



Analisis Tataniaga Kopi Arabika (*Coffea arabica L*) Di Distrik Kamuu Kabupaten Dogiyai

Desi N. Edowai¹

¹Fakultas Teknologi Pertanian Universitas Papua

Received: Januari 2020; Accepted: Februari 2020; Published: Maret 2020

Abstrak

Salah satu daerah penghasil kopi arabika di Indonesia adalah di kabupaten Dogiyai Beberapa masyarakat di kabupaten ini, khususnya distrik Kamuu memiliki kebun kopi yang dikelola sejak tahun 1960an. Petani (produsen) menjual biji kopi ke pedagang pengumpul. Biji kopi arabika dijadikan bubuk dan dipasarkan. Dalam proses pemasaran, perlu dilakukan analisis tataniaga. Hal ini, dilakukan untuk mengetahui saluran dan fungsi tataniaga, margin, biaya tataniaga, keuntungan, efisiensi, serta biaya yang diterima oleh petani (produsen). Data diambil dengan metode observasi dan wawancara, dan data yang dikumpulkan berupa data primer dan sekunder. Data diolah secara tabulasi. Saluran tataniaga kopi arabika di distrik Kamuu adalah saluran satu tingkat (*one – level channel*) yang terdiri dari produsen-pedagang pengumpul-konsumen. Fungsi tataniaga pada tingkat petani (produsen) adalah fungsi pembiayaan, sedangkan pada tingkat pedagang pengumpul, terdiri dari fungsi pembiayaan, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas. Margin tataniaga kopi arabika sebesar Rp.200.000/kg. Rata-rata biaya tataniaga yang diperoleh adalah Rp.31.250/kg dengan keuntungan Rp.168.750/kg. Tataniaga kopi arabika di distrik Kamuu sudah efisien dengan biaya yang diterima oleh petani (produsen) mencapai 50 persen.

Kata kunci: kopi arabika, tataniaga

Abstract

One of the arabica coffee producing areas in Indonesia is in the Dogiyai regency. Several communities in the regency, especially the district Kamuu have coffee plantations that are managed since the 1960s. Farmers (producers) sell coffee beans to the traders. Arabica coffee beans are made into powder and marketed. In the process of marketing, business administration analysis is needed. It is conducted to know the channels and business administration functions, margins, business administration costs, profits, efficiency, as well as fees received by farmers (producers). Data was collected using the method of observation and interviews, and data collected in the form of primary and secondary data. Data is processed using tabulation. The Arabica coffee trading channel in Kamuu district is a one-level channel consisting of consumer-producer-trader traders. The trade system function at the farmer (producer) level is the financing function, while at the level of the trader, it consists of the financing function, physical function, and facility function. The Arabica coffee marketing margin is Rp. 200,000 / kg. The average cost of the trading system is Rp.31,250 / kg with a profit of Rp.168,750 / kg. Arabica coffee trading system in Kamuu district is already efficient with the fees received by farmers (producers) reached 50 percent.

Keywords: arabica coffee, trading system

How to Cite: Edowai (2020). Tataniaga Kopi Arabika (*Coffea arabica L*) Di Distrik Kamuu Kabupaten Dogiyai. *JFRES: Journal of Fiscal and Regional Economy Studies*, 3(1), 50 – 55

✉ Corresponding author :
E-mail: edowai05@gmail.com

PENDAHULUAN

Kopi adalah salah satu jenis tanaman perkebunan yang tumbuh dan berkembang di beberapa daerah di Indonesia termasuk Papua. Di Indonesia tanaman kopi Arabika cocok dikembangkan di daerah-daerah dengan ketinggian antara 800-1500 m di atas permukaan laut dan dengan suhu rata-rata 15-24°C. Pada suhu 25°C kegiatan fotosintesis tumbuhannya akan menurun dan akan berpengaruh langsung pada hasil kebun. Mengingat belum banyak jenis kopi Arabika yang tahan akan penyakit karat daun, dianjurkan penanaman kopi Arabika tidak di daerah-daerah di bawah ketinggian 800 m dpl (Sihombing, 2011). Kopi arabika di Papua, khususnya di daerah Dogiyai (Daerah Pegunungan Tengah, Papua), telah dikembangkan sejak tahun 1970 dan terus dikembangkan hingga saat ini.

Pada tahun 2011 Indonesia menjadi produsen utama kopi ketiga setelah Vietnam dan Brasil dengan luas tanaman kopi di wilayah negara Indonesia yaitu 1.292.965 ha dengan hasil produksi sekitar 633.991 ton. Perkebunan kopi di Indonesia sekitar 96% merupakan usaha rakyat dengan skala yang masih kecil. Jenis tanaman kopi yang di budidaya oleh petani Indonesia yaitu kopi Arabika dan kopi Robusta (Elvin, 2018).

Menurut data Direktorat Jenderal Perkebunan tahun 2018 bahwa, provinsi penghasil kopi terbesar adalah Sumatera Selatan, dengan rata – rata produksi sejak tahun 2013 hingga 2017 mencapai 121.252 ton. Namun demikian, Papua adalah satu daerah penghasil kopi dengan cita rasa kopi yang sesuai dengan Standar Nasional Indonesia (SNI). Menurut (Nopitasari, 2010), sari kopi merupakan zat yang terlarut di dalam air pada saat dilakukan penyeduhan. Sari kopi bubuk asal kabupaten Dogiyai adalah 25 – 26 %, sesuai dengan syarat mutu pada SNI Kopi Bubuk 01-3542-2004 dengan rentang yaitu 20–36% (Desi & Afia, 2018)

Masyarakat petani kopi di daerah Dogiyai, khususnya Distrik Kamuu, memiliki beberapa tanaman kopi arabika yang dibudidayakan, secara tradisional. Pada umumnya, buah kopi yang dipanen, akan dikeringkan dan dijual pada penadah kopi. Salah satu penadah kopi di daerah Dogiyai adalah Yayasan Pengembangan Kesejahteraan Masyarakat (YAPKEMA) dan proses pasca panen dan pemasaran, sebagian besar dilakukan oleh penadah.

Pada proses produksi kopi bubuk, selain proses budidaya, panen dan pasca panen, pemasaran adalah salah satu hal yang penting dalam mengembangkan usaha kopi. dalam proses pemasaran, hal yang penting adalah tata niaga. Analisis tataniaga diperlukan untuk dapat mengetahui keuntungan yang diperoleh pada tingkat petani, margin tataniaga, biaya tataniaga, fungsi dan saluran tataniaga. Penelitian ini bertujuan untuk Mengidentifikasi saluran tata niaga dan fungsi-fungsinya serta menganalisis margin tata niaga produksi kopi bubuk di distrik Kamuu, Kabupaten Dogiyai.

METODE PENELITIAN

Waktu dan Tempat

Penelitian ini dilakukan di Distrik Kamuu, Kabupaten Dogiyai selama dua minggu dimulai sejak tanggal 21 April hingga 6 Mei 2018.

Teknik Pengambilan Sampel

Sampel atau subjek penelitian ini adalah petani kopi arabika di kampung, Idakotu, Tokapo, Ekemanida, dan Bukapa di Distrik Kamuu, Kabupaten Dogiyai serta pedagang pengumpul yakni Yayasan Pengembangan Kesejahteraan Masyarakat (YAPKEMA). Terdapat 15 petani kopi arabika dari ketiga kampung.

Metode Pengambilan Data

Data yang dikumpulkan terdiri dari Data primer dan Data Sekunder. Data Primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari petani dengan wawancara, sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh dari instansi pemerintah serta lembaga yang terkait dengan penelitian ini.

Metode Analisis Data

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh maka data dianalisis secara Tabulasi dan disajikan dalam bentuk Tabel dan Gambar,

Konsep Operasional

Saluran Tataniaga

Saluran tataniaga merupakan tahapan – tahapan dalam penyaluran kopi arabika bubuk dari petani hingga konsumen akhir. Saluran tataniaga akan menunjukkan lembaga-lembaga yang terlibat dalam pemasaran kopi di Dogiyai.

Margin tataniaga

Konsep margin tataniaga dapat ditulis dalam persamaan berikut :

$$M = H_j - H_b$$

Dimana.

M = Margin tataniaga (Rp/kg)

H_j = Harga Jual Kopi (Rp/kg)

H_p = Harga beli kopi (Rp/kg)

Bagian yang diterima petani

Setelah mengetahui margin tataniaga, maka bagian yang diterima petani dapat diketahui dengan menggunakan persamaan :

$$LP = \frac{Pr - M}{Pr} \times 100\%$$

Dimana,

LP = bagian yang diterima petani (%)

Pr = Harga kopi di tingkat petani (Rp/kg)

M = Margin tataniaga (Rp/kg)

Biaya Tataniaga

Biaya tataniaga adalah semua biaya yang dikeluarkan dalam proses pengolahan kopi di Distrik Kamuu, Kabupaten Dogiyai. Biaya tataniaga pe satuan barang secara umum dapat dituliskan sebagai berikut:

$$\text{By. Tataniaga} = \frac{B.Pengumpul + B.Transportasi + \text{Biaya Penyebaran}}{\text{Jumlah kopi yang dipanen}}$$

Keuntungan tataniaga

Keuntungan tataniaga merupakan keuntungan yang diperoleh petani dan pedagang sebagai balas jasa dalam proses tataniaga kopi. menurut Woran (1999) keuntungan tataniaga dapat dihitung dengan persamaan berikut :

$$\pi = M - B$$

Dimana :

M = Margin tataniaga per satuan barang (Rp/kg)

B = Biaya tataniaga per satuan barang (Rp/kg)

π = besarnya keuntungan tataniaga per satuan barang (Rp/kg)

Efisiensi Tataniaga

Efisiensi tataniaga menurut Mubyarto (1989) dapat dihitung sebagai berikut :

$$E = \frac{M}{B} \times 100\%$$

Dimana :

E = Efisiensi tataniaga (%)

M = Margin tataniaga (Rp/kg)

B = Biaya tataniaga (Rp/kg)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Letak Geografis dan Potensi Daerah Kabupaten Dogiyai

Kabupaten Dogiyai terletak diantara 135°20' - 136°37' Bujur Timur dan 3°57' - 4°15' Lintang Selatan, dengan batas wilayah sebelah utara dibatasi oleh Kabupaten Dogiyai, sebelah selatan dibatasi oleh Kabupaten Mimika, sebelah timur dibatasi oleh Kabupaten Paniai dan sebelah barat dibatasi oleh Kabupaten Kaimana. Distrik Sukikai Selatan merupakan daerah terjauh jarak tempuhnya yaitu ± 200 Km dari ibukota Kabupaten Dogiyai (Moanemani).

Kabupaten Dogiyai memiliki sepuluh Distrik, dengan luas wilayah kabupten tercatat sebesar 7.052,92 km². Distrik terluas adalah Mapia tengah (28,56%) dan yang terkecil adalah Distrik Kamuu (1,10%). Ibu kota kabupaten terdapat di distrik Kamuu yang berada pada ketinggian 710 m dpl.

Kepadatan penduduk di Kabupaten Dogiyai yaitu 13,30 jiwa perkilometer dengan rasio jenis kelamin 99,20, hal ini berarti jumlah penduduk perempuan lebih besar daripada jumlah penduduk laki-laki. Pada umumnya masyarakat/penduduk di kabupaten Dogiyai memiliki mata pencaharian di sektor pertanian dan jasa. Pada sektor pertanian, masyarakat mengusahakan tanaman pangan dan tanaman hortikultura, sedangkan pada sektor perkebunan, jenis tanaman yang diusahakan antara lain kopi, tebu, buah merah, dan kakao. Luas areal tanaman perkebunan pada tahun 2016 sebesar 253 ha dengan produksi tanaman perkebunan sebesar 2.464,3 ton (Badan Pusat Statistik, 2017)

Hasil pertanian dan perkebunan dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga dan juga dipasarkan. Pusat kegiatan jual beli terdapat di Ibu kota kabupaten (Moanemani) yang terletak di Distrik Kamuu. Pemasaran hasil dilakukan langsung oleh produsen kepada konsumen dan dapat dilakukan melalui perantara yaitu, pedagang pengecer.

Semakin jauh jarak antara produsen dan konsumen, maka makin panjang saluran tataniaga yang terjadi (Hanafiah & Saefuddin, 2006). Selain saluran tataniaga, fungsi dan margin tataniaga berpengaruh dalam pemasaran kopi arabika di Distrik Kamuu, kabupaten Dogiyai.

Fungsi Tata Niaga

Fungsi tataniaga kopi arabika di distrik Kamuu dianalisis secara kualitatif dengan melihat lembaga tataniaga yang ada di Distrik Kamuu. Analisis dilakukan dengan melihat tiga aspek fungsi tataniaga yaitu, fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa fungsi tataniaga yang dilakukan oleh pedagang pengumpul kopi arabika di distrik Kamuu, kabupaten Dogiyai adalah : Fungsi pembiayaan, fisik dan fasilitas.

Semua fungsi dilakukan oleh pedagang pengumpul kopi arabika di kabupaten Dogiyai sedangkan petani (produsen) hanya melakukan fungsi pembiayaan. Hal ini dikarenakan belum banyak lembaga tataniaga kopi arabika di kabupaten dogiyai. Menurut Hutahuruk (2003), pada (Utama, Roessali, & Prastiwi, 2018) fungsi tataniaga merupakan aktifitas penting yang dispesialisasi dan dijalankan pada proses tataniaga. Fungsi tataniaga kopi arabika dapat dilihat pada Tabel di bawah ini.

Tabel 1. Fungsi Tataniaga Kopi Arabika di Tingkat Petani dan Pedagang Pengumpul

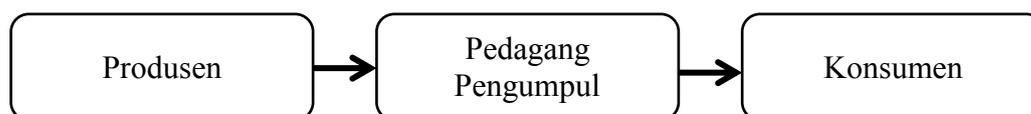
Fungsi Tataniaga	Petani	Pedagang Pengumpul
1. Fungsi Pembiayaan		
a. Fungsi Pembelian	√	√
b. Fungsi Penjualan	√	√
2. Fungsi Fisik		
a. Fungsi pengangkutan	×	√
b. Fungsi penyimpanan	×	√
c. Fungsi pengolahan	×	√
3. Fungsi Fasilitas		
a. Fungsi sortasi	×	√
b. Fungsi standarisasi dan grading	×	√
c. Fungsi penanggungan resiko	×	√
d. Fungsi informasi pasar	×	√
e. Fungsi pembiayaan	×	√

Sumber : Data Primer, 2018

Saluran Tata Niaga

Kotler (1984) mengungkapkan bahwa saluran tataniaga merupakan saluran distribusi yang mencakup suatu kelompok lembaga tataniaga yang melaksanakan keseluruhan kegiatan pemasaran untuk mengalihkan barang disertai dengan hak miliknya dari produsen ke

konsumen. Saluran tataniaga kopi arabika di Distrik Kamuu, kabupaten Dogiyai, merupakan saluran satu tingkat (*one – level channel*) yang menggunakan satu lembaga tataniaga (pedagang pengumpul) dalam menyalurkan komoditi dari daerah sentra produksi ke daerah konsumen (Gambar 1).



Gambar 1. Saluran tataniaga kopi arabika di Distrik Kamuu, Dogiyai

Petani kopi arabika (produsen) menjual kopi ke pedagang pengumpul yang ada di Distrik Kamuu. Petani berasal dari beberapa kampung di Distrik Kamuu, yaitu Idakotu, Tokapo, dan Bukapa. Petani menjual dengan jumlah (berat) kopi yang berbeda-beda. Pedagang pengumpul membeli dari petani (produsen), kemudian disimpan, lalu disortasi dan diolah, hasil olahan kemudian dikemas dan dipasarkan. Produsen melakukan kegiatan budidaya hingga panen, dan pelepasan kulit buah dan kemudian menjual ke pedagang pengumpul. Pedagang pengumpul

melakukan hampir semua kegiatan pascapanen sebelum dipasarkan.

Margin Tataniaga

Margin tataniaga merupakan selisih harga suatu produk ditingkat petani (produsen) dengan harga di tingkat akhir (konsumen). Margin tataniaga sering digunakan sebagai indikator efisiensi tataniaga. Margin tataniaga dilakukan untuk mengetahui saluran tataniaga yang paling efisien di antara saluran yang lain (Hanafie, 2010). Besarnya margin tataniaga tergantung pada panjang atau pendeknya rantai tataniaga dan

aktivitas-aktivitas yang telah dilaksanakan serta keuntungan yang diharapkan oleh lembaga tataniaga yang terlibat dalam tataniaga tersebut (Anwar, 2011)

Rata-rata margin tataniaga kopi arabika adalah Rp.200.000/kg. Margin tataniaga kopi arabika di Distrik Kamuu diperoleh dari selisih besarnya biaya yang diterima oleh petani (produsen) dengan harga jual kopi arabika dari pedagang pengumpul ke konsumen. Biaya yang diterima petani sebesar Rp.100.000/kg. Pedagang pengumpul kemudian melakukan proses pascapanen hingga pada pengemasan dan didistribusi sehingga harga jual menjadi Rp.300.000/kg.

Biaya dan Keuntungan Tataniaga

Biaya tataniaga adalah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran suatu produk yang meliputi biaya transportasi, biaya tenaga kerja,

biaya retribusi, dan lain-lain yang diperlukan dalam suatu saluran pemasaran.

Biaya pemasaran terjadi karena adanya jarak antara produsen dan konsumen. Bila jarak antara produsen dan konsumen tersebut pendek maka biaya pengangkutan bisa diperkecil. Semakin panjang jarak dari produsen atau dari pedagang ke konsumen akan semakin banyak perantara (lembaga pemasaran) yang terlibat, maka biaya pemasaran akan semakin tinggi (Muhammad, Thirtawati, & Yulian, 2018).

Berdasarkan biaya tataniaga dan margin maka dapat diperoleh besarnya keuntungan pada tataniaga kopi arabika di distrik Kamuu, Kabupaten Dogiyai. Keuntungan yang diperoleh merupakan selisih antara penerimaan dengan biaya pemasaran yang dikeluarkan. Tabel 2 di bawah ini menunjukkan rata-rata biaya tataniaga dan keuntungan yang diperoleh.

Tabel 2. Biaya dan Keuntungan Tataniaga Kopi Arabika

Lembaga Tataniaga	Jumlah Kopi (kg)	Margin (kg)	Total Biaya Tataniaga (Rp/kg)	Rata-rata Tataniaga (Rp/kg)	Keuntungan (Rp/kg)
Petani – Pedagang pengumpul – Konsumen	40	200.000	1.250.000	31.250	168.750

Sumber : Data Primer, 2018

Berdasarkan tabel di atas, rata-rata biaya tataniaga adalah Rp. 31.250 keuntungan Rp.168.750/kg. Biaya tataniaga merupakan jumlah biaya yang diperoleh dari biaya transportasi, biaya pembelian kemasan, biaya bahan bakar, dan biaya tenaga kerja. Keuntungan yang diperoleh pedagang pengumpul cukup besar karena hampir semua fungsi tataniaga dikerjakan oleh pedagang pengumpul kopi arabika di distrik Kamuu, kabupaten Dogiyai.

Efisiensi Tata Niaga

Efisiensi tataniaga adalah kemampuan jasa-jasa tataniaga untuk dapat menyampaikan suatu produk dari produsen ke konsumen secara adil dengan memberikan kepuasan pada semua pihak yang terlibat untuk satu produk yang sama (Anwar, 2011). Efisiensi tataniaga kopi arabika di distrik Kamuu, kabupaten Dogiyai, dengan saluran tataniaga dimulai dari petani, kemudian pedagang pengumpul, dan menuju pada konsumen adalah sebesar 16 persen. Hal ini menunjukkan bahwa nilai efisiensi tataniaga kopi arabika di distrik Kamuu, kurang dari atau sama

dengan 50 persen, artinya saluran tataniaga sudah efisien.

Untuk menentukan efisiensi tataniaga bukan hanya dilihat dari besarnya angka efisiensi tataniaga, Namun ada faktor lain seperti rantai saluran tataniaganya. Semakin sedikit lembaga pemasaran yang terlibat dalam saluran tataniaga, maka saluran tataniaga tersebut akan semakin efisien. Hal lain yang dapat menentukan hadala biaya tataniaga. Biaya tataniaga yang tinggi disebabkan oleh panjangnya saluran pemasaran dan banyaknya fungsi tataniaga yang diembannya (Anwar, 2011).

Bagian yang diterima Petani

Sesuai dengan besarnya margin tataniaga kopi arabika di distrik Kamuu, maka bagian yang dapat diterima oleh petani adalah 50 persen. Petani dan juga pedagang pengumpul kopi arabika, memiliki bagian yang sama. Walaupun, sebagian besar fungsi tataniaga dilakukan oleh pedagang pengumpul, namun sebanding dengan harga jual kopi oleh petani yang rendah, Selain itu transportasi petani (produsen) dari rumah ke lokasi pedagang pengumpul cukup jauh,

sehingga petani (produsen), memiliki pengeluaran untuk transportasi.

KESIMPULAN

Saluran tataniaga kopi arabika di distrik Kamuu, kabupaten Dogiyai adalah saluran satu tingkat (*one – level channel*) yang terdiri dari produsen-pedagang pengumpul-konsumen. Fungsi tataniaga pada tingkat petani (produsen) adalah fungsi pembiayaan, sedangkan pada tingkat pedagang pengumpul, terdiri dari fungsi pembiayaan, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas. Margin tataniaga kopi arabika di distrik Kamuu sebesar Rp.200.000/kg. Rata-rata biaya tataniaga yang diperoleh adalah Rp.31.250/kg dengan keuntungan Rp.168.750/kg. Tataniaga kopi arabika di distrik Kamuu, kabupaten Dogiyai sudah efisien (16 persen) dengan biaya yang diterima oleh petani (produsen) mencapai 50 persen.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Kemenristek – Dikti yang telah memberikan Hibah penelitian melalui Penelitian Dosen Pemula (PDP) dan juga kepada peta kopi di distrik Kamuu, Kabupaten Dogiyai serta Yayasan Pembangunan Kesejahteraan Masyarakat (YAPKEMA) di Kabupaten Dogiyai.

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar, C. (2011). Kajian efisiensi tataniaga cabai merah pada pedagang pengecer di kecamatan Banyuasin III Kabupaten Banyuasin Sumatera Selatan. *Urgensi dan Strategi Pengendalian Alih Fungsi Lahan Pertanian* (pp. 170-179). Bengkulu: Prosiding Seminar Nasional Budidaya Pertanian.
- BadanPusatStatistik. (2017). *Kabupaten Dogiyai dalam Angka*. Nabire: BPS Kabupaten Nabire.
- Desi, N. E., & Afia, E. T. (2018). Proses Produksi dan Uji Mutu Bubuk Kopi Arabika (*Coffea arabica* L) asal Kabupaten Dogiyai, Papua. *Agriovet*, 1-18.
- Hanafiah, A., & Saefuddin. (2006). *Tataniaga Hasil Pertanian*. Jakarta: Universitas Indonesia Press.
- Hanafie, R. (2010). *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Yogyakarta: ANDI.

Kotler, P. (1984). *Manajemen Pemasaran (Marketing Management)*. Jakarta : Erlangga.

Muhammad, A., Thirtawati, & Yulian, J. (2018). Analisis saluran dan tingkat efisiensi pemasaran beras semi organik di Kecamatan Rambutan Kabupaten Banyuasin. *JSEP*, 22-32.

Nopitasari, I. (2010). *Proses Pengolahan Kopi bubuk (Campuran Arabika dan Robusta) serta Perubahan Mutunya Selama Penyimpanan*. Bogor : Institut Pertanian Bogor (IPB).

Sihombing, T. P. (2011). *Studi Kelayakan Pengembangan Usaha Pengolahan Kopi Arabika(studi kasus PT. sumatera speciality coffees)*. Bogor : Institut Pertanian Bogor.

Utama, M., Roessali, W., & Prastiwi, W. (2018). Analisis Tataniaga Kopi Robusta Di Kecamatan Sumowono Kabupaten Semarang. *Agrisociconomics*, 101-108.