# ANALISIS POTENSI USAHA KOPI TERHADAP PENDAPATAN MASYARAKAT KECAMATAN PINOGU KABUPATEN BONE BOLANGO

**JURNAL**

**HARLIN ADAM**
**NIM. D01419004**

**PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN**
**FAKULTAS ILMU SOSIAL**
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH**
**GORONTALO**
**2022**

# ANALISIS POTENSI USAHA KOPI TERHADAP PENDAPATAN MASYARAKAT DI KECAMATAN PINOGU KABUPATEN BONE BOLANGO

Herlin Adam[1)] Joice Machmud[2)] Nur Eng Mokodompit[3)]
Program Studi Ekonomi Pembangunan
Fakultas Ilmu Sosial
Universitas Muhammadiyah Gorontalo
harlinadam@gmail.com

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui potensi usaha kopi terhadap pendapatan masyarakat di Kecamatan Pinogu Kabupaten Bone Bolango. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan menggunakan sumber data primer dan data sekunder. Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini kuesioner. Peralatan analisis yang digunakan untuk menjawab masalah penelitian adalah *Cos Of Ratio* (R/C) yaitu perbandingan antara penerimaan dan total biaya produksi.
Hasil penelitian menunjukkan, bahwa usaha kopi Pinogu di Kecamatan Pinogu sangat memiliki potensi untuk bisa dikembangan sebagai suatu usaha ekonomi masyarakat. Hal ini dibuktikan dengan hasil analisis pendapatan yang menggunakan pendekatan R/C atau *Return Cost Ratio* yaitu merupakan perbandingan antara total penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan. Hasil analisis diperoleh hasil bahwa R/C > dari 1 yaitu 7,18 atau 7,2. Artinya bahwa usaha kopi pinogu di Kecamatan Pinogu sangat layak dan menguntungkan untuk terus dilakukan atau dengan kata lain, bahwa setiap rupiah yang dikeluarkan akan mampu meningkatkan pendapatan sebesar 72 kali.
Peningkatan pendapatan usaha kopi sesungguhnya dapat ditingkatkan melalui peningkatan produktivitas usaha karena tanaman kopi di Kecamatan Pinogu tumbuh subur sehingga dapat menjadi peluang masyarakat dalam meningkatkan pendapatan keluarga.

Kata Kunci : Potensi, Usaha Kopi, Pendapatan

*ABSTRACT*

*This study aims to determine the potential of the coffee business on people's income in Pinogu District, Bone Bolango Regency. This study uses a quantitative approach using primary data sources and secondary data. The instrument used in this study was a questionnaire. The analytical tool used to answer the research problem is the Cos Of Ratio (R/C), namely the comparison between revenue and total production costs.*
*The results of the study show that the Pinogu coffee business in Pinogu District has the potential to be developed as a community economic venture. This is evidenced by the results of income analysis using the R/C or Return Cost Ratio approach, which is a comparison between total revenue and costs incurred. The results of the analysis show that R/C > 1, namely 7.18 or 7.2. This means that the Pinogu coffee business in Pinogu District is very feasible and profitable to continue or in other words, that every rupiah spent will be able to increase income by 72 times.*
*Increasing coffee business income can actually be increased through increasing business productivity because coffee plants in Pinogu District are thriving so that it can be an opportunity for the community to increase family income.*

*Keywords: Potential, Coffee Business, Income*

## PENDAHULUAN

Subsektor perkebunan memiliki karakteristik tanaman yang dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu tanaman tahunan dan tanaman semusim. Tanaman tahunan merupakan tanaman yang membutuhkan waktu yang panjang untuk berproduksi. Biasanya jangka waktu produksi tanaman tahunan hingga mencapai puluhan tahun dan bisa dipanen lebih dari satu kali. Contoh tanaman tahunan misalnya kelapa, kelapa sawit, karet, kakao, cengkeh, kopi, lada, pala,

kemiri, cengkeh, kayu manis, panili, teh, kapuk, dan lain sebagainya. Sedangkan tanaman semusim merupakan tanaman yang hanya bisa dipanen satu kali dengan siklus hidup satu tahun sekali. Contoh tanaman semusim misalnya tebu, sereh wangi, nilam, dan tembakau (Permatasari, 2014).

Salah satu komoditi pada subsektor ini adalah tanaman kopi. Kopi merupakan salah satu komoditi perkebunan yang penting dalam perekonomian nasional. Hal ini terlihat dari peran sektor perkebunan kopi terhadap penyediaan tanaman kerja, penyedia devisa Negara melalui ekspor. Dalam hal penyediaan lapangan kerja usaha tani kopi dapat memberi kesempatan kerja sebagai pedagang pengumpul hingga ekspotir, buruh perkebunan besar dan buruh industri pengelola kopi. Indonesia pernah mengalami penurunan produksi kopi hal ini di sebabkan karna umur kopi yang sudah cukup tua, dan pemeliharaan yang cukup insentif. Namun hal tersebut masih dapat di tingkatkan dengan cara merehabilitasi tanam kopi yang tidak produktif lagi dan meningkatkan terhadap pemeliharaan kopi tersebut. Dengan demikian peran kopi tetap dapat di pertahankan dan di harapkan dapat meningkatkan pendapatan nasional, mengingat kopi merupakan salah satu komoditi ekspor yang unggul (Retnandari dan Tjokrowinoto dalam Karo, 2009).

Di Provinsi Gorontalo terdapat beberapa kabupaten yang merupakan penghasil kopi, salah satunya adalah Kabupaten Bone Bolango yang dikenal dengan kopi “Pinogu” yang dimana nama kopi ini berasal dari nama salah kecamatan yang terletak di dataran tinggi sehingga tanaman kopi sangat mudah tumbuh dan berkembang. Berdasarkan hasil pengamatan di lokasi penghasil kopi ini, ternyata bahwa usaha tani kopi dilakukan oleh sepuluh orang petani sekaligus kesepuluh petani tersebut memproduksi bahan baku menjadi kopi yang siap jual ke pasaran khususnya pasaran di daerah Gorontalo. Namun dari kesepuluh petani atau pengusaha tersebut hanya tujuh petani/pengusaha yang telah memiliki lebel usaha dan telah menerima permintaan konsumen baik yang berasal dari dalam daerah Gorontalo maupun ke luar daerah Gorontalo khususnya ke pulau jawa.

Dalam memproduksi kopi yang siap jual ketujuh petani/pengusaha tersebut bentuknya sudah dalam satuan-satuan tertentu dalam berbagai kemasan. Salah satunya adalah kemasan yang berlebel *“Pinogu Coffee Tindaniya”*. Hasil observasi yang dilakukan bahwa usaha kopi ini dilakukan masih melibatkan anggota keluarga, dalam arti bahwa belum mempekerjakan tenaga-tenaga yang berasal dari luar anggota keluarga. Oleh karena itu maka produksi yang dihasilkan masih terbatas untuk memenuhi permintaan pasar dalam arti masih berbentuk usaha keluarga. Tentunya hal ini sangat disayangkan karena seharusnya para petani/pengusaha kopi yang seluruhnya terpusat di Desa Dataran Hijau Kecamatan Pinogu ini akan mampu meningkatkan usahanya sehingga pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan usahanya. Permasalahan lain adalah masih kurang kemampuan modal usaha sehingga menyebabkan skala usaha masih terbatas. Karena pada usaha kopi di Kecamatan Pinogu hanya memproduksi berdasarkan peralatan yang dimiliki, walapun telah ada intervensi pemerintah melalui bantuan-bantuan sarana dan prasarana.

## KAJIAN LITERATUR

### Definisi Kopi dan Perkembangannya

Kopi adalah spesies tanaman berbentuk pohon dan termasuk dalam family Rubiaceae. Tanaman ini tumbuh tegak, bercabang dan dapat mencapai tinggi 12 meter. Tanaman kopi merupakan komoditas ekspor yang mempunyai nilai ekonomis yang relatif tinggi di pasaran dunia, di samping merupakan salah satu komoditas unggulan yang ada di Indonesia. Sudah hampir tiga abad kopi diusahakan penanamannya di Indonesia untuk memenuhi kebutuhan konsumsi di dalam negeri dan luar negeri. Di Indonesia tanaman kopi lebih banyak diusahakan

oleh rakyat10. Di dunia perdagangan dikenal beberapa golongan kopi, akan tetapi yang paling sering dibudidayakan dan diperdagangkan adalah kopi arabika, robusta, dan liberika. Tanaman kopi dipercaya berasal dari benua Afrika kemudian menyebar ke seluruh dunia. Saat ini kopi ditanam meluas di Amerika Latin, Asia-Pasifik, dan Afrika. Pohon kopi bisa tumbuh dengan baik di daerah yang beriklim tropis dan subtropis meliputi dataran tinggi maupun dataran rendah. Kopi dipanen untuk diambil bijinya kemudian dijadikan minuman atau bahan pangan lainnya.

Di Indonesia, tanaman kopi dibawa oleh bangsa Belanda pada tahun 1896. Mereka memperkenalkan jenis kopi arabika. Pada perkembangannya, terjadi serangan penyakit karat daun (HV) yang menyebabkan kematian tanaman secara masal. Kemudian pemerintahan kolonial memperkenalkan jenis kopi liberika dan robusta yang lebih tahan penyakit HV (Touqifiqurhaman,2018) .

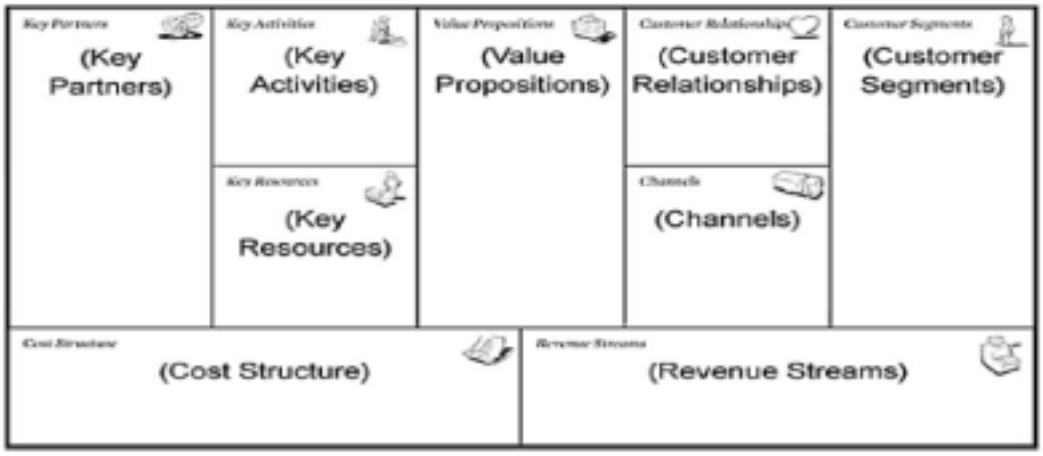
Jenis-Jenis Kopi Jenis kopi yang paling populer adalah arabika. Para penikmat kopi menghargai jenis kopi arabika lebih dibanding jenis kopi lainnya. Faktor penentu mutu kopi selain jenisnya antara lain habitat tumbuh, teknik budidaya, penanganan pasca panen dan pengolahan biji. Jenis kopi yang ada di bumi ini sangat banyak ragamnya. Namun hanya empat jenis kopi yang dibudidayakan dan diperdagangkan secara masal. Sebagian hanya dikoleksi pusat-pusat penelitian dan ditanam secara terbatas. Sebagian lagi masih tumbuh liar di alam. Terdapat empat jenis kopi yang paling banyak disukai di dunia, yaitu jenis kopi arabika, robusta, liberika, dan excels (Rivai,2016) .

a. Kopi arabika *(Coffea arabica)* merupakan jenis kopi yang paling disukai karena rasanya dinilai paling baik. Jenis kopi ini disarankan untuk ditanam di ketinggian 1000 sampai 2100 meter dibawah permukaan laut. Namun masih bisa tumbuh baik pada ketinggian di atas 800 meter. Bila ditanam di dataran yang lebih rendah, jenis kopi ini sangat rentan terhadap penyakit HV.
b. Kopi robusta *(Coffea canephora)* lebih toleran terhadap ketinggian lahan budidaya. Jenis kopi ini tumbuh baik pada ketinggian 400 sampai 800 meter dibawah permukaan laut dengan suhu 21 sampai 24 derajat celcius. Budidaya jenis kopi ini sangat cocok dilakukan di dataran rendah dimana kopi arabika rentan terhadap serangan penyakit HV.
c. Kopi liberika (Coffea liberica) bisa tumbuh dengan baik di dataran rendah di mana robusta dan arabika tidak bisa tumbuh. Jenis kopi ini paling tahan pada penyakit HV dibanding jenis lainnya. Mungkin inilah yang menjadi keunggulan kopi liberika. Ukuran daun, percabangan, dan tinggi pohon jenis kopi liberika lebih besar dari arabika dan robusta. Kopi liberika mutunya dianggap lebih rendah dari robusta dan arabika. Ukuran buahnya tidak merata, ada yang besar ada yang kecil bercampur dalam satu dompol. Di Indonesia, jenis kopi ini ditanam di daerah Jawa dan Lampung.
d. Kopi excelsa *(Coffea excelsa)* merupakan salah satu jenis kopi yang paling toleran terhadap ketinggian lahan. Selain itu, kopi excelsa juga tahan terhadap suhu tinggi dan kekeringan. Pohon kopi excelsa bisa menjulang hingga 20 meter. Bentuk daunnya besar dan lebar dengan warna hijau keabu-abuan. Kulit buahnya lembut, bisa dikupas dengan mudah oleh tangan. Kelebihan lain jenis kopi excelsa adalah bisa tumbuh di lahan gambut. Di Indonesia, excelsa ditemukan secara terbatas di daerah Tanjung Jabung Barat, Jambi (Astawan,2014) .

**Pengertian Model Bisnis Kopi Olahan**

Proses-proses bisnis untuk menggambarkan pengembangan usaha hilir kopi berdasarkan fungsi-fungsi pemasaran, produksi dan keuangan, secara lebih rinci dapat digambarkan menjadi model bisnis sebagai alat untuk memeriksa rencana bisnis yang akan dilakukan apakah sudah

mempertimbangkan berbagai aspek terpenting secara lengkap atau belum. Model bisnis yang baik diperlukan untuk menghindari kesalahan dasar yang tidak jarang terjadi pada para pelaku usaha (wirausaha) yang baru mulai (start-up). Sebuah model bisnis menggambarkan dasar pemikiran tentang cara organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai (Osterwalder dan Pigneur, 2012). Model bisnis terdiri atas sembilan blok kanvas seperti pada Gambar berikut:




Gambar 1
Blok Bangunan *Business Model Canvas*
Sumber: Osterwalder dan Pigneur, 2012

Menurut Osterwalder dan pigneur (2012) sebuah model bisnis menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai Business Model Generation menjelaskan tentang bagaimana sesungguhnya perusahaan mampu meberikan respon yang cepat terhadap keinginan pelanggan dengan memberikan nilai – nilai terbaik yang ada dalam perusahaan. *Business Model Canvas* yang menjelaskan secara sederhana melalui Visualisasi yang ditampilkan tentang bagaimana perusahaan menghasilkan uang melalui blok bangunan yang disusun menjadi satu-kesatuan. Jadi dapat diketahui bahwa *Business Model Canvas* adalah sebuah model bisnis yang mampu menggambarkan secara sederhana bagaimana suatu organisasi memberikan dan menangkap nilai dari aktivitas bisnis yang dilakukan untuk menghasilkan uang. Adapun sembilan (9) blok bangunan dalam *Business*

**Segmentasi Pelanggan (*Customer Segmen)***

Osterwalder dan Pigneur (2012) mengatakan blok bangunan segmen pelanggan menggambarkan sekelompok orang atau organisasi berbeda yang ingin dijangkau atau dilayani oleh perusahaan. *Customer segments* menjelaskan tentang bagaimana perusahaan memilih segmen pelanggan yang paling potensial untuk dipilih agar kegiatan usaha yang dijalankan tepat sasaran dan sesuai dengan target konsumen yang diinginkan. Sebagaimana disampaikan oleh Osterwalder dan Pigneur (2012) bahwa pelanggan adalah inti dari model bisnis. Tanpa pelanggan (yang dapat memberikan keuntungan), tidak ada perusahaan yang mampu bertahan dalam waktu lama. Untuk lebih memuaskan pelanggan, perusahaan dapat mengelompokkan mereka dalam segmen-segmen berbeda berdasarkan kesamaan kebutuhan, perilaku atau atribut lain dan sebuah model bisnis dapat menggambarkan satu atau beberapa segmen pelanggan, besar atau kecil. Suatu organisasi harus

memutuskan segmen mana yang dilayani dan mana yang diabaikan.

Menurut Kotler (2016) membagi pasar pelanggan menjadi 5 yaitu:

1) Pasar Konsumen. Individu-individu dan rumah tangga yang membeli produk dan jasa untuk konsumsi pribadi.
2) Pasar Industri. Organisasi-organisasi yang membeli produk dan jasa yang dibutuhkan untuk memproduksi produk-produk dan jasa jasa lainnya dengan maksud memperoleh keuntungan atau mencapai sasaran lain.
3) Pasar penjual kembali**.** Organisasi-organisasi yang membeli produk dan jasa dengan maksud menjual kembali barang dan jasa itu agar memberikan keuntungan bagi mereka.
4) Pasar pemerintah. Lembaga-lembaga pemerintah yang membeli produk dan jasa agar menghasilkan pelayanan kepada masyarakat umum atau mengalihkan barang dan jasa itu kepada pihak lain yang membutuhkannya.
5) Pasar internasional. Pembeli yang terdapat di luar negeri, termasuk konsumen, produsen, penjual kembali dan pemerintah asing.

**Konsep Pendapatan**

Analisa pendapatan merupakan indikator penting yang dapat berfungsi sebagai tolak ukur apakah kegiatan ekonomi dapat terwujud secara semestinya dalam mencapai keberhasilan tjuan dalam kegiatan ekonomi itu sendiri. Pendapatan atau bisa juga disebut keuntungan merupakan selisih antara penerimaan total dengan pendapatan total, dimana biaya itu terdiri dari biaya tetap dengan biaya tidak tetap (Soekartawi, 2002).

Sedangkan Menurut (Suratiyah, 2006), Pendapatan merupakan hasil pengurangan antara pendapatan dan semua biaya yang digunakan dalam satu periode, penghasilan dan juga biaya tani dapat distimulus oleh faktor internal yang terdiri dari usia petani, ilmu bertani, pengalaman bertani, jumlah pekerja dan lain- lain dan faktor eksternal seperti harga pupuk dan tersedianya fasilitas produksi. (Rahim dan Diah, 2007) mengungkapkan bahwa penghasilan tani yaitu penerimaan dikurangi biaya. Menurut (Sukirno, 2002) uang total usaha tani (pendapatan bersih) merupakan hasil pengurangan dari penerimaan total dengan biaya total yang dikeluarkan selama poses produksi, dimana semua input milik keluarga juga diperhitungkan sebagai biaya produksi.

Selain itu (Prayitno dan Arsyad, 1997) mengungkapkan bahwa pendapatan petani dari usah taninya dapat dihitung sebagai jumlah penerimaan yang berasal dari nilai penjualan hasil dikurangi dengan jumlah nilai pengeluaran. Pendapatan dalam usaha tani memiliki kaitan yang erat terhadap tingkat produksi yang dicapai, apabila tingkat produksi meningkat maka pendapatan juga pasti akan meningkat. Kegiatan usaha tani betujuan untuk mencapai produksi pada bidang pertanian, yang akhinya akan dinilai dengan uang setelah memperhitungkan biaya yang telah dikeluarkan. Penerimaan usaha tani atau pendapatan akan mendorong petani untuk mengalokasikan berbagai kegunaan atau biaya produksi pada periode berikutnya (Hermanto, 1998).

Pengertian pendapatan dikemukakan oleh (Dyckman, 2002:234) bahwa pendapatan adalah arus masuk atau peningkatan lainnya atas aktiva sebuah entitas atau penyelesaian kewajiban (atau kombinasi dari keduanya) selama satu periode dari pengiriman atau produksi barang, penyediaan jasa, atau aktivitas lain yang merupakan operasi utama atau sentral entitas yang sedang berlangsung. Sofyan Syafri, (2002) sebagai kenaikan gross di dalam asset dan penurunan gross dalam kewajiban yang dinilai berdasarkan prinsip akuntansi yang berasal dari kegiatan mencari laba. Pendapatan menurut (Niswonger, 1999) memberikan penekanan pada konsep pengaruh terhadap ekuitas pemilik, yaitu Pendapatan *(revenue)* adalah peningkatan ekuitas pemilik yang

diakibatkan oleh proses penjualan barang dan jasa kepada pembeli.

Sedangkan menurut (Soekartawi, 2015) pendapatan atau keuntungan adalah selisih antara penerimaan total dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Biaya-biaya yang tersebut meliputi biaya tetap ditambah dengan biaya variabel yang dikeluarkan selama proses produksi. Secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut:

Л = TR – TC

Keterangan :

Л = Keuntungan Kopi Pinogu

TR = Total penerimaan usaha Kopi Pinogu

TC = Total biaya penerimaan usaha Kopi Pinogu

**Teori Biaya Produksi**

Teori Biaya Produksi Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Sumber ekonomi mengandung pengertian suatu sumber merupakan sumber ekonomis jika memiliki sifat adanya kelangkaan.

Biaya produksi dapatlah didefinisikan sebagai semua pengeluaran yang dilakukan oleh firma untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi firma tersebut (Sukirno, 2004).

Biaya produksi yang dikeluarkan firma dapat dibedakan dua jenis biaya, yaitu biaya eksplisit dan biaya tersembunyi. Biaya eksplisit adalah pengeluaranpengeluaran perusahaan yang berupa pembayaran dengan uang untuk mendapatkan faktor-faktor produksi dan bahan mentah yang dibutuhkan firma. Sedangkan biaya tersembunyi adalah taksiran pengeluaran keatas faktor-faktor produksi yang dimiliki firma itu sendiri. Pengeluaran seperti antara lain adalah pembayaran untuk keahlian produsen, modalnya sendiri yang digunakan dalam perusahaan, dan pembangunan perusahaan yang dimilikinya.

Cara menaksirkan pengeluaran seperti itu adalah dengan melihat pandapatan yang paling tinggi yang diperoleh apabila produsen itu bekerja di perusahaan lain, modalnya dipinjamkan atau diinvestasikan dalam kegiatan lain dan bangunan yang dimilikinya disewakan kepada pihak lain.

Dari definisi diatas, maka biaya produksi dapatlah didefinisikan sebagai semua pengeluaran yang dilakukan oleh petani, perusahaan untuk memperoleh faktor produksi yang akan digunakan untuk menghasilkan output.

**Konsep Penerimaan**

Penerimaan pada dasarnya dibedakan menjadi dua jenis yaitu penerimaan bersih dan penerimaan kotor. Pengertian penerimaan kotor adalah penerimaan yang berasal dari penjualan hasil produksi yaitu dengan cara harga jual dikalikan hasil produksi usaha. Sementara penerimaan bersih adalah penerimaan yang berasal dari penjualan hasil produksi setelah dikurangi dengan biaya total usaha.

Konsep – Konsep Penerimaan

a. Total Penerimaan (TR)
   Adalah penerimaan total produsen dari hasil penjualan output dikalikan dengan harganya. Secara matematika dinotasikan :
   TR = Q . Pq
   Catatan :
   TR = Total penerimaan
   Q = Jumlah output
   Pq = Harga output
b. Penerimaan Rata – Rata (AR)
   Adalah penerimaan produsen per unit output yang dijual. Secara matematika dinotasikan:
   AR =TR / Q
c. Penerimaan Marjinal (MR)
   Adalah kenaikkan dari penerimaan total (TR) yang disebabkan oleh tambahan penjualan 1 unit output. Secara matematika dinotasikan :
   mR = ΔTR/ΔQ

**Teori Biaya Maksimum**

Pendapatan Maksimum Produsen dianggap akan selalu memilih tingkat

output (Q) dimana keuntungan yang diperoleh adalah maksimum. Posisi tersebut dinyatakan sebagai posisi equilibrium, karena pada posisi tersebut tidak ada kecenderungan bagi produsen untuk mengubah output (dan harga outputnya). Bila produsen mengurangi (atau menambah) volume outputnya (penjualan)nya, maka keuntungan justru menurun.

Secara matematis :

$\Pi = TR - TC = R(Q) - C(Q)$

$\Pi$ maksimal bila $d\Pi / dQ = 0$

$d\Pi/dQ = \Delta TR/\Delta Q = \Delta TC/\Delta Q = 0$

$MR - MC = 0$ atau $\Pi$ *maksimal bila* $MR = MC$

## METODOLOGI PENELITIAN

### Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Dataran Hijau Kecamatan Pinogu Kabupaten Bone Bolango yang direncanakan akan dilaksanakan selama 2 (dua) bulan.

### Variabel Penelitian

Definisi operasionalisasi variabel penelitian ini terdiri dari :

a. TR = Total Revenue / Total penerimaan (Rp)
b. Q = Quantity/ Jumlah produksi (Kg)
c. P = Price / Harga (Rp) yang dihasilkan.
d. I = Pendapatan usahatani (income)
e. TR = Total penerimaan (Total Revenue)
f. TC = Total biaya (Total Cost)

### Populasi dan Sampel

1. Populasi

Berdasarkan pada judul penelitian maka penulis menentukan populasi. Menurut Sugiyono (2014:115) bahwa: "Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya." Dari pengertian diatas, menunjukan bahwa populasi bukan hanya manusia tetapi bisa juga obyek atau benda-benda subyek yang dipelajari seperti dokumendokumen yang dapat dianggap sebagai objek penelitian.Populasi juga bukan sekedar jumlah yang ada pada obsyek/subyek yang dipelajari, tetapi meliputi seluruh karakteristik/sifat yang dimiliki oleh subyek atau obyek itu.

Populasi dalam penelitian ini adalah subjek yang berkaitan dengan penelitian yang penulis lakukan di Desa Dataran Hijau Kecamatan Pinogu yaitu 7 petani/pengusaha kopi.

2. Sampel

Menurut Sugiyono (2014:116) definisi sampel yaitu sebagai berikut: "Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut."

Dalam penelitian ini, teknik sampling yang digunakan adalah nonprobability sampling dengan teknik yang diambil yaitu sampling jenuh (sensus). Menurut Sugiyono (2014:118) Teknik sampling jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Maka dari itu, Penulis memilih sampel menggunakan teknik sampling jenuh karena jumlah populasi yang relatif kecil. Sehingga sampel yang digunakan pada penelitian ini berjumlah 2 pengusaha.

### Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan suatu cara untuk memperoleh bahan-bahan keterangan atau kenyataan yang benar-benar mengungkapkan data-data yang diperlukan dalam suatu penelitian baik untuk data yang pokok maupun data penunjang.

Adapun metode yang dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: 1) Observasi, 2) Dokumentasi, dan 3) Kuesioner.

a. Observasi yaitu teknik yang digunakan sebagai pelengkap data dan untuk melihat serta mencermati secara langsung tempat yang akan diteliti.
b. Dokumentasi yaitu mencari data atau variabel mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, buku,

prasasti, notulen rapat. Metode dokumentasi ini digunakan untuk mengumpulkan data fisik dan kondisi wilayah di Desa Dataran Hijau Kecamatan Pinogu Kabupaten Bone Bolango, seperti luas wilayah, batas wilayah, jumlah penduduk, dan mata pencaharian penduduk.

c. Kuesioner merupakan teknik pengumpuan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pertanyaan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Metode ini digunakan untuk mencari data tentang usahatani padi di Desa Dataran Hijau Kecamatan Pinogu Kabupaten Bone Bolango.

**Teknik Analisis Data**

Analisis pendapatan kemudian di lanjutkan dengan analisis *Cost of Ratio* (R/C), yang merupakan analisis perbandingan antara penerimaan usaha dengan total biaya produksi.

Analisis ini menggunakan model persamaan sebagai berikut :

A = TR / TC
TR = P . Q
TC = FC + VC
R/C = ( ( P . Q ) / (FC + VC) )

Dimana :

A = Indeks Kelayakan Usaha
R/C = Rasio perbandingan antara total penerimaan dan total biaya produksi
TR = Total Penerimaan
TC = Total Biaya
P = *Price* (Harga)
Q = *Quantity* (Total Produksi)
FC = *Fixed Cost* (Biaya Tetap)
VC = *Variable Cost* (Biaya Variabel)

Dengan kriteria, apabila :

a. Bila R/C = 1, usaha tersebut tidak untung dan tidak rugi
b. Bila R/C < 1, usaha tersebut rugi
c. Bila R/C > 1, usaha tersebut untung

## HASIL PEMBAHASAN

**Hasil Penelitian**

Usaha kopi yang dijalankan oleh masyarakat yang berada diwilayah Pinogu telah dilakukan lama. Hal ini karena wilayah Pinogu adalah salah satu wilayah yang menghasilkan tanaman kopi sejak lama, sehingga dengan adanya komoditi ini maka mendorong masyarakat khususnya di Desa Dataran Hijau melakukan usaha kopi mengingat bahan bakunya tersedia begitu melimpah di Kecamatan Pinogu khususnya di Dataran Hijau.




Gambar 2
Tanaman Kopi Kecamatan Ponogu

Berdasarkan hasil pengamatan dilapangan bahwa aktivitas usaha pembuatan atau produksi kopi yang ada di Kecamatan Pinogu tersebar di beberapa desa khususnya di Desa Dataran Hijau terdapat 7 usaha. Namun dari 7 usaha tersebut hanya 2 usaha yang memproduksi kopi dalam bentuk kemasaran bahkan telah memiliki merk atau brand yaitu, Tuwawa Kopi dan Maleo, dimana yang telah memperoleh pasar atau konsumen hingga ke pulau jawa. Sementara 5 usaha lainnya memproduksi kopi masih dalam bentuk olahan kopi saja baik dalam bentuk biji kopi maupun berbentuk bubuk dan hanya untuk tujuan konsumen lokal.

Dalam penelitian ini peneliti fokus pada salah satu produsen kopi yang telah memiliki pasar dan permintaan yaitu produk Tuwawa Kopi sebagaimana bentuk kemasannya yang disajikan dibawah ini:




Gambar 3
Contoh Kemasan Produksi

Dilihat dari produk dan kemasannya, maka usaha kopi yang berlokasi di Dataran Hijau ini, diproduksi dengan menggunakan berbagai faktor produksi seperti mesin, modal, dan tenaga kerja.

Usaha produksi kopi dalam bentuk kemasan ini tentunya memerlukan modal awa; yang tidak kecil terutama mesin dan peralatan pendukung usaha produksi. Berikut ini disajikan data peralatan yang digunakan selama proses produksi sebagai berikut:

**Tabel 1. Biaya Peralatan Produksi Kopi**

| No | Jenis Perlatan | Harga (Rp) |
|---|---|---|
| 1. | Pengupas Kopi | 15.000.000 |
| 2. | Basah | 15.000.000 |
| 3. | Pengupas Kopi | 10.000.000 |
| 4. | Kering | 15.000.000 |
| 5. | Masin Sangrai Kopi | 3.000.000 |
| 6. | Mesin Bubuk | 4.000.000 |
| 7. | Mesin Siler | 500.000 |
| | Mesin Axpair | |
| | TimbanganDigital | |
| Total | | 62.500.000 |

*Sumber: Data Hasil Penelitian, 2021*

Berdasarkan data tabel di atas, jumlah biaya yang dialokasikan untuk mempersiapkan mesin olah produk kopi kemasan secara total hingga mencapai Rp.62.500.000,- Komponen biaya terbesar adalah menyediaan mesin yang masing-masing mencpai Rp.15.000.000,- Namun biaya pengadaan ini adalah biaya awal yang tidak mempengaruhi setiap proses produksi yang terjadi. Artinya bahwa seorang pengusaha hanya mengeluarkan modal diawal produksi sedangkan selnajutnya tidak akan menimbulkan biaya kecuali biaya pemeliharaan semata-mata.

### A. Biaya Produksi Usaha Kopi

Biaya produksi usaha kopi di Desa Dataran Hijau sebagian besar untuk tenaga kerja, namun berdasarkan penelitian bahwa tenaga kerja yang digunakan berasal dari dalam keluarga.

**Tabel 2. Jumlah Tenaga Kerja yang di gunakan dalam keluarga dan luar keluarga**

| Uraian | Tenaga Kerja | |
|---|---|---|
| | Dalam Keluarga | Luar Keluarga |
| Pengupasan | 3 | 2 |
| Pengeringan | 2 | 1 |
| Penggilingan | 2 | 1 |
| Pengepakan | 3 | - |

*Sumber: Diolah dari data primer,2021*

Tabel di atas menunjukkan bahwa baik pengupasan hingga pengepakan produk kopi lebih banyak menggunakan tenaga kerja dalam keluarga. Hal ini karena tenaga kerja luar keluarga berdampak pada pengeluaran yang cukup besar.

Selanjutnya disajikan biaya tenaga kerja pada usaha kopi di Desa Dataran Hijau, sebagai berikut:

**Tabel 3. Biaya Tenaga Kerja Usaha Kopi**

| Ketarangan | Tenaga Kerja | | Biaya Tenaga Kerja | |
|---|---|---|---|---|
| | Dalam Keluarga | Luar Keluarga | Dalam Keluarga | Luar Keluarga |
| Pengupasan | 3 | 2 | 2.250.000 | 1.500.000 |
| Pengeringan | 2 | 1 | 1.500.000 | 750.000 |
| Penggilingan | 2 | 1 | 1.500.000 | 750.000 |
| Pengepakan | 3 | - | 2.250.000 | - |
| Jumlah | 10 | 4 | 7.500.000 | 3.000.000 |
| Rata-Rata | | | 750.000 | 750.000 |
| | | | 3.000.000 | |

*Sumber: Diolah dari data primer,2021*

Tabel di atas diketahui bahwa biaya untuk tenaga kerja dalam keluarga maupun luar keluarga rata-rata adalah Rp. 750.000, sehingga biaya total tenaga kerja per produksi Rp.3.000.000,-

### B. Pendapatan Usaha Kopi

Tinggi rendahnya pendapatan usaha kopu akan tergantung pada produksi kopi, harga jual dan biaya produksi yang dikeluarkan selama proses prosuksi. Pendapatan adalah hasil pengurangan antara total penjualan dengan total biaya produksi yang dikeluarkan oleh pengusaha selama proses produksi. Rata pendapatan usaha kopi sebagaimana dapat dilihat pada table berikut ini:

**Tabel 4. Rata-Rata Penerimaan dan Pendapatan Usaha Kopi**

| Kompoonen Biaya | Rata-Rata (Rp) |
|---|---|
| Penerimaan | 21.550.000 |
| Biaya | 3.000.000 |
| Pendapatan | 18.550.000 |

*Sumber: Hasil olah penelitian,2021*

Tabel di atas memperlihatkan bahwa pendapatan pengusaha kopi adalah sebesar Rp. 18.550.000 dimana besaran keuntungannya ini diperoleh dari hasil analisis model sebagai berikut:

I = TR – TC
= Rp. 21.550.000 – Rp.3.000.000
= Rp. 18.550.000

**C. Analisis Return Cost Ratio (Analisis R/C)**

Adapun analisis ini bertujuan untuk mengetahui sejauhmana tingkat keberhasilan dari usaha kopi yang dilakukan selama ini. Jika nilai R/C > 1, maka usaha kopi berhasil (untung) dan layak dilaksanakan seterusnya. Namun jika R/C = 1, maka usaha kopi tidak akan untung (profit) dan juga tidak merugi alias impas. Selanjutnya jika R/C <, maka tidak layak untuk diteruskan karena akan terus mengalami keruigian.

Adapun analisis R/C sebagai berikut:

A = R/C
= 21.550.000 / 3.000.000
= 7,18

Hasil perhitungan di atas menunjukkan bahwa nilai R/C usaha kopi yaitu diperoleh nilai lebih dari 1, yakni sebesar 7,18. Hal ini berarti bahwa setiap satu rupiah yang dikeluarkan pengusaha kopi akan dapat menghasilkan penerimaan sebesar 72 (digenapkan). Sehingga akan keuntungan ini memberikan rekomendasi bahwa usaha kopi Pinogu dengan kemasan “Tuwawa Kopi” dan “Maleo Kopi” memperoleh keuntungan (profit) dan layak untuk terus dilaksanakan.

**Pembahasan**

Usaha kopi di Kecamatan Pinogu sesungguhnya merupakan usaha yang sangat menjanjikan karena beberapa faktor, antara lain ketersediaan bahan baku yang telah lama menjadi tanaman utama masyarakat karena sifatnya mudah tumbuh di dataran tinggi seperti Kecamatan Pinogu. Selain itu itu faktor produksi olahan kopi pinogu mulai dikenal secara nasional, walaupun hingga saat ini belum dipantentan sebagai kopi khas Gorontalo.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha kopi pinogu yang diproduksi langsung di daerah pinogu tepatnya di Desa Dataran Hijau dimana di desa ini terdapat 2 pengusaha yang memproduksi kopi kemasan yang telah resmi dipasarkan hingga kepulai jawa. Selain 2 usaha kopi yang telah memperoleh pasar, terdapat pula 5 usaha kopi yang berskali kecil/rumah tanggal dengan produksi bukan dalam kemasan. Namun dijual dalam bentuk kiloan oleh pelaku usaha sendiri.

Dari hasil analisis yang dilakukan bahwa usaha kopi di di Kecamatan Pinogu dengan 2 responden yang dijadikan informan, maka deperoleh hasil analisis, bahwa pendapatan usaha kopi pinogu di Desa Dataran Hijau sangat menjanjikan. Hal ini dibuktikan dengan hasil analisis R/C menunjukkan bahwa nilai R/C usaha kopi yaitu diperoleh nilai lebih dari 1, yakni sebesar 7,18. Hal ini berarti bahwa setiap satu rupiah yang dikeluarkan pengusaha kopi akan dapat menghasilkan penerimaan sebesar 72. Sehingga akan keuntungan ini memberikan rekomendasi bahwa usaha kopi Pinogu dengan kemasan “Tuwawa Kopi” dan “Maleo Kopi” memperoleh keuntungan (profit) dan layak untuk terus dilaksanakan.

Selanjutnya jika melihat potensi yang dimiliki oleh para pengusaha kopi di Dataran Hijau Kecamatan Pinogu sesungguhnya pendapatan usahanya dapat ditngkatkan jauh lebih besar. Hal ini karena produknya telah memiliki pasar atau konsumen hingga ke pulau jawa. Artinya bahwa tinggalah kemampuan atau produktivitas usaha kopi harus di dorong untuk dapat meningkatkan produksi. Upaya meningkatkan produktivitasnya sesungguhnya dapt dilakukan melalui peningkatan jumlah tenaga tenaga, artinya tenaga kerja tidak bisa hanya fokus pada anggota keluarga.

Sementara jika melihat kapasitas usaha, sesungguhnya berdasarkan pengamatan yang dilakukan selama penelitian jauh lebih besar. Karena di dukung oleh peralatan mesin yang cukup memadai, atau peralatan mesin yang termasuk modern, sebagaimana diperlihatkan pada tabel 12 di atas. Bahwa peralatan mesin cukup mendukung peningkatan produksi. Hanya saja pelaku usaha masih membatasi penggunaan tenaga kerja, dan memperhitungan penumpukan produksi yang tidak bisa dipasarkan secara cepat. Jadi kedua faktor inilah yang sesungguhnya dapat dilakukan oleh pelaku usaha agar peningkatan pendapatan usaha dapat tercapai.

## PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka kesimpulan penelitian sebagai berikut:

1. Bahwa usaha kopi Pinogu di Kecamatan Pinogu sangat menjanjikan. Hal ini dibuktikan dengan hasil analisis pendapatan yang menggunakan pendekatan R/C atau *Return Cost Ratio* yaitu merupakan perbandingan antara total penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan. Hasil analisis diperoleh hasil bahwa R/C > dari 1 yaitu 7,18 atau 7,2. Artinya bahwa usaha kopi pinogu di Kecamatan Pinogu sangat layak dan menguntungkan untuk terus dilakukan. Atau dengan kata lain, bahwa setiap rupiah yang dikeluarkan akan mampu meningkatkan pendapatan sebesar 72 kali.
2. Peningkatan pendapatan usaha kopi sesungguhnya dapat ditingkatkan melalui peningkatan produktivitas usaha dalam memenuhi permintaan pasar. Namun hasil penelitian menunjukkan hal ini belum menjadi fokus para pelaku dengan mempertimbangkan over produksi yang tidak mampu dipasarkan karena disebabkan oleh faktor jarak dan biaya transport. Selain itu adanya pembatasan penggunaan tenaga kerja.

**Saran**

1. Faktor jarak dalam pemasaran dari pinogu menuju kota menjadi masalah yang mengakibatkan tingginya harga jual. Oleh karena itu disarankan pelaku usaha dapat bekerja sama dengan jasa transportasi dan mengupayakan akses internet.
2. Perlu upaya peningkatan kapasitas atau skill tenaga kerja yang digunakan dalam proses produksi. Karena usaha kopi ini akan sangat tergantung pada tenaga kerja yang digunakan.

## DAFTAR PUSTAKA


Ari Sudarman., 2004, “Teori Ekonomi Mikro”, edisi keempat. Yogyakarta: BPFEYogyakarta.

Karo, Hosana Sri Arta Br. 2009. Analisis Usahatani Kopi di Kecamatan Simpang Empat Kabupaten Karo. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Sumatera Utara. Medan

Mubyarto, 1999, Pengantar Ekonomi Pertanian, Edisi Ketiga, Jakarta: Pustaka LP3ES.

Munawarah, 2001, Analisis Produksi Perkebunan Karet rakyat di Kecamatan Muaro Tebo Jambi, Jurnal Studi Teknik Pertanian dan Perkebunan, Padang, UNP.

Nurmala, dkk, 2012, Pengantar Ilmu Pertanian, Yogyakarta, Graha Ilmu.

Prastowo, Bambang dkk. 2010. Budidaya dan Pasca Panen Kopi.Pusat Penelitian dan Pengembangan Perkebunan.ISBN.

Sakirno, Sadono, 2014, Mikro Ekonomi : teori pengantar edisi ketiga, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Sugiyono. 2014. Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.

Suharsimi Arikunto, 2006, Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktik) : Suatu Pendekatan Praktek, Rineka Cipta, Jakarta.

Soekartawi. 2007. Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian. Jakarta. Penerbit Rajawali.