

ISSN : 1829-9946

# SEPA

Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian dan Agribisnis

Volume 10 No. 2 Februari 2014

AGROINDUSTRI KOPI ARABIKA : ANALISIS NILAI TAMBAH, SALURAN PEMASARAN DAN SISTEM MANAJEMEN RANTAI PASOK

ANALISIS USAHA PERBAIKAN PAKAN UNTUK PRODUKSI TELUR ITIK RATU (MOJOSARI ALABIO) BERBASIS BAHAN PAKAN LOKAL

FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PRODUKSI KEDELAI DI DESA KEBONAGUNG KECAMATAN TEGOWANU KABUPATEN GROBOGAN

KERAGAAN DAN ANALISIS FINANSIAL PENERAPAN PENGELOLAAN TANAMAN TERPADU (PTT) PADI SAWAH DI PROVINSI BALI

KEBERFUNGSIAN DESAIN PENDEKATAN SOSIAL DALAM DISEMINASI TEKNOLOGI AKUAPONIK

*COPING STRATEGIES* PETANI MISKIN DALAM PENYELESAIAN PERMASALAHAN DIVERSIFIKASI KONSUMSI PANGAN LOKAL

EVALUASI ADOPTI TEKNOLOGI BUDIDAYA DAN KELAYAKAN USAHATANI PADI DI PROVINSI SULAWESI SELATAN

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI HARGA DAN KETERSEDIAAN BERAS DI TINGKAT NASIONAL

KAJIAN EFISIENSI ALOKASI PENGGUNAAN INPUT PADA USAHA TERNAK AYAM RAS PETELUR

PEMANFAATAN HIJAUAN PAKAN TERNAK *Bracharia Ruziziensis* DAN *Stylosanthes Guianensis* MENDUKUNG USAHA TERNAK KAMBING DI KABUPATEN ASAHAN

PENGEMBANGAN LAHAN SAWAH (SAWAH BUKAAN BARU) DAN KENDALA PENGELOLAANNYA DALAM PENCAPAIAN TARGET SURPLUS 10 JUTA TON BERAS TAHUN 2014

PELUANG USAHA MELALUI AGRIBISNIS MINA PADI UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN PETANI

PENGARUH KARAKTERISTIK SOSIODEMOGRAFI TERHADAP *SELF EFFICACY* PEREMPUAN KELUARGA MISKIN DALAM MELAKSANAKAN USAHA EKONOMI PRODUKTIF DI SURAKARTA

KAJIAN ANALISIS USAHATANI PENGGUNAAN PUPUK ORGANIK NON KOMERSIAL TERHADAP HASIL DAN PENDAPATAN PETANI PADI

MODEL PEMBERDAYAAN PETANI UBIKAYU MELALUI POLA KLASTER SISTEM AGRIBISNIS TERINTEGRASI DI KABUPATEN SUKABUMI PROVINSI JAWA BARAT

STRATEGI PEMASARAN DAN PERSEPSI KONSUMEN MIE SAGU DI KELURAHAN SELAT PANJANG SELATAN KECAMATAN TEBING TINGGI KABUPATEN MERANTI



Diterbitkan Atas Kerjasama  
Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian/Agrobisnis  
Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta  
dengan  
PERHEPI Komisariat Surakarta

**JURNAL SOSIAL EKONOMI  
PERTANIAN DAN AGRIBISNIS**

**SEPA**

Pelindung  
Dekan Fakultas Pertanian  
Universitas Sebelas Maret

Penanggung Jawab  
Ketua Jurusan Sosial Ekonomi  
Pertanian / Agribisnis

Mitra Bestari  
Prof. Dr. Ir. Sri Widodo, M.Sc.  
Prof. Dr. Ir. Dwidjono Hadi Darwanto, M.S.  
Mr. Han Phoumin, PhD.

Ketua Redaksi  
Erlyna Wida R, S.P., M.P.

Sekretaris Redaksi  
Susi Wuri Ani, S.P., M.P.

Penyunting Ahli  
Prof. Dr. Ir. Hj. Suprapti Supardi, M.P.  
Dr. Ir. Mohd. Harisudin, M.Si.  
Prof. Dr. Ir. Endang Siti R, M.S. (PERHEPI)  
Dr. Ir. Sri Marwanti, M.S.  
Dr. Ir. Joko Sutrisno, M.P. (PERHEPI)

Penyunting Pelaksana  
Ir. Sugiharti, M.H., M.P.  
Ir. Agustono, M.Si.  
Ir. Heru Irianto, MsM (PERHEPI)  
Wiwit Rahayu, S.P., M.P.  
Setyowati, S.P., M.P.

Administrasi  
Iriawati, S.Sos.

Alamat Redaksi  
Jurusan Sosial Ekonomi  
Pertanian / Agribisnis  
Fakultas Pertanian UNS  
Jl. Ir. Sutami 36 A, Kentingan,  
Surakarta 57126  
Telp. / Fax: (0271) 637457  
e-mail: erlyn4@yahoo.com  
Terbit dua kali setahun

Jurnal SEPA diterbitkan sebagai media komunikasi, informasi, edukasi, dan masalah-masalah pembangunan pertanian, agribisnis, ekonomi, pertanian, kebijakan pertanian, pangan dan gizi, pembangunan ekonomi wilayah, ekonomi sumber daya alam dan lingkungan, masalah kependudukan dan ketenagakerjaan serta ekonomi rumah tangga.

**DAFTAR ISI**

- AGROINDUSTRI KOPI ARABIKA : ANALISIS NILAI TAMBAH, SALURAN PEMASARAN DAN SISTEM MANAJEMEN RANTAI PASOK  
Yuli Hariyati dan Lestari Puji Rahayu ..... 157 - 168
- ANALISIS USAHA PERBAIKAN PAKAN UNTUK PRODUKSI TELUR ITIK RATU (MOJOSARI ALABIO) BERBASIS BAHAN PAKAN LOKAL  
Eni Siti Rohaeni dan Ahmad Subhan ..... 169 - 176
- FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PRODUKSI KEDELAI DI DESA KEBONAGUNG KECAMATAN TEGOWANU KABUPATEN GROBOGAN  
Sri Isnawati ..... 177- 185
- KERAGAAN DAN ANALISIS FINANSIAL PENERAPAN PENGELOLAAN TANAMAN TERPADU (PTT) PADI SAWAH DI PROVINSI BALI  
Suharyanto ..... 186 - 196
- KEBERFUNGSIAN DESAIN PENDEKATAN SOSIAL DALAM DISEMINASI TEKNOLOGI AKUAPONIK  
Muslihuiddin, Innam Santosa dan Taufik Budhi Pramono ..... 197 - 203
- COPING STRATEGIES PETANI MISKIN DALAM PENYELESAIAN PERMASALAHAN DIVERSIFIKASI KONSUMSI PANGAN LOKAL  
Dumasari dan Oetami Dwi Hajoeningtjias ..... 204 - 216
- EVALUASI ADOPTI TEKNOLOGI BUDIDAYA DAN KELAYAKAN USAHATANI PADI DI PROVINSI SULAWESI SELATAN  
Amar K. Zakaria ..... 217 - 228
- FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI HARGA DAN KETERSEDIAAN BERAS DI TINGKAT NASIONAL  
Widodo ..... 229 - 238
- KAJIAN EFISIENSI ALOKASI PENGGUNAAN INPUT PADA USAHA TERNAK AYAM RAS PETELUR  
Kustiawati Ningsih ..... 239 - 246
- PEMANFAATAN HIJAUAN PAKAN TERNAK *Brachiaria Ruziziensis* DAN *Stylosanthes Gulanensis* Mendukung Usaha Ternak Kambing Di Kabupaten Asahan  
S. Rusdiana dan Rijanto Hutasoit ..... 247 - 256
- PENGEMBANGAN LAHAN SAWAH (SAWAH BUKAAN BARU) DAN KENDALA PENGELOLAANNYA DALAM PENCAPAIAN TARGET SURPLUS 10 JUTA TON BERAS TAHUN 2014  
Chairul Muslim ..... 257 - 267
- PELUANG USAHA MELALUI AGRIBISNIS MINA PADI UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN PETANI  
Sularno dan Sodik Jauhari ..... 268 - 274
- PENGARUH KARAKTERISTIK SOSIODEMOGRAFI TERHADAP SELF EFFICACY PEREMPUAN KELUARGA MISKIN DALAM MELAKSANAKAN USAHA EKONOMI PRODUKTIF DI SURAKARTA  
Suminah, Sunaru Samsi H., Sri Widodo dan Sri Peni W. .... 275 - 285
- KAJIAN ANALISIS USAHATANI PENGGUNAAN PUPUK ORGANIK NON KOMERSIAL TERHADAP HASIL DAN PENDAPATAN PETANI PADI  
Valeriana Darwis ..... 286 - 297
- MODEL PEMBERDAYAAN PETANI UBIKAYU MELALUI POLA KLASSTER SISTEM AGRIBISNIS TERINTEGRASI DI KABUPATEN SUKABUMI PROVINSI JAWA BARAT  
Himmatul Miftah dan Ahmad Syarbaini ..... 298 - 304
- STRATEGI PEMASARAN DAN PERSEPSI KONSUMEN MIE SAGU DI KELURAHAN SELAT PANJANG SELATAN KECAMATAN TEBING TINGGI KABUPATEN MERANTI  
Evy Maharani dan Yeni Kusumawaty ..... 305 - 314

# AGROINDUSTRI KOPI ARABIKA : ANALISIS NILAI TAMBAH, SALURAN PEMASARAN DAN SISTEM MANAJEMEN RANTAI PASOK

Yuli Hariyati\*) dan Lestari Puji Rahayu\*\*)

\*) Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Jember (UNEJ)

\*\*\*) Mahasiswa PS. Agribisnis, Fakultas Pertanian Universitas Jember (UNEJ)

Jln. Kalimantan 37, Jember 68121

E-mail: yulihariyati@gmail.com

## Abstract

*One of coffee producer in East Java is Bondowoso sub district Sumber Wringin, a sub district of coffee producer with the highest production in Bondowoso. Most of Arabica coffee in Sumber Wringin has been exported in the form of HS wet processing, but also there are six agroindustries (Rajawali, Cap Nuri, Sekitaran Ijen, Cap Jago, Dua Tangkai Bunga Mawar, and Bondowoso Coffee) processing the coffee into coffee powder. This research objectives are to know: (1) the value-added of arabica coffee agroindustry processing in Sumber Wringin Bondowoso, (2) marketing channel of arabica coffee agroindustry in Sumber Wringin Bondowoso, (3) supply chain management system (SCM) on Arabica coffee agroindustry in Sumber Wringin Bondowoso. The area is determined by purposive method on coffee powder agroindustry in Sumber Wringin Bondowoso. The sampling method is using total sampling with number of sampling 6 arabica coffee powder agroindustries. Data analysis used is value-added analysis. The result of analysis shows that: (1) the value added on processing of coffee OSE becoming coffee powder, Rp 43,938.27 per kilogram raw materials with percentage of value-added 49%, (2) marketing channel on coffee powder agroindustry in Sumber Wringin is marketing channel I (producer-consumer) and marketing channel II divided in three kinds of pattern, they are marketing channel IIa (producer-middleman in town-consumer), marketing channel IIb (producer-middleman between cities-consumer), and marketing channel IIc (producer-cooperative-consumer), (3) all arabica coffee powder agroindustry in Sumber Wringin is utilizing supply chain management system well and agroindustry is Focal Firm and its supply chain management system.*

*Keywords: Arabica coffee Agroindustry, value added, marketing channel, supply chain management system.*

## PENDAHULUAN

Kopi merupakan salah satu komoditi perkebunan nasional yang memegang peranan penting dalam perekonomian Indonesia. Secara umum, terdapat dua jenis biji kopi, yaitu arabika (kualitas terbaik) dan robusta. Kopi arabika dibudidayakan pertama kali di Indonesia tahun 1696. Kopi arabika memiliki banyak varietas, bergantung dari negara, iklim, dan tanah tempat kopi itu ditanam. Kopi ini memiliki aroma yang wangi, mirip percampuran bunga dan buah. Hidupnya di daerah yang sejuk dan dingin. Arabika juga mempunyai rasa masam yang tidak dimiliki kopi jenis robusta dan rasa kental saat disesap di mulut (Wida, 2012).

Salah satu penghasil kopi arabika di Jawa Timur adalah Kabupaten Bondowoso. Kecamatan Sumber Wringin merupakan salah satu kecamatan dari 23 kecamatan yang ada di Kabupaten Bondowoso. Secara administratif Kecamatan Sumber Wringin terdiri dari 6 desa. Secara geografis kecamatan Sumber wringin terletak pada ketinggian antara 600 s.d. 700 meter di atas permukaan laut. Sebagian besar Kecamatan Sumber Wringin berada pada ketinggian antara

1.000- 1.500 meter dpl. Kebanyakan kebun kopi ada pada ketinggian diatas 800 meter dpl, dan merupakan ketinggian ideal untuk kopi arabika. Berdasarkan kondisi geografis tersebut, maka Kecamatan Sumber Wringin cocok untuk budidaya kopi arabika. Selain ketinggian yang mendukung, curah hujan dan jenis tanah yang ada di Kecamatan Sumber Wringin juga sangat mendukung pertumbuhan dari kopi arabika tersebut (Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Bondowoso, 2012).

Kopi arabika yang ada di Kecamatan Sumber Wringin, sebagian besar telah diekspor dalam bentuk kopi HS (*Horn Skin*) olah basah. Beberapa petani juga mengolah kopi arabika menjadi kopi bubuk. Kopi yang diolah oleh agroindustri (petani) berupa kopi OSE yang sudah diolah dengan metode olah basah. Agroindustri yang terdapat di Kecamatan Sumber Wringin sebanyak enam agroindustri. Keenam agroindustri tersebut diantaranya yaitu Rajawali, Cap Nuri, Cap Jago, Sekitaran Ijen, Dua Tangkai Bunga Mawar, dan Bondowoso Coffee. Agroindustri Rajawali, Cap Jago, dan Cap Nuri telah memiliki nomer dagang, sedangkan untuk

agroindustri Sekitaran Ijen, Dua Tangkai Bunga Mawar, dan Bondowoso Coffee hingga saat ini masih dalam proses pengajuan nomer dagang.

Produk kopi arabika yang dihasilkan oleh keenam agroindustri telah dipasarkan disekitaran Kabupaten Bondowoso, dan terdapat beberapa agroindustri yang sudah memasarkan produknya sampai ke beberapa kota, yaitu kota Malang, Situbondo, Surabaya, Kalimantan, Semarang, Jember dan Sumatera. Agroindustri juga memasarkan produknya melalui kerjasama dengan koperasi Cabang (Malang) dan koperasi Dirjenbun (Jakarta).

Motivasi beberapa petani yang lebih memilih mengolah kopi bubuk daripada mengekspor kopi HS yaitu harga dari satu kilogram kopi bubuk jauh lebih mahal daripada satu kilogram kopi HS. Harga dari kopi bubuk selalu mengalami peningkatan, sedangkan harga dari kopi HS tidak stabil, sehingga keuntungan yang diperoleh petani setiap tahunnya tidak tetap. Peningkatan keuntungan dapat dilakukan dengan memberikan nilai tambah pada produk olahan kopi serta memanfaatkan sistem manajemen rantai pasok yang ada dengan baik.

Beberapa petani kopi di Kecamatan Sumber Wringin saat ini telah mampu mengolah kopi HS arabika menjadi kopi bubuk yang bahkan sudah memiliki nomer dagang dan telah dipasarkan di beberapa kota yang ada di Indonesia. Petani kopi di Kecamatan Sumber Wringin yang masih belum mengolah kopi bubuk arabika memerlukan sebuah acuan untuk metode pengolahan kopi bubuk olah basah yang memiliki nilai tambah terbesar dengan memanfaatkan sistem manajemen rantai pasok dengan baik. Besarnya nilai tambah yang diperoleh dengan saluran pemasaran yang digunakan secara optimal serta memanfaatkan sistem manajemen rantai pasok dengan baik, maka agroindustri dapat menggunakan biaya produksi dengan efisien. Besarnya nilai tambah yang diperoleh agroindustri tersebut, maka peneliti ingin mengetahui bagaimana saluran pemasaran dan sistem manajemen rantai pasok yang diterapkan sehingga agroindustri tersebut mendapatkan nilai tambah yang maksimal.

Adapun perumusan masalah dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Bagaimana saluran pemasaran pada agroindustri kopi arabika di Kecamatan Sumber Wringin Kabupaten Bondowoso?
2. Bagaimana sistem manajemen rantai pasok (SCM) pada agroindustri kopi arabika di Kecamatan Sumber Wringin Kabupaten Bondowoso?

## **METODE PENELITIAN**

Penentuan daerah penelitian dilakukan dengan sengaja (*Purposive Method*). Daerah penelitian yang dipilih adalah Kecamatan Sumber Wringin Kabupaten Bondowoso. Pertimbangan memilih Kecamatan Sumber Wringin sebagai tempat penelitian karena Kecamatan Sumber Wringin merupakan salah satu penghasil kopi arabika terbesar di Kabupaten Bondowoso. Sebagian besar kopi yang dihasilkan di Kecamatan Sumber Wringin ini telah diekspor dalam bentuk olah basah HS dan kopi bubuk.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif dan analitis. Metode deskriptif adalah untuk membuat deskripsi, gambaran, atau lukisan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat serta hubungan antara fenomena-fenomena yang diselidiki, untuk mendapatkan kebenaran menerangkan hubungan dan menguji hipotesis sehingga memperoleh makna dan implikasi suatu masalah yang ingin dipecahkan (Azwar, 2007).

Metode penarikan contoh menggunakan metode *Total Sampling* yaitu sebanyak 6 agroindustri yang mengusahakan pengolahan kopi bubuk dari jenis kopi arabika di Kecamatan Sumber Wringin Kabupaten Bondowoso. Keenam agroindustri tersebut yaitu agroindustri "Rajawali", Cap Nuri, Sekitaran Ijen, Cap Jago, Dua Tangkai Bunga Mawar, dan Bondowoso Coffee".

Pengumpulan data yang dilakukan dalam peneliti ini menggunakan metode wawancara dan menggunakan studi dokumen. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Untuk menguji permasalahan pertama digunakan analisis deskriptif pada saluran pemasaran yang ada pada agroindustri kopi arabika. Menurut Azwar (2007), analisis deskriptif yaitu menitik beratkan pada survei lapang dengan wawancara dengan responden, kemudian dapat menggambarkan mengenai ini saluran pemasaran yang dilalui produk kopi arabika hingga ke konsumen. Dari analisis saluran pemasaran ini

dapat diketahui berapa banyak jumlah lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran tersebut.

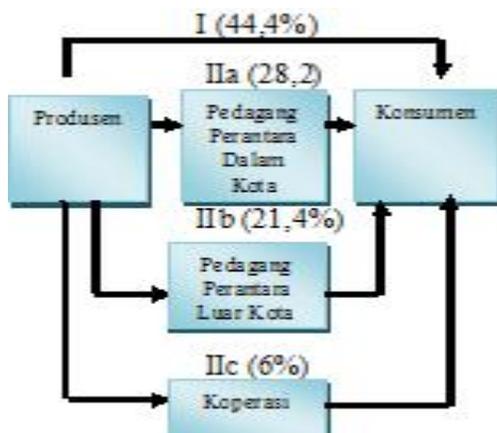
Untuk menjawab permasalahan kedua digunakan analisis deskriptif pada saluran pemasaran yang ada pada agroindustri kopi arabika. Dari analisis saluran pemasaran ini dapat diketahui berapa banyak jumlah lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran tersebut.

Untuk menganalisis permasalahan ketiga yaitu mengenai sistem manajemen rantai pasok (SCM) yang meliputi aliran produk, aliran jasa, aliran finansial dan aliran informasi (Marimin, 2010 dan Nyoman, Pujawan; 2005) agroindustri kopi arabika di Kecamatan Sumber Wringin Kabupaten Bondowoso dengan menggunakan metode analisis deskriptif.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Saluran Pemasaran Kopi Bubuk

Pemasaran produk pada agroindustri kopi bubuk di Kecamatan Sumber Wringin sudah menggunakan beberapa saluran pemasaran. Saluran pemasaran kopi bubuk di Kecamatan Sumber wringin disajikan pada Gambar 1.



Gambar 1. Pola Saluran Pemasaran Kopi Bubuk Arabika

Berdasarkan Gambar 1. agroindustri memasarkan produknya dengan menggunakan berbagai macam variasi saluran pemasaran. Dari keseluruhan produk kopi bubuk, terbagi dalam saluran pemasaran :

a. Sebesar 44,4% produk kopi bubuk dipasarkan langsung kepada konsumen. Saluran ini paling

banyak digunakan, karena produsen dapat bertransaksi langsung dan umumnya konsumen langsung mendatangi gerai penjualan kopi bubuk di wilayah Bondowoso.

b. Sebesar 28,2% dari total produk yang diproduksi oleh agroindustri dijual kepada pedagang perantara yang selanjutnya dijual kepada konsumen. Pedagang perantara dalam kota iniberperan sebagai pengecer.

c. Sebesar 21,4% total produk kopi bubuk yang diproduksi oleh agroindustri dijual kepada pedagang perantara yang ada diluar kota dan selanjutnya dijual kepada konsumen. Pedagang perantara luar kota inipun berperan sebagai pengecer. Umumnya mereka tidak datang langsung ke lokasi agroindustri akan tetapi produk dikirim oleh produsen ke alamat pedagang perantara luar kota. Sementara ini hanya 3 agroindustri yang sudah memiliki pedagang perantara luar kota antara lain : Agroindustri "Rajawali", "Sekitaran Ijen" dan "Cap Nuri". Pedagang perantara luar kota berdomisili di Jakarta, Padang, Lampung, wilayah Kalimantan dan wilayah Jawa Timur.

d. Sebesar 6% total produk kopi bubuk yang diproduksi oleh agroindustri dijual melalui kerjasama dengan koperasi. Jumlah ini masih sedikit dikarenakan saluran ini masih merupakan rintisan. Diharapkan nantinya koperasi menjadi mitra produsen untuk penjualan hasil. Sementara ini baru 2 agroindustri yang sudah bermitra dengan koperasi, yaitu agroindustri "Rajawali" dan "Cap Nuri".

### Supply Chain Management (SCM) Agroindustri Kopi Bubuk

*Supply Chain Management (SCM)* atau Manajemen rantai pasok menggambarkan keseluruhan proses distribusi kopi bubuk mulai dari perolehan bahan baku sampai ketangan konsumen. Pembahasan SCM mencakup aliran produk, financial dan informasi.

#### A. Aliran Produk Pada Sistem Manajemen Rantai Pasok Agroindustri Kopi Bubuk

Adapun skema dari aliran produk pada sistem manajemen rantai pasokan kopi bubuk arabika di Kecamatan Sumber Wringin Kabupaten Bondowoso disajikan pada Gambar 3.



Berbeda dengan agroindustri “Rajawali”, aliran produk pada agroindustri “Cap Jago” hanya terjadi pada pedagang perantara dalam kota saja. Pedagang perantara dalam kota tersebut akan menyalurkan aliran produk kepada konsumen dalam kota. Pedagang perantara dalam kota tersebut diantaranya SMPN Sumber Wringin dan Kantor Kecamatan Puger.

Pola aliran produk *kedua* yaitu pada agroindustri kopi bubuk “Bondowoso Coffee, Cap Nuri, dan Dua Tangkai Bunga Mawar”. Aliran produk yang terjadi dari petani pemasok bahan baku ke agroindustri adalah berupa bahan baku kopi bubuk yang dikirimkan oleh petani pemasok berupa kopi HS. Petani pemasok bahan baku pada agroindustri “Cap Nuri” adalah petani kopi yang tergabung dalam kelompok tani Tunas harapan 2. Petani pemasok pada agroindustri “Bondowoso Coffee” adalah petani kopi yang tergabung dalam kelompok tani Tunas Harapan makmur VI. Sedangkan petani pemasok pada agroindustri “Dua Tangkai Bunga Mawar” adalah petani kopi yang tergabung dalam kelompok tani Usaha Tani XI. Setelah bahan baku kopi HS tersebut sampai kepada agroindustri, maka bahan baku tersebut akan diolah lebih lanjut menjadi kopi OSE yang merupakan bahan baku utama pembuatan kopi bubuk. Kopi OSE tersebut akan diolah menjadi kopi bubuk oleh agroindustri, sehingga diperoleh suatu produk yaitu kopi bubuk dengan harga Rp 20.000,00 perkemasan. Perbedaan dari ketiga agroindustri yaitu pada berat produk, dimana berat produk pada agroindustri “Bondowoso Coffee” adalah 100gram perkemasan, berat produk pada agroindustri “Cap Nuri” adalah 175gram perkemasan, dan berat produk agroindustri “Dua Tangkai Bunga Mawar” adalah 200gram perkemasan.

Aliran produk selanjutnya terjadi dari agroindustri kepada konsumen langsung yaitu berupa hasil produk dari ketiga agroindustri tersebut. Konsumen dari agroindustri kopi “Cap Nuri” adalah konsumen dalam kota diantaranya Dinas Kehutanan Dan Perkebunan Kabupaten Bondowoso, dengan jumlah produk yang terjual 50 kemasan per bulan. Cara promosi yang dilakukan kepada konsumen oleh agroindustri adalah secara langsung, yaitu produsen menawarkan sendiri produknya kepada konsumen. Konsumen dari agroindustri “Bondowoso Coffee” adalah konsumen dalam

kota diantaranya Dinas-Dinas di Kabupaten Bondowoso.

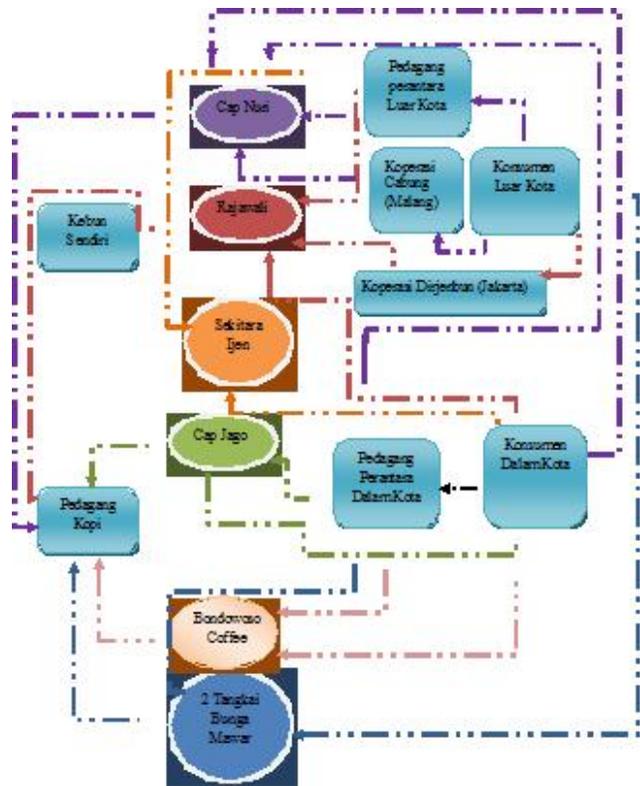
Konsumen dari agroindustri “Dua Tangkai Bunga Mawar” adalah konsumen luar kota yaitu saudara dari produsen yang berada di Kabupaten Situbondo. Pemesanan produk dilakukan secara langsung ataupun melalui telpon. Produsen mengantarkan langsung produknya ketempat konsumen yang berada diluar kota dengan sistem pembayaran dilakukan secara tunai saat produk sampai ketangan konsumen luar kota tersebut.

Aliran produk pada *ketiga* agroindustri tersebut juga akan terjadi kepada pedagang perantara yaitu berupa produk yang dihasilkan, dimana dari pedagang perantara tersebut juga akan terjadi aliran produk ke konsumen yaitu berupa produk ketiga agroindustri tersebut. Konsumen dan pedagang perantara pada setiap agroindustri berbeda satu sama lain, sehingga dalam menyalurkan produk tidak pernah terjadi persaingan antar agroindustri. Aliran produk dari agroindustri “Cap Nuri” terjadi pada pedagang perantara dalam kota, pedagang perantara luar kota dan kerjasama dengan koperasi. Pedagang perantara dalam kota dari agroindustri “Cap Nuri” adalah Coffee Bondowoso. Aliran produk selanjutnya terjadi melalui pedagang perantara luar kota, dimana pedagang perantara dalam kota tersebut diantaranya adalah warung elok Jember dan Bank Indonesia di Kabupaten Jember. Selain itu, agroindustri juga menjual produknya melalui kerjasama dengan koperasi Cabang (Malang). Aliran produk dari agroindustri “Bondowoso Coffee” hanya terjadi pada pedagang perantara dalam kota saja. Pedagang perantara dalam kota dari agroindustri “Bondowoso Coffee” adalah Coffee Bondowoso. Pemesanan produk dilakukan melalui telpon, dengan sistem pembayaran tunai saat produk sampai ketangan konsumen. Sistem pengiriman barang dilakukan dengan dua cara, cara pertama produk diantarkan produsen ketempat pedagang perantara dalam kota, cara kedua produk diambil secara langsung ketempat agroindustri oleh pedagang perantara dalam kota.

Aliran produk dari agroindustri “Dua Tangkai Bunga Mawar” hanya terjadi pada pedagang perantara dalam kota saja. Pedagang perantara dalam kota dari agroindustri “Dua Tangkai Bunga Mawar” adalah Coffee Bondowoso, dan Disperindag (Dinas

Perindustrian dan Perdagangan) Kabupaten Bondowoso.

Pola aliran produk *keempat* yaitu pada agroindustri kopi bubuk “Sekitaran Ijen”. Aliran produk yang terjadi dari petani pemasok bahan baku ke agroindustri adalah berupa bahan baku kopi bubuk yang dipanen dari kebun sendiri berupa kopi gelondong. Setelah bahan baku kopi gelondong tersebut sampai kepada agroindustri, maka bahan baku tersebut akan diolah menjadi kopi OSE yang merupakan bahan baku utama pembuatan kopi bubuk. Kopi OSE tersebut akan diolah menjadi kopi bubuk oleh agroindustri, sehingga diperoleh suatu produk yaitu kopi bubuk dengan harga Rp 20.000,00 perkemasan 150 gram. Aliran produk juga terjadi dari agroindustri kepada pedagang perantara luar kota, dimana dari pedagang perantara luar kota tersebut juga akan terjadi aliran produk ke konsumen yaitu berupa produk dari kopi bubuk merk “Sekitaran Ijen”. Pedagang perantara luar kota dari agroindustri “Sekitaran Ijen” adalah warung kopi di Kecamatan Genteng-Kabupaten Banyuwangi, dan Propinsi Bali.



Gambar 3. Pola Aliran Finansial Pada Sistem Manajemen Rantai Pasok Agroindustri Kopi Bubuk Arabika

## B. Aliran Finansial Pada Sistem Manajemen Rantai Pasok Agroindustri Kopi Bubuk

Aliran finansial merupakan suatu aliran uang terjadi mulai dari petani pemasok hingga ke konsumen akhir pada sistem manajemen rantai pasok agroindustri kopi bubuk arabika di Kecamatan Sumber Wringin Kabupaten Bondowoso. Adapun skema dari aliran finansial pada agroindustri kopi arabika tersebut disajikan pada Gambar 3.

Aliran finansial terjadi dari agroindustri kepada petani pemasok bahan baku, dari pedagang perantara kepada agroindustri, dan juga dari konsumen akhir ke agroindustri. Aliran finansial yang terjadi dari agroindustri kepada petani pemasok bahan baku berupa pembayaran harga bahan baku yang dilakukan secara tunai saat bahan baku sampai ketempat agroindustri. Petani pemasok menjual bahan baku yang masih berupa kopi HS, dimana harga kopi HS adalah Rp 18.000,00 per kilogram.

Aliran finansial berikutnya terjadi dari pedagang perantara kepada agroindustri. Aliran finansial tersebut berupa pembayaran dari produk yang diterima oleh pedagang perantara.

Pembayaran produk yang dilakukan oleh pedagang perantara, baik pedagang perantara dalam kota, pedagang perantara luar kota, maupun koperasi dilakukan secara tunai saat produk sampai ketangan pedagang perantara. Akan tetapi terdapat satu agroindustri yang pembayaran produknya dilakukan saat produknya habis terjual atau sistem titip produk, agroindustri tersebut adalah agroindustri “Cap Nuri”. Harga yang diberikan oleh agroindustri “Cap Nuri” pun berbeda dengan harga produk agroindustri lainnya, yaitu sebesar Rp 17.500,00 per kemasan sedangkan agroindustri lainnya memberikan harga yang sama sebesar Rp 20.000,00 per kemasan.

Berat produk perkemasan dari setiap agroindustri berbeda-beda. Berat produk pada agroindustri “Rajawali” sebesar 160 gram perkemasan. Berat produk pada agroindustri “Cap Nuri” sebesar 175 gram perkemasan. Berat produk pada agroindustri “Cap Jago” sebesar 250 gram perkemasan. Berat produk pada agroindustri “Bondowoso Coffee” sebesar 100 gram

perkemasan. Berat produk pada agroindustri “Sekitan Ijen” sebesar 150 gram per kemasan. Berat produk pada agroindustri “Dua Tangkai Bunga Mawar” sebesar 200 gram per kemasan.

Selain dari pedagang perantara, aliran finansial juga terjadi dari konsumen akhir kepada agroindustri. Aliran finansial ini berupa pembayaran yang dilakukan oleh konsumen ketika menerima produk dari agroindustri. Pembayaran produk dilakukan secara tunai saat barang sampai ketangan konsumen. Harga yang diberikan oleh semua agroindustri sama yaitu Rp 20.000,00 per kemasan.

Penjualan produk pada agroindustri “Rajawali” dilakukan dengan tiga cara, diantaranya yaitu agroindustri menjual langsung produk kopi bubuk kepada konsumen, dan agroindustri menjual produk kopi bubuk kepada pedagang perantara luar kota, serta agroindustri juga menjual produk kopi bubuk di koperasi Dirjenbun-Jakarta. Penerimaan yang diperoleh dari penjualan produk sebanyak 150 kemasan dengan penjualan yang dilakukan secara langsung kepada konsumen dalam kota sebesar Rp 3.000.000,00 per bulan. Penerimaan yang diperoleh dari penjualan produk sebanyak 125 kemasan dengan penjualan yang dilakukan melalui pedagang perantara luar kota sebesar Rp 2.500.000,00 per bulan. Sedangkan penerimaan yang diperoleh dari penjualan produk sebanyak 25 kemasan dengan penjualan yang dilakukan melalui koperasi Dirjenbun-Jakarta sebesar Rp 500.000,00 per bulan. Total penerimaan yang diperoleh agroindustri “Rajawali” dari total penjualan produk sebesar Rp 6.000.000,00 per bulan.

Agroindustri “Cap Nuri” melakukan penjualan produk dengan menggunakan empat cara, diantaranya yaitu agroindustri menjual produk kopi bubuk secara langsung kepada konsumen dalam kota, agroindustri menjual produk kopi bubuk kepada pedagang perantara dalam kota, agroindustri menjual produk kopi bubuk kepada pedagang perantara luar kota, dan agroindustri juga menjual produk kepada koperasi Cabang-Malang. Penerimaan yang diperoleh dari penjualan produk sebanyak 50 kemasan dengan penjualan yang dilakukan secara langsung kepada konsumen dalam kota sebesar Rp 1.000.000,00 per bulan. Penerimaan yang diperoleh dari

penjualan produk sebanyak 20 kemasan dengan penjualan yang dilakukan melalui pedagang perantara dalam kota sebesar Rp 350.000,00 per bulan. Penerimaan yang diperoleh dari penjualan produk sebanyak 60 kemasan dengan penjualan yang dilakukan melalui pedagang perantara luar kota sebesar Rp 1.050.000,00 per bulan. Penerimaan yang diperoleh dari penjualan produk sebanyak 35 kemasan dengan penjualan yang dilakukan melalui Koperasi Cabang-Malang sebesar Rp 612.500,00 per bulan. Total penerimaan yang diperoleh agroindustri “Cap Nuri” dari total penjualan produk sebesar Rp 3.012.500,00 per bulan.

Agroindustri “Sekitaran Ijen” melakukan penjualan produk dengan menggunakan dua cara, diantaranya yaitu agroindustri menjual produk kopi bubuk secara langsung kepada konsumen dalam kota dan agroindustri menjual produk kopi bubuk kepada pedagang perantara luar kota. Penerimaan yang diperoleh dari penjualan produk sebanyak 180 kemasan dengan penjualan yang dilakukan secara langsung kepada konsumen dalam kota sebesar Rp 3.600.000,00 per bulan. Penerimaan yang diperoleh dari penjualan produk sebanyak 32 kemasan dengan penjualan yang dilakukan melalui pedagang perantara luar kota sebesar Rp 640.000,00 per bulan. Total penerimaan yang diperoleh agroindustri “Sekitaran Ijen” dari total penjualan produk sebesar Rp 4.240.000,00 per bulan.

Agroindustri “Cap Jago” melakukan penjualan produk dengan menggunakan dua cara, diantaranya yaitu agroindustri menjual produk kopi bubuk secara langsung kepada konsumen dalam kota dan agroindustri menjual produk kopi bubuk kepada pedagang perantara dalam kota. Penerimaan yang diperoleh dari penjualan produk sebanyak 44 kemasan dengan penjualan yang dilakukan secara langsung kepada konsumen dalam kota sebesar Rp 880.000,00 per bulan. Penerimaan yang diperoleh dari penjualan produk sebanyak 40 kemasan dengan penjualan yang dilakukan melalui pedagang perantara dalam kota sebesar Rp 800.000,00 per bulan. Total penerimaan yang diperoleh agroindustri “Cap Jago” dari total penjualan produk sebesar Rp 1.680.000,00 per bulan.

Agroindustri “Bondowoso Coffee” melakukan penjualan produk dengan

menggunakan dua cara, diantaranya yaitu agroindustri menjual produk kopi bubuk secara langsung kepada konsumen dalam kota dan agroindustri menjual produk kopi bubuk kepada pedagang perantara dalam kota. Penerimaan yang diperoleh dari penjualan produk sebanyak 15 kemasan dengan penjualan yang dilakukan secara langsung kepada konsumen dalam kota sebesar Rp 300.000,00 per bulan. Penerimaan yang diperoleh dari penjualan produk sebanyak 150 kemasan dengan penjualan yang dilakukan melalui pedagang perantara luar kota sebesar Rp 3.000.000,00 per bulan. Total penerimaan yang diperoleh agroindustri “Bondowoso Coffee” dari total penjualan produk sebesar Rp 3.300.000,00 per bulan.

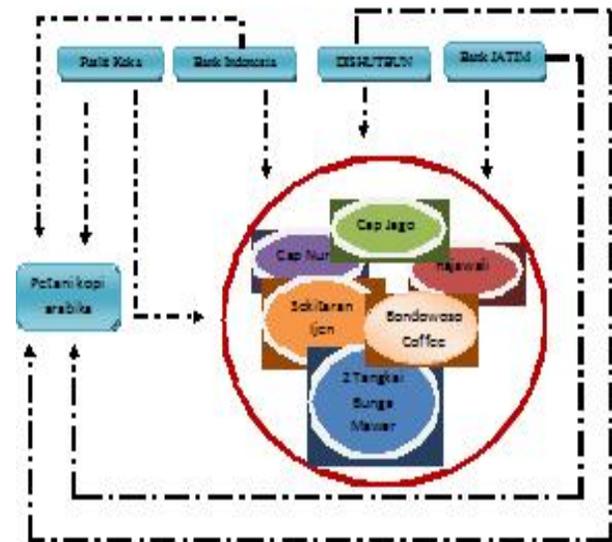
Agroindustri “Dua Tangkai Bunga Mawar” melakukan penjualan produk dengan menggunakan dua cara, yaitu agroindustri menjual produk kopi bubuk secara langsung kepada konsumen luar kota dan agroindustri menjual produk kopi bubuk kepada pedagang perantara dalam kota. Penerimaan yang diperoleh dari penjualan produk sebanyak 10 kemasan dengan penjualan yang dilakukan secara langsung kepada konsumen luar kota sebesar Rp 200.000,00 per bulan. Penerimaan yang diperoleh dari penjualan produk sebanyak 75 kemasan dengan penjualan yang dilakukan melalui pedagang perantara dalam kota sebesar Rp 1.500.000,00 per bulan. Total penerimaan yang diperoleh agroindustri “Dua tangkai Bunga Mawar” dari total penjualan produk sebesar Rp 1.700.000,00 per bulan.

Agroindustri yang memiliki penerimaan paling besar adalah agroindustri “Rajawali” dengan jumlah penerimaan sebesar Rp 6.000.000,00 per bulan. Total jumlah produk yang terjual sebanyak 300 kemasan per bulan. Sedangkan agroindustri yang memiliki penerimaan paling kecil adalah agroindustri “Cap Jago” dengan jumlah penerimaan sebesar Rp 1.680.000,00 per bulan.

### C. Aliran Informasi Pada Sistem Manajemen Rantai Pasok Agroindustri Kopi Bubuk

Aliran informasi merupakan suatu proses penyampaian informasi yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan yang diinginkan seseorang. Aliran informasi pada sistem manajemen rantai pasokan kopi bubuk berupa informasi yang diberikan oleh beberapa instansi yang terkait.

Instansi tersebut diantaranya Puslit Koka Jember, Dishutbun Kabupaten Bondowoso, Bank Jatim cabang Kabupaten Bondowoso, dan Bank Indonesia Kabupaten Jember. Adapun skema dari aliran informasi pada sistem manajemen rantai pasok agroindustri kopi bubuk arabika disajikan pada Gambar 4.



Gambar 4. Pola Aliran Informasi Sistem Manajemen Rantai Pasok Agroindustri Kopi Bubuk Arabika

Puslit Koka merupakan lembaga non profit yang bertugas untuk melakukan penelitian dan pengembangan komoditas kopi serta kakao secara nasional. Puslit Koka juga memiliki fungsi sebagai penyedia data dan informasi yang berhubungan dengan kopi dan kakao. Agroindustri kopi bubuk di Kecamatan Sumber Wringin merupakan binaan dari Puslit Koka. Informasi yang diberikan oleh Puslit Koka kepada agroindustri kopi bubuk berupa informasi tentang harga bahan baku serta memberikan informasi tentang alat produksi yang diperlukan oleh agroindustri agar memperoleh produk yang memiliki cita rasa yang khas. Selain itu, agroindustri juga menerima aliran informasi berupa informasi tentang cara mengolah kopi bubuk dan pengemasannya untuk meningkatkan daya tarik pasar terhadap produk olahan kopi yang dihasilkan. Puslit Koka tidak hanya membina agroindustri saja, tetapi juga membina petani kopi arabika. Informasi yang diberikan oleh Puslit Koka kepada petani kopi berupa informasi tentang cara budidaya kopi yang tepat

agar menghasilkan buah yang lebat dan merupakan buah yang unggul. Selain itu, agroindustri juga menerima informasi tentang harga kopi, mulai dari kopi gelondong sampai kopi HS olah basah.

Dishutbun Kabupaten Bondowoso merupakan lembaga daerah yang melaksanakan urusan pemerintahan daerah berdasarkan asas otonomi dan tugas pembantuan di bidang kehutanan dan perkebunan. Agroindustri kopi bubuk di Kecamatan Sumber Wringin merupakan binaan dari Dishutbun Kabupaten Bondowoso. Aliran informasi yang diperoleh agroindustri berupa informasi tentang cara mengolah kopi bubuk sesuai dengan SOP olah basah. Selain itu, agroindustri juga menerima aliran informasi tentang adanya pameran yang diikuti oleh Dishutbun. Dimana pada pameran tersebut, agroindustri diminta untuk menyiapkan produk untuk diikuti sertakan dalam pameran tersebut. Petani kopi arabika juga menerima aliran informasi dari Dishutbun. Aliran informasi yang diterima oleh petani kopi berupa informasi tentang cara budidaya tanaman kopi agar menghasilkan buah yang lebat dan merupakan buah unggul. Selain itu, agroindustri juga menerima informasi tentang mengolah kopi gelondong menjadi kopi HS olah basah.

Bank Indonesia merupakan bank sentral yang mempunyai satu tujuan tunggal, yaitu mencapai dan memelihara kestabilan nilai rupiah. Kestabilan nilai rupiah ini mengandung dua aspek, yaitu kestabilan nilai mata uang terhadap barang dan jasa, serta kestabilan terhadap mata uang negara lain. Bank Indonesia Jember memberikan bentuk kepedulian kepada petani kopi di Kecamatan Sumber Wringin. Bentuk kepedulian tersebut berupa gagasan untuk membangun industri kopi dari hulu ke hilir. Berdasarkan adanya gagasan tersebut, hingga kini Bank Indonesia memberikan aliran informasi kepada agroindustri berupa informasi tentang adanya pameran produk. Bank Indonesia mensponsori adanya pameran produk yang dilakukan oleh agroindustri. Petani kopi juga menerima aliran informasi dari Bank Indonesia berupa informasi tentang cara memperoleh kredit permodalan dari Bank dengan mudah.

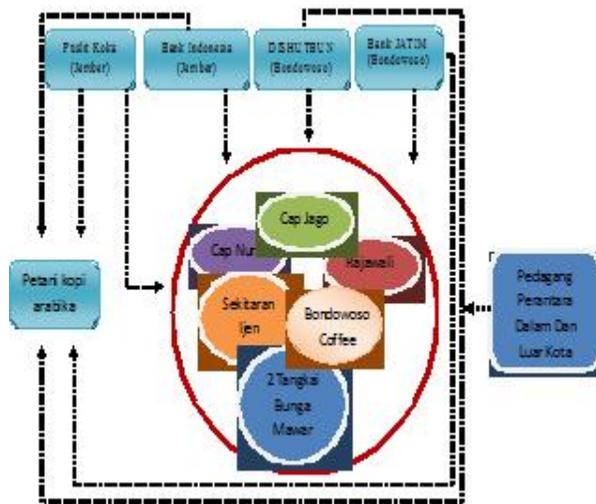
Bank Jatim cabang Kabupaten Bondowoso memiliki peran dalam meningkatkan pendapatan petani kopi melalui peningkatan

produktivitas dan mutu hasil yang berorientasi pada ekspor. Agar dapat mewujudkan hal tersebut, maka Bank Jatim memberikan aliran informasi kepada para petani kopi berupa informasi mengenai kucuran dana kredit yang diberikan oleh Bank Jatim, dimana dana kredit tersebut akan membantu petani dalam kegiatan ekspor kopi yang akan dilakukan. Aliran Informasi yang diberikan Bank Jatim juga diberikan kepada agroindustri kopi yang ada yaitu berupa informasi tentang adanya kegiatan pameran produk.

#### **D. Aliran Jasa Pada Sistem Manajemen Rantai Pasok Agroindustri Kopi Bubuk Di**

Aliran jasa merupakan bentuk penyaluran suatu barang baik barang yang tampak maupun barang yang tidak tampak seperti jasa, dimana didalam memperolehnya tidak mengeluarkan biaya. Agroindustri menerima aliran jasa berupa aliran jasa yang diperoleh dari pedagang perantara yang ada di dalam kota dan pedagang perantara yang ada di luar kota, serta aliran jasa dari koperasi. Selain itu, agroindustri juga mendapatkan aliran jasa dari Puslit Koka, Dishutbun (Dinas Kehutanan dan Perkebunan) Kabupaten Bondowoso, Bank Jatim cabang Kabupaten Bondowoso dan Bank Indonesia Kabupaten Jember yang merupakan pembina dari agroindustri tersebut. Adapun skema dari aliran informasi pada sistem manajemen rantai pasok agroindustri kopi bubuk arabika di Kecamatan Sumber Wringin disajikan pada Gambar 5.

Beberapa agroindustri seperti Agroindustri "Rajawali", Agroindustri "Bondowoso Coffee" dan Agroindustri "Dua Tangkai Bunga Mawar" menerima aliran jasa dari pedagang perantara yang ada di dalam dan luar kota. Tidak ada biaya tambahan untuk memperoleh jasa penjualan dari pedagang dalam dan luar kota, karena harga ke pedagang perantara sama dengan harga jual langsung ke konsumen. Pedagang luar kota antara lain pedagang di wilayah Kalimantan, Sumatera, Malang, Surabaya, dan Semarang. serta koperasi Dirjenbun (Jakarta).



Gambar 5. Pola Aliran Jasa Pada Sistem Manajemen Rantai Pasok Agroindustri Kopi Bubuk Arabika

Hal ini dikarenakan harga yang diberikan oleh agroindustri kepada pedagang perantara dan koperasi sama dengan harga kepada konsumen langsung

Aliran jasa yang diberikan oleh Puslit Koka kepada agroindustri kopi bubuk berupa : (1) pelatihan-pelatihan tentang cara pengolahan kopi OSE menjadi kopi bubuk secara olah basah, (2) . pelatihan penggunaan alat produksi kopi bubuk secara benar, agar cita rasa serta aroma dari kopi bubuk tidak hilang, (3) pelatihan cara pemilihan bahan baku yang sesuai dengan SOP olah basah, cara penyangraian kopi OSE hingga menjadi kopi bubuk yang memiliki cita rasa yang khas, hingga cara pembubukan kopi sangrai yang tepat, (4) pelatihan pengemasan produk, (5) mengadakan pameran produk yang dihasilkan oleh agroindustri yang disertai dengan lomba uji cita rasa yang diikuti oleh produsen agroindustri tersebut. Puslit koka juga menjadi perantara antara petani kopi dengan PT. Indocom selaku mitra dalam penjualan kopi HS olah basah.

Aliran jasa selanjutnya yang diterima oleh agroindustri berupa jasa yang diberikan oleh Dishutbun Kabupaten Bondowoso. Jasa tersebut berupa jasa pemberian bantuan alat produksi yang dikirim sampai ketempat agroindustri. Bantuan alat produksi tersebut diantaranya adalah berupa alat penyangrai manual dan elektrik serta alat

pembubuk. Selain itu, agroindustri juga menerima aliran jasa berupa penyuluhan dan pelatihan pengolahan kopi bubuk. Agroindustri juga menerima jasa berupa jasa penyediaan tempat pameran produk. Dishutbun juga memberikan aliran jasa kepada petani kopi. Aliran jasa tersebut berupa jasa pemberian bantuan alat produksi dan penyuluhan serta pelatihan tentang mengolah kopi gelondong menjadi kopi HS olah basah. Selain bantuan alat produksi, Dishutbun juga memberikan bantuan sebuah gedung sebagai tempat UPH (Unit Pengolahan Hasil). UPH tersebut diberikan melalui ketua kelompok tani yang bersangkutan.

Sistem manajemen rantai pasok pada agroindustri kopi bubuk juga menerima aliran jasa dari Bank Indonesia. Aliran jasa tersebut berupa jasa penyedia tempat pameran produk yang dihasilkan oleh agroindustri dan jasa pemberian modal untuk melakukan pameran tersebut. Selama kegiatan pameran berlangsung, Bank Indonesia menanggung semua biaya yang dikeluarkan oleh agroindustri selama mengikuti pameran tersebut, termasuk biaya konsumsi pihak agroindustri hingga biaya sewa tempat pameran. Petani kopi juga menerima aliran jasa dari Bank Indonesia berupa jasa tentang cara memperoleh kredit permodalan dari perbankan dengan mudah.

Bank Jatim memberikan aliran jasa kepada para petani kopi arabika berupa jasa pemberian kucuran dana kredit. Aliran jasa yang diberikan Bank Jatim kepada agroindustri adalah berupa jasa tentang adanya kegiatan pameran. Bank Jatim bersama Bank Indonesia turut serta dalam membiayai kegiatan pameran yang diikuti oleh agroindustri.

Manfaat yang dirasakan oleh agroindustri dengan adanya aliran jasa ini adalah keberlanjutan pasar atas produk kopi bubuk. Adanya pemanfaatan sistem manajemen rantai pasok yang baik oleh pihak agroindustri, menjadikan agroindustri tersebut mampu memajemen jalannya rantai pasokan. Hal tersebut membuktikan bahwa agroindustri merupakan *focal firm* dari rantai pasokannya.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

1. Pemasaran produk agroindustri kopi bubuk melalui dua saluran pemasaran yaitu saluran

pemasaran I (produsen-konsumen) dan saluran pemasaran II (produsen-pedagang perantara (dalam dan luar kota) – konsumen). Produk kopi bubuk paling banyak terjual hingga saat ini adalah melalui saluran pemasaran I.

2. Semua agroindustri kopi bubuk arabika yang ada di Kecamatan Sumber wringin merupakan *Focal Firm* dalam kesatuan sistem manajemen rantai pasokan (SCM). Hal ini terbukti dengan agroindustri mampu mengontrol dan memajemen jalannya aliran informasi, aliran jasa, aliran produk, dan aliran finansial yang terjadi pada semua lembaga-lembaga yang terlibat dalam proses produksi hingga produk sampai ke tangan konsumen.

### Saran

1. Berdasarkan besarnya nilai tambah pengolahan kopi OSE menjadi kopi bubuk, maka petani kopi arabika di Kecamatan Sumber Wringin yang masih belum mengolah kopi bubuk hendaknya mulai mengolah sebagian hasil kopinya menjadi kopi bubuk agar petani memiliki penerimaan setiap bulannya, karena penerimaan dari ekspor kopi HS hanya dapat dinikmati satu tahun satu kali.
2. Sebaiknya semua agroindustri menggunakan semua saluran pemasaran yang ada, karena dengan menggunakan semua saluran pemasaran yang ada maka pasar dari produknya akan berkembang lebih luas dan permintaan akan meningkat. Selain itu, agroindustri diharapkan lebih mengoptimalkan pada saluran pemasaran I, karena pada saluran pemasaran I produk yang terjual relatif lebih banyak.
3. Sebaiknya agroindustri mengoptimalkan aliran produk dengan baik, baik itu aliran produk *inflow* maupun aliran produk *outflow* baik menurut persediaan maupun kualitasnya. Terutama bagi agroindustri yang hanya menggunakan dua aliran produk *outflow* agar lebih mengoptimalkan penggunaan saluran pemasaran yang ada.
4. Sebaiknya agroindustri mengoptimalkan aliran finansial *inflow* agar penerimaan yang diperoleh lebih besar dengan cara memanfaatkan saluran pemasaran yang ada.

### Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terimakasih kepada Ditlitabmas Dikti yang telah mendanai penelitian ini melalui Skim Penelitian Strategis Nasional. Tak lupa terimakasih kepada Lestari Puji Rahayu,. dan Erma Nurseptia. yang telah membantu peneliti dalam pengumpulan data. Sharing data bersama kedua mahasiswa bimbingan telah menjadikan keduanya lulus sarjana dengan cepat.

### DAFTAR PUSTAKA

- Azwar, Saifiddin. 1997. *Motede Penelitian*. Pustaka Pelajar
- Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Bondowoso. 2012. *Identifikasi Kebutuhan Pengembangan Sumberdaya Tanaman Kopi Arabika Di Kabupaten Bondowoso*. Bondowoso: Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Bondowoso.
- Marimin dan Nurul maghfiroh. 2010. *Aplikasi Teknik Pengambilan Keputusan Dalam Manajemen Rantai Pasok*. Bogor: IPB.
- Najiyati, Ir. Sri, dan Ir. Danarti. 2001. *Kopi Budidaya Dan Penanganan Lepas Panen*. Jakarta: Penebar swadaya.
- Nyoman. I Pujawan, 2005. *Supply Chain Management*. Gunawidya, Surabaya.
- Sudiyono, Armand. 2002. *Pemasaran Pertanian*. Malang: Universitas Muhammadiyah Malang.
- Sukartawi. 1995. *Analisis Usahatani*. Jakarta: Universitas Indonesia Tim Karya Tani Mandiri. 2010. *Pedoman Budidaya Tanaman Kopi*. Bandung: Nuansa Aulia.
- Swastha, Basu. 1979. *Saluran Pemasaran*. Yogyakarta: Universitas Gajah Mada.
- Teguh, Muhammad. 2001. *Metodologi Penelitian Ekonomi*. Jakarta: PT Grafindo Persada.
- Wida. 2012. *Perbedaan Kopi Arabika Dan Robusta*. <http://www.kopistory.com/artike/1/perbedaan-kopi-arabika-dan-robusta>