

**ANALISIS STRUCTURE, CONDUCT, AND PERFORMANCE
(SCP) PADA PEMASARAN KOPI DI DESA CAPAR
KECAMATAN SALEM KABUPATEN BREBES**



SKRIPSI

Oleh :

Vika Napha Haena

2004010054

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN DAN PERIKANAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PURWOKERTO
2025**

**ANALISIS STRUCTURE, CONDUCT, AND PERFORMANCE (SCP)
PADA PEMASARAN KOPI DI DESA CAPAR KECAMATAN SALEM
KABUPATEN BREBES**



SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat
untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian

Oleh :

Vika Napha Haena

2004010054

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN DAN PERIKANAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PURWOKERTO
2025**

HALAMAN PERSETUJUAN


**ANALISIS STRUCTURE CONDUCT AND PERFORMANCE (SCP) PADA
PEMAASRAN KOPI DI DESA CAPAR KECAMATAN SALEM KABUPATEN
BREBES**


Oleh :
VIKA NAPHA HAENA
2004010054

Diperiksa dan disetujui
Pada tanggal : 24 Februari 2025

Pembimbing I

Pembimbing II


Watemin, S.P.,M.P
NIP/NIK. 2160242


Pujiati Utami, S.P.,M.P
NIP/NIK.2160241

Mengetahui,

Dekan Fakultas Pertanian dan Perikanan


Dr. Anis Shofiyani, S.P.,M.P
NIP/NIK.2160174

HALAMAN PENGESAHAN

**ANALISIS STRUCTURE CONDUCT AND PERFORMANCE (SCP) PADA
PEMAASRAN KOPI DI DESA CAPAR KECAMATAN SALEM KABUPATEN
BREBES**

Oleh :

VIKA NAPHA HAENA

2004010054

Telah dipertahankan di depan panitia ujian skripsi

Pada hari Senin 24 Februari 2025

SUSUNAN PANITIA

Ketua,



Dr. Anis Shofiyani, S.P.,M.P

NIP/NIK. 2160174

Penguji I,



Waterpin, S.P.,M.P

NIP/NIK. 2160242

Penguji III,



Prof. Dr. Ir. Dumasari, M.Si

NIK/NIK.2160151

Mengetahui,

Dekan Fakultas Pertanian dan Perikanan



Dr. Anis Shofiyani, S.P.,M.P

NIP/NIK.2160174

Sekretaris,



Pujiati Utami, S.P.,M.P

NIP/NIK.2160241

Penguji II,



Pujiati Utami, S.P.,M.P

NIP/NIK.2160141

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Vika Napha Haena
NIM : 2004010054
Program Studi : Agribisnis
Fakultas : Pertanian dan Perikanan
Universitas : Muhammadiyah Purwokerto

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi ini adalah hasil karya saya dan bukan hasil penjiplakan dari karya orang lain :

Demikian surat pernyataan ini saya buat, dan apabila kelak dikemudian hari terbukti ada unsur penjiplakan, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Purwokerto, 24 Februari 2025

Yang Menyatakan,



Vika Napha Haena
NIM. 2004010054

MOTTO

“Perjalanan ini mungkin tidak mudah, tetapi percayalah rencana Allah selalu indah”

Percayalah prosesnya, berdoalah dan terus maju apapun cobaanya, jika Allah sudah mengkhendaki maka semuanya akan lebih mudah untuk di jalani

-Vika Napha Haena-



HALAMAN PERSEMBAHAN

Bismilahirrahmanirrahim, puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya serta yang telah memberikan penulis kesempatan, kesehatan, kekuatan dan keberkahan sehingga dapat menyelesaikan penulisan tugas akhir skripsi ini yang menjadi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana, meskipun penulisan ini masih jauh dari kata sempurna, penulis sangat bangga karena bisa pada titik dimana penulis mampu menyelesaikan skripsi di waktu yang tepat dan baik. Dengan ini penulis persembahkan skripsi ini untuk :

1. Kedua ortantua saya, ibu Julaeha dan almarhum bapak Kaswan yang saya sayangi dan saya cintai. Terimakasih ibu karena selalu memotivasi, memberikan kasih sayang serta doa yang tiada henti, selalu meyakinkan saya bahwa saya mampu mengerjakan skripsi saya dan tak pernah lelah memperjuangkan saya meskipun sekarang sendiri. Meskipun bapak sudah tidak ada tapi saya sangat berterimakasih kepada beliau karena beliau saya mengerti banyak hal yang membuat saya kuat dan mampu menyelesaikan skripsi saya.
2. Kedua Kakak saya Mae Irmawati dan Tedy Farhan Hamid, terimakasih karena selalu mendukung serta membantu saya dalam kelancaran penulisan skripsi ini.
3. Diri saya sendiri, terimakasih karena sudah bertahan dan berjuang sejauh ini, yang sudah berhasil melewati berbagai rintangan serta cobaan dengan penuh kesabaran serta belajar untuk ikhlas terhadap apa yang sudah

dikehendaki-Nya, serta selalu berprasangka baik kepada Allah dan kepada sesama sehingga dalam penulisan skripsi ini terasa lebih tenang.

4. Orang terdekat saya Fahrezi dan Anisa yang selalu menemani dikala sedih dan bahagia. Terimakasih karena selalu memahami dan selalu ada disaat keterpurukan saya. Selalu memotivasi dan berkontribusi dalam penulisan skripsi ini dari awal hingga akhir. Selalu menjadi pendengar yang baik, dan meyakinkan saya bahwa saya bisa menyelesaikannya. Semoga kalian selalu diberi kesehatan dan dipermudah segala urusannya oleh Allah SWT.
5. Teman-teman saya Nila, Rike, Nadia dan Nadifa, terimakasih karena sudah menjadi teman berbagi cerita dalam proses perkuliahan ini, teman yang menemani serta memberikan kebahagiaan, kebersamaan serta dukungan. Semoga kalian selalu dalam lindungan-Nya, diberikan kesehatan dan diberi kelancaran dalam segala urusan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis structure conduct and performance pada pemasaran kopi di Desa Capar Kecamatan Salem Kabupaten Brebes”. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian di Fakultas Pertanian dan Perikanan Universitas Muhammadiyah Purwokerto.

Penulis menyatakan bahwa proses penyusunan skripsi ini tak lepas dari banyak pihak yang telah memberikan dukungan, bantuan dan motivasi. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terimakasih diantaranya kepada :

1. Keluarga saya, yang selalu memberikan dukungan, doa dan material, serta tak lupa memberikan semangat agar tidak menyerah.
2. Dr. Anis Shofiyani, S.P.,M.P., selaku Dekan Fakultas Pertanian dan Perikanan Universitas Muhammadiyah Purwokerto.
3. Ibu Pujiati Utami, S.P.,M.P., selaku Kepala Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian dan Perikanan, Universitas Muhammadiyah Purwokerto.
4. Bapak Watemin, S.P.,M.P., dan Ibu Pujiati Utami, S.P.,M.P., selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, pikiran dan membagi ilmunya guna memberikan arahan dan masukan selama proses penulisan skripsi, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan benar.

5. Prof. Dr. Ir. Dumasari, M.Si., selaku dosen penguji yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk menguji serta memberikan arahan, masukan yang berharga dalam proses penyusunan dan penyempurnaan skripsi ini.
6. Bapak Kusmita, selaku kepala desa Desa Capar yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melaksanakan penelitian di Desa Capar Kecamatan Salem Kabupaten Brebes.
7. Bapak Ohin, selaku pegawai Badan Penyuluh Pertanian (BPP) Kecamatan Salem yang telah memberikan informasi dan rekomendasi kepada penulis dalam proses penelitian.
8. Kepada responden yang telah menyempatkan waktunya serta berkenan untuk diwawancarai penulis, serta semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian penulisan skripsi ini yang tidak dapat penulis tuliskan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh lebih dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dalam penyempurnaan karya. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya.

Purwokerto,.....
Yang Menyatakan

Vika Napha Haena
NIM.2004010054

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Vika Napha Haena
NIM : 2004010054
Program Studi : Agribisnis
Fakultas : Pertanian dan Perikanan
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Purwokerto
Jenis Karya : Skripsi

Menyetujui untuk memberikan Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) kepada Universitas Muhammadiyah Purwokerto atas karya ilmiah saya yang berjudul :

**ANALISIS STRUCTURE CONDUCT AND PERFORMANCE (SCP) PADA
PEMASARAN KOPI DI DESA CAPAR KECAMATAN SALEM
KABUPATEN BREBES**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan) Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Muhammadiyah Purwokerto berhak menyimpan, mengalihmedia/mengalihinformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya dengan tetap mencantumkan nama saya sebagai/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Dibuat di : Purwokerto

Pada Tanggal : 24 Februari 2025

Yang menyatakan,



Vika Napha Haena

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	v
MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR.....	ix
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
ABSTRAK	xxii
ABSTRACT	xxiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	9
C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Manfaat Penelitian	9
E. Pembatasan Masalah dan Asumsi.....	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	12
A. Karakteristik Kopi.....	12
1. Kopi Arabika	12
2. Kopi <i>Canephora</i> (Robusta)	13
B. Budidaya Kopi	13
C. Panen dan Pasca Panen	14
D. Teori Structur-Perilaku-Kinerja (SCP)	14
1. Struktur Pasar	14
2. Perilaku Pasar	19

3. Kinerja Pasar.....	20
E. Pemasaran	21
1. Fungsi pertukaran	22
2. Fungsi Fisik	22
3. Fungsi Fasilitas	22
F. Saluran Pemasaran	23
G. Margin Pemasaran	26
H. Efisiensi Pemasaran	26
I. Penelitian Terdahulu	27
BAB III METODE PENELITIAN	30
A. Tempat dan Waktu Penelitian.....	30
1. Tempat	30
2. Waktu	30
B. Metode Penelitian	30
C. Jenis Data	31
1. Data Primer.....	31
2. Data Sekunder	31
D. Pengumpulan Data	32
E. Pengambilan Sampel.....	33
F. Definisi Operasional Variabel.....	34
G. Analisis Data.....	36
1. Analisis Struktur Pasar	37
2. Analisis Perilaku Pasar	40
3. Analisis Kinerja Pasar	40
BAB IV KEADAAN UMUM WILAYAH PENELITIAN.....	43
A. Kondisi Geografis	43
B. Kondisi Sosial Ekonomi	44
1. Kependudukan	44
2. Pendidikan	45
3. Mata Pencaharian	46
4. Luas lahan Produktif.....	47
5. Keadaan Umum Pertanian	48

BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN	49
A. Gambaran Umum dan Keadaan Sosial Responden Petani Kopi	49
1. Karakteristik Responden Petani Kopi Berdasarkan Umur	49
2. Karakteristik Responden Petani Kopi Berdasarkan Tingkat Pendidikan	50
3. Karakteristik Responden Petani Kopi Berdasarkan Jenis kelamin.....	51
4. Karakteristik Responden Petani Kopi Berdasarkan Kepemilikan Lahan	52
5. Karakteristik Responden Petani Kopi Berdasarkan Pekerjaan Sampingan	53
6. Karakteristik Responden Petani Kopi Berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga	55
7. Karakteristik Responden Petani Kopi Berdasarkan Pengalaman Berusaha	56
B. Identitas Lembaga Pemasaran.....	57
1. Karakteristik Pedagang Pengumpul.....	57
2. Karakteristik Pedagang Pengecer	60
D. Analisis Struktur Pasar.....	66
1. Analisis Pangsa Pasar (<i>Market Share</i>).....	66
2. Konsentrasi Pasar	68
3. Hambatan Keluar Masuk Pasar	70
4. Jenis Pasar	74
E. Perilaku Pasar.....	76
1. Sistem Penentuan Harga.....	76
2. Strategi Pembayaran.....	80
3. Kerjasama Antar Lembaga Pemasaran.....	80
4. Kegiatan Penjualan dan Pembelian	81
5. Saluran Pemasaran.....	87
F. Kinerja pasar	95
1. Margin Pemasaran	95
2. <i>Farmer's Share</i> (Bagian yang diterima petani kopi).....	103
3. Efisiensi Pemasaran Kopi.....	107
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....	112

A. Kesimpulan	112
B. Saran	113
DAFTAR PUSTAKA	115
LAMPIRAN.....	118



DAFTAR TABEL

Tabel 1.	Perkembangan Luas Areal dan Produksi Kopi di Kecamatan Salem Kabupaten Brebes Tahun 2023-2024.....	6
Tabel 2.	Rangkuman Penelitian Terdahulu	27
Tabel 3.	Jumlah Penduduk Berdasarkan Klasifikasi Umur Tahun 2023	44
Tabel 4.	Jumlah penduduk berdasarkan Klasifikasi Pendidikan tahun 2023.....	45
Tabel 6.	Pemanfaatan Lahan di Desa Capar Kecamatan Salem.....	47
Tabel 7.	Data Komoditas Desa Capar Tahun 2023	48
Tabel 8.	Karakteristik Responden Petani Kopi Berdasarkan Umur.....	49
Tabel 9.	Karakteristik Petani Kopi Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	50
Tabel 11.	Karakteristik Petani Kopi Berdasarkan Luas Lahan dan Status Kepemilikan di Desa Capar.....	52
Tabel 12.	Karakteristik Responden Petani Kopi Berdsarkan pekerjaan Sampingan.....	54
Tabel 13.	Karakteristik Responden Petani Kopi Berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga	55
Tabel 14.	Karakteristik Responden Petani Kopi Berdasarkan Pengalaman Berusahatani	56
Tabel 16.	Karakteristik Responden Pedagang Pengecer Kopi di Desa Capar	61
Tabel 17.	Perhitungan Pangsa Pasar Pada Pedagang Pengumpul Kopi di Desa Capar	66
Tabel 18.	Perhitungan Pangsa Pasar Pada Pedagang Pengecer Kopi di Desa Capar	67
Tabel 19.	Empat Pedagang Pengumpul Terbesar Untuk Menganalisis Nilai CR4 di Desa Capar	68
Tabel 20.	Empat Pedagang Pengumpul Terbesar Untuk Menganalisis Nilai CR4 di Desa Capar	69
Tabel 21.	Perhitungan <i>Minimum Efficiency Scale</i> (MES) Pedagang Pengumpul dan Pedagang Pengecer Kopi di Desa Capar	72
Tabel 22.	Rekapitulasi Pengukuran Struktur Pasar Pada Pemasaran Kopi di Desa Capar	75
Tabel 23.	Posisi Petani Kopi dan Lembaga Pemasaran dalam Penentuan Harga Kopi di Desa Capar	78

Tabel 24.	Fungsi Pemasaran Kopi di Desa Capar, Kecamatan Salem, Kabupaten Brebes	86
Tabel 25.	Pola Saluran Pemasaran Kopi di Desa Capar Kecamatan Salem.....	89
Tabel 26.	Sebaran Margin Pada Pola Saluran Pemasaran I Kopi di Desa Capar, Kecamatan Salem, Kabupaten Brebes.	96
Tabel 27.	Sebaran Margin Pada Pola Saluran Pemasaran II Kopi di Desa Capar, Kecamatan Salem, Kabupaten Brebes.	99
Tabel 28.	Sebaran Margin Pada Pola Saluran Pemasaran III Kopi di Desa Capar, Kecamatan Salem, Kabupaten Brebes	101
Tabel 29.	Sebaran Margin Pemasaran Kopi Pada Setiap Pola Saluran Pemasaran Kopi di Desa Capar	103
Tabel 30.	<i>Farmer's Share</i> Saluran Pemasaran I Kopi di Desa Capar	104
Tabel 31.	<i>Farmer's Share</i> Saluran Pemasaran II Kopi di Desa Capar.....	105
Tabel 32.	<i>Farmer's Share</i> Saluran Pemasaran III Kopi di Desa Capar	106
Tabel 33.	Rekapitulasi <i>farmer's share</i> saluran I, II dan III pada pemasran kopi di Desa Capar	107
Tabel 34.	Efisiensi Pemasaran Pada Saluran I,II dan III Pemasaran Kopi di Desa Capar	108

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Pola Saluran Pemasaran Kopi Ke-1	91
Gambar 2 Pola Saluran Pemasaran Kopi Ke-2	93
Gambar 3 Pola Saluran Pemasaran Kopi Ke-3	94

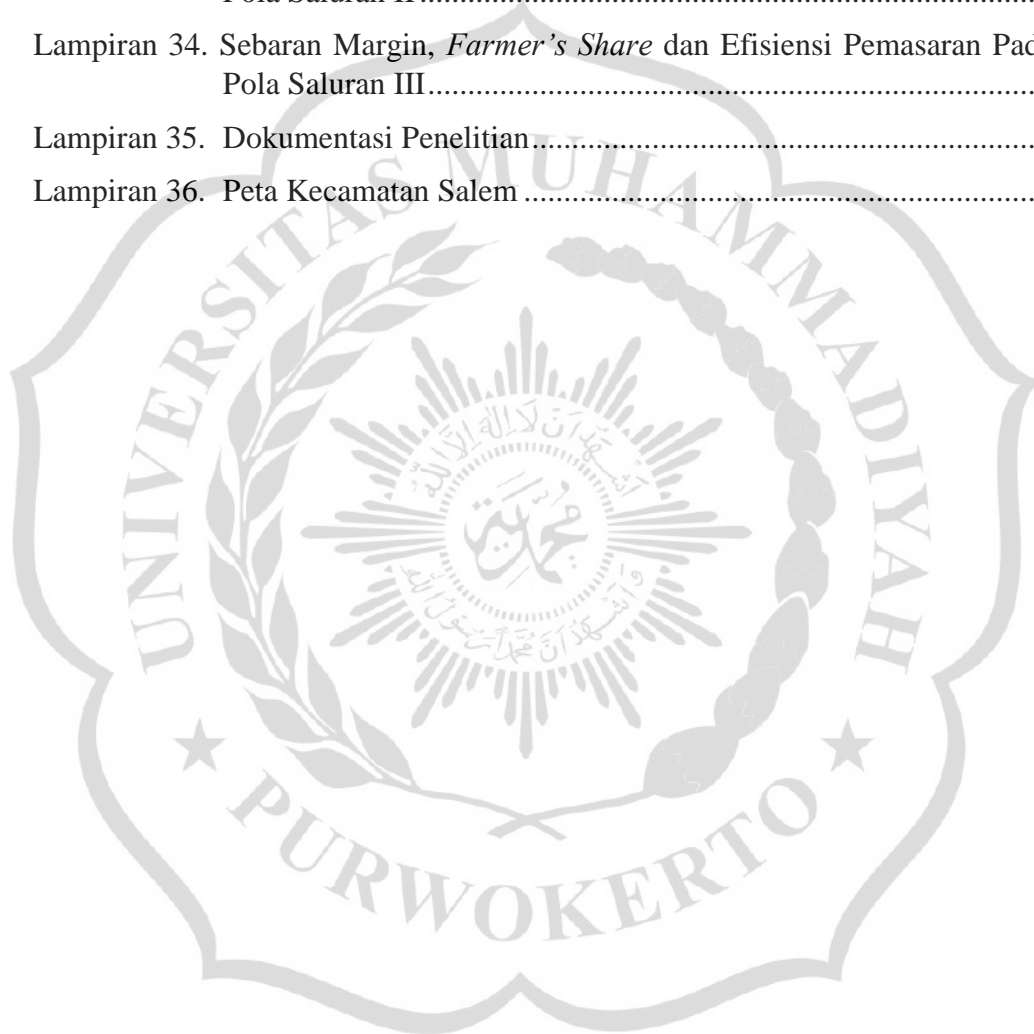


DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar kuisioner Penelitian	119
Lampiran 2. Data Responden Petani Kopi.....	131
Lampiran 3. Data Responden Pedagang Pengecer Kopi.....	133
Lampiran 4. Data Responden Pedagang Pengumpul Kopi	133
Lampiran 5. Data Responden Industri Pengolah Kopi	134
Lampiran 6. Data Responden Pedagang Luar daerah (Saluran II)	134
Lampiran 7. Data Responden Pedagang Tengkulak (Saluran II).....	134
Lampiran 8. Data Responden Pedagang Besar (Saluran III)	134
Lampiran 9. Data Responden Pedagang Luar Daerah (Saluran III)	134
Lampiran 10. Harga Beli, Pembelian, Total Pembelian, Harga Jual, Penjualan, Total Penjualan, Biaya Pemasaran, Total Biaya Pemasaran, Total Biaya, Keuntungan dan Margin Pedagang Pengumpul di Desa Capar.....	135
Lampiran 11. Harga Beli, Pembelian, Total Pembelian, Harga Jual, Penjualan, Total Penjualan, Biaya Pemasaran, Total Biaya Pemasaran, Total Biaya, Keuntungan dan Margin Per Kg Pedagang Pengumpul di Desa Capar	135
Lampiran 12. Harga Beli, Pembelian, Total Pembelian, Harga Jual, Penjualan, Total Penjualan, Biaya Pemasaran, Total Biaya Pemasaran, Total Biaya, Keuntungan dan Margin Pedagang Pengecer di Desa Capar.....	136
Lampiran 13. Harga Beli, Pembelian, Total Pembelian, Harga Jual, Penjualan, Total Penjualan, Biaya Pemasaran, Total Biaya Pemasaran, Total Biaya, Keuntungan dan Margin Per Kg Pedagang Pengumpul di Desa Capar	136
Lampiran 14. Harga Beli, Pembelian, Total Pembelian, Harga Jual, Penjualan, Total Penjualan, Biaya Pemasaran, Total Biaya Pemasaran, Total Biaya, Keuntungan dan Margin Pedagang Luar Daerah (Saluran II).....	137
Lampiran 15. Harga Beli, Pembelian, Total Pembelian, Harga Jual, Penjualan, Total Penjualan, Biaya Pemasaran, Total Biaya Pemasaran, Total Biaya, Keuntungan dan Margin Per Kg Pedagang Luar Daerah (Saluran II)	137
Lampiran 16. Harga Beli, Pembelian, Total Pembelian, Harga Jual, Penjualan, Total Penjualan, Biaya Pemasaran, Total Biaya Pemasaran,	

Total Biaya, Keuntungan dan Margin Pedagang Tengkulak Kopi (Saluran II).....	137
Lampiran 17. Harga Beli, Pembelian, Total Pembelian, Harga Jual, Penjualan, Total Penjualan, Biaya Pemasaran, Total Biaya Pemasaran, Total Biaya, Keuntungan dan Margin Per Kg Pedagang Tengkulak Kopi (Saluran II)	137
Lampiran 18. Harga Beli, Pembelian, Total Pembelian, Harga Jual, Penjualan, Total Penjualan, Biaya Pemasaran, Total Biaya Pemasaran, Total Biaya, Keuntungan dan Margin Pedagang Besar Kopi (Saluran III)	138
Lampiran 19. Harga Beli, Pembelian, Total Pembelian, Harga Jual, Penjualan, Total Penjualan, Biaya Pemasaran, Total Biaya Pemasaran, Total Biaya, Keuntungan dan Margin Per Kg Pedagang Besar (Saluran III)	138
Lampiran 20. Harga Beli, Pembelian, Total Pembelian, Harga Jual, Penjualan, Total Penjualan, Biaya Pemasaran, Total Biaya Pemasaran, Total Biaya, Keuntungan dan Margin Pedagang Luar Daerah (Saluran III)	138
Lampiran 21. Harga Beli, Pembelian, Total Pembelian, Harga Jual, Penjualan, Total Penjualan, Biaya Pemasaran, Total Biaya Pemasaran, Total Biaya, Keuntungan dan Margin Per Kg Pedagang Luar Daerah (Saluran III).....	138
Lampiran 22. Macam Olahan Kopi, Penjualan, Harga Jual, Industri Pengolah Kopi Per Minggu (Rp/100gr)	139
Lampiran 23. Harga Beli, Pembelian, Total Pembelian, Harga Jual, Penjualan, Total Penjualan, Biaya Produksi, Total Biaya, Keuntungan dan Margin Industri Pengolah Kopi Per Bulan (Rp/Kg).....	139
Lampiran 24. Harga Beli, Pembelian, Total Pembelian, Harga Jual, Penjualan, Total Penjualan, Biaya Produksi, Total Biaya, Keuntungan dan Margin Per Kg Industri Pengolah Kopi.....	139
Lampiran 25. Biaya-biaya Pemasaran Pola saluran I, saluran II dan saluran III Pada Pemasaran Kopi di Desa Capar	140
Lampiran 26. Harga Jual, Penjualan dan Total Penjualan Petani Kopi Per Kg di Desa Capar	142
Lampiran 27. Analisis Stuktur Pasar Pada Pedagang Pengumpul	143
Lampiran 28. Analisis Stuktur Pasar Pada Pedagang Pengecer.....	143
Lampiran 29. Ratio Konsentrasi Pada Pedagang Pengumpul dan Pedagang Pengecer	143

Lampiran 30. Perhitungan <i>Minimum Efficiency Scale</i> (MES) Pedagang Pengumpul dan Pedagang Pengecer Kopi di Desa Capar	144
Lampiran 31. Rekapitulasi Pengukuran Struktur Pasar	144
Lampiran 32. Sebaran Margin, <i>Farmer's Share</i> dan Efisiensi Pemasaran Pada Pola Saluran I	144
Lampiran 33. Sebaran Margin, <i>Farmer's Share</i> dan Efisiensi Pemasaran Pada Pola Saluran II	145
Lampiran 34. Sebaran Margin, <i>Farmer's Share</i> dan Efisiensi Pemasaran Pada Pola Saluran III	146
Lampiran 35. Dokumentasi Penelitian	147
Lampiran 36. Peta Kecamatan Salem	151



ABSTRAK

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Capar Kecamatan Salem Kabupaten Brebes dengan waktu penelitian di mulai pada bulan Juli-Oktober 2024 dan pengambilan data dilakukan pada bulan September 2024. Penelitian ini bertujuan untuk : 1.) Memahami struktur pasar pada pemasaran kopi di Desa Capar 2.) Menganalisis perilaku pasar terkait pemasaran kopi di Desa Capar 3.) Untuk mengetahui kinerja pasar dalam pemasaran kopi di Desa Capar. Metode yang digunakan adalah analisis studi kasus deskriptif kuantitatif dan kualitatif. Metode pengambilan sampel berbasis *probability sampling* yang menggunakan teknik *simple random sampling* serta pendekatan rumus Solvin. Jumlah sampel pada penelitian ini adalah 54 responden, terdiri dari petani kopi, pedagang pengecer, pedagang pengumpul, industri pengolah kopi, pedagang besar, tengkulak dan pedagang luar daerah.

Hasil dari penelitian ini yaitu karakteristik dari responden petani kopi didominasi oleh perempuan dengan usia sekitar 48-55 tahun, pendidikan terakhir SD/Sederajat, luas lahan 0,02-0,1 Ha, tanggungan keluarga 2-4 orang dan pengalaman bertani 1-10 tahun. Pedagang pengumpul berusia 34-55 tahun dengan tingkat pendidikan SD/Sederajat, didominasi oleh laki-laki, pengalaman berdagang kopi 3-12 tahun dengan tanggungan keluarga 2-4 tahun. Pedagang Pengecer berusia 37-48 tahun, pendidikan terakhir SD/Sederajat didominasi oleh perempuan, pengalaman berdagang kopi 3-14 tahun, pekerjaan sampingan wiraswasta dengan tanggungan keluarga 2-4 tahun. Hasil analisis pangsa pasar dan rasio konsentrasi (CR4) pada pedagang pengumpul sebesar 90,30% dan pedagang pengecer 83,86% menunjukkan bahwa struktur pasar pada pemasaran kopi termasuk kedalam pasar oligopsoni ketat dan terkonsentrasi kuat. Untuk hasil analisis MES baik pada pedagang pengumpul dan pedagang pengecer terdapat hambatan masuk pasar dalam pemasaran kopi di Desa Capar. Perilaku pasar pada pemasaran kopi di Desa Capar memiliki tiga pola saluran pemasaran. Untuk penentuan harga petani hanya berperan sebagai *price taker* (penerima harga) sehingga posisi tawar menawar rendah. Kinerja pasar pada pemasaran kopi di Desa Capar berdasarkan perhitungan margin pemasaran, *farmer's share* dan efisiensi pemasaran pada setiap saluran pemasaran. Margin terendah berada pada saluran II yaitu sebesar Rp 8.000/Kg. Untuk *farmer's share* tertinggi yaitu pada saluran II yaitu sebesar 90%. Dan untuk efisiensi pemasaran saluran yang paling efisien adalah saluran III yaitu sebesar 5,17%.

Kata kunci : Struktur, Perilaku, Kinerja, Pemasaran

Vika Napha haena, 2004010054 *“The Analysis Of Structure Conduct and Performance (SCP) In Coffee Marketing In Capar Village Salem Sub-District Brebes Regency”* under the guidance of Watemin, S.P.,M.P. and Pujiati Utami, S.P.,M.P.

ABSTRACT

This research was conducted in Capar Village, District, Brebes Regency, from July to October 2024, with data collection taking place in September 2024. The study aimed to: (1) reveal the market structure of coffee marketing in Capar Village, (2) analyze market conduct in coffee marketing, and (3) assess market performance in coffee marketing. The study used a descriptive quantitative and qualitative case study analysis. Sampling was based on probability sampling using the simple random sampling technique and the Slovin formula. The total sample consisted of 54 respondents, including coffee farmers, retailers, collecting traders, coffee processing industries, wholesalers, middlemen, and traders from outside the region.

The findings showed that the characteristics of coffee farmer respondents were predominantly female, aged between 48-55 years, with elementary school (or equivalent) as their highest education level, owning 0.02-0.1 hectares of land, supporting 2-4 family members, and having 1-10 years of farming experience. Collecting traders were mostly male, aged 34-55 years, also with elementary school education, 3-12 years of experience in coffee trading, and family dependents of 2-4. Retailers were mostly female, aged 37-48 years, had elementary education, 3-14 years of experience in coffee trading, worked as entrepreneurs on the side, and supported 2-4 family members. Market share and concentration ratio (CR4) analysis showed values of 90.30% for collecting traders and 83.86% for retailers, indicating that the coffee market structure in Capar Village falls into a tight and highly concentrated oligopsony. The Minimum Efficient Scale (MES) analysis showed that both collecting and retail traders faced entry barriers in the coffee market. Market conduct analysis identified three marketing channel patterns. In terms of pricing, farmers acted solely as price takers, indicating low bargaining power. Market performance in Capar Village was assessed using marketing margin, farmers share, and marketing efficiency across all channels. The lowest margin was found in channel II at Rp 8,000/kg, while the highest farmers' share was also in channel II at 90%. The most efficient marketing channel was channel III, with an efficiency rate of 5.17%.

Keywords: Structure, Conduct, Performance, Coffee Marketing