

ANALISIS PENENTUAN SALURAN DISTRIBUSI YANG EFEKTIF BAGI PETANI KOPI DI DESA GONDOWIDO KECAMATAN NGBEL KABUPATEN PONOROGO

Oleh :

Susantriana Dewi,

Manajemen, Ekonomi Universitas Merdeka Malang

Email : susantriana.dewi@unmer.ac.id

Mila Diana Sari,

Manajemen, Ekonomi Universitas Merdeka Malang

Takim Mulyanto,

Agroteknologi, Pertanian Universitas Merdeka Malang

Niken Larasati,

Universitas Merdeka Malang

Article Info*Article History :**Received 16 Nov - 2022**Accepted 25 Nov - 2022**Available Online**30 Nov – 2022***Abstract**

This study aims to analyze the efficiency of the marketing distribution channel for coffee products in Gondowido Village, Ngebel District, Ponorogo Regency. The type of research used is explanatory research. The sample used was 15 coffee farmers who are members of the Wonorejo Jaya Forest Farmers Group, Gondowido Village. The type of data used by researchers is primary data and secondary data. Primary data were obtained from the results of questionnaires and direct interviews conducted by researchers to 15 coffee farmers in Gondowido Village. While secondary data is data collected by researchers in the form of books, journals, articles, websites related to research topics regarding marketing, distribution and distribution channel efficiency. The data analysis technique used is a quantitative descriptive data analysis technique. The results of the data analysis show that the efficiency of the distribution channel I is 43.75% while the efficiency of the distribution channel II is 87.5%. This means that the distribution channel I is more efficient than the distribution channel II.

*Keyword :**efficiency, distribution channel***I. PENDAHULUAN**

Indonesia merupakan Negara dengan kekayaan sumber daya alam yang luar biasa. Kekayaan sumber daya alam ini tersebar di hampir seluruh pelosok negeri. Salah satu kekayaan tersebut adalah sector perkebunan. Perkebunan memiliki peran yang sangat penting bagi perekonomian Indonesia. Hasil dari dan sector perkebunan tersebut antara lain adalah kopi, teh, tembakau, sawit, kelapa dan kapas. Diantara hasil perkebunan tersebut, hasil produksi tertinggi adalah kopi setelah kelapa dan sawit (M. Syakir & E. Surmaini, 2017). Kopi merupakan salah satu komoditas perkebunan yang memiliki nilai ekonomi yang cukup tinggi

di antara tanaman perkebunan lainnya dan berperan penting sebagai sumber devisa negara (Vinsensia Febrina Sianturi & Ade Wachja, 2016).

Walaupun bukan merupakan salah satu sentra penghasil kopi utama di Jawa Timur, tetapi kopi dari Kabupaten Ponorogo merupakan kopi yang mempunyai cita rasa khas yang tidak dijumpai di wilayah lain. Salah satu daerah penghasil kopi arabika di Kabupaten Ponorogo adalah Kecamatan Ngebel. Ada banyak desa di Kecamatan Ngebel yang merupakan desa penghasil kopi. Salah satu desa tersebut adalah Desa Gondowido.

Desa Gondowido merupakan desa yang mempunyai karakteristik geografis yang cocok sebagai tempat budidaya kopi. Dengan ketinggian wilayah lebih dari 900 m dpl dan tingkat curah hujan 1.500 – 2.500 mm/tahun membuat kopi yang ditanam di daerah tersebut bercita rasa enak. Kopi di Desa Gondowido tersebut ditanam didaerah hutan dengan system *agroforestry* antara tanaman kopi dan tanaman pinus. Kopi yang ditanam petani di Desa Gondowido adalah jenis kopi robusta. Kopi Robusta (nama Latin *Coffea canephora* atau *Coffea robusta*) merupakan keturunan beberapa spesies kopi, terutama *Coffea canephora*. Jenis kopi ini tumbuh baik di ketinggian 400-700 m dpl, temperatur 21-24° C dengan bulan kering 3-4 bulan secara berturut-turut dan 3-4 kali hujan kiriman. Kualitas buah lebih rendah dari Arabika dan Liberika (Dari Wikipedia bahasa Indonesia, ensiklopedia bebas. Diakses tanggal 13 Oktober 2022)

Kopi robusta di Desa Gondowido belum dikenal secara luas oleh pasar. Hal ini karena terdapat beberapa permasalahan dalam bidang pemasaran antara lain saluran pemasran yang masih panjang. Semakin panjang saluran pemasaran yang harus dilalui, maka harga yang akan diperoleh konsumen akan semakin tinggi. Sehingga hal tersebut membuat keuntungan tinggi yang seharusnya dinikmati petani, menjadi tidak maksimal karena keuntungan tersebut ikut dinikmati oleh pedagang perantara. Oleh sebab itu sangat dikhawatirkan perbedaan margin pemasaran yang tinggi akan sangat merugikan petani sebagai produsen. Padahal secara konsep teoritis salah satu cara memasarkan produk apapun, dalam hal ini kopi secara efisien adalah dengan mengurangi margin pemasarannya. Selain hal tersebut, lemahnya posisi tawar petani akan harga kopi dikarenakan ketidak tahuan petani akan kondisi pasar. Hal tersebut mengakibatkan petani hanya bisa menjadi pihak penerima harga. Penentu mutlak harga kopi adalah pedagang dan pihak gapoktan.

Setiap lembaga pemasaran kopi yang terlibat dalam rantai distribusi melaksanakan fungsi – fungsi pemasaran sendiri- sendiri. Fungsi- fungsi pemasaran yang dilakukan oleh setiap lembaga pemasaran tersebut berakibat semakin banyaknya biaya pemasaran yang

tercipta. Dengan kata lain semakin panjang saluran pemasran maka semakin tinggi biaya yang dikeluarkan, hal ini berakibat semakin tinggi pula harga kopi tersebut. Oleh sebab itu diindikasikan pemasran kopi tersebut tidak efisien. Dengan dasar latar belakang permasalahan tersebut maka peneliti mengambil judul “Analisis Efisiensi Saluran Distribusi Pemasaran Kopi Robusta Di Desa Gondowido Kecamatan Ngebel Kabupaten Ponorogo”.

II. KAJIAN PUSTAKA

Pemasaran

Pemasaran merupakan aktivitas dan proses menciptakan, mengkomunikasikan, menyampaikan dan mempertukarkan tawaran yang bernilai bagi pelanggan, klien, mitra dan masyarakat umum. Pemasaran dimulai dengan pemenuhan kebutuhan manusia yang kemudian bertumbuh menjadi keinginan manusia. Hal ini dijabarkan oleh Kotler dan Keller (2007) dalam (Pengabdian et.al., 2019) Pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan konsepsi, penetapan harga, promosi dan pendistribusian gagasan, barang dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang mampu memenuhi tujuan individu dan organisasi.

Pengertian Distribusi

Distribusi merupakan salah satu aspek dari pemasran yang dapat diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen kepada konsumen. Hal ini juga di jelaskan oleh beberapa ahli ekonomi yaitu menurut Kotler (1997) adalah kegiatan penyampaian produk dari produsen sampai kepada konsumen sebagai pemakai akhir. Dalam distribusi produk akan terbentuk suatu rantai atau saluran yang dilewati oleh produk yang disebut saluran distribusi. Sedangkan menurut Oentoro (2010), distribusi adalah kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dari produsen sampai ke tangan konsumen, sehingga penggunaannya sesuai dengan jenis, jumlah, harga, tempat dan waktu yang dibutuhkan.

Saluran Distribusi

Kotler dan Keller yang dialih bahasakan oleh Sobran (2009:106) mendefinisikan saluran

distribusi sebagai sekelompok organisasi yang saling bergantung dan terlibat dalam proses pembuatan produk/ jasa yang disediakan untuk digunakan atau dikonsumsi. Saluran pemasaran merupakan seperangkat alur yang diikuti produk/ jasa setelah produksi, berakhir dalam pembelian dan digunakan oleh pengguna terakhir. Ada beberapa metode atau strategi distribusi supaya produk dapat tersalurkan dengan tepat, yaitu (1) Strategi distribusi intensif, (2) Strategi distribusi selektif dan (3) Strategi distribusi eksklusif.

Efisiensi Saluran Distribusi

Indrajit dan Djokopranoto (2003) mendefinisikan efisiensi saluran distribusi merupakan pencapaian daya guna yang dilakukan suatu perusahaan dengan menggunakan salah satu alat manajemen yang disebut dengan standarisasi. Menurut Juwanto (2012) efisiensi adalah berkaitan dengan jumlah pengorbanan yang dikeluarkan dalam upaya untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Jika pengorbanan yang dikeluarkan terlalu besar maka dapat dikatakan tidak efisien. Dalam kaitan efisiensi distribusi, pemrosesan pemesanan dapat menjadi tolak ukur Pemrosesan pesanan secara logis merupakan bagian dari distribusi fisik yang berhubungan erat dengan persediaan, pergudangan dan transportasi. Efisiensi pemrosesan pesanan dapat dicapai bila terdapat cukup tenaga kerja dan sumberdaya bahan yang memadai (Taff:1984).

III. METODE PENELITIAN

Jenis Data

Dalam penelitian ini, data yang digunakan adalah

a. Data Primer

Menurut Sugiyono (2018:456) Data primer yaitu sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau tempat objek penelitian dilakukan. Untuk memperoleh data primer tersebut, peneliti langsung datang ke lokasi penelitian, dalam hal ini bertempat di balai kelompok tani Wonorejo Jaya. Peneliti melakukan wawancara langsung dan menyebarkan questioner dengan beberapa pertanyaan yang dibuat oleh

peneliti. Wawancara dan penyebaran questioner dilakukan peneliti pada hari Senin, 17 Oktober 2022 bertepatan dengan pertemuan rutin petani kopi hutan yang tergabung dalam kelompok tani Wonorejo Jaya Desa Gondowido Kecamatan Ngebel Kabupaten Ponorogo.

b. Data Sekunder

Menurut Sugiyono (2018:456) data sekunder yaitu sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen. Dalam penelitian ini, sumber data sekunder didapatkan dari buku, jurnal, artikel, web yang berkaitan dengan topic penelitian mengenai pemasaran, distribusi dan efisiensi saluran distribusi.

Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti adalah :

a. Wawancara

Menurut

Sugiyono (2017,194) Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melaksanakan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang akan diteliti, dan apabila peneliti juga ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah dari responden tersebut sedikit

b. Observasi

Observasi adalah penelitian yang dilakukan dengan jalan mengadakan pengamatan secara langsung guna mendapatkan data yang benar-benar obyektif.

c. Studi Pustaka

Studi pustaka adalah pengumpulan data melalui studi tentang ilmu-ilmu yang ada hubungannya dengan masalah yang dibahas, sehingga dengan mendapatkan teori tersebut dapat digunakan sebagai dasar dan acuan dalam pengambilan pengambilan keputusan.

Teknik Analisis Data

Menurut Rasuli (2007) teknik untuk mengetahui efisiensi pemasaran pada setiap lembaga pemasaran yang terlibat digunakan rumus sebagai berikut :

$$EP = \frac{BP}{NP} \times 100\%$$

Dimana :

EP = Efisiensi Saluran Distribusi (Rp)

BP = Biaya Pemasaran

NP = Nilai Produk (Rp)

Keterangan :

Jika EP > 1 = Tidak Efisien

Jika EP < 1 = Efisien

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Tempat Penelitian

Desa Gondowido merupakan salah satu desa disekitar tapak kaki Gunung Wilis dan merupakan desa penyangga wisata Telaga Ngebel. Letak Desa Gondowido yang berdekatan dengan Wisata Telaga Ngebel tentunya memiliki manfaat yang sangat positif bagi kesejahteraan dan perputaran ekonomi di wilayah tersebut. Potensi alam yang dimiliki merupakan magnet

untuk daya Tarik wisata sebagai salah satu sumber pendapatan penduduk Desa. Disamping itu potensi alam yang dimiliki Desa Gondowido yaitu kopi. Kopi yang dihasilkan adalah merupakan kopi rakyat jenis Robusta yang memiliki ciri khas dan bercita rasa tinggi. Tanaman kopi tersebar di beberapa wilayah lahan hutan yang ada di sekitar Desa Gondowido. Para petani kopi rakyat tersebut tergabung didalam Kelompok Tani Hutan Wonorejo Jaya. Tanaman kopi merupakan salah satu sumber penghasilan utama penduduk Desa Gondowido, Kecamatan Ngebel, Kabupaten Ponorogp. Selain kopi potensi alam yang dimiliki oleh Desa Gondowido adalah sebagai desa penghasil sayur mayor segar. Hal ini dikarenakan iklim yang dingin serta mata air yang cukup banyak, sehingga sayuran segar seperti bayam, kangkung, sawi, tomat dll tumbuh subur.

Secara umum mata pencaharian warga masyarakat Gondowido dapat diidentifikasi kedalam beberapa sector, yaitu pertanian/ perkebunana, jasa/ perdagangan, kerajinan dll. Table 1 dibawah ini menggambarkan sebaran dan identifikasi mata pencaharian penduduk Desa Gondowido.

Tabel 1.

Identifikasi Pekerjaan Masyarakat Desa Gondowido

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah
1	Pertanian/ Perkebunan	645 orang
2	Jasa	200 orang
3	Industri	50 orang
4	Lain-lain (termasuk TKI)	800 orang

Sumber : Data Desa Gondowido, 2022

Berdasarkan tabel diatas, masyarakat yang bekerja disektor pertanian/ perkebunan berjumlah 645 orang, yang bekerja disektor jasa berjumlah 200 orang, yang bekerja sektor industri 50 orang, dan bekerja disektor lain-lain 800 orang termasuk Tenaga Kerja Indonesia (TKI). Dengan demikian jumlah penduduk yang mempunyai mata pencaharian berjumlah 1.695 orang.

Karakteristik Kopi Gondowido

Para petani kopi di desa Gondowido menanam kopi di wilayah hutan, mereka menjaga pohon di sekitar hutan agar tetap lestari sehingga bisa tumbuh subur berdampingan dengan pohon kopi tersebut. System penanaman kopi di desa Gondowido dikombinasikan dengan tanamana lain untuk meningkatkan pendapatan petani. Hal ini sejalan dengan pendapat Komarasakti et al (2022) yang menyatakan bahwa budidaya kopi yang di kombinasikan dengan tanaman lain dapat meningkatkan pendapatan petani. Sejak beberapa tahun belakangan ini bebrapa penduk desa

Gondowido yang bekerja sebagai petani kopi membuat kebun kopi milik pribadi yang saat ini disebut dengan kopi rakyat. Beberapa petani kopi tersebut bergabung dalam suatu wadah kelompok tani hutan Wonorejo Jaya. Hal ini untuk memudahkan koordinasi dan informasi tentang budidaya kopi yang lebih baik. Kopi Gondowido memiliki rasa yang berbeda dengan kopi dari daerah lain, namun keberadaannya masih terbatas.

Desa Gondowido memiliki curah hujan dan iklim yang memang sangat sesuai dengan sarat tumbuh kopi yang baik. Tanaman kopi merupakan salah satu tanaman yang tidak terlalu memerlukan perawatan yang rumit. Pemupukan juga dilakukan dengan pengomposan yang berasal dari kotoran dan daun-daun yang ada di sekitar hutan tersebut. Selain itu, alasan para petani membudidayakan kopi rakyat tersebut adalah kopi memiliki penawaran harga yang stabil, panen yang cepat dan tidak banyak diganggu oleh hama maupun binatang hutan.

Lahan yang ditanami kopi merupakan lahan hutan atau lading yang masih sangat subur. Bibit kopi yang digunakan adalah bibit kopi yang berasal dari biji kering yang jatuh dari perkebunan. Lahan kopi yang ditanami memiliki luas yang bermacam-macam tergantung dari kesanggupan para petani kopi tersebut. Di atas telah disebutkan bahwa pemupukan kopi banyak dilakukan dengan cara tradisional atau pengomposan yang berasal dari daun-daun yang ada disekitar hutan tersebut. Selain menggunakan pupuk kompos, pemupukan kopi juga menggunakan pupuk pabrik berupa urea, ZA dan poska. Biasanya komposisi pupuk yang digunakan petani adalah 1kw urea untuk 1 Ha, 1 kw ZA untuk 1 Ha dan 0,5 kw poska untuk 1 Ha lahan kopi.

Perawatan tanaman kopi meliputi pemangkasan cabang primer, peremajaan, serta pencegahan dan pengendalian hama, penyakit dan gulma. Pemangkasan merupakan kegiatan yang dilakukan untuk memperbanyak cabang sehingga produksi tanaman meningkat. Pencegahan dan pengendalian hama, penyakit dan gulma dilakukan dengan cara sederhana dan tradisional. Para petani kopi di desa Gondowido tidak pernah menggunakan pestisida dalam mengendalikan hama, penyakit dan gulma. Apabila terserang penyakit hanya dilakukan dengan pemangkasan atau pemetonga. Gulma

hanya dikendalikan dengan cara mencabut atau menyiangi gulma yang mengganggu pertumbuhan kopi tersebut.

Pemanenan yang sering dilakukan oleh petani adalah dengan system panen total baik yang biji merah maupun biji hijau. Tetapi banyak juga system pemanenan yang sudah terpisah. Artinya proses pemanenan dilakukan dengan cara manual yaitu memetik kopi yang berwarna merah atau yang biasa disebut dengan teknik petik merah. System teknik petik merah ini sangat disarankan karena pemanenan dengan system ini akan meningkatkan kualitas biji kopi. Pada saat pemanenan biasanya dilakukan oleh tenaga kerja atau buruh dengan upah Rp.50.000,- dari jam 07.00 sampai 12.00 per hari. Hasil panen kopi di desa Gondowido masih jauh dari standar jumlah panen pada umumnya yang dapat menghasilkan 4 ton biji kopi glondongan. Di desa Gondowido rata-rata masih menghasilkan 1-3 ton tergantung kelembatan pohon dan luasan lahan perkebunan kopi.

Budaya yang dilakukan oleh para petani kopi di desa Gondowido dalam perawatan dan pemanenan kopi (budidaya kopi) lebih banyak menggunakan tenaga kerja didalam keluarga. Bagi petani yang memiliki lahan yang luas baru mempergunakan tenaga kerja orang lain. Tenaga kerja ini biasanya digunakan dalam proses pemanenan dan distribusi dari lahan menuju ke balai gapoktan atau pasar.

Rata-rata harga kopi glondongan ditangan petani kopi Gondowido Kecamatan Ngebel perkilo berkisar antara Rp. 8.000 sampai Rp. 9.000 tergantung kualitas kopinya. Pemasaran hasil kopi glondongan pada umumnya dijual sendiri oleh para petani kopi kepada gapoktan atau bumdes dan pedagang pengepul. Sebetulnya apabila para petani bisa mengolah biji kopi tersebut menjadi kopi kering ataupun bubuk kopi siap seduh maka harga kopi akan menjadi lebih mahal jika dijual, perkilo bisa mencapai Rp. 60.000,-. Tetapi karena keterbatasan alat dan pengetahuan dalam memproduksi sendiri maka para petani kopi di desa Gondowido memilih untuk menjual kopi secara glondongan. Pihak gapoktan yang mengolah kopi tersebut menjadi bubuk kopi dengan kemasan yang menarik yang selanjutnya dijual di hotel atau cafe di seputaran wisata Telaga Ngebel.

Saluran Distribusi Pemasaran Kopi Gondowido

Saluran pemasaran yang digunakan oleh petani kopi didesa Gondowido Kecamatan

Saluran pemasaran 1

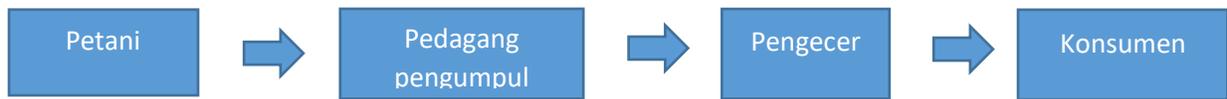


Berdasarkan gambar penyaluran diatas dapat diketahui pola penyaluran pemasaran 1 termasuk saluran pemasaran 2 tingkat. Saluran 2 tingkat (*Two Level Channel*) merupakan saluran pemasaran yang melibatkan 2 lembaga pemasaran dalam memasarkan kopi dari produsen ke tangan konsumen akhir. Saluran pemasaran ini terdiri dari petani, gapoktan,

Ngebel Kabupaten Ponorogo ada dua saluran yaitu :

pedagang pengecer, dan konsumen. Rata-rata petani kopi didesa Gondowido memilih menggunakan saluran ini, karena menurut para petani harga yang diberikan gapoktan lebih pasti dan biaya angkut yang dikeluarkan oleh petani lebih kecil hanya dari lahan kopi sampai ke balai gapoktan.

Saluran pemasaran ke 2



Berdasarkan gambar diatas dapat diketahui pola saluran pemasaran 2 juga termasuk saluran pemasaran 2 tingkat. Saluran 2 tingkat (*Two Level Channel*) merupakan saluran pemasaran terdiri dari petani, pedagang pengumpul, pedagang pengecer, dan konsumen. Pada pola saluran pemasaran ini petani kurang berminat karena harga yang ditawarkan oleh pengumpul kurang pasti yaitu pengumpul mengikuti harga dari pasaran yang menurut para petani harga pasaran juga kurang pasti. Biasanya petani menggunakan saluran pemasaran ini apabila mereka menggunakan informasi kalau harga yang ditawarkan pengumpul lebih tinggi dari pada harga gapoktan.

Metode wawancara dalam penelitian ini adalah proses memperoleh suatu fakta atau data dengan melakukan komunikasi langsung ataupun pengisian quisioner dengan responden penelitian, baik secara temu wicara, pengisian quisioner secara langsung ataupun menggunakan teknologi jarak jauh (telepon atau whatsapp application). Peneliti melakukan wawancara langsung dan menyebar questioner dengan beberapa pertanyaan yang dibuat oleh peneliti. Wawancara dan penyebaran quesuiner dilakukan peneliti pada hari Senin, 17 Oktober 2022 bertepatan dengan pertemuan rutin petani kopi hutan yang tergabung dalam kelompok tani Wonorejo Jaya Desa Gondowido Kecamatan Ngebel Kabupaten Ponorogo. Berikut ini adalah rangkuman hasil wawancara dan quisioner dengan petani kopi di desa Gondowido Kecamatan Ngebel Kabupaten Ponorogo.

Hasil Wawancara Atau Quesioner Dengan Petani Kopi

Tabel 2.
Hasil Wawancara dan Quesioner Dengan Petani Kopi Rakyat Didesa Gondowido Kec. Ngebel
Kab. Ponorogo 2022

No	PERTANYAAN	JAWABAN
1.	Sejak kapan anda bertani (menanam kopi) ?	Saya menanam kopi sejak tahun 2017 karena diajak saudara saya bergabung di kelompok tani hutan Wonorejo Jaya
2.	Berapa luas lahan kopi yang anda tanam?	Luas kebun yang dimiliki oleh bapak Sigit Nur Cahyanto 1,5 HA
3.	Berapa ton kopi yang bapak panen setiap tahun?	Kopi yang saya panen per tahun sekitar 2-3 ton
4.	Berapa harga jual kopi basah per kilo?	Harga kopi 8.000 sampai 9.000 per Kg. Harga tahun ini 8.000 per Kg.
5.	Berapa harga jual kopi kering per kilo?	Harga kopi kering kisaran 35.000 per Kg
6.	Kepada siapa anda menjual kopi tersebut?	Saya menjual hasil kopi kepada gapoktan atau pedagang pengumpul (apabila harganya lebih baik)
7.	Apaakah ada kesepakatan dengan perusahaan lain dalam penentuan harga ?	Tidak, harga mengikuti harga pasar
8.	Saat panen, berapa biaya transpot (untuk angkutan) yang anda keluarkan ?	Biaya transpot yang dibutuhkan sekitar 150.000 (ke gapoktan) dan 500.000 (dibawa ke pedagang pengumpul)
9.	Berapa pekerja yang anda butuhkan ? dan bagaimana perhitungan upahnya ?	<ul style="list-style-type: none"> • Untuk perawatan dan panen dibutuhkan 12 pekerja jangka waktu 10 hari • Untuk pasca panen pertama 15 pekerja jangka waktu 10 hari • Pasca panen kedua 11 pekerja 9 jangka waktu hari Catatan : 1 hari jam kerja mulai 07.00 sampai 12.00 dengan upah 50.000 per orang

Sumber: Bapak Sigit Nur Cahyanto Petani Kopi Di Desa Gondowido 2022

Biaya Yang Dikeluarkan Petani Kopi

Sesuai dengan hasil wawancara dan quisioner yang peneliti lakukan (tabel 2) dapat disimpulkan bahwa biaya atau pengeluaran yang

dibutuhkan dalam budidaya kopi biasanya terdiri dari 3 bagian yaitu :

- Perawatan (pemupukan dan penyiangan) biasanya membutuhkan biaya 1.250.000 untuk membeli bahan pupuk dan transpot dan pada saat panen dibutuhkan 12 pekerja jangka waktu 10 hari.

- Pasca panen pertama 15 pekerja jangka waktu 10 hari.
Pasca panen pertama ini dilakukan pada bulan Mei. Dibutuhkan 15 pekerja yang bekerja mulai jam 07.00 sampai 12.00 dengan upah sebesar 50.000 / orang / hari
- Pasca panen kedua 11 pekerja 9 jangka waktu hari
Pasca panen kedua dilakukan pada bulan agustus. Dibutuhkan 11 pekerja yang bekerja mulai jam 07.00 sampai 12.00 dengan upah sebesar 50.000 / orang / hari
Selain biaya tersebut diatas para petani masih harus mengeluarkan transpot dan kuli angkut pada saat panen. Biasanya biaya kuli

angkut dihargai secara borongan kurang lebih 200.000 / sekali panen. Sedangkan biaya transpot berkisar antara 150.000 untuk mengangkut sampai ke balai gapoktan dan 500.000 untuk sampai ke tempat pengumpul.

Pendapatan Setelah Panen

Kopi yang dijual secara glondongan dihargai 8.000 untuk tiap 1 kg kopi. Bapak Sigit Nur Cahyanto memanen kopi 2 kali dalam 1 tahun dengan luas lahan hutan sebesar 1,5 HA. Panen pertama di bulan Mei 2022 menghasilkan kopi dengan berat 3 ton. Dan panen kedua di bulan agustus 2022 dengan hasil panen seberat 2 ton.

Tabel 3.

Pendapatan Kotor Petani Kopi Gondowido Setelah Panen 2022
(bulan Mei dan Agustus 2022)

No	Bulan	Berat Hasil Panen	Harga Per kg	Pendapatan
1.	Mei	3 ton	Rp. 8.000	Rp. 24.000.000
2.	Agustus	2 ton	Rp. 8.000	Rp. 16.000.000
Total		5 ton	Rp. 8.000	Rp. 40.000.000

Sumber: Bapak Sigit Nur Cahyanto Petani Kopi Di Desa Gondowido 2022

Berdasarkan tabel 3 di atas merupakan pendapatan kotor yang diperoleh oleh bapak Sigit Nur Cahyanto dalam rentan tahun 2022. Pendapatan kotor tersebut didapatkan dari 2 kali hasil panen kopi yaitu pada bulan Mei 2022 sebesar Rp. 24.000.000 dan di bulan Agustus 2022 sebesar Rp. 16.000.000 sehingga total pendapatan dalam 1 tahun (2 kali panen) sebesar Rp. 40.000.000.

Pendapatan kotor tersebut belum dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan yang meliputi biaya perawatan, pemupukan, biaya pasca panen pertama dan biaya pasca panen ke dua. Pendapatan bersih hasil panen kebun kopi Bapak Sigit Nur Cahyanto tahun 2022 akan di jelaskan pada table ke 4 di bawah ini.

Tabel 4.

Pendapatan Bersih Petani Kopi Gondowido Setelah Panen 2022
(bulan Mei dan Agustus 2022)

No	Bulan	Pendapatan Kotor	Total Biaya Pengeluaran	Pendapatan Bersih
1.	Mei	Rp. 24.000.000	Rp. 14.750.000	Rp. 9.250.000
2.	Agustus	Rp. 16.000.000	Rp. 11.250.000	Rp. 4.750.000
Total		Rp. 40.000.000	Rp. 29.500.000	Rp. 14.000.000

Sumber: Bapak Sigit Nur Cahyanto Petani Kopi Di Desa Gondowido 2022

Berdasarkan tabel 4 diatas pendapatan bersih Bapak Sigit Nur Cahyanto setelah panen pada bulan Mei 2022 sebesar Rp. 9.250.000 dan pada bulan Agustus 2022 sebesar Rp. 4.750.000 jadi total pendapatan bersih pada periode panen tahun 2022 sebesar Rp. 14.000.000.

Efisiensi Saluran Distribusi

Berikut kami sajikan perhitungan efisiensi saluran distribusi antara saluran distribusi I (petani – gapoktan – pedagang pengecer – konsumen) dan saluran distribusi II (petani - pedagang pengumpul – pedagang pengecer – konsumen).

Saluran Distribusi I (petani – gapoktan – pedagang pengecer – konsumen)

Total Biaya :	
Biaya Transpot	Rp. 150.000
Biaya kuli angkut	Rp. 200.000
Total	Rp. 350.000
Total nilai produk	Rp. 8.000

$$EP = \frac{TB}{TNP} \times 100\%$$

$$EP = \frac{350.000}{8.000} \times 100\%$$

$$Ep = 43,75 \%$$

(Efisiensi distribusi I sebesar 43,75%)

Saluran Distribusi II (petani – pedagang pengumpul – pedagang pengecer – konsumen)

Total Biaya :	
Biaya Transpot	Rp. 500.000
Biaya kuli angkut	Rp. 200.000
Total	Rp. 700.000
Total nilai produk	Rp. 8.000

$$EP = \frac{TB}{TNP} \times 100\%$$

$$EP = \frac{700.000}{8.000} \times 100\%$$

$$E_p = 87,5\%$$

(Efisiensi distribusi II sebesar 87,5%)

Dari perhitungan efisiensi saluran distribusi diatas, diperoleh hasil bahwa efisiensi saluran distribusi I sebesar 43,75% sedangkan efisiensi saluran distribusi II sebesar 87,5%. Artinya bahwa saluran distribusi I lebih efisien dibandingkan dengan saluran distribusi II.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kopi di Desa Gondowido Kecamatan Ngebel Kabupaten Ponorogo dijual dalam keadaan glondongan merah, hal ini karena masih sangat terbatasnya pengetahuan dan peralatan yang dimiliki sehingga para petani tidak bisa mengolah kopi tersebut menjadi kopi kering ataupun kopi bubuk. Saluran distribusinya terdapat 2 macam saluran, yaitu saluran I terdiri dari petani – gapoktan – pedagang pengecer – konsumen dan saluran ke II terdiri dari petani – pedagang pengumpul – pedagang pengecer – konsumen.

Di dalam penelitian ini petani kopi hanya melakukan fungsi penjualan, pengangkutan, informasi harga dan pembiayaan. Pedagang pengumpul melakukan fungsi pengangkutan, pertukaran informasi harga dan pengumpulan. Sedangkan Gapoktan melakukan fungsi pengumpulan, informasi harga dan memproduksi. Dalam hal ini Gapoktan mengolah kopi menjadi bubuk yang sudah dikemas secara baik dan menjulnya di hotel dan kafe – kafe disekitar tempat wisata Telaga Ngebel.

Dari perhitungan efisiensi saluran distribusi kopi Gondowido, diperoleh hasil bahwasannya saluran distribusi I jauh lebih efisien daripada saluran distribusi II.

DAFTAR PUSTAKA

Indrajit, R. E., & Djokopranoto, R. (2003). Manajemen Persediaan, Barang Umum dan Suku Cadang Untuk Pemeliharaan dan Operasi. Jakarta: Grasindo.

Indrasari Yayuk (2020) Efisiensi Saluran Distribusi Pemasaran Kopi Rakyat Di Desa Gending Waluh Kecamatan Sempol (Ijen) Bondowoso. Jurnal Manajemen Pemasaran, Vol. 14, No. 1

Kotler, P., & Amstrong, G. (2010) Principle of marketing. (13 th ed0. United States Of America: Person.

Kotler, P., Keller, K., L. (2019). Manajemen Pemasaran, Edisi 13, Jilid 1. Jakarta: Erlangga

Oentoro, Deliyanti. 2010. Manajemen Pemasaran Modern. Yogyakarta: Laksbang Pressindo.

Rasuli, N., Muh. Amir S., dan Kartika Ekasari. 2007. Analisis Margin Pemasaran Telur Itik Di Kelurahan Borongloe, Kecamatan Bontomarannu, Kabupaten Gowa. Jurnal Agrisistem. ISSN: 1858-4330. 3(1).

Sugiyono. (2018). Metode Penelitian Kuantitatif. Bandung: Alfabeta.

Syakir, M & Surmaini E. Perubahan Iklim Dalam Konteks Sistem Produksi dan Pengembangan Kopi di Indonesia. Jurnal Penelitian Pengembangan Pertanian 2017. Vol 36. No 2

Vinsensia Febrina Sianturi & Ade Wachja. (2016). Pengelolaan Pemangkasan Tanaman Kopi Arabika (*Coffea arabica* L.) di Kebun Blawan, Bondowoso, Jawa Timur. Bul. Agrohorti 4 (3), 266-275.