



ANALISIS KELEMBAGAAN RANTAI NILAI KOMODITAS KOPI DI KABUPATEN BANDUNG

Institutional Analysis of Coffee Commodity Value Chain in Bandung Regency

Rudi Kresna^{1,a)}

¹Badan Perencanaan Pembangunan, Riset dan Inovasi Daerah Kabupaten Bandung

^{a)}Penulis korespondensi: rudikresna77@gmail.com

Naskah: Diterima 12 Oktober 2023; Diperbaiki 30 Oktober 2023; Disetujui 15 November 2023

ABSTRAK

Artikel ini bertujuan untuk menganalisis kelembagaan rantai nilai komoditas kopi di Kabupaten Bandung. kelembagaan pada setiap tahapan rantai pasok kopi dapat memberikan gambaran utuh dan kondisi terkini dari berbagai tahapan yang terjadi dalam industri kopi di Kab. Bandung. Hal tersebut dapat membantu dalam menganalisis tantangan dan permasalahan yang terdapat pada setiap tahapan rantai pasok kopi di Kab. Bandung. Studi ini bertujuan untuk menghasilkan rekomendasi kebijakan terhadap pembangunan industri kopi yang berkelanjutan di Kabupaten Bandung, terutama dalam pengembangan kelembagaan berbasis petani atau masyarakat, dalam menciptakan lapangan pekerjaan dan meningkatkan pendapatan petani, dan masyarakat yang terlibat dalam proses rantai pasok kopi. Menggunakan pendekatan kualitatif melalui wawancara mendalam dan FGD dilakukan terhadap aktor-aktor yang terlibat di dalam rangkaian kegiatan yang terjadi di dalam rantai pasok kopi di Kabupaten Bandung. Teknik analisa data yang akan digunakan merupakan analisis deskriptif, dengan menggunakan kerangka analisis pemangku kepentingan. Hasilnya rantai nilai kopi di Kabupaten Bandung sangat beragam, dengan perubahan yang dinamis pula. Skema rantai nilai kopi klasik yaitu petani, pengepul, bandar dan eksportir, meskipun masih mendominasi lansekap industri kopi Kabupaten Bandung, mulai tergantikan dengan bentuk-bentuk seperti kelompok tani, koperasi, dan rantai-rantai nilai lokal untuk melayani pasar di kota Bandung dan Jakarta yang jaraknya relatif dekat. Ini juga menjadi keunikan dari rantai nilai di Kabupaten Bandung, di mana jarak dan infrastruktur akses memungkinkan petani dan pelaku hilir sebagai konsumen akhir di Bandung Raya dapat terhubung secara langsung.

Kata Kunci: Analisis kelembagaan, Komoditas kopi, Rantai nilai

ABSTRACT

This article aims to analyze the institutional structure of the coffee commodity value chain in Bandung Regency. The institutions at each stage of the coffee supply chain provide a comprehensive overview and current conditions of the various stages within the coffee industry in Bandung Regency. This can help in analyzing the challenges and issues present at each stage of the coffee supply chain in Bandung Regency. The study aims to produce policy recommendations for the sustainable development of the coffee industry in Bandung Regency, particularly in the development of farmer or community-based institutions, in creating jobs and increasing the income of farmers and communities involved in the coffee supply chain. A qualitative approach was employed, using in-depth interviews and Focus



Group Discussion with the actors involved in the activities within the coffee supply chain in Bandung Regency. The data analysis technique to be used is descriptive analysis, utilizing a stakeholder analysis framework. The results show that the coffee value chain in Bandung Regency is highly diverse and dynamic. The classical coffee value chain scheme, which consists of farmers, collectors, traders, and exporters, still dominates the coffee industry landscape in Bandung Regency but is gradually being replaced by forms such as farmer groups, cooperatives, and local value chains that cater to the markets in Bandung and Jakarta, which are relatively close. This is also a unique feature of the value chain in Bandung Regency, where proximity and access infrastructure allow farmers and downstream actors, as end consumers in Greater Bandung, to be directly connected.

Keywords: *Institutional analysis, Coffee commodity, Value chain*

A. PENDAHULUAN

Kabupaten Bandung merupakan salah satu daerah produsen kopi memberikan kontribusi yang cukup signifikan dalam sejarah perkembangan kopi di Indonesia. Kabupaten Bandung mulai mengenal produksi kopi sejak masa penjajah Belanda di abad ke-17. Karena kondisi topografi yang didominasi oleh dataran tinggi dan beriklim tropis, menjadikan kopi tumbuh subur di Kab. Bandung. Dua varietas kopi, yaitu arabika dan robusta, dapat ditemukan di produsen-produsen kopi di berbagai wilayah di Kab. Bandung. Biji kopi dari Kab. Bandung telah diekspor ke berbagai negara di seluruh dunia, termasuk negara-negara di Eropa, Amerika Utara, dan Asia. Kopi dari Indonesia secara keseluruhan dikenal sebagai salah satu kopi terbaik di dunia dan permintaan pasar terus bertumbuh.

Kegiatan ekonomi dalam rantai pasok komoditas kopi merupakan salah satu sektor ekonomi yang cukup signifikan di Kabupaten Bandung. Rantai pasok kopi di Kab. Bandung melibatkan serangkaian tahapan yang meningkatkan nilai ekonomi dari komoditas tersebut, mulai dari produksi hingga konsumsi. Tiga tahapan utama yang terdapat dalam rantai pasok ini meliputi produksi biji kopi, pengolahan, serta pemasaran dan distribusi. Pada tahap produksi biji kopi, petani melakukan beberapa tahapan yang meliputi pemilihan varietas kopi yang sesuai, pemupukan, pemangkasan, serta pengendalian hama dan penyakit. Proses selanjutnya yaitu pengolahan, yang terbagi menjadi dua tahap, yaitu proses pengolahan basah dan proses kering. Proses pengolahan basah melibatkan pemisahan biji dari buah dan fermentasi, sementara proses kering melibatkan pengeringan biji di bawah sinar matahari. Proses selanjutnya yaitu pemasaran dan distribusi, merupakan proses dimana biji kopi atau produk kopi siap saji didistribusikan ke berbagai pasar lokal, regional, atau internasional. Para petani atau produsen kopi dapat menjual langsung ke pasar lokal atau melalui tengkulak, pedagang kopi, atau perusahaan pemrosesan kopi. Berbagai aktor mulai dari petani, pengolah, pengepul, hingga penjual terlibat dan mendapatkan manfaat ekonomi dari serangkaian proses dalam rantai pasok kopi.

Perkembangan bisnis kopi di Indonesia, termasuk di Kab. Bandung, terjadi terutama karena semakin terjangkaunya harga kopi dan budaya minum kopi yang semakin menjamur di masyarakat. Hal tersebut telah mempengaruhi *landscape* rantai pasok komoditas kopi. Kajian ini akan mencoba mengidentifikasi kelembagaan rantai pasok kopi di Kabupaten Bandung. Kelembagaan yang dimaksud meliputi segala bentuk lembaga atau organisasi baik milik pemerintah, swasta, kelompok, atau perseorangan, yang menjadi pelaku utama dalam rantai pasok komoditas kopi di Kabupaten Bandung.

Teridentifikasinya kelembagaan pada setiap tahapan rantai pasok kopi dapat memberikan gambaran utuh dan kondisi terkini dari berbagai tahapan yang terjadi dalam



industri kopi di Kab. Bandung. Hal tersebut dapat membantu dalam menganalisis tantangan dan permasalahan yang terdapat pada setiap tahapan rantai pasok kopi di Kab. Bandung. Studi ini bertujuan untuk menghasilkan rekomendasi kebijakan terhadap pembangunan industri kopi yang berkelanjutan di Kabupaten Bandung, terutama dalam pengembangan kelembagaan berbasis petani atau masyarakat, dalam menciptakan lapangan pekerjaan dan meningkatkan pendapatan petani, dan masyarakat yang terlibat dalam proses rantai pasok kopi.

Artikel ini menyajikan rekomendasi kebijakan pengembangan industri kopi Kab. Bandung berdasarkan analisis kelembagaan yang terdapat pada setiap tahapan rantai pasok beserta tantangan dan permasalahan yang dihadapinya.

Kabupaten Bandung merupakan daerah dengan produksi kopi tertinggi di Provinsi Jawa Barat, terutama untuk kopi arabika (Open Data Jabar, 2023). Produksi kopi di Kabupaten Bandung pada tahun 2022 mencapai 8.183 Ton (dalam bentuk buah/*cherry* kopi) yang merupakan hasil panen dari lahan seluas 13.374 hektar yang tersebar di beberapa kecamatan. Sentra-sentra penghasil kopi di Kabupaten Bandung diantaranya adalah Kecamatan Cimenyan, Cilengkrang, Cicalengka, Nagreg, Ibum, Kertasari, Pangalengan, Cimaung, Pasirjambu, Rancabali, Ciwidey, Pacet, Ciparay, Soreang, dan Kecamatan Arjasari (Pemkab Bandung, 2023).

Rata-rata harga produk kopi arabika di Jawa Barat bervariasi berdasarkan jenis tahapan produknya. Harga rata-rata untuk *cherry* kopi arabika pada Mei 2023 berkisar antara Rp 10.000 – Rp 15.000/Kg. Kemudian, untuk gabah kopi arabika (Hard Skin (HS)) memiliki rata-rata harga Rp 15.000 - Rp 80.000/Kg, bergantung pada proses pengolahan pascapanen yang diterapkan (*fullwashed*, *natural*, *wine*, *honey*, dan lainnya). Sementara jika telah diolah hingga berbentuk berasan/*green bean*, kopi arabika di Kabupaten Bandung memiliki harga rata-rata bervariasi antara Rp 70.000 – Rp 250.000/Kg, bergantung pada tipe proses pengolahan yang diterapkan (Disbun Jabar, 2023).

Sementara itu, produk kopi robusta di Jawa Barat memiliki rata-rata harga yang lebih rendah dibandingkan dengan kopi arabika. Harga rata-rata untuk *cherry* kopi robusta pada Mei 2023 adalah Rp 4.000 – Rp 9.000/Kg. Harga gabah HS kopi robusta berkisar antara Rp 15.000 – Rp 80.000/Kg, bergantung pada proses pengolahan yang diterapkan. Sedangkan harga rata-rata untuk *green bean* kopi robusta adalah Rp 22.000 – Rp 140.000/Kg, bergantung pada proses pengolahannya (Disbun Jabar, 2023).

B. TINJAUAN LITERATUR

Struktur Rantai Nilai Kopi di Jawa Barat

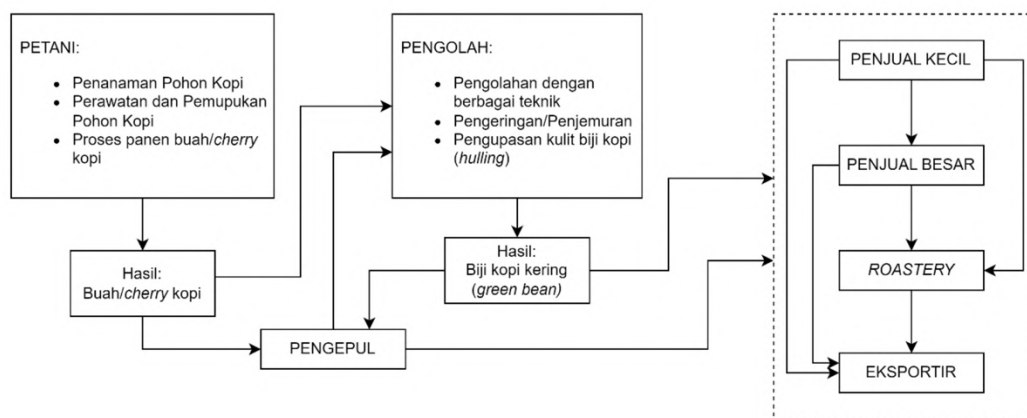
Rantai nilai adalah proses yang melibatkan berbagai aktor di dalam membangun dan meraup nilai tambah dari aktivitas ekonomi, mulai dari pengembangan inovasi, produksi, pemasaran, hingga konsumsi dan dihasilkannya limbah (Kaplinsky & Morris, 2000; Yusuf et al., 2022). Sebagai perbandingan, rantai pasok merupakan rangkaian proses dalam hal memperoleh bahan baku, proses konversi bahan baku menjadi produk, hingga proses distribusi produk tersebut ke pengguna (Beamon, 1998). Meskipun definisi dari dua istilah ini memiliki irisan, secara fundamental masing-masing berfokus pada hal yang berbeda: rantai pasok pada aliran material dan logistik, sementara rantai nilai berfokus pada tata kelola dan pemberian nilai tambah. Analisis rantai nilai komoditas digunakan untuk memahami alur produksi dan bagaimana setiap aktor dapat berintegrasi dalam berbagai faktor yang ada. Pada suatu struktur pasar yang efisien, setiap perubahan yang terjadi di salah satu simpul, sekecil apapun perubahan itu, akan merambat ke simpul berikutnya di dalam rantai pasok komoditas. Di dalam konteks kelembagaan, kami menilai bahwa rantai nilai adalah istilah yang lebih tepat untuk dikaji lebih dalam.



Rantai nilai pada komoditas kopi di Jawa Barat tidak terlepas dari serangkaian proses mulai dari produksi biji kopi, pengolahan, hingga pemasaran kopi yang siap digunakan. Rangkaian proses tersebut melibatkan berbagai aktor dalam setiap tahapannya, yaitu petani dan pekerja tani, pengolah, pengepul, pedagang kecil, pedagang besar, bahkan hingga eksportir, sehingga pada akhirnya produk sampai ke konsumen (Ceha, et al., 2017).

Proses produksi biji kopi setidaknya terdiri dari proses pemanenan buah/*cherry* kopi, pengolahan, pengeringan dan pengupasan kulit biji kopi (*hulling*). Petani terlibat dalam proses pemanenan buah kopi, dan terkadang pekerja tani juga terlibat untuk membantu proses panen. Buah kopi/*cherry* hasil panen kemudian diolah oleh pengolah dengan berbagai teknik pengolahan (*natural, washed, honey, dll.*) sesuai dengan kebutuhan dan permintaan pasar. Biji kopi yang telah diolah kemudian dikeringkan dengan penjemuran di bawah sinar matahari selama beberapa waktu dan menghasilkan biji kopi kering. Proses *hulling* kemudian dilakukan untuk mengupas kulit keras yang menempel pada biji kopi sehingga dihasilkan biji kopi hijau atau dikenal dengan *green bean* yang siap untuk disangrai (*roasting*). Proses *hulling* dapat dilakukan oleh pengolah ataupun pengepul yang memiliki alat *huller* (Yusuf, et al., 2022).

Green bean kopi kemudian dapat disimpan dalam jangka waktu yang panjang atau dapat langsung dijual/didistribusikan, baik itu kepada penjual kecil, *roastery*, ke penjual besar ataupun ke eksportir (Ceha, et al., 2017). Berdasarkan uraian di atas, dapat diketahui bahwa rantai pasok kopi di Jawa Barat cukup panjang serta banyak aktor yang terlibat di dalamnya. Meskipun demikian, tidak menutup kemungkinan eksportir dapat langsung membeli produk kopi ke pedagang kecil ataupun ke pengolah (Yusuf, et al., 2022). Ilustrasi rantai pasok kopi di Jawa Barat terdapat pada Gambar 2.



Gambar 1. Ilustrasi Rantai Pasok Kopi di Jawa Barat dan Aktor yang Terlibat di Dalamnya

(Sumber: Diadaptasi dari Ceha, et al., 2017 dan Yusuf, et al., 2022)

Beberapa peran dapat dilakukan oleh pengepul. Pengepul dapat membeli bahan baku berupa *cherry* kopi untuk kemudian dijual kembali ke pengolah. Pengepul juga dapat membeli *green bean* dari pengolah untuk kemudian dijual kembali ke penjual kecil atau ke penjual besar atau ke roastery ataupun ke eksportir.

Berdasarkan uraian data harga kopi pada bagian sebelumnya, dapat diketahui bahwa produk kopi, baik arabika maupun robusta, memiliki kenaikan nilai jual seiring dengan tingkat “kematanan” produknya. Rendemen kopi arabika adalah 16-20%, atau dalam kata lain, satu kilogram *green bean* memerlukan bahan baku berupa 5-6 Kg *cherry* kopi arabika (Kembaren & Muchsin, 2021). Berdasarkan hal tersebut maka dapat disimulasikan margin/selisih harga antara kopi dalam bentuk buah segar/*cherry* dan kopi dalam bentuk *green bean*.



Pengolah kopi biasanya berperan untuk memperoleh bahan baku berupa *cherry* yang akan diproses hingga menjadi *green bean*. Jika dikolaborasikan dengan harga, untuk memproduksi satu kilogram *green bean* kopi arabika yang memiliki nilai jual Rp 70.000 – Rp 250.000, diperlukan bahan baku senilai Rp 50.000 – Rp 90.000 (harga bahan baku Rp 10.000 – Rp 15.000). Dengan demikian, proses pengolahan *cherry* kopi arabika menjadi *green bean* setidaknya dapat menghasilkan nilai tambah sebesar Rp 20.000 – 160.000/Kg bagi pengolah kopi.

Harga jual kopi dalam bentuk *green bean* dapat kembali meningkat seiring dengan didistribusikannya produk tersebut dari pengolah ke penjual kecil, penjual besar, dan eksportir. Bahkan, harga kopi dapat kembali meningkat ketika *green bean* telah disangrai atau melalui tahap *roasting* dan diperjual belikan dalam bentuk *roasted bean*. Jika terjadi peningkatan harga pada salah satu tahapan produksi, maka harga produk pada tahapan berikutnya akan terpengaruh.

Kelembagaan Tata Niaga Kopi

Kelembagaan merupakan fenomena sosial ekonomi yang berkaitan dengan hubungan antara pelaku interaksi sosial ekonomi yang mencakup aturan-aturan yang disepakati oleh para pelaku interaksi, disertai analisis hasil akhir yang diperoleh dari interaksi yang terjadi. Kelembagaan rantai pasok pada hakekatnya menganalisis hubungan interaksi vertikal antar pelaku dalam rantai pasok (Sejati, 2011). Kelembagaan yang dimaksud dalam kajian ini meliputi segala bentuk lembaga atau organisasi baik milik pemerintah, swasta, kelompok, atau perseorangan, yang menjadi pelaku utama dalam rantai pasok komoditas kopi di Kabupaten Bandung.

Merujuk pada deskripsi dari kelembagaan rantai pasok, terdapat hubungan antar pelaku dalam rantai pasok dalam organisasi. Pelaku dalam rantai pasok kopi di Jawa Barat setidaknya terdiri dari petani, pengolah, dan berbagai pedagang yang di dalamnya terdapat pedagang kecil, pedagang besar, pengepul, hingga eksportir. Dengan demikian, kelembagaan dalam rantai pasok kopi setidaknya terdiri dari organisasi di tingkat petani, organisasi pengolah, dan organisasi pedagang/tingkat pemasaran. Kelembagaan di dalam rantai pasok kopi setidaknya dapat berbentuk kelompok tani (poktan), gabungan kelompok tani (gapoktan), koperasi, hingga badan usaha/perusahaan (Djuwendah, et al., 2018; Yusuf, et al., 2022).

Kelembagaan petani mempunyai fungsi sebagai wadah proses pembelajaran, wahana kerja sama, unit penyedia sarana dan prasarana produksi, unit produksi, unit pengolahan dan pemasaran, serta unit jasa penunjang. Poktan dan gapoktan merupakan bentuk kelembagaan pada tingkat petani. Poktan dan gapoktan berfungsi sebagai kelembagaan yang menjadi wadah koordinasi petani dalam berbagai hal, salah satunya mengakses bantuan yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi (Yusuf, et al., 2022).

Koperasi merupakan suatu organisasi yang dapat berfungsi sebagai pembeli bagi petani sekaligus berperan sebagai pengolah bahan baku kopi menjadi *green bean*. Koperasi juga dapat berperan menjual produk kopi ke berbagai tingkatan konsumen (pedagang kecil, pedagang besar, eksportir, roastery, café, dll). Namun demikian, koperasi juga dapat dibentuk pada tingkatan petani (Djuwendah, et al., 2018). Berdasarkan hal tersebut, koperasi dalam rantai pasok kopi dapat berperan sebagai pengepul *cherry*, pengolah, dan pedagang.

Bentuk kelembagaan formal pada tingkatan pemasaran/pedagang dapat berbentuk badan usaha ataupun koperasi (Rochmah, et al., 2021). Badan usaha berfokus pada pemasaran kopi ke berbagai kategori pembeli, baik dalam skala lokal, nasional, maupun ekspor. Meskipun demikian, tidak menutup kemungkinan badan usaha yang bergerak pada industri kopi menjalankan peranan lain seperti pemberdayaan petani/poktan/gapoktan, menampung hasil panen dari petani, melakukan pengolahan hingga menghasilkan *green*



bean, seperti yang dilakukan oleh salah satu badan usaha di Kabupaten Bandung yang bernama CV Frinsa Agrolestari (Rochmah, et al., 2021). Kelembagaan dalam rantai pasok kopi terangkum pada Tabel 1.

Tabel 1. Gambaran Bentuk Kelembagaan dalam Rantai Pasok Kopi

	Rantai Pasok Kopi				
	Produsen bahan baku	Pengolahan hasil	Pemasaran	Roastery	Kedai kopi/pengemasan
Produk Akhir	Buah kopi (cherry)	Kopi gabah/beras (parchment)	Kopi beras (green bean)	Kopi sangray (roasted bean)	Minuman kopi (single origin atau blended)
Contoh Bentuk Lembaga	Kelompok tani	Unit pengolahan hasil/ Gapoktan/BUMDes	Perusahaan	Perusahaan	UMKM s/d kedai skala besar (waralaba)

C. METODE PENELITIAN

Kajian Identifikasi Kelembagaan Rantai Pasok Kopi di Kabupaten Bandung akan menggunakan metode kualitatif. Teknik pengumpulan data utama yang akan digunakan berupa wawancara mendalam dan *Focus Group Discussion* (FGD). Wawancara dan FGD akan dilakukan terhadap aktor-aktor yang terlibat di dalam rangkaian kegiatan yang terjadi di dalam rantai pasok kopi di Kabupaten Bandung. Data juga akan diperoleh dari berbagai sumber seperti publikasi ilmiah dan dokumen publik. Teknik analisa data yang akan digunakan merupakan analisis deskriptif, dengan menggunakan kerangka analisis pemangku kepentingan (stakeholder analysis) (Gilson, et al., 2012; Reed, et al., 2009). Penyusunan rekomendasi kebijakan akan dilakukan dengan kerangka *Strength, Weakness, Opportunity, and Treath* (SWOT), yang berfokus pada pengembangan industri kopi di Kabupaten Bandung. Peran dari BAPPELITBANGDA Kabupaten Bandung akan sangat mendukung keberhasilan dan kelancara kajian/studi ini.

Kajian akan menggunakan wawancara mendalam dan FGD sebagai teknik pengumpulan data utama. Wawancara mendalam akan dilakukan terhadap sejumlah informan yang terlibat dalam industri kopi di Kabupaten Bandung. Beberapa kategori calon informan pada kajian ini adalah sebagai berikut:

- 1. Pemangku kepentingan, diantaranya adalah BAPPELITBANGDA Kabupaten Bandung, Dinas Pertanian Kabupaten Bandung, dan pemangku kepentingan tingkat kabupaten lainnya yang terkait
- 2. Petani kopi
- 3. Pengolah kopi
- 4. Pelaku usaha kopi lainnya, diantaranya yaitu pengepul, pedagang, eksportir, roastery, dan bentuk aktor lainnya yang terlibat dan terdapat di Kabupaten Bandung

Lokasi pengumpulan data akan bertempat di sentra-sentra perkebunan kopi untuk wawancara mendalam terhadap petani dan observasi kebun. Pengumpulan data juga akan dilakukan di wilayah-wilayah yang terdapat tempat pengolahan kopi untuk wawancara mendalam terhadap pengolah kopi dan observasi tempat pengolahan. Wawancara terhadap pelaku usaha kopi lainnya akan dilakukan di tempat yang bersangkutan sekaligus untuk melakukan observasi apabila memungkinkan.

Penentuan informan akan dilakukan secara *snowball*, yaitu mengidentifikasi calon informan selanjutnya berdasarkan wawancara yang telah dilakukan sebelumnya. Data awal beberapa calon informan dan lokasinya akan didiskusikan bersama dengan



BAPPELITBANGDA Kabupaten Bandung dan Dinas Pertanian Kabupaten Bandung sebagai titik mula dari rangkaian *snowball* yang akan dilakukan. Proses *snowball* dan wawancara akan berlanjut hingga informasi yang didapat dirasa sudah jenuh/tidak terdapat lagi informasi baru yang signifikan untuk memenuhi kebutuhan kajian.

Pada prinsipnya, penggalian dilakukan pertama-tama untuk mendapatkan informasi berupa alur perpindahan produk kopi mulai dari bahan baku (*cherry* kopi) hingga dapat didistribusikan dalam bentuk *green bean* atau dalam bentuk *roasted bean* ataupun dalam bentuk kopi bubuk. Informasi yang juga akan digali yaitu bagaimana proses perpindahan produk kopi terjadi di antara aktor-aktor yang terlibat beserta permasalahan yang terjadi. Informasi selanjutnya yang akan dikumpulkan yaitu terkait kelembagaan pada setiap kategori aktor di industri kopi (tingkat petani, pengolah, pengepul, dan pedagang (pedagang kecil, besar, dan eksportir)) beserta permasalahan yang terjadi.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaku Usaha Kopi di Kabupaten Bandung

Untuk memahami rantai nilai kopi di Kabupaten Bandung, kami menggunakan pendekatan *narrative inquiry*, yang kami adopsi dari studi yang dilakukan oleh Nicholas-Davies et al. (2021). Di dalam studi mereka, Nicholas-Davies dan koleganya membuat narasi/cerita tentang beberapa petani dan/atau aktor di sektor pertanian untuk memahami bagaimana mereka beradaptasi terhadap perubahan. Melalui penceritaan tersebut, para peneliti dapat menggali kompleksitas pertanian di Eropa dan membangun tipologi/kategori sistem pertanian yang berbeda di setiap lokasi. Menggunakan pendekatan yang sama, kami memulai dari membangun cerita tentang beberapa petani dan pengolah kopi di Kabupaten Bandung – masing-masing dengan cerita uniknya. Di penelitian ini, terdapat cerita mendalam dari tujuh pelaku usaha kopi yang menjadi bahan pembelajaran di dalam merumuskan bentuk kelembagaan dan tata kelola rantai nilai kopi Kabupaten Bandung. Berikut ini adalah narasinya

Kang Iyan merupakan seorang petani sekaligus pengolah kopi di Kampung Ciseupan, Desa Cibodas, Kecamatan Pasirjambu, Kab. Bandung. Tidak seperti petani lain di wilayahnya yang menjual *cherry* ke pengepul, Kang Iyan mengolah sendiri hasil panennya menjadi *green bean*. Kang Iyan merupakan satu-satunya petani kopi di dalam studi ini yang memiliki unit pengolahan kopi dan mengolah kopinya secara mandiri (tidak mengolah di dalam kelompok maupun koperasi). Meskipun demikian, dirinya tetap aktif di dalam kelompok tani dan saat menjabat sebagai ketua Kelompok Tani Sangkanhurip. Dirinya juga aktif mendorong petani kopi lainnya untuk mempraktekkan petik merah untuk meningkatkan harga jual. Fasilitas pengolahan kopi yang dimilikinya cukup lengkap, mulai dari kolam perambangan, mesin pulper, *greenhouse* untuk penjemuran, dan mesin huller.

Kang Iyan memiliki kebun kopi seluas 3,5 Ha di atas lahan Perhutani. Kang Iyan mulai menerima hak garap lahan dan menanam kopi pada tahun 2015 seluas satu hektar, kemudian menambah kembali masing-masing satu hektar pada tahun 2016 dan 2017. Pada awal tahun 2023, Kang Iyan Kembali menambah lahan garapannya seluas 0,5 Ha dan saat ini masih dalam persiapan masa tanam. Kang Iyan mengisi lahan garapannya dengan 2.000 batang pohon kopi untuk setiap satu hektarnya.

Kebun kopi milik Kang Iyan terbilang cukup produktif, namun pada panen 2023 produktivitasnya cenderung menurun. Satu pohon kopi di kebunnya rata-rata dapat menghasilkan 8 Kg *cherry* (5-10 Kg) dalam kondisi cuaca dan pemupukan yang normal, produktivitas rata-rata mencapai 1,6 Ton/Ha. Pada tahun 2023, menurut Kang Iyan kondisi cuaca dan iklim tidak menentu, ditambah lagi keterbatasan biaya serta terbatasnya pupuk bersubsidi membuat pemupukan hanya dilakukan seadanya dan berpengaruh terhadap



produksi buah kopi. Hal tersebut terbukti, sepanjang panen 2023 Kang Iyan hanya mendapatkan 1,5 Ton cherry dari 3 Ha lahan garapannya (produktivitas 0,5 Ton/Ha).

Sebagai petani dan pengolah kopi, Kang Iyan mengandalkan hasil panen dari kebunnya dengan menerapkan petik merah untuk diolah menjadi greenbean. Sementara penjualan greenbean dilakukan oleh rekannya ke beberapa *roastery* di Kota Bandung dan Jakarta. Jenis *processing* kopi yang dilakukan adalah natural, fully washed, extended anaerob, dan honey.

Terkait dengan kelembagaan di dalam rantai nilai kopi, Kang Iyan hanya mengetahui kelembagaan di tingkat petani. Kelompok tani menurutnya berfungsi sebagai wadah petani kopi untuk dapat dimonitor oleh pemerintah dan mendapatkan bantuan, penyuluhan, serta pelatihan. Menurut Kang Iyan, tidak terdapat bentuk kelembagaan di tingkat pengolah, pengepul, dan penjual kopi. Hal tersebut tidak menjadi masalah, karena tanpa adanya kelembagaan, pengolah dan penjual kopi telah terhubung satu dengan lainnya, hal terpenting adalah membangun relasi.

Menurut Kang Iyan, peran pemerintah telah cukup baik dalam mendukung petani kopi. Pada tahun 2015, kelompok taninya pernah mengikuti pelatihan cara budidaya kopi dari Dinas Pertanian Kab. Bandung (dulu Dinas Perkebunan), yang bermaterikan cara menanam, cara merawat dan cara pemupukan. Pelatihan budidaya kopi ini menurutnya sangat bermanfaat, memberikan hasil panen yang optimal dan masih ia praktekkan hingga saat ini. Sayangnya, keterbatasan dana dan terbatasnya pupuk subsidi saat ini (terutama tahun 2023) membuatnya tidak dapat sepenuhnya mempraktekkan ilmu yang ia dapat dari pelatihan tersebut. Pemerintah Kab. Bandung juga memfasilitasi petani kopi yang ingin melakukan penjualan melalui berbagai acara pameran produk perkebunan. Pemerintah provinsi pun turut andil dalam pengembangan kelompok taninya, dengan mengadakan pelatihan penguatan kelembagaan.

Abah Onil (Deni Sopian) merupakan seorang petani kopi yang juga ketua Koperasi Bukit Amanah Puntang, yang menaungi tiga kelompok tani kopi yang memiliki unit pengolahan hasil (UPH) masing-masing. Abah Onil mulai menjadi petani kopi pada tahun 2005 dengan pengetahuan seadanya dan ketika panen, hasilnya diolah langsung dalam bentuk *cherry* kepada pengepul setempat. Seiring berjalannya waktu, Abah Onil sering mendapatkan ilmu melalui *sharing* pengetahuan yang dilakukan kelompok taninya. Pada tahun 2017, Abah Onil beserta kelompok taninya mengikuti Program Perhutanan Sosial dan masing-masing mendapatkan hak garap seluas 1 Ha di atas lahan Perhutani.

Seiring dengan adanya program tersebut, mulai tahun 2017 berbagai pelatihan dan bantuan bibit pun diberikan oleh pemerintah. Saat ini Abah Onil beserta seluruh anggota Lembaga Masyarakat Desa Hutan (LMDH) Bukit Amanah melakukan pengelolaan perkebunan kopi ramah lingkungan dengan memanfaatkan pupuk organik yang mereka produksi secara mandiri. Abah Onil percaya bahwa pemupukan secara organik sepenuhnya selain ramah lingkungan juga dapat menghasikan cita rasa kopi yang lebih baik dibandingkan menggunakan pupuk sintetis. Berkat berbagai pelatihan dan bantuan yang didapatkan, saat ini tiga kelompok tani kopi telah memiliki UPH masing-masing, dengan fasilitas yang lengkap untuk mengolah *cherry* menjadi greenbean. Setiap UPH memiliki kolam perambangan, mesin pulper, *solar drier*, dan mesin huller. Oleh karena itu, para petani kopi kini tidak lagi menjual langsung *cherry* kepada pengepul, melainkan mengolahnya hingga menjadi *green bean* dan menjualnya ke koperasi, bahkan beberapa orang mampu memproduksi *green bean* dengan memanfaatkan mesin *roasting* yang dimiliki koperasi.

Produktivitas kebun kopi full-organik cenderung lebih rendah jika dibandingkan dengan kebun kopi konvensional. Kebun kopi organik di kaki Gunung Puntang memiliki produktivitas normal 1 Ton/Ha, dengan kerapatan pohon kopi maksimal 1.500 pohon/Ha. Rendahnya kerapatan pohon kopi di area ini disebabkan rapatnya tegakan pinus sehingga hanya menyisakan sedikit ruang untuk penanaman pohon kopi. Meskipun demikian, pada



tahun 2023 produksi buah kopi di area ini mengalami penurunan hingga 300 Kg/Ha. Hal tersebut menurut Abah Onil setidaknya disebabkan oleh dua hal, yaitu curah hujan yang tinggi yang mengganggu pembentukan bunga dan juga umur pohon kopi yang cenderung sudah tua (lebih dari 7 tahun) dan memerlukan pemangkasan batan untuk kembali dapat produktif.

Abah Onil sebagai individu melakukan pengolahan *cherry* menjadi *green bean* bersama kelompok taninya, kemudian dirinya melakukan penjualan produk kopi dalam dua jalur. Abah Onil menjual *green bean* hasil olahan kelompoknya ke koperasi. Koperasi kemudian dapat *meroasting green bean* tersebut sesuai permintaan, dan dapat pula menjual langsung dalam bentuk *green bean* ke pembelinya yang sebagian besar merupakan korporasi/perusahaan dan *roastery* serta kedai kopi. Selain itu, Abah Onil juga melakukan penjualan secara pribadi dalam bentuk *green bean* dan *roasted bean* (dengan memanfaatkan mesin roasting yang dimiliki koperasi) kepada relasinya yang diantaranya terdapat di Bandung, Jakarta, Subang dan Surabaya.

Saat ini Kopi Puntang dapat dikatakan sudah terkenal. Baik koperasi maupun secara individu dapat melakukan penjualan produk kopi tanpa kendala yang berarti. Menurut Abah Onil, hal tersebut tidak dapat terjadi jika para petani kopi bergerak secara individu. Kolektifitas kelompok tani kopi yang dilanjutkan dalam bentuk koperasi membawa Kopi Puntang menjadi terkenal hingga saat ini. Menurutnya, adanya kelompok mempermudah aliran informasi dan pengetahuan sesama anggotanya, dapat lebih diperhatikan dan mempermudah akses bantuan dari pemerintah, serta dapat memperkuat modal sosial dan modal peralatan dalam hal pengolahan kopi. Oleh karena itu, memperkuat kelompok adalah jalan pertama yang Abah Onil lakukan. Kemudian kelompok aktif mengikuti berbagai pameran produk kopi sehingga permintaan terhadap Kopi Puntang pun meningkat dan namanya mulai dikenal. Setelah nama Kopi Puntang dikenal, individu anggota kelompok pun mendapatkan manfaatnya secara tidak langsung, dengan mulai berdatangannya pembeli perorangan yang dapat mereka layani secara langsung disamping melalui koperasi.

Koperasi Mandalawangi merupakan sebuah koperasi yang berperan sebagai penghasil *green bean* dan menjualnya ke pengepul besar di Medan. Koperasi Mandalawangi didirikan pada tahun 2007, terletak di Kec. Pacet, Kab. Bandung. Meskipun demikian, koperasi tersebut baru mulai fokus untuk mengumpulkan kopi hasil panen masyarakat pada tahun 2008. Saat ini, Koperasi Mandalawangi dipimpin oleh Haji Bustomi.

Koperasi Mandalawangi kini menerima *cherry* dari para petani yang berasal dari 26 KTH yang tergabung dalam 18 LMDH di sekitar Gunung Mandalawangi, bahkan koperasi juga pernah mendapatkan pasokan dari kelompok tani yang berasal dari wilayah Garut dan Cianjur. Saat ini koperasi mendapatkan suplai *cherry* dari sekitar 1.500 orang petani binaan, dengan luas total lahan sekitar 2.000 Ha (rata-rata satu petani memiliki lahan garapan Perhutani seluas 1 Ha). Meskipun mayoritas pasokan yang didapatkan koperasi berupa *cherry*, pada beberapa kesempatan koperasi juga menerima pasokan berupa gabah. Pada intinya, koperasi mengolah bahan baku yang didapat (*cherry* ataupun gabah) menjadi *green bean*. Sebagai penghasil *green bean*, koperasi Mandalawangi mengirim produknya ke pengepul besar di Medan. Menurut Pak Sambas (manajer operasional Koperasi Mandalawangi), pengepul tersebut kemudian mengirimkannya ke eksportir, kemudian eksportir mengirimkannya ke Dan Hower di Belanda, sebuah agen yang memiliki jaringan untuk memasok kopi ke Starbucks.

Perjalan produk kopi dari mulai *cherry* hingga *green bean* diterima oleh pengguna melalui rantai yang panjang yang juga melibatkan banyak aktor. Peningkatan harga produk juga terjadi seiring dengan panjangnya rantai tersebut. Pada tahun 2023, Koperasi Mandalawangi telah memproses 200-300 Ton *cherry* dan menghasilkan 45-50 Ton *green bean*. Koperasi mendapatkan *cherry* dari para ketua KTH, sedangkan para ketua KTH



mendapatkan cherry dari petani anggotanya. Selisih harga dari petani ke ketua KTH adalah sebesar Rp 500/Kg, dan selisih harga antara ketua KTH dan koperasi adalah Rp 1.000 – Rp 1.500/Kg. Koperasi mendapatkan cherry dari ketua KTH dengan harga Rp 15.000 - Rp 16.000/Kg (tahun-tahun sebelumnya sekitar Rp 8.000 – Rp 9.000/Kg cherry). Setelah cherry diproses menjadi *green bean*, koperasi menjualnya ke pengumpul di Medan dengan harga berkisar antara Rp 85.000 – 90.000/Kg. Harga *green bean* kembali meningkat sebesar Rp 4.000/Kg ketika berpindah dari pengepul besar ke eksportir karena adanya biaya transportasi.

Ketergantungan Koperasi Mandalawangi terhadap pengumpul besar di Medan masih cukup tinggi. Pak Sambas menuturkan, sebenarnya kerjasama antara koperasinya dengan Dan Hower telah terjalin sejak lama, hal ini dibuktikan dengan beberapa bantuan yang diberikan. Pada tahun 2016, koperasi diberi mesin pulper sebanyak 40 unit, yang kemudian disebar kepada kelompok tani binaan. Kemudian ada juga bantuan untuk pembangunan jalan produksi untuk memberi kemudahan pengangkutan hasil panen petani ke rumah ataupun tempat penampungan. Hal ini setidaknya menunjukkan bahwa hubungan jual-beli antara koperasi dengan Dan Hower dapat terjadi secara langsung.

Meskipun demikian, koperasi memiliki kendala keterbatasan modal untuk dapat mempersingkat rantai pasok kopinya, sehingga hingga saat ini masih mengandalkan pengumpul besar di Medan. Modal yang dibutuhkan untuk penyediaan satu kontainer *green bean* siap kirim adalah sekitar Rp 2 Miliar. Menurut Pak Sambas, hal tersebut bisa saja dipenuhi untuk pengiriman tahap pertama, tetapi begitu barang telah dikirim, pembayaran dari agen menunda hingga Quality Control selesai dilakukan oleh pihak Starbucks. Sementara itu, koperasi membutuhkan modal untuk kembali membeli bahan baku dari petani untuk mempersiapkan pengiriman selanjutnya, hal ini dilakukan untuk memenuhi kontinuitas pasokan. Hal ini yang masih jadi kendala bagi koperasi sehingga masih sangat bergantung pada pengumpul besar di Medan yang dapat melakukan pembayaran secara langsung tanpa selisih waktu yang panjang.

Selain masalah rantai pasok yang cukup panjang, Pak Sambas juga menuturkan bahwa pasokan cherry yang didapatkan koperasi mengalami penurunan dalam 3 tahun terakhir. Hal ini menurutnya dikarenakan semakin banyaknya kompetitor dalam rantai pasok kopi. Selain banyak kelompok tani yang sudah mengolah sendiri atau koperasi yang sudah semakin kuat, pengepul besar di Medan saat ini ‘mempersenjakai’ aktor-aktor pengepul level kota/kabupaten dengan modal uang, sehingga dapat memesan terlebih dahulu hasil panen petani dengan memberikan pembayaran di awal sebelum dilakukannya panen. Hal tersebut membuat lebih banyak petani yang memilih menjual cherry ke pengumpul tersebut karena pembayaran diterima lebih cepat. Sementara itu, jika memilih untuk menjual ke koperasi, petani harus menerima bahwa pembayaran dilakukan ketika cherry disetorkan ke koperasi.

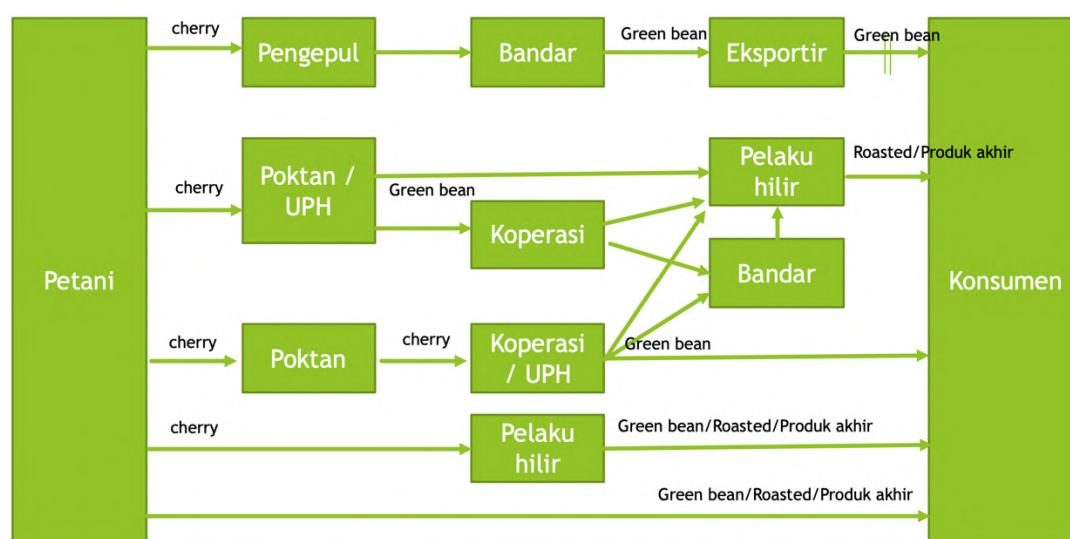
Menurut Pak Sambas, panjangnya rantai pasok dan rantai nilai kopi serta ketergantungan pelaku kopi Jawa Barat terhadap pengepul besar di Medan dapat diperbaiki dengan sebuah bentuk kelembagaan, yaitu sebuah korporasi bernama Java Preanger Lestari Mandiri (PT JPLM). Meskipun saat ini masih dalam tahap penguatan kelembagaan, adanya PT JPLM diharapkan dapat mempersingkat rantai pasok dan rantai nilai kopi di Jawa Barat di kemudian hari. Sebagai sebuah korporasi, JPLM menaungi lima koperasi yang masing-masingnya merupakan pemain kopi besar di Kab. Bandung. Menurutnya, dipersingkatnya rantai pasok dan rantai nilai kopi akan dapat mengalihkan keuntungan yang tadinya didapatkan oleh beberapa tingkatan pengepul kepada para petani. Selain itu, menurutnya juga terdapat kesepakatan bahwa 40% dari penghasilan JPLM akan dikembalikan kepada petani, tetapi bukan dalam bentuk uang, melainkan dalam bentuk bimbingan teknis, alat/teknologi, pupuk ataupun jalan produksi, sesuai dengan kebutuhan dari petani anggota masing-masing koperasi.



Meskipun demikian, Pak Sambas masih ada beberapa hal yang perlu dibenahi oleh PT JPLM itu sendiri. Karena dibangun dari 5 koperasi yang semuanya adalah pemain kopi besar, dikhawatirkan sedikitnya pasti ada ego masing-masing yang ditonjolkan. Masing-masing koperasi tersebut juga memiliki cara usahanya masing-masing dan kini disatukan dalam satu bentuk korporasi. Belum lagi, Bank Mandiri yang juga menjadi PIC untuk COE Java Preanger masih tarik ulur untuk menanamkan modal karena takut terjadi kemacetan pembayaran. Hal lainnya, karena ada PIC dari Bank Mandiri, semua hal terkait rencana usaha harus dikomunikasikan terlebih dahulu dengan Bank Mandiri, sehingga dinilai kurang fleksibel.

Kelembagaan dan Tata Kelola Rantai Nilai Kopi

Berdasarkan studi kasus di tujuh petani pemroses yang kami wawancarai, kami menemukan setidaknya lima bentuk tata kelola rantai nilai, yang secara umum juga menunjukkan bahwa tata kelola rantai nilai kopi di Kabupaten Bandung sangat beragam, masing-masing dengan karakteristiknya tersendiri.



Gambar 2. Bentuk Tata Kelola Rantai Nilai di Kabupaten Bandung

Bentuk yang pertama menggambarkan pola tata kelola rantai nilai yang klasik, dan secara umum merepresentasikan pola yang umum ada di Kabupaten Bandung sebelum adanya intervensi dari pemerintah. Dalam pola klasik ini, petani menjual cherry ke pengepul, yang kemudian menyalurkan cherry tersebut ke bandar. Bandar umumnya memiliki fasilitas pengolahan pasca panen yang lengkap dengan kapasitas besar, sehingga dapat memproduksi *green bean* untuk disalurkan kepada eksportir. Eksportir memiliki standar kualitas dan kuantitas tertentu yang tidak dapat dipenuhi oleh para pengepul kecil, tetapi dapat dipenuhi oleh bandar berskala besar. Rantai ini masih berjalan cukup panjang di tingkat global, di mana eksportir (terkadang melalui agen) akan menjual kopi *green bean* kepada importir, yang kemudian menjual ke perusahaan roastery, café atau pabrik di luar negeri, sebelum masuk ke konsumen.

Bentuk yang kedua adalah hasil intervensi dari pemerintah, NGO, atau kelompok masyarakat yang ingin menghidupkan kelembagaan lokal dan mengkonsolidasikan petani di dalam kelompok yang kuat. Di sini, petani tergabung ke dalam kelompok tani yang umumnya memiliki Unit Pengolahan Hasil (UPH) dalam skala kecil. UPH ini mampu mengolah cherry menjadi *green bean*, yang kemudian dijual ke koperasi. Koperasi akan menyalurkan *green bean* tersebut ke bandar dan eksportir (khususnya di Medan) atau pelaku

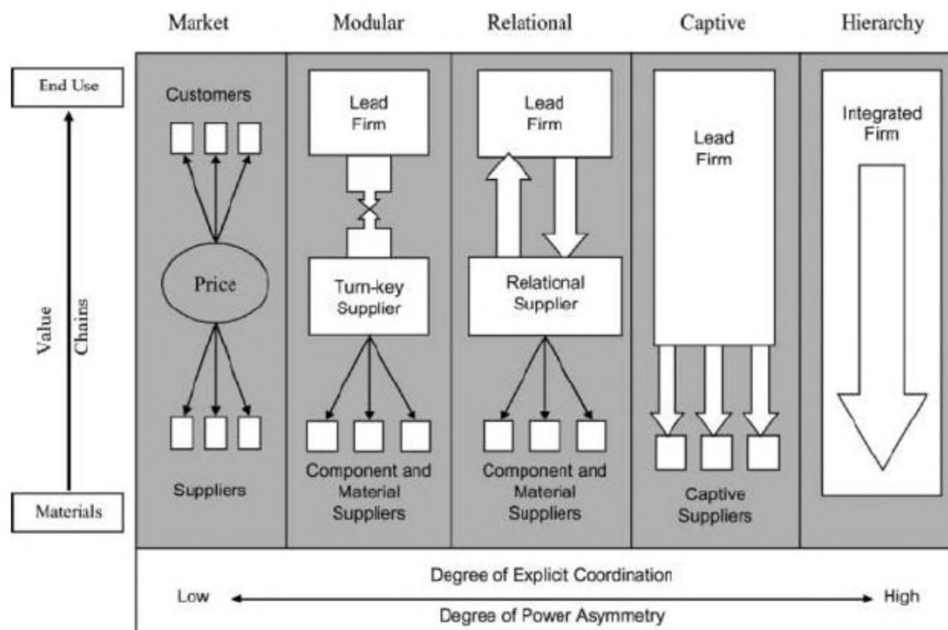


hilir di kota-kota besar di Indonesia. Meskipun petani dapat menangkap nilai tambah dari *green bean* melalui skema ini, keseragaman kualitas kopi akan menjadi berkurang, karena setiap UPH akan memiliki cara pengolahan dan hasil yang berbeda-beda.

Bentuk ketiga adalah skema di mana koperasi menampung cherry dari petani dan kelompok-kelompok tani. Satu contoh skema ini adalah yang dikembangkan oleh Pak Aleh dan H. Bustomi. Proses pengolahan pasca panen kopi berpusat di koperasi, dengan kapasitas yang lebih besar dan teknologi yang lebih modern. Petani tidak memperoleh nilai tambah karena tetap menjual dalam bentuk cherry, tetapi koperasi dapat menjamin pembelian kopi dengan harga yang stabil dan relatif bersaing. Di sisi lain, kontrol kualitas dalam pengolahan pasca panen kopi (konversi cherry menjadi *green bean*) terletak di koperasi, yang dilakukan secara terpusat dan seragam. Dengan skema ini, koperasi memiliki daya tawar produk *green bean* yang lebih tinggi.

Selain tiga bentuk tata kelola di dalam skala yang besar ini, beberapa petani dalam skala kecil (produksi 1-3 Hektar) juga sudah mampu berkolaborasi langsung dengan perusahaan atau kelompok pelaku hilir, yang ditunjukkan dalam bentuk tata kelola keempat dan kelima. Di bentuk tata kelola keempat, pelaku hilir seperti Coffee Anumera membeli cherry berkualitas baik dari para petani, kemudian mengolah cherry tersebut menjadi *green bean*, *roasted bean*, atau produk akhir kopi kemasan/secangkir kopi di outlet kedai kopi milik mereka. Perusahaan ini memiliki beberapa fasilitas pengolahan kunci (seperti UPH dan *café*), tapi menyerahkan proses-proses lain (*pulping*, *hulling*, dan *roasting*) ke pihak ketiga dalam bentuk makloon. Rantai nilai ini mengurangi banyak mata rantai dan mendorong nilai tambah lebih banyak diperoleh oleh petani ataupun pelaku hilir. Sama halnya, beberapa petani yang memiliki wawasan dan jejaring luas dapat mengandalkan fasilitas makloon untuk mengolah cherry mereka langsung menjadi *roasted bean*/kopi bubuk, dan oleh karena itu mengambil nilai tambah penuh dari seluruh rantai nilai kopi. Untuk skala produksi 1 hektar (1,5 Ton cherry), petani akan menghasilkan 100-300 kg produk akhir *roasted bean*, yang dapat terjual melalui relasi mereka dalam periode satu tahun hingga panen berikutnya. Dalam skala yang lebih luas, tentunya proses ini lebih sulit untuk dilakukan.

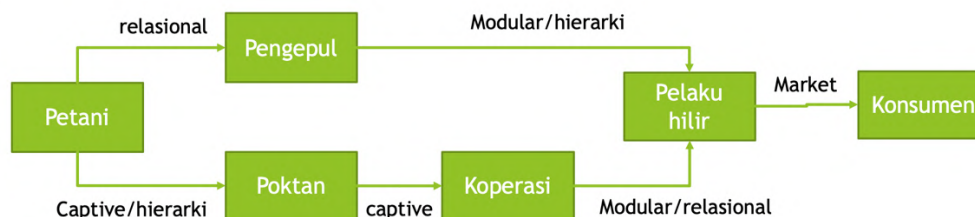
Di dalam kerangka teoritis Global Value Chains (GVC) yang diangkat oleh Kaplinsky dan Morris (2009), terdapat lima hubungan tata Kelola antara satu aktor dengan aktor yang lain. Bentuk yang pertama adalah *market*, di mana pembeli dan penjual bertransaksi di dalam mekanisme pasar, tidak saling mengenal satu sama lain secara mendalam, dan produk yang diperdagangkan bersifat generik. Pola ini umum ditemukan di dalam rantai nilai komoditas pertanian tradisional, seperti cabai merah, beras, dan kopi. Apabila produk memiliki kekhasan dan spesifikasi tertentu yang tidak dapat dengan mudah ditemukan di pasar, maka hubungan tata Kelola berubah menjadi hubungan *modular*. Pembeli biasanya memerlukan spesifikasi produk yang khusus, meskipun mudah dikodifikasi oleh penjual. Bentuk yang ketiga adalah hubungan *relasional*, yang dibangun melalui kedekatan antara pembeli dan penjual. Produk yang diperjualbelikan biasanya memiliki kekhasan yang karakteristik produknya disepakati Bersama antara kedua belah pihak, tetapi tidak mudah ditiru oleh pihak lain. Bentuk yang keempat adalah hubungan *captive*, di mana pembeli memiliki control yang lebih besar terhadap spesifikasi produk, dan penjual biasanya menjadi penerima harga. Hubungan antara pembeli dan penjual di dalam model *captive* ini tidak setara. Terakhir, hubungan hierarki dibangun apabila penjual/penyedia produk adalah subsidiary atau anak perusahaan dari pembeli. Gambar 3 menunjukkan bentuk-bentuk hubungan tata kelola tersebut.



Gambar 3. Hubungan Tata Kelola Rantai Nilai Global
(Sumber: Gereffi, et. al., 2005)

Di dalam studi kami, hubungan tata kelola rantai nilai dapat dipetakan sejalan dengan Gambar 4. Di dalam gambar tersebut, petani kopi memiliki hubungan captive/hierarki dengan kelompok tani, yang merupakan bagian terintegrasi dari petani atau setidaknya memiliki control yang kuat terhadap petani. Sama halnya, hubungan antara kelompok tani dan koperasi umumnya bersifat captive, karena pengaruh koperasi yang lebih besar terhadap kelompok tani. Di sisi lain, petani memiliki hubungan yang lebih setara dengan pengepul, sehingga bentuk hubungannya lebih tepat dilihat sebagai hubungan relasional. Pelaku hilir dan pengepul memiliki hubungan modular, di mana spesifikasi produk lebih mudah terdefinisi dan terdapat jarak antara pengepul dan pelaku hilir. Terakhir, hubungan antara pelaku hilir dan konsumen adalah hubungan market yang sederhana.

Hubungan-hubungan ini menjadi penting untuk dipetakan, karena strategi kelembagaan rantai nilai untuk masing-masing aktor sangat bergantung pada bagaimana aktor membangun hubungan tata Kelola rantai nilai dengan pihak lain. Sebagai contoh, di dalam kasus hubungan antara koperasi dan pelaku hilir, hubungan modular mengisyaratkan bahwa produk kopi yang dihasilkan oleh koperasi harus terstandarisasi dan terkodefikasi spesifikasinya dengan jelas. Hal ini menuntut kontrol kualitas yang ketat, baik dalam hal standar produk, citarasa, dan proses produksi. Hal ini berbeda apabila hubungan antara koperasi dan pelaku hilir adalah relasional, yang mengisyaratkan pentingnya reputasi, kedekatan, dan branding.



Gambar 4. Hubungan Tata Kelola Rantai Nilai di Komoditas Kopi Kabupaten Bandung



Hubungan-hubungan ini juga menggambarkan manifestasi dari hubungan patron- klien yang kuat antara ketua poktan/pengurus koperasi dan petani. Merujuk pada studi yang dilakukan oleh Vicol et al. (2019), hubungan patron-klien menjadi kritik terhadap kebijakan pemerintah/NGO internasional yang terlalu berpihak pada pelaku usaha di tengah rantai nilai, tetapi menghiraukan dinamika yang ada di tingkat petani. Saat intervensi diberikan terutama kepada kelompok tani atau koperasi, besar kemungkinan terjadinya *elite capture*, di mana ketua/pengurus memperoleh manfaat paling besar, tetapi kemanfaatan bagi petani tidak seperti yang diharapkan. Ini tidak berarti bahwa hubungan patron-klien harus ditiadakan. Sebaliknya, dengan memahami bahwa hubungan patron-klien ini ada, pemerintah dapat mengatur strategi yang tepat di dalam memilih patron yang mampu memberikan kemanfaatan terbesar bagi klien/anggotanya. Patron yang mengalami peningkatan kapasitas, seperti control terhadap pasar yang lebih kuat dan *industrial upgrading* dapat mendorong tercapainya manfaat tidak langsung bagi klien dalam bentuk harga yang baik, jaminan pasar, dan upgrading teknis di tingkat produksi.

Satu hal yang juga perlu diperhatikan adalah bahwa contoh-contoh kasus yang dibahas sebelumnya menunjukkan bahwa telah terjadi perubahan fungsi kelembagaan petani/pelaku usaha kopi secara bertahap. Salah satu informan wawancara menyampaikan:

“Dulu, hampir tidak mungkin petani bisa jual langsung produknya tanpa melalui kelompok, karena masih sedikit pemain kopi, terutama di tingkat pengumpul”

Sebaliknya, saat ini, semakin banyak petani yang bisa menjual langsung produknya ke pasar-pasar kecil di kota Bandung atau Jakarta. Dengan terjadinya pengecilan skala rantai nilai (*downscaling*), semakin besar akses bagi petani terhadap sisi hilir dari rantai nilai.

Meskipun demikian, kelompok tani dan koperasi tetap perlu dilihat sebagai factor pendukung dalam konteks kelembagaan rantai nilai kopi. Koperasi dan kelompok tani merupakan wahana penyaluran bantuan pemerintah, yang pada akhirnya menguntungkan bagi petani. Salah satu petani menyampaikan bahwa pemerintah tidak melihat individu, tetapi kelompok, sehingga petani yang ingin berkembang perlu bergabung di dalam kelembagaan yang tepat. Sekalipun kelompok tani dan koperasi adalah organisasi yang ideal, beberapa pelaku usaha juga mulai mengembangkan bentuk-bentuk korporasi di dalam kelembagaannya, seperti melalui badan usaha berbentuk CV dan PT, yang memungkinkan Lembaga bergerak lebih bebas di pasar. Salah satu informan bahkan menyampaikan bahwa pelaku usaha hilir cenderung lebih percaya terhadap badan usaha komersial untuk hubungan yang sifatnya lebih B2B.

Sebagai refleksi akhir, kami menilai bahwa rantai nilai kopi yang beragam ini perlu disandingkan dengan perkembangan dari badan multi-sektor yang bernama Java Preanger Lestari Mandiri (JPLM). JPLM diinisiasi oleh Kementerian Pertanian, bekerjasama dengan pemerintah daerah, sejak tahun 2019 dan akhirnya berdiri di tahun 2020. Pada awalnya, JPLM diinisiasi oleh 12 koperasi di Kabupaten Bandung dan sekitarnya, meskipun pada akhirnya hanya terdapat lima unit koperasi yang lolos dari segi legalitas, yaitu Koperasi Margamulya, Wanoja Laksana Maju, Bukti Amanah, Mekar Tani, dan Mandalawangi. JPLM berencana membuka lahan seluas 240 Hektar sebagai kebun percontohan, sesuai wilayah binaan koperasi, khususnya untuk mendorong pelatihan produksi kopi berkualitas dari hulu hingga hilir. Tujuan JPLM cukup tegas, yaitu memotong rantai pasok, meningkatkan daya tawar koperasi dalam melawan pengepul besar dan eksportir. JPLM menjanjikan bahwa 40% penghasilan JPLM Kembali ke petani anggota dalam bentuk bimbingan teknis, alat mesin pertanian, pupuk, dan jalan akses produksi. Meskipun demikian, beberapa informan skeptis dan memiliki kekhawatiran bahwa mengingat lima koperasi penyokong JPLM adalah pemain besar, ego masing-masing koperasi dan kerumitan birokrasi akan menghambat perkembangan dari JPLM.



Dalam hal ini, kami menilai bahwa JPLM perlu dipahami sebagai bentuk terkini dari kebijakan industrialisasi, yaitu upaya pemerintah yang terfokus pada promosi dan penguatan sector industry spesifik melalui serangkaian kerangka kebijakan. Hal yang menjadi masalah dari kebijakan seperti ini adalah bahwa yang umumnya terjadi adalah pemerintah tidak bisa memilih pemenang, tetapi yang kalah biasanya akan memilih pemerintah (Low & Tijaja, 2013). Hal ini berarti bahwa pelaku usaha yang didukung oleh pemerintah seringkali adalah mereka yang cenderung lemah dalam bersaing di pasar bebas, dan karenanya juga memiliki kelemahan untuk dapat berkembang. Beberapa pihak yang kontra terhadap kebijakan seperti ini berargumen bahwa pemerintah perlu mengurangi perannya di sector industry spesifik (seperti kopi) dan meningkatkan pelayanan public, seperti melalui fasilitas dasar pedesaan, infrastruktur, dan sebagainya. Di sisi lain, pro-kebijakan biasanya melihat bahwa industrialisasi bisa berhasil, asalkan kapabilitas teknologi, control atas investasi di sector lain, subsidi, serta peningkatan kapasitas SDM ikut dikembangkan.

Studi yang kami lakukan di tahun 2020 (Neilson et al. 2020) untuk rantai nilai kopi dan kakao, misalnya, mengarahkan pada pentingnya membangun kesesuaian antara kebijakan dan strategi bisnis perusahaan – sesuatu yang diistilahkan dengan *strategic coupling*. Keterlibatan pelaku usaha besar, atau lead firm, termasuk dalam program-program seperti kemitraan keberlanjutan (*sustainability partnership*), dapat membantu pemerintah dan pelaku usaha hulu untuk memahami pasar dan meningkatkan kapasitas industri. Kontrol atas kualitas yang dilakukan oleh pelaku usaha hilir, seperti roastery dan café, dapat menjadi umpan balik penting bagi kelompok tani dan koperasi. Bagi pemain hilir, control yang terlalu kuat dari pemerintah untuk menguasai seluruh rantai nilai kopi seiring dengan kebijakan hilirisasi dapat menghambat perkembangan industry kopi di Kabupaten Bandung. Hal ini sudah dapat dilihat dari tingginya volatilitas harga kopi Bandung, yang diibaratkan dengan *bubble economy*. Ini juga terjadi seiring dengan kualitas kopi yang belum merata secara lokasi maupun waktu. Di sisi lain, kopi Bandung perlu dipahami hanya merupakan bagian dari pencampuran kopi yang beragam di tingkat hilir. Inovasi yang terus menerus terjadi, termasuk melalui manual brewing community dan perkembangan produk baru seperti kopi susu, bisa jadi mendisrupsi struktur rantai nilai kopi yang sudah terbangun sekarang. Dengan proses downscaling industry kopi di Kabupaten Bandung khususnya, pemerintah perlu menelaah sejauh mana JPLM, dan kelembagaan rantai nilai kopi, dapat secara berkelanjutan memberikan kontribusi terhadap masyarakat petani dan pelaku usaha kopi di Kabupaten Bandung.

E. PENUTUP

Kesimpulan

Rantai nilai kopi di Kabupaten Bandung sangat beragam, dengan perubahan yang dinamis pula. Skema rantai nilai kopi klasik (petani > pengepul > bandar > eksportir), meskipun masih mendominasi lansekap industri kopi Kabupaten Bandung, mulai tergantikan dengan bentuk-bentuk seperti kelompok tani, koperasi, dan rantai-rantai nilai lokal untuk melayani pasar di kota Bandung dan Jakarta yang jaraknya relatif dekat. Ini juga menjadi keunikan dari rantai nilai di Kabupaten Bandung, di mana jarak dan infrastruktur akses memungkinkan petani dan pelaku hilir/konsumen akhir di Bandung Raya dapat terhubung secara langsung.

Downscaling industri kopi, baik di hulu (petani) maupun hilir (konsumen) menuntut sektor untuk dapat beradaptasi dengan lebih baik. Di masa lalu, unit-unit pengolahan memiliki kapasitas yang besar, sehingga hanya koperasi atau perusahaan besar yang dapat mengakses fasilitas tersebut. Sekarang, dengan unit yang lebih kecil, tingkat kelompok tani, perusahaan kecil, atau bahkan penyedia jasa dapat memanfaatkan ini. Skema makloon



menjadi cukup umum diambil. Hal yang lebih penting adalah pelaku hilir (kedai kopi) yang tumbuh menjamur di metropolitan Bandung Raya, dengan variasi produk dan keinginan konsumen untuk bereksperimen dengan rasa kopi yang berbeda, memungkinkan *downscaling* industri kopi dapat terjadi.

Rekomendasi

Dari kesimpulan tersebut, maka rekomendasi yang diusulkan adalah:

Atas dasar ini, pemerintah perlu menyikapi dua butir di atas (rantai nilai yang beragam dan *downscaling* industri kopi) dengan lebih seksama. Pembentukan marketing board baru dalam skala besar (contoh: JPLM) berpotensi meningkatkan daya tawar koperasi, tetapi, belajar dari pengalaman kebijakan industrialisasi, berpotensi kalah bersaing dengan pemain swasta besar. JPLM perlu membangun *strategic coupling* dengan industri hilir. Di sisi lain, pemerintah juga perlu memfasilitasi pertumbuhan rantai nilai lokal untuk memberikan ruang gerak yang lebih lebar dan skema alternatif yang lebih banyak bagi para pelaku usaha kopi lokal, khususnya petani.

Di sisi lain, kebijakan pemerintah juga sejatinya berfokus pada pembenahan infrastruktur dasar pertanian (lahan, air, akses jalan, logistik) dan kebijakan pembangunan desa yang lebih umum (pendidikan, kesehatan), agar dapat mendorong tumbuhnya pelaku usaha secara organik dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat pedesaan secara lebih luas tanpa bergantung pada satu komoditas kopi saja.

REFERENSI

- BAPPEDA JABAR, 2020. *BAPPEDA Provinsi Jawa Barat*. [Online] Available at: <http://bappeda.jabarprov.go.id/tiga-inovasi-jabar-bersaing-di-kompetisi-top-99-inovasi-pelayanan-publik-2020/> [Accessed 25 Agustus 2023].
- Beamon, B. M., 1998. Supply chain design and analysis: Models and methods. *International Journal of Production Economics*, 55(3), pp. 281-294.
- Biro Kerjasama Luar Negeri Kementan RI, 2020. *PROFIL INDIKASI GEOGRAFIS (IG) PRODUK PERTANIAN TAHUN 2020*. Jakarta: Biro Kerja Sama Luar Negeri Sekretariat Jenderal Kementerian Pertanian.
- BPS Kab. Bandung, 2023. *Badan Pusat Statistik Kabupaten Bandung*. [Online] Available at: <https://bandungkab.bps.go.id/publication/2023/02/28/35df6209127142673449ad5b/kabupaten-bandung-dalam-angka-2023.html> [Accessed 25 12 2023].
- BPS Kab. Bandung-b, 2023. *Badan Pusat Statistik Kabupaten Bandung*. [Online] Available at: <https://bandungkab.bps.go.id/publication/2023/12/15/5c0c2c580e74baa245ecaa9a/hasil-pencacahan-lengkap-sensus-pertanian-2023---tahap-i-kabupaten-bandung.html> [Accessed 25 12 2023].
- Ceha, R., Dzikron, A. M. & Riyanto, S., 2017. *Identifikasi Permasalahan Rantai Pasok pada Komoditas Kopi di Jawa Barat*. s.l., Prosiding Seminar Nasional Penelitian dan PKM Sains dan Teknologi.
- Disbun Jabar, 2023. *Dinas Perkebunan Provinsi Jawa Barat*. [Online] Available at: <https://disbun.jabarprov.go.id/post/view/790-id-menjelang-puncak-panen-roya-kopi-di-jabar-tahun-2023-diperkirakan-jumlah-produksi-menurun-30-namun-h> [Accessed 24 Agustus 2023].
- DJKI, 2023. *E-Indikasi Geografis*. [Online] Available at: <https://ig.dgip.go.id/detail-ig/22#karakteristik> [Accessed 24 Agustus 2023].



- Djuwendah, E., Syamsiah, T. N. & Hapsari, H., 2018. Penguatan Kelembagaan Koperasi Produsen Kopi Java Preanger dalam Upaya Meningkatkan Kinerja Bisnis dan Pendapatan Petani Kopi. *Dharmakarya: Jurnal Aplikasi Ipteks untuk Masyarakat*, 7(4), pp. 228 - 233.
- Dwiartama, A., Jeffry, N., & Permadi, D. (2018). *Hilirisasi: Resource-based industrialisation and Global Production Networks in the Indonesian coffee and cocoa sectors*. In Discussion Forum Organised by Badan Pengkajian Perdagangan Luar Negeri, Badan Pengkajian Dan Pengembangan Perdagangan (BPPP) and the Canada-Indonesia Trade and Private Sector Assistance (TPSA) Project Held at MoT, Jakarta on 28 August, 2018, August.
- Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of international political economy*, 12(1), 78-104.
- Gereffi, G., & Memedovic, O. (2003). *The global apparel value chain: What prospects for upgrading by developing countries* (pp. 2009-12). Vienna: United Nations Industrial Development Organization.
- Gilson, L. et al., 2012. Using stakeholder analysis to support moves towards universals coverage: lessons from the SHIELD project. *Health Policy and Planning*, Volume 27, pp. 164-176.
- Ginanjari, Y., Apiatno & Amanda, H., 2020. Kinerja Rantai Pasokan Kopi Arabika Java Preanger Di Kabupaten Sumedang Jawa Barat. *E-Jurnal Manajemen*, 9(11), pp. 3511-3532.
- Kaplinsky, R., & Morris, M. (2000). *A handbook for value chain research* (Vol. 113). Brighton: University of Sussex, Institute of Development Studies.
- Kembaren, E. T. & Muchsin, 2021. Pengelolaan Pasca Panen Kopi Arabika Gayo Aceh. *Jurnal Visioner & Strategis*, 10(1), pp. 29-36.
- Low, P., & Tijaja, J. (2013). Global value chains and industrial policies. In *E15Initiative. Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development and World Economic Forum* (<http://e15initiative.org/publications/global-value-chains-and-industrial-policies/>).
- Neilson, J. (2008). Global private regulation and value-chain restructuring in Indonesian smallholder coffee systems. *World Development*, 36(9), 1607-1622.
- Neilson, J., & Shonk, F. (2014). Chained to development? Livelihoods and global value chains in the coffee-producing Toraja region of Indonesia. *Australian Geographer*, 45(3), 269-288.
- Neilson, J., Dwiartama, A., Fold, N., & Permadi, D. (2020). Resource-based industrial policy in an era of global production networks: Strategic coupling in the Indonesian cocoa sector. *World Development*, 135, 105045.
- Nicholas-Davies, P., Fowler, S., Midmore, P., Coopmans, I., Draganova, M., Petitt, A., & Senni, S. (2021). Evidence of resilience capacity in farmers' narratives: Accounts of robustness, adaptability and transformability across five different European farming systems. *Journal of Rural Studies*, 88, 388-399.
- Open Data Jabar, 2023. *Open Data Jabar*. [Online] Available at: <https://opendata.jabarprov.go.id/id/dataset/produksi-tanaman-kopi-arabika-berdasarkan-kabupatenkota-di-jawa-barat> [Accessed 24 Agustus 2023].
- Pemkab Bandung, 2023. *Pemerintah Kabupaten Bandung*. [Online] Available at: <https://bandungkab.go.id/arsip/menteri-pertanian-ri-bersama-bupati-bandung-melaksanakan-ground-breaking-center-of-excellence-dan-soft-launching-produk-hilirisasi-perkebunan> [Accessed 24 Agustus 2023].



- Reed, S. M. et al., 2009. Who's in and why? A typology of stakeholder analysis methods for natural resources management. *Journal of Environmental Management*, Volume 90, pp. 1933-1949.
- Rochmah, H. F., Kresnanda, A. S. & Asyidiq, M. L., 2021. Pemanfaatan Limbah Ampas Kopi Sebagai Upaya Pemberdayaan Petani Kopi di CV Frinsa Agrolestari, Bandung, Jawa Barat. *Jurnal Sains Terapan : Wahana Informasi dan Alih Teknologi Pertanian*, 11(2), pp. 60-69.
- Sejati, W. K., 2011. Analisis Kelembagaan Rantai Pasok Ayam Ras Peternakan Rakyat di Jawa Barat. *Analisis Kebijakan Pertanian*, 9(2), pp. 183-198.
- Vicol, M., Neilson, J., Hartatri, D. F. S., & Cooper, P. (2018). Upgrading for whom? Relationship coffee, value chain interventions and rural development in Indonesia. *World Development*, 110, 26-37.
- Yusuf, E. S., Fahmi, I. & Indrawan, R. D., 2022. Strategi Keberlanjutan dan Model Bisnis Kopi Arabika di Jawa Barat: Studi Kasus di Kabupaten Garut. *Analisis Kebijakan Pertanian*, 20(1), pp. 73-94.