

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai saluran distribusi kopi dalam meningkatkan manfaat ekonomi anggota pada Koperasi Produsen Kopi Margamulya Pangalengan, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Bentuk Saluran Distribusi

Anggota Koperasi Produsen Kopi Margamulya Pangalengan menyalurkan hasil panen kopinya melalui dua saluran distribusi utama, yaitu melalui koperasi dan tengkulak. Saluran distribusi ke koperasi bersifat langsung karena koperasi membeli hasil panen anggota secara langsung tanpa perantara, kemudian koperasi melakukan proses pengolahan lebih lanjut sebelum dijual ke konsumen akhir, *roastery*, maupun eksportir. Begitupun saluran distribusi ke tengkulak yang bersifat langsung, di mana petani menjual kopi ceri melalui tengkulak dengan cara dijemput ke lokasi panen tanpa adanya perantara.

2. Faktor-Faktor Pemilihan Saluran Distribusi

Dalam memilih saluran distribusi, faktor yang paling berpengaruh adalah harga jual, margin keuntungan biaya distribusi, dan tingkat kepercayaan terhadap perantara. Petani skala kecil cenderung memilih tengkulak karena menawarkan harga beli lebih tinggi, pembayaran tunai langsung, serta menanggung biaya pengangkutan, sehingga lebih efisien bagi mereka. Sebaliknya, petani dengan skala usaha besar lebih memilih menyalurkan hasil panennya ke koperasi karena menginginkan manfaat ekonomi jangka panjang,

seperti pembagian SHU dengan adanya pengolahan yang meningkatkan nilai tambah produk. Selain itu, faktor kepercayaan juga penting, di mana hubungan sosial yang telah terjalin lama dengan tengkulak membuat petani skala kecil merasa lebih aman menjual hasil panennya melalui saluran tersebut.

3. Manfaat Ekonomi yang Diberikan Koperasi

1) Manfaat Ekonomi Langsung (MEL)

Koperasi memberikan manfaat ekonomi langsung kepada anggota berupa pengadaan input seperti bibit kopi gratis dan penyediaan alat pengendali hama PBKo. Selain itu, koperasi juga menyediakan jasa pengolahan yang berfungsi untuk meningkatkan nilai tambah produk.

2) Manfaat Ekonomi Tidak Langsung (METL)

METL yang diterima anggota yaitu dalam bentuk pembagian SHU di akhir periode berdasarkan volume kopi yang disalurkan. Margin keuntungan saluran distribusi ke koperasi menjadi lebih tinggi dibandingkan dengan tengkulak setelah adanya pembagian SHU sebesar Rp 7.022.490 per tahun untuk rata-rata hasil produksi 4.690 kilogram. Sehingga koperasi lebih menguntungkan dengan selisih keuntungan sebesar Rp 3.702.226.

4. Upaya yang Perlu Dilakukan untuk Meningkatkan Manfaat Ekonomi Anggota

1) Berdasarkan Faktor Pemilihan Saluran Distribusi

- a. Memperkuat distribusi ke pasar bernilai tinggi seperti konsumen akhir dan *roastery* lokal untuk memperoleh margin dan SHU yang lebih besar.
- b. Mempermudah distribusi petani kecil dengan menyediakan jasa penjemputan atau subsidi biaya angkut.
- c. Meningkatkan kepercayaan anggota melalui transparansi pembayaran SHU dan komunikasi yang jelas.
- d. Memperkuat modal usaha agar koperasi bisa membeli hasil panen anggota dengan harga bersaing.

2) Berdasarkan Manfaat Ekonomi yang Diberikan

- a. Meningkatkan kapasitas dan jangkauan layanan pengolahan kepada non anggota untuk memperoleh pemasukan tambahan
- b. Memperluas akses input dan sarana produksi seperti bibit dan alat pertanian dan memastikan pendistribusiannya merata.

5.2 Saran-Saran

Penelitian ini diharapkan dapat menambah literatur terkait analisis saluran distribusi pada koperasi produsen sebagai strategi meningkatkan manfaat ekonomi anggota. Peneliti selanjutnya dapat memperluas cakupan dengan menganalisis perilaku distribusi anggota koperasi produsen komoditas lain atau menguji model faktor yang memengaruhi pemilihan saluran distribusi secara kuantitatif dengan jumlah sampel lebih besar.

Bagi Koperasi Produsen Kopi Margamulya Pangalengan, disarankan untuk:

1. Memperkuat modal dengan meningkatkan partisipasi anggota dengan mengembangkan unit usaha kedai kopi, serta meningkatkan jangkauan layanan pengolahan kepada non anggota sehingga jumlah modal internal bertambah agar koperasi dapat bersaing dengan harga beli tengkulak. Koperasi juga dapat mengoptimalkan penjualan kopi olahan ke konsumen akhir dan *roastery* lokal yang memberikan margin lebih tinggi,
2. Memberikan perhatian kepada petani dengan skala usaha kecil dengan menyediakan layanan penjemputan hasil panen secara kolektif, serta meningkatkan komunikasi dan transparansi kepada anggota untuk memperkuat kepercayaan dan partisipasi mereka dalam menyalurkan hasil panennya ke koperasi.
3. Koperasi perlu meningkatkan kesadaran anggota bahwa mereka memiliki peran sebagai pemilik sekaligus pengguna layanan koperasi, sehingga mereka dapat memberikan kontribusi yang sepadan dengan berbagai manfaat ekonomi yang telah diterima dari koperasi.