

## Rantai Pasok Koprak Di Desa Tolombukan Satu Kecamatan Pasan Kabupaten Minahasa Tenggara

*Koprak Supply Chain In Tolombukan Satu Village  
Pasan District Southeast Minahasa Regency*

**Enjelina Kristina Potangkuman<sup>(\*)</sup>, Yolanda Pinky Ivanna Rori, Leonardus Ricky Rengkung**

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sam Ratulangi, Manado

\*Penulis untuk korespondensi: enjelinapotangkuman034@student.unsrat.ac.id

Naskah diterima melalui e-mail jurnal ilmiah agrisosioekonomi@unsrat.ac.id  
Disetujui diterbitkan

: Selasa, 26 Agustus 2025  
: Selasa, 30 September 2025

### **ABSTRACT**

*This study aims to analyze the efficiency of the copra supply chain in Tolombukan Satu Village, Pasan District, Southeast Minahasa Regency. Primary data were obtained through observation and interviews with 35 farmers and 10 collectors. Secondary data came from relevant agencies and supporting literature. The sampling technique used purposive sampling and snowball sampling. The results showed that the structure of the copra supply chain involves four main actors: farmers, collectors, wholesalers, and processing factories. Product flow moves from farmers → collectors → wholesalers → factories, while financial flow flows in the opposite direction from factories to farmers. The flow of information is still dominated by factories through wholesalers, so the bargaining position of farmers is relatively weak. The farmer's share value reached 79.59%, the marketing margin was 20.41%, the average distribution cost was Rp237.69/kg, and the Cash to Cash Cycle Time was only 1 day.*

**Keywords:** farming; supply chain; copra; product flow; financial flow; information flow; marketing margin; farmer's share

### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efisiensi rantai pasok kopra di Desa Tolombukan Satu, Kecamatan Pasan, Kabupaten Minahasa Tenggara. Data primer diperoleh melalui observasi dan wawancara dengan 35 petani dan 10 pedagang pengumpul. Sedangkan data sekunder berasal dari instansi terkait dan literatur pendukung. Teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling* dan *snowball sampling*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa struktur rantai pasok kopra melibatkan empat pelaku utama, yaitu petani, pedagang pengumpul, pedagang besar, dan pabrik pengolahan. Aliran produk bergerak dari petani → pedagang pengumpul → pedagang besar → pabrik, sedangkan aliran keuangan mengalir sebaliknya dari pabrik hingga ke petani. Aliran informasi masih didominasi pabrik melalui pedagang besar, sehingga posisi tawar petani relatif lemah. Nilai *farmer's share* mencapai 79,59%, margin pemasaran sebesar 20,41%, biaya distribusi rata-rata Rp237,69/kg, dan *Cash to Cash Cycle Time* hanya 1 hari.

Kata kunci : rantai pasok; kopra; aliran produk; aliran keuangan; aliran informasi; marjin pemasaran; *farmer's share*

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Sektor pertanian merupakan salah satu fondasi utama pembangunan ekonomi di Indonesia, terutama di wilayah pedesaan yang masih sangat bergantung pada hasil-hasil pertanian sebagai sumber penghidupan utama. Selain menyediakan kebutuhan pangan dan menciptakan lapangan kerja, sektor ini juga berperan dalam meningkatkan pendapatan masyarakat serta menjaga stabilitas ekonomi lokal. Dalam lingkup pertanian, subsektor perkebunan memegang peran strategis, khususnya komoditas kelapa yang telah lama menjadi tulang punggung perekonomian masyarakat di berbagai daerah.

Kelapa (*Cocos nucifera*) merupakan tanaman multifungsi yang hampir seluruh bagianya dapat dimanfaatkan, baik sebagai bahan pangan, bahan baku industri, maupun sumber energi alternatif. Indonesia merupakan salah satu negara penghasil kelapa terbesar di dunia, dengan wilayah produksi tersebar luas, termasuk di Provinsi Sulawesi Utara. Salah satu hasil olahan utama kelapa yang memiliki nilai ekonomi tinggi adalah kopra, yaitu daging kelapa yang dikeringkan dan digunakan sebagai bahan baku industri minyak kelapa, sabun, serta produk turunannya. Produksi kopra tidak hanya memberikan kontribusi pada perekonomian nasional, tetapi juga menjadi salah satu sumber penghasilan utama bagi petani kelapa di tingkat lokal.

Desa Tolombukan Satu, yang terletak di Kecamatan Pasan, Kabupaten Minahasa Tenggara merupakan contoh wilayah pedesaan yang mengandalkan perkebunan kelapa sebagai sektor utama dalam struktur ekonomi lokal. Dengan kondisi agroklimat yang mendukung dan tradisi bertani kelapa yang telah berlangsung secara turun-temurun, mayoritas penduduk desa ini menggantungkan penghidupannya dari hasil produksi kelapa. Dalam praktiknya, kelapa yang dipanen umumnya diolah menjadi kopra menggunakan metode tradisional seperti penjemuran atau pengasapan, kemudian dijual kepada pedagang pengumpul atau pengepul wilayah.

Namun demikian, proses distribusi dan pemasaran kopra di wilayah ini menghadapi berbagai tantangan. Beberapa kendala yang sering

muncul antara lain terbatasnya akses terhadap pasar yang lebih luas, fluktuasi harga yang tidak menentu, kualitas produk yang kurang optimal, serta ketergantungan pada perantara yang memiliki posisi tawar lebar tinggi dibandingkan petani. Faktor-faktor tersebut berpengaruh terhadap nilai tambah yang diterima petani dan kinerja sistem pemasaran secara keseluruhan. Dalam konteks ini, penting untuk memahami bahwa distribusi produk pertanian seperti kopra bukan sekadar aliran barang dari produsen ke konsumen, melainkan bagian dari sistem yang lebih luas dan kompleks, yaitu rantai pasok (*supply chain*). Menurut Lumintang *et al.*, (2022), rantai pasok kopra di Desa Tolombukan Satu terdiri dari dua jalur utama, yaitu jalur petani-pedagang pengumpul-pabrik dan jalur petani-pemasok-pabrik. Nisa *et al.*, (2023) menunjukkan bahwa tanpa dukungan teknologi dan permodalan, petani sulit meningkatkan produktivitas maupun daya saing produk mereka dalam rantai pasok yang kompetitif.

Menurut Bangun *et al.*, (2023) rantai pasok melibatkan tiga aliran utama, yaitu aliran barang, aliran informasi, dan aliran keuangan. Rantai pasok mencakup serangkaian aktivitas terkoordinasi yang melibatkan aliran produk, informasi, dan keuangan dari hulu ke hilir. Dalam sistem agribisnis kopra, kelancaran dan efektivitas dari ketiga aliran tersebut sangat menentukan keberhasilan pemasaran dan keadilan distribusi nilai ekonomi di antara pelaku yang terlibat. Rantai pasok yang tidak optimal dapat menyebabkan distorsi harga, informasi yang tidak merata, serta ketimpangan distribusi pendapatan yang pada akhirnya merugikan petani sebagai produsen utama pasar. Sutoyo *et al.*, (2023) menjelaskan bahwa sistem informasi yang tidak terintegrasi antar pelaku rantai pasok membuat proses distribusi tidak responsif terhadap dinamika pasar, yang pada akhirnya berdampak pada fluktuasi harga dan ketidakstabilan pasokan.

Hingga saat ini, belum terdapat kajian yang secara khusus mengungkap struktur dan dinamika rantai pasok kopra di Desa Tolombukan Satu, terutama yang memfokuskan pada interaksi antara aliran produk, informasi, dan keuangan. Ketidaktahuan akan struktur dan karakteristik sistem ini menyulitkan proses perumusan kebijakan dan strategi pengembangan agribisnis kopra yang tepat sasaran, terutama dalam konteks

pemberdayaan petani dan peningkatan nilai tambah di tingkat lokal.

Penelitian ini menjadi penting untuk mengidentifikasi dan menganalisis bagaimana ketiga elemen utama yaitu alur produk, arus informasi, dan transaksi keuangan berjalan dalam sistem rantai pasok kopra di Desa Tolombukan Satu. Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan secara rinci alur pergerakan produk dari petani hingga ke industri atau konsumen akhir, jalur penyampaian informasi harga dan permintaan pasar antar pelaku, serta mekanisme pembiayaan dan transaksi yang terjadi di setiap tahapan. Melalui pendekatan ini, diharapkan dapat diperoleh pemahaman komprehensif mengenai transparansi dan kinerja sistem rantai pasok kopra yang ada, serta mengidentifikasi tantangan dan peluang perbaikan ke depan.

### Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian untuk mengetahui alur rantai pasok kopra di Desa Tolombukan Satu, Kecamatan Pasan, Kabupaten Minahasa Tenggara.

### Manfaat Penelitian

1. Bagi petani, untuk meningkatkan pendapatan, memperluas akses pasar, serta memberdayakan melalui peningkatan kualitas produk dan pengelolaan risiko yang lebih efektif.
2. Bagi mahasiswa, untuk bisa menjadi bahan informasi untuk acuan penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan rantai pasok.

## METODE PENELITIAN

### Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan selama 2 bulan dari bulan April sampai bulan Mei 2025. Tempat penelitian ini dilakukan di Desa Tolombukan Satu, Kecamatan Pasan, Kabupaten Minahasa Tenggara.

### Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data primer dan data sekunder. Data primer yang digunakan yaitu dengan menggunakan data yang diperoleh langsung dari observasi lapangan dan wawancara dengan petani, pedagang pengumpul, serta pihak pabrik yang terlibat dalam rantai pasok kopra.

Sedangkan data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini data yang diperoleh dari berbagai sumber seperti laporan instansi terkait, serta referensi lain yang mendukung penelitian ini.

### Metode Pengambilan Sampel

Pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode *purposive sampling* dan *snowball sampling*. Metode *purposive sampling* digunakan untuk memilih responden yang dinilai memiliki informasi relevan dan sesuai dengan tujuan penelitian yaitu petani kopra dan pedagang pengumpul di Desa Tolombukan Satu, Kabupaten Minahasa Tenggara. Sementara itu, teknik *snowball sampling* digunakan untuk menelusuri dan menambahkan responden 18 berikutnya melalui rekomendasi dari responden awal, terutama untuk menjangkau pedagang pengumpul yang memiliki jaringan terbatas. Pemilihan 35 petani dan 10 pedagang pengumpul dilakukan berdasarkan beberapa kriteria, yaitu:

1. Petani tersebut aktif melakukan produksi kopra dalam satu tahun terakhir.
2. Memiliki pengalaman minimal dua tahun dalam usahatani kopra.
3. Bersedia memberikan informasi secara terbuka terkait aktivitas, aliran produk, serta tantangan dalam rantai pasok.

### Konsep Pengukuran Variabel

Variabel – variabel yang diukur dalam penelitian ini yaitu:

1. Karakteristik Responden
  - a. Jenis Kelamin
  - b. Umur
  - c. Tingkat Pendidikan
2. Luas Lahan: Luas lahan kepala yang dikelola responden (ha).
3. Ratai Pasok (Aktivitas Penyaluran Pasokan Barang)
  - a. Aliran Produk
    - Jumlah produksi kopra oleh petani perminggu (Kg).
    - Volume kopra yang ditampung oleh pedagang pengumpul (Kg) atau (Ton/Bulan).
    - Harga jual kopra dari petani ke pedagang (Rp/Kg) per bulan.
    - Harga beli kopra dari pedagang ke pabrik (Rp/Kg) per bulan.

- Jalur distribusi produk kopra. Narasi atau urutan alur (Petani → Pedagang Pengumpul → Pabrik).
  - Waktu distribusi produk kopra dari petani sampai ke pabrik (Hari).
- b. Aliran Keuangan
- Pola pembayaran yang diterima petani atau dilakukan pedagang.
  - Penentu harga kopra (Ditentukan oleh pabrik, ditentukan oleh pedagang, hasil tawar-menawar, dan berdasarkan harga pasar).
  - Waktu pembayaran (Hari).
- c. Aliran Informasi
- Sumber informasi harga dan permintaan kopra (petani, pedagang, pabrik, dan media (radio, TV, internet, WhatsApp, dll)).
  - Jenis informasi yang diterima (Harga jual, kualitas produk yang diminta, jumlah permintaan).
  - Arah aliran informasi (Satu arah (hanya menerima), Dua arah (menerima dan memberi informasi)).
  - Frekuensi informasi. Satuan: Frekuensi per hari, minggu, atau bulan.
- d. Kinerja Rantai Pasok
- *Farmer's Share*: Persentase pendapatan petani terhadap harga jual akhir produk (%).
  - Margin Pemasaran: selisih harga jual dan harga beli antar pelaku rantai pasok (Rp).
  - Waktu Perputaran Rantai Pasok (*Cash to Cash Cycle Time*), yaitu waktu yang dibutuhkan mulai dari pengeluaran biaya hingga penerimaan kembali hasil penjualan (Hari).
4. Biaya distribusi yang dikeluarkan sepanjang rantai pasok (Rp).

### Metode Analisa Data

Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif, yaitu suatu metode analisis yang bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta serta hubungan antar fenomena yang diteliti. Pendekatan dipilih sesuai dengan tujuan utama penelitian, yaitu untuk memahami secara mendalam bagaimana sistem rantai pasok kopra berjalan di Desa Tolombukan, termasuk struktur pelaku, aliran produk, keuangan, dan informasi

yang terjadi dalam sistem tersebut. Perhitungan kinerja rantai pasok dilakukan melalui analisis:

1. *Farmer's Share* yaitu persentase harga yang diterima petani terhadap harga jual akhir di tingkat pabrik dengan rumus berikut:
- $$\text{Farmer's Share}(\%) = \frac{\text{Harga yang diterima petani (Rp/Kg)}}{\text{Harga jual akhir di pabrik (Rp/Kg)}} \times 100\%$$
2. Marjin Pemasaran yaitu selisih harga antara satu pelaku rantai pasok dengan pelaku berikutnya.
  3. *Cash to Cash Cycle Time* yaitu waktu dari pengeluaran biaya produksi oleh petani hingga diterimanya hasil penjualan.
  4. Biaya distribusi, dihitung berdasarkan ongkos angkut, penyimpanan, dan tenaga kerja dalam satu siklus distribusi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Deskripsi Umum Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Tolombukan Satu, Kecamatan Pasan, Kabupaten Minahasa Tenggara, Provinsi Sulawesi Utara. Desa Tolombukan Satu merupakan salah satu desa yang berada di wilayah administratif Kecamatan Pasan dan memiliki peranan penting dalam sektor pertanian, khususnya perkebunan rakyat. Sebagian besar penduduk desa bermata pencarian sebagai petani, dengan komoditas utama berupa kelapa, kopra, dan tanaman pangan lain yang menjadi sumber pendapatan masyarakat. Secara geografis, Desa Tolombukan Satu terletak di dataran dengan kontur wilayah yang bervariasi, didukung kondisi iklim tropis dengan curah hujan cukup tinggi. Faktor ini menjadikan desa memiliki potensi lahan yang subur serta mendukung pengembangan usaha tani. Dari sisi infrastruktur, desa ini telah terhubung dengan jaringan jalan antar desa yang mempermudah distribusi hasil pertanian ke pasar lokal maupun ke pedagang pengumpul. Selain itu, kehidupan sosial masyarakatnya ditandai dengan budaya gotong royong dan kerja sama yang kuat dalam mengelola sumber daya pertanian.

### Karakteristik Responden

Karakteristik responden merupakan aspek penting dalam suatu penelitian karena dapat memberikan gambaran awal mengenai latar belakang sosial, ekonomi, dan demografis dari subjek yang diteliti.

## Karakteristik Petani

### Umur

Rentang usia dapat mencerminkan perbedaan dalam kemampuan fisik, pola pengambilan keputusan, serta penerimaan terhadap inovasi pertanian. Dalam penelitian ini, responden terbagi ke dalam dua kelompok, yaitu petani dan pedagang pengumpul. Untuk petani, indikator yang digunakan meliputi umur, tingkat pendidikan, luas lahan, dan lama bertani. Sementara itu, karakteristik pedagang pengumpul dianalisis melalui umur, tingkat pendidikan, pengalaman berdagang, serta volume pembelian kopra.

**Tabel 1. Karakteristik Petani Berdasarkan Umur**

No	Umur (Tahun)	Jumlah (Orang)	Percentase (%)
1	30 – 39	7	20,00
2	40 – 49	14	40,00
3	50 – 59	9	25,71
4	> 60	5	14,29
<b>Jumlah</b>		<b>35</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer, 2025

Tabel 1 menunjukkan bahwa distribusi umur responden petani umur yang paling dominan adalah kelompok usia 40–49 tahun, yaitu sebanyak 14 orang (40%) dari total responden. Disusul oleh umur 50–59 tahun sebanyak 9 orang (25,71%) dan kelompok 30–39 tahun sebanyak 7 orang (20%). Sementara itu, hanya 5 orang (14,29%) yang berada pada kelompok umur 60 tahun ke atas. Secara umum, sebaran ini menunjukkan bahwa kegiatan usahatani kopra di Desa Tolombukan Satu masih dijalankan oleh penduduk usia produktif, meskipun kecenderungan dominan berada pada kelompok usia menengah, yang memiliki relevansi penting dalam keberlanjutan sistem produksi ke depan.

### Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan merupakan salah satu faktor yang memengaruhi kemampuan petani dalam menerima informasi, memahami teknologi pertanian, serta mengambil keputusan dalam pengelolaan usahatani.

**Tabel 2. Karakteristik Petani Berdasarkan Tingkat Pendidikan**

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Orang)	Percentase (%)
1	SD	13	37,14
2	SMP	11	31,43
3	SMA/SMK	11	31,43
<b>Jumlah</b>		<b>35</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer, 2025

Tabel 2 menunjukkan bahwa tingkat pendidikan responden sebanyak 13 orang (37,14%) hanya menamatkan pendidikan hingga tingkat SD. Sementara itu, responden dengan tingkat pendidikan SMP dan SMA/SMK masing-masing berjumlah 11 orang (31,43%). Secara umum, komposisi pendidikan ini menjadi pertimbangan penting dalam merancang pendekatan komunikasi dan intervensi kebijakan pertanian yang sesuai dengan kapasitas pemahaman petani di Desa Tolombukan Satu.

### Luas Lahan

Luas lahan yang dimiliki atau digarap oleh petani merupakan faktor krusial dalam menentukan skala usahatani dan potensi produksi.

**Tabel 3. Karakteristik Petani Berdasarkan Luas Lahan**

No	Luas Lahan	Jumlah (Orang)	Percentase (%)
1	< 1	17	48,57
2	> 1 – 1,4	13	37,14
3	> 1,5	5	14,29
<b>Jumlah</b>		<b>35</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer, 2025

Tabel 3 menunjukkan bahwa distribusi responden petani berdasarkan kategori luas lahan yang dimiliki atau digarap. Sebagian besar responden, yaitu sebanyak 17 orang (48,57%), memiliki lahan  $\leq 1$  hektar. Selanjutnya, terdapat 13 orang (37,14%) yang memiliki lahan dengan luas antara  $> 1$  hingga 1,4 hektar, dan hanya 5 orang (14,29%) yang memiliki lahan  $\geq 1,5$  hektar. Jumlah yang relatif kecil pada kategori lahan yang lebih luas menunjukkan bahwa sistem usaha tani kopra di wilayah ini masih bersifat tradisional dan skala kecil hingga menengah, serta belum terintegrasi dengan model agribisnis skala besar.

## Karakteristik Pedagang Pengumpul

### Umur

Dalam konteks perdagangan hasil pertanian, usia pedagang pengumpul dapat memengaruhi kepercayaan relasi bisnis, kestabilan jaringan distribusi, serta pola pengambilan keputusan ekonomi.

**Tabel 4. Karakteristik Pedagang Pengumpul Berdasarkan Umur**

No	Umur (Tahun)	Jumlah (Orang)	Percentase (%)
1	40 – 44	2	20,00
2	45 – 49	4	40,00
3	50 – 54	4	40,00
<b>Jumlah</b>		<b>10</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer, 2025

Tabel 4 menunjukkan bahwa pedagang pengumpul pada umur yang paling dominan adalah kelompok 45–49 tahun dan 50–54 tahun, masing-masing dengan 4 orang (40%) responden. Selanjutnya, terdapat 2 orang (20%) responden berumur antara 40–44 tahun, yang masih tergolong dalam usia produktif dan memiliki potensi jangka panjang dalam kegiatan pemasaran kopra. Tidak terdapat pedagang pengumpul berusia di bawah 40 tahun atau di atas 54 tahun dalam data penelitian ini.

### Tingkat Pendidikan

**Tabel 5. Karakteristik Pedagang Pengumpul Berdasarkan Tingkat Pendidikan**

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	SD	2	20,00
2	SMP	3	30,00
3	SMA/SMK	5	50,00
	<b>Jumlah</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer, 2025

Tabel 5 menunjukkan bahwa mayoritas pedagang pengumpul dalam penelitian ini memiliki tingkat pendidikan SMA/SMK, yaitu sebanyak 5 orang (50%) dari total responden. Sebanyak 3 orang (30%) lainnya menamatkan pendidikan pada tingkat SMP, dan 2 orang (20%) hanya menyelesaikan pendidikan hingga SD. Meskipun terdapat variasi dalam tingkat pendidikan, seluruh pedagang pengumpul tetap mampu menjalankan fungsi distribusi kopra secara aktif.

### Lama Berdagang

Lama berdagang mencerminkan tingkat pengalaman dan stabilitas usaha seseorang dalam menjalankan aktivitas perdagangan, khususnya dalam sistem distribusi hasil pertanian seperti kopra.

**Tabel 6. Karakteristik Pedagang Pengumpul Berdasarkan Lama Berdagang**

No	Lama Berdagang (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	< 10	1	10,00
2	11 – 15	4	40,00
3	16 – 20	2	20,00
4	> 21	3	30,00
	<b>Jumlah</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer, 2025

Tabel 6 menunjukkan bahwa sebagian besar pedagang pengumpul telah menjalankan usahanya selama lebih dari satu dekade. Kelompok dengan lama berdagang 11–15 tahun yaitu sebanyak 4 orang (40%) dari total responden. Selanjutnya,

terdapat 3 orang (30%) pedagang yang telah berdagang selama lebih dari 21 tahun, Kemudian 2 orang (20%) memiliki pengalaman 16–20 tahun, dan hanya 1 orang (10%) yang baru menjalankan usaha  $\leq 10$  tahun.

### Volume Pembelian

Volume pembelian kopra per bulan menggambarkan skala operasional pedagang pengumpul dalam menjalankan aktivitas distribusi. Semakin besar volume pembelian, umumnya menunjukkan semakin tinggi kapasitas modal, jaringan petani mitra, serta jangkauan pasar yang dimiliki oleh pedagang.

**Tabel 7. Karakteristik Pedagang Pengumpul Berdasarkan Volume Pembelian**

No	Volume Pembelian (Ton/Bulan)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	< 5	4	40,00
2	6 – 7	3	30,00
3	> 8	3	30,00
	<b>Jumlah</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer, 2025

Tabel 7 menunjukkan bahwa pedagang pengumpul di Desa Tolombukan Satu terbanyak berada pada kategori  $\leq 5$  ton per bulan, yaitu sebanyak 4 orang (40%). Selanjutnya, terdapat 3 orang (30%) pedagang yang membeli kopra dalam jumlah 6–7 ton per bulan, dan 3 orang (30%) lainnya memiliki volume pembelian  $\geq 8$  ton per bulan. Pedagang dengan volume tinggi ini biasanya memiliki relasi lebih kuat dengan pedagang besar atau pabrik, serta lebih rutin dalam melakukan pengiriman.

### Struktur Rantai Pasok Kopra Di Desa Tolombukan Satu

Struktur rantai pasok merupakan susunan dan hubungan antar pelaku yang terlibat dalam proses pergerakan komoditas dari hulu hingga hilir. Dalam konteks penelitian ini, struktur rantai pasok kopra di Desa Tolombukan Satu terdiri atas empat aktor utama, yaitu petani, pedagang pengumpul, Pedagang Besar, dan pabrik pengolahan. Setiap pelaku memiliki peran yang saling terkait dalam memastikan kelangsungan dan kelancaran distribusi produk kopra.

### Skema Aliran Rantai Pasok Kopra Di Desa Tolombukan Satu

Skema aliran rantai pasok kopra disajikan untuk memberikan pemahaman yang lebih komprehensif mengenai hubungan antar pelaku serta mekanisme pergerakan produk, informasi,

dan keuangan dalam sistem rantai pasok di Desa Tolombukan Satu. Penyajian skema ini bertujuan menampilkan secara visual struktur distribusi mulai dari petani sebagai produsen hingga ke pedagang besar dan pabrik. Dengan adanya skema ini, analisis mengenai efisiensi, potensi hambatan, serta peluang perbaikan dalam setiap tahapan rantai pasok dapat dilakukan secara lebih terarah dan mendalam.



Gambar 1. Sekma Aliran Rantai Pasok Di Desa Tolombukan Satu

Gambar 1 memperlihatkan aliran lengkap sistem rantai pasok kopra di Desa Tolombukan Satu, Kecamatan Pasan, yang dimulai dari petani sebagai produsen utama, dilanjutkan ke pedagang pengumpul, kemudian ke pedagang besar, dan akhirnya sampai ke pabrik pengolahan sebagai penerima akhir. Dalam rantai ini, perpindahan tidak hanya mencakup aliran fisik produk (kopra), tetapi juga mencakup aliran informasi dan keuangan yang saling terhubung di setiap tahap.

Aliran produk bergerak dari petani ke pedagang pengumpul, dilanjutkan ke pedagang besar, dan kemudian ke pabrik. Dalam proses ini, pedagang pengumpul menerima informasi ketersediaan kopra langsung dari petani, lalu melakukan penjemputan ke lokasi petani. Setelah itu, pedagang mengangkut kopra ke pedagang besar, yang kemudian mengantarkannya ke pabrik.

Aliran keuangan bergerak dari pabrik ke pedagang besar, dari pedagang besar ke pedagang pengumpul, dan selanjutnya ke petani. Pembayaran umumnya dilakukan secara tunai, dengan waktu maksimal satu hari setelah pengiriman produk. Namun, potongan harga atau biaya yang dikenakan oleh pedagang besar seringkali tidak dijelaskan secara rinci kepada pedagang pengumpul.

Aliran informasi berjalan dari pabrik ke pedagang besar, diteruskan ke pedagang

pengumpul, dan kemudian sampai ke petani. Informasi yang dibagikan meliputi harga beli, standar kualitas, dan jumlah permintaan. Sebaliknya, petani dapat menyampaikan keterangan ketersediaan produk dan kondisi barang melalui pedagang pengumpul, meskipun informasi dari hulu ke hilir dapat mengalami keterlambatan atau penyaringan karena melewati beberapa pihak perantara.

Secara keseluruhan, skema ini menunjukkan bahwa aliran produk, keuangan, dan informasi saling terkait dalam membentuk sistem operasional rantai pasok kopra. Peran pedagang besar sebagai perantara utama antara pedagang pengumpul dan pabrik, serta dominasi arus informasi dari pihak pabrik, memberikan indikasi adanya ketimpangan posisi tawar di pihak petani sebagai pelaku utama di hulu rantai pasok.

## Pelaku Utama Dalam Rantai Pasok

### 1. Petani

Harga jual yang diterima petani berkisar antara Rp15.000 hingga Rp19.000 per kilogram, dengan rata-rata sebesar Rp17.300/kg. Penjualan dilakukan setelah proses pengeringan selama 5–7 hari sejak panen. Transaksi bersifat langsung dan dibayar secara tunai oleh pedagang pengumpul saat serah terima produk.

Tabel 8. Rata-Rata dan Rentang Harga Jual Kopra Oleh Petani

Keterangan	Nilai (Rp/Kg)
Harga Jual Terendah	15.000
Harga Jual Tertinggi	19.000
Rata-Rata Harga Jual	17.300

Sumber: Data Primer, 2025

### 2. Pedagang Pengumpul

Tabel 9. Volume dan Harga Jual Kopra Oleh Pedagang

Keterangan	Nilai
Volume Pembelian Terendah	4.000 Kg/Bulan
Volume Tertinggi	10.000 Kg/Bulan
Rata-Rata Volume Pembelian	6.500 Kg/Bulan
Rata-Rata Harga Beli	Rp. 16.300/Kg
Rata-Rata Harga Jual	Rp. 20.480/Kg
Rata-Rata Biaya Distribusi	Rp. 1.545.000/Bulan
Waktu Pembayaran Dari Pabrik	1 Hari Setelah Kirim

Sumber: Data Primer, 2025

Seluruh responden pedagang pengumpul membeli kopra langsung dari petani dengan volume pembelian per bulan antara 4000 hingga 10000 kg. Harga beli rata-rata ke petani sebesar Rp16.750/kg. Pedagang menjual kopra kepada pedagang besar, bukan langsung ke

pabrik, dengan harga rata-rata Rp20.850/kg. Pengangkutan kopra dilakukan sendiri oleh pedagang ke titik penyerahan yang ditentukan oleh pedagang besar. Pembayaran dari pedagang besar diterima dalam waktu satu hari setelah pengiriman, tetapi besaran potongan atau margin keuntungan pihak pedagang besar tidak diketahui secara pasti. Biaya distribusi yang ditanggung pedagang bervariasi, tergantung pada jarak dan jumlah volume pengiriman.

### 3. Pedagang Besar

Pedagang besar berperan sebagai perantara utama antara pedagang pengumpul dan pabrik pengolahan. Seluruh transaksi penjualan kopra oleh pedagang dilakukan melalui pedagang besar, bukan langsung ke pabrik. Pedagang besar memiliki jaringan 39 dan kerja sama informal dengan satu atau dua pabrik tujuan, serta bertanggung jawab atas pengiriman, penyortiran, dan negosiasi harga dengan pabrik.

Informasi mengenai harga beli pabrik, permintaan pasar, dan standar kualitas disampaikan dari pabrik ke pedagang besar, kemudian diteruskan kepada pedagang. Dalam sistem ini, pedagang besar juga menjadi pihak yang melakukan pembayaran kepada pedagang pengumpul, umumnya dalam waktu satu hari setelah pengiriman kopra. Namun, potongan harga atau komisi yang diambil oleh pedagang besar tidak diungkapkan kepada pedagang, sehingga menimbulkan ketidakjelasan mengenai margin bersih pada level distribusi ini. Peran pedagang besar sangat menentukan karena menjadi penentu keberlanjutan hubungan antara pedagang dan pabrik.

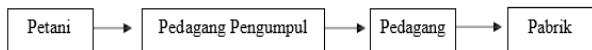
### 4. Pabrik Pengolahan

Pabrik merupakan titik akhir dalam rantai pasok kopra di Desa Tolombukan Satu. Namun, seluruh pedagang pengumpul tidak menjual kopra secara langsung ke pabrik, melainkan melalui pedagang besar. Harga yang ditetapkan oleh pabrik digunakan sebagai dasar oleh pedagang besar dalam menentukan harga jual kepada pedagang. Pabrik juga menjadi sumber utama informasi mengenai harga, kualitas, dan kuantitas permintaan pasar. Meski begitu, tidak terdapat sistem harga minimum yang baku. Pabrik hanya menjalin kerja sama informal dengan pedagang besar,

tanpa keterlibatan langsung dalam transaksi di tingkat petani maupun pedagang pengumpul.

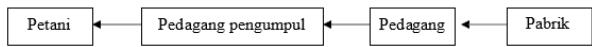
### Hubungan Antar Pelaku

Hubungan antar pelaku dalam rantai pasok kopra di Desa Tolombukan Satu mencakup tiga komponen utama, yaitu arus produk, arus keuangan, dan arus informasi. Ketiga arus ini membentuk sistem interaksi yang menentukan kelancaran distribusi, efisiensi transaksi, serta posisi tawar antar pelaku:



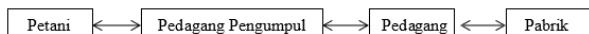
Gambar 2. Aliran Produk

Kopra sebagai komoditas utama di Desa Tolombukan Satu diproduksi oleh petani secara mandiri melalui proses pengolahan kelapa, baik melalui pengasapan maupun penjemuran. Seluruh responden petani (100%) menjual kopra mereka langsung kepada pedagang pengumpul. Setelah itu, pedagang menyerahkan kopra ke pedagang besar, yang kemudian meneruskannya ke pabrik pengolahan. Dengan demikian, aliran produk tidak lagi bersifat linier langsung dari pedagang ke pabrik, melainkan melalui perantara tambahan berupa pedagang besar. Struktur ini menjadikan jalur distribusi lebih kompleks, namun tetap teratur karena proses pengiriman dan penyerahan sudah menjadi pola baku.



Gambar 3. Aliran Keuangan

Transaksi antara petani dan pedagang pengumpul dilakukan secara tunai dan langsung saat penyerahan produk. Tidak terdapat sistem kredit atau pembayaran tunda di level ini. Namun, dalam hubungan antara pedagang dan pabrik, aliran keuangan tidak dilakukan secara langsung. Seluruh transaksi pembayaran dilakukan oleh pedagang besar yang menjadi penghubung utama. Para pedagang menerima pembayaran dari pedagang besar dalam waktu maksimal satu hari setelah pengiriman. Meskipun demikian, tidak semua informasi mengenai potongan atau margin harga dari pedagang besar kepada pabrik diketahui oleh pedagang. Hal ini menyebabkan keterbatasan transparansi dalam sistem pembayaran, khususnya terkait margin yang diterima setiap pelaku.



Gambar 4. Aliran Informasi

Informasi mengenai harga, standar kualitas, dan permintaan pasar berasal dari pabrik pengolahan, tetapi disampaikan terlebih dahulu kepada pedagang besar sebelum diteruskan ke pedagang pengumpul. Selanjutnya, pedagang menyampaikan informasi tersebut kepada petani. Berdasarkan data yang diperoleh, seluruh responden pedagang di Desa Tolombukan Satu menyatakan bahwa mereka memperoleh informasi harga dan permintaan dari pedagang besar, bukan secara langsung dari pabrik. Informasi yang disampaikan meliputi harga beli pabrik, klasifikasi mutu kopra, serta frekuensi kebutuhan pasokan.

Sementara itu, komunikasi bersifat dua arah. Petani dapat memberikan tanggapan, keluhan, atau masukan kepada pedagang, yang kemudian dapat diteruskan ke pedagang besar. Frekuensi komunikasi antar pelaku berlangsung secara mingguan, baik melalui pertemuan langsung maupun melalui telepon atau pesan singkat. Namun, karena informasi melewati beberapa lapisan, terdapat potensi keterlambatan atau penyaringan informasi sebelum sampai ke petani. Kondisi ini menciptakan asimetri informasi yang dapat memperlemah posisi tawar petani di tingkat hulu rantai pasok.

### Kinerja Rantai Pasok

Kinerja rantai pasok merupakan aspek penting dalam menilai kualitas sistem distribusi suatu komoditas dari hulu ke hilir. Dalam konteks komoditas kopra di Desa Tolombukan Satu, kinerja rantai pasok dapat dianalisis melalui berbagai indikator ekonomi yang mencerminkan distribusi nilai antar pelaku, kecepatan arus barang dan uang, serta keterjangkauan biaya dalam proses pemasaran.

Tujuan utama adalah untuk mengetahui seberapa besar proporsi nilai akhir produk yang diterima oleh petani, berapa besar margin yang diambil oleh pelaku antara, serta bagaimana distribusi dan perputaran dana berlangsung dalam sistem. Dapat dinilai sejauh mana sistem rantai pasok yang ada mendukung kesejahteraan petani sebagai pelaku utama di sektor hulu.

Beberapa indikator yang digunakan dalam pengukuran kinerja rantai pasok dalam penelitian

ini meliputi *Farmer's Share*, Margin Pemasaran, Biaya Distribusi, dan *Cash to Cash Cycle Time*.

### *Farmer's Share*

*Farmer's Share* merupakan indikator penting untuk menilai proporsi nilai tambah yang diterima petani dalam sistem pemasaran pertanian. Semakin besar proporsi harga akhir yang diterima petani, semakin kecil margin yang diserap oleh pelaku distribusi lainnya, sehingga mengindikasikan sistem pemasaran yang relatif berpihak kepada pelaku hulu.

Tabel 10. *Farmer's Share*

Komponen	Nilai (Rp/Kg)	Keterangan
Harga Jual Kopra Di Tingkat Petani	16.300	Harga yang diterima petani dari pedagang
Harga Jual Kopra Di Tingkat Pabrik	20.480	Harga beli pabrik melalui pedagang besar
Selisih Harga Petani – Pabrik	4.180	Margin untuk pedagang dan pedagang besar
<i>Farmer's Share</i>	79,59%	Proporsi harga akhir yang diterima petani

Sumber: Data Primer, 2025

Tabel 10 menunjukkan bahwa nilai *farmer's share* pada rantai pasok kopra di Desa Tolombukan Satu tercatat sebesar 79,59%. Nilai ini diperoleh dari perbandingan antara harga yang diterima petani dengan harga jual produk di tingkat pabrik yang disalurkan melalui pedagang pengumpul dan pedagang besar.

Dengan nilai 79,59%, dapat disimpulkan bahwa petani kopra di Desa Tolombukan Satu memperoleh bagian yang cukup besar dari harga jual akhir di tingkat pabrik. Hal ini menunjukkan bahwa margin yang diambil oleh pedagang pengumpul dan pedagang besar tidak terlalu dominan. Namun demikian, masih terdapat sekitar 20,41% dari harga jual yang tidak diterima petani, yang mencerminkan bagian untuk margin pelaku antara, biaya distribusi, serta risiko pasar yang ditanggung oleh pedagang dan pedagang besar.

Untuk meningkatkan kesejahteraan petani, penting bagi mereka untuk memperoleh akses informasi pasar yang lebih transparan serta memperkuat posisi tawar, baik melalui kelembagaan tani maupun kemitraan formal. Upaya semacam ini diharapkan dapat menekan disparitas harga dan memperbesar porsi nilai yang diterima petani.

### Margin Pemasaran

Margin pemasaran (*marketing margin*) adalah selisih antara harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir atau industri pengolahan (dalam hal ini pabrik) dengan harga yang diterima oleh

petani sebagai produsen. Margin ini menunjukkan seberapa besar nilai yang diserap oleh pelaku distribusi di sepanjang rantai pasok.

Semakin kecil margin pemasaran, semakin besar porsi nilai yang dinikmati petani. Sebaliknya, margin yang besar menunjukkan adanya ketimpangan distribusi keuntungan di mana pelaku antara mengambil porsi lebih besar dari harga akhir.

**Tabel 11. Marjin Pemasaran**

Komponen	Nilai (Rp/Kg)
Harga Jual Kopra Di Tingkat Petani	16.300
Harga Jual Kopra Di Tingkat Pabrik	20.480
Marjin Pemasaran	4.180
Marjin Pemasaran (%)	20,41%

Sumber: Data Primer, 2025

Berdasarkan data hasil survei, rata-rata harga beli dari petani adalah Rp16.300/kg, dan harga jual ke pabrik oleh pedagang (melalui pedagang besar) adalah Rp20.480/kg.

$$\text{Marjin pemasaran (Rp/kg)} = \text{Rp.}20.480 - \text{Rp.}16.300 = \text{Rp.} 4.180$$

$$\text{Marjin Pemasaran (\%)} = \frac{\text{Rp.}4.180}{\text{Rp.}20.480} \times 100 = 20,42\%$$

Nilai ini menunjukkan bahwa sekitar 20,41 persen dari harga jual akhir kopra di pabrik tidak diterima petani, melainkan menjadi bagian dari pelaku distribusi, terutama pedagang pengumpul dan pedagang besar. Menurut Achmad & Rukmana (2021), margin pemasaran yang terlalu tinggi dapat menjadi indikasi ketidakseimbangan dalam sistem rantai pasok, khususnya jika nilai tambah yang dihasilkan oleh pelaku antara tidak sebanding dengan margin yang diperoleh. Hal ini juga berpotensi menurunkan kesejahteraan petani apabila tidak diimbangi dengan transparansi harga dan distribusi nilai yang adil.

### Biaya Distribusi

Biaya distribusi mencakup seluruh pengeluaran yang dikeluarkan oleh pelaku distribusi, khususnya pedagang pengumpul, dalam memindahkan produk dari petani ke industri pengolahan (pabrik). Komponen ini meliputi biaya transportasi, tenaga kerja, bongkar muat, penyimpanan sementara, dan biaya operasional lainnya.

Dalam sistem rantai pasok kopra di Desa Tolombukan Satu, biaya distribusi mayoritas ditanggung oleh pedagang pengumpul, yang bertanggung jawab atas pengangkutan kopra dari

lokasi petani ke titik penyerahan kepada pedagang besar.

**Tabel 12. Marjin Pemasaran**

Komponen	Nilai
Biaya Distribusi Per Bulan	Rp. 1.545.000
Volume Pembelian Rata-Rata	6,5 ton (6.500 Kg)
Biaya Distribusi (Kg)	Rp. 237,69/Kg

Sumber: Data Primer, 2025

Nilai ini menunjukkan bahwa dari total harga jual kopra di tingkat pabrik (Rp20.480/kg), sekitar Rp237,69 digunakan untuk menutup biaya distribusi yang dikeluarkan pedagang.

### Cash to Cash Cycle Time

*Cash to Cash Cycle Time* (C2C) menunjukkan waktu antara pengeluaran dana oleh pelaku distribusi hingga dana tersebut kembali dalam bentuk pembayaran dari pembeli berikutnya. Dalam konteks ini, waktunya dihitung dari saat pedagang membayar ke petani hingga menerima pembayaran dari pedagang besar.

**Tabel 13. Cash to Cash Cycle (C2C)**

Komponen	Durasi (Hari)
Pembayaran Ke Petani	0 Hari
Pembayaran Dari Pedagang Besar	1 Hari
<i>Cash to Cash Cycle Time (C2C)</i>	1 Hari

Sumber: Data Primer, 2025

Hasil survei menunjukkan seluruh pedagang membayar petani secara tunai saat transaksi, dan menerima pembayaran dari Pedagang Besar rata-rata satu hari setelah pengiriman. Waktu perputaran dana ini tergolong sangat cepat, mencerminkan tingkat kelancaran arus kas yang baik di tingkat pedagang pengumpul.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai rantai pasok kopra di Desa Tolombukan Satu, Kecamatan Pasan, Kabupaten Minahasa Tenggara, dapat disimpulkan bahwa sistem rantai pasok melibatkan empat pelaku utama, yaitu petani, pedagang pengumpul, pedagang besar, dan pabrik pengolahan. Petani berperan sebagai produsen utama, pedagang pengumpul sebagai penghubung pertama, pedagang besar sebagai perantara ke pabrik, dan pabrik sebagai penerima akhir produk. Aliran produk bergerak dari petani ke pedagang pengumpul, dilanjutkan ke pedagang besar, dan akhirnya sampai ke pabrik, dengan

keterlibatan satu lapisan perantara tambahan yang menyebabkan distribusi tidak berlangsung secara langsung. Aliran informasi berlangsung dua arah antara petani, pedagang pengumpul, pedagang besar, dan pabrik, mencakup harga, kualitas, serta permintaan pasar. Aliran keuangan bergerak dari pabrik ke pedagang besar, dari pedagang besar ke pedagang pengumpul, dan dari pedagang pengumpul ke petani, dengan sistem pembayaran umumnya tunai dan diterima maksimal satu hari setelah pengiriman, meskipun petani tidak mengetahui secara rinci potongan harga atau biaya dari pihak pedagang besar.

### Saran

Berdasarkan hasil temuan dan kesimpulan di atas, maka peneliti memberikan beberapa saran berikut:

1. Peningkatan Akses Informasi Bagi Petani. Pemerintah daerah, penyuluh pertanian, ataupun lembaga swadaya masyarakat perlu memfasilitasi pengembangan sistem informasi pasar berbasis digital atau penyuluhan tatap muka yang berkala agar petani dapat mengakses informasi harga dan permintaan secara langsung dan *real-time*.
2. Penguatan Kelembagaan Petani. Penting untuk membentuk atau memperkuat kelompok tani sebagai wadah kolektif yang dapat meningkatkan posisi tawar dalam menentukan harga, menjalin kemitraan dengan pedagang, atau bahkan melakukan penjualan langsung ke pabrik melalui sistem koperasi.
3. Efisiensi Logistik dan Transportasi. Disarankan untuk melakukan optimalisasi pengangkutan melalui kerja sama antar pedagang dalam distribusi kopra. Pemerintah juga perlu memperhatikan infrastruktur jalan dan akses produksi di wilayah pedesaan guna menekan biaya distribusi.

### DAFTAR PUSTAKA

Achmad, M., & Rukmana, R. 2021. *Analisis Efisiensi Pemasaran Hasil Pertanian*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Bangun, R., Putri, D. A., Abidin, Z., Lufika, R. D., Sekarningtyas, H., Purwanda, E., Sofyan, H., Sari, P. N., Kurdhi, N. A., Faza, I.,

Satmoko, N. D., Sukmaya, G. D., Dermawan, A. A., & Putera, D. A. 2023. *Manajemen Rantai Pasok*. Bandung: Penerbit Widina.

Lumintang, J. N., Pakasi, C. B. D., & Rumagit, G. A. J. 2022. Analisis Rantai Pasok Kopra Di Desa Tolombukan Satu Kecamatan Pasan Kabupaten Minahasa Tenggara. *Jurnal Agrirud*, 9(1): 214–224.

Nisa, K., Handayani, S. R., & Harini, R. 2023. Strategi Penguatan Petani Dalam Rantai Pasok Komoditas Pertanian Melalui Akses Pembiayaan dan Teknologi. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 11(1): 45–56.