

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan daerah agraris, karena memiliki tanah yang subur, sehingga menjadikan sektor pertanian dapat dijadikan sebagai pusat dari perekonomian masyarakat, bahkan sektor pertanian memiliki peran yang penting dalam proses pembangunan nasional karena sektor pertanian merupakan penentu stabilitas harga dan juga dapat mempengaruhi terjadinya inflasi perekonomian, karena meningkatnya sektor pertanian dapat mengurangi impor dan meningkatkan ekspor. Oleh karena itu, sebagian besar penduduk Indonesia memiliki profesi sebagai petani dan hidup bergantung pada hasil pertanian. Masyarakat yang berprofesi sebagai petani sebagian besar tinggal dipedesaan, karena di abad 21 ini semakin sedikit lahan dipertanian. Petani yang tinggal dipedesaan sebagian besar masih menggunakan sistem pertanian tradisional, sehingga hasil produksinya tidak maksimal yang mengakibatkan tingkat kesejahteraan petani tidak meningkat. Banyak permasalahan yang dihadapi oleh petani dalam melakukan kegiatan diantaranya adalah semakin minim lahan yang dimiliki petani (Abdullah,,dkk.,2021)

Kopi merupakan salah satu komoditi hasil perkebunan yang memiliki peranan penting dalam kegiatan perekonomian di Indonesia. Kopi juga merupakan salah satu komoditas ekspor Indonesia yang cukup penting sebagai penghasil devisa negara selain minyak dan gas. Selain mempunyai peluang ekspor yang semakin terbuka, pasar kopi didalam negeri masih cukup besar (BPS Indonesia, 2017). Berikut Luas lahan dan produksi perkebunan Kopi Arabika di Humbang Hasundutan dapat dilihat pada tabel 1.1

Tabel 1.1 Luas lahan dan produksi Kopi Arabika di Kabupaten Humbang Hasundutan Tahun 2016-2020

No	Tahun	Luas Tanaman (Ha)	Produksi (ton)
1	2016	11.107,00	6.284,00
2	2017	11.374,50	6.807,10
3	2018	12.044,00	9.677,00
4	2019	12.044,00	9.677,00
5	2020	12.057,00	9.683,00

Sumber : BPS Provinsi Sumatera Utara

Berdasarkan tabel 1.1 diatas dapat dilihat bahwa Kabupaten Humbang Hasundutan merupakan penghasil kopi, dimana luas areal perkebunan kopi rakyat beberapa tahun terakhir mengalami peningkatan. Produksi kopi perkebunan rakyat sebesar 6.284,00 Ha pada tahun 2016 dan 6.807,10 Ha pada tahun 2017, 9.677,00 pada tahun 2018, 9.677,00 Ha pada tahun 2019 dan 9.683,00 Ha pada tahun 2020. Dalam penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwasanya luas lahan kopi di Kabupaten Humbang Hasundutan mengalami peningkatan setiap tahunnya.

Di Sumatera Utara terdapat beberapa Kabupaten yang berusahatani kopi arabika salah satunya adalah Kabupaten Humbang Hasundutan sebagian di seluruh daerah Kabupaten Humbang Hasundutan baik Kecamatan dan desanya berusahatani kopi khususnya tanaman kopi jenis arabika. Hal ini mengingat dari segi lingkungan (tanah, iklim, ketinggian tempat dan suhu) yang mendukung pertumbuhan kopi Arabika. Berikut adalah data luas lahan dan produksi tanaman kopi arabika berdasarkan Kabupaten di Provinsi Sumatera Utara tahun 2018-2020.

Tabel 1.2 Luas lahan, Produksi Kopi Arabika Menurut Kabupaten di Provinsi Sumatera Utara Tahun 2018-2020

No.	Kabupaten	Luas lahan (ha)			Produksi (ton)		
		2018	2019	2020	2018	2019	2020
1	Deli serdang	713,00	713,00	711,00	666,00	666,00	663,00
2	Langkat	75,00	75,00	75,00	78,00	78,00	78,00
3	Simalungun	8 217,00	8 217,00	8 233,00	10 324,00	10 324,00	10 523,00
4	Karo	9198,00	9 198,00	9 205,00	7 402,00	7 402,00	7 403,00

5	Dairi	12088,00	12088,00	12099,00	9612,00	9612,00	9613,00
6	Tapanuli Utara	16467,00	16467,00	16468,00	15213,00	15213,00	15220,00
7	Tapanuli Selatan	4608,00	4608,00	4606,00	2098,00	2098,00	2103,00
8	Mandailing Natal	3554,00	3554,00	3564,00	2332,00	2332,00	2533,00
9	Toba Samosir	4784,00	4784,00	4788,00	4187,00	4187,00	4403,00
10	Humbang Hasundutan	12044,00	12044,00	12057,00	9677,00	9677,00	9683,00
11	Pak- pak Bharat	959,00	959,00	964,00	1085,00	1085,00	1084,00
12	Samosir	5050,00	5058,00	5064,00	4157,00	4157,00	4157,00

Sumber : BPS Provinsi Sumatera dalam Angka Tahun 2022

Berdasarkan data pada tabel 1.2 Kabupaten Humbang Hasundutan juga merupakan produsen perkebunan rakyat kopi arabika. Pada tahun 2020 luas lahan mencapai 12 057,00 ha, dan produksi 9 683,00 ton.

Kabupaten Humbang Hasundutan merupakan salah satu produsen kopi arabika di Sumatera Utara. Hal ini menjadi potensi pada pengusaha untuk mengolah biji kopi arabika lintong menjadi varian kopi bubuk. Keadaan sumberdaya yang tersedia cukup banyak di perdesaan menjadi penunjang usaha pertanian, sehingga industri yang dianggap cocok untuk perdesaan adalah agroindustri. Salah satu sumber daya alam yang memiliki nilai ekonomis tinggi adalah komoditi kopi (Supratman, 2020).

Berikut luas lahan, produksi dan produktivitas perkebunan rakyat kopi arabika berdasarkan Kecamatan di Kabupaten Humbang Hasundutan tahun 2019.

Tabel 1.3 Luas Lahan, Produksi dan Produktivitas Perkebunan Rakyat Kopi Arabika Berdasarkan Kecamatan di Kabupaten Humbang Hasundutan Tahun 2019

No.	Kecamatan	Luas Lahan (ha)	Produksi (ton)	Produktivitas (ton/ha)
1	Bakti Raja	265,25	168,16	0,63

2	Dolok Sanggul	3.118,80	1.693,26	0,54
3	Lintongnihuta	3.138,00	1.852,98	0,59
4	Onan Ganjang	1.217,05	892,62	0,73
5	Pakkat	350,10	170,25	0,49
6	Paranginan	1.680,60	1.158,53	0,69
7	Parlilitan	293,19	166,75	0,56
8	Pollung	1.247,50	729,90	0,59
9	Sijama Polang	803,00	553,50	0,69
10	Tara Bintang	0	0	0
	Total	12.113,49	7.385,94	0,60

Sumber : BPS Kabupaten Humbang Hasundutan dalam Angka Tahun 2020

Berdasarkan data pada Tabel 1.3 salah satu produsen perkebunan rakyat kopi arabika di Kabupaten Humbang Hasundutan adalah Kecamatan Lintongnihuta. Pada tahun 2019 luas lahannya 3.138,00ha, produksi 1.852,98 ton dan produktivitasnya 0,59 ton/ha.

Bagi petani, kopi bukan hanya sekedar minuman segar dan berkhasiat, tetapi juga memiliki arti ekonomi yang cukup penting. Sejak puluhan tahun yang lalu, kopi telah menjadi sumber pendapatan bagi para petani. Namun kurangnya asosiasi petani kopi atau forum bersama komunitas kelompok tani di Indonesia menjadi salah satu faktor tidak langsung penyebab rendahnya harga jual kopi dan kurangnya penyuluhan dalam pemeliharaan tanaman kopi yang baik dan menjadi salah satu penyebab produksi kopi hasil perkebunan rakyat belum banyak di ekspor (Simarmata, 2019).

Kopi dalam bentuk olahan menjadi salah satu alternatif dalam memperkenalkan produk-produk lokal Kecamatan Lintongnihuta. Hal ini yang menjadi daya tarik bagi pengusaha kopi di Kecamatan Lintongnihuta untuk memproduksi kopi bubuk dalam kemasan yang nantinya dapat diperjual belikan kembali. Hal tersebut pula yang menjadikan motivasi bagi usaha kopi arabika untuk memproduksi bubuk kopi yang telah berdiri sejak 1980an. Berdasarkan hasil wawancara dilapangan, usaha pengolahan kopi arabika tersebut terus mengalami perkembangan hingga saat ini berjumlah 10 usaha pengolahan kopi arabika. Namun beriring berjalannya waktu pengolahan

kopi arabika mengalami permasalahan yang dihadapi pengolah kopi arabika di Kecamatan Lintongnihuta adalah pengolah antara lain ketersediaan bahan baku dan harga bahan baku yang berfluktuasi sehingga berpengaruh pada pendapatan dan nilai tambah usaha serta saluran pemasaran kopi arabika bubuk yang kurang baik.

Nilai tambah merupakan penambahan nilai suatu komoditi karena adanya input fungsional yang diperlukan pada komoditi yang bersangkutan. Besarnya dipengaruhi oleh dua faktor yaitu faktor teknis dan faktor pasar. Faktor teknis terdiri dari kapasitas produksi, penerapan teknologi, kualitas produk, kualitas bahan baku, dan input penyerta. Sedangkan faktor pasar meliputi harga jual produk, harga bahan baku, nilai input lain, dan upah tenaga kerja (Soekartawi, 2004).

Ketersediaan input yang perlu diperhatikan dalam usaha kopi bubuk arabika adalah alat operasional, bahan baku, tenaga kerja dan modal. Modal merupakan hal terpenting untuk memulai suatu usaha. Modal digunakan untuk membeli berbagai alat investasi dan bahan baku untuk memulai suatu usaha. Tenaga kerja juga diperlukan untuk memulai suatu usaha. Adapun fungsi dari tenaga kerja yaitu untuk mempermudah dalam suatu pekerjaan, misalnya adanya tenaga kerja dalam keluarga, dan tenaga kerja luar keluarga. Usaha kopi bubuk arabika kedepannya mempunyai prospek yang baik, tetapi harus ditopang dengan keberadaan bahan baku yang memadai untuk menunjang kegiatan proses produksi kopi bubuk tersebut (Sinukaban, 2017).

Pemasaran kopi bubuk arabika merupakan rangkaian kegiatan yang berhubungan dengan arus kopi bubuk arabika dari produsen ke konsumen akhir, yang kesemuanya itu dimaksudkan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen dan untuk mencapai tujuan usaha. Penetapan saluran distribusi kopi bubuk arabika merupakan hal yang mutlak di laksanakan

karena berpengaruh dalam usaha mempertahankan aktifitas usaha pengolahan untuk memperoleh pendapatan (Hafizar, dkk., 2022).

Usaha pengolahan biji kopi arabika menjadi kopi bubuk terbagi menjadi dua yaitu usaha pengolahan menggunakan alat roasting dan usaha pengolahan menggunakan drum. Usaha pengolahan menggunakan alat roasting mempunyai kelebihan dengan menggunakan alat roasting bertenaga dinamo dan proses pengolahan dari berupa biji kopi arabika menjadi kopi bubuk tidak memakan tenaga kerja yang cukup banyak sedangkan pengolahan kopi bubuk menggunakan drum digunakan dengan kayu bakar untuk menggoreng yang dilakukan secara manual selama berjam-jam dan menggunakan tenaga kerja yang banyak.

Pendapatan usaha pengolahan kopi sangat tergantung pada harga jual produk dan biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi kopi, semakin tinggi harga jual produk dan semakin rendah biaya maka semakin tinggi pendapatan usaha. Namun faktanya, usaha kopi yang dikelola di Kecamatan Lintongnihuta selama ini terus berkembang (Noviansah, dkk., 2019).

Berdasarkan uraian di atas, peneliti melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Pendapatan dan Nilai Tambah Usaha Serta Pemasaran Pengolahan Kopi Arabika di Kecamatan Lintongnihuta Kabupaten Humbang Hasundutan”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Berapa besar pendapatan yang diperoleh dari usaha pengolahan kopi arabika menggunakan roasting dan drum di Kecamatan Lintongnihuta Kabupaten Humbang Hasundutan?
2. Berapa nilai tambah usaha pengolahan kopi arabika di roasting dan drum di Kecamatan Lintongnihuta Kabupaten Humbang Hasundutan?

3. Bagaimana saluran pemasaran dari hasil pengelolaan kopi arabika di Kecamatan Lintongnihuta Kabupaten Humbang Hasundutan?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah di atas, tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pendapatan usaha pengolahan kopi arabika yang menggunakan roasting dan drum di Kecamatan Lintongnihuta Kabupaten Humbang Hasundutan.
2. Untuk mengetahui nilai tambah pengolahan usaha kopi arabika di roasting dan drum di Kecamatan Lintongnihuta Kabupaten Humbang Hasundutan.
3. Untuk mengetahui saluran pemasaran dari hasil pengolahan usaha kopi arabika di Kecamatan Lintongnihuta Kabupaten Humbang Hasundutan.

1.4 Manfaat Penelitian

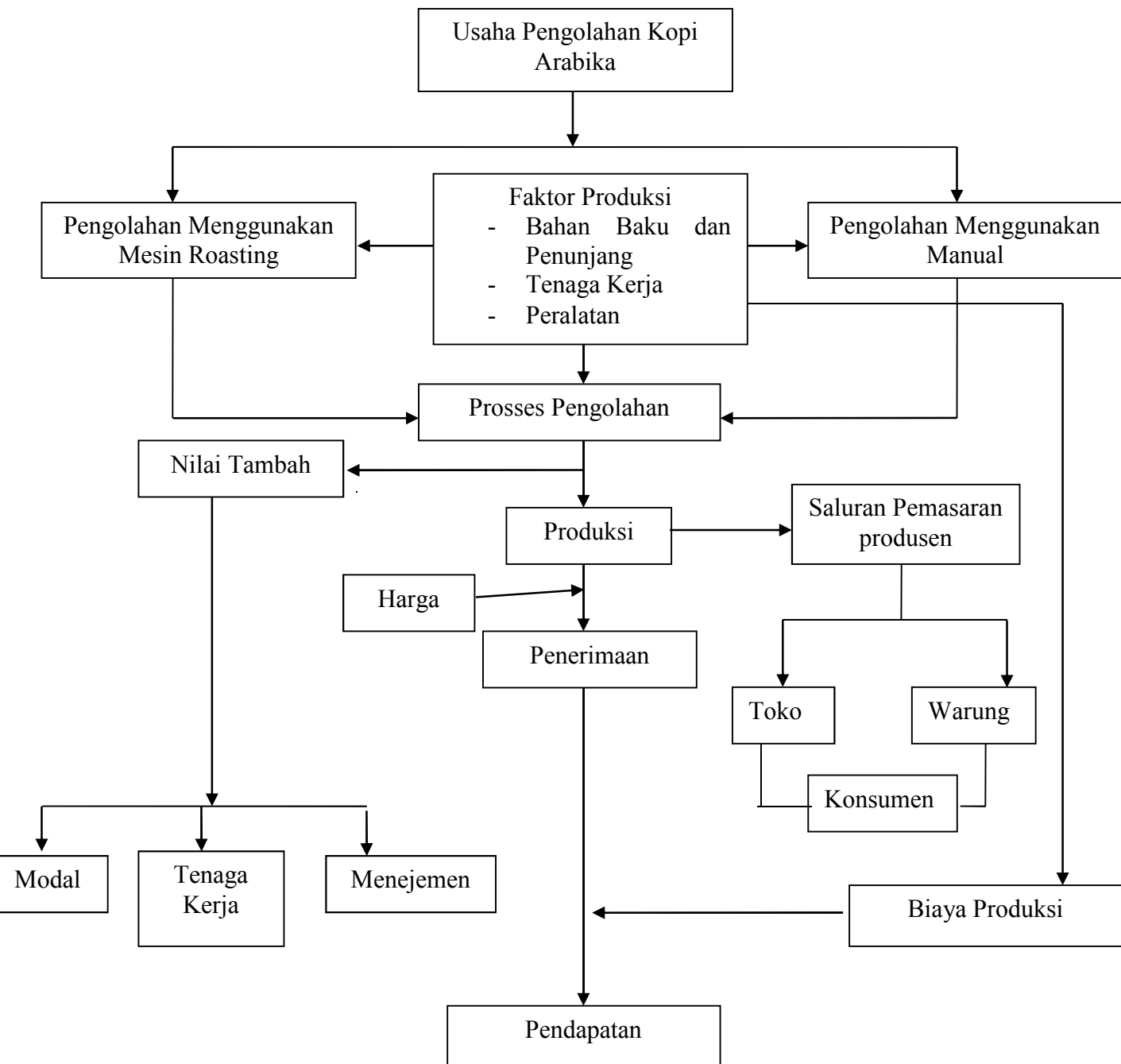
Adapun manfaat penelitian ini adalah :

1. Sebagai bahan penyusutan skripsi dalam memenuhi persyaratan untuk mendapat gelar sarjana (S1) di Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas HKBP Nommensen Medan.
2. Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memberi sumbangan ilmiah dan menjadi sumber referensi bagi pembaca.
3. Sebagai bahan referensi atau sumber informasi ilmiah bagi para pengolah kopi arabika di Kecamatan Lintongnihuta Kabupaten Humbang Hasundutan.

1.5 Kerangka Pemikiran

Usaha merupakan sebuah kegiatan manusia yang memiliki tujuan untuk mencari keuntungan ekonomi guna untuk menghidupi kebutuhan sehari-hari. Di dalam mengusahakan kopi bubuk terdapat faktor-faktor produksi yang terdiri dari bahan baku, bahan penunjang, tenaga kerja dan peralatan yang seluruhnya ditujukan untuk proses produksi sehingga akan menghasilkan output.

Semua biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan output disebut produksi. Dalam kegiatan produksi terdapat harga yang dihasilkan maka produksi dikali dengan harga diperoleh penerimaan, dan ada biaya produksi yang dikeluarkan dalam penerimaan tersebut sehingga memperoleh pendapatan dari usaha kopi bubuk. Untuk menghitung nilai tambah maka nilai output kopi bubuk dikurangi dengan biaya produksi. Dari hasil produksi pengolahan kopi arabika akan dipasarkan dari produsen hingga sampai ketangan konsumen akhir. Untuk lebih jelasnya, kerangka pemikiran penelitian ini dapat dilihat pada Gambar 1.1



Gambar 1.1 Kerangka Pikiran Analisis Pendapatan, Nilai Tambah dan Pemasaran Usaha Pengolahan Kopi Bubuk Arabika di Kecamatan Lintongnihuta Kabupaten Humbang Hasundutan

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Aspek Ekonomi Kopi

Aspek ekonomi merupakan satu hal yang penting dalam suatu negara, karena seringkali aspek ekonomi menjadi fokus utama bagi setiap negara dalam tatakelola pemerintahan. Aspek ekonomi menjadi tolak ukur utama kesejahteraan rakyat. Kesejahteraan rakyat ini menjadi salah satu tujuan utama dari pencapaian kepentingan nasional. Dalam perekonomian suatu negara ini dikenal konsep pertumbuhan ekonomi. Pertumbuhan ekonomi adalah proses perubahan kondisi perekonomian suatu negara secara berkesinambungan menuju keadaan yang lebih baik selama periode tertentu.

Kelebihan kopi Indonesia dibandingkan dari negara lain adalah banyaknya jenis kopi yang berkualitas sangat bagus. Hal ini karena mutunya yang tinggi dan keunikan rasanya. Perkembangan industri kopi di Indonesia mulai meningkat. Peningkatan tersebut di buktikan dengan meningkatnya kinerja industri pengolahan kopi di dalam negeri yang positif. Pengembangan industri kopi masih perlu ditingkatkan mengingat saat ini baru mampu menyerap sekitar 35% produksi kopi dalam negeri dan sisanya sebesar 65 persen masih diekspor dalam bentuk biji (Widaryanto, 2020).

2.2 Penerimaan

Penerimaan merupakan seluruh penerimaan yang diterima dari penjualan kepada konsumen. Secara sistematis penerimaan dapat dinyatakan sebagai perkalian antara jumlah produksi dengan harga jual satuannya. Salah satu pusat perhatian dalam usahatani adalah tingkat

penerimaan yang akan diperolehnya. Penerimaan adalah sejumlah uang yang diterima dari penjualan produknya kepada pedagang atau langsung kepada konsumen. Bahwa penerimaan usahatani adalah perkalian antara produk yang diperoleh dengan harga jual. Penerimaan adalah hasil penerimaan produsen atau pengusaha berupa uang yang diperoleh dari hasil penjualan barang yang diproduksi (Amaliah, 2020).

2.3 Sistem Produksi dan Bahan Baku

Sistem adalah suatu pengumpulan komponen yang saling berintegrasi untuk menjalankan suatu aktivitas atau suatu proses yang dimulai dari input sampai output. Input dalam hal ini meliputi bahan baku yang nantinya akan mengalami proses produksi sehingga akan menghasilkan suatu output berupa produk jadi. Produksi adalah suatu kegiatan yang mengolah bahan baku atau bahan belum jadi menjadi barang jadi. Sistem produksi adalah suatu gabungan dari komponen-komponen yang saling berhubungan dan saling mendukung untuk melaksanakan proses produksi dalam suatu perusahaan.

Proses produksi adalah cara, metode dan teknik untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa dengan menggunakan sumber-sumber (tenaga kerja, mesin, bahan-bahan, dana) yang ada. Pentingnya proses produksi dalam manufaktur proses produksi merupakan suatu kegiatan yang dikerjakan untuk menambah nilai guna suatu benda atau menciptakan benda baru sehingga lebih bermanfaat dalam memenuhi kebutuhan.

Adapun jenis-jenis bahan baku dibedakan menjadi dua jenis, yaitu: a) Bahan baku langsung atau direct material adalah semua bahan baku yang merupakan bagian daripada barang jadi yang dihasilkan. Biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku langsung ini mempunyai hubungan yang erat dan sebanding dengan jumlah barang jadi yang dihasilkan. b) Bahan baku tidak langsung atau disebut juga dengan indirect material, adalah bahan baku yang

ikut berperan dalam proses produksi tetapi tidak secara langsung tampak pada barang jadi yang dihasilkan (Mateus, 2018).

2.4 Pendapatan

Pendapatan didefinisikan sebagai selisih pendapatan kotor dan pengeluaran total. Selisih pendapatan dapat digunakan untuk mengukur imbalan yang diperoleh di tingkat keluarga dari segi penggunaan faktor-faktor produksi kerja, pengolahan dan modal (Mardani, 2017).

Terdapat dua faktor yang menentukan tinggi rendahnya pendapatan, yaitu penerimaan total dan biaya total produksi. Jika harga jual produk meningkat maka pendapatan juga meningkat. Sebagai dampak lebih lanjut, pedagang akan berupaya meningkatkan produksi dengan cara menggunakan bibit unggul, teknologi, pupuk dan jumlah tenaga kerja yang berarti juga akan meningkatkan penerimaan dan pendapatan.

Tingkat pendapatan merupakan salah satu kriteria maju tidaknya suatu daerah, bila pendapatan suatu daerah relatif rendah, dapat dikatakan bahwa kemajuan dan kesejahteraan tersebut akan rendah pula. Kelebihan dari konsumsi maka akan disimpan pada bank yang tujuannya adalah untuk berjaga-jaga. Demikian pula bila pendapatan masyarakat suatu daerah relatif tinggi, maka tingkat kesejahteraan dan kemajuan daerah tersebut tinggi pula.

Pendapatan keluarga dapat diartikan sebagai hasil yang diterima seseorang karena orang itu bekerja dan hasilnya bisa berupa uang atau barang. Pendapatan keluarga merupakan semua hasil yang diterima seluruh anggota keluarga dari bekerja baik dari pekerjaan pokok maupun pekerjaan sampingan berupa uang atau barang yang dapat dinilai dengan uang.

2.5 Efisiensi

Perhitungan efisiensi usahatani yang sering digunakan adalah Revenue Cost Ratio (R/C Ratio) yang merupakan perbandingan (Rasio atau Nisbah) antara penerimaan (Revenue) dengan biaya (Cost) yang dikeluarkan. Kriteria dari rumus

R/C Ratio adalah sebagai berikut, jika :

$R/C > 1$, berarti bahwa pengolahan kopi arabika adalah efisien atau menguntungkan

$R/C = 1$, berarti bahwa pengolahan kopi arabika adalah impas.

$R/C < 1$, berarti bahwa pengolahan kopi arabika adalah tidak efisien atau rugi.

Soekartawi dalam Azwar, dkk, (2019) mengatakan semakin besar R/C Ratio, maka akan semakin besar pula efisiensi pengolahan yang diusahakan oleh pengolah, serta memperoleh pendapatan yang maksimal. Hal ini dapat dicapai bila petani mengalokasikan faktor-faktor produksi dengan efisien.

2.6 Biaya Produksi

Biaya merupakan nilai dari semua masukan ekonomis yang diperlukan, yang dapat diperkirakan dan dapat diukur untuk menghasilkan suatu produk. Biaya dalam proses produksi berdasarkan jangka waktu dapat dibedakan menjadi dua yaitu biaya jangka pendek dan biaya jangka panjang. Biaya produksi jangka pendek masih dapat dibedakan adanya biaya tetap dan biaya variable, sedangkan dalam jangka panjang semua faktor produksi adalah biaya variabel (Herdiyandi, dkk, 2016). Pada dasarnya yang diperhitungkan dalam jangka pendek adalah biaya tetap dan biaya variabel.

a. Biaya Tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang dikeluarkan untuk pembayaran input-input tetap dalam proses produksi jangka pendek perlu dicatat bahwa penggunaan input tetap tidak tergantung pada kuantitas output yang diproduksi. Jangka panjang yang termasuk biaya tetap adalah biaya untuk

membeli mesin dan peralatan, pembayaran upah dan gaji tetap untuk tenaga kerja (Indsari, 2020).

Biaya tetap secara total tidak berubah saat aktivitas bisnis meningkat atau menurun. Yang termasuk dalam kelompok biaya ini adalah biaya penyusutan (bangunan, mesin dan aktiva tetap lainnya) yang besarnya tidak terpengaruh oleh volume penjualan. Jadi, biaya tetap adalah biaya yang memiliki karakteristik sebagai berikut :

1. Biaya tetap jumlah totalnya tetap konstan, tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan atau aktivitas dengan tingkatan tertentu.
2. Biaya tetap per satuan berubah berbanding terbalik dengan perubahan volume kegiatan, semakin tinggi volume kegiatan semakin rendah biaya satuan, semakin rendah volumen kegiatan semakin tinggi biaya satuan.
3. Biaya tetap untuk kepentingan perencanaan dan pengambilan keputusan dibagi menjadi tiga yaitu: discretionary fixed cost, committed fixed cost dan biaya tetap bertingkat

b. Biaya variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang dikeluarkan untuk pembayaran input-input variabel dalam proses produksi jangka pendek. Penggunaan input variabel tergantung pada kuantitas output yang di produksi dimana semakin besar kuantitas output yang diproduksi, pada umumnya semakin besar pula biaya variabel yang digunakan. Jangka panjang yang termasuk biaya variabel adalah biaya atau upah tenaga kerja langsung, biaya bahan penolong dan lain-lain. Biaya variabel secara total meningkat secara proporsional terhadap peningkatan dalam aktivitas dan menurun

secara proporsional terhadap penurunan dalam aktivitas. Biaya variabel termasuk biaya bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung (Indasari, 2020).

$$TC = TFC + TVC$$

Dimana:

TC = Biaya Total

TFC = Biaya Tetap Total

TVC = Biaya Variabel Total

2.7 Faktor Produksi

2.7.1 Modal

Modal merupakan salah satu faktor produksi yang digunakan dalam melakukan proses produksi. Produksi dapat ditingkatkan dengan menggunakan modal yang cukup dan efisien. Dalam proses produksi tidak ada perbedaan dalam menggunakan modal, baik modal sendiri dan modal pinjaman, yang masing-masing berperan langsung dalam proses produksi. Modal tersebut dapat digunakan untuk membiayai operasional perusahaan seperti: pembelian bahan baku, bahan penolong maupun membayar tenaga kerja (Winarsih, dkk, 2014).

Kenaikan biaya operasional termasuk biaya tenaga kerja harus diikuti dengan kenaikan harga barang hasil produksi, karena semakin banyak jumlah tenaga kerja yang digunakan semakin banyak pula jumlah barang yang dihasilkan, sehingga kenaikan hasil produksi dapat meningkatkan jumlah modal dalam suatu perusahaan. Modal adalah dana yang dipergunakan dalam proses produksi saja, tidak termasuk nilai tanah atau bangunan yang ditempati atau disebut dengan modal kerja, sedangkan modal kerja merupakan investasi perusahaan dalam jangka pendek meliputi, kas, piutang dan persediaan barang. Jumlah modal kerja dan elemen-elemen

modal kerja dapat diperbesar atau diperkecil, disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan.

2.7.2 Tenaga Kerja

Menurut Undang-Undang No. 13 Tahun 2003, tenaga kerja adalah setiap individu yang dapat melakukan pekerjaan guna menghasilkan output baik barang atau jasa yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun kebutuhan bersama. Tenaga kerja (manpower) terdiri atas dua jenis yaitu angkatan kerja dan bukan angkatan kerja. Pertama yang termasuk angkatan kerja terdiri dari: (1) golongan yang bekerja baik karyawan, buruh, atau pengusaha dan (2) golongan yang menganggur atau yang sedang dalam proses mencari pekerjaan. Kedua yang termasuk kelompok bukan angkatan kerja terdiri dari: (1) golongan yang bersekolah dalam artian masih anak-anak dan belum saatnya untuk bekerja, (2) golongan yang mengurus rumah tangga dan (3) golongan lain-lain atau penerima pendapatan.

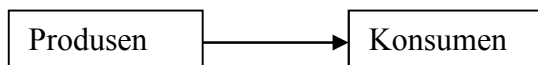
Ketiga golongan yang termasuk kedalam kelompok bukan angkatan kerja ini terkecuali untuk mereka yang hidupnya tergantung dari orang lain dan apabila sewaktu-waktu dapat menawarkan jasanya untuk bekerja. Oleh sebab itu kelompok ini sering disebut Potential Labour Force (PLF). Jadi, tenaga kerja mencakup siapa saja yang dikategorikan sebagai angkatan kerja dan juga mereka yang bukan angkatan kerja, sedangkan angkatan kerja adalah mereka yang bekerja dan yang tidak bekerja (Oktavia, 2020).

2.8 Saluran Pemasaran

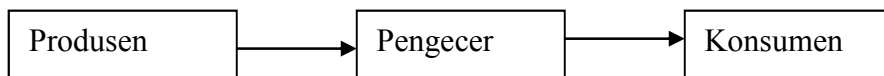
Saluran pemasaran merupakan rangkaian diantara berbagai lembaga yang mengadakan kerja sama untuk mencapai suatu tujuan (Muniroh, 2012). Tujuan dari saluran pemasaran adalah untuk mencapai pasar-pasar tertentu. Saluran pemasaran dapat berbentuk sederhana dan dapat pula rumit. Hal ini tergantung dari macam komoditi, lembaga pemasaran dan sistem pemasaran.

Saluran pemasaran dapat terbentuk secara sederhana dan dapat berbentuk rumit. Hal ini tergantung dari macam komoditi, lembaga pemasaran dan sistem pemasaran. Sistem pasar monopoli mempunyai saluran pemasaran pertanian yang relatif sederhana dibanding sistem pasar lainnya. Barang-barang konsumsi umumnya dijual melalui perantara dengan maksud untuk mengurangi biaya. Tetapi kadang-kadang produsen menjual langsung kepada konsumen.

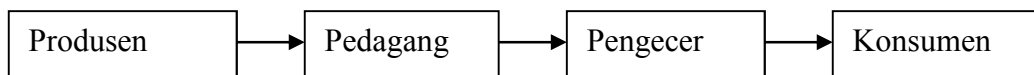
Saluran distribusi bagi barang-barang konsumsi dapat ditempuh perusahaan adalah sebagai berikut :



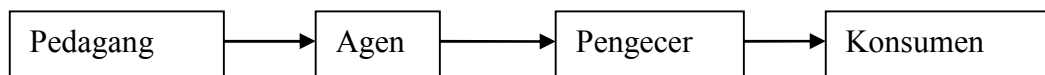
Tipe 1. Saluran pemasaran langsung (*level channel*) terdiri dari produsen yang menjual langsung ke pelanggan akhir.



Tipe 2. Mengandung satu perantara, seperti penjualan, seperti pengecer yang menjual langsung ke pelanggan akhir.



Tipe 3. Mengandung dua perantara, dalam pasar konsumen biasanya pedagang grosir dan pengecer.



Tipe 4. Mengandung tiga perantara seperti agen, pedagang besar, pengecer

Gambar 2.1 Tipe Saluran Pemasaran

2.9 Nilai Tambah

Nilai tambah adalah selisih antara nilai produksi dengan biaya antara (*intermediate cost*), yaitu biaya pembelian/perolehan yang dihitung sebagai produksi di sektor lain. Dalam menghitung nilai tambah suatu sektor, biaya antara harus dikeluarkan atau dikurangkan dari nilai

jual produksi pada lokasi tempat produksi (*at the farm gate*). Pada sektor produksi pertanian, biaya antara terdiri dari benih, pupuk, dan obat-obatan. Nilai tambah ini menggambarkan kemampuan menghasilkan pendapatan disuatu wilayah (Ariadi dan Rahayu,2011).

Analisis metode Hayami merupakan metode yang memperkirakan perubahan nilai bahan baku setelah mendapatkan perlakuan. Nilai tambah yang menjadi dalam proses pengolahan merupakan selisih dari nilai produk dengan biaya bahan baku dan inputnya.

Beberapa faktor penentu dalam analisis nilai tambah yaitu :

1. Faktor teknis, mencakup kapasitas produksi dari satu unit usaha, jumlah waktu kerja yang digunakan dan tenaga kerja yang dikerahkan.
2. Faktor pasar, mencakup harga output, upah tenaga kerja, harga bahan baku, dan nilai input lain.

Konsep pendukung dalam analisis nilai tambah metode Hayami pada subsistem pengolahan adalah :

1. Faktor konversi, menunjukkan banyaknya output yang dapat dihasilkan satu satuan input.
2. Koefisien tenaga kerja, menunjukkan banyaknya tenaga kerja langsung yang diperlukan untuk mengolah satu satuan input.
3. Nilai output, menunjukkan nilai output yang dihasilkan dari satu satuan input.

Metode Hayami sendiri memiliki kelebihan, dan kelebihan dari metode Hayami ini antara lain :

1. Dapat diketahui besarnya nilai tambah dan output.
2. Dapat diketahui besarnya balas jasa terhadap pemilik faktot-faktor produksi seperti tenaga kerja, modal, sumbangan input lain, dan keuntungan.

Dimana, kriteria ujinya yaitu :

- a. Jika nilai tambah $>50\%$, maka nilai tambah dikatakan tinggi.

b. Jika nilai tambah <50%, maka nilai tambah dikatakan rendah.

Prinsip nilai tambah menurut Hayami dapat digunakan untuk subsistem lain selain pengolahan seperti analisis nilai tambah pemasaran. Nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan adalah selisih antara nilai komoditas yang mendapat perlakuan pada tahap tertentu dengan nilai yang digunakan selama proses produksi berlangsung. Nilai tambah menunjukkan balas jasa untuk modal, tenaga kerja dan manajemen perusahaan. Salah satu kegunaan menghitung nilai tambah adalah untuk mengukur besarnya jasa terhadap para pemilik faktor produksi.

2.10 Penelitian Terdahulu

Penelitian Ginting, dkk, 2019 dengan judul “**Analisis pendapatan usahatani kopi arabika dan faktor-faktor yang mempengaruhinya**”. Analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif dan regresi linear berganda. Hasil penelitian yang diperoleh adalah : usahatani kopi tergolong usaha menguntungkan dengan total pendapatan sebesar Rp. 17.101.713 / Petani / Tahun dan sebesar Rp. 29.485.712/ hektar/tahun; Secara serempak produksi, luas lahan, harga kopi, usia petani, pengalaman bertani dan curahan tenaga kerja berpengaruh nyata terhadap pendapatan usahatani kopi arabika di daerah penelitian.

Penelitian Sari, dkk, (2020) dengan judul “**Analisis usaha pengolahan kopi robusta di Kecamatan Gembong Kabupaten Pati**”. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis nilai tambah, biaya, penerimaan dan pendapatan dan analisis kelayakan berupa BEP dan R/C. Hasil penelitian menunjukkan terdapat perbedaan rata-rata rasio nilai tambah usaha pengolahan bubuk kopi hitam dan hijau masing-masing 43,52% dan 48,06%, rata-rata pendapatan usaha pengolahan bubuk kopi hitam dan hijau masing-masing sebesar Rp. 360.592 Minggu dan Rp. 580.313 Minggu, rata-rata titik impas pengolahan bubuk kopi hitam dan hijau masing-masing

menghasilkan nilai BEP (Produksi) 10,90 kg dan 4,91 kg (riil 12,48 kg dan 6,84 kg), BEP (Harga) Rp. 90.813/kg dan Rp. 154.489/kg (riil Rp. 104.000/kg dan Rp. 215.000/kg) dan BEP (Penerimaan) Rp. Rp. 751.431Minggu dan Rp. 379.426/PP 1 Minggu (riil Rp. 1.297.920 Minggu dan Rp. Rp. 1.470.600 Minggu) dan nilai R/C pengolahan bubuk kopi hitam dan hijau masing-masing sebesar 1,38 dan 1,65.

Sinaga (2020), “**Analisis Pendapatan, Efisiensi Usahatani dan Saluran Pemasaran Salak (Studi Kasus: Desa Purba Baringin, Kecamatan Pakkat Kabupaten Humbang Hasundutan)**”. Terdapat kesimpulan berdasarkan hasil analisis data pembahasan yang dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut: Pendapatan Petani yang mengusahakan usahatani salak di Desa Purba Baringin Per Tahun adalah Rp12.712.233. Tingkat efisiensi usahatani salak di Desa Purba Baringin adalah 4,63 (usahatani layak diusahakan). Jalur saluran pemasaran salak yaitu: petani ke pedagang pengumpul desa dan pedagang besar. Petani ke pedagang pengecer dan konsumen. Total margin pemasaran pada saluran I yaitu sebesar Rp. 1.750 /kg dan total margin pemasaran pada saluran II yaitu sebesar Rp. 2.500/kg.

Hutagalung (2020) melakukan penelitian yang berjudul **Analisis Pendapatan dan Distribusi Nilai Tambah (metode Hayami) Pada Usaha Pengolahan Ikan Asin di Kota Sibolga**. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata tetap pendapatan pada usaha pengolahan ikan asin perbulan adalah sebesar Rp.171.424.369,2. Dengan hasil efisien nilai R/C = 1,24 usaha ikan asin dikota Sibolga efisien. Distribusi Nilai tambah ikan asin yang diproduksi, didistribusikan untuk tenaga kerja sebesar 18,96 % dan untuk Modal (input lain) sebesar 16,90 %. Bagian terbesar dari nilai tambah yaitu terdapat pada pengusaha (manajerial) dengan memperoleh keuntungan sebesar 64,35 %.

Penelitian oleh Hutaeruk (2021),” **Analisis Nilai Tambah Produk Olahan Kedelai Di Kota Medan**”, hasil penelitian tersebut diperoleh bahwa nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan kacang kedelai menjadi tahu tergolong tinggi yakni sebesar Rp. 10.188,5, dengan rasio nilai tambah 54,43%, nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan kacang kedelai menjadi tempe tergolong tinggi yakni sebesar Rp. 16.801, dengan rasio nilai tambah 65,88 %. Nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan kacang kedelai menjadi susu kedelai tergolong tinggi sebesar Rp. 47.528,93 dengan rasio nilai tambah 70,41 %.

Wiyono (2015), dengan judul penelitian **Analisis Pendapatan Dan Nilai Tambah Usaha Tahu Pada Industri Rumah Tangga “Wajianto” Di Desa Ogurandu Kecamatan Bolano Lambunu Kabupaten Parigi Moutong**. Hasil penelitian menunjukkan yaitu penerimaan total yang diperoleh industri rumah tangga “WAJIANTO” dalam memproduksi tahu selama Bulan Agustus Tahun 2014 sebesar Rp. 28.000.000. Setelah dikurangi dengan biaya total didapat pendapatan bersih sebesar Rp. 10.414.786,6. Hal ini berarti industri tahu tersebut cukup baik untuk diusahakan. Nilai tambah merupakan selisih antara nilai output, sumbangan input lain dan harga bahan baku. Besarnya nilai tambah tahu yang diperoleh sebesar Rp. 10.337,72/kg. Hal ini menunjukkan bahwa setiap satu kilogram kedelai setelah mengalami proses produksi mampu memberikan nilai tambah sebesar Rp. 10.337,72/kg.

Penelitian Munthe (2022) dengan judul “**Analisis pendapatan usahatani dan sistem pemasaran kopi arabika di Kecamatan Sitio-tio Kabupaten Samosir**”. Metode analisis ini dilakukan dengan menggunakan analisis deskriptif untuk mencapai dan menjawab tujuan penelitian. Hasil penelitian menunjukkan total pendapatan usahatani kopi arabika di Kecamatan Sitio-tio, Kabupaten Samosir Rp. 21.757.214 per tahun. Saluran dan total margin pemasaran kopi arabika di Kecamatan Sitio-tio Kabupaten Samosir mempunyai 1 (satu) pola saluran pemasaran

yaitu : Petani → Pedagang Pengumpul Desa → P. Pengumpul Kecamatan/Kabupaten. Total margin pemasaran pada saluran pemasaran di Desa Cinta Maju yaitu sebesar Rp. 3.000/Kg dan total margin saluran pemasaran di Tamba Dolok sebesar Rp. 5.000/Kg yang dipasarkan dalam bentuk biji kering. Saluran pemasaran di Kecamatan Sitio-tio, Kabupaten Samosir adalah efisien karena bagian yang diterima setiap lembaga pemasaran $\leq 50\%$.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Metode Penentuan Daerah Penelitian

Daerah penelitian ditentukan secara purposive atau secara sengaja yaitu di Kecamatan Lintongnihuta Kabupaten Humbang Hasundutan. Dengan pertimbangan daerah ini mempunyai desa pengolah kopi arabika menjadi kopi bubuk. Berikut data jumlah pengolah kopi arabika di Kecamatan Lintongnihuta.

Tabel 3.1 Jumlah Pengolah Kopi Arabika Menjadi Kopi Bubuk di Kecamatan Lintong Nihuta Kabupaten Humbang Hasundutan

No	Desa	Jumlah Pengolah
1	Sigumpar	4 pengolah
2	Siponjot	1 pengolah

3	Sibuntuon parpea	2 pengolah
4	Nagasaribu I	1 pengolah
5	Nagasaribu II	2 pengolah

Sumber : Data Administrasi Badan Penyuluhan Pertanian di Kecamatan Lintongnihuta 2022

3.2 Populasi dan Sampel

3.2.1 Populasi

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pengusaha kopi bubuk arabika yang berada di Desa Sibuntuon Parpea dan Desa Sigumpar dengan jumlah sebanyak 6 pengolah. Pada Desa Sibuntuon Parpea pengolahan biji kopi arabika menjadi kopi bubuk yaitu 2 pengolahan pada Desa Sigumpar 4 pengolah. Pengolahan kopi bubuk dengan menggunakan alat roasting bertenaga dinamo dan proses pengolahan dari berupa biji kopi menjadi kopi bubuk serta proses pengemasannya, dan di pasarkan pada kios usahanya. Pengolahan kopi bubuk menggunakan drum dengan kayu bakar untuk menggoreng dilakukan secara manual selama berjam-jam.

3.2.2 Sampel

Sampel merupakan bagian dari populasi yang mempunyai kualitas yang dapat mewakili keseluruhan populasi. Metode penentuan jumlah sampel yang dilakukan dalam penelitian ini dengan metode random sampling. Karena input yang bervariasi dengan pertimbangan bahwa kedua usaha yang berbeda yang akan mewakili sampel dan proses pengambilan sampel melalui cara pembagian sampel ke dalam strata yaitu usaha pengolahan dengan roasting dan pengolahan dengan drum besi penggorengan.

Tabel 3.2 Jumlah Sampel Pengolah Kopi Bubuk Di Desa Sigumpar dan Desa Sibuntuon Parpea Kecamatan Lintong Nihuta.

No	Desa	Populasi		Sampel	
		Usaha Pengolahan dengan Roasting	Usaha Pengolahan dengan Drum	Usaha Pengolahan dengan Roasting	Usaha Pengolahan dengan Drum

1	Sigumpar	1	3	1	1
2	Sibuntuon parpea	1	1	1	1
	Total	2	4	2	2

Metode penentuan jumlah sampel untuk sampel usaha pengolahan dengan Roasting dan kualiti digunakan metode fixed sample size sampling. Fixed sample size sampling adalah salah satu metode sampling atribut yaitu metode untuk melakukan perkiraan atau estimasi terhadap sebagian dari populasi yang mengandung karakter atau atribut tertentu yang menjadi perhatian atau menjadi tujuan dengan jumlah sampel.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dari sampel (pengolah kopi arabika) dengan cara wawancara dengan menggunakan daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan. Data sekunder diperoleh dari berbagai instansi terkait, seperti Badan Pusat Statistik dan literatur terkait.

3.4 Metode Analisis Data

Untuk menyelesaikan masalah pertama digunakan analisis deskriptif yaitu menjelaskan tingkat pendapatan pengolahan kopi arabika, dengan rumus sebagai berikut :

$$\Pi = \text{TR} - \text{TC}$$

$$\text{TR} = Y \cdot P_y$$

Keterangan : Π = Pendapatan (Rp/bulan)

TR = Total penerimaan (Rp/bulan)

P_y = Produksi yang diperoleh (Kg/bulan)

Y = Harga (Rp/kg)

TC = Biaya total (Rp/bulan)

TFC = Biaya tetap total (Rp/bulan)

TVC = Biaya variabel total (Rp/bulan)

Untuk menyelesaikan masalah kedua penelitian ini menggunakan rumus perhitungan nilai tambah menurut metode Hayami untuk melihat balas jasa pemilik faktor produksi.

Tabel 3.3 Kerangka Pemikiran Nilai Tambah Metode Hayami

No	Variabel	Nilai	Satuan
Output, Input, dan Harga			
1	Output	A	Kg
2	Bahan baku	B	Kg
3	Tenaga kerja	C	HOK
4	Faktor konversi	$D=A/B$	Kg
5	Koefesien tenaga kerja langsung	$E=C/B$	HOK/kg
6	Harga output	F	Rp/kg
7	Upah rata-rata tenaga kerja	G	Rp/HOK
Pendapatan (Rp/Kg)			
8	Harga bahan baku	H	Rp/kg
9	Sumbangan input lain	I	Rp/kg
10	Nilai output	$J=D \times F$	Rp/kg
11	Nilai tambah	$K=J-H-I$	Rp/kg
	Rasio nilai tambah	$L=(K/J) \times 100$	%
12	Imbalan tenaga kerja	$M=E \times G$	Rp/kg
	Bagian tenaga kerja	$N=(M/K) \times 100$	%
13	Harga output	F	Rp/kg
	Upah rata-rata tenaga kerja	G	%
Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi			
14	Marjin	$Q=J-H$	Rp/kg
	Pendapatan tenaga kerja langsung	$R=(M/Q) \times 100$	%
	Sumbangan input lain	$S=(I/Q) \times 100$	%
	Keuntungan perusahaan	$T=(O/Q) \times 100$	%

Sumber : Hayami Dkk, 1987

Untuk menyelesaikan masalah ketiga yaitu untuk mengetahui saluran pemasaran digunakan analisis deskriptif dengan metode kualitatif yaitu dengan mewawancarai langsung pelaku pengolahan kopi arabika di Desa Sigumpar, Sibuntuon Parpea, di Kecamatan Lintongnihuta Kabupaten Humbang Hasundutan.

3.5 Definisi dan Batasan Operasional

3.5.1 Definisi operasional

Uraian beberapa definisi operasional sebagai berikut :

1. Usaha adalah sebuah kegiatan manusia yang memiliki tujuan untuk mencari keuntungan ekonomi guna untuk menghidupi kebutuhan sehari-hari.
2. Usaha kopi bubuk arabika merupakan kegiatan yang dilakukan pengusaha untuk mendapatkan penghasilan.
3. Faktor Produksi adalah semua sumber daya yang bisa digunakan dalam kegiatan produksi, yaitu untuk menciptakan atau menambah nilai guna suatu barang maupun jasa.
4. Produksi adalah suatu proses mengubah input menjadi output sehingga nilai barang tersebut bertambah.
5. Modal kerja merupakan kemampuan ekonomis dari suatu masyarakat atau suatu kegiatan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat dan menutupi biaya-biaya yang terjadi selama proses produksi.
6. Bahan baku adalah bahan yang dibeli dan digunakan dalam membuat produk akhir barang jadi yang akan dijual kepada konsumen.
7. Pendapatan adalah hasil penjualan kopi bubuk arabika setelah dikurang pengeluaran (biaya operasional dan upah tenaga kerja).
8. Nilai tambah merupakan proses pengolahan pengusaha kopi bubuk arabika yang menyebabkan adanya pertambahan nilai produksi.

3.5.2 Batasan Operasional

Berdasarkan Operasional merupakan rumusan ruang lingkup dan ciri-ciri konsep sebagai berikut.

1. Daerah penelitian adalah Kecamatan Lintongnihuta Kabupaten Humbang Hasundutan.
2. Penelitian dimulai dari penulisan proposal Juni 2023.
3. Faktor produksi yang digunakan hanya modal, manajemen dan tenaga kerja.
4. Penelitian yang dilakukan adalah 'Analisis Pendapatan dan Nilai Tambah Usaha Pengolahan Kopi Bubuk Arabika di Kecamatan Lintongnihuta, Kabupaten Humbang Hasundutan.