

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dari hasil penelitian dan pembahasan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Struktur rantai pasok dan rantai nilai kopi robusta di Kabupaten Kepahiang terdiri terdapat 2 model struktur rantai yang terdiri dari pelaku utama dan pelaku pendukung. Struktur rantai yang pertama yaitu : Petani → Pengumpul Kecil → Pengumpul Besar → Eksportir. Sedangkan struktur rantai yang kedua yaitu, Petani → Industri Rumah Tangga → Konsumen. Aliran barang yang diperdagangkan pada struktur rantai yang pertama adalah *cherry*, gabah kopi (buah hitam), dan *green bean*, sedangkan aliran barang pada struktur rantai yang kedua yang diperdagangkan adalah *cherry* kopi robusta, produk olahan kopi robusta seperti kopi bubuk, *green bean*, dan *roasted bean*. Struktur rantai yang menguntungkan bagi petani yaitu pada struktur rantai yang pertama, dikarenakan para petani sudah melakukan kegiatan pasca panen yaitu pengolahan buah glondongan merah (*cherry*) menjadi buah hitam (gabah kopi) yang dapat meningkatkan nilai jual dari hasil panen kopi robusta.

Pada aliran barang di dalam rantai pasok kopi robusta, penerapan teknologi yaitu kontribusi *technoware* sangat tinggi terhadap seluruh aktivitas pengolahan dalam menghasilkan produk olahan dari kopi robusta. Sejalan dengan *technoware*, kontribusi *humanware* juga penting karena pemahaman serta keterampilan dari setiap pelaku dalam menjalankan aktivitas produksi usaha kopi robusta.

Pada aliran uang di dalam rantai pasok kopi robusta, pembayaran yang dilakukan melalui dua cara, yaitu tunai (*cash*) dan transfer bank. Aliran uang ini bersifat searah, maksudnya uang yang dihasilkan dari pertukaran dengan produk yang dibeli oleh konsumen dengan melewati beberapa pelaku mata

rantai dan akhirnya akan diterima oleh produsen sebagai pertukaran dari produk yang dihasilkan.

Pada aliran informasi, komponen teknologi yang sangat berkontribusi yaitu *infoware* dan *orgaware*. Hal itu dikarenakan informasi-informasi yang diperoleh pelaku rantai pasok kopi robusta tidak terlepas dari organisasi atau instansi terkait yang menaungi dan melindungi segala aktivitas-aktivitas pelaku rantai pasok dan ikatan kerjasama yang bertujuan untuk mampu mencapai visi misi bersama dalam memperoleh keuntungan.

Aktivitas rantai nilai berdasarkan analisis kualitatif dengan konsep Porter, para pelaku utama sudah melaksanakan aktivitas utama dan aktivitas pendukung, walaupun masih ada pelaku dalam rantai nilai kopi yang masih belum terorganisir dengan baik dalam melakukan kegiatan-kegiatan dalam rantai nilai. Selain itu, masih minimnya pemanfaatan teknologi dalam kegiatan operasional produksi seperti pada petani kopi robusta dan masih lemahnya kegiatan pemasaran dan penjualan kopi robusta pada semua pelaku utama rantai nilai kopi robusta yang masih tergantung dengan pengumpul, serta pemasaran produk olahan kopi robusta yang masih di skala lokal sehingga sulit berkembangnya industri rumah tangga kopi robusta di Kabupaten Kepahiang.

2. Nilai tambah yang didapatkan dengan metode Hayami, pelaku utama di dalam rantai nilai kopi robusta memperoleh nilai tambah sebagai berikut :
  - a. Petani kopi robusta dengan hasil panen *cherry* memperoleh nilai tambah sebesar Rp 3.962,12/kg (79,24 %).
  - b. Petani kopi robusta dengan hasil panen gabah kopi robusta (buah hitam) memperoleh nilai tambah sebesar Rp 6.995,50/kg (89,69 %).
  - c. Pengumpul kecil kopi robusta memperoleh nilai tambah sebesar Rp 2.143,67/kg (13,99 %).
  - d. Pengumpul besar kopi robusta memperoleh nilai tambah sebesar Rp 998,92/kg (4,20 %).
  - e. Kelio *Coffee* memperoleh nilai tambah dari berbagai produk yang dihasilkan yaitu, kopi bubuk asalan sebesar Rp 30.165,22/kg (80,44

- %), kopi bubuk premium sebesar Rp 66.522,44/kg (88,70 %), *greenbean* asalan sebesar Rp 4.532,66/kg (47,22 %), *greenbean* premium sebesar Rp 11.671,86/kg (69,46 %), dan *roasting bean* sebesar Rp 54.686,97/kg (85,45 %).
- f. Putra Adira Cap Mahkota Rajoku memperoleh nilai tambah dari berbagai produk yang dihasilkan yaitu, kopi bubuk original sebesar Rp 24.699,46/kg (82,33 %), kopi jahe sebesar Rp 10.334,07/kg (28,35 %), dan kopi pandan sebesar Rp 18.879,80/kg (62,18 %).
3. Margin pemasaran yang diperoleh pelaku utama rantai nilai kopi robusta pada struktur rantai yang pertama yaitu, Pengumpul Kecil memperoleh margin pemasaran sebesar Rp 6.000/kg (85,71 %), dan Pengumpul Besar memperoleh margin pemasaran sebesar Rp 1.000/kg (14,29 %). Sedangkan pada struktur rantai yang kedua, yaitu *Kelio Coffee* memperoleh margin pemasaran dari berbagai produk yang dihasilkan yaitu, kopi bubuk asalan sebesar Rp 45.000/kg (17,31 %), kopi bubuk premium sebesar Rp 95.000/kg (36,54 %), *green bean* asalan sebesar Rp 15.000/kg (5,77 %), *green bean* premium sebesar Rp 30.000/kg (11,54 %), dan *roasted bean* sebesar Rp 75.000/kg (28,85 %). Putra Adira Cap Mahkota Rajoku memperoleh margin pemasaran dari berbagai produk yang dihasilkan yaitu kopi original sebesar Rp 35.000/kg (29,17 %), kopi jahe sebesar Rp 45.000/kg (37,5 %), dan kopi pandan sebesar Rp 40.000/kg (33,33 %).

## B. Saran

Adapun saran-saran yang dapat diberikan berdasarkan pada hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk petani kopi robusta di Kabupaten Kepahiang diharapkan melakukan kegiatan pembudidayaan kopi robusta dengan mengikuti syarat-syarat ideal dalam pemeliharaan tanaman kopi robusta agar dapat meningkatkan produktivitas hasil panen dan dengan mutu yang lebih baik.
2. Untuk pemerintah diharapkan selalu mengalakkan progam-program peremajaan tanaman kopi robusta di lahan petani yang masih

berpotensi untuk berproduksi kembali, dan selalu mendukung petani dan industri rumah tangga dari hal pemenuhan mesin atau peralatan untuk berproduksi, sehingga dapat meningkatkan nilai tambah produk dan pendapatan.

3. Diharapkan pemerintah menjembatani para pelaku utama rantai nilai kopi robusta dalam hal pemasaran langsung kepada eksportir dari daerah sendiri tanpa harus melalui daerah provinsi lain, agar dapat meningkatkan pendapatan daerah dan pendapatan para pelaku utama rantai nilai kopi robusta.
4. Diharapkan semua pelaku utama terutama pada daerah yang telah mendapatkan Indikasi Geografis dan pemerintah agar selalu bekerjasama dan berkontribusi dalam menciptakan inovasi dan kreativitas dalam pengembangan produk jadi dari kopi robusta sehingga dapat meningkatkan daya saing produk.

