

**ANALISIS STRUKTUR, PERILAKU, DAN KINERJA PASAR
KOPI ARABIKA DI KECAMATAN BUNGIN
KABUPATEN ENREKANG**

**ANDI IZMHI RAHAYU
105960205415**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
2019**

**ANALISIS STRUKTUR, PERILAKU, DAN KINERJA PASAR
KOPI ARABIKA DI KECAMATAN BUNGIN
KABUPATEN ENREKANG**

**ANDI IZMHI RAHAYU
105960205415**



SKRIPSI

Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pertanian Strata Satu
(S-1)

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
2019**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Analisis Struktur, Perilaku, dan Kinerja Pasar Kopi Arabika di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang
Nama : Andi Izmhi Rahayu
Stambuk : 105960205415
Konsentrasi : Sosial Ekonomi Pertanian
Program Studi : Agribisnis
Fakultas : Pertanian

Disetujui

Pembimbing I

Pembimbing II

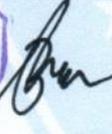

Dr. Sri Mardiyati, S.P., M.P.
NIDN: 0921037003


Andi Rahayu Anwar, S.P., M.Si
NIDN: 0003067410

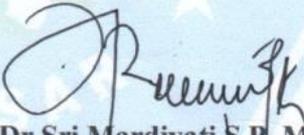
Diketahui

Dekan Fakultas Pertanian

Ketua Prodi Agribisnis



H. Barhanuddin, S.Pi., M.P.
NIDN: 0912066901


Dr. Sri Mardiyati, S.P., M.P.
NIDN: 0921037003

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul : Analisis Struktur, Perilaku, dan Kinerja Pasar Kopi Arabika di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang

Nama : Andi Izmhi Rahayu

Stambuk : 105960205415

Konsentrasi : Sosial Ekonomi Pertanian

Program Studi : Agribisnis

Fakultas : Pertanian

Nama

Tanda Tangan

1. Dr. Sri Mardiyati, S.P., M.P
Ketua Sidang

2. Andi Rahayu Anwar, S.P., M.Si
Sekretaris

3. Dr. Ir. Muh. Arifin Fattah, M.Si
Anggota

4. Sitti Arwati, S.P., M.Si
Anggota

Tanggal Lulus : 31 Agustus 2019

PERNYATAAN MENGENAI SKRIPSI DAN SUMBER INFORMASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **Analisis Struktur, Perilaku, dan Kinerja Pasar Kopi Arabika di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang** adalah benar merupakan hasil karya yang belum diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Semua sumber data dan informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan manapun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka di bagian akhir skripsi ini.

Makassar, Agustus 2019

Andi Izmhi Rahayu
105960205415

ABSTRAK

Andi Izmhi Rahayu.105960205415. Analisis Struktur, Perilaku, dan Kinerja Pasar Kopi Arabika di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang. Dibimbing oleh Sri Mardiyati dan Andi Rahayu Anwar

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Struktur, Perilaku, dan Kinerja Pasar Kopi Arabika di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang.

Teknik penentuan sampel dalam penelitian ini dengan menggunakan teknik *simple random sampling* atau secara acak sederhana dan teknik *snowball sampling* adalah teknik sampling dimana sampel diperoleh melalui proses bergulir dari satu responden ke responden yang lainnya. Dimana yang menjadi populasi petani kopi dalam penelitian sebanyak 600 orang yang bekerja sebagai petani di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang, maka sampel yang diambil 5% atau 30 orang petani, jumlah responden tengkulak ada 12 orang, dan pedagang besar ada 10 orang jadi total keseluruhan responden ada 52 orang.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa struktur pasar kopi antar lembaga pemasaran petani, tengkulak dan pedagang besar yaitu tipe struktur pasar oligopsoni. Selanjutnya perilaku pasar dalam penentuan harga pada tingkat petani sebagai penerima harga (*price taker*) sedangkan pada tingkat tengkulak dan pedagang besar sistem penentuan harga sistem tawar menawar, dimana korelasi harga yang didapatkan yaitu 0,29 berarti tidak sempurna. Sedangkan kinerja pemasaran pada saluran pemasaran I, margin pemasaran 14,833 dimana share keuntungan pada saluran I 51,36 sedangkan share biaya sebesar 1,46%. Pada saluran pemasaran II margin Pemasaran 10,397, share keuntungan 75,95 dan share biaya 3,01.

Kata Kunci : Struktur, Perilaku, dan Kinerja Pasar Kopi Arabika

KATA PENGANTAR



Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji syukur kita panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan berkah, kesehatan dan kesempatan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Salam dan salawat senantiasa tercurahkan kepada Baginda Muhammad SAW dan para sahabatnya yang telah memberikan kita pencerahan hingga akhir zaman. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan akademik dalam rangka penyelesaian studi pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar dengan judul penelitian “**Analisis Struktur, Perilaku, dan Kinerja Pasar Kopi Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang**”.

Skripsi ini tersusun dari 6 (enam) bab yaitu Bab I: Pendahuluan yang terdiri dari latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, dan manfaat penelitian. Bab II: Tinjauan Pustaka dan Kerangka Pikir Bab III: Metode Penelitian yang terdiri dari, definisi operasional, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data. Bab IV: Gambaran lokasi penelitian. Bab V Hasil Penelitian dan Pembahasan yang terdiri dari penyajian hasil penelitian dan pembahasan hasil penelitian. Bab VI: Kesimpulan dan Saran yang terdiri dari kesimpulan dan saran.

Skripsi ini dapat selesai berkat bantuan dari berbagai pihak, baik berupa pengarahan maupun dorongan moril. Segala hormat dan rendah hati penulis mengucapkan banyak terima kasih yang sebanyak-banyaknya kepada:

1. Bapak Prof.Dr.H.Rahman Rahim.,MM, sebagai Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Bapak H.Burhanuddin S.Pi .,M.P sebagai Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Ibu Dr. Sri Mardiyati, S.P.,M.P sebagai Ketua Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian sekaligus pembimbing I saya yang senantiasa meluangkan waktu, tenaga dan pemikirannya untuk memberikan bimbingan, arahan, dan petunjuk bagi penulis dalam rangka penulisan skripsi ini.
4. Ibu Andi Rahayu Anwar sebagai pembimbing II yang senantiasa memberikan nasehat dan bimbingan selama penulisan skripsi ini.
5. Bapak Dr.Ir.Muh.Arifin Fattah, M.Si sebagai penguji I saya yang telah memberikan saran dan kritikan dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Ibu Sitti Arwati, S.P.,M.Si sebagai penguji II saya yang telah memberikan saran dan kritikan dalam penyelesaian skripsi ini sekaligus sebagai Penasehat Akademik (PA) .
7. Kepala Dinas Permodalan Kabupaten Enrekang beserta stafnya yang telah memberikan izin penelitian kepada penulis.
8. Camat Kecamatan Bungin beserta jajarannya yang telah memberikan izin penelitian kepada penulis, bimbingan teknis, bantuan operasional dan memberikan data yang dibutuhkan dalam penulisan skripsi.
9. Seluruh masyarakat Kecamatan Bungin yang bersedia meluangkan waktunya untuk memberikan data yang dibutuhkan penulis..
10. Kepada keluarga besar Himpunan Mahasiswa Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar (HMJ FP-UMM) yang telah menjadi wadah bagi penulis untuk memperoleh pengalaman berlembaga.

11. Kepada sahabat-sahabat saya Airin, Mimi, Dini, Nana, Dini Meita, Jumarni, Indra Lestari, Musfida Anshar, terima kasih atas support dan bantuannya.
12. Teman-teman Agribisnis kelas E dan teman-teman seperjuangan METAMORFOSIS 015 di Universitas Muhammadiyah Makassar terima kasih atas kebersamaannya selama ini.

Teristimewa kepada Kedua Orang Tua saya H. Andi Mansur SE dan Hj. Andi Minong dan kakak-kakak saya yang selalu memberikan kasih sayang, dukungan baik moril maupun materi, nasehat, dan doa sehingga perkuliahan dan penyusunan skripsi ini dapat berjalan.

Semoga karya penelitian tugas akhir ini dapat memberikan manfaat dan kebaikan bagi banyak pihak demi kemaslahatan bersama serta bernilai ibadah di hadapan Allah SWT, Amin. Oleh karena itu, penulis telah berupaya dengan semaksimal mungkin dalam penyelesaian skripsi ini, namun penulis menyadari masih banyak kekurangan baik dari segi isi maupun dari segi tata bahasa, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari pembaca demi kesempurnaan skripsi ini.

Akhir kata, penulis mengucapkan banyak terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan arahan dan bantuannya.

Wassalamu 'Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Makassar, Agustus 2019

Andi Izmhi Rahayu

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNGESAHAN KOMISI PENGUJI.....	iv
PERNYATAAN MENGENAI SKRIPSI DAN SUMBER INFORMASI .	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	ix
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	4
II.TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Komoditas Kopi Arabika	6
2.2 Definisi Pemasaran.....	7
2.3 Struktur Pasar	8
2.4 Perilaku Pasar.....	10
2.5 Kinerja Pasar	11
2.6 Hubungan Antara Struktur, Perilaku, Kinerja (SCP)	12
2.7 Kerangka Pikir	13

III. METODE PENELITIAN.....	15
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	15
3.2 Teknik Penentuan Sampel	15
3.3 Jenis dan Sumber Data	16
3.4 Teknik Pengumpulan Data	16
3.5 Teknik Analisis Data	17
3.6 Definisi Operasional	22
IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN	25
4.1 Gambaran Umum Kabupaten Enrekang.....	26
4.2 Gambaran Umum Kecamatan Bungin.....	27
V. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	32
5.1 Karakteristik Responden.....	32
5.2 Struktur Pasar	43
5.3 Perilaku Pasar	46
5.4 Kinerja Pasar.....	49
VI KESIMPULAN DAN SARAN.....	56
6.1 Kesimpulan.....	56
6.2 Saran	56

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Nomor	Teks	Halaman
1.	Perhitungan Pangsa Pasar Menurut Panagiotau 2006.....	18
2.	Kondisis Geografis di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang tahun 2018.....	28
3.	Kondisi Topografi di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang tahun 2018.....	29
4.	Jumlah Penduduk berdasarkan jenis kelamin di Kecamatan Bungin Kabupaten enrekang tahun 2018.....	30
5.	Distribusi responden Petani kopi pada tingkat umur di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang tahun 2019.....	33
6.	Distribusi petani kopi berdasarkan luas lahan di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang tahun 2019.....	34
7.	Distribusi umur responden tengkulak di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang tahun 2019.....	34
8.	Distribusi umur responden pada tingkat tengkulak di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang 2019.....	35
9.	Hasil analisis konsentrasi pasar CR4 pada pemasaran kopi di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang tahun 2019.....	44
10.	Margin pemasaran dan rasio profit margin pada saluran pemasaran I di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang tahun 2019.....	51
11.	Margin pemasaran dan rasio profit margin pada saluran pemasaran II di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang.....	52
12.	Persentase farmer's share pada tiap saluran pemasaran di Kecmatan Bungin Kabupaten Enrekang pada tahun 2019.....	53
13.	Persentase share biaya dan share keuntungan pada saluran pemasaran I di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang tahun 2019.....	54

14. Persentase share biaya dan share keuntungan pada saluran pemasaran I di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang.....55



I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia terkenal sebagai Negara agraris yang mayoritas rakyat Indonesia berprofesi sebagai petani, sektor yang sudah sepantasnya menjadi pokok prioritas pemerintah dalam pembangunan. Pertanian yang menjadi tumpuan mayoritas rakyat Indonesia untuk mempertahankan hidup. Selama ini kegiatan usahatani lebih banyak dilakukan petani yang belum mempunyai akses terhadap manajemen usaha, jangkauan pasar dan efisiensi produksi. (Yasier : 2016)

Pembangunan pertanian mempunyai arti yang sangat penting dalam mewujudkan pertanian yang maju, efisien dan tangguh dalam mendukung pertumbuhan perekonomian nasional. Pembangunan dibidang pertanian diarahkan untuk meningkatkan pendapatan dan taraf hidup petani, memperluas lapangan kerja dan kesempatan berusaha, serta memperluas pasar baik dalam negeri maupun pasar luar negeri.

Salah satu komoditi pertanian yang memiliki prospek cukup baik untuk dikembangkan adalah komoditas Kopi karena melihat besarnya kebutuhan masyarakat dunia akan Kopi. Kopi merupakan salah satu komoditi terpenting dalam perekonomian nasional. Hal ini terlihat dari peranan sektor perkebunan kopi terhadap penyediaan lapangan kerja dan penyedia devisa negara melalui ekspor. Dalam hal penyedia lapangan kerja usahatani kopi dapat memberi kesempatan kerja yaitu pengumpul hingga eksportir, buruh perkebunan besar dan buruh industri pengolah kopi.

Indonesia pernah mengalami penurunan produksi kopi, hal ini disebabkan karena umur kopi yang sudah cukup tua, dan pemeliharaan yang tidak intensif. Namun hal itu masih dapat ditingkatkan dengan cara rehabilitasi tanaman kopi yang sudah tidak produktif lagi dan meningkatkan pemeliharaan terhadap tanaman kopi tersebut. Dengan demikian peranan kopi tetap dapat dipertahankan dan diharapkan dapat meningkatkan pendapatan nasional, mengingat kopi merupakan salah satu komoditi ekspor yang unggul (Retnandari dan Tjokrowinoto, 1991).

Provinsi Sulawesi Selatan memiliki luas wilayah 45.764,53 km², yang juga terdiri dari 295 buah pulau dan 67 aliran sungai. Keadaan alam ini juga yang membuat Sulawesi Selatan sangat cocok untuk sektor pertanian dan perkebunan.

Pemasaran merupakan alur perpindahan produk tangan petani produsen sampai ke konsumen akhir. Pemasaran merupakan suatu hal yang sangat penting setelah selesainya proses produksi karena tujuan akhir dari berusaha adalah memasarkan hasil produksi dengan harga setinggi-tingginya agar dapat meningkatkan pendapatan. Apabila pemasarannya tidak lancar dan tidak memberikan harga yang layak bagi petani maka kondisi ini mempengaruhi motivasi petani untuk merawat tanaman. Akibatnya penawaran menurun sehingga harga menjadi naik. Setelah harga naik, petani kembali termotivasi untuk merawat tanaman dengan baik. Hasilnya yaitu penawaran meningkat dan harga akan jatuh kembali (Daniel, 2004)

Salah satu Kabupaten di Sulawesi Selatan yang memproduksi Kopi adalah Kabupaten Enrekang. Enrekang menjadi Kabupaten yang memberikan kontribusi dalam produksi kopi di Provinsi Sulawesi Selatan. Kabupaten Enrekang

mencatatkan rata-rata persentase sebesar 26 persen dari total produksi kopi di provinsi Sulawesi Selatan.

Kecamatan Bungin merupakan salah satu dari 12 kecamatan yang ada di Kabupaten Enrekang. Dari total 12 kecamatan tersebut terdapat 11 kecamatan, kecuali Cendana yang memproduksi kopi. Dari Publikasi BPS Kabupaten Enrekang tahun 2017 menunjukkan produksi usahatani kopi di kecamatan Bungin termasuk tinggi yakni sebesar 1.461 ton dengan luas area perkebunan kopi sebesar 1.836 ha. Walaupun masih kalah tinggi apabila dibandingkan dengan kecamatan Baraka, Buntu Batu, Masalle, ataupun Baroko. Namun bila ditinjau dari sudut pandang kepadatan penduduknya kalah jauh dari kecamatan lainnya. Jika dibandingkan dengan semua kecamatan lain yang memproduksi kopi.

Kecamatan Bungin merupakan Kecamatan dengan jumlah penduduk paling sedikit dan dengan luas area pertanian kopi yang begitu luas. Olehnya itu dapat dikatakan bahwa Kecamatan Bungin merupakan suatu Daerah yang mayoritas penduduknya berprofesi sebagai petani kopi.

Mayoritas penduduk Kecamatan Bungin berprofesi sebagai petani, tercatat sebanyak 1.132 orang bekerja sebagai petani, 600 orang diantaranya merupakan petani kopi. Banyaknya petani kopi juga terlihat dari penggunaan lahan di Kecamatan tersebut. Dari total luas lahan 23.684 ha, sebanyak 6.431,28 ha digunakan sebagai lahan perkebunan dan sebesar 1.123 ha diantaranya merupakan lahan yang digunakan untuk usahatani kopi (Dinas Perkebunan Kab. Enrekang, 2018).

Berdasarkan permasalahan di atas mengenai Struktur, Perilaku, dan Kinerja kopi arabika yang ada di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang, sehingga peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “ **Analisis Struktur, Perilaku Dan Kinerja Kopi Arabika Kec. Bungin. Kab. Enrekang**”

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada SCP, maka perlu dikaji bagaimana Analisis struktur, Perilaku, dan Kinerja pasar komoditas kopi Arabika di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang.

1.3. Tujuan Penelitian dan Kegunaan Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui Struktur, perilaku, dan kinerja pasar Kopi Arabika di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang.

1.3.2 Kegunaan Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, maka penelitian ini memiliki kegunaan penelitian sebagai berikut :

1. Bagi pemerintah diharapkan dapat memberi informasi dan rekomendasi yang tepat terkait dalam menentukan strategi pemasaran dan pengembangan Kopi Arabika Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang
2. Bagi petani hasil penelitian ini juga diharapkan dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan mengenai pemasaran Kopi Arabika Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang, sehingga petani dapat mengetahui saluran pemasaran yang memberikan keuntungan maksimal untuk petani.

3. Bagi peneliti diharapkan penelitian ini dapat berguna dalam pengembangan ilmu pemasaran hasil pertanian dan sebagai penyempurna bagi penelitian yang sama dimasa yang akan datang terutama yang berkaitan dengan pemasaran komoditas kopi dengan pendekatan SCP.

4. Bagi masyarakat, diharapkan penelitian ini dapat menambah informasi mengenai komoditi kopi Arabika terutama mengenai aspek pemasaran dengan pendekatan SCP.



II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Komoditas Kopi Arabika

Kopi arabika adalah minuman hasil seduhan biji kopi yang telah disangrai dan dihaluskan menjadi bubuk. Kopi merupakan salah satu komoditas di dunia yang dibudidayakan lebih dari 50 negara. Dua varietas pohon kopi yang dikenal secara umum yaitu Kopi Robusta (*Coffea canephora*) dan Kopi Arabika (*Coffea arabica*).

Kopi arabika memiliki kualitas cita rasa yang tinggi daripada cita rasa kopi jenis lainnya dan kadar kafein lebih rendah dibandingkan dengan robusta sehingga harga kopi arabika lebih mahal daripada kopi robusta. Kopi arabika biasanya ditanam pada lahan dataran tinggi diatas 1.000 m. Kopi arabika memiliki pohon yang tumbuh melebar dan berbentuk mengerucut. Pohon ini mulai berbuah setelah berumur antara 2-3 tahun.

Pemrosesan kopi sebelum dapat diminum melalui proses panjang yaitu dari pemanenan biji kopi yang telah matang baik dengan cara mesin maupun dengan tangan. Kemudian dilakukan pemrosesan biji kopi dan pengeringan sebelum menjadi kopi gelondong. Proses selanjutnya yaitu penyangraian dengan tingkat derajat yang bervariasi. Setelah penyangraian biji kopi digiling atau dihaluskan menjadi bubuk kopi sebelum kopi dapat diminum.

Kata kopi sendiri awalnya berasal dari bahasa Arab: *qahwah* yang berarti kekuatan, karena pada awalnya kopi digunakan sebagai makanan berenergi tinggi. Kata *qahwah* kembali mengalami perubahan menjadi *kahveh* yang berasal

dari bahasa Turki dan kemudian berubah lagi menjadi *koffie* dalam bahasa Belanda. Penggunaan kata *koffie* segera diserap ke dalam bahasa Indonesia menjadi kata kopi yang dikenal saat ini.

Dari sekian banyak jenis biji kopi yang dijual di pasaran, hanya terdapat 2 jenis varietas utama, yaitu kopi arabika (*Coffea arabica*) dan robusta (*Coffea robusta*).

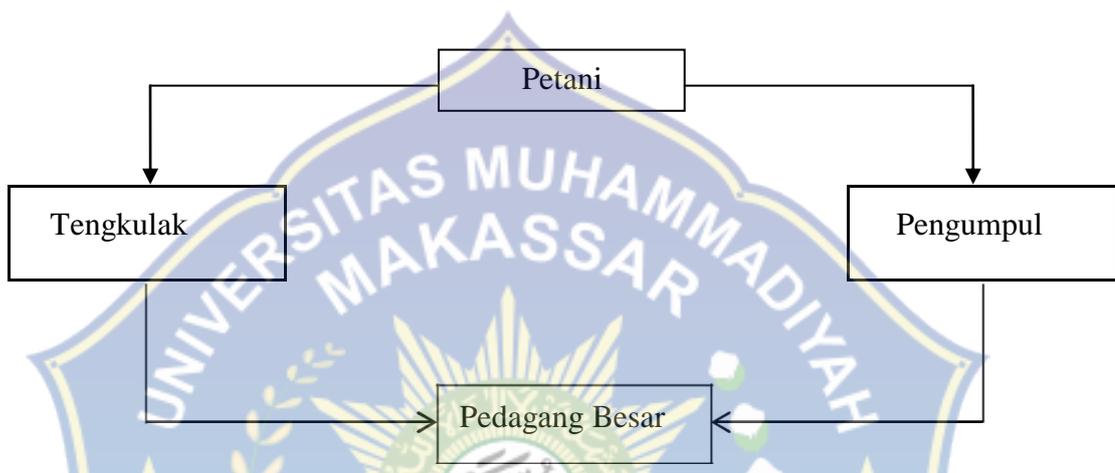
2.2 Definisi Pemasaran

Pemasaran menurut (Kotler, 2009) adalah sebuah proses dimana menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk atau jasa kepada individu atau kelompok untuk memenuhi apa yang mereka inginkan dan apa yang mereka butuhkan. Secara umum pemasaran merupakan proses aliran barang yang terjadi di pasar dari barang yang di produksi produsen hingga sampai ke tangan konsumen akhir. Aliran barang tersebut sering disebut dengan saluran pemasaran.

Tujuan dari pemasaran adalah untuk mengetahui dan memahami konsumen dengan baik sehingga produk atau jasa yang dipasarkan dapat sesuai dengan kebutuhan konsumen. Pemasaran komoditas pertanian terdapat pelaku-pelaku ekonomi yang terlibat secara langsung ataupun tidak langsung dengan cara melaksanakan fungsi-fungsi pemasaran. Terdapat lima pendekatan pemasaran pertanian yaitu, pendekatan komoditi, pendekatan lembaga, pendekatan fungsi, pendekatan teori ilmu ekonomi dan pendekatan sistem (Sudiyono, 2002).

Selama proses pergerakan barang dari produsen ke konsumen akhir, terdapat upaya-upaya dari lembaga-lembaga pemasaran yang dilalui barang

tersebut untuk menambah nilai guna terhadap barang tersebut sehingga dapat memenuhi kebutuhan konsumen. Bentuk saluran pemasaran yang terjadi pada suatu komoditas sangat beragam, ada yang berbentuk sederhana dan ada yang berbentuk rumit sekali. Berikut salah satu bentuk saluran pemasaran menurut (Sudiyono, 2002).



Gambar 1. Bentuk Saluran Pemasaran

2.3 Struktur Pasar

Struktur Pasar (*Market Structure*) adalah penggolongan pasar berdasarkan strukturnya yang dapat mempengaruhi tingkah laku dan kinerja perusahaan dalam pasar. Struktur pasar dikatakan kompetitif jika perusahaan-perusahaan yang ada dalam pasar sama sekali tidak mempunyai kemampuan untuk memengaruhi harga dan jumlah barang dipasar. Semakin lemah kemampuan mempengaruhi suatu perusahaan maka semakin kompetitif struktur pasar tersebut dan sebaliknya semakin kuat suatu perusahaan dapat mempengaruhi harga maka semakin tidak kompetitif struktur pasar tersebut (Alam, 2007)

Penjualan suatu perusahaan dapat digunakan dalam mengukur pangsa pasar perusahaan tersebut dalam bentuk persentase dari seluruh penjualan pasar yang berkisar antara 0 persen hingga 100 persen. Semakin tinggi pangsa pasar, maka semakin tinggi kekuatan pasar yang dimiliki perusahaan tersebut. Bilapangsa pasar yang dimiliki oleh perusahaan kecil, maka perusahaan tersebut mempunyai kekuatan monopoli pasar yang kecil (Jaya, 2008).

Mengacu pada pemikiran Hay and Moris (1992) konsentrasi pasar dapat ditentukan dengan nilai konsentrasi rasio (Kr) sebagai berikut:

- 1) Jika terdapat satu pedagang (Kr4) memiliki nilai Kr 95%, maka pasar cenderung ke pasar persaingan monopsoni.
- 2) Jika terdapat empat pedagang (Kr4) memiliki nilai Kr < 80%, dinamakan oligopsoni konsentrasi sedang.
- 3) Jika terdapat empat pedagang (Kr4) memiliki nilai Kr \geq 80%, dinamakan oligopsoni konsentrasi tinggi.
- 4) Jika terdapat delapan pedagang (Kr8) memiliki nilai Kr < 80%, dinamakan oligopsoni konsentrasi rendah.
- 5) Jika terdapat delapan pedagang (Kr8) memiliki nilai Kr \geq 80%, dinamakan oligopsoni konsentrasi sedang.

Tipe Pasar :

1. Persaingan sempurna adalah struktur ekonomi dimana tingkat persaingan antara perusahaan berada pada titik sempurna.
2. Persaingan tidak sempurna ada beberapa jenis pasar dalam struktur persaingan tidak sempurna sebagai berikut ;

- Monopoli : Penjual tunggal mendominasi seluruh pasar
- Duopoly : dua penjual berbagi di seluruh pangsa pasar
- Oligopoly : terdapat beberapa penjual yang umumnya lebih dari dua dan kurang dari sepuluh eksis dan bertindak dalam kolusi atau persaingan
- Monopsony : banyak penjual dan satu pembeli
- Oligopsony : banyak penjual dan beberapa pembeli
- Monopolistik : banyak penjual menawarkan produk-produk yang berbeda dan mempunyai karakteristik tersendiri.

2.4 Perilaku Pasar

Perilaku pasar dalam efisiensi pemasaran adalah bagaimana pelaku pasaryakni produsen, konsumen, dan lembaga pemasaran yang terlibat dapat menyesuaikan diri terhadap situasi pembelian dan penjualan yang berlangsung dipasar. Terdapat tiga pelaku pasar yang memiliki kepentingan berbeda ketika menganalisis perilaku pasar. Produsen menginginkan harga yang tinggi, tersedia waktu dan informasi pasar yang cukup, serta kekuatan tawar menawar yang kuat. Lembaga pemasaran menginginkan keuntungan yang maksimal.

Konsumen menginginkan tersedianya produk pertanian sesuai dengan kebutuhan dan dengan harga wajar (Sudiyono, 2002).

Perilaku pasar menurut Kuncoro (2007), adalah suatu pola tanggapan yang dilakukan lembaga-lembaga pemasaran untuk mencapai tujuannya dalam struktur pasar. Pola tanggapan antar satu lembaga pemasaran terhadap lembaga pemasara lainnya diterapkan dalam bentuk penetapan harga jual, karakteristik produk, serta promosi produk (advertising).

Menurut Teguh (2006), perilaku pasar digunakan untuk menentukan segala sesuatu yang berkaitan dengan kegiatan operasional lembaga pemasaran. Strategi pasar jenis ini dilakukan oleh pelaku pasar beserta pesaing-pesaingnya untuk mencapai tujuannya. Perilaku setiap lembaga pemasaran akan sulit diperkirakan untuk kondisi pasar oligopoli.

2.5 Kinerja Pasar

Kinerja pasar merupakan hasil keputusan akhir yang dapat diambil dan berhubungan dengan proses tawar menawar serta persaingan pasar. Fungsi dari keragaan atau kinerja pasar adalah untuk melihat sejauh mana pengaruh struktur dan tingkah laku pasar dalam proses pemasaran hasil pertanian. Keragaan pasar juga merupakan salah satu indikator dalam melihat suatu efisiensi pemasaran. Untuk melihat efisien atau tidak dalam pendekatan kinerja pasar terdapat beberapa indikator yaitu (1) harus terdapat kemajuan teknologi, (2) adanya orientasi untuk perkembangan lembaga-lembaga pemasaran, (3) adanya efisiensi peningkatan penggunaan sumber daya serta, (4) adanya kualitas produk dan maksimasi jasa pemasaran dengan biaya serendah mungkin (Sudiyono, 2002).

Kinerja pasar menurut Teguh (2006) dalam (Sulastri & Suhono, 2016), merupakan reaksi yang diakibatkan karena terjadinya tindakan-tindakan para pesaing pasar guna bersaing menguasai pasar. Keuntungan dan efisiensi suatu perusahaan yang telah dicapai dapat mengukur kinerja pasar dari perusahaan tersebut. Produsen pada umumnya akan memproduksi pada saat harga sama dengan biaya marginal dan biaya rata-rata.

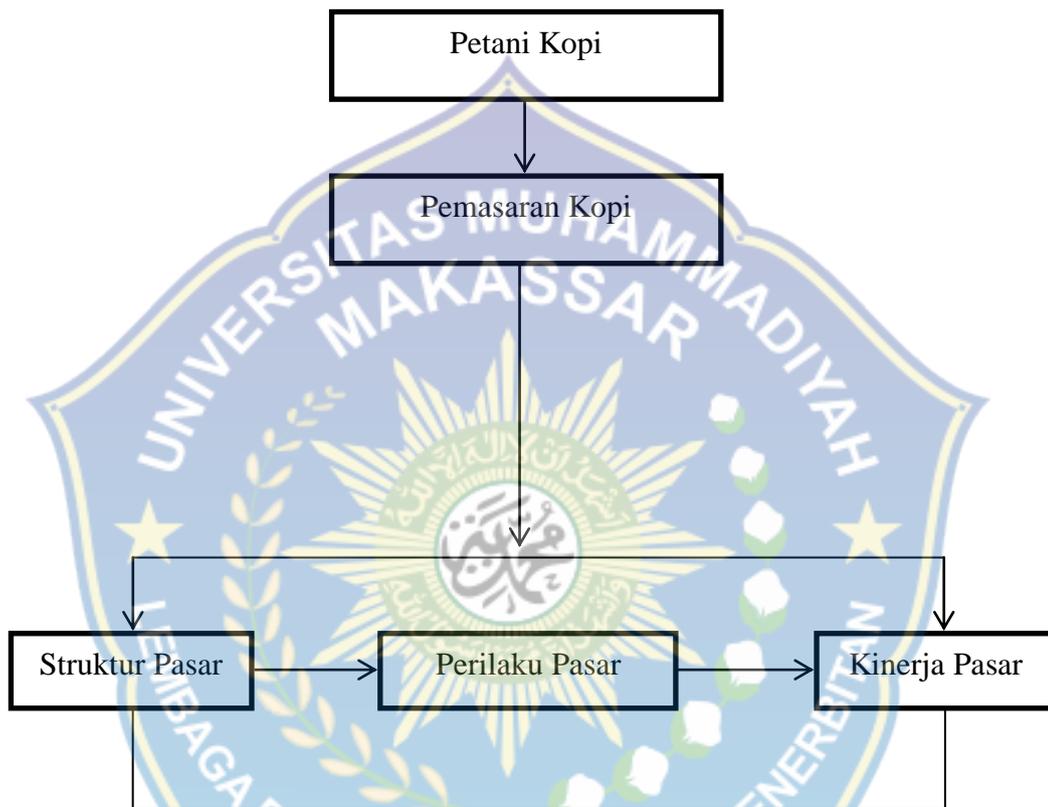
2.6 Hubungan Antara Struktur, Perilaku, dan Kinerja (SCP)

Struktur pasar sangat penting, karena akan menentukan perilaku dan strategi 4 perusahaan dalam suatu industri dan kemudian perilaku akan mempengaruhi kinerja (Jaya, 2001). Hubungan paling sederhana dari ketiga variabel tersebut yaitu Structure-Conduct-Performance adalah hubungan linier dimana struktur mempengaruhi perilaku kemudian perilaku mempengaruhi kinerja. Dalam SCP hubungan ketiga komponen tersebut saling mempengaruhi termasuk adanya faktor-faktor lain seperti. teknologi, progresivitas, strategi dan usaha-usaha untuk mendorong penjualan (Martin, 2002). Struktur (structure) suatu industri akan menentukan bagaimana perilaku para pelaku industri (conduct) yang pada akhirnya menentukan kinerja (performance).

Menurut Lipczynski (2005), sesuai dengan dasar paradigma SCP, hubungan utama terjadi dari struktur melalui perilaku mempengaruhi kinerja. Akan tetapi, ada berbagai timbal balik yang juga mungkin terjadi yaitu: kinerja mempengaruhi perilaku, perilaku mempengaruhi struktur, dan dari kinerja mempengaruhi struktur pasar.

2.7. Kerangka Pikir

Penelitian ini akan membahas tentang struktur, perilaku, dan kinerja pasar komoditas kopi di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang.



Gambar 2. Kerangka Pikir Analisis Struktur, perilaku, dan Kinerja Pasar Kopi di Kecamatan Bungin Kab. Enrekang

Kegiatan dalam memasarkan suatu komoditas dari petani sampai ketangan konsumen membutuhkan peranan lembaga-lembaga akan membentuk alur yang disebut dengan saluran pemasaran. Pedagang atau lembaga pemasaran dalam menyampaikan dari produsen hingga ke konsumen selalu mengambil keuntungan yang jauh lebih tinggi dari pada petani dan mengeluarkan biaya-biaya dalam kegiatan pemasaran.

Posisi tawar menawar petani yang sangat rendah dapat mengakibatkan petani hanya menerima harga yang ditawarkan oleh tengkulak. Struktur pasar diketahui dengan melihat jumlah penjual dan pembelian , jenis transaksi yang terjadi. Sedangkan perilaku Pasar dapat diketahui dengan melihat praktek penjualan dan pembelian penentuan harga dan sistem pembayaran. Selanjutnya Kinerja Pasar dapat diketahui dengan melihat Margin pemasaran, *share biaya* dan *share keuntungan*, dan *Farmer's Share*.



III. METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang untuk mengetahui Analisis struktur, perilaku, dan kinerja pasar komoditas kopi arabika di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang yang di lakukan mulai pada bulan Juni-Juli 2019.

3.2 Teknik Penentuan Sampel

Teknik penentuan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik random sampling secara acak sederhana karena populasinya bersifat homogen, dimana yang menjadi populasi petani dalam penelitian adalah sebanyak 600 orang yang bekerja sebagai petani di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang, sampel atau wakil populasi yang diteliti menurut jumlah subjeknya besar, maka diambil sampel 5% - 10% atau 15% - 20% (Arikunto 2002:14), jadi jumlah sampel yang diambil dalam penelitian ini adalah sebanyak 30 petani atau 5% dan snowball sampling adalah metode sampling dimana sampel diperoleh melalui proses bergulir dari satu responden ke responden yang lainnya, dalam penentuan sampel (Neuman, 2003).

Teknik snowball sampling yang dilakukan yaitu dengan melakukan wawancara menggunakan kuisioner secara mendalam kepada lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat didalam pemasaran Kopi Arabika di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini dilakukan dengan metode survey dan pengamatan langsung di lapangan. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

1. Data primer merupakan sumber data yang diperoleh secara langsung, data primer diperoleh dengan mewawancarai secara langsung para petani, tengkulak, pedagang besar kopi di Kecamatan Bungin berdasarkan kuesioner yang telah di persiapkan sebelumnya. Data primer yang diperlukan untuk keperluan penelitian dalam wawancara adalah data luas lahan, umur petani, produksi, biaya pemasaran, penjualan, harga beli kopi dan harga jual kopi.
2. Data sekunder diperoleh dari Dinas Pertanian Kabupaten Enrekang. Data sekunder ini berupa data produksi total kopi Arabika di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang tahun 2019.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara adalah metode penelitian dengan cara tatap muka langsung dengan responden yang diteliti menggunakan pedoman wawancara yang telah disusun terlebih dahulu yaitu daftar pertanyaan (kuesioner).
2. Observasi merupakan metode penelitian dimana peneliti melakukan penelitian atau pengamatan secara langsung untuk mencari informasi pada objek yang diteliti.
3. Dokumentasi adalah suatu hasil luaran atau gambar yang menunjang hasil penelitian yang telah dilakukan, yaitu dapat berupa gambar, catatan, dan suara yang berkenaan dengan objek penelitian (Suherty, 2009).

3.5 Teknik Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif dan kuantitatif. Analisis kuantitatif adalah metode yang difokuskan pada angka. Analisa kualitatif adalah data yang biasanya berupa kata, kalimat, skema atau gambar (Sugiyono, 2010). Analisis kualitatif digunakan untuk mengetahui struktur pasar dalam menganalisis hubungan antara penjual kopi Bungin dan pembeli kopi Bungin yang dilihat dari jumlah lembaga pemasaran, diferensiasi produk dan aliran komoditas kopi Bungin dari petani ke konsumen.

Analisis kualitatif perilaku pasar untuk menjelaskan praktik penentuan harga kopi Bungin dan bentuk hubungan yang terjadi antara sesama lembaga pemasaran. Analisis kualitatif kinerja pasar untuk menggambarkan saluran pemasaran yang ada di Kecamatan Bungin, harga kopi, biaya dan volume penjualan. Analisis kuantitatif digunakan untuk mengetahui konsentrasi rasio pada struktur pasar, perilaku pasar berdasarkan hubungan harga antara dua pasar pada level yang sama dan besarnya kinerja pasar berdasarkan analisis margin pemasaran, *farmer's share*, *share* biaya dan *share* keuntungan.

3.4.1 Struktur Pasar

Analisis struktur pasar digunakan alat analisis sebagai berikut : Derajat konsentrasi pasar atau pembeli satu komoditi atau produk dari lembaga pemasaran yang ada dalam suatu wilayah pasar, alat analisis pasar yang digunakan adalah :

a. Pasar (Market Share) adalah persentase pasar yang ditentukan dalam ukuran unit maupun sebagai indikator tentang apa yang dilakukan oleh sebuah perusahaan terhadap kompetitornya dengan dukungan perubahan dalam penjualan. (Panagiotou, 2006)

Tabel 1. Perhitungan Pangsa Pasar

Produsen Kopi Arabika	$\frac{\text{Produksi produsen}}{\text{TotalJumlah produksi}}$	Pangsa Pasar (%)
1	a	a/x
2	b	b/x
3	c	c/x
4	d	d/x
N	n	n/x
Total	$a+b+c+d+\dots+ni = x$	100

- b. CR4 (Consentration Ratio for The Biggest Four)** ialah penjualan pangsa pasar empat tingkat dari produksi pasar kopi yang terbesar . Perhitungan nilai ini digunakan formula sebagai berikut :

$$CR4 = S1 + S2 + S3 + S4$$

keterangan :

CR4= Consentration Ratio for The Biggest Four

S = Pangsa Pasar dari produsen kopi dalam pasar

S1 = Pangsa pasar dari produsen kopi 1

S2 = Pangsa pasar dari produsen kopi 2

S3 = Pangsa pasar dari produsen kopi 3

S4 = Pangsa pasar dari produsen kopi 4

Menurut Yuprin (2009) kriteria untuk menentukan struktur pasar adalah :

- a. $CR4 < 20\%$: merupakan pasar yang bersaing dan mendekati model persaingan sempurna
- b. $20\% \leq CR4 \leq 80\%$: merupakan pasar yang tidak sempurna oligopsoni
- c. $CR4 > 80\%$: merupakan pasar sangat terkonsentrasi dan cenderung kearah monopsoni

3.4.2 Perilaku Pasar

Untuk menganalisis yaitu perilaku pasar dapat dilakukan secara deskriptif kualitatif dengan melihat kegiatan yang tercipta diantara lembaga-lembaga pemasaran kopi. Perilaku pasar dianalisis secara deskriptif dengan tujuan untuk memperoleh informasi mengenai perilaku pasar itu sendiri. Perilaku pasar dianalisis dengan mengamati praktek penjualan dan pembelian, sistem penentuan harga di Kecamatan Bungin Kab.Enrekang.

Analisis secara kuantitatif dilakukan untuk melihat korelasi harga atau hubungan harga antara dua pasar pada level yang sama (Dewi *et al.*, 2017). Hasil dari nilai korelasi (r) dapat menunjukkan struktur pasar yang ada.

Hubungan antara harga yang diterima petani dengan harga yang dibayar oleh konsumen akhir. Koefisien korelasi harga dapat menunjukkan sampai seberapa jauh pembentukan harga suatu komoditas pada suatu tingkat lembaga pemasaran dipengaruhi oleh harga di tingkat lembaga lainnya. Koefisien korelasi harga secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut (Septiana,2014)

$$r = \frac{n \sum XiYi - (\sum Xi) (\sum Yi)}{\sqrt{[n \sum Xi^2 - (\sum Xi)^2]} \sqrt{[n \sum Yi^2 - (\sum Yi)^2]}}$$

Keterangan :

r = Korelasi harga kopi Tawangargo ditingkat petani dengan harga kopi
Tawangargo ditingkat konsumen

n = Jumlah sampel

X_i = Harga kopi Tawangargo ditingkat konsumen akhir (Rp/Kg)

Y_i = Harga kopi Tawangargo ditingkat petani (Rp/Kg)

Menurut Septiana(2014) apabila koefisien korelasi (r) mendekati satu, maka keeratan hubungan harga pada dua tingkat pasar sangat erat dan dapat dikatakan pasar tersebut bersaing secara sempurna. Sebaliknya, jika koefisien korelasi (r) mendekati nol, berarti hubungan harga pada dua tingkat pasar kurang erat dan dapat dikatakan pasar tersebut bersaing secara tidak sempurna.

3.4.3 Kinerja Pasar

Kinerja pasar menggambarkan gejala pasar yang terlihat akibat interaksi antara struktur pasar dan perilaku pasar. Kinerja pasar dianalisis secara kualitatif dan kuantitatif. Analisis deskriptif atau kualitatif yaitu untuk menggambarkan saluran pemasaran yang ada di Kecamatan Bungin, harga kopi, biaya dan volume penjualan. Selanjutnya analisis kuantitatif dilakukan untuk melihat efisiensi pemasaran dilihat berdasarkan besar margin pemasaran, share biaya dan share keuntungan, semakin kecil nilai EP maka saluran pemasaran tersebut dapat dikatakan semakin efisien (Soekartawi,1993)

1) Analisis margin pemasaran

Besarnya margin pemasaran dapat dihitung dengan rumus :

$$MP = Pr - Pf$$

Keterangan :

MP= Margin pemasaran kopi (Rp/Kg)

Pr = harga rata-rata kopi ditingkat konsumen (Rp/Kg)

Pf = harga rata-rata kopi ditingkat produsen (Rp/Kg)

2) Share keuntungan lembaga pemasaran adalah:

$$ski = \frac{Ki}{Pr} \times 100\%$$

$$Ki = Pji - Pbi - \sum = Bij$$

Keterangan :

Ski = share keuntungan lembaga pemasaran ke-i (%)

Ki = keuntungan lembaga pemasaran ke-i (Rp/Kg)

Pji = harga jual kopi pada lembaga pemasaran ke-I (Rp/Kg)

Bij = biaya pemasaran lembaga pemasaran ke-I dari berbagai jenis biaya mulai dari biaya ke j = 1 sampai dengan n (Rp/Kg)

3) Share Biaya lembaga pemasaran

$$Sbi = \frac{Bi}{Pr} \times 100\%$$

Keterangan :

Sbi = share biaya lembaga pemasaran (%)

Bi = Biaya lembaga pemasaran (Rp/kg)

Pr = Harga rata-rata kopi ditingkat konsumen (Rp/kg)

4. Farmer's Share

Farmer's Share adalah persentase perbandingan antara bagian harga yang diterima oleh petani dengan bagian harga di konsumen akhir. *Farmer Share* antara komoditas yang satu dengan komoditas yang lain berbeda, hal ini tergantung dari jumlah kegunaan bentuk, tempat dan waktu yang ditambahkan oleh petani dan pedagang perantara yang terhubung dalam suatu saluran pemasaran. Secara sistematis farmer's share dapat diketahui dengan rumus sebagai berikut :

$$F_s = P_f / P_s \times 100 \%$$

Dimana : FS = Bagian Harga yang diterima Petani

Pf = Harga ditingkat Petani

Ps = Harga ditingkat Pengecer

3.6 Definisi Operasional

1. Kopi gelondongan adalah buah kopi segar yang masih utuh dan belum dipisah dari daging buahnya atau belum melalui proses olahan apapun (Rahardjo, 2017).
2. Ose adalah produk kopi arabika yang telah melalui beberapa proses olahan sehingga di dapati biji kopi kering yang ada di dalam buah kopi (Rahardjo, 2017).
3. Saluran pemasaran kopi adalah rantai pemasaran kopi dimana kopi bisa sampai dari tangan produsen ke tangan konsumen akhir (Sudiyono, 2002)
4. Lembaga Pemasaran komoditas kopi adalah badan usaha atau individu yang menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan komoditas kopi dari petani produsen ke konsumen akhir (Sudiyono, 2002).

5. Tengkulak adalah pedagang yang melakukan pembelian dari tengkulak dan menyalurkan produk kepada pedagang grosir atau langsung menjualnya kepada pedagang pengecer (Desiana *et al.*, 2017).
6. Pedagang besar adalah pedagang yang membeli hasil pertanian dari pedagang pengumpul serta menjual kembali kepada pengecer kemudian ke konsumen akhir (Desiana *et al.*, 2017)
7. Konsumen akhir adalah lembaga pemasaran terakhir yang membeli kopi kepada pedagang di pasar (Desiana *et al.*, 2017).
8. Struktur pasar (*market structure*) adalah penggolongan pasar berdasarkan strukturnya yang dapat mempengaruhi tingkah laku dan kinerja perusahaan dalam pasar (Alam, 2007).
9. Pasar Oligopsoni adalah suatu bentuk pasar yang di dalamnya terdapat dua atau lebih pembeli (umumnya pelaku usaha) yang menguasai pasar dalam hal penerimaan yang menguasai pasar dalam hal penerimaan pasokan, atau berperan sebagai pembeli tunggal atas barang/ jasa di dalam suatu pasar komoditas.
10. Perilaku pasar (*market conduct*) adalah suatu pola tanggapan yang dilakukan lembaga-lembaga pemasaran untuk mencapai tujuannya dalam struktur pasar (Sulastri & Suhono, 2016).
- 10 Kinerja pasar (*market performance*) merupakan hasil keputusan akhir yang dapat diambil dan berhubungan dengan proses tawar menawar serta persaingan pasar (Sudiyono, 2002).

11. Farmer's *share* adalah perbandingan antara harga yang dibayar konsumen terhadap harga produk yang diterima petani (Aji, Renan Subantoro, & Eka Dewi Nurjayanti, 2015)
12. Margin pemasaran adalah perbedaan antara harga yang dibayar oleh konsumen untuk produk kopi tersebut dengan harga yang diterima oleh produsen untuk menghasilkannya (Anggraini, Ali Ibrahim Hasyim, & Suriaty Situmorang, 2013).
13. Rasio margin keuntungan adalah perbandingan antara tingkat keuntungan yang diperoleh lembaga pemasaran dengan biaya yang dikeluarkan pada kegiatan pemasaran (Anggraini *et al.*, 2013).



IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Gambaran Umum Kabupaten Enrekang

4.1.1 Letak Geografis

Kabupaten Enrekang secara geografis adalah Kabupaten yang terletak di sebelah utara Provinsi Sulawesi Selatan dengan jarak \pm 240 Km yang berupa wilayah pegunungan dataran tinggi, dengan luas wilayah 1.786,01 Km² (lebih kurang 2,86 % dari luas Provinsi Sulawesi Selatan). Batas wilayah Kabupaten Enrekang adalah sebagai berikut :

- a. Sebelah Utara : Kabupaten Tana Toraja
- b. Sebelah Timur : Kabupaten Luwu
- c. Sebelah Selatan : Kabupaten Sidrap
- d. Sebelah Barat : Kabupaten Pinrang

Secara geografis Kabupaten Enrekang terletak pada posisi antara 3014'36" - 3050'0" Lintang Selatan dan 119040'53" - 12006'33" Bujur Timur. Posisi ini terletak tepat di Jantung Provinsi Sulawesi Selatan. Secara administratif Kabupaten Enrekang juga terletak di poros tengah Trans Sulawesi melalui jalan Strategis Nasional untuk Pariwisata di Tana Toraja.

Kabupaten Enrekang merupakan salah satu wilayah strategis di Sulawesi Selatan dengan penetapan menurut Rencana Tata Ruang Provinsi Sulawesi Selatan sebagai Kawasan Strategis untuk pengembangan Tanaman Hortikultura dan Kopi.

Secara administratif, Kabupaten Enrekang terdiri dari 12 Kecamatan yaitu Kecamatan Maiwa, Bungin, Enrekang, Cendana, Baraka, Buntu Batu, Anggeraja, Malua, Alla, Curio, Masalle, dan Baroko.

4.1.2 Keadaan Topografi Kabupaten Enrekang

Topografi Wilayah Kabupaten Enrekang ini pada umumnya mempunyai wilayah Topografi yang bervariasi berupa perbukitan, pegunungan, lembah dan sungai dengan ketinggian 47 - 3.293 m dari permukaan laut serta tidak mempunyai wilayah pantai. Secara umum keadaan Topografi Wilayah wilayah didominasi oleh bukit-bukit/gunung-gunung yaitu sekitar 84,96% dari luas wilayah Kabupaten Enrekang sedangkan yang datar hanya 15,04%.

Musim yang terjadi di Kabupaten Enrekang ini hampir sama dengan musim yang ada di daerah lain yang ada di Propinsi Sulawesi Selatan yaitu musim hujan dan musim kemarau dimana musim hujan terjadi pada bulan November - Juli sedangkan musim kemarau terjadi pada bulan Agustus - Oktober.

Kabupaten Enrekang memiliki topografi wilayah bergunung dan berbukit serta memiliki beberapa puncak gunung seperti Gunung Bambapuang, Gunung Latimojong dan lain-lain. Penggunaan lahannya didominasi oleh kawasan hutan dan sisanya berupa tanah bangunan, sawah, tegal/kebun, ladang/huma, padang rumput, rawa-rawa, kolam, perkebunan dan areal peruntukan lainnya. Pada umumnya jenis tanahnya bervariasi, terdiri dari tanah podsolik coklat dan merah kuning dengan tekstur liat berpasir, struktur

remuk, konsistensi gembur permeabilitas sedang. Keadaan tersebut menjadikan Enrekang sebagai daerah yang subur dan menjadi pusat produksi hasil pertanian dataran tinggi di Provinsi Sulawesi Selatan dan Kawasan Indonesia Timur.

Topografi wilayah kabupaten Enrekang sebagian besar berada pada ketinggian > 1500 m dpl. Pada ketinggian tersebut relatif banyak kendala untuk berbagai kegiatan pembangunan. Khususnya pada ketinggian >2000 m dpl tidak dapat dikembangkan untuk budidaya yang bersifat ekonomi, hal ini dikarenakan daerah dengan ketinggian tersebut ditetapkan sebagai kawasan lindung. Sebaran wilayah pada ketinggian tersebut berada pada bagian timur wilayah kabupaten Enrekang seperti Kecamatan Bungin dan Buntu Batu.

Sifat fisik tanah cukup menjadi kendala bagi pengembangan wilayah adalah kemiringan lahan pada wilayah Kabupaten Enrekang didominasi oleh kemiringan lahan 25->40%. Namun demikian areal lahan terbuka yang belum dimanfaatkan secara optimal masih banyak dan merupakan satu potensi yang dapat dikembangkan khususnya untuk tanaman lahan kering baik tanaman perkebunan, buah-buahan atau tanaman keras lainnya.

Di Enrekang, lima kecamatan yang menjadi penyebaran utama varietas arabika terbaik, yakni Kecamatan Baraka, Bungin, Buntu Batu, Masalle, dan Baroko. Setiap tahun, bisa menghasilkan kopi arabika sebanyak 7.924 ton..

4.2 Keadaan Umum Kecamatan Bungin

4.2.1 Keadaan Geografis Kecamatan Bungin

Ibukota Kecamatan Bungin terletak di Dusun Panatakan Desa Bungin yang berjarak 75 km dari ibu kota Kabupaten Enrekang. Luas Wilayah Kecamatan Bungin adalah 236,84 km yang sebagian besar merupakan daerah

berbukit dan pegunungan. Kecamatan Bungin merupakan hasil dari pemekaran

Kecamatan Bungin yang terdiri dari 6 Desa, yaitu :

Desa Bungin	= 6 dusun
Desa Baruka	= 4 dusun
Desa Sawitto	= 4 dusun
Desa Bulu	= 3 dusun
Desa Tallang Rilau	= 3 dusun
Desa Banua	= 3 dusun

Batas-batas wilayah Kecamatan Bungin adalah

Sebelah Utara	: Kabupaten Luwu
Sebelah Timur	: Kabupaten Sidrap
Sebelah Selatan	: Kecamatan Maiwa Kab. Enrekang
Sebelah Barat	: Kecamatan Baraka Kab. Enrekang

Kecamatan Bungin merupakan daerah pegunungan dengan tingkat kemiringan berkisar antara 65 persen - 80 persen dengan ketinggian mencapai 1300 M DPL. Daerah ini mendapat curah hujan sekitar 1500-2000 mm per tahun. Serta memiliki temperature berkisar antara 10 - 30°C. Keadaan Geografis

Kecamatan Bungin dapat dilihat pada tabel 2 berikut :

Tabel 2. Kondisi Geografis Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang, tahun 2018

Kondisi Geografis				
No.	Desa	Tinggi Tempat dari Permukaan Laut (m)	Curah Hujan Rata-rata/Tahun (mm)	Suhu Rata-rata (°C)
1.	Bungin	500 s/d 1200	100	20 – 30
2.	Baruka	500 s/d 1200	100	20 – 30
3.	Bulu	500 s/d 1200	100	20 – 30
4.	Sawitto	700 s/d 1000	100	10 – 25
5.	Tallang	450 s/d 1300	100	20 – 30
6.	Rilau Banua	450 s/d 1000	100	20 - 30

Sumber: Kantor Kecamatan Bungin, 2018

4.2 2 Keadaan Tofografis

Karakteristik tanah di Kecamatan Bungin sangat potensial untuk dikembangkan pembangunan bidang kehutanan, pertanian, peternakan dan perikanan. Adapun jenis-jenis tanah yang ada di Kecamatan Bungin, yaitu :

1. Tanah aelural, tanah ini bertekstur liat dan berpasir.
2. Tanah mediteran, tanah ini solumnya agak tebal sehingga kandungan bahan organiknya sedang.
3. Tanah Potsolik merah kuning, tanah ini solumnya agak tebal dan bersifat masam sehingga kesuburan tanahnya rendah dan kepekaan terhadap erosi.
4. Tanah regosol, tanah ini solumnya agak tebal dan bersifat masam sehingga mudah merembeskan air dan peka terhadap erosi.

Kecamatan Bungin berada pada ketinggian 500 – 1.300 M DPL dan beriklim tropis dengan curah hujan yang tinggi setiap tahunnya. Topografi di kecamatan Bungin di dominasi kelerengan yang berbukit dan bergunung. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 3 berikut ini :

Tabel 3. Kondisi Topografi Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang, Tahun 2018

No	Desa	Kemiringan Lereng (%)				
		Datar 0-7% (Ha)	Landai 8-15% (Ha)	Bergelom- ba ng 16-25% (Ha)	Berbukit 26- 40%(Ha)	Bergunung g 40% keatas (Ha)
1.	Bungin	134	317	521	1595	6035
2.	Baruka	178	481	581	956	4046
3.	Bulo	159	397	977	1025	3943
4.	Sawitto	10	98	525	1980	9890
5.	Tallang Rilau	75	263	405	513	3240
6.	Banua	55	168	201	310	2220

Sumber: Kantor Kecamatan Bungin, 2018

4.2.3 Keadaan Demografi

Jumlah penduduk yang mendiami Kecamatan Bungin secara keseluruhan mencapai 4.443 jiwa pada tahun 2018. Komposisi penduduk berdasarkan jenis kelamin di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang dapat dilihat pada tabel 4 berikut:

Tabel 4. Jumlah Penduduk berdasarkan Jenis Kelamin di Bungin Kabupaten Enrekang Tahun 2018

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
Laki-laki	2.260	50,87
Perempuan	2.183	49,13
Total	4.443	100,00

Sumber: Kantor Kecamatan Bungin, 2018

Dari Tabel 4 dapat dilihat bahwa jumlah penduduk dengan jenis kelamin laki-laki sebanyak 2.260 jiwa atau 50,87 persen, sedangkan jumlah penduduk dengan jenis kelamin perempuan sebanyak 2.183 jiwa atau 49,13 persen. Ini menunjukkan selisih yang sangat tipis antara penduduk berjenis kelamin laki-laki dan penduduk berjenis kelamin perempuan.

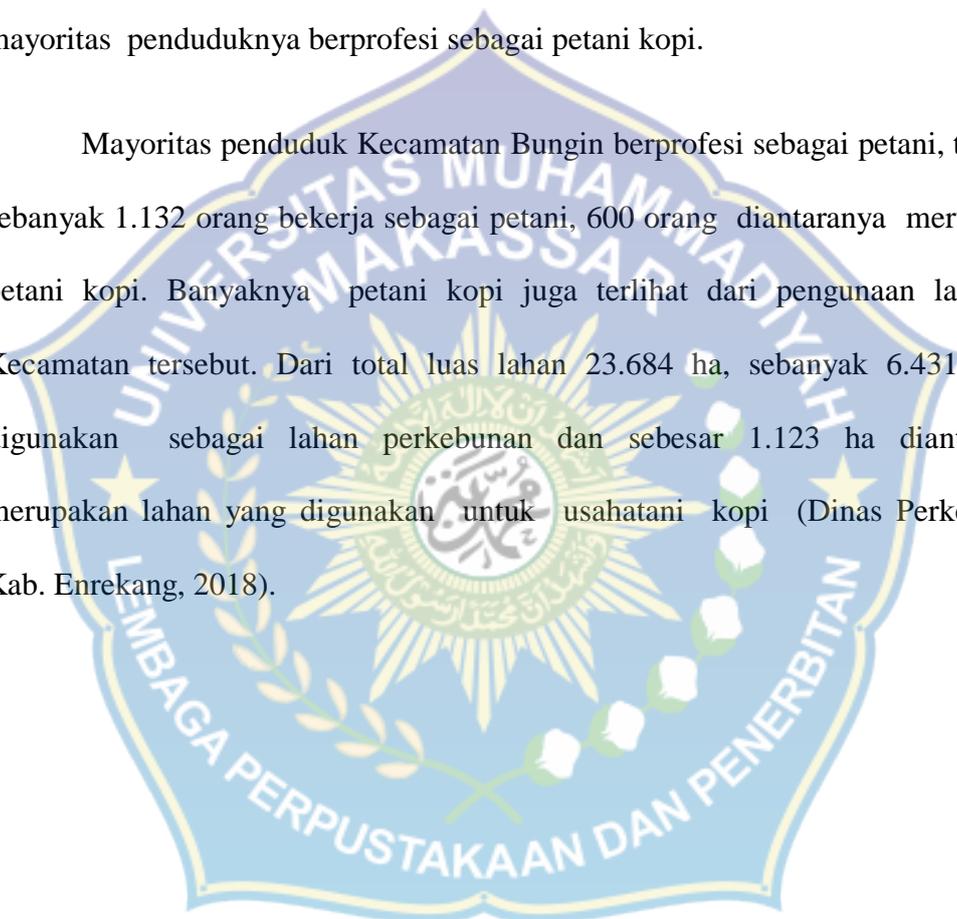
4.2.4 Keadaan Pertanian

Kecamatan Bungin merupakan salah satu dari 12 kecamatan yang ada di Kabupaten Enrekang. Dari total 12 kecamatan tersebut terdapat 11 kecamatan, kecuali Cendana yang memproduksi kopi. Dari Publikasi BPS Kabupaten Enrekang tahun 2017 menunjukkan produksi usahatani kopi di kecamatan Bungin termasuk tinggi yakni sebesar 1.461 ton dengan luas area perkebunan kopi sebesar 1.836 ha. bila ditinjau dari sudut pandang kepadatan

penduduknya kalah jauh dari kecamatan lainnya. Jika dibandingkan dengan semua kecamatan lain yang memproduksi kopi.

Kecamatan Bungin merupakan Kecamatan dengan jumlah penduduk paling sedikit dan dengan luas area pertanian kopi yang begitu luas. Olehnya itu dapat dikatakan bahwa Kecamatan Bungin merupakan suatu Daerah yang mayoritas penduduknya berprofesi sebagai petani kopi.

Mayoritas penduduk Kecamatan Bungin berprofesi sebagai petani, tercatat sebanyak 1.132 orang bekerja sebagai petani, 600 orang diantaranya merupakan petani kopi. Banyaknya petani kopi juga terlihat dari penggunaan lahan di Kecamatan tersebut. Dari total luas lahan 23.684 ha, sebanyak 6.431,28 ha digunakan sebagai lahan perkebunan dan sebesar 1.123 ha diantaranya merupakan lahan yang digunakan untuk usahatani kopi (Dinas Perkebunan Kab. Enrekang, 2018).



BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Identitas Responden

Identitas responden dalam penelitian ini adalah petani kopi Arabika dan kelembagaan pemasaran kopi yang terkait yaitu tengkulak dan pedagang besar yang ada di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang. Metode pengumpulan data diambil dari kuesioner yang diperoleh dari responden, dimana karakteristik responden faktor sosial diantaranya yaitu umur dan tingkat pendidikan sedangkan faktor ekonomi luas lahan dan jumlah produksi sebagai berikut :

5.1.1 Petani Kopi Arabika

5.1.1.1 Berdasarkan Umur

Pada tabel 5 dari hasil wawancara responden tingkat umur petani kopi di Kecamatan Bungin, petani yang berumur relative muda memiliki semangat kerja yang lebih tinggi dan kemampuan berfikir lebih kuat di bandingkan dengan petani yang relative berumur tua. Tetapi petani yang berumur tua memiliki pengalaman kerja yang erat kaitannya dengan keberhasilan usahatani. Diketahui pada tabel petani kopi tingkat umur terbanyak di Kecamatan Bungin petani Kopi yang memiliki usia antara 31 – 36 tahun dengan jumlah petani sebesar 9 orang. Petani kopi yang memiliki umur paling sedikit yaitu antara umur 49 – 54 tahun sebanyak 2 orang. Hal ini menunjukkan bahwa petani memiliki usia produktif untuk bekerja dengan baik dan masih kuat untuk melakukan kegiatan-kegiatan di dalam usahatani.

Tabel 5. Distribusi responden petani kopi pada tingkat umur di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang Tahun 2019

No	Umur Responden(Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase%
1	25-30	7	23.33
2	31-36	9	30.00
3	37-42	4	13.33
4	43-48	6	20.00
5	49-54	2	6.67
6	55-60	2	6.67
Total		30	100

Sumber : Data Primer Setelah diolah, 2019

5.1.1.2. Berdasarkan Pengalaman Berusahatani

Yang dimaksud dengan pengalaman berusahatani adalah lamanya waktu yang ditempuh/dilalui oleh petani sejak melakukan proses usaha, dalam hal ini usahatani kopi. Pengalaman berusahatani oleh petani di Kecamatan Bungin umumnya diperoleh semenjak kecil. Namun, pengalaman usahatani pada penelitian ini diberi batasan yaitu sejak petani memiliki tanggung jawab penuh terhadap pengelolaan usahatani kopi. Distribusi responden menurut pengalaman bertani dapat dilihat pada tabel 6. Dari tabel dibawah dapat dilihat bahwa pengalaman bertani responden pada penelitian ini paling banyak terdapat antara rentang 13 – 15 tahun yaitu sebesar 10 orang atau 33,35 persen, selanjutnya berturut-turut distribusi responden yang hampir merata pada rentang selanjutnya. Hal ini dapat menggambarkan bahwa petani memulai usahatani kopi pada umur tertentu atau dapat disimpulkan pada saat petani telah menjadi tulang punggung keluarga.

Tabel 6. Distribusi responden petani kopi terkait Pengalaman usaha di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang 2019

No	Lama Berusahatani	Jumlah (Orang)	Persentase %
1	4 – 6	9	30.00
2	7 – 9	1	3.33
3	10 – 12	6	20.00
4	13 – 15	10	33.33
5	16 – 18	1	3.33
6	19 – 21	3	10.00
Total		30	100

Sumber : Data Primer Setelah diolah, 2019

5.1.1.3 Berdasarkan Tanggungan Keluarga

Yang dimaksud dengan tanggungan keluarga adalah banyaknya anggota keluarga yang masih berada dalam tanggungan Kepala Keluarga. Semakin banyak tanggungan keluarga maka semakin besar pula kebutuhan yang diperlukan. Di Kecamatan Bungin, kebutuhan keluarga merupakan tanggung jawab Kepala Keluarga. Namun dalam pemenuhannya, kebutuhan keluarga diusahakan bersama lewat kerja sama anggota keluarga. Jumlah tanggungan keluarga yang dimiliki responden dapat diamati pada tabel berikut :

Tabel 7. Distribusi responden petani kopi terkait Tanggungan keluarga di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang 2019

No	Jumlah Tanggungan	Jumlah (Orang)	Persentase%
1	1 – 2	4	13.33
2	3 – 4	12	40.00
3	5 – 6	11	36.67
4	7 – 8	3	10.00
Total		30	100

Sumber : Data Primer Setelah diolah, 2019

Dari Tabel diatas dapat dilihat bahwa mayoritas responden memiliki jumlah tanggungan dalam keluarga berkisar antara 3 – 4 orang yaitu sebanyak 12 orang responden dengan persentase sebesar 40,00 persen. Dapat disimpulkan bahwa tanggungan dari para responden masih masuk dalam kategori wajar dan tidak membebani responden untuk memenuhi segala kebutuhan dari anggota keluarga yang mereka tanggung..

5.1.1.4 Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan merupakan salah satu faktor yang menentukan tingkat keterampilan dan ilmu yang dimiliki seseorang. Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang, maka akan semakin mudah dalam melakukan inovasi dalam mengelolah usahanya. Untuk mengetahui tingkat pendidikan responden dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 7 Ditribusi responden petani kopi terkait Tingkat Pendidikan di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang 2019

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase%
1	SD	10	33.33
2	SMP	6	20.00
3	SMA	11	36.67
4	S1	3	10.00
Total		30	100

Sumber : Data Primer Setelah diolah,2019

Pada dasarnya, responden pada penelitian ini telah memiliki dasar pengetahuan untuk menangkap dan menerapkan IPTEK dalam mengembangkan usahatani kopi. Sebagian besar diantara mereka telah mengenyam pendidikan pada tingkat Sekolah Dasar, dan sebagian lainnya

telah mengenyam pendidikan pada tingkat Sekolah Menengah Pertama dan Sekolah Menengah Atas. Dengan tingginya persentase responden dengan tingkat pendidikan Sekolah Dasar tidak menjadi kendala besar dari para petani karena sebagian besar dari mereka telah mampu untuk baca tulis.

5.1.2 Tengkulak

5.1.2.1 Berdasarkan Umur

Pada tabel 8 menunjukkan bahwa tengkulak yang terdiri dari 12 responden yang memiliki umur terbanyak pada rentan umur 30- 34 yaitu 4 orang atau 33,33%, sedangkan pada rentan umur paling sedikit 45-49 yaitu 1 orang atau 8,33%.

Tabel 8 Distribusi Umur responden Tengkulak di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang 2019

No	Umur Responden (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase%
1	25 - 29	2	16.67
2	30 - 34	4	33.33
3	35 - 39	2	16.67
4	40 - 44	3	25.00
5	45 - 49	1	8.33
		12	100

Sumber : Data Primer Setelah diolah, 2019

5.1.2.2 Berdasarkan Pengalaman Berusaha

Pengalaman berusaha pada tingkat tengkulak merupakan faktor yang cukup menunjang seorang tengkulak dalam meningkatkan produktivitas dan kemampuan kerjanya dalam berusaha, tengkulak di Kecamatan Bungin, Sinjai yang paling lama berusaha selama 20 tahun dan yang baru dalam berusaha

selama 3 tahun, disamping itu pengalaman berusaha juga memberikan dampak terhadap tingkat pengetahuan tengkulak dalam berdagang. Adapun distribusi pengalaman berusaha oleh responden tingkat tengkulak dapat dilihat pada table 9 :

Tabel 9. Distribusi responden Tengkulak terkait Pengalaman Usaha di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang 2019

No	Pengalaman Usaha (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase %
1	3 – 6	5	41.67
2	7 – 10	2	16.67
3	11 – 14	2	16.67
4	15 – 18	2	16.67
5	19 – 22	1	8.33
		12	100

Sumber : Data Primer Setelah diolah, 2019

Tabel 9 menunjukkan bahwa pengalaman berusahatani responden dalam penelitian ini sangat beragam, mulai dari yang paling lama berdagang yaitu 3-6 tahun sebanyak 5 orang dengan persentase (41%), selanjutnya 7-10 tahun sebanyak 2 orang dengan persentase (16,67%), selanjutnya 11-14 tahun sebanyak 2 orang dengan persentase (16,67%) dan selanjutnya yaitu 15-18 tahun sebanyak 2 orang dengan persentase (16,67%), selanjutnya 19-22 sebanyak 5 orang dengan persentase (8,33%)

5.1.2.3 Berdasarkan Tanggungan Keluarga

Setiap keluarga di dalamnya terdapat beberapa orang yang menjadi tanggungan kepala keluarga. Makin besar jumlah tanggungan keluarga, maka makin dinamis dalam berdagang karena ia terdorong oleh tanggung jawab terhadap keluarganya. Rata-rata jumlah tanggungan keluarga petani responden dapat dilihat pada Tabel 10 :

Tabel 10. Distribusi responden Tengkulak terkait Tanggungan Keluarga di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang 2019

No	Tanggungan Keluarga	Jumlah (Orang)	Persentase%
1	2 – 3	5	41.67
2	4 – 5	6	50.00
3	6 – 7	1	8.33
		12	100

Sumber : Data Primer Setelah diolah, 2019

Berdasarkan Tabel 10 menunjukkan bahwa sebagian besar tengkulak responden memiliki jumlah tanggungan 2-3 sebanyak 5 orang dengan persentase (41,67%) dan tanggungan keluarga 4-5 sebanyak 6 orang dengan persentase (50,00%) selanjutnya tanggungan keluarga 6-7 sebanyak 1 orang dengan persentase (8,33%) Umumnya tengkulak yang memiliki banyak tanggungan keluarga mungkin merasakan beban yang berat karena terkait dengan besarnya biaya rumah tangga yang harus dikeluarkan oleh mereka sebagai kepala keluarga. Namun disisi lain banyaknya jumlah tanggungan keluarga merupakan potensi pula bagi mereka karena anggota keluarga yang di tanggung dapat membantu secara langsung atau menjadi tenaga kerja dalam berdagang.

5.1.2.4 Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan responden merupakan jenjang pendidikan yang formal yang telah dilalui responden yang mana digunakan untuk mengelola usaha. Semakin tinggi tingkat pendidikan formal yang ditempuh responden maka semakin mampu dia mengatasi kendala-kendala yang dihadapi dalam

melakukan proses usaha tersebut. Tingginya rata-rata tingkat pendidikan masyarakat sangat penting bagi kesiapan bangsa menghadapi tantangan global dimasa depan.

Tingkat pendidikan akan berkaitan dengan pola fikir seseorang, Namun demikian untuk kegiatan tertentu tingkat pendidikan tidak berdampak signifikan hal ini berkaitan langsung maupun tidak langsung terhadap jenis kegiatan yang mereka lakukan.

Tingkat pendidikan yang lebih tinggi akan memudahkan seseorang atau masyarakat untuk menyerap informasi dalam perilaku dan gaya hidup sehari-hari, khususnya dalam hal berusaha. Untuk mengetahui tingkat pendidikan responden dapat di lihat dalam tabel 11 :

Tabel 11. Distribusi responden Tengkulak terkait Tingkat Pendidikan di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang 2019

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase%
1	SD	4	33.33
2	SMP	4	33.33
3	SMA	2	16.67
4	S1	2	16.67
		12	100

Sumber : Data Primer Setelah diolah, 2019

Tabel menjelaskan tentang distribusi pada tengkulak berdasarkan tingkat pendidikannya dalam berdagang, di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang. Menunjukkan bahwa tingkat pendidikan responden SD sebanyak 4 orang (33,33%) dan tingkat pendidikan responden SMP sebanyak 4 orang (33,33%) dan tingkat pendidikan responden SMA sebanyak 2 orang (16,67%). Tingginya persentase responden yang tamat SMA menunjukan bahwa responden dalam

penelitian memiliki tingkat pendidikan di atas rata-rata. dengan demikian mereka mampu mengatasi perubahan-perubahan keadaan yang akan menimpa usahatani dengan mengandalkan pengalaman.

5.1.3 Pedagang Besar

5.1.3.1 Berdasarkan Umur

Tabel 12. Distribusi Umur responden Tengkulak di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang 2019

No	Umur Responden (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase %
1	35 - 38	3	30.00
2	39 - 42	2	20.00
3	43 - 46	2	20.00
4	47 - 50	1	10.00
5	51 - 54	2	20.00
		10	100

Sumber : Data Primer Setelah diolah, 2019

Pada tabel 12 menunjukkan bahwa Pedagang besar yang terdiri dari 10 responden yang memiliki umur terbanyak pada tingkat umur 41-50 yaitu sebanyak 4 orang atau 40% sedangkan pada tingkat umur 31-40 dan 51-60 itu sama yaitu masing-masing 3 orang 30%.

5.1.3.2 Berdasarkan Pengalaman Berusaha

Tabel 13. Distribusi Responden Pedagang besar terkait Pengalaman Usaha di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang 2019

No	Pengalaman (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase %
1	12 - 15	5	50.00
2	16 - 19	2	20.00
3	20 - 23	2	20.00
4	24 - 27	1	10.00
		10	100

Sumber : Data Primer Setelah diolah, 2019

Pengalaman berusahatani adalah lamanya waktu yang ditempuh/dilalui oleh pedagang besar sejak melakukan proses usaha, dalam hal ini. Pengalaman usaha oleh pedagang besar di Kecamatan Bungin umumnya diperoleh semenjak kecil. Namun, pengalaman usaha pada penelitian ini diberi batasan yaitu sejak pedagang besar memiliki tanggung jawab penuh terhadap pengelolaan usaha kopi. Distribusi responden menurut pengalaman usaha dapat dilihat pada tabel

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa pengalaman bertani responden pada penelitian ini paling banyak terdapat antara rentang 12 – 15 tahun yaitu sebesar 3 orang atau 50,00% , selanjutnya berturut-turut distribusi responden yang hampir merata pada rentang selanjutnya. Hal ini dapat menggambarkan bahwa Pedagang besar i memulai usaha pada umur tertentu atau dapat disimpulkan pada saat pedagang besar telah menjadi tulang punggung keluarga.

5.1.3.3 Berdasarkan Tanggungan Keluarga

Tanggungan keluarga adalah banyaknya anggota keluarga yang masih berada dalam tanggungan Kepala Keluarga. Semakin banyak tanggungan keluarga maka semakin besar pula kebutuhan yang diperlukan. Kebutuhan keluarga merupakan tanggung jawab Kepala Keluarga. Namun dalam pemenuhannya, kebutuhan keluarga diusahakan bersama lewat kerja sama anggota keluarga. Jumlah tanggungan keluarga yang dimiliki responden dapat diamati pada tabel 14 berikut ;

Tabel 14. Distribusi Responden Pedagang besar terkait Tanggungan Keluarga di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang 2019

No	Tanggungan Keluarga	Jumlah (Orang)	Persentase %
1	2 – 3	5	50.00
2	4 – 5	3	30.00
3	6 – 7	1	10.00
4	8 – 9	0	0
5	10 – 11	1	10.00
		10	100

Sumber : Data Primer Setelah diolah,2019

Berdasarkan tabel 14 diatas dapat dilihat bahwa mayoritas responden memiliki jumlah tanggungan dalam keluarga berkisar antara 2-3 orang yaitu sebanyak 5 orang responden dengan persentase sebesar 50,00 persen. Dapat disimpulkan bahwa tanggungan dari para responden masih masuk dalam kategori wajar dan tidak membebani responden untuk memenuhi segala kebutuhan dari anggota keluarga yang mereka tanggung..

5.1.3.4 Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan merupakan salah satu faktor yang menentukan tingkat keterampilan dan ilmu yang dimiliki seseorang. Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang, maka akan semakin mudah dalam melakukan inovasi dalam mengelolah usahanya. Untuk mengetahui tingkat pendidikan responden dapat dilihat pada tabel 15 berikut:

Tabel 15. Distribusi Responden Pedagang besar terkait Tingkat Pendidikan di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang 2019

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah Orang	Persentase %
1	SD	3	30.00
2	SMP	4	40.00
3	SMA	2	20.00
4	S1	1	10.00
		10	100

Sumber : Data Primer Setelah diolah, 2019

Pada dasarnya, responden pada penelitian ini telah memiliki dasar pengetahuan untuk menangkap dan menerapkan IPTEK dalam mengembangkan usahatani kopi. Sebagian besar diantara mereka telah mengenyam pendidikan pada tingkat Sekolah Dasar, dan sebagian lainnya telah mengenyam pendidikan pada tingkat Sekolah Menengah Pertama dan Sekolah Menengah Atas. Dengan tingginya persentase responden dengan tingkat pendidikan Sekolah Dasar tidak menjadi kendala besar dari pedagang besar karena sebagian besar dari mereka telah mampu untuk baca tulis.

5.2 Struktur Pasar

5.2.1 Diferensiasi Produk

Petani kopidi Kecamatan Bungin mayoritas petani kopi, disana banyak membudidayakan kopi jenis Arabika. Kopi arabika lebih banyak diminati oleh masyarakat karena memiliki nilai tingkat ekonomis yang tinggi dibandingkan kopi yang lainnya seperti robusta, dan tingkat kafein yang terkandung pada kopi arabika lebih rendah dibandingkan kopi yang lain. Produk yang dihasilkan petani bersifat homogen atau dalam bentuk gelondongan.

Dalam pemasaran kopi, tengkulak memasarkan kopinya ke konsumen dan pedagang besar terlebih dahulu mengolah kopinya dalam bentuk olah kering atau ose. Dimana yang dimaksud dengan olah kering merupakan biji telah dipisahkan terlebih dahulu melakukan penyortiran selama ±dari 13 hari dibawa sinar matahari. Dalam proses pengeringan sangat membutuhkan sinar matahari, biji kopi tidak dapat kering secara maksimal jika cuaca tidak mendukung.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dilapangan, tidak terjadi diferensiasi terhadap produk yang ada ditingkat petani, tengkulak, dan pedagang besar. Menurut (Wikipedia, 2016) diferensiasi produk merupakan proses pembedaan produk atau jasa yang dijual ke dari petani ke tengkulak maupun ke pedagang besar bersifat homogen. Pada tingkat petani, kopi Arabika dijual dalam ose atau olah kering begitupun di tingkat tengkulak dan pedagang besar kopi dijual dalam bentuk olah kering atau ose.

Tabel 16. Hasil Analisis Konsentrasi Pasar (CR4) pada Pemasaran Kopi di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang 2019

No	Tingkat	Jenis Struktur Pasar	Konsentrasi Pasar %
1	Petani	Oligopsoni	19,11 %
2	Tengkulak	Oligopsoni	43,64 %
3	Pedagang Besar	Oligopsoni	46,84 %

Sumber : Data Primer yang Diolah, 2019

Pada tabel 16 hasil Analisis Konsentrasi Pasar dapat diketahui jika empat pedagang memiliki nilai $Kr < 80\%$ dinamakan oligopsoni konsentrasasi. Jika empat pedagang memiliki nilai $Kr \geq 80\%$ dinamakan oligopsoni konsentrasasi

tinggi (Yuprin 2009). Berdasarkan tabel dapat dilihat bahwa pada tingkat petani memperoleh hasil konsentrasi rasio pasar 19,11 % yang menunjukkan jenis pasar oligopsoni konsentrasi sedang. Hasil analisis pada tingkat tengkulak diperoleh hasil konsentrasi rasio pasar 43,64% yang menunjukkan jenis pasar oligopsoni konsentrasi sedang. Hasil analisis pada tingkat pedagang besar diperoleh konsentrasi rasio 46,84% dan yang menunjukkan oligopsoni konsentrasi sedang.

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan di Kecamatan Bungin, struktur pasar pada tingkat petani yang dihitung menggunakan CR4 adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} CR4 &= S1 + S2 + S3 + S4 \\ &= 4,88 + 4,88 + 4,61 + 4,74 \\ &= 19,11 \% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan CR4 tingkat petani menunjukkan bahwa nilai oligopsoni konsentrasi sedang. Dari hasil penelitian terdapat 30 petani kopi sebagai responden di Kecamatan Bungin , komoditas yang dipasarkan petani bersifat homogen yaitu dalam bentuk petik merah gelendongan serta petani tidak memiliki kekuatan dalam menentukan harga jual kopi.

Struktur pasar yang terjadi pada tingkat tengkulak dihitung menggunakan

$$\begin{aligned} CR4 &\text{ adalah sebagai berikut : } CR4 = S1 + S2 + S3 + S4 \\ &= 11,56 + 10,98 + 10,69 + 10,40 \\ &= 43,64\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan CR4 tingkat tengkulak menunjukkan nilai konsentrasi pada tingkat tengkulak sebesar 43,64% atau oligopsoni konsentrasi

sedang . Berdasarkan hasil penelitian komoditas yang dijual tengkulak dalam bentuk ose atau homogen, tengkulak hanya menjual ke pedagang besar saja..

Selanjutnya struktur pasar yang terjadi pada tingkat pedagang besar yang dihitung menggunakan CR4 adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{CR4} &= \text{S1} + \text{S2} + \text{S3} + \text{S4} \\ &= 12,62 + 11,96 + 11,30 + 10,96 \\ &= 46,84 \% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan CR4 tingkat pedagang besar menunjukkan nilai konsentrasi pada tingkat pedagang besar sebesar 46,84% atau oligopsoni konsentrasi sedang. Berdasarkan hasil penelitian komoditas yang dijual pedagang besar dalam bentuk ose ,dan pedagang besar hanya menjual ke konsumen industri.

5.3 Perilaku Pasar

5.3.1 Penentuan Harga

1. Petani

Harga merupakan nilai suatu barang yang harus dibayarkan. Dalam suatu kegiatan pemasaran tidak lepas dari proses penentuan harga. Begitupun halnya dengan pada kegiatan pemasaran Kopi arabika di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang tujuan pemasaran kopi arabika pada tingkat ada 2 tingkat yaitu tengkulak dan pengolah kopi Di Kecamatan Kecamatan. Penentuan harga kopi yang terjadi antara petani dan pengumpul berdasarkan ditentukan oleh tengkulak berdasarkan informasi harga kopi yang ada dipasaran. Pada kenyataannya petani memiliki posisi tawar yang rendah, sehingga petani tidak memiliki kekuatan dalam menentukan harga. Komoditas yang ditawarkan oleh petani kepada tengkulak bersifat homogen tanpa penyortiran..

Harga jual ose (olah kering) ditingkat petani dijual kepada tengkulak sebesar Rp 12.000/kg hingga Rp 15.000/kg. Harga beli yang ditawarkan tengkulak umumnya memiliki selisih Rp 1.000/kg hingga Rp 2.000/kg antara tengkulak yang satu dengan tengkulak yang lain. Sistem pembayaran yang dilakukan para tengkulak kepada petani dalam bentuk tunai, petani tidak melayani tengkulak yang sistem bayar dengan sistem angsuran hal ini sebabkan karena modal yang dimiliki oleh sangat terbatas.

2. Tengkulak

Dalam penentuan harga pada tingkat tengkulak terhadap pedagang yaitu ditentukan oleh harga kopi yang berlaku. Hal ini dikarenakan harga kopi mengikuti harga kopi dunia yaitu di Terminal New York berdasarkan kurs dollar yang berlaku, harga yang terbentuk dipengaruhi berdasarkan banyak sedikitnya permintaan akan kopi dipasaran. Tengkulak hanya menjual hasil kopi arabika yang telah di beli dari petani di Kecamatan Bungin dan dijual ke pedagang besar yang kebanyakan berada di Kecamatan Baraka.. Harga jual kopi ditingkat tengkulak berkisar antara Rp 27.000 hingga Rp 29.000 dalam bentuk ose atau olah kering.

3. Pedagang Besar

Dalam penentuan harga pada tingkat pedagang besar yang telah dibeli dari tengkulak yang dijual ke konsumen industri. Pedagang besar dalam penentuan harga dengan ditentukan oleh harga kopi yang berlaku. Hal ini di karenakan harga kopi mengikuti harga kopi dunia yaitu di Terminal New York berdasarkan kurs dollar yang berlaku , dan dengan system tawar menawar antara konsumen., harga juga di pengaruhi *supply* dan *demand* kopi dipasaran. Konsumen industry berupa kedai kopi,café-café, pengolah kopi

dipasaran. Kopi yang dijual tingkat pedagang besar dalam bentuk ose (olah kering). Harga jual pedagang besar ke konsumen berkisar antara Rp 29.000 hingga Rp 30.000.

5.3.2 Sistem Pembayaran

Sistem pembayaran yang dilakukan oleh tengkulak terhadap 30 responden petani di Kecamatan Bungin yaitu menggunakan sistem pembayaran tunai dimana tengkulak membayar semua seluruh hasil panen petani yang telah dibeli, karena petani tidak dapat menerima sistem pembayaran secara angsuran sehingga petani tidak melayani tengkulak yang sistem bayarnya dengan sistem angsuran dikarenakan petani memiliki keterbatasan modal. Dan sistem pembayaran konsumen kepada pedagang besar dilakukan dengan 2 cara yaitu 50% sistem pembayaran secara DP dan 50% lagi dengan sistem tunai, dimana sisa dari pembayaran konsumen dibayar setelah pengiriman pesanan kopi Arabika.

5.3.3 Koefisien Korelasi Harga

Koefisien korelasi harga dapat menunjukkan sampai seberapa jauh pembentukan harga suatu komoditas kopi pada tingkat lembaga pemasaran dipengaruhi harga di tingkat lembaga lainnya. Untuk melihat hubungan antara harga yang diterima petani dengan harga yang dibayar konsumen maka digunakan korelasi. Analisis perhitungan dari korelasi harga Kopi di Kecamatan Bungin Kabupaten enrekang adalah sebagai berikut :

$$r = \frac{n \sum XiYi - (\sum Xi) (\sum Yi)}{\sqrt{[n \sum Xi^2 - (\sum Xi)^2]} - \sqrt{[n \sum Yi^2 - (\sum Yi)^2]}}$$

$$r = 0,29$$

Dari hasil perhitungan korelasi diatas diketahui bahwa harga yang diterima petani dengan harga yang dibayarkan konsumen adalah 0,29. Menurut Septiani (2014) apabila koefisien korelasi mendekati satu maka keeratan hubungan harga pada dua tingkat pasar itu sangat erat ,dan dapat dikatakan bersaing secara sempurna , begitupun sebaliknya, jika koefisien korelasi mendekati nol, berarti hubungan harga pada dua tingkat pasar kurang erat dan dapat dikatakan pasar tersebut bersaing secara tidak sempurna. Dimana hasil korelasi sama dengan 0,29 yang didapatkan mendekati nol ,

Sistem persaingan tidak sempurna dapat disebabkan oleh lemahnya informasi pasar yang diterima oleh petani, posisi tawar menawar yang lemah sehingga petani hanya sebagai penerima harga (price taker) tingginya biaya-biaya transportasi yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran karena jarak yang jauh antara produksi dan konsumsi sehingga harga jual ditingkat lembaga tersebut yang semakin tinggi. Integrasi pasar di Kecamatan Bungin yang tidak sempurna mengakibatkan struktur pasar tersebut yang terbentuk adalah persaingan tidak sempurna pada tipe pasar oligopsoni.

5.4 Kinerja Pasar

5.4.1 Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran adalah alur atau jalur yang dilalui komoditas dari tangan produsen sampai ke konsumen untuk dikonsumsi. Saluran pemasaran juga merupakan saluran yang digunakan petani sebagai produsen untuk menyalurkan hasil pertanian sampai ke konsumen. Adapun pola saluran pemasaran yang terdapat di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang adalah sebagai berikut :

Pola Pemasaran I :

Petani → **Tengkulak** → **Pedagang Besar**

Pola Pemasaran II :

Petani → **Konsumen**

Berdasarkan dari pola saluran pemasaran kopi di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang terdapat 2 saluran pemasaran. Dimana pada pola saluran pemasaran I, petani langsung menjual hasil panennya kepada tengkulak dalam bentuk ose dengan kisaran harga Rp 12.000/kg hingga Rp 15.000/kg setelah itu tengkulak memasarkan kopi yang telah dibeli dari petani kepada pedagang besar dalam bentuk olah kering (ose) dengan kisaran harga Rp 27.000/kg hingga Rp 29.000/kg. Selanjutnya saluran pemasaran II dimana hasil panen petani langsung dijual ke konsumen yang telah mempunyai alat pengolahan kopi , dengan kisaran harga Rp 23.000/kg

5.4.2 Margin Pemasaran

Margin pemasaran merupakan perbedaan antara harga yang dibayarkan oleh konsumen dengan harga yang diterima oleh petani dan salah satu indikator menentukan efisiensi pemasaran. Harga yang dibayarkan konsumen merupakan harga ditingkat pengecer, komponen margin pemasaran ini terdiri dari : 1). Biaya-biaya yang diperukan lembaga-lembaga pemasaran untuk melakukan fungsi-fungsi pemasaran yang disebut biaya pemasaran, 2). Keuntungan lembaga pemasaran (Sudiyono, 2002). Semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran maka kegiatan pemasaran dari produsen kepada konsumen akan semakin besar perbedaan harga komoditi dari harga yang diterima produsen dibandingkan harga yang harus dibayar oleh konsumen.

Berikut adalah hasil analisis Margin Pemasaran pada tiap saluran pemasaran yang ada di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang.

Saluran Pemasaran I

Tabel 17. Margin Pemasaran pada Saluran Pemasaran Idi Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang 2019

Saluran Pemasaran	Pr	Pf	Margin Pemasaran
Saluran Pemasaran I	28,083	13,250	14,833
Saluran Pemasaran II	28,564	13,564	10,397

Sumber Data Primer Setelah diolah, 2019

Berdasarkan tabel 17 dapat diketahui harga jual petani ke tengkulak sebesar Rp13.250/ kg. Biaya-biaya yang dikeluarkan tengkulak dalam saluran pemasaran I yaitu biaya beli karung, biaya transportasi, biaya sortir, biaya penjemuran, biaya tenaga kerja, total biaya yang dikeluarkan tengkulak yaitu

sebesar Rp 410/kg. Biaya rata-rata yang ditanggung tengkulak lebih besar dibandingkan pedagang besar, biaya transportasi sangat besar.

Saluran Pemasaran II

Tabel 18. Margin Pemasaran pada Saluran Pemasaran II di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang 2019

Saluran Pemasaran	Pr	Pf	Margin Pemasaran
Saluran Pemasaran I	28,083	13,250	14,833
Saluran Pemasaran II	28,564	13,564	10,397

Sumber : Data Setelah Diolah, 2019

Berdasarkan tabel 18 dapat diketahui harga jual petani ke konsumen sebesar Rp13.564/ kg. Biaya-biaya yang dikeluarkan petani dalam saluran pemasaran II yaitu biaya tenaga kerja, biaya transportasi, biaya karung, total biaya yang dikeluarkan petani Rp 396/kg.

5.4.3 Farmer's Share

Farmer's Share adalah persentase perbandingan antara bagian harga yang diterima oleh petani dengan bagian harga di konsumen akhir. *Farmer Share* antara komoditi yang satu dengan komoditi yang lain berbeda, hal ini tergantung dari jumlah kegunaan bentuk, tempat dan waktu yang ditambahkan oleh petani dan pedagang perantara yang terhubung dalam suatu saluran pemasaran. Secara sistematis farmer's share dapat diketahui dengan rumus sebagai berikut :

$$Fs = Pf / Ps \times 100 \%$$

Dimana :

FS = Bagian Harga yang diterima Petani (Farmer's share)

Pf = Harga ditingkat Petani

Ps = Harga ditingkat Pengecer

Tabel 19. Persentase *Farmer's Share* pada tiap Saluran Pemasaran di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang 2019

Saluran Pemasaran	Pf	Pr	Farmer's Share %
Saluran Pemasaran I	Rp 13,250	Rp 28,083	47.18
Saluran Pemasaran II	Rp 13,167	Rp 23,564	55,88

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2019

Berdasarkan pada tabel 19 dapat diketahui bahwa farmer's share terbesar pada saluran pemasaran ke II yaitu 55,88% , dimana petani menjual hasil panennya langsung ke konsumen. Harga jual petani yaitu Rp 13.250/kg, dimana margin saluran pemasaran I sebesar 14.833 sedangkan saluran pemasaran II margin pemasarannya 10.397 karena tidak melalui lembaga pemasaran tetapi langsung kekonsumen. Hal ini sesuai dengan pendapat (Septiani, 2014) dimana *farmer's share* mempunyai hubungan negative dengan margin pemasaran dimana semakin tinggi margin pemasaran *farmer's share* yang diperoleh semakin rendah. Saluran yang menguntungkan bagi petani yaitu saluran pemasaran II yaitu petani menjual langsung hasil panennya langsung ke konsumen tanpa adanya perantara lembaga lain.

5.4.4 Share Biaya dan Share Keuntungan

1. Saluran Pemasaran I

Share biaya adalah biaya-biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran terkait, sedangkan share keuntungan adalah keuntungan-keuntungan yang didapat oleh lembaga pemasaran yang terkait.

Tabel 20. Persentase *Share Biaya* dan *Share Keuntungan* pada Saluran Pemasaran I di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang 2019

No	Lembaga Pemasaran	Harga (Rp/Kg)	share (%)	
			Ski (%)	Sbi (%)
1	Petani			
	Harga Jual	13,250		
2	Tengkulak			
	Harga Beli	13,250		
	Biaya Karung	133		0.47
	Biaya Transportasi	136		0.48
	Biaya Sortir	47		0.17
	Biaya Penjemuran	-		
	Biaya Tenaga Kerja	94		0.34
	Harga Jual	28,083		
	Keuntungan	14,424	51.36	
3	Biaya Pedagang Besar			
	Harga Beli	28,083		
	Margin Pemasaran	14,833		
	Jumlah		51.36	1.46

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2019

Berdasarkan tabel 19 dapat diketahui *share biaya* karung sebesar 0,47%, *share biaya* transportasi sebesar 0,48%, *share biaya* sebesar sortir 0,17%, dan *share biaya* tenaga kerja sebesar 0,34%. Dan hasil total *share biaya* pada saluran pemasaran I adalah 1,46%. Share keuntungan pada tingkat tengkulak pada saluran I sebesar 51,36 %,,. Hal tersebut menunjukkan bahwa saluran pemasaran ini menguntungkan karena *share* keuntungan lebih besar dari biaya semakin besar

perbedaan harga komoditas dari harga yang diterima produsen dibandingkan harga yang harus dibayar oleh konsumen.

Saluran Pemasaran II

Tabel 21. Persentase *Share Biaya* dan *Share Keuntungan* pada Saluran Pemasaran II di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang 2019

No	Lembaga Pemasaran	Harga (Rp)	share (%)	
			Ski (%)	Sbi (%)
1	Petani			
	Biaya Transportasi	65		0.49
	Biaya Tenaga Kerja	68		0.52
	Biaya Karung	202		1.54
	Biaya Pengupasan	61		0.46
	Harga Jual	13,167		
	Total Biaya	13,564		
	Keuntungan	10,000	75.95	
2	Konsumen			
	Harga Beli	23,564		
	Margin Pemasaran	10,397		
	Jumlah		75.95	3.01

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2019

Berdasarkan tabel 21 dapat diketahui *share biaya* transportasi sebesar 0,49%, *share biaya* tenaga kerja sebesar 0,52%, *share biaya* karung 1,54% ,*share biaya* pengupasan 0,46% dan dari hasil total *share biaya* pada saluran pemasaran II adalah 3,01%. *Share keuntungan* pada tingkat petani pada saluran II sebesar 75,95 %. Hal tersebut menunjukkan bahwa saluran pemasaran ini menguntungkan karena *share* keuntungan lebih besar dari biaya dimana petani langsung menjual langsung ke konsumen.

VI KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

1. Struktur Pasar di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang yaitu dilihat dari lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran yaitu petani kopi, tengkulak, dan pedagang besar. Berdasarkan hasil pengamatan lapangan struktur pasar yang terjadi yaitu oligopsoni dimana nilai pangsa pasar dari CR4 yaitu < dari 80%
2. Perilaku Pasar di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang dalam penentuan harga pada tingkat petani pembeli yang menentukan harga yaitu tengkulak, jadi petani hanya sebagai (price taker) penerima harga. Pada tingkat tengkulak penentuan harga dengan sistem tawar menawar dengan pedagang besar begitupun pedagang besar kepada konsumen selanjutnya.
3. Kinerja Pasar di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang margin pemasaran relative besar.

6.2 Saran

1. Sebaiknya dalam struktur pasar kopi arabika di Kecamatan Bungin dapat diarahkan ke dalam tipe pasar bersaing secara sempurna dengan cara menarik konsumen dari daerah lain sehingga pembeli kopi arabika lebih banyak.

2. Perilaku pasar diperbaiki dengan cara penentuan harga kopi di petani dilakukan dengan adanya sistem tawar menawar sehingga harga yang terbentuk disepakati oleh kedua belah pihak lembaga pemasaran.
3. Kinerja Pasar diperbaiki dengan cara meningkatkan efisiensi pemasaran kopi arabika dengan memperkecil margin pemasaran , dan memperkecil nilai efisiensi pemasaran dengan menimalisir biaya pemasaran.



DAFTAR PUSTAKA

- Alam,S. (2007). *Ekonomi Untuk SMA dan MA Kelas X*. Jakarta:
- Badan Pusat Statistik (2012-2017) *Kabupaten Enrekang Dalam Angka*, Enrekang
- Evertina, vivi.2008. *Analisis Struktur, Perilaku, Dan Kinerja Industri Minyak Sawit Indonesia Menggunakan Pradigma Structure Conduct Performance (SCP)*. Skripsi. Departemen Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Indonesia Depok.
- Jaya, wihana k. 1993. *Pengantar Ekonomi Industri, Pendekatan Struktur, Perilaku, dan Kinerja Pasar*. Yogyakarta: BPFE.
- Kuncoro, Mudrajad. 2007. *Metode Kuantitatif: Teori dan Aplikasi untuk Bisnis dan Ekonomi*. Edisi Ketiga. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- M. Umar, Agus Suman, M. Pudjiharjo. *Analisis Ekonomi terhadap Struktur, Perilaku, dan Kinerja Pasar Pupuk di Jawa Timur*. Journal of Indonesian Applied Economics, vol 5 No. 1 Mei 2011, 68-92
- Natalia, Tri Candra, Panji Deoranto, dan Mas'Ud Effendi. 2011. *Analisis Struktur, Perilaku Dan Kinerja Pasar Pada Sentra Industri Bakpia Yogyakarta*. Jurnal industri, vol.1 No. 1 hal 50-56.
- Navisa, Siti, Anik Suwandari, dan Julian Adam Ridjal. 2014. *Analisis Struktur Dan Perilaku Serta Kinerja Pasar Ubi Kayu Di Desa Wringin Kabupaten Bondowoso*. Jurnal Berkala Ilmiah Pertanian. Volume x, Nomor x, Bulan Juli, hlm x-x.
- Pappas,James L. 1995. *Ekonomi Manajerial*. Jakarta : Binarupa Aksara
- Retnandari, N. D. dan Tjokrowinoto, M. 1991. *Kopi Kajian Sosial Ekonomi*. Yogyakarta: Aditya Medya.
- Soekartawi, 1993. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian Teori dan Aplikasinya*, Jakarta; PT. Raja Grafindo Persada
- Steffen, P., (1995), *The Role And Limits of The Grain Market in Assuring Household Food Security in Northeastern Malai: Implication for Public Policy*, Ph.D Dissertation, Department of Agricultural.

- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Administresi*. Bandung: Alfabeta
- Suherty, L 2009. Analisis Pemasaran Jeruk di Kalimantan Selatan. *AGRITEK*, 17 (6)
- Sulastri, E.M., & Suhono (2016). *Analisis Struktur, kinerja, dan perilaku Industri Rokok di Indonesia selama Periode 2003-2013*, 77-90
- Teguh, M. 2010. *Ekonomi Industri*. Rajawali Pers, Jakarta.
- Untari, septiana nur. 2018. *Analisis Struktur-Perilaku-Kinerja Pasar (Scp) Pada Komunitas Kopi Di Kabupaten Malang. Skripsi*. Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian- Peternakan, Universitas Muhammadiyah Malang.
- Yasier Andi Muhammad. 2016. *Analisis Pendapatanusaha Tani Kopi Di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang. Skripsi*. Fakultas Ekonomi Esis, Universitas Negeri Makassar.



L

A

M

P

I

R

A

N



LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kuisioner Penelitian

KUISONER PENELITIAN



**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS PERTANIAN
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS**

**ANDI IZMHI RAHAYU (105960205415)
DAFTAR KUESIONER UNTUK RESPONDEN**

Judul Penelitian :

**Analisis Struktur, Perilaku, dan Kinerja Pasar Kopi Kecamatan Bungin
Kabupaten Enrekang**

Karakteristik Petani :

Nama Responden :

Jenis Kelamin :

Umur :

Pendidikan Terakhir :

Pengalaman Usahatani:

Jumlah Tanggungan :

Luas Lahan :

Status Lahan : Milik sendiri/Sewa

Sumber Modal :

Kegiatan Usahatani

1. Tenaga Kerja dalam Usahatani

No	Kegiatan	Jumlah (Orang)	Status Pekerjaan	Waktu Penyelesaian	Upah/hari

2. Peralatan yang digunakan dalam usahatani

No	Uraian	Jumlah	Harga	Total	Umur ekonomis

3. Pengeluaran lainnya

No	Jenis Pengeluaran	Jumlah

Kegiatan Pemasaran

1. Hasil produksi selanjutnya : Dijual/Disimpan ?
2. Penjualan Hasil :

Lembaga pemasaran	Kuantitas	Harga (Rp)	Sistem Pembayaran	Pasar Yang Dituju

3. Bagaimana menentukan harga jual ?
4. Sebelum dijual apakah anda melakukan kegiatan penyortiran : Ya/Tidak
5. Apakah lembaga pemasaran mempunyai standar tertentu dalam melakukan pembelian kopi ? Ya/Tidak
6. Apakah anda melakukan kerjasama dalam memasarkan kopi (misalnya bersama petani atau lembaga pemasaran) ? Ya/ Tidak
7. Biaya pemasaran yang dikeluarkan ?

Biaya tenaga kerja : Rp.....

Biaya pengangkutan : Rp.....

Biaya pengemasan : Rp.....

Biaya penyimpanan : Rp.....

Biaya penyusutan : Rp.....

Biaya bongkar muat : Rp.....

Biaya sortir : Rp.....

Biaya lainnya : Rp.....

Lampiran 2 : Kuisioner Penelitian

KUISONER PENELITIAN



**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS PERTANIAN
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS**

ANDI IZMHI RAHAYU (105960205415)

DAFTAR KUESIONER UNTUK RESPONDEN

Judul Penelitian :

Analisis Struktur, Perilaku, dan Kinerja Pasar Kopi Kecamatan Bungin

Kabupaten Enrekang

Karakteristik Lembaga Pemasaran

Tanggal Wawancara :

No. Responden :

Nama :

Umur :

Pendidikan Terakhir :

Lama Berusaha :

2. Sumber Pembelian:

Lembaga Pemasaran	Alamat	Harga Beli (Rp / Buah)	Jumlah Pembelian (Buah)	Sistem Pemabayaran

3. Bagaimana sifat pembeli yang dilakukan? (Borong / Bertahap)
4. Berapa petani yang menjadi langganan anda saat ini?.....orang
5. Cara Pembelian : a. Bebas b. Kontrak
6. Cara Pembayaran : a. Tunai b. Diabayar dimuka
c. Dibayar sebagian d. Hutang
7. Cara penyerahan barang : a. Ditempat pembeli b. Ditempat penjual
8. Cara penentuan Harga : a. Ditentuka petani b. Ditentuka pelanggan
c. Tawar menawar d. Mekanisme pasar
9. Alasan membeli dari sumber: a. Harga lebig bagus b. Lokasi terjangkau
c. Harga Lebih murah d. Langganan
e. Lainnya
10. Cara memperoleh Informasi pasar : a. Sesama Pedagang b. Kelompok tani

11. Apakah anda melakukan pemeriksaan standar mutu pada saat membeli ?

(Ya/tidak)

12. Apakah mutu seperti apa yang biasanya anda terapkan?

- a. Ukuran
- b. Tingkat kematangan
- c. Warna
- d. Berat

Sistem Penjualan

1. Apakah anda melakukan kegiatan Penjualan

Lembaga Pemasaran	Alamat	Harga Beli (Rp / Buah)	Jumlah Pembelian (Buah)	Sistem Pemabayaran

- 2. Cara Pembelian : a. Bebas b. Kontrak
- 3. Cara Pembayaran : a. Tunai b. Diabayar dimuka
c. Dibayar sebagian d. Hutang
- 4. cara penyerahan barang : a. Ditempat pembeli b. Ditempat penjual
- 5. Cara penentuan Harga : a. Ditentuka petani b. Ditentuka pelanggan
c. Tawar menawar d. Mekanisme pasar
- 7. Cara memperoleh Informasi pasar : a. Sesama Pedagang b. Kelompok tani

8. Apakah anda melakukan pemeriksaan standar mutu pada saat menjual(missal kios)? (Ya/tidak)

9. Apakah ada perbedaan harga berdasarkan standar mutu ? (Ya / Tidak)

10. Apakah mutu seperti apa yang biasanya anda terapkan?

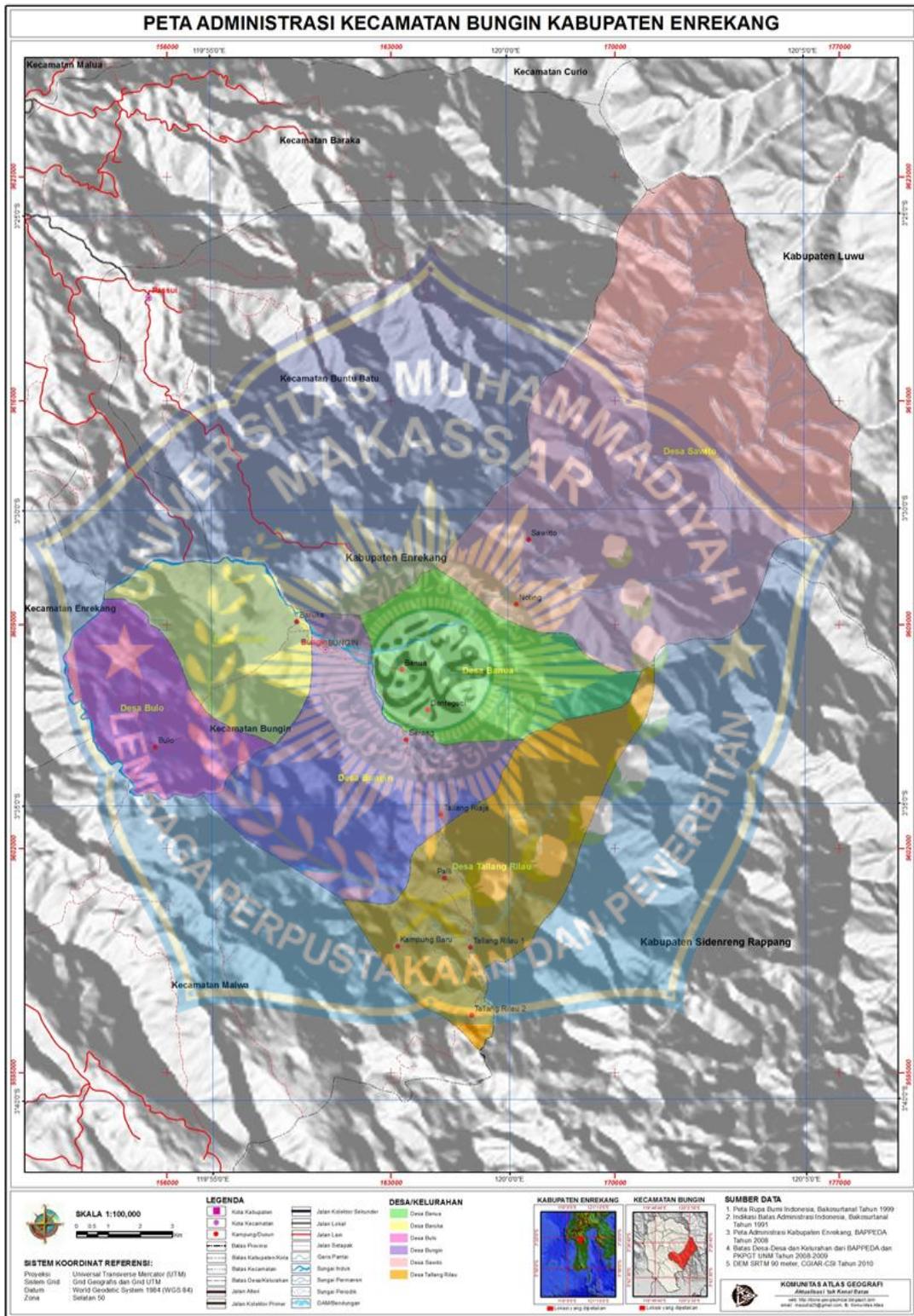
- a. Ukuran
- b. Tingkat kematangan
- c. Warna
- d. Berat

12. Apakah ada hambatan masuk pasar?

13. Biaya yang dilakukan dalam proses pembelian dan penjualan.

- a. Biaya tenaga kerja : Rp
- b. Biaya pengangkutan : Rp
- c. Biaya Pengemasan : Rp
- d. Biaya penyimpanan : Rp
- e. Biaya Penyusutan : Rp
- f. Biaya bongkar muat : Rp
- g. Biaya sortir : Rp
- h. biaya lainnya : Rp

Lampiran 3. Peta Kecamatan Bungin



Lampiran 4 . Karakteristik Petani Kopi di Kecamatan Bungin

Kabupaten Enrekang

No	Nama Responden	Jenis Kelamin	Tanggung	Umur (Tahun)	Pendidikan	Pengalaman Berusahatani
1	Amri	Lakilaki	7	46	SMA	8
2	Rusli	Lakilaki	3	48	SMP	5
3	Yarsin Gau	Lakilaki	3	32	S1	10
4	M. Alwi	Lakilaki	8	36	SMA	10
5	Mutmainnah	Perempuan	2	26	S1	5
6	Abd. Razak	Lakilaki	3	28	SMA	4
7	Rasmiati T.	Perempuan	1	28	SMA	6
8	Muhammad Syahril	Lakilaki	3	46	SMA	5
9	Suharna	Perempuan	2	28	SMP	4
10	Basri	Lakilaki	5	51	S1	15
11	Juha	Lakilaki	5	57	SD	13
12	Kamaruddin	Lakilaki	4	32	SMA	15
13	Hasmin	Lakilaki	5	41	SD	20
14	Sufardi	Lakilaki	3	35	SD	12
15	Rustan	Lakilaki	6	39	SMA	15
16	Darmin	Lakilaki	4	45	SD	13
17	Angke	Lakilaki	5	48	SD	17
18	Iksan	Lakilaki	6	41	SMP	14
19	Nuraini	Perempuan	6	37	SD	15
20	Dahlia	Perempuan	8	45	SD	15
21	Nurlisa	Perempuan	3	36	SMA	13
22	Satia	Perempuan	5	34	SD	12
23	Husniati	Perempuan	4	35	SD	6
24	Lamit	Perempuan	5	50	SMP	20
25	Sanari	Perempuan	5	57	SD	21
26	Hariani	Perempuan	4	27	SMA	10
27	Hayati	Perempuan	3	36	SMP	10
28	Suliani	Perempuan	6	34	SMP	13
29	Suherman	Lakilaki	4	30	SMA	5
30	Arif	Lakilaki	2	25	SMP	4
	max		8	57	0	21
	min		1	25	0	4
			7	32	0	17

Lampiran 5. Produksi Petani di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang

NO	Nama Responden	Produksi Satu Musim Panen (Kg)				Jumlah Produksi (kg)	Produksi Satu Musim Panen (Kg)				Jumlah Produksi (Kg)	Luas Lahan (ha)	Produksi Basah (Kg)	Produksi Kering (Kg)	Harga Jual (Rp)	Penerimaan (Rp)	Tujuan Pemasaran
		Panen 1	Panen 2	Panen 3	Panen 4		Panen 1	Panen 2	Panen 3	Panen 4							
1	Amri	150	300	350	250	1050	350	300	200	100	950	1	2.000	1.500	12.000	24.000.000	Konsumen
2	Rusli	300	200	500	100	1100	0	500	350	0	850	1	1.950	800	12.000	23.400.000	Pak Subir (Tengkulak)
3	Yarsin Gau	300	600	0	250	1150	500	100	250	150	1000	2,9	2.150	1.075	15.000	32.250.000	Musa S.Pdi (Tengkulak)
4	M. Alwi	100	500	100	200	900	300	200	0	100	600	0,5	1.500	750	13.000	19.500.000	Tasmin (Tengkulak)
5	Mutmainnah	200	600	400	100	1300	0	100	500	0	600	1	1.900	950	12.000	22.800.000	Muh Yusuf Karim (Tengkulak)
6	Abd. Razak	100	500	400	200	1200	300	350	250	0	900	1	2.100	1.050	13.000	27.300.000	Tasmin (Tengkulak)
7	Rasmianti T.	500	200	0	250	950	500	350	0	200	1050	1,5	2.000	1.000	13.000	26.000.000	Hasan (Tengkulak)
8	Muhammad Syahril	300	0	500	100	900	200	200	100	350	850	1	1.750	875	13.000	22.750.000	Konsumen
9	Suharna	250	200	50	0	500	100	350	0	100	550	0,25	1.050	525	12.000	12.600.000	Konsumen
10	Basri	250	100	0	150	500	350	0	150	100	600	0,5	1.100	550	13.000	14.300.000	Mading (Tengkulak)
11	Juha	0	350	200	250	800	100	0	200	250	550	1,5	1.350	675	13.000	17.550.000	Mading (Tengkulak)
12	Kamaruddin	600	200	250	0	1050	500	150	100	500	1250	2	2.300	1.150	13.000	29.900.000	Pak Subir (Tengkulak)
13	Hasmin	300	500	100	250	1150	200	250	200	300	950	1	2.100	1.050	14.000	29.400.000	Cuni (Tengkulak)
14	Sufardi	150	200	350	200	900	200	350	300	0	850	1	1.750	875	14.000	24.500.000	Syahban (Tengkulak)
15	Rustan	500	150	200	0	850	250	350	100	0	700	1	1.550	775	13.000	20.150.000	Ismail (Tengkulak)
16	Darmin	300	200	250	100	850	300	100	250	0	650	1	1.500	750	14.000	21.000.000	Sudarmin Rasyid (Tengkulak)
17	Angke	350	350	0	0	700	600	250	0	50	900	0,5	1.600	800	14.000	22.400.000	Surman (Tengkulak)
18	Iksan	500	150	200	250	1100	350	150	0	300	800	1	1.900	950	14.000	26.600.000	Konsumen
19	Nuraini	150	350	200	250	950	500	0	0	350	850	1	1.800	900	12.000	21.600.000	Nuran (Tengkulak)
20	Dahlia	200	300	0	200	700	500	250	300	0	1050	1	1.750	875	14.000	24.500.000	Syahban (Tengkulak)
21	Nurlisa	300	0	350	100	750	300	350	0	100	750	1	1.500	750	13.000	19.500.000	Ismail (Tengkulak)
22	Satia	350	600	0	100	1050	300	250	300	100	950	2	2.000	1.000	12.000	24.000.000	Nuran (Tengkulak)
23	Husniati	250	300	0	600	1150	250	250	100	0	600	0,3	1.750	875	14.000	24.500.000	Konsumen
24	Hamid	500	100	400	250	1250	200	600	250	0	1050	0,5	2.300	1.150	12.000	27.600.000	Muh Yusuf Karim (Tengkulak)
25	Sanari	200	250	300	0	750	500	250	0	350	1100	1,5	1.850	925	14.000	25.900.000	Surman (Tengkulak)
26	Hariani	300	300	100	400	1100	150	200	250	0	600	0,6	1.700	850	14.000	23.800.000	Konsumen
27	Hayati	150	350	100	450	1050	200	250	300	0	750	0,6	1.800	900	13.000	23.400.000	Hasan (Tengkulak)
28	Suliani	600	150	200	0	950	350	100	0	300	750	1,5	1.700	850	14.000	23.800.000	Syahban (Tengkulak)
29	Suherman	550	0	0	350	900	250	0	500	250	1000	1	1.900	950	15.000	28.500.000	Musa S.Pdi (Tengkulak)
30	Arif	350	500	0	200	1050	0	0	500	150	650	0,5	1.700	850	14.000	23.800.000	Cuni (Tengkulak)
Total		9050	8500	5500	5550	28600	8600	6550	5450	4100	24700		53.300	26.975	398.000	707.300.000	

Lampiran 6. Struktur Pasar di tingkat Petani berdasarkan total produksi responden

No	Nama	Produksi (Kg)	Pangsa Pasar (%)
1	Amri	1,500	5.56
2	Kamaruddin	1,150	4.26
3	Hamid	1,150	4.26
4	Yarsin Gau	1,075	3.99
		26,975	18.07

Lampiran 7. Karakteristik Tengkulak

No	Nama Responden	Jenis Kelamin	Tanggung	Umur	Pendidikan	Lama Usaha
1	Juhani	Perempuan	3	44	SD	19
2	Bahar	Lakilaki	10	49	SD	20
3	Rosnia	Perempuan	4	41	SMP	12
4	Hasim	Lakilaki	2	42	SMA	15
5	Kisman	Lakilaki	4	45	SMP	13
6	Dalle	Lakilaki	3	36	SMP	17
7	Junari	Lakilaki	2	35	SMA	14
8	Pularing	Lakilaki	6	38	SMP	15
9	Nohar	Lakilaki	2	52	SD	26
10	Bakri	Lakilaki	5	51	S1	20
	Max		10	52		26
	Min		2	35		12

Lampiran 8 Struktur Tengkulak berdasarkan total produksi responden

No	Nama	Produksi (Kg)	Pangsa Pasar (%)
1	Syahban	2,600	12.15
2	Muh. Yusuf Karim	2,100	9.81
3	Musa S.Pdi	2,025	9.46
4	Subir	1,950	9.11
		21,400	40.54

Lampiran 9. Produksi Tengkulak Kopi

No	Nama Responden	Volume Pembelian	Harga Pembelian (Rp)	Volume Jual (Ose) (Kg)	Harga Jual (Rp)	Tujuan Pemasaran
1	Subir	1,950	12,000	1,950	27,000	Pak Pularing (Pedagang Besar)
2	Muh. Yusuf Karim	2,100	12,000	2,100	27,000	Pak Hasim (Pedagang Besar)
3	Musa, S.Pdi	2,025	15,000	2,025	30,000	Pak Dalle (Pedagang Besar)
4	Tasmin	1,800	13,000	1,800	28,000	Pak Kisman (Pedagang Besar)
5	Mading	1,225	13,000	1,225	30,000	Pak Bahar (Pedagang Besar)
6	Hasan	1,900	13,000	1,900	28,000	Ibu Juhani (Pedagang Besar)
7	Cuni	1,900	14,000	1,900	29,000	Pak Nohar (Pedagang Besar)
8	Surman	1,725	14,000	1,725	27,000	Pak Junari (Pedagang Besar)
9	Ismail	1,525	13,000	1,525	27,000	Pak Hasim (Pedagang Besar)
10	Nuran	1,900	12,000	1,900	27,000	Ibu Rosnia (Pedagang Besar)
11	Syahban	2,600	14,000	2,600	29,000	Pak Bakri (Pedagang Besar)
12	Sudarmin Rasyid	750	14,000	750	28,000	Ibu Juhani (Pedagang Besar)
	Total	21,400	159,000	21,400	337,000	
	Rata-Rata	1,350	13,000	Rp 1,350.00	28,083	

Lampiran 10. Struktur Pedagang Besar berdasarkan Total Produksi Responden

No	Nama	Produksi (Kg)	Pangsa Pasar (%)
1	Hasim	3,625	16.94
2	Juhani	2,650	12.38
3	Bakri	2,600	12.15
4	Rosnia	1,900	8.88
		21,400	50.35

Lampiran 11. Karakteristik Pedagang Besar

No	Nama Responden	Jenis Kelamin	Tanggungian	Umur	Pendidikan	Lama Usaha
1	Juhani	Perempuan	3	44	SD	19
2	Bahar	Lakilaki	10	49	SD	20
3	Rosnia	Perempuan	4	41	SMP	12
4	Hasim	Lakilaki	2	42	SMA	15
5	Kisman	Lakilaki	4	45	SMP	13
6	Dalle	Lakilaki	3	36	SMP	17
7	Junari	Lakilaki	2	35	SMA	14
8	Pularing	Lakilaki	6	38	SMP	15
9	Nohar	Lakilaki	2	52	SD	26
10	Bakri	Lakilaki	5	51	S1	20
	Max		10	52		26
	Min		2	35		12

Lampiran 12. Produksi Pedagang Besar

No	Nama Responden	Volume Pembelian (Kg)	Harga Beli (Rp)	Harga Jual (Rp)	Penerimaan (Rp)
1	Juhani	2,650	28,000	2,650	49,000,000
2	Bahar	1,225	30,000	1,225	33,000,000
3	Rosnia	1,900	27,000	1,900	29,900,000
4	Hasim	3,625	27,000	3,625	39,000,000
5	Kisman	1,800	28,000	1,800	36,000,000
6	Dalle	2,025	30,000	2,025	48,100,000
7	Junari	1,725	27,000	1,725	29,900,000
8	Pularing	1,950	27,000	1,950	49,400,000
9	Nohar	1,900	29,000	1,900	41,600,000
10	Bakri	2,600	29,000	2,600	49,400,000
	Jumlah	21,400	290,000	21,400	98,400,000
	Rata-rata	1,505	29,000		49,200,000

Lampiran 13. Biaya Pemasaran Petani Kopi Ke Konsumen

No	Nama	Jumlah Produksi (Kg)	Harga (Rp)	Biaya Pengupasan (Rp)	Biaya Karung (Rp)	Biaya Transportasi (Rp)	Biaya Tenaga Kerja (Rp)
1	Amri	1,500	12,000	33	133	40	47
2	Muhammad Syahril	875	13,000	69	171	57	57
3	Suharna	525	12,000	95	286	114	95
4	Iksan	950	14,000	53	158	63	84
5	Husniati	875	14,000	57	171	57	57
6	Hariani	850	14,000	59	294	59	71
	Jumlah	5,575	79,000	366	1,214	391	411
	Rata-rata	929	13,167	61	202	65	68

Lampiran 14. Biaya Pemasaran Tengkulak

No	Nama	Volume Pembelian	Harga Pembelian	Volume Jual Ose (Kg)	Harga Jual (Rp)	Biaya Karung (Rp)	Biaya Transportasi	Biaya Sortir (Rp)	Biaya Tenaga Kerja (Rp)
1	Subir	1,950	12,000	1,950	27,000	128	128	41	77
2	Muh. Yusuf Karim	2,100	12,000	2,100	27,000	119	119	40	71
3	Musa, S.Pdi	2,025	15,000	2,025	30,000	123	99	40	74
4	Tasmin	1,800	13,000	1,800	28,000	83	111	33	111
5	Mading	1,225	13,000	1,225	30,000	204	204	65	122
6	Hasan	1,900	13,000	1,900	28,000	79	79	32	105
7	Cuni	1,900	14,000	1,900	29,000	132	132	45	79
8	Surman	1,725	14,000	1,725	27,000	145	116	46	87
9	Ismail	1,525	13,000	1,525	27,000	98	131	39	98
10	Nuran	1,900	12,000	1,900	27,000	53	79	32	61
11	Syahban	2,600	14,000	2,600	29,000	96	96	33	46
12	Sudarmin Rasyid	750	14,000	750	28,000	333	333	113	200
	Jumlah	21,400	159,000	21,400	337,000	1,594	1,627	559	1,132
	Rata-rata	1,783	13,250	1,783	28,083	133	136	47	94

Lampiran 15. Margin Pemasaran, *Share* biaya , *Share* Keuntungan dan Farmer's *Share* Saluran Pemasaran ke - I

No	Lembaga Pemasaran	Harga (Rp/Kg)	share (%)		Farmer's Share
			Ski (%)	Sbi (%)	
1	Petani				
	a. Harga Jual	13,250			
2	Tengkulak				
	a. Harga Beli	13,250			
	b. Biaya Karung	133		0.47	
	c. Biaya Transportasi	136		0.48	
	d. Biaya Sortir	47		0.17	
	e. Biaya Penjemuran	-			
	f. Biaya Tenaga Kerja	94		0.34	47.181
	g. Harga Jual	28,083			
	h. Keuntungan	14,424	51.36		
3	Biaya Pedagang Besar				
	a. Harga Beli	28,083			
	Margin Pemasaran	14,833			
	Jumlah		51.36	1.46	

Lampiran 16. Margin Pemasaran, *Share* biaya, *Share* Keuntungan dan Farmer's *Share* Saluran Pemasaran ke-II

No	Lembaga Pemasaran	Harga (Rp)	share (%)		Farmer's Share
			Ski (%)	Sbi (%)	
1	Petani				
	a. Biaya Transportasi	65		0.49	
	b. Biaya Tenaga Kerja	68		0.52	
	c. Biaya Karung	202		1.54	
	d. Biaya Pengupasan	61		0.46	
	d. Harga Jual	13,167			
	Total Biaya	13,564			
	e. Keuntungan	10,000	75.95		
2	Konsumen				55.88
	a. Harga Beli	23,564			
	Margin Pemasaran	10,397			
	Jumlah		75.95	3.01	

No	Harga Beli Konsumen (x)	Harga Jual Petani (y)	x ²	y ²	xy
1	29,000	12,000	841,000,000	144,000,000	348,000,000
2	28,000	12,000	784,000,000	144,000,000	336,000,000
3	29,000	15,000	841,000,000	225,000,000	435,000,000
4	29,000	13,000	841,000,000	169,000,000	377,000,000
5	29,000	13,000	841,000,000	169,000,000	377,000,000
6	30,000	13,000	900,000,000	169,000,000	390,000,000
7	28,000	13,000	784,000,000	169,000,000	364,000,000
8	28,000	13,000	784,000,000	169,000,000	364,000,000
9	30,000	12,000	900,000,000	144,000,000	360,000,000
10	30,000	15,000	900,000,000	225,000,000	450,000,000
11	27,000	14,000	729,000,000	196,000,000	378,000,000
12	27,000	14,000	729,000,000	196,000,000	378,000,000
13	29,000	14,000	841,000,000	196,000,000	406,000,000
14	27,000	14,000	729,000,000	196,000,000	378,000,000
15	30,000	14,000	900,000,000	196,000,000	420,000,000
16	27,000	13,000	729,000,000	169,000,000	351,000,000
17	28,000	14,000	784,000,000	196,000,000	392,000,000
18	28,000	14,000	784,000,000	196,000,000	392,000,000
19	30,000	13,000	900,000,000	169,000,000	390,000,000
20	30,000	13,000	900,000,000	169,000,000	390,000,000
21	27,000	13,000	729,000,000	169,000,000	351,000,000
22	29,000	13,000	841,000,000	169,000,000	377,000,000
23	26,000	14,000	676,000,000	196,000,000	364,000,000
24	30,000	13,000	900,000,000	169,000,000	390,000,000
25	30,000	14,000	900,000,000	196,000,000	420,000,000
26	28,000	14,000	784,000,000	196,000,000	392,000,000
27	29,000	13,000	841,000,000	169,000,000	377,000,000
28	30,000	13,000	900,000,000	169,000,000	390,000,000
29	27,000	15,000	729,000,000	225,000,000	405,000,000
30	27,000	15,000	729,000,000	225,000,000	405,000,000
Total	856,000	405,000	24,470,000,000	5,489,000,000	11,547,000,000
Rata-Rata	28,533	13,500	815,666,667	182,966,667	384,900,000

$$r = \frac{n \sum XiYi - (\sum Xi) (\sum Yi)}{\sqrt{[n \sum Xi^2 - (\sum Xi)^2]} - \sqrt{[n \sum Yi^2 - (\sum Yi)^2]}}$$

$$\frac{30 \times 11.547.000.000 - (856.000 \times 405.000)}{\sqrt{[30 \times 24.470.000.000^2 - (856.000)^2]} - \sqrt{[30 \times 5.489.000.000^2 - (405.000)^2]}}$$

$$\frac{346.410.000.000 - 346.680.000.000}{\sqrt{[734.100.000.000 - 732.738.000.000]} - \sqrt{[164.670.000.000 - 164.025.000.000]}}$$

$$\frac{270.000.000}{\sqrt{1.364.000.000} - \sqrt{645.000.000}}$$

$$\frac{270.000.000}{36.932,37 - 25.397}$$

$$\frac{270.000.000}{937.965.884,24}$$

r=0,29



Dokumentasi



Gambar 1. Mewawancarai salah satu petani kopi di kebun kopi



Gambar 2. Di lokasi kebun kopi salah satu petani



Gambar 3. Wawancara bersama salah satu petani di kebun kopi



Gambar 4. Buah kopi dalam masih keadaan mentah yang sudah dipetik



Gambar 5. Bersama salah satu tengkulak di gudang penyimpanan kopi yang telah melalui proses pengupasan



Gambar 6. Bersama salah satu tengkulak di pasar Kecamatan Bungin



Gambar 7. Foto di salah satu kebun petani kopi yang siap di panen



Gambar 8. Mewawancarai pedagang besar



Gambar 9. Bersama salah satu petani kopi



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

LEMBAGA PENELITIAN PENGEMBANGAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jl. Sultan Alauddin No. 259 Telp. 866972 Fax (0411) 865588 Makassar 90221 E-mail : lp3munismuh@plasa.com



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Nomor : 2174/05/C.4-VIII/VI/37/2019

Lamp : 1 (satu) Rangkap Proposal

Hal : Permohonan Izin Penelitian

25 Syawal 1440 H

28 June 2019 M

Kepada Yth,

Bapak / Ibu Bupati Enrekang

Cq. Ka. Kantor Penanaman Modal & Pelayanan Terpadu Satu
di -

Enrekang

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Berdasarkan surat Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar, nomor: 640/FP/A.2-II/VI/1440/2019 tanggal 27 Juni 2019, menerangkan bahwa mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : **ANDI IZMHI RAHAYU**

No. Stambuk : **10596 0205415**

Fakultas : **Fakultas Pertanian**

Jurusan : **Agribisnis**

Pekerjaan : **Mahasiswa**

Bermaksud melaksanakan penelitian/pengumpulan data dalam rangka penulisan Skripsi dengan judul :

"Analisis Struktur Perilaku dan Kinerja Pasar Kopi Arabika di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang"

Yang akan dilaksanakan dari tanggal 29 Juni 2019 s/d 29 Agustus 2019.

Sehubungan dengan maksud di atas, kiranya Mahasiswa tersebut diberikan izin untuk melakukan penelitian sesuai ketentuan yang berlaku.

Demikian, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan Jazakumullahu khaeran katziraa.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Ketua LP3M,

Dr. Ir. Abubakar Idhan, MP.
NBM 101 7716



PEMERINTAH KABUPATEN ENREKANG
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

Jl. Jenderal Sudirman Km. 3 Pinang Enrekang Telp/Fax (0420)-21079

ENREKANG

Enrekang, 03 Juli 2019

Nomor : 288/DPMPSTSP/IP/VII/2019
Lampiran : -
Perihal : Izin Penelitian

Kepada
Yth. Camat Bungin
Di
Bungin

Berdasarkan surat dari Ketua LP3M Universitas Muhammadiyah Makassar, Nomor: 2174/05/C.4-VIII/VI/37/2019 Tanggal 28 juni 2019, menerangkan bahwa mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : **Andi Izmhi Rahayu**
Tempat Tanggal Lahir : Enrekang, 08 November 1997
Instansi/Pekerjaan : Mahasiswa
Alamat : Komp.Perum.AI Mubaroqah Blok B4/11 Kel.Lewaja Kec.Enrekang

Bermaksud akan mengadakan penelitian di daerah/kantor saudara dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul : "Analisis Struktur Perilaku Dan Kinerja Pasar Kopi Arabika Di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang."

Dilaksanakan mulai, Tanggal 03 Juli 2019 s/d 29 Agustus 2019

Pengikut/Anggota :-

Pada Prinsipnya dapat menyetujui kegiatan tersebut diatas dengan ketentuan:

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan harus melaporkan diri kepada Pemerintah/Instansi setempat.
2. Tidak menyimpang dari masalah yang telah diizinkan
3. Mentaati semua peraturan Perundang-undangan yang berlaku dan mengindahkan adat istiadat setempat
4. Menyerahkan 1 (satu) berkas fotocopy hasil skripsi kepada Bupati Enrekang Up. Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Enrekang.

Demikian untuk mendapat perhatian

a.n. **BUPATI ENREKANG**
Kepala DPM PTSP Kab. Enrekang



HARWAN SAWATI, SE
Pangkat : Pembina Utama Muda
Nip : 19670329 198612 1 001

Tembusan Yth :

01. Bupati Enrekang (Sebagai Laporan).
02. Asisten Administrasi Umum Setda Kab. Enrekang.
03. Kepala BAKESBANG POL. Kab. Enrekang.
04. Universitas Muhammadiyah Makassar (UNM).
05. Yang Bersangkutan (**Andi Izmhi Rahayu**).
06. Pertinggal.



**PEMERINTAH KABUPATEN ENREKANG
KECAMATAN BUNGIN**

Alamat : Jalan To' Assa No.01 Panatakan Kode Pos 91763, Email: camatbungin@yahoo.com

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Nomor : 070/041/KBN/VII/2019

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : **Drs. SADIKIN**
NIP. : 19661231 199401 1 010
Pangkat/Gol. Ruang : Pembina Tk. I, IV/b
Jabatan : Camat Bungin

Menerangkan bahwa :

Nama : **ANDI IZMHI RAHAYU**
NIM : 105960205415
Program Studi : Agribisnis
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Telah selesai melaksanakan Penelitian dalam rangka penyusunan Skripsi dengan judul :

"Analisis Struktur Perilaku Dan Kinerja Pasar Kopi Arabika Di Kecamatan Bungin Kabupaten Enrekang"

Mulai Tanggal : 03 Juli 2019

Sampai Dengan : 31 Juli 2019

Di :
Kecamatan : Bungin

Kabupaten : Enrekang

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk diketahui dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Di keluaran di : Bungin
Pada Tanggal : 31 Juli 2019

CAMAT BUNGIN,

Drs. SADIKIN

Pangkat : Pembina, Tk. I
NIP. : 19661231 199401 1 010

Tembusan disampaikan kepada Yth.

1. Bupati Enrekang di Enrekang (sebagai laporan)
2. Asisten Administrasi Umum Setda Kab. Enrekang di Enrekang
3. Kepala BAKESBANGPOL Kab. Enrekang di Enrekang
4. Kepala DPM-PTSP Kab. Enrekang di Enrekang
5. Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar di Makassar
6. Pertinggal.



**KARTU KONTROL BIMBINGAN SKRIPSI
PRODI AGRIBISNIS FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
TAHUN 2019**

Nama : ANDI IMHI RAHAYU
NIM : 105960205415
Tempat Tgl Lahir : Enrekang, 08 November 1997
Alamat/Asal Daerah :
No HP : 085 346 887 528
Pembimbing : 1. Dr. Sri Mardiyati, S.P., M.P.
2. Andi Rahayu Anwar, S.P., M.Si

Hari Tanggal/Bulan/Tahun	Catatan Pembimbing	Paraf
10/08/2019	Bimbingan Judul	
18/05/2019	Bimbingan proposal	
22/05/2019	Bimbingan Proposal	
29/05/2019	Acc Proposal	
11/08/2019	Bimbingan Hari	
15/08/2019	Konultasi BAB 3, BAB 4, BAB 5 dan BAB 6	
19/08/2019	Konultasi BAB 5 (Identifikasi Kerpandan, dan Produsen Petani)	
23/08/2019	Acc Hari	
26/08/2019	Seminar Hari	
27/08/2019	Persepsi Upian Tupu	



Ketua Program Studi
Agribisnis

Dr. Sri Mardiyati, S.P., M.P.
NBM : 873 162



ANALISIS STRUKTUR, PERILAKU, DAN KINERJA PASAR KOPI ARABIKA DI KECAMATAN BUNGIN KABUPATEN ENREKANG

by Andi Izmhi Rahayu

Submission date: 24-Aug-2019 01:47PM (UTC+0700)

Submission ID: 1162922785

File name: ANALISIS_STRUKTUR,_PERILAKU,_DAN,_KINERJA.docx (157.07K)

Word count: 8246

Character count: 50214

ANALISIS STRUKTUR, PERILAKU, DAN KINERJA PASAR KOPI ARABIKA DI KECAMATAN BUNGIN KABUPATEN ENREKANG

ORIGINALITY REPORT



PRIMARY SOURCES

1	eprints.umm.ac.id Internet Source	9%
2	eprints.unm.ac.id Internet Source	9%
3	magasimasnasalim.blogspot.com Internet Source	4%

Exclude quotes On Off Exclude matches < 3% > 3%

Exclude bibliography On Off

RIWAYAT HIDUP



ANDI IZMHI RAHAYU, Lahir di Enrekang, pada tanggal 8 November 1997. Penulis merupakan anak ke lima dari lima bersaudara yang merupakan anak dari pasangan H. Andi Mansur,SE dan HJ. Andi Minong. Penulis memulai pendidikan formal pada tahun 2003 di SD Negeri 172 Enrekang dan berhasil menyelesaikan Sekolah Dasar pada tahun 2009, setelah tamat dari Sekolah Dasar (SD) penulis melanjutkan pendidikan ke SMP Negeri 1 Enrekang dan tamat pada tahun 2012. Kemudian pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan di SMA Negeri 1 Enrekang dan tamat pada tahun 2015.

Selepas tamat dari Sekolah Menengah Atas pada tahun 2015, penulis melanjutkan pendidikan ke Perguruan Tinggi Swasta yaitu Universitas Muhammadiyah Makassar (Unismuh) jurusan Agribisnis pada Fakultas Pertanian, Selama jadi mahasiswa, penulis bergabung menjadi pengurus di Lembaga Kemahasiswaan HMJ Agribisnis FP-Unismuh Makassar.