



**RAMALAN VOLUME PENJUALAN DAN STRATEGI
PENGEMBANGAN AGROINDUSTRI KOPI LUWAK BALI
“MAHKOTA” DI KABUPATEN TABANAN BALI**

SKRIPSI

Oleh

**Ariesta Ardiana Permanasari
NIM 071510291009**

**JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN/AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS JEMBER
2012**

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. My Daddy Prof. Dr. HM. Rudy Sumiharsono, M.M. dan My Mommy Dra. Hj. Aisyah Warsini, M.Pd. yang tercinta;
2. Guru-guruku sejak taman kanak-kanak sampai dengan perguruan tinggi;
3. Almamater Fakultas Pertanian Universitas Jember.

MOTO

Jangan lihat masa lampau dengan penyesalan; jangan pula lihat masa depan dengan ketakutan; tapi lihatlah sekitar anda dengan penuh kesadaran.

(James Thurber)

Beljarlah dari kesalahan orang lain. Anda tak dapat hidup cukup lama untuk melakukan semua kesalahan itu sendiri.

(Martin Vanbee)

Hiduplah seperti pohon kayu yang lebat buahnya; hidup di tepi jalan dan dilempari orang dengan batu, tetapi dibalas dengan buah.

(Abu Bakar Sibli)

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

nama : Ariesta Ardiania Permanasari

NIM : 071510291009

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul “Ramalan Volume Penjualan dan Strategi Pengembangan Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota” di Kabupaten Tabanan Bali” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang sudah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi manapun, dan bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa ada tekanan dan paksaan dari pihak mana pun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 8 Juni 2012

Yang menyatakan,

Ariesta Ardiania Permanasari
NIM 071510291009

SKRIPSI

**RAMALAN VOLUME PENJUALAN DAN STRATEGI
PENGEMBANGAN AGROINDUSTRI KOPI LUWAK BALI
“MAHKOTA” DI KABUPATEN TABANAN BALI**

Oleh

Ariesta Ardiana Permanasari
NIM 071510291009

Pembimbing

Dosen Pembimbing Utama : Ati Kusmiati, SP, MP
Dosen Pembimbing Anggota : Dr. Ir. Yuli Hariyati, MS

PENGESAHAN

Skripsi berjudul “Ramalan Volume Penjualan dan Strategi Pengembangan Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota” di Kabupaten Tabanan Bali” telah diuji dan disahkan pada :

hari, tanggal : Rabu, 20 Juni 2012

tempat : Fakultas Pertanian Universitas Jember.

Tim Penguji:

Penguji I,

Ati Kusmiati, SP, MP
NIP 197809172002122001

Penguji II,

Penguji III,

Dr. Ir. Yuli Hariyati, MS
NIP 196107151985032002

Rudi Hartadi, SP, MSi
NIP 196908251994031001

RINGKASAN

Ramalan Volume Penjualan dan Strategi Pengembangan Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota” di Kabupaten Tabanan Bali; Ariesta Ardiana Permanasari, 071510291009; 2007; 151 halaman; Jurusan Sosial Ekonomi Fakultas Pertanian Universitas Jember.

Salah satu jenis tanaman perkebunan yaitu kopi. Kopi (*Coffea Sp.*) adalah salah satu komoditas perkebunan yang kontribusinya cukup besar bagi pendapatan devisa negara dan mendapat perhatian yang besar dari pemerintah untuk dikembangkan di Indonesia. Upaya dalam meningkatkan nilai tambah komoditas kopi, di samping komoditas kopi biasa seperti kopi reguler Arabika (*Java coffee*) dan kopi reguler Robusta yaitu produk kopi luwak. Kopi luwak adalah salah satu kopi termahal di dunia. Kopi ini berasal dari biji kopi yang telah dimakan dan melewati saluran pencernaan hewan luwak (*Paradoxurus Hermaphroditus*). Salah satu agroindustri yang memproduksi kopi luwak yaitu Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota” di Kabupaten Tabanan Bali. Agroindustri tersebut telah berdiri kurang lebih selama empat tahun. Adanya peluang pasar komoditas kopi luwak bali “Mahkota” ke beberapa Negara seperti Hongkong, Taiwan, Korea, Jepang, Amerika Serikat, Turki dan Australia membuat Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota” berusaha untuk lebih meningkatkan produksinya. Tujuan penelitian untuk mengetahui: (1) variabel-variabel yang berpengaruh terhadap volume penjualan kopi luwak. (2) ramalan volume penjualan kopi luwak. (3) strategi pengembangan Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota”.

Metode yang digunakan dalam penelitian adalah metode deskriptif, metode analitis, dan metode korelasional. Pemilihan sampel pada permasalahan ketiga yaitu mengenai strategi pengembangan Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota” dilakukan dengan cara *purposive sampling*. Responden yang diambil sebagai sampel penelitian adalah pemilik agroindustri kopi luwak mahkota sebanyak 1 orang, kepala bidang produksi perkebunan dari Dinas Kehutanan dan Perkebunan Tabanan Bali sebanyak 1 orang, pekerja yang bekerja pada Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota” sebanyak 1 orang, dan petani kopi sebanyak 1 orang. Data yang digunakan yaitu data primer dan sekunder. Data primer berupa teks hasil wawancara dengan informan yang dijadikan sampel dalam penelitian. Sedangkan data sekunder didapatkan dari Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota” mulai dari bulan Mei 2009 hingga Oktober 2011. Analisis yang digunakan yaitu analisis regresi linier berganda, analisis trend metode Arima Box-Jenkins serta analisis FFA.

Variabel-variabel yang mempengaruhi volume penjualan kopi luwak bali “Mahkota”, baik yang jenis robusta maupun arabica yaitu harga produk, biaya produksi, jumlah jangkauan pemasaran dan biaya promosi. Variabel harga produk, biaya produksi, dan jumlah jangkauan pemasaran berpengaruh secara nyata terhadap volume penjualan produk kopi luwak robusta, sedangkan variabel yang berpengaruh secara nyata terhadap volume penjualan kopi luwak arabica yaitu harga produk, biaya produksi, dan biaya promosi. Prediksi ramalan volume penjualan kopi luwak robusta dan kopi luwak arabica pada Agroindustri Kopi

Luwak Bali “Mahkota” mengalami kenaikan setiap bulannya. Volume penjualan kopi luwak robusta pada awal mulai berproduksi pada Bulan Mei 2009 yaitu sebesar 7,3 kg dan diramalkan pada Bulan Agustus 2012 bisa mencapai 47,9 kg. Sedangkan volume penjualan kopi luwak arabica pada awal produksi Bulan Mei 2010 sebesar 15 kg dan saat diramalkan pada Bulan Agustus 2012 bisa mencapai 46,6 kg. Peningkatan volume penjualan produk kopi luwak mahkota baik yang jenis robusta maupun arabica tersebut membuktikan bahwa Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota” baik untuk dikembangkan. Strategi pengembangan Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota” yang paling efektif adalah dengan menghilangkan atau meminimalisasi hambatan kunci yaitu pemasaran yang kurang maksimal, dan optimalisasi pendorong kunci yaitu permintaan produk kopi luwak bali “Mahkota” yang cenderung tinggi.

SUMMARY

Volume Forecast Sales and AgroIndustry Development Strategy of Bali Civet Coffe “Crown” in Tabanan Bali. Ariesta Ardiana Permanasari, 071510291009; 2007; 151 pages; Social Economic Programme Agriculture Faculty of Jember University.

One type of plantation crops, namely coffee. Coffee (*Coffea sp.*) is one of the commodities that contributed to substantial foreign exchange earnings and gets most attention from the government to be developed in Indonesia. Efforts to improve the value-added coffee, in addition to regular coffee, arabica coffee (*Java coffee*) and robusta coffee is civet coffee products. Civet coffee, or in English is called Civet Coffee is one of the most expensive coffee in the world. This coffee comes from beans that have been eaten and passed through the digestive tract of animal mongoose (*Paradoxurus Hermaphroditus*). One of the agroindustry that produces civet coffee is Civet Coffee Bali “Crown” Agroindustry in Tabanan Bali. Agroindustries have been established for about four years. The existence of civet coffee bali “Crown” commodity market opportunities to several countries such as Hongkong, Taiwan, Korea, Japan, the United States, Turkey and Australia to make the crown of civet coffee agroindustry seeks to further improve its production. The purpose of research to determine: (1) variables that affect the volume of sales of civet coffee. (2) civet coffee sales volume forecast. (3) Agroindustry development strategy crown civet coffee.

The method used in research is descriptive method, analytical methods, and correlational methods. The selection of the sample on the third issue, namely the coffee agroindustry development strategy mongoose crown done by purposive sampling. Respondents were taken as the sample is the owner of civet coffee agro crown by 1 person, head of the production of plantation forestry and plantation office Tabanan Bali, who worked on the agro-industry workers mongoose crown by 1 person, and coffee farmers as much as a person. The data used is the primary and secondary data. Primary data in the form of text interviews with informants sampled in the study. While the secondary data obtained from the civet coffee agro crown starting from May 2009 until October 2011. The analysis used the multiple linear regression analysis, trend analysis of Box-Jenkins method of Arima and FFA analysis.

Variables that affect the sales volume of civet coffee crown, both robusta and arabica which type is the product price, production costs, the amount of the marketing and promotion costs. Variable product prices, production costs, and the marketing reach significantly affect the volume of product sales of civet coffee robusta. While the variables that significantly affect the volume of sales of the arabica civet coffee product prices, production costs and promotion costs. Predicted forecast sales volume of civet coffee robusta and arabica civet coffee agro-industry in the crown in November 2011 until August 2012 has increased every month. Volume sales of civet coffee robusta in the early start production in May 2009 that is equal to 7.3 kg and predicted in August 2012 could reach 47.9 kg. Whereas arabica civet coffee sales volume at the start of

production in May 2010 amounted to 15 kg and as predicted in August 2012 could reach 46.6 kg. Increased sales volume mongoose crown both robusta and arabica species proves that civet coffee agro-industry to develop a good crown. Luwak coffee agro-industry development strategy crown of the most effective way is to eliminate or minimize the key barriers that are less than the maximum marketing, and optimization of the key drivers of demand for civet coffee products are likely to be high crown.

PRAKATA

Puji syukur kehadiran Allah SWT, atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Ramalan Volume Penjualan dan Strategi Pengembangan Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota” di Kabupaten Tabanan Bali”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan pendidikan strata satu (S1) pada Jurusan Sosial Ekonomi Fakultas Pertanian Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Ati Kusmiati, SP, MP, selaku Dosen Penguji I, Dr. Ir. Yuli Hariyati, MS, selaku Dosen Penguji II, dan Rudi Hartadi, SP, MSi., selaku Dosen Penguji III yang telah meluangkan waktu, pikiran, dan perhatian dalam penulisan skripsi ini;
2. Ir. H. Imam Syafii, MS, selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah membimbing selama penulis menjadi mahasiswa;
3. My Daddy Prof. Dr. HM. Rudy Sumiharsono, MM dan My Mommy Dra. Hj. Aisyah Warsini. MPd yang telah memberikan dukungan materiil dan spirituil sehingga penulis bisa mendapatkan gelar Sarjana Pertanian;
4. Kakak pertama saya Novanda Ardian Megasari, SE serta suami Rinto Sugiharto, ST, kakak kedua saya Ardianinda Wisda Ermandasari, SIKom, adik saya Dinarizka Leksi Primandaru, dan keponakan saya Azarin Faiha Syifa' Arinda yang telah memberikan semangat agar saya cepat menyelesaikan skripsi ini;
5. Ir. I Made Sudarsana, selaku kepala bidang produksi perkebunan dari Dinas Kehutanan dan Perkebunan Tabanan Bali, Bapak Tri Handoko Harsono Putra, selaku pemilik Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota” sekeluarga, serta Bapak I Wayan Dira dan Bapak Eko Prasetyo Harsono Putra, selaku pekerja di Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota” yang telah memberikan informasi sehingga dapat terselesaikannya skripsi ini;

6. My Luvly Pooh, Puca Meyta Tani (Putri, Caty, Memey, Taciex dan Nissya), Tonk's All (Ditonk, Lukytonk, Retonk dan Yesonk), Poekish Female (Five-Three, Midori, Dee-dee, Gita), Laloe Girl's (Kalix, Aqink, Chaby, Monyis), teman-teman seperjuangan Sosek 2007, serta adik angkatan Sosek (2008, 2009, 2010, dan 2011) yang telah banyak membantu dan memberikan dukungan dengan tulus ikhlas kepada saya;
7. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Penulis juga menerima segala kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya penulis berharap, semoga skripsi ini dapat bermanfaat.

Jember, 8 Juni 2012

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
HALAMAN MOTO	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PEMBIMBINGAN SKRIPSI	v
HALAMAN PENGESAHAN	vi
RINGKASAN	vii
SUMMARY	ix
PRAKATA	xi
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xx
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	9
1.3 Tujuan dan Manfaat	9
1.3.1 Tujuan	9
1.3.2 Manfaat	9
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1 Tinjauan Pustaka	10
2.1.1 Penelitian Terdahulu	10
2.1.2 Agribisnis dan Agroindustri.....	11
2.1.3 Karakteristik Tanaman Kopi.....	13
2.1.4 Kopi Luwak	16
2.2 Landasan Teori	18
2.2.1 Teori Penawaran	18
2.2.2 Teori Analisis Regresi Linier Berganda	22

2.2.3 Peramalan (<i>Forecasting</i>).....	25
2.2.4 Teori Analisis FFA (<i>Force Field Analysis</i>).....	29
2.3 Kerangka Pemikiran	31
2.4 Hipotesis	37
BAB 3. METODOLOGI PENELITIAN	38
3.1 Penentuan Daerah Penelitian	38
3.2 Metode Penelitian	38
3.3 Metode Pengambilan Contoh	38
3.4 Metode Pengumpulan Data	39
3.5 Metode Analisis Data	40
3.6 Definisi Operasional	47
BAB 4. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	50
4.1 Sejarah Berdirinya Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota”	50
4.2 Lokasi Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota”	51
4.3 Struktur Organisasi	52
4.4 Kegiatan Produksi	54
4.4.1 Fasilitas Produksi	54
4.4.2 Bahan Baku	55
4.4.3 Proses Produksi	56
4.5 Jenis Produk	58
4.6 Pemasaran	60
4.6.1 Daerah Pemasaran.....	60
4.6.2 Sistem Pengiriman dan Pembayaran.....	60
4.6.3 Saluran Pemasaran	61
4.6.4 Promosi Penjualan	62
BAB 5. PEMBAHASAN	
5.1 Variabel-Variabel yang Berpengaruh Terhadap Volume Penjualan Kopi Luwak pada Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota” di Kabupaten Tabanan Bali	63

5.1.1 Variabel-Variabel yang Berpengaruh Terhadap Volume Penjualan Kopi Luwak Robusta pada Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota” di Kabupaten Tabanan Bali	64
5.1.2 Variabel-Variabel yang Berpengaruh Terhadap Volume Penjualan Kopi Luwak Arabica pada Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota” di Kabupaten Tabanan Bali.....	72
5.2 Ramalan Volume Penjualan Kopi Luwak Pada Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota” Di Kabupaten Tabanan Bali	81
5.2.1 Ramalan Volume Penjualan Kopi Luwak Robusta pada Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota” Di Kabupaten Tabanan Bali.....	82
5.2.2 Ramalan Volume Penjualan Kopi Luwak Arabica pada Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota” Di Kabupaten Tabanan Bali.....	85
5.3 Strategi Pengembangan Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota” Di Kabupaten Tabanan Bali.....	94
BAB 6. SIMPULAN DAN SARAN	
6.1 Simpulan	113
6.2 Saran	113
DAFTAR PUSTAKA	115
LAMPIRAN.....	119

DAFTAR TABEL

	Halaman
1.1 Volume Ekspor dan Impor Komoditas Kopi di Indonesia Tahun 2000-2009	2
1.2 Posisi Negara-Negara Produsen Utama Kopi Tahun 2010.....	3
1.3 Produksi Kopi di Kabupaten Tabanan Bali	4
1.4 Daftar Harga Kopi di Pulau Bali Tahun 2009	5
4.5 Harga Pembelian Kopi Luwak Bali “Mahkota” untuk Jenis Robusta dan Arabica pada Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota” Bulan Mei 2009-Oktober 2011.....	59
5.6 Analisis Varian Variabel-Variabel yang Mempengaruhi Volume Penjualan Kopi Luwak Robusta.....	66
5.7 Hasil Analisis Regresi Berganda dari Variabel-Variabel yang Mempengaruhi Volume Penjualan Kopi Luwak Robusta pada Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota” Tahun 2009-2011.....	67
5.8 Analisis Varian Variabel-Variabel yang Mempengaruhi Volume Penjualan Kopi Luwak Arabica	74
5.9 Hasil Analisis Regresi Berganda dari Variabel-Variabel yang Mempengaruhi Volume Penjualan Kopi Luwak Arabica pada Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota” Tahun 2010-2011.....	75
5.10 Hasil Analisis Regresi Berganda dari Variabel-Variabel yang Mempengaruhi Volume Penjualan Kopi Luwak Bali “Mahkota” Tahun 2009-2011.....	79
5.11 Identifikasi Data Volume Penjualan	83
5.12 Penentuan Model ARIMA.....	83
5.13 Peramalan Volume Penjualan Kopi Luwak Bali “Mahkota” Jenis Robusta pada bulan November 2011-Agustus 2012.....	84
5.14 Identifikasi Data Volume Penjualan.....	86
5.15 Penentuan Model ARIMA.....	86

5.16	Peramalan Volume Penjualan Kopi Luwak Bali “Mahkota” Jenis Arabica pada bulan November 2011-Agustus 2012.....	87
5.17	Faktor Pendorong dan Faktor Penghambat pada Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota” di Kabupaten Tabanan Bali.....	95
5.18	Evaluasi Faktor Pendorong pada Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota” di Kabupaten Tabanan Bali.....	102
5.19	Evaluasi Faktor Penghambat pada Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota” di Kabupaten Tabanan Bali.....	103

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
2.1 Kurva Penawaran.....	20
2.2 Pergeseran Kurva Penawaran	21
2.3 Kerangka Analisis Medan Kekuatan (FFA)	30
2.4 Skema Kerangka Pemikiran	36
3.5 Medan Kekuatan Agroindustri	46
4.6 Skema Struktur Organisasi pada Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota”.....	52
4.7 Skema Proses Produksi Kopi Luwak.....	56
4.8 Produk Kopi Luwak Bali “Mahkota”	59
5.9 Grafik/Trend Volume Penjualan Kopi Luwak Robusta Bulan Mei 2009-Oktober 2011	82
5.10 Grafik Peramalan Volume Penjualan Kopi Luwak Robusta Bulan November 2011-Agustus 2012	84
5.11 Grafik/Trend Volume Penjualan Kopi Luwak Arabica Bulan Mei 2010-Oktober 2011	85
5.12 Grafik Peramalan Volume Penjualan Kopi Luwak Arabica Bulan November 2011-Agustus 2012	88
5.13 Grafik Volume Penjualan Kopi Luwak Robusta Bulan Mei 2009-Agustus 2012.....	89
5.14 Grafik Volume Penjualan Kopi Luwak Arabica Bulan Mei 2010-Agustus 2012.....	90
5.15 Grafik Volume Penjualan Kopi Luwak Bali “Mahkota” Bulan Mei 2009-Agustus 2012.....	92
5.16 Medan Kekuatan Faktor Pendorong dan Faktor Penghambat pada Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota”	104
5.17 Skema Strategi Fokus Pengembangan Kopi Luwak pada Agroindustri Kopi Luwak Bali “Mahkota” di Kabupaten Tabanan Bali.....	106