

**ANALISIS RANTAI PASOK DAN EFISIENSI PEMASARAN
KOPI TOJOLO DI KECAMATAN GANDANG BATU SILLANAN,
KABUPATEN TANA TORAJA**

**Chrysnayanti Talebong
G021181365**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2022**

**ANALISIS RANTAI PASOK DAN EFISIENSI PEMASARAN
KOPI TOJOLO DI KECAMATAN GANDANG BATU SILLANAN,
KABUPATEN TANA TORAJA**

**CHRYSNAYANTI TALEBONG
G021 18 1365**

Skripsi
Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Pertanian
pada
Departemen Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian
Universitas Hasanuddin
Makassar

**DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2022**

Judul Skripsi : Analisis Rantai Pasok dan Efisiensi Pemasaran Kopi *Tojolo* di Kecamatan Gandang Batu Sillanan, Kabupaten Tana Toraja

Nama : Chrysnayanti Talebong

NIM : G021181365

Disetujui Oleh :


Ir. A. Amrullah, M. Si.
Ketua


Rasyidah Bakri, S.P., M.Sc.
Anggota

Diketahui Oleh :


Dr. A. Nisia Lcutiawatu, S.P., M.Si
Ketua Departemen

Tanggal Lulus : Agustus 2022

**PANITIA UJIAN SARJANA PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN FAKULTAS
PERTANIAN UNIVERSITAS HASANUDDIN**

JUDUL : ANALISIS RANTAI PASOK DAN EFISIENSI
PEMASARAN KOPI TOJOLO DI KECAMATAN
GANDANG BATU SILLANAN, KABUPATEN TANA
TORAJA
NAMA MAHASISWA : CHRYSNAYANTI TALEBONG
NOMOR POKOK : G021 18 1365

SUSUNAN PENGUJI

Ir. A. Amrullah, M. Si.
Ketua Sidang

Rasyidah Bakri, S.P., M.Sc.
Anggota

Prof. Dr. Ir. Rahim Darma, M.S.
Anggota

Ni Made Viantika S., S.P., M.Agh
Anggota

Tanggal Ujian : 01 Agustus 2022

DEKLARASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa, tugas akhir saya yang berjudul "*Analisis Rantai Pasok dan Efisiensi Pemasaran Kopi Tojolo di Kecamatan Gandang Batu Sillanan, Kabupaten Tana Toraja*" benar adalah karya saya dengan arahan dan saran dari tim dosen pembimbing, dan belum pernah diajukan atau tidak sedang diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi mana pun. Saya menyatakan bahwa, semua sumber informasi yang digunakan dalam penulisan tugas akhir ini telah disebutkan didalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka.

Makassar, 12 Agustus 2022



Penulis
Chrysnayanti Talebong

ABSTRAK

Kecamatan Gandang Batu Sillanan merupakan salah satu kecamatan yang masih memproduksi kopi *Tojolo*. Kopi *Tojolo* merupakan kopi arabika varietas *Typica* yang sudah puluhan tahun tumbuh, berkembang dan beradaptasi di dataran tinggi Toraja. Dalam pemasaran, petani masih berada di posisi yang lemah dalam menentukan harga dan tujuan pasar dari biji kopi mereka sehingga harga yang diterima tidak layak bagi petani. Akibatnya terdapat selisih harga yang tinggi antara harga yang dibayar konsumen dengan harga yang diterima oleh petani. Oleh karena itu perlu untuk menerapkan saluran pemasaran yang efisien yang mampu mengadakan pembagian keuntungan yang adil kepada semua pihak yang terlibat dalam rantai pasok baik petani maupun lembaga pemasaran. Metode penelitian yang digunakan yaitu metode studi kasus dengan pendekatan kualitatif. Informan pada penelitian ini berjumlah 16 orang yang terdiri dari petani, industri pengolahan kopi, pedagang, dan konsumen. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara langsung dengan informan. Data yang dikumpulkan kemudian diuraikan secara deskriptif mengenai pola aliran rantai pasok kemudian dilakukan analisis efisiensi pemasaran menggunakan alat analisis margin pemasaran, *farmer's share* dan analisis rasio keuntungan dan biaya. Dari analisis yang dilakukan hasil yang didapatkan yaitu terdapat dua saluran pemasaran dan saluran pemasaran yang efisien berdasarkan perhitungan yaitu pada saluran kedua.

Kata Kunci: efisiensi, kopi tojolo, rantai pasok

ABSTRACT

Gandang Batu Sillanan District is one of the sub-districts that still produces Tojolo coffee. Tojolo coffee is an arabica coffee of the Typica variety which has grown, developed and adapted for decades in the highlands of Toraja. In marketing, farmers are still in a weak position in determining the price and market objectives of their coffee beans so that the price received is not feasible for farmers. As a result, there is a high price difference between the price paid by consumers and the price received by farmers. Therefore, it is necessary to implement an efficient marketing channel that is able to provide fair profit sharing to all parties involved in the supply chain, both farmers and marketing institutions. The research method used is case study method with a qualitative approach. There were 16 informants in this study consisting of farmers, coffee processing industries, traders, and consumers. Data was collected through direct interviews with informants. The data collected is then described descriptively regarding the supply chain water pattern and then analyzed for marketing efficiency using marketing margins analysis tools, farmer's share and profit and cost ratio analysis. From the analysis, the results obtained are that there are two marketing channels and an efficient marketing channel based on the calculation, namely the second channel.

Keywords: *efficiency, supply chain, tojolo coffee*

RIWAYAT HIDUP PENULIS



Chrysnayanti Talebong, lahir di Tana Toraja, pada tanggal 16 September 2000. Merupakan anak dari pasangan **Sepri Bossen Kala' Suso (Ayah)** dan **Yuliana Seri Talebong (Ibu)** dan merupakan anak pertama dari 4 (empat) bersaudara yaitu **Rhicky Tandingan, Thrianita,** dan **Queen Dara Chalista.**

Selama hidupnya penulis telah menempuh beberapa pendidikan formal, yaitu:

1. SD Negeri 122 Gantaran, Tana Toraja (2006-2012)
2. SMP Kristen Makale, Tana Toraja (2012-2015)
3. SMA Negeri 5 Tana Toraja (2015-2018)

Selanjutnya diterima menjadi salah satu mahasiswa di Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin, Makassar pada tahun 2018 untuk jenjang pendidikan Strata Satu (S1) melalui jalur SBMPTN. Selama menempuh pendidikan di Universitas Hasanuddin selain mengikuti kegiatan akademik, penulis juga bergabung dalam organisasi yaitu Persekutuan Mahasiswa Kristen Fakultas Pertanian dan Kehutanan Universitas Hasanuddin (PMK Fapertahut Unhas) sebagai anggota. Penulis berkesempatan menjadi pengurus pada organisasi tersebut pada periode 2020/2021 menjadi anggota devisi Departemen Pengkaderan. Selain itu, penulis juga aktif mengikuti kepanitiaan dan kegiatan yang diadakan oleh PMK Fapertahut Unhas dan aktif mengikuti seminar-seminar mulai dari tingkat regional, nasional, hingga tingkat Internasional. Selain itu penulis juga pernah menjadi salah satu asisten dosen pada mata kuliah Kewirausahaan. Untuk memperoleh pengalaman kerja, penulis pernah melakukan kegiatan magang di Kantor Dinas Pertanian Kabupaten Tana Toraja dan Sentra Kopi Toraja pada unit produksi Kopi 1000 Nurhidayah Kecamatan Gandang Batu Sillanan, Kabupaten Tana Toraja.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala limpahan berkah, kasih karunia, dan kehendak-Nya sehingga tugas akhir pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin dengan judul *“Analisis Rantai Pasok dan Efisiensi Pemasaran Kopi Tojolo di Kecamatan Gandang Batu Sillanan, Kabupaten Tana Toraja”* dapat terselesaikan dengan baik. Tugas akhir ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana (S1) pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin.

Penulis menyadari bahwa selama penyusunan tugas akhir ini tidak terlepas dari berbagai hambatan dan kesulitan, menyadari keterbatasan kemampuan yang penulis miliki, dengan penuh rendah hati penulis mengakui bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu diharapkan saran dan kritik untuk membangun dan menyempurnakan penulisan tugas akhir ini. Semoga apa yang tersaji dalam skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca maupun penulis.

Makassar, 12 Agustus 2022



Penulis
Chrysnayanti Talebong

PERSANTUNAN

Puji dan syukur patut dipanjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat dan kasih karunia-Nya yang telah memberikan kesehatan dan kesempatan bagi peneliti sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan dengan baik. Tugas akhir yang berjudul **“Analisis Rantai Pasok dan Efisiensi Pemasaran Kopi Tojolo di Kecamatan Gandang Batu Sillanan, Kabupaten Tana Toraja”** disusun untuk memperoleh gelar sarjana (S1) pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin.

Dalam penyusunan tugas akhir ini tidak terlepas dukungan dari berbagai pihak. Peneliti secara khusus mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu. Peneliti banyak menerima bimbingan, saran dan bantuan serta dukungan dari berbagai pihak baik yang bersifat moral maupun material. Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih yang istimewa kepada kedua orang tua tercinta **Sepri Bossen Kala’ Suso (Ayah)** dan **Yuliana Seri Talebong (Ibu)**, dengan penuh kerendahan hati penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada beliau yang telah membesarkan dan mendidik dengan penuh kasih sayang dan kesabaran serta untuk segala lantunan doa yang senantiasa beliau panjatkan untuk anaknya selama ini hingga penulis bisa sampai pada titik ini. Semoga tulisan ini dapat menjadi kebanggaan bagi Papa dan Mama. Penulis juga tidak lupa mengucapkan rasa terimakasih kepada Saudara-saudariku tersayang **Rhicky Tandingan, Thrianita, dan Queen Dara Chalista**, atas segala kasih sayang, dukungan dan bantuan yang telah diberikan selama ini.

Dan tanpa mengurangi rasa hormat, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak **Prof. Dr. Ir. Jamaluddin Jompa, M.Sc.** selaku Rektor Universitas Hasanuddin.
2. Bapak **Prof. Dr. Ir. Salengke, M.Sc.** selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Hasanuddin.
3. Ibu **Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.** dan bapak **Ir. Rusli M. Rukka, M.Si.**, selaku Ketua dan Sekretaris Program Studi Agribisnis Departemen Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Hasanuddin.
4. Bapak **Ir.A. Amrullah, M. Si.** dan Ibu **Rasyidah Bakri, SP., M.Sc.** selaku Dosen Pembimbing atas segala bimbingan, arahan, serta saran yang diberikan kepada penulis sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan dengan baik. Mohon maaf bila ada tutur kata maupun tindakan yang penulis lakukan baik itu sengaja maupun tidak sengaja. Kiranya Ibu/Bapak selalu diberikan kesehatan dan kekuatan dalam menjalani tugas dan tanggungjawab.
5. Bapak **Prof. Dr. Ir. Rahim Darma, M.S.** dan Ibu **Ni Made Viantika S., S.P., M.Agb.** selaku Dosen Penguji yang telah memberikan kritik serta saran guna perbaikan penyusunan tugas akhir ini. Semoga Ibu/Bapak juga selalu diberikan kesehatan dan kekuatan dalam menjalani tugas dan tanggungjawab.
6. Bapak **Ir.A. Amrullah, M. Si.** selaku dosen Penasehat Akademik (PA) atas saran dan arahan yang diberikan selama penulis menempuh pendidikan di Program Studi Agribisnis.

7. Seluruh dosen pengajar di Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Hasanuddin yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu. Terimakasih atas segala ilmu yang telah diberikan selama penulis menempuh Pendidikan. Semoga ilmu yang telah diberikan dapat penulis terapkan dimasa mendatang. Kiranya Ibu/Bapak selalu diberikan kesehatan dan kekuatan dalam menjalani tugas dan tanggungjawab selaku dosen di Program Studi Agribisnis.
8. Seluruh staf di Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Hasanuddin yang telah membantu dalam pengurusan berkas-berkas yang penulis butuhkan selama penyusunan tugas akhir ini.
9. Seluruh keluarga tersayang yang telah senantiasa mendoakan dan memberikan dukungan baik secara moril dan material dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
10. Teman-temanku tersayang yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, terimakasih atas segala dukungan dan bantuan yang telah diberikan. Teristimewa kepada **Alyanzi, Claudia Dey Savitri, dan Yemima Salong** yang tanpa lelah mendengarkan keluh kesah dan memberikan saran serta semangat kepada penulis selama penyusunan tugas akhir ini.
11. Bapak **Hariadi S.P** selaku penyuluh di Kecamatan Gandang Batu Sillanan dan Ibu **Nurhidayah** yang telah menyediakan waktunya dalam membantu mengarahkan penulis selama melakukan penelitian sehingga penelitian yang penulis lakukan dapat berjalan dengan baik.
12. Seluruh **Informan Penelitian** yang telah menyediakan waktunya untuk saya bisa melakukan wawancara dalam rangka mengumpulkan informasi untuk penelitian ini. Saya mengucapkan banyak terimakasih berkat kebaikan dari Bapak/Ibu sehingga penyusunan tugas akhir saya ini dapat terselesaikan dengan baik.
13. Semua pihak yang telah membantu hingga terselesaikannya pembuatan tugas akhir maupun dalam penyusunan tugas akhir yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Demikianlah ungkapan rasa terimakasih dari penulis, semoga segala pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini, semoga selalu diberikan kesehatan dan dilimpahkan berkat dari Tuhan Yang Maha Esa, Aamiin.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
DEKLARASI	v
ABSTRAK.....	vi
RIWAYAT HIDUP PENULIS	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
PERSANTUNAN.....	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah.....	3
1.3 Research Gap (Novelty)	5
1.4 Tujuan Penelitian.....	7
1.5 Kegunaan Penelitian.....	7
1.6 Kerangka Pemikiran	7
BAB II METODE	10
2.1 Lokasi dan Waktu Penelitian	10
2.2 Metode Penelitian.....	10
2.2.1 Informan Penelitian	10
2.2.2 Jenis dan Sumber Data	11
2.2.3 Metode Pengumpulan Data.....	11
2.3 Metode Analisis Data	12
2.4 Batasan Operasional	13
BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN	15
3.1 Rantai Pasok Kopi <i>Tojolo</i> di Kecamatan Gandang Batu Sillanan	15
3.1.1 Pola Aliran Rantai Pasok Kopi <i>Tojolo</i> di Kecamatan Gandang Batu Sillanan ..	15
3.1.2 Aliran Produk, Aliran Keuangan, dan Aliran Informasi Kopi <i>Tojolo</i> di Kecamatan Gandang Batu Sillanan.....	17
3.1.3 Manajemen Rantai Pasok Kopi <i>Tojolo</i> di Kecamatan Gandang Batu Sillanan ..	20

3.1.4	Sumber Daya Rantai Pasok Kopi <i>Tojolo</i> di Kecamatan Gandang Batu Sillanan	21
3.2	Efisiensi Pemasaran Kopi <i>Tojolo</i> di Kecamatan Gandang Batu Sillanan	22
3.2.1	Analisis Margin Pemasaran	22
3.2.2	Analisis Farmer's Share.....	24
3.2.3	Analisis Rasio Keuntungan dan Biaya	24
BAB IV		27
KESIMPULAN DAN REKOMENDASI.....		27
4.1	Kesimpulan	27
4.2	Rekomendasi.....	27
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

No	Teks	Halaman
Tabel 1.	Data Informan Rantai Pasok Kopi <i>Tojolo</i> d Kecamatan Gandang Batu Sillanan	11
Tabel 2.	Perhitungan Margin Pemasaran Rantai Pasok Kopi <i>Tojolo</i> di Kecamatan Gandang Batu Sillanan	23
Tabel 3.	Perhitungan Farmer's Share Rantai Pasok Kopi <i>Tojolo</i> di Kecamatan Gandang Batu Sillanan.....	24
Tabel 4.	Perhitungan Rasio Keuntungan dan Biaya Rantai Pasok Kopi <i>Tojolo</i> di Kecamatan Gandang Batu Sillanan.....	25

DAFTAR GAMBAR

No	Teks	Halaman
Gambar 1.	Skema Kerangka Analisis Rantai Pasok Kopi <i>Tojolo</i> di Kecamatan Gandang Batu Sillanan, Kabupaten Tana Toraja.....	9
Gambar 2.	Pola Aliran Rantai Pasok Kopi <i>Tojolo</i> di Kecamatan Gandang Batu Sillanan, Kabupaten Tana Toraja	15
Gambar 3.	Pola Aliran Produk, Aliran Keuangan, dan Aliran Informasi Rantai Pasok Kopi <i>Tojolo</i> di Kecamatan Gandang Batu Sillanan, Kabupaten Tana Toraja.....	18

DAFTAR LAMPIRAN

No	Teks	Halaman
	Lampiran 1 : Identitas Informan.....	30
	Lampiran 2 : Pedoman Wawancara.....	31
	Lampiran 3 : Dokumentasi.....	37

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kopi merupakan salah satu jenis tanaman perkebunan yang sudah lama dibudidayakan dan memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi dibandingkan komoditi lainnya. Lebih dari 70% konsumsi kopi global terdiri dari kopi arabika, sementara 26% berasal dari kopi robusta. Kopi berasal dari Afrika yaitu daerah Etopia. Akan tetapi, kopi baru dikenal oleh masyarakat dunia setelah tanaman tersebut dikembangkan di luar daerah asalnya, yaitu Yaman di bagian selatan Arab, melalui para saudagar. Komoditi kopi berperan penting sebagai sumber devisa negara dan merupakan sumber penghasilan bagi tidak kurang dari satu setengah juta jiwa petani kopi di Indonesia (Rahardjo, 2012).

Sasaran pasar komoditas kopi di Indonesia masih mengandalkan pasar ekspor yang tersebar di berbagai kota besar di Negara maju seperti Jepang, Amerika Serikat, Jerman, Italia dan Belanda. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa konsumsi per kapita dalam negeri masih sangat rendah begitupun dengan pertumbuhannya, sedangkan pertumbuhan konsumsi di luar negeri cukup stabil. Dengan demikian perubahan harga di pasar dalam negeri dan luar negeri memiliki hubungan yang sangat erat dan bahkan saling mempengaruhi satu sama lain, karena harga yang akan diterima oleh pengeksport akan menjadi dasar penentuan harga yang akan dibayar ke pedagang perantara dan secara berantai akhirnya kepada petani produsen dan sebaliknya. Selanjutnya harga yang diterima petani akan menjadi penentu seberapa banyak volume produksi kopi yang akan dipasarkan ke pedagang perantara atau pedagang ekspor (Hutabarat, 2006).

Sulawesi Selatan merupakan penghasil kopi yang cukup dikenal di dunia Internasional terutama dari Toraja dan Kabupaten Enrekang. Kopi yang berasal dari Toraja sebagian besar merupakan kopi jenis arabika, jenis kopi yang tumbuh pada ketinggian > 600 meter di atas permukaan laut, yang memiliki cita rasa yang khas. Kopi dapat tumbuh subur di Toraja karena didukung oleh keadaan geografis dan tekstur tanah. Pemasaran kopi Toraja tidak hanya pada lingkup dalam negeri, tetapi telah merambah ke manca negara. Menurut Marampa & Lusiwati (2016), kopi Toraja merupakan salah satu jenis kopi dari Indonesia yang memiliki cita rasa dan daya saing internasional. Kopi arabika Toraja memiliki cita rasa dan aroma khas yang tidak dimiliki oleh kopi lain karena iklim yang dimiliki oleh Toraja sendiri dan ketinggian tempat dari Toraja yang berbeda dengan daerah lainnya.

Kecamatan Gandang Batu Sillanan merupakan salah satu kecamatan di Kabupaten Tana Toraja yang memiliki produksi kopi tertinggi dibandingkan kabupaten lainnya yaitu sekitar 462.000 Kg dengan luas areal 1.540 Ha. Selain itu, Kecamatan Gandang Batu Sillanan juga merupakan salah satu kecamatan yang masih memproduksi kopi *Tojolo*. Kopi *Tojolo* merupakan kopi arabika varietas *Typica* yang sudah puluhan tahun tumbuh, berkembang dan beradaptasi di dataran tinggi Toraja. Keunikannya adalah cita rasa yang natural diatas rata-rata kopi arabika varietas lain. Keberadaannya pun sekarang menjadi barang yang langka di hamparan kopi arabika karena sedikit petani yang melanjutkan untuk tetap mengembangkan kopi arabika varietas *Typica* ini. Walaupun sangat asing di telinga banyak orang tetapi

jangkauan pasar kopi jenis ini sangat luas mencakup beberapa kota di Indonesia. Oleh karena itu, prospek pasar dari kopi *Tojolo* cukup menjanjikan untuk dikembangkan agar dapat mencapai pasar ekspor.

Kegiatan yang dilakukan oleh petani selaku produsen dan lembaga lainnya yang terlibat didalam kegiatan pemasaran kopi *Tojolo* hingga produk kopi sampai ke tangan konsumen menciptakan pola rantai pasokan (*supply chain*) yang didalamnya juga terdapat aliran informasi dan aliran finansial. Kegiatan yang dilakukan dapat berupa penyaluran barang, pengolahan barang maupun pengaturan lainnya baik itu pengaturan dan kesepakatan harga dan komunikasi. Menurut Jebarus dalam Budiono (2016), rantai pasok (*supply chain*) merupakan hubungan keterkaitan antara aliran material atau jasa, aliran uang (*return/recycle*) dan aliran informasi dari semua aktor (*actors*) rantai pasok. Aktor yang dimaksud merupakan pelaku dalam rantai pasok mulai dari pemasok, produsen, distributor, gudang, pengecer sampai ke pelanggan akhir atau konsumen. Menurut Suryaningrat (2016) *supply chain* (rantai pasok) merupakan suatu jaringan organisasi yang bertujuan untuk menciptakan dan mengantarkan produk sampai ke tangan konsumen akhir. Kegiatan ini di mulai dari mengubah sumber daya alam dan bahan baku utama menjadi produk yang akan disalurkan ke konsumen akhir. Informasi tentang harga, kualitas dan ketersediaan juga diperlukan guna mendukung kegiatan rantai pasok.

Menurut Sunarto dalam Ningsih (2012), pemasaran merupakan mata rantai yang sangat penting dan mempunyai peranan yang luas dan besar pengaruhnya terhadap pendapatan petani. Kelancaran pemasaran pada berbagai jenis komoditas, khususnya komoditas pokok merupakan kunci bagi tercapainya stabilitas ekonomi dan peningkatan produksi di berbagai bidang. Meningkatnya produksi akan membawa pengaruh yang luas bagi perkembangan ekonomi dan ketersediaan pasar untuk hasil pertanian, sebab walaupun produksi dapat ditingkatkan tetapi gagal dalam memasarkan hasil produksi, maka upaya peningkatan produksi akan sia-sia.

Sebagian besar petani kopi *Tojolo* di Kecamatan Gandang Batu Sillanan hanya melakukan pemasaran dalam lingkup kecil yaitu memasarkan biji kopi langsung kepada konsumen yang merupakan kerabat dan tetangga. Sehingga petani tidak mendapatkan keuntungan yang pasti dari penjualan biji kopi karena konsumen hanya membeli biji kopi dalam volume kecil dan tidak menentu. Sedangkan jika petani memilih memasarkan kepada industri pengolahan kopi atau pedagang yang membeli biji kopi dalam volume yang besar, petani bisa mendapatkan keuntungan yang lebih baik. Kurangnya informasi pasar yang dimiliki petani menyebabkan petani juga memiliki daya tawar yang lemah didalam menentukan harga kopi sehingga harga yang diterima tidak layak bagi petani. Ariwibowo (2013) menjelaskan bahwa keterbatasan informasi pasar merupakan salah satu permasalahan dalam pemasaran hasil panen yang akan dihadapi petani dalam tataniaga. Hal ini mengakibatkan petani tidak mengetahui kemana produk sebaiknya dijual untuk mendapatkan keuntungan terbaik.

Pemilihan saluran pemasaran yang tepat merupakan faktor yang sangat penting dalam memperlancar arus barang dari produsen ke konsumen. Saluran pemasaran yang tidak efisien terjadi apabila biaya pemasaran semakin besar dan nilai produk yang dipasarkan semakin kecil. Dengan demikian perlu diadakan pengendalian yang efisien terhadap biaya seperti biaya yang ditimbulkan karena kerusakan dalam distribusi dan keterlambatan penyerahan

barang pada langganan. Pemasaran dapat dikatakan efisien apabila mampu menyampaikan hasil produksi dari produsen ke konsumen dengan biaya yang serendah-rendahnya, dan mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang di bayar konsumen akhir dari semua pihak yang ikut serta didalam seluruh kegiatan produksi dan pemasaran barang itu. Sementara tingginya biaya pemasaran disebabkan oleh kurang tepatnya saluran pemasaran (Rosmawati, 2011).

Permasalahan pada sistem pemasaran kopi *Tojolo* di Kecamatan Gandang Batu Sillanan penting dan perlu untuk dilakukan analisis mengenai rantai pasok untuk mengetahui pola aliran rantai pasok yang didalamnya terdapat aliran barang, uang, dan informasi. Selain itu juga perlu untuk mengukur efisiensi pemasaran pada saluran pemasaran yang ada untuk mengetahui saluran pemasaran yang lebih efisien.

1.2 Perumusan Masalah

Ada berbagai permasalahan yang dihadapi petani dalam rantai pasok kopi *Tojolo* baik permasalahan dalam hal budidaya maupun pemasaran. Dalam budidaya petani menghadapi beberapa masalah, seperti menurunnya produksi kopi yang setiap tahun tidak menentu dikarenakan perubahan iklim yang tidak menentu berakibat tingginya resiko kegagalan panen. Tingginya tingkat kesulitan dalam merawat tanaman kopi *Tojolo* pun menjadikan beberapa petani beralih untuk membudidayakan tanaman kopi jenis lain. Karena dalam perawatannya tidak menggunakan pestisida dengan tujuan untuk mempertahankan keaslian dari kopi *Tojolo* sementara tanaman kopi jenis ini sangat rentan terserang hama dan penyakit.

Permasalahan lainnya juga muncul pada kegiatan pemasaran, dimana kurangnya informasi pasar yang menyebabkan sebagian besar petani hanya memasarkan kopi dalam lingkup pasar yang kecil yaitu kepada kerabat dan tetangga yang hanya membeli dalam jumlah yang kecil dan tidak menentu. Sehingga petani tidak mendapatkan keuntungan yang pasti dari penjualan kopinya. Sedangkan jika petani menargetkan pasar kepada industri pengolahan kopi dan pedagang yang membeli kopi dalam jumlah yang besar, petani bisa mendapatkan keuntungan yang lebih baik. Kurangnya informasi pasar yang dimiliki petani menyebabkan petani juga memiliki daya tawar yang lemah didalam menentukan harga kopi sehingga harga yang diterima tidak layak bagi petani. Akibatnya terdapat selisih harga yang tinggi antara harga yang dibayar konsumen dengan harga yang diterima oleh petani.

Adanya selisih harga yang relatif tinggi antara harga yang dibayarkan oleh konsumen dengan harga yang diterima petani selaku produsen menunjukkan tingginya biaya dan keuntungan yang diambil oleh lembaga pemasaran. Harga yang tinggi di tingkat konsumen belum tentu memberikan keuntungan yang tinggi bagi petani. Proses penyaluran produk kepada konsumen yang dilakukan oleh petani atau lembaga pemasaran tersebut bisa disalurkan melalui lebih dari satu saluran pemasaran. Permasalahan yang terjadi pada pola saluran pemasaran yang ada sebenarnya bukan semata-mata terletak pada panjang pendeknya saluran pemasaran tetapi tingkat efisiensi pada masing-masing saluran pemasaran. Oleh karena itu perlu untuk menerapkan saluran pemasaran yang efisien yang mampu mengadakan pembagian keuntungan yang adil kepada semua pihak yang terlibat dalam rantai pasok baik petani maupun lembaga pemasaran.

Berdasarkan penjelasan tersebut maka muncul beberapa pertanyaan yang nantinya akan dibahas dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana pola aliran rantai pasok kopi *Tojolo* di Kecamatan Gandang Batu Sillanan, Kabupaten Tana Toraja?
2. Bagaimana efisiensi pemasaran pada saluran pemasaran kopi *Tojolo* yang ada di Kecamatan Gandang Batu Sillanan, Kabupaten Tana Toraja?

1.3 Research Gap (Novelty)

Ada beberapa penelitian yang membahas mengenai analisis rantai pasok dan efisiensi pemasaran pada komoditi kopi, yaitu sebagai berikut :

Penulis	Judul Penelitian	Tujuan Penelitian	Kesimpulan
Nurul Anisyah (2016)	Analisis Rantai Pasokan dan Efisiensi Pemasaran Kopi (<i>Coffea sp</i>) pada Kelompok Tani Sumber Tani Desa Sukodono Kecamatan Dampit Kabupaten Malang	1) Mengidentifikasi kondisi rantai pasok kopi 2) Menganalisis efisiensi saluran pemasaran pada setiap saluran pemasaran.	1) Kondisi rantai pasok kopi di kelompok tani Sumber Tani belum terintegrasi optimal karena aliran barang belum efektif yang mana masih didominasi oleh satu tingkat lembaga pemasaran yaitu pengumpul besar kopi yang memiliki kekuatan dalam menyediakan modal tanpa anggungan 2) Pola saluran pemasaran yang paling efisien adalah pada pla saluran ketiga yaitu petani menjual langsung hasil panen ke eksportir.
Novita Fitri Yulian, Nita Kuswardhani, dan Winda Amilia (2019)	Identifikasi Dan Analisis Struktur Rantai Pasok Kopi Rakyat Robusta Kecamatan Bangsalsari, Jember	Mengidentifikasi dan menganalisis struktur rantai pasok kopi rakyat robusta di Kecamatan Bangsalsari	Analisis mengenai manajemen rantai pasok kopi robusta di Kecamatan Bangsalsari Kabupaten Jember menghasilkan struktur rantai pasok melalui beberapa anggota rantai pasok atau disebut aktor. Anggota rantai pasok tersebut adalah petani, pedagang pengumpul, pedagang besar, eksportir dan lembaga terkait. Pola struktur rantai pasok terdapat pada aliran produk, informasi, finansial dan jasa.
Rado Baviga, Ernawati dan Saad Murdy (2021)	Analisis Efisiensi Pemasaran Kopi Arabika Di Kota Sungai Penuh Provinsi Jambi.	Menganalisis mengenai efisiensi pemasaran kopi arabika di kota Sungai Penuh.	1) Lembaga pemasaran yang terlibat yaitu petani, pedagang besar/industri, koperasi, UKM/industri dan pedagang pengencer. Petani lebih banyak menjual buah merah ke koperasi sebanyak 33 orang petani 30.670Kg. Harga buah merah yang terbentuk dalam pemasaran kopi arabika di tingkat petani paling mahal sebesar Rp. 8.500/Kg (koperasi) dan di tingkat konsumen akhir sebesar Rp. 240.000. Terdapat 5 pola saluran pemasaran yang ada di Kota Sungai Penuh. Petani dalam menjual kopi paling banyak menggunakan saluran pemasaran empat. 2) Fharmer's share merupakan indikator untuk menentukan efisiensi pemasaran kopi arabika, nilai tertinggi terdapat pada pola saluran empat 27% artinya semakin tinggi nilai yang didapat maka semakin sedikit biaya yang dikeluarkan tiap lembaga secara otomatis perbandingan harga yang diterima oleh petani dengan

			<p>konsumen akhir menjadi rendah. 3) Saluran yang mendekati efisiensi pemasaran adalah saluran pemasaran empat, kecilnya total biaya produksi dan pendeknya saluran pemasaran menjadi pedoman untuk mendapatkan harga pada konsumen akhir rendah. Harga yang ditawarkan oleh koperasi pada saluran empat lebih tinggi dibandingkan pedagang besar/industri. Keuntungan yang maksimal untuk petani terdapat pada pola pemasaran empat dengan melalui lembaga pemasaran koperasi. Kegiatan koperasi yaitu menampung dan membeli hasil panen petani dengan harga yang pas dan tidak merugikan petani dari pengepul, kemudian koperasi melakukan proses mengolah buah merah ceri (gelondongan) menjadi beras kopi kemudian dijual kembali ke UKM/industri untuk di proses lagi.</p>
<p>Timbul Rasoki dan Ana Nurmalia (2021).</p>	<p>Analisis Rantai Pasok Kopi Robusta Melalui Pendekatan <i>Food Supply Chain Network</i>.</p>	<p>Menganalisis rantai pasok dan kinerja rantai pasok kopi robusta melalui pendekatan FSCN di Kabupaten Rejang Lebong Provinsi Bengkulu.</p>	<p>Melalui pendekatan <i>Food Supply Chain Network</i> (FSCN) kondisi rantai pasok kopi robusta di Kabupaten Rejang Lebong sudah berjalan dengan lancar. Hal ini terlihat dari integrasi atau kerjasama antar pelaku rantai pasok sudah terjalin khususnya dengan industry pengolahan kopi. Terdapat 3 (tiga) saluran pemasaran kopi robusta di Kabupaten Rejang Lebong dan dapat diukur kinerja rantai pasoknya. Melalui analisis margin pemasaran dan <i>farmers' share</i> menunjukkan bahwa rantai pasok kopi robusta pada saluran 3 lebih efisien dibandingkan dengan saluran 1 dan saluran 2 karena memiliki margin terendah dan <i>farmers' share</i> tertinggi.</p>

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu terletak pada fokus penelitian dimana fokus penelitian pada penelitian ini yaitu pada kopi *Tojolo* yang merupakan salah satu kopi khas dari Tana Toraja selaku kabupaten yang terkenal dengan kopinya hingga ke manca negara. Serta adanya aliran informasi pada rantai pasok kopi *Tojolo* yang memiliki keunikan dibanding dengan penelitian sebelumnya. Aliran informasi yang dimaksud berupa informasi mengenai kopi *Tojolo* yang merupakan kopi yang sangat langka dan juga berkualitas yang tidak menggunakan pestisida dan pupuk anorganik, jadi kopi *Tojolo* memiliki cita rasa yang natural diatas rata-rata kopi arabika varietas lain.

Terdapat pula persamaan antara penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu terletak pada pendekatan penelitian dimana pada penelitian ini menggunakan metode pendekatan penelitian kualitatif untuk menganalisis rantai pasok. Selanjutnya yaitu persamaan pada alat analisis efisien pemasaran dimana pada penelitian ini menggunakan margin pemasaran, *farmer's share*, dan analisis rasio keuntungan dan biaya untuk mengukur efisiensi pemasaran.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu sebagai berikut :

1. Mengetahui pola aliran rantai pasok kopi *Tojolo* di Kecamatan Gandang Batu Sillanan, Kabupaten Tana Toraja.
2. Menganalisis efisiensi pemasaran kopi *Tojolo* di Kecamatan Gandang Batu Sillanan, Kabupaten Tana Toraja.

1.5 Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Sebagai referensi dalam menghasilkan efisiensi jaminan harga sehingga petani dapat termotivasi untuk meningkatkan produksi kopi *Tojolo* di Kecamatan Gandang Batu Sillanan, Kabupaten Tana Toraja.
2. Sebagai referensi untuk mendorong peran setiap lembaga dalam hal mengembangkan rantai pasok kopi *Tojolo* di Kecamatan Gandang Batu Sillanan, Kabupaten Tana Toraja.
3. Sebagai referensi bagi petani kopi untuk meningkatkan daya saing pemasaran kopi *Tojolo* di Kecamatan Gandang Batu Sillanan, Kabupaten Tana Toraja.
4. Kelemahan dari penelitian ini juga dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi penelitian selanjutnya terkait rantai pasok kopi *Tojolo* di Kecamatan Gandang Batu Sillanan, Kabupaten Tana Toraja.
5. Penelitian ini sebagai langkah awal dalam penerapan ilmu pengetahuan yang telah diperoleh selama perkuliahan, serta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana (S1) di Fakultas Pertanian Universitas Hasanuddin.

1.6 Kerangka Pemikiran

Kopi *Tojolo* merupakan kopi arabika varietas *Typica* yang sudah puluhan tahun tumbuh, berkembang dan beradaptasi di dataran tinggi Tana Toraja. Keberadaannya pun sekarang menjadi barang yang langka di hamparan kopi Arabika karena sedikit petani yang melanjutkan untuk tetap mengembangkan kopi arabika varietas *Typica* ini. Walaupun sangat asing di telinga banyak orang tetapi jangkauan pasar kopi jenis ini sangat luas mencakup beberapa kota di Indonesia. Sehingga bisa dikatakan prospek pasar dari kopi *Tojolo* ini cukup

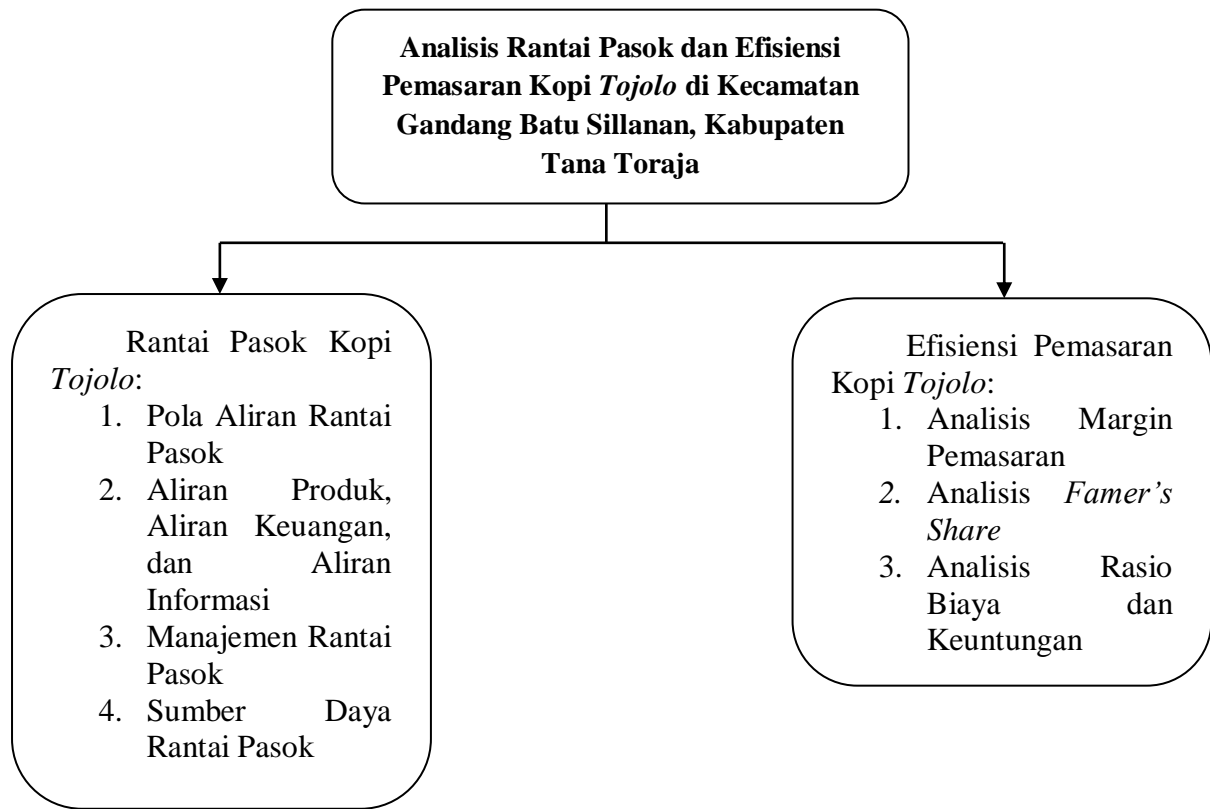
menjanjikan untuk dikembangkan agar mencapai pasar manca negara. Tetapi muncul beberapa permasalahan yang dihadapi petani baik permasalahan dalam hal budidaya maupun pemasaran.

Dalam budidaya tanaman kopi *Tojolo* terdapat beberapa masalah, seperti menurunnya produksi kopi yang setiap tahun tidak menentu dikarenakan perubahan iklim yang tidak menentu berakibat tingginya resiko kegagalan panen dan tingginya tingkat kesulitan dalam merawat tanaman kopi *Tojolo*. Begitu pun dalam kegiatan pemasaran, dimana kurangnya informasi pasar yang diperoleh petani menyebabkan petani tidak mendapatkan keuntungan terbaik dari penjualan kopinya. Kurangnya informasi pasar yang dimiliki petani menyebabkan petani juga memiliki daya tawar yang lemah didalam menentukan harga kopi sehingga harga yang diterima tidak layak bagi petani.

Dengan munculnya berbagai permasalahan tersebut mengakibatkan adanya selisih harga yang relatif tinggi antara harga yang dibayarkan oleh konsumen dengan harga yang diterima petani selaku produsen menunjukkan tingginya biaya dan keuntungan yang diambil oleh lembaga pemasaran. Harga yang tinggi di tingkat konsumen belum tentu memberikan keuntungan yang tinggi bagi petani. Proses penyaluran produk kepada konsumen yang dilakukan oleh petani atau lembaga pemasaran tersebut bisa disalurkan melalui lebih dari satu saluran pemasaran. Permasalahan yang terjadi pada pola saluran pemasaran yang ada sebenarnya bukan semata-mata terletak pada panjang pendeknya saluran pemasaran tetapi tingkat efisiensi pada masing-masing saluran pemasaran. Oleh karena itu perlu adanya pemasaran yang efisien yang mampu mengadakan pembagian keuntungan yang adil kepada semua pihak yang terlibat dalam rantai pasok baik petani maupun lembaga pemasaran.

Untuk menentukan saluran pemasaran yang efisien pada kopi *Tojolo* di Kecamatan Gandang Batu Sillanan dapat dilakukan melalui (1) Menganalisis secara deskriptif kualitatif untuk melihat pola aliran rantai pasok yang terdiri dari aliran produk, keuangan, dan informasi kopi *Tojolo* di Kecamatan Gandang Batu Sillanan, Kabupaten Tana Toraja. (2) Menganalisis efisiensi pemasaran kopi *Tojolo* melalui perhitungan analisis *farmer's share, margin* pemasaran dan analisis rasio keuntungan dan biaya.

Untuk lebih jelasnya, skema dari kerangka pemikiran penelitian ini dapat dijelaskan pada Gambar 1.



Gambar 1. Skema Kerangka Analisis Rantai Pasok Kopi *Tojolo* di Kecamatan Gandang Batu Sillanan, Kabupaten Tana Toraja