

II. KERANGKA PEMIKIRAN

A. Tinjauan Pustaka

1. Konsepsi Usahatani Kopi

Konsepsi Usahatani Kopi adalah ilmu yang mempelajari bagaimana seseorang mengalokasikan sumberdaya yang ada secara efektif dan efisien dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan yang tinggi pada waktu tertentu. Dikatakan efektif bila petani atau produsen dapat mengalokasikan sumber daya yang mereka miliki atau yang dikuasai sebaik-baiknya dan dikatakan efisien bila pemanfaatan sumber daya tersebut menghasilkan keluaran *output* yang melebihi masukan *input* (Soekartawi, 2010).

Tujuan Usahatani adalah memperoleh produksi setinggi mungkin dengan biaya serendah-rendahnya. Usahatani yang produktif berarti usahatani itu produktivitasnya tinggi, sedangkan usahatani yang efisien adalah usahatani yang secara ekonomis menguntungkan, biaya dan pengorbanan yang dilakukan untuk produksi lebih kecil dari harga jual atau penjualan yang diterima dari hasil produksi (Mubyarto, 2015). Kopi (*Coffea spp*) adalah spesies tanaman berbentuk pohon yang termasuk dalam *family Rubiaceae* dan *genus Coffea*. Tanaman ini tumbuhnya tegak, bercabang, dan bila dibiarkan tumbuh dapat mencapai tinggi 12 Meter.

Kopi memiliki daun yang berbentuk bulat telur dengan ujung agak meruncing. Daun kopi tumbuh berhadapan pada batang, cabang, dan ranting-

rantingnya. Hingga saat ini belum diketahui dengan pasti sejak kapan tanaman kopi dikenal dan masuk dalam peradaban manusia. Menurut catatan sejarah, tanaman ini mulai dikenal pertama kali di benua Afrika tepatnya di Ethiopia. Pada mulanya tanaman kopi belum dibudidayakan secara sempurna oleh penduduk, melainkan masih tumbuh liar di hutan-hutan dataran tinggi. Tanaman kopi di Indonesia diperkenalkan pertama kali oleh VOC pada periode antara tahun 1696-1699 (Sumanto, 2019).

2. Konsepsi Tengkulak

Tengkulak adalah seorang perantara dalam sistem perdagangan yang membeli produk dari produsen atau petani (misalnya, kopi) dengan harga yang lebih rendah, kemudian menjualnya kembali ke pedagang besar, pengepul, atau konsumen dengan harga yang lebih tinggi. Dalam banyak kasus, tengkulak berperan penting dalam mendistribusikan barang ke pasar yang lebih luas. Tengkulak sering kali memegang kendali atas harga jual produk yang diterima petani, meskipun ini bisa bernegosiasi tergantung pada kondisi pasar (Sari, 2023).

Tengkulak membeli kopi dari petani dengan harga yang lebih rendah, kemudian menjualnya ke pedagang besar atau pengepul dengan harga yang lebih tinggi. Tengkulak memiliki peran penting dalam mendistribusikan kopi ke pasar lokal dan internasional. Dengan koneksi yang luas, mereka sering bertindak sebagai penghubung antara petani dan pasar yang lebih besar. Meskipun tradisionalnya tengkulak sering dianggap sebagai pihak yang mengeksploitasi petani dengan menawarkan harga rendah, usaha tengkulak yang berkelanjutan harus memperhatikan prinsip keadilan dalam transaksi.

Tengkulak modern bisa berperan dalam menghubungkan petani dengan pasar yang lebih luas dan memberikan harga yang lebih menguntungkan. Dalam beberapa model, tengkulak memberikan kredit kepada petani untuk membeli bibit kopi atau alat pertanian, dengan harapan pembayaran dilakukan setelah kopi dipanen dan dijual. Tengkulak sering kali memiliki hubungan sosial yang erat dengan petani kopi, yang memengaruhi cara harga ditentukan dan bagaimana kopi dipasarkan. Menerapkan model pembiayaan berbasis kemitraan antara tengkulak dan petani yang memungkinkan akses kredit dengan bunga yang lebih rendah dan tanpa jaminan yang memberatkan. Ini adalah inovasi dalam hal pembiayaan yang berkelanjutan (Pradana *et al.* 2023).

3. Konsepsi Pengepul

Pengepul kopi berperan sebagai penghubung antara petani dan pasar yang lebih luas, termasuk pedagang besar, pengeksport, atau industri pengolahan kopi. Mereka membeli kopi dari petani atau tengkulak dalam jumlah besar dan kemudian menjualnya ke pasar lebih besar. Pengepul memainkan peran penting dalam menentukan harga kopi di pasar lokal (Hakim 2021), pengepul dapat memengaruhi stabilitas harga kopi dengan membeli kopi dalam jumlah besar saat harga rendah dan menjualnya ketika harga meningkat, namun harga yang mereka tawarkan sering kali lebih rendah dibandingkan dengan nilai pasar yang lebih besar. Pengepul menghubungkan petani dengan pasar yang lebih besar, seperti eksportir atau perusahaan pengolahan kopi.

Peran pengepul sangat krusial dalam memastikan bahwa kopi dari petani dapat diterima oleh pasar yang lebih luas, meskipun harga yang diterima petani

sering kali lebih rendah dari yang diinginkan (Rini dan Sari 2020). Pengepul juga bertugas mengelola pasokan kopi, baik dari sisi kuantitas maupun kualitas . Mereka sering kali menjadi pihak yang menyediakan pembiayaan atau modal untuk petani, tetapi dengan risiko yang terkait dengan fluktuasi harga dan kualitas kopi. (Hakim, 2021) menjelaskan bahwa pengepul cenderung mengantisipasi pasokan kopi yang fluktuatif dan membuat keputusan berdasarkan analisis pasar.

4. Konsepsi Keputusan Tempat Penjualan

Keputusan tempat penjualan kopi merupakan keputusan strategis yang diambil oleh produsen kopi atau petani untuk menentukan lokasi atau saluran distribusi yang tepat agar produk kopi dapat sampai ke konsumen dengan cara yang efektif dan efisien. Keputusan ini mempengaruhi bagaimana kopi didistribusikan dari produsen hingga konsumen akhir, dan dapat menentukan tingkat keuntungan serta keberlanjutan usaha kopi.

Keputusan yang tepat dapat meningkatkan jangkauan pasar, meningkatkan penjualan, dan memperbaiki posisi kompetitif produk kopi di pasar. Di banyak daerah, petani kopi menjual produk mereka kepada pengepul yang akan menghubungkan mereka dengan pasar yang lebih luas, seperti eksportir atau perusahaan pengolahan kopi. Keputusan tempat penjualan kopi kepada tengkulak dan pengepul berfokus pada hubungan antara petani kopi dan perantara dalam rantai pasokan kopi, yaitu tengkulak dan pengepul. Keputusan ini penting dalam menentukan harga, kestabilan pasar, dan keuntungan bagi petani. (Rini dan Sari, 2020).

Dalam banyak kasus, petani kopi yang berada di daerah terpencil atau dengan kapasitas produksi kecil sering kali memilih untuk menjual kopi mereka kepada tengkulak atau pengepul karena alasan praktis seperti kemudahan akses pasar dan pengurangan risiko terkait dengan fluktuasi harga dan distribusi. Keterbatasan Akses pasar langsung di daerah pedesaan atau perkebunan kopi, petani sering kali menghadapi kendala akses ke pasar yang lebih besar. Oleh karena itu, mereka memilih untuk menjual kopi mereka kepada tengkulak atau pengepul yang memiliki jaringan distribusi lebih luas dan akses ke pasar yang lebih besar (misalnya, pasar lokal atau bahkan internasional).

Pengepul memiliki jaringan distribusi yang lebih luas dan dapat menjangkau pasar yang lebih besar, baik lokal maupun ekspor. Penjualan kepada pengepul juga memberi petani kepastian pembayaran yang cepat dan harga yang relatif stabil. Meskipun harga yang diterima petani bisa lebih rendah, keuntungan lainnya adalah kepraktisan dan pengelolaan risiko harga (Pusdatin, 2023).

5. Faktor-Faktor Keputusan Tempat Penjualan

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi keputusan penjualan kopi yaitu

1. Harga

Harga merupakan faktor yang sangat penting dalam keputusan penjualan kopi. Petani akan mempertimbangkan harga yang ditawarkan oleh pembeli atau pengepul sebagai acuan utama. Jika harga yang ditawarkan tinggi dan menguntungkan, petani cenderung memilih untuk menjual kopinya kepada

pengepul atau tengkulak. Namun, harga yang fluktuatif di pasar global juga mempengaruhi keputusan ini.

Harga kopi dipengaruhi oleh permintaan dan penawaran di pasar lokal dan internasional. Dalam menentukan harga kopi Tengkulak mendapatkan akses informasi harga dari pengepul yang datang ketempat ataupun dari *platform digital* begitu juga pada pengepul sering kali menentukan harga kopi dengan cara melihat pasar global dan juga dengan cara melihat harga dolar.

2. Kualitas

Kualitas kopi menjadi faktor penentu dalam keputusan tempat penjualan. Kopi dengan kualitas lebih baik dapat dijual dengan harga lebih tinggi, baik di pasar domestik maupun internasional. Petani yang memproduksi kopi berkualitas tinggi cenderung memilih untuk menjual kopinya ke pengepul atau pasar yang memiliki saluran distribusi yang lebih luas, seperti pasar ekspor. Dengan syarat yang telah ditentukan oleh pihak pengepul itu berdasarkan permintaan pasar ataupun pabrikan.

Kopi dengan kualitas tinggi biasanya mendapatkan harga yang lebih baik. Pengepul yang memiliki akses ke pasar ekspor atau pengecer besar akan memberikan harga lebih tinggi untuk kopi berkualitas. Sementara itu, kopi dengan kualitas rendah atau yang tidak terkelola dengan baik mungkin akan dihargai lebih rendah oleh tengkulak.

3. Modal

Modal menjadi faktor penting karena petani kopi sering kali membutuhkan uang tunai segera setelah panen untuk modal kerja dalam kegiatan pertanian selanjutnya. Oleh karena itu, pengepul atau tengkulak yang memberikan pembayaran lebih cepat menjadi pilihan yang menguntungkan bagi petani pengepul atau tengkulak biasanya memberikan pembayaran yang lebih cepat dalam bentuk tunai. Hal ini memberikan fleksibilitas finansial kepada petani untuk memenuhi kebutuhan mereka setelah panen. Dalam beberapa kasus, pengepul juga memberikan fasilitas kredit atau pinjaman modal yang dapat membantu petani dalam operasional pertanian berikutnya.

Para petani memilih meminjam modal dari pihak tengkulak atau sebagian pengepul karena mudah dan cepat memperoleh uang tunai tanpa disertai bunga jika dibandingkan meminjam pada Bank yang prosesnya lama dan berbunga besar (Mahmuda & Harianto, 2014) Pinjaman ini biasanya disertai dengan kesepakatan bahwa petani akan menjual hasil panen mereka kepada tengkulak dengan harga yang sudah ditentukan sebelumnya.

4. Jarak tempuh

Jarak tempuh atau biaya transportasi menjadi faktor yang signifikan dalam keputusan tempat penjualan kopi. Petani yang berada di daerah terpencil atau pedesaan dengan akses yang terbatas ke pasar besar atau pengepul mungkin lebih memilih untuk menjual kopi mereka kepada tengkulak lokal yang lebih mudah dijangkau. Sebaliknya, jika petani memiliki akses ke jaringan distribusi yang lebih

efisien, mereka mungkin memilih untuk menjual kopi langsung ke pasar yang lebih besar atau pengepul yang menawarkan harga lebih tinggi dan menjual hasil panen yang lebih banyak dari menjual ke tengkulak.

Jarak yang jauh ke pasar atau pengepul dapat meningkatkan biaya transportasi akan tetapi ada juga pengepul yang datang langsung ke desa. Oleh karena itu, petani yang berada jauh dari pasar cenderung menjual kopi mereka kepada tengkulak lokal yang berada di desa ataupun yang datang langsung ke desa-desa untuk membeli kopi dengan harga yang lebih rendah, namun mengurangi biaya transportasi.

5. Akses Informasi Harga

Petani kopi di Desa Negeri Sindang, Kecamatan Sosoh Buay Rayap, Kabupaten OKU, memperoleh informasi harga kopi melalui berbagai saluran, termasuk:

1. Media Sosial dan Platform Digital: Petani aktif memanfaatkan platform seperti *WhatsApp*, *Facebook*, dan *Instagram* untuk berbagi informasi harga dan kondisi pasar kopi.
2. Kelompok Tani dan Koperasi: Bergabung dalam kelompok tani atau koperasi memungkinkan petani untuk mendapatkan informasi harga yang lebih akurat dan terkini.
3. Pengepul dan Tengkulak Lokal: Interaksi langsung dengan pengepul atau tengkulak di tingkat desa juga menjadi sumber informasi harga yang penting bagi petani.

6. Pelayanan

Peran Tengkulak dan pengepul merupakan pihak yang menjembatani antara petani kopi dan pasar atau industri pengolahan kopi. Mereka biasanya membeli kopi langsung dari petani dalam jumlah kecil hingga menengah, lalu menjualnya kembali ke pedagang besar, eksportir, atau pabrik.

a. Tengkulak

1. Biasanya beroperasi secara informal.
2. Membeli hasil panen langsung ke kebun atau rumah petani.
3. Sering memberi pinjaman modal (sistem ijon), yang dibayar dengan hasil panen.

b. Pengepul

1. Lebih terorganisir, kadang menjadi mitra koperasi atau pengusaha lokal.
2. Menyediakan layanan penjemputan hasil panen.
3. Menentukan kualitas dan harga kopi berdasarkan standar sendiri atau pasar.

B. Penelitian terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan kumpulan dari penelitian-penelitian yang sudah dilakukan dalam kaitannya dengan faktor yang mempengaruhi tempat penjualan kopi.

Asmaga *et al.* (2022), Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Petani Kopi Menjual Ke Tengkulak Di Desa Sinar Marga Kecamatan Mekakau Ilir Kabupaten Oku Selatan. *Other thesis*, Universitas Baturaja. Penelitian ini menunjukkan bahwa petani kopi di Desa Sinar Marga lebih memilih untuk menjual kopi mereka kepada tengkulak karena faktor kemudahan dalam distribusi, kepastian pembayaran, dan akses pasar yang terbatas. Meskipun harga yang diterima lebih rendah dibandingkan dengan pasar yang lebih luas, tengkulak menjadi pilihan utama karena memberikan solusi bagi petani dalam menghadapi keterbatasan yang ada. Oleh karena itu, kebijakan yang mendukung peningkatan akses pasar, peningkatan kualitas kopi, dan stabilitas harga dapat membantu meningkatkan kesejahteraan petani kopi di daerah tersebut.

Hakim (2021), Peran Tengkulak dalam Rantai Pasokan Kopi di Sumatera Selatan Studi Kasus dan Implikasi Kebijakan. Penelitian ini menjelaskan tentang tengkulak memainkan peran penting dalam rantai pasokan kopi di Sumatera Selatan. Bertindak sebagai perantara antara petani kopi dan pasar yang lebih besar, mempengaruhi harga, dan memfasilitasi distribusi hasil pertanian. Namun, peran mereka bisa jadi berisiko bagi petani jika mereka mengendalikan harga dan memberikan keuntungan yang tidak sebanding.

Sari (2023), *Dinamika Harga Kopi Peran Tengkulak dalam Penentuan Harga Kopi di Pedesaan*. Penelitian ini menunjukkan bahwa tengkulak memegang peranan dominan dalam penentuan harga kopi di pedesaan, namun peran ini sering merugikan petani, mengingat ketergantungan yang tinggi dan kurangnya akses langsung ke pasar yang lebih luas. Untuk memperbaiki kondisi ini, kebijakan yang mendukung transparansi pasar, penguatan koperasi, dan akses pasar yang lebih baik dapat meningkatkan kesejahteraan petani kopi di pedesaan dan menciptakan sistem pemasaran yang lebih adil dan berkelanjutan.

listyati *et.al.* (2017). *Analisis Usahatani dan Rantai Tata Niaga kopi robusta di Bengkulu*. Penelitian ini membahas tentang rantai pemasaran kopi produsen, pedagang pengepul tingkat desa atau agen, dan eksportir atau pabrikan.

Anggraini *et al.* (2023), *Analisis Kontribusi Usahatani Kopi Rakyat Terhadap Pendapatan Total Petani Di Desa Teluk Agung Kecamatan Mekakau Ilir Kabupaten Oku Selatan*. Penelitian ini membahas tentang Usahatani kopi rakyat memiliki kontribusi yang signifikan terhadap pendapatan total petani di Desa Teluk Agung, Kecamatan Mekakau Ilir, Kabupaten OKU Selatan. Meskipun terdapat tantangan dalam sektor kopi, seperti fluktuasi harga dan akses pasar, kopi tetap menjadi komoditas yang vital bagi kesejahteraan ekonomi petani. Kebijakan yang mendukung akses pasar dan peningkatan kualitas produksi kopi akan sangat membantu dalam memperkuat sektor pertanian kopi di desa tersebut.

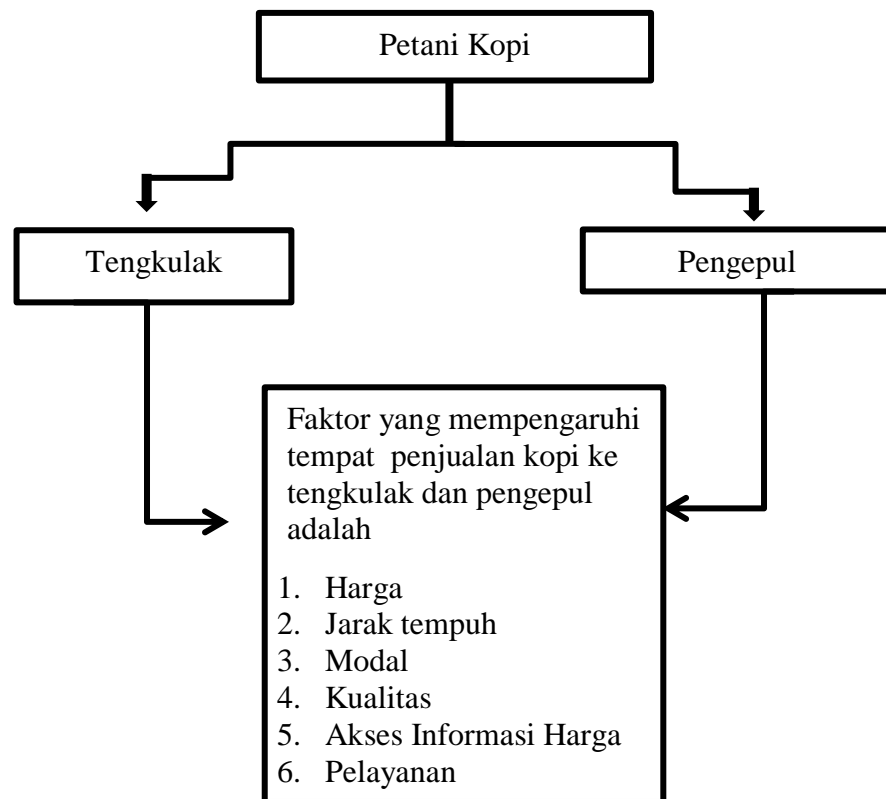
Lisarini (2020), *Kepentingan Keberadaan Pengepul Dan Kepuasan Petani Akan Kinerjanya Sebagai Agen Pemasar Malai Pandan wangi*. Penelitian ini membahas tentang manfaat pengepul bagi petani adalah kinerja dalam

meminjamkan modal dan juga keberadaan pengepul sebagai agen pemasaran dianggap penting karena pengepul benar-benar membantu petani dalam memasarkan hasil panen.

Megasari (2019). Ketergantungan Petani terhadap Tengkulak sebagai Patron dalam Kegiatan Proses Produksi Pertanian, penelitian ini membahas tentang ketergantungan petani pada tengkulak dapat berasal dari berbagai penyebab dan dapat menimbulkan akibat. Ketergantungan petani pada tengkulak berkaitan kegiatan pertanian pada petani. Tengkulak memainkan peran yang cukup besar sehingga petani merasa selalu membutuhkan kehadiran tengkulak. Ketergantungan ini dikuatkan oleh adanya upaya-upaya kedua belah pihak dalam memelihara hubungan sosial.

C. Model Pendekatan

Adapun model pendekatan menjadi yang faktor mempengaruhi keputusan tempat penjualan kopi di desa Negeri Sindang sebagai berikut:



Keterangan :

—————> Mempengaruhi

Gambar 1. Model pendekatan yang mempengaruhi faktor-faktor keputusan tempat penjualan kopi di desa Negeri Sindang Kecamatan Sosoh Buay Rayap Kabupaten Ogan Komerin Ulu.

D. Batasan Operasional

1. Usahatani kopi adalah usaha yang menjalankan usahatani kopi dari penanaman hingga penjualan kopi dan mencapai keuntungan.
2. Tempat Penjualan adalah lokasi atau sarana untuk menjual barang ataupun jasa kepada konsumen.
3. Tengkulak adalah Perantara yang membeli kopi langsung dari petani dan kemudian menjual kepedagang besar atau pengepul.
4. Pengepul adalah Kolektor yang mengumpulkan kopi dari petani atau tengkulak untuk dijual ke pasar lebih besar atau perusahaan besar.
5. Faktor yang mempengaruhi keputusan tempat penjualan kopi dalam penelitian ini adalah harga (H), jarak tempuh (JT), modal (M), kualitas (D1), akses informasi harga (D2), pelayanan (D3).
6. Harga merupakan faktor yang sangat penting dalam keputusan penjualan kopi dan harga kopi juga dipengaruhi oleh permintaan dan penawaran dipasar lokal dan internasional (Rp/Kg).
7. Jarak tempuh atau sering dikaitkan dengan biaya transportasi yang menjadi faktor dalam keputusan tempat penjualan petani kopi dengan agen besar atau pengepul (Km).
8. Modal adalah jumlah uang yang menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan tempat penjualan kopi (Rp).
9. Kualitas kopi adalah faktor yang menjadi penentu dalam keputusan tempat penjualan dan terdapat syarat yang diinginkan (biji kering/biji busuk).

10. Akses Informasi Harga pada informasi harga ini sendiri biasanya petani lewat dari *platform digital* seperti *WhatsApp*, *Facebook* dan juga dapat akses informasi harga dari pengepul / tengkulak lokal.
11. Pelayan pada pelayanan tengkulak / pengepul dengan petani adalah tengkulak biasanya sering memberikan pinjaman modal sedangkan pengepul fokus pada pembelian.

E. Hipotesis

Diduga faktor harga, jarak tempuh, modal, kualitas, akses informasi harga, dan pelayanan yang mempengaruhi keputusan tempat penjualan kopi di Desa Negeri Sindang Kecamatan Sosoh Buay Rayap Kabupaten Ogan Komering Ulu.