

**Analisis Nilai Tambah Agribisnis Kopi Arabika di Kecamatan Doloksanggul,  
Kabupaten Humbang Hasundutan, Sumatera Utara  
(Studi Kasus: Pedagang Besar Si Talbak Coffee)**

***Analysis of Added Value in Arabica Coffee Agribusiness at Doloksanggul District,  
Humbang Hasundutan Regency, North Sumatra  
(Case Study: Si Talbak Coffee Wholesaler)***

**Dewi Widiawati\*<sup>1</sup>, Eddy Renaldi<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Padjadjaran

<sup>2</sup>Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Padjadjaran

\*Email: dewi20005@mail.unpad.ac.id.

(Diterima 06-06-2024; Disetujui 12-07-2024)

**ABSTRAK**

Indonesia adalah produsen kopi terbesar keempat di dunia, dengan produksi 774.689 ton pada tahun 2021, yang di mana Kecamatan Doloksanggul menjadi salah satu sentra produksi kopi arabika yang berada di Kabupaten Humbang Hasundutan, Sumatera Utara. Agribisnis kopi arabika di Kecamatan Doloksanggul melibatkan banyak pelaku yang menambah nilai produk melalui berbagai metode pengolahan, yang berdampak pada nilai ekonomi produk dan imbalan bagi tenaga kerja dan pemilik usaha. Penelitian ini menganalisis nilai tambah yang dihasilkan oleh Si Talbak Coffee, pedagang besar di Doloksanggul, dari pengolahan gabah kopi hingga *green bean*, *roast bean*, dan *ground coffee*. Metode penelitian yang digunakan adalah analisis deskriptif dan analisis nilai tambah dengan metode Hayami. Dari perhitungan nilai tambah menggunakan metode Hayami menunjukkan bahwa total keseluruhan nilai tambah yang didapatkan oleh pedagang besar dari berbagai produk olahan yang dihasilkan yaitu sebesar Rp69.011 per kilogram dengan nilai tambah terbesar diperoleh dari pengolahan produksi *ground coffee* sebesar Rp44.470 per kilogram yang disusul oleh produksi *green bean* sebesar Rp12.871 per kilogram dan produksi *roast bean* sebesar Rp11.670 per kilogram.

Kata kunci: Nilai Tambah, Metode Hayami, Kopi Arabika

**ABSTRACT**

*Indonesia is the fourth-largest coffee producer in the world, with a production of 774,689 tons in 2021, with the Doloksanggul District being one of the centers of Arabica coffee production located in Humbang Hasundutan Regency, North Sumatra. The Arabica coffee agribusiness in Doloksanggul District involves many actors who add value to the product through various processing methods, impacting the economic value of the product and the rewards for labor and business owners. This study analyzes the added value generated by Si Talbak Coffee, a major trader in Doloksanggul, from processing coffee cherries into green beans, roasted beans, and ground coffee. The research method used is descriptive analysis and added value analysis using the Hayami method. The calculation of added value using the Hayami method shows that the total added value obtained by the major trader from various processed products is Rp69,011 per kilogram, with the highest added value obtained from ground coffee production at Rp44,470 per kilogram, followed by green bean production at Rp12,871 per kilogram and roasted bean production at Rp11,670 per kilogram.*

*Keywords: Added Value, Hayami Method, Arabica Coffee*

**PENDAHULUAN**

Indonesia dikenal sebagai salah satu negara produsen kopi terbesar di dunia, dengan menempati posisi keempat sebagai negara produsen biji kopi tertinggi setelah Brazil, Vietnam, dan Kolombia dengan total produksi pada tahun 2021 sebesar 774.689 ton (Direktorat Jenderal Perkebunan Kementrian Pertanian RI 2022). Menurut Badan Pusat Statistik, produksi kopi terbesar di Indonesia pada tahun 2021 salah satunya yaitu Provinsi Sumatera Utara dengan jumlah produksi 76,80 ribu ton. Salah satu sentra penghasil kopi arabika di Sumatera Utara berada di Kabupaten Humbang Hasundutan tepatnya Kecamatan Doloksanggul dengan jenis kopi yang dihasilkannya yaitu kopi arabika dengan kualitas unggul.

Agribisnis kopi arabika di Kecamatan Doloksanggul melibatkan banyak pelaku yang turut berkontribusi dalam menciptakan nilai tambah yang beragam sesuai dengan pengolahan yang dilakukan. Setiawati (2014) menjelaskan bahwa nilai tambah merupakan peningkatan nilai barang yang telah melalui proses pengolahan lebih lanjut selama proses produksi. Hal ini sejalan dengan pandangan Kembaren dan Muchsin (2021) yang menyebutkan bahwa proses pengolahan kopi mempengaruhi nilai tambah yang dihasilkan. Oleh karena itu, perbedaan dalam pengolahan produk akan menghasilkan nilai tambah yang berbeda, serta memberikan imbalan yang berbeda untuk tenaga kerja dan pemilik usaha, tergantung pada produk kopi yang dihasilkan. Menurut Yuli dan Citra (2022), produk dengan nilai tambah tinggi menunjukkan bahwa produk tersebut memiliki nilai ekonomi yang lebih tinggi dibandingkan dengan produk primernya. Informasi mengenai besarnya nilai tambah dari pengolahan kopi sangat bermanfaat dalam pengembangan usaha di industri kopi.

Penelitian ini dilakukan pada salah satu pelaku pedagang besar kopi arabika di Kecamatan Doloksanggul sebagai studi kasus, yaitu pedagang besar Si Talbak *Coffee* yang bertujuan untuk menganalisis nilai tambah yang dihasilkan oleh pedagang besar Si Talbak *Coffee* dari berbagai pengolahan kopi arabika yang mereka lakukan mulai dari bentuk gabah yang dibeli dari petani dan pengepul menjadi produk *green bean* yang dipasarkan ke beberapa perusahaan olahan kopi, *home industry* dalam/luar daerah, dan juga di ekspor. Kemudian ada produk *roast bean* yang dipasarkan ke *home industry* dalam/luar daerah, beberapa retail, *reseller*, dan konsumen akhir. Serta ada juga yang diolah menjadi *ground coffee* yang dipasarkan ke *home industry* dalam/luar daerah, beberapa retail, *reseller*, konsumen akhir, dan menjadi stok kopi di *cafe* Si Talbak.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan November 2023 – Februari 2024 di Kecamatan Doloksanggul. Penentuan lokasi dengan teknik *purposive* dengan pertimbangan bahwa daerah tersebut merupakan sentra penghasil kopi arabika di Kabupaten Humbang Hasundutan.

Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif yang meneliti pada kondisi obyek yang alamiah. Di mana peneliti adalah sebagai instrumen kunci dan teknik pengumpulan datanya dilakukan secara gabungan dan hasil penelitiannya lebih menekankan makna dari pada generalisasi (Sugiyono, 2022). Teknik penelitian yang digunakan adalah teknik studi kasus (*case study*) yang di mana peneliti melakukan pengamatan dan analisis mendalam terhadap suatu program, acara, kegiatan, atau proses. Kasus yang menjadi objek penelitian dibatasi dalam kerangka waktu dan aktivitas tertentu, di mana data dikumpulkan oleh peneliti menggunakan berbagai teknik selama periode tertentu (Creswell, 2014).

Populasi dalam penelitian ini yaitu pelaku agribisnis kopi arabika di Kecamatan Doloksanggul yang menghasilkan nilai tambah dalam proses pengolahannya. dengan kriteria pelaku rantai nilai kopi arabika yang menerapkan nilai tambah dalam setiap prosesnya dan menjadi *stakeholder* pada kegiatan MBKM Bertani Untuk Negeri. Teknik pengambilan partisipan yang digunakan adalah dengan teknik *purposive* dengan jumlah partisipan 1 orang pedagang besar Si Talbak *Coffee*.

Data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Data primer yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari wawancara dengan partisipan dan observasi. Partisipan yang dimaksud adalah pedagang besar Si Talbak *Coffee*. Sedangkan untuk data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari berbagai instansi atau lembaga terkait yang relevan dengan penelitian ini. Data sekunder diperoleh melalui berbagai literatur yang bersumber dari jurnal, buku, dan publikasi data dari instansi resmi seperti Badan Pusat Statistik (BPS) dan Kementerian Pertanian Direktorat Perkebunan. Dalam penelitian ini, data yang sudah terkumpul selanjutnya diolah dan dianalisis menggunakan 2 analisis, yaitu:

### 1. Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif digunakan untuk menjabarkan secara deskripsi bagaimana proses pengolahan kopi arabika yang dilakukan oleh pedagang besar Si Talbak *Coffee*. Dalam penelitian ini data diperoleh dari hasil observasi dan wawancara.

### 2. Analisis Nilai Tambah

Analisis nilai tambah dengan metode Hayami digunakan untuk mengetahui berapa nilai tambah yang dihasilkan oleh pedagang besar Si Talbak *Coffee* dalam setiap produk olahan yang mereka hasilkan. Dalam penelitian ini, metode Hayami digunakan karena merupakan metode yang paling

sering digunakan dalam perhitungan nilai tambah di komoditas pertanian. Adapun perhitungan nilai tambah yang akan dilakukan dengan metode Hayami dengan prosedur perhitungan seperti pada Tabel 1.

**Tabel 1. Prosedur Perhitungan Nilai Tambah Metode Hayami**

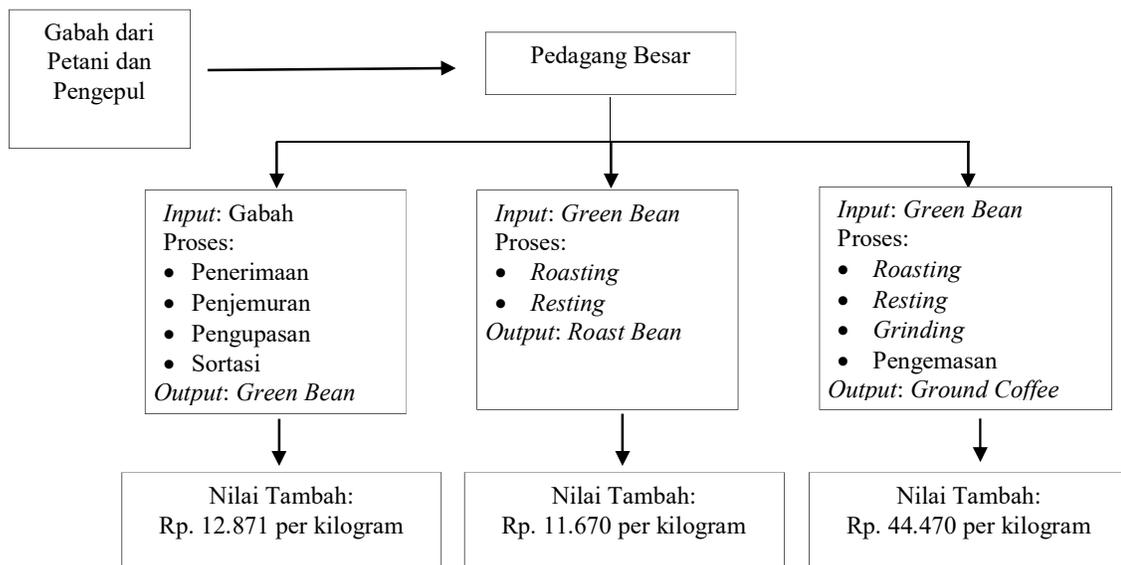
No.	Variabel	Nilai
<b>I. Output, Input dan Harga</b>		
1.	Output (Kg)	(1)
2.	Input (Kg)	(2)
3.	Tenaga kerja langsung (HOK/Kg)	(3)
4.	Faktor konversi	(4) = (1)/(2)
5.	Koefisien tenaga kerja langsung (HOK//Kg)	(5) = (3)/(2)
6.	Harga Output (Rp/Kg)	(6)
7.	Upah tenaga kerja langsung (Rp/ HOK)	(7)
<b>II. Penerimaan dan Keuntungan</b>		
8.	Harga bahan baku (Rp/kg)	(8)
9.	Harga input lain (Rp/Kg input bahan baku)	(9)
10.	Nilai Output (Rp/kg)	(10) = (4) x (6)
11.	Nilai tambah (Rp/kg)	(11a) = (10) – (9) – (8)
	Rasio nilai tambah (%)	(11b) = ((11a)/(10)) x 100%
12.	Pendapatan tenaga kerja langsung (Rp/kg)	(12a) = (5) x (7)
	Pangsa tenagakerja langsung (%)	(12b) = ((12a)/(11a)) x 100%
13.	Keuntungan (Rp/kg)	(13a) = (11a) – (12a)
	Tingkat Keuntungan (%)	(13b) = ((13a)/(10)) x 100%
<b>III. Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi</b>		
14.	Marjin (Rp/Kg)	(14) = 10 – 8
15.	Pendapatan Tenaga Kerja (%)	(15) = ((12a)/(14)) x 100%
16.	Sumbangan Input Lain (%)	(16) = ((9)/(14)) x 100%
17.	Keuntungan Pengusaha (%)	(17) = ((13a)/(14)) x 100%

Sumber: Hayami, Yujiro et al (1987)

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Pengolahan Kopi Arabika di Pedagang Besar Si Talbak Coffee

Aktivitas pengolahan yang dilakukan oleh pedagang besar yaitu dimulai dengan penerimaan bahan baku berupa gabah yang sudah diolah oleh petani, penjemuran lebih lanjut, pengupasan kulit tanduk menggunakan mesin *huller*, sortasi/*grading*, penyimpanan, *roasting*, *grinding*, dan pengemasan.



**Gambar 1. Pengolahan Kopi Arabika di Pedagang Besar Si Talbak Coffee**

Adapun penjelasan secara rinci mengenai pengolahan yang dilakukan oleh pedagang besar Si Talbak *Coffee*, yaitu:

- Pengangkutan dan Penerimaan Gabah Kopi

Kegiatan ini bertujuan untuk memindahkan gabah yang sudah dihasilkan oleh para petani dan pengepul kopi kepada pedagang besar.



**Gambar 2. Kegiatan Pengangkutan Bahan Baku Oleh Petani dan Pengepul**

- Penjemuran

Gabah yang sudah dibeli oleh pedagang besar Si Talbak *Coffee* selanjutnya dijemur di *screen house* berukuran 50m x 10m dengan kapasitas 5 ton. Lama kegiatan penjemuran ini ditentukan oleh cuaca yang ada, jika cuaca cerah, maka lama penjemurannya sekitar 3 – 4 hari sampai kadar airnya mencapai 13%. Penjemuran ini harus diiringi dengan penggarukkan setiap 1 jam sekali dengan durasi kira-kira 10 menit yang umumnya dilakukan dari jam 09.00 – 16.00 menyesuaikan dengan situasi dan kondisi yang ada. Durasi Penggarukkan ini dilakukan agar gabah yang dihasilkan dari penjemuran tersebut kering sempurna. Setelah gabah sudah mencapai kadar air 13%, gabah tersebut dikumpulkan dalam karung untuk diproses ke tahap selanjutnya.



**Gambar 3. Kegiatan Penjemuran dan Pengukuran Kadar Air Gabah**

- Pengupasan Kulit Tanduk Menggunakan Mesin Huller

Gabah yang sudah melewati proses penjemuran tadi langsung dimasukkan ke dalam mesin huller dengan kapasitas 100 ton untuk dilakukan pengupasan kulit tanduknya. Kegiatan ini membutuhkan waktu sekitar 50 detik untuk mengupas kulit tanduk sebanyak 1 kg gabah. Hasil dari gabah yang sudah pisahkan dengan kulit tanduknya ini disebut *green bean*.



**Gambar 4. Kegiatan Hulling dan Mesin Huller**

Setelah kulit tanduk tersebut dikupas menggunakan mesin huller, *green bean* tersebut dimasukkan ke dalam mesin kipas-kipas yang berguna untuk membersihkan *green bean* dari kulit tanduk yang tertinggal dan kotoran-kotoran lainnya. Mesin kipas-kipas ini tidak mempunyai kapasitas maksimal karena *green bean* yang dimasukkan ke dalam mesin tersebut langsung keluar dari mesinnya setelah terpisah dari segala kotoran yang tersisa sebelumnya. Waktu yang dibutuhkan dalam proses ini sekitar 30 detik per 1 kg *green bean*.



Gambar 5. Kegiatan Pembersihan *Green Bean* Dan Mesin Kipas-kipas

- Sortasi/*Grading*

*Green bean* yang dihasilkan dari proses pemisahan kulit tanduk yang sudah dibersihkan tersebut selanjutnya di sortasi. Kegiatan sortasi adalah pengelompokan antara *green bean* yang sempurna dan pecah guna mempertahankan kualitas produk agar sesuai standar. Proses sortasi ini dilakukan secara manual dan biasanya dalam waktu 1 jam pekerja bisa menyortir sebanyak 3-5 kg *green bean*. Setelah proses sortasi ini *green bean* yang dihasilkan sebagian ada yang langsung dijual ke konsumen dan ada juga yang dilakukan pengolahan selanjutnya yaitu *roasting*.



Gambar 6. Kegiatan Sortasi/*Grading*

- *Roasting*

Proses *roasting* kopi ini memakan waktu yang bervariasi sesuai dengan kapasitas mesin yang digunakan, semakin sedikit kapasitasnya maka akan semakin singkat juga waktu yang diperlukan. Mesin *roasted* yang dimiliki oleh Si Talbak *Coffee* ada 3 ukuran, yaitu kapasitas 5 kg, 15 kg, dan 20 kg. Mesin *roasted* yang sering digunakan adalah ukuran besar yang memiliki kapasitas 20 kg. Untuk mesin dengan kapasitas 20 kg waktu yang dibutuhkan untuk *me-roasting* kopi yaitu kurang lebih selama 40 menit dengan beberapa rangkaian kegiatan. Sebelum *green bean* dimasukkan ke mesin *roasted*, hal pertama yang harus dilakukan adalah panaskan mesin hingga mencapai suhu 180° dengan waktu kurang lebih 30 menit dan masukkan *green bean* ke dalam mesin *roasted*. Setelah itu, suhu dari mesin tersebut akan menurun dan kita hanya tinggal menunggu mesin tersebut suhunya menaik hingga 185° dan menghasilkan kopi *medium to dark*.



Gambar 7. Kegiatan *Roasting* dan Mesin *Roaster*

Setelah di *roasting*, kopi tersebut di masukan ke dalam mesin *resting* agar mempercepat pendinginan *roast bean*. Mesin ini memiliki kapasitas 20 kg dengan waktu yang dibutuhkannya sekitar 30-45 menit. *Roast bean* yang telah melewati tahap pendinginan ini biasanya ada yang langsung dijual dan ada juga yang masuk ke tahap berikutnya yaitu *grinding*.



Gambar 8. Mesin *Resting*

#### - Grinding

Setelah kopi di *roasting* dan *resting*, kopi tersebut di masukkan ke dalam mesin grinder pertama yang berwarna merah untuk digiling kasar. Kemudian kopi tersebut dimasukkan ke dalam mesin grinder kedua yaitu yang berwarna putih untuk digiling halus. Hal ini dilakukan karena di Si Talbak Coffee mesin yang langsung menggiling *roast bean* menjadi kopi bubuk halus sedang rusak, yaitu mesin yang berwarna hijau pada gambar 8. Selain itu, kopi bubuk yang dihasilkan oleh mesin yang berwarna merah (gilingan kasar) cocok untuk membuat espresso yang dijadikan *base* untuk V60 dan *Vietnam Drip*. Mesin grinder yang dimiliki oleh Si Talbak Coffee ini masing-masing berkapasitas 20 kg dengan waktu pengerjaan selama satu jam.



Gambar 9. Kegiatan *Grinding* dan Mesin *Grinder*

#### - Pengemasan

*Ground coffee* atau kopi bubuk yang telah dihasilkan langsung dikemas dengan berbagai macam bentuk kemasan (*standing pouch*, *aluminium foil*, dan tabung) dan ukuran (250 gr, 500 gr, dan 1 kg). Setelah kopi bubuk dimasukkan ke dalam kemasan, tambahkan stiker sebagai merek dagang dan informasi lanjutan mengenai kopi tersebut. Pada tahap akhir pengemasan, gunakan mesin *sealer* untuk perlindungan lebih maksimal. Rangkaian proses pengemasan ini membutuhkan waktu sekitar 1 jam untuk mengemas 20 kg *ground coffee* dengan berbagai jenis kemasan dan ukuran.



Gambar 9. Kegiatan Pengemasan, Pemberian Merek, dan Penggunaan Mesin *Sealer*

### B. Analisis Nilai Tambah Pedagang Besar Si Talbak Coffee

Aktivitas nilai tambah yang dilakukan pedagang besar yaitu melakukan pengolahan dari kopi berbentuk gabah menjadi *green bean* setelah itu di *roasting* menjadi *roast bean* dan kemudian di *grinding* menjadi *ground coffee* dalam bentuk kemasan. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pada Bulan November 2023 bersama dengan pedagang besar yaitu Pak Manat Samosir selaku *owner* dari Si Talbak Coffee, diketahui bahwa bahan baku berupa gabah kopi yang digunakan untuk pengolahan tersebut mencapai 230 ton gabah per tahunnya. Dengan harga gabah kopi adalah Rp43.000 per kilogramnya. Maka, total biaya untuk pembelian bahan baku gabah kopi per tahunnya adalah sekitar Rp9.890.000.000. Gabah tersebut diolah menjadi *green bean* yang 50% dijual langsung dengan harga Rp130.000/kg dan 50% lagi diolah menjadi *roast bean*. Dari olahan *roast bean* tersebut 30% akan dijual dengan harga Rp180.000 dan 20% lagi di *grinding* menjadi *ground coffee* dalam bentuk kemasan yang dijual dengan harga yang bervariasi sesuai dengan ukuran kemasan dari kopi tersebut.

Dalam proses pengolahannya Si Talbak Coffee ini memiliki berbagai proses kegiatan seperti penjemuran gabah kopi, pengupasan kulit tanduk menggunakan mesin huller, sortasi/*grading*, penyimpanan, *roasting*, *grinding*, dan pengemasan yang dikerjakan oleh beberapa tenaga kerja. Berdasarkan hasil wawancara, diketahui bahwa dibutuhkan 2 orang tenaga kerja untuk melakukan

kegiatan pengolahan tersebut yang diberi upah Rp2.500.000 per bulan untuk setiap orangnya dengan durasi kerja 8 jam per hari selama 5 hari per minggunya.

Adapun rincian perhitungan nilai tambah menggunakan metode hayami untuk mengetahui nilai tambah yang didapatkan oleh pedagang besar pada setiap pengolahan yang dilakukan adalah sebagai berikut:

**Tabel 2. Output, Input, dan Harga dalam Nilai Tambah Tingkat Pedagang Besar**

No	Variabel	Pedagang Besar		
		Gabah - Green Bean	Green Bean – Roast Bean	Green Bean - Ground Coffee
<b>I. Output, Input dan Harga</b>				
1.	Output (Kg/Th)	100.000	16.000	30.000
2.	Input (Kg/Th)	230.000	20.000	30.000
3.	Tenaga kerja langsung (HOK/Th)	398	86	86
4.	Faktor konversi	0,435	0,800	1,000
5.	Koefisien tenaga kerja langsung	0,002	0,004	0,003
6.	Harga Output (Rp/kg)	Rp130.000	Rp180.000	Rp180.000
7.	Upah tenaga kerja langsung (Rp/HOK)	Rp105.263	Rp105.263	Rp105.263

Aktivitas pertama yang dilakukan pedagang besar adalah pengolahan dari gabah menjadi *green bean*, aktivitas kedua pengolahan *Green Bean* menjadi *Roast Bean*, dan aktivitas ketiga pengolahan *Green Bean* menjadi *Ground Coffee*. Berdasarkan perhitungan Tabel 2 di atas, dapat diketahui bahwa dalam aktivitas pertama pedagang besar akan mengolah sebanyak 230 ton gabah per tahunnya dengan harga Rp43.000 per kilogram menjadi 100 ton *green bean* dengan harga Rp130.000 per kilogram. Faktor konversi yang diperoleh yaitu 0,435, yang berarti dalam setiap satu kilogram gabah akan menjadi 0,435 kilogram *green bean* atau sederhananya proses ini menyebabkan penyusutan produk sebesar 56%. Dalam pengolahan ini, tenaga kerja yang dibutuhkan sebanyak 398 HOK/tahun dengan upah tenaga kerja sebesar Rp105.263 per HOK/hari.

Untuk aktivitas yang kedua pedagang besar per tahunnya akan mengolah sebanyak 20 ton *green bean* dengan harga Rp130.000 per kilogram menjadi 16 ton *roast bean* dengan harga Rp180.000 per kilogram. Dengan demikian, faktor konversi yang diperoleh yaitu 0,8, yang berarti dalam setiap satu kilogram *green bean* akan menjadi 0,8 kilogram *roast bean* atau singkatnya dalam proses ini mengalami penyusutan sekitar 20%. Dalam pengolahan ini, tenaga kerja yang dibutuhkan sebanyak 86 HOK/tahun dengan upah tenaga kerja sebesar Rp105.263 per HOK/hari.

Pada aktivitas ketiga yang dilaksanakan oleh pedagang besar per tahunnya akan mengolah sebanyak 30 ton *green bean* dengan harga Rp130.000 menjadi *ground coffee* dengan harga Rp180.000 dengan jumlah yang sama juga. Faktor konversi yang diperoleh yaitu 1, yang berarti dalam setiap satu kilogram *roast bean* akan menjadi 1 kilogram *ground coffee* atau singkatnya dalam proses ini tidak mengalami penyusutan meskipun ada perubahan bentuk. Dalam pengolahan ini, tenaga kerja yang dibutuhkan sebanyak 86 HOK/tahun dengan upah tenaga kerja sebesar Rp105.263 per HOK/hari.

**Tabel 3. Penerimaan dan Keuntungan dalam Nilai Tambah Tingkat Pedagang Besar**

<b>II. Penerimaan dan Keuntungan</b>				
8.	Harga bahan baku (Rp/kg)	Rp43.000	Rp130.000	Rp130.000
9.	Harga input lain (Rp/kg input bahan baku)	Rp650	Rp2.330	Rp5.530
10.	Nilai Output (Rp/kg)	Rp56.521	Rp144.000	Rp180.000
11.	a. Nilai tambah (Rp/kg)	Rp12.871	Rp11.670	Rp44.470
	b. Rasio nilai tambah (%)	23%	8%	25%
12.	a. Imbalan tenaga kerja langsung (Rp/kg)	Rp182	Rp452	Rp301
	b. Pangsa tenagakerja langsung (%)	1%	4%	1%
13.	a. Keuntungan (Rp/kg)	Rp12.689	Rp11.217	Rp44.168
	b. Tingkat Keuntungan (%)	22%	8%	25%

Berdasarkan perhitungan Tabel 3 di atas, dapat diketahui bahwa dalam aktivitas pertama yang dilakukan pedagang besar akan mengeluarkan biaya tambahan untuk renovasi *screen house*, bensin mesin huller, dan biaya upah jemur dengan masing-masing biaya sebesar Rp16.125.000, Rp18.400.000, dan Rp115.000.000 per tahunnya. Proses pengolahan ini menghasilkan nilai tambah sebesar Rp12.871 per kilogram dengan rasio nilai tambah sebesar 23%. Untuk imbalan tenaga kerja

membutuhkan sebesar Rp182 per kilogram dengan pangsa tenaga kerja langsung sebesar 1%. Sedangkan untuk keuntungan yang didapatkan pedagang besar dari pengolahan gabah menjadi *green bean* ini sebesar Rp12.689 per kilogram dengan tingkat keuntungan 22% per kilogramnya.

Untuk aktivitas kedua, pedagang besar akan mengeluarkan biaya tambahan untuk listrik penggunaan mesin grinder dan *sealer* serta gas untuk penggunaan mesin *roasting* dengan masing-masing biaya sebesar Rp9.000.000 dan Rp224.000.000 per tahunnya. Proses pengolahan ini menghasilkan nilai tambah sebesar Rp11.670 per kilogram dengan rasio nilai tambah sebesar 8%. Untuk imbalan tenaga kerja membutuhkan sebesar Rp452 per kilogram dengan pangsa tenaga kerja langsung sebesar 4%. Sedangkan untuk keuntungan yang didapatkan pedagang besar dari pengolahan *green bean* menjadi *roast bean* ini sebesar Rp11.217 per kilogram dengan tingkat keuntungan 8% per kilogramnya.

Pada aktivitas ketiga, pedagang besar akan mengeluarkan biaya tambahan biaya tambahan untuk listrik penggunaan mesin grinder dan *sealer* serta gas untuk penggunaan mesin *roasting* dengan masing-masing biaya sebesar Rp9.000.000 dan Rp224.000.000 per tahunnya. Selain itu, proses pengolahan ini juga mengeluarkan biaya tambahan untuk kemasan dan stiker merek dagang dengan masing-masing biaya sebesar Rp3.000 dan Rp200 per kilogram dengan asumsi ukuran kemasan 1000 gram. Proses pengolahan ini menghasilkan nilai tambah sebesar Rp44.470 per kilogram dengan rasio nilai tambah sebesar 25%. Nilai tambah yang dihasilkan ini menjadi nilai tambah yang terbesar yang dihasilkan oleh pedagang besar dibandingkan dengan dua pengolahan lainnya. Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Ramawati, R. (2022) yang menyatakan bahwa nilai tambah tertinggi terdapat pada pengolahan kopi bubuk. Penelitian yang dilakukan oleh Dewi, Ni Putu Evi Prahastya, et al (2023) juga menyatakan hasil yang sejalan bahwa nilai tambah tertinggi terdapat pada produk olahan kopi bubuk yaitu sebesar Rp20.471,80/kg dengan rasio nilai tambah sebesar 79,97%. Selain itu, penelitian Ramawati, Rhiska (2022) juga menunjukkan bahwa nilai tambah tertinggi terdapat pada olahan kopi bubuk sebesar Rp18.725/kg dan margin pemasaran terbesar terdapat pada olahan kopi bubuk juga sebesar Rp40.058,35/Kg. Hasil dari penelitian yang dilakukan oleh F, Adinda Riza A. (2019) juga menyebutkan hal yang serupa yaitu menyebutkan bahwa pengolahan kopi arabika dalam bentuk arabika *green bean* menjadi kopi bubuk memberi nilai tambah yang paling besar dibandingkan produk pengolahan lainnya yaitu sebesar Rp63.430,78/Kg *green bean*. Menurut Yoga Priantara, I Dewa Gede, et al (2016) proses pembentukan nilai tambah terbesar terjadi pada pengolahan kopi bubuk dikarenakan proses pengolahan kopi bubuk ini lebih banyak sehingga harga *output* yang diberikan akan jauh lebih tinggi dibandingkan dengan proses pengolahan produk kopi lainnya.

**Tabel 4. Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi dan Porsi Nilai Tambah Tingkat Pedagang Besar**

III. Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi				
14.	Marjin (Rp/kg)	Rp13.521	Rp14.000	Rp50.000
15.	Pendapatan Tenaga Kerja (%)	1%	3%	1%
16.	Sumbangan Input Lain (%)	5%	17%	11%
17.	Keuntungan Pengusaha (%)	94%	80%	88%
IV. Porsi Nilai Tambah Per Tahun				
18.	a. Dalam Nilai Uang (Rp/Thn)	Rp1.287.163.043	Rp186.720.000	Rp1.334.100.000
	b. Dalam Persentasi (%)	10%	6%	25%
	c. Nilai Tambah Per Bulan (Rp/Bln)	Rp107.263.586	Rp15.560.000	Rp111.175.000

Berdasarkan perhitungan Tabel 4 di atas, dapat diketahui bahwa margin yang akan didapatkan oleh pedagang besar melalui aktivitas pengolahan pertama yaitu sebesar Rp13.521 per kilogram. Dari margin tersebut, sebesar 1% digunakan sebagai pendapatan tenaga kerja dan 5% untuk sumbangan input lain. Dengan demikian, keuntungan yang didapatkan pengusaha adalah sebanyak 94% per kilogramnya. Adapun porsi nilai tambah yang akan didapatkan dalam satu tahunnya yaitu sebesar Rp1.287.163.043 atau Rp107.263.586 per bulan. Nilai ini akan diperoleh jika pedagang besar menjual 100% produk *green bean*-nya secara langsung tanpa proses pengolahan lanjutan. Akan tetapi, dari hasil wawancara dengan pedagang besar di bulan November 2023 lalu, beliau menyebutkan bahwa hanya 50% dari produk *green bean* tersebut yang dijual langsung ke konsumen yang artinya porsi nilai tambah yang didapat pedagang besar dari pengolahan produk *green bean* selama satu tahun hanya mendapat Rp643.581.521 atau sebesar Rp53.631.793 per bulannya. Sedangkan untuk 50% produk *green bean* lainnya, pedagang besar melakukan proses lanjutan untuk

meningkatkan nilai tambah pada produknya yaitu 20% diolah dan dijual dalam bentuk *roast bean* dan 30% lagi diolah dan dijual dalam bentuk *ground coffee* kemasan.

Untuk aktivitas pengolahan kedua yang pedagang besar lakukan margin yang didapatkan oleh pedagang besar yaitu sebesar Rp14.000 per kilogram. Margin tersebut digunakan sebesar 3% untuk pendapatan tenaga kerja dan 17% untuk sumbangan input lain. Dengan demikian, keuntungan yang didapatkan pengusaha adalah sebanyak 80% per kilogramnya. Adapun porsi nilai tambah yang akan didapatkan dalam satu tahunnya yaitu sebesar Rp186.720.000 atau Rp15.560.000 untuk per bulannya.

Pada aktivitas pengolahan ketiga yang pedagang besar mendapatkan margin sebesar Rp50.000 per kilogram. Dari margin tersebut, sebesar 1% digunakan untuk pendapatan tenaga kerja dan 11% untuk sumbangan input lain. Dengan demikian, keuntungan yang didapatkan pengusaha adalah sebanyak 88% per kilogramnya. Margin yang dihasilkan dari aktivitas pengolahan ketiga ini menjadi margin terbesar yang didapatkan pedagang besar yang didapatkan oleh pedagang besar dibandingkan dengan dua pengolahan lainnya. Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Ramawati, Rhiska (2022) yang menyebutkan bahwa margin pemasaran terbesar terdapat pada olahan kopi bubuk sebesar Rp40.058,35/kg. Adapun porsi nilai tambah yang akan didapatkan dalam satu tahunnya dalam aktivitas ketiga ini yaitu sebesar Rp1.334.100.000 atau Rp111.175.000 untuk per bulannya.

### KESIMPULAN DAN SARAN

Dari perhitungan nilai tambah menggunakan metode Hayami menunjukkan bahwa total keseluruhan nilai tambah yang didapatkan oleh pedagang besar dalam per kilogram dari berbagai produk olahan yang dihasilkan yaitu sebesar Rp69.011 per kilogram dengan nilai tambah terbesar diperoleh dari pengolahan produksi *ground coffee* sebesar Rp44.470 per kilogram yang disusul oleh produksi *green bean* sebesar Rp12.871 per kilogram dan produksi *roast bean* sebesar Rp11.670 per kilogram. Sedangkan untuk total porsi nilai tambah yang dihasilkan oleh pedagang besar dari ketiga aktivitas pengolahan yang dilakukan yaitu sebesar Rp2.164.401.521 per tahun atau sebesar Rp180.366.793 per bulannya. Berdasarkan hasil penelitian ini, maka saran yang penulis berikan adalah pedagang besar sebaiknya memperbanyak pengolahan dan penjualan produk dalam bentuk *ground coffee* agar pendapatan serta nilai tambah yang dihasilkannya bisa lebih maksimal lagi.

### DAFTAR PUSTAKA

- A.F, A. R. (2019). Rantai Nilai Dan Manajemen Risiko Kopi Arabika Pada Agroindustri "Java Argopuro Durjo Casim Coffee" Desa Karangpring Kecamatan Sukorambi. *Digital Repository Universitas Jember*, 1-117.
- Aisyah Nur Citra Dewi, B. A. (2019). Rantai Nilai Agribisnis Kopi Sertifikasi Di Kabupaten Lampung Barat. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis*, 1-14.
- Badan Pusat Statistik . (2023). *Statistik Indonesia 2023*. Jakarta: Badan Pusat Statistik.
- Badan Pusat Statistika Kabupaten Humbang Hasundutan. (2022). *Luas Tanaman Dan Produksi Kopi Arabica Tanaman Perkebunan Rakyat Menurut Kecamatan*. Doloksanggul: Badan Pusat Statistika Kabupaten Humbang Hasundutan.
- Badan Pusat Statistika Provinsi Sumatera Utara. (2022). *Luas Tanaman Dan Produksi Kopi Arabica Tanaman Perkebunan Rakyat Menurut Kabupaten/Kota*. Medan: Badan Pusat Statistika Provinsi Sumatera Utara.
- Dahiri. (2022). Analisis Nilai Tambah Komoditas Unggulan Subsektor Perkebunan. *Jurnal Budget Vol. 7 Edisi 1*, 1-20.
- Dewi, A. N. (2018). Analisis Rantai Nilai Agribisnis Kopi Sertifikasi Di Kabupaten Lampung Barat. *Digilib Unila*, 1-124.
- Direktorat Jenderal Perkebunan. (2021). *Statistik Perkebunan Unggulan Nasional 2020-2020*. Jakarta: Sekretariat Direktorat Jenderal Perkebunan.
- Direktorat Jenderal Perkebunan Kementerian Pertanian Republik Indonesia. (2021). *Laporan Tahunan 2020 Direktorat Jenderal Perkebunan Kementerian Pertanian Republik Indonesia "Pembangunan Perkebunan 2020"*. Jakarta: Direktorat Jenderal Perkebunan.

- Ernah, D. M. (2022). Perkembangan Agribisnis Teh Selama Pandemi Covid –19 Di Ptpn Viii Kebun Kertamanah, Pangalengan, Jawa Barat. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 1-14.
- I Dewa Gede Yoga Priantara, S. M. (2016). Analisis Nilai Tambah Pengolahan Kopi Arabika Kintamanibangli. *Jurnal Rekayasa Dan Manajemen Agroindustri* , 1-10.
- Intan, E. G.-S. (2020). *Manajemen Teknologi Agribisnis*. Jakarta: Pt. Ghalia Indonesia.
- Iphov K. Sriwana, B. S. (2022). Analisis Nilai Tambah Untuk Meningkatkan Keberlanjutan Rantai Pasok Agroindustri Kopi Menggunakan Hayami. *Jurnal Integrasi Sistem Industri*, 1-10.
- Khairunnisa Noviantari, A. I. (2015). Analisis Rantai Pasok Dan Nilai Tambah Agroindustri Kopi Luwak Di Provinsi Lampung. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis*, 1-8.
- Ma'rif, A. B. (2014). Pengembangan Agribisnis Kopi Dalam Kerangka Pembangunan Ekonomi Wilayah Di Kabupaten Aceh Tengah (Studi Kasus: Kabupaten Aceh Tengah). *Jurnal Teknik Pwk Volume 3 Nomor 2 2014*, 1-8.
- Ni Putu Evi Prahastya Dewi, I. G. (2023). Analisis Rantai Pasok Dan Nilai Tambah Kopi Arabika Kintamani Bali (Studi Kasus Di Desa Catur Kecamatan Kintamani, Kabupaten Bangli, Provinsi Bali). *Jurnal Agribisnis Dan Agrowisata*, 1-12.
- Puryantoro. (2019). Analisis Nilai Tambah Pengolahan Kopi Arabika Di Kelompok Tani Sejahtera Kabupaten Situbondo. *Jurnal Ilmiah Membangun Desa Dan Pertanian (Jimdp)*, 1-9.
- Rakha Satya Idsan, G. T. (2022). Rantai Nilai (Value Chain) Pada Komoditas Kopi Robusta Di Kabupaten Kepahiang Provinsi Bengkulu. *Prosiding Seminar Nasional Universitas Palangkaraya*, 1-15.
- Ramawati, R. (2022). Analisis Agribisnis Kopi Robusta Di Kecamatan Tutur Kabupaten Pasuruan. *Repository Upnjatim*.
- Ritonga, D. S. (2021). Analisis Mutu Kopi Bubuk Varietas Unggul Sigarar Utang Di Berbagai Daerah Sumatera Barat Dengan Pengolahan Metode Basah. *Scholar Unand*, 1-8.
- Salikudin, G. R. (2022). Analisis Rantai Nilai Kopi Ponorogo. *Jurnal Agroindustri Pangan*, 1-14.
- Setiawati, N. P. (2014). Analisis Rantai Nilai Cabai Di Sentra Produksi Kabupaten Majalengka Jawa Barat. *Repository Ipb*, 1-132.
- Situmorang, P. S. (2017). Analisis Rantai Nilai (Value Chain) Produk Kopi Pada Manajemen Strategis Guna Peningkatan Keunggulan Bersaing (Studi Kasus Di Pt. X, Kecamatan Krembangan, Kota Surabaya). *Repository Unibraw*, 1-112.
- Sub Direktorat Statistik Tanaman Perkebunan. (2022). *Statistik Kopi Indonesia 2021*. Jakarta: Badan Pusat Statistik.
- Sudiyono, A. (2002). *Pemasaran Pertanian*. Malang: Umm Press.
- Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Utara, B. P. (2022). *Luas Tanaman Dan Produksi Kopi Arabica Tanaman Perkebunan Rakyat Menurut Kabupaten/Kota*. Medan : Badan Pusat Statistika Provinsi Sumatera Utara.
- Winarno, A. S. (2023). Analisis Rantai Nilai Kopi Pada Yayasan Mukmin Mandiri Sidoarjo. *Jurnal Ilmiah Manajemen Agribisnis*, 1-9.
- Yujiro Hayami, T. K. (1987). *Agricultural Marketing And Processing In Upland Java A Perspective From A Sunda Village*. Bogor : Cgprt Centre.