

## **ANALISIS RANTAI PASOK DAN NILAI TAMBAH PADA AGROINDUSTRI SANTAN KELAPA DI PASAR TRADISIONAL FANINDO KECAMATAN BATU AJI KOTA BATAM**

### **ANALYSIS OF SUPPLY CHAIN AND VALUE ADDED IN COCONUT MILK AGROINDUSTRY IN FANINDO TRADITIONAL MARKET BATU AJI DISTRICT BATAM CITY**

**Raihan Abdurasyid<sup>1</sup>, Teguh Endaryanto<sup>\*2</sup>, Ani Suryani<sup>3</sup>**

<sup>123</sup>Fakultas Pertanian, Universitas Lampung

<sup>\*</sup>E-mail corresponding: [teguh.endaryanto@fp.unila.ac.id](mailto:teguh.endaryanto@fp.unila.ac.id)

Dikirim : 06 Mei 2025    Diperiksa : 14 November 2025    Diterima: 30 November 2025

#### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis rantai pasok, kinerja rantai pasok, dan nilai tambah kelapa pada agroindustri santan kelapa di Pasar Tradisional Fanindo Kecamatan Batu Aji Kota Batam. Metode penelitian yang digunakan yaitu studi kasus. Responden pada penelitian ini terdiri dari pemilik agroindustri, pedagang pengumpul kelapa, dan petani kelapa. Metode analisis yang digunakan adalah deskriptif kualitatif untuk menjawab tujuan pertama, metode analisis kinerja rantai pasok dengan pendekatan margin pemasaran, farmer's share, dan efisiensi pemasaran, serta metode analisis nilai tambah. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa rantai pasok kelapa terdiri dari dua saluran yaitu petani – pedagang pengumpul – agroindustri - konsumen dan petani – agroindustri - konsumen. Kinerja rantai pasok sudah dikatakan efisien karena nilai farmer's share dari kedua saluran >40% yaitu 50,43% dan efisiensi pemasaran diantara 0-33% (8,31% pada tingkat pedagang pengumpul dan 0,40% pada tingkat agroindustri) yang berarti juga sudah dalam kategori efisien. Nilai tambah yang dihasilkan positif yaitu Rp1.800,68/buah (35,85%) yang berarti agroindustri santan kelapa di Pasar Tradisional Fanindo Kecamatan Batu Aji Kota Batam layak untuk dikembangkan.

Kata kunci: Kelapa, nilai tambah, rantai pasok, santan

#### **ABSTRACT**

*This study aims to analyze the supply chain, supply chain performance, and value-added of coconut in coconut milk agro-industry in Fanindo Traditional Market, Batu Aji District, Batam City. The method used was case study. Respondents in this study consisted of agro-industry owners, coconut suppliers, and coconut farmers. The analysis method used was descriptive qualitative to answer the first objective, supply chain performance analysis method with marketing margin, farmer's share, and marketing efficiency approaches, and value-added analysis method. The results of this study show that the coconut supply chain consists of two channels, namely farmers - suppliers - agro-industry - consumers and farmers - agro-industry - consumers. The performance of the supply chain has been said to be efficient because the value of farmer's share of both channels >40%, namely 50,43% and marketing efficiency between 0-33% (8,31% at the supplier level and 0,40% at the agro-industry level) which means it is also in the efficient category. The value added generated is positive at Rp1,800,68/coconut (35,85%) which means that coconut milk agro-industry in Fanindo Traditional Market, Batu Aji District, Batam City is feasible to develop.*

*Key words: Coconut, coconut milk, supply chain, value added*

## **PENDAHULUAN**

Ekonomi nasional sebagian besar dibangun oleh sektor industri (Firmansyah, 2021). Sektor industri tidak hanya memberikan kontribusi yang besar terhadap pendapatan nasional, tetapi juga menciptakan lapangan pekerjaan dan menambah nilai dengan berbagai produk yang dihasilkan. Oleh karena itu, sektor industri juga dapat disebut sebagai sektor pemimpin karena dengan adanya sektor ini akan memacu, mendorong, dan mengembangkan sektor-sektor lainnya termasuk sektor pertanian. Industri pada sektor pertanian yang atau agroindustri memiliki peran penting dalam pembangunan daerah. Daerah di Indonesia memiliki sumber daya alam yang melimpah sehingga dapat mendukung pembangunan daerah dengan cara pertumbuhan ekonomi dengan menciptakan berbagai macam produk olahan (Rhofita, 2022).

Kegiatan industri pengolahan di Provinsi Kepulauan Riau menjadi sektor utama yang memberikan kontribusi besar dalam PDRB yaitu sebesar 41,96%, 41,74%, dan 40,66% pada tahun 2021, 2022, dan 2023 yang berarti terdapat penurunan pada tiga tahun terakhir (Badan Pusat Statistik Provinsi Kepulauan Riau, 2024). Berdasarkan data dari BPS Provinsi Kepulauan Riau, (2024), sektor pertanian berada pada posisi keenam dalam kontribusi terhadap

PDRB atas dasar harga konstan pada tahun 2021-2023. Hal ini dikarenakan lahan di Provinsi Kepulauan Riau lebih banyak digunakan sebagai industri pengolahan dibandingkan sektor pertanian. Provinsi Kepulauan Riau memiliki industri yang berskala besar maupun skala kecil atau yang disebut dengan UMKM. Berdasarkan data dari Dinas Koperasi dan UMKM Kepulauan Riau, (2024), UMKM terbanyak berada di Kota Batam dengan jumlah 2.595 UMKM. UMKM di Kota Batam terdiri dari agroindustri termasuk agroindustri santan kelapa.

Tanaman kelapa termasuk tanaman industri potensial yang memiliki peran penting terhadap perekonomian Indonesia. Daging kelapa dapat diolah menjadi santan kelapa dengan cara mengekstrak kelapa yang sudah diparut (Wulandari et al., 2017). Santan kelapa menunjukkan tingkat permintaan yang tinggi di Kota Batam. Berdasarkan data dari Survei Sosial Ekonomi Nasional, (2024), masyarakat Kota Batam mengeluarkan pendapatannya untuk mengonsumsi minyak dan kelapa rata-rata sebesar Rp20.646,67/kapita/bulan pada tahun 2021-2023. Harga santan kelapa di Kota Batam sebesar Rp20.000,00/kg yang berarti masyarakat Kota Batam membeli santan sebesar 1 kg/kapita/bulan (Survei Sosial Ekonomi Nasional, 2024).

Masyarakat Kota Batam berjumlah 1,2 juta jiwa, sedangkan produksi kelapa di Kota Batam hanya 954 kg/ha/tahun dengan luas lahan sebesar 902 ha (BPS Provinsi Kepulauan Riau, 2024). Hal ini berarti permintaan kelapa di Kota Batam belum terpenuhi karena penawaran yang diberikan lebih kecil dibandingkan permintaan masyarakat. Oleh karena itu, agroindustri santan kelapa di Kota Batam membeli kelapa dari luar Pulau Batam untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Agroindustri santan kelapa memerlukan rantai pasok tanaman kelapa yang efisien agar agroindustrinya dapat berjalan secara berkelanjutan. Pengadaan bahan baku pada agroindustri memiliki kendala karena bahan baku (kelapa) harus dikirim dari luar Pulau Batam. Pengiriman ini menggunakan jalur laut yang berarti menggunakan kapal, sehingga diperlukan cuaca yang bagus agar pengiriman berjalan dengan lancar. Biaya pengiriman yang dibutuhkan juga relatif tinggi karena pengiriman jalur laut. Tidak hanya itu, jaraknya yang jauh juga menjadi kendala pada pengiriman bahan baku (kelapa). Kendala-kendala tersebut dapat mempengaruhi pengadaan bahan baku yang dapat menghambat proses produksi santan kelapa (Martono, 2018).

Manajemen rantai pasok memiliki upaya untuk mengintegrasikan seluruh bagian yang terlibat pada aliran bahan dengan mempertimbangkan hasil, umpan balik, dan informasi. Rantai pasok memiliki arti suatu sistem organisasi yang menyalurkan atau mendistribusikan barang dan atau jasa kepada setiap pelanggan. Cakupan sistem yang dipelajari dapat menjelaskan bagaimana rantai pasok yang terdiri dari pedagang pengumpul, pengolah, distributor, pengecer, dan pelanggan (Anjasmara & Subari, 2023). Rantai pasok memiliki peran yang penting bagi agroindustri santan kelapa karena memiliki hubungan dengan banyak keputusan yang akan berpengaruh terhadap kegiatan produksi pada agroindustri santan kelapa (Mahaerani, dkk., 2017).

Pengolahan kelapa menjadi santan merupakan proses mengolah bahan mentah menjadi produk yang siap dikonsumsi/diolah kembali dengan nilai tambah. Nilai tambah adalah peningkatan nilai suatu produk dari sebelum dilakukan proses produksi hingga setelah proses produksi. Pengolahan kelapa menjadi santan dapat meningkatkan nilai tambah sehingga memiliki nilai jual yang lebih tinggi. Berdasarkan uraian latar belakang, maka penelitian ini bertujuan untuk (1) menganalisis rantai pasok kelapa pada agroindustri santan kelapa di Pasar

# ANALISIS RANTAI PASOK DAN NILAI TAMBAH PADA AGROINDUSTRI SANTAN KELAPA DI PASAR TRADISIONAL FANINDO KECAMATAN BATU AJI KOTA BATAM

Raihan Abdurrasyid<sup>1</sup>, Teguh Endaryanto<sup>2</sup>, Ani Suryani<sup>3</sup>

Tradisional Fanindo Kecamatan Batu Aji Kota Batam, (2) menganalisis kinerja rantai pasok pada agroindustri santan kelapa di Pasar Tradisional Fanindo Kecamatan Batu Aji Kota Batam, (3) menganalisis nilai tambah kelapa pada agroindustri santan kelapa di Pasar Tradisional Fanindo Kecamatan Batu Aji Kota Batam.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode studi kasus di Pasar Tradisional Fanindo Kecamatan Batu Aji Kota Batam. Lokasi penelitian dipilih secara sengaja (*purposive*) karena Pasar Tradisional Fanindo Kecamatan Batu Aji Kota Batam memiliki agroindustri santan kelapa lebih banyak dibandingkan dengan pasar lainnya yaitu sebanyak 6 agroindustri santan kelapa. Hal ini menunjukkan bahwa permintaan santan kelapa di Pasar Tradisional Fanindo Kecamatan Batu Aji Kota Batam lebih banyak dibandingkan dengan pasar lainnya. Responden pada penelitian ini diambil menggunakan metode sensus dan *snowball*. Metode sensus digunakan untuk responden pemilik agroindustri karena hanya terdiri dari 6 responden. Metode *snowball* digunakan untuk menjawab rantai pasok yang terdiri dari pedagang pengumpul dan petani. Pengumpulan data untuk penelitian ini dilakukan pada bulan November 2024.

Data yang digunakan pada penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Data primer didapatkan dari hasil wawancara langsung dengan responden dan bantuan kuesioner atau daftar pertanyaan. Data sekunder merupakan data yang didapatkan dari lembaga atau instansi pemerintahan seperti Badan Pusat Statistik Kepulauan Riau, Dinas Koperasi dan UMKM Kepulauan Riau, Badan Pusat Statistik Kota Batam, dan catatan agroindustri santan di Pasar Tradisional Fanindo Kecamatan Batu Aji Kota Batam. Tujuan pertama dianalisis secara deskriptif dengan pendekatan teori *Food Supply Chain Network* (FSCN). Tujuan kedua dianalisis menggunakan pendekatan margin pemasaran, *farmer's share*, dan efisiensi pemasaran. Tujuan ketiga dianalisis menggunakan metode analisis nilai tambah Hayami et al., (1987).

Analisis rantai pasok berupa analisis pelaku rantai pasok kelapa yang terdapat di Pasar Tradisional Fanindo Kecamatan Batu Aji Kota Batam menggunakan analisis deskriptif dengan pendekatan teori *Food Supply Chain Network* (FSCN). Metode analisis deskriptif merupakan teknik untuk memeriksa data yang berguna dalam menguji generalisasi temuan dari sampel penelitian. Teknik ini digunakan untuk menggambarkan atau menjelaskan data yang telah dikumpulkan tanpa berusaha

menarik kesimpulan yang berlaku untuk populasi secara umum (Misbahuddin & Hasan, 2013).

Analisis kinerja rantai pasok bertujuan untuk menilai seberapa efektif kinerja rantai pasok kelapa yang sudah dilakukan. Analisis kinerja rantai pasok menggunakan pendekatan margin pemasaran, *farmer's share*, dan efisiensi pemasaran dikarenakan dalam rantai pasok terjadi proses pemasaran. Margin pemasaran memiliki arti perbedaan harga yang diterima konsumen dan produsen (petani) yang rumusnya sebagai berikut.

$$Mi = Psi - Pbi \dots \dots \dots (1)$$

Keterangan:

Mi = Margin pemasaran (Rp/buah)

Psi = Harga yang diterima konsumen (Rp/buah)

Pbi = Harga yang diterima produsen (Rp/buah)

*Farmer's share* berguna untuk mengukur proporsi harga yang diterima oleh petani dari harga yang dibayar konsumen dan dinyatakan dalam bentuk persen (%). Rumus untuk menghitung *farmer's share* sebagai berikut (Sudiyono, 2004).

$$Sf = \frac{Pf}{Pk} \times 100\% \dots \dots \dots (2)$$

Keterangan:

Sf = *Farmer's share* (%)

Pf = Harga yang diterima petani oleh pedagang (Rp/buah)

Pk = Harga beli

konsumen(Rp/buah)

Apabila nilai *farmer's share*  $\geq 40\%$  maka kinerja rantai pasok dianggap efisien, sedangkan jika  $< 40\%$  maka kinerja rantai pasok dianggap tidak efisien.

Efisiensi pemasaran dihitung dengan rumus sebagai berikut (Soekartawi, 2003).

$$\text{Efisiensi} = \frac{\text{Biaya pemasaran}}{\text{Nilai akhir produk}} \times 100\% \dots \dots \dots (3)$$

Saluran efisiensi pemasaran dikatakan efisien dalam melakukan pemasarannya jika nilai efisiensi 0-33%. Apabila nilai efisiensi 34-67%, maka saluran pemasaran tersebut dianggap kurang efisien. Apabila nilai efisiensi sebesar 68-100%, maka saluran pemasaran tersebut dianggap tidak efisien (Ramadhani, 2014).

Analisis nilai tambah menggunakan metode Hayami et al., (1987) dengan kriteria jika nilai tambah  $> 0$ , artinya agroindustri santan kelapa menciptakan nilai tambah yang positif yang berarti agroindustri layak untuk dikembangkan dan apabila nilai tambah  $< 0$ , artinya agroindustri santan kelapa tidak layak untuk dikembangkan karena tidak menciptakan nilai tambah dari hasil pengolahan kelapa (Maulidah, 2012).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Karakteristik Umum Pasar Tradisional Fanindo**

Pasar Tradisional Fanindo berdiri sejak tahun 2007 dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga masyarakat sekitar. Pasar Tradisional Fanindo memiliki 60 kios dan 40 meja yang diisi oleh pedagang dengan berbagai jenis produk. Pedagang yang memiliki modal lebih besar biasanya memilih untuk menyewa kios dibandingkan meja. Salah satu agroindustri yang terdapat di Pasar ini yaitu agroindustri santan kelapa yang terdiri dari 6 agroindustri. Agroindustri santan kelapa ada yang menyewa 1 kios dan 2 kios. Hal ini disesuaikan dengan kebutuhan dan peran agroindustri tersebut. Agroindustri santan kelapa rata-rata memiliki 2 karyawan yang di gaji dengan sistem harian sebesar Rp100.000,00/hari.

Agroindustri santan kelapa memiliki rata-rata volume produksi sebesar 726 kg/minggu. Harga jual santan kelapa dari keenam agroindustri sebesar Rp18.000,00-Rp20.000,00/kg. Agroindustri santan kelapa menjual produknya langsung kepada konsumen dalam kondisi segar. Agroindustri ini memperoleh bahan baku dari pedagang pengumpul. Pedagang pengumpul memperoleh kelapa dari luar Pulau Batam sehingga diperlukannya manajemen

rantai pasok yang baik untuk kelancaran produksi santan kelapa.

### **Kondisi Rantai Pasok**

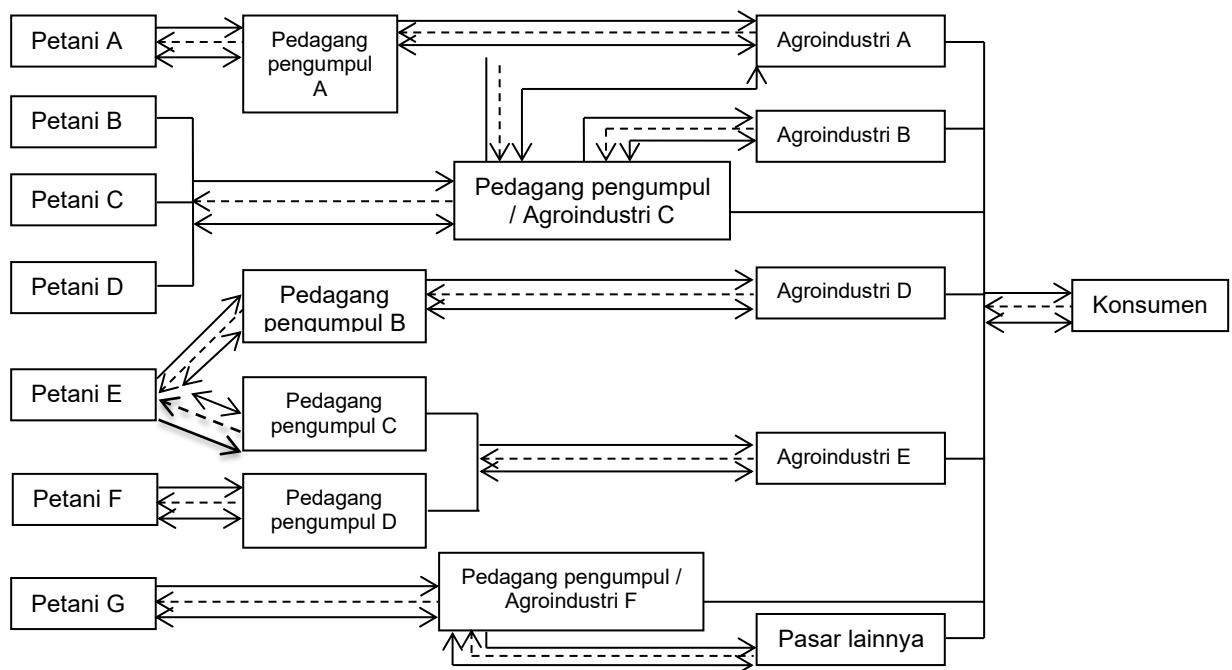
Kondisi rantai pasok merujuk pada keadaan dan dinamika yang mempengaruhi aliran barang, keuangan, dan informasi di sepanjang proses dari petani hingga konsumen. Agroindustri santan kelapa di Pasar Tradisional Fanindo Kecamatan Batu Aji merupakan salah satu anggota dalam jaringan rantai pasok dalam pengadaan bahan baku berupa kelapa yang didapatkan dari pedagang pengumpul. Pedagang pengumpul memperoleh kelapa dari petani yang berada di Pulau Guntung. Agroindustri santan kelapa melakukan pengolahan kelapa tersebut menjadi santan dan akan dijual kepada konsumen.

Berdasarkan penelitian Utami et al., (2023), setiap rantai pasok memiliki satu pelaku rantai pasok yang terletak pada suatu lapisan jaringan. Pada penelitian ini, pelaku rantai pasok saling terkait dalam sebuah sistem yang memastikan kelancaran distribusi dari satu pihak ke pihak lainnya yang dimulai dari petani kelapa hingga konsumen akhir yang menggunakan santan kelapa. Rantai pasok kelapa dimulai dari petani kelapa yang menanam dan memanen buah kelapa. Setelah itu, kelapa yang telah dipanen disalurkan kepada pedagang pengumpul yang bertugas

untuk mengumpulkan dan mendistribusikan kelapa kepada agroindustri santan kelapa. Struktur rantai pasok kelapa pada agroindustri santan kelapa di Pasar Tradisional Fanindo Kecamatan Batu Aji dapat dilihat pada gambar 1.

Berdasarkan gambar 1, pada penelitian ini terdapat dua saluran pemasaran kelapa. Saluran pertama yaitu dari petani - pedagang pengumpul – agroindustri - konsumen yang terjadi pada agroindustri A, B, D, dan E. Saluran

pemasaran yang kedua lebih singkat yaitu dari petani-agroindustri-konsumen yang terjadi pada Agroindustri C dan F. Hal ini dikarenakan kedua agroindustri tersebut juga berperan sebagai pedagang pengumpul, sehingga sudah memiliki *network* langsung dengan petani. Tidak hanya itu, agroindustri C dan F juga memenuhi kebutuhan bahan bakunya sendiri sehingga biaya bahan baku yang dibebankan lebih kecil dibandingkan agroindustri lainnya.



Gambar 1 Struktur rantai pasok kelapa pada agroindustri santan kelapa di Pasar Tradisional Fanindo Kecamatan Batu Aji Kota Batam

Keterangan:

- > : Aliran produk
- <----- : Aliran keuangan
- <====> : Aliran informasi

Volume yang dijual oleh petani kepada pedagang pengumpul pada saluran pemasaran 1 rata rata sebanyak

## ANALISIS RANTAI PASOK DAN NILAI TAMBAH PADA AGROINDUSTRI SANTAN KELAPA DI PASAR TRADISIONAL FANINDO KECAMATAN BATU AJI KOTA BATAM

Raihan Abdurrasyid<sup>1</sup>, Teguh Endaryanto<sup>2</sup>, Ani Suryani<sup>3</sup>

---

17.666,67 buah kelapa, sedangkan volume jual petani kepada agroindustri pada saluran pemasaran kedua rata-rata sebanyak 14.000 buah. Kelapa yang dijual petani pada saluran 1 dijual kembali oleh pedagang pengumpul ke agroindustri santan kelapa, sedangkan yang dijual petani pada saluran 2 ada yang dijual kembali ke agroindustri dan ada juga yang langsung diolah oleh agroindustri santan kelapa serta langsung dijual ke konsumen. Harga yang diterima oleh petani pada saluran 1 rata-rata sebesar Rp2.483,33/buah, sedangkan pada saluran 2 rata-rata sebesar Rp2.550,00/buah. Perbedaan ini dikarenakan pada saluran 2 pelaku rantai pasok lebih sedikit sehingga harga yang diterima petani lebih besar.

Aliran produk dalam rantai pasok kelapa dimulai dari petani sebagai produsen awal hingga sampai ke tangan konsumen akhir. Produk yang dialirkan berupa kelapa tua utuh, yang diambil langsung dari petani ke agroindustri melalui perantara pedagang pengumpul pada saluran satu, sedangkan pada saluran dua tidak melibatkan pedagang pengumpul. Setelah sampai di agroindustri, kelapa tersebut diolah menjadi santan kelapa melalui serangkaian proses pengolahan. Santan kelapa yang telah siap kemudian didistribusikan kepada konsumen. Dengan demikian, rantai pasok ini

memastikan bahwa produk kelapa yang dihasilkan oleh petani dapat diolah dan dinikmati oleh konsumen dalam bentuk yang lebih bernilai tambah.

Aliran keuangan dalam rantai pasok kelapa terjadi dari hilir ke hulu, yaitu dimulai dari konsumen santan kelapa hingga sampai ke petani sebagai produsen awal. Proses pembayaran ini dapat dilakukan secara tunai maupun *non* tunai, tergantung pada kesepakatan antara pihak-pihak yang terlibat. Konsumen yang membeli santan kelapa biasanya melakukan pembayaran secara tunai dengan uang *cash* kepada agroindustri saat melakukan transaksi. Sementara itu, agroindustri yang membeli kelapa dari pedagang pengumpul memiliki opsi pembayaran yang lebih fleksibel, yaitu bisa dilakukan secara tunai atau *non* tunai melalui transfer bank. Pedagang pengumpul yang membeli kelapa ke petani juga memiliki mekanisme pembayaran yang fleksibel yaitu secara tunai dan transfer bank.

Aliran informasi rantai pasok terjadi pada setiap pelaku rantai pasok, yang berarti setiap pihak terlibat memiliki informasi yang relevan tentang kelapa, dan informasi ini tidak boleh tertutup. Keberhasilan rantai pasok bergantung pada keterbukaan informasi di antara para pelaku, mulai dari petani hingga agroindustri dan konsumen. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Moreno et al.,



(2020) yang menjelaskan bahwa diperlukannya kolaborasi antar pelaku rantai pasok agar kegiatan rantai pasok dapat berjalan secara efektif.

Setiap pelaku rantai pasok memiliki risiko dalam menjalankan usahanya yang dimulai dari petani dengan risiko ketidakstabilan harga, pedagang pengumpul memiliki risiko dalam proses distribusi, serta agroindustri memiliki risiko dalam proses produksi dan bahan baku yang diperolehnya. Hal ini sejalan dengan penelitian Tamuntuan et al., (2018) yang menjelaskan bahwa setiap pelaku rantai pasok memiliki risiko dalam proses usahanya. Penelitian ini juga didukung oleh penelitian Citraresmi & Jusuf, (2019) yang menjelaskan bahwa agroindustri memiliki risiko dalam pemilihan kelapa tua karena kelapa yang terlalu tua memiliki karakteristik yang berlendir dan tidak tahan lama sehingga produk santan yang dihasilkan memiliki kualitas yang kurang baik.

## Kinerja Rantai Pasok

Penilaian kinerja rantai pasok dilakukan dengan pendekatan efisiensi pemasaran, karena dalam rantai pasok terdapat aktivitas pemasaran yang dapat menggambarkan sejauh mana efisiensi suatu rantai pasok tercapai. Dalam penelitian ini, analisis dilakukan dengan menggunakan ukuran margin

pemasaran, *farmer's share*, dan efisiensi pemasaran.

Margin pemasaran adalah salah satu indikator efisiensi pemasaran. Margin pemasaran merujuk pada selisih antara harga jual dan harga beli suatu produk di setiap pelaku rantai pasok yang terlibat dalam proses pemasaran (Lathifah et al., 2021). Margin pemasaran menggambarkan perbedaan harga yang diterima oleh petani kelapa dengan harga yang dibayar oleh konsumen santan kelapa. Selisih harga ini terjadi karena adanya berbagai pihak yang terlibat dalam proses pemasaran, yang mengakibatkan perbedaan margin dan keuntungan yang diterima oleh pelaku rantai pasok (Ramadhan et al., 2021).

Berdasarkan tabel 1, saluran pertama dan kedua harga memiliki jual rata-rata kelapa pada tingkat petani di Pulau Guntung sebesar Rp2.521/buah. Hal ini dikarenakan pada saluran pemasaran kedua, agroindustri yang membeli langsung ke petani juga berperan sebagai pedagang pengumpul, sehingga petani menjual dengan harga yang sama. Saluran pertama memiliki harga ditingkat pedagang pengumpul dengan rata-rata sebesar Rp3.192/buah. Perubahan harga ini diakibatkan oleh perubahan tempat yang awalnya petani kelapa memiliki kelapa di Pulau Guntung dan menjualnya ke pedagang pengumpul

**ANALISIS RANTAI PASOK DAN NILAI TAMBAH PADA AGROINDUSTRI SANTAN KELAPA  
DI PASAR TRADISIONAL FANINDO KECAMATAN BATU AJI KOTA BATAM**

Raihan Abdurrasyid<sup>1</sup>, Teguh Endaryanto<sup>2</sup>, Ani Suryani<sup>3</sup>

yang akan mendistribusikan ke Kota Batam. Margin pemasaran sebesar Rp671/buah yang berguna untuk menutup biaya pedagang pengumpul dan juga keuntungan yang diambil oleh

pedagang pengumpul. Biaya operasional meliputi sewa kapal untuk distribusi kelapa dari Pulau Guntung ke Kota Batam dan biaya kendaraan.

**Tabel 1. Margin saluran pemasaran kelapa pada penelitian analisis rantai pasok dan nilai tambah kelapa pada agroindustri santan kelapa di Pasar Tradisional Fanindo Kecamatan Batu Aji Kota Batam**

No	Keterangan	Satuan	Saluran 1		Saluran 2	
			Nilai	Share (%)	Nilai	Share (%)
1	Harga jual petani	Rp/buah	2.521,00	<b>50,43</b>	2.521,00	<b>50,43</b>
2	Pedagang pengumpul					
	Harga beli	Rp/buah	2.521,00	50,43		
	Harga jual	Rp/buah	3.192,00	63,83		
	Margin pemasaran	Rp/buah	671,00	13,41		
	Biaya pemasaran	Rp/angkut	415,00	<b>8,31</b>		
	Profit margin	Rp/buah	255,00	5,10		
	RPM		0,61	0,01		
3	Agroindustri santan kelapa					
	Harga beli	Rp/buah	3.208,00	64,17	2.521,00	50,43
	Harga jual	Rp/buah	5.000,00	100,00	5.000,00	100,00
	Margin pemasaran	Rp/buah	1.792,00	35,83	2.479,00	49,58
	Biaya pemasaran	Rp/angkut	20,00	<b>0,40</b>	20,00	<b>0,40</b>
	Profit margin	Rp/buah	1.772,00	35,43	2.458,00	49,18
	RPM		87,99	1,76	122,12	2,44
4	Harga Beli Konsumen	Rp/buah	5.000,00	100,00	5.000,00	100,00

Sumber: Data primer diolah, 2025

Pada saluran pemasaran pertama, agroindustri membeli kelapa dengan rata-rata harga Rp3.208/buah sedangkan pada saluran kedua Rp2.521/buah. Hal ini dikarenakan pada saluran kedua agroindustri langsung membeli kelapa kepada petani sehingga harga diperoleh lebih murah dibandingkan dengan saluran pertama. Agroindustri menjual produknya berupa santan kelapa seharga Rp5.000/250 gram. Hal ini sudah dikonversikan karena 1 kg santan kelapa diperoleh dari 4 buah kelapa tua sehingga harga 1 buah kelapa

yang sudah diproses menjadi santan seharga Rp5.000. Margin keuntungan yang diperoleh agroindustri pada saluran pertama sebesar Rp1.792/buah, sedangkan pada saluran kedua sebesar Rp2.479/buah. Hal ini dikarenakan pada saluran kedua agroindustri mendapat harga bahan baku yang lebih murah sehingga margin yang diterima lebih tinggi.

Menurut Sudiyono, (2004), *farmer's share* adalah perbandingan antara harga yang benar-benar diterima oleh petani dengan harga yang

dibayarkan oleh konsumen. *Farmer's share* berfungsi sebagai indikator untuk mengukur sejauh mana bagian yang diterima petani kelapa sebagai imbalan atas kontribusinya terhadap harga jual akhir di setiap jalur pemasaran. Berdasarkan tabel 1, nilai *farmer's share* untuk petani kelapa pada saluran pemasaran 1 dan 2 mencapai 50,43%, yang menunjukkan bahwa petani menerima lebih dari setengah harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir. Nilai *farmer's share* sama pada saluran 1 dan 2 dikarenakan harga jual petani dan harga jual agroindustri pada kedua saluran sama. Menurut Downey & Erickson, (1992), suatu saluran pemasaran dapat dikatakan efisien jika nilai *farmer's share* mencapai  $\geq 40\%$ . Pada penelitian ini nilai *farmer's share* sebesar 50,43% yang berarti sudah memenuhi kriteria efisiensi.

Efisiensi pemasaran merupakan ukuran keberhasilan suatu sistem pemasaran dalam menyalurkan produk dari produsen ke konsumen dengan biaya yang minimal dan keuntungan yang optimal bagi semua pihak yang terlibat. Berdasarkan Tabel 1, efisiensi pemasaran pada tingkat pedagang pengumpul mencapai 8,31%, yang menunjukkan bahwa proses pemasaran pada tingkat ini sudah efisien. Hal ini sesuai dengan kriteria efisiensi pemasaran yang berada dalam rentang 0-

33%, dimana semakin rendah persentase efisiensi pemasaran, semakin kecil biaya yang dikeluarkan dalam proses distribusi. Berdasarkan tabel 1, efisiensi pemasaran pada tingkat agroindustri menunjukkan nilai sebesar 0,40% pada saluran pertama maupun kedua. Hal ini dikarenakan biaya pemasaran setiap kelapa memiliki biaya yang sama walaupun pada saluran kedua agroindustri langsung membeli ke petani. Nilai efisiensi sebesar 0,40% berarti berada pada kategori sangat efisien.

## Nilai Tambah

Analisis nilai tambah bertujuan untuk mengukur seberapa besar peningkatan nilai yang diperoleh dari proses pengolahan suatu produk. Agroindustri santan kelapa mengolah kelapa menjadi santan diharapkan mampu memberikan nilai tambah yang tinggi. Nilai tambah diperoleh dengan menghitung selisih antara harga jual produk akhir dengan biaya pembelian bahan baku serta input lain yang digunakan selama proses produksi. Besarnya nilai tambah mencerminkan sejauh mana bahan baku mengalami peningkatan nilai. Analisis nilai tambah kelapa pada agroindustri santan kelapa di Pasar Tradisional Fanindo Kecamatan Batu Aji Kota Batam disajikan pada Tabel 2.

**ANALISIS RANTAI PASOK DAN NILAI TAMBAH PADA AGROINDUSTRI SANTAN KELAPA  
DI PASAR TRADISIONAL FANINDO KECAMATAN BATU AJI KOTA BATAM**

Raihan Abdurrasyid<sup>1</sup>, Teguh Endaryanto<sup>2</sup>, Ani Suryani<sup>3</sup>

**Tabel 2. Perhitungan nilai tambah kelapa pada agroindustri santan kelapa di Pasar Tradisional Fanindo Kecamatan Batu Aji Kota Batam menggunakan metode Hayami et al., (1987)**

No	Variabel	Per minggu
<b>Output, Input, dan Harga</b>		Nilai
1	Output atau total produksi santan (kg/minggu)	745,00
2	Input bahan baku (buah/minggu)	2.966,67
3	Input tenaga kerja (Orang)	2,00
4	Faktor konversi	0,25
5	Koefisien tenaga kerja	0,00062
6	Harga produk santan kelapa (Rp/kg)	20.000,00
7	Upah rata-rata tenaga kerja per Orang (Rp/Orang)	700.000,00
<b>Pendapatan dan Keuntungan</b>		
8	Harga input bahan baku (Rp/buah)	3.208,33
9	Sumbangan input lain (Rp)	13,46
10	Nilai produk (Rp/buah)	5.022,47
11	a. Nilai tambah (NT)	<b>1.800,68</b>
	b. Rasio nilai tambah (%)	35,85
12	a. Pendapatan tenaga kerja (Rp)	432,58
	b. Bagian tenaga kerja (dari nilai tambah) %	24,02
	c. Bagian tenaga kerja (dari nilai produk) %	8,61
13	a. Keuntungan (Rp)	1.368,09
	b. Tingkat keuntungan (dari nilai tambah) %	75,98
	c. Tingkat keuntungan (dari nilai produk) %	27,24
<b>Balas Jasa untuk Faktor Produksi</b>		
14	Margin keuntungan	1.814,14
	a. Pendapatan tenaga kerja (%)	23,85
	b. Sumbangan input lain (%)	0,74
	c. Keuntungan agroindustri (%)	75,41

Sumber: Data primer diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 2, agroindustri santan kelapa menggunakan kelapa sebesar 2.966,67 buah/minggu dengan harga Rp3.208,33/buah. Santan kelapa yang dihasilkan dari pengolahan kelapa tersebut sebesar 745 kg/minggu dengan harga jual sebesar Rp20.000/kg santan. Faktor konversi dari santan kelapa membutuhkan bahan baku sebesar 2.966,67 buah yang berarti sebanyak 2.966,67 buah kelapa dapat menghasilkan santan sebanyak 745 kg. Upah tenaga kerja yang diberikan sebesar Rp700.000/orang/minggu. Tenaga kerja yang dibutuhkan sebanyak 2 orang dengan nilai koefisien tenaga

kerja sebesar 0,00062 yang berarti setiap pengolahan 1000 buah kelapa hanya membutuhkan sekitar 0,62 tenaga kerja. Koefisien yang kecil menunjukkan agroindustri kelapa sudah sangat efektif dan efisien dalam penggunaan teknologi sehingga hanya sedikit membutuhkan tenaga kerja manusia.

Nilai tambah yang dihasilkan merupakan nilai tambah kotor karena masih mengandung bagian untuk pendapatan tenaga kerja. Pada Tabel 2 menunjukkan nilai tambah setiap bahan baku yang digunakan dalam 1 minggu. Nilai tambah yang diperoleh sebesar Rp1.800,68/buah dengan rasio sebesar

35,85%. Hal ini menunjukkan bahwa proses pengolahan kelapa menjadi santan kelapa telah memberikan peningkatan nilai yang cukup signifikan terhadap kelapa. Rasio yang relatif tinggi ini memberi arti bahwa agroindustri santan kelapa mampu menciptakan nilai ekonomi yang lebih besar. Dengan rasio ini, dapat disimpulkan bahwa pengolahan kelapa tidak hanya meningkatkan harga jual santan kelapa, tetapi juga memberikan manfaat ekonomi bagi tenaga kerja dan pemilik usaha.

Nilai tambah yang dihasilkan agroindustri santan kelapa menunjukkan nilai tambah positif yang berarti pengembangan agroindustri dapat dilakukan. Agroindustri santan kelapa bersifat padat modal, karena porsi keuntungan yang diperoleh pemilik usaha lebih besar dibandingkan dengan kompensasi yang diberikan kepada tenaga kerja. Hal ini memiliki arti bahwa investasi dalam peralatan, teknologi, atau faktor produksi lainnya lebih dominan dalam menciptakan nilai tambah dibandingkan dengan kontribusi tenaga kerja secara langsung. Perhitungan nilai tambah pada agroindustri santan kelapa sejalan dengan penelitian Sawitri & Yuslizar (2021) bahwa nilai tambah yang dihasilkan dari adanya pengolahan kelapa bernilai positif.

Nilai tambah yang dihasilkan agroindustri santan kelapa menunjukkan nilai tambah positif yang berarti pengembangan agroindustri dapat dilakukan. Agroindustri santan kelapa bersifat padat modal, karena porsi keuntungan yang diperoleh pemilik usaha lebih besar dibandingkan dengan kompensasi yang diberikan kepada tenaga kerja. Hal ini memiliki arti bahwa investasi dalam peralatan, teknologi, atau faktor produksi lainnya lebih dominan dalam menciptakan nilai tambah dibandingkan dengan kontribusi tenaga kerja secara langsung. Perhitungan nilai tambah pada agroindustri santan kelapa sejalan dengan penelitian Sawitri & Yuslizar (2021) bahwa nilai tambah yang dihasilkan dari adanya pengolahan kelapa bernilai positif.

## KESIMPULAN

Kesimpulan yang diperoleh dari hasil penelitian yang sudah dilakukan yaitu rantai pasok kelapa pada agroindustri santan kelapa di Pasar Tradisional Fanindo Kecamatan Batu Aji Kota Batam terdiri dari dua saluran, yaitu petani - pedagang pengumpul – agroindustri - konsumen dan petani – agroindustri – konsumen, kinerja rantai pasok kelapa pada agroindustri santan kelapa di Pasar Tradisional Fanindo Kecamatan Batu Aji Kota Batam dalam

kategori efisien. Kinerja ini diukur dengan pendekatan *farmer's share* yang bernilai 50,43% pada saluran 1 dan 2, serta efisiensi pemasaran sebesar 8,21% pada tingkat pedagang pengumpul dan 0,41% pada tingkat agroindustri santan kelapa, dan nilai tambah yang dihasilkan oleh agroindustri santan kelapa di Pasar Tradisional Fanindo Kecamatan Batu Aji Kota Batam sebesar Rp1.824,27/buah yang bernilai positif sehingga agroindustri layak untuk dikembangkan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Anjasmara, I. R., & Subari, S. (2023). Analisis Manajemen Rantai Pasok (Supply Chain Management) Cabai Rawit di Kabupaten Kediri. *Agriscience*, 4(1), 165–183. <https://doi.org/10.21107/agriscience.v4i1.15888>
- Badan Pusat Statistik Provinsi Kepulauan Riau. (2024a). *Jumlah Penduduk Kota Batam 2022-2024*.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Kepulauan Riau. (2024b). *Produk Domestik Regional Bruto Menurut Lapangan Usaha 2021-2023*.
- Citraresmi, A. D. P., & Jusuf, U. K. (2019). Managing supply chain risk in suppliers of coconut milk raw material. *AIP Conference Proceedings*, 2120. <https://doi.org/10.1063/1.5115649>
- Dinas Koperasi dan UMKM Kepulauan Riau. (2024). *Banyaknya Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dan Bentuk Perizinan 2020*.
- Downey, W. P., & Erickson. (1992). *Manajemen Agribisnis*.
- Firmansyah, M. F. (2021). Analisis Pertumbuhan Ekonomi Dalam Penentuan Basis Ekonomi, Isu Ketimpangan Dan Lingkungan Di Jawa Barat Periode 2010-2019. *Jambura Economic Education Journal*, 3(1), 8–27. <https://doi.org/10.37479/jeej.v3i1.8292>
- Hayami, Y., Kawagoe, T., Morooka, Y., & Siregar, M. (1987). Agricultural Marketing and Processing in Upland Java A Perspective From A Sunda Village. In *CGPRT Centre* (Issue 8).
- Lathifah, Radiansyah, D., & Indarastuti, E. (2021). Analisis Saluran Tataniaga dan Margin Tataniaga Kelapa di Kecamatan Sungai Kakap Kabupaten Kubu Raya. *Jurnal Agribisnis*, 23(1), 30–42.
- Martono, R. (2018). *Manajemen Logistik*. Gramedia Pustaka Utama.
- Maulidah, S. (2012). *Pengantar Manajemen Agribisnis*. Universitas Brawijaya Press.
- Misbahuddin, & H, I. (2013). *Analisis Data Penelitian dengan Statistik*. Jakarta Bumi Aksara.
- Moreno, M. L., Kuwornu, J. K. M., & Szabo, S. (2020). Overview and Constraints of the Coconut Supply Chain in the Philippines. *International Journal of Fruit Science*, 20(S2), S524–S541.

- <https://doi.org/10.1080/15538362.2020.1746727>
- Ramadhan, J., Yoesdiarti, A., & Miftah, H. (2021). ANALISIS SALURAN PEMASARAN DAN RISIKO DISTRIBUSI MELON (Cucumis melo L.) YANG DIJUAL DI PASAR TRADISIONAL KOTA BOGOR. *Jurnal Agribisains*, 7(1), 24–34.  
<https://doi.org/10.30997/jagi.v7i1.4364>
- Rhofita, E. I. R. (2022). Optimalisasi Sumber Daya Pertanian Indonesia untuk Mendukung Program Ketahanan Pangan dan Energi Nasional. *Jurnal Ketahanan Nasional*, 28(1), 82.  
<https://doi.org/10.22146/jkn.71642>
- Sawitri, N., & Yuzlizar, Y. (2021). Analisis Nilai Tambah Gula Kelapa Di Desa Sialang Jaya Kecamatan Batang Tuaka Kabupaten Indragiri Hilir. *Selodang Mayang: Jurnal Ilmiah Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kabupaten Indragiri Hilir*, 7(3), 183–192.  
<https://doi.org/10.47521/selodangmayang.v7i3.230>
- Soekartawi. (2003). *Ekonomi Pertanian*. Universitas Indonesia Press.
- Sudiyono, A. (2004). *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhammadiyah Malang.
- Survei Sosial Ekonomi Nasional. (2024). *Jumlah Konsumsi Pangan berdasarkan Pengeluaran di Kota Batam 2024*.
- Tamuntuan, S., Pangemanan, S. S., & Tumewu, F. J. (2018). Analyzing supplier risk and risk management of coconut supply chain ( a case study of suppliers in Pt royal coconut Kawangkoan ). *Jurnal EMBA*, 6(3), 1368–1378.
- Utami, N. M., Endaryanto, T., & Adawiyah, R. (2023). Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis: Journal of Agribusiness Science , 11 ( 3 ), Agustus 2023. *Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis*, 11(3), 137—143.  
<https://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/search/titles>
- Wulandari, N., Lestari, I., Alfiani, D. N., Bogor, P., Pangan, T., & Pascasarjana, S. (2017). Peningkatan Umur Simpan Produk Santan Kelapa dengan Aplikasi Bahan Tambahan Pangan dan Teknik Pasteurisasi Improving Shelf Life of Coconut Milk (Cocos nucifera L.) by Using Food Additives and Pasteurization Technique. *Jurnal Mutu Pangan*, 4(1), 30–37.

**ANALISIS RANTAI PASOK DAN NILAI TAMBAH PADA AGROINDUSTRI SANTAN KELAPA  
DI PASAR TRADISIONAL FANINDO KECAMATAN BATU AJI KOTA BATAM**

Raihan Abdurrasyid<sup>1</sup>, Teguh Endaryanto<sup>2</sup>, Ani Suryani<sup>3</sup>

---