

**ANALISIS RANTAI PASOK KOPRA DI DESA  
KATUMBANGAN KECAMATAN CAMPALAGIAN  
KABUPATEN POLEWALI MANDAR**

**FIKMAWATI**

**A0118508**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN DAN KEHUTANAN  
UNIVERSITAS SULAWESI BARAT  
MAJENE  
2025**



UNIVERSITAS SULAWESI BARAT  
FAKULTAS PERTANIAN DAN  
KEHUTANAN PROGRAM STUDI  
AGRIBISNIS  
PROGRAM SARJANA

### LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : F i k m a w a t i

NIM : A0118508

Program Studi : Agribisnis

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **“Analisis Rantai Pasok Kopra di Desa Katumbangan Kecamatan Campalagian Kabupaten Polewali Mandar”** adalah benar merupakan hasil karya saya di bawah arahan dosen pembimbing dan belum pernah di ajukan ke perguruan tinggi mana pun serta seluruh sumber yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Majene, October 2024

Fikmawati



**HALAMAN PENGESAHAN**

Judul Skripsi : Analisis Rantai Pasok Kopra di Desa Katumbangan Kecamatan  
Campalagian Kabupaten Polewali Mandar

Nama : Fikmawati

NIM : A0118508

Disetujui oleh

Pembimbing I

Pembimbing II



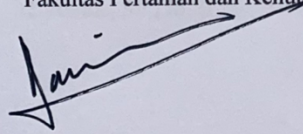
Nurlaela, SP., M.Si  
NIP. 198312162015042001



Astina, SP., M.Si  
NIP. 199007222024212036

Diketahui oleh

Dekan,  
Fakultas Pertanian dan Kehutanan



Prof. Dr. Ir. Kaimuddin, M.Si  
NIP. 198311102019031005

Ketua Program Studi  
Agribisnis



Astina, SP., M.Si  
NIP. 199007222024212036

## ABSTRAK

**Fikmawati**, Analisis Rantai Pasok Kopra di Desa Katumbangan Kecamatan Campalagian Kabupaten Polewali Mandar **Nurlaela** dan **Astina**

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi aliran produk, aliran keuangan, aliran informasi dan menganalisis tingkat efisiensi pemasaran pada rantai pasok kopra. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan September sampai Oktober 2024. Data yang dikumpulkan yaitu data primer diperoleh dari petani dan pedagang menggunakan kuesioner, data sekunder diperoleh dari internet dan kantor Desa Katumbangan. Pengambilan sampel menggunakan metode rumus slovin sebanyak 42 orang dari 75 orang petani dan metode *snowball sampling* sebanyak 3 orang pedagang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1). Rantai pasok kopra pada saluran petani-pedagang pengumpul-pabrik, berdasarkan aliran produk mengalir dari hulu ke hilir dimana petani mengolah kelapa menjadi kopra dan menjual kopra ke pedagang, pedagang menjual kopra ke pabrik, aliran keuangan mengalir dari hilir ke hulu dimana pabrik membeli kopra dengan transaksi via bank ke pedagang dan pedagang membeli kopra dengan transaksi secara langsung ke petani, aliran informasi arah pertama pabrik menginformasikan kualitas kopra dan harga ke pedagang, pedagang menginformasikan ke petani. Arah kedua petani menginformasikan ke pedagang kualitas kopra dan pedagang akan menginformasikan jumlah volume pemasaran kopra ke pabrik. (2). Tingkat efisiensi pemasaran pada rantai pasok kopra dilihat dari margin pemasaran, biaya dan keuntungan, petani dan pedagang yang telah efisien.

**Kata kunci** : Rantai pasok, Kopra, Aliran

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah Subuhanahu Wata'ala karena atas limpahan Rahmat dan hidayah-Nyalah sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “**Analisis Rantai Pasok Kopra di Desa Katumbangan Kecamatan Campalagian Kabupaten Polewali Mandar** ”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi syarat memperoleh Sarjana Pertanian pada Program Studi Agribisnis di Universitas Sulawesi Barat.

Skripsi ini penulis persembahkan untuk orang-orang terkasih dan istimewa dalam hidup penulis yaitu ayahanda tercinta **Saharuddin** dan ibunda tersayang **Sitti Isa** yang senantiasa memberikan dukungan, kasih sayang dan doa yang tulus. Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dari semua pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sangatlah sulit bagi penulis menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Nurlaela,SP.,M.Si selaku dosen pembimbing I (Satu) yang telah menyempatkan waktu,tenaga dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam menyusun skripsi ini
2. Astina,SP.,M.Si selaku dosen pembimbing II (Dua) yang telah menyempatkan waktu,tenaga dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam menyusun skripsi ini
3. Dosen penguji Prof. Dr. Ir. Kaimuddin M.,Si, Muhammad Arafat Abdullah, S.Si.,M.Si dan Haniar, SP.,M.Si yang telah memberikan arahan, kritik dan saran untuk perbaikan skripsi ini
4. Seluruh dosen Fakultas Pertanian dan Kehutanan yang telah memberikan didikan moral dan ilmu yang bermanfaat selama masa perkuliahan
5. Seluruh Staf Fakultas Pertanian dan Kehutanan yang telah membantu penulis dalam memudahkan segala macam urusan selama perkuliahan

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Tanaman perkebunan merupakan salah satu komoditas yang sangat diandalkan sebagai sentra bisnis yang menguntungkan. Terlebih produk tanaman perkebunan sangat banyak permintaannya, baik di pasar dalam negeri maupun pasar luar negeri. Selain itu, harga jual yang tinggi juga membuat tanaman perkebunan menjadi salah satu penyumbang devisa negara yang tidak sedikit (Amanda Rizal Zulkarnaen, 2016).

Indonesia merupakan negara agraris yang memerlukan perhatian khusus untuk mengolah sumber dayanya terutama pada sektor pertanian agar bisa kuat dan tangguh dalam menghadapi persaingan global. Sektor yang memegang peranan penting bagi pertumbuhan perekonomian Indonesia adalah sektor perkebunan.

Provinsi Sulawesi Barat merupakan salah satu provinsi sentra penghasil kelapa dalam di Pulau Sulawesi. Kondisi perkembangan luas areal dan produksi kelapa dalam mengikuti perkembangan luas areal dan produksi kelapa dalam nasional. Pada tahun 2019 produksi kelapa di Sulawesi Barat sebesar 35,933 ton, dengan luas lahan 42,926 ha dan produktivitas 1,081 (Purwakarta, T.H. 2015).

Kabupaten Polewali Mandar adalah salah satu daerah yang terluas dan juga jumlah penduduknya yang tertinggi di Sulawesi Barat. Potensi daerah yang terluas tersebut menjadi penopang untuk kebutuhan SDA untuk membangun SDM yang ada di Polewali Mandar. Komoditas pertanian maupun perkebunannya juga merupakan yang terbesar di Sulawesi Barat, mulai dari komoditas padi, kopra dan lain sebagainya. Kabupaten Polewali Mandar menjadi salah satu daerah penghasil tanaman kelapa dengan total produksi pertahun sebesar 18,808 ton, dengan luas lahan 20,914 ha (Kepala dinas perkebunan Sulawesi Barat).

Kecamatan Campalagian adalah salah satu daerah yang ada di Polewali Mandar yang masyarakatnya dominan berprofesi sebagai petani sawah dan ada juga yang berprofesi sebagai petani pengolah kopra. Desa Katumbangan adalah salah satu daerah yang ada di Kecamatan Campalagian yang rata-rata masyarakatnya berprofesi sebagai petani pengolah kopra.

Kelapa (*Cocos nucifera*) merupakan tanaman tropis yang serba guna dan mendapatkan julukan sebagai pohon kehidupan. Tanaman ini dikenal sebagai pohon kehidupan (*the tree of life*) atau disebut juga dengan pohon serba guna karena hampir semua bagian tanaman ini dapat dimanfaatkan manusia baik buah, batang sampai daunnya bagi kehidupan. Selain itu juga, tanaman kelapa (*Cocos nucifera*) memiliki peran yang sangat strategis bagi masyarakat (Khairatul, N. 2019).

Menurut Rahman dalam penelitian Lilik Indah Wati, Potensi kelapa banyak yang belum dimanfaatkan karena berbagai kendala terutama teknologi, permodalan dan daya serap pasar yang belum merata. Selain sebagai salah satu sumber minyak nabati, tanaman kelapa juga sebagai pendapatan bagi keluarga petani, sebagai sumber devisa negara, penyediaan lapangan kerja, pemicu dan pemacu pertumbuhan sentra-sentra ekonomi baru, serta sebagai pendorong tumbuh berkembangnya industri hilir berbasis minyak kelapa dan produk ikutannya di Indonesia.

Salah satu olahan kelapa adalah kopra. Kopra merupakan daging buah kelapa yang dikeringkan. Kopra merupakan produk kelapa yang sangat penting karena merupakan bahan baku pembuatan minyak kelapa. Pengolahan kelapa menjadi kopra dapat memberikan nilai tambah terhadap kelapa tersebut dan memberi keuntungan bagi petani kelapa. Untuk membuat kopra yang baik diperlukan kelapa yang telah berumur sekitar 300 hari dan memiliki berat sekitar 3-4 kg. Teknik pengolahan kopra ada empat macam yakni; pengeringan dengan sinar matahari (*sun drying*), pengeringan dengan pengarang atau pengasapan di atas api (*smoke curing or drying*), pengeringan dengan pemanasan tidak langsung (*indirect drying*), dan pengeringan menggunakan tenaga panas matahari (*solar system*) (Nur Aisyah, 2022).

Berdasarkan observasi yang dilakukan oleh penulis diketahui bahwa masyarakat Desa Katumbangan dalam mengolah kelapa menjadi kopra dimulai pertama kali berjalan di tahun 2010. Pada awalnya kopra hitam yang pertama kali diolah oleh masyarakat Desa Katumbangan, tetapi seiring berjalannya waktu nilai jual kopra hitam dengan teknik pengasapan menurun dari kopra putih. Sehingga

masyarakat Desa Katumbangan mulai beralih ke kopra putih karena harga kopra putih lebih diatas dibanding kopra hitam.

Produksi kopra di Desa Katumbangan umumnya dilakukan oleh petani-petani kecil yang memiliki lahan pertanian dengan jumlah kelapa yang beragam. Setelah dipanen, buah kelapa dipecah untuk diambil dagingnya, kemudian daging tersebut dikeringkan dibawah terik matahari selama beberapa hari hingga menjadi kopra. Kopra yang telah siap biasanya akan dijual ke tengkulak atau pengepul, kemudia tengkulak atau pengepul akan membawa kopra tersebut ke pasar atau ke pabrik pengolah selanjutnya.

Di Desa Katumbangan produksi kopra di daerah ini masih memiliki kendala seperti : perubahan kondisi cuaca yang tidak menentu seperti hujan yang terlalu lebat atau musim kemarau yang berkepanjangan dapat mempengaruhi produksi kelapa dan kualitas kopra yang dihasilkan, rendahnya daya saing, keterbatasan modal dan teknologi sehingga petani kecil di Desa Katumbangan memiliki keterbatasan dalam modal dan teknologi yang dibutuhkan untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi kopra, tengkulak atau pengepul kelapa yang tidak adil, dan rendahnya kesadaran tentang kesehatan dan keselamatan kerja. Oleh karena itu, untuk mengatasi kendala-kendala tersebut, diperlukan kerja sama antar pemerintah, masyarakat setempat, dan pihak-pihak terkait dalam meningkatkan akses modal, teknologi dan kesadaran akan kesehatan dan keselamatan kerja.

Produksi kelapa (kopra) di Desa Katumbangan perlu diimbangi dengan salah satu sistem distribusi yang baik mengingat pemasaran memegang peranan yang sangat penting dalam menghasilkan pendapatan yang maksimal. Rantai pasok yang terlalu panjang dapat membuat harga yang diterima petani di Desa Katumbangan menjadi rendah, kurangnya informasi tentang produk kelapa dan kurangnya koneksi dengan pabrik maka proses penentuan harga lebih dikuasi oleh pedagang/pengepul/tengkulak. Sehingga sistem aliran rantai pasok yang baik, diharapkan dapat membuat harga dan distribusi kelapa menjadi lebih baik.

Pemasaran pertanian adalah proses aliran komoditas yang disertai perpindahan hak milik dan penciptaan guna waktu, guna tempat, guna bentuk yang dilakukan oleh lembaga-lembaga pemasaran dengan melaksanakan salah

satu atau lebih fungsi-fungsi pemasaran. Pemasaran adalah suatu runtutan kegiatan atau jasa yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk dari produsen ke konsumen (Subroto, 2015).

Sistem pemasaran yang efisien tentunya pendapatan petani akan meningkat. Sistem tata niaga dianggap efisien jika memenuhi dua syarat yaitu mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani kepada konsumen dengan biaya semurah-murahnya dan mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayarkan konsumen terakhir kepada semua pihak yang ikut dalam kegiatan produksi dan tata niaga barang tersebut (Tim Penulis Penebar Swadaya, 2008).

Rantai pasok (*Supply chain*) merupakan pengelolaan berbagai kegiatan dalam rangka memperoleh bahan mentah, dilanjutkan kegiatan transformasi sehingga menjadi produk dalam proses, kemudian menjadi produk jadi dan diteruskan dengan pengiriman kepada konsumen melalui sistem distribusi (Muhammad Arif, 2018) oleh sebab itu pembangunan di sektor perkebunan mengalami kekurangan dan salah satu tujuan utama pembangunan di sektor ini adalah meningkatkan mutu dan produksi. Adapun salah satu konsep yang penting dalam sebuah pemasaran, dimana sistem pengaturan yang mempunyai kaitan dengan ketiga aliran rantai pasok yaitu, aliran produk, aliran keuangan maupun aliran informasi. Ketiga aliran rantai pasok ini sangat penting untuk dilakukan terkait banyaknya mata rantai (Tubangus *et al.*, 2016)

Sebuah jurnal yang ditulis oleh Riska Veronika dan Siti Aisyah dengan judul “Analisis *Supply Chain Management* Pada Produk Breaded Shrimpt (Studi Kasus : PT. Aneka Sari Utama)”, yang memiliki fokus penelitian pada analisis manajemen rantai pasok yang berhubungan dengan produk breaded shirmp yang mana dalam jurnal ini peneliti menggali masalah seperti manajemen persediaan, transportasi, koordinasi, dan hubungan dengan pemasok dan distributor dalam konteks produk breaded shirmp. Jurnal ini juga mencermati peran teknologi informasi dan komunikasi dalam manajemen rantai pasok industri pengolahan makanan, dan juga jurnal ini menggali karakteristik perusahaan, tantangan operasional yang dihadapi , dan strategi diterapkan oleh PT. Aneka Sari Utama dalam manajemen rantai pasok produk breaded shrimp.

Hal ini membuat peneliti tertarik untuk mengidentifikasi dan menganalisis mengenai aliran rantai pasok kopra yang berada di Desa Katumbangan Kecamatan Campalagian Kabupaten Polewali Mandar dan mengangkat judul penelitian “Analisis Rantai Pasok kopra di Desa Katumbangan Kecamatan Campalagian Kabupaten Polewali Mandar”

## **1.2 Rumusan masalah**

Berdasarkan uraian pada latar belakang diatas, maka didapatkan beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana mekanisme rantai pasok kopra di Desa Katumbangan Kecamatan Campalagian Kabupaten Polewali Mandar?
2. Berapa tingkat efisiensi pemasaran pada rantai pasok kopra?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka diterapkan tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi mekanisme rantai pasok kopra di Desa Katumbangan Kecamatan Campalagian Kabupaten Polewali Mandar.
2. Menganalisis tingkat efisiensi pemasaran pada rantai pasok kopra

## **1.4 Manfaat penelitian**

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan mengenai memberi informasi yang berguna di dalam pengambilan kebijaksanaan tentang Analisis Rantai Pasok Kopra.

### **1.4.1 Manfaat teoritis**

1. Penelitian ini di harapkan dapat menambah wawasan mengenai Rantai Pasok kopra khususnya di Desa Katumbangan Kecamatan Camplagian Kabupaten Polewali Mandar
2. Penelitian ini di harapkan berguna sebagai suatu karya ilmiah yang dapat menunjang perkembangan ilmu pengetahuan dan sebagai bahan masukan yang dapat mendukung bagi peneliti maupun pihak lain yang tertarik dalam bidang penelitian yang sama.

#### 1.4.2 Manfaat praktis

##### 1. Bagi pemerintah

Sebagai dasar pengambilan kebijakan. Hasil penelitian ini diterapkan dan memberikan sumbangan pemikiran , bahan pertimbangan dan evaluasi terhadap penetapan kebijakan, terutama kaitannya dengan usaha kopra.

##### 2. Bagi peneliti

Sebagai sarana untuk menambah pengetahuan dan wawasan yang berkaitan tentang Analisis Rantai Pasok Kopra. Sehingga wawasan dan pengetahuan tersebut di gunakan dimasa yang akan datang.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Tanaman kelapa**

Kelapa (*Cocos nucifera*) merupakan tanaman tropis yang serba guna dan mendapatkan julukan sebagai pohon kehidupan. Tanaman ini dikenal sebagai pohon kehidupan (*the tree of life*) atau disebut juga dengan pohon serba guna karena hampir semua bagian tanaman ini dapat dimanfaatkan manusia baik buah, batang sampai daunnya bagi kehidupan. Selain itu juga, tanaman kelapa (*Cocos nucifera*) memiliki peran yang sangat strategis bagi masyarakat (Khairatul, N. 2019).

Tanaman Kelapa merupakan tanaman perkebunan dengan area terluas di Indonesia, lebih luas dibandingkan perkebunan karet dan kelapa sawit, dan memiliki urutan teratas untuk tanaman budi daya setelah padi, sekitar 96% kebun kelapa merupakan perkebunan rakyat yang diusahakan dikebut atau pekarangan rumah. Perkebunan tersebut dikelola secara monokultur maupun kebun campur melibatkan sekitar 20 juta jiwa keluarga petani atau buruh tani (Khairul, 2020).

Tanaman Kelapa adalah satu jenis tumbuhan dari keluarga Arecaceae, termasuk jenis tanaman palma yang mempunyai buah berukuran cukup besar. Batang pohonnya umumnya berdiri tegak dan tidak bercabang, dapat mencapai 10-14 meter lebih. Daunnya berpelelah, panjangnya dapat mencapai 3-4 meter dengan sirip-sirip lidi yang menopang pada tiap helaian daun. Buahnya terbungkus dengan serabut dan batok yang cukup kuat, sehingga untuk memperoleh buahnya harus dikuliti terlebih dahulu.

Dalam usaha memperbaiki mutu kelapa, kemudian dikembangkan jenis varietas unggul yang dikenal dengan sebutan kelapa Hybrida, yaitu kelapa hasil perkawinan antara kelapa dalam dengan kelapa unggul Zanzibar (Afrika). Kelapa hybrida yang dibudidayakan sesuai dengan teknologi anjuran dapat menghasilkan kopra sekitar 4,0 ton/Ha/tahun, sedangkan kelapa dalam hanya mampu menghasilkan kopra sekitar 929 kg/Ha/tahun. Dengan adanya perbedaan produktivitas tersebut, maka petani kelapa pada umumnya lebih tertarik untuk membudidayakan kelapa hybrida.

Komoditas kelapa Indonesia memiliki daya saing, meskipun demikian daya saing Indonesia lebih kecil dari Philipina dan Srilangka tetapi lebih besar dari India, United Republik Tanzania, Brazil, Thailand, Mexico, dan Malaysia. Faktor penentu daya saing komoditas kelapa Indonesia adalah luas areal, jumlah produksi dan jumlah penduduk. Keberadaan faktor-faktor yang menjadi penentu daya saing Indonesia seperti luas areal, produksi dan penyerapan tenaga kerja pada pengembangan komoditas kelapa perlu ditingkatkan (Ineke, 2013).

## **2.2 Kopra**

Kopra adalah daging buah kelapa yang dikeringkan. Kopra atau daging buah kelapa merupakan produk turunan kelapa yang sangat penting karena merupakan bahan baku pembuatan minyak mentah (CCO) maupun produk turunan lainnya. Untuk membuat kopra yang baik diperlukan kelapa yang telah berumur sekitar 300 hari dan memiliki berat sekitar 3-4 kg. (Kementerian Perdagangan RI, 2013). Kopra yang baik sebaiknya hanya memiliki kandungan air 6-7% agar tidak mudah terserang organisme pengganggu. Kerusakan yang terjadi pada kopra umumnya disebabkan oleh serangan hama bakteri dan serangan cendawan. Serangan tersebut mudah terjadi jika kadar air dalam kopra tinggi, kelembapan udara mencapai 80% atau lebih suhu atmosfer mencapai 30 °C . Cendawan yang sering menyerang kopra adalah cendawan *Rhizopus sp*, *Aspergillus niger*, dan *Penicilium glaucum*.

Teknologi pengolahan kopra pada dasarnya merupakan proses pengeringan atau penurunan kadar air buah kelapa sampai kadar air tertentu. Teknologi pengolahan daging buah kelapa yang banyak dilakukan petani kelapa di Indonesia masih merupakan teknik pengolahan kelapa secara tradisional. Adapun proses pengolahan kelapa menjadi kopra adalah sebagai berikut :

### **1. Pemetikan**

Pemetikan buah kelapa dilakukan dengan jangka waktu dua bulan atau tiga bulan. Produksi kelapa rata-rata untuk setiap pohon adalah 20-40 butir kelapa per pohon untuk produksi kelapa yang baik, sedangkan untuk produksi buah kelapa yang jelek adalah 0-10 butir per pohon. Kelapa yang dipetik terlalu muda akan menghasilkan kopra yang lunak serta mudah terjadi kerusakan selama pengolahan akibat aktivitas mikroba. Sedangkan kelapa yang dipetik lewat masak akan

menghasilkan daging buah berlendir dan sukar dikeringkan serta menghasilkan kopra yang keras, warna tidak putih, dan warna minyak pun jelek.

## 2. Pengangkutan bahan

Hasil pemetikan harus segera dibawa ke tempat pengolahan. Lama waktu setelah pembelahan berpengaruh terhadap kerusakan yang ditimbulkan sebelum pengeringan, serta mutu kopra semakin lama jarak waktu antara pembelahan dan pengeringan akan meningkatkan jumlah dan persentase kopra yang bermutu rendah atau berwarna merah kemerahan dan merah hitam. Waktu antara pembelahan dan pengeringan yang masih dianggap baik adalah periode 0-4 jam.

## 3. Penghilangan sabut dan pembelahan buah

Tujuan penghilangan sabut dan pembelahan buah adalah untuk memudahkan proses selanjutnya sekaligus mengeluarkan air buah. Alat untuk pengupasan disebut lewang. Buah kelapa yang masih bertempurung dibelah menjadi dua dengan menggunakan parang. Setelah air menetas habis harus segera dikeringkan.

Pengolahan kopra dihasilkan limbah berupa air kelapa, sabut kelapa/serabut kelapa dan tempurung kelapa/batok kelapa. Pengolahan air kelapa dapat lebih lanjut menghasilkan produk berupa minuman *ready to drink*, nata de coco, cuka air kelapa, dan kecap air kelapa. Tempurung beratnya sekitar 15-19% bobot buah kelapa. Tempurung kelapa yang dulu hanya digunakan sebagai bahan bakar, sekarang sudah merupakan bahan baku industri cukup penting. Produk yang dihasilkan dari pengolahan tempurung adalah arang, arang aktif, tepung tempurung dan barang kerajinan. Arang aktif dari tempurung kelapa memiliki daya saing yang kuat karena mutunya tinggi dan tergolong sumber daya yang terbarukan. Selain digunakan dalam industri farmasi, pertambangan, dan penjernihan, arang aktif juga digunakan untuk penyaring atau penjernih ruangan untuk menyerap polusi dan bau tidak sedap dalam ruangan (Fahroji, 2011).

## 4. Pengeringan

Pengeringan yang baik terdiri atas pengeringan secara alami dan dengan buatan. Secara alami didapatkan dari sumber matahari (*sun drying*), sedangkan pengeringan dengan proses buatan (*artificial drying*), yaitu membuat rumah pengeringan yang dapat menghasilkan panas yang dibuat secara buatan.

a. Pengeringan dengan sinar matahari (*sun drying*)

Peralatan yang dibutuhkan untuk cara pengeringan dengan sinar matahari adalah lantai pengering yang luas atau rak-rak yang terbuat dari bambu. Bila cuaca baik, dalam waktu 2 hari pengeringan daging buah kelapa dapat dengan mudah dicungkil dari tempurungnya. Dengan pengeringan kembali selama 3-5 hari sudah akan didapatkan kopra kering. Pada cuaca baik, pengeringan secara kontinyu selama 8 jam mampu menguapkan 1/3 kadar air yang terdapat pada buah. Dalam perdagangan hasil pengeringan tersebut dinamakan sebagai kopra kering.

b. Pengeringan dengan panas buatan (*artificial drying*)

Proses pengeringan dengan panas buatan, daging buah akan kontak langsung dengan gas-gas yang timbul dari pembakaran dalam dapur api. Hasil yang diperoleh dengan pengeringan pemanasan secara langsung disebut dengan *smoke dried copra* (asap yang mengeringkan kopra), dengan ciri khas berbau asap dengan permukaan berwarna putih kecoklatan. Contoh model alat pengering ini adalah rak-rak bambu dengan dinding terbuat dari daun-daun kelapa. Model pengeringan ini merupakan alat pengering buatan paling sederhana. Bahan bakar yang digunakan adalah tempurung kelapa. Teknik pengasapan pada dasarnya dapat mengurangi kualitas dari kopra itu sendiri, tetapi teknik pengasapan ini menjadi penting ketika musim hujan di mana sinar matahari tidak mencukupi untuk pengasapan secara natural.

## 2.3 Analisis Rantai Pasok

### 1. Definisi Rantai pasok (*supply chain*)

Rantai pasokan adalah sebuah proses bisnis dan informasi yang berulang menyediakan produk atau layanan dari pemasok melalui proses pembuatan dan pendistribusian kepada konsumen (Roy Leonard Tompodung.,dkk, 2016).

Menurut Lambert dan Cooper, *Global supply chain from (GSCF)*, rantai pasok didefinisikan sebagai integritas bisnis proses utama dari pengguna akhir melalui pemasok asli yang menyediakan produk, layanan, dan informasi yang menambah nilai bagi pelanggan dan pemangku kepentingan lainnya. Menurut pujawan, rantai pasokan adalah jaringan perusahaan yang bekerja untuk

menciptakan dan menghantarkan suatu produk ke tangan pemakai akhir secara bersama-sama. Menurut Nahmias, sebuah rantai pasokan adalah seluruh jaringan terkait pada aktivitas sebuah firma yang mengaitkan pemasok, pabrik, gudang, toko, dan pelanggan. Menurut Vortos dan Poerwanto, supply chain adalah urutan proses (pengambilan keputusan dan eksekusi) dan aliran (materi, informasi, dan uang) yang terjadi dalam dan diantara tahapan yang berbeda dari produksi ke konsumsi akhir melibatkan produsen, transporter, penyedia layanan, logistik, pengecer, dan konsumen. (Ria Indriani., dkk, 2019).

## 2. Tujuan utama Rantai Pasok (*supply chain*)

Menurut Chopra dan Menidl, tujuan utama rantai pasokan adalah memuaskan kebutuhan pelanggan sehingga perusahaan mendapatkan keuntungan. Aktivitas rantai pasokan dimulai dari permintaan konsumen dan berakhir ketika pelanggan atau konsumen telah terpuaskan. Terdapat hubungan erat antara desain dan manajemen aliran rantai pasokan (produk, informasi, dan dana). Menurut Chen IJ and A Paulraj, rantai pasok melibatkan supplier, manufaktur dan retailer yang saling bersinergis dan bekerja satu sama lain secara langsung maupun tidak langsung. Menurut Blackhurst et al, rantai pasok yang mampu melakukan dan mengirimkan produk dan jasa dalam keadaan tertentu dikarakteristikan sebagai tangguh. Menurut Sirajuddin, *supply chain* dibedakan dengan tata niaga dalam hal fokus analisis. Tata niaga mempunyai fokus analisis pada satu komoditas, sedangkan supply chain penekanannya tidak hanya pada komoditas itu saja tetapi juga mencakup pada produk-produk olahan. Dengan demikian, proses nilai tambah harus terlihat dalam supply chain tersebut (Ria Indriani., dkk, 2019).

## 3. Peran rantai pasok

Menurut Hugos, setiap rantai pasok memiliki ciri yang unik untuk menghadapi peluang pasar dan tantangan operasi. Perusahaan dalam rantai pasok harus membuat keputusan individual dalam lima bidang utama, yaitu :

### a. Produksi

Bidang produksi terkait jawaban dari pertanyaan-pertanyaan berikut :  
produk apa yang diinginkan pasar? Berapa banyak yang harus diproduksi dan kapan? Kegiatan ini termasuk penciptaan jadwal produksi induk yang

terkait dengan kapasitas pabrik, penyeimbangan dan penjadwalan, kontrol kualitas dan pemeliharaan peralatan.

b. Persediaan

Permasalahan persediaan terkait jawaban dari pertanyaan berikut: Persediaan apa saja yang harus disimpan pada setiap tahap dalam rantai pasok? Berapa banyak persediaan yang harus disimpan sebagai bahan baku, barang setengah jadi atau barang jadi? Tujuan utama dari persediaan adalah untuk berfungsi sebagai penyangga terhadap ketidakpastian rantai pasok. Namun, menyimpan persediaan dalam jumlah besar memerlukan biaya yang besar pula. Sehingga isu pentingnya adalah berapa tingkat persediaan yang paling optimal dan penentuan titik pemesanan ulang.

c. Lokasi

Permasalah lokasi terkait dengan jawaban-jawaban pertanyaan berikut: Dimana lokasi fasilitas untuk produksi dan penyimpanan persediaan? Dimana lokasi yang memerlukan biaya paling efisien untuk produksi dan menyimpan persediaan? Apakah fasilitas yang saat ini masih dapat digunakan atautkah harus membangun fasilitas baru? Ketika pertanyaan-pertanyaan tersebut terjawab melalui analisis yang tepat, maka dapat menentukan jalur yang tepat pula untuk menyampaikan produk kepada konsumen.

d. Transportasi

Permasalahan mengenai transportasi terkait dengan jawaban-jawaban pertanyaan berikut: Bagaimana persediaan dipindahkan dari satu lokasi rantai pasokan ke lokasi lain? Transportasi udara dan truk secara umum leboh cepat dan reliabel, namun lebih mahal. Pengiriman melalui laut dan kereta api lebih murah, namun memerlukan waktu transit yang lebih lama.

e. Informasi

Permasalahan terkait informasi umumnya menyangkut jawaban-jawaban dari pertanyaan-pertanyaan berikut: Seberapa banyak data yang harus dikumpulkan dan seberapa banyak informasi yang dibagikan? Informasi terkini dan akurat dapat membantu menciptakan koordinasi yang lebih baik dan pengambilan keputusan yang tepat. Dengan informasi yang baik

dan tepat, keputusan-keputusan strategis dapat diambil, apa yang diproduksi dan berapa banyak, dimana lokasi produksi dan menyimpan persediaan, serta cara terbaik untuk memindahkannya.

#### 4. Strategi rantai pasok (*supply chain*)

Haizer dan Render menjelaskan beberapa strategi rantai pasokan:

##### a. Banyak pemasok

Dengan strategi banyak pemasok, pemasok menanggapi permintaan dan spesifikasi yang pada umumnya akan jatuh ke pihak yang memberikan penawaran terendah. Ini merupakan sebuah strategi umum untuk produk komoditas. Strategi ini menandingkan satu pemasok dengan pemasok yang lain dan membebani pemasok untuk dapat memenuhi permintaan pembeli. Pendekatan ini mengutamakan teknologi, keahlian, dan kemampuan memprediksi, begitu juga biaya, mutu dan kemampuan pengiriman yang diperlukan.

##### b. Sedikit pemasok (*few supplier*)

Strategi yang memiliki sedikit pemasok mengimplikasikan bahwa dari pada mencari atribut jangka pendek, seperti biaya rendah, pembeli lebih ingin menjalin hubungan jangka panjang dengan beberapa pemasok yang setia. Para pemasok jangka panjang mungkin lebih dapat memahami tujuan umum dari perusahaan pembeli dan pelanggan. Penggunaan skala ekonomi dan kurva belajar yang menghasilkan biaya transaksi dan biaya yang lebih rendah.

##### c. Integrasi vertikal

Integrasi vertikal berarti mengembangkan kemampuan untuk memproduksi barang atau jasa yang sebelumnya dibeli atau membeli perusahaan pemasok atau distributor.

##### d. Jaringan Keiretsu

Banyak perusahaan manufaktur besar Jepang telah menemukan titik tengah antara pembelian dari pemasok yang berjumlah sedikit dengan integritas vertikal. Manufaktur seperti ini sering menjadi pendukung keuangan pemasok melalui kepemilikan atau pinjaman. Dengan demikian, pemasok menjadi bagian dari koalisi perusahaan yang dikenal sebagai

keiretsu. Anggota keiretsu dipastikan memiliki hubungan jangka panjang dan karenanya diharapkan dapat berperan sebagai mitra yang memberikan keahlian teknis dan kestabilan mutu produksi untuk manufaktur tersebut. Anggota keiretsu juga dapat memiliki pemasok dibawahnya, menjadikan pemasok tingkat kedua atau bahkan ketiga sebagai bagian dari koalisi. Dapat disimpulkan keiretsu adalah istilah bahasa jepang untuk menggambarkan para pemasok yang menjadi bagian dari sebuah perusahaan.

e. Perusahaan Virtual

Perusahaan virtual adalah perusahaan yang mengandalkan beragam hubungan pemasok untuk menyediakan jasa atas permintaan yang diinginkan. Juga dikenal sebagai korporasi berongga atau perusahaan jaringan.

5. Indikator rantai pasok (*supply chain*)

Terdapat lima indikator atau pengukur dalam rantai pasok yaitu:

- a. Perencanaan berkaitan dengan rencana perusahaan untuk menentukan apa yang harus dilakukan kedepannya agar sesuai dengan visi, misi dan tujuan perusahaan.
- b. Pengadaan berkaitan dengan pelaksanaan apa saja yang akan dilakukan di dalam perusahaan sehingga menimbulkan nilai guna.
- c. Pembuatan berkaitan dengan penciptaan produk atau barang yang nantinya dapat mendatangkan keuntungan bagi perusahaan.
- d. Pengiriman berkaitan dengan produk atau barang dari perusahaan tersebut dapat sampai ketangan konsumen dengan tepat waktu.
- e. Pengembalian berkaitan dengan pengembalian produk atau barang milik perusahaan yang kondisinya cacat, sehingga konsumen tidak merasa dirugikan.

6. Pendapatan

Menurut Skousen dan Stice dalam penelitian Pita Prasetyaningtyas, pengertian pendapatan adalah arus masuk atau peningkatan aktiva lainnya sebuah entitas atau pembentukan utang (atau sebuah kombinasi dari keduanya) dari pengantaran barang atau penghasilan barang, memberikan pelayanan atau

melakukan aktivitas lain yang membentuk operasi pokok atau bentuk entitas yang terus berlangsung. Menurut Sukrino dalam penelitian Pita Prasetyaningtyas, dalam arti ekonomi, pendapatan merupakan balas jasa atas penggunaan faktor-faktor produksi yang dimiliki oleh sektor rumah tangga dan sektor perusahaan yang dapat berupa gaji/upah, sewa, bunga serta keuntungan/profit.

#### **2.4 Margin Pemasaran**

Margin pemasaran secara umum adalah perbedaan harga-harga pada berbagai tingkat sistem pemasaran. Dalam bidang pertanian, margin pemasaran dapat diartikan sebagai perbedaan antara harga pada tingkat usaha tani dengan harga ditingkat konsumen akhir atau pedagang eceran, dengan kata lain perbedaan harga antara kedua tingkat pasar. Untuk melihat efisiensi pemasaran melalui analisis margin dapat digunakan sebagai rasio atau rasio margin keuntungan pada setiap lembaga pemasaran (A.Faikal, 2015).

Margin pemasaran merupakan perbedaan harga yang dibayarkan oleh konsumen dengan harga yang diterima oleh produsen. Perhitungan margin pemasaran digunakan untuk melihat setiap saluran pemasaran aktivitas-aktivitas yang dilakukan oleh lembaga pemasaran dalam menjalankan fungsi-fungsi pemasaran yang mengakibatkan adanya perbedaan harga ditingkat produsen dan di tingkat konsumen. Komponen margin pemasaran terdiri dari biaya-biaya yang diperlukan lembaga-lembaga pemasaran untuk melakukan fungsi-fungsi pemasaran yang disebut dengan biaya pemasaran atau biaya fungsional dan keuntungan lembaga pemasaran (Abdullah, 2016).

Abdullah (2016) menyatakan bahwa margin tataniaga menggambarkan perbedaan harga di tingkat konsumen ( $P_r$ ) dengan harga di tingkat produsen ( $P_f$ ). Setiap lembaga pemasaran melakukan fungsi-fungsi pemasaran yang berbeda sehingga menyebabkan perbedaan harga jual dari lembaga satu dengan yang lainnya sampai ke tingkat konsumen akhir. Semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat semakin besar perbedaan harga antar produsen dengan harga di tingkat konsumen.

Besarnya margin pemasaran pada suatu saluran pemasaran tertentu dapat dinyatakan sebagai jumlah dari margin pada masing-masing lembaga tataniaga yang terlibat. Rendahnya biaya tataniaga suatu komoditi belum tentu dapat mencerminkan efisiensi yang tinggi. Salah satu indikator yang berguna dalam melihat efisiensi kegiatan tataniaga adalah dengan membandingkan bagian yang diterima petani terhadap harga yang dibayar konsumen akhir (Sudiyono, 2012).

## **2.5 Efisiensi Pemasaran**

Pengertian efisiensi tataniaga (pemasaran) yang dimaksud oleh pengusaha swasta berbeda dengan yang dimaksud oleh konsumen. Perbedaan ini timbul karena adanya perbedaan kepentingan antara pengusaha dan konsumen. Pengusaha menganggap suatu sistem tataniaga efisien apabila penjualan produknya dapat mendatangkan keuntungan tinggi baginya. Sebaliknya konsumen menganggap sistem pemasaran efisien apabila konsumen mudah mendapatkan barang yang diinginkan harga rendah (Saefuddin, 2006).

Efisiensi pemasaran adalah nisbah antara biaya pemasaran dengan nilai produk yang dinyatakan dengan persen (Nainggolan, 2017). Efisiensi pemasaran berdasarkan kelembagaan, yaitu : tinggi rendahnya efisiensi pemasaran berdasarkan kelembagaan dipengaruhi oleh tinggi rendahnya biaya pemasaran dan volume/kapasitas penjual komoditi/produk (kapasitas permintaan konsumen) apabila harga jual komoditi/produk konstan.

Efisiensi pemasaran dapat ditingkatkan dengan memperkecil biaya pemasaran, meningkatkan volume penjualan apabila harga komoditi/produk konstan. Efisiensi pemasaran berdasarkan rantai pemasaran dipengaruhi oleh tinggi rendahnya jumlah biaya pemasaran dari beberapa lembaga pemasaran dan volume/kapasitas penjualan komoditi/produk (kapasitas permintaan konsumen) apabila harga jual komoditi/produk konstan. Efisiensi pemasaran berdasarkan rantai pemasaran dapat ditingkatkan dengan memperkecil jumlah biaya pemasaran dari beberapa lembaga pemasaran dan meningkatkan volume penjualan apabila harga jual komoditi/produk konstan (Thomas, 2012).

Efisiensi pemasaran merupakan salah satu penyebab dalam menentukan tingkat pencapaian suatu rantai pasokan. Nilai efisiensi pemasaran merupakan persentase dari total cost share dengan total nilai produk (Noviantari dkk, 2015:15).

Sebagaimana kegiatan ekonomi lainnya, dalam suatu pendistribusian seringkali mengharapkan berlakunya efisien berupa sesuatu yang dikeluarkan sekecil apapun yang berasal dari sumber ekonomi terhadap barang/jasa yang dibutuhkan oleh konsumen akhir. Biasanya efisiensi serta sesuatu yang menguntungkan adalah bagian yang merupakan tujuan dari memperbaiki pemasaran yang secara alami terjadi.

Adapun gambaran yang tersusun mengenai efisiensi pemasaran menjadi pengukuran secara relative dan untuk menghitung efisiensi pemasaran dapat digunakan dengan ketentuan sebagai berikut, jika : EP yang nilainya  $< 1$  = paling efisien, EP yang nilainya  $> 1$  = tidak efisien (Yudi, 2018:45).

## **2.6 Peneliti Terdahulu**

2.4.1 Fatmawati P, Tini Suryaningsi dalam penelitian yang berjudul pengetahuan tradisional pembuatan kopra di langara indah, sulawesi tenggara Penelitian ini bertujuan mendeskripsikan sistem teknologi, sistem produksi, dan sistem distribusi di Langara Indah, Kecamatan Wawonii Barat, Provinsi Sulawesi Tenggara. Kajian ini menggunakan jenis penelitian yang bersifat deskriptif kualitatif melalui teknik pengumpulan data, berupa wawancara terstruktur, pengamatan di lapangan, pencatatan, dan studi pustaka. Hasil penelitian menunjukkan bahwa teknologi yang dipergunakan oleh pembuat kopra di Wawonii masih sangat sederhana, yaitu dengan menggunakan sistem pengeringan dan pengasapan, dengan kata lain tidak menggunakan mesin. Sedangkan sistem pemasarannya masih menggunakan cara tradisional dan turun-temurun. Adapun faktor pendukung dari usaha tersebut ialah tersedianya pohon kelapa yang cukup. Kemudian faktor penghambat adalah tidak adanya peremajaan pohon baru sehingga kecenderungan berkurangnya produksi kelapa setiap tahunnya mengalami penurunan.

2.4.2 Penelitian yang dilakukan oleh Teuku Athaillah dan Yoga pada tahun 2019 dengan judul “ Analisis Rantai Pasok ( *supply chain* ) Garam Rakyat di

Kabupaten Pidie, Aceh” yang menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif untuk menganalisis data dan menggunakan teknik *snowball sampling* untuk pengambilan sampel.

Hasil penelitian menunjukkan dua rantai pasok, tergantung apakah petani memiliki kesepakatan dengan pedagang pengumpul atau tidak. Bagi petani yang memiliki kesepakatan dengan pedagang pengumpul, garam hasil produksi dijual kepada pedagang pengumpul yang selanjutnya dijual kepada agen penjual. Agen penjual meneruskan kepenjualan grosir yang kemudian didistribusikan kepada pedagang eceran dan konsumen. Aliran keuangan berjalan dari arah sebaliknya, keculi pada saat pembelian bahan baku kayu bakar, agen pengumpul yang membayarkannya untuk petani. Sedangkan bagi petani yang tidak memiliki kerja sama dengan agen pengumpul, garam langsung dijual kepada pedagang eceran atau konsumen. Aliran keuangan berjalan dari arah sebaliknya untuk kedua jenis rantai pasok dan aliran informasi berjalan dua arah. Kendala utama rantai pasok garam adalah tidak sampainya informasi tentang harapan dari perusahaan besar terhadap garam yang dihasilkan petani. Selain itu, perusahaan besar merasa bahawa kualitas produk yang dihasilkan petani tidak konsisten.

Adapun perbedaan penelitian ini dengan yang dikerjakan oleh peneliti yaitu menggunakan metode kuantitatif. Sedangkan persamaannya terletak pada pendekatan yang digunakan yaitu pendekatan deskriptif, teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *non probability*.

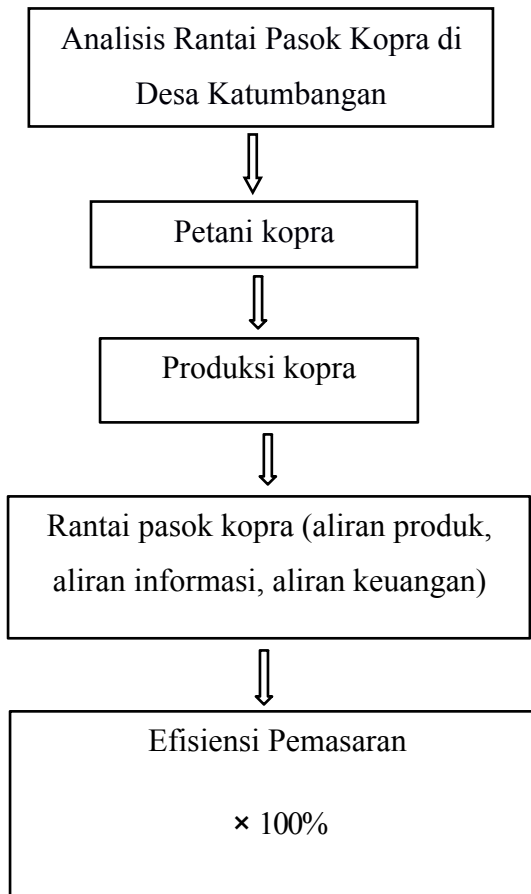
#### 2.4.3 Penelitian yang dilakukan oleh Nur Rahmi Suud, Ria Indriani, dan Yuliana Bakari pada tahun 2021 dengan judul “Kinerja Manajemen Rantai Pasok Kelapa di Provinsi Sulawesi Tengah” yang menggunakan jenis penelitian studi kasus.

Hasil penelitian menunjukkan kondisi rantai pasok di perusahaan CV. Cakrawala berdasarkan sasaran rantai pasok, struktur rantai pasok, manajemen rantai pasok, sumber daya rantai pasok, dan proses bisnis rantai pasok berjalan sangat baik. Pola aliran rantai pasok kelapa khususnya kopra putih pada CV Cakrawala yaitu petani - CV. Cakrawala - PT. Elvatar Indojaya di Surabaya. Sedangkan kinerja rantai pasok kelapa berdasarkan

reabilitas, responabilitas, fleksibilitas, biaya dan manajemen aset semuanya berada pada posisi superior atau sangat unggul.

## 2.7 Kerangka Berfikir

Kerangka berfikir adalah dasar pemikiran dan penelitian yang disusun dari dasar fakta-fakta, observasi, dan kajian perpustakaan. Itulah sebabnya, saat menulis dan membuat penelitian, seseorang harus menyiapkan kerangka pemikiran. Kerangka pemikiran adalah proses berhasilnya pembelajaran. Selain itu, kerangka pemikiran juga melampirkan berbagai permasalahan objek yang nantinya akan diteliti. Kerangka pemikiran dalam penelitian ini dapat digambarkan dalam suatu bagan yang tersaji pada gambar 2.1 berikut ini.



Gambar 2.1 Kerangka Berfikir

## BAB III

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **7.1 Kesimpulan**

Rantai pasok kopra di Desa Katumbangan Kecamatan Campalagian Kabupaten Polewali Mandar dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Rantai pasok kopra pada saluran (petani-pedagang pengumpul-pabrik) berdasarkan aliran produk yang mengalir dari hulu ke hilir dimana petani kopra mengolah kelapa menjadi kopra, petani menjual kopra ke pedagang pengumpul dan selanjutnya pedagang pengumpul menjual kopra ke pabrik yang mengolah kopra menjadi minyak kelapa, untuk aliran keuangan yang mengalir dari hilir ke hulu dimulai dari pabrik membeli kopra kepada pedagang pengumpul dengan sistem transfer via bank dan pedagang pengumpul membeli kopra kepada petani secara langsung dan untuk aliran informasi mengalir dari dua arah dimana arah pertama pabrik menginformasikan kualitas kopra dan harga ke pedagang dan pedagang menginformasikan harga kopra ke petani. Arah kedua petani menginformasikan ke pedagang kualitas kopra yang akan dijual dan pedagang menginformasikan ke pabrik jumlah volume pemasaran kopra yang akan dijual ke pabrik.

2. Tingkat efisiensi pemasaran pada rantai pasok kopra dilihat dari total margin pemasaran, biaya pemasaran dan keuntungan, petani kopra dan pedagang pengumpul. Berdasarkan efisiensi pemasaran di tingkat petani kopra diketahui bahwa nilai efisiensi pemasaran sebesar 17,70% maka dapat dikatakan efisiensi karena nilai efisiensinya lebih kecil dari 30%. Sedangkan di tingkat pedagang menunjukkan nilai efisiensi yaitu 5,40% yang artinya nilai ini lebih kecil dibandingkan 30% sehingga pemasaran kopra ditingkat pedagang sudah efisien.

## **6.2 Saran**

1. Diharapkan untuk pemerintah dan instansi bekerja sama terkait dalam memperhatikan petani kelapa dalam meningkatkan produksi kelapa yang baik dengan pemberian subsidi pupuk, pestisida, maupun bibit kelapa untuk meningkatkan kembali produksi kelapa di Desa Katumbangan Kecamatan Campalagian Kabupaten Polewali Mandar.

2. Mempertahankan kondisi usaha kopra yang dijalankan oleh pengusaha kopra yang berada di versifikasi artinya menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang agar dapat meningkatkan pendapatan para petani pengolah kopra yang ada di Desa Katumbangan dan harus memperhatikan berbagai ancaman yang ada seperti persaingan yang ketat, bahan baku kelapa yang sulit dan nilai jual kopra yang tiba-tiba turun drastis.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. 2016. Manajemen Pemasaran. Depok : PT Raja Grafindo Persada.

- Adinata, Ryan Candra. “Analisis Kinerja Manajemen Rantai Pasokan Berbasis Balanced Scorecard (Studi pada PT. Misaja Mitra-Pati, Jawa Tengah).” *Fakultas Ekonomika dan Bisnis*
- A, Faikal. 2015. Analisis Margin Dan Efisiensi Pemasaran Day Old Duck (Dod) Pada Beberapa Lembaga Pemasaran di Kabupaten Sidrap
- Afiza, Y., & Sawitri, N. (2021). Strategi Pengembangan Usaha Kopra Putih di Kecamatan Tembilahan Hulu Kabupaten Indragilir Hilir *Jurnal Agribisnis*, 10(1), 41-52.
- Aisyah, Nur. “Analisis Nilai Tambah Usaha Agroindustri Kopra di Desa Kohala Kecamatan Buki Kabupaten Kepulauan Selayar.” (2022): 9
- Amanda Rizal Zulkarnaen. 2016. Analisis Pendapatan dan Pemasaran Lidi Kelapa Sawit di Kabupaten Simalungan (Tesis). UMSU Medan.
- Arif, Muhammad. *Supply Chain Management*. Edisi 1. Cetakan 1. Yogyakarta: Deepublish, Februari 2018
- Asmawati. 2018. Analisis Efisiensi Pemasaran Beras di Kelurahan Apala Kecamatan Barebbo Kabupaten Bone Sulawesi Selatan. Skripsi Universitas Hasanuddin Makassar.
- Athailah, Teuku dan Yuga Nugroho. “Analisis Rantai Pasok (*Supply Chain*) Garam Rakyat di Kabupaten Pidie, Aceh.” *Agrica (Jurnal Agribisnis Sumatera Utara)*. Vol.12 No.2. (Oktober 2019).
- Badan Pusat Statistik Sulawesi Barat, 2019. Sulawesi Barat Dalam Angka. Badan Pusat Statistik. Mamuju.
- Dinas Perkebunan Provinsi Sulawesi Barat. 2018. Statistik Perkebunan. Pemerintah Provinsi Sulawesi Barat.
- Mardhani, Benny. “Analisis Rantai Pasok dan Nilai Tambah dalam Menentukan Strategi Pengembangan Usaha Perdagangan Komoditas Kelapa di Kabupaten Indragiri Hilir Provinsi Riau.” *Program Magister Manajemen Agribisnis Program Sarjana Universitas Islam Riau Pekanbaru*. (November 2019).
- Marnawati. “Analisis Pengelolaan dan Pendapatan Usahatani Kopra Dari Kelapa Dalam (*Cocos nucifera*) di Desa Tenete Kecamatan Bontomatene Kabupaten Kepulauan Selayar.” (2022)

- Nainggolan, 2017. “Efisiensi Pemasaran Telur Ayam Ras di Kota Medan Sumatera Utara”. Universitas Sumatera Utara. Medan.
- Neeke, M. A., & Alimuddin Laapo, H. (2015). Analisis Pendapatan dan Nilai Tambah Kelapa Menjadi Kopra di Desa Bolubung Kecamatan Bulagi Utara Kabupaten Banggai Kepulauan (Doctoral dissertation, Tadulako University).
- Noviantari Khairunnisa, Hasyim Ali Ibrahim, Rostanti Novi, (2015). Analisis Rantai Pasok dan Nilai Tambah Agroindustri Kopi Luwak di Provinsi Lampung. *Jurnal. Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis: Journal Of Agribusiness Science*, Vol 3 No 1.
- Nurwahida, dkk. “Analisis Pendapatan dan Kelayakan Usaha Kopra.” *Jambura Economic Education Journal*, Vol.3 No.1 (Januari 2021): 29.
- Prasetyaningtyas, Pita. “Identifikasi Kesejahteraan Ekonomi Pekerja Olahan Ikan Tuna Berdasarkan Pengeluaran Pendapatan di Kecamatan Pacitan.” *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Universitas Brawijaya*.
- Subroto, Anggun, M, 2015. Evaluasi Kinerja *Supply Chain Management* pada Produksi Beras, *Jurnal Emba*, Vol.3 No.1 Maret 2015, hlm 653-662.
- Sudana I. w. 2019 Analisis Efisiensi Pemasaran Ikan Teri Segar Hasil Tangkap Nelayan di Desa Sangga Langit Kabupaten Buleleng. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*. Vol. 11 No.2
- Sudiyono. 2012. Pemasaran Pertanian. Universitas Muhammadiyah Malang. Malang: UMM Press.
- Suud, Nur Rahmi., dkk., “Kinerja Manajemen Rantai Pasok Kelapa di Provinsi Sulawesi Tengah” *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, Vol.17 No.1, (2021).
- Tahuning, Risni, Crolin Pakasi, Charles Ngangi. “Analisis Rantai Pasok Kelapa di Desa Sangkub Satu Kecamatan Sangkub Kabupaten Bolaang Mongondow Utara.” *Journal of Agribusiness and Rural Development (Jurnal Agribisnis dan pengembangan Pedesaan)*. Volume 3 No.3. (Oktober 2021). <https://doi.org/10.35791/agrirud.v3i3.37342>.
- Thomas, 2012. “Tesis Sistem Manajemen Lembaga Pemasaran Komoditi Sayuran Wortel di Kelurahan Rurukan Kecamatan Tomohon Timur”. Pasca sarjana Universitas Sam Ratulangi. Manado.