



EXECUTIVE SUMMARY

PENYUSUNAN KAJIAN UMKM : STRATEGI PENGEMBANGAN KEMITRAAN PETANI - UMKM UNTUK PERBAIKAN KUALITAS DAN NILAI TAMBAH PRODUK KOPI SEMENDO DI KABUPATEN MUARA ENIM

**KERJASAMA ANTARA
BADAN PENELITIAN DAN PEGEMBANGAN DAERAH KABUPATEN MUARA ENIM
DAN
PUSAT RISET EKONOMI PERILAKU DAN SIRKULER
ORGANISASI RISET TATA KELOLA PEMERINTAHAN, EKONOMI, DAN
KESEJAHTERAAN MASYARAKAT
BADAN RISET DAN INOVASI NASIONAL
2023**

MODEL KEMITRAAN PETANI DENGAN UMKM KOPI DI KAWASAN SEMENDE

Pendahuluan

Kawasan Semende Kabupaten Muara Enim Provinsi Sumatera Selatan dikenal sebagai wilayah yang memiliki potensi besar dalam menghasilkan kopi, termasuk sumberdaya alam dan manusianya. Petani kopi, terlebih petani kecil, merupakan pihak yang paling rentan terhadap dampak dari kegagalan pasar. Kemitraan menjadi salah satu solusi untuk mengatasi berbagai dampak tersebut.

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan pelaku agribisnis kopi yang memiliki peran penting dalam rantai pasok kopi. UMKM dapat membantu petani kopi dalam menghadapi berbagai persoalan, mulai dari akses permodalan, penggunaan sarana produksi dan pasca panen bahkan pemasaran. UMKM memerlukan pasokan bahan baku berkualitas dari petani untuk diproses menjadi kopi bubuk yang memiliki tempat tersendiri di pelanggannya melalui perbaikan dalam pengelolaan usaha yang semakin kompetitif. Dengan demikian diperlukan kemitraan petani dengan UMKM agar terwujud usaha yang saling menguntungkan dan berkelanjutan.

Permasalahan

Cikal bakal kemitraan sebenarnya sudah ada di kawasan Semende. Beberapa kelembagaan yang sudah ada seperti pedagang, koperasi, kelompok tani, bahkan badan usaha. Namun dalam perjalanannya, kemitraan antara petani kopi, terutama petani kecil dengan UMKM kopi di Kabupaten Muara Enim masih belum terkelola atau terlembagakan secara baik. Hal ini menyebabkan petani kecil yang merupakan aktor utama dalam produksi kopi belum menerima manfaat yang lebih dari peningkatan nilai tambah produk kopi yang dihasilkan.

Para aktor masih bersaing satu sama lain dalam menunjukkan peran. Bahkan dapat terjadi aktor yang meninggalkan jaringan mitra karena belum ada kesepahaman dalam sinergi antar pelaku, sehingga tidak terbangun rantai pasok dan kemitraan yang berkelanjutan. Belum diketahui dengan jelas apa saja preferensi petani menyangkut atribut pada skema, pola dan juga wadah kemitraan yang diinginkan.

Berdasarkan uraian pada pendahuluan dan permasalahan di atas, maka permasalahan yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah:

- Bagaimana model bisnis eksisting UMKM kopi di Kabupaten Muara Enim?
- Bagaimana potensi kemitraan antara petani kopi dengan UMKM kopi di Kabupaten Muara Enim?
- Bagaimana model kemitraan yang ideal yang dapat dikembangkan dalam membantu petani kopi di Kabupaten Muara Enim?

Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk:

- Mengetahui model bisnis eksisting UMKM kopi di Kabupaten Muara Enim.
- Menganalisis peluang dan potensi kemitraan antara petani kopi dengan UMKM kopi di Kabupaten Muara Enim.
- Mendesain model kemitraan yang ideal antara petani kopi dengan UMKM kopi di Kabupaten Muara Enim.

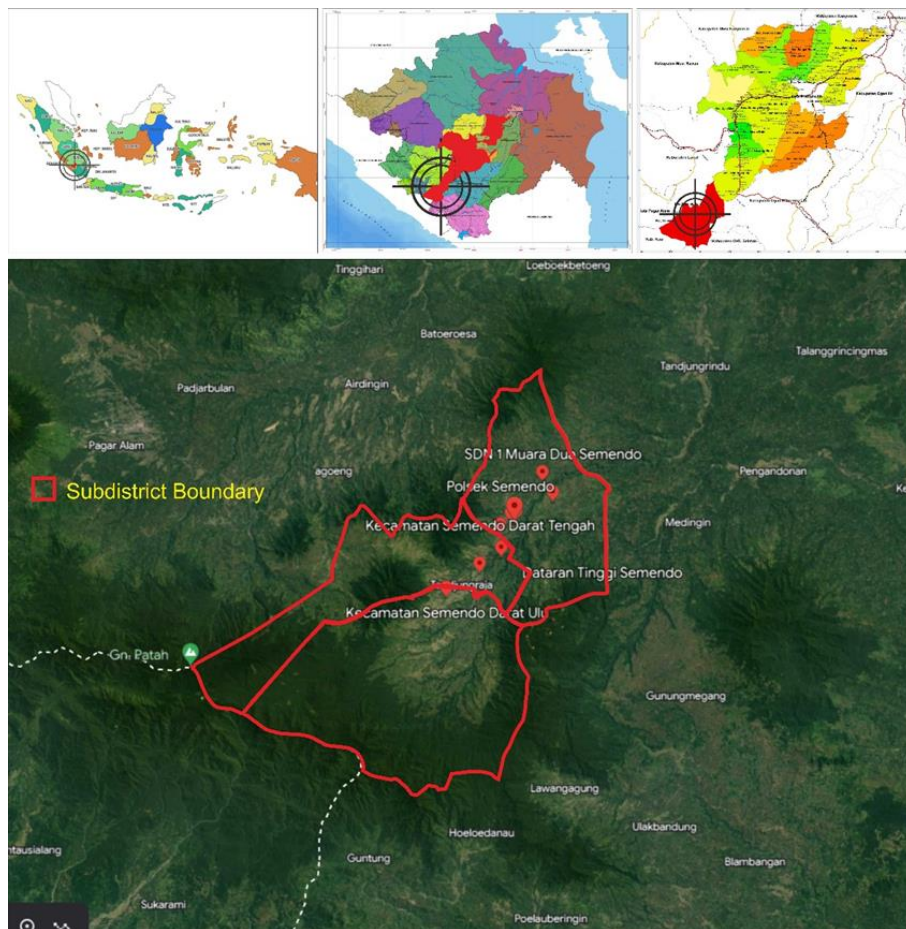
Hasil dan Pembahasan

Potensi Kopi Semendo

Perkebunan kopi di Indonesia tahun 2021 menempati luas areal 1.279.570 ha dengan produksi 786.191 ton. Sumatera Selatan menempati areal tanam terluas 267.784 ha dengan produksi 211.681 ton (BPS Indonesia, 2021). Hal ini menunjukkan bahwa 21 % luas pertanaman kopi Indonesia berada di Sumatera Selatan, sedangkan volume produksinya menyumbang 27% terhadap produksi kopi nasional.

Kabupaten Muara Enim merupakan wilayah penghasil kopi penting di Sumatera Selatan. Produksi kopi Kabupaten Muara Enim menempati peringkat keempat di Sumatera Selatan, setelah Kabupaten OKU Selatan, Empat Lawang dan Lahat (Badan Pusat Statistik Provinsi Sumatera Selatan, 2022). Proporsi luas tanam kopi di Kabupaten Muara Enim sebesar 9,11% dari luas tanam kopi di Sumatera Selatan dengan proporsi produksi sebesar 13,45%.

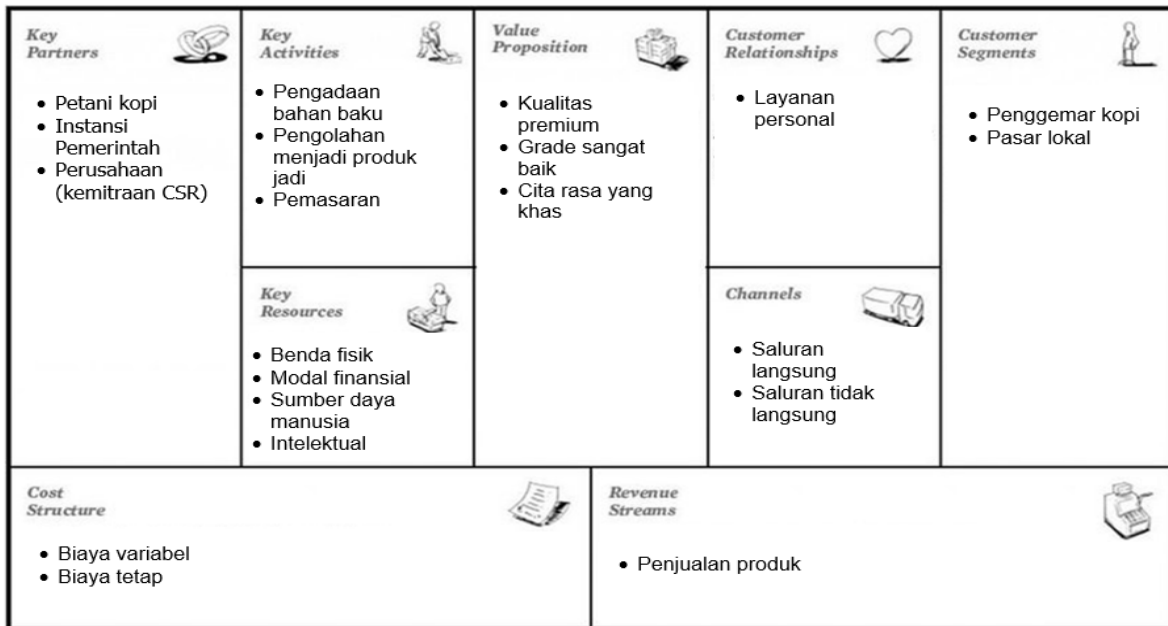
Kopi dari Kabupaten Muara Enim dikenal dengan nama Kopi Semendo. Dari 23.309 ha luas tanam kopi di Kabupaten Muara Enim, seluas 15.661 ha (67,18%) berada di wilayah Semende. Wilayah Semende yang terdiri dari Kecamatan Semende Darat Laut, Semende Darat Tengah dan Kecamatan Semende Darat Ulu merupakan wilayah produksi utama kopi di Kabupaten Muara Enim (Badan Pusat Statistik Kabupaten Muara Enim, 2023). Wilayah Semende memberikan sumbangsih sebesar 19.892 ton (68,18%) dari total 29.176 ton produksi kopi di Kabupaten Muara Enim (Badan Pusat Statistik Provinsi Sumatera Selatan, 2022).



Gambar 1. Peta lokasi penelitian di Semende Kabupaten Muara Enim

Model bisnis eksisiting UMKM kopi di Kabupaten Muara Enim

Sebagian besar UMKM kopi di Kabupaten Muara Enim melakukan bisnis kopi bubuk. Pelaku UMKM kopi yang sudah melakukan hilirisasi bubuk kopi tercatat sebanyak 60 pelaku usaha hingga tahun 2023. Separuh pelaku UMKM tersebut berada di Semende Raya. Model bisnis UMKM kopi di Kabupaten Muara Enim dideskripsikan dengan sembilan komponen analisis *Business Model Canvas* (Gambar 2).



Gambar 2. *Business Model Canvas* UMKM Kopi di Kabupaten Muara Enim Tahun 2023

(Sumber: diolah dari data primer, 2023)

Matrik SWOT, Peluang dan potensi kemitraan antara petani dengan UMKM kopi di Kabupaten Muara Enim

Tabel 1. Matriks SWOT penelitian strategi pengembangan kemitraan petani-UMKM untuk perbaikan kualitas dan nilai tambah produk Kopi Semendo di Kabupaten Muara Enim Tahun 2023

UNSUR INTERNAL UNSUR EKSTERNAL	KEKUATAN (S) S1. Kesesuaian tempat tumbuh untuk kopi S2. Tersedianya areal kebun kopi yang mencukupi S3. Budidaya kopi sudah dilakukan secara turun temurun S4. Brand Kopi Semendo sudah dikenal S5. Terdapat UMKM kopi yang cukup memadai di untuk menghasilkan kopi berkualitas S6. Tersedianya kelembagaan petani (poktan/gapoktan)	KELEMAHAN (W) W1. Sumberdaya keuangan/modal terbatas W2. Kemampuan pengolahan produk hanya berdasarkan pengetahuan turun temurun W3. Belum mampu memenuhi permintaan secara kontinu dalam jumlah maupun kualitas W4. Lemahnya manajemen usaha W5. Belum adanya kesepahaman antara petani dan UMKM yang mengarah pada peningkatan kualitas produk W6. Belum adanya kesepahaman antara petani dan UMKM dalam mengakses pasar skala luas
	PELUANG (O) O1. Permintaan kopi terus meningkat karena menjadi trend gaya hidup O2. Dukungan pemerintah Kabupaten Muara Enim O3. Keberadaan sumber pendanaan dari CSR Perusahaan, Perbankan O4. Loyalitas konsumen O5. Skema perhutanan sosial	STRATEGI SO SO1. Meningkatkan produksi berkualitas (S1, S2, S3, O1, O5) SO2. Membangun kemitraan antar stakeholder (S5, S6, O2, O3) SO3. Memperluas jaringan pemasaran (S4, O4)
ANCAMAN (T) T1. Hama dan penyakit kopi T2. Ketidakpastian harga kopi T3. Tuntutan standard kualitas kopi dari pasar T4. Pesaing yang menghasilkan kopi berkualitas meningkat T5. Tuntutan sertifikasi produk T6. Peningkatan harga saprodi (pupuk, obat-obatan)	STRATEGI ST ST1. Mengembangkan produk kopi berkualitas (S1, ST2. Mengembangkan budidaya kopi ramah lingkungan	STRATEGI WT WT1. Memperbaiki praktik budidaya kopi dengan dukungan penelitian WT2. Mengembangkan produk kopi berkualitas dengan dukungan penelitian

Sumber: Diolah dari data primer, 2023

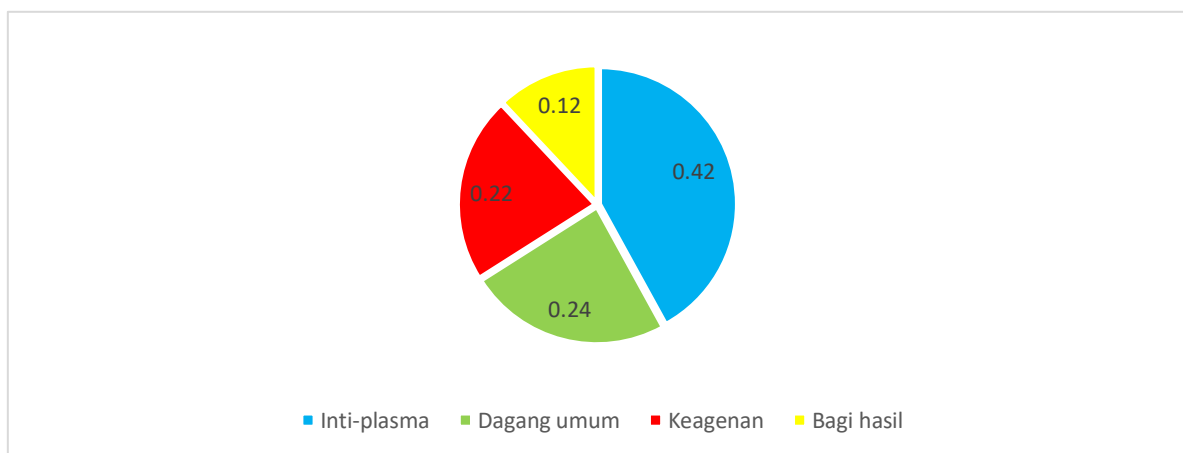
Pola Kemitraan UMKM Kopi

Tabel 2. *Eigen vector* dan *consistency ratio* pemilihan pola kemitraan penelitian strategi pengembangan kemitraan petani-UMKM untuk perbaikan kualitas dan nilai tambah produk Kopi Semendo di Kabupaten Muara Enim Tahun 2023

Kriteria	<i>Eigen Vector</i>	<i>Eigen Vector</i> model kemitraan				<i>Consistency Ratio</i>
		Inti Plasma	Dagang Umum	Keagenan	Bagi Hasil	
Meningkatkan kualitas produksi	0,55	0,49	0,27	0,16	0,08	0,05
Membangun Kemitraan antar stakeholder	0,24	0,52	0,10	0,15	0,23	0,06
Memperluas jaringan pemasaran	0,21	0,10	0,32	0,48	0,10	0,05

(Sumber: diolah dari data primer, 2023)

Consistency Ratio perbandingan alternatif empat pola kemitraan berdasarkan kriteria meningkatkan kualitas produksi, membangun kemitraan antar stakeholder dan memperluas jaringan pemasaran masing-masing sebesar 0,05; 0,06 dan 0,05 (memenuhi syarat konsisten). Analisis yang dilakukan dalam menentukan preferensi dari pola kemitraan yang menunjukkan besarnya persentase pengaruh dari pola kemitraan berdasarkan skornya yaitu kemitraan inti plasma (0,42), dagang umum (0,24), keagenan (0,22) dan bagi hasil (0,12) (**Gambar 3**).



Gambar 3. Preferensi petani terhadap pola kemitraan penelitian strategi pengembangan kemitraan petani-UMKM untuk perbaikan kualitas dan nilai tambah produk Kopi Semendo di Kabupaten Muara Enim Tahun 2023

(Sumber: diolah dari data primer, 2023)

Beberapa wadah sebagai tempat bermitra antara petani di Kecamatan Semende adalah perseorangan dan kelompok. Namun ada juga kelembagaan yang dapat menjadi mitra petani yaitu koperasi dan MPIG. Wadah kemitraan yang diminati oleh responden di Semende adalah perorangan 63,33%, kelompok tani 29,70%, koperasi 5,00% dan MPIG 2,00% (**Gambar 4**)



Gambar 4. Beberapa wadah kemitraan yang diminati petani pada penelitian strategi pengembangan kemitraan petani-UMKM untuk perbaikan kualitas dan nilai tambah produk Kopi Semendo di Kabupaten Muara Enim Tahun 2023.

(Sumber: diolah dari data primer, 2023)

Pembahasan Temuan Pokok

- Segmentasi pelanggan (*customer segment*) UMKM kopi masih terfokus pada penikmat kopi dan pasar lokal. Proposisi nilai (*value propositions*) yang ditawarkan adalah produk kualitas premium dengan cita rasa yang khas. Produk tersebut ditawarkan melalui saluran-saluran (*channels*) langsung dan tidak langsung dengan memberikan layanan personal dalam hubungan pelanggan (*customer relationship*). Arus pendapatan (*revenue streams*) utama UKM kopi adalah penjualan produk dengan sumberdaya utama (*key resources*) berupa benda fisik, modal finansial, sumber daya manusia dan juga intelektual. Aktivitas utama (*key activities*) yang dilakukan oleh UKM kopi adalah pengadaan bahan baku, pengolahan menjadi produk jadi dan pemasaran. Mitra Utama (*key partnerships*) UKM kopi dalam menjalankan bisnis adalah petani kopi, instansi pemerintah dan perusahaan swasta melalui kegiatan *Corporate Social Responsibility* (CSR). Struktur biaya (*cost structures*) UKM kopi secara umum dibagi menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
- Diperoleh strategi untuk menggunakan kekuatan yang dimiliki dengan memanfaatkan peluang yang ada melalui upaya 1). Meningkatkan kualitas produksi, 2). Membangun kemitraan antar stakeholder dan 3). Memperluas jaringan pemasaran. Untuk meningkatkan kualitas produksi, temuan yang menonjol di lokasi kegiatan menunjukkan pentingnya untuk melakukan petik merah buah kopi, sortasi buah dan perbaikan pasca panen. Membangun kemitraan antar stakeholder diperlukan selain untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi petani kopi, baik dalam hal teknis budidaya dan pasca panennya, juga permodalan dan pengembangan usaha. Sehingga bukan saja untuk penyediaan bahan tanaman untuk peremajaan yang memerlukan akses dari instansi lingkup penelitian, namun juga bagaimana penyediaan sarana produksi seperti pupuk dan obat-obatan dari perusahaan dan penyalurnya, bahkan akses ke perbankan untuk penyediaan dan pengembangan modal usaha. Umumnya petani di Semendo memasarkan kopi ke pedagang pengumpul, selanjutnya pedagang pengumpul ini menjualnya ke prosesor kopi di Semendo untuk diolah lebih lanjut, bahkan menjualnya ke pedagang besar baik di dalam

maupun luar provinsi. Untuk Kawasan Semende maupun Kabupaten Muara Enim pola yang sudah terjadi adalah melalui dagang umum ataupun keagenan. Perluasan jaringan pemasaran inipun diyakini mampu meningkatkan harga jual produk kopi.

- Sebagian besar petani (94%) cenderung bersedia bermitra dengan berbagai atribut yang ditawarkan. Lima atribut utama yang dipilih petani untuk dipertimbangkan dalam penentuan skema kemitraan antara petani dengan UMKM adalah: 1). Kesepakatan harga, 2). Waktu pembayaran, 3). Petik buah kopi, 4). Pendampingan teknis dan 5). Proses pasca panen
- Pola kemitraan yang terjadi dan berpeluang untuk dikembangkan di kawasan Semende adalah: 1). Inti-plasma 2). Dagang umum 3). Keagenan dan 4). Bagi hasil, dengan preferensi dari masing-masing pola berturut-turut sebesar 42%, 24%, 22% dan 12%. Kemitraan Inti-plasma sebagai pilihan terbesar dimana wujud kemitraan ini selain akses terhadap bantuan modal dan teknis yang terjadi, juga adanya kesamaan usaha antara pihak plasma dengan inti, sehingga permasalahan plasma dapat juga terjadi pada inti. Dengan demikian adanya permasalahan tersebut diupayakan untuk diatasi bersama pada pihak yang bermitra. Kemitraan UMKM dengan pola dagang umum terjadi di Kawasan Semende, dimana UMKM menjual barangnya ke pembeli (pemilik toko) atau petani pengolah kopi menjual produknya dalam bentuk *green bean* ke UMKM yang mengolahnya menjadi kopi bubuk. Keagenan merupakan pedagang perantara yang menghubungkan antara pemilik produk dengan pihak ketiga (pembeli). Pada kemitraan keagenan, produk yang dipasarkan oleh agen adalah bukan milik agen, tetapi milik usahawan sebagai pemiliknya. Beberapa petani, karena kedekatan hubungan juga digunakan sebagai agen oleh UMKM dalam memasarkan produknya. Pada kemitraan bagi hasil, maka pemilik kebun ada yang berada di Semendo dan ada juga di luar kawasan, sehingga tidak dapat mengelola langsung kebun kopinya. Pada pola bagi hasil, pembagian hasil keuntungan lebih baik jika dikombinasikan dengan investasi modal dan partisipasi masing-masing orang dalam pengambilan keputusan.
- Wadah kemitraan dengan UMKM yang diminati adalah perorangan, diikuti oleh kelompok tani, koperasi dan terakhir adalah MPIG, berturut-turut sebesar 63,33%; 29,70%; 5,00% dan 2,00%. Bermitra dengan MPIG bukan tidak sesuai namun kondisi yang ada saat ini hanya segelintir petani kopi yang pernah mendengarnya apalagi untuk mengetahui dan memahaminya. Meskipun lembaga tersebut menggaungkan keberlanjutan dan perlindungan terhadap pengetahuan atau karifan lokal setempat. Sehingga mendiseminasikannya agar betul-betul masif bagi petani, itu yang perlu dilakukan. Menyinggung koperasi, meskipun sudah pernah ada, namun pengalaman yang terjadi selama ini agaknya sudah mengaburkan petani terhadap tujuan-tujuan mulia koperasi. Kelompok tani memang ada namun aktifitas pertemuan yang ada tidak rutin, bahkan banyak petani yang lupa apa nama kelompoknya. Artinya lembaga itu memang sudah dibentuk tapi minim aktifitas. Pada kenyataannya memang petani lebih memilih wadah perorangan seperti pedagang yang telah dirasakan perannya selama ini.

Implikasi Kebijakan

Berdasarkan temuan yang diperoleh dikaitkan dengan strategi untuk mengembangkan kemitraan sebagai upaya meningkatkan nilai tambah bagi petani kopi dari usaha yang dilakukan maka paling tidak untuk kondisi petani kopi di Kawasan

Semende, berimplikasi pada beberapa alternatif model kemitraan yang ditawarkan adalah :

- Kemitraan inti plasma yang mengusung konsep keberlanjutan dengan wadah perorangan. Namun perorangan tidak diartikan sebagai orang per orang tetapi bisa juga badan hukum. Syarat sebagai inti memang harus terpenuhi, seperti tingkat kemampuan, dapat mengakses lembaga lain untuk meningkatkan kinerja kemitraannya. Keberlanjutan dimaksud bukan hanya keberlanjutan usahatani kopi melainkan juga keberlanjutan kemitraannya. Sehingga masing-masing pihak yang bermitra harus saling menguntungkan. Hal ini dipilih karena melalui kemitraan inti plasma, pihak inti selain menampung hasil petani juga diharapkan dapat memfasilitasi peningkatan pengetahuan petani, kemampuan teknis, modal petani yang bukan dilakukannya dengan usahanya sendiri melainkan konektivitasnya dengan lembaga lain.
- Kemitraan inti plasma yang mengusung konsep keberlanjutan dengan wadah MPIG juga patut dikembangkan, mengingat selain melindungi hak kekayaan intelektual dan kearifan lokal, juga menjamin hak konsumen untuk memperoleh keaslian suatu produk. Terdaftarnya produk premium melalui IG, maka harga produk diharapkan meningkat. Namun hal ini memang memerlukan proses panjang, dengan melakukan perbaikan teknis budidaya, pengolahan maupun manajemen yang diterapkan oleh MPIG. MPIG sebagai suatu lembaga harus bertanggung jawab terhadap keaslian suatu produk, memastikan bahwa produk tersebut terjaga kualitasnya. Oleh karena itu anggota dan lembaganya wajib mengontrol produk yang dihasilkan bahkan memantau apakah ada produk yang palsu.
- Kemitraan dengan pola dagang umum dan keagenan juga patut dikembangkan karena dari sisi pemasarannya maka pola kemitraan ini memang mengusung perluasan jaringan pemasaran. Namun dengan kondisi Kawasan Semende, maka wadah yang dipilih dan lebih sesuai dengan pola ini adalah wadah perorangan. Pedagang secara perorangan dapat dengan bebas membeli kopi petani dan memasarkan kembali. Untuk memperluas jaringan pemasaran, maka kopi dapat dititip ke agen-agen perorangan. Menarik juga untuk dikembangkan adalah kolaborasi antara perorangan dan MPIG sebagai wadah dalam memasarkan kopi baik pada pola dagang umum dan perorangan ini. Hal ini dimungkinkan karena yang akan dipasarkan adalah produk IG oleh pedagang perorangan. Sudah tentu produk IG tersebut terlebih dahulu melalui pengelolaan MPIG sebelum dipasarkan oleh perorangan. Untuk pengembangan dan pemasaran kopi dari Kawasan Semende maka stakeholder seperti Dinas Perkebunan, Koperasi, Perdagangan, Perindustrian, Balitbangda dan Bappeda Kabupaten Muara Enim memiliki peran yang strategis untuk mendorong berlangsungnya kemitraan sepanjang memang sesuai dengan kondisi setempat. Berdasarkan temuan di lapangan, maka perlu adanya penekanan terhadap peran instansi terkait untuk mengembangkan kopi dari Kawasan Semende ini

SARAN KEBIJAKAN INSTANSI

Tabel 3. Rekomendasi peran instansi terkait pengembangan kemitraan petani-UMKM untuk perbaikan kualitas dan nilai tambah produk kopi Semendo di Kabupaten Muara Enim

No	Instansi	Program
1.	Dinas Perkebunan	1. Perbaikan budidaya dan pasca panen kopi (pemetikan buah, sortasi dan proses pasca panen). 2. Dukungan teknis dan sumber daya untuk penguatan lembaga MPIG.
2.	Dinas Koperasi dan UKM	1. Peningkatan kemampuan SDM pertanian dalam mengelola koperasi, khususnya dalam perkopian. 2. Penumbuhan dan peningkatan kemampuan UMKM pengelola perkopian melalui kemitraan usaha.
3.	Dinas Perindustrian dan Perdagangan	1. Perluasan jaringan pemasaran kopi dan pasar input. 2. Perbaikan kualitas dan diversifikasi produk olahan kopi.
5.	Balitbangda	Pengembangan jaringan riset dan diseminasi mengenai inovasi teknologi kopi serta penguatan kelembagaan mendukung kemitraan usaha yang berkelanjutan.
6.	Bappeda	1. Mengkoordinir rencana kerja lingkup instansi terkait dalam mendukung pengembangan kopi dan penguatan petani kopi melalui kemitraan usaha. 2. Memantau dan mengevaluasi keberlangsungan kemitraan usaha kopi, baik melalui sinergi antara pemerintah dengan swasta, masyarakat dan antar instansi pemerintah. 3. Dukungan teknis dan sumber daya untuk penguatan lembaga MPIG.
7.	Dinas Tanaman Pangan Hortikultura dan Peternakan	Perbaikan budidaya dan pasca panen kopi (pemetikan buah, sortasi dan proses pasca panen), tumpang sari integrasi dengan tanaman kopi.
8.	Dinas Pemberdayaan Masyarakat Desa	Mendorong BUMDesa untuk melakukan hilirisasi hasil kopi.
9.	CSR BUMN (PT BA/PG)	Mitra binaan pada budidaya kopi maupun pada hilirisasi pasca panen kopi.
10.	BRI / Bank Sumsel Babel	Dukungan permodalan kredit usaha tani yang ramah terhadap petani maupun UMKM kopi.

Instansi pelaku perlu melaksanakan relasi kolektif untuk menjalankan kegiatan di atas. Instansi pelaku bersama dengan kelembagaan petani, lembaga swasta, dan instansi pemerintah terkait dapat berupaya untuk mewujudkan dan menjaga keberlangsungan kemitraan usaha.