

**ABSTRAK
EXECUTIVE SUMMARY**

PENELITIAN UNGGULAN PERGURUAN TINGGI



ANALISIS CRITICAL VALUE FACTORS
INDUSTRI KOPI BIJI RAKYAT DI KABUPATEN JEMBER

Ema Desia Prajitasari, SE., MM / 0021127901

UNIVERSITAS JEMBER

DESEMBER 2013

ANALISIS *CRITICAL VALUE FACTORS* INDUSTRI KOPI BIJI RAKYAT DI KABUPATEN JEMBER

Ema Desia Prajitiasari
Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember
Sumber Dana BOPTN 2013

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi *value factors* (faktor kritis yang menambah nilai) pada masing-masing rantai pasok untuk meningkatkan pendapatan petani kopi biji rakyat. Populasi penelitian ini adalah para pelaku rantai pasok pada industri kopi biji, khususnya yang terkait dengan usaha tani kopi rakyat, mulai dari pelaku pada sisi input (*supplier input*), sisi proses (petani kopi rakyat), dan sisi output (konsumen dan eksportir). Untuk menentukan responden yang akan dijadikan sebagai narasumber dalam penelitian ini, metode *snowball sampling* akan digunakan. Metode analisis *Value Chain Analysis* (VCA) terhadap Industri Kopi Biji di Jember mengikuti langkah yang meliputi *value analysis*.

Kata Kunci : *Value Factors*, *Value Chain Analysis*, Pelaku Rantai Pasok, Industri Kopi Biji Rakyat, Peningkatan Pendapatan Petani Kopi Biji Rakyat

ANALISIS *CRITICAL VALUE FACTORS* INDUSTRI KOPI BIJI RAKYAT DI KABUPATEN JEMBER

Ema Desia Prajitiasari
Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember
Sumber Dana BOPTN 2013
ema.desia@yahoo.com

LATAR BELAKANG

Pertanian merupakan basis perekonomian Indonesia. Kenyataan secara riil sumbangsih sektor pertanian dalam perekonomian diukur berdasarkan proporsi nilai tambahnya dalam membentuk Produk Domestik Bruto (PDB) atau pendapatan nasional tahun demi tahun mengecil, hal ini bukanlah berarti nilai dan peranannya semakin tidak bermakna. Nilai tambah sektor pertanian dari waktu ke waktu secara absolut tetap selalu meningkat. Kecuali itu peranan sektor ini dalam menyerap tenaga kerja tetap terpenting. Mayoritas penduduk Indonesia, yang sebagian besar tinggal di daerah pedesaan, hingga saat ini masih menyandarkan mata pencahariannya pada sektor pertanian.

Kinerja perdagangan komoditas pertanian dilihat dari neraca perdagangan luar negeri (ekspor dikurangi impor) komoditas pertanian yang meliputi sub sektor tanaman pangan, hortikultura, perkebunan dan peternakan selama tahun 2004 sampai dengan 2008 terlihat mengalami surplus baik dari sisi volume neraca perdagangan maupun nilai neraca perdagangan. Sementara rata-rata pertumbuhan nilai neraca perdagangan terlihat mengalami peningkatan yang cukup besar yaitu 11,62 % per tahun yang diikuti oleh peningkatan pertumbuhan nilai ekspor sebesar 10,33 % per tahun dan nilai impor sebesar 8,53 % per tahun (Departemen Pertanian, 2009).

Dari keempat sub sektor pada sektor pertanian, sub sektor perkebunan menjadi andalan nasional karena setiap tahunnya neraca perdagangan sub sektor perkebunan selalu mengalami surplus, sehingga dapat menutupi defisit yang dialami oleh sub sektor lainnya. Terjadinya surplus tersebut karena lebih dari 90 % nilai ekspor komoditas pertanian berasal dari komoditas perkebunan dengan persentase impor yang lebih kecil, sementara untuk sub sektor lainnya persentase impor lebih tinggi

dibandingkan ekspornya, dengan persentase nilai impor rata-rata 2004 – 2008 yang terbesar terjadi pada sub sektor tanaman pangan sebesar 39,07 % (Departemen Pertanian, 2009).

Salah satu jenis perkebunan yang termasuk perkebunan rakyat adalah perkebunan kopi. Kopi merupakan salah satu komoditi non migas, yang belakangan ini memiliki pasaran yang cukup menjanjikan di pasaran dunia. Menurut AAK (1980 : 19). Perkebunan merupakan salah satu subsektor dari sektor pertanian. Hasil kebun yang banyak dihasilkan di Indonesia adalah kopi. Provinsi Jawa Timur adalah salah satu kabupaten yang menyumbang PDRB dari sektor pertanian dengan produk unggulannya adalah kopi. Hal ini dikarenakan keadaan topografinya yang sangat mendukung untuk di budidayakannya tanaman kopi. Salah satu komoditas ekspor nonmigas yang menjadi unggulan adalah kopi. Kopi menjadi komoditi penting dan merupakan komoditi paling besar yang diperdagangkan dalam pasar dunia. Komoditi tersebut dihasilkan oleh 60 negara dan memberikan nafkah bagi 25 juta keluarga petani kopi di seluruh dunia. Bahkan beberapa negara produsen menggantungkan pendapatannya pada ekspor kopi karena hampir 75% dari total ekspornya merupakan ekspor komoditi kopi (Mamilianti, 2010).

Salah satu daerah yang memiliki produk unggulan komoditas kopi adalah Jawa Timur. Ekspor kopi Jawa Timur tahun lalu meningkat 51 persen menjadi 68.228 ton. Jumlah itu merupakan ekspor tertinggi Jatim dibanding dengan tahun-tahun sebelumnya yang hanya 45.000 ton - 50.000 ton per tahun. Kenaikan ekspor dipicu meningkatnya permintaan di pasar dunia akibat turunnya produksi di dua negara pengekspor utama kopi, yaitu Brasil dan Vietnam. (Kompas, Kamis 23 Februari 2006). Hal itu mengakibatkan naiknya harga kopi di terminal kopi London dari 600 dollar Amerika Serikat (AS) - 700 dollar AS per ton menjadi 1.100 dollar AS per ton. Pasar ekspor terbesar kopi Jatim adalah Jepang, Italia, Jerman, AS, dan Taiwan. Meski demikian, pasar di Jepang turun dari 32,26 persen menjadi 19,13 persen. Hal itu selain diakibatkan ekspor terbagi ke beberapa negara lain, juga karena penetrasi ekspor kopi dari pesaing utama Indonesia, yaitu Vietnam. (Mamilianti, 2010). Daerah utama penghasil kopi di Jawa Timur antara lain Malang, Banyuwangi, Lumajang dan Jember.

Kabupaten Jember merupakan penghasil kopi keempat di Jawa Timur. Kabupaten Jember dapat diklasifikasikan sebagai daerah yang menganut tipe agraris karena sektor pertanian di Kabupaten Jember merupakan sektor yang memiliki peranan cukup besar (leading sector) atau sepetanir 44,18 persen dari total nilai tambah yang tercipta di tahun 2010. Sedangkan sektor sekunder hanya menyumbang sebesar 11,55 persen dan sektor tersier menyumbang sebesar 40,45 persen terhadap Produk Domestik Regional Bruto Kabupaten Jember (Badan Pusat Statistik, 2010: 32).

Penelitian ini dilakukan untuk mengkaji siapa saja pihak yang terlibat dalam industri kopi biji rakyat di Kabupaten Jember serta perannya dalam pengembangan kegiatan ekonomi wilayah yang nantinya mengarah pada implikasi kebijakan pengembangan usaha kopi dalam rangka meningkatkan pendapatan petani kopi biji rakyat.

TUJUAN PENELITIAN

Tujuan penelitian secara khusus adalah untuk mengidentifikasi *value factors* (faktor kritis yang menambah nilai) pada masing-masing rantai pasok dan faktor-faktor apa saja yang menentukan dalam industri kopi rakyat

METODOLOGI PENELITIAN

Cakupan Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan selama periode tahun 2013. Pada tahap awal, fokus utama dari kegiatan penelitian adalah pada *Value Chain Analysis* (VCA). Pada VCA, seluruh rantai pasok pada industri kopi biji rakyat di Kabupaten Jember akan dikaji. Hasil atau output dari VCA adalah *value factors* peningkatan nilai pada industri kopi biji rakyat di Kabupaten Jember.

Populasi dan Sampel

Populasi penelitian ini adalah para pelaku rantai pasok pada industri kopi biji, khususnya yang terkait dengan usaha tani kopi rakyat, mulai dari pelaku pada sisi input (*supplier input*), sisi proses (petani kopi rakyat), dan sisi output (konsumen dan eksportir). Untuk menentukan informan yang akan dijadikan sebagai narasumber dalam penelitian ini, metode *snowball sampling* akan digunakan. Metode ini layak

digunakan mengingat tidak ada *database* yang terkait dengan pelaku-pelaku pada rantai pasok industri kopi biji.

Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini akan menggunakan tiga pendekatan untuk mengumpulkan data, yaitu *participant observation*, *semi-structured interviews*, dan *focus group discussion*. *Participant observation* dilakukan dengan cara mengamati secara langsung aliran pasok input, pengolahan pada usaha tani kopi rakyat, dan aliran pasok output. *Semi-structured interviews* dilakukan dengan cara melakukan wawancara dengan para pelaku rantai pasok industri kopi biji. *Focus group discussion* dilakukan dengan cara melakukan diskusi terfokus untuk membahas topik tertentu dengan para pelaku rantai pasok industri kopi biji secara berkelompok.

Metode Analisis Data

Aplikasi *Value Chain Analysis* (VCA) terhadap Industri Kopi Biji di Jember mengikuti beberapa langkah yang meliputi *value analysis*, (Anonim, 2013). *Value analysis* dilakukan untuk mengidentifikasi hal-hal kritical (*value factors*) yang dapat menambah nilai pada masing-masing rantai pasok. Identifikasi *value factors* dilakukan dengan cara melakukan *semi-structured interview* dengan para pelaku pada masing-masing *chain* yang telah digambarkan pada *value chain map*. Output dari *value analysis* adalah daftar *value factors* dan beberapa langkah yang harus dilakukan untuk meningkatkan nilai pada masing-masing *value factors* pada setiap *chain*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini dilakukan pada lokasi terbesar penghasil kopi rakyat di Kabupaten Jember antara lain Kecamatan Silo. Kecamatan Silo terdiri dari beberapa desa antara lain Desa Pace, Sidomulyo, Mulyorejo, Sumber Jati dan Garahan. Informan dalam penelitian ini terbagi menjadi informan pokok dan informan pendukung dengan karakteristik sebagai berikut :

- 1) Pelaku baik pemasok atau orang-orang yang terlibat dalam aliran pasok input, pengolahan pada usaha tani kopi rakyat, dan aliran pasok output.
- 2) Mengetahui informasi tentang proses penanaman sampai penjualan kopi rakyat.

Proses Penanaman dan Pengolahan Kopi Rakyat

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan pokok dapat dijelaskan bahwa kopi rakyat yang dihasilkan di daerah Pace merupakan jenis kopi robusta dengan karakteristik kopi yang kecil-kecil dan dijual dalam bentuk kopi kering. Kopi yang dibudidayakan rakyat, sebagian besar merupakan varietas robusta. Proses penanaman dimulai dari penyediaan benih, penyimpanan benih kopi, persemaian, pembibitan, pertanaman, dan pemetikan kopi.

Aktivitas Utama Dalam Sistem Mata Rantai Nilai Lokal Kopi

Dalam menganalisis satu sistem mata rantai nilai kopi, harus kita ketahui terlebih dahulu aktivitas utama dan pendukung. Dalam tinjauan aktivitasnya, perdagangan kopi di Silo tidak bisa lepas dari kekuatan perusahaan misalkan di Malang, Kalimantan yaitu sebagai salah satu perusahaan nasional pembeli kopi terbesar yang ada di Silo. Jika hanya mengandalkan petani lokal, kemungkinan kopi asal Silo untuk masuk pasar internasional akan sangat kecil, dan bahkan tidak mungkin. Oleh karena itu, agar mampu memasuki pasar internasional, dibutuhkan adanya tenaga/*power* yang diberikan ke aktor lokal seperti petani (Subandi, Karya Makmur).

Kopi selama ini memang menjadi komoditas unggulan di Silo. Meminum kopi belum menjadi sebuah kebiasaan masyarakat Silo, sehingga komoditas yang mereka tanam (kopi) bukanlah untuk konsumsi lokal. Selain itu, jikapun masyarakat ingin meminum kopi, mereka lebih memilih kopi robusta atau kopi bungkus merek lokal. Oleh karena itu, melihat kopi tumbuh sangat baik di Silo, ditambah lagi penduduk tidak terlalu tertarik mengkonsumsi kopi, maka para pengusaha nasional melirik kesempatan pasar ini agar mampu memperoleh keuntungan yang besar dengan melakukan penambahan nilai. Ketertarikan pasar terhadap kopi membuat pengusaha mengeluarkan modal untuk dapat memperoleh kesempatan berinvestasi pada kopi Silo. Jika merujuk pada konsep Porter (1998), suatu sistem mata rantai nilai memiliki dua aktivitas, yaitu aktivitas utama dan aktivitas pendukung. Pada aktivitas utama memungkinkan keseluruhan sistemnya melewati batas Negara.

Pada penelitian mata rantai nilai kopi lokal Jember ini, hanya akan dibahas sampai tahap tiga pada aktivitas utama, yaitu *inbound logistic*, *operation* dan *outbound logistic*.

a. *Inbound Logistic*

Aktivitas *inbound logistic* berbeda pada setiap aktor. *Inbound logistic* yang dilakukan petani yaitu aktivitas diperkebunan oleh petani, yang dimulai dari penanaman bibit, hingga panen dalam bentuk buah kopi. Setelah panen, barulah dilakukan pengolahan lokal oleh petani sendiri (pengolahan tahap 1), karena jika tidak langsung diolah buah kopi bisa busuk dan nilai jualnya bisa menurun. Pengolahan yang dilakukan petani berakhir hingga mendapatkan hasil kopi kulit. Setelah itu, kopi kulit dijual ke aktor dengan ordo lebih tinggi. Setelah sampai pada bentuk kopi kulit, petani menjualnya ke tengkulak (pengepul). Dari tengkulak (pengepul) relasi dilakukan penyortiran kopi kulit agar sesuai dengan kriteria pedagang. Sedangkan untuk tengkulak (pengepul) dan pembeli, *inbound logistic* dilihat dari upaya memperoleh (membeli) kopi.

b. *Operation*

Yaitu kegiatan mengolah kopi. Pengolahan ini berbeda sesuai dengan tugas para aktor. Petani bertugas memproses buah kopi hingga menghasilkan biji tanduk, tengkulak (pengepul) ada yang bertugas menyortir, dan kemudian dijual kepada perusahaan atau pedagang besar.

c. *Outbound Logistic*

Merupakan kegiatan menggudangkan dan mendistribusikan barang kepada aktor yang berbeda. Bagi petani, *outbound logistic* adalah mendistribusikan kopi tanduk kulitnya ke tengkulak (pengepul). Aktivitas *outbound logistic* tengkulak (pengepul) adalah mendistribusikan kopi hasil beli dari petani ke lembaga seperti KUD maupun Pedagang.

Secara umum, aktivitas utama mata rantai nilai kopi di Silo adalah produksi dan ekspor ke daerah-daerah lain. Berdasarkan aktivitas utama itu sendiri terdapat unsur transportasi, aksesibilitas dan sumber daya manusia yang mendukung kegiatan utama tahap satu (produksi) oleh petani, kemudian diolah hingga menjadi kopi kulit. Setelah kopi dijual ke tengkulak (pengepul) dan disortir, barulah setelah disortir dijual ke perusahaan atau pedagang besar di luar daerah. Sedangkan dalam aktivitas utama tahap dua, yaitu *operation*, diperankan oleh KUD atau tengkulak (pengepul). Setiap aktivitas yang dilakukan dalam satu sistem mata rantai nilai kopi yang dilakukan oleh para aktor di Silo juga mengandung berbagai aspek spasial.

Aktivitas Pendukung Mata Rantai Nilai Lokal Kopi

Selain kegiatan utama, terdapat aspek yang mendukung kegiatan utama. Beberapa diantaranya adalah transportasi, sumber daya petani dan modal.

a. Transportasi

Transportasi merupakan unsur penting dalam satu sistem mata rantai nilai. Transportasi menjadi satu pertimbangan dalam setiap keputusan yang diambil oleh tiap aktor untuk mendistribusikan kopi. Berdasarkan hasil penelitian, ongkos yang dikeluarkan jika menggunakan angkutan umum di wilayah ketinggian ≥ 1500 mdpl cenderung mahal, yaitu sekitar Rp. 10.000 satu kali jalan.

Menurut Noto Sugandi (petani kopi), masalah yang dihadapi oleh petani kopi dalam menjual hasil panennya langsung ke pasar adalah transportasi yang masih mahal terutama lokasi-lokasi yang jauh dari akses sehingga petani kemudian lebih memilih menjual ke tengkulak (pengepul). Beberapa faktor yang mempengaruhi mahalnya ongkos adalah infrastruktur jalan yang tidak memadai, di Silo, jalan menuju pasar hanya bisa dilalui satu truk, sehingga bila ada kendaraan dari arah berlawanan harus menunggu terlebih dahulu. Selain itu, kondisi fisik jalan yang buruk juga memperlambat gerak kendaraan sehingga bahan bakar yang digunakan juga semakin banyak. Mahalnya biaya angkutan umum ini menjadi pertimbangan tersendiri bagi petani untuk menjual kopinya langsung ke pasar.

Selain itu, jumlah produksi kopi tiap petani tidak seberapa banyak untuk mampu menutupi ongkos. Biaya tiap karung kopi juga dipatok sebesar Rp. 10.000/karungnya. Oleh karena itu, ketika harga kopi menurun, petani kopi lebih memilih menjual kopinya ke tengkulak (pengepul).

b. Sumber Daya Petani

Sumber daya manusia menjadi hal yang sangat krusial dalam suatu sistem mata rantai nilai, hal ini juga dialami sistem mata rantai nilai kopi Silo. Kemampuan petani kopi yang ada masih dilakukan secara tradisional belum ada pelatihan kepada petani untuk menghasilkan kopi dengan kualitas ekspor. Oleh karena itu maka dalam proses penanaman sampai panen masih tergantung pada cara-cara tradisional dalam menghasilkan komoditas kopi. Produksi kopi masih tergantung dengan kondisi cuaca, alam dan lainnya sehingga peningkatan kualitas kopi secara tehnik pertanian pada umumnya masih kurang diantara para petani kopi.

Berdasarkan hasil wawancara dengan H. Ali (Kelompok Tani Karya Muncul) menunjukkan bahwa petani kopi di Silo melakukan aktivitas penanaman kopi sudah tradisi turun temurun yang dilakukan secara tradisional tetapi umumnya tidak pernah belajar secara teknis tentang penanaman sampai pengolahan. Oleh karena itu, saat ini kurangnya pelatihan petani kopi dalam peningkatan kualitas menjadi salah satu faktor yang penting karena pelatihan akan meningkatkan kualitas kopi petani dengan cara memperhatikan penanaman, pengolahan sampai penjualan kopi sehingga mendapatkan keuntungan.

c. Modal Petani

Faktor ini merupakan salah satu faktor yang sangat mendukung mata rantai nilai lokal kopi. Modal untuk kebutuhan biaya produksi dan pembayaran kopi ini persoalan klasik yang dialami Gabungan Kelompok Tani dan Koperasi di Kecamatan Silo. Padahal, produk kopi yang dihasilkan itu kirim ke luar kota melalui pihak lain.

Dalam upaya memperoleh modal, para petani kopi di Silo hanya bisa mendapatkan dari tengkulak (pengepul) sedangkan koperasi yang ada belum bisa memenuhi kebutuhan modal para petani kopi dalam membiayai produksi kopinya. Adanya sistem perolehan dana tersebut mengakibatkan harga kopi juga sangat tergantung pada tengkulak (pengepul) karena sudah ada ikatan yang terjalin antara petani kopi dan tengkulak (pengepul).

Rantai Pasok Petani Kopi

Rantai pemasok secara singkat merupakan sistem pengaturan orang, teknologi, aktivitas, informasi, dan sumber daya dalam konteks perpindahan sebuah produk atau jasa dari pemasok ke konsumen. Dalam hal kopi, itu mulai dari petani kopi, kelompok pengumpul, agen, *trader*, eksportir, sampai ke konsumen akhir.

Rantai pasok petani kopi ada beberapa jalur antara lain :

1. Petani/Pengepul/Perusahaan/Konsumen

Pada umumnya petani kopi menjual hasil panennya kepada Pengepul sebagai penadah hasil panen. Dalam penjualan hasil panen, umumnya petani kopi telah terikat kontrak dengan pengepul sebagai penyedia modal maupun kebutuhan petani kopi. Sistem ini dilakukan dengan kontrak penjualan hasil panen petani kopi pada pengepul dengan harga yang telah ditentukan oleh pengepul. Setelah itu pengepul akan menjual kopi kepada pembeli di daerah-daerah seperti Malang,

Surabaya dan lain-lain. Menurut hasil wawancara dengan M. Saleh (Mandiri) menyatakan bahwa rantai pasok petani kopi di Silo ada yang menjual produksi kopi langsung kepada pengepul dalam hal ini adalah pengepul yang ada di Kecamatan Silo. Dalam membeli kopi dari petani, pengepul bermacam-macam sistem penjualannya. Demikian juga berdasarkan informasi dari H. Juhairi bahwa petani sering kali menjual hasil panen kopi dikarenakan telah meminjam uang kepada pengepul. Setelah kopi dijual, oleh pengepul biasanya di simpan di gudang dan akan dijual jika harga telah tinggi sehingga pengepul memperoleh keuntungan yang lebih besar. Kemudian pengepul akan menjual kopi ke perusahaan di Malang, Pasuruan dan luar Jawa.

2. Petani/Pasar Lokal/Konsumen

Selain itu, petani kopi tidak semua menjual hasil panen ke pengepul tetapi dipasarkan sendiri ke pasar lokal dan kemudian sampai pada konsumen. Petani kopi yang demikian menunjukkan bahwa beberapa petani memilih menjual langsung ke pasar lokal untuk mendapatkan hasil yang lebih tinggi.

3. Petani/Konsumen

Petani kopi di Silo jarang sekali melakukan penjualan langsung kepada konsumen karena terbatasnya kapasitas, akomodasi dan modal untuk langsung menjual kepada konsumen.

Kendala-Kendala Petani Kopi

1. Kekurangan modal untuk biaya produksi kopi sering kali dialami oleh petani meskipun saat ini koperasi kelompok tani menyediakan modal dengan bunga rendah masih sangat terbatas pemenuhan petani kopi sehingga pada umumnya petani kopi meminjam modal kepada pengepul dengan ikatan penjualan.
2. Kondisi cuaca seperti hujan, kekeringan sering kali mengurangi hasil panen kopi rakyat.
3. Harga kopi yang masih ditentukan oleh pengepul dengan sistem perdagangan wilayah sehingga tidak ada harga kompetitif untuk petani. Adanya harga tersebut sering kali membuat keuntungan petani sangat kecil sekali dibandingkan dengan pengepul.
4. Belum ada kemitraan yang terjalin yang mampu memenuhi kebutuhan proses penanaman maupun penerima hasil tanam sehingga tidak merugikan petani.

KESIMPULAN

1. Identifikasi *value factors* pada masing-masing rantai pasok antara lain yaitu *inbound logistic, operation* dan *outbound logistic* serta faktor-faktor yang mendukung aktivitas utama (modal, transportasi dan sumber daya petani kopi). Petani kopi belum mengembangkan lebih baik untuk pengelolaan kopi rakyat karena memiliki kekuatan sebagai sumber pendapatan utama dan memiliki peluang pasar yang tinggi (aspek ekonomi), dan pertumbuhan kelompok tani yang positif (aspek kelembagaan). Pertanian yang dilakukan dari penanaman sampai panen masih tradisional/sedikit yang menggunakan teknologi pertanian.
2. Faktor-faktor yang menentukan dalam industri kopi rakyat paling penting adalah modal dan sumber daya baik dalam proses penanaman sampai panen sampai pejualan kopi dalam upaya meningkatkan pendapatan. Kebutuhan modal yang masih menggantungkan kepada pengepul sebagai pemilik modal sangat merugikan petani karena tidak bisa menentukan harga yang diinginkan petani bahkan di bawah harga pasar.

KATA KUNCI

Value Factors, Value Chain Analysis, Pelaku Rantai Pasok, Industri Kopi Biji Rakyat, Peningkatan Pendapatan Petani Kopi Biji Rakyat

REFERENSI

- AAK, 1980. *Bercocok Tanam Kopi*, Yayasan Kanisius. Yogyakarta
- Badan Pusat Statistik, 2010. *Jember Dalam Angka*. BPS Jember
- Departemen Pertanian, 2009. *Kinerja Komoditas Pertanian*. Volume No. 1 Jakarta
- Mamilianti, Wenny. 2010. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Ekspor Kopi Sebagai Komoditi Unggulan Di Jawa Timur*. Fakultas Pertanian Universitas Yudharta Pasuruan
- Soekartawi. 1990. *Teori Ekonomi Produksi Dengan Pokok Bahasan Analisis Fungsi Cobb-Douglas*. Rajawali Pers. Jakarta
- Suwarto dan Yuke Octavianty, 2010. *Budidaya 12 Tanaman Perkebunan Unggulan*. Penebar Swadaya. Jakarta
- Wibowo, Johanes. 2004. *Strengthening Agricultural Support Services For Small Farmers*. Asian Productivity Organization. Jakarta Selatan