



KOPERASI SOLOK RADJO: PERUBAHAN KEHIDUPAN PETANI DAN PERDAGANGAN KOPI ARABIKA DI KABUPATEN SOLOK

Mela Prima¹⁾ Irna, Lindayanti²⁾, Nopriyasman³⁾

Magister Ilmu Sejarah, Fakultas Ilmu Budaya, Universitas Andalas ^{1,2,3)}

Abstrak

Penelitian ini mengungkapkan tentang kesulitan yang dihadapi petani kopi dikarenakan harga kopi yang rendah disebabkan karena panjangnya rantai perdagangan kopi sehingga melatarbelakangi terbentuknya sebuah koperasi dengan nama Koperasi Solok Radjo. Kemudian digambarkan peran koperasi dalam mengubah kehidupan petani kopi arabika dan perdagangan kopi arabika di Kabupaten Solok. Penelitian ini termasuk ke dalam penelitian kualitatif dengan menggunakan metode sejarah yang dibagi dalam empat tahap yaitu heuristik, kritik sumber, interpretasi dan penulisan sehingga berbentuk tulisan sejarah yang bersifat ilmiah deskriptif analitis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Koperasi Solok Radjo mampu memutus mata rantai yang panjang dari jaringan perdagangan konvensional dan menciptakan perdagangan satu pintu sehingga petani dapat diuntungkan dari segi harga. Selain menciptakan harga yang menguntungkan bagi petani, koperasi juga mengedukasi petani tentang budidaya kopi yang baik sehingga kualitas kopi yang dihasilkan juga baik dan kuantitas biji kopi yang dipanen juga meningkat. Selain itu, antusiasme petani untuk berkebun kopi juga meningkat.

Kata kunci: Koperasi, Petani, Perdagangan dan Perubahan

*Correspondence Address : ayume.suganda@gmail.com

DOI : 10.31604/jips.v6i3.2019.457-472

©2019 Fakultas Keguruan & Ilmu Pendidikan UM-Tapanuli Selatan

PENDAHULUAN

Kabupaten Solok terletak di Provinsi Sumatera Barat, memiliki topografi sangat bervariasi antara dataran, lembah, dan bukit-bukit dengan ketinggian 329 m-1.458 meter di atas permukaan laut dan beriklim sejuk. Dengan kondisi iklim seperti itu daerah ini sangat cocok untuk pertanian. Daerah solok terkenal sebagai sentra beras, seperti yang dinyanyikan oleh Elly Kasim dengan judul *Bareh Solok*, selain itu daerah ini juga merupakan sentra tanaman hortikultura seperti bawang merah, cabai, tomat, kentang, kubis/kol, buncis dan lain-lainnya. Dewasa ini nama Solok kembali harum lewat aroma kopi, karena kopi yang berasal dari daerah ini dapat dikenal di dalam negeri hingga ke luar negeri. Pada masa kolonial daerah Solok juga dijadikan sebagai daerah penghasil kopi yang memberi keuntungan terhadap kolonial bahkan didirikan tiga gudang kopi di daerah ini, mengindikasikan daerah ini merupakan daerah penting dalam perdagangan kopi. Namun, keberhasilan dimasa lalu tidak terdengar lagi pasca kemerdekaan.

Jenis kopi yang paling populer ditanam di Indonesia adalah kopi berjenis Arabika dan kopi Robusta. Kopi jenis Arabika memiliki cita rasa

dan harga lebih tinggi dari pada kopi jenis Robusta. Seiring perkembangan zaman, peminat dan pencinta kopi semakin bertambah dari berbagai kalangan dan usia. Permintaan pasar baik dalam maupun luar negeri terhadap kopi arabika semakin meningkat sehingga menjadi peluang bagus dalam mengembangkan perkebunan kopi terutama di Kabupaten Solok, Kopi arabika sangat cocok ditanam di daerah dengan ketinggian 1000-1750 meter di atas permukaan laut (Aak, 1988:25). Akar permasalahan yang terjadi dilapangan adalah murahnya harga kopi yang dibeli kepada petani, sehingga minat petani menurun dalam mengelola kebun kopi maupun membuka lahan baru untuk bertanam kopi dan ini juga berdampak terhadap hasil produksi yang rendah. Harga kopi yang murah disebabkan oleh panjangnya rantai perdagangan yang terjadi di daerah ini. Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Syahrul, biji kopi yang dipanen pernah dibeli dengan harga Rp. 1500,- per kilogram pada tahun 2000-an dan berlaku bagi petani lainnya. Melihat kondisi yang seperti itu para petani lebih memilih menanam tanaman hortikultura yang lebih menguntungkan sehingga kebun kopi mereka abaikan. (*Wawancara*

dengan Bapak Syahrul (petani) pada tanggal 2 September 2018, di Nagari Aia Dingin, Kecamatan Lembah Gumanti, Kabupaten Solok).

Pola jaringan perdagangan kopi yang umumnya terjadi adalah dari petani sebagai penghasil kopi kemudian dijual ke pedagang pengumpul dengan jumlah produksi yang kecil. Kemudian pedagang pengumpul menjual kepada pedagang besar dan dari pedagang besar kepada pengusaha kopi atau eksportir kopi. Sekitar 60 persen dari jumlah produksi kopi nasional di ekspor dan 40 persen dikonsumsi serta disimpan oleh pedagang dan eksportir sebagai cadangan apabila terjadi gagal panen. (Pudji Rahardjo, 2017:8). Pola jaringan perdagangan kopi yang terjadi di Kabupaten Solok adalah dari petani kepada *anak randai* kemudian kepada *toke* pengumpul dan *toke* pengumpul kepada *toke* yang lebih besar yaitu *toke* medan barulah sampai ke market yaitu eksportir dan pengusaha kopi.

Kesadaran untuk menghidupkan kembali kejayaan masa lalu muncul pada tahun 2011 atas inisiatif beberapa orang pemuda yang peduli terhadap dunia perkopian. Harus ada lembaga yang kuat untuk menyelesaikan persoalan terkait mundurnya dunia

perkopian di Sumatera barat umumnya dan Kabupaten Solok khususnya. Mereka memutuskan untuk mendirikan koperasi, yang diberi nama Koperasi Solok Radjo. Pada tahun 2014 resmi atas badan hukum yang dikeluarkan oleh Dinas KOPERINDAG dan UMKM Kabupaten Solok dan sudah terdaftar badan hukum pada bulan Agustus 2016 dengan notaris Yeni Gusnita, SH. M.Kn.

Koperasi hadir bagai gula dari pahitnya kehidupan petani dan harga kopi di Kabupaten Solok. Perubahan yang paling dirasakan oleh petani kopi setelah berdirinya Koperasi Solok Radjo adalah harga kopi meningkat dan stabil. Koperasi Solok Radjo merupakan koperasi yang sifatnya independen, memiliki pola yang berbeda dan tidak berada di bawah naungan perusahaan seperti koperasi-koperasi pertanian lainnya. Masalah yang timbul pada koperasi umumnya adalah kepengurusan yang tidak berjalan dengan baik, lesu dan tidak bersemangatnya para anggota koperasi dalam mengelola dan mengembangkan koperasi. Pada Kabupaten Solok koperasi yang memiliki masalah sebanyak 84 unit dari 152 unit koperasi yang tersebar di beberapa kecamatan. Pasalnya, rata-rata sudah lebih dari dua tahun koperasi tersebut tidak

melakukan Rapat Anggota Tahunan (RAT). Bahkan 78 di antara 84 koperasi yang bermasalah itu kini terancam dibubarkan, karena tidak punya aktivitas sama sekali. Sementara 6 koperasi lagi masih punya aktivitas, namun mereka tidak melaksanakan RAT karena keterbatasan Sumber Daya Manusia

Koperasi Solok Radjo yang menjadi pelopor terbentuknya Masyarakat Perlindungan Indikasi Geografis kopi Sumatera Arabika Minang Solok (MPIG SAMS). Dengan keistimewaan rasa yang dimiliki oleh kopi Solok Radjo, maka sekarang kopi dari Kabupaten Solok ini telah mendapat Sertifikasi Indikasi Geografis. Kopi yang diproduksi dengan standar yang sekarang ini hanya dimiliki oleh Solok Radjo. Rasa dan aroma yang dihasilkan tidak akan sama dengan kopi yang berasal dari daerah lain.

Kopi Arabika Solok tidak hanya terkenal di dalam negeri tetapi juga di pasaran internasional. Dalam industri kopi di Indonesia untuk memperkenalkan suatu produk adalah dengan ikut dalam sebuah festival kopi. Koperasi Solok Radjo sering mengikuti festival kopi di tingkat nasional maupun tingkat internasional. Festival kopi juga pernah diadakan oleh Pemerintah

Provinsi Sumatera Barat dalam rangka mengangkat peluang dan potensi Sumatera Barat terhadap komoditi kopi khususnya yang berjenis Arabica di Hotel Dinaya Soasa Padang pada tanggal 27-28 maret tahun 2014. Kopi yang diperkenalkan oleh Koperasi Solok Radjo dengan Uji Cita Rasa terbaik di festival kopi Sumatera Barat memperoleh juara pertama. Festival kopi yang pernah diikuti koperasi Solok Radjo di tingkat nasional dan tingkat internasional adalah Roaster Choice Award 2014, festival original kopi Sumatera Barat 2015, Australian International Coffee Awards. Pada tahun 2016 Koperasi Solok Radjo juga mendapatkan piagam penghargaan yaitu 2ND Runner-Up Syphon Category, Bronze Medal di Australian International Coffee Awards dan Silver Medal di Australian International Coffee Awards. Pada tahun 2017 juga mengikuti pameran kopi specialty di Seattle, Amerika Serikat.

Gambar. 1
Penghargaan yang pernah diterima
Koperasi Solok Radjo





Sumber: Foto oleh Mela Prima Irna pada 7 Oktober 2018 di Nagari Aia Dingin, Kecamatan Lembah Gumanti, Kabupaten Solok

Hal menarik lainnya yang dimiliki oleh Koperasi Solok Radjo adalah dikelola oleh anak-anak muda yang berusia sekitar 30-an. Memiliki kreatifitas, semangat kerja dan kepedulian yang tinggi dalam mengembangkan dunia perkopian. Terbukti dalam waktu empat tahun sejak berdirinya koperasi ini sudah mampu melakukan inovasi dan terobosan baru dan menjadi harapan baru bagi petani kopi di Kabupaten

Solok khususnya dan Provinsi Sumatera Barat umumnya.

Pertanyaan yang muncul terkait dengan masalah yang ada adalah bagaimana latar belakang berdirinya koperasi yang bernama Solok Radjo ini, hingga berkembang sehingga mampu membawa perubahan kepada kehidupan petani dan perdagangan kopi di Kabupaten Solok?. Tulisan ini mencoba untuk melihat bagaimana awal berdirinya Koperasi Solok Radjo, bagaimana peranan koperasi dalam memutus mata rantai perdagangan yang begitu panjang dalam perdagangan kopi sehingga menguntungkan para petani.

METODE PENELITIAN

Berdasarkan permasalahan yang diteliti penelitian ini termasuk kepada penelitian deskriptif-naratif dengan menggunakan metode sejarah, Penelitian sejarah memiliki metode tersendiri yang dinamakan metode

sejarah. Metode sejarah adalah suatu proses untuk menguji dan menganalisa secara kritis rekaman dan peninggalan sejarah masa lalu guna memperoleh aktifitas manusia tersebut pada masa lampau. Ada empat tahapan yang harus dilakukan yaitu tahapan heuristik, kritik sumber, interpretasi dan historiografi.

penelitian diawali dengan pencarian dan pengumpulan data (heuristik) baik yang bersifat primer maupun sekunder. Sumber dalam penelitian ini diperoleh dari buku tentang koperasi, serta dokumen-dokumen yang ada pada koperasi. Selain itu Penelitian menggunakan metode wawancara (*oral history*). Wawancara dilakukan dengan pengurus koperasi, para petani kopi baik yang menjadi anggota koperasi maupun yang binaan koperasi dan pengurus UPH. Kemudian proses pengujian terhadap kredibilitas atau keabsahan atau ontentisitas bahan sumber (kritik sumber). Dilanjutkan dengan fakta-fakta sejarah ditafsirkan dan dianalisis serta dihubungkan dengan kronologis kejadian dan berdasarkan hubungan sebab akibat (interpretasi). Terakhir historiografi yaitu fakta yang terkumpul kemudian disintesis dan dituangkan dalam bentuk tulisan yang deskriptif-analitis

sehingga berbentuk tulisan sejarah yang bersifat ilmiah deskriptif analitis.

Penelitian ini termasuk ke dalam kajian sejarah sosial ekonomi. Dalam kaitan dengan permasalahan diaplikasikan Teori Strukturasi yang dikemukakan oleh Anthony Giddens. Ada dua unsur penting yang terdapat dalam teori strukturasi ini yaitu aktor (agensi) dan peran struktur dalam perubahan sosial. Individu sebagai aktor (agensi) memainkan peran penting dan memiliki peran untuk menciptakan struktur dalam tatanan sosial. Struktur dipengaruhi dan mempengaruhi perubahan sosial. Agen dan struktur sosial berhubungan satu dengan yang lainnya. Agen mampu merubah dan menghasilkan struktur baru.

Koperasi Solok Radjo berdiri melalui kerja keras anak-anak muda yang memiliki tujuan untuk mengembangkan kopi Solok. Membawa perubahan bagi kehidupan petani kopi melalui peningkatan harga kopi ditingkat petani dan memberi warna baru bagi dunia perkopian di Kabupaten Solok. Aspek-aspek yang menunjang terbentuknya tujuan dan hubungan yang baik adalah secara sistem sosial, mereka sudah memiliki hubungan kekerabatan yang erat sebagai sesama anak petani yang merasakan keadaan saat itu.

Struktur sosial masyarakat petani dapat dibedakan berdasarkan apa yang mereka tanam. Masyarakat di Kabupaten Solok merupakan petani hortikultura yang juga sebagai petani kopi. Namun, karena harga kopi tidak menguntungkan petani mengurangi minat mereka dalam merawat kebun kopi. Kemudian koperasi muncul dengan inovasi baru dalam mengembangkan dan mengelola kopi sehingga harga kopi meningkat menyebabkan pola pikir petani berubah. Tanaman kopi mampu menjadi penyangga dan penopang kehidupan ekonomi saat tanaman hortikultura mengalami kegagalan panen. Setelah terbentuknya koperasi sistem perdagangan konvensional berubah menjadi sistem perdagangan modern. Perubahan dalam masyarakat terjadi karena adanya peran anak-anak muda yang inovatif dan kreatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada tahun 1998 terjadi krisis multidimensi yang menyebabkan usahatani di Indonesia mengalami keterpurukan, kekacauan yang mendadak ini menyebabkan petani mengalami kegamangan. Namun, petani tetap memiliki rasionalitas untuk mengubah kehidupan menjadi lebih

baik. Hal ini sama dengan yang diungkapkan oleh Popkin yang menyatakan bahwa petani adalah orang yang rasional mereka ingin kaya seandainya mereka memiliki akses lebih leluasa terhadap pasar. Permasalahan yang terjadi di lapangan adalah petani tidak memiliki akses lebih leluasa terhadap pasar, terutama yang berada di daerah-daerah. Pola perdagangan yang terjadi adalah pola perdagangan konvensional. *Toke* berperan dalam menentukan harga, menentukan harga jual tanpa ada harga tawar dari petani. Tidak berlebihan mengatakan kehidupan petani jauh dari sejahtera karena hasil yang didapat tidak lagi mampu menopang kehidupan sehari-hari, apalagi jika hanya mengharapkan hasil panen dari musim ke musim. Begitu halnya dengan petani kopi yang ada di Kabupaten Solok.

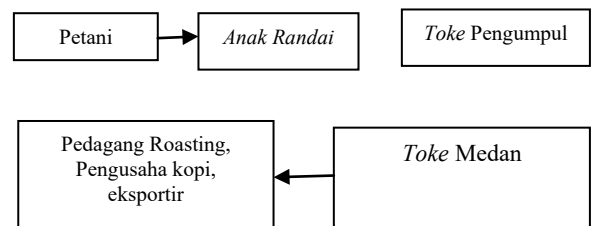
Harga yang murah yang ditingkat petani disebabkan oleh panjangnya rantai perdagangan. Petani menjual kopi kepada *anak randai* yang menjemput ke kebun petani atau ke rumah petani, *anak randai* membeli kepada petani dengan harga lebih murah dari pada *toke* pengumpul dan kemudian *anak randai* menjual ke *toke* pengumpul yang ada di pasar. Bahkan bisa dikatakan bahwa *anak randai*

adalah perpanjangan tangan *toke*, karena ada *toke* yang memiliki *anak randai*. Alternatif lain adalah petani langsung menjual hasil produksi ke *toke* pengumpul, mengantar ke rumahnya atau ke pasar. Kemudian *toke* pengumpul akan menjual kopi tersebut kepada pedagang yang lebih besar. Pedagang yang lebih besarmengolah biji kopi pada gudang, pengolahan berupa proses dari *cherry* hingga *greenbean* atau dari gabah/kulit tanduk menjadi *greenbean* tergantung kondisi yang diterima dari *toke* pengumpul. Setelah itu kopi dijual kepada pedagang *roasting* (pedagang yang melakukan pengolahan berupa proses perendangan), pengusaha kopi dan eksportir.

Petani menjual dengan harga yang telah ditentukan oleh *toke* pengumpul tanpa bisa menawar. Petani biasanya menjual kopi langsung kepada pedagang pengumpul dalam berbentuk *cherry* tanpa melakukan proses pengolahan. Selain panjangnya rantai perdagangan kopi, harga murah yang didapat petani karena kualitas kopi tidak bagus. Pengetahuan petani tentang budidaya kopi belum berkembang, petani tidak punya standar petik sehingga mempengaruhi kualitas. Saat pemanenan biji kopi petani hanya melakukan pemetikan

racutan. Tujuannya agar proses pemanenan cepat selesai dan hasil yang didapat banyak. Keadaan ini berlangsung cukup lama dari awal krisis ekonomi pada tahun 1998 hingga berdiri koperasi pada tahun 2014.

Gambar. 2
Pola Jaringan Perdagangan Konvensional di Kabupaten Solok



Koperasi Solok Radjo berdiri pada bulan Juni 2014 tepatnya berada di Nagari Aia Dingin Kecamatan Lembah Gumanti Kabupaten Solok Provinsi Sumatra Barat. Dikelola oleh anak-anak muda di Kabupaten Solok yang memiliki semangat juang untuk mengembangkan dunia perkopian, terbukti dalam waktu empat tahun sejak berdirinya koperasi ini sudah mampu melakukan inovasi dan terobosan baru serta menjadi harapan baru bagi petani kopi di Kabupaten Solok khususnya dan Provinsi Sumatera Barat umumnya.

Kepedulian dan keprihatinan terhadap dunia perkopian di Kabupaten Solok telah muncul dan mulai didiskusikan pada tahun 2011. Beberapa orang diantaranya adalah Alfadrian

Syah, Zulkifli, Muhammad Yani dan Radjo Endah mengkaji permasalahan yang terjadi. Permasalahannya memang terletak pada pemasaran, belum ada pasar yang pasti untuk kopi yang dihasilkan para petani saat itu sehingga harga kopi bisa saja ditentukan oleh *toke*. Solusi yang difikirkan saat itu adalah bagaimana agar harga kopi dapat dipertahankan dan terdapat pasar yang pasti yaitu dengan menjual kopi para petani melalui satu pintu.

Pada tahun 2007 ada program dari Dinas Propinsi dan Dinas Kabupaten untuk pengembangan kopi. Bapak Syafrizal Rajo Endah mendapat bantuan untuk pengembangan tersebut. Ia mendapatkan bibit, didanai untuk pembukaan kebun, penanaman kopi dan diberi uang saku. Namun, setelah panen kopi hanya dihargai paling tinggi Rp. 2000,- per kilogram hingga tahun 2012. Pemerintah hanya memfasilitasi hingga kopi ditanam. Tidak memberikan solusi pascapanen, sehingga petani hanya menjual hasil panen kepada *anak randai* atau *toke* pengumpul. Bapak Syafrizal salah satu petani yang ikut menebang batang kopinya dikarenakan harga yang rendah sementara lahan yang terpakai cukup luas. Ia berfikir saat itu untuk kembali menanam tanaman hortikultura. (Wawancara dengan Bapak

Syafrizal Rajo Endah pada tanggal 23 Desember 2018 di Nagari Simpang Tanjung nan IV, Kecamatan Danau Kembar Kabupaten Solok).

Perjalanan panjang koperasi Solok Radjo ini bermula dari kerja keras seseorang yang peduli terhadap perkembangan dunia kopi yaitu Alfadrian Syah. Keprihatinannya terhadap harga biji kopi orang tuanya yang dibeli Rp. 1500,- per kilogram oleh *toke* pengumpul. Sementara kopi arabika saat itu sedang banyak digemari di *coffee shop* dan dijual sepuluh kali lipat dari harga yang didapat petani. Pada akhir tahun 2012 Alfadrian Syah mengadakan riset kecil-kecilan tentang kelayakan pengembangan kopi di Sumatera Barat. Secara bisnis, kopi bisa dikembangkan dan akan menguntungkan. Diperkirakan harga biji kopi di atas Rp. 5000,- per kilogram, harapan tidak sejalan dengan kenyataan di lapangan, biji kopi tetap dihargai paling mahal Rp. 2000,- per kilogram.

Tanpa kata menyerah Alfadrian Syah belajar dari buku dan internet mengenai cara menghasilkan dan mengolah biji kopi berharap harga akan naik. Hasil kopi dari kebun orang tuanya tidak dijual namun dijemur dan setelah kering dikumpulkan yang kualitas bagus. Kebun kopi milik orang tuanya

hanya berisi 500 batang pohon dengan produksi 50 kilogram *green bean* sebulan, maka alternatif lain adalah mencari biji kopi dari petani lain. Kemudian ia menjual sepeda motor pemberian orang tuanya sebagai modal awal, kemudian ia mulai berkeliling mencari kopi ke kebun-kebun petani dan menggandeng lima orang petani lainnya mengajak untuk bekerja sama. Mereka meminjam mesin pulper untuk mengupas kulit padi dan mesin huller untuk mengupas gabah pada Pesantren Muhammad Natsir di Alahan Panjang. Namun, keberuntungan belum berpihak pada mereka, meskipun biji kopi telah diproses harga di pasaran tetap tidak naik. Pengolahan kopi terpaksa dihentikan karena saat itu di gudang sudah menumpuk 600 kilogram biji kopi yang telah kering.

Alfadrian Syah kemudian mengirim pada seorang kenalan yang berbisnis biji kopi di Jakarta. Biji kopi itupun dibeli kenalannya sebanyak 300 kilogram selama tiga bulan berturut-turut, setiap bulan mereka berhasil mengirim 100 kilogram *green bean* kopi arabika Solok. Setelah tiga bulan menjual *green bean* dengan harga Rp.70.000,- per kilogram, pada bulan keempat pedagang kopi kenalannya meminta harga diturunkan menjadi Rp.

54.000,- per kilogram. Alfandrian Syah menolak dan sempat tidak mampu membayar petani, tetapi para petani setia dan tidak mau menjual kopinya ke *toke* pengumpul. Akhirnya, Alfandrian Syah nekat ke Jakarta menemui Mira Yudhawati sebagai seorang *Q Grader* perempuan pertama yang telah memiliki reputasi dalam menguji cita rasa kopi. Dengan senang hati Mira Yudhawati melakukan uji cita rasa kopi yang berasal dari dataran tinggi Solok ini, kemudian mempromosikan di berbagai media sosial dan mendapatkan sambutan yang antusias dari pencinta kopi di Jakarta.

Setelah kembali dari Jakarta dan yakin akan pengembangan kopi di daerahnya, Alfandrian Syah bersama dengan teman-teman seperjuangan yang punya misi yang sama di Solok untuk menaikkan harga kopi memutuskan untuk membentuk koperasi setelah ada dua kemungkinan pilihan muncul saat itu, yaitu dengan mendirikan koperasi atau CV. Alasan dipilih membentuk koperasi adalah untuk kepentingan dan kesejahteraan bersama, jika mendirikan CV keuntungan yang didapat hanya untuk beberapa orang saja atau bersifat pribadi. Koperasi ini merupakan satu-satunya koperasi pertanian yang mengembangkan kopi.

Tabel.1 Koperasi Pertanian di Kabupaten Solok

No	Nama Koperasi	Alamat	Komoditi
1.	KUD Selayo	Kubung	Padi (Rice Milling)
2.	KUD Koto Baru	Kubung	Padi (Rice Milling)
3.	KUD Manunggal	Gunung Talang	Teh
4.	KUD B. Marto	Kubung	Padi (Rice Milling)
5.	KUD Koto Sani	X Koto Singkarak	Padi (Rice Milling)
6.	Koperasi Solok Radjo	Lembah Gumanti	Kopi
7.	Koperasi Pertanian Tunas Inti	X Koto Singkarak	Pengadaan Pupuk
8.	T.O Maju Bersama	Gunung Talang	Teh
9.	Koppontren M.Natsir	Lembah Gumanti	Sapi
10.	KSU-ED Tabek	Hiliran Gumanti	Tebu, Sapi

Sumber : Dinas KOPERINDAG dan UMKM Kabupaten Solok, 2017

Dalam memajukan perdagangan kopi di Kabupaten Solok, Koperasi Solok Radjo membangun dari sisi “hulu hingga ke hilir”, artinya dibangun dari budidaya (hulu) hingga perlakuan pascapanen dan pemasaran (hilir). Untuk meningkatkan bagian hulu, Koperasi Solok Radjo membentuk tim *support* yang merupakan orang yang melakukan pekerjaan di lapangan, memantau langsung ke kebun-kebun milik petani maupun di dalam ruangan untuk memberikan pengetahuan kepada

petani mengenai budidaya, pemanenan dan penanganan pascapanen. Membangun hulu dimulai dengan melakukan pembibitan. Koperasi Solok Radjo menggunakan bibit asalan, bibit asalan adalah anakan dari tanaman kopi arabika yang sudah berproduksi lama. Bibit dibagikan kepada seluruh anggota koperasi untuk ditanam dilahan baru dibuka atau untuk mengganti tanaman tua yang tidak produktif lagi.

Gambar. 3
 Pembibitan yang dilakukan oleh Koperasi Solok Radjo



Sumber: Koperasi Solok Radjo pada 18 Desember 2018 di Aia Dingin

Koperasi tidak hanya fokus kepada pengembangan kopi namun juga peduli terhadap lingkungan agar tetap hijau dan subur. Koperasi memilih salah satu pohon sejenis perdu yaitu *LamtoroPG* dari suku *Fabaceae* sebagai pohon pelindung kopi atau naungan kopi. Langkah selanjutnya adalah Pendampingan, Sosialisasi dan Evaluasi. Pendampingan, Sosialisasi dan Evaluasi yang diberikan koperasi ke petani anggota koperasi meliputi bagaimana cara pembukaan lahan, cara penanaman, bagaimana teknis pemeliharaan dari pemangkasan, pemupukan dan penanganan hama dan penyakit sehingga tanaman kopi sehat dan berbuah lebat. Metode sosialisasi yang dikembangkan koperasi bisa langsung kepada praktek di kebun petani dan bisa juga di dalam ruangan menggunakan laptop dan infocus, tergantung informasi apa yang dibutuhkan petani. Tujuan koperasi membangun hulu ini adalah mengedukasi petani serta mengenalkan hal-hal baru tentang budidaya kopi yang baik sehingga hasil produksi bisa meningkat dan sangat menguntungkan bagi petani.

Kemudian untuk membangun bagian hilir, Koperasi Solok Radjo

membentuk unit pengolahan hasil (UPH) untuk mengolah *cherry* menjadi *green bean*. Unit pengolahan hasil (UPH) terbagi dua yaitu UPH 2 (*wet milling*) yang menyebar di 6 (enam) lokasi produksi dan UPH 1 (*dry milling*). UPH 2 (*wet milling*) adalah tempat memproses *cherry* menjadi kulit tanduk atau gabah sedangkan UPH 1 (*dry milling*) untuk penjemuran terakhir dan diproses menjadi *green bean*. Setelah di proses menjadi *green bean*, tahap selanjutnya adalah sortasi biji kopi atau *grading* yang dikelompokkan berdasarkan kondisi fisik dan kualitas rasa. Secara kondisi fisik, *green bean* dikelompokkan menjadi tiga ukuran, yaitu besar, sedang, dan kecil secara manual melalui tangan-tangan terampil ibu rumah tangga maupun perempuan muda yang sudah menamatkan pendidikan namun belum bekerja tetap. Secara kualitas rasa, Koperasi Solok Radjo juga memproduksi *green bean* dengan tiga tingkatan yaitu *specialty*, *premium grade*, dan asalan atau kualitas rendah. Jenis yang berkualitas *specialty* terbagi lagi menjadi 3 macam berdasarkan proses pengolahannya, yaitu: pertama, *wash*, ada *full wash* dan *semi wash*.

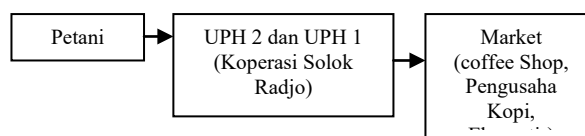
Langkah selanjutnya adalah pengujian cita rasa (*cupping*) oleh pengurus koperasi yang telah memiliki

kewenangan selaku penguji atau biasa disebut dengan Q- Grader. Koperasi Solok Radjo memiliki tiga orang Q-grader yang telah bersertifikat. Sebelum *green bean* dijual kepada konsumen dipastikan dulu rasa kopi sudah sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh Koperasi Solok Radjo. Pengolahan dari *cherry* menjadi *green bean* yang sesuai standar dapat mempertahankan cita rasa yang tetap. Koperasi Solok Radjo menjual kopi dalam bentuk *green bean* bukan yang direndang (*roasting*). Kualitas *Green bean* dapat lebih tahan lama dibandingkan dengan kopi yang sudah direndang (*roasting*).

Koperasi Solok Radjo menciptakan sistem pemasaran satu pintu, dengan sistem ini rantai perdagangan kopi arabika dapat dipangkas sehingga petani dapat menerima harga yang lebih tinggi dibandingkan harga pada pola jaringan perdagangan konvensional yang ada di Kabupaten Solok. Koperasi tidak pernah mengganggu kelangsungan jaringan lama, tidak menutup kemungkinan petani menjual hasil kebun mereka kepada *toke*. Koperasi membina petani yang mau dibina namun tidak memaksa petani untuk menjual kopi mereka kepada koperasi. Koperasi menetapkan harga setelah melakukan rapat bersama

anggota dan telah mempertimbangkan biaya pengolahan. Harga yang ditetapkan koperasi stabil dan lebih tinggi daripada yang ditawarkan *toke*. Pada UPH 2 *cherry* dibeli kepada petani sebesar Rp.8000,- perkilogram, lebih mahal dari pembelian oleh *toke* yaitu Rp. 6000,- perkilogram (harga pada tahun 2018). Kemudian setelah menjadi gabah (kopi yang masih memiliki kulit tanduk) diolah menjadi *green bean* pada UPH 1. UPH 1 menghargai Rp. 9000,- perkilogram kopi yang masih berbentuk gabah dari UPH 2, selisih Rp. 1000,- perkilogram itu dimanfaatkan oleh UPH 2 untuk biaya operasional dalam pengolahan biji kopi.

Gambar. 4
Pola Perdagangan Satu Pintu oleh
Koperasi Solok Radjo



Koperasi juga melakukan terobosan baru agar kopi Solok Radjo dapat dikenal yaitu promosi melalui sistem *online* dan *offline*. Sistem *online* dapat dilihat pada media sosial seperti *facebook* dan *instagram*, serta menggunakan *email*. Sementara untuk sistem *offline*, koperasi Solok Radjo mengadakan kunjungan kebun (*visit*

farm), presentasi serta sistem *face to face* dalam melakukan promosi skala besar untuk pemesanan internasional. Koperasi Solok Radjo langsung bertemu untuk melakukan jual beli kopi tanpa perantara siapapun, memandu *buyer* dalam melihat bagaimana proses yang dilakukan di koperasi dalam menghasilkan *green bean*, mulai dari bagaimana budidaya di kebun, pengolahan pada UPH hingga mencicipi cita rasa kopi yang dihasilkan.

Selama bergabung dengan Koperasi Solok Radjo perubahan yang dirasakan petani adalah harga, harga meningkat dan stabil dibandingkan dijual kepada *toke*. Dengan harga yang sudah membaik, petani memiliki waktu luang dan tidak terlalu sibuk di ladang untuk mencari tambahan penghasilan. Usia koperasi yang tergolong muda dan dalam masa pengembangan secara gaya hidup belum terlalu terlihat. Namun, untuk petani yang telah memiliki 300 batang kopi, sudah dapat menjadi penyelamat perekonomian disaat musim hujan dan musim kemarau panjang yang menyebabkan tanaman hortikultura mengalami gagal panen. Selain meningkatkan harga jual ditingkat petani, koperasi juga memberi pengetahuan baru kepada petani dalam membudidayakan kopi arabika, seperti;

pemanenan dan penanganan pascapanen. Sehingga minat dan antusiasme petani terhadap budidaya kopi arabika meningkat dari tahun ke tahun.

Perubahan yang besar terlihat pada kehidupan petani, jika petani memiliki lahan 2 (dua) Ha seperti Bapak Syafrizal Rajo Endah. Dalam 1 (satu) Ha ditanami 2500 batang kopi, jadi di kebunnya ada 5000 batang kopi. Tanaman kopi semakin lama semakin berbuah lebat jika dilakukan perawatan yang baik. Jika umur tanaman kopi di bawah 5 (lima) tahun bisa menghasilkan buah 3 (tiga) kilogram per batang, jika sudah di atas 5 (lima) tahun bisa mencapai 5 (lima) kilogram per batang. Panen dapat dilakukan setiap 2 (dua) minggu, jika tiba panen raya dalam 1 (satu) Ha dapat mencapai 3 (tiga) ton kopi *cherry*, jika panen sela 500 kilogram hingga 1 ton kopi *cherry*. Setelah harga naik dan stabil yang telah dilakukan Koperasi Solok Radjo, dapat dihitung berapa keuntungan yang diperoleh Bapak Syafrizal Rajo Endah. Dengan kondisi yang sekarang ini, Bapak Syafrizal Rajo Endah mampu menyekolahkan anak keempatnya di Kairo, Mesir. (Wawancara dengan Syafrizal Rajo Endah pada tanggal 23 Desember 2018 di Nagari Simpang

Tanjung nan IV, Kecamatan Danau Kembar, Kabupaten Solok).

SIMPULAN

Koperasi Solok Radjo berdiri melalui kerja keras Alfadrian Syah yang memiliki tujuan untuk mengembangkan kopi Solok. Membawa perubahan bagi kehidupan petani kopi melalui peningkatan harga kopi ditingkat petani dan memberi warna baru bagi dunia perkopian di Kabupaten Solok khususnya dan Sumatera Barat pada umumnya. Menciptakan jaringan perdagangan baru melalui satu pintu, membawa Kopi Arabika Solok dikenal hingga mancanegara. Menciptakan kembali antusiasme petani dalam bertanam kopi, yang telah lama ditinggalkan.

Umur koperasi yang masih tergolong muda sejak pendiriannya telah mampu menjadi sebuah lembaga yang mampu menopang perekonomian masyarakat sekitar. Kenaikan jumlah anggota dari tahun ke tahun membuktikan bahwa koperasi ini berkontribusi dengan baik bagi kehidupan petani dan meningkatkan minat para petani dalam mengembangkan kopi Arabika di kawasan ini. Ada hal yang baru yang ditawarkan sehingga menarik kembali

minat petani kopi. Tenaga muda ini muncul dengan ide-ide cemerlang, inovasi baru, kreatifitas yang tinggi dan memiliki pengetahuan dalam mengembangkan dan mengelola kopi sehingga harga kopi meningkat menyebabkan pola pikir petani berubah. Pasang surut perjalanan yang telah dilalui Koperasi Solok Radjo tidak sia-sia dan kerja keras itu 'berbuah manis'. Tidak heran dalam kurun waktu empat tahun setelah berdiri dapat dilihat perkembangan dan kemajuan koperasi. Tidak berlebihan bila dikatakan "yang muda yang berkarya" yang mampu membangkitkan dunia perkopian yang sudah "tertidur lama".

DAFTAR PUSTAKA

- Aak. (1988). *Budidaya Tanaman Kopi*. Yogyakarta : Kanisius.
- Kuntowijoyo. 1995. *Metodologi Sejarah*. Yogyakarta: Tiara Wacana.
- Popkin, Samuel. (1979). *The Rasional Peasant: The Political Economi of Rural Society in Vietnam*. California: University of California Press.
- Rahardjo, Puji. (2013). *Kopi : Panduan Budi Daya dan Pengolahan Kopi Arabika dan Robusta*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Scott, James C. (1994). *Moral Ekonomi Petani, Pergolakan Dan Subsistensi di Asia Tenggara*. Jakarta: LP3ES.
- Sitio, Arifin dan Halomoan Tamba. (2001). *KOPERASI: Teori dan Praktik*. Jakarta: Erlangga.

Subandi. (2010). *Ekonomi Koperasi (Teori dan Praktik)*. Bandung: Alfabeta.

Erman, Erwiza. (2014). *Dinamika Komunitas Warung Kopi dan Politik Resistensi di Pulau Belitung*. Jurnal Masyarakat Indonesia. 40 (1): 89-107.

Martiani, Dian. Lestari, Dyah Aring Hepiana. & Murniati, Kutut. (2016). *Tingkat Partisipasi, Struktur Pendapatan, Dan Kesejahteraan Anggota Koperasi Tani Surya Sekawan Di Desa Banyuwangi Kecamatan Banyumas Kabupaten Pringsewu*. JIIA. 4 (2): 186-191.

Putwanto, Yohanes Aris. Murtilaksono, kukuh. & Yusuf, Sri Malahayati. (2015). *Model Pemberdayaan Masyarakat melalui Pengolahan Kopi di Desa Mandiri Energi*. Agrokreatif Jurnal Ilmiah Pengabdian kepada Masyarakat. 1 (1): 28-34

Sumarti, Titik. Rokhani, Falatehan, Sriwulan Ferindian. (2017). *Strategi Pemberdayaan Petani Muda Kopi Wirausaha di Kabupaten Simalungun*. Jurnal Penyuluhan. 13 (1): 31-39.

Zed, Mestika. (2010). *Dilema Ekonomi Melayu: Dari Melayu Kopi Daun Hingga Kapitalisme Global*. TINGKAP. 6 (2): 67-77.