

## **ANALISIS RANTAI PASOK DAN EFISIENSI PEMASARAN KOPI MENOREH KABUPATEN KULON PROGO, DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA**

### **INTISARI**

Kopi robusta yang memiliki nama latin *Coffea canephora* merupakan salah satu jenis kopi yang dibudidayakan oleh banyak petani kopi di Indonesia. Dalam aktivitas logistik kopi robusta mulai dari hasil panen kopi petik merah dari petani hingga menjadi kopi bubuk di tangan konsumen tentu akan menimbulkan biaya pemasaran sehingga muncul adanya perbedaan harga yang tinggi antara petani dan konsumen yang membuat semua pelaku rantai pasok tidak mendapatkan keuntungan yang maksimal.

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi rantai pasok kopi Menoreh robusta beserta pelaku rantai pasok yang terlibat, mengidentifikasi distribusi penyebaran keuntungan dalam rantai pasok kopi Menoreh robusta terpanjang, dan memberikan rekomendasi alternatif strategi yang tepat untuk memperbaiki efisiensi pemasaran kopi Menoreh robusta. Lokasi penelitian dilakukan di Kabupaten Kulon Progo, Provinsi DIY dengan metode *Activity Based Costing* (ABC) yang merupakan metode yang digunakan untuk menghitung biaya berdasarkan aktivitas logistik. Pengumpulan data dilakukan dengan metode observasi dan wawancara kepada para pelaku rantai pasok kopi Menoreh robusta di Kulon Progo. Sampel petani yang diperlukan dalam penelitian ini ditentukan dengan teknik *convenience sampling* sementara untuk menelusuri rantai distribusi kopi Menoreh Robusta menggunakan teknik *snowball sampling*.

Terdapat 8 skema aliran rantai pasok kopi Menoreh Robusta di Kulon Progo yang melibatkan 7 tier yaitu petani, pengepul, pedagang pasar, pengolah, rumah minum/kafe, distributor, dan ritel swalayan. Penyebaran keuntungan berdasarkan profit margin rantai pasok kopi Robusta Menoreh terpanjang pada tiap tier yaitu, petani memiliki profit margin sebesar (4,6), kemudian pengepul memiliki profit margin sebesar (3,6), lalu pengolah sebesar (0,7), kemudian distributor sebesar (1,7), dan terakhir yakni ritel sebesar (4,1). Semua pelaku rantai pasok dapat mempertimbangkan strategi *efficient supply chain* untuk mengurangi biaya logistik. Rekomendasi biaya logistik yang ditekankan pada penelitian ini adalah pada aktivitas logistik yang memiliki proporsi biaya logistik terbesar. Pada tier petani yaitu pengadaan, pada tier pengepul yaitu penanganan bahan, pada tier pedagang pasar yaitu penanganan bahan, pada tier pengolah yaitu penanganan bahan, pada distributor yaitu pada aktivitas transportasi, pada tier kedai kopi yaitu pada aktivitas penanganan bahan, dan pada tier ritel yaitu pada aktivitas penyimpanan.

Kata kunci: Kopi menoreh robusta, biaya pemasaran, rantai pasok

**SUPPLY CHAIN ANALYSIS AND MARKETING EFFICIENCY  
ANALYSIS OF MENOREH COFFEE IN KULON PROGO REGENCY,  
SPECIAL REGION OF YOGYAKARTA**

***ABSTRACT***

Robusta coffee, with the Latin name *Coffea canephora*, is one of the types of coffee cultivated by many coffee farmers in Indonesia. In the logistics activities of robusta coffee, starting from the *cherry* bean harvest from farmers to becoming ground coffee in the hands of consumers, marketing costs arise, resulting in a high price difference between farmers and consumers. This discrepancy prevents all supply chain actors from obtaining maximum profits.

The objective of this study is to identify the supply chain of Menoreh Robusta coffee along with the actors involved, analyze the profit distribution within the longest supply chain of Menoreh Robusta coffee, and provide alternative strategic recommendations to improve the marketing efficiency of Menoreh Robusta coffee. The research was conducted in Kulon Progo Regency, Yogyakarta Province, using the Activity-Based Costing (ABC) method, which is used to calculate costs based on marketing activities. Data collection was carried out through observation and interviews with the supply chain actors of Menoreh robusta coffee in Kulon Progo. The sample of farmers required in this study was determined using the convenience sampling technique, while tracing the distribution chain of Menoreh robusta coffee used the snowball sampling technique.

There are eight supply chain flow schemes for Menoreh Robusta coffee in Kulon Progo, involving seven tiers: farmers, collectors, market traders, roasteries, coffee shops/cafés, distributors, and retail outlets. The distribution of profits along the Menoreh Robusta coffee supply chain, based on profit margins at each tier, is as follows: farmers have a profit margin of 4.6, collectors 3.6, roastery 0.7, distributors 1.7, and retailers 4.1. All supply chain participants are encouraged to adopt efficient supply chain strategies to reduce logistics costs. This study emphasizes optimizing logistics costs, focusing on activities with the highest proportion of expenses. For farmers, this involves procurement; for collectors, material handling; for market traders, material handling; for processors, material handling; for distributors, transportation; for coffee shops, material handling; and for retailers, storage activities.

**Keywords:** Menoreh robusta coffee, marketing costs, supply chain