

PAPER NAME

PR1 Artikel - Pengembangan Sistem Inovasi Kopi Arabika.pdf

AUTHOR

Isak Pasulu

WORD COUNT

3582 Words

CHARACTER COUNT

22306 Characters

PAGE COUNT

10 Pages

FILE SIZE

714.4KB

SUBMISSION DATE

Apr 16, 2023 4:25 PM GMT+8

REPORT DATE

Apr 16, 2023 4:26 PM GMT+8

● 17% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

- 17% Internet database
- 1% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 1% Submitted Works database

● Excluded from Similarity Report

- Bibliographic material
- Quoted material
- Cited material
- Small Matches (Less than 12 words)
- Manually excluded sources

Pengembangan Sistem Inovasi Kopi Arabika (Coffea arabica) Untuk Mendukung Pembangunan Pariwisata Toraja

Yusuf Limbongan¹⁾, Aris Tanan²⁾, Daud Malamassam³⁾
Isak Pasulu⁴⁾, Petrus Sampelawang⁵⁾, Srivan Palelleng⁶⁾,
Marselinus Rantetana⁷⁾, Samuel Karundeng⁸⁾,
Yusuf Gelong Rantelembang⁹⁾

1,2,3) Program Studi Agroteknologi

Universitas Kristen Indonesia Toraja

Jl. Nusantara No. 12 Makale

Kabupaten Tana Toraja, Sulawesi Selatan

1) ylimbongan@yahoo.com

ABSTRAK

Toraja merupakan salah satu daerah tujuan wisata penting di Indonesia. Kedua daerah ini giat berbenah untuk menjadi tuan rumah yang baik bagi tamunya (wisatawan). Menyiapkan lokasi, atraksi seni budaya, serta alternatif tujuan lainnya menjadi prioritas. Pengembangan kopi disamping menyiapkan kopi untuk kebutuhan konsumsi dalam negeri dan ekspor, juga bahagian dari menyambut dan memuliakan tamu (wisata kuliner). Kopi dalam berbagai produk dan kemasan dapat menjadi buah tangan untuk dibawah pulang oleh wisatawan dan dapat memberi kenangan sepanjang masa bagi mereka. Di samping itu kebun kopi dalam pengemasan yang baik dapat menjadi destinasi wisata alam (panorama), agrowisata. dan wisata pendidikan. Kegiatan ini bertujuan untuk: 1) Mengidentifikasi karakteristik komoditas kopi dari hulu ke hilir, 2) Mengidentifikasi keterlibatan aktor inovasi kopi berbasis pariwisata yang existing 3) Mengidentifikasi regulasi yang existing 4) Menganalisis bisnis proses, baik rantai suplai, rantai nilai, dan potensi pasar. Luaran yang akan dicapai dari kegiatan ini adalah tersusunnya model pendampingan klaster inovasi wisata berbasis kopi, tersusunnya model jaringan rantai agribisnis kopi Toraja yang efisien dan berdaya saing., tersusunnya model pengembangan agrowisata kopi, terbentuknya kerangka kerja ideal bagi tumbuh kembangnya inovasi dan bisnis kopi yang menjamin semua stakeholders mampu mengoptimalkan kompetensinya dalam melaksanakan agribisnis kopi serta tersusunnya Road Map dan RENSTRA pengembangan klaster inovasi wisata berbasis kopi 3 tahun ke depan.

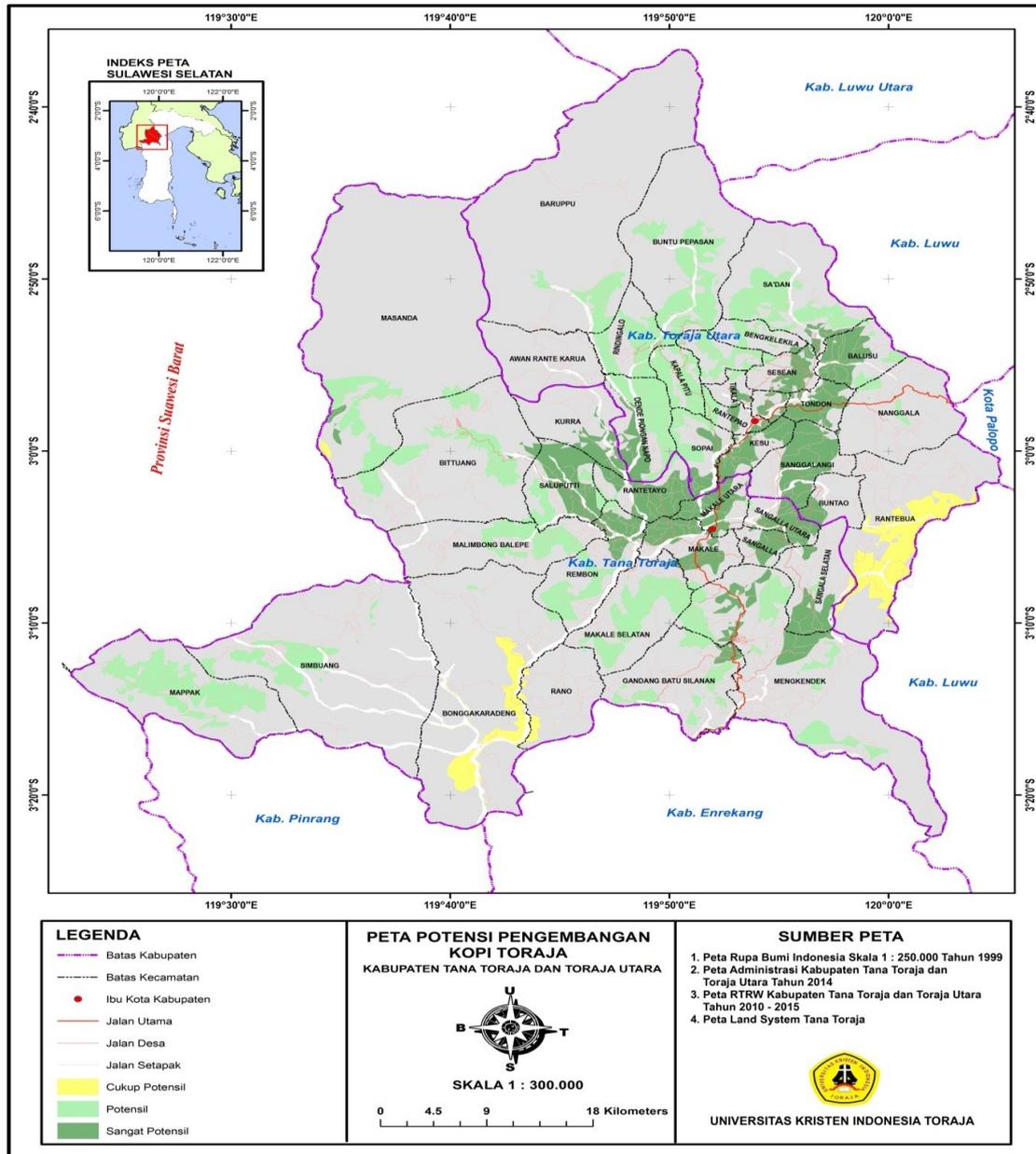
Kata Kunci: kopi arabika, kopi spesialti, klaster inovasi, agrowisata.

I. Pendahuluan

Kopi arabika Toraja telah dikenal sampai ke manca negara sejak jaman penjajahan Belanda. Rasa dan aroma khas yang ditunjukkan kopi asli daerah (*typica*) menjadi pembeda dan daya tarik bagi konsumen lokal, nasional, maupun internasional. Wilayah seperti di Bolokan, Awan Rante Karua, Pangala', Baruppu, Buntu Pepasan dan Pedamaran merupakan pusat pengembangan kopi arabika. Wilayah pengembangan ini memiliki potensi agroklimat spesifik, sehingga berdampak pada kualitas produksi kopi yang juga mencirikan wilayahnya. Di dalam pengembangan klaster keunikan dari setiap akan menambah keragaman aktifitas dan kualitas produksi, sehingga menjadi komoditas unggulan dengan variasi cita rasa yang akan berpotensi memenuhi selera yang beragam dari setiap penikmat kopi. Dengan demikian pengklasteran akan wilayah tersebut akan mengangkat popularitas produk, nilai ekonomis, dan sekaligus kesejahteraan para stake holder yang terkait. "Satu hal yang sangat penting diperhatikan adalah terbangunnya infrastruktur seperti jalan penghubung, fasilitas penunjang *on-farm production*, sarana panen – pasca panen, wadah dan lembaga tempat sosialisasi informasi dan teknologi, serta akses pasar yang lebih dekat ke daerah produksi." Keberadaan, sarana tersebut diharapkan dapat diakses dan dimanfaatkan pada setiap wilayah pengembangan kopi di tana toraja, dan harus menjadi unsur sinergitas yang akan saling menguatkan antar wilayah pengembangan, bukan merupakan unsur persaingan yang dapat melemahkan potensi dan peran socio-economic kopi toraja. Tanpa memperhitungkan keberadaannya maka kopi toraja akan tetap menjadi *tade-mark* toraja, nasional dan dunia, tetap tidak akan menambah kekuatan masyarakat dan daerah Toraja. Terdapat 18.178 ha lahan tanaman kopi arabika di Toraja, 5.174 ha di antaranya merupakan tanaman belum menghasilkan. Kalau tanaman tersebut mendapat intervensi

yang optimal sehingga mencapai potensi produksi minimal 1.243 kg/ha/tahun atau potensi maksimal 1.798 kg/ha/tahun (hasil estimasi produksi jenis *typica* dan USDA) maka daerah ini dalam dua tahun kedepan berpotensi menambah produksi 7.000 - 9.000 ton kopi arabika per tahun. Di samping itu masih tersedia 42.038 ha lahan di Toraja Utara dan 55.156 ha Tana Toraja yang dari sisi tanah dan agroklimat, potensial untuk tanaman kopi arabika (Gambar 1). Kopi Arabika Toraja mendapat pengakuan sebagai salah satu kopi *specialty* Indonesia. Kopi *specialty* Toraja diproduksi di wilayah Toraja (Kabupaten Tana Toraja, Kabupaten Toraja Utara, dan Kabupaten Enrekang), Sulawesi Selatan. Terkait peranan klaster, dengan keberadaan wilayah sekitar toraja yaitu Enrekang, Polewali perlu juga diperhitungkan sebagai daerah cakupan dan atau penyangga. Pengembangan kawasan berdekatan, wilayah perbatasan administratif border-teritory perlu dijaga baik secara produksi bahan baku kopi yang dapat menambah kuota untuk memenuhi permintaan yang belum terpenuhi maupun secara socio-cultural. Kedekatan emosional bersama wilayah perbatasan yang memang telah terbentuk sejak lama perlu terus dipelihara. Peran pimpinan daerah dan wilayah dalam merekatkan toraja dengan wilayah perbatasan memegang peran kunci. Klaster kopi toraja didesain untuk bersinergi dengan pariwisata, keberadaan pariwisata akan meningkatkan popularitas dan permintaan kopi, demikian pula sebaliknya adanya kopi khas *specialty* toraja akan menjadikan toraja sebagai destinasi wisata yang tidak hanya berbasis cultural. Peran keduanya selalu nampak pada proses FGD dan telah menjadi ikon daerah, keberadaan wisatawan disambut dengan suguhan kopi khas di tempat penginapan.

Dengan demikian Kopi Arabika Toraja, telah menjadi kebanggaan pemerintah dan masyarakat Sulawesi Selatan. Karenanya pengembangan Kopi Arabika Toraja, disamping akan menyejahterakan masyarakat Toraja, ju-



Gambar 1: Peta Wilayah Potensial untuk Pengembangan Kopi Toraja

ga akan mendukung peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat Sulawesi Selatan, terutama bagi yang terlibat dalam rantai pemasaran kopi dan produksi turunannya, termasuk pemasaran/penyediaan sarana-prasarana pendukung usaha perkopian. Dengan demikian pengembangan Kopi Arabika Toraja seharusnya juga memperoleh perhatian khusus dari pemerintah kabupaten, propinsi dan pusat.

A. Permasalahan PUD Kopi Toraja

Hambatan utama yang dihadapi dalam pengembangan kopi arabika Toraja antara lain: belum memasyarakatnya kopi specialty, produktivitas rendah akibat teknik budidaya yang belum optimal dan belum meratanya penggunaan varietas berpotensi produksi tinggi, kurangnya perhatian (pembinaan) terhadap penanganan lepas panen, rendahnya insentif yang diterima petani akibat sistem

tataniaga yang tidak memihak kepada petani, minimnya sarana dan prasarana khususnya transportasi, serta strategi pengembangan dan dukungan pendanaan yang belum menyentuh petani sebagai produsen.

Kondisi ini membutuhkan penanganan serius dengan melibatkan berbagai pihak (pemerintah daerah, swasta dan perguruan tinggi). Pada pihak perguruan tinggi; penelitian intensif yang kemudian disusul intervensi secara sistematis dan masif dari sisi agroteknologi, agroindustri dan pemasaran, diharapkan akan mampu meningkatkan produktivitas lahan dan selanjutnya produksi total, sehingga masyarakat pelaku memperoleh manfaat ekonomi yang akan mendorong mereka meningkatkan aktivitas produksinya.

Toraja (Tana Toraja dan Toraja Utara) merupakan salah satu daerah tujuan wisata penting di Indonesia. Kedua daerah ini giat berbenah untuk menjadi tuan rumah yang baik bagi tamunya (wisatawan). Menyiapkan lokasi, atraksi seni budaya, serta alternatif tujuan lainnya menjadi prioritas. Pengembangan kopi disamping menyiapkan kopi untuk kebutuhan konsumsi dalam negeri dan ekspor, juga bahagian dari menyambut dan memuliakan tamu (wisata kuliner). Kopi dalam berbagai produk dan kemasan dapat menjadi buah tangan untuk dibawa pulang oleh wisatawan dan dapat memberi kenangan sepanjang masa bagi mereka. Di samping itu kebun kopi dalam pengemasan yang baik dapat menjadi destinasi wisata alam (panorama), agrowisata dan wisata pendidikan.

B. Dampak Pengembangan Klaster Sistem Inovasi PUD Kopi

1. Meningkatnya aktivitas riset/alih teknologi kopi;
2. Meningkatnya kapasitas sumberdaya manusia perkopian;
3. Meningkatnya percepatan kegiatan bisnis/teknologi kopi;
4. Meningkatnya daya saing dan kemandiri-

an daerah serta keberpihakan pemerintah pusat dan daerah;

5. Meningkatnya nilai produk baik bisnis utama maupun bisnis pendukung pada klaster wisata berbasis kopi Toraja sebesar 20% dari kondisi sekarang;
6. Meningkatnya manfaat ekonomi yang dinikmati oleh pelaku agribisnis kopi sebesar 20% dari kondisi sekarang;
7. Meningkatnya brand image kopi Toraja bagi masyarakat dan wisatawan sebesar 20% dari kondisi sekarang;
8. Meningkatnya kunjungan wisata (jumlah, frekuensi kunjungan dan waktu tinggal) sebesar 50% dari kondisi sekarang.

C. Model dan Strategi Implementasi Pengembangan Klaster Inovasi Kopi

Petani yang bekerja / mengelola lahan milik perusahaan perkebunan kopi diharapkan tidak bekerja sebagai karyawan melainkan sebagai mitra perusahaan dengan model sistem bagi hasil. Petani merawat tanaman kopi yang sudah berbuah milik perusahaan dan melakukan pemetikan hasil kopi merah. Hasil panen tersebut dibagi dengan perusahaan dengan ketentuan 75% menjadi bagian petani mitra, dan 25% menjadi bagian perusahaan sebagai pemilik lahan dan tanaman. Bagian petani yang 75%, dijual kembali kepada perusahaan dengan harga pasar yang berlaku di sekitar kebun. Dengan cara kerja seperti ini, maka tidak ada eksploitasi perusahaan kepada petani dan hasil kerja petani bergantung sepenuhnya kepada daya upaya dan kreatifitas petani yang bersangkutan.

Petani yang mengelola lahan miliknya sendiri membentuk kelompok tani atau koperasi tani yang akan menjadi wadah bagi perusahaan perkebunan kopi atau eksportir kopi untuk tempat pembinaan/bimbingan teknis budidaya dan manajemen kebun bagi petani. Hasil produksi petani kopi bimbingan dapat dijual melalui kelompok tani atau koperasi ke-

pada perusahaan yang memberikan bimbingan/pembinaan atau kepada pihak ketiga jika harga di pihak ketiga lebih baik. Tidak ada paksaan bagi petani untuk menjual kepada pihak tertentu, namun dia harus menjual melalui kelompok atau koperasi taninya sehingga dapat memiliki posisi tawar yang lebih kuat.

Petani kopi yang dinilai fokus dan serius mengelola lahan perkebunannya, diberikan bantuan dua macam varietas bibit kopi yaitu varietas typika untuk produk unggulan dengan aroma dan cita rasa yang khas (bermutu khusus) dan varietas Lini S/Catuway untuk produk unggulan kopi specialty dengan produktifitas tinggi. Varietas yang pertama dapat dijual dengan harga super premium sedangkan varietas yang kedua dapat dijual dengan harga premium biasa tetapi dalam volume yang jauh lebih banyak. Untuk menjamin kontinuitas produksinya, sistem budidaya yang dapat diterapkan adalah dengan jarak tanam rapat dengan populasi lebih dari 5000 pohon per Ha tanpa perlakuan pemangkasan produksi dan pemeliharaan. Pemangkasan yang ada hanyalah pemangkasan peremajaan pada saat tanaman berumur lima tahun. Penggunaan pupuk hanya pupuk organik ditambah dengan pupuk hayati, sehingga produk yang dihasilkan dapat disertifikasi kopi organik.

Dampak pelaksanaan kegiatan penyusunan klaster inovasi wisata berbasis kopi Toraja adalah:

- Meningkatnya aktivitas riset/alih teknologi kopi
- Meningkatnya kapasitas sumberdaya manusia perkopian
- Meningkatnya percepatan kegiatan bisnis/teknologi kopi
- Meningkatnya daya saing dan kemandirian daerah serta keberpihakan pemerintah pusat dan daerah
- Meningkatnya nilai produk baik bisnis utama maupun bisnis pendukung pada klaster wisata berbasis kopi Toraja sebesar 20% dari kondisi sekarang
- Meningkatnya manfaat ekonomi yang di-

nikmati oleh pelaku agribisnis kopi sebesar 20% dari kondisi sekarang

- Meningkatnya brand image kopi Toraja bagi masyarakat dan wisatawan sebesar 20% dari kondisi sekarang
- Meningkatnya kunjungan wisata (jumlah, frekuensi kunjungan dan waktu tinggal) sebesar 50% dari kondisi sekarang.

Analisis dampak klaster inovasi kopi tersebut disusun berdasarkan isu strategis dan kondisi terkini tentang pengembangan kopi spesialti Toraja disajikan dalam Tabel 1.

Visi

Terbangunnya petani kopi Toraja yang unggul dan sejahtera.

Misi

1. Mengembangkan SDM berkualitas;
2. Memfasilitasi penggunaan teknologi maju dalam semua aspek proses produksi;
3. Meningkatkan daya saing hasil produksi melalui peningkatan kualitas produk;
4. Meningkatkan ketersediaan modal bagi pelaku usaha agribisnis kopi Toraja;
5. Mengembangkan sistem pemasaran yang efisien dan efektif;
6. Menumbuhkan inovasi melalui penelitian;
7. Memberikan pelayanan berbasis iptek.

D. Konsep Dasar Pembentukan Klaster Bisnis

Michael Porter (1998) mendefinisikan “klaster” sebagai kelompok kegiatan usaha dan sejumlah institusi yang terkait satu sama lainnya mencakup pemasok, pelanggan, kompetitor dan institusi pendukung lainnya seperti perguruan tinggi, lembaga penelitian, institusi keuangan, dan dinas pelayanan umum pada suatu bidang industri tertentu. Keberadaan klaster membawa sejumlah manfaat, yaitu selain mengurangi sejumlah biaya seperti transportasi dan transaksi, juga meningkatkan efisiensi, menciptakan aset kolektif, dan memungkinkan

Tabel 1: *Pengembangan kopi spesialti Toraja*

Issue Strategis	Knndisi Terkini
<ul style="list-style-type: none">• Usaha tani Kopi	<ol style="list-style-type: none">1. Produktivitas dan kualitas rendah2. Kualitas aroma Typika dan introduksi eksotis spesialti3. Tindakan budidaya pertanaman dan konservasi rendah4. Sumberdaya manusia (petani dan pengelola) terbatas
<ul style="list-style-type: none">• Pasca Panen dan Pasar	<ol style="list-style-type: none">1. Pangsa pasar terjamin2. Harga di tingkat petani rendah3. Suplai bahan baku terbatas4. Gerai dan kafe mulai tumbuh5. Prossesing sangat beragam, belum ada standar kualitas
<ul style="list-style-type: none">• Kebijakan	<ol style="list-style-type: none">1. Peraturan terkait budidaya, pasar/ harga, processing belum terimplementasi2. Kemitraan belum ada3. Areal pengembangan cukup luas4. Data base kopi masih kurang

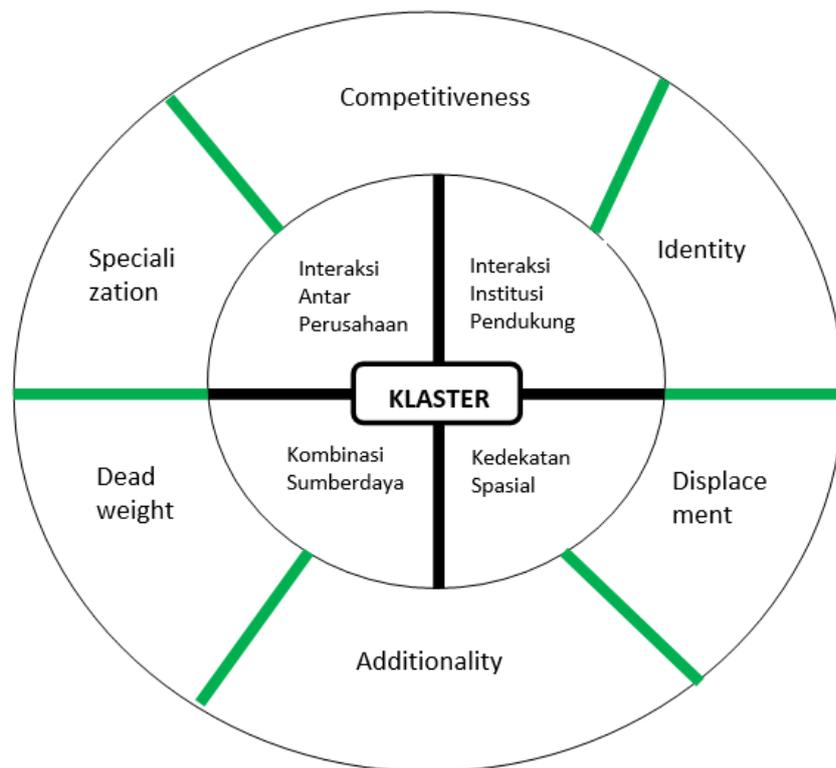
terciptanya inovasi seperti ditunjukkan dalam Gambar 2.

Pembentukan klaster menjadi issue yang penting karena secara individual usaha agribisnis skala kecil seringkali tidak sanggup menangkap peluang pasar yang membutuhkan jumlah volume produksi yang besar, standar hasil produksi yang homogen, dan penyerahan yang teratur. Perusahaan kecil seringkali mengalami kesulitan mencapai skala ekonomis dalam pembelian input (seperti peralatan dan bahan baku) dan akses jasa-jasa keuangan dan konsultasi. Ukuran kecil juga menjadi suatu hambatan yang signifikan untuk internalisasi beberapa fungsi pendukung penting seperti pelatihan, penelitian pasar, logistik dan inovasi teknologi; demikian pula dapat menghambat pembagian kerja antar perusa-

haan yang khusus dan efektif, yang secara keseluruhan, fungsi-fungsi tersebut merupakan inti dinamika kegiatan perusahaan.

Keberadaan sebuah kerjasama dalam bentuk “klaster bisnis” memberikan beberapa manfaat berikut:

1. Melalui kerjasama horisontal, bersama usaha kecil lain menempati posisi yang sama dalam mata rantai nilai (value chain), secara kolektif perusahaan-perusahaan dapat mencapai skala ekonomis melampaui jangkauan perusahaan kecil secara individual.
2. Melalui integrasi vertikal (dengan usaha kecil lainnya maupun dengan perusahaan besar dalam mata rantai pasokan), perusahaan dapat memfokuskan diri pada bisnis intinya dan memberi peluang pem-



Gambar 2: Konsep pembentukan klaster dan penguatan daya saing bisnis (Sumber: Widia 2012)

bagian tenaga kerja eksternal.

3. Kerjasama antar perusahaan juga memberikan kesempatan tumbuhnya ruang belajar secara kolektif untuk meningkatkan kualitas produk, dan dengan demikian memungkinkan untuk pindah ke segmen pasar yang lebih menguntungkan. Jaringan bisnis tersebut dan perumus kebijakan lokal, dapat mendukung pembentukan suatu visi pengembangan lokal bersama dan memperkuat tindakan kolektif untuk meningkatkan daya saing usaha kecil.

Dengan demikian klaster bisnis yang efektif adalah kombinasi institusi yang dapat menjadi alat yang baik untuk mengatasi berbagai hambatan akibat ukuran usaha kecil, dan pada waktu yang sama akan berhasil mengatasi persaingan dalam suatu lingkungan pasar yang semakin kompetitif. Konsep klaster bisnis merupakan salah satu strategi yang dinilai sangat tepat meningkatkan daya saing industri berbasis pertanian yang berkelanjutan. Upaya ini mengelompokkan industri inti yang saling

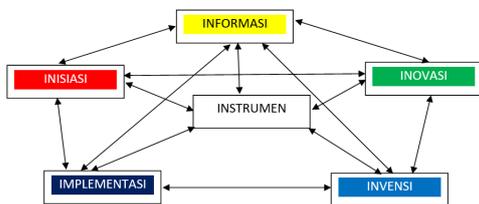
berhubungan, baik dengan industri pendukung (supporting industries) maupun industri terkait (related industries).

Model klaster cocok dikembangkan pada komoditas unggulan yang memiliki nilai ekonomi yang tinggi, pohon industri yang lengkap, spektrum penggunaannya yang luas, daya serap tenaga kerja yang tinggi, teknologi budidaya yang mudah, dan biaya produksi per unit rendah. Salah satu contoh komoditas adalah pengembangan usaha agribisnis kopi, yang secara luas dikembangkan oleh masyarakat di wilayah Toraja, yang mencakup dua kabupaten yaitu kabupaten Tana Toraja dan kabupaten Toraja Utara.

E. Rancangan Dasar Klaster Inovasi Bisnis Kopi Toraja

Sistem agribisnis berbasis komoditi adalah kesatuan sub-sistem bisnis yang dapat dibentuk berdasarkan konsep pohon industri. Artinya, komoditi spesifik yang menjadi basis

pengembangan dalam sistem agribisnis memiliki potensi dikembangkan menjadi berbagai sub-sistem bisnis yang menghasilkan produk turunan. Kondisi hasil olahan yang terbatas dan ekspor dalam bentuk bahan baku, hanya memberikan sedikit nilai tambah. Nilai tambah akan diperoleh jika tanaman kopi diolah menjadi produk yang dibutuhkan industri sebagai bahan baku industri lanjutan. Rancangan dasar kluster inovasi bisnis kopi Toraja digambarkan dalam model interaktif A- F sebagai berikut:



Apabila komoditi kopi hendak dikembangkan dengan pola sedemikian, maka harus ada kontinuitas ketersediaan bahan baku (biji kopi). Kondisi tersebut dapat tercapai jika industri dan budidaya terkait secara langsung dalam suatu kluster bisnis. Adanya kluster bisnis yang mengkaitkan industri dan budidaya yang didukung dengan kehadiran institusi yang kuat, diantaranya akan dapat mencegah terjadinya perebutan bahan baku yang dapat berakibat mematikan industri hilir. Kehadiran kluster akan memberikan jaminan kepastian pasar bagi hasil panen selain memungkinkan adanya bantuan sarana produksi dan pendampingan dalam penggunaan teknologi. Keterangan: LKBB : Lembaga Keuangan Bukan Bank Kel. Tani: Kelompok Tani

Kluster bisnis komoditi kopi seperti ditunjukkan dalam gambar di bawah ini, dibangun dengan melibatkan sejumlah sub-sistem (komponen) atau institusi, yaitu Kelompok Tani, Badan Usaha Milik (BUM) Desa, perusahaan penghela, BDS (Business Development Services) dan Lembaga Pembiayaan Usaha yaitu Bank atau Lembaga Pembiayaan Bukan Bank (LPBB), dan Lembaga Pengembangan Teknologi/R&D. Bahkan sangat besar kemungkinannya petani di kemudian hari tidak hanya

berkelompok dalam kelompok tani, tetapi juga dalam bentuk lembaga ekonomi koperasi, terutama koperasi produsen. Dalam rangka meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani, maka BUM Desa dapat memiliki saham pada perusahaan penghela.

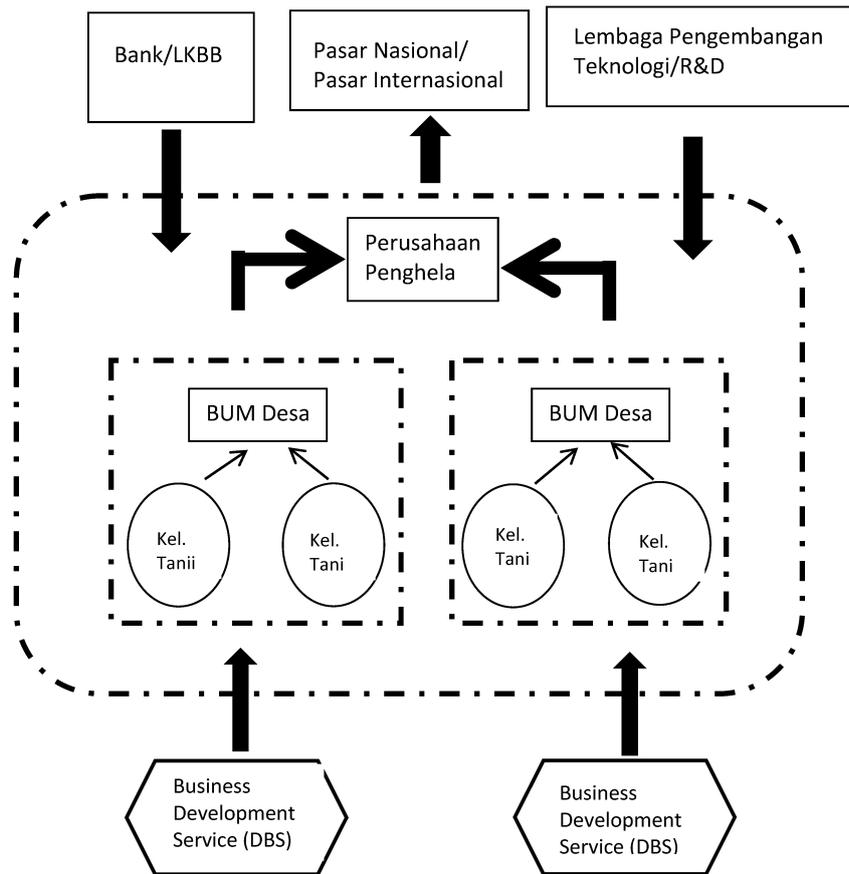
Peran masing-masing komponen dalam Kluster Inovasi Bisnis Kopi Toraja adalah sebagai berikut:

Kelompok Tani

2 Satu kelompok tani yang terlibat dalam kluster beranggotakan 10 orang petani yang melakukan budidaya tanaman kopi di lahan setara luasan 5 ha (1 petani menangani 0,5 ha). Direncanakan jumlah kelompok tani yang terlibat dalam satu kluster pada tahap awal sebanyak 20 kelompok atau petani yang terlibat sejumlah 200 orang petani dengan lahan yang dibudidayakan seluas 100 ha. Proses kerja yang dilaksanakan kelompok tani adalah penyiapan lahan, penanaman, pemeliharaan tanaman, pemanenan dan pembersihan hasil panen. Seluruh kopi dalam bentuk biji kering dari kelompok tani akan ditampung oleh lembaga BUM Desa, untuk dilakukan proses lanjutan sebelum dijual ke perusahaan penghela sebagai bahan baku. Pada masa yang akan datang diharapkan kelompok tani secara bertahap dapat memiliki saham di perusahaan penghela.

Business Development Services (BDS)

BDS merupakan badan independen yang berfungsi sebagai pendamping dan pemonitor kinerja BUM Desa dan kelompok tani. BDS ini dapat berasal dari kalangan perguruan tinggi, lembaga penelitian, atau perusahaan yang berpengalaman dalam industri olahan kopi. Satu BDS pada tahap awal direncanakan hanya untuk satu kluster atau menangani 20 kelompok tani (10 petani menangani 5 Ha) yang berarti akan mendampingi sekitar 200



Gambar 3: Rancangan Awal Klaster Inovasi Bisnis Kopi Toraja (Sumber: diadopsi dari Widia 2012)

petani kopi sesuai asumsi di atas. Selanjutnya BDS dapat mengembangkan lebih dari satu klaster bisnis sesuai dengan kemampuannya.

Peran BDS adalah melakukan pendampingan dalam rangka menjaga dan menjamin kuantitas, kualitas, dan kontinuitas produksi kopi agar sesuai dengan yang diharapkan. Selain itu BDS juga melakukan monitoring terhadap pengembalian pinjaman yang diterima oleh kelompok tani. Pemilihan BDS yang akan dilibatkan dalam klaster didasarkan atas rekomendasi dari Dinas Koperasi dan UKM atau lembaga pemerintah lainnya yang ditunjuk.

BUM Desa

Lembaga BUM Desa juga merupakan badan independen yang akan menampung dan melakukan proses lanjutan dari biji kopi yang dihasilkan petani. Kopi yang dibeli dari petani

kemudian akan mengalami perlakuan tambahan seperti pembersihan, proses sortasi dan pengeringan untuk selanjutnya dijual ke perusahaan penghela. Satu BUM Desa pada tahap awal direncanakan menampung hasil kopi dari 10 kelompok tani atau hasil dari 100 ha lahan budidaya.

Perusahaan Penghela

Perusahaan penghela akan menyerap seluruh kopi hasil pengolahan lembaga BUM Desa, dan selanjutnya berfungsi sebagai pabrik pengolahan kopi menjadi produk kopi bubuk dalam kemasan atau dalam bentuk lain yang selanjutnya dipasarkan oleh perusahaan penghela baik ke pasar domestik maupun internasional. Perusahaan penghela juga akan bertindak sebagai avalis atau penjamin atas pinjaman yang diterima oleh Lembaga BUM Desa dan kelompok tani.

Lembaga Pembiayaan/Bank dan Bukan Bank

Pada waktu yang akan datang, Kluster dapat melibatkan lembaga surveyor yang tidak termasuk dalam komponen kluster, yang bertindak sebagai pemantau persediaan di level perusahaan penghela dan sebagai pemeriksa persediaan di level BUM Desa. Layanan sebagai pemantau persediaan mewajibkan lembaga surveyor membuat laporan rutin (seminggu atau dua minggu sekali) kepada lembaga pembiayaan perihal kuantitas dan kondisi fisik persediaan. Lembaga surveyor juga dapat menerapkan sistem kunci ganda pada gudang dalam rangka mengawasi keamanan dan mutasi barang.

2 Manfaat lembaga surveyor akan dirasakan oleh lembaga keuangan pemberi kredit/pembiayaan dan kluster bisnis itu sendiri. Manfaat bagi lembaga pembiayaan adalah pengawasan terhadap jaminan berjalan secara kontinyu dan berfungsi sebagai peringatan dini terhadap kondisi usaha. Sedangkan manfaat bagi kluster bisnis kopi adalah berfungsi sebagai peringatan dini dalam mengembangkan usaha serta memberikan keyakinan terhadap lembaga keuangan dalam menyalurkan pembiayaan terhadap usaha kopi.

raja. Badan Penelitian dan Pengembangan Daerah Provinsi Sulawesi Selatan.

- [4] Dinas Pertanian dan Perkebunan Kabupaten Tana Toraja, 2017. Luas Areal dan Produksi Tanaman Kopi Arabika Kabupaten Tana Toraja, Tahun 2016.
- [5] Dinas Pertanian dan Perkebunan Kabupaten Toraja Utara, 2017. Luas Areal dan Produksi Tanaman Kopi Arabika Kabupaten Toraja Utara, Tahun 2016.
- [6] 3 Porter, M.E. 1985. *Competitive Advantage Creating and Sustaining Superior Performance* (1st ed.) New York, NY: free Press.
- [7] Porter, M.E. 1998. *Competitive Strategy Techniques for Analyzing Industries and Competitors* (1st ed.) New York, NY: free Press.

REFERENSI

- [1] Aris Tanan, dan Yusuf L. Limbongan, dan Joni Tangkesalu, 2012. Studi Rantai Tata Niaga Kopi Toraja. *Jurnal Agrosaint* Vol IV No. 1 Desember 2012 – Maret 2013.
- [2] Malamassam D., dkk. 2014. Pemetaan dan Permasalahan Pengembangan Kopi Arabika Khas Toraja. Badan Penelitian dan Pengembangan Daerah Provinsi Sulawesi Selatan.
- [3] Limbongan Y.L., dkk., 2015. Analisis Spasial Potensi Pengembangan Kopi To-

● 17% Overall Similarity

Top sources found in the following databases:

- 17% Internet database
- Crossref database
- 1% Submitted Works database
- 1% Publications database
- Crossref Posted Content database

TOP SOURCES

The sources with the highest number of matches within the submission. Overlapping sources will not be displayed.

1	semkaristek.ukitoraja.ac.id Internet	11%
2	scribd.com Internet	5%
3	id.wikipedia.org Internet	<1%