaran (Rp/kg)	Nilai Produk (Rp/Kg)	Efisiensi
I	7.000	45.000	15,55 %
II	7.000	30.000	23,33 %

Sumber : Data Primer Diolah (2023)

Dari tabel 3. diketahui bahwa nilai efisiensi dari semua lembaga yang terlibat dalam tataniaga kopi arabika di Desa Pondok Gajah adalah <50% yang artinya saluran pemasaran di Desa Pondok Gajah sudah efisien. Dari kedua saluran tataniaga tersebut, saluran tataniaga yang paling efisien adalah saluran tataniaga tingkat I yaitu petani –

pedagang besar dengan nilai persentase 15,33 % sedangkan pada saluran tataniaga tingkat II sebesar 23,33 %. Menurut Nurhayati, et al., (2020) Semakin kecil persentase nilai efisiensi yang diperoleh maka semakin efisien saluran tataniaga tersebut. Sebaliknya jika nilai persentase >50% maka

saluran pemasaran tersebut tidak efisien.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian analisis tataniaga kopi arabika di desa Pondok Gajah Kecamatan Bandar, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Terdapat dua saluran tataniaga kopi arabika di Desa Pondok Gajah
 - a. Saluran tataniaga tingkat I meliputi :
Petani – pedagang besar
 - b. Saluran tataniaga tingkat II meliputi :
Petani – Pedagang Pengepul –
Pedagang Besar
2. Nilai efisiensi tataniga di Desa Pondok Gajah efisien, saluran tataniga yang paling efisien adalah saluran tataniaga tingkat I dengan nilai efisiensi 15,33 % , sedangkan saluran tataniaga tingkat II 23,33 %

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler, P., & Amstrong, G. 2013. Prinsip-Prinsip Pemasaran (12th ed.). Erlangga.
- Kotler, Keller. 2009. Manajemen Pemasaran. Penerbit Erlangga. Jakarta
- Kotler, Philip dan A. B Susanto. 2000. Manajemen Pemasaran Indonesia. Jakarta : Salemba Empat.
- Limbong, W. H., & Sitorus, P. (1987). Pengantar Tataniaga Pertanian. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor.
- Wibowo, & R. (2013). Tanaman Pangan Dan Holtikultura Nusantara. Jakarta, Pustaka Sinar Harapan.