SISTEM PEMASARAN KOPRA DI NEGERI LAFA KECAMATAN TELUTIH KABUPATEN MALUKU TENGAH

COPRA MARKETING SYSTEM IN LAFA VILLAGE, TELUTIH DISTRICT, CENTRAL MALUKU REGENCY

Cindy Tehuayo, Marta Turukay, Weldemina B Parera

Program Studi Agribisnis, Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Pattimura
Jl. Ir. M. Putuhena, Kampus Poka, Ambon 97233

E-mail: *cindytehuayo@gmail.com*
marthaturukay@gmail.com
wbparera@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui saluran pemasaran kopra dan margin pemasaran kopra di Negeri Lafa Kecamatan Telutih Kabupaten Maluku Tengah. Metode pengumpulan data yang digunakan yaitu dengan kuisioner, observasi, wawancara dan dokumentasi. Metode analisa data yaitu dengan metode analisis margin pemasaran. Hasil penelitian menunjukan bahwa terdapat satu saluran pemasaran yaitu Petani → Pedagang Pengumpul Desa → Pedagang Pengumpul Kabupaten → Pedagang Besar → Pabrik. Hasil analisis margin pemasaran kopra yaitu Rp.8.000/kg dan keuntungan yang yang diperoleh yaitu Rp.2.636/kg.

Kata kunci: Margin pemasaran; kopra; petani; saluran pemasaran.

Abstract

This research aims to determine copra marketing channels and copra marketing margins in Lafa Village Telutih District, Central Maluku Regency. The data collection methods used were questionnaires, observation, interviews and documentation. The data analysis method is the marketing margin analysis method. The results of this research showed that there was one marketing channel, namely Farmers → Village collecting traders → Regency collecting traders →Wholesalers → Factories. The results of the copra marketing margin analysis was IDR 8,000/kg and the profit obtained was IDR 2,636/kg.

Keywords: Marketing margins; copra; farmers; marketing channels.

Pendahuluan

Sektor pertanian saat ini masih menjadi salah satu sumber mata pencaharian masyarakat Indonesia. Indonesia merupakan negara yang kaya akan sumber daya alam yang dapat menjadi bagian dari sektor-sektor industri. Salah satu sumber daya alam yang memiliki peluang dalam menghasilkan profit yang besar yaitu industri kelapa. Kelapa merupakan salah satu komoditas perkebunan yang memiliki nilai ekonomi penting bagi masyarakat tani di Indonesia. Kelapa di kenal sebagai *the tree of life* atau pohon kehidupan, dari semua bagian dari pohon kelapa dapat dipakai dan digunakan oleh masyarakat dalam kehidupan sehari-hari (Melasari et al, 2022). Menurut Suhardiyono (1993) *dalam* (Ariyati, 2015) bahwa manfaat yang diperoleh dari pohon kelapa yaitu daun kelapa dapat diambil lidinya sebagai sapu dan barang-barang anyaman. Buah kelapa yang terdiri dari sabut dapat dijadikan sebagai keset, sapu dan matras, tempurung kelapa dapat dijadikan bahan kerajinan tangan. Batang kelapa dapat dijadikan bangunan baik untuk kerangka maupun untuk dinding serta atap. Daging buah kelapa dapat dipakai sebagai bahan baku untuk minyak kelapa, coconut cream, santan dan juga kopra.

Indonesia merupakan produsen kelapa terbesar di dunia dengan luas tanaman kelapa sekitar 3,34 juta ha dan produksi sekitar 2,87 ton kopra. Kopra merupakan daging buah kelapa yang dikeringkan. Buah kelapa yang sudah dibelah mesti secepatnya dikeringkan menjadi kopra. Kopra juga merupakan salah satu hasil olahan kelapa yang banyak diusahakan oleh masyarakat Indonesia. Kopra dihasilkan dari daging buah kelapa yang dikeringkan (Palungkun, 1999).

Table 1. Luas areal dan produksi kelapa Provinsi Maluku tahun 2020-2022

Kecamatan/Kota	Luas Areal (Ha)			Produksi (Ton)		
	2020	2021	2022	2020	2021	2022
Kep Tanimbar	17.250,60	17.313,17	17.316,77	19.767,40	19.393,00	19.399,70
Maluku Tenggara	22.688,20	23.010,18	23.110,18	20.885,10	21.315,00	21.364,00
Maluku Tengah	20.880,80	20.905,83	20.905,83	18.591,20	20.000,60	20.198,05
Buru	4.826,40	4.929,85	4.984,85	3.780,75	3.753,40	3.852,80
Kep Aru	2.967,00	3.066,98	3.066,98	1.656,85	1.760,00	1.802,15
Seram Bagian Barat	7.673,00	8.261,10	8.281,10	7.795,50	8.200,00	8.416,10
Seram Bagian Timur	18.594,00	18.470,39	18.470,39	16.452,60	16.755,70	16.979,30
Maluku Barat Daya	6.301,20	6.401,20	6.504,20	5.320,00	5.695,55	5.777,40
Buru Selatan	10.604,00	9.424,00	9.524,00	8.863,95	7.847,00	8.066,40
Ambon	2.311,70	2.311,70	2.311,70	1.172,50	1.594,00	1.615,10
Tual	662,80	949,74	949,74	283,10	320,00	305,79
Maluku	114.849,7	115.044,14	115.325,74	104.588,95	106.982,64	107.776,89

Sumber: Badan Pusat Statistik Provinsi Maluku 2023

Pengolahan kelapa menjadi kopra merupakan usaha yang potensial untuk dikembangkan karena mengingat luas areal dan produksi kelapa yang cukup luas dan besar setiap tahunnya di Provinsi Maluku. Dengan adanya pengolahan kelapa diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Negeri Lafa merupakan salah satu negeri yang ada di Kecamatan Telutih Kabupaten Maluku Tengah. Umumnya buah kelapa di Negeri Lafa, dipasarkan dalam bentuk kopra. Untuk menghasilkan satu kilo gram kopra dibutuhkan lima buah kelapa. Pengolahan kelapa menjadi kopra merupakan salah satu cara yang dilakukan oleh petani kopra untuk memenuhi kebutuhan hidup. Hal ini dikarenakan kopra adalah hasil utama dan terbesar di Negeri Lafa.

Tabel 2. Produksi kelapa (Kg) di Kecamatan Telutih Kabupaten Maluku Tengah tahun 2022

Kecamatan Telutih	Kelapa (Kg)
Wolu	36. 000
Lafa	42. 000
Tehua	54. 000
Maneoratu	16. 800
Laimu	20. 000
Yamalatu	15. 000
Laha	12. 000
Laha Kaba	10. 500
Hunisi	10. 800
Ulahahan	9. 000
Jumlah	226,100

Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Maluku Tengah 2022

Kopra dianggap lebih menguntungkan karena harganya lebih tinggi dibandingkan kelapa mentah. Umumnya satu buah kelapa dijual Rp.1.000, sedangkan harga satu kilo gram kopra di Kecamatan Telutih yaitu Rp.7.000. Harga yang ditentukan tidak sama di setiap wilayah pemasaran. Jika dibandingkan, harga kopra di kota Ambon yaitu Rp.8.500, sedangkan di kota Masohi Rp.7.800. Hal itu membuat para petani lebih memilih menjadi pengrajin kopra dibandingkan menjual buah kelapa mentah. Saluran pemasaran kopra tidak langsung ke konsumen akhir, melainkan kopra dari petani kopra dijual ke pedagang pengumpul. Pedagang pengumpul akan menyalurkan kopra ke pedagang besar yang berada di luar Negeri Lafa. Biasanya kopra yang telah dibeli

oleh pedagang pengumpul bisa disimpan dalam kurun waktu dua minggu sampai satu bulan, baru dijual ke pedagang besar.

Selama ini petani sangat bergantung pada pedagang pengumpul dalam memasarkan kopra. Hal ini dikarenakan jarak dari Desa ke pusat kecamatan jauh sekitar 130 kilometer (km) dan ditempuh dalam waktu 4 jam. Selain itu, sulitnya informasi pasar dengan pusat kecamatan dan kabupaten dan alat transportasi tidak lancar sehingga petani kopra lebih memilih untuk menjual hasil kopra kepada pedagang pengumpul saja. Meskipun demikian, belum ada informasi yang pasti tentang sistem pemasaran kopra yang menyangkut saluran pemasaran dan margin pemasaran kopra di Kabupaten Maluku Tengah, khususnya di Negeri Lafa. Oleh karena itu, diperlukan suatu kajian untuk mendapatkan informasi tersebut.

Berdasarkan latar belakang di atas maka dapat dirumuskan beberapa rumusan masalah yaitu bagaimana saluran pemasaran kopra di Negeri Lafa Kecamatan Telutih Kabupaten Maluku Tengah dan bagaimana margin pemasaran kopra di Negeri Lafa Kecamatan Telutih Kabupaten Maluku Tengah dengan tujuan dari penelitian untuk mengetahui saluran pemasaran kopra di Negeri Lafa Kecamatan Telutih Kabupaten Maluku Tengah serta mengetahui margin pemasaran kopra di Negeri Lafa Kecamatan Telutih Kabupaten Maluku Tengah.

Metode Penelitian

Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan di Negeri Lafa Kecamatan Telutih, Kabupaten Maluku Tengah. Negeri Lafa memiliki penduduk 1.065 jiwa dengan 262 KK dan jumlah petani kopra yaitu 150 orang. Alasan peneliti memilih Negeri Lafa sebagai lokasi penelitian karena Negeri Lafa merupakan satu dari dua desa penghasil kopra terbesar di Kecamatan Telutih. Selain itu, belum ada peneliti yang melakukan penelitian terkait sistem pemasaran kopra di Negeri Lafa.

Jenis dan Teknik Pengambilan Data

Data primer

Data primer ialah jenis data yang diperoleh langsung oleh peneliti dengan melakukan pengumpulan informasi menggunakan kuesioner yaitu teknik pengambilan data dengan memberikan pertanyaan dan peryataan kepada responden yaitu petani kopra dan pedagang pengumpul di Negeri Lafa Kecamatan Telutih.

Data Sekunder

Data sekunder ialah jenis data yang diperoleh secara tidak langsung. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari media cetak seperti buku, internet dan instantsi-instansi terkait.

Populasi Penelitian

Populasi dalam penelitian ini adalah petani kopra di Negrei Lafa Kecamatan Telutih. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu dalam Sugiyono, (2016). Alasan penulis meggunakan teknik *purposive sampling* ini karena sesuai untuk digunakan untuk penelitian kuantitatif. Untuk memenuhi kebutuhan sampel dalam penelitian ini, maka di ambil 30 petani kopra (20 %) dari jumlah populasi petani kopra yang ada. Hal ini sesuai dengan pendapat Singarimbun dan Effendi (1995) yang mengatakan bahwa jumlah minimal uji coba kuisioner adalah minimal 30 responden. Dengan jumlah 30 orang maka distribusi nilai akan lebih mendekati kurva normal.

Diketahui pedagang pengumpul Kabupaten 1 orang dan pedagang pengumpul besar 1 orang. Jumlah pedagang pengumpul di Negeri Lafa ada sebanyak 3. Untuk memenuhi kebutuhan penelitian maka di ambil sampel pedagang pengumpul yang ada di Negeri Lafa dengan metode sensus.

Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan cara wawancara langsung sedangkan data sekunder diperoleh melalui instansi terkait serta literatur. Beberapa cara pengambilan data primer yaitu:

Kuisioner

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada respoden untuk dijawabnya. Kuesioner ini terdiri dari informasi tentang identitas responden, beberapa item dan sub item yang berkaitan dengan umur, tingkat pendidikan dan pendapatan terhadap penjualan kopra di Negeri Lafa, Kecamatan Telutih, Kabupaten Maluku Tengah.

Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data dengan melakukan pengamatan langsung terhadap subjek (partner penelitian) dimana sehari-hari mereka berada dan melakukan aktivitas. Observasi yaitu pengamatan langsung dilakukan di lokasi penelitian yaitu di Negeri Lafa, Kecamatan Telutih, Kabupaten Maluku Tengah.

Wawancara

Wawancara menurut Sugiyono (2016) menyatakan bahwa wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data jika peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, serta juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam. Sedangkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti yaitu tanya jawab secara langsung kepada pengrajin kopra yang dijadikan sampel dan juga kepada informan pada lokasi penelitian untuk melengkapi data dan informan yang dibutuhkan.

Dokumentasi

Dokumentasi yaitu salah satu cara yang dipakai untuk mengambil foto ataupun merekam dalam melengkapi metode obsevasi dan wawancara. Metode ini

dipakai sebagai antisipasi terhadap keterbatasan peneliti dalam mencatat secara langsung.

Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses pengolahan data dengan tujuan menemukan informasi yang berguna yang dapat dijadikan sebagai solusi untuk memecahkan suatu masalah. Analisis data dalam penelitian ini yaitu analisis saluran pemasaran dan analisis margin pemasaran.

Analisis Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran kopra akan dianalisis secara kualitatif deskriptif yaitu penelitian yang memberikan gambaran yang lebih jelas tentang bagaimana saluran pemasaran kopra di Negeri Lafa. Pengolahan data yang akan dilakukan dengan mentabulasi data secara sederhana dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan di interpretasikan.

Analisis Margin Pemasaran

Margin pemasaran kopra di analisis secara kuantitatif dengan menggunakan margin pemasaran. Menurut Hanafie, (2010) margin pemasaran yaitu perbedaan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir dengan harga yang diterima produsen yang di rumuskan sebagai berikut:

$$M=Pr-Pf$$

Dimana: M = Margin pemasaran
Pr = Harga ditingkat pengencer
Pf = Harga ditingkat petani

Untuk mengetahui besar keuntungan yang diperoleh oleh lembaga pemasaran di gunakan rumus:

$$\pi = ML - TC$$

Di mana: = Keuntungan lembaga pemasaran
ML = Margin lembaga pemasaran
TC = Biaya total pemasaran yang dikeluarkan di tiap-tiap lembaga pemasaran kopra

Hasil dan Pembahasan

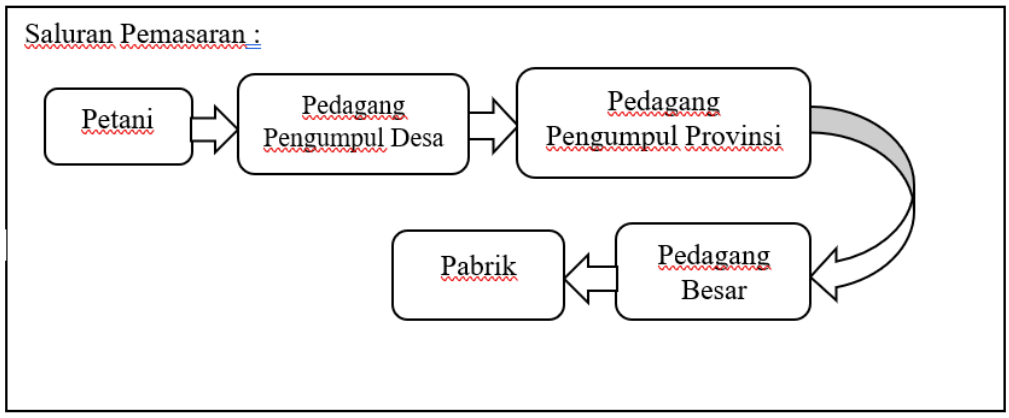
Lembaga dan Saluran Pemasaran

Menurut Soekartawi (2004), lembaga pemasaran merupakan badan usaha atau individu yang menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan jasa dan komoditi dari produsen kepada konsumen akhir serta mempunyai hubungan dengan badan usaha atau individu lainnya. Lembaga pemasaran timbul karena adanya keinginan konsumen untuk memperoleh komoditi yang sesuai dengan waktu, tempat dan bentuk yang diinginkan konsumen.

Saluran pemasaran adalah saluran dari lembaga-lembaga pemasaran yang mempunyai kegiatan menyalurkan suatu barang dari produsen ke konsumen. Adanya saluran pemasaran ini akan berpengaruh terhadap besar kecilnya harga yang dibayarkan oleh konsumen.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan di Negeri Lafa Kecamatan Telutih terdapat satu saluran pemasaran kopra yaitu sebagai berikut:

Saluran Pemasaran :



Gambar 1. Pola Saluran Pemasaran Kopra di Negeri Lafa Kecamatan Telutih

Berdasarkan gambar 1 menunjukan bahwa saluran pemasaran ini cukup panjang dimana petani menjual kopra kepada pedagang pengumpul desa dengan harga Rp.8.000/ kg dan pedagang pengumpul desa akan menjual kopra ke pedagang pengumpul provinsi yang berada di Masohi dengan harga Rp.9.000/ kg, setelah itu pedagang pengumpul provinsi menjual kopra ke pedagang besar yang

berada di kota Ambon dengan harga Rp.11.500 kemudian pedagang besar akan menjual kopranya ke pabrik yang berada di Surabaya dengan harga Rp.16.000/kg.

Biasanya petani kopra di Negeri Lafa mendatangi pedagang pengumpul untuk menjual kopra karena jarak antar rumah petani dan pedagang pengumpul tidaklah jauh dan juga sistem penjualan di Negeri Lafa petani harus mendatangi pedagang pengumpul. Alasan petani menjual kopra ke pedagang pengumpul dan tidak langsung menjual kopra ke pedagang pengumpul provinsi maupun ke pedagang besar karena petani tidak memiliki alat transportasi, selain itu jarak tempuh dari Lafa ke Masohi sekitar 130Km dan jarak tempuh dari Lafa ke Ambon sekitar 223,4Km.

Umumnya pedagang pengumpul yang menentukan harga yang berlaku berdasarkan harga yang diterima dari pedagang besar yang merupakan tujuan pedagang pengumpul. Sistem pembayaran antara pedagang pengumpul dan pedagang besar dilakukan secara tunai, Alasan pedagang pengumpul menjual ke pedagang besar yaitu karena pedagang yang memiliki modal kecil dapat menerima harga cash dalam penjualannya karena pedagang melakukan sistem pembayaran ke petani juga cash sehingga perputaran usahanya juga tetap terus berjalan.

Margin Pemasaran

Margin pemasaran kopra merupakan selisish antara harga yang diterima produsen dengan yang dikerjakan oleh konsumen. Analisa margin pemasaran menyangkut biaya-biaya yang dikeluarkan oleh lembaga yang terlibat dalam sistem pemasaran kopra dalam proses penyampaian dari produsen ke konsumen dan keuntungan yang diperoleh dari kegiatan pemasaran tersebut. Untuk mengetahui margin pemasaran di tingkat lembaga pemasaran pada saluran pemasaran yang digunakan petani kopra di Negeri Lafa Kecamatan Telutih Kabupaten Maluku Tengah dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 3. Total biaya, margin pemasaran dan keuntungan

Lembaga Pemasaran	Nilai (Rp/Kg)	Persentase (%)
Petani Kopra		
Harga Jual	8.000	50
Pedagang Pengumpul Desa		
Harga Beli	8.000	50
Harga Jual	9.500	59
Biaya Pemasaran		
Biaya Transportasi	285	5,31
Biaya Buruh	45	0,84
Biaya Karung	140	2,61
Biaya Gudang/Penyimpanan	500	9,32
Total Biaya	970	18
Margin	1.500	18,7
Keuntungan	530	20,1
Pedagang Pengumpul Kabupaten		
Harga Beli	9.500	59
Harga Jual	11.500	71,8
Biaya Pemasaran		
Biaya Transportasi	350	6,52
Biaya Buruh	114	2,12
Biaya Karung	140	2,61
Biaya Gudang/Penyimpanan	550	10,2
Total Biaya	1.154	21,5
Margin	2.000	25
Keuntungan	846	32
Pedagang Besar		
Harga Beli	11.500	71,8
Harga jual	16.000	
Biaya Pemasaran		
Biaya Transportasi	400	7,45
Biaya Buruh	350	6,52
Biaya Tenaga Kerja	100	1,86
Biaya Karung	140	2,61
Biaya Gudang/Penyimpanan	750	13,9
Kontener	1.500	28
Total Biaya	3.240	60,4
Margin	4.500	56,2
Keuntungan	1.260	47,7
Pabrik (Konsumen Akhir)		
Harga Beli	16.000	100
Total Margin	8.000	100
Total Biaya pemasaran	5.364	100
Total Keuntungan	2.636	100

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa margin pemasaran pemasaran yang diterima yaitu sebesar Rp.1.500 untuk pedagang pengumpul desa, Rp.2.000 untuk pedagang pengumpul kabupaten di kota Masohi dan Rp.4.500 untuk pedagang besar yang berada di kota Ambon. Untuk lembaga pemasaran kopra yang memiliki biaya pemasaran tertinggi adalah pedagang besar yaitu Rp.3.240/kg, sedangkan lembaga pemasaran yang memiliki biaya pemasaran terkecil adalah pedagang pengumpul kabupaten yaitu sebesar RP.1.154/kg.

Keuntungan lembaga pemasaran merupakan balas jasa yang diterima oleh setiap lembaga pemasaran yang turut memasarkan kopra dari petani hingga ke konsumen akhir (pabrik). Keuntungan lembaga pemasaran tertinggi adalah Pedagang Besar yakni sebesar Rp.1.260/kg, dan yang paling terendah adalah pedagang pengumpul desa yakni sebesar Rp.530/kg.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan di lapangan mengenai Sistem Pemasaran Kopra di Negeri Lafa Kecamatan Telutih Kabupaten Maluku Tengah dapat diambil kesimpulan sebagai berikut. Terdapat satu saluran pemasaran di Negeri Lafa Kecamatan Telutih yaitu dimana saluran pemasaran : Petani – Pedagang pengumpul desa – Pedagang pengumpul provinsi – Pedagang besar – Pabrik (konsumen akhir). Berdasarkan hasil perhitungan margin pemasaran kopra, Rp.1.500 untuk pedagang pengumpul desa, Rp.2.000 untuk pedagang pengumpul provinsi di kota Masohi dan Rp.4.500 untuk pedagang besar yang di kota Ambon.

Daftar Pustaka

Ariyati. 2015. Prosiding Seminar Nasional Pendidikan Biologi 2015, Yang Diselenggarakan Oleh Prodi Pendidikan Biologi FKIP Universitas Muhammadiyah Malang, tema: “Peran Biologi Dan Pendidikan Biologi Dalam Menyiapkan Generasi Unggul Dan Berdaya Saing Global”. Malang,

21. Pengaruh *Pemberian Sari Jahe Terhadap Jumlah Koloni Bakteri Pada Ikan Tongkol*, 4(2007), 339-345.

Hanafie. 1986. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Yogyakarta : Cv Andi Offset.

Melasari et al. 2022. ”Pengaruh Inovasi Produk Terhadap Pemasaran Kopra Putih”. *Selodang Mayang: Jurnal Ilmiah Badan Perencanaan Pembagungan Daerah Kabupaten Indragiri Hilir.* Vol 8(1): 39-49.

Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta. Bandung.

Suhardiyono, L. 1993. *Tanaman Kelapa Budidaya dan Pemanfaatannya*. Kanisius. Yogyakarta.

Singarimbun, M dan Efendi. 1995. *Metode Penelitian Survey*. Jakarta : PT. Pustaka LP3ES.