

**ANALISIS TATANIAGA KOPI ARABIKA (*Coffea Arabica*)
DI DESA PONDOK GAJAH, KECAMATAN BANDAR,
KABUPATEN BENER MERIAH, ACEH**

SKRIPSI

OLEH :

NURUL LISMA TIARA

198220047



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2024**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 24/6/24

Access From (repository.uma.ac.id)24/6/24

**ANALISIS TATANIAGA KOPI ARABIKA (*Coffea arabica*)
DI DESA PONDOK GAJAH, KECAMATAN BANDAR
KABUPATEN BENER MERIAH, ACEH**

SKRIPSI

*Skripsi Ini Merupakan Salah Satu Syarat
Untuk Menyelesaikan Studi Sarjana Di Fakultas Pertanian
Universitas Medan Area*

OLEH :

NURUL LISMA TIARA

198220047

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MEDAN AREA**

2024

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 24/6/24

Access From (repository.uma.ac.id)24/6/24

LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Tataniaga Kopi Arabika (*Coffea Arabica*) Di Desa Pondok Gajah, Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah, Aceh
Nama : Nurul Lisma Tiara
Npm : 198220047
Prodi/ Fakultas : Agribisnis/ Pertanian

Disetujui Oleh :

Komisi Pembimbing



Ir. Gustami Harahap, MP
Pembimbing I



Prof. Dr. Ir. Siti Mardiana, M.Si
Pembimbing II

Diketahui Oleh:



Dr. Susna Panjang Hernosa, SP, M.Si
Dekan Fakultas Pertanian



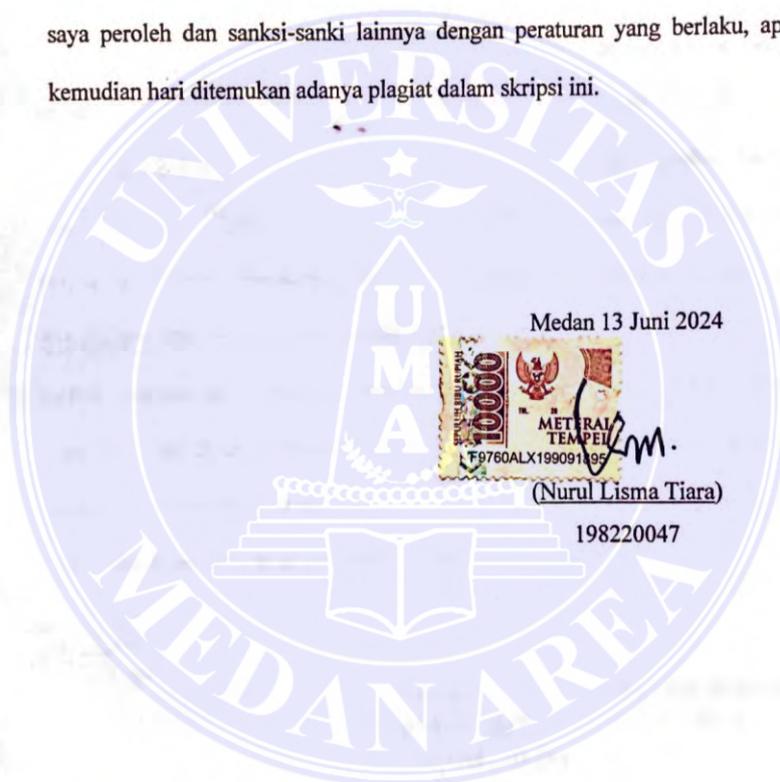
Marizha Nureahvany, S.ST, M.Sc
Ketua Program Studi

Tanggal Lulus: 20 Maret 2024

HALAMAN PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun, sebagai Syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah, dan etika penulisan ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi lainnya pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila kemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.



HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nurul Lisma Tiara
NIM : 198220047
Program Studi : Agribisnis
Fakultas : Pertanian
Jenis karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non-Exclusive Royalty – Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul “Analisis Tataniaga Kopi Arabika (*Coffea arabica*) Di Desa Pondok Gajah Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah, Aceh” Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak bebas royalti noneklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (data base), merawat dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat : Fakultas Pertanian

Pada Tanggal : 13 Juni 2024

Yang menyatakan

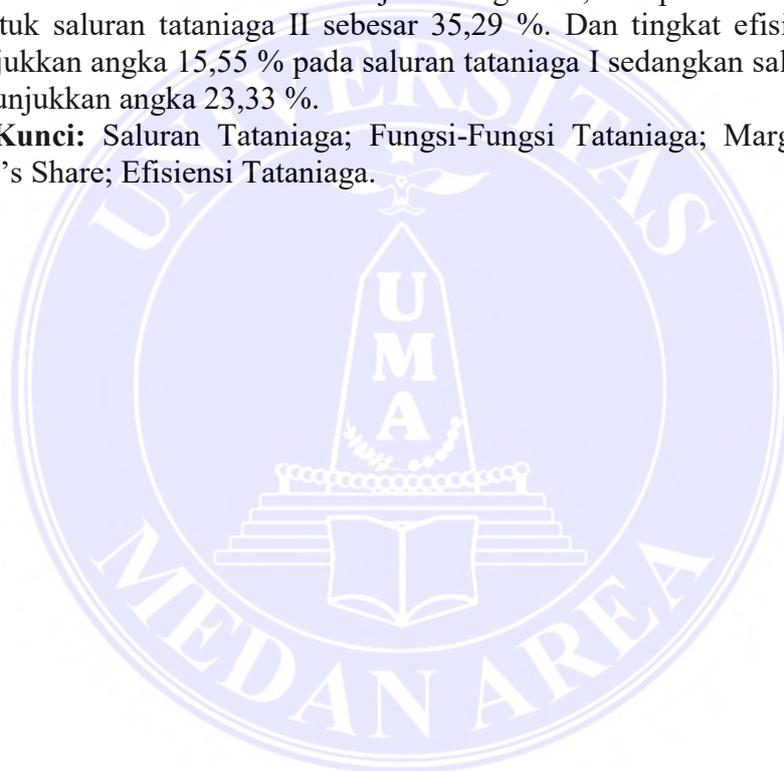


Nurul Lisma Tiara

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui saluran tataniaga, fungsi-fungsi tataniaga, margin tataniaga, farmer's share, dan efisiensi tataniaga di Desa Pondok Gajah Kecamatan Bandar. Metode penelitian yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif dilakukan untuk saluran tataniaga dan fungsi-fungsi tataniaga, sedangkan analisis kuantitatif untuk mengetahui margin tataniaga, farmer's share dan efisiensi tataniaga. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat dua saluran tataniaga di Desa Pondok Gajah, saluran tataniaga I mencakup petani dan pedagang besar, sedangkan saluran tataniaga II mencakup petani, pedagang pengepul, dan pedagang besar. Margin tataniaga pada saluran tataniaga I sebesar Rp.40.000 dan margin tataniaga saluran II sebesar Rp. 55.000. Nilai Farmer's share menunjukkan angka 52,94% pada saluran tataniaga I dan untuk saluran tataniaga II sebesar 35,29 %. Dan tingkat efisiensi tataniaga menunjukkan angka 15,55 % pada saluran tataniaga I sedangkan saluran tataniaga II menunjukkan angka 23,33 %.

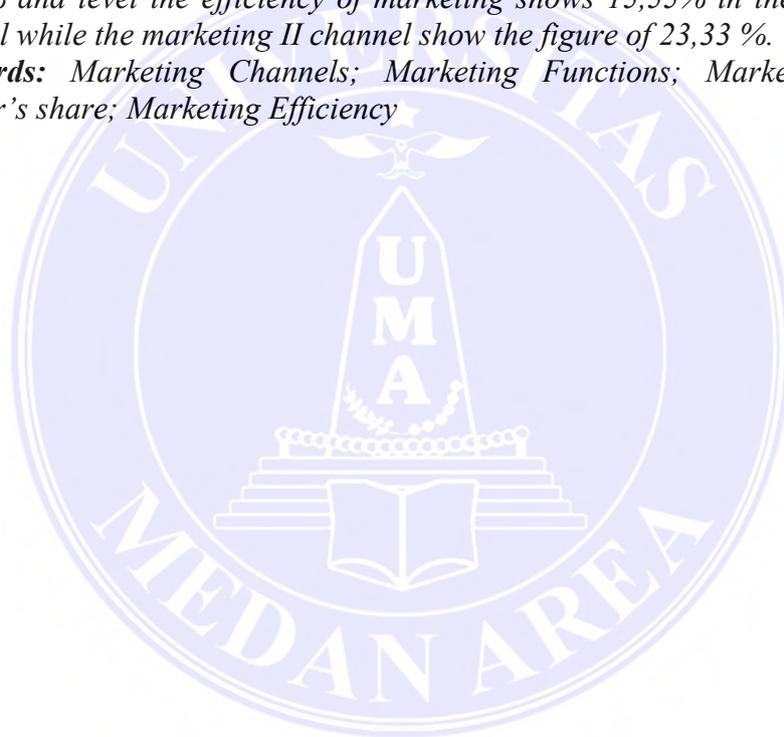
Kata Kunci: Saluran Tataniaga; Fungsi-Fungsi Tataniaga; Margin Tataniaga; Farmer's Share; Efisiensi Tataniaga.



ABSTRACT

This study aims to determine the marketing system chanel, marketing functions, marketing margin, farmer's share and marketing efficiency in Pondok Gajah Village, Bandar District. The research method used is deskriptive qualitative and quantitative analisis. Qualitative analysis was carried out for marketing channels and marketing functions, while qualitative analysis was carried out to determine marketing margins, farmer's share and marketing efficiency. The result showed that there were two marketing channels the village in Pondok Gajah , marketing I can include farmers and wholesalers, and marketing II channel include farmers, collectors, and wholesalers. Marketing margin in the marketing I channel is Rp. 40.000 and margin of marketing channel II is Rp. 55.000. Farmers share value show the figure of 52,94% on the marketing I and for marketing II channel is 35,29% and level the efficiency of marketing shows 15,55% in the marketing I channel while the marketing II channel show the figure of 23,33 %.

Keywords: Marketing Channels; Marketing Functions; Marketing Margin; Farmer's share; Marketing Efficiency



RIWAYAT HIDUP

Nurul Lisma Tiara dilahirkan pada tanggal 25 Januari 2001 di Desa Pondok Gajah, Provinsi Aceh. Anak Pertama dari Dua bersaudara dari pasangan Mawan CS dan Lisa Elvina. Pendidikan Sekolah Dasar di SD Negeri Pondok Gajah Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah, Aceh. Sekolah Menengah Pertama Negeri (SMPN) 1 Bandar Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah, Aceh. Selanjutnya Pendidikan di Sekolah Menengah Atas Negeri (SMAN) 1 Bandar Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah, Aceh. Pada bulan September 2019, menjadi mahasiswa pada Fakultas Pertanian Universitas Medan Area pada Program Studi Agribisnis. Selama mengikuti perkuliahan, penulis pernah melaksanakan praktek kerja lapangan (PKL) di PT Perkebunan Nusantara III Kebun Sei Putih dari bulan Juli sampai bulan September 2022.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis sampaikan kepada Allah SWT atas rahmat dan Hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul Analisis Tataniaga Kopi Arabika (*Coffea Arabica*) Di Desa Pondok Gajah, Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah, Aceh

Skripsi ini merupakan salah satu syarat kelulusan Strata Satu pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Medan Area. Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. Siswa Panjang Hernosa,SP, M.Si selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.
2. Ibu Marizha Nurcahyani, S.ST., M.SC selaku Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Medan Area
3. Bapak Ir. Gustami Harahap, MP. Selaku pembimbing I yang telah membimbing dan memperhatikan selama masa penyusunan Skripsi ini.
4. Ibu Prof. Dr. Ir. Siti Mardiana, M.Si. Selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan arahan selama penyusunan Skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen serta seluruh Staf Fakultas Pertanian Universitas Medan Area yang telah banyak memberikan dukungan moral maupun materi selama masa penyusunan Skripsi penelitian ini.
6. Kedua Orang Tua tercinta dan tersayang Ayahanda Mawan CS dan Ibunda Lisa Elvina yang telah memberikan motivasi, doa serta dukungan yang besar sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi penelitian ini.
7. Seluruh teman-teman NIM 2019 Program Studi Agribisnis, dan rekan-rekan mahasiswa yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan

bantuan dan dukungannya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini.

8. Seluruh petani dan pedagang kopi Arabika di Desa Pondok Gajah Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah yang telah membantu dan memberikan motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini.
9. Terakhir, terimakasih untuk diri sendiri karena telah mampu berusaha dan berjuang sampai sejauh ini. Mampu mengendalikan diri dari berbagai tekanan yang ada, terimakasih banyak sudah bertahan ini merupakan pencapaian yang patut di banggakan untuk diri sendiri.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna baik dalam penyajian maupun dalam berbahasa, untuk itu penulis mohon maaf serta menerima kritik dan saran yang bersifat membangun untuk kesempurnaan skripsi ini dan dapat bermanfaat bagi kita semua. Akhir kata penulis ucapkan terima kasih.

Penulis

(Nurul Lisma Tiara)

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PENGESAHAN	i
HALAMAN PERNYATAAN.....	ii
ABSTRAK	iii
ABSTRACT	v
RIWAYAT HIDUP	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	9
1.3 Tujuan Penelitian	9
1.4 Manfaat Penelitian	9
1.5 Kerangka Pemikiran.....	10
II. TINJAUAN PUSTAKA.....	12
2.1 Tataniaga.....	12
2.2 Lembaga Tataniaga	13
2.3 Fungsi-Fungsi Tataniaga.....	15
2.4 Saluran Tataniaga.....	16
2.5 Efisiensi Tataniaga	18
2.5.1 Marjin Tataniaga	19
2.5.2. <i>Farmer's Share</i>	20
2.6 Tinjauan Umum Tentang Kopi (<i>Coffea sp.</i>)	22
2.7 Peneliti Terdahulu	25
III. METODE PENELITIAN	28
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian	28
3.2 Metode Pengambilan Sampel.....	28

3.3 Metode Pengumpulan Data	30
3.4 Metode Analisis Data	30
3.4.1 Analisis Fungsi-Fungsi Tataniaga	31
3.4.2 Analisis Saluran Tataniaga.....	31
3.4.3 Analisis Marjin Tataniaga	31
3.4.4. Analisis <i>Farmer's Share</i>	32
3.4.5 Analisis Efisiensi Pemasaran	32
3.5 Definisi Operasional Variabel.....	33
IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN	36
4.1 Sejarah Desa Pondok Gajah	36
4.2 Gambaran Umum Lokasi Penelitian	37
4.3 Gambaran Umum Desa Pondok Gajah	38
4.4 Fasilitas Sosial.....	40
4.5 Aspek Perekonomian Kampung Pondok Gajah.....	41
4.6 Karakteristik Responden	42
V. HASIL DAN PEMBAHASAN	47
5.1 Hasil Penelitian	47
5.1.1 Analisis Saluran Tataniaga.....	47
5.1.2 Analisis Fungsi-Fungsi Tataniaga Kopi Arabika.....	50
5.1.3 Komponen Biaya Tataniaga Kopi Arabika	55
5.1.4 Analisis Margin Tataniaga Kopi Arabika	56
5.1.5. Analisis <i>Farmer's Share</i> Kopi Arabika	58
5.1.6 Analisis Efisiensi Pemasaran Kopi Arabika	59
5.2 Pembahasan.....	62
5.2.1 Saluran Tataniaga.....	62
5.2.2 Fungsi Tataniaga Kopi Arabika	63
5.2.3 Analisis Margin Tataniaga, <i>Farmer's Share</i> Dan Efisiensi Tataniaga	67
VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....	69
6.1 Kesimpulan	69
6.2 Saran.....	69
DAFTAR PUSTAKA	71

LAMPIRAN..... 73



DAFTAR TABEL

No. Tabel	Keterangan	Halaman
Tabel 1.	Luas areal dan produksi kopi terbesar indonesia menurut provinsi tahun... 2021.....	2
Tabel 2.	Luas Tanam Dan Produksi Kopi Provinsi Aceh Tahun 2017-2021.....	5
Tabel 3.	Luas Areal, Produksi dan Produktivitas Tanaman Kopi Di Kabupaten..... Bener Meriah Tahun 2017-2021	6
Tabel 4.	Luas Areal, Produksi dan Produktivitas Tanaman Kopi Di Kecamatan..... Bandar Tahun 2017-2021	7
Tabel 5.	Populasi dan sampel penelitian.....	29
Tabel 6.	Jumlah Penduduk Desa Pondok Gajah Berdasarkan Dusun Tahun 2022	39
Tabel 7.	Fasilitas Sosial Kampung Pondok Gajah Pada Tahun 2022	40
Tabel 8.	Jumlah Penduduk Desa Pondok Gajah Berdasarkan Jenis Pekerjaan Tahun 2022.....	42
Tabel 9.	Karakteristik petani responden berdasarkan umur.....	43
Tabel 10.	Karakteristik Petani Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	43
Tabel 11.	Karakteristik Petani Responden Berdasarkan Pengalaman	44
Tabel 12.	Arah Penjualan Petani Kopi Arabika	49
Tabel 13.	Fungsi-Fungsi Tataniaga Yang Dilakukan Oleh Lembaga Tataniaga Kopi Arabika Di Desa Pondok Gajah Pada Setiap Saluran Tataniaga Kopi	54
Tabel 14.	Komponen Biaya Dan Marjin Tataniaga Kopi Arabika kg/panen Saluran I Dan Saluran II DI Desa Pondok Gajah Tahun 2023.....	56
Tabel 15.	Margin Tataniaga Pada Saluran Pemasaran Kopi Di Desa Pondok Gajah, Kecamatan Bandar tahun 2023	57
Tabel 16.	Farmer's share pada saluran tataniaga kopi arabika di desa Pondok Gajah	59
Tabel 17.	Tingkat Efisiensi Tataniaga Kopi Arabika Di Desa Pondok Gajah Tahun 2023.....	60

DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Keterangan	Halaman
Gambar 1.	Kerangka Pemikiran.....	11
Gambar 2.	Geografi Kampung Pondok Gajah Kecamatan Bandar.....	39
Gambar 3.	Pola Saluran Tataniaga Kopi Arabika Desa Pondok Gajah	48
Gambar 4.	Buah Kopi Arabika, Kopi Gabah, Kopi Green Bean	48



DAFTAR LAMPIRAN

No. Lampiran	Keterangan	Halaman
Lampiran 1.	Kuesioner Penelitian.....	73
Lampiran 2.	Karakteristik Responden Petani Kopi Arabika.....	77
Lampiran 3.	Karakteristik Responden Pedagang Kopi Arabika	77
Lampiran 4.	Karakteristik Tataniaga Responden Petani Kopi Arabika Per Sekali... Panen	78
Lampiran 5.	Karakteristik BiayaTataniaga Responden Pedagang Pengepul	79
Lampiran 6.	Karakteristik BiayaTataniaga Responden Pedagang Besar.....	79
Lampiran 7.	Arah Penjualan Kopi Arabika.....	79
Lampiran 8.	Biaya Tataniaga Kopi Arabika	79
Lampiran 9.	Fungsi Tataniaga Pelaku Tataniaga Kopi Arabika Desa Pondok Gajah	80
Lampiran 10.	Dokumentasi Penelitian	81
Lampiran 11.	Surat Izin Penelitian Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.	86
Lampiran 12.	Surat Izin Penelitian Di Desa Pondok Gajah.....	87
Lampiran 13.	Surat Telah Selesai Melakukan Penelitian Di Desa Pondok Gajah	88

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Indonesia merupakan Negara yang memiliki sumber daya alam yang melimpah berupa lahan yang cukup luas, subur, dan sebagian besar penduduknya berprofesi sebagai petani. Oleh karena itu, sektor pertanian memegang peran penting sebagai penopang dan penyedia bahan pangan bagi masyarakat Indonesia. Peningkatan produksi harus seimbang dengan pertumbuhan penduduk. Oleh sebab itu, pengetahuan tentang cara pengusahaan suatu usahatani sangat dibutuhkan agar dapat meningkatkan produktivitas serta dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani semakin meningkat. (Wibowo, 2013)

Salah satu jenis tanaman yang di budidayakan oleh petani Indonesia adalah tanaman kopi. Kopi merupakan komoditas unggulan yang bernilai ekonomi tinggi dan memiliki peran yang cukup penting dalam kegiatan perekonomian di Indonesia, khususnya sebagai penyedia lapangan kerja, sumber pendapatan dan devisa negara. Kopi juga salah satu komoditas ekspor Indonesia yang cukup penting dan sebagai penghasil devisa negara selain minyak dan gas. Selain peluang ekspor yang semakin terbuka, pasar kopi di dalam negeri juga masih cukup besar. Indonesia merupakan negara penghasil kopi peringkat keempat terbesar dunia setelah Brazil, Kolombia, dan Vietnam.

Kopi dapat tumbuh dalam berbagai kondisi lingkungan, akan tetapi untuk mencapai hasil yang memuaskan, memerlukan langkah-langkah tertentu diantaranya, zona terbaik untuk pertumbuhan tanaman kopi adalah antara 200 LU dan 200 LS. Sedangkan Indonesia terletak pada zona 50 LU dan 100 LS yang secara potensi merupakan daerah pertumbuhan kopi yang bagus. Sebagian besar daerah

penghasil kopi yang terletak antara 0-50 LU yaitu daerah Aceh dan Sumatera Utara, sedangkan yang terletak di antara 0-100 LS yaitu daerah Sumatera Selatan, Lampung, Jawa dan Sulawesi Selatan.

Tabel 1. Luas areal dan produksi Kopi terbesar Indonesia menurut provinsi tahun 2021

No	Provinsi	Luas Areal (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (Ton/Kg)
1	Aceh	126.408	74.328	0,58
2	Sumatera Utara	97.167	80.871	0,83
3	Lampung	156.474	116.281	0,74
4	Jawa Timur	89.219	45.913	0,51
5	Sulawesi Selatan	77.591	34.242	0,44

Sumber : Badan Pusat Statistik, 2021

Dari tabel 1. Diketahui bahwa jumlah produksi kopi terbesar berada di provinsi Lampung dengan jumlah produksi 116.281 ton dengan luas areal 156.474 Ha dan angka produktivitas sebesar 0,74. Aceh, Sumatera Utara, Sumatera Selatan, Lampung, Jawa dan Sulawesi Selatan merupakan lima provinsi yang ada di Indonesia dengan produksi kopi terbesar.

Kopi merupakan salah satu bahan minuman yang sudah tidak asing lagi di kalangan penikmat minuman berbahan dasar kopi di seluruh dunia. Aromanya yang harum dan khas serta rasa yang begitu nikmat sehingga kopi cukup akrab di lidah dan digemari oleh masyarakat luas, penggemar kopi bukan berasal dari negara Indonesia saja, akan tetapi penggemar kopi sangat banyak bahkan diseluruh dunia. Bagi para petani, kopi bukan berupa minuman segar dan berkhasiat saja akan tetapi juga mempunyai arti ekonomi yang sangat penting. Kopi merupakan sumber nafkah bagi para petani, bila pemeliharaan dan pengelolaannya cukup bagus, pastinya usaha ini mendapatkan keuntungan yang tinggi.

Kopi Arabika (*Coffea Arabica*) adalah salah satu jenis kopi yang banyak di minati masyarakat luas. Adapun kandungan kafein yang terdapat dalam jenis kopi arabika ini sebesar 0,8-1,4 %. Kopi arabika untuk saat ini sudah menguasai sebagian besar pasar kopi di dunia serta harga jual yang tinggi dari kopi jenis lainnya. Di Indonesia kopi jenis arabika dapat di jumpai di berbagai daerah seperti Sumatera Selatan, Lampung, Jawa, Sumatera Utara, Sulawesi Selatan dan Aceh.

Provinsi Aceh terutama di kabupaten Aceh Tengah dan Bener Meriah memang sudah tidak di ragukan lagi sebagai daerah penghasil kopi arabika yang sangat baik. Kopi arabika sudah sejak lama dikenal oleh banyak pengusaha kopi baik dalam maupun luar negeri. Tidak heran banyak pengusaha besar dari dalam dan luar negeri sering berkunjung ke dua kabupaten penghasil kopi arabika ini.

Kopi Arabika menjadi komoditi unggulan daerah yang memiliki peluang yang menjanjikan. Kopi Arabika menjadi salah satu komoditas ekspor penting untuk memberikan devisa bagi negara serta dapat meningkatkan pendapatan daerah khususnya di provinsi Aceh, karena dapat memberikan nilai tambah yang begitu besar. Kopi arabika sangat diminati di pasar Amerika dan sebagian Eropa. Pada bulan Juni-Juli 2020 ekspor kopi arabika dari Dataran Tinggi Gayo (DTG) kenegara dengan tujuan Amerika dan Eropa sekitar 20 container (volume 18-19,2 ton per container) dengan perkiraan nilai ekspor Rp. 1,5 Milyar- 1,6 Milyar per container. (Kementrian Pertanian, 2020).

Peluang kopi memang semakin menjanjikan dengan semakin luasnya pasar, namun banyak petani yang tidak mendapatkan keuntungan dari nilai tambah kopi yang telah diolah. Karena ekspor kopi arabika dalam bentuk biji harganya lebih murah dibandingkan kopi arabika yang telah diolah yang berbentuk bubuk. Permintaan kopi arabika yang telah diolah sekarang sudah meningkat pesat.

Kopi arabika ditanam di ketinggian 1100-1300 meter di atas permukaan laut dengan suhu 12-28°C dengan curah hujan 1500-3000 mm. Jenis tanah di dataran tinggi gayo ini adalah tanah hitam yang berbentuk dari bahan vulkanik muda yang sangat subur yang mengandung nutrisi mikro yang penting bagi tanaman kopi. Kopi arabika mengandung kafein sebesar 0,8 sampai 1,4 %, bentuk biji kopi arabika gayo adalah flat dengan garis tengah yang jelas karakter asam dan coklat (Najiati dan Danarti, 2004). Kopi merupakan salah satu komoditi hasil perkebunan yang mempunyai peran yang cukup penting dalam kegiatan perekonomian di Indonesia. Kopi juga salah satu komoditi ekspor Indonesia yang cukup penting sebagai penghasil devisa negara selain minyak dan gas, selain peluang ekspor yang memburuk, pasar kopi di dalam negeri masih cukup besar. Adapun negara tujuan utama ekspor kopi adalah Amerika Serikat, India, Egypt, Jerman dan Malaysia (Badan Pusat Statistik, 2022)

Tabel 2. Luas Tanam Dan Produksi Kopi Provinsi Aceh Tahun 2017-2021

Kabupaten / Kota	2017		2018		2019		2020		2021	
	Luas Area (Ha)	Produksi (Ton)								
Aceh Singkil	139	18	118	5	103	5	103	5	95	5
Aceh Selatan	1.470	346	1.512	376	1.425	339	1.422	340	1.424	348
Aceh Tenggara	155	88	258	113	319	60	378	144	378	144
Aceh Timur	522	124	522	126	522	159	522	143	484	127
Aceh Tengah	49.677	31.810	50.273	31.791	50.407	32.039	50.887	35.055	50.942	35.718
Aceh Barat	579	95	292	56	579	85	573	85	579	85
Aceh Besar	1.761	584	1.761	584	1.761	584	1.754	586	1.766	591
Pidie	10.286	1.785	10.287	3.068	10.345	3.176	1.290	2.942	10.607	-
Bireuen	8	4	9	3	13	5	13	4	12	4
Aceh Utara	1.025	220	2.422	917	2.426	915	2.461	920	2.861	920
Aceh Barat Daya	741	166	681	128	691	128	691	128	696	144
Gayo Lues	4.983	1.492	4.983	1.492	5.083	1.545	5.584	1.566	5.685	1.564
Aceh Tamiang	26	2	33	2	33	2	32	5	41	5
Nagan Raya	292	56	292	56	306	82	329	82	318	82
Aceh Jaya	1.698	302	1.773	357	1.978	496	2010	566	2.105	611
Bener Meriah	48.149	27.372	48.159	29.376	48.163	31.138	48.163	30.067	48.163	30.138
Pidie Jaya	70	11	70	10	70	11	101	11	120	11
Lhoksemawe	7	2	7	2	3	2	3	1	3	1
Sabussalam	10	3	10	2	10	2	10	2	10	2
Jumlah	123.443	65.231	123.749	68.493	124.236	70.774	125.335	72.652	126.289	73.419

Sumber : Dinas Pertanian Dan Perkebunan Provinsi Aceh Tahun 2021

Dari tabel 2. Diketahui bahwa jumlah produksi terbesar komoditi Kopi di provinsi Aceh berada pada tahun 2021 dengan jumlah produksi sebesar 73.419 ton dengan luas lahan 126. 289 Ha. Sedangkan jumlah produksi terendah komoditi kopi Provinsi Aceh berada pada tahun 2017 dengan jumlah produksi sebesar 65. 231 ton dengan luas lahan 123. 443 Ha. Diketahui Kabupaten Bener Meriah merupakan salah satu kabupaten yang memiliki luas lahan dan produksi komoditi kopi terbesar ke-2 setelah Aceh Tengah, dengan rata-rata luas lahan 48. 163 Ha dan produksi sebesar 31. 138 Ton.

Tabel 3. Luas Areal, Produksi dan Produktivitas Tanaman Kopi Di Kabupaten Bener Meriah Tahun 2017-2021

No	Tahun	Luas Areal (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (Ton/Ha)
1	2017	48.149	27. 372	0,568
2	2018	48.159	29. 376	0,609
3	2019	48.163	31. 138	0,646
4	2020	48.163	30. 067	0,624
5	2021	48.163	30.138	0,625
Jumlah		204. 985	183. 212	3,072

Sumber : Dinas Perkebunan Kabupaten Bener Meriah 2021

Dari Tabel 3. Diketahui bahwa jumlah produksi Kopi di Kabupaten Bener Meriah tahun 2017-2021 sebesar 183. 212 Ton dengan luas areal 204. 985 Ha dan Produktivitas 3,072 Ton/Ha. Jumlah Produksi Kopi terbesar di Kabupaten Bener Meiah berada pada tahun 2019 dengan angka produksi sebesar 31. 138 Ton dengan luas areal 48. 163 Ha dan produktivitas sebesar 0,046 Ton/Ha. Sedangkan jumlah produksi terendah komoditi kopi di Kabupaten Bener Meriah berada pada tahun 2017 dengan angka produksi sebesar 27. 372 Ton dengan luas areal 48. 149 Ha dan produktivitas sebesar 0,568 Ton/Ha

Tabel 4. Luas Areal, Produksi dan Produktivitas Tanaman Kopi Di Kecamatan Bandar Tahun 2017-2021

No	Tahun	Luas Areal (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (Ton/Ha)
1	2017	4.700	300	0,063
2	2018	4.700	300	0,063
3	2019	4.700	310	0,065
4	2020	4.700	310	0,065
5	2021	4.200	250	0,059
Jumlah		23.000	1.470	0,312

Sumber : Dinas Perkebunan Kabupaten Bener Meriah 2021

Dari Tabel 4. Diketahui bahwa jumlah produksi Kopi di Kecamatan Bandar tahun 2017-2021 sebesar 1.470 Ton dengan luas areal 23.000 Ha dan Produktivitas 0,312 Ton/Ha. Jumlah Produksi Kopi terbesar di Kecamatan Bandar berada pada tahun 2019 dan 2020 dengan angka produksi sebesar 310 Ton dengan luas areal 4.700 Ha dan produktivitas sebesar 0,065 Ton/Ha. Sedangkan jumlah produksi terendah komoditi kopi di Kecamatan Bandar berada pada tahun 2021 dengan angka produksi sebesar 250 Ton dengan luas areal 4.200 Ha dan produktivitas sebesar 0,059 Ton/Ha.

Petani kopi di Desa Pondok Gajah Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah sebagian besarnya menjual hasil kopi arabika kepada pedagang pengepul yang kemudian pedagang pengepul akan menjual kepada konsumen akhir (Pabrik). Petani kopi arabika menjual kopi yang masih basah (masih ada kulit) dengan harga jual sekitar Rp.30.000/kg. Sedangkan pedagang pengepul menjual kopi arabika ke pedagang besar dalam keadaan biji kering atau biasa disebut gabah dengan harga jual sekitar Rp.45.000/kg.

Di desa Pondok Gajah masih banyak pedagang pengepul yang membeli kopi arabika ke petani dengan harga dibawah standar pasar kopi arabika. Hal ini disebabkan masih kurangnya informasi pasar dan harga-harga hasil pertanian dan keterikatan petani dengan pedagang pengepul di karenakan sudah meminjam modal terlebih dahulu, dan keterbatasan petani untuk mengolah langsung hasil panen karena tidak adanya alat, dan diperlukannya areal yang luas untuk proses penjemuran, jarak tempuh juga merupakan salah satu alasan petani di Desa Pondok Gajah membutuhkan biaya transportasi sehingga petani lebih memilih menjual hasil panen ke pedagang pengepul karena pedagang pengepul akan datang ke lokasi untuk membeli hasil pertanian kopi arabika kepada petani.

Dalam meningkatkan produksi kopi arabika hingga saat ini pengelolaan kopi arabika di Desa Pondok Gajah Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah masih dikatakan kurang efisien dari segi tataniaga, saluran tataniaga, hingga efisiensi tataniaga di Desa Pondok Gajah Kecamatan Bandar Kabupaten Bener. Pentingnya komoditi kopi arabika bagi para petani, maka diperlukannya gambaran jelas tentang saluran tataniaga kopi arabika dari petani, produsen hingga ke konsumen akhir. Dalam proses penyebaran kopi arabika ada keterlibatan lembaga-lembaga tataniaga yang berusaha memperoleh keuntungan, besar kecilnya keuntungan yang diperoleh masing-masing lembaga tataniaga yang terlibat akan berpengaruh terhadap margin tataniaga. Permasalahan yang terjadi dalam tataniaga kopi arabika akan berdampak pada keuntungan yang didapatkan oleh petani. Oleh sebab itu, diperlukannya sistem informasi pemasaran yang tepat dalam memasarkan kopi arabika hingga sampai ke pasar.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana saluran dan fungsi-fungsi Tataniaga pada komoditi Kopi Arabika di Desa Pondok Gajah Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah ?
2. Bagaimana efisiensi tataniaga Kopi Arabika berdasarkan margin tataniaga dan farmer's share ?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Dapat mengetahui saluran dan fungsi-fungsi Tataniaga pada komoditi Kopi Arabika di Desa Pondok Gajah Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah ?
2. Dapat mengetahui efesiensi tataniaga Kopi Arabika berdasarkan margin tataniaga dan farmer's share ?

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi peneliti, penelitian ini dapat membawa wawasan dan pengetahuan serta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Medan Area
2. Bagi petani, Penelitian ini dapat menjadi bahan informasi dalam melaksanakan usahatani Kopi Arabika untuk meningkatkan keuntungan.
3. Bagi pembaca, penelitian ini di harapkan dapat dijadikan sebagai tambahan referensi dalam menyusun penelitian selanjutnya.

1.5 Kerangka Pemikiran

Kopi merupakan salah satu jenis minuman yang tidak asing lagi di kalangan penikamt minuman yang berbahan dasar kopi, dengan rasa yang khas pada kopi menjadikan minuman yang satu ini digemari di seluruh dunia baik dalam maupun luar negeri. Usaha tani kopi memiliki nilai ekonomi yang tinggi dan memiliki peran yang cukup penting dalam kegiatan perekonomian di Indonesia.

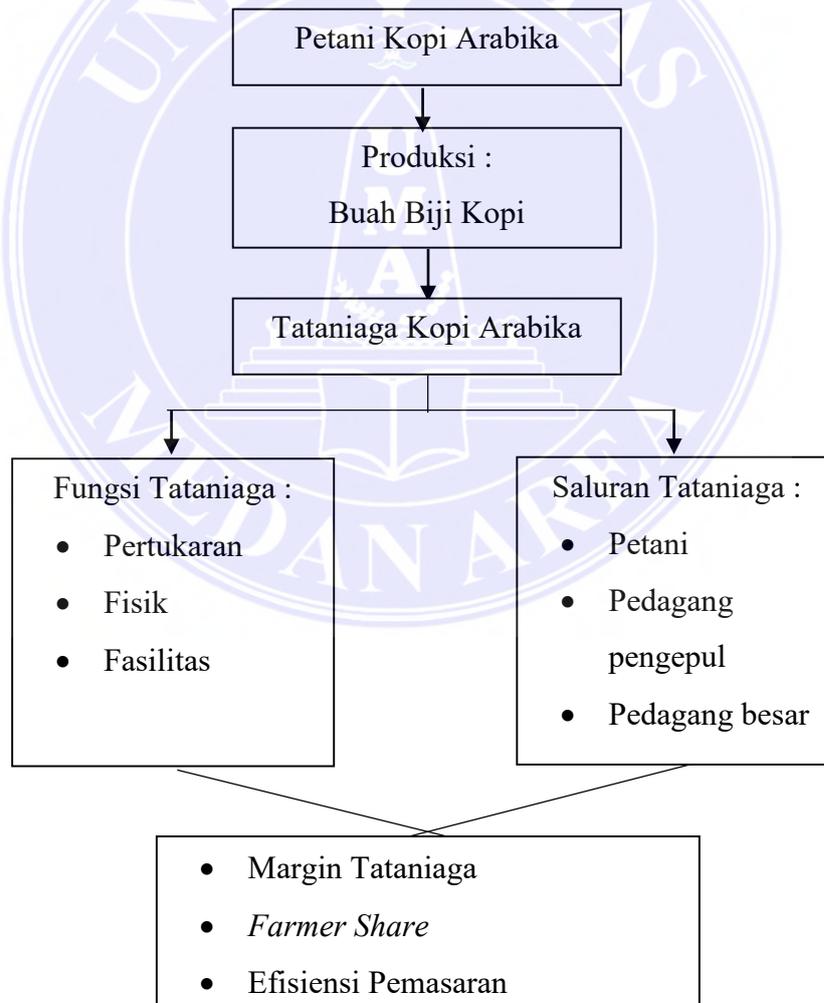
Petani kopi merupakan orang yang melakukan usaha perkebunan komoditi kopi sebagai salah satu mata pencarian karena kopi juga merupakan komoditi yang penting dalam bidang pertanian yang dapat memberikan keuntungan.

Fungsi- fungsi tataniaga merupakan proses penyampaian barang dan jasa dari produsen sampai ke konsumen akhir, serta berbagai kegiatan yang dapat memperlancar penyampaian barang & jasa tersebut. Fungsi tataniaga terbagi menjadi 3 yaitu : (1) Fungsi pertukaran mencakup pembelian dan penjualan (2) fungsi fisik mencakup pengangkutan, penyimpanan dan pengolahan (3) fungsi fasilitas mencakup standarisasi, penanggungan resiko, pembiayaan, dan informasi pasar.

Saluran tataniaga adalah saluran yang digunakan para petani kopi untuk menyalurkan kopi arabika dari produsen, pedagang pengepul sampai ke pabrik kopi. Saluran pemasaran merupakan aliran barang dari produsen ke konsumen dan terjadi karena adanya lembaga pemasaran. Jenis produk yang di produksi petani merupakan jenis kopi arabika yang masih berbentuk buah dan ada kulitnya, untuk pedagang pengepul memproduksi kopi arabika dalam bentuk gabah kering atau kopi yang sudah tidak ada kulitnya yang belum di sortir, sedangkan pedagang besar memproduksi kopi arabika yang sudah di sortir.

Efisiensi tataniaga merupakan tingkat efisiensi dari tataniaga, tataniaga yang efisien dapat memberikan kepuasan kepada semua pihak. Margin tataniaga adalah perbedaan harga antara tingkat petani dengan pasar tingkat eceran. *Farmer share* merupakan salah satu indikator yang dapat menentukan efisiensi pemasaran. *Farmer share* merupakan perbandingan harga yang diterima petani dengan harga yang diterima konsumen, bagian yang diterima lembaga tataniaga dinyatakan dalam bentuk persentase.

Berikut bagan rencana penelitian studi Analisis Analisis Tataniaga Kopi Arabika (*Coffea Arabica*) :



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tataniaga

Tataniaga merupakan kegiatan perniagaan atau perdagangan yang di dalamnya terdapat aturan permainan. Kegiatan perniagaan biasanya dilakukan melalui pasar, sehingga tataniaga disebut juga dengan pemasaran. Menurut (Kotler dan Keller, 2009) tataniaga adalah suatu proses sosial yang didalamnya terdapat individu dan kelompok yang mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, dengan menciptakan, menawarkan, dan bertukar antara barang yang memiliki nilai dengan pihak lain.

Tataniaga dan pemasaran sering digunakan bergantian karena memiliki makna yang sama. Dalam bahasa Inggris kata tataniaga dan pemasaran berasal dari kata *marketing* (Asmarantaka, 2009). Tataniaga dan pemasaran memiliki tujuan untuk menyalurkan barang dan jasa hasil produksi dari produsen ke konsumen akhir. Tataniaga dapat diartikan sebagai suatu tempat yang ada kekuatan *Supply* dan *Demand* yang bekerja, serta pembentukan harga yang terjadi pada proses pengalihan kepemilikan barang maupun jasa (Dahl & Hammond, 1987).

Tataniaga merupakan suatu kegiatan ekonomi yang bertujuan untuk menyampaikan tau menyalurkan barang dan jasa dari produsen ke konsumen (Hanafie 2010). Dalam hal ini konsep yang paling umum yang melandasi adanya tataniaga adalah kebutuhan manusia, berdasarkan kebutuhan ini konsumen akan memenuhi segala kebutuhannya. Dari beberapa teori dan konsep tataniaga yang telah di jelaskan, maka dapat disimpulkan bahwa tataniaga adalah kegiatan yang melakukan perpindahan hak milik dan fisik barang dan jasa dari tangan produsen ke konsumen, termasuk di dalamnya termasuk ada lembaga tataniaga.

Kegiatan tataniaga di bidang pertanian terdapat banyak pihak yang terlibat, karena pada umumnya petani tidak menjual langsung produk yang dihasilkan kepada konsumen akhir, namun ada beberapa pihak yang terlibat dan berperan untuk menyalurkan barang dan jasa yang dihasilkan oleh petani hingga menyalurkannya ke konsumen akhir. Pihak yang terlibat dalam penyaluran barang dan jasa disebut dengan lembaga tataniaga.

Tujuan akhir dalam tataniaga adalah menempatkan barang dan jasa ke tangan konsumen. Untuk mencapai tujuan tersebut, perlu dilakukan kegiatan-kegiatan tataniaga yang melibatkan lembaga yang ikut dalam kegiatan penyaluran barang dan jasa sampai ketangan konsumen. (Kotler dan Susanto 2000) menjelaskan bahwa pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain. Definisi tersebut berdasarkan kebutuhan, keinginan, dan permintaan. Tataniaga memungkinkan terciptanya alokasi sumber daya aktivitas produksi yang lebih efisien. Tanpa adanya tataniaga setiap individu dituntut untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sendiri, akan tetapi dengan adanya tataniaga setiap individu akan saling menciptakan produk dan saling mempertukarkan produk antar individu dengan individu yang lainnya (Putri, 2017).

2.2 Lembaga Tataniaga

Proses tataniaga didalamnya terdapat pelaku-pelaku tataniaga atau lembaga tataniaga yang terlibat langsung dalam kegiatan tataniaga. Munculnya lembaga tataniaga karena kesenjangan produsen untuk menjual secara langsung produknya kepada konsumen, sehingga agar produk tersebut dapat sampai dan dimanfaatkan oleh konsumen diperlukan lembaga-lembaga yang menyalurkan barang tersebut.

Lembaga tataniaga adalah badan ataupun perusahaan tataniaga yang melakukan kegiatan tataniaga. Lembaga tataniaga dapat berupa produsen, pedagang perantara, dan lembaga pemberi jasa (Kotler & Armstrong, 2013). Lembaga tataniaga adalah lembaga yang akan memenuhi keinginan konsumen semaksimal mungkin. Pada lembaga tataniaga tingkat pertanian terdiri dari petani, pedagang pengepul tingkat lokal, pedagang antar daerah, pedagang besar, pengecer, dan agen penunjang.

Lembaga-lembaga yang terlibat dalam proses tataniaga digolongkan menjadi lima kelompok (Asmarantaka 2012), diantaranya:

1. Pedagang perantara (*Merchant middlemen*) adalah individu pedagang yang melakukan penanganan berbagai fungsi tataniaga dalam pembelian dan penjualan produk dari produsen ke konsumen. Pedagang ini memiliki dan menguasai produk. Pedagang perantara meliputi, pedagang pengumpul (*assembler*), pedagang eceran (*retailers*), dan pedagang grosir (*wholesalers*).
2. Agen perantara (*Agent middlemen*) hanya mewakili klien yang disebut principals dalam melakukan penanganan produk/jasa. Kelompok ini hanya menguasai produk dan mendapatkan pendapatan dari fee dan komisi.
3. Spekulator (*Speculative middlemen*) adalah pedagang perantara yang membeli atau menjual produk untuk mencari keuntungan dengan memanfaatkan adanya pergerakan harga (minimal-maksimal).
4. Pengolah dan pabrikan (*Processors and Manufacturers*) adalah sekelompok pebisnis yang aktivitasnya menangani produk dan merubah bentuk bahan bakumenjadi bahan setengah jadi atau produk akhir. Aktivitasnya

menambah kegunaan waktu, tempat, bentuk dan kepemilikan dari bahan baku.

5. Organisasi (*Facilitative Organization*) yang membantu memperlancar aktivitas pemasaran atau pelaksanaan fungsi-fungsi pemasaran. Sebagian produsen tidak secara langsung menjual barang langsung kepada konsumen, di antara mereka terdapat sekelompok perantara yang melakukan beragam fungsi.

2.3 Fungsi-Fungsi Tataniaga

Tataniaga merupakan proses penyaluran barang dari produsen ke konsumen. Tataniaga berfungsi untuk mengusahakan konsumen memperoleh barang yang diinginkan tepat waktu, tempat, bentuk dan harga. Proses penyampaian barang dan jasa dari produsen ke konsumen akhir diperlukan berbagai kegiatan yang dapat memperlancar proses penyampaian barang dan jasa yang bersangkutan, nama kegiatan tersebut adalah fungsi-fungsi tataniaga (Limbong & Sitorus, 1997). Adapun fungsi-fungsi tataniaga dapat dikelompokkan menjadi tiga fungsi yaitu sebagai berikut :

1. Fungsi Pertukaran

Fungsi pertukaran terdiri dari fungsi pembelian dan fungsi penjualan. Fungsi pertukaran adalah suatu kegiatan yang memperlancar perpindahan hak milik barang dan jasa yang dipasarkan. (1) Fungsi pembelian adalah kegiatan yang melakukan penetapan jumlah dan kualitas barang, menetapkan harga, dan syarat-syarat pembelian. (2) Fungsi penjualan adalah kegiatan mencari pasar, menetapkan jumlah kualitas serta menentukan saluran tataniaga yang paling sesuai dengan barang dan jasa yang di jual.

2. Fungsi Fisik

Fungsi fisik adalah suatu kegiatan yang langsung berhubungan dengan barang dan jasa sehingga menimbulkan kegunaan tempat, bentuk, dan waktu. Fungsi fisik terdiri dari tiga fungsi yaitu : (1) Fungsi penyimpanan adalah fungsi yang membuat komoditi atau barang dan jasa selalu tersedia saat konsumen menginginkannya. (2) Fungsi pengangkutan adalah proses pemindahan, dan barang dan jasa selalu tersedia pada tempat yang diinginkan. (3) fungsi pengolahan adalah kegiatan yang merubah bentuk melalui proses yang diinginkan sehingga dapat meningkatkan kepuasan dan memperluas pasar dari komoditi itu berasal.

3. Fungsi Fasilitas

Fungsi fasilitas adalah kegiatan atau tindakan yang bertujuan untuk memperlancar kegiatan pertukaran antara produsen dan konsumen. Fungsi fasilitas terdiri dari empat fungsi yaitu. (1) fungsi standarisasi yaitu dapat mempermudah pembelian barang, mempermudah jual beli, serta dapat memperluas pasar. (2) fungsi penanggungan risiko yaitu menerima kemungkinan kehilangan barang dan jasa dalam proses pemasaran yang disebabkan risiko fisik dan pasar. (3) fungsi pembiayaan yaitu kegiatan pembayaran dalam bentuk uang untuk memperluas pemasaran. (4) fungsi informasi pasar yaitu dengan mengumpulkan sejumlah data sehingga proses pemasaran menjadi lebih sempurna.

2.4 Saluran Tataniaga

Dari pembahasan sebelumnya tataniaga merupakan usaha menyalurkan produk dari produsen sampai ke konsumen. Penyaluran produk tersebut melewati lembaga lembaga yang kemudian membentuk sebuah saluran tataniaga. Saluran

tataniaga adalah aliran barang dari produsen ke konsumen yang terjadi karena adanya lembaga pemasaran., perpindahan barang antar lembaga menimbulkan biaya oleh karena adanya biaya pemasaran maka perbedaan harga yang diterima oleh produsen dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen yang disebut marjin pemasaran. Semakin pendek pemasaran maka semakin efisien sistem pemasaran tersebut (Lubis S, 2011).

(Limbong & Sitorus, 1987) mengatakan, lembaga pemasaran adalah yang terlibat dalam proses penyampaian barang dan jasa yang terdiri dari produsen, pedagang pengumpul mulai dari tingkat desa, kecamatan, kabupaten sampai tingkat provinsi atau pedagang besar, pengecer, dan lembaga penunjang seperti perusahaan pengangkutan, penyimpanan, pengolahan, biro iklan, dan lembaga keuangan.

Saluran pemasaran atau penyaluran barang dalam pemasaran terdapat lima kemungkinan sebagai berikut :

- Produsen – Konsumen
- Produsen – Pengecer – Konsumen Akhir
- Produsen – Pedagang Kecil – Pengecer – Konsumen akhir
- Produsen – Pedagang Besar - Pengecer – Konsumen Akhir
- Produsen – Pedagang Besar – Pedagang kecil – Konsumen akhir

Adapun tingkatan saluran pemasaran membaginya dalam beberapa tingkat, yaitu sebagai berikut :

- Saluran tingkat nol : saluran ini disebut saluran pemasaran langsung yang terjadi dari seorang produsen yang menjaul langsung kepada konsumen, seperti menjual dari rumah kerumah, penjualan lewat toko perusahaan.

- Saluran satu tingkat : saluran ini memiliki satu perantara penjualan, pengecer langsung membeli barang kepada produsen, kemudian menjualnya langsung kepada konsumen.
- Saluran dua tingkat : saluran pemasaran ini memiliki dua perantara.
- Saluran tiga tingkat : saluran pemasaran ini memiliki tiga perantara.

(Hanafiah dan Saefuddin, 2006) memberikan gambaran bahwa panjang pendeknya saluran tataniaga yang dilalui suatu komoditi tergantung pada beberapa faktor, antara lain:

1. Jarak antara produsen dan konsumen. Semakin jauh jarak antara produsen dan konsumen biasanya semakin panjang saluran yang ditempuh oleh produk
2. Cepat tidaknya produk rusak. Sifat produk yang cepat rusak menuntut penerimaan yang cepat pula ditangan konsumen, sehingga menghendaki saluran yang pendek dan cepat.
3. Skala produksi. Bila produksi berlangsung dalam ukuran-ukuran kecil maka jumlah produk yang dihasilkan berukuran kecil pula. Hal ini tidak menguntungkan bila produsen langsung menjualnya ke pasar. Dengan demikian dibutuhkan pedagang perantara dan saluran yang akan dilalui produk cenderung panjang.
4. Posisi keuangan pengusaha. Produsen yang posisi keuangannya kuat cenderung memperpendek saluran tataniaga.

2.5 Efisiensi Tataniaga

Efisiensi tataniaga adalah selisih antara biaya pengeluaran produk di bagi nilai produk. Tataniaga akan di sebut efisien jika pihak produsen, lembaga tataniaga

dan konsumen mendapat kepuasan dengan adanya kegiatan tataniaga tersebut. (Limbong & Sitorus, 1987) mengatakan bahwa Efisiensi tataniaga dapat terjadi apabila : (1) mampu menyampaikan produk dari petani kepada konsumen dengan biaya yang semurah-murahnya. (2) mampu memberikan pembagian hasil yang adil dari seluruh harga yang dibayar pada konsumen akhir.

(Limbong dan Sitorus, 1997) mengungkapkan bahwa ukuran efisiensi suatu sistem tataniaga dapat dilihat melalui kepuasan konsumen, produsen, maupun lembaga-lembaga tataniaga yang terlibat dalam aliran barang maupun jasa. (Kohl dan Uhl 2002) mengungkapkan bahwa efisiensi tataniaga dapat ditingkatkan melalui dua cara yaitu; pengurangan biaya tanpa mengurangi manfaat tataniaga dan peningkatan manfaat produk tanpa meningkatkan biaya tataniaga. Dari pengertian yang diungkapkan oleh para ahli mengenai efisiensi tataniaga, dapat disintesa bahwa efisiensi tataniaga merupakan suatu kondisi yang dapat dicapai apabila suatu sistem tataniaga dapat menyampaikan komoditas dari konsumen ke produsen dengan biaya semurah-murahnya dan mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar konsumen akhir kepada semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan tataniaga suatu komoditas, dimana hal ini dapat dicapai apabila sebuah sistem tataniaga semakin mendekati sistem pasar persaingan sempurna dan mampu memberikan kepuasan bagi semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan tataniaga suatu komoditas yang terwujud melalui pengurangan biaya tanpa mengurangi manfaat tataniaga dan peningkatan manfaat tataniaga tanpa peningkatan biaya.

2.5.1 Marjin Tataniaga

Marjin tataniaga adalah perbedaan harga yang dibayar konsumen dengan harga yang diterima oleh petani (Sudiyono, 2001). Setiap proses tataniaga

berlangsung terdapat lembaga-lembaga yang terkait didalamnya, oleh sebab itu dapat di analisis marjin dari setiap lembaga tataniaga yang terlibat. Besarnya nilai Margin Tataniaga yang merupakan hasil perkalian dari perbedaan harga pada dua tingkat lembaga tataniaga dengan jumlah produk yang dipasarkan. Semakin besar perbedaan harga antara lembaga-lembaga tataniaga yang terlibat, terutama antara harga yang terjadi di tingkat eceran dengan harga yang diterima petani, maka semakin besar pula margin tataniaga dari komoditi tersebut. Untuk menghitung besarnya perbedaan harga tingkat produsen dan pengecer dapat menggunakan rumus analisis marjin pemasaran yaitu :

$$MP = Pr - Pf$$

Keterangan :

MP = Marjin Pemasaran

Pr = Harga Tingkat Pengecer

Pf = Harga Tingkat Petani

Adanya keterlibatan banyak lembaga tataniaga yang terkait mengakibatkan biaya tataniaga menjadi semakin meningkat dan adanya peningkatan keuntungan dari lembaga-lembaga yang terkait. Besar kecilnya marjin tataniaga menjadikannya tolak ukur untuk penilaian apakah proses tataniaga tersebut efisien atau belum. Namun, secara umum tinggi rendahnya marjin tataniaga dapat dikatakan efisien apabila dalam menyebarkan produk suatu komoditi terdapat penyabaran marjin yang merata serta masing-masing mendapatkan keuntungan di semua phak pelaku usaha.

2.5.2. *Farmer's Share*

Farmer's Share adalah bagian yang didapatkan oleh petani dari harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir (Suminartika & Djuanalina, 2017). Besar kecilnya

farmer's share sangat dipengaruhi oleh saluran pemasaran yang di gunakan untuk menyebarkan barang atau produk dan besarnya harga jual diteingkat pengecer. Besar kecilnya yang didapatkan oleh para petani menunjukkan merata atau tidaknya pembagian hasil antara pedagang pengepul, pedagang besar, dan pedagang pengecer terhadap petani. Semakin banyak lembaga perantara pemasaran maka akan semakin sedikit pula bagian yang didapatkan oleh petani. *Farmer's share* mempunyai nilai yang relatif rendah jika harga di tingkatkonsumen akhir relatif lebih tinggi dibanding harga yang diterima oleh petani. Sebaliknya, *farmer's share* mempunyai nilai yang relatif lebih tinggi jika harga ditingkat konsumen akhir tidak terpaut jauh dibanding harga yang diterima oleh petani.

Untuk menghitung besarnya perbedaan harga tingkat produsen dan pengecer dapat menggunakan rumus analisis *farmer's share* yaitu :

$$FS = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$$

Keterangan :

Fs : Farmer's share

Pf : Harga tingkat petani (Rp/Kg/Perpanen)

Pr : Harga tingkat retail / konsumen akhir (Rp/Kg/ Perpanen)

2.5.3 Efisiensi Pemasaran

Efisiensi pemasaran merupakan kemampuan menyampaikan hasil dari pertanian produsen ke konsumen dengan biaya semurah mudahnya dengan mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar konsumen akhir kepada semua lembaga yang terlibat. Efisiensi pemasaran dalam suatu produk dapat dianalisis melalui analisis margin pemasaran dengan melihat perbedaan yang

terjadi di setiap lembaga pemasaran yang terlibat. Kriteria pengambilan keputusan jika $E_p < 50\%$, maka saluran pemasaran sudah efisien. Namun $E_p > 50\%$, maka saluran pemasaran tidak efisien. Penarikan kesimpulan dilakukan dengan melihat nilai efisiensi pemasaran (E_p). Nilai efisiensi pemasaran ini dilihat dengan membandingkan nilai efisiensi pemasaran pada tiap-tiap saluran pemasaran. Apabila nilai efisiensi pemasaran suatu saluran pemasaran lebih kecil dari nilai efisiensi pemasaran saluran pemasaran lainnya, maka saluran pemasaran tersebut dikatakan memiliki efisiensi pemasaran yang lebih tinggi daripada saluran pemasaran lainnya.

Untuk mengetahui tingkat efisiensi pemasaran kopi pada masing-masing lembaga pemasaran, digunakan sebagai berikut :

$$E_p = \frac{BP}{NP} \times 100\%$$

Keterangan:

E_p = Efisiensi Pemasaran (%)

BP = Total Biaya Pemasaran (Rp/Kg/Perpanen)

NP = Total Nilai Produk (Rp/Kg/Perpanen)

2.6 Tinjauan Umum Tentang Kopi (*Coffea sp.*)

Tanaman kopi bukan tanaman asli yang berasal dari Indonesia, melainkan berasal dari benua Afrika tepatnya di Ethiopia. Pada awalnya tanaman kopi belum di budidayakan secara luas oleh penduduk, melainkan tanaman kopi masih tumbuh liar di hutan dataran tinggi. Minuman kopi sangat di gemari oleh bangsa Ethiopia karena sangat berkhasiat untuk menyegarkan badan. Oleh karena itu ketika mereka

mengembara ke wilayah lain, buah kopi juga ikut terbawa dan tersebar kenegara-negara Arab, Persia, hingga tanaman kopi tumbuh subur di daerah Yaman.

Penyebaran kopi diberbagai wilayah cukup lambat, karena minuman kopi pada masanya hanya dikenal sebagai minuman berkhasiat menyegarkan badan yang terbuat dari cairan daun dan buah segaryang diseduh dengan air panas. Namun semenjak di temukannya cara-cara pengelolaan kopi yang lebih baik, ternyata minuman kopi merupakan minuman yang di samping berkhasiat juga mempounyai aroma harum yang khas dan rasanya yang nikmat. Akhirnya kopi pun mernjadi terkenal sehingga tersebar ke berbagai negara Eropa, Asia, dan Amerika.

Biji kopi mengandung kafein yang dapat merangsang kerja jantung dan otak, sehingga sebagian orang tidak tahan meminum kopi. Untuk mencegah hal ini dan dalam hal meningkatkan konsumsi kopi dunia, akhir-akhir ini telah ditemukan cara pengelolahan biji kopi yang bisa menghilangkan kandungan kafein pada kopi tanpa menghilakan aromanyayang khas dan rasanya yang nikmat.

(Aak, 1980) menjelaskan terdapat empat jenis kopi yang dibudidayakan di Indonesia yaitu :

1. Kopi Arabika (*Coffea Arabica*)

Kopi arabika berasal dari Ethiopia dan Albessinia. Golongan ini merupakan yang pertama kali dikenal dan dibudidayakan oleh manusia, bahkan merupakan jenis kopi arabika ini termasuk jenis kopi yang paling banyak kembangkan di dunia maupun di Indonesia. Kopi arabika akan tumbuh dengan baik diketinggian antara 700-1700 mdpl, dan suhu 16-20°C. Jenis kopi ini memiliki aroma yang khas dan rasa yang kuat sehingga tidak heran banyak masyarakat penjuru dunia yang menyukai jenis kopi arabika ini.

2. Kopi Liberika (*Coffea liberica*)

Kopi liberika berasal dari dataran rendah Manrovia di daerah Liberia dan masuk ke Indonesia sejak tahun 1965. Walaupun sudah cukup lama masuk ke Indonesia, namun untuk saat ini jumlah kopi liberika masih terbatas. Pohon kopi Liberika akan tumbuh dengan subur di daerah yang memiliki tingkat kelembapan yang tinggi dan panas. Jika di dibandingkan dengan kopi jenis Arabika, kopi jenis Liberika memiliki kualitas yang lebih buruk dari kopi Arabika. Baik dari segi buah dan kualitas rendemennya yang rendah.

3. Kopi Robusta

Kopi robusta berasal dari Kongo dan baru masuk ke Indonesia sejak tahun 1900. Karena memiliki sifat lebih unggul, kopi ini sangat cepat berkembang. Kopi jenis robusta akan tumbuh dengan baik di ketinggian 400-700 mdpl tetapi masih toleran pada ketinggian 400 mpdl, dengan suhu 21-24°C.

4. Kopi Hibrida

Kopi Hibrida merupakan turunan pertama hasil dari perkawinan antara dua spesies atau varietas kopi arabika dan robusta sehingga mewarisi sifat unggul dari kedua varietas tersebut. Namun, keturunan dari jenis kopi hibrida ini sudah tidak mempunyai sifat yang sama dengan induk hibridanya. Oleh sebab itu pembiakannya hanya dengan cara vegetatif seperti stek atau sambungan.

2.7 Peneliti Terdahulu

Berdasarkan hasil penelitian (Hikmatullah, 2020), penelitian ini menunjukkan bahwa saluran tataniaga kopi arabika di Kecamatan Sumberwringin terdapat 2 macam pola saluran : (1) saluran tingkat 2 (petani selaku produsen → pedagang besar → ekportir), (2) saluran tingkat 3 (petani kopi → pedagang kecil →pedagang besar → eksportir). Sedangkan analisis efisiensi tataniaga menyatakan bahwa lembaga tataniaga kopi arabika di Kecamatan Sumberwringin <1 (sudah efisien), saluran tataniaga tingkat 2 yang paling efisien, karena margin nya besar dan biaya pemasaran yang kecil, serta dilalui oleh pedagang besar dan eksportir.

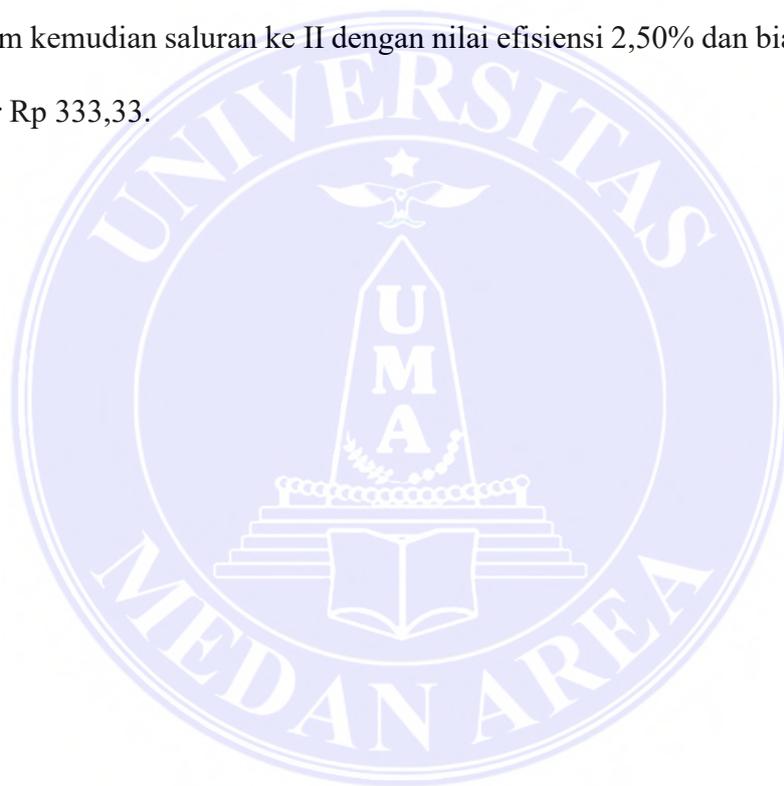
Berdasarkan hasil penelitian (Andrian, 2020), penelitian ini menunjukkan bahwa ; (1) terdapat saluran pemasaran kopi di Desa Sajang Kecamatan Sembalun yaitu saluran pemasaran 1 meliputi produsen – pedagang pengepul – pedagang pengecer – konsumen dan saluran pemasaran 2 meliputi produsen – pedagang pengecer – konsumen ; (2) saluran pemasaran kopi di Desa Sajang Kecamatan Sembalun merupakan saluran yang efisien.

Berdasarkan hasil penelitian (Nurhapsa, Nuddin Andi Dkk, 2018), penelitian ini menunjukkan bahwa : terdapat tiga pola saluran pemasaran kopi arabika di Desa Potukullin, Kecamatan Buntu Batu Kabupaten Enrekang dan saluran pemasaran I dan II yang efisien. Agar petani dapat memperoleh harga yang lebih tinggi maka disarankan kepada pemerintah daerah agar menyediakan informasi harga yang akurat di sentra-sentra produksi kopi agar harga kopi tidak hanya dinikmati oleh pedagang perantara maupun pedagang besar.

Berdasarkan hasil penelitian (Pasaribu, G. Marpaung Dkk, 2019) penelitian ini menunjukkan bahwa : Ada dua saluran pemasaran kopi arabika di daerah penelitian yaitu petani – pedagang pengumpul – pedagang kecamatan dan petani – pedagang kecamatan. Margin pemasaran kopi arabika dari petani sampai ke konsumen pada saluran I sebesar Rp.14.500, pada saluran II sebesar Rp.14.300. Saluran pemasaran kopi di Desa Merek, Kecamatan Merek, Kabupaten Karo sudah efisien. Dari kedua saluran pemasaran tersebut, saluran pemasaran yang paling efisien dibandingkan dengan saluran pemasaran lainnya adalah saluran pemasaran kedua yaitu petani - pedagang kecamatan.

Berdasarkan hasil penelitian (Arrahman, Z. 2018) penelitian ini menunjukkan bahwa : saluran tataniaga tebu yang terbentuk di Kabupaten Situbondo ada empat saluran yaitu: saluran tataniaga 1) Petani – Asosiasi Petani Tebu Rakyat Indonesia (APTRI) – Pabrik Gula. Saluran tataniaga 2) Petani – Kelompok Tani – Pabrik Gula. Saluran tataniaga 3) Petani – Kontraktor Tebu – Pabrik Gula. Saluran tataniaga 4) Petani – Pabrik Gula. Alur pemasaran yang dilakukan oleh masing-masing lembaga tataniaga adalah alur pertukaran berupa pembelian dan penjualan, alur fisik berupa pengangkutan, pengemasan, penyimpanan, alur fasilitas berupa penanggungungan resiko, sortasi, pembiayaan, pengolahan dan informasi pasar. Struktur pasar yang dihadapi oleh petani mengarah ke pasar persaingan sempurna. Pasar yang dihadapi oleh Asosiasi Petani Tebu Rakyat Indonesia (APTRI) adalah pasar oligopoli. Struktur pasar yang dilihat dari kelompok tani mengarah kepada pasar oligopoli. Struktur pasar yang dihadapi oleh Pedagang tebu dan Pabrik gula adalah pasar persaingan sempurna.

Berdasarkan hasil penelitian (Simbolon, 2022) penelitian ini menunjukkan bahwa : Tataniaga biji kopi arabika kering di Desa Parmonangan Kecamatan Pangururan terdiri dari dua saluran yaitu: Saluran I : Petani Pedagang → Besar Pabrik Saluran II : Petani → Pedagang Pengumpul → Pedagang Besar Pabrik. Tataniaga I keuntungan yang didapatkan petani memiliki Share Margin sebesar 69,80% sedangkan pada saluran II yaitu sebesar 54,81%. 3. Tataniaga saluran I dengan nilai efisiensi yaitu 0,83% dan biaya pemasaran sebesar Rp 166,6 per kilogram kemudian saluran ke II dengan nilai efisiensi 2,50% dan biaya pemasaran sebesar Rp 333,33.



III. METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Desa Pondok Gajah Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah Aceh pada tanggal 1 Juni 2023 sampai 30 Juni 2023, Sebagai daerah penelitian ditentukan secara *purposive sampling* (sengaja) dengan pertimbangan bahwa Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah merupakan salah satu sentra penghasil kopi terbesar di Provinsi Aceh yang memiliki jumlah produksi tahun 2017-2021 sebesar 1.470 ton dengan luas areal 23.000 Ha (Dinas Perkebunan Kabupaten Bener Meriah, 2021). Desa Pondok Gajah merupakan salah satu desa yang berada di Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah dimana tanaman perkebunan kopi arabika adalah tanaman perkebunan utama yang mayoritas penduduknya bermata pencarian sebagai petani kopi arabika.

3.2 Metode Pengambilan Sampel

Populasi dari penelitian ini adalah petani dan pedagang yang bertempat tinggal di Desa Pondok Gajah Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah. Menurut (Arikunto, S. 2008) apabila populasi kurang dari 100 maka lebih baik di ambil semua. Namun apabila jumlah populasinya besar dapat di ambil antara 10-15% atau 20-55%. Untuk memenuhi kebutuhan sampel dalam penelitian ini, maka diambil 10% dari jumlah populasi petani yang ada karena populasi yang besar. Jika populasi penelitian cukup besar, maka kita tidak mengambil data dari seluruh anggota populasi, cukup dengan mengambil sebagian dari populasi yang mewakili anggota populasi.

Tabel 5. Populasi dan sampel penelitian

No	Pelaku Tataniaga	Jumlah Populasi	Jumlah Sampel	Teknik pengambilan sampel
1	Petani Kopi Arabika (10%)	326	33	<i>purposive sampling</i>
2	Pedagang Pengepul (100%)	5	5	<i>Sensus</i>
3	Pedagang Besar (100%)	2	2	<i>Sensus</i>
Jumlah		333	40	

Sumber : Desa Pondok Gajah, Tahun 2022

Diketahui jumlah petani di Desa Pondok Gajah Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah sebanyak 326 orang, sedangkan untuk pedagang pengepul sebanyak 10 dan pedagang besar sebanyak 2. Untuk memenuhi kebutuhan penelitian maka sampel yang diambil untuk petani sebanyak 10% dari jumlah populasi petani kopi arabika sebesar 326 orang menjadi 33 sampel dengan metode *purposive sampling* (secara sengaja) dan karakteristik petani yang akan menjadi sampel merupakan petani pemilik yaitu petani yang memiliki lahan pertanian sendiri, dengan luas lahan 0,5 1 ha dan kriteria laki-laki yang berusia produktif yaitu 20-60 tahun. Mantra (2004) menyatakan bahwa sebaran petani berdasarkan umur produktif yaitu 15-64 tahun merupakan kelompok usia produktif. Sedangkan sampel untuk pedagang pengepul sebanyak 5 sampel dengan menggunakan metode *Sensus* yaitu teknik penarikan sampel dengan mengambil semua anggota populasi yang dijadikan sampel dalam penelitian, dan untuk pedagang besar sebanyak 2 sampel dengan menggunakan metode *Sensus* yaitu teknik penarikan sampel dengan mengambil semua anggota populasi yang dijadikan sampel dalam penelitian sehingga untuk jumlah keseluruhan sampel dalam penelitian ini adalah 40 sampel.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data skunder sebagai berikut :

1. Data primer diperoleh langsung dari usahatani Kopi Arabika di Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah, dengan cara observasi dan wawancara dengan responden yaitu petani kopi dengan menggunakan daftar pertanyaan (*Questionnaire*).
2. Data skunder adalah data yang diperoleh dari instansi yang terkait (Badan Pusat Statistik (BPS), Dinas Pertanian, dan instansi terkait lainnya). Serta data dari literatur yang berkaitan dengan penelitian ini.
3. Studi pustaka yaitu catatan atau dokumen resmi tertulis dan dikeluarkan oleh Badan Pusat Statistik dan lembaga lain yang ada kaitannya dengan penelitian ini
4. Dokumentasi yaitu informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, gambar dan tulisan angka yang berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian.

3.4 Metode Analisis Data

Data yang diperoleh dalam penelitian ini dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Analisis deskriptif kualitatif dilakukan dengan pengamatan terhadap Fungsi-fungsi tataniaga yang dilakukan lembaga tataniaga saluran tataniaga, dan lembaga tataniaga. Sedangkan untuk analisis kuantitatif dilakukan untuk melihat keuntungan petani kopi arabika, efisiensi tataniaga dengan pendekatan analisis margin tataniaga, dan *farmer's share*

3.4.1 Analisis Fungsi-Fungsi Tataniaga

Analisis ini dilakukan untuk mengetahui lembaga tataniaga yang melakukan atau menerapkan fungsi-fungsi tataniaga. Analisis fungsi tataniaga dilakukan untuk mengetahui fungsi atau kegiatan yang dilakukan oleh setiap lembaga tataniaga yang terlibat dan untuk mengetahui kebutuhan biaya dan fasilitas yang dibutuhkan. Adapun fungsi tataniaga sebagai berikut :

1. Fungsi Pertukaran : Fungsi pertukaran terdiri dari fungsi penjualan dan pembelian
2. Fungsi Fisik : Fungsi Fisik terdiri dari fungsi penyimpanan, pengolahan, dan pengangkutan.
3. Fungsi Fasilitas : Fungsi fasilitas terdiri dari fungsi standarisasi, penanggungan resiko, fungsi pembiayaan, dan informasi pasar

3.4.2 Analisis Saluran Tataniaga

Saluran tataniaga adalah kegiatan yang terlibat dalam proses penyampaian atau penyebaran produk dari produsen sampai konsumen akhir. Analisis saluran tataniaga dapat dilakukan dengan cara mengamati lembaga-lembaga tataniaga yang membentuk saluran tataniaga. Pengamatan dilakukan dari mulai petani hingga ke konsumen akhir. Perbedaan saluran tataniaga dari masing-masing responden akan berpengaruh pada pendapatan yang diterima oleh lembaga lembaga tataniaga yang terlibat. Semakin panjang rantai saluran tataniaga maka semakin tidak efisien juga saluran tataniaga tersebut karena marjin tataniaga yang tercipta antara produsen dan konsumen semakin besar.

3.4.3 Analisis Marjin Tataniaga

Analisis ini dilakukan untuk mengetahui tingkat efisiensi pemasaran dari petani sampai konsumen akhir. Marjin tataniaga merupakan perbedaan harga dari

tingkat petani dengan harga di tingkat konsumen akhir. Hanfie (2010) menjelaskan margin pemasaran dirumuskan sebagai berikut :

$$M = Pr - Pf$$

Keterangan :

M : Marjin Pemasaran

Pr : Harga Tingkat retail /konsumen akhir (Rp/Kg/ Perpanen)

Pf : Harga Tingkat Petani (Rp/Kg/ Perpanen)

3.4.4. Analisis *Farmer's Share*

Analisis *farmer's share* dilakukan untuk membandingkan harga yang dibayar konsumen terhadap harga produk yang diterima oleh petani (Limbong & Sitorus, 1987). *Farmer's Share* dapat dipengaruhi oleh tingkat pengolahan, keawetan produk, ukuran produk, jumlah dan biaya transportasi. Nilai untuk *farmer's share* ditentukan berdasarkan rasio harga yang diterima petani dengan harga yang di terima konsumen akhir dan dinyatakan dalam bentuk persentase. Untuk menghitung nilai *farmer's share* dapat menggunakan rumus sebagai berikut:

$$FS = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$$

Keterangan :

Fs : Farmer's share

Pf : Harga tingkat petani (Rp/Kg/Perpanen)

Pr : Harga tingkat retail / konsumen akhir (Rp/Kg/ Perpanen)

3.4.5 Analisis Efisiensi Pemasaran

Menurut Soekartawi (2002) untuk mengetahui tingkat efisiensi pemasaran kopi pada masing-masing lembaga pemasaran, digunakan sebagai berikut :

$$E_p = \frac{BP}{NP} \times 100\%$$

Keterangan:

E_p = Efisiensi Pemasaran (%)

BP = Total Biaya Pemasaran (Rp/Kg/Perpanen)

NP = Total Nilai Produk (Rp/Kg/Perpanen)

Kriteria pengambilan keputusan jika $E_p < 50\%$, maka saluran pemasaran sudah efisien. Namun apabila $E_p > 50\%$, maka saluran pemasaran tidak efisien.

3.5 Definisi Operasional Variabel

Definisi Operasional Variabel dalam penelitian ini adalah :

1. Lokasi penelitian dilakukan di Desa Pondok Gajah Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah Aceh
2. Sampel dalam penelitian ini adalah para petani dan pedagang Kopi Arabika di Desa Pondok Gajah Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah Aceh
3. Responden dalam penelitian ini berjumlah 33 orang petani kopi arabika, 5 orang pedagang pengepul dan 2 pedagang besar sehingga untuk jumlah keseluruhan responden sebanyak 40 responden.
4. Kriteria petani responden dalam penelitian ini adalah petani pemilik atau petani yang memiliki lahan pertanian sendiri dengan rata rata luas lahan 0,5-1 ha, dan memiliki usia yang produktif antara 20-60 tahun.
5. Tataniaga merupakan kegiatan yang berhubungan dengan perpindahan hak milik dan fisik barang pertanian.
6. Fungsi tataniaga adalah kegiatan atau tindakan yang dapat memperlancar proses penyampaian barang dan jasa.

7. Fungsi pertukaran adalah fungsi yang memperlancar kegiatan perpindahan hak milik biji buah kopi. Fungsi pertukaran terdiri dari fungsi pembelian dan penjualan (Rp/Kg/ Perpanen)
8. Fungsi fisik adalah kegiatan yang berhubungan langsung dengan barang dan jasa sehingga memerlukan tempat, bentuk, dan waktu. Fungsi fisik terdiri dari fungsi penyimpanan, pengangkutan dan fungsi pengolahan.
9. Fungsi fasilitas adalah kegiatan yang bertujuan untuk memperlancar kegiatan pertukaran antara produsen dan konsumen. Fungsi fasilitas terdiri dari fungsi standarisasi, penanggungan resiko, fungsi pembiayaan, dan fungsi informasi pasar.
10. Saluran tataniaga merupakan alur yang diikuti produk atau jasa setelah produksi, berakhir dalam pembelian dan digunakan oleh pengguna akhir atau konsumen akhir.
11. Efisiensi pemasaran merupakan salah satu aspek pemasaran untuk meningkatkan pergerakan barang dari produsen ke konsumen. Serta kelayakan pendapatan yang diterima dari produsen ke konsumen akhir. (Rp/Kg/ Perpanen)
12. Marjin tataniaga adalah perbedaan harga yang dibayar konsumen dengan harga yang diterima petani, atau nilai dari jasa-jasa pelaksana kegiatan tataniaga dari tingkat produsen sampai konsumen akhir. (Rp/Kg/ Perpanen)

13. *Farmer's share* adalah perbandingan harga yang diterima petani dengan harga yang dibayar konsumen, bagian yang diterima lembaga tatniaga dinyatakan dalam bentuk persentase. (Rp/Kg/ Perpanen)
14. Data primer yang di olah merupakan data permusim panen kopi arabika selama dua bulan (permusim panen)



IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Sejarah Desa Pondok Gajah

Pada zaman dahulu kampung Pondok Gajah di namakan kampung Sidodadi. Waktu itu kampung Pondok Gajah penduduknya masi sangat sedikit sekali dan lngkungannya masi hutan,lahan pertanian juga masih sedikit. Dihutan masih banyak terdapat binatang buas termasuk gajah. Pada waktu itu tepatnya hampir sore hari ketika musim angin sekawanan gajah keluar dari hutan dan berkumpul dilapangan serta memakan tanaman masyarakat seperti jagung dan tebu masyarakat sangat ketakutan akan kedatangan gajah tersebut. Gajah tersebut menetap dilapangan selama berbulan-bulan, begitu terus selanjutnya dari tahun 1947-1949 setiap musim angin gajah tersebut turun. Masyarakat berjuang mengusir kembali gajah tersebut ke hutan selama 3 tahun. Dari situlah kampung yang dulunya bernama Sidodadi berubah menjadi kampung Pondok Gajah sampai sekarang ini.

Pada tahun 2007 sampai dengan 2009 Kampung Pondok Gajah berada dibawah wilayah pemerintahan Mukim Gajah Mungkur Reje Tiang yang pada saat itu wilayah Kecamatan Bandar terbagi dalam tiga wilayah pemerintah Mukim, yakni kemukiman janarata, Kemukiman Kute Teras, dan Kemukiman Bener Kalipah. Pada pertengahan tahun 2009 tiga wilayah Kemukiman Janarata, Kemukiman Kute Teras, Kemukiman Bener Kalipah, Kemukiman Bener Selatan, Kemukiman Pemango Kute Derma, Kemukiman Gajah Mungkur Reje Tiang, dan kemukiman Tansaran Peteri Pintu. Pada awal tahun 2010 wilayah Kecamatan Bandar dimekarkan menjadi dua wilayah pemerintahan Kecamatan yaitu Kecamatan Bandar yang membawahi pemerintahan Kampung sebanyak 35 Kampung dan Kecamatan Bener Kelipah yang membawahi pemerintahan

Kampung sebanyak 12 kampung. Kampung pondok gajah saat ini berada di Wilayah Kemukiman Gajah Mungkur Reje Tiang Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah.

4.2 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Kabupaten Bener Meriah merupakan salah satu kabupaten di provinsi Aceh, Indonesia. Ibu kota kabupaten Bener Meriah berada di Simpang Tiga Redelong. Kabupaten Bener Meriah merupakan pemekaran dari Kabupaten Aceh Tengah, Takengon. Kabupaten Bener Meriah memiliki luas 1.454,09 km² yang terdiri dari 10 kecamatan dan 233 desa. Penduduk di Kabupaten Bener Meriah ini adalah suku Gayo, Aceh dan Jawa. Kabupaten Bener Meriah berbatasan dengan :

1. Sebelah Utara berbatasan dengan Kabupaten Aceh Utara dan Kabupaten Bireuen
2. Sebelah Timur berbatasan dengan Aceh Timur
3. Sebelah Selatan berbatasan dengan Aceh Tengah
4. Sebelah Barat berbatasan dengan Aceh Tengah

Kabupaten Bener Meriah merupakan daerah yang memiliki tanah yang subur dan dapat berpotensi sebagai daerah agroindustri dan agribisnis dengan mengembangkan berbagai komoditi pertanian, seperti tanaman perkebunan, sayur mayur dan buah-buahan. Wilayah Kabupaten Bener Meriah mencakup dataran rendah dan pegunungan seluas 1.941,61 km². Berdasarkan data BPS tahun 2022, suhu udara berkisar antara 19°C hingga 22,5°C. Rata-rata suhu udara terdingin ada dibulan Oktober dengan suhu 19 °C dan suhu udara tertinggi di bulan Maret dengan rata-rata mencapai 22,5 °C dengan curah hujan setiap tahunnya berkisar antara 1.000 mm-2.500 mm yang berada pada ketinggian 100-2.600 m diatas permukaan laut. Selain potensi agribisnis dan agroindustri yang ada, Bener Meriah juga potensi

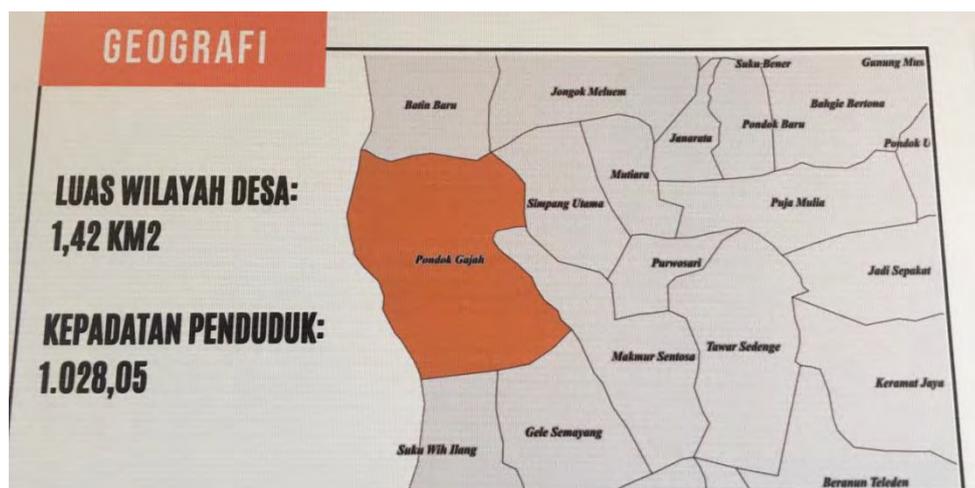
ekonomi lainnya yang menjanjikan seperti Pertambangan, Pariwisata, Peternakan dan Kehutanan, serta potensi budaya yang beragam seperti tradisi pacuan kuda yang sangat digemari oleh masyarakat.

Kecamatan bandar merupakan salah satu kecamatan yang berada di Kabupaten Bener Meriah Provinsi Aceh, dengan luas wilayah 88,10 km². Kecamatan bandar juga merupakan daerah dengan jumlah penduduknya terbesar di Kabupaten Bener Meriah yaitu dengan keseluruhan penduduk 25. 509 jiwa, yang terdiri dari 35 desa (BPS, 20220)

4.3 Gambaran Umum Desa Pondok Gajah

Desa Pondok Gajah merupakan salah satu desa dari 35 desa yang berada di Kecamatan Bandar. Adapun pusat kota dari Kecamatan Bandar yaitu Simpang Tiga Redelong. Secara geografis Desa Pondok Gajah merupakan dataran tinggi dengan ketinggian 1484 mdpl. Desa Pondok Gajah terdiri dari wilayah perkebunan, terutama perkebunan kopi. selain tanaman kopi masyarakat di desa pondok gajah kecamatan bandar kabupaten bener meriah juga menam tanaman sayuran seperti kentang, wortel, cabe dan lainnya. Adapun batas wilayah Desa Pondok Gajah sebagai berikut :

1. Sebelah Timur berbatasan dengan Kampung Simpang Utama
2. Sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Bukit
3. Sebelah Utara berbatasan dengan Kampung Bathin Baru
4. Sebelah Selatan berbatasan dengan Kampung Suku Wih Ilang



Gambar 2. Geografi Kampung Pondok Gajah Kecamatan Bandar

Sumber : Desa Pondok Gajah 2023

Tabel 6. Jumlah Penduduk Desa Pondok Gajah Berdasarkan Dusun Tahun 2022

No	Dusun	Kepala Keluarga (KK)	Jenis Kelamin		Jumlah (Jiwa)
			Laki-laki	Perempuan	
1.	Sungai Dua	120	198	189	384
2.	Rahayu	112	199	177	376
3.	Ingin Jaya	93	183	170	353
4.	Mulia Jaya	82	170	179	349
Total		407	750	712	1.462

Sumber : Desa Pondok Gajah, Tahun 2022

Dari Tabel 6. Diketahui bahwa jumlah penduduk Desa Pondok Gajah sebesar 1.462 jiwa dengan kepala keluarga (KK) sebesar 407 KK. Dusun Sungai Dua memiliki jumlah penduduk terbesar yang berada di Desa Pondok Gajah dengan jumlah penduduk sebesar 384 jiwa dengan kepala keluarga (KK) sebesar 120 KK. Sedangkan jumlah penduduk terkecil di Desa Pondok Gajah berada di dusun Mulia Jaya dengan jumlah penduduk sebesar 349 jiwa dengan kepala keluarga (KK) sebesar 82 KK. Penduduk Desa Pondok Gajah terdiri dari gabungan 3 suku yang berbeda yaitu suku Jawa, Gayo dan Suku Aceh serta mayoritas penduduknya beragama Islam dan bekerja sebagai petani kopi.

Jenis kopi arabika yang ditanam di Desa Pondok Gajah adalah kopi ateng super dan kopi timtim, kedua jenis kopi tersebut paling banyak di tanamai di daerah Bener Meriah.

Aktivitas ekonomi masyarakat Desa Pondok Gajah merupakan sebuah desa yang mayoritasnya masyarakatnya secara umum perekonomiannya pertumbuh pada sektor perkebunan kopi, pedagang, dan pertenakan. Kemudian selebihnya sebagian kecil dari masyarakat tersebut berkerja sebagai pegawai, kuli bangunan, wiraswasta dan perkerjaan lainnya

4.4 Fasilitas Sosial

Kampung Pondok Gajah memiliki fasilitas sosial yaitu fasilitas agama terdiri dari masjid, menasah dan tempat pengajian. Fasilitas pendidikan terdiri PAUD, taman kanak-kanak, sekolah dasar, sekolah luar biasa, dan madrasah aliyah Negeri (MAN). Fasilitas kesehatan terdiri dari pusat kesehatan pembantu (PUSTU). Fasilitas pemerintahan terdiri dari kantor desa, gedung serba guna, dan balai pertemuan. Fasilitas olahraga terdiri dari lapangan bola voly, lapangan sepak bola. Untuk lebih jelasnya mengenai fasilitas sosial yang dimiliki Kampung Pondok Gajah dapat dilihat pada tabel 4.3 berikut ini:

Tabel 7. Fasilitas Sosial Kampung Pondok Gajah Pada Tahun 2022

No	Jenis Fasilitas	Jumlah	
1	Fasilitas Agama	Masjid	1 Unit
		Menasah	4 Unit
		TPA	1 Unit
2	Fasilitas Pendidikan	PAUD	1 Unit
		Taman Kanak-Kanak	1 Unit
		Sekolah Dasar	1 Unit
		SLB	1 Unit
		MAN	1 Unit
3	Fasilitas Kesehatan	Polindes	1 Unit
		Kantor Desa	1 Unit
4	Fasilitas Pemerintahan	Gedung Serba Guna	1 Unit
		Balai Pertemuan	1 Unit

Sumber: Profil Kampung Pondok Gajah Kecamatan Bandar Tahun 2023

4.5 Aspek Perekonomian Kampung Pondok Gajah

Pembangunan ekonomi merupakan salah satu tolak ukur keberhasilan pembangunan do daerah. ada berbagai indikator untuk mengukur keberhasilan pembangunan ekonomi di suatu daerahdiantaranya adalah pertumbuhan ekonomi perubahan struktur ekonomi, tingkat pendapatan perkapita (PDRB) dan lain sebagainya. Pertumbuhan ekonomi tersebut merupakan kontribusi dari pertumbuhan berbagai macam sektor ekonomi yang secara tidak langsung menggambarkan tingkat perubahan yang terjadi.

Bagi daerah indikator ini penting untuk mengetahui kebersasilan pembangunan yang telah terjadi dicapai dan berguna untuk menentukan arah pembangunan dimasa yang akan datang. Pertumbuhan ekonomi dapat digunakan untuk mengukur kinerja dari pelaksanaan suatu proses pembangunan yang berhasil salah satunya ditentukan oleh tingkat pertumbuhan ekonomi yang sabil. Menurut oertumbuhan ekonomi, dapat diketahui adanya peningkatan skala produksi barang dan jasa.

Aktifitas ekonomi masyarakat Kampung Pondok Gajah merupakan sebuah desa yang mayoritasnya masyarakatnya secara umum perekonomiannya pertumbuh pada sektor perkebunan kopi, pertanian, pedagang, dan pertenakan. Kemudian selebihnya sebagian kecil dari masyarakat tersebut berkerja sebagai pegawai, kuli bangunan,wirasuasta dan perkerjaan lainnya.

Tabel 8. Jumlah Penduduk Desa Pondok Gajah Berdasarkan Jenis Pekerjaan Tahun 2022

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah
1.	Petani	326
2.	Buruh Tani	93
3.	Pedagang / Ternak	60
4.	Kuli Bangunan	16
5.	Wiraswasta	70
6.	PNS/TNI/POLRI	84
7.	Mahasiswa	30
Jumlah		693

Sumber : Desa Pondok Gajah, Tahun 2022

Berdasarkan Tabel 8. Jenis pekerjaan di Desa Pondok Gajah mayoritas berprofesi sebagai petani dengan jumlah sebesar 326 jiwa, sedangkan untuk jenis profesi sebagai kuli bangunan dengan jumlah sebesar 16 jiwa.

4.6 Karakteristik Responden

Sampel dalam penelitian ini berjumlah 33 orang petani kopi arabika, 5 orang pedagang pengepul dan 2 orang pedagang besar sehingga untuk jumlah keseluruhan responden sebanyak 40 responden di Desa Pondok Gajah Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah Aceh. Karakteristik responden mencakup beberapa hal yaitu umur, tingkat pendidikan, dan pengalaman.

1. Karakteristik Responden Petani

Karakteristik petani kopi arabika dalam penelitian ini adalah petani pemilik atau petani yang memiliki lahan pertanian sendiri. Karakteristik responden petani mencakup umur, tingkat pendidikan dan pengalaman.

a. Berdasarkan Umur Petani Responden

Berdasarkan penelitian ini, tingkat umur petani responden di Desa Pondok Gajah dapat di lihat dalam tabel 7 sebagai berikut :

Tabel 9. Karakteristik petani responden berdasarkan umur

Tingkat umur (tahun)	Jumlah (orang)	Persentase (%)
30-39	18	54,54%
40-49	10	30,30%
50-59	5	15,15%
Total	33	100%

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

Dari tabel 9. Diketahui bahwa jumlah petani responden sebanyak 33 responden, dengan kelompok umur 30-39 tahun memiliki responden terbanyak sebesar 18 responden dengan persentase 54,54%. Sedangkan kelompok umur 50-59 tahun memiliki responden terendah sebanyak 5 responden dengan persentase 15,15 %.

b. Berdasarkan tingkat pendidikan petani responden

Berdasarkan penelitian ini, tingkat pendidikan petani responden di Desa Pondok Gajah dapat di lihat dalam tabel 8 sebagai berikut :

Tabel 10. Karakteristik Petani Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
SD	7	21,21%
SMP	9	27,27%
SMA	13	39,39%
D3/S1	4	12,12%
Total	33	100%

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

Dari tabel 10. Diketahui bahwa jumlah petani responden sebanyak 33 responden, dengan tingkat pendidikan SMA memiliki jumlah terbanyak sebesar 13 responden dengan persentase 39,39%. Sedangkan tingkat pendidikan D3/S1 memiliki jumlah terendah sebanyak 4 responden dengan persentase 12,12 %.

c. Berdasarkan tingkat pengalaman petani responden

Berdasarkan penelitian ini, tingkat pendidikan petani responden di Desa Pondok Gajah dapat di lihat dalam tabel 8 sebagai berikut :

Tabel 11. Karakteristik Petani Responden Berdasarkan Pengalaman

Pengalaman (tahun)	Jumlah (orang)	Persentase (%)
5-14	12	36,36%
15-24	15	45,45%
25-34	6	18,18%
Total	33	100%

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

Dari tabel 11. Diketahui bahwa jumlah petani responden sebanyak 33 responden, dengan kelompok pengalaman 15-24 tahun memiliki responden terbanyak sebesar 15 responden dengan persentase 45,45%. Sedangkan kelompok pengalaman 25-34 tahun memiliki responden terendah sebanyak 6 responden dengan persentase 18,18 %.

2. Karakteristik Responden Pedagang Pengepul

Lembaga pemasaran atau pedagang yang terlibat dalam pemasaran Kopi Arabika di Desa Pondok Gajah salah satunya adalah pedagang pengepul. Karakteristik responden pedagang pengepul meliputi umur, pendidikan dan pengalaman.

a. Berdasarkan Umur Responden Pedagang Pengepul

Sampel pedagang pengepul di Desa Pondok Gajah Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah sebanyak 5 orang responden pedagang pengepul. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan diketahui bahwa umur pedagang pengepul di Desa Pondok Gajah berada dalam usia yang produktif yaitu antara 25-45 tahun.

b. Berdasarkan Tingkat Pendidikan Responden Pedagang Pengepul

Sampel pedagang pengepul di Desa Pondok Gajah Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah sebanyak 5 orang responden pedagang pengepul. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan diketahui bahwa kelima

responden pedagang pengepul sudah mengikuti pendidikan formal dengan tingkat pendidikan SMA Sederajat sebanyak 4 orang dengan persentase 80% dan tingkat pendidikan S-1 sebanyak 1 orang dengan persentase 20%.

c. Berdasarkan Tingkat Pengalaman pedagang pengepul

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan, diketahui bahwa kelima responden pedagang pengepul memiliki pengalaman yang berbeda beda dalam menjalankan usaha Kopi Arabika di Desa Pondok Gajah. Adapun pengalaman terlama pedagang pengepul adalah 10-18 tahun dari 3 orang responden dengan persentase 60%. Sedangkan pengalaman terkecil pedagang pengepul adalah 5-9 tahun dari 2 orang responden dengan persentase 40%.

3. Karakteristik Responden Pedagang Besar

Lembaga pemasaran atau pedagang yang terlibat dalam pemasaran Kopi Arabika di Desa Pondok Gajah salah satunya adalah pegangang besar. Karakteristik responden pedagang besar meliputi umur, pendidikan dan pengalaman.

a. Berdasarkan Umur Responden Pedagang Besar

Diketahui sampel pedagang besar di Desa Pondok Gajah berjumlah 2 orang responden pedagang besar. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, umur dari kedua pedagang besar di Desa Pondok Gajah berada dalam usia yang produktif yaitu antara 30-50 tahun.

b. Berdasarkan Tingkat Pendidikan Pedagang Besar

Diketahui sampel pedagang besar di Desa Pondok Gajah berjumlah 2 orang responden pedagang besar. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, diketahui bahwa kedua pedagang besar memiliki tingkat pendidikan yang berbeda

di mana salah satu di antaranya memiliki tingkat pendidikan S-1 dan salah satunya memiliki tingkat pendidikan SMA Sederajat.

c. Berdasarkan Tingkat Pengalaman Pedagang Besar

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, diketahui bahwa kedua responden pedagang besar memiliki pengalaman yang berbeda, dimana salah satu diantaranya memiliki pengalaman 10 tahun, sedangkan salah satunya memiliki pengalaman 7 tahun.



VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian analisis tataniaga kopi arabika di desa Pondok Gajah Kecamatan Bandar, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Terdapat dua saluran tataniaga kopi arabika di Desa Pondok Gajah
 - a. Saluran tataniaga tingkat I meliputi : Petani – pedagang besar
 - b. Saluran tataniaga tingkat II meliputi : Petani – Pedagang Pengepul – Pedagang Besar

Fungsi- fungsi tataniaga di desa Pondok Gajah sebagai berikut :

- a. Fungsi tataniaga petani meliputi : fungsi pertukaran dan fungsi fasilitas
 - b. Fungsi tataniaga pedagang pengepul : fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas
 - c. Fungsi tataniaga pedagang besar : fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas
2. Nilai efisiensi tataniga di Desa Pondok Gajah efisien, saluran tataniga yang paling efisien adalah saluran tataniaga tingkat I dengan nilai efisiensi 15,33 % , sedangkan saluran tataniaga tingkat II 23,33 %

6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian analisis tataniaga kopi arabika di desa Pondok Gajah Kecamatan Bandar, maka dapat diberikan saran sebagai berikut :

1. Tataniaga kopi arabika pada penelitian ini efisien, maka dari itu diharapkan peran dari semua lembaga dapat mempertahankan serta meningkatkan pemasaran tersebut dengan cara memperluas pemasaran dengan tetap mempertahankan efisien.

2. Perlu dilakukan pembinaan terus menerus kepada petani mengenai teknik pemasaran dan pengelolaan melalui kelompok tani dan lembaga pemerintahan yang mencakup pertanian.
3. Untuk peneliti selanjutnya diharapkan membahas aspek-aspek lain dari Kopi Arabika seperti peluang bisnis dan lainnya.



DAFTAR PUSTAKA

- Aak. 1980. *Budidaya Tanaman Kopi* (16th ed.). Yayasan Kanisius: Yogyakarta.
- Andrian. 2020. *Analisis Efisiensi Pemasaran Kopi (Coffea Sp.) Di Desa Sajang Kecamatan Sembalun Kabupaten Lombok Timur*.
- Arikunto. 2008. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Arrahman, Z. 2018. *Tataniaga Perkebunan Tebu Rakyat Di Kabupaten Situbondo*. in skripsi.
- Asmarantaka, R. W. 2009. *Pemasaran Produk-Produk Pertanian Dalam Bunga Rumpai Agribisnis Seri Pemasaran* (N. Kusnadi (ed.)). IPB Press Bogor.
- Badan Pusat Statistik. 2021. *Kabupaten Bener Meriah Dalam Angka 2021*.
- Badan Pusat Statistik. 2021. *Kecamatan Bandar Dalam Angka 2021*.
- Badan Pusat Statistik. 2021. *Provinsi Aceh Dalam Angka 2021*.
- Dahl, D.C dan Hammond. 1987. *SMarket and Price Analysis. The Agriculture Industries*. Mc. Graw – Hill Inc. New York.
- Daniel, Moehar. 2002. *Pengertian Ekonomi Pertanian*. Cetakan Pertama. Jakarta: Bumi Aksara
- D.C, D., & J.W., H. 1987. *Market and Price Analysis. The Agriculture Industries*. Mc. Graw – Hill Inc. New York.
- Hanafiah, M. dan A. Saefuddin. 2006. *Tataniaga Hasil Perikanan*. Indonesia Universitas Press, Jakarta.
- Hanafie, R. 2010. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Yogyakarta : Andi Offset.
- Hikmatullah, F. R. 2020. *Analisis Tataniaga Kopi Arabika (Coffee Arabica) Java Ijen-Raung di Kabupaten Bondowoso*. In Skripsi.
- Kohls, R.L And Uhl J.N. 2002. *Marketing of Agricultural Products. Ninth Edition*. Macmillan Company. New York.
- Kotler, P., & Amstrong, G. 2013. *Prinsip-Prinsip Pemasaran* (12th ed.). Erlangga.
- Kotler, Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Penerbit Erlangga. Jakarta
- Kotler, Philip dan A. B Susanto. 2000. *Manajemen Pemasaran Indonesia*. Jakarta : Salemba Empat.
- Limbong, W. H., & Sitorus, P. 1987. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor.
- Limbong, W. H., & Sitorus, P. 1997. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Lubis, & S. 2011. *Analisis Pemasaran Jagung (Studi kasus: Kelurahan Tigabinanga Kecamatan Tigabinanga Kabupaten Karo)*. Universitas Sumatera Utara. Medan.

- Mantra. 2004. *Filsafat Penelitian dan Metode Penelitian Sosial*. Pustaka Pelajar. Yogyakarta
- Najiyati, Sri dan Danarti . 2004. *Budidaya Tanaman Kopi dan Penanganan Pasca Panen*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Ni Kadek Nuriati. 2017. *Analisis Efisiensi Saluran Pemasaran Ikan Tongkol Hasil Tangkapan Nelayan di Desa Seraya Timur Kecamatan Karangasem*, e- Jurnal Jurusan Pendidikan Ekonomi. Vol 10 No. 2.
- Nurhapsa. A. Nuddin, Dkk. 2018. *Efisiensi Saluran Pemasaran Kopi Arabika Di Kabupaten Enrekang*. Universitas Muhammadiyah Parepare.
- Pasaribu, D. G. Marpaung. Dkk. 2019. *Analisis Tataniaga Kopi Arabika Kecamatan Merek Sumatera Utara* . Universitas Dharma Agung Medan.
- Putri, Budi Rahayu Tanama. 2017. *Manajemen Pemasaran Modern*. Denpasar, Fakultas Universitas Udayana
- Rahim, Abd. Dan Hastuti DRW. 2007. *Ekonomi Pertanian*. Jakarta : Penebar Swadaya.
- Riandi,dkk. 2017. *Analisis Efisiensi Pemasaran Udang Windu (Penaeus, Monodon), Di Desa Suangi Lumpur Kecamatan Cengal, Kabupaten Ogen. Mubyarto 2009*, Pengantar Ekonomi Pertanian, Jakarta : Edisi Ketiga, LP3S.
- Simbolon, Junardi. 2022. *Tataniaga Biji Kopi Arabika Di Desa Parmonangan Kecamatan Pangururan Kabupaten Samosir*. In Skripsi
- Soekartawi. 2011. *Ilmu Usaha Tani*. Universitas Indonesia: Jakarta.
- Sudiyono, A. 2001. *Pemasaran Pertanian*. Malang. Universitas Muhammadiyah Malang Press.
- Suminartika, E., & Djuanalina, I. 2017. *Efisiensi Pemasaran Beras Di Kabupaten Ciamis Dan Jawa Barat*. *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 3(1), 13.
- Wibowo, & R. 2013. *Tanaman Pangan Dan Holtikultura Nusantara*. Jakarta, Pustaka Sinar Harapan.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian



KUISIONER PENELITIAN
(PETANI KOPI ARABIKA, PEDAGANG PENGEPUK,
PEDAGANG BESAR)
ANALISIS TATANIAGA KOPI ARABIKA (*Coffea arabica*)

Assalamualaikum Wr.Wb

Saya Nurul Lisma Tiara, Mahasiwa S1 Agribisnis Universitas Medan Area. Saat ini sedang mengadakan penelitian yang berjudul Analisis Tataniaga Kopi Arabika (*Coffea arabica*) Di Desa Pondok Gajah Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah, Aceh. Saya sangat mengharapkan partisipasi Bapak/Ibu dalam mengisi kuesioner ini. Bapak/Ibu dapat memberikan alternatif jawaban pada tempat yang telah disediakan. Jawaban dipilih sesuai dengan keinginan Bapak/Ibu/Sdra/Sdri sendiri dan sangat membantu apabila seluruh pertanyaan diisi dengan lengkap dan jujur. Jawaban yang Bapak/Ibu berikan bersifat rahasia dan hanya akan dipergunakan untuk mendukung penelitian yang saya lakukan. Atas kesediaan dan waktu yang diluangkan saya ucapkan terimakasih.

Peneliti
Nurul Lisma Tiara

A. Identitas Responden

- a. Nama :
- b. Jenis Kelamin : Laki-Laki/Perempuan (Coret)
- c. Umur (tahun) :
- d. Status : a) Menikah b) Belum Menikah
- e. Pendidikan :
- f. Pekerjaan :
- g. Jumlah Anggota Keluarga : orang
- h. Jumlah Pendapatan Saudara : /Bulan

B. Petani

1. Berapa lama saudara/i bekerja sebagai petani kopi arabika : tahun
2. Apakah saudara/i memiliki jenis usaha lain selain kopi arabika :
 - a. Ya
Jika ya, Sebutkan :
 - b. Tidak
3. Berapa umur tanaman kopi ?
4. Jenis kopi yang di tanam?
5. Berapa kali panen dalam setahun ?
6. Berapa produksi kopi arabika yang dihasilkan dalam sekali panen : kg
7. Kepada siapa saudara/i menjual kopi arabika basah (ada kulit) :
8. Berapa harga jual kopi arabika basah (ada kulit) saudara/i : kg
9. Berapa jumlah pendapatan saudara dalam sekali panen kopi arabika : Rp
10. Bagaimana saudara mendapatkan informasi mengenai harga jual kopi arabika :
11. Bagaimana sistem pengangkutan biji kopi arabika ini ?
12. Berapa biaya pengangkutan biji kopi arabika ini ?
13. Apakah ada tenaga kerja yang saudara pekerjakan :
 - a. Ya
 - b. Tidak
14. Berapa jumlah tenaga kerja yang saudara pekerjakan : orang
15. Berapa upah tenaga kerja /orang : Rp.

C. Pedagang Pengepul

1. berapa lama saudara berkerja sebagai pedagang pengepul kopi arabika :
2. apakah saudara memiliki jenis usaha lain :
 - a. Ya
Jika ya, Sebutkan :
 - b. Tidak
3. berapa harga beli kopi arabika dari petani : Rp
4. transportasi apa yang saudara gunakan dalam mengangkut hasil panen kopi arabika dari petani :
5. berapakah biaya transportasi yang digunakan untuk mengangkut kopi arabika dari kebun petani : Rp
6. apa kendala yang dihadapi dilapangan saat transaksi kopi arabika :
7. berapa banyak kopi arabika yang saudara beli dari petani: /hari
8. berapa banyak kopi arabika yang di giling dalam sehari : kg
9. berapa lama penjemuran biji kopi arabika hingga benar-benar kering :
10. Apakah ada proses penyortiran setelah biji kopi arabika kering :
 - a. Ya
 - b. Tidak
11. Jika ada proses penyortiran biji kopi kering :
 - a. berapakah harga jual biji kopi kering yang sudah di sortir : Rp
 - b. berapa banyak tenaga kerja yang dibutuhkan dalam proses penyortiran :
 - c. berapa upah yang di berikan dalam proses penyortiran :
 - d. kopi arabika sortir yang didapatkan dalam sehari :
12. Kepada siapa saudara/i menjual kopi arabika kering (Biji kering) :
13. Berapa harga jual kopi arabika kering (Biji kering) saudara/i :
14. adakah tenaga kerja yang saudara gunakan :
15. berapakah tenaga kerja yang saudara pekerjakan : orang
16. berapakah upah tenaga kerja perorang : Rp.

D. Pedagang Besar

1. berapa lama saudara berkerja sebagai pedagang besar kopi arabika :
2. apakah saudara memiliki jenis usaha lain :
 - a. Ya
Jika ya, Sebutkan :
 - b. Tidak
3. Selain biji kopi arabika apalagi yang saudara kumpulkan ?
4. Berapa harga beli kopi arabika dari petani : Rp
5. transportasi apa yang saudara gunakan dalam mengangkut hasil panen kopi arabika dari petani :
6. berapakah biaya transportasi yang digunakan untuk mengangkut kopi arabika dari kebun petani : Rp
7. apa kendala yang dihadapi dilapangan saat transaksi kopi arabika :
8. berapa banyak kopi arabika yang saudara beli dari petani: /hari
9. berapa banyak kopi arabika yang di giling dalam sehari : kg
10. berapa lama penjemuran biji kopi arabika hingga benar-benar kering :
11. Apakah ada proses penyortiran setelah biji kopi arabika kering :
 - a. Ya
 - b. Tidak
12. Jika ada proses penyortiran biji kopi kering :
 - a. berapakah harga jual biji kopi kering yang sudah di sortir : Rp
 - b. berapa banyak tenaga kerja yang dibutuhkan dalam proses penyortiran :
 - c. berapa upah yang di berikan dalam proses penyortiran :
 - d. kopi arabika sortir yang didapatkan dalam sehari :
13. Kepada siapa saudara/i menjual kopi arabika kering (Biji kering) :
14. Berapa harga jual kopi arabika kering (Biji kering) saudara/i :
15. adakah tenaga kerja yang saudara gunakan :
16. berapakah tenaga kerja yang saudara pekerjakan : orang
17. berapakah upah tenaga kerja perorang : Rp.

Lampiran 2. Karakteristik Responden Petani Kopi Arabika

No	Nama	Jenis Kelamin	Umur	Pendidikan	Pengalaman	Luas Lahan (Ha)	Umur Tanaman
1	Supriadi	L	45	SMP	20	0,7	15
2	Safrizal	L	42	SMA	21	0,9	13
3	Ramli	L	45	SD	25	0,8	9
4	Mawan CS	L	44	SMA	23	0,9	10
5	Paidi	L	40	SMA	20	0,7	15
6	Edi Suyoto	L	39	SMP	17	0,5	7
7	Pujiono	L	35	S1	10	0,6	16
8	Rasmat	L	42	SMA	22	0,9	14
9	Pariono	L	41	SD	23	0,7	15
10	Selamet	L	51	SMA	24	1,2	12
11	M. Jalil	L	45	SD	27	0,8	8
12	Girun	L	37	SMP	19	0,9	10
13	Parmin	L	47	SD	23	0,6	13
14	Mustar	L	35	SMA	15	0,7	12
15	Ismail	L	30	SMA	7	0,5	9
16	Mawardi	L	39	SMP	9	0,6	8
17	Januar Aripun	L	34	SMA	8	0,7	11
18	Basuki	L	37	SMP	10	0,6	14
19	Dedi Mulyo	L	32	SMA	7	0,5	6
20	Sumariyo	L	52	SMP	33	0,9	12
21	Anton	L	35	SMA	17	0,7	9
22	Padli Iskandar	L	37	SMP	18	0,7	12
23	Subki	L	52	SD	30	1	15
24	Ramlan	L	39	SMP	20	0,7	16
25	Rusdi Mulyadi	L	33	SMA	8	0,5	7
26	Jumadi	L	52	SD	29	0,9	11
27	Agus Irawan	L	35	S1	10	0,6	14
28	Fajar Triyadi	L	30	S1	9	0,9	8
29	Sumarno	L	32	SMA	8	0,6	9
30	Maas Sabirin	L	41	SMP	23	0,9	10
31	Muhammad Joni	L	51	SD	30	1	15
32	Dedi Mulyadi	L	35	SMA	9	0,7	9
33	Dermawan	L	31	S1	7	0,5	7

Lampiran 3. Karakteristik Responden Pedagang Kopi Arabika

No	Nama	Jenis Kelamin	Umur	Pendidikan	Pengalaman	Lembaga Tataniaga
1	Yusuf Wijaya	L	35	SMA	10	Pengepul
2	Mulia	L	30	S-I	8	Pengepul
3	Riyan Saputra	L	36	SMA	12	Pengepul
4	Darma Maizar	L	29	SMA	9	Pengepul
5	Dimas Aditya	L	40	SMA	15	Pengepul
6	Misniadi	L	34	SMA	10	Besar
7	Firmansyah	L	37	S-1	14	Besar

Lampiran 4. Karakteristik Tataniaga Responden Petani Kopi Arabika Per Sekali Panen

No	Nama	Luas Lahan (Ha)	Produksi (Kg)	Harga jual (Rp/Kg)	Penerimaan (Rp)	Lembaga Tataniaga
1	Supriadi	0,7	140	30.000	4.200.000	P. Pengepul
2	Safrizal	0,9	200	45.000	9.000.000	P. Besar
3	Ramli	0,8	170	30.000	5.100.000	P. Pengepul
4	Mawan CS	0,9	210	45.000	9.450.000	P. Besar
5	Paidi	0,7	150	30.000	4.500.000	P. Pengepul
6	Edi Suyoto	0,5	145	30.000	4.350.000	P. Pengepul
7	Pujiono	0,6	150	30.000	4.500.000	P. Pengepul
8	Rasmat	0,9	210	45.000	9.450.000	P. Besar
9	Pariono	0,7	170	30.000	5.100.000	P. Pengepul
10	Selamet	1,2	260	45.000	11.700.000	P. Besar
11	M. Jalil	0,8	170	30.000	5.100.000	P. Pengepul
12	Girun	0,9	200	30.000	6.000.000	P. Pengepul
13	Parmin	0,6	170	30.000	5.100.000	P. Pengepul
14	Mustar	0,7	180	30.000	5.400.000	P. Pengepul
15	Ismail	0,5	160	30.000	4.800.000	P. Pengepul
16	Mawardi	0,6	170	30.000	5.100.000	P. Pengepul
17	Januar Aripa	0,7	180	30.000	5.400.000	P. Pengepul
18	Basuki	0,6	180	30.000	5.400.000	P. Pengepul
19	Dedi Mulyo	0,5	170	30.000	5.100.000	P. Pengepul
20	Sumariyo	0,9	210	45.000	9.450.000	P. Besar
21	Anton	0,7	190	30.000	5.700.000	P. Pengepul
22	Padli Iskandar	0,7	190	30.000	5.700.000	P. Pengepul
23	Subki	1	250	45.000	11.250.000	P. Besar
24	Ramlan	0,7	190	30.000	5.700.000	P. Pengepul
25	Rusdi Mulyadi	0,5	170	30.000	5.100.000	P. Pengepul
26	Jumadi	0,9	200	45.000	9.000.000	P. Besar
27	Agus Irawan	0,6	180	30.000	5.400.000	P. Pengepul
28	Fajar Triyadi	0,9	210	45.000	9.450.000	P. Besar
29	Sumarno	0,6	180	30.000	5.400.000	P. Pengepul
30	Maas Sabirin	0,9	210	45.000	9.450.000	P. Besar
31	Muhammad Joni	1	230	45.000	10.350.000	P. Besar
32	Dedi Mulyadi	0,7	190	30.000	5.700.000	P. Pengepul
33	Dermawan	0,5	170	30.000	5.100.000	P. Pengepul

Lampiran 5. Karakteristik BiayaTataniaga Responden Pedagang Pengepul

No Sampel	Nama	Trasport (Rp/Kg)	Penggilingan (Rp/Kg)	Total biaya (Rp/Kg)
1	Yusuf Wijaya	500	1.500	2.000
2	Mulia	500	1.500	2.000
3	Riyan Saputra	500	1.500	2.000
4	Darma Maizar	500	1.500	2.000
5	Dimas Aditya	500	1.500	2.000

Lampiran 6. Karakteristik BiayaTataniaga Responden Pedagang Besar

No Sampel	Nama	Sortir Rp/Kg	Transport Rp/Kg	Penjemuran (Rp/Kg)	Penjemuran Rp/Kg	Total Biaya (Rp/Kg)
1	Misniadi	2500	500	1.000	1.000	5.000
2	Firmansyah	2500	500	1.000	1.000	5.000

Lampiran 7. Arah Penjualan Kopi Arabika

No	Arah Penjualan	Banyak Responden	Persentase (%)
1	Pedagang Pengepul	23	69,69%
2	Pedagang Besar	10	30,30%
	Total	33	100%

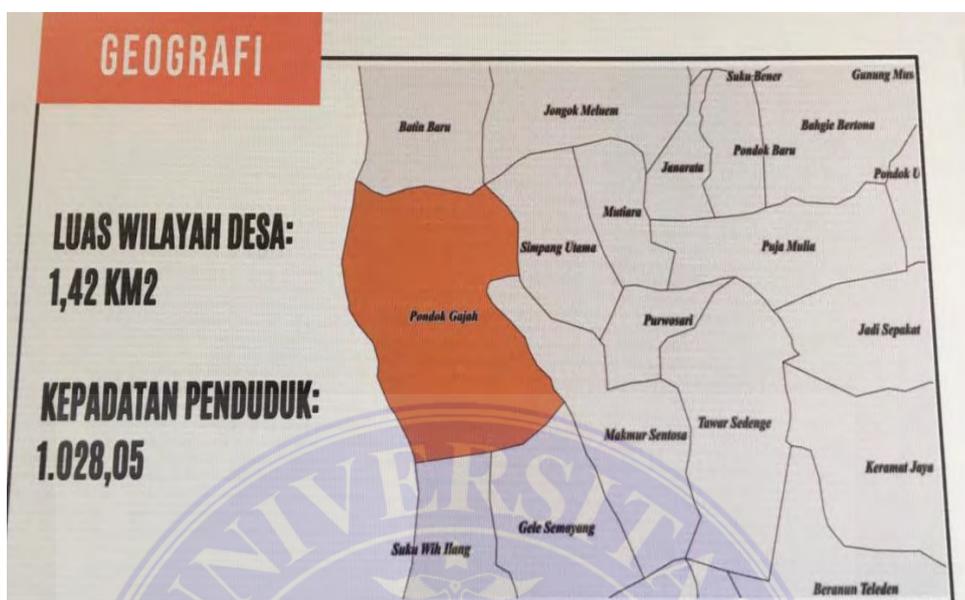
Lampiran 8. Biaya Tataniaga Kopi Arabika

Lembaga Tataniaga	Biaya Tataniaga	Saluran Tataniaga	
		I (Rp/Kg)	II (Rp/Kg)
Petani	Harga Jual	45.000	30.000
	Biaya Penggilingan	1.500	
	Biaya Transportasi	500	
	Total Biaya	2.000	
Pedagang Pengepul	Harga Beli		30.000
	Harga Jual (Gabah)		45.000
	Biaya Pemasaran		
	-Transportasi		500
	- Penggilingan		1.500
	Total biaya		2.000
Pedagang Besar	Harga Beli	45.000	45.000
	Biaya Pemasaran		
	- Transportasi	500	500
	- Penggilingan	1.000	1.000
	- Penjemuran	1.000	1.000
	- Sortir	2.500	2.500
	Total Biaya	5.000	5.000
	Harga Jual GB)	85.000	85.000

Lampiran 9. Fungsi Tataniaga Pelaku Tataniaga Kopi Arabika Desa Pondok Gajah

Saluran dan Lembaga tataniaga	Fungsi Tataniaga								
	Fungsi Pertukaran		Fungsi Fisik			Fungsi Fasilitas			
	Jual	Beli	Angkut	Simpan	Olah	Resiko	Sortasi	Biaya	Informasi pasar
Saluran I									
Petani	✓	-	✓	-	✓	✓	-	-	-
Pedagang Pengepul	✓	✓	✓	-	✓	-	-	✓	✓
Saluran II									
Petani	✓	-	-	-	-	✓	-	-	-
Pedagang Pengepul	✓	✓	✓	-	✓	-	-	✓	✓
Pedagang Besar	✓	✓	✓	✓	✓	-	✓	✓	✓

Lampiran 10. Dokumentasi Penelitian



Gambar 1. Lokasi Penelitian



Gambar 2 dan 3. Penyerahan surat izin penelitian di Kantor Desa Pondok Gajah
Tanggal 1 Juni 2023 Pukul 11:00 WIB



Gambar 4. Wawancara Responden
Petani Kopi Arabika 5 Juni 2023
pukul 16: 00 WIB



Gambar 5. Wawancara Responden
Petani Kopi Arabika 5 Juni 2023
pukul 16: 20 WIB



Gambar 6. Wawancara Responden
Petani Kopi Arabika 7 Juni 2023
pukul 08: 00 WIB



Gambar 7. Wawancara Responden
Petani Kopi Arabika 5 Juni 2023
pukul 16: 50 WIB



Gambar 8. Buah Kopi Arabika
Petani Kopi Arabika 7 Juni 2023
pukul 08: 30 WIB



Gambar 9. Wawancara Responden
Pedagang pengepul Kopi Arabika
7 Juni 2023 pukul 15: 40 WIB



Gambar 10. Wawancara Responden
Pedagang pengepul Kopi Arabika 7
Juni 2023 pukul 16: 10 WIB



Gambar 11. Kopi Gabah Pedagang
Pengepul Kopi Arabika 7 Juni 2023
pukul 16: 10 WIB



Gambar 12. Penjemuran Kopi Gabah Kopi Arabika 7 Juni 2023 pukul 16: 15 WIB



Gambar 13. Wawancara Responden Pedagang pengepul Kopi Arabika 7 Juni 2023 pukul 15: 40 WIB



Gambar 14. Wawancara Responden Pedagang Besar Kopi Arabika 8 Juni 2023 pukul 16: 10 WIB



Gambar 15. Penjemuran Kopi Green Bean Kopi Arabika 8 Juni 2023 pukul 16: 10 WIB



Gambar 16. Kopi Arabika Green Bean 8 Juni 2023 pukul 16: 10 WIB



Gambar 17. Kopi Arabika Green Bean 8 Juni 2023 pukul 16: 10 WIB



Gambar 18. Lokasi Penyimpanan kopi arabika Green Bean 8 Juni 2023 pukul 16: 20 WIB



Gambar 19. Wawancara Responden Pedagang Besar Kopi Arabika 8 Juni 2023 pukul 16: 10 WIB

Lampiran 11. Surat Izin Penelitian Fakultas Pertanian Universitas Medan Area

**UNIVERSITAS MEDAN AREA**
FAKULTAS PERTANIAN

Kampus I : Jalan Kolam Nomor 1 Medan Estate ☎ (061) 7360168, 7366878, 7364348 ☎ (061) 7368012 Medan 20371
Kampus II : Jalan Seliabudi Nomor 79 / Jalan Sei Serayu Nomor 70 A ☎ (061) 8225602 ☎ (061) 8226331 Medan 20122
Website: www.uma.ac.id E-Mail: univ_medanarea@uma.ac.id

Nomor : 1865/FP.2/01.10/V/2023
Lamp. : -
Hal : Pengambilan Data/Riset

Medan, 30 Mei 2023

Yth. Kepala Desa Pondok Gajah
Desa Pondok Gajah, Kecamatan Bandar, Kabupaten Bener Meriah
di_ _____
Tempat

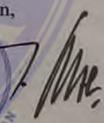
Dengan hormat,
Dalam rangka penyelesaian studi dan penyusunan skripsi di Fakultas Pertanian Universitas Medan Area, maka bersama ini kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk dapat memberikan izin dan kesempatan kepada mahasiswa kami atas nama:

N a m a : Nurul Lisma Tiara
N I M : 198220047
P r o g r a m S t u d i : Agribisnis

Untuk melaksanakan Penelitian dan atau Pengambilan Data di Kantor Kepala Desa Pondok Gajah, Kecamatan Bandar, Kabupaten Bener Meriah untuk kepentingan skripsi berjudul **“Analisis Tataniaga Kopi Arabika (Coffea arabica) di Desa Pondok Gajah, Kecamatan Bandar, Kabupaten Bener Meriah, Aceh”**

Penelitian dan atau Pengambilan Data Riset ini dilaksanakan semata-mata untuk kepentingan dan kebutuhan akademik.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan bantuan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Dekan,

Dr. Ir. Zulheri Noer, MP

Tembusan:
1. Ka. Prodi Agribisnis
2. Mahasiswa ybs
3. Arsip



Lampiran 12. Surat Izin Penelitian Di Desa Pondok Gajah



PEMERINTAH KABUPATEN BENER MERIAH
KECAMATAN BANDAR
KAMPUNG PONDOK GAJAH
Jl. Simpang Bathin-Pondok Gajah Dusun Ingin Jaya Email:
pondokgajah960@gmail.com Kode Pos: 24582

SURAT KETERANGAN
Nomor : 09/SK/PG/II/2023

Reje Kampung Pondok Gajah Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah Provinsi Aceh menerangkan bahwa untuk nama di bawah ini :

Nama : Nurul Lisma Tiara
NPM : 198220047
Program Studi : Agribisnis

Untuk melaksanakan penelitian dalam rangka menyusun skripsi dengan judul : "**Analisis Tataniaga Kopi Arabika (Coffe Arabica) di Desa Pondok Gajah Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah, Aceh**".

Penelitian ini dilaksanakan di : Desa Pondok Gajah kecamatan Bandar
Mulai Tanggal : 01 Juni 2023 -30 Juni 2023

Demikian surat keterangan ini disampaikan untuk diketahui dengan dipergunakan seperlunya.

Pondok Gajah, 01 Juni 2023
Banta Kampung Pondok Gajah


ADHA SAHPUTRA

Dicetak menggunakan aplikasi [Portal Desa Digital](#) Pemerintah kampung Pondok Gajah

Lampiran 13. Surat Telah Selesai Melakukan Penelitian Di Desa Pondok Gajah



PEMERINTAH KABUPATEN BENER MERIAH
KECAMATAN BANDAR
KAMPUNG PONDOK GAJAH
Jl. Simpang Bathin-Pondok Gajah Dusun Ingin Jaya Email:
pondokgajah960@gmail.com Kode Pos: 24582

SURAT KETERANGAN
Nomor : 101 /SK/PG/II/2023

Reje Kampung Pondok Gajah Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah Provinsi Aceh menerangkan bahwa untuk nama di bawah ini :

Nama : Nurul Lisma Tiara
NPM : 198220047
Program Studi : Agribisnis

Telah selesai melaksanakan penelitian dalam rangka menyusun skripsi dengan judul : “ **Analisis Tataniaga Kopi Arabika (Coffe Arabica) di Desa Pondok Gajah Kecamatan Bandar Kabupaten Bener Meriah, Aceh**”.

Penelitian ini dilaksanakan di : Desa Pondok Gajah kecamatan Bandar
Mulai Tanggal : 01 Juni 2023 -30 Juni 2023

Demikian surat keterangan ini disampaikan untuk diketahui dengan dipergunakan seperlunya.

Pondok Gajah, 30 Juni 2023
Banta Kampung Pondok Gajah


ADHA SAHPUTRA

Dicetak menggunakan aplikasi **Portal Desa Digital** Pemerintah kampung Pondok Gajah