

STRATEGI PENGEMBANGAN KOPI DI KOPERASI SOLOK RADJO

Dul Novembri¹, Yusmi Nelvi², Mahmud^{2*}, Mardianto²,

¹Mahasiswa Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Mahaputra
Muhammad Yamin

²Dosen Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Mahaputra Muhammad
Yamin

Email coresponding author: mahmudchalid04@gmail.com

Abstract

The coffee development strategy at the Solok Radjo Nagari Nagari Aia Cold Cooperative, Lembah Gumanti District, Solok Regency has been implemented from June 30 2018 to August 30 2018. The purpose of this research is to find out the profile of the Solok Radjo Cooperative and the coffee development strategy in the Cooperative Solo Radjo. This research was conducted using a case study method (case study). The data used are primary data and secondary data. Primary data comes from farmers and secondary data is obtained from related institutions. In this study, there were two types of samples, namely key informants and farmers, for key informants it was carried out by Purposive Sampling and Sampling for farmers using the Simple Random Sampling technique, samples were taken as many as 38 people or 5% of the 765 people (population). The data analysis method used is qualitative and SWOT. Based on the results of the analysis it was found that. The SWOT analysis results show that the position of coffee farming in the Solok Radjo Cooperative is in quadrant I, which supports an aggressive growth strategy.

Keywords: Solok Radjo Cooperative and Development Strategy.

ABSTRAK

Strategi pengembangan kopi di Koperasi Solok Radjo Nagari Aia Dingin Kecamatan Lembah Gumanti Kabupaten Solok telah dilaksanakan terhitung mulai tanggal 30 Juni tahun 2018 sampai dengan tanggal 30 Agustus tahun 2018. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana profil Koperasi Solok Radjo dan Strategi pengembangan kopi di Koperasi Solok Radjo. Penelitian ini dilakukan dengan metode studi kasus (*case studi*). Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer yang berasal dari petani dan data sekunder diperoleh dari lembaga instansi yang terkait. Dalam penelitian ini terdapat dua jenis sampel yaitu key informan dan petani, untuk key informan dilakukan dengan *Purposive Sampling* dan Pengambilan sampel untuk petani menggunakan teknik *Simple Random Sampling*, sampel diambil sebanyak 38 orang atau 5% dari 765 orang (populasi). Metode analisis data yang digunakan adalah kualitatif dan SWOT. Berdasarkan hasil analisis didapat bahwa. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa posisi usahatani kopi di Koperasi Solok Radjo berada pada kuadran I, yaitu mendukung strategi pertumbuhan yang agresif.

Kata Kunci : Koperasi Solok Radjo dan Strategi Pengembangan.

PENDAHULUAN

Kopi merupakan salah satu komoditas unggulan Indonesia di pasar internasional. Kopi merupakan salah satu komoditas andalan perkebunan yang mempunyai kontribusi cukup nyata dalam perekonomian Indonesia, yaitu sebagai penghasil devisa, sumber pendapatan petani, penghasil bahan baku industri, penciptaan lapangan kerja dan pengembangan wilayah (Sutrisno dalam Hariance, dkk, 2015 : 12). Peran koperasi dalam perekonomian Indonesia sangat strategis, sehingga harus menjadi fokus dalam pembangunan ekonomi di masa akan datang. Hal ini dapat dilihat dari beberapa perannya yaitu sebagai penyedia lapangan kerja, pengembangan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat, pencipta pasar baru dan sumber inovasi (Agribisnis, Pertanian, & Udayana, 2015). Indonesia merupakan negara eksportir kopi terbesar keempat di dunia, setelah negara Brazil, Vietnam dan Kolombia (International Coffee Organization (ICO) dalam Simamora, 2017: 8). Pada tahun 2017 negara Indonesia telah mengekspor kopi sebanyak 6,891,000 ton, dengan negara tujuan utamanya adalah USA, Jepang, Jerman, Italia, dan Inggris serta negara – negara lainnya (BPS 2017). Sumatera Barat merupakan salah satu provinsi di Indonesia yang mengembangkan tanaman kopi. Kopi salah satu yang termasuk dalam 4 (empat) komoditi yang diekspor setelah kelapa sawit, karet, dan kayu manis (*cassia vera*).

Tabel 1. Total produksi kopi di Sumatra Barat pada tahun 2015-2017

No	Tahun	Kopi Robusta (ton)	Kopi Arabika	Total Produksi
1	2015	18.452	15.607	34.059
2	2016	18.452	15.635	34.087
3	2017	18.507	15.589	34.096

Sumber : Statistik Perkebunan Indonesia 2015-2017.

Pada tabel di atas di jelaskan bahwa produksi kopi Sumatra Barat pada tahun 2015 hingga tahun 2017 selalu terjadi peningkatan. Pada tahun 2015 sampai 2016 terjadi peningkatan produksi kopi sebesar 0,082 % dan dilanjutkan pada tahun 2016 sampai 2017 produksi kopi meningkat lagi sebesar 0,027%. Hal ini tentu menjadi perhatian bagi pemerintah kabupaten solok untuk meningkatkan pendapatan daerah dan juga pendapatan para petani kopi lokal di kabupaten solok. Untuk itu lembaga ekonomi yang bisa dikembangkan sesuai dengan jiwa masyarakat pedesaan adalah Koperasi. Petani dapat mengatasi banyak hal yang tidak bisa diatasi secara individu dengan bergabung di koperasi, seperti dalam hal akses modal, pasar, dan sumber daya lainnya (Supriatna, 2014).

Salah satu lembaga koperasi yang ada di Sumatera Barat adalah Koperasi Solok Radjo atau dikenal dengan Solok Radjo. Koperasi ini telah berdiri sejak tahun 2014 hingga sekarang yang didirikan secara swadaya oleh petani kopi setempat. Berdasarkan hasil survei di lapangan menjelaskan bahwa pada tahun 1990-an perkebunan tanaman kopi sudah dilirik untuk dikembangkan di Kabupaten Solok, Sumatera Barat. Hal ini terbukti dengan adanya pelaksanaan budidaya tanaman kopi besar-besaran di Kabupaten Solok. Kopi yang banyak tersebar dipasaran berupa buah kopi (*cheery*) maupun yang sudah berbentuk biji kopi (*greenbean*) tetapi dijual dengan harga yang rendah. Hal ini pada akhirnya berdampak terhadap rendahnya produksi dan mutu kopi, karena banyak petani yang meninggalkan budidaya tanaman kopi.

Kualitas biji kopi (*greenbean*) selain ditentukan oleh teknis budidaya petani yang belum benar, juga ditentukan dari penanganan produk pasca panen yang belum memadai seperti kemampuan petani untuk mengolah buah kopi (*cheery*) dan peralatan serta mesin yang digunakan oleh petani, yang nantinya akan berdampak pada harga jual (Agribisnis, Pertanian, & Jember, 2016) . Untuk meningkatkan pendapatan bagi petani kopi juga perlu dilakukan perbaikan pemasarannya terutama dalam memperpendek Jarak tempuh dan akses pasar yang sulit bagi petani untuk memasarkan biji kopi (*greenbean*). Selama ini petani kopi di Kecamatan Lembah Gumanti terutama petani kopi di Nagari Aia Dingin menjual buah kopi kepada pedagang pengumpul, yang jaraknya lumayan jauh yaitu di pasar Alahan Panjang sehingga membutuhkan biaya tambahan lagi bagi petani untuk mencapai pasar. Selanjutnya, sebagai pemegang dan pengendali harga pedagang

pengumpul di pasar Alahan Panjang membeli kopi petani dengan harga beli berkisar antara Rp.1.500,- hingga Rp.4.000,-/kg.

Saat ini, Koperasi Solok Radjo mewadahi petani kopi dari tiga kecamatan yaitu Danau Kembar, Lembah Gumanti, dan Lembang Jaya di Kabupaten Solok. Petani yang tergabung di koperasi ini terdiri dari dua kelompok, yaitu petani anggota dan petani binaan. Petani anggota di Koperasi Solok Radjo merupakan petani kopi yang tergabung dari awal berdiri, bisa diartikan bahwa petani anggota adalah pendiri dari Koperasi Solok Radjo. Sedangkan petani binaan adalah petani yang bergabung setelah Koperasi Solok Radjo berdiri. Petani anggota dan petani binaan dapat memanfaatkan fasilitas dan pelayanan dari Koperasi Solok Radjo. Koperasi Solok Radjo mengolah buah kopi (*cheery*) menjadi biji kopi (*greenbean*) siap jual di Unit Pengolahan Hasil (UPH). Di UPH inilah petani dapat menjual hasil panen berupa buah kopi (*cheery*). Biji kopi (*Greenbean*) yang telah diolah akan dipasarkan lagi ke pasar lokal, nasional, hingga ekspor.

METODE PENELITIAN

Metode dalam penelitian ini dilakukan dengan metode studi kasus (*case study*), yaitu penelitian tentang status subjek penelitian yang berkenaan dengan suatu fase spesifik atau khas dari keseluruhan personalitas. Subjek penelitian dapat berupa individu, kelompok, lembaga, ataupun masyarakat. Dalam penelitian ini terdapat dua jenis sampel penelitian yaitu key informan dan petani. untuk key informan dilakukan secara *purposive sampling* yaitu dipilih dengan pertimbangan dan tujuan paling mengetahui informasi yang ada di koperasi solok radjo. Kedua, pengambilan sampel untuk petani yang akan dijadikan responden diambil dengan menggunakan metode sampel acak sederhana (*simple random sampling*). Petani yang dijadikan sampel dalam penelitian ini sebanyak 5 % dengan anggapan dapat mewakili seluruh petani yang ada di Nagari Aia Dingin, banyaknya petani yang diambil adalah 38 petani dari total petani 765 orang.

Tabel 2. Populasi dan sampel penelitian.

Jorong	Petani kopi	
	Populasi	Sampel
Aia sonsang	113 orang	6 orang
Data	155 orang	8 orang
Kayu Aro	125 orang	6 orang
Koto Baru	243 orang	12 orang
Koto	129 orang	6 orang
Total	765 orang	38 orang

Sumber: Penelitian tahun 2018.

Peubah Penelitian

Peubah yang diamati dalam penelitian: (a) Profil koperasi Solok Radjo; (b) Strategi pengembangan kopi dikoperasi Solok Radjo; (c) Kekuatan.(pengalaman berusahatani, umur petani, jumlah tanggungan keluarga, sarana produksi, kesesuaian lahan, ketersediaan lahan, sumber modal, dan luas lahan); (d) Kelemahan.(pekerjaan utama petani, tingkat pendidikan, penerapan teknologi dalam budidaya kopi, jarak kebun, dan industri pengolahan kopi); (e) Peluang.(pemasaran, kelompok tani, kerja sama antar lembaga, lembaga keuangan mikro); dan (f) Ancaman.(kebijakan pemerintah, dan hama penyakit tanaman kopi).

Analisis Data

- Penelitian pertama** yaitu bagaimana profil Kopersi Solok Radjo maka dianalisa secara deskriptif dengan cara mendeskripsikan setiap jawaban yang diberikan oleh responden.
- Penelitian kedua** yaitu menentukan strategi yang diperlukan dalam pengembangan kopi di koperasi Solok Radjo digunakan analisis SWOT dengan langkah sebagai berikut:

1) Tahap Pengumpulan Data SWOT

Pengumpulan data SWOT dilakukan dengan mengidentifikasi faktor lingkungan internal dalam matriks IFE (Internal Faktor Evaluasi), dan faktor lingkungan eksternal dalam matriks EFE (Eksternal Faktor Evaluasi) pengembangan kopi di Koperasi Solok Radjo Kabupaten Solok. Adapun langkah-langkah pengumpulan data SWOT sebagai berikut:

- a) Identifikasi faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan (faktor lingkungan internal), dan faktor-faktor peluang serta ancaman (faktor lingkungan eksternal) dalam kolom 1 (k1). Untuk lebih jelasnya rancangan bentuk penilaian bobot dan rating dapat dilihat pada Tabel 3 sebagai berikut:

Tabel 3. Form Penilaian Bobot dan Rating Faktor-faktor Lingkungan Internal dan Lingkungan Eksternal

IFE/EFE (k1)	Penilaian Responden Ke-i (k2)				Nilai Xi (k3)	Bobot (k4)	Rating (k5)
	1	2	3	...			
A							
B							
C							
D							
...							
Jumlah						1,00	

- b) Membuat kategori pengukuran, yaitu untuk mengetahui penilaian responden terhadap faktor-faktor lingkungan internal dan lingkungan eksternal pengembangan kopi pada kolom 2 (k2). Pemberian nilai responden masing-masing faktor berdasarkan pengaruh faktor lingkungan internal dan faktor lingkungan eksternal terhadap kondisi pengembangan kopi yang bersangkutan. Pemberian nilai (k2) dengan skala yang digunakan yaitu: 1 = kurang baik, 2 = agak baik, 3 = baik, dan 4 = sangat baik (untuk kategori faktor-faktor kekuatan dan peluang). Sedangkan untuk faktor kelemahan dan faktor ancaman dengan skala yaitu: 1 = sangat buruk, 2 = buruk, 3 = agak buruk, dan 4 = kurang buruk.
- c) Jumlahkan nilai keseluruhan setiap variabel Ke-i (k2) berdasarkan masing-masing faktor lingkungan internal dan lingkungan eksternal pengembangan kopi dalam kolom 1 (k1). Hasilnya berupa nilai Xi pada kolom 3 (k3).
- d) Beri bobot pada kolom 4 (k4), untuk bobot dengan skala mulai dari 0,0 (tidak penting) sampai 1,0 (paling penting). Bobot setiap variabel diperoleh dengan menentukan nilai setiap variabel pada kolom 3 (k3) terhadap jumlah nilai keseluruhan variabel pada (k3) dalam faktor-faktor kekuatan dan kelemahan (faktor-faktor peluang dan ancaman), lalu dihitung bobot relatif dengan total 1 atau 100% dengan menggunakan rumus bobot (Kinnear dan Taylor, 1991) sebagai berikut:

$$B = \frac{Xi}{\sum Xi}$$

Dimana: B : Bobot variabel Ke-i. $\sum Xi$: Jumlah variabel Xi.
 Xi : Nilai variabel Xi. i : 1,2,3,...

- e) Beri rating pada kolom 5 (k5). Rating setiap variabel diperoleh dari nilai setiap variabel pada (k3) terhadap jumlah variabel (responden) pada (k2) dalam faktor kekuatan dan faktor kelemahan (faktor peluang dan faktor ancaman) digunakan rumus sebagai berikut:

$$R = \frac{Xi}{n}$$

Dimana: R : Rating variabel Ke-i. Xi : Nilai variabel Xi.
 n : Jumlah variabel Ke-i.

2) Penyusunan Matriks IFE dan Matriks EFE

Penyusunan matriks Internal Faktor Evaluasi (IFE) dan matriks Eksternal Faktor Evaluasi (EFE) pengembangan kopi di Koperasi Solok Radjo Kabupaten Solok dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

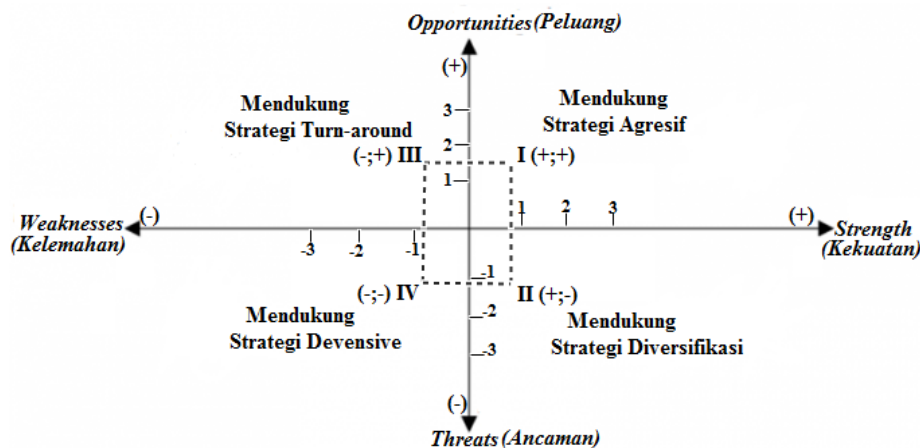
Tabel 4. Form Matriks IFE dan Matriks EFE

Kekuatan (IFE)/Peluang (EFE)	Bobot	Rating	Bobot x Rating (skor)
...			
...			
...			
Kelemahan (IFE)/Ancaman (EFE)			
...			
...			
...			
...			
Total	1,00		

3) Penetapan Posisi dan Strategi Utama pengembangan kopi

Penetapan posisi pengembangan kopi untuk pemilihan strategi yang ditetapkan dalam mengembangkan kopi dikoperasi solok radjo dilakukan menggunakan diagram analisis SWOT. Diagram analisis SWOT diperoleh dari nilai skor pembobotan dalam matriks Internal Faktor Evaluasi (IFE) dan matriks Eksternal Faktor Evaluasi (EFE). Untuk mengetahui koordinat dari perpotongan keempat garis faktor kekuatan, faktor kelemahan, faktor peluang, dan faktor ancaman dengan menggunakan rumus berikut ini:

$$\frac{\text{skor kekuatan} - \text{skor kelemahan}}{2}; \frac{\text{skor peluang} - \text{skor ancaman}}{2}$$



Gambar 1. Diagram Analisis SWOT

4) Penetapan Strategi Alternatif Usaha tani

Berdasarkan semua informasi yang berpengaruh terhadap pengembangan kopi, tahap selanjutnya adalah memanfaatkan semua informasi tersebut dalam model kuantitatif perumusan strategi alternatif. Alat yang digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategis dalam pengembangan kopi adalah matriks SWOT seperti tabel berikut:

Tabel 5. Form Matriks SWOT

Internal	Strength (S) Pilih faktor-faktor kekuatan yang dimiliki dalam pengembangan kopi	Weaknesses (W) Pilih faktor-faktor kelemahan yang dimiliki dalam pengembangan kopi.
Eksternal		
Opportunities (O) Pilih faktor-faktor peluang dihadapi dalam pengembangan kopi.	Strategi S-O: Menggunakan kekuatan dengan memanfaatkan peluang.	Strategi W-O: Meminimalkan kelemahan dengan memanfaatkan peluang.
Threats (T) Pilih faktor-faktor ancaman yang dihadapi dalam pengembangan kopi.	Strategi S-T: Menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman.	Strategi W-T: Meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman.

Sumber: Rangkuti (2005).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Budidaya Kopi Petani Sampel

Menurut PP RI No 18 tahun 2010, menyatakan budidaya tanaman merupakan serangkaian kegiatan pengembangan dan pemanfaatan sumber daya alam nabati yang dilakukan oleh manusia dengan menggunakan, teknologi ataupun dengan sumberdaya lainnya sehingga dapat menghasilkan suatu produk berupa barang yang bisa memenuhi kebutuhan manusia. Upaya peningkatan produksi buah kopi ditentukan oleh 2 (dua) faktor, yakni penggunaan bibit dan teknik budidaya. Teknik budidaya tanaman kopi meliputi: persiapan lahan, persiapan bibit, penanaman, pemeliharaan tanaman, pemupukan, panen dan pasca panen, serta pemasaran kopi yang dijabarkan berikut ini:

Persiapan Bibit

Pada Koperasi Solok Radjo, umumnya petani sampel melakukan perbanyakan tanaman kopi dengan biji (generatif). Biji kopi yang digunakan adalah biji kopi yang memiliki kualitas baik. Upaya yang dilakukan untuk memperoleh bibit yang baik adalah petani mengambil buah kopi matang fisiologis yang berasal dari indukan tanaman yang berumur 5 tahun. Unsur ini perlu diperhatikan karena pada umur 5 tahun kopi sudah menunjukkan sifat asli indukannya. Selanjutnya, untuk penyiapan media tanam, petani menggunakan *polybag* yang berukuran 15 x 20 cm, dan *polybag* diisi dengan media tanam berupa tanah 50% pupuk kandang 30% dan sekam 20%. Menurut Fahmi (2013) media tanam yang baik adalah media tanam yang mampu menyediakan air dan unsur hara dalam jumlah yang cukup bagi pertumbuhan tanaman. Berdasarkan uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa petani Koperasi Solok Radjo telah melakukan pembibitan dengan baik, dikarenakan petani telah memilih biji kopi unggulan dan menggunakan media tanam dalam pembibitan tanaman kopi.

Persiapan Lahan

Petani sampel dalam penelitian ini melakukan persiapan lahan dengan cara membersihkan lahan area yang akan ditanami kopi, selanjutnya membuat lubang tanam dengan jarak tanam 2 x 2.5 meter. Pupuk dasar yang digunakan oleh petani di Koperasi Solok Radjo adalah pupuk kandang. Hal ini bertujuan untuk memberikan suplai nutrisi utama pada tanaman kopi. Setelah lubang tanam diberikan pupuk kandang, selanjutnya

lubang tanam dibiarkan selama 2 minggu agar pupuk terurai dengan baik. Umumnya tanaman kopi yang diusahakan petani sampel adalah sistem usahatani campuran serta memanfaatkan lahan perkarangan rumah untuk budidaya tanaman kopi.

Penanaman

Penanaman bibit kopi pada petani sampel di Koperasi Solok Radjo dilakukan dengan cara manual. Umumnya penanaman dilakukan oleh petani pada pagi hari dan sore hari. Hal ini bertujuan agar bibit kopi yang ditanam tidak layu. Alat yang digunakan hanya berupa cangkul. Setelah bibit kopi ditanam petani membuat gundukan tanah disekeliling tanaman tersebut.

Pemeliharaan Tanaman

Pemeliharaan tanaman kopi lebih mudah dari pada pemeliharaan tanaman lain, tanaman kopi tidak terlalu membutuhkan penyemprotan insektisida seperti yang dibutuhkan tanaman lain. Berdasarkan hasil penelitian dilapangan, sebagian besar petani sampel dalam pemeliharaan tanaman kopi hanya melakukan penyiangan, pengendalian organisme pengganggu tanaman (OPT).

Penyiangan

Tujuan penyiangan tanaman kopi adalah untuk mengendalikan atau menekan populasi gulma sampai tingkat populasi yang tidak merugikan secara ekonomis. Pengendalian gulma yang dilakukan oleh petani di Koperasi Solok Radjo dilakukan secara mekanis dengan cara penyiangan. Alat yang digunakan oleh petani di Koperasi Solok Radjo untuk melakukan penyiangan adalah cangkul dan arit/sabit. Dalam setahun, petani melakukan penyiangan dengan jumlah yang beragam yaitu 2-3 kali penyiangan dalam setahun. Hal ini tergantung pada perkembangan gulma pada lahan kopi petani. Dari hal tersebut dapat diketahui bahwa petani di koperasi Solok Radjo telah melakukan budidaya tanaman kopi secara baik dan benar dikarenakan petani sudah melakukan pengendalian gulma pada tanaman kopi. Hal ini secara tidak langsung akan berdampak terhadap peningkatan hasil panen kopi yang dibudidayakan.

Pemupukan

Pemupukan dengan metode yang baik, serta pada waktu yang tepat dengan dosis yang sesuai akan mendorong tanaman kopi untuk berbunga. Pemupukan yang dilakukan oleh petani sampel dikoperasi Solok Radjo dilakukan dengan cara manual yaitu dengan cara di sebar didekat tanaman kopi. Pupuk yang digunakan oleh petani sampel adalah berupa pupuk organik dan pupuk buatan berupa, pupuk urea, pupuk KCL, Pupuk SP36, pupuk ponska/NPK. Berkaitan dengan hal itu, Sarief (2010) juga berpendapat bahwa pemupukan selain menambah unsur-unsur hara yang dibutuhkan tanaman, dapat juga berperan dalam meningkatkan mutu dan produksi tanaman.

Pemangkasan pucuk

Pemangkasan pucuk ini umumnya dilakukan oleh petani sampel pada saat kopi berumur 5 tahun. Alasan petani sampel melakukan pemangkasan pucuk ini adalah untuk mengontrol ketinggian tanaman kopi. Alat yang digunakan oleh petani adalah gunting pucuk. Alat ini diperoleh dari koperasi Solok Radjo. Menurut Penggabean (2011), teknik budidaya yang penting dalam peningkatan produksi kopi adalah pemangkasan yang dilakukan untuk mencapai produksi yang optimal. Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa petani kopi di Koperasi Solok Radjo telah melakukan pemangkasan

pucuk, untuk meningkatkan hasil produksi kopi dan memudahkan petani dalam pengumpulan hasil panen kopi.

Pengendalian hama dan penyakit tanaman kopi.

Dalam pengendalian hama dan penyakit tanaman kopi, petani sampel melakukan pengendalian secara manual yaitu dengan cara pemangkasan langsung pada tanaman kopi yang terserang hama atau penyakit, serta pengendalian secara biologis dengan menggunakan feromon. Feromon merupakan perangkap kumbang penggerek pada tanaman kopi yang diperoleh dari bantuan pemerintah. Jenis hama yang sering mengganggu perkembangan tanaman kopi petani di Koperasi Solok Radjo adalah hama kutu putih, kumbang penggerek dan bercak daun. Menurut Adang. A. dan Benny. R (2009), menjelaskan bahwa salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan produktivitas maupun kualitas produk yang dihasilkan adalah dari tanaman yang sehat serta bebas dari serangan/gangguan hama dan penyakit. Berdasarkan uraian diatas bisa diketahui bahwa petani di Koperasi Solok Radjo telah melakukan pengendalian hama dan penyakit tanaman kopi dengan berbagai metode sehingga hasil panen petani lebih meningkat dengan hasil kopi yang berkualitas.

Panen dan Pasca Panen

Pada saat panen Koperasi Solok Radjo menentukan kriteria panen buah kopi yaitu memanen buah kopi yang matang fisiologis (berwarna merah). Hal ini dikarenakan kopi yang berwarna merah memiliki keunggulan baik itu dari berat bobotnya dan hasil kopinya lebih berkualitas. Sesuai dengan pendapat Panggabean (2011) menjelaskan bahwa buah kopi yang matang, memiliki ciri berwarna merah atau merah tua, ukuran panjang buah kopi arabika sekitar 12-18 mm, sedangkan buah kopi robusta sekitar 8-16 mm. Buah kopi terdiri dari beberapa lapisan, yakni *exsocarp* (kulit buah), *mesocarp* (daging buah), *endocarp* (kulit tanduk), kulit ari dan biji. Berdasarkan uraian diatas, dapat diketahui bahwa petani di koperasi solok radjo telah melakukan panen buah kopi dengan baik dan benar dan sesuai dengan kriteria panen kopi. Hal ini dikarenakan petani sudah melakukan panen pada buah kopi yang memiliki ciri-ciri buah matang fisiologis.

Saat ini, petani sampel dapat melakukan pemanenan sebanyak 3-4 kali dalam sebulan. Selanjutnya, cara pemetikan yang dilakukan oleh petani sampel adalah secara manual, yaitu dengan memilih dan memetik langsung buah kopi yang telah sesuai dengan kriteria panen. Selanjutnya, hasil panen petani ini dikumpulkan dan diolah kembali di Koperasi Solok Radjo dengan melakukan Pengolahan Hasil Panen (UPH) yaitu UPH 1 dan UPH 2. UPH tingkat 2 merupakan perpanjangan tangan dari koperasi. UPH 1 ini berfungsi untuk mengumpulkan hasil panen petani kemudian UPH 2 melakukan pengolahan berupa pengupasan kulit *Cherry* sampai berbentuk gabah. UPH 2 terletak dekat dengan kawasan petani sehingga memudahkan petani dalam menjual hasil panennya. Selanjutnya, UPH 2 mengirimkan kopi yang sudah dijemur ke UPH 1. Hal ini bertujuan untuk menjalankan proses pengolahan selanjutnya. Koperasi akan melakukan pengolahan sampai terbentuk biji kopi (*green bean*) yang siap untuk di pasarkan.

Pemasaran kopi

Pemasaran kopi dilakukan oleh petani sampel di Nagari Aia Dingin yaitu dengan cara menjual langsung hasil panen kopi ke Koperasi Solok Radjo. Kopi ini dibeli oleh Koperasi Solok Radjo dengan harga yang lebih dari harga tengkulak. Sekarang, harga kopi petani dibeli dengan kisaran harga Rp 8.000/kg. Menurut Hasyim, (2012) harga-harga yang diterima petani dapat mendorong semangat petani untuk menghasilkan produk yang

berkualitas. Hal ini karena harga beli yang tidak sesuai akan menurunkan gairah petani dalam meningkatkan kualitas produk pertanian. Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa petani di Koperasi Solok Radjo sudah memiliki semangat untuk meningkatkan produksi tanaman kopinya. Hal ini dipengaruhi oleh tingginya harga beli kopi oleh koperasi Solok Radjo yang diberikan kepada petani. Pada tahap pemasaran ini, selanjutnya pihak koperasi menggunakan dua metode pemasaran yaitu *Online* dan *Offline*. Solok Radjo aktif di sosial media seperti *Facebook* dan *instragram*, serta menggunakan *email* sebagai alat berkomunikasi dengan calon pembeli. Jalur *offline* sendiri Solok Radjo mengadakan presentasi, dan kunjungan langsung ke calon pembeli. Solok Radjo juga menggunakan metode tatap muka (*face to face*) dalam melakukan promosi skala besar seperti untuk di ekspor. Saat ini Solok Radjo juga sudah memiliki beberapa *costumer* di luar negeri seperti Australia dan Amerika.

Profil Koperasi Solok Radjo.

Sejarah Koperasi Solok Radjo.

Solok Radjo merupakan organisasi berbentuk koperasi yang fokus pada pengembangan kopi Arabika di Sumatera Barat. Koperasi Solok Radjo mulai terbentuk pada tahun 2012. Koperasi Solok Radjo terdiri dari kumpulan petani kopi, penyuluh, pedagang dan pengamat yang mempunyai satu visi yaitu “pengembangan kopi Arabika dengan orientasi pertanian berkelanjutan”. Pusat produksi Koperasi Solok Radjo terletak di dataran tinggi Kabupaten Solok, Propinsi Sumatera Barat pada ketinggian 1.200-1.700 mdpl tepatnya di sekitar kaki Gunung Talang, Danau Datas dan Danau Dibawah. Koperasi Solok Radjo didirikan atas dasar timbulnya kegelisahan petani kopi mengenai rendahnya harga beli yang ditetapkan oleh pedagang pengumpul, sehingga membuat petani merasa dirugikan. Kisaran harga beli yang ditawarkan oleh pedagang pengumpul kepada petani yaitu antara Rp 750 - 1.500/Kg. Hal ini terjadi karena panjangnya rantai pemasaran sehingga berdampak terhadap rendahnya harga yang diterima petani. Selain itu, faktor lain yang turut berpengaruh terhadap rendahnya harga beli hasil petani adalah karena kurangnya pengetahuan petani dalam teknis budidaya kopi, sehingga berpengaruh terhadap kualitas kopi yang dihasilkan.

Pada awal berdirinya, koperasi ini memiliki anggota sebanyak 11 orang. Seiring dengan meluasnya informasi tentang perkembangan koperasi ini, saat ini jumlah anggota pada koperasi ini berjumlah 845 orang anggota. Modal awal yang diperoleh dari simpanan sukarela anggota adalah sebesar Rp. 50.000.000,-. Dengan modal tersebut koperasi ini mampu menjalankan perannya dan bisa berkembang dengan sangat baik sampai saat ini. Koperasi Solok Radjo telah mewadahi petani kopi dari tiga kecamatan yaitu Danau Kembar, Lembah Gumanti dan Hiliran Gumanti di Kabupaten Solok. Koperasi Solok Radjo membantu kemajuan perekonomian masyarakat setempat dengan membeli hasil pertanian masyarakat dengan harga yang layak dan lebih tinggi harga yang di tawarkan oleh tengkulak maupun pedagang pengumpul. Harga yang ditetapkan oleh koperasi adalah sebesar Rp. 8.000/kg. Keberadaan Koperasi Solok Radjo ini meningkatkan daya tarik bagi masyarakat untuk membudidayakan tanaman kopi. Selain itu, keberadaan koperasi ini juga mendatangkan keuntungan bagi petani serta meningkatkan perlindungan terhadap alam dalam bentuk penghijauan terhadap lingkungan.

Kehadiran Koperasi Solok Radjo ini tidak hanya berperan dalam memecahkan masalah harga kopi yang rendah, tetapi bermanfaat sebagai wadah bagi para petani dalam berbagi ilmu tentang budidaya kopi yang baik dan benar mulai dari proses budidayanya sampai proses pasca panen kopi. Koperasi Solok Radjo termasuk ke dalam jenis koperasi

produksi karena Koperasi Solok Radjo menghasilkan biji kopi dari anggota koperasinya. Selanjutnya, Koperasi Solok Radjo juga berkomitmen dalam menjaga kualitas biji kopi yang dihasilkan. Eksistensi Koperasi Solok Radjo terlihat dari perolehan beberapa penghargaan, baik penghargaan dalam bentuk sertifikat dan piagam dari dalam negeri maupun penghargaan yang berasal dari Luar Negeri. Koperasi Solok Radjo memiliki Unit Pengolahan Hasil Panen (UPH) yaitu UPH 1 dan UPH 2.

Visi dan Misi Koperasi Solok Radjo.

Visi

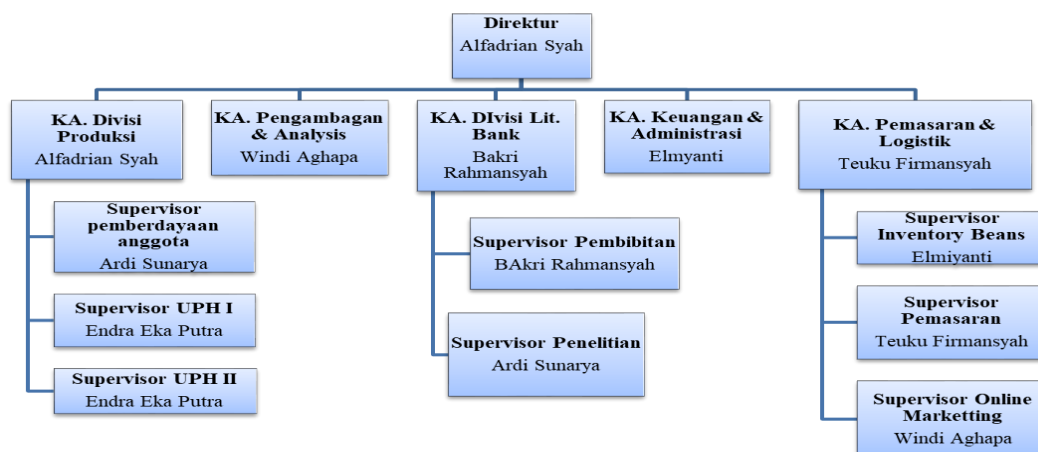
Mengembangkan kopi arabika dengan orientasi pertanian berkelanjutan.

Misi

- Berusaha memproduksi green bean terbaik dengan menerapkan prosedur pasca panen yang teruji, terukur, dan terkontrol dalam satu manajemen usaha agribisnis yang padat karya.
- Mengembangkan pasar green bean nasional sebagai *ultimate market* yang mampu memberikan margin lebih tinggi di tingkat petani kopi.
- Membangun konsep Perkebunan Rakyat yang terkontrol dengan prinsip pengelolaan pertanian yang komprehensif dan berkelanjutan.
- Menawarkan green bean berkualitas terbaik dengan harga ekonomis ditingkat roaster dan konsumen akhir.

Struktur Organisasi Koperasi Solok Radjo.

Struktur organisasi merupakan bagan yang menggambarkan secara sistematis untuk mengelompokkan kegiatan, sumber daya manusia dan sumber daya lainnya yang dimiliki koperasi, sehingga pelaksanaan dari suatu rencana dapat dicapai secara efektif dan ekonomis. Suatu organisasi perlu membentuk struktur organisasi, sehingga dapat menggambarkan hubungan kerja sama antar pihak yang tergabung dalam organisasi dan perlu disesuaikan dengan perubahan lingkungan sehingga tujuan organisasi dapat dicapai secara efektif dan efisien. Struktur organisasi dari Koperasi Solok Radjo secara lebih jelas dapat dilihat Gambar 1. Struktur organisasi Koperasi Solok Radjo berisi pengurus yang bertanggung jawab di masing-masing bidangnya. Adapun bidang yang dimiliki Koperasi Solok Radjo terdiri dari Divisi Produksi, Divisi Litbang, Divisi Pemasaran dan Logistik, Divisi Pengembangan dan Analisis, dan Divisi Keuangan. Pihak yang akan bertanggung jawab dalam bidang tersebut akan dibentuk pada saat Rapat Anggota Tahunan (RAT).



Gambar 1. Struktur Organisasi Koperasi Solok Radjo

Direktur

Tugas utama dari direktur koperasi Solok Radjo adalah memimpin dan mengawasi kegiatan anggota dan organisasi, mengkoordinir jalannya program kerja, mengevaluasi kinerja pengurus dan kegiatan koperasi serta melakukan hubungan *diplomati* antar *stakeholder* yang terlibat.

Divisi Produksi

Divisi produksi terdiri dari supervisor pemberdayaan anggota, supervisor UPH I dan UPH II. Tugas dan tanggung jawab supervisor pemberdayaan anggota adalah melakukan pendampingan, memastikan seluruh rangkaian budidaya sesuai dengan apa yang dianjurkan koperasi. Supervisor UPH I bertugas untuk menampung kopi arabika yang berasal dari UPH II dan memastikan gabah yang diterima diproses dengan baik sampai kadar air dan standar tertentu yang sudah ditetapkan koperasi, yaitu kadar air tinggi 40% dan kadar air rendah adalah 12% sedangkan supervisor UPH II menampung hasil panen dan mengolah biji kopi arabika menjadi gabah.

Divisi Pengembangan dan Analisis

Divisi Pengembangan dan Analisis merupakan seseorang yang ahli dalam pengujian cita rasa. Dikoperasi solok radjo yang menjadi Tugas dan tanggung jawab divisi pengembangan dan analisis adalah melakukan riset dan melakukan pengujian cita rasa terhadap kopi arabika yang sudah di olah oleh UPH I.

Divisi Penelitian dan Pengembangan

Tugas dan tanggung jawab dari Divisi Penelitian dan Pengembangan di koperasi solok radjo adalah untuk mengembangkan dibagian intern seperti pembibitan, pembagian bibit, serta meneliti dan mengetahui permasalahan yang terjadi dilapangan.

Divisi Keuangan dan Administrasi

Tugas dan tanggung jawab Divisi Keuangan dan Administrasi adalah mengelola administrasi keuangan dan kekayaan koperasi menyusun Rancangan Anggaran Biaya (RAB) dan laporan keuangan, proposal, surat perjanjian, persiapan dan surat-surat berharga koperasi, pengendalian dan pengawasan keuangan mendampingi ketua koperasi.

Divisi Pemasaran dan Logistik

Divisi Pemasaran dan Logistik terdiri dari supervisor *Inventory Beans*, supervisor pemasaran, dan supervisor *Online Marketing*. supervisor *Inventory Beans* bertanggung jawab dalam memastikan ketersediaan produk di gudang yang akan dipasarkan. Supervisor pemasaran bertanggung jawab dalam melakukan pemasaran baik pemasaran lokal maupun pemasaran antar daerah dan memastikan konsumen membeli dan membayar. Sedangkan supervisor *Online Marketing* bertanggung jawab dalam memasarkan produk melalui *Social Media*, saat ini *Social Media* yang sering digunakan dalam pemasaran adalah Instagram.

Rapat Anggota Tahunan (RAT)

Rapat Anggota Tahunan (RAT) dapat diartikan sebagai pertemuan anggota dalam hal ini pengurus yang membahas mengenai pertanggung jawaban pengurus ataupun pemilihan pengurus baru. RAT (Rapat Anggota Tahunan) diatur dalam undang-undang tentang koperasi pasal 22 sampai dengan pasal 27 UU No. 25 tahun 1992. Koperasi Solok Radjo mengadakan Rapat Anggota Tahunan satu kali setahun untuk membahas

pertanggung jawaban pengurus dan pengawas serta membahas penyusunan Rencana Anggaran Pendapatan dan Belanja Koperasi. Hal ini telah sesuai dengan Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 19/PER/M.UKM/IX/2015/pasal 7 yang menyatakan bahwa rapat anggota untuk meminta pertanggung jawaban pengurus dan pengawas yang akan dilaksanakan paling sedikit 1 (satu) kali dalam setahun, dikenal dengan Rapat Anggota Tahunan (RAT). Rapat Anggota Tahunan yang dilaksanakan oleh Koperasi Solok Radjo untuk membahas beberapa hal seperti pembentukan kepengurusan baru, menyampaikan laporan pertanggung jawaban oleh pengawas mengenai evaluasi pelaksanaan program kerja selama setahun dan target apa saja yang sudah dicapai. Selain itu, hal penting lainnya yang dibahas adalah mengenai produksi kopi Arabika itu sendiri serta membahas laporan keuangan koperasi. Peran anggota dalam RAT adalah anggota dapat memberikan tanggapan dan masukan terhadap kepengurusan.

Berdasarkan pasal 23 UU No 25 Tahun 1992 dalam rapat anggota menetapkan : (a) Anggaran dasar, (b) Kebijakan umum dibidang organisasi, manajemen dan usaha koperasi, (c) Pemilihan, pengangkatan, pemberhentian pengurus dan pengawas, (d) Rencana kerja, rencana anggaran pendapatan dan belanja koperasi, serta pengesahan laporan keuangan, (e) Pengesahan pertanggung jawaban pengurus dalam pelaksanaan tugasnya, (f) Pembagian sisa hasil usaha, (g) Penggabungan, peleburan, pembagian dan pembubaran koperasi. Persyaratan untuk menjadi anggota Koperasi Solok Radjo tidak jauh berbeda dengan dengan koperasi pada umumnya yaitu merupakan Warga Negara Indonesia, memiliki kesinambungan kegiatan usaha dengan kegiatan usaha koperasi yakni memiliki perkebunan kopi Arabika, memiliki kemampuan penuh untuk melakukan tindakan hukum, mengajukan permohonan untuk menjadi anggota koperasi dengan mengisi formulir pendaftaran dan melampirkan *fotocopy* Kartu Tanda Penduduk. Selain itu, setiap anggota koperasi bersedia membayar simpanan pokok dan simpanan wajib serta berdomisili di sekitar Kecamatan Lembah Gumanti.

Simpanan pokok adalah sejumlah uang yang wajib dibayarkan oleh anggota koperasi pada saat masuk menjadi anggota. Jumlah simpanan pokok yang harus dibayarkan oleh anggota koperasi sejumlah Rp.600.000, yang dibayar satu kali selama menjadi anggota. Simpanan wajib adalah simpanan tertentu yang harus dibayarkan oleh anggota kepada koperasi dalam waktu dan kesempatan tertentu. Jumlah simpanan wajib yang harus dibayar oleh anggota koperasi sejumlah Rp. 10.000,- yang dibayar setiap bulan selama menjadi anggota. Keanggotaan koperasi diperoleh jika keseluruhan persyaratan telah dipenuhi dan telah menandatangani buku daftar anggota koperasi. Selain itu, anggota Koperasi Solok Radjo berhak memperoleh pelayanan koperasi berupa penyaluran bibit, menghadiri dan berbicara dalam rapat anggota, mengajukan pendapat, saran dan usul untuk kebaikan dan kemajuan koperasi.

Strategi Pengembangan Kopi di Koperasi Solok Radjo.

Matriks IFE dan Matriks EFE Usahatani Kopi.

Setelah mengetahui faktor-faktor lingkungan internal dan lingkungan eksternal usahatani kopi yang terdiri dari kekuatan (S), kelemahan (W), peluang (O), dan ancaman (T) pada (lampiran 3 dan 4). Berdasarkan informasi tersebut, tahap selanjutnya adalah memasukkan ke dalam kategori pengukuran faktor-faktor lingkungan internal dan lingkungan eksternal dalam pelaksanaan usahatani kopi, serta menyusun tabel matrik IFE (Internal Faktor Evaluasi) dan matriks EFE (Eksternal Faktor Evaluasi) usahatani kopi di Koperasi Solok Radjo, Nagari Aia Dingin, Kabupaten Solok.

Pembobotan dilakukan dengan menggunakan tabel perhitungan, sehingga mendapatkan bobot dari masing-masing faktor-faktor lingkungan internal dan lingkungan eksternal usahatani kopi. Bobot yang digunakan merupakan hasil total pembobotan rata-rata dari 38 responden atau petani sampel, sedangkan rating diperoleh dari responden yang sama. Berdasarkan hal ini, maka diperoleh nilai tertimbang dari faktor-faktor strategi lingkungan internal dan lingkungan eksternal usahatani kopi di Koperasi Solok Radjo Nagari Aia Dingin Kabupaten Solok. Setelah itu, diperoleh hasil skor pembobotan matriks IFE usahatani kopi yang disajikan pada Tabel 13.

Tabel 13. Matriks IFE (Internal Faktor Evaluasi) Usahatani Kopi Petani Sampel di Koperasi Solok Radjo Nagari Aia Dingin Kabupaten Solok Tahun 2018.

No.	Kekuatan	Bobot	Rating	Skor
1	Pengalaman Berusahatani	0.11	3.63	0.40
2	Umur Petani	0.07	2.18	0.15
3	Anggota Keluarga	0.09	3.08	0.29
4	Sarana produksi	0.07	2.24	0.15
5	Kesesuaian lahan	0.11	3.61	0.40
6	Ketersediaan Lahan	0.10	3.29	0.33
7	Sumber modal	0.09	3.00	0.27
8	Luas lahan	0.08	2.50	0.19
No	Kelemahan			
1	Pekerjaan utama	0.06	1.97	0.12
2	Tingkat pendidikan	0.05	1.76	0.09
3	Penerapan teknologi dalam budidaya kopi.	0.04	1.32	0.05
4	Jarak kebun petani	0.07	2.29	0.16
5	Industri pengolahan kopi	0.06	2	0.12
	Total	1.00	32.87	2.72

Berdasarkan hasil perhitungan matriks IFE pada Tabel 13, dapat diketahui bahwa faktor strategi internal merupakan kekuatan terbesar dan paling berpengaruh terhadap pengembangan usahatani kopi di Koperasi Solok Radjo di Nagari Aia Dingin, salah satunya pengalaman berusahatani berdasarkan kesesuaian lahan dengan nilai tertimbang 0,40. Selanjutnya, kekuatan sedang terhadap anggota keluarga petani kopi dengan nilai sebesar 0,29 adalah anggota keluarga. Sedangkan nilai terkecil dengan nilai tertimbang 0,15 merupakan sarana produksi. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar petani yang mengusahakan usahatani kopi sudah cukup lama, diperkirakan dapat mengantisipasi segala kemungkinan yang berhubungan dengan menghasilkan suatu produk. Salah satunya dengan adanya kemauan dalam pemeliharaan tanaman yang baik, memanfaatkan penggunaan tenaga kerja dari anggota keluarganya, dan memaksimalkan pekerjaan dari setiap usahatannya.

Faktor strategi internal yang merupakan kelemahan terbesar dan paling berpengaruh terhadap pengembangan usahatani kopi di Koperasi Solok Radjo adalah jarak kebun dengan nilai 0,16. Pada umumnya jarak kebun petani sampel memiliki jarak tempuh yang jauh, baik itu dari rumah petani sampel maupun menuju pasar. Hal ini mengakibatkan petani sampel memerlukan biaya yang besar untuk transportasi menuju kebun. Selain itu, penerapan teknologi budidaya kopi dengan nilai tertimbang 0,09 menunjukkan bahwa petani sampel yang memiliki pendidikan tinggi dalam mengusahakan tanaman kopi masih sedikit. Berdasarkan hal tersebut, secara tidak langsung akan memberikan pengaruh yang

besar terhadap usahatani kopi yang dijalankan oleh petani sampel. Hal ini dikarenakan lemahnya pengetahuan petani sampel tentang tanaman kopi.

Hasil analisis matriks IFE untuk kekuatan dan kelemahan diperoleh total nilai tertimbang berada pada posisi internal rata-rata yaitu sebesar 2,72, dalam memanfaatkan kekuatan untuk menghadapi kelemahan dalam mengusahakan usahatani kopi di Koperasi Solok Radjo Nagari Aia Dingin. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa petani telah mampu mengatasi kelemahannya dalam memanfaatkan kekuatan yang dimiliki karena berada pada kisaran posisi di atas rata-rata 2,50. Adapun hasil perkalian antara rata-rata bobot dan rating dari 38 petani sampel digabungkan dalam matriks EFE ditunjukkan pada Tabel 14.

Tabel 14. Matriks EFE (Eksternal Faktor Evaluasi) Usahatani kopi Petani Sampel di Koperasi Solok Radjo Nagari Aia Dingin Kabupaten Solok Tahun 2018

No.	Peluang	Bobot	Rating	Skor
1	Pemasaran	0,22	4,00	0,89
2	Kelompok tani	0,16	2,92	0,47
3	Kerja sama antar Lembaga	0,17	3,00	0,50
4	Lembaga keuangan mikro	0,22	4,00	0,88
No.	Ancaman			
1	Kebijakan pemerintah	0,17	3,11	0,53
2	Hama dan penyakit	0,06	1,00	0,06
	Total	1,00	18,03	3,33

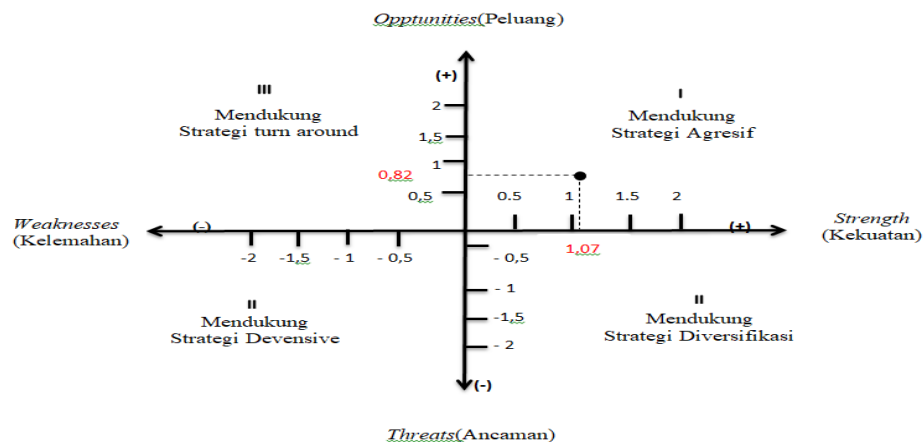
Berdasarkan hasil perhitungan matriks EFE pada Tabel 14, faktor strategi eksternal yang termasuk dalam peluang terbesar dan paling berpengaruh terhadap pengembangan usahatani kopi di Koperasi Solok Radjo adalah pemasaran, dengan nilai tertimbang sebesar 0,89. Hal ini karena dengan adanya pemasaran kopi yang disediakan oleh koperasi, maka petani tidak akan kesulitan dalam menjual hasil panen kopinya. Selain itu, harga kopi petani juga akan dibeli dengan harga jual yang tinggi. Sedangkan kelompok tani yang memberikan nilai terkecil sebesar 0,47 menunjukkan bahwa dengan terbentuknya kelompok tani dapat menambah pengetahuan mengenai teknik budidaya kopi yang baik. Namun petani sampel belum memanfaatkan semaksimal mungkin fungsi kelompok tani. Jika ditinjau lebih lanjut, keikutsertaan petani masih rendah terhadap kegiatan-kegiatan yang diadakan oleh koperasi dan ketua kelompok tani maupun penyuluh pertanian.

Faktor strategi eksternal yang merupakan ancaman terbesar dan paling berpengaruh terhadap pengembangan usahatani kopi di Koperasi Solok Radjo adalah kebijakan pemerintah dengan nilai 0,53. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar petani umumnya tidak mengetahui adanya kebijakan pemerintah, seperti pemeliharaan tanaman kopi yang baik dalam hal pengembangan tanaman kopi. Dan selanjutnya yang memberikan ancaman nilai yang terendah dengan nilai 0,06 adalah hama dan penyakit pada tanaman kopi. Meskipun masih memberi pengaruh yang kecil, tetapi tetap akan memberikan pengaruh terhadap usahatani kopi yang dijalankan oleh petani sampel.

Posisi dan Strategi Utama Usahatani kopi.

Analisis SWOT ditujukan untuk mengidentifikasi berbagai faktor-faktor lingkungan internal dan lingkungan eksternal dalam berusaha kopi untuk merumuskan strategi utama. Berdasarkan data faktor-faktor lingkungan internal dan lingkungan eksternal usahatani kopi didapatkan skor pembobotan sebagai berikut: faktor kekuatan = 2,18, faktor kelemahan = 0,54, faktor peluang = 2,74, dan faktor ancaman = 0,59. Dari

skor pembobotan diplotkan diagram analisis SWOT dengan perhitungan faktor kekuatan dikurangi dengan faktor kelemahan dibagi 2 (dua) ; faktor peluang dikurangi dengan faktor ancaman dibagi 2 (dua). Diperoleh dari perpotongan keempat garis faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dengan koordinat (0,82 ; 1,07) dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Diagram Analisis SWOT Usahatani Kopi di Koperasi Solok Radjo Tahun (2018)

Berdasarkan Gambar 2 di atas menunjukkan bahwa usahatani kopi di Koperasi Solok Radjo diperoleh koordinat (0,82 ; 1,07) yang mana koordinat ini masuk pada kuadran I, yakni Strategi Agresif. Strategi ini menunjukkan bahwa situasi yang sangat menguntungkan, artinya berusahatani kopi di Koperasi Solok Radjo memiliki peluang dan kekuatan (S-O) lebih besar dari pada kelemahan dan ancaman, sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Dengan demikian, strategi yang tepat untuk mengembangkan usahatani kopi adalah mendukung strategi pertumbuhan yang agresif (*aggressive growth oriented strategy*). Pencapaian strategi ini dapat ditempuh melalui pengembangan perkebunan rakyat yang terkontrol dengan prinsip pengelolaan pertanian yang komprehensif dan berkelanjutan. Selanjutnya, berusaha memproduksi biji kopi terbaik dengan menerapkan prosedur pasca panen yang teruji, terukur dan terkontrol, serta mengembangkan pasar biji kopi (*green bean*) nasional sebagai pasar tertinggi yang mampu memberikan keuntungan lebih tinggi ditingkat petani kopi.

Strategi Alternatif Usahatani Kopi

Tujuan dari tahap analisis terhadap faktor-faktor strategi (matriks SWOT) adalah untuk menghasilkan strategi alternatif yang layak. Tidak semua strategi yang dikembangkan dalam matriks SWOT akan dipilih untuk implementasi. Matriks SWOT ini dapat dijadikan pedoman untuk dipertimbangkan dalam pengembangan usahatani kopi. Analisis ini didasarkan pada logika yang memanfaatkan faktor-faktor kekuatan dan peluang secara bersamaan untuk mengantisipasi faktor-faktor kelemahan dan ancaman dalam berusahatani kopi di Koperasi Solok Radjo di Nagari Aia Dingin Kecamatan Lembah Gumanti Kabupaten Solok. Berdasarkan matriks SWOT yang memiliki 4 (empat) strategi alternatif, yaitu strategi S-O (*Strenght-Opportunities*), strategi S-T (*Strenght-Threats*), strategi W-O (*Weaknesses-Opportunities*), dan strategi W-T (*Weaknesses-Threats*). Hasil analisis matriks SWOT usahatani kopi terhadap 4 (empat) tipe strategi alternatif SWOT yang dapat direkomendasikan kepada petani dapat dilihat pada Tabel 17.

Tabel 17 . Matrik SWOT Usahatani Kopi Petani Sampel di Koperasi Solok Radjo Tahun 2018.

Internal	Strenght (S)	Weaknesses (W)
Eksternal	Pengalaman Berusahatani. Umur Petani. Anggota Keluarga. Sarana Produksi. Kesesuaian Lahan. Ketersediaan Lahan. Sumber modal Luas lahan	Pekerjaan Utama. Tingkat Pendidikan. Penerapan Teknologi dalam Budidaya kopi. Jarak kebun Industri pengolahan kopi
Opportunities (O)	Strategi S-O:	Strategi W-O
Pemasaran. Kelompok tani Kerja sama antar Lembaga . Lembaga keuangan mikro	Memperluas jaringan distribusi dan pemasaran dengan menjaga hubungan yang baik dengan pedagang. Meningkatkan produksi melalui peningkatan luas areal usahatani kopi,serta kerjasama dalam kelompok tani guna meningkatkan ilmu tentang budidaya kopi dan dan permodalan dalam berusahatani tani kopi.	melakukan ekstensifikasi maupun intensifikasi pada lahan. meningkatkan kemampuan teknis budidaya, diantaranya penggunaan bibit unggul dan meningkatkan keterampilan dalam dalam berusaha tani kopi melalui pelatihan.
Threats (T)	Strategi S-T	Strategi W-T
Kebijakan Pemerintah. Hama dan penyakit	Meningkatkan kualitas produksi sehingga mampu bersaing dengan produk lain dengan memanfaatkan sumber daya alam yang tersedia.	menjalin kerja sama dengan pihak akademisi maupun instansi terkait, guna mendapatkan teknologi yang tepat guna dalam pengelolaan kopi. Menerapkan usahatani kopi mono kultur dalam memenuhi permintaan pasar.

Berdasarkan Tabel 17 dapat dijelaskan berbagai strategi pengembangan usahatani kopi di Koperasi Solok Radjo Nagari Aia Dingin Kecamatan Lembah Gumanti Kabupaten Solok yang dijabarkan sebagai berikut:

Strategi S-O

Strategi S-O adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal yang dimiliki dengan memanfaatkan peluang eksternal usahatani kopi sebagai berikut:

- Memperluas jaringan distribusi dan pemasaran: strategi ini diciptakan untuk mengajak petani atau koperasi solok radjo perlunya memperluas jaringan distribusi dan daerah pemasaran, dimana semakin luas jaringan distribusi dan jaringan pemasaran akan semakin meningkatkan keuntungan petani dan koperasi, tentunya dengan menjaga hubungan yang baik dengan pedagang. Strategi ini didukung

dengan adanya peluang eksternal berupa lembaga pendukung pertanian dalam pengembangan komoditas pertanian, dan dengan adanya kelompok tani dapat membantu untuk memperluas jaringan distribusi dan jaringan pemasaran kopi.

- b) Meningkatkan produksi melalui peningkatan luas areal usahatani kopi, serta kerjasama dalam kelompok tani guna mendapatkan akses permodalan dalam berusahatani kopi. Strategi ini diciptakan untuk mengajak petani agar meningkatkan garapan lahan yang tersedia untuk meningkatkan produksi dalam berusahatani kopi. Dengan demikian, perlu bekerjasama antar anggota kelompok tani untuk mendapatkan jaringan pemodal dalam peningkatan luas lahan usahatani kopi.

Strategi W-O

Strategi W-O merupakan strategi yang meminimalkan kelemahan internal yang dimiliki dengan memanfaatkan peluang eksternal usahatani kopi dikoperasi solok radjo sebagai berikut:

- a) Melakukan ekstensifikasi maupun intensifikasi lahan. Strategi ini bertujuan agar terciptanya produksi yang maksimal guna menjawab permintaan pasar pada waktu yang tepat, dan harga yang relatif baik. Dengan adanya peningkatan hasil produksi tentunya akan berdampak pada peningkatan pendapatan, sehingga dapat menambah modal untuk pengembangan usahatani kopi ke arah yang semakin baik.
- b) Meningkatkan kemampuan teknis budidaya diantaranya penggunaan bibit unggul dan meningkatkan keterampilan dalam berusahatani kopi melalui pelatihan. Strategi ini bertujuan membantu petani dalam mencapai tujuan yang diinginkan, melalui pelatihan yang diadakan oleh koperasi maupun penyuluh swadaya, yang bertujuan untuk meningkatkan kemampuan sumber daya petani terutama dalam bidang teknis budidaya dan keterampilan dalam berusahatani kopi. Diharapkan petani dapat berpartisipasi dengan baik dan penuh rasa ingin tahu mengenai pengembangan usahatani kopi, sehingga mampu menguasai teknis budidaya kopi dan menerapkan teknologi tepat guna, diantaranya penggunaan bibit unggul. Dengan demikian, diyakini akan meningkatkan pendapatan.

Strategi S-T

Strategi S-T adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal yang dimiliki untuk mengatasi ancaman eksternal usahatani kopi yaitu dengan meningkatkan kualitas produksi sehingga mampu bersaing dengan produk lain dengan memanfaatkan sumber daya alam yang tersedia. Strategi ini bertujuan untuk mengajak petani agar dapat menjaga dan memperbaiki kualitas kopi, sehingga mampu bersaing dengan produk lain. Diharapkan agar pasar yang sudah ada tetap dipertahankan dan juga meraih pasar yang baru dalam peningkatan penjualan dengan kopi yang berkualitas. Hal ini didukung permintaan buah kopi dari tahun ke tahun selalu meningkat, dan juga di Nagari Aia Dingin Kecamatan Lembah Gumanti merupakan daerah sentra produksi yang cocok untuk membudidayakan tanaman kopi.

Strategi W-T

Strategi W-T merupakan strategi yang meminimalkan kelemahan internal yang dimiliki untuk menghindari ancaman eksternal usahatani kopi sebagai berikut:

- a) Menjalin kerjasama dengan pihak akademisi maupun instansi terkait guna mendapatkan teknologi yang tepat guna dalam pengolahan kopi. Strategi ini bertujuan untuk mengarahkan petani pada teknologi yang tepat guna dalam hal produksi kopi,

sehingga menghasilkan kualitas terjamin sesuai permintaan pelanggan. Adapun hal yang perlu diperhatikan adalah dengan melakukan kerjasama dengan pihak akademisi dan instansi terkait, dalam hal teknologi budidaya hingga pasca panen yang baik sehingga hasilnya memuaskan.

- b) Menerapkan usahatani monokultur dalam memenuhi permintaan pasar untuk mengantisipasi persaingan. Strategi ini untuk mengajak petani agar menerapkan sistem usahatani monokultur atau satu macam usahatani kopi dengan skala besar, sehingga penyakit yang akan menyerang tanaman kopi yang berasal dari penyakit tanaman lain dan kegagalan pembungaan dapat dihindari. Dengan demikian, diharapkan produk mampu bersaing dan dapat memenuhi permintaan pelanggan.

KESIMPULAN

Berdasarkan profil dapat disimpulkan bahwa Solok Radjo merupakan organisasi agribisnis berbentuk Koperasi yang fokus pada pengembangan kopi arabika di Sumatera Barat. Yang bertujuan untuk meningkatkan pendapatan para petani sekaligus meningkatkan kesejahteraan para petani dan koperasi solok radjo juga memberi pendampingan kepada petani mulai dari pembibitan hingga pasca panen. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa posisi usahatani kopi di Koperasi solok radjo Nagari Aia Dingin Kecamatan Lembah Gumanti Kabupaten Solok berada pada kuadran I sehingga strategi yang menjadi prioritas utama diterapkan, yaitu mendukung strategi pertumbuhan yang agresif (*aggressive growth oriented strategy*).

DAFTAR PUSTAKA

- Abbey J.R. 2003. *Hospitality Sales and Marketing*. Fourth Edition. Michigan : Education Institute of American Hotel & Motel Association.
- Anggreawan J. 2017. Klasifikasi tanaman kopi. Eprints.mercubuana_Yogya.ac.id [diakses. 1 september 2018].
- Adang, A. dan benny R. 2009. Penerapan teknologi pengendalian hama terpadu pada komonitas perkebunan rakyat, pusat analisis sosial ekonomi dan kebijakan pertanian. Vol.8. no. 1 hal 33.
- Atamawinata. 2007. Asosiasi Eksportir Kopi Indonesia. Jakarta.
- Badan Pusat Statistik Sumatra Barat [BPS]. 2016. Sumatra Barat dalam Angka.
- Badan Pusat Statistik Sumatra Barat, 2017. Sumatra Barat : Badan Pusat Statistik.
- Cahyono, S,A. 1998. Karakteristik Sosial Ekonomi yang Mempengaruhi Pendapatan Rumah Tangga Penyedap Getah Pinus di Desa Somagede, Kabumen Jawa Tengah, jurnal UGM.
- Doshi, K. P. 2000. *Consumption, economic growth*. San Diego: university of san diego
- Fahmi I.Z. 2013. Media tanam sebagai factor eksternal yang mempengaruhi pertumbuhan tanaman. Balai Besar perbenihan dan proteksi tanaman perkebunan, Surabaya.
- Panggabean, E. 2011. Buku pintar kopi. Jakarta Selatan: PT Agro media pustaka Hal : 124-132
- Panggabean, E. 2011. *Buku pintar kopi*. Jakarta (ID): Agromedia Pustak.

- David F. R. 2006. *Strategic Management: Concepts* (Ichsan Setiyo Budi. Penti.) JPT. Salemba Empat. Jakarta.
- David, F. 2002. *Manajemen Strategis*. Edisi VII. Prehallindo. Jakarta.
- David, R.F., 2006. *Manajemen Strategi : Konsep*. Edisi Kesepuluh. Jakarta.
- Hasyim,A.I. 2012. *Pengantar Tataniaga Pertanian.*: Buku Kuliah Fakultas Pertanian Universitas Lampung : Bandar Lampung.
- Hendar dan Kusnadi. 2002. *Ekonomi Koperasi Untuk Perguruan Tinggi Edisi Revisi* 2002. Jakarta. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia Erlangga. PT. Gelora Aksara Pratama. Jakarta.
- ICO. 2009. *About Coffee*. www.ICO.org [diakses tanggal 22 februari 2018].
- ICO. 2016. *10 Negara Penghasil Kopi Terbesar di Dunia*. <http://www.ilmu pengetahuanumum.com> [diakses tanggal 22 februari 2018]
- Kuncoro,M. 2005. Strategi bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif.
- Kotler P. 1996. *Manajemen pemasaran : analisis, perencanaan, implementasi dan pengendalian*. Jilid dua. Edisi kesembilan PT.perhallindo. 57 Jakarta. Prinsip-prinsip pemasaran (terjemahan) jilid satu edisi kedelapan Erlangga: Jakarta.
- Rangkuti, F., 2005. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Penerbit: PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Rangkuti, F., 2005, Analisis SWOT, Teknik Membedah Kasus Bisnis, Gramedia Pustaka Umum, Jakarta.
- Sayaka, Bambang. (Tanpa tahun). *Memperbaiki Kinerja Pengelolaan Pemasaran Produk Pangan*.Hal 266.
- Silalahi, H.B., 2013. Strategi Pengembangan Usahatani Komoditas Sayuran Dataran Tinggi di Kampung Hungku Distrik Anggi Kabupaten Manokwari. Skripsi. Universitas Negeri Papua. Manokwari.
- Staton W.J. 2003. *Fundamentals of Merketings*. (Buckhari Alma. Pentj) Jakarta:PT Grasindo.(2009:243) tersedia pada :<http://tiasaindarwati.blogspot.Com/2012/12/bauran-pemasaran.html>.
- Swastha B, Irawan. 2005. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta (ID): Liberty Yogyakarta.
- Syamsulbahri. 1996. *Bercocok Tanam Tanaman Perkebunan Tahunan.*: Gadjah Yogyakarta.
- Sukman,Y dan Yakup. 2002 *Gulma dan teknik pengendaliannya*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Widiyanto D.L. 2012. *Jenis kopi kelas dunia*. <http://dahlanlatifwidiyanto.wordpress.com>