

**ANALISIS SALURAN DISTRIBUSI KOPI ARABIKA
DI KABUPATEN SIMALUNGUN**

**ANALYSIS OF ARABICA COFFEE DISTRIBUTION CHANNEL
IN SIMALUNGUN DISTRICT**

Wahyunita Sitinjak¹, Juliantika Sari²

Fakultas Pertanian Universitas Simalungun, Pematangsiantar
lucy88sitinjak@gmail.com

ABSTRAK :Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Saluran distribusi Kopi Arabika dan Margin Distribusi Kopi Arabika di Kabupaten Simalungun. Metode Penelitian ini adalah metode Analisis Saluran Distribusi, dan Analisis Margin Distribusi. Teknik pengambilan Sampel dengan Metode Purposive dalam penelitian adalah teknik purposive sampling dengan jumlah Sampel 70 Responden. Penelitian ini dilakukan pada bulan Mei-Juni 2021. Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan mengenai Analisis Distribusi Kopi Arabika di Kabupaten Simalungun, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut: 1. Pola saluran distribusi kopi arabika yang digunakan petani dalam memasarkan kopi arabika dalam segi transportasi yang digunakan petani berjalan dengan baik dan lancar. Karena menggunakan transportasi alat terutama mereka untuk mengumpulkan dan menjual kopi mereka, terdapat dua saluran distribusi yaitu: Saluran I dari petani – Rumah Produksi Saluran II dari petani – Pedagang Pengumpul Kecil – Pedagang Pengumpul Besar – Pabrik 2. Margin distribusi kopi arabika di Kabupaten Simalungun memiliki perbedaan harga jual dan harga beli di setiap lembaga distribusi. Maka dari itu margin distribusi kopi arabika di Kabupaten Simalungun tidak memiliki margin distribusi yang sama. Dan tidak ada harga jual dan beli yang sama di setiap kecamatan. Margin distribusi kopi arabika terbesar pada saluran distribusi I sebesar Rp 28.500. sedangkan saluran distribusi II sebesar Rp 9.167.

Kata Kunci: Kopi Arabika, Saluran Distribusi, Margin Distribusi

ABSTRAK : The purpose of this study was to determine the distribution channel of Arabica coffee and the distribution margin of Arabica coffee in Simalungun Regency. This research method is the method of Distribution Channel Analysis, and Distribution Margin Analysis. The sampling technique with the purposive method in this study is a purposive sampling technique with a sample of 70 respondents. This research was conducted in May-June 2021. Based on the results of research and analysis that has been done regarding the Distribution Analysis of Arabica Coffee in Simalungun Regency, the following conclusions can be drawn: 1. The pattern of Arabica coffee distribution channels used by farmers in marketing Arabica coffee in terms of transportation used by farmers is running well and smoothly. Because they use their main means of transportation to collect and sell their coffee, there are two distribution channels, namely: Channel I from farmers – Production House Channel II from farmers – Small Collector Traders – Large Collectors Traders – Factory 2. The distribution margin of Arabica coffee in Simalungun Regency has a difference between the selling price and the purchase price in each distribution agency. Therefore, the distribution margin of Arabica coffee in Simalungun Regency does not have the same distribution margin. And there are no selling and buying prices that are the same in every sub-district. The largest Arabica coffee distribution margin in distribution channel I is Rp 28,500. while distribution channel II is Rp 9,167.

Keywords: Arabica Coffee, Distribution Channels, Distribution Margin

A. PENDAHULUAN

Perkembangan sektor pertanian di Indonesia sangat dirasakan manfaatnya lewat hasil – hasil pembangunan yang telah dicapai selama ini. Hal ini tidak dapat dipungkiri mengingat Indonesia memiliki modal kelayakan sumber daya alam yang sangat besar, sehingga memberikan peluang bagi berkembangnya usaha – usaha pertanian salah satunya adalah tanaman kopi. Tanaman kopi merupakan salah satu komoditi perkebunan yang banyak dibudidayakan oleh petani. Hal ini disebabkan karena komoditi ini memiliki nilai ekonomi dan keuntungan yang tinggi bagi petani.

Kopi dapat tumbuh dalam berbagai kondisi lingkungan, tetapi untuk mencapai hasil yang optimal memerlukan persyaratan tertentu. Zona terbaik pertumbuhan kopi adalah antara 200 LU dan 200 LS. Indonesia terletak pada zona 50 LU dan 100 LS secara potensial merupakan daerah pertumbuhan kopi yang baik. Sebagian besar daerah kopi di Indonesia terletak pada 0 – 100 LS yaitu Sumatera Selatan, Lampung, Bali, Sulawesi Selatan dan sebagian kecil antara 0-50 LU yaitu Aceh dan Sumatera Utara. (Manalu et al., 2019)

Selain menjadi konsumen, Indonesia merupakan produsen kopi ketiga terbesar di dunia setelah Brazil dan Vietnam, yang terdiri dari dua varian yaitu kopi Robusta dan Kopi Arabika. Kopi yang berasal dari Indonesia mempunyai nama baik di pasar internasional seperti: java coffe, gayo, montion coffe, dan toraja kalosi coffe dari keseluruhan produk kopi yang dipasarkan Indonesia adalah kopi jenis arabika.

Sumatera Utara merupakan salah satu pusat perkebunan di Indonesia. Perkebunan di Sumatera Utara telah dibuka sejak penjajahan Belanda. Komoditi hasil perkebunan yang paling penting dari Sumatera Utara saat ini antara lain kelapa, sawit, kopi, coklat dan tembakau.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistika Provinsi Sumatera Utara (2020) Simalungun terdapat produksi 3 588,57 ton. Meskipun posisi simalungun termasuk posisi terbanyak produksi kopi arabika, tetapi bukan tanaman utama di Sumatera Utara, melainkan terdapat tanaman sawit, karet, dan teh (Engineering, 2015).

Kabupaten Simalungun merupakan penghasil kopi arabika kedua terbesar di Sumatera Utara setelah Kabupaten Tapanuli Utara, dan menjadi salah satu wilayah penting penghasil kopi arabika terbaik di Sumatera Utara saat ini, kopi arabika merupakan sumber utama pendapatan bagi petani kopi arabika di Kabupaten Simalungun.

Dari data Sumber Dinas Pertanian Kabupaten Simalungun Kecamatan yang memiliki Luas Areal Kopi Arabika di Kabupaten Simalungun adalah Kecamatan Dolok Pardamean dan Kecamatan Purba. Kecamatan Dolok Pardamean Luas Areal 1.007.50 Ha dan Kecamatan Purba 1.153.97 Ha. (, n.d.). Dari tujuan penelitian yaitu: (1). Untuk mengetahui Saluran Distribusi Kopi Arabika di Kabupaten Simalungun dan (2) Untuk mengetahui Margin Distribusi Kopi Arabika di Kabupaten Simalungun.

B. METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian dilakukan secara metode *purposive* yakni dengan pertimbangan tertentu (sengaja). Kecamatan Purba dan Kecamatan Dolok Pardamean Kabupaten Simalungun. Dipilih dengan pertimbangan bahwa daerah tersebut merupakan salah satu luas lahan terbanyak kopi di Kabupaten Simalungun. Waktu penelitian dilakukan selama 2 bulan yaitu mulai bulan Mei sampai Juni 2022.

Populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri atas objek ataupun subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. (Soares, 2013) Maka populasi dalam penelitian ini adalah petani yang mengelola usahatani kopi arabika, pedagang pengumpul kecil, dan pedagang pengumpul besar di Kabupaten Simalungun. Berdasarkan data BPS Kabupaten Simalungun (2020), jumlah petani yang mengelola usahatani kopi arabika di

Kabupaten Simalungun pada tahun 2020 17.445 rumah tangga. Dengan demikian, besarnya populasi dalam penelitian ini adalah 17.445 rumah tangga petani yang mengelola kopi arabika.

Menurut (Dr. Sandu Siyoto, SKM, M.Kes, M. Ali Sodik, 2015) sampel adalah sebagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Apabila di dalam suatu penelitian memiliki jumlah populasi yang besar sehingga tidak memungkinkan bagi peneliti untuk mempelajari semua bagian dari populasi tersebut dikarenakan keterbatasan dana, waktu maupun tenaga maka peneliti dapat mengambil sampel dari pouplasi untuk mewakili dan dapat menggambarkan secara keseluruhan.

Sampel (responden) dalam penelitian ini merupakan bagian dari populasi petani yang mengelola usahatani dan pedagang pengumpul yang membeli kopi arabika. Sampel merupakan bagian dari 17.445 rumah tangga petani kopi tersebar di 17 kecamatan penghasil kopi arabika di Kabupaten Simalungun. Dari 17 Kecamatan tersebut, ditetapkan secara sengaja atau *purposive sampling* (Dr. Sandu Siyoto, SKM, M.Kes, M. Ali Sodik, 2015) dua kecamatan dengan pertimbangan Luas Lahan terbesar kopi arabika di Kabupaten Simalungun. Kedua Kecamatan tersebut adalah Kecamatan Purba dan Kecamatan Dolok Perdamaian yang masing – masing luas lahan 1.153.97 dan 1.007.50 (Ha).

Dengan demikian, penentuan sampel pada penelitian ini dilakukan secara pengelompokan (*cluster random sampling*) yaitu suatu metode pengambilan sampel dengan mengklasifikasikan sampel secara sederhana.

Metode Analisis Data Adapun alat yang akan digunakan adalah sebagai berikut:

a. Analisis Saluran Distribusi

Saluran pemasaran kopi arabika akan dianalisis secara deskriptif yaitu penelitian yang memberikan gambaran yang lebih jelas tentang bagaimana saluran pemasaran kopi arabika di lokasi penelitian. Pengolahan data yang akan dilakukan dengan mentabulasi data secara sederhana dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan di interprestasikan.

b. Analisis Margin Distribusi

Margin pemasaran merupakan penjumlahan yang diperoleh pedagang perantara terdiri dari sejumlah biaya pemasaran yang dikeluarkan dan keuntungan yang diterima oleh pedagang perantara.

dirumuskan :

$$MP: Pr - Pf$$

Keterangan :

MP: Margin pemasaran

Pr: Harga di tingkat konsumen

Pf: Harga di tingkat produsen

C. PEMBAHASAN

a. Analisis Saluran Distribusi

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan dapat diuraikan mengenai pola saluran pemasaran kopi arabika di Kabupaten Simalungun. Pengumpulan data untuk mengetahui berbagai saluran pemasaran kopi arabika yang digunakan diperoleh dengan cara penelusuran jalur pemasaran kopi arabika mulai dari petani sampai ke pabrik/rumah industry.

1. Kegiatan Petani Menjual Ke Rumah Produksi

Ada 15 petani yang menjual dalam bentuk cery dan 15 petani menjual dalam bentuk gabah. Karena rumah produksi menerima 2 jenis kopi tersebut. Ada yang memilih langsung menjual cery kemungkinan petani sangat membutuhkan uang tanpa harus melakukan penjemuran. Bila petani yang memilih untuk menjual dalam bentuk gabah yaitu, petani

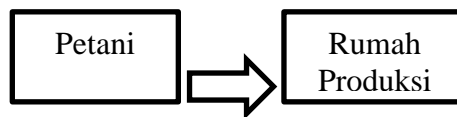
yang luas lahannya lumayan dan hasil panen mereka juga lumayan banyak, jadi mereka lebih memilih untuk menjual dalam bentuk gabah yang paling utama harga jual gabah lumayan tinggi ketimbang harga jual cery.

Untuk harga jual di tetapkan oleh rumah produksi, yang telah disepakati. Petani memang sudah sering menjual kopi mereka ke rumah produksi karena salah satunya terdapat di daerah petani, yang tidak perlu lagi untuk menunggu pedagang pengumpul untuk mengambil kopi mereka. Harga kopi dalam bentuk cery Rp 6000/kg harga kopi gabah Rp 17.000/kg.

2. Kegiatan Petani Menjual Ke Pedagang Pengumpul Kecil, Lalu Menjual Ke Pedagang Besar, Lalu Dijualkan Ke pabrik/PT

Petani menjual kopi arabika dalam bentuk cery, lalu petani menjual kopi mereka ke pedagang pengumpul kecil, pedagang pengumpul kecil mengumpulkan dalam bentuk cery, lalu pedagang pengumpul kecil menjual dalam bentuk gabah, kenapa pedagang pengumpul kecil mengumpulkan dalam bentuk cery, karena mereka menjual kopi tidak dalam bentuk cery, melainkan sudah dalam bentuk gabah, pedagang pengumpul kecil melakukan penjemuran supaya kopi yang dijual dalam bentuk gabah, dari harga pun sudah memiliki harga yang berbeda. Lalu pedagang pengumpul kecil, menjual ke pedagang pengumpul besar dalam bentuk gabah dan pedagang pengumpul besar langsung menjualkan ke pabrik dan pabrik melakukan pengolahan kopi. Harga kopi cery dari tingkat petani Rp 7.500 dan pedagang pengumpul kecil menjual ke pedagang besar Rp 20.000.

Saluran Distribsui 1.

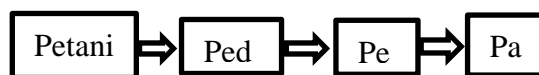


Gambar 2. Pola Saluran Distribusi 1.

Pada penelitian dilakukan dari 30 sampel petani kopi arabika, 30 sampel menjualkan kopi mereka ke rumah produksi lalu rumah produksi menjualkan dalam bentuk kopi bubuk. Kenapa petani memilih langsung menjual ke rumah produksi karena petani panen kopi cery bisa langsung dijual ke rumah produksi tanpa harus menunggu pedagang pengumpul karena petani juga membutuhkan uang untuk kehidupan sehari – hari. Dimana petani menjual kopi cery mereka dari 50kg – 100 kg dalam sebulan. Petani disini langsung mengantar ke rumah produksi, jadi rumah produksi tidak mengeluarkan biaya transportasi.

Di lokasi penelitian, petani menjualkan kopi mereka dalam bentuk cery kenapa petani memilih dalam bentuk cery, luas halaman mereka tidak terlalu luas dan memang kebanyakan petani yang saya teliti banyak menjual kopi mereka dalam bentuk cery tanpa menunggu beberapa hari baru mendapatkan uang, kalau kopi cery ini bisa siap panen langsung dijual ke rumah produksi. Harga dari rumah produksi Rp 5000 – Rp 7000/ kg. Saluran ini disebut saluran satu tingkat.

Saluran Distribusi 2.



Gambar 3. Pola Saluran Distribusi 2.

Pada penelitian dilakukan dari 30 sampel petani kopi arabika, petani menjualkan kopi mereka ke pedagang pengumpul kecil lalu pedagang pengumpul kecil menjual kopi ke pedagang pengumpul besar. Di kabupaten simalungun menjual kopi arabika kepada pedagang pengumpul yang juga tinggal di daerah tersebut, pedagang pengumpul ada yang datang ke lokasi petani, ada juga yang petani menjual kepada pedagang tersebut langsung kerumahnya. Tanpa menggunakan transportasi sendiri. Dimana pedagang pengumpul kecil membeli kopi arabika dalam bentuk cery dan pedagang pengumpul kecil melakukan

penjemuran agar kopi cery menajdi kopi gabah. Harga beli kopi cery dari petani ditentukan oleh pedagang pengumpul kecil dan disepakati oleh petani.

Di lokasi penelitian, pedagang pengumpul kecil yang membeli kopi cery lalu menjual ke pedagang pengumpul besar lalu menjual ke pabrik. Dengan harga berkisar Rp 7000/ kg dari pedagang pengumpul kecil lalu pedagang pengumpul kecil menjual ke pedagang pengumpul besar dalam bentuk gabah dengan harga Rp 19.000/kg. pedagang pengumpul besar menjual kopi dalam bentuk gabah dengan harga Rp 23.000/kg. Pada saluran 2 ini hanya menggunakan dua pertantara yakni pedagang pengumpul kecil, dan pedagang pengumpul besar. Saluran ini disebut saluran 2 tingkat.

a. Margin Distribusi Kopi Arabika

1. Margin Distribusi Kopi Arabika Saluran I

Saluran pemasaran I yaitu dari petani langsung ke rumah produksi merupakan saluran tingkat satu. Pada penelitian ini petani yang dilakukan lebih banyak petani memilih menjual dalam bentuk cery karena harga jual cery bisa langsung di jual ke rumah produksi. Karena petani lebih memilih untuk bisa langsung mendapatkan uang.

Tabel 1. Margin Distribusi Kopi Arabika Kabupaten Simalungun

| Uraian | Biaya dan Margin Distribusi | % |
|--------------------------------|-----------------------------|------------|
| Petani | | |
| Harga Jual cery | 6000 | 0.525 |
| Harga beli kopi setelah diolah | 35000 | 3.06 |
| Margin pemasaran | 29000 | 2.54 |
| Rumah produksi | | |
| Harga jual gabah | 17000 | 1.49 |
| Harga beli kopi setelah diolah | 95000 | 8.32 |
| Margin pemasaran | 78000 | 6.83 |
| Keuntungan | 882088 | 77.2 |
| Jumlah | 1142088 | 100 |
| Rata-rata | 571044 | |

Sumber: Data Primer Diolah, 2022

Pada tabel 1, terlihat bahwa margin pemasaran kopi arabika yang diperoleh rumah produksi adalah Rp 28.500. Itu dari harga kopi yang dijual dalam bentuk cery dan gabah. Lalu rumah produksi menjual kopi mereka dalam bentuk kopi bubuk. Efisiensi yang ada di saluran distribusi I 1,33. Karena di saluran I ini memang saluran terpendek maka efisiensinya juga kecil.

Saluran distribusi II yaitu dari petani langsung ke pedagang pengumpul kecil dan dijual ke pedagaang pengumpul besar dan langsung dijual ke pabrik. merupakan saluran tingkat dua. Pada penelitian ini petani yang menjual dalam bentuk cery, pedagang pengumpul kecil menerima kopi dalam bentuk cery dan dilakukan peroses pengeringan dalam bentuk gabah dan langsung dijual ke pedagang pengumpul besar pedagang pengumpul besar menjual dalam bentuk gabah dan dijual langsung ke pabrik.

Tabel 2. Margin Distribusi Kopi Arabika Kabupaten Simalungun

| Uraian | Biaya | Margin Distribusi | % |
|---------------------------------|-------|-------------------|-----|
| Petani | | | |
| Harga Jual cery | 7500 | | |
| Pedagang Pengumpul Kecil | | | |
| Harga jual cery | 7500 | | |
| Harga beli cery | 9000 | | |
| Margin | | 1500 | 8.6 |
| Biaya pemasaran | 14652 | | |
| Keuntungan | 33480 | | |
| Pedagang Pengumpul Besar | | | |
| Harga beli gabah | 19000 | | |

| | | | |
|------------------------------------|----------------|--------------|------------|
| Harga jual gabah | 23000 | | |
| Margin | | 4000 | 22.9 |
| Biaya pemasaran | 559028 | | |
| Keuntungan | 84972 | | |
| Pabrik | | | |
| Harga beli gabah | 23000 | | |
| Harga jual dalam bentuk kopi bubuk | 35000 | | |
| Margin | | 12000 | 68.6 |
| Biaya pemasaran | 644028 | | |
| Keuntungan | 5597200 | | |
| Jumlah | 7027228 | 17500 | 100 |
| Rata-rata | 1756807 | 5833 | |

Sumber: Data Primer diolah, 2021

Pada tabel 2. terlihat bahwa margin pemasaran kopi arabika yang diperoleh pedagang pengumpul adalah sebesar Rp 1.500. Sedangkan untuk keuntungan yang diperoleh pedagang pengumpul kecil sebesar Rp 3,348. Kemudian pedagang pengumpul kecil menjual ke pedagang pengumpul besar margin pemasaran yang diperoleh adalah Rp 4.000 untuk keuntungan yang diperoleh 8.497. Lalu pedagang pengumpul besar menjual ke pabrik margin pemasaran yang diperoleh adalah Rp 9.167 untuk keuntungan yang diperoleh 5.597. Efisiensi yang ada di saluran distribusi I. 1,47. Karena di saluran II ini memang saluran terpanjang maka efisiensinya besar.

D.KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan mengenai Analisis Distribusi Kopi Arabika di Kabupaten Simalungun, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pola saluran distribusi kopi arabika yang digunakan petani dalam memasarkan kopi arabika dalam segi transportasi yang digunakan petani berjalan dengan baik dan lancar. Karena menggunakan transportasi alat terutama mereka untuk mengumpulkan dan menjual kopi mereka, terdapat dua saluran distribusi yaitu:

Saluran I dari petani– Rumah Produksi

Saluran II dari petani–Pedagang Pengumpul Kecil–Pedagang Pengumpul Besar – Pabrik

2. Margin distribusi kopi arabika di Kabupaten Simalungun memiliki perbedaan harga jual dan harga beli di setiap lembaga distribusi. Maka dari itu margin distribusi kopi arabika di Kabupaten Simalungun tidak memiliki margin distribusi yang sama. Dan tidak ada harga jual dan beli yang sama di setiap kecamatan.

Margin distribusi kopi arabika terbesar pada saluran distribusi I sebesar Rp 28.500. sedangkan saluran distribusi II sebesar Rp 9.167.

E.DAFTAR PUSTAKA

Dr. Sandu Siyoto, SKM, M.Kes, M. Ali Sodik, M. (2015). *Buku Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif* (Issue March).

Engineering, S. (2015). *1 2 1. 2(3)*, 1–5.

Manalu, E. M. B., Saleh, K., & Saragih, F. H. (2019). *Analisis Pemasaran Kopi Arabika (Coffea Arabica) (Studi kasus: Desa SitinjoII, Kecamatan Sitinjo, Kabupaten Dairi)*.

Jurnal Agriuma, 1(2), 36.

<https://doi.org/10.31289/agr.v1i2.2840>

Soares, A. P. (2013). *No Title No Title*. Journal of Chemical Information and Modeling, 53(9), 1689–1699.

(n.d.). *No Title*. 148, 148–162.