

## Analisis rantai distribusi kopra dan strategi peningkatan kesejahteraan pelaku usaha kopra di Kabupaten Gorontalo

Supardi<sup>1</sup>, Sri Endang Saleh<sup>1</sup>, Bobby Rantow Payu<sup>1</sup>,

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Gorontalo, Indonesia, 96128,  
[ardi14122000@gmail.com](mailto:ardi14122000@gmail.com), [sriendang\\_s@ung.ac.id](mailto:sriendang_s@ung.ac.id), [bobbyrantow@gmail.com](mailto:bobbyrantow@gmail.com)

### Abstrak

Harga kopra di tingkat Internasional maupun tingkat Nasional menunjukkan kecenderungan peningkatan, namun di tingkat lokal harga kopra fluktuatif dan tidak stabil. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis rantai distribusi kopra dan strategi peningkatan kesejahteraan pelaku usaha kopra di Kabupaten Gorontalo. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan teknik analisis *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dan SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa petani, pengepul/tengkulak, dan pengumpul besar memainkan peran penting dalam distribusi kopra. Petani yang bermitra langsung dengan pengumpul besar cenderung memperoleh keuntungan lebih tinggi dibandingkan dengan yang tidak bermitra. Strategi peningkatan pendapatan termasuk mengoptimalkan produksi, mengurangi biaya, dan memperluas pasar dengan dukungan komunitas serta informasi pasar yang lebih baik.

**Kata kunci:** Rantai Distribusi Kopra, Peningkatan Kesejahteraan, AHP, SWOT

**Diterima;** 4-10-2024 **Accepted** 11-01-2025; **Diterbitkan** 23-01-2025

## Analysis of the Copra Distribution Chain and Strategies for Improving the Welfare of Copra Business Actors in Gorontalo Regency

### Abstract

The price of copra at the international and national level shows an increasing trend, however at the local level the price of copra is fluctuating and unstable. This research aims to analyze the copra distribution chain and strategies for improving the welfare of copra business actors in Gorontalo Regency. This research uses a descriptive method with Analytical Hierarchy Process (AHP) and SWOT analysis techniques. The research results show that farmers, middlemen and large collectors play an important role in copra distribution. Farmers who partner directly with large collectors tend to earn higher profits than those who do not partner. Revenue increase strategies include optimizing production, reducing costs, and expanding markets with community support and better market information.

**Keywords:** Copra Distribution Chain, Welfare Improvement, AHP, SWOT

**Received ;** 04-10-2024 **Accepted** 11-01-2025; **Published** 23-01-2025

## PENDAHULUAN

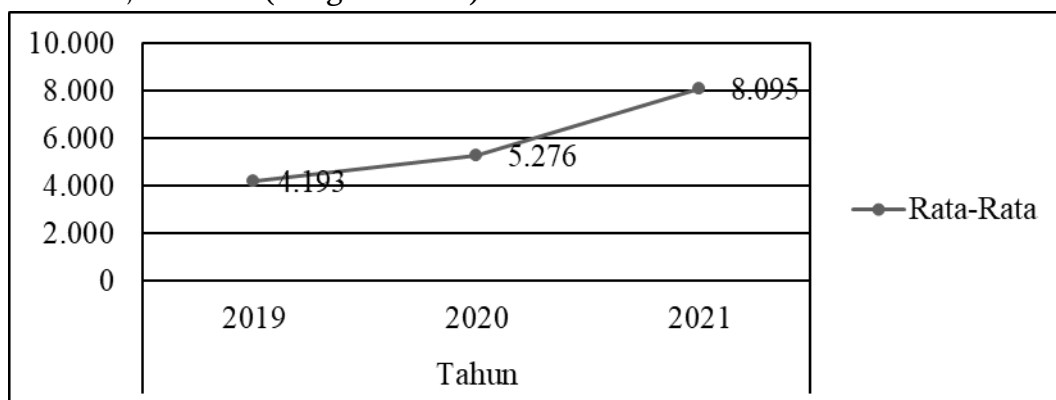
Indonesia adalah negara yang kaya akan bahan baku pertanian, terutama di sektor perkebunan yang menjadi salah satu pilar dalam perdagangan internasional. Salah satu komoditas utama di sektor ini adalah kelapa (Suud et al., 2021). Kelapa (*Cocos nucifera L.*)

memiliki peran strategis bagi perekonomian masyarakat marginal karena dapat dikonsumsi langsung maupun diolah sebagai bahan baku industri. Bahan baku ini telah dikenal sejak lama dan memainkan peran penting dalam kehidupan masyarakat Indonesia, baik dari sisi ekonomi maupun sosial budaya. Peran strategis tersebut tercermin dari total luas perkebunan kelapa di Indonesia, yang mencapai 3,712 juta hektar (31,4%), menjadikan Indonesia sebagai pemilik perkebunan kelapa terluas di dunia. Indonesia juga menempati posisi kedua dalam produksi kelapa dunia, dengan 12,915 miliar butir (12,4% dari produksi global) (Rahmat et al., 2022).

Di tingkat petani, kelapa dimanfaatkan dalam bentuk produk primer seperti butiran kelapa, kopra, dan minyak nabati yang diolah dengan menggunakan alat tradisional. Meskipun demikian, potensi kelapa masih belum sepenuhnya dimanfaatkan, karena petani menghadapi berbagai kendala dalam pengembangan kelapa, terutama terkait dengan teknologi, permodalan, dan penyerapan pasar yang belum merata. Kelapa tidak hanya berfungsi sebagai sumber minyak nabati, tetapi juga sebagai sumber pendapatan bagi petani, penyumbang devisa negara, pencipta lapangan kerja, serta merangsang tumbuhnya pusat-pusat ekonomi baru. Selain itu, kelapa mendukung perkembangan industri hilir berbasis kelapa dan produk turunannya di Indonesia (Neeke et al., 2015)

Kopra adalah bagian dari daging kelapa segar yang dapat dikeringkan menggunakan metode tradisional. Beberapa metode pengeringan yang umum digunakan meliputi penjemuran di bawah sinar matahari (*sun drying*), penjemuran dengan pengasapan atau api langsung (*smoke drying atau direct flame drying*), penjemuran dengan panas tidak langsung (*indirect drying*), dan pengeringan dengan udara vakum (*vacuum drying*). Selama proses pengolahan kopra, sekitar 50% kandungan air dari daging kelapa segar diuapkan, sehingga kadar airnya berkurang menjadi 5-7% melalui proses pengeringan (Rahmat et al., 2022).

Kopra merupakan salah satu komoditas pertanian yang memberikan kontribusi signifikan terhadap penerimaan devisa negara. Pada tahun 2020, nilai ekspor kopra mencapai USD 1,17 miliar dengan volume ekspor sebesar 2,11 juta ton. Selama periode 2016-2020, neraca perdagangan kopra mengalami peningkatan rata-rata pertumbuhan sebesar 7,68% per tahun. Pada tahun 2020, tercatat surplus neraca perdagangan kelapa sebesar USD 1,12 miliar (Pangestu 2023).



Sumber: (Statistik Perkebunan 2023)

Gambar 1 Perkembangan Harga Rata-Rata Tahunan Kopra di Pasar Domestik Tahun 2019-2021

Gambar 1 menunjukkan bahwa dalam tiga tahun terakhir, harga kopra mengalami kenaikan yang signifikan. Pada tahun 2019, harga rata-rata kopra mencapai Rp 4.193 per kilogram, kemudian naik menjadi Rp 5.276 per kilogram pada tahun 2020, dengan peningkatan sebesar 26%, dan melonjak lagi menjadi Rp 8.095 per kilogram pada tahun 2021, yang menunjukkan kenaikan tambahan sebesar 53%. Fluktuasi harga kopra yang tinggi di pasar domestik dapat menjadi tantangan besar bagi pelaku industri dan pihak terkait. Di wilayah Indonesia Timur, khususnya di Kabupaten Gorontalo, harga kopra di tingkat pengepul dan pengumpul besar berkisar antara Rp 8.000 hingga Rp 9.000 per kilogram. Namun, di tingkat petani, harga kopra jauh lebih rendah, hanya sekitar 20-30% di bawah harga pasar, dengan fluktuasi harga di kisaran Rp 5.000 hingga Rp 7.000 per kilogram. Kesulitan ini berdampak negatif pada kehidupan petani, mengurangi motivasi mereka untuk meningkatkan hasil produksi, terutama mengingat tingginya biaya produksi. Kesenjangan antara harga pasar dan pendapatan petani kelapa di Kabupaten Gorontalo menciptakan hambatan serius dalam memperoleh keuntungan yang memadai dari usaha perkebunan mereka.

Saluran pemasaran atau distribusi adalah serangkaian organisasi yang terlibat dalam semua aktivitas yang mendukung perpindahan produk dan kepemilikannya dari produsen ke konsumen. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan dapat menggunakan lembaga atau perantara untuk menyalurkan produknya kepada konsumen akhir. Dalam sektor pertanian, tata niaga mengacu pada kegiatan bisnis yang mengelola aliran barang dari petani ke konsumen. Pemasaran produk pertanian melibatkan elemen utama seperti produk, harga, dan distribusi, yang saling berhubungan. Oleh karena itu, untuk menciptakan pemasaran yang efektif dan memenuhi kebutuhan konsumen, elemen-elemen tersebut harus dirancang dengan baik dan berfokus pada preferensi konsumen (Ariwibowo 2013).

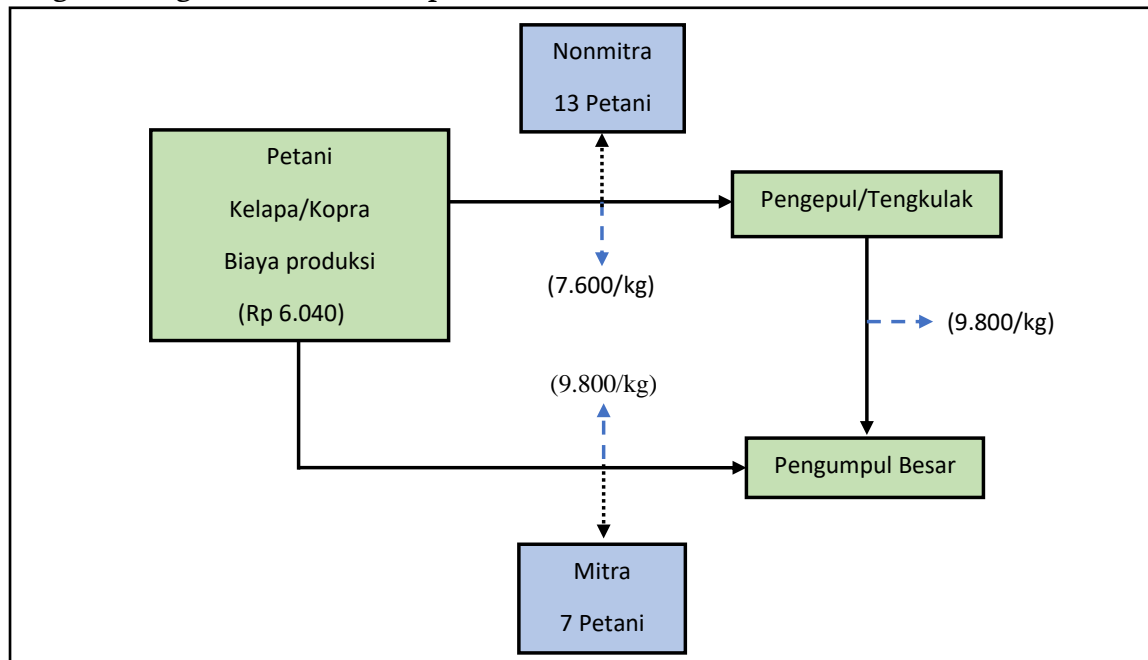
## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menerapkan metode deskriptif untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai karakteristik individu, situasi, kondisi, atau kelompok tertentu, serta mengevaluasi frekuensi dan distribusi fenomena terkait analisis rantai distribusi kopra dan strategi peningkatan kesejahteraan pelaku usaha kopra di Kabupaten Gorontalo. Metode survei digunakan untuk menjawab pertanyaan seputar apa, bagaimana, dan berapa, dengan kuesioner sebagai alat utama pengumpulan data, meskipun tidak berfokus pada pertanyaan mengapa. Misalnya pertanyaan seperti, "Bagaimana peran petani, pengepul, dan pengumpul besar dalam rantai distribusi kopra?" dan "Apa saja kendala yang dihadapi dalam proses distribusi kopra, baik di tingkat petani maupun pengumpul?". Pengumpulan data menjadi tahapan penting dalam penelitian ini untuk memastikan data yang dihasilkan berkualitas dan relevan dengan tujuan penelitian. Teknik pengumpulan data yang digunakan meliputi observasi, wawancara, kuesioner, dan dokumentasi. Studi ini juga menganalisis rantai distribusi kopra serta strategi peningkatannya menggunakan metode AHP dan SWOT untuk mengevaluasi strategi tersebut.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil Pemetaan Rantai Distribusi Kopra di Kabupaten Gorontalo

Penelitian ini menggunakan analisis rantai distribusi kopra untuk mendeskripsikan aktivitas pelaku rantai distribusi kopra di Kabupaten Gorontalo, termasuk kondisi dan latar belakang yang mempengaruhi mereka dalam distribusi kopra. Pelaku rantai distribusi kopra meliputi petani, pengepul/tengkulak, dan pengumpul besar. Seluruh pelaku terlibat dalam aktivitas jual beli dengan volume bervariasi, dan kegiatan masing-masing akan digambarkan dalam pemetaan rantai distribusi berikut:



*Sumber : Data Primer, 2024 (Diolah)*

Keterangan :

—> : Rantai distribusi kopra

- - -> : Tingkat harga di masing-masing pelaku rantai distribusi

.....> : Jumlah petani

Gambar 2 Pemetaan Rantai Distribusi Kopra di Kabupaten Gorontalo

Pada Gambar 2, pemetaan menunjukkan siklus distribusi rantai distribusi kopra di Kabupaten Gorontalo. Siklus ini melibatkan tiga aliran pelaku: petani, pengepul/tengkulak, dan pengumpul besar. Pada mata rantai pertama, petani kelapa juga berperan sebagai petani kopra, mengolah kelapa menjadi kopra melalui proses panjang mulai dari pemanjatan kelapa yang dilakukan saat musim panen tiba. Biasanya waktu panen kelapa itu dilakukan saat sudah berjangka waktu 2 sampai 3 bulan, setelah itu dilanjutkan ke proses pengupasan hingga proses pengeringan daging kelapa. Setelah pengolahan selesai, kopra dijual ke pengepul/tengkulak atau langsung ke pengumpul besar.

### Hasil Analisis Tingkat Keuntungan di Masing-masing Pelaku Rantai Distribusi

Analisis tingkat keuntungan dalam rantai distribusi kopra di Kabupaten Gorontalo mengungkap bagaimana pendapatan didistribusikan di antara para pelaku, mulai dari

petani hingga pengumpul besar. Petani, sebagai produsen utama, mengeluarkan biaya produksi sekitar Rp 6.040 per kg untuk pemanenan, pengupasan, dan pengeringan kelapa. Mereka menjual kopra dengan harga Rp 7.600 per kg melalui pengepul atau langsung ke pengumpul besar. Pengepul, yang bertindak sebagai perantara, membeli kopra dari petani dan menjualnya ke pengumpul besar dengan harga Rp 9.800 per kg, meraih keuntungan sebesar Rp 2.200 per kg. Pengumpul besar beroperasi dalam skala yang lebih besar dan memberikan keuntungan lebih besar bagi petani yang bermitra langsung dengan mereka, mencapai Rp 3.760 per kg. Distribusi keuntungan ini menunjukkan peran masing-masing pelaku dalam mempengaruhi kesejahteraan ekonomi, sementara harga kopra tetap fluktuatif tergantung permintaan pasar.

### **Hasil Analisis Strategi Peningkatan Pendapatan Petani**

Dalam penelitian ini, metode *Analytic Hierarchy Process* (AHP) digunakan untuk menganalisis berbagai kriteria dalam proses pengolahan kopra. Langkah pertama adalah menyusun matriks perbandingan berpasangan untuk mengevaluasi kriteria seperti efektivitas, akses teknologi, standar pasar, dan dukungan komunitas. Nilai-nilai perbandingan ini kemudian dinormalisasi untuk mendapatkan bobot relatif dari setiap kriteria. Misalnya, Akses ke Teknologi Modern dan Dukungan Komunitas adalah faktor paling signifikan dengan bobot tertinggi, sementara Pemenuhan Standar Pasar memiliki bobot terendah. Selain aspek kekuatan, kelemahan juga dianalisis, dengan Sulit Mendapatkan Informasi Pasar dan Tantangan Distribusi Produk menjadi isu terbesar. Pada sisi peluang, Mengembangkan Produk Turunan dianggap paling penting, dan dalam aspek ancaman, Masalah dalam Rantai Pasokan menempati posisi tertinggi. Normalisasi membantu dalam memberikan gambaran yang lebih objektif dan konsisten mengenai prioritas setiap kriteria.

#### **1. Matriks IFE**

Matriks IFE merupakan matriks yang disusun berdasarkan hasil identifikasi dan analisis lingkungan internal rantai distribusi. keseluruhan item pada faktor internal dibandingkan satu sama lain berdasarkan tingkat kepentingan organisasi. perbandingan tersebut kemudian di normalisasikan untuk mengetahui nilai bobot pada tiap faktor. Besarnya bobot di ambil dari vektor prioritas (*priority vector*) pada tiap faktor internal diperoleh berdasarkan rincian perhitungan matriks perbandingan dan normalisasi dalam metode *Analytic Hierarchy Process* (AHP) seperti pada tahap sebelumnya. rating yang dihasilkan pada masing-masing faktor diambil dari rating kuesioner swot atau nilai rata-rata. skor yang dihasilkan pada masing-masing faktor merupakan hasil perkalian bobot dan rating. Besarnya skor pada masing-masing faktor internal rantai distribusi dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 1 Matriks IFE Rantai Distribusi Kopra

No	Faktor Internal Kekuatan ( <i>Strength</i> )	Bobot	Rating	Skor
1	Metode pengolahan kopra saya efektif dalam menghasilkan produk berkualitas tinggi.	0,18	3,6	0,63

2	Saya memiliki akses ke teknologi modern untuk meningkatkan produksi kopra.	0,22	2	0,44
3	Produk kopra yang saya hasilkan memenuhi standar pasar.	0,17	2,93	0,49
4	Saya memiliki sumber daya yang memadai (lahan, tenaga kerja, bahan baku) untuk produksi kopra.	0,18	3,6	0,63
5	Komunitas atau kelompok tani di daerah saya mendukung produksi dan pemasaran kopra	0,26	3,57	0,94
Jumlah Skor Kekuatan ( <i>Strength</i> )				3,13
Kelemahan ( <i>Weakness</i> )				
1	Saya kesulitan mendapatkan bahan baku yang berkualitas untuk produksi kopra.	0,18	3,47	0,64
2	Saya menghadapi banyak hambatan dalam proses pengolahan kopra	0,19	3,87	0,75
3	Sulit bagi saya untuk mendapatkan informasi pasar dan tren harga kopra	0,24	2,83	0,69
4	Distribusi produk kopra ke pasar yang lebih luas menjadi tantangan besar bagi saya.	0,20	3,83	0,76
5	Biaya produksi kopra sangat tinggi dan mengurangi keuntungan saya	0,18	4,48	0,80
Jumlah Skor Kelemahan ( <i>Weakness</i> )				3,64
Selisih Skor Kekuatan Dan Kelemahan (S-W)				-0,52

*Sumber: Data Primer, 2024 (Diolah)*

Berdasarkan tabel 1, dapat disimpulkan bahwa skor untuk faktor internal kekuatan dan kelemahan adalah 3,13 dan 3,64. Temuan ini menunjukkan bahwa dalam pengembangan rantai nilai produk kopra di Kabupaten Gorontalo, terdapat kelemahan yang lebih dominan secara internal dibandingkan dengan kekuatan. Salah satu faktor kekuatan yang memiliki bobot dan skor tertinggi adalah dukungan produksi dan pemasaran dari komunitas dan kelompok tani, dengan bobot 0,26 dan skor 0,94. Signifikansinya bobot dan skor tertinggi pada faktor kekuatan ini menunjukkan pentingnya dukungan dari komunitas dan kelompok tani dalam mendukung kelangsungan usaha, yang merupakan fondasi yang krusial untuk kesuksesan bisnis. Hal ini menyoroti perlunya fokus khusus dalam mengurangi risiko dan memaksimalkan potensi pengembangan rantai distribusi kopra di Kabupaten Gorontalo.

## **2. Matriks EFE**

Matriks EFE merupakan matriks yang disusun berdasarkan hasil identifikasi dan analisis lingkungan eksternal rantai distribusi. keseluruhan item pada faktor eksternal dibandingkan satu sama lain berdasarkan tingkat kepentingan menurut organisasi. perbandingan tersebut kemudian di normalisasikan untuk mengetahui nilai bobot pada tiap faktor. Besarnya bobot di ambil dari vektor prioritas (*priority vector*) pada tiap faktor eksternal diperoleh berdasarkan rincian perhitungan matriks perbandingan dan normalisasi dalam metode *Analytic Hierarchy Process* (AHP) seperti pada tahap sebelumnya. rating yang dihasilkan pada masing-masing faktor diambil dari rating kuesioner SWOT atau nilai rata-rata. skor yang dihasilkan pada masing-masing faktor

merupakan hasil perkalian bobot dan rating. Besarnya skor pada masing-masing faktor eksternal rantai distribusi dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 2 Matriks EFE Rantai Distribusi Kopra

No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
<i>Peluang (Opportunities)</i>				
1	Saya melihat ada pasar baru yang dapat dijangkau untuk produk kopra saya	0,19	3,47	0,66
2	Ada potensi untuk mengembangkan produk turunan dari kopra seperti minyak kelapa atau arang aktif	0,25	3,6	0,89
3	Bermitra dengan perusahaan atau lembaga lain dapat membantu meningkatkan produksi dan pemasaran kopra saya.	0,21	4,03	0,86
4	Saya memiliki akses ke program pelatihan atau pendidikan untuk meningkatkan keterampilan dalam produksi kopra	0,18	2,27	0,40
5	Inisiatif pemerintah atau swasta menawarkan dukungan yang bermanfaat untuk usaha kopra saya	0,17	3,03	0,52
Jumlah Skor Peluang (O)				3,33
<i>Ancaman (Threats)</i>				
1	Perubahan iklim atau cuaca berdampak negatif pada produksi kopra saya.	0,20	3,87	0,77
2	Persaingan dengan produsen kopra lain mempengaruhi bisnis saya secara signifikan	0,19	2,6	0,50
3	Regulasi pemerintah menghambat produksi atau pemasaran kopra saya	0,19	2,13	0,40
4	Serangan hama atau penyakit menjadi ancaman besar bagi produksi kopra saya	0,25	2,13	0,54
5	Masalah dalam rantai pasokan sering mengganggu produksi kopra saya	0,17	2,87	0,48
Jumlah Skor Ancaman (T)				2,69
Selisih Skor Peluang Dan Ancaman (O-T)				0,64

Sumber: Data Primer, 2024 (Diolah)

Berdasarkan hasil yang tertera pada tabel 2, dapat diamati bahwa skor untuk faktor eksternal peluang dan ancaman dalam rantai distribusi kopra adalah 3,33 dan 2,69. Temuan ini menunjukkan bahwa rantai distribusi kopra memiliki peluang yang signifikan untuk pertumbuhan dalam pasar, menjadikannya lingkungan yang menguntungkan untuk pengembangan bisnis. Faktor potensial terpenting adalah pengembangan produk turunan dari kopra, yang diberi bobot 0,25 dan mencatat skor 0,89. Hal ini menunjukkan pentingnya faktor ini dalam strategi pengembangan rantai distribusi kopra di Kabupaten Gorontalo, sebanding dengan dukungan yang diberikan oleh komunitas dan kelompok tani dalam mendukung produksi dan pemasaran, yang juga menjadi faktor kunci dalam pengembangan bisnis ini.

### 3. Matriks SWOT

Berdasarkan hasil analisis lingkungan internal dan eksternal didapatkan beberapa faktor yang dimiliki oleh rantai nilai antara lain kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Pada matriks SWOT akan dirumuskan upaya strategi pengembangan yang

sesuai dengan kondisi internal maupun eksternal organisasi. Hasil perumusan alternatif strategi pengembangan pada rantai distribusi kopra di Kabupaten Gorontalo dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 3 Matriks SWOT Rantai Distribusi Kopra

Faktor Internal	Kekuatan ( <i>Strength</i> )	Kelemahan ( <i>Weakness</i> )
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Metode pengolahan kopra saya efektif dalam menghasilkan produk berkualitas tinggi.</li> <li>2. Saya memiliki akses ke teknologi modern untuk meningkatkan produksi kopra.</li> <li>3. Produk kopra yang saya hasilkan memenuhi standar pasar.</li> <li>4. Saya memiliki sumber daya yang memadai (lahan, tenaga kerja, bahan baku) untuk produksi kopra.</li> <li>5. Komunitas atau kelompok tani di daerah saya mendukung produksi dan pemasaran kopra</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya kesulitan mendapatkan bahan baku yang berkualitas untuk produksi kopra.</li> <li>2. Saya menghadapi banyak hambatan dalam proses pengolahan kopra</li> <li>3. Sulit bagi saya untuk mendapatkan informasi pasar dan tren harga kopra</li> <li>4. Distribusi produk kopra ke pasar yang lebih luas menjadi tantangan besar bagi saya.</li> <li>5. Biaya produksi kopra sangat tinggi dan mengurangi keuntungan saya</li> </ol>
Faktor eksternal	Strategi SO	Strategi WO
<p>Peluang (<i>Opportunity</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saya melihat ada pasar baru yang dapat dijangkau untuk produk kopra saya</li> <li>2. Ada potensi untuk mengembangkan produk turunan dari kopra seperti minyak kelapa atau arang aktif</li> <li>3. Bermitra dengan perusahaan atau lembaga lain dapat membantu meningkatkan produksi dan pemasaran kopra saya.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan Efisiensi Produksi dan Kualitas Produk dengan Teknologi Modern</li> <li>2. Mengembangkan Produk Turunan dan Memperluas Pasar</li> <li>3. Mengoptimalkan Sumber Daya dan Dukungan Komunitas untuk Meningkatkan Produksi</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengoptimalkan Produksi dan Pengolahan melalui Pelatihan dan Kemitraan</li> <li>2. Mengurangi Biaya Produksi dan Mengembangkan Produk Turunan dengan Dukungan Eksternal</li> <li>3. Memperluas Pasar dengan Informasi Pasar dan Distribusi Efektif</li> </ol>



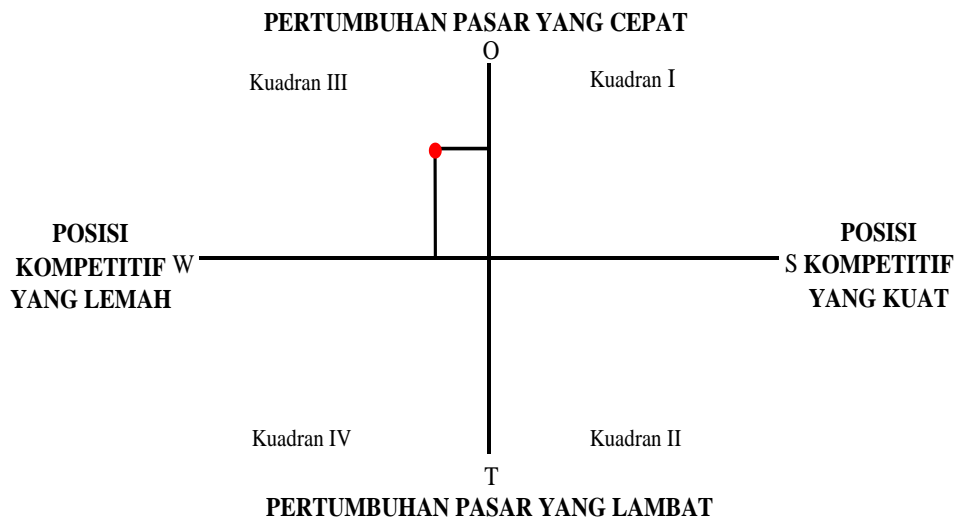
- |   |   |
|---|---|
| <p>4. Saya memiliki akses ke program pelatihan atau pendidikan untuk meningkatkan keterampilan dalam produksi kopra</p> <p>5. Inisiatif pemerintah atau swasta menawarkan dukungan yang bermanfaat untuk usaha kopra saya</p> | <p>4. Bermitra dengan Perusahaan atau Lembaga untuk Meningkatkan Produksi dan Pemasaran</p> |
|---|---|

Ancaman ( <i>Threat</i> )	Strategi ST	Strategi WT
1. Perubahan iklim atau cuaca berdampak negatif pada produksi kopra saya.	1. Pengembangan Teknologi dan Inovasi	1. Peningkatan Manajemen Rantai Pasokan
2. Persaingan dengan produsen kopra lain mempengaruhi bisnis saya secara signifikan	2. Kolaborasi dengan Komunitas Tani	2. Adopsi Teknologi Informasi
3. Regulasi pemerintah menghambat produksi atau pemasaran kopra saya	3. Manajemen Risiko dan Kepatuhan Regulasi	3. menghadapi tantangan terhadap Risiko Eksternal
4. Serangan hama atau penyakit menjadi ancaman besar bagi produksi kopra saya		
5. Masalah dalam rantai pasokan sering mengganggu produksi kopra saya		

*Sumber: Data Primer, 2024 (Diolah)*

#### **4. Matriks *Grand Strategy***

Matriks *grand strategy* dapat merumuskan strategi alternatif pengembangan bisnis bagi organisasi sesuai dengan posisinya dalam empat kuadran strategi. Dimensi dalam matriks *grand strategy* terdiri dari dua dimensi evaluatif yaitu posisi kompetitif dan pertumbuhan pasar. posisi rantai distribusi dapat diketahui berdasarkan perhitungan selisih skor faktor internal yang diperoleh dari matriks IFE dan selisih skor faktor eksternal yang diperoleh pada matriks EFE. adapun besarnya selisih skor faktor internal rantai distribusi kopra adalah -0,52 sedangkan selisih skor faktor eksternal rantai distribusi kopra adalah sebesar 0,64. selisih skor faktor internal merupakan besarnya nilai pada sumbu x sedangkan selisih skor faktor eksternal merupakan besarnya nilai pada sumbu y. posisi rantai distribusi kopra di Kabupaten Gorontalo berdasarkan matriks *grand strategy* dapat dilihat pada gambar berikut.



Sumber: Data Primer, 2024 (Diolah)

Gambar 3 Matriks *Grand Strategy* Rantai Distribusi Kopra

Berdasarkan gambar 3 dapat diketahui bahwa posisi rantai distribusi pada matriks *grand strategy* berada pada kuadran III. Posisi ini menunjukkan bahwa rantai distribusi berada dalam posisi kompetitif yang lemah untuk bersaing tetapi berada dalam pertumbuhan pasar yang cepat. Sehingga strategi yang direkomendasikan adalah strategi WO. Alternatif strategi ini menyoroti pada pengoptimalan peluang yang ada serta mengurangi kelemahan yang dimiliki, Strategi yang dapat diimplementasikan untuk mendukung posisi ini meliputi beberapa langkah yaitu:

Mengoptimalkan Produksi dan Pengolahan melalui Pelatihan dan Kemitraan, Langkah ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi kopra. Pelatihan teknis bagi petani dan pelaku usaha kopra menjadi kunci untuk memperkenalkan metode produksi yang lebih efisien dan standar pengolahan yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Selain itu, menjalin kemitraan strategis dengan koperasi atau pengusaha besar dapat memberikan akses terhadap teknologi modern, pendampingan, dan pasar yang lebih luas, sehingga mampu mengurangi kelemahan pada tahap produksi dan pengolahan.

Mengurangi Biaya Produksi dan Mengembangkan Produk Turunan dengan Dukungan Eksternal, Biaya produksi yang tinggi sering kali menjadi hambatan bagi pelaku usaha kopra untuk bersaing secara efektif. Dengan memperkenalkan teknologi hemat biaya dan memanfaatkan sumber daya secara optimal, biaya produksi dapat ditekan. Selain itu, diversifikasi produk menjadi salah satu cara untuk meningkatkan nilai tambah, seperti memproduksi minyak kelapa, briket tempurung kelapa, atau produk olahan lainnya. Dukungan dari pihak eksternal, baik berupa pendanaan, pelatihan, maupun pemasaran, akan sangat membantu dalam pengembangan produk turunan ini.

Memperluas Pasar dengan Informasi Pasar dan Distribusi Efektif, Pasar yang terus berkembang memberikan peluang besar bagi pelaku usaha kopra. Untuk memanfaatkan peluang ini, penyediaan informasi pasar yang akurat dan terkini menjadi hal yang esensial. Informasi ini dapat mencakup tren harga, preferensi konsumen, serta peluang ekspor. Di sisi lain, perbaikan sistem distribusi diperlukan untuk memastikan produk

dapat mencapai pasar dengan cepat dan biaya rendah. Membangun jaringan distribusi yang solid dan bermitra dengan distributor besar dapat menjadi solusi untuk memperluas jangkauan pasar.

## **PEMBAHASAN**

### **Pemetaan rantai distribusi kopra di Kabupaten Gorontalo**

Penelitian ini memetakan rantai distribusi kopra di Kabupaten Gorontalo, yang melibatkan tiga pelaku utama, yaitu petani, pengepul/tengkulak, dan pengumpul besar. Setiap pelaku memiliki peran dan aktivitas spesifik dalam proses distribusi, yang dipengaruhi oleh kondisi serta latar belakang masing-masing. Siklus distribusi menunjukkan bahwa petani adalah aktor utama dalam mengolah kelapa menjadi kopra, yang kemudian dijual kepada pengepul atau langsung ke pengumpul besar. Petani yang bermitra dengan pengumpul besar mendapatkan keuntungan berupa akses pasar yang lebih luas dan stabil, harga jual yang lebih kompetitif, serta dukungan modal untuk proses pengolahan kopra. Penelitian ini mendukung temuan Budiman et al. (2015) yang meneliti produksi dan distribusi kopra di Kelurahan Bengkol dan Tongkaina, Kota Manado, di mana petani, pedagang pengumpul, dan industri terlibat. Dalam prosesnya, petani memerlukan waktu untuk mengolah kopra dari kelapa yang matang, dan hasilnya dijual kepada pedagang pengumpul di pasar Bersehati dan Tuminting, yang kemudian mengecek kadar air kopra sebelum menentukan harga. Kopra yang terkumpul disimpan, dijemur ulang untuk meningkatkan kualitas, dan kemudian didistribusikan ke industri di Kota Bitung.

### **Tingkat keuntungan di masing-masing pelaku rantai distribusi**

Hasil analisis menunjukkan perbandingan tingkat keuntungan yang diperoleh oleh petani yang terlibat dalam rantai distribusi kopra di Kabupaten Gorontalo. Data mengungkapkan bahwa biaya produksi yang dikeluarkan oleh petani adalah sekitar Rp 6.040 per kg, sedangkan harga jual kopra di tingkat pengepul atau tengkulak adalah Rp 7.600 per kg, menghasilkan keuntungan sebesar Rp 1.560 per kg bagi petani yang tidak bermitra. Pengepul atau tengkulak, yang membeli kopra dari petani dengan harga Rp 7.600 per kg dan menjualnya ke pengumpul besar dengan harga Rp 9.800 per kg, memperoleh keuntungan sebesar Rp 2.200 per kg. Sementara itu, petani yang bermitra langsung dengan pengumpul besar mendapatkan keuntungan lebih besar, yaitu sebesar Rp 3.760 per kg, karena mereka dapat menjual kopra dengan harga yang lebih tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa petani yang bermitra langsung dengan pengumpul besar menikmati keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan dengan petani yang menjual melalui pengepul atau tengkulak.

### **Strategi peningkatan pendapatan petani**

Penelitian ini bertujuan untuk mengoptimalkan penerimaan petani sebagai pelaku dalam rantai distribusi tingkat bawah melalui metode *Analytic Hierarchy Process* (AHP) dan analisis SWOT. AHP digunakan untuk menyusun matriks perbandingan berpasangan, melakukan normalisasi, dan menghitung bobot setiap elemen berdasarkan evaluasi terhadap kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam rantai distribusi kopra. Hasil AHP menunjukkan bahwa dukungan komunitas atau kelompok tani merupakan

kekuatan utama, sulitnya akses informasi pasar dan tingginya biaya produksi menjadi kelemahan utama, pengembangan produk turunan merupakan peluang utama, dan masalah rantai pasokan adalah ancaman utama. Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi rantai distribusi kopra, dengan hasil menunjukkan bahwa posisinya berada di kuadran III matriks *grand strategy*, yang menunjukkan posisi kompetitif lemah tetapi berada dalam pasar yang berkembang pesat. Strategi yang direkomendasikan adalah strategi WO, dengan fokus pada optimalisasi peluang dan pengurangan kelemahan, yang melibatkan pengoptimalan produksi melalui pelatihan dan kemitraan, pengurangan biaya produksi, pengembangan produk turunan, serta perluasan pasar dengan dukungan informasi dan distribusi yang efektif. Hasil ini sejalan dengan penelitian oleh Hasriliandi (2022) tentang agribisnis kacang tanah di Sulawesi Selatan yang menekankan pentingnya koordinasi, pelatihan, serta pengoptimalan sumber daya, teknologi, dan pemangku kepentingan. Penelitian juga mendukung temuan dari Marita et al. (2021) yang menekankan pentingnya peningkatan pendapatan dan produktivitas petani melalui intensifikasi, diversifikasi, serta manajemen risiko komprehensif, namun dengan pendekatan lebih luas dibandingkan fokus penelitian kopra yang lebih spesifik pada optimalisasi rantai distribusi untuk komoditas tersebut.

## **KESIMPULAN**

Penelitian ini mengungkap rantai distribusi kopra dan strategi peningkatan kesejahteraan pelaku usaha kopra di Kabupaten Gorontalo, melibatkan petani, pengepul, dan pengumpul besar. Petani yang bermitra langsung dengan pengumpul besar mendapatkan keuntungan lebih tinggi dibandingkan dengan petani yang bukan mitra melalui pengepul/tengkulak. Metode *Analytic Hierarchy Process* (AHP) dan analisis SWOT menunjukkan bahwa dukungan kelompok tani adalah kekuatan utama, sementara biaya produksi tinggi dan akses pasar yang sulit adalah kelemahan. Peluang utama adalah pengembangan produk turunan, dengan ancaman terbesar berupa masalah rantai pasokan. SWOT menempatkan rantai nilai dalam kuadran III, mengindikasikan posisi kompetitif lemah tetapi dengan pertumbuhan pasar cepat. Strategi WO direkomendasikan untuk mengoptimalkan peluang dan mengurangi kelemahan melalui pelatihan, kemitraan, pengurangan biaya produksi, pengembangan produk turunan, dan perluasan pasar.

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan yang perlu diperhatikan. Pertama, cakupan wilayah penelitian yang terbatas pada Kabupaten Gorontalo dapat memengaruhi generalisasi hasil untuk wilayah lain yang memiliki karakteristik berbeda dalam hal rantai distribusi kopra. Kedua, data yang diperoleh sebagian besar bergantung pada wawancara dan observasi, sehingga potensi subjektivitas dari responden mungkin memengaruhi validitas data. Ketiga, analisis AHP dan SWOT memerlukan data yang sangat detail dan akurat, sehingga kesalahan atau kekurangan dalam pengumpulan data dapat memengaruhi hasil analisis. Selain itu, keterbatasan dalam akses terhadap data sekunder, seperti statistik pasar global dan nasional, juga menjadi kendala yang dapat memengaruhi kedalaman analisis. Penelitian ini juga belum sepenuhnya mengeksplorasi aspek-aspek kebijakan pemerintah yang dapat mendukung atau menghambat implementasi strategi yang direkomendasikan. Oleh karena itu, penelitian lanjutan yang mencakup wilayah

lebih luas, melibatkan lebih banyak variabel, dan mempertimbangkan intervensi kebijakan secara mendalam sangat diperlukan untuk memperkaya hasil dan rekomendasi yang lebih komprehensif.

## **SARAN**

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan, peneliti mengajukan beberapa saran untuk meningkatkan kesejahteraan petani kelapa dan efisiensi rantai distribusi kopra yaitu: mendorong petani bermitra langsung dengan pengumpul besar dan memperkuat kelompok tani, mengadakan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan petani, berinvestasi dalam pengembangan produk turunan kopra, memperbaiki akses informasi pasar, serta mengurangi biaya produksi dengan teknologi baru dan dukungan eksternal.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Ariwibowo, Agus. 2013. "Analisis Rantai Distribusi Komoditas Padi Dan Beras Di Kecamatan Pati Kabupaten Pati." *Economics Development Analysis Journal* 2(2): 1–9.
- Budiman, C, J Massie, and M Wullur. 2015. "Identifikasi Desain Jaringan Manajemen...." *Jurnal EMBA* 65(2): 65–76.
- Hasriliandi, Halim. 2022. "Swot-Ahp Analysis in the Development of Peanut Agribusiness." *Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*.
- Marita, Leny, Mohammad Arief, Nurita Andriani, and Muhammad Alkirom Wildan. 2021. "Strategi Peningkatan Kesejahteraan Petani Indonesia, Review Manajemen Strategis." *Agriekonomika* 10(1): 1–18. doi:10.21107/agriekonomika.v10i1.9391.
- Neeke, Hasnun, Made Antara, and Alimuddin Laapo. 2015. "Analisis Pendapatan Dan Nilai Tambah Kelapa Menjadi Kopra Di Desa Bolubung Kecamatan Bulagi Utara Kabupaten Banggai Kepulauan Analysis of Income and Added Value of the Coconut into the Copra in the Bolubung Village of North Bulagi Subdistrict of Banggai I." *Agrotekbis* 3(4): 532–42.
- Pangestu, Aditya Arif. 2023. 8 *Analisis Daya Saing Kopra Indonesia Di Pasar Internasional*. doi:10.25157/jimag.v8i1.4628.
- Rahmat, Rahmat, Sulaeman Sulaeman, and Sulmi Sulmi. 2022. "Analisis Pemasaran Kopra Di Desa Soni Kecamatan Dampal Selatan Kabupaten Toli - Toli." *Agrotekbis* 10(3): 246–55.
- Suud, Rahmi Nur, Ria Indriani, and Yuliani Bakari. 2021. "Kinerja Manajemen Rantai Pasok Kelapa Di Provinsi Sulawesi Tengah." *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian* 17(1): 27–37.