

**ANALISIS KINERJA RANTAI PASOK KEUNTUNGAN DAN BAURAN
PERMASARAN AGROINDUSTRI SERAT KELAPA (*COCOFIBER*)
(Studi Kasus CV Pramana Balau Jaya Desa Tanjung Kecamatan
Katibung Kabupaten Lampung Selatan)**

(Skripsi)

Oleh

**Meli Astuti
1714131016**



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2023**

ABSTRAK

ANALISIS KINERJA RANTAI PASOK, KEUNTUNGAN DAN BAURAN PEMASARAN AGROINDUSTRI SERAT KELAPA (*COCOFIBER*) (Studi Kasus CV Pramana Balau Jaya Desa Tanjung Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan)

Oleh

Meli Astuti

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis rantai pasok, biaya transaksi, kinerja rantai pasok, keuntungan dan bauran pemasaran. Penelitian ini berlokasi di Agroindustri CV Pramana Balau Jaya di Desa Tanjung Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan. Pengumpulan data dilakukan pada Juli hingga Agustus 2021. Pengukuran kinerja dilakukan dengan membandingkan indikator dengan indikator pada *FoodSCOR Card*. Perhitungan keuntungan dihitung dengan menggunakan analisis harga pokok produksi dan harga pokok penjualan. Analisis pemasaran menggunakan bauran pemasaran 7P. Hasil penelitian menunjukkan pola aliran rantai pasok dimulai dari petani dan pengumpul sebagai pemasok bahan baku utama bahan baku, biaya transaksi didominasi oleh biaya koordinasi pemasok dan biaya mengelola distributor. Kinerja rantai pasok menunjukkan indikator masukan sudah baik dan indikator keluaran kurang baik berdasarkan perbandingan indikator pada *FoodSCOR Card*. Harga jual produk *cocofiber* sebesar Rp2.500,00/kg dengan harga pokok produksi sebesar Rp1.348,08/kg dan harga pokok penjualan sebesar Rp1.366,60/kg, sehingga memperoleh margin keuntungan sebesar 45,34 %. Strategi pemasaran agroindustri telah menerapkan komponen bauran pemasaran 7P, dimana hanya komponen promosi dan produk yang belum diterapkan secara optimal.

Kata kunci: Agroindustri, bauran pemasaran, keuntungan, rantai pasok, sabut kelapa

ABSTRACT

SUPPLY CHAIN PERFORMANCE ANALYSIS PROFIT AND MARKETING MIX OF COCOFIBER AGROINDUSTRY (Case Study at Cocofiber CV Pramana Balau Jaya in Tanjungan Village Katibung Sub-district South Lampung Regency)

By

Meli Astuti

This research aims to analyze supply chains, transaction costs, supply chain performance, profit and marketing mix of cocofiber agroindustry. This research is conducted at Cocofiber CV Pramana Balau Jaya Agroindustry in Tanjungan Village, Katibung Subdistrict, South Lampung Regency. Data collection was conducted in July until August 2021. Performance measurements are made by comparing indicators FoodSCOR Card indicators. The calculation of profit used the analysis determine production cost and determine selling cost. Implementation of the 7P marketing mix. The results show the flow pattern of supply chain started from farmers and collectors as the main suppliers of raw materials and transaction costs are dominated by supplier coordination costs and managing distributor costs. Further now, supply chain performance show that input indicators are good and output indicators are deficient based on FoodSCOR comparison indicators. Price of cocofiber is IDR2,500.00/kg with the determine production cost is IDR1,348.08/kg and determine selling cost is IDR1,366.60/kg with profit margin 45.34 %. The marketing strategy of the agroindustry has used the 7P marketing mix component, unless the promotion and product component have not been used optimally.

Keywords: *agroindustry, cocofiber, marketing mix, profit, supply chain.*

**ANALISIS KINERJA RANTAI PASOK KEUNTUNGAN DAN BAURAN
PERMASARAN AGROINDUSTRI SERAT KELAPA (*COCOFIBER*)
(Studi Kasus CV Pramana Balau Jaya Desa Tanjung Kecamatan
Katibung Kabupaten Lampung Selatan)**

Oleh

MELI ASTUTI

Skripsi

**Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mencapai Gelar
SARJANA PERTANIAN**

Pada

**Jurusan Agribisnis
Fakultas Pertanian Universitas Lampung**



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2023**

Judul Skripsi

**: ANALISIS KINERJA RANTAI PASOK
KEUNTUNGAN DAN BAURAN
PEMASARAN AGROINDUSTRI SERAT
KELAPA (*COCOFIBER*)
(Studi Kasus CV Pramana Balau Jaya Desa
Tanjung Kecamatan Katibung Kabupaten
Lampung Selatan)**

Nama Mahasiswa

: *Meli Astuti*

Nomor Pokok Mahasiswa

: 1714131016

Program Studi

: Agribisnis

Fakultas

: Pertanian



1. Komisi Pembimbing

Ir. Adia Nugraha, M.S.

NIP 19620613 198603 1 022

Yuliana Saleh, S.P., M.Si.

NIP 19880730 201504 2 002

2. Ketua Jurusan Agribisnis

Dr. Teguh Endaryanto, S.P., M.Si.

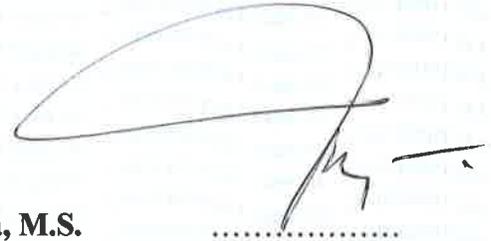
NIP 19691003 199403 1 004

MENGESAHKAN

1. Tim Penguji

Ketua

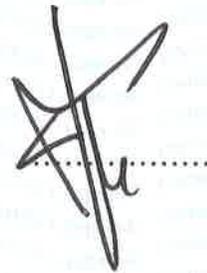
: Ir. Adia Nugraha, M.S.



.....

Sekretaris

: Yuliana Saleh, S.P., M.Si.

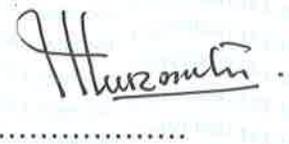


.....

Penguji

Bukan Pembimbing

: Dr. Ir. Ktut Murniati, M.T.A.



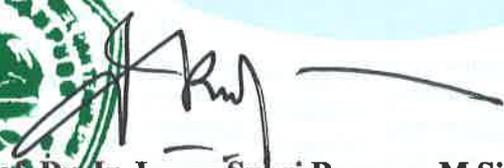
.....

2. Dekan Fakultas Pertanian



Prof. Dr. Ir. Irwan Sukri Banuwa, M.Si.

NIP. 19611020 198603 1 002



Tanggal Lulus Ujian Skripsi: 27 Januari 2023

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Meli Astuti
NPM : 1714131016
Program Studi : S1 Agribisnis
Jurusan : Agribisnis
Fakultas : Pertanian
Alamat : Jalan Matahari, Sidorukun, Kecamatan Rimbo Ulu,
Kabupaten Tebo, Jambi.

Dengan ini menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya orang lain yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepanjang sepengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Bandar Lampung, 28 januari 2023

Penulis,



Meli Astuti

NPM 1714131016

RIWAYAT HIDUP



Penulis lahir di Jambi pada tanggal 12 Mei 1999, sebagai anak kedua dari empat bersaudara pasangan Bapak Misran dan Ibu Ponirah. Pendidikan Taman Kanak-kanak (TK) diselesaikan di TK Al Islam Sidorukun pada tahun 2005, Pendidikan Sekolah Dasar (SD) di SD Negeri 161 Sidorukun pada tahun 2011, Pendidikan Sekolah Menengah Pertama (SMP) di SMP Negeri 21 Sidorukun pada tahun 2014 dan Pendidikan Sekolah Menengah Atas (SMA) di SMA Negeri 2 Kabupaten Tebo pada tahun 2017. Penulis diterima di Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Lampung pada tahun 2017 melalui jalur Seleksi Nasional Masuk Perguruan Tinggi Negeri (SNMPTN).

Penulis mengikuti kegiatan Praktik Pengenalan Pertanian (*Homestay*) selama 7 hari di Desa Gunung Rejo Kecamatan Way Lima Kabupaten Pesawaran pada tahun 2018. Penulis melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Balekencono Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur selama 40 hari pada bulan Januari hingga Februari 2020. Selanjutnya, pada Juni hingga Agustus 2020 penulis melaksanakan Praktik Umum (PU) di Dinas Tanaman Pangan Hortikultura dan Ketahanan Pangan (DTPHKP) di Kabupaten Tebo Provinsi Jambi. Semasa kuliah, penulis juga aktif sebagai anggota bidang IV yaitu Kewirausahaan di Himpunan Mahasiswa Agribisnis Fakultas Pertanian (Himaseperta) Universitas Lampung pada periode tahun 2017 hingga tahun 2020. Selain itu, penulis juga aktif dalam organisasi kemahasiswaan

lain yaitu menjadi anggota Forum Studi Islam (FOSI) Universitas Lampung di Bidang IV yaitu Bidang *Fundraising and Marketing* pada tahun 2019-2020. Penulis juga pernah menjadi Asisten Dosen mata kuliah Pengantar Ilmu Ekonomi (PIE) pada semester ganjil 2020/2021.

SANWACANA

Bismillahirrahmannirrahim,

Alhamdulillah Rabbil 'Alamin, segala puji bagi Allah SWT atas segala berkat, limpahan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “**Analisis Kinerja Rantai Pasok, Keuntungan dan Bauran Permasaran Agroindustri Serat Kelapa (Cocofiber) (Studi Kasus CV Pramana Balau Jaya Desa Tanjung Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan)**”. Penulis menyadari bahwa penyelesaian skripsi ini tidak akan terealisasi dengan baik tanpa adanya dukungan, bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini dengan segala ketulusan hati, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Ir Irwan Sukri Banuwa, M.Si., sebagai Dekan Fakultas Pertanian Universitas Lampung.
2. Dr. Teguh Endaryanto, S.P., M.Si., selaku Ketua Jurusan Agribisnis yang telah memberikan arahan, saran, dan nasihat.
3. Ir. Adia Nugraha, M.S., sebagai Dosen Pembimbing Pertama yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat, motivasi, nasihat, arahan, dan bimbingan selama proses penyelesaian skripsi.
4. Yuliana Saleh, S.P., M.Si., sebagai Dosen Pembimbing Kedua yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat, motivasi, nasihat, arahan, dan bimbingan selama proses penyelesaian skripsi.
5. Dr. Ir. Ktut Murniati, M.T.A., sebagai Dosen Pembahas dan Penguji atas saran dan arahan yang telah diberikan untuk penyempurnaan skripsi.

6. Dr. Ir. Dyah Aring Hepiana Lestari, M.Si., selaku Dosen Pembimbing Akademik atas saran, nasihat, doa, bimbingan, dan motivasi yang telah diberikan.
7. Keluargaku tercinta, Ayahanda tercinta Misran dan Ibunda tercinta Ponirah, kakak perempuanku Iis Indriyani, dan kedua adikku tercinta Alfa Idhin dan Syifaul Khusna, serta keluarga besar atas semua limpahan kasih sayang, doa, nasihat, semangat, kebahagiaan, dan perhatian yang tak pernah putus kepada penulis selama ini.
8. Seluruh Dosen Jurusan Agribisnis atas semua ilmu yang telah diberikan selama penulis menjadi mahasiswi di Universitas Lampung.
9. Karyawan-karyawati di Jurusan Agribisnis, Mba Iin, Mba Lucky, Mas Boim, Mas Bukhari, atas semua bantuan yang telah diberikan.
10. Keluarga besar Agroindustri *Cocofiber* CV Pramana Balau Jaya di Desa Tanjung Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan, khususnya Bapak Faisal Purba atas izin dan bantuan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
11. Sahabat-sahabatku tersayang, Rindika Haliza Oktarina, Cynthia Melianisa, Ahmad Baihaiqi, Nurfath Bella Syahida atas bantuan, doa, saran, semangat, dukungan, perhatian dan kebersamaan yang telah diberikan kepada penulis sejak menjadi mahasiswa baru.
12. Sahabat-sahabat kosong tujuhku, Lina, Leha, Popi, Wahyu, Dinda dan Billa atas bantuan, doa, saran, dukungan, semangat, dan kebersamaan yang diberikan kepada penulis.
13. Teman hidup yang sudah seperti keluarga di kampus, Dharma, Dwi, Chindy, Rendy, Angga, Andre, Gagah, Medi, Puji, Andrian, Guyub, Yuyun, Septi, Anggi, Tasya, Jojo, Ica, Ayas, Shintia, Elsa, Seandy, Fiqri, Lukas, Nando, Ricky, Irfan, Khrisna dan teman-teman lainnya yang tidak dapat disebutkan satu per satu, terimakasih atas kebersamaannya.
14. Teman-teman seperjuangan Agribisnis 2017, yang tidak bisa disebutkan satu per satu atas bantuan, kebersamaan, keceriaan,

keseruan, canda tawa dan waktu yang telah diberikan kepada penulis.

15. Almamater tercinta dan semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah membantu penulis dalam penyusunan skripsi ini.

Semoga Allah SWT memberikan balasan terbaik atas segala bantuan yang telah diberikan kepada penulis. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih terdapat kekurangan dan masih jauh dari kata sempurna. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Mohon maaf atas segala kesalahan dan kekhilafan selama proses penulisan skripsi ini.

Bandar Lampung, 27 Januari 2023
Penulis,

Meli Astuti

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR.....	x
I. PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	8
1.3. Tujuan Penelitian.....	8
1.4. Manfaat Penelitian.....	9
II. TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN	10
2.1. Tinjauan Pustaka	10
2.1.1. Konsep Agribisnis	10
2.1.2. Konsep Agroindustri.....	11
2.1.3. Ekonomi Kelapa	12
2.1.4. Agroindustri <i>Cocofiber</i>	16
2.1.5. Biaya Transaksi	20
2.1.6. Manajemen Rantai Pasok	21
2.1.7. Kinerja Rantai Pasokan.....	23
2.1.8. Harga Pokok Produksi	24
2.1.9. Unsur-Unsur Harga Pokok Produksi	26
2.1.10. Harga Pokok Penjualan.....	27
2.1.11. Bauran Pemasaran	27
2.1.12. Kajian Penelitian Terdahulu	30
2.2. Kerangka Pemikiran	37
III. METODE PENELITIAN.....	40
3.1. Konsep Dasar dan Definisi Operasional.....	40
3.2. Lokasi, Waktu, dan Responden	46
3.3. Jenis Data dan Metode Pengumpulan Data	47
3.4. Metode Analisis Data	48
3.4.1. Metode Analisis Rantai Pasok dan Biaya Transaksi	48
3.4.2. Metode Analisis Kinerja Rantai Pasok	49
3.4.3. Metode Analisis Keuntungan	52
3.4.4. Metode Analisis Bauran Pemasaran	53
IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN.....	56
4.1. Keadaan Umum Kabupaten Lampung Selatan.....	56

4.1.1. Keadaan Geografi	56
4.1.2. Keadaan Iklim.....	57
4.1.3. Keadaan Demografi	57
4.1.4. Keadaan Umum Pertanian	58
4.2. Keadaan Umum Kecamatan Katibung	59
4.2.1. Keadaan Geografi	59
4.2.2. Keadaan Demografi	60
4.2.3. Keadaan Umum Pertanian	60
4.3. Keadaan Umum Desa Tanjungan Agroindustri <i>Cocofiber</i> CV Pramana Balau Jaya	62
4.3.1. Letak Geografis dan Potensi Demografi Desa Tanjungan.....	62
4.3.2. Gambaran Agroindustri <i>Cocofiber</i> CV Pramana Balau Jaya .	63
V. HASIL DAN PEMBAHASAN	66
5.1. Keadaan Umum Responden	66
5.2. Sistem Rantai Pasok	69
5.2.1. Unit Rantai Pasok	69
5.2.2. Pola Aliran Dalam Rantai Pasok	76
5.2.3. Biaya Transaksi (<i>Transactional Cost</i>)	80
5.3. Kinerja Rantai Pasok	81
5.3.1. Kinerja Petani Sabut Kelapa	81
5.3.2. Kinerja Pengepul Sabut Kelapa	92
5.3.3. Kinerja Agroindustri Sabut Kelapa di Desa Tanjungan	101
5.4. Analisis Keuntungan	108
5.5. Bauran Pemasaran	112
5.5.1. Produk (<i>Product</i>)	113
5.5.2. Harga (<i>Price</i>)	114
5.5.3. Tempat atau Distribusi (<i>Place</i>)	116
5.5.4. Promosi (<i>Promotion</i>)	117
5.5.5. Sumber Daya Manusia (<i>People</i>)	119
5.5.6. Proses (<i>process</i>)	121
5.5.7. Bukti Fisik (<i>Physical Evidence</i>)	122
VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....	125
6.1. Kesimpulan	125
6.2. Saran	126
DAFTAR PUSTAKA	128
LAMPIRAN.....	135

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Luas tanaman dan produksi menurut jenis tanaman di Provinsi Lampung tahun 2019.....	3
2. Produksi kelapa Provinsi Lampung tahun 2017-2019	4
3. Produksi kelapa di Kabupaten Lampung Selatan tahun 2019.....	5
4. Agroindustri serat kelapa di Kecamatan Katibung	6
5. Komposisi kimia <i>cocofiber</i> (persen bobot kering).....	17
6. Area cakupan manajemen rantai pasokan (<i>supply chain management</i>).....	22
7. Kajian penelitian terdahulu	32
8. Kriteria pencapaian kinerja rantai pasok.....	52
9. Analisis biaya operasional.....	53
10. Penilaian responden konsumen pada Agroindustri CV Pramana Balau Jaya	55
11. Jumlah penduduk Kabupaten Lampung Selatan tahun 2020	57
12. Jumlah produksi tanaman perkebunan Kabupaten Lampung Selatan tahun 2020.....	58
13. Luas lahan dan produksi tanaman perkebunan Kecamatan Katibung 2018-2020	61
14. Agroindustri serat kelapa di Kecamatan Katibung.....	61
15. Jumlah penduduk berdasarkan tingkat pendidikan di Desa Tanjung tahun 2019.....	63
16. Sebaran usia responden rantai pasok pada CV Pramana Balau Jaya di Desa Tanjung	67

17. Sebaran agroindustri <i>cocofiber</i> berdasarkan tingkat pendidikan di CV Pramana Balau Jaya Desa Tanjungan	67
18. Sebaran pengalaman usaha responden pelaku rantai pasok <i>cocofiber</i> CV Pramana Balau Jaya Desa Tanjungan	68
19. Beban penyusutan agroindustri <i>cocofiber</i> CV Pramana Balau Jaya per bulan.....	72
20. Biaya transaksi pada agroindustri <i>cocofiber</i> CV Pramana Balau Jaya di Desa Tanjungan	80
21. Nilai kinerja rantai pasok petani berdasarkan indikator <i>lead time</i> pemenuhan pesanan.	82
22. Nilai kinerja rantai pasok petani berdasarkan indikator siklus pemenuhan pesanan.....	84
23. Nilai kinerja rantai pasok petani berdasarkan indikator kinerja pengiriman	88
24. Nilai kinerja rantai pasok petani berdasarkan indikator pemenuhan pesanan petani	90
25. Nilai kinerja rantai pasok petani berdasarkan indikator kesesuaian dengan standar	91
26. Nilai kinerja rantai pasok pengepul berdasarkan indikator <i>lead time</i> pemenuhan pesanan	92
27. Nilai kinerja rantai pasok pengepul berdasarkan indikator siklus pemenuhan pesanan	93
28. Nilai kinerja rantai pasok pengepul berdasarkan indikator kinerja pengiriman	98
29. Nilai kinerja rantai pasok pengepul berdasarkan indikator pemenuhan pesanan.....	99
30. Nilai kinerja rantai pasok pengepul berdasarkan indikator kesesuaian dengan standar	100
31. Harga pokok produksi Agroindustri <i>Cocofiber</i> CV Pramana Balau Jaya, per bulan.....	109
32. Harga pokok penjualan Agroindustri <i>Cocofiber</i> CV Pramana Balau Jaya, per bulan.....	111
33. Komponen-komponen yang berkaitan dengan produk <i>cocofiber</i>	113

34. Komponen-komponen yang berkaitan dengan harga berdasarkan perspektif konsumen Agroindustri <i>cocofiber</i> CV Pramana Balau Jaya.....	115
35. Komponen-komponen yang berkaitan dengan tempat <i>cocofiber</i> berdasarkan perspektif pemilik Agroindustri CV Pramana Balau Jaya.....	116
36. Komponen-komponen yang berkaitan dengan promosi <i>cocofiber</i> berdasarkan perspektif konsumen Agroindustri CV Pramana Balau Jaya.....	118
37. Komponen-komponen yang berkaitan dengan sumberdaya manusia CV Pramana Balau Jaya Desa Tanjungan	120
38. Komponen-komponen yang berkaitan dengan proses berdasarkan perpektif pemilik Agroindustri CV Pramana Balau Jaya	121
39. Komponen-komponen yang berkaitan dengan bukti fisik berdasarkan perspektif konsumen Agroindustri CV Pramana Balau Jaya.....	123
40. Identitas responden petani serabut kelapa pada CV Pramana Balau Jaya Desa Tanjungan	136
41. Identitas responden pengepul serabut kelapa pada CV Pramana Balau Jaya di Desa Tanjungan	137
42. Identitas responden pada agroindustri <i>cocofiber</i> di Desa Tanjungan Kecamatan Kabupaten Lampung Selatan	137
43. Identitas responden pada konsumen <i>cocofiber</i> di Desa Tanjungan	138
44. Penerimaan Agroindustri <i>cocofiber</i> CV Pramana Balau Jaya Desa Tanjungan	138
45. Tenaga kerja langsung Agroindustri <i>cocofiber</i> CV Pramana Balau Jaya Desa Tanjungan	139
46. Penyusutan alat langsung Agroindustri <i>cocofiber</i> CV Pramana Balau Jaya Desa Tanjungan	140
47. Nilai kinerja rantai pasok petani pemasaran ke pengepul sabut kelapa	141
48. Nilai kinerja rantai pasok pengepul pemasaran ke agroindustri sabut kelapa	142
49. Nilai kinerja rantai pasok agroindustri	142
50. Perhitungan jumlah waktu petani sabut kelapa	143
51. Perhitungan jumlah waktu pengepul sabut kelapa	143
52. Perhitungan jumlah waktu agroindustri sabut kelapa	144

53. *Lead time*, siklus pemenuhan pesanan, fleksibilitas rantai pasok, *cash to cash cycle time*, kinerja pengiriman, pemenuhan pesanan dan kesesuaian dengan standar berdasarkan masukan dan keluaran petani 144
54. *Lead time*, siklus pemenuhan pesanan, fleksibilitas rantai pasok, *cash to cash cycle time*, kinerja pengiriman, pemenuhan pesanan dan kesesuaian dengan standar berdasarkan masukan dan keluaran pengepul 145
55. *Lead time*, siklus pemenuhan pesanan, fleksibilitas rantai pasok, *cash to cash cycle time*, kinerja pengiriman, pemenuhan pesanan dan kesesuaian dengan standar berdasarkan masukan dan keluaran agroindustri..... 146
56. Perhitungan keuntungan Agroindustri *cocofiber* CV Pramana Balau Jaya . 147
57. Bauran pemasaran *cocofiber* CV Pramana Balau Jaya Desa tanjungan 149

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Pohon industri kelapa (Alloerung, 2003).....	15
2. Proses pengolahan <i>cocofiber</i>	20
3. Paradigma penelitian analisis kinerja rantai pasok, keuntungan, bauran pemasaran agroindustri <i>cocofiber</i> (studi kasus CV Pramana Balau Jaya di Desa Tanjung Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan).....	39
4. Peta Kecamatan Katibung	59
5. Denah agroindustri pengolahan sabut kelapa CV Pramana	64
6. Diagram alir proses <i>cocofiber</i> Agroindustri CV Pramana Balau Jaya.....	75
7. Pola rantai pasok agroindustri <i>cocofiber</i> CV Pramana Balau Jaya Desa Tanjung	79
8. Sabut kelapa kering yang belum diolah	150
9. Alat penyaringan manual	150
10. Alat pemisah/penyaringan <i>cocofiber</i> dengan <i>cocopeat</i>	151
11. Pohon kelapa milik petani	151
12. Alat penggilingan sabut kelapa	152
13. Sabut kelapa kering pada pengepul.....	152
14. <i>Cocofiber</i> yang masih disimpan dan belum di <i>press</i>	153
15. Alat <i>press</i> untuk membalokkan <i>cocofiber</i>	153
16. <i>Cocofiber</i> yang sudah dibalok dan siap dijual	154
17. Tempat penjemuran <i>cocofiber</i>	154
18. <i>Cocofiber</i> pada tahap penjemuran.....	155

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Sektor industri merupakan salah satu sektor yang berperan penting dalam pembangunan nasional. Sektor industri terhadap pembangunan nasional dari tahun ke tahun menunjukkan kontribusi yang signifikan, terutama pada negara-negara berkembang. Keunggulan-keunggulan sektor industri tersebut diantaranya memberikan kontribusi bagi penyerapan tenaga kerja dan mampu menciptakan nilai tambah (*value added*) yang lebih tinggi pada berbagai komoditas yang dihasilkan. Kontribusi yang semakin tinggi dari sektor industri menyebabkan perubahan struktur perekonomian negara yang bersangkutan secara perlahan ataupun cepat dari sektor pertanian ke sektor industri (Saragih, 2010).

Agroindustri merupakan penggerak utama perkembangan sektor pertanian, terlebih dalam masa yang akan datang posisi pertanian merupakan sektor andalan dalam pembangunan nasional, sehingga peranan agroindustri akan semakin besar. Dengan kata lain, dalam upaya mewujudkan sektor pertanian yang tangguh, maju dan efisien, sehingga mampu menjadi *leading* sektor dalam pembangunan nasional, harus ditunjang melalui pengembangan agroindustri, menuju agroindustri yang tangguh, maju serta efisien dan efektif (Udayana, 2011).

Berbagai macam olahan dari beberapa komoditas pertanian yang menghasilkan suatu produk memerlukan *supply* bahan baku yang harus tetap berjalan, agar suatu agroindustri tetap berproduksi. Komoditas

pertanian yang banyak dijadikan sebagai bahan baku pada suatu agroindustri, biasanya diambil dari komoditas yang berlimpah dan memiliki nilai kebermanfaatan atau multiguna dari buah, daun dan batangnya. Salah satunya adalah komoditas kelapa.

Kelapa (*Cocos nucifera*) adalah tanaman tropis dan mendapatkan julukan sebagai pohon kehidupan telah lama dikenal oleh masyarakat Indonesia. Tanaman ini dikenal sebagai pohon kehidupan atau *the tree of life* atau pohon serbaguna, karena hampir semua bagian tanaman dapat dimanfaatkan dari buah, batang sampai daunnya bagi kehidupan manusia. Tanaman kelapa memiliki peran yang sangat strategis bagi masyarakat Indonesia, mengingat produknya merupakan salah satu dari sembilan bahan pokok masyarakat. Tanaman kelapa juga merupakan tanaman subsektor perkebunan yang banyak dibudidayakan di Indonesia, meningkatkan perekonomian nasional maupun daerah (Tenda dan Kaumanuang, 2007).

Kelapa merupakan tanaman yang dapat dimanfaatkan hampir semua bagiannya, sehingga dianggap sebagai tumbuhan serbaguna oleh masyarakat. Kelapa juga adalah sebutan untuk buah yang dihasilkan tumbuhan ini. Tumbuhan ini diperkirakan berasal dari pesisir Samudera Hindia di Asia, namun saat ini telah menyebar luas di seluruh pantai tropika dunia termasuk di Indonesia (Tenda dan Kaumanuang, 2007).

Indonesia merupakan negara produsen kelapa terbesar di dunia, senilai sekitar 18,3 juta ton per tahun. Negara produsen pesaing utama hanyalah Filipina dan India. Negara-negara lainnya hanya mampu memproduksi kelapa di bawah 3 juta ton per tahun (Kementerian Perdagangan RI, 2017). Indonesia memiliki kekuatan besar ekspor dalam hal volume produksi, sehingga mampu menawarkan harga yang lebih kompetitif. Alasan terpenting mengapa kelapa memiliki potensi besar untuk diekspor adalah karena manfaat tanaman kelapa tidak hanya terletak pada daging buahnya yang dapat diolah menjadi santan, kopra, dan minyak kelapa. Akan tetapi, seluruh bagian tanaman kelapa dapat diolah untuk berbagai keperluan.

Komoditas kelapa memiliki luas tanaman dan produksi di Provinsi Lampung yang potensial untuk dikembangkan dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Luas tanaman dan produksi menurut jenis tanaman di Provinsi Lampung tahun 2019.

Jenis Tanaman	Tanaman Perkebunan di Provinsi Lampung	
	Luas Tanaman (Ha)	Produksi (Ton)
Kelapa Sawit	109.236	487.200
Karet	199.599	174.100
Kopi	156.821	110.600
Tebu	168.566	596.200
Kelapa	91.746	85.900
Kakao	58.251	58.300
Tembakau	168.566	1.000

Sumber: Badan Pusat Statistik Provinsi Lampung, 2020.

Tabel 1 menunjukkan bahwa komoditas kelapa merupakan komoditas perkebunan dengan produksi tertinggi ke lima setelah karet, tebu, kopi dan kelapa sawit. Luas tanaman kelapa pada tahun 2019 sebesar 91.746 ha dengan produksi sebesar 85.900 ton yang tersebar di seluruh Provinsi Lampung.

Masyarakat di Provinsi Lampung banyak yang membudidayakan tanaman kelapa. Terlihat dari setiap kabupaten di Provinsi Lampung, terdapat setidaknya 2 ton produksi kelapa. Kabupaten Lampung Selatan memiliki rata-rata produksi tertinggi di Provinsi Lampung sebesar 27.245 ton. Kendati demikian, produksi tiap kabupaten di Provinsi Lampung masih mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun. Hal tersebut terlihat pada Kabupaten Lampung Selatan yang mengalami penurunan produksi kelapa dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2019. Produksi kelapa Provinsi Lampung tahun 2017-2019 dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Produksi kelapa Provinsi Lampung tahun 2017-2019

No	Kabupaten/Kota	Produksi kelapa (ton) tiap kabupaten di Provinsi Lampung			Rata rata Produksi
		2017	2018	2019	
1	Lampung Selatan	33.532	24.760	21.814	27.245,00
2	Lampung Timur	13.367	12.143	12.143	12.551,00
3	Tanggamus	15.154	16.314	16.314	15.927,00
4	Lampung Tengah	5.258	6.258	6.258	5.952,00
5	Pesisir Barat	7.350	7.683	7.683	7.572,00
6	Way Kanan	3.200	2.920	2.920	3.013,00
7	Pringsewu	3.321	3.408	3.408	3.379,00
8	Lampung Utara	555	450	450	485,00
9	Mesuji	1.466	1.458	1.458	1.461,00
10	Tulang Bawang	635	663	663	653,67
11	Lampung Barat	630	631	631	630,67
12	Bandar Lampung	578	564	564	568,67
13	Tulang Bawang Barat	154	282	282	239,33
14	Pesawaran	7.250	8.332	8.212	7.931,00
15	Kota Metro	61	52	52	55,00
Provinsi Lampung		92.511	85.918	84.481	87.637,00

Sumber: Badan Pusat Statistik Provinsi Lampung, 2020.

Tabel 2 menunjukkan bahwa Kabupaten Lampung Selatan memiliki rata-rata produksi kelapa tertinggi di Provinsi Lampung, membuat masyarakatnya memanfaatkan potensi komoditas tersebut, tidak terkecuali pada kecamatan yang ada di Kabupaten Lampung Selatan. Banyaknya masyarakat yang menanam pohon kelapa untuk dikonsumsi sendiri, dibudidayakan ataupun untuk peluang dalam suatu agroindustri. Menurut Pusat Penelitian Perkebunan Marihat – Bandar Kuala (1995), seluruh bagian buah kelapa dapat diolah menjadi berbagai macam produk olahan, mulai dari bagian air, daging buah, tempurung dan sabut kelapa. Sabut kelapa merupakan bagian terbanyak dari komponen utuh buah kelapa yaitu sekitar 35 Persen dari bagian buah kelapa, sehingga jumlah sabut kelapa sangat besar yang dihasilkan oleh petani. Tujuh belas kecamatan di Kabupaten Lampung Selatan yang memproduksi kelapa dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Produksi kelapa di Kabupaten Lampung Selatan tahun 2019

No	Kecamatan	Produksi (Ton)
1	Natar	1.999
2	Jati Agung	457
3	Tanjung Bintang	1.107
4	Tanjung Sari	535
5	Katibung	1.278
6	Merbau Mataram	586
7	Way Sultan	10
8	Sidomulyo	3.140
9	Candipuro	383
10	Way Panji	6
11	Kalianda	3.900
12	Rajabasa	2.840
13	Palas	1.580
14	Sragi	51
15	Penengahan	3.118
16	Ketapang	635
17	Bakauheni	189
Kabupaten Lampung Selatan		21.814

Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Selatan, 2020.

Pada tahun 2019, Kabupaten Lampung Selatan memproduksi kelapa sebesar 21.814 ton. Kecamatan Katibung memiliki produksi kelapa tertinggi ketujuh di Kabupaten Lampung Selatan setelah Kecamatan Kalianda, Sidomulyo, Penengahan, Rajabasa, Natar, Palas dengan besarnya produksi 1.278 ton dan menghasilkan setidaknya 447,30 ton serabut kelapa. Penggunaan serat ramah lingkungan dalam pemanfaatan limbah serabut kelapa menjadi *cocofiber* ini terus meningkat seiring kesadaran petani. Semakin pesatnya perkembangan agroindustri seiring dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, memacu para pelaku usaha untuk dapat mengikuti persaingan tersebut. Berdasarkan hal tersebut, seluruh agroindustri kelapa harus dapat memenuhi permintaan konsumen dengan cara memproduksi kelapa yang berkualitas, tidak terkecuali agroindustri *cocofiber* di Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan.

Kecamatan Katibung menjadi salah satu sentra agroindustri serat kelapa di kabupaten Lampung Selatan yang memiliki kesamaan skala usaha,

teknologi dan kapasitas produksi seluruh agroindustri serat kelapa. agroindustri serat kelapa di Kecamatan Katibung dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Agroindustri serat kelapa di Kecamatan Katibung

Nama Agroindustri	Desa	Kapasitas Produksi
Agroindustri Bapak Faisal	Tanjungan	≤ 2 ton perhari
Agroindustri Bapak Hendra	Pardasuka	≤ 2 ton perhari
Agroindustri Bapak Basuki	Pardasuka	≤ 2 ton perhari
Agroindustri Ibu Silvi	Babatan	≤ 2 ton perhari
Agroindustri Bapak Karto	Tanjungan	≤ 2 ton perhari

Sumber: Dinas Koperindag Kabupaten Lampung Selatan, 2021

Berdasarkan Tabel 4, bahwa terdapat lima agroindustri serat kelapa yang ada di Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan, namun kondisi lapang dalam masa pandemi yang terjadi saat ini yaitu terdapat beberapa agroindustri serat kelapa yang sudah tidak berproduksi lagi karena mengalami kesulitan dalam mencukupi bahan baku serta harga bahan jual *cocofiber* yang pada saat ini yang berfluktuatif. Oleh karena itu, agroindustri CV Pramana Balau Jaya milik bapak Faisal Purba sebagai tempat pelaksanaan penelitian dengan dasar pertimbangan agroindustri CV Pramana Balau Jaya sudah berproduksi lama dan masih aktif dalam masa pandemi

CV Pramana Balau Jaya merupakan salah satu agroindustri olahan kelapa berupa *cocofiber* di Desa Tanjungan Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan yang berdiri sejak tahun 2011 yang didirikan oleh Bapak Faisal Purba. CV Pramana Balau Jaya masih dapat mempertahankan eksistensinya walaupun harus bersaing dengan agroindustri lain yang memproduksi olahan sejenis dan bertahan pada kondisi *pandemi*. CV Pramana Balau Jaya memiliki empat kegiatan yaitu kegiatan penggilingan, kegiatan penjemuran, kegiatan penyaringan dan kegiatan *press*.

Agroindustri *cocofiber* CV Pramana Balau Jaya di Desa Tanjungan Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan dapat memproduksi

lebih kurang 2 ton *cocofiber* dalam sekali produksi untuk setiap harinya, yang diambil dari petani dan pengepul yang ada di Kecamatan Katibung. Akan tetapi, kondisi *pandemi* membuat agroindustri CV Pramana Balau Jaya mengurangi jumlah produksi. Akibatnya terjadi perubahan pada pengadaan bahan baku dan biaya produksi yang dikeluarkan agroindustri *cocofiber*. Perubahan yang dialami lainnya yaitu perubahan pola, biaya transaksi dan rantai pasok yang mengalami perubahan jumlah pemasok, karena agroindustri mengurangi hasil produksi dari 2 ton produksi perharinya menjadi 6 ton perminggu. Oleh karena itu, pentingnya untuk mempertimbangkan biaya produksi *cocofiber* dan keuntungan yang diperoleh agroindustri, pola, biaya transaksi serta kinerja rantai pasok *cocofiber* CV Pramana Balau Jaya.

Selain itu, faktor lain yang harus diperhatikan adalah kegiatan pemasaran. Permasalahan yang timbul pada agroindustri *cocofiber* di CV Pramana Balau Jaya Desa Tanjung Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan memiliki lingkup wilayah pemasaran yang sempit yaitu hanya di wilayah Kabupaten Lampung Selatan. Hal ini akibat dari pelaku agroindustri masih kurang menetapkan dan mengembangkan strategi pemasaran yang dapat dilakukan melalui bauran pemasaran *product, price, place, promotion, process, people*, dan *physical evidence* (Yazid, 2005). Oleh karena itu, agroindustri *cocofiber* CV Pramana Balau Jaya harus mampu mengkombinasikan komponen bauran pemasaran dengan baik agar dapat memperoleh keuntungan maksimal.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang dan masalah, dapat diidentifikasi beberapa permasalahan yang dikaji dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana pola rantai pasok dan biaya transaksi agroindustri *cocofiber* CV Pramana Balau Jaya di Desa Tanjung Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan?
2. Bagaimana kinerja rantai pasok agroindustri *cocofiber* CV Pramana Balau Jaya di Desa Tanjung Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan?
3. Bagaimana keuntungan agroindustri *cocofiber* CV Pramana Balau Jaya di Desa Tanjung Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan?
4. Bagaimana bauran pemasaran agroindustri *cocofiber* CV Pramana Balau Jaya di Desa Tanjung Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Menganalisis rantai pasok dan biaya transaksi *cocofiber* CV Pramana Balau Jaya di Desa Tanjung Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan.
2. Menganalisis kinerja rantai pasok *cocofiber* CV Pramana Balau Jaya di Desa Tanjung Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan.
- 3 Menganalisis keuntungan *cocofiber* CV Pramana Balau Jaya di Desa Tanjung Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan.
- 4 Menganalisis bauran pemasaran *cocofiber* CV Pramana Balau Jaya di Desa Tanjung Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan.

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat berguna dan memberikan manfaat :

1. Bagi produsen *cocofiber*, diharapkan dapat memberikan sumbangan informasi mengenai biaya transaksi dan keuntungan yang diperoleh dari usaha yang dijalankan.
2. Bagi Pemerintah, diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran dan bahan pertimbangan dalam menyusun kebijakan dalam pengembangan agroindustri *cocofiber*.
3. Bagi peneliti lain, diharapkan dapat menjadi tambahan informasi dan referensi dalam penyusunan penelitian selanjutnya.

II. TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

2.1. Tinjauan Pustaka

2.1.1. Konsep Agribisnis

Konsep agribisnis adalah suatu konsep yang utuh, mulai dari proses produksi, mengolah hasil, pemasaran dan aktivitas lain yang berkaitan dengan kegiatan pertanian. Pengertian agribisnis adalah suatu kesatuan kegiatan usaha yang meliputi salah satu atau keseluruhan dari mata rantai produksi, pengolahan hasil dan pemasaran yang ada hubungannya dengan pertanian dalam arti luas. Pengertian pertanian dalam artian yang luas adalah kegiatan usaha yang menunjang kegiatan pertanian dan kegiatan usaha yang ditunjang oleh kegiatan pertanian (Soekartawi, 2000).

Agribisnis merupakan suatu model yang mencakup sistem dari kegiatan pra budidaya dan budidaya, panen, pascapanen, dan pemasaran serta sektor penunjangnya sebagai suatu sistem yang saling terintegrasi kuat satu dan lainnya serta sulit dipisahkan. Agribisnis mencakup tiga hal, yaitu agribisnis hulu, *on-farm* agribisnis, dan agribisnis hilir. Agribisnis hulu yakni industri-industri yang menghasilkan sarana produksi (*input*) pertanian, seperti industri agrokimia, industri agrootomotif, dan industri pembibitan. *On-farm* agribisnis yaitu pertanian tanaman pangan, tanaman hortikultura, tanaman obat-obatan, perkebunan, peternakan, perikanan laut dan air

tawar serta kehutanan. Industri hilir pertanian atau disebut juga agribisnis hilir yakni kegiatan industri yang mengolah hasil pertanian menjadi produk-produk olahan, baik produk antara maupun produk akhir (Saragih, 2010).

2.1.2. Konsep Agroindustri

Badan Pusat Statistik (2018) mendefinisikan industri sebagai usaha kegiatan pengolahan suatu barang dasar secara mekanis, kimia, atau dengan tangan, sehingga menjadi barang jadi atau setengah jadi, dan barang yang kurang nilainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya, serta sifatnya lebih dekat kepada pemakaian akhir. Ukuran besar kecilnya suatu industri ditetapkan sebagai berikut :

- a. Industri besar, yaitu perusahaan industri yang mempunyai tenaga kerja lebih dari 100 orang.
- b. Industri sedang atau menengah, yaitu perusahaan industri yang mempunyai tenaga kerja antara 20 orang sampai 99 orang.
- c. Industri kecil, yaitu perusahaan industri yang mempunyai tenaga kerja antara 5 orang sampai 19 orang.
- d. Industri kerajinan rumah tangga, yaitu perusahaan industri yang mempekerjakan kurang dari 5 orang.

Perindustrian adalah tatanan dan segala kegiatan yang bertalian dengan kegiatan industri yaitu kegiatan ekonomi yang mengolah bahan-bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi dan barang jadi menjadi barang dengan nilai yang lebih tinggi untuk penggunaannya, termasuk kegiatan rancang bangunan dan perekayasaan industri (Kartasapoetra, 1987).

Agroindustri merupakan perusahaan yang mengolah bahan-bahan yang berasal dari tanaman dan hewan (Austin, 1992). Istilah agroindustri merujuk kepada suatu jenis industri yang bersifat pertanian, seperti halnya istilah industri logam atau industri obat yang

merujuk kepada suatu jenis industri tertentu. Menurut Saragih (2010), sektor agroindustri adalah industri yang memiliki keterkaitan ekonomi (baik langsung maupun tidak langsung) yang kuat dengan komoditas pertanian. Keterkaitan langsung mencakup hubungan komoditas pertanian sebagai bahan baku (*input*) bagi kegiatan agroindustri maupun kegiatan pemasaran dan perdagangan yang memasarkan produk akhir agroindustri. Keterkaitan tidak langsung, berupa kegiatan ekonomi lain berupa bahan baku di luar komoditas.

Pengertian agroindustri dapat diartikan dua hal, yaitu pertama, agroindustri adalah industri yang usaha utamanya dari produk pertanian. Studi agroindustri pada konteks ini adalah menekankan pada *food processing management* dalam suatu perusahaan produk olahan yang bahan bakunya adalah produk pertanian. Arti yang ke dua adalah bahwa agroindustri itu diartikan sebagai suatu tahapan pembangunan sebagai kelanjutan dari pembangunan pertanian, tetapi sebelum tahapan pembangunan tersebut mencapai tahapan pembangunan industri (Soekartawi, 2000). Agroindustri merupakan salah satu bentuk industri hilir yang berbahan baku produk pertanian dan menekankan pada produk olahan dalam suatu perusahaan atau industri. Agroindustri memerlukan bahan baku untuk ditransformasikan dan menghasilkan suatu produk yang lebih bernilai. *Supply* bahan baku harus tetap dan berjalan, agar agroindustri terus produksi (Saragih, 2010).

2.1.3. Ekonomi Kelapa

Kelapa merupakan tanaman perkebunan yang mempunyai nilai ekonomi tinggi. Tanaman kelapa juga sering disebut tanaman kehidupan, karena seluruh bagian tanaman kelapa dapat dimanfaatkan untuk kepentingan manusia seperti batang, akar, daun, buah, dan bunganya dapat digunakan sebagai bahan baku industri (Rindengah dan Novariant, 2005).

Klasifikasi tanaman kelapa adalah sebagai berikut (Warisno, 2003) :

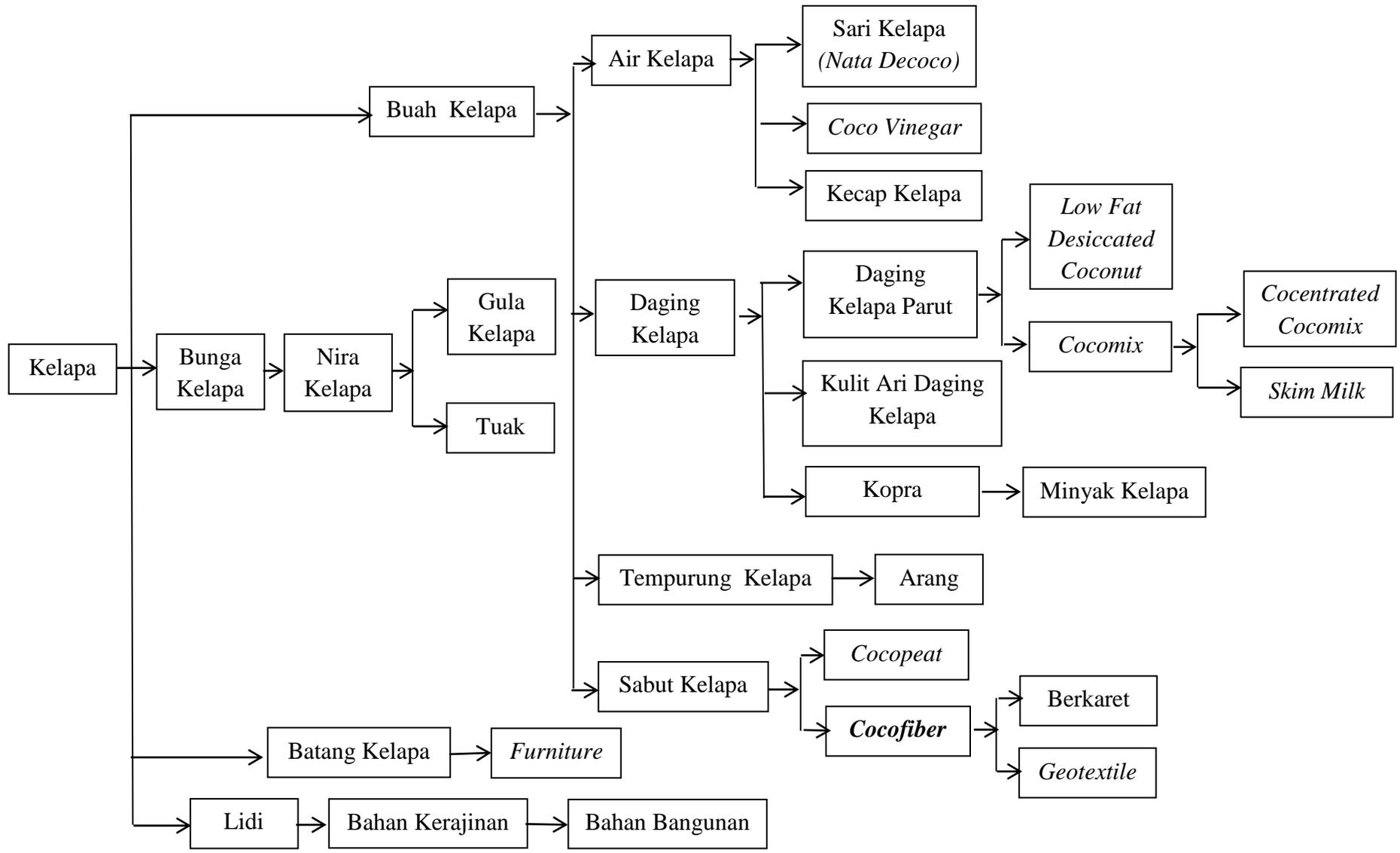
Kingdom	: <i>Plantae</i>
Divisio	: <i>Spermatophyta</i>
Sub Divisio	: <i>Angiospermae</i>
Class	: <i>Monocotyledonae</i>
Ordo	: <i>Palmales</i>
Famili	: <i>Palmae</i>
Genus	: <i>Cocos</i>
Species	: <i>Cocos nucifera Linneaeus.</i>

Buah kelapa dapat dimanfaatkan dengan cara diolah menjadi kopra, minyak kelapa, parutan kelapa kering, serat sabut kelapa, arang tempurung, nira dan *cocofiber*, serta *nata de coco*. Parutan kelapa sangat dibutuhkan dalam perdagangan seluruh dunia, terutama untuk pembuatan kue-kue dan bahan makanan lainnya. Serat sabut kelapa diolah menjadi serat pintal dan serat sikat, sedangkan arang tempurung digunakan sebagai pengisi kedok (masker) gas beracun, digunakan juga dalam proses peleburan emas dan perak. Nira dapat dimanfaatkan sebagai minuman segar yang menyehatkan. Selain itu, juga dapat dimanfaatkan menjadi *cocofiber* cuka, tuak, *jaggery*, dan lain-lain, sedangkan *nata de coco* dapat dihidangkan dengan sirup dan buah-buahan yang saat ini sangat digemari, dan bahkan dapat menjadi bahan ekspor yang potensial bagi negara-negara penghasil kelapa (Setyamidjaja, 1995).

Bagian tanaman kelapa yang dapat dimanfaatkan dan menjadi penghasilan bagi masyarakat yaitu buah kelapa menghasilkan air kelapa yang dimanfaatkan untuk bahan baku industri berupa pembuatan *nata de coco*, kecap kelapa, dan sebagainya. Buah kelapa menghasilkan daging kelapa yang dimanfaatkan untuk bahan industri (Suhardiyono, 1989).

Pohon kelapa merupakan tanaman multifungsi, karena hampir semua bagiannya dapat dimanfaatkan. Bagian tanaman kelapa yang dapat dimanfaatkan dan masing-masing bagian memiliki manfaat tersendiri. Salah satu produk industri yang menggunakan bahan baku dari buah kelapa yaitu *cocofiber*. Serat kelapa (*cocofiber*) merupakan serat dari sabut kelapa yang biasa digunakan dalam industri. Bahan baku *cocofiber* adalah sabut kelapa yang berasal dari buah kelapa (Setyamidjaja, 1995).

Kelapa banyak digunakan dalam industri pangan maupun non pangan, karena banyak sekali produk yang dapat dihasilkan dari tanaman kelapa. Kelapa dapat dikelompokkan menjadi tiga sumber utama penghasil produk pangan dan non pangan. Ketiga sumber utama tersebut yaitu: (1) buah, (2) batang, dan (3) lidi (Alloerung, 2003). Salah satu produk industri yang menggunakan bahan baku dari buah kelapa yaitu serat kelapa. Serat kelapa merupakan serat dari sabut kelapa yang biasa digunakan dalam industri. Bahan baku serat kelapa adalah sabut kelapa yang berasal dari buah kelapa. Beragam produk pangan dan non pangan yang dihasilkan dari kelapa selengkapnya dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Pohon industri kelapa (Alloerung, 2003).

Gambar 1 menjelaskan bahwa serabut kelapa dapat dimanfaatkan secara optimal dan menghasilkan olahan *cocofiber* dan *cocopeat* menjadi olahan produk seperti media tanam, bahan baku ban dan *geotextile* (Alloerung, 2003).

2.1.4. Agroindustri *Cocofiber*

Produk turunan dari buah kelapa merupakan yang terbanyak diantara batang dan lidi (Suhardiyono, 1989). Salah satu produk industri yang menggunakan bahan baku dari buah kelapa yaitu *cocofiber*. Serat kelapa (*cocofiber*) merupakan serat dari sabut kelapa yang biasa digunakan dalam industri. Bahan baku *cocofiber* adalah sabut kelapa yang berasal dari buah kelapa (Setyamidjaja, 1995).

a. Karakteristik *Cocofiber*

Serat sabut kelapa atau *cocofiber* merupakan produk yang berasal dari proses pemisahan serat dari bagian kulit buah. Bagian kulit buah merupakan bagian terbesar dari buah kelapa, yaitu sekitar 35 persen dari total bobot. Ekstrak sabut kelapa ini merupakan hasil samping dari suatu industri pengolahan kelapa. Sabut kelapa terdiri dari serbuk (*cocopeat*) dan serat kelapa (*cocofiber*).

Cocofiber merupakan serat-serat dari lapisan berserat tebal yang terletak di antara kulit terluar buah kelapa dan tempurung yang membungkus biji kelapa. Lapisan yang bersabut terdiri dari bermacam- macam serat (*fiber*) yang berbeda-beda panjangnya dan diikat oleh bahan-bahan gabus dan jaringan lain yang tidak berserat (Suhardiyono, 1989). Komposisi kimia *cocofiber* dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Komposisi kimia *cocofiber* (persen bobot kering).

Serat dan Asa	Kelarutan dalam air dingin	Lignin	Selulosa
Kelapa tua	5,20	45,80	43,90
Kelapa muda	6,00	40,50	32,90
Kelapa sangat muda	15,50	41,00	36,10

Sumber: Suhardiyono (1989).

Menurut Grimwood (1975), tiga macam serat yang dapat diperoleh dari sabut kelapa yaitu :

- 1) *Mat/yarn fibre*, yaitu serat yang panjang dan halus serta cocok digunakan untuk bahan tikar dan tali.
- 2) *Bristle fibre*, yaitu serat yang mempunyai serat kasar dan kering digunakan untuk pembuatan sapu dan sikat.
- 3) *Mattres*, yaitu tipe serap yang pendek dan digunakan untuk bahan pengisi kasur.

Menurut Pusat Penelitian Perkebunan Marihat – Bandar Kuala (1995), serat sabut kelapa (*cocofiber*) ini dapat dibedakan menjadi dua jenis, yaitu serat sabut kelapa putih (*white coir fibre*) dan serat sabut kelapa coklat (*brown coir fibre*) .

1) Serat Sabut Kelapa Putih (*White Coir Fibre*)

Serat sabut kelapa putih yang sering disebut juga *yarn fibre*, *mat fibre* atau *retted fibre* merupakan jenis serat sabut berwarna kuning cerah dan diperoleh dengan cara merendam sabut segar, biasanya dalam air garam selama 6 – 12 bulan. Serat sabut kelapa putih (*white coir fibre*) hampir seluruhnya dipintal menjadi *yarn fibre* yang selanjutnya digunakan untuk bahan karpet, pelapis dinding, tali dan lain-lain.

2) Serat Sabut Kelapa Coklat (*Brown Coir Fibre*)

Jenis serat ini diperoleh dari ekstraksi sabut kering (*brown husk*) secara mekanik, baik secara basah maupun kering. Serat sabut

kelapa coklat mempunyai kegunaan yang lebih luas bila dibandingkan serat sabut kelapa putih (*white coir fibre*). Serat sabut kelapa ini dibedakan menjadi dua jenis, yaitu *bristle fibred* dan *mattres fibre*. *Bristle fibre* secara tradisional banyak digunakan untuk bahan perlengkapan rumah tangga, seperti sikat, sapu dan lain-lain.

Bristle fibre dan *matres fibre* dapat dicampur dengan lateks dan bahan kimiawi yang lain untuk membuat serat sabut kelapa berkaret (*rubberized coir*) yang banyak digunakan untuk perlengkapan rumah tangga, penyaring, penyekat dan lain-lain. Serat sabut kelapa ini bersaing dengan berbagai jenis serat nabati yang lain, juga dengan serat sintetis, produk-produk turunan minyak bumi (*nylon, polyurethane* dan lain-lain). Persaingan ini hampir di semua bidang penggunaannya.

b. Proses pembuatan *cocofiber*

Menurut Badan Litbang Pertanian (2007), proses produksi serat sabut kelapa dimulai dengan tahap persiapan. Tahap pertama, persiapkan sabut kelapa yang utuh dipotong membujur menjadi sekitar lima bagian, kemudian bagian ujungnya yang keras dipotong. Sabut tersebut kemudian direndam selama sekitar tiga hari, sehingga bagian gabusnya membusuk dan mudah terpisah dari seratnya. Setelah itu, ditiriskan. Sabut yang telah ditiriskan tersebut kemudian dilunakan. Pelunakan sabut secara tradisional dilakukan dengan manual, yaitu dengan cara sabut dipukul menggunakan palu, sehingga sabut kelapa menjadi terurai. Tahap ini sudah dihasilkan hasil samping berupa butiran gabus.

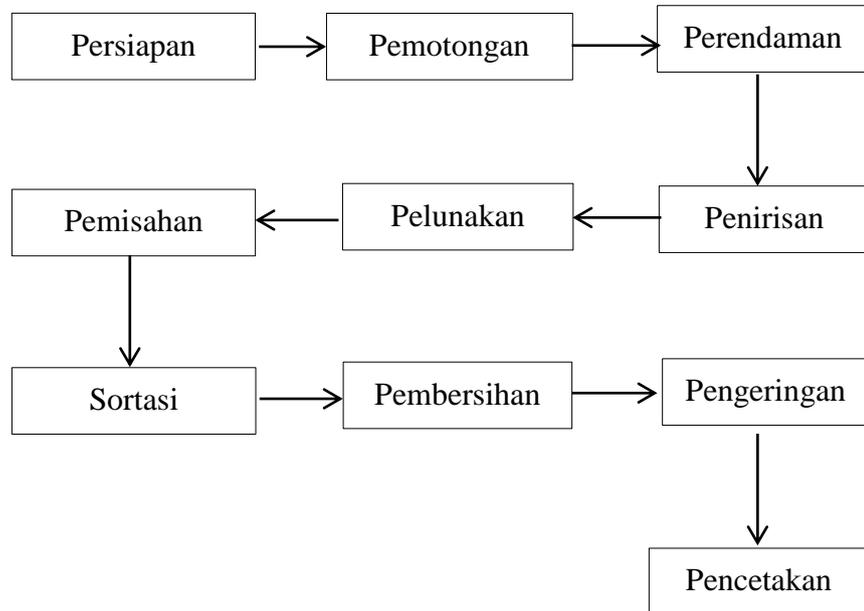
Secara modern, pelunakan sabut dilakukan dengan menggunakan mesin pemukul yang disebut mesin *double cruiser* atau *hammer mill*. Setelah dilakukan pelunakan, kemudian sabut kelapa dimasukkan ke dalam mesin pemisah serat untuk memisahkan

bagian serat dengan gabus. Komponen utama mesin pemisah serat atau *defibring machine* adalah silinder yang permukaannya dipenuhi dengan gigi-gigi dari besi yang berputar untuk memukul dan menggaruk sabut, sehingga bagian serat terpisah. Tahap ini menghasilkan butiran-butiran gabus sebagai hasil samping. Serat-serat yang telah dipisahkan dari gabusnya tersebut, kemudian dimasukkan ke dalam mesin sortasi untuk memisahkan bagian serat halus dan kasar. Mesin sortasi atau pengayak (*refaulting screen*) adalah berupa saringan berbentuk *cone* yang berputar dengan tenaga penggerak motor. Sortasi dan pengayakan juga dilakukan pada butiran gabus dengan menggunakan ayakan atau saringan yang dilakukan secara manual, sehingga dihasilkan butiran-butiran halus gabus.

Tahap pembersihan dilakukan untuk memisahkan bagian gabus yang masih menempel pada bagian serat halus yang telah terpisah dari bagian serat kasar. Tahap ini dilakukan secara manual. Setelah bersih, kemudian dilakukan proses pengeringan dengan cara penjemuran atau dengan menggunakan mesin pengering. Serat sabut kelapa yang sudah bersih dan kering kemudian di pak dengan menggunakan alat *press*. Ukuran kemasan yang digunakan adalah sekitar 90 cm X 110 cm X 45 cm. Secara tradisional, pemadatan serat dilakukan secara manual dengan cara diinjak, sehingga dapat dihasilkan bobot setiap kemasan sekitar 40 kilogram. Sementara apabila dilakukan pemadatan dengan mesin *press*, maka bobot setiap kemasan mencapai sekitar 100 kilogram.

Mutu serat sabut kelapa atau *coconut fibre* ditentukan oleh warna, persentase kotoran, keadaan air, dan proporsi antara bobot serat panjang dan serat pendek. Spesifikasi mutu produk serat yang diekspor oleh salah satu perusahaan eksportir adalah kadar air kurang dari 10 persen, kandungan gabus kurang dari lima persen, panjang serat (2 – 10 cm) 30 persen, panjang serat (10 – 25 cm) 70

persen, ukuran *bale* 70 x 70 x 50 cm, dan bobot per *bale* adalah 50 kilogram. Proses pengolahan agroindustri dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Proses pengolahan *cocofiber*
Sumber: Badan Litbang Pertanian, 2007.

2.1.5. Biaya Transaksi

Biaya transaksi merupakan biaya yang timbul dari proses antara yang terjadi untuk memberikan/mentransfer hak (*right*) dari satu pihak kepada pihak lain. Biaya transaksi muncul akibat adanya ketidakpastian di pasar seperti informasi yang tidak sempurna dan rasionalitas para pelaku yang terbatas (Supranto, 1997). Dalam teori New Institutional Economic, dihadirkanlah peran institusi sebagai wujud pengendalian dari kondisi ekonomi yang ada. Institusi bertujuan untuk memfasilitasi tiap individu yang bergabung untuk menghadapi kondisi pasar yang ada, sehingga tercipta transaksi yang efektif dan efisien (Williamson, 1985).

Terdapat kesepakatan yang cukup luas tentang komponen-komponen umum biaya transaksi, yaitu 1) biaya mencari informasi (*search of information*), 2) biaya pembuatan kontrak (negosiasi dan formulasi kontrak), 3) biaya *monitoring* (pengecekan kualitas, kuantitas, harga, ketepatan waktu pengiriman, keamanan), dan 4) biaya adaptasi (selama pelaksanaan kesepakatan). Tingkat dari masing-masing komponen tersebut berubah dan berbeda tergantung pada pelaku ekonomi yang terlibat (Supranto, 1997).

Biaya transaksi didefinisikan sebagai ongkos yang muncul untuk mencari informasi, melakukan koordinasi, membuat kontrak, dan menegakkannya (*law enforcement*). Biaya transaksi tampak memiliki bentuk yang beragam, yang hampir selalu disebabkan oleh ketidakpastian dan atau informasi asimetris (Rahman, 2011).

2.1.6. Manajemen Rantai Pasok

Rantai pasokan merupakan hubungan keterkaitan antara aliran material atau jasa, aliran uang (*return/recycle*) dan aliran informasi mulai dari pemasok, produsen, distributor, gudang, pengecer sampai ke pelanggan akhir (*upstream - downstream*) (Rasyid, 2015). Dengan kata lain, *supply chain* merupakan suatu jaringan perusahaan yang secara bersama-sama bekerja sama untuk menciptakan dan mengantarkan produk sampai ke tangan konsumen akhir. Menurut Anatan (2008), *supply chain* mencakup tiga bagian:

- a. *Upstream supply chain*: bagian ini mencakup *supplier first-tier* dari organisasi dan *supplier* yang didalamnya telah terbina suatu hubungan.
- b. *Internal supply chain*: bagian ini mencakup semua proses yang digunakan oleh organisasi dalam mengubah masukan yang dikirim oleh *supplier* menjadi keluaran, mulai dari waktu material tersebut masuk pada perusahaan sampai pada produk tersebut didistribusikan di luar perusahaan tersebut.

- c. *Downstream supply chain*: bagian ini mencakup semua proses yang terlibat dalam pengiriman produk pada *customer*.

Tabel 6. Area cakupan manajemen rantai pasokan (*supply chain management*)

No.	Bagian	Cakupan Kegiatan
1	Pengembangan Produk	Melakukan riset pasar, merancang produk baru, melibatkan <i>supplier</i> dalam perancangan produk baru.
2	Pengadaan	Memilih <i>supplier</i> , mengevaluasi kinerja <i>supplier</i> , melakukan pembelian bahan baku dan komponen, memonitori <i>supply risk</i> , membina dan memelihara hubungan dengan <i>supplier</i> .
3	Perencanaan dan Pengendalian	Memilih <i>supplier</i> , mengevaluasi kinerja <i>supplier</i> , melakukan pembelian bahan baku dan komponen, memonitori <i>supply risk</i> , membina dan memelihara hubungan dengan <i>supplier</i> .
4	Operasi/Produksi	Eksekusi produksi dan pengendalian kualitas.
5	Pengiriman/Distribusi	Perencanaan jaringan distribusi, penjadwalan pengiriman, mencari dan memelihara hubungan dengan perusahaan jasa pengiriman, memonitor <i>service level</i> di tiap pusat distribusi.

Sumber: Pujawan, 2005.

Aktivitas utama dalam rantai pasok ada 4 yaitu perencanaan, sumber, membuat, dan pengiriman (Gunasekaran, Patel dan McGaughey 2004). Keempat aktivitas memiliki definisi sebagai berikut:

a. Perencanaan (*Plan*)

Proses yang menyeimbangkan permintaan dan penawaran agregat untuk membangun jalan terbaik dari tindakan yang memenuhi aturan bisnis yang ditetapkan.

b. Sumber (*Source*)

Proses yang melakukan pengadaan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan yang direncanakan atau aktual.

c. Membuat (*Make*)

Proses yang mengubah barang ke tahap penyelesaian untuk memenuhi kebutuhan yang direncanakan atau aktual.

d. Pengiriman (*Deliver*)

Proses yang menyediakan barang jadi dan jasa, termasuk manajemen pemesanan, manajemen transportasi, dan manajemen gudang, untuk memenuhi kebutuhan yang direncanakan atau aktual.

Menurut Heizer dan Render (2005), manajemen rantai pasokan mencakup aktivitas untuk menentukan:

- a. Transportasi ke *vendor*.
- b. Pemindahan uang secara kredit dan tunai.
- c. Para pemasok.
- d. Bank dan distributor.

2.1.7. Kinerja Rantai Pasokan

Menurut Pujawan (2005), salah satu aspek fundamental dalam manajemen rantai pasokan adalah manajemen kinerja dan perbaikan secara berkelanjutan. Untuk menciptakan manajemen kinerja yang efektif diperlukan sistem pengukuran yang mampu mengevaluasi kinerja *supply chain* secara holistik. Sistem pengukuran kinerja diperlukan untuk:

- a. Melakukan monitoring dan pengendalian terhadap *supply chain*.
- b. Mengkomunikasikan tujuan organisasi kepada fungsi-fungsi pada *supply chain*.
- c. Mengetahui dimana posisi suatu organisasi relatif terhadap pesaing maupun tujuan yang hendak dicapai.
- d. Menentukan arah perbaikan untuk menciptakan keunggulan dalam bersaing.

Pendekatan proses dalam merancang sistem pengukuran kinerja *supply chain* memungkinkan untuk mengidentifikasi masalah pada suatu proses, sehingga bisa mengambil tindakan koreksi sebelum masalah tersebut meluas. Pendekatan proses yang sudah lumrah dalam dunia manufaktur adalah *statistical process control*. Dengan mengamati kinerja proses dari waktu ke waktu, bisa melakukan pencegahan dini apabila ada tanda-tanda proses berjalan di luar batas kendali. Banyak hal sejenis yang bisa dijumpai dalam proses *supply chain*.

Sistem pengukuran kinerja diperlukan sebagai pendekatan dalam rangka mengoptimalkan jaringan rantai pasok. Pengukuran kinerja bertujuan untuk mendukung perancangan tujuan, evaluasi kinerja, dan menentukan langkah-langkah ke depan baik pada level strategi, taktik, dan operasional (Vorst, 2006).

2.1.8. Harga Pokok Produksi

Harga pokok produksi adalah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pengolahan bahan baku menjadi sebuah produk (Mulyadi, 2012). Menurut Hausman (2000), harga pokok produksi mencerminkan total biaya barang yang diselesaikan selama periode berjalan. Biaya yang hanya dibebankan ke barang yang diselesaikan adalah biaya bahan langsung, tenaga kerja, dan *overhead*.

Harga pokok produksi mempunyai kaitan erat dengan indikator-indikator tentang sukses perusahaan, seperti misalnya: laba kotor penjualan, laba bersih. Tergantung pada rasio antara harga jual dan harga pokok produknya, perubahan pada harga. Pokok produk yang relatif kecil bisa jadi berdampak signifikan pada indikator keberhasilannya. Menurut Mulyadi (2012), harga pokok memiliki fungsi yang cukup penting yaitu diantaranya:

- a. Harga pokok sebagai penetapan harga jual. Harga pokok merupakan hal penting yang perlu diketahui oleh perusahaan, karena harga pokok dapat memberikan pengaruh terhadap penentuan harga jual produk tertentu.
- b. Harga pokok sebagai dasar penetapan laba. Apabila perusahaan telah membuat perhitungan harga pokok, maka perusahaan dapat menetapkan laba yang diharapkan yang akan mempengaruhi tingkat harga jual suatu produk tertentu.
- c. Harga pokok sebagai dasar penilaian efisiensi. Harga pokok dapat dijadikan dasar untuk mengontrol pemakaian bahan, gaji dan biaya produksi tidak langsung. Hal ini dapat dilakukan dengan menetapkan harga pokok standar terlebih dahulu dan kemudian membandingkan dengan harga pokok yang aktual atau yang sebenarnya terjadi. Apakah terdapat selisih antara perhitungan kedua harga pokok tersebut, apabila ada selisih negatif berarti proses produksi yang dilaksanakan belum efisien dan perusahaan perlu mengetahui penyebab terjadinya selisih tersebut, sehingga dapat diambil tindakan koreksi untuk memperbaiki kesalahan tersebut. Apabila ada selisih positif, maka perlu ditelusuri terlebih lanjut atas selisih tersebut apakah karena perusahaan telah menjalankan proses produksi secara efisien atau perhitungan harga pokok standar yang kurang tepat.

Harga pokok sebagai dasar pengambilan berbagai keputusan manajemen. Harga pokok merupakan suatu pedoman penting sekaligus sebagai suatu dasar untuk pengambilan keputusan khusus perusahaan, misalnya:

- 1) Menetapkan penyesuaian proses produksi.
- 2) Menetapkan strategi persaingan di pasaran luas.
- 3) Merencanakan ekspansi perusahaan.
- 4) Menetapkan perubahan harga penjualan.

2.1.9. Unsur-Unsur Harga Pokok Produksi

Unsur-unsur harga pokok produksi adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya pabrik tidak langsung (*overhead* pabrik). Mengacu pada pendapat Rahim dan Hastuti (2007), unsur-unsur harga pokok produksi terdiri dari:

a. Biaya bahan baku langsung

Biaya bahan baku langsung merupakan semua biaya bahan sebagai bagian integral dari barang jadi dan dapat langsung dibebankan kepada harga pokok dari barang yang diproduksi. Dengan kata lain, biaya bahan adalah harga perolehan dari bahan yang dipakai dalam pengolahan proses produksi.

b. Biaya tenaga kerja langsung

Biaya tenaga kerja langsung adalah gaji yang diperoleh pekerja yang mengubah bahan dari keadaan mentah menjadi produk jadi. Sebagai contoh, gaji yang dibayarkan kepada pekerja pabrik pakaian yang memotong kain dan menjahit hasil potongan tersebut adalah biaya tenaga kerja langsung.

c. Biaya pabrik tidak langsung

Menurut para ahli, bahan pabrik tidak langsung dengan kalimat yang berbeda beda, akan tetapi pengertian yang diberikan adalah sama. Matz, Usry dan Hammer (1997) memberikan definisi biaya pabrik tidak langsung adalah bahan tidak langsung, pekerja tidak langsung dan beban pabrik lainnya yang tidak secara merata mudah diidentifikasi atau dibebankan langsung ke pekerjaan atau produk atau tujuan akhir biaya seperti kontrak-kontrak pemerintah. Penggolongan biaya pabrik tidak langsung dapat dilakukan dengan berbagai cara, dimana penggolongan ini tidaklah sama antara satu perusahaan dengan perusahaan lainnya. Hal ini disebabkan setiap perusahaan mempunyai ciri-ciri tersendiri dalam proses pengolahan produksinya.

2.1.10. Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan (*cost of good sold*) adalah seluruh biaya langsung yang dikeluarkan perusahaan atau agroindustri untuk memperoleh barang atau jasa yang dijual. Harga pokok penjualan dihitung mencakup biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik (Rahim dan Hastuti, 2007).

Analisis harga pokok penjualan adalah metode yang digunakan untuk memperhitungkan besarnya biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan atau agroindustri untuk mengubah bahan baku menjadi suatu produk, termasuk biaya pemasaran. Perhitungan harga pokok penjualan sangat penting bagi perusahaan atau agroindustri untuk menentukan laba/rugi. Jika harga jual produk lebih besar dari harga pokok penjualan, maka perusahaan akan mengalami laba (Rahim dan Hastuti, 2007).

2.1.11. Bauran Pemasaran

Tjiptono (2011) mendefinisikan bauran pemasaran merupakan seperangkat alat yang digunakan pemasar untuk membentuk karakteristik jasa yang ditawarkan kepada pelanggan. Alat-alat tersebut dapat digunakan untuk menyusun strategi jangka panjang dan juga untuk merancang program taktik jangka pendek. Konsep bauran pemasaran dipopulerkan pertama kali beberapa dekade yang lalu oleh Jerome McCarthy yang merumuskannya menjadi 4P (*product, price, promotion, dan place*). *Marketing mix* merupakan strategi pemasaran sebagai upaya perusahaan untuk meningkatkan pendapatan. *Marketing mix* terdiri dari produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), dan promosi (*promotion*). Selanjutnya, perusahaan merancang bauran pemasaran yang terintegrasi untuk menghasilkan respon yang diinginkan dalam pasar sasaran. Dengan strategi pemasaran yang andal, perusahaan merancang bauran pemasaran terintegrasi yang

terdiri dari 7P (*product, price, place, promotion, people, process, physical evidence*) (Sefti, Purwanti dan Murniati, 2016).

a. Produk (*Product*)

Menurut Kotler (2009), produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk dapat diperhatikan, dimiliki, dibeli, atau dikonsumsi. Sebagian besar produk merupakan produk fisik (atau barang), sehingga konsumen dapat dengan mudah mengenali produk yang dibutuhkan. Produk diciptakan untuk dapat memuaskan kebutuhan konsumen, maka dari itu produk memiliki beberapa tingkatan, agar dapat memuaskan kebutuhan konsumen.

b. Harga (*Price*)

Harga sering menjadi faktor penentu dalam pembelian. Harga juga menjadi lebih penting bagi konsumen sebagai tanda dari apa yang diharapkan. Menurut Mussatto, Machado, Martin dan Teixeira (2011), pembeli akan menggunakan harga sebagai tolak ukur terhadap citra dan kualitas suatu produk. Harga sering kali menjadi bahan pertimbangan utama sebelum konsumen memutuskan untuk membeli suatu produk atau jasa. Oleh karena itu, perusahaan harus mampu menetapkan harga yang bersifat akomodatif (terjangkau), sehingga mampu memenuhi kepentingan konsumen dan produsen.

c. Tempat (*Place*)

Lokasi merupakan salah satu unsur dalam bauran pemasaran yang memegang peranan penting dalam hal menempatkan barang dan melancarkan arus barang dari produsen ke konsumen. Distribusi barang dari produsen sampai ke konsumen akhir tidaklah mudah untuk dilakukan tanpa adanya lokasi yang memadai. Tempat merupakan media penunjang terciptanya sebuah pergerakan barang dari produsen ke konsumen akhir atau pengguna bisnis. Tempat juga menjadi salah satu alasan konsumen untuk membeli barang yang dibutuhkan. Konsumen akan memiliki keputusan untuk membeli suatu barang dengan melihat tempat dijualnya produk

tersebut, karena hal itu akan berkaitan dengan nilai barang itu sendiri di masyarakat (Kotler, 2009).

d. Promosi (*Promotion*)

Promosi adalah kegiatan yang dilakukan oleh suatu perusahaan dengan tujuan untuk membujuk, menginformasikan dan mempengaruhi konsumen, agar dapat membeli produk yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut. Dalam hal ini, keputusan-keputusan yang diambil mencakup periklanan, hubungan masyarakat, penjualan personal, dan pemasaran langsung (Kotler, 2009).

- 1) Periklanan, merupakan suatu bentuk promosi dengan menggunakan berbagai media tertentu untuk merangsang pembelian.
- 2) Hubungan masyarakat, merupakan upaya untuk memiliki dan membangun hubungan baik dengan berbagai kalangan, sehingga dapat membangun citra perusahaan.
- 3) Penjualan personal, yaitu bentuk promosi secara personal dengan presentasi lisan dalam suatu percakapan dengan calon pembeli yang ditujukan untuk merangsang pembelian.
- 4) Pemasaran langsung, yaitu penggunaan saluran elektronik untuk mencapai dan mengirimkan produk dan pelayanan kepada pelanggan tanpa menggunakan perantara pemasaran. Contoh pemasaran langsung adalah katalog, *telemarketing*, TV interaktif, website, dan penyuratan langsung.

e. Bukti Fisik (*Physical Evidence*)

Bukti fisik menurut Kotler (2009) yaitu bukti yang dimiliki oleh penyedia jasa yang ditujukan kepada konsumen sebagai usulan nilai tambah konsumen. Bukti fisik merupakan wujud nyata yang ditawarkan kepada pelanggan. Sebenarnya tidak ada atribut fisik untuk layanan, sehingga konsumen cenderung mengandalkan isyarat material.

f. Partisipan (*People*)

People adalah semua orang yang memainkan peranan dalam penyajian layanan yang dapat mempengaruhi persepsi konsumen (Zeithaml, Bitner, dan Gremler, 2006). *People* yang berinteraksi langsung dengan konsumen dalam memberikan jasa, merupakan bagian penting untuk membangun loyalitas. Pengetahuan dan kemampuan *people* yang bekerja sesuai dengan tujuan perusahaan merupakan modal yang sangat penting untuk mencapai keberhasilan (Grewal, Dhruv dan Michael, 2010).

g. Proses (*Process*)

Alma (2003) menyatakan bahwa proses terjadi di luar pandangan konsumen. Konsumen tidak mengetahui bagaimana proses yang terjadi, saat memproduksi barang dan jasa, yang harus diterima oleh konsumen harus memuaskan. Proses terjadi berkat dukungan pekerja dan tim manajemen yang mengatur semua proses agar berjalan dengan lancar.

2.1.12. Kajian Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu yang dicantumkan merupakan penelitian yang dijadikan acuan dan referensi. Hasil penelitian terdahulu tidak hanya digunakan sebagai acuan dan referensi dalam penelitian ini, akan tetapi dikaji kemungkinan terdapat persamaan dan perbedaan penelitian yang hendak dilaksanakan dengan penelitian terdahulu. Persamaan penelitian ini dengan kesepuluh penelitian terdahulu adalah pada persamaan penggunaan alat analisis penelitian yaitu analisis kinerja rantai pasok, harga pokok penjualan dan bauran pemasaran. Beberapa penelitian yang berkaitan dengan olahan sabut kelapa. Beberapa pendapat telah sejalan dengan penelitian yang dilakukan, bahwa agroindustri *cocofiber* memiliki keuntungan yang positif.

Hal yang membedakan penelitian ini dengan penelitian-penelitian sebelumnya adalah bahwa penelitian ini meneliti rantai pasok dengan 7 indikator kinerja pasok yaitu; *lead time*, siklus pemenuhan pesanan, fleksibilitas rantai pasok, *cash to cash cycle time*, persediaan harian, kinerja pengiriman dan pemenuhan pesanan. Selain itu, peneliti juga menganalisis pola rantai pasok dan biaya transaksi. Biaya tersebut bisa termasuk variabel biaya organisasi tenaga kerja, biaya koordinasi pemasok (biaya-biaya akuisisi pemasok), biaya memotivasi pelanggan, biaya mengelola distributor, biaya memuaskan pemegang saham dan kreditur, biaya komisi, pajak dan *fee*, biaya penelitian dan pengembangan, biaya-biaya penjualan dan biaya laporan neraca keuangan. Pada intinya, biaya-biaya yang didapatkan di lapangan sebagai biaya transaksi adalah biaya yang muncul agar terjadi pertukaran (*exchange*) (Yustika, 2009).

Bauran pemasaran yang akan peneliti teliti menggunakan metode analisis 7P yaitu *product, price, place, promotion, people, physical edvidanced*, dan *process*. Berbeda dengan penelitian terdahulu yang hanya menggunakan 4P. Penelitian terdahulu yang menggunakan alat analisis sejenis dengan penelitian yang dilaksanakan serta sebagai dasar penentuan kerangka pemikiran “Analisis Kinerja Rantai Pasok, Keuntungan dan Bauran Pemasaran Agroindustri *Cocofiber* (Studi Kasus CV Pramana Balau Jaya Desa Tanjung Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan)” dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Kajian penelitian terdahulu

Judul Penelitian	Tujuan Penelitian	Metode Analisis	Hasil Penelitian
1. Analisis Harga Pokok Produksi dan Bauran Pemasaran Pada Agroindustri <i>Cocofiber</i> Skala Rumah Tangga di Kota Bandar Lampung (Hakim, Hasyim dan Kasmir, 2019).	<p>1) Menganalisis harga pokok produksi <i>cocofiber</i> pada agroindustri skala rumah tangga di Kota Bandar Lampung.</p> <p>2) Menganalisis harga pokok produksi <i>cocofiber</i> pada agroindustri skala rumah tangga di Kota Bandar Lampung.</p> <p>3) Menganalisis bauran pemasaran <i>cocofiber</i> pada agroindustri skala rumah tangga di Kota Bandar Lampung.</p>	<p>Metode Penelitian: Survei. Teknik Sampling : <i>Simple Purpose Sampling</i>. Jenis data : primer dan sekunder. Alat dan analisis: Deskriptif kuantitatif (<i>variable costing</i>) dan analisis deskriptif kualitatif (variabel 4P).</p>	<p>1) Rata-rata harga pokok produksi skala kecil sebesar Rp35.680,13/kg, skala sedang sebesar Rp29.396,17/kg dan skala besar sebesar Rp33.726,96/kg.</p> <p>2) Harga pokok penjualan <i>cocofiber</i> untuk skala kecil sebesar Rp37.262,86/Kg, skala sedang Rp30.039,20/kg dan skala besar sebesar Rp35.462,35/kg.</p> <p>3) Bauran pemasaran 4P yaitu :a) produk yang berkualitas baik, b) harga bersaing, c) lokasi penjualan strategis, d) kegiatan promosi yang diterapkan beragam diantaranya promosi dari mulut ke mulut, media cetak dan media sosial.</p>
2. Bauran Pemasaran dan Strategi Pengembangan Agroindustri Tahu di Kota Bandar Lampung (Rahmah, Hasyim dan Murniati, 2020).	<p>1) Menganalisis bauran pemasaran agroindustri tahu di Kota Bandar Lampung.</p>	<p>Metode Penelitian: Survei. Teknik Sampling : <i>Simple Purpose Sampling</i>. Jenis data : primer dan sekunder. Alat dan analisis: Deskriptif kualitatif (variabel 4P).</p>	<p>1) Bauran pemasaran yang diterapkan oleh agroindustri tahu skala rumah tangga, menengah, dan besar untuk bauran produk dan harga berbeda-beda dilihat dari jenis produk tahu dan ukurannya. Bauran tempat untuk ketiga agroindustri ini adalah sama yaitu menggunakan 2 saluran distribusi: a. Produsen-Konsumen Akhir b. Produsen-Pedangan Pengecer-Konsumen Akhir.</p>

Tabel 7. (lanjutan)

Judul Penelitian	Tujuan Penelitian	Metode Analisis	Hasil Penelitian
3. Analisis Usaha Pengolahan Kopi Jahe Skala Mikro Studi Kasus Unit Kopi Rakyat Di Wewewa Tengah-Sumba Barat Daya	1) Mengetahui perolehan nilai tambah bagi mereka yang mengolah kopi	Metode Penelitian: Studi kasus Teknik Sampling : <i>Simple Randome Sampling</i> . Jenis data : primer dan sekunder. Alat dan analisis: Deskriptif kuantitatif perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan analisis perhitungan pendapatan total.	1) Hasil analisa finansial, produksi kopi jahe mengalami peningkatan setiap tahunnya dari nilai penjualan Rp414.693.679,00/bulan menjadi Rp25.117.400,00/bulan. Akan tetapi R/C rasio cenderung stagnan yakni 1,34-1,36. Adapun beberapa faktor yaitu teknologi yang sederhana, pola penjualan tradisional atau hanya di pasar saja.
4. Analisis Kinerja Rantai Pasok, Nilai Tambah dan Pendapatan Agroindustri Emping Melinjo di Desa Bernung Kecamatan Gedong Tataan Kabupaten Pesawaran (Lestari, Affandi dan Nugraha, 2019).	1) Menganalisis pola rantai pasok dan biaya transaksi komoditas melinjo pada agroindustri emping melinjo. 2) Mengukur kinerja rantai pasok pada agroindustri emping melinjo.	Metode Penelitian: Survei. Teknik Sampling : <i>Simple Purpose Sampling</i> . Jenis data : primer dan sekunder. Alat dan analisis: Deskriptif kuantitatif 7 indikator (<i>lead time</i> , siklus pemenuhan pesanan, fleksibilitas rantai pasok, <i>cash to cash cycle time</i> , persediaan harian, kinerja pengiriman, pemenuhan pemesanan).	1) Biaya transaksi yang dikeluarkan sebesar Rp4.690.000/bulan yang digunakan untuk biaya transportasi dan biaya mencari informasi. 2) memiliki kriteria yang cukup baik pada faktor masukan, tetapi memiliki kriteria yang kurang baik pada faktor keluaran. Hal ini berdasarkan pengukuran indikator masukan dan keluaran dengan kriteria <i>food SCOR card</i> pada setiap anggota rantai pasok yang dibandingkan dengan nilai yang sudah ditetapkan.

Tabel 7. (lanjutan)

Judul Penelitian	Tujuan Penelitian	Metode Analisis	Hasil Penelitian
5. Rantai Pasok dan Nilai Tambah Keripik Nangka Pada Agroindustri Keripik Panda Alami di Kecamatan Gedong Tataan Kabupaten Pesawaran (Sari, Hasyim dan Widjaya, 2019).	<ol style="list-style-type: none"> 1) Mengetahui pola aliran rantai pasok komoditas nangka pada Agroindustri Keripik Panda Alami. 2) Mengukur kinerja rantai pasok keripik nangka pada Agroindustri Keripik Panda Alami. 3) Mengukur efisiensi rantai pasok pada Agroindustri Keripik Panda Alami 	<p>Metode Penelitian: Studi Kasus.</p> <p>Teknik Sampling : <i>Simple Purpose Sampling</i>.</p> <p>Jenis data : primer dan sekunder.</p> <p>Alat dan analisis: Deskriptif kuantitatif (<i>Supply Chain Operation Reference</i>).</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) Pola aliran rantai pasok dimulai dari petani sebagai pemasok utama bahan baku, kinerja Agroindustri Panda Alami menunjukkan seluruh indikator sudah baik berdasarkan perbandingan indikator pada <i>Food SCOR Card</i>. 2) Pengukuran efisiensi menunjukkan hanya 37,5 persen pelaku rantai pasok yang sudah efisien untuk kategori <i>Decision Making Unit</i> (DMU) petani, dan 100 persen efisien untuk kategori DMU retail dan agroindustri. 3) Secara keseluruhan, sistem rantai pasok pada Agroindustri Panda Alami belum dapat memberikan manfaat yang adil.
6. Analisis Bauran Pemasaran dan Strategi Pengembangan (Studi Kasus) Pada Agroindustri <i>Cocofiber</i> Cap Intan di kota Bandar Lampung (Ledy, Haryono dan Situmorang, 2017).	<ol style="list-style-type: none"> 1) Mengetahui bauran pemasaran yang diterapkan dalam kegiatan pemasaran Agroindustri <i>Cocofiber</i> Cap Intan di kota Bandar Lampung. 	<p>Metode Penelitian: Studi Kasus.</p> <p>Teknik Sampling : <i>Simple Purpose Sampling</i></p> <p>Jenis data : primer dan sekunder</p> <p>Alat dan analisis: Deskriptif kualitatif (4P)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) a) Produk yang dihasilkan oleh agroindustri <i>Cocofiber</i> Cap Intan berupa bubuk hitam, dikemas menggunakan plastik serta memiliki kualitas baik. b) Harga Metode penetapan harga yang ditawarkan produsen <i>Cocofiber</i> Cap Intan yaitu berdasarkan harga pesaing. c) Kegiatan promosi yang telah diterapkan oleh agroindustri <i>Cocofiber</i> Cap Intan adalah dengan cara penjualan tatap muka dan promosi. d) Lokasi berada di Kota Bandar Lampung.

Tabel 7. (lanjutan)

JudulPeneliti	Tujuan Penelitian	Metode Analisis	Hasil Penelitian
7. Harga Pokok Produksi, Nilai Tambah, dan Prospek Pengembangan Agroindustri Marning di Kecamatan Gedong Tataan kabupaten Pesawaran (Agustina, Ismono dan Nugraha, 2015).	1) Menghitung harga pokok produksi agroindustri marning.	Metode Penelitian:Survei. Teknik Sampling : <i>Simple Purpose Sampling</i> . Jenis data : primer dan sekunder. Alat dan analisis: Deskriptif kuantitatif (<i>variable costing</i> dan <i>full costing</i>).	1) Harga pokok produksi (HPP) agroindustri marning dengan analisis metode <i>variable costing</i> adalah Rp9.634,76 dan metode <i>full costing</i> adalah sebesar Rp9.809,55.
8. Analisis Bauran Pemasaran Jamur Tiram di Kota Pekanbaru (Beri, Eliza dan Restuhadi, 2015).	1) Menganalisis sikap konsumen terhadap atribut bauran 4P Jamur Tiram di Kota Pekanbaru.	Metode Penelitian:Survei. Teknik Sampling : <i>Simple Randome Sampling</i> . Jenis data : primer dan sekunder. Alat dan analisis: Deskriptif kuantitatif uji validitas, uji reliabilitas, tingkat kepentingan dan kepercayaan, diagram <i>kartesius</i> , multi atribut <i>fishbein</i> .	1) Sikap konsumen terhadap pedagang jamur tiram berdasarkan nilai skala adalah 436,2273 terletak diantara skala pengukuran agak setuju (5), maka sikap konsumen dalam penelitian termasuk dalam kategori agak setuju.

Tabel 7. (lanjutan)

Judul Peneliti	Tujuan Penelitian	Metode Analisis	Hasil Penelitian
9. Efisiensi Produksi, Risiko dan Penentuan Penentuan Harga Pokok Produksi Usaha Penggemukan Sapi: Studi Kasus Usaha Penggemukan Sapi Milik Kastamar di Kecamatan Terbanggi Besar Kabupaten Lampung Tengah (Karina, Ismono dan Nugraha, 2015).	1) Menganalisis harga pokok produksi usaha penggemukan sapi milik Kastamar di Kecamatan Terbanggi Besar Kabupaten Lampung Tengah	Metode Penelitian:Studi Kasus. Teknik Sampling : <i>Simple Purpose Sampling</i> . Jenis data : primer dan sekunder. Alat dan analisis: Deskriptif kuantitatif (<i>variable costing</i> dan <i>full costing</i>).	1) Harga pokok produksi usaha penggemukan sapi milik Kastamar menggunakan metode <i>full costing</i> pada periode I, II, dan III adalah sebesar Rp40.369/kg, Rp40.082/kg, dan Rp41.854/kg. Harga pokok produksi usaha penggemukan sapi milik Kastamar menggunakan metode <i>variable costing</i> pada periode I, II, dan III adalah sebesar Rp38.115/kg, Rp37.946/kg, dan Rp39.481/kg.
10. Analisis Produksi, Pendapatan Usahatani dan Penentuan Harga Pokok Produksi Cabai Merah (<i>Capsicum Annum L.</i>) Di Kecamatan Metro Kibang Kabupaten Lampung Timur (Maharti, Haryono dan Suryani, 2019)	1) Menganalisis harga pokok produksi cabai merah di Kecamatan Metro Kibang Kabupaten Lampung Timur.	Metode Penelitian:Survei. Teknik Sampling : <i>Simple Randome Sampling</i> . Jenis data : primer dan sekunder. Alat dan analisis: Deskriptif kuantitatif (<i>variable costing</i> dan <i>full costing</i>).	1) Harga Pokok Produksi (HPP) cabai merah perkilogram dihitung dengan dengan metode <i>variable costing</i> sebesar Rp5.800,49 dan metode <i>full costing</i> sebesar Rp6.276,57 nilai itu lebih kecil dari harga jual rata-rata cabai merah sebesar Rp17.868,72.

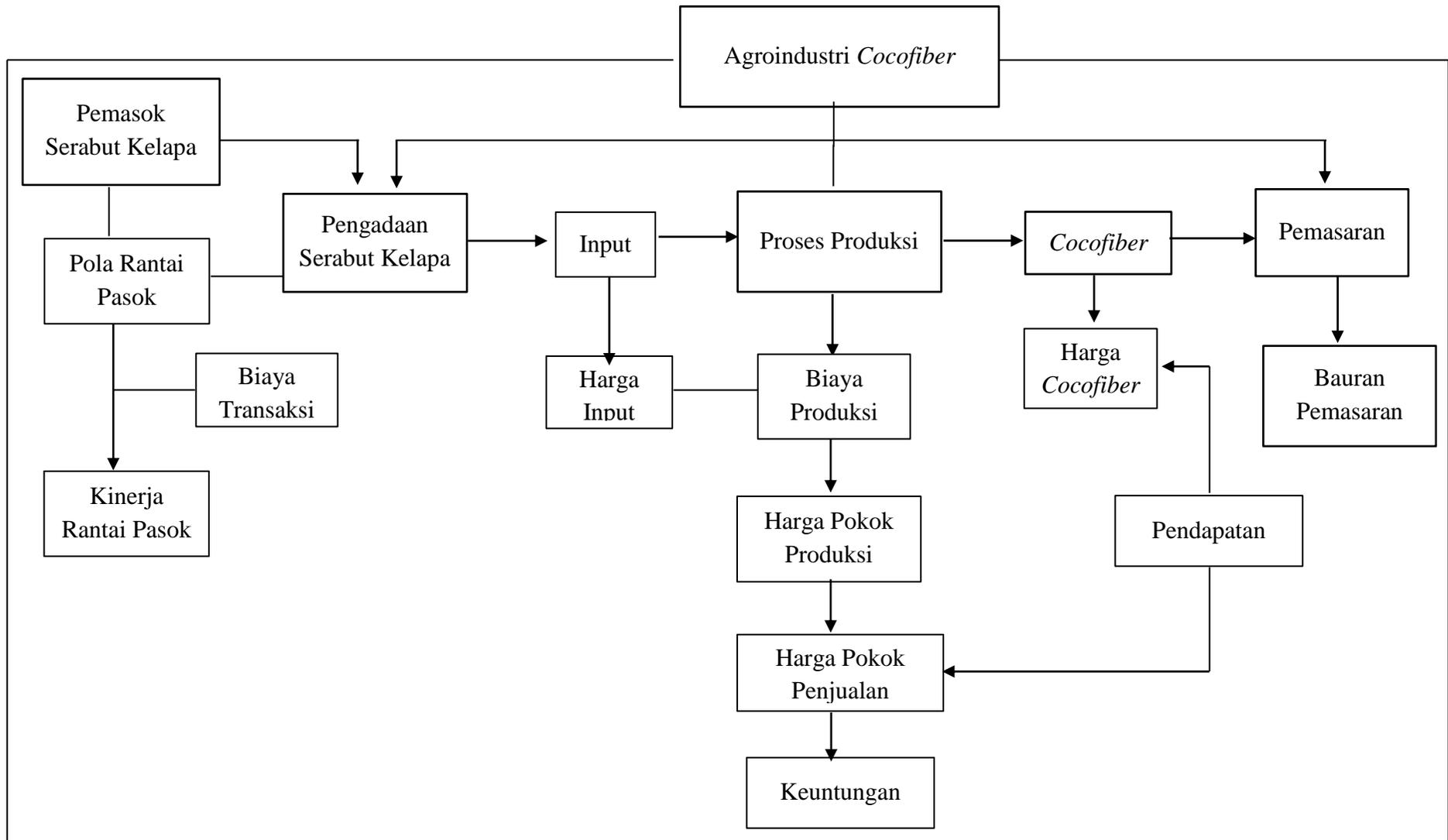
2.2. Kerangka Pemikiran

Agroindustri adalah industri pengolahan hasil-hasil pertanian untuk menghasilkan suatu produk yang lebih bermanfaat. Salah satunya agroindustri *cocofiber*. Agroindustri *cocofiber* merupakan sistem agribisnis yang melakukan pengolahan serabut kelapa menjadi *cocofiber*. Proses pengolahan serabut kelapa menjadi *cocofiber* menggunakan *input* berupa bahan baku, modal, tenaga kerja dan *overhead* pabrik. Proses perubahan bentuk yang dilakukan tersebut diharapkan dapat meningkatkan pendapatan dan bertujuan menghasilkan produk berupa *cocofiber*.

Agroindustri *cocofiber* di Desa Tanjung Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan membutuhkan bahan baku yang mencukupi untuk memenuhi permintaan konsumen. Bahan baku harus selalu tersedia, agar proses produksi dapat berjalan dengan lancar. Ketersediaan bahan baku memengaruhi sistem rantai pasok dalam agroindustri. Dalam pengadaan bahan baku, terdapat biaya-biaya transaksi yang dikeluarkan pemilik agroindustri, agar bahan baku tersebut sampai di lokasi. Biaya transaksi memengaruhi tindakan suatu usaha dan pola usaha-usaha dalam bertindak di pasar. Untuk menganalisis biaya transaksi diperlukan analisis biaya-biaya yang muncul, agar terjadi pertukaran. Indikator pada kinerja rantai pasok terdiri dari *lead time* pemenuhan pesanan, siklus pemenuhan pesanan, fleksibilitas rantai pasok, *cash to cash cycle time*, persediaan harian, kinerja pengiriman dan pemenuhan pesanan

Masing-masing *input* memiliki harga *input* yang menghasilkan biaya produksi. Penentuan biaya produksi dihitung berdasarkan analisis biaya produksi (Kartadinata,2000) pada agroindustri. Hasil perhitungan tersebut, akan diketahui besarnya harga pokok produksi *cocofiber* dalam satuan rupiah per kilogram (Rp/kg), dan margin keuntungan agroindustri CV Pramana Balau Jaya.

Output yang dihasilkan berupa *cocofiber*, selanjutnya *cocofiber* dipasarkan. Pemasaran dianalisis secara deskriptif kualitatif menggunakan bauran pemasaran 7P yang terdiri dari *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), *promotion* (promosi), *people*, *process*, dan *physical evidence*. Proses pemasaran yang dilakukan oleh agroindustri mengeluarkan biaya yang disebut biaya non produksi. Biaya non produksi dalam penelitian ini merupakan biaya pemasaran yang terdiri dari biaya iklan, transportasi, dan sablon kemasan. Besarnya harga pokok produksi per bulan ditambah dengan biaya non produksi per bulan menghasilkan harga pokok penjualan per bulan, kemudian harga pokok penjualan dibagi dengan *output* menghasilkan harga pokok penjualan per kilogram (Rp/kg), sehingga dapat mengetahui pendapatan dan keuntungan agroindustri *cocofiber*. Kerangka pikir dalam penelitian ini dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Paradigma penelitian analisis kinerja rantai pasok, keuntungan, bauran pemasaran agroindustri *cocofiber* (studi kasus CV Pramana Balau Jaya di Desa Tanjung Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan)

III. METODE PENELITIAN

3.1. Konsep Dasar dan Definisi Operasional

Konsep dasar ini mencakup pengertian yang digunakan untuk menunjang dan menciptakan data akurat yang akan dianalisis sehubungan dengan tujuan penelitian.

Serabut kelapa adalah bagian *mesocarp* yang berupa serat-serat kasar kelapa biasa disebut dengan limbah yang hanya ditumpuk di bawah perkebunan kelapa kemudian membusuk atau kering.

Agroindustri adalah suatu kegiatan untuk mengolah dan memanfaatkan hasil pertanian sebagai bahan baku dalam proses pengolahan untuk mendapatkan penghasilan dan nilai tambah.

Agroindustri *cocofiber* merupakan suatu subsistem agribisnis yang memanfaatkan sabut kelapa untuk ditransformasikan menjadi *cocofiber* yang lebih bernilai ekonomis.

CV Pramana Balau Jaya merupakan salah satu agroindustri *cocofiber* yang berada di Desa Tanjung Kecamatan Katibung Lampung Selatan.

Petani kelapa adalah orang yang membudidayakan pohon kelapa dan memanfaatkan seluruh bagian pohon kelapa.

Pedagang pengepul serabut kelapa adalah pedagang yang membeli dan mengumpulkan serabut kelapa dalam jumlah besar dari petani dan

menjualnya kepada agroindustri *cocofiber*, salah satunya adalah CV Pramana Balau Jaya.

Manajemen rantai pasok adalah pengelolaan rantai siklus yang lengkap mulai dari penyaluran bahan mentah dari para *supplier*, kegiatan operasional di agroindustri *cocofiber* di Desa Tanjungan, berlanjut ke distribusi produk sampai kepada pabrik untuk di olah sebagai produk akhir.

Pemasok atau *supplier* adalah petani atau perusahaan (baik dalam skala besar atau kecil) yang memiliki kemampuan untuk menyediakan kebutuhan bahan baku untuk agroindustri *cocofiber* di Desa Tanjungan.

Pola aliran rantai pasok adalah pola yang terbentuk dari kegiatan agroindustri dalam rantai pasok yaitu dimulai dari pengadaan bahan baku hingga produk yang sudah jadi sampai ke tangan konsumen akhir.

Aliran fisik/barang adalah aliran yang bergerak mulai dari hulu (sisi *upstream*) hingga ke hilir (*downstream*). Salah satu bentuk aliran barang adalah aliran bahan baku yang dikirim dari supplier kepada pabrik pengolahan. Selanjutnya, setelah melalui proses produksi, barang akan dikirim kepada para distributor yang diteruskan dengan pengiriman barang kepada pengecer dan terakhir barang akan bergerak kepada konsumen akhir.

Aliran finansial adalah aliran uang yang akan bergerak dari mengalir dari sisi hilir ke sisi hulu. Aliran uang dapat berbentuk *invoice* dan perjanjian pembayaran.

Aliran informasi adalah aliran yang bergerak dan mengalir dari sisi hulu ke hilir dan juga dari sisi hilir ke hulu. Informasi terjadi dari mulai pemasok memberikan informasi tentang kesediaan bahan baku, agroindustri mencari informasi tentang kesediaan bahan baku dan menawarkan produk kepada konsumen, kemudian konsumen mencari informasi tentang kesediaan produk dan menawarkan harga kepada agroindustri.

Bahan baku adalah bahan utama yang digunakan dalam proses produksi. Bahan baku utama yang digunakan pada agroindustri *cocofiber* adalah serabut kelapa yang diukur dalam satuan kilogram per bulan (kg/bulan).

Peralatan adalah sejumlah alat yang digunakan dalam proses produksi *cocofiber* selama satu bulan (Rp/bulan).

Jumlah tenaga kerja adalah sejumlah orang yang membantu menjalankan proses produksi *cocofiber* yang terdiri dari tenaga kerja dalam keluarga dan tenaga kerja luar keluarga diukur dalam satuan HOK (HOK/bulan).

Solar adalah banyaknya bahan bakar yang dibutuhkan dalam proses produksi *cocofiber* selama satu bulan diukur dalam satuan liter (ltr/bulan).

Harga bahan bakar adalah harga solar yang diterima oleh pelaku agroindustri dari hasil pembelian yang diukur dalam satuan rupiah (Rp/ltr)

Input adalah faktor-faktor produksi dan sumber daya lain yang digunakan untuk menghasilkan *cocofiber*. *Input* berupa sabut kelapa, air, tenaga kerja, bahan bakar, peralatan, dan mesin.

Output adalah *cocofiber* yang dihasilkan selama proses produksi dalam satu bulan yang diukur dalam kilogram (Kg/bulan).

Harga produk merupakan harga *cocofiber* yang diterima pelaku agroindustri dari hasil penjualan yang diukur dalam satuan rupiah (Rp/kg).

Biaya produksi adalah nilai korbanan yang dikeluarkan selama proses produksi *cocofiber* yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, diukur dalam satuan rupiah (Rp/bulan).

Biaya total adalah jumlah dari biaya produksi ditambah biaya non produksi dalam proses produksi yang diukur dalam satuan rupiah per bulan (Rp/bulan).

Biaya penyusutan adalah alokasi biaya perolehan suatu aset tetap selama masa manfaat aset itu. Besar nilai yang dapat disusutkan adalah selisih antara harga perolehan dengan nilai sisa (Rp/bulan).

Biaya pabrikasi tak langsung yaitu kumpulan dari semua biaya yang dikeluarkan selama memproduksi *cocofiber*, selain biaya bahan langsung dan biaya tenaga kerja (Rp/bulan).

Upah tenaga kerja langsung adalah biaya yang dikeluarkan berupa gaji yang diberikan kepada tenaga kerja dengan satuan rupiah per bulan (Rp/bulan).

Upah tenaga kerja tidak langsung adalah biaya yang dikeluarkan berupa gaji yang diberikan kepada tenaga kerja yang bukan dalam proses bulan (Rp/bulan).

Biaya distribusi pemasaran merupakan biaya yang dikeluarkan dalam proses transportasi agroindustri kepada konsumen (Rp/ltr).

Biaya informasi adalah biaya yang dikeluarkan selama agroindustri mencari informasi bahan baku dan harga dari konsumen (Rp).

Biaya listrik merupakan biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi yang melibatkan penggunaan listrik. Biaya listrik dapat diukur dalam satuan rupiah per bulan (Rp/bulan).

Tali *strapping band* merupakan tali yang digunakan dalam proses pengemasan *cocofiber* CV Pramana Balau Jaya (Rp).

Biaya transaksi adalah biaya yang harus dibayar dari satu pihak kepada pihak lain karena adanya proses memberikan atau mentransfer hak melalui kesepakatan antara kedua pihak. Biaya ini sering disebut biaya yang muncul dan didapatkan dilapangan agar terjadi pertukaran. Biaya transaksi pada CV Pramana Balau Jaya yaitu biaya koordinasi pemasok, biaya mengelola distributor dan biaya informasi.

Harga pokok produksi adalah total biaya produksi yang dikeluarkan oleh agroindustri dan dibagi dengan jumlah produksi. Biaya yang dimaksud terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik. Harga pokok produksi dihitung dalam satu periode produksi dengan satuan rupiah per kilogram (Rp/Kg).

Harga pokok penjualan adalah total biaya yang dibagi dengan jumlah produksi. Harga pokok penjualan dihitung dari besarnya harga pokok produksi ditambah biaya non produksi atau biaya pemasaran dan dibagi dengan jumlah produksi selama satu periode, dalam satuan rupiah per kilogram (Rp/Kg).

Pemasaran merupakan suatu proses sosial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.

Biaya pemasaran atau biaya non produksi merupakan biaya yang dikeluarkan oleh masing-masing agroindustri dalam proses pemasaran yang terdiri dari biaya sablon kemasan, transportasi, dan iklan. Biaya pemasaran dihitung dalam satu bulan produksi dengan satuan ribu rupiah (Rp/bulan).

Pendapatan merupakan penerimaan yang diperoleh dari penjualan *cocofiber* (Rp/kg).

Keuntungan merupakan selisih antara harga jual yang ditawarkan oleh masing-masing agroindustri dengan harga pokok penjualan, yang dihitung dalam satuan rupiah per kilogram (Rp/Kg).

Bauran pemasaran adalah komponen-komponen yang dikombinasikan dalam *marketing mix* atau yang sering disebut dengan 7P, yaitu *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), *promotion* (promosi), *people*, *process*, dan *physical evidence* suatu barang harus memiliki keterpaduan

dari komponen-komponen tersebut untuk mencapai kesuksesan dalam pemasaran.

Produk (*product*) adalah keluaran yang dihasilkan dari proses kegiatan agroindustri yaitu berupa barang (*cocofiber*). Produk akan dianalisis dengan melihat bentuk, deferensiasi atau jenis, ukuran, jumlah produksi, kemasan, keawetan dan kualitas *cocofiber* (kg).

Harga (*price*) adalah sejumlah uang yang harus dikeluarkan oleh konsumen atau pelanggan untuk mendapatkan produk atau jasa yang dibelinya guna memenuhi kebutuhan dan keinginan. (Rp/kg).

Promosi (*promotion*) adalah penyebaran komunikasi persuasif berupa keunggulan produk yang dirancang untuk menarik pelanggan dalam menawarkan produk. Promosi akan dianalisis dengan melihat kegiatan promosi apa saja yang telah dilakukan oleh agroindustri *cocofiber* serta media apa saja yang digunakan untuk melakukan promosi tersebut.

Tempat (*place*) adalah lokasi dimana perusahaan menyalurkan produk atau jasa yang tersedia bagi konsumen. Tempat akan dianalisis dengan melihat bagaimana kestrategisan lokasi penjualan *cocofiber* dilihat dari alat transportasi yang ada dan melihat bagaimana penyampaian produk *cocofiber* hingga ke tangan konsumen dan lembaga-lembaga pemasaran apa saja yang terlibat.

Bukti fisik (*physical evidence*) merupakan bentuk yang nyata dari produk *cocofiber* pada saat ditawarkan kepada perusahaan kecil atau besar untuk diolah menjadi barang jadi.

Partisipan (*people*) adalah orang yang memiliki banyak pengetahuan mengenai CV Pramana Balau Jaya misalnya pemilik agroindustri.

Proses (*process*) merupakan suatu pertimbangan pemikiran dari pembeli *cocofiber* untuk selanjutnya melakukan keputusan membeli atau tidak.

Rugi adalah keadaan dimana harga jual lebih rendah nilainya daripada harga beli.

Lead time adalah adalah jumlah waktu yang diperlukan untuk membangun dan mengirimkan produk jika semua bahan tersedia (jam).

Siklus pemenuhan pesanan adalah jumlah keseluruhan dari waktu perencanaan, pengemasan dan pengiriman (jam).

Fleksibilitas rantai pasok adalah penjumlahan antara siklus mencari barang, siklus mengemas barang dan siklus pengiriman barang (jam).

Cash to cash cycle time adalah waktu antara agroindustri membayar *cocofiber* ke petani pemasok dan menerima pembayaran dari konsumen, yang dinyatakan dalam satuan hari (hari).

Persediaan harian merupakan kecukupan persediaan untuk memenuhi kebutuhan yang dinyatakan dalam satuan hari (hari).

Kinerja pengiriman merupakan persentase total pesanan yang dikirim tepat waktu yang dibandingkan dengan total pesanan yang dikirim (persen).

Pemenuhan pesanan adalah permintaan yang dapat dipenuhi tanpa menunggu dibagi dengan total pesanan yang dikirim yang dinyatakan dalam persen (persen).

3.2. Lokasi, Waktu, dan Responden

Penelitian dilakukan dengan menggunakan metode studi kasus pada Agroindustri *cocofiber* pada CV Pramana Balau Jaya, Desa Tanjungan, Kecamatan Katibung, Kabupaten Lampung Selatan.. Dasar pertimbangan pemilihan adalah kecamatan tersebut merupakan salah satu sentra

agroindustri *cocofiber* di Kabupaten Lampung Selatan. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa Agroindustri *cocofiber* CV Pramana Balau Jaya merupakan agroindustri yang aktif mengolah *cocofiber* dan masih berjalan selama masa *pandemic* berlangsung.

Berdasarkan skala usaha, agroindustri *cocofiber* CV Pramana Balau Jaya Desa Tanjungan Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan merupakan agroindustri yang sudah cukup lama berdiri sekitar 12 tahun yang lalu (sejak tahun 2011), dan tergolong ke dalam agroindustri skala menengah dengan modal awal Rp200.000.000,00.

Pengumpulan data penelitian yaitu dengan menggunakan kuesioner dan wawancara langsung dengan tujuan agar mendapatkan data sesuai dengan fakta yang sebenarnya serta pernyataan yang diajukan lebih terstruktur dan mencakup berbagai hal yang dapat menunjang penelitian. Pengumpulan data dilakukan pada Bulan Juli sampai dengan Agustus 2021.

Responden dalam penelitian ini adalah pemilik dari agroindustri *cocofiber* CV Pramana Balau Jaya dengan pertimbangan bahwa pemilik agroindustri lebih mengetahui keadaan Agroindustri *cocofiber* CV Pramana Balau Jaya Desa Tanjungan Kecamatan Katibung. Penelitian ini juga melibatkan responden dari luar lingkungan Agroindustri *cocofiber* CV Praman Balau Jaya yaitu petani, pengepul dan konsumen.

3.3. Jenis Data dan Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dari pelaku agroindustri, petani, pengepul dan konsumen *cocofiber* menggunakan kuesioner (daftar pertanyaan) yang telah dipersiapkan sebelumnya. Data sekunder diperoleh dari instansi terkait

seperti Badan Pusat Statistik Kecamatan katibung, Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Selatan, Dinas Koperasi Perindustrian Perdagangan dan UMKM dan literatur yang berhubungan dengan objek penelitian.

Pengumpulan data merupakan kegiatan mencari data di lapangan yang akan digunakan untuk menjawab permasalahan penelitian. Pengumpulan data yang dilakukan dengan cara wawancara langsung dengan tujuan agar mendapatkan data sesuai dengan fakta yang sebenarnya serta pernyataan yang diajukan lebih terstruktur dan menunjang penelitian.

3.4. Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah metode analisis deskriptif kuantitatif. Deskriptif kuantitatif digunakan pada analisis kinerja rantai pasok, keuntungan dan bauran pemasaran pada agroindustri *cocofiber* di Desa Tanjung Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan.

3.4.1. Metode Analisis Rantai Pasok dan Biaya Transaksi

a. Pola Rantai Pasok

Untuk menjawab tujuan pertama mengetahui pola rantai pasok pada agroindustri *cocofiber* CV Pramana Balau Jaya di Desa Tanjung Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan menggunakan metode deskriptif.

b. Biaya Transaksi

Perhitungan biaya transaksi dalam konteks mikro atau level perusahaan mengikuti berdasarkan kerangka kerja dari Chen, Ramachandran, dan Mani (2014) yang secara umum mengkategorikan biaya transaksi dalam rantai pasok secara umum

merupakan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan atau organisasi untuk mempertahankan rantai pasok yang efisien. Biaya tersebut bisa termasuk variabel biaya organisasi tenaga kerja, biaya koordinasi pemasok (biaya-biaya akuisisi pemasok), biaya memotivasi pelanggan, biaya mengelola distributor, biaya memuaskan pemegang saham dan kreditur, biaya komisi, pajak dan *fee*, biaya penelitian dan pengembangan, biaya-biaya penjualan dan biaya laporan neraca keuangan. Pada intinya biaya-biaya yang didapatkan di lapangan sebagai biaya transaksi adalah biaya yang muncul agar terjadi pertukaran (*exchange*) (Yustika, 2007). Total biaya transaksi dapat dihitung dengan persamaan:

$$\text{TrC} = \sum \text{Zij} \dots \dots \dots (6)$$

Keterangan:

Zij : Unit komponen biaya transaksi

TrC : Total biaya transaksi

3.4.2. Metode Analisis Kinerja Rantai Pasok

Metode analisis deskriptif kuantitatif digunakan untuk menjawab tujuan penelitian yang kedua yaitu dengan pengukuran kinerja rantai pasok yang dapat dilihat dari nilai-nilai pada setiap indikator *Supply Chain Operation Reference* yang dibandingkan dengan nilai *Food SCOR card* (Bolstroff dan Rosenbaum, 2003). Pengukuran kinerja rantai pasok dilakukan secara kuantitatif.

Perbedaan dalam penentuan indikator dalam pengukuran kinerja rantai pasok disebabkan oleh perbedaan karakteristik produk. Indikator yang digunakan dalam pengukuran kinerja rantai pasok *cocofiber* didasarkan pada matriks kerja SCOR (*Supply Chain Operation Reference*), dimana SCOR meliputi *reliability, responsiveness, flexibility, cost, dan asset* SCOR didasarkan pada tiga hal, yakni pemodelan proses, pengukuran performa atau kinerja rantai pasok, dan penerapan *best practices* (Setiawan dan Saryono, 2011). Indikator-

indikator kinerja rantai pasok pada agroindustri *cocofiber* CV Praman Balau Jaya di Desa Tanjung Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan adalah sebagai berikut:

(1) Kinerja Pengiriman

Kinerja pengiriman merupakan persentase pengiriman pesanan tepat waktu yang sesuai dengan tanggal pesanan konsumen dan atau tanggal yang diinginkan konsumen, yang dinyatakan dalam persen. Secara matematis, dapat dilihat sebagai berikut (SCC, 2010):

$$\text{Kinerja Pengiriman} = \frac{\text{Total pesanan dikirim tepat waktu}}{\text{Total pesanan yang dikirim}} \times 100 \text{ persen}$$

(2) Pemenuhan Pesanan

Pemenuhan pesanan adalah persentase jumlah permintaan konsumen yang dapat dipenuhi tanpa menunggu, yang dinyatakan dalam persen. Secara matematis, dapat dilihat sebagai berikut (SCC, 2010):

$$\text{Pemenuhan Pesanan} = \frac{\text{konsumen tanpa menunggu}}{\text{Total pesanan yang dikirim}} \times 100 \text{ persen}$$

(3) Kesesuaian dengan Standar

Kesesuaian standar adalah persentase jumlah permintaan konsumen yang dikirimkan sesuai dengan standar yang ditentukan konsumen, yang dinyatakan dalam persen. Secara matematis, dapat dilihat sebagai berikut (SCC, 2010):

$$\text{Kesesuaian Standar} = \frac{\text{Total pesanan sesuai standar}}{\text{Total pesanan yang dikirim}} \times 100 \text{ persen}$$

(4) *Lead Time* Pemenuhan Pesanan

Lead time pemenuhan pemesanan adalah menerangkan waktu yang dibutuhkan oleh petani atau agroindustri untuk memenuhi kebutuhan konsumen, yang dinyatakan dalam satuan jam.

(5) Siklus Pemenuhan Pesanan

Siklus pemenuhan pesanan adalah waktu yang dibutuhkan oleh petani atau agroindustri pada satu siklus *order*, yang dinyatakan dalam satuan jam. Secara matematis, dapat dilihat sebagai berikut (SCC, 2010) :

$$\text{Siklus pemenuhan pesanan} = \text{perencanaan} + \text{pengemasan} + \text{pengiriman}$$

(6) Fleksibilitas Rantai Pasok

Fleksibilitas rantai pasok adalah waktu yang dibutuhkan untuk merespon rantai pasok apabila ada pesanan yang tak terduga baik peningkatan atau penurunan pesanan tanpa terkena biaya pinalti, yang dinyatakan dalam satuan hari. Secara matematis, dapat dilihat sebagai berikut (SCC, 2010):

Fleksibilitas rantai pasok = Siklus mencari + Siklus mengemas +
Siklus pengiriman barang

(7) *Cash to cash cycle time*

Cash to cash cycle time adalah perputaran uang agroindustri mulai dari pembayaran bahan baku ke pemasok, sampai pembayaran atau pelunasan produk oleh konsumen, atau dapat diartikan sebagai waktu antara agroindustri membayar *cocofiber* ke petani pemasok dan menerima pembayaran dari konsumen, yang dinyatakan dalam satuan hari. Secara matematis, dapat dilihat sebagai berikut:

Cash to Cash Cycle Time = Rata-rata persediaan (Inventory days of supply) + waktu yang dibutuhkan konsumen membayar ke agroindustri (days sales outstanding) - waktu yang dibutuhkan agroindustri membayar ke pemasok untuk barang yang sudah diterima (days payable outstanding)

(8) Persediaan Harian

Persediaan harian adalah lamanya persediaan yang cukup untuk memenuhi kebutuhan jikap tidak ada pasokan lebih lanjut, yang dinyatakan dalam satuan hari. Secara matematis, dapat dilihat sebagai berikut (SCC, 2010):

Pemenuhan Pesanan = $\frac{\text{Rata-rata persediaan}}{\text{Rata-rata kebutuhan}}$

Menurut Bolstroff dan Rosenbaum (2003), setelah diukur nilai pada setiap indikator, nilai- nilai tersebut akan dibandingkan dengan nilai *superior food SCOR card* yang telah ditetapkan oleh *supply chain council*. Kinerja rantai pasok yang diukur meliputi kinerja petani dan kinerja agroindustri *cocofiber*. Kinerja rantai pasok *cocofiber*

merupakan akumulasi hasil kesimpulan dari kinerja setiap pelaku rantai pasok. Jika kinerja kedua pelaku rantai pasok baik, maka kinerja rantai pasok *cocofiber* baik. Kriteria pencapaian kinerja rantai pasok dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Kriteria pencapaian kinerja rantai pasok

Indikator	Target untuk Mencapai Kriteria baik	Target untuk Mencapai kriteria Kurang baik
<i>Lead time</i> pemenuhan pesanan	≤72 jam	> 72 jam
Siklus pemenuhan pesanan	≤336 jam	>336 jam
Fleksibilitas rantai pasok	≤240 jam	>240 jam
<i>Cash to cash cycle time</i>	≤29 hari	>29 hari
Persediaan harian	≤23 hari	>23 hari
Kinerja pengiriman	≤95persen	<95persen
Pemenuhan pesanan	≥88persen	<88persen
Kesesuaian dengan standar	≥99persen	<99persen

Sumber: Bolstroff dan Rosenbaum, 2003.

3.4.3. Metode Analisis Keuntungan

Metode analisis deskriptif kuantitatif digunakan untuk menjawab tujuan penelitian yang ketiga yaitu menganalisis keuntungan dengan alat analisis harga pokok produksi dan harga pokok penjualan pada agroindustri *cocofiber* CV Pramana Balau Jaya. Metode penentuan harga pokok produksi dengan menganalisis jumlah beban operasional yang menghitung semua unsur beban-beban prima dan biaya-biaya pabrikasi tak langsung. Dengan dilakukannya perhitungan harga pokok produksi, CV Pramana Balau Jaya dapat mengetahui harga jual *cocofiber* yang tepat, agar tidak merugikan usahanya.

Harga pokok penjualan adalah perhitungan manajerial yang mengukur biaya langsung dalam memproduksi produk yang dijual selama satu

periode. Dengan kata lain, harga pokok penjualan adalah total biaya yang dibagi dengan jumlah produksi. Pada penelitian ini, harga pokok penjualan dihitung dari besarnya harga pokok produksi ditambah biaya non produksi atau biaya pemasaran dan dibagi dengan jumlah produksi selama satu periode. Biaya non produksi antara lain terdiri dari biaya pemasaran atau biaya sablon kemasan, biaya periklanan, dan biaya transportasi.

Keuntungan merupakan selisih antara harga jual yang ditawarkan oleh agroindustri dengan harga pokok penjualan. Oleh karena itu, dengan diketahui harga pokok penjualan, maka keuntungan CV Pramana Balau Jaya dapat dicari dengan menggunakan metode analisis biaya operasional. Metode analisis biaya operasional CV Pramana Balau Jaya ini dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Analisis biaya operasional

Biaya-biaya prima		
Bahan langsung	XXX	
Upah langsung	XXX	
Jumlah beban prima		XXX
Biaya pabrikasi tak langsung		
Bahan tak langsung	XXX	
Upah tak langsung	XXX	
Biaya tak langsung lainnya	XXX	
Jumlah biaya pabrikasi tak langsung		XXX
Jumlah biaya produksi		XXX
Biaya komersial		
Biaya pemasaran	XXX	
Biaya administrasi	XXX	XXX
Jumlah biaya komersial		
Jumlah biaya-biaya operasional		XXX

Sumber: Kartadinata, 2000

3.4.4. Metode Analisis Bauran Pemasaran

Metode analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk menjawab tujuan penelitian yang keempat yaitu menganalisis bauran pemasaran yang diterapkan dalam kegiatan pemasaran *cocofiber* pada CV Pramana

Balau Jaya. Analisis bauran pemasaran dilakukan untuk melihat strategi penjualan agroindustri *cocofiber* yang dilihat dari variabel-variabel yang sering disebut 7P, yaitu *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), *promotion* (promosi), *people*, *process*, dan *physical evidence* dengan metode wawancara dengan responden.

a. Produk (*Product*)

Produk dalam penelitian ini adalah *cocofiber*. Aspek yang dapat dilihat dalam variabel ini diantaranya kualitas dan warna yang ditawarkan *cocofiber* dan kemasan yang digunakan.

b. Harga (*Price*)

Variabel harga dalam penelitian ini dapat dilihat melalui penetapan harga jual produk untuk konsumen serta cara pembayaran yang dilakukan dalam kegiatan pemasaran.

c. Tempat (*Place*)

Agroindustri akan menentukan metode penyampaian produk ke pasar sasaran dengan cara yang efektif. Distribusi biasanya terdiri dari dua macam bentuk yaitu saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung. Saluran distribusi langsung melalui *outlet-outlet*, sedangkan saluran distribusi tidak langsung melalui media internet.

d. Promosi (*Promotion*)

Variabel ini berkaitan dengan kegiatan pemberitahuan dan mempengaruhi pasar bagi produk perusahaan. Promosi merupakan kegiatan yang memegang peranan dalam memasarkan sebuah produk. Kegiatan promosi dapat dilakukan dengan metode komunikasi langsung antara penjual dengan calon konsumen (*personal selling*), potongan harga atau penggunaan media internet

e. Bukti Fisik (*Physical Evidence*)

Bukti fisik menurut Kotler (2009) yaitu bukti yang dimiliki oleh penyedia jasa yang ditujukan kepada konsumen sebagai usulan nilai tambah konsumen. Bukti fisik merupakan wujud nyata yang ditawarkan kepada pelanggan. Sebenarnya tidak ada atribut fisik

untuk layanan, sehingga konsumen cenderung mengandalkan isyarat material.

f. Partisipan (*People*)

People adalah semua orang yang memainkan peranan dalam penyajian layanan yang dapat mempengaruhi persepsi konsumen (Zeithaml, Bitner, dan Gremler, 2006). *People* yang berinteraksi langsung dengan konsumen dalam memberikan jasa, merupakan bagian penting untuk membangun loyalitas. Pengetahuan dan kemampuan *people* yang bekerja sesuai dengan tujuan perusahaan merupakan modal yang sangat penting untuk mencapai keberhasilan (Grewal, Dhruv dan Michael, 2010).

g. Proses (*Process*)

Proses merupakan gabungan semua aktivitas umumnya terdiri atas prosedur, jadwal pekerjaan, mekanisme, aktivitas, dan hal-hal rutin, dimana jasa dihasilkan dan disampaikan pada konsumen (Morissan, 2010).

Menurut Narimawati (2010), hasil penilaian atribut pertanyaan dengan rentang skor penilaian 1-5, dapat diperoleh total penilaian responden per atribut yang dapat dikategorikan seperti pada Tabel 10. Berdasarkan Tabel 10, kriteria penilaian responden konsumen pada Agroindustri CV Pramana Balau Jaya Desa Tanjung Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan mencapai kriteria baik, apabila persentase baik di atas 68,01 persen dan mencapai kriteria kurang baik, apabila di bawah 52,01 persen.

Tabel 10. Penilaian responden konsumen pada Agroindustri CV Pramana Balau Jaya

No	Persentase jumlah skor (%)	Kriteria
1	20,00 - 36,00	Tidak baik
2	36,01 - 52,00	Kurang baik
3	52,01 - 68,00	Cukup
4	68,01 - 84,00	Baik
5	84,01 - 100	Sangat baik

IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1. Keadaan Umum Kabupaten Lampung Selatan

4.1.1. Keadaan Geografi

Kabupaten Lampung Selatan seperti halnya daerah-daerah lain di Indonesia merupakan daerah tropis. Hal ini terjadi karena wilayah Kabupaten Lampung Selatan terletak antara 105°14' sampai dengan 105°45' Bujur Timur dan 5° 5' sampai dengan 6° Lintang Selatan. Lampung Selatan memiliki luas wilayah yang mencapai 200.071 Ha yang terdiri dari 17 kecamatan, 248 desa dan 3 kelurahan. Ketinggian rata-rata kabupaten adalah 32,41 m dari permukaan laut. Sebagian besar wilayah Lampung Selatan adalah dataran, dimana jumlah Desa yang berada di dataran sebanyak 238 desa sedangkan sisanya 22 desa terletak di lereng/puncak dan di lembah (Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Selatan, 2021). Wilayah administrasi Kabupaten Lampung Selatan mempunyai batas-batas sebagai berikut:

1. Sebelah Utara berbatasan dengan wilayah Kabupaten Lampung Tengah dan Lampung Timur.
2. Sebelah Selatan berbatasan dengan Selat Sunda.
3. Sebelah Barat berbatasan dengan wilayah Kabupaten Pesawaran.
4. Sebelah Timur berbatasan dengan Laut Jawa.

4.1.2. Keadaan Iklim

Kabupaten Lampung Selatan merupakan daerah tropis, dengan curah hujan rata-rata 161,7 mm/bulan dan rata-rata jumlah hari hujan 15 hari/bulan. Temperaturnya berselang antara 21,3°C sampai 33,0°C. Selang kelembaban relatif di Kabupaten Lampung Selatan adalah 39 persen sampai dengan 100 persen, sedangkan rata-rata tekanan udara minimal dan maksimal di Kabupaten Lampung Selatan adalah 1.007,4 Nbs dan 1.013,7 Nbs (Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Selatan, 2021).

4.1.3. Keadaan Demografi

Proyeksi penduduk Kabupaten Lampung Selatan pada tahun 2020 menunjukkan bahwa jumlah penduduk Kabupaten Lampung Selatan sebanyak 1.064.300 jiwa. Jumlah penduduk Kabupaten Lampung Selatan tahun 2020 dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11. Jumlah penduduk Kabupaten Lampung Selatan tahun 2020

Kecamatan	Penduduk (ribu)	Persentase (%)
Natar	191,80	18,02
Jati Agung	128,60	12,08
Tanjung Bintang	82,20	7,72
Tanjung Sari	31,80	2,99
Katibung	72,60	6,82
Merbau Mataram	56,50	5,31
Way Sulan	24,30	2,29
Sidomulyo	65,30	6,13
Candipuro	57,60	5,41
Way Panji	18,10	1,70
Kalianda	94,10	8,84
Rajabasa	24,80	2,33
Palas	60,90	5,72
Sragi	35,70	3,35
Penengahan	42,30	3,97
Ketapang	43,10	4,99
Bakauheni	24,50	2,30
Jumlah	1.064,30	100,00

Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Selatan, 2021

Tabel 11 menjelaskan bahwa Kecamatan Natar adalah kecamatan yang memiliki penduduk tertinggi di Kabupaten Lampung Selatan yaitu sebesar 18,02 persen, sedangkan Kecamatan Way Panji merupakan kecamatan yang memiliki penduduk terendah yaitu sebesar 1,70 persen.

4.1.4. Keadaan Umum Pertanian

Kabupaten Lampung Selatan merupakan salah satu sentra produksi berbagai hasil tanaman perkebunan. Ada berbagai jenis tanaman perkebunan yang dikembangkan di Kabupaten Lampung Selatan. Tanaman kelapa, kelapa sawit dan kakao merupakan yang terbanyak baik dari jumlah luas areal maupun produksinya. Tahun 2018 sampai dengan 2020, ketiga produksi komoditas unggulan tersebut mengalami fluktuasi. Produksi tahun 2019 untuk komoditas kelapa dan kelapa sawit mengalami penurunan masing-masing sebesar 6,32 persen dan 3,66 persen dari tahun sebelumnya, sedangkan komoditas kakao mengalami kenaikan pada tahun yang sama sebesar 0,92 persen. Pada tahun 2020, hanya kelapa yang mengalami kenaikan sebesar 0,39 persen dari tahun sebelumnya. Jumlah produksi tanaman perkebunan Kabupaten Lampung Selatan tahun 2020 dapat dilihat pada Tabel 12.

Tabel 12. Jumlah produksi tanaman perkebunan Kabupaten Lampung Selatan tahun 2020

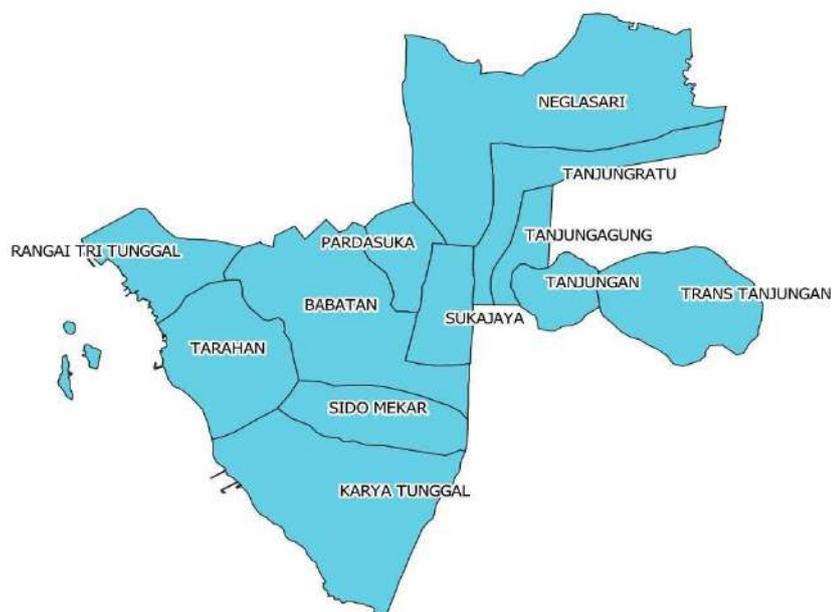
Komoditas	2018	2019	2020
Kelapa			
Luas Areal (Ha)	20.179	19.318	19.3298
Produksi (Ton)	24.760	21.814	21.988
Kelapa Sawit			
Luas Areal (Ha)	6.519	6.13	5.886
Produksi (Ton)	12.525	11.640	11.408
Kakao			
Luas Areal (Ha)	9.567	9.59	8.803
Produksi (Ton)	9.529	9.706	9.213

Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Selatan, 2021.

4.2. Keadaan Umum Kecamatan Katibung

4.2.1. Keadaan Geografi

Berdasarkan Badan Pusat Statistik Kecamatan Katibung (2021), Kecamatan Katibung merupakan salah satu kecamatan di Kabupaten Lampung Selatan yang terletak di sebelah utara ibukota Kabupaten Lampung Selatan. Luas Kecamatan Katibung secara keseluruhan adalah 212,88 km. Kecamatan Katibung terdiri dari 12 desa, dengan pusat pemerintahan terletak di Desa Tanjung Ratu. Seluruh kecamatan Katibung merupakan daerah daratan dengan letak astronomis antar $105^{\circ}14'$ dan $105^{\circ}45'$ Bujur Timur dan antara $5^{\circ}15'$ dan 6° Lintang Selatan. Di sebelah utara Kecamatan Katibung berbatasan dengan Kabupaten Pesawaran, di sebelah selatan berbatasan dengan Kota Bandar Lampung, di sebelah timur berbatasan dengan Jati Agung, dan di sebelah barat dengan Kabupaten Pesawaran.



Gambar 4. Peta Kecamatan Katibung

Sumber : Badan Pusat Statistik Kecamatan Katibung, 2021

4.2.2. Keadaan Demografi

Berdasarkan Badan Pusat Statistik Kecamatan Katibung (2021), jumlah penduduk di Kecamatan Katibung pada tahun 2019 sebesar 69.144 jiwa. Angka tersebut mengalami peningkatan 3,41 persen pada tahun 2020 dengan hasil proyeksi sebesar 72.563 jiwa, hal tersebut mengindikasikan bahwa terjadi peningkatan angka kelahiran.

Dengan jumlah penduduk yang terus meningkat setiap tahunnya, Kecamatan Katibung akan semakin padat. Dengan luas wilayah 212,88 km, maka Kecamatan Katibung memiliki kepadatan penduduk 306,56 jiwa/km ini berarti setiap 1 km ditempati penduduk sebanyak 306 jiwa. Desa terpadat adalah Desa Pardasuka dengan kepadatan 520,00 jiwa/km, sedangkan desa dengan kepadatan terkecil adalah Desa Babatan kepadatannya 155,59 jiwa/km. Secara umum, jumlah penduduk laki-laki lebih banyak dibanding perempuan. Namun perlu diketahui bahwa jumlah penduduk laki-laki hampir sama dengan jumlah penduduk perempuan, yaitu setiap 106 penduduk laki-laki terdapat 94 penduduk perempuan.

4.2.3. Keadaan Umum Pertanian

Komoditas pertanian khususnya tanaman perkebunan yang dibudidayakan di Kecamatan Katibung antara lain adalah tanaman kelapa, kelapa sawit, karet dan kakao. Secara rinci, luas lahan dan produksi tanaman perkebunan di Kecamatan Katibung dapat dilihat pada Tabel 13.

Tabel 13. Luas lahan dan produksi tanaman perkebunan Kecamatan Katibung 2018-2020

Komoditas	2018	2019	2020
Kelapa			
Luas Areal (Ha)	1.153	1.155	1.155
Produksi (Ton)	1.343	1.278	1.425
Kelapa Sawit			
Luas Areal (Ha)	2.144	1.925	1.875
Produksi (Ton)	3.612	2.557	2.594
Kakao			
Luas Areal (Ha)	1.480	1.486	1.486
Produksi (Ton)	458	937	937

Sumber : Badan Pusat Statistik Kecamatan Katibung, 2021.

Tabel 13 menjelaskan bahwa Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan memiliki 3 komoditas utama yaitu kelapa, kelapa sawit, dan kakao. Dari ketiga komoditas di atas memiliki persamaan produksi yang fluktuatif. Selain itu, lahan dari ketiga komoditas tersebut mengalami hal yang sama. Kelapa dan kakao cenderung stabil produksinya pada tahun 2019 dan 2020, sedangkan kelapa sawit mengalami penurunan.

Kecamatan Katibung menjadi salah satu sentra agroindustri serat kelapa di kabupaten Lampung Selatan yang memiliki kesamaan skala usaha, teknologi dan kapasitas produksi seluruh agroindustri serat kelapa. Agroindustri serat kelapa di Kecamatan Katibung dapat dilihat pada Tabel 14.

Tabel 14. Agroindustri serat kelapa di Kecamatan Katibung

Nama Agroindustri	Desa	Kapasitas Produksi
Agroindustri Bapak Faisal	Tanjungan	≤ 2 ton perhari
Agroindustri Bapak Hendra	Pardasuka	≤ 2 ton perhari
Agroindustri Bapak Basuki	Pardasuka	≤ 2 ton perhari
Agroindustri Ibu Silvi	Babatan	≤ 2 ton perhari
Agroindustri Bapak Karto	Tanjungan	≤ 2 ton perhari

Sumber: Dinas Koperindag Kabupaten Lampung Selatan, 2021

Berdasarkan Tabel 14, bahwa terdapat lima agroindustri serat kelapa yang ada di Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan, namun kondisi lapang dalam masa pandemi yang terjadi saat ini yaitu terdapat beberapa agroindustri serat kelapa yang sudah tidak memproduksi lagi karena mengalami kesulitan dalam mencukupi bahan baku serta harga bahan jual *cocofiber* yang pada saat ini yang berfluktuatif. Oleh karena itu, agroindustri CV Pramana Balau Jaya milik bapak Faisal Purba sebagai tempat pelaksanaan penelitian dengan dasar pertimbangan agroindustri CV Pramana Balau Jaya sudah memproduksi lama dan masih aktif dalam masa pandemi

4.3. Keadaan Umum Desa Tanjungan Agroindustri *Cocofiber* CV Pramana Balau Jaya

4.3.1. Letak Geografis dan Potensi Demografi Desa Tanjungan

Penelitian ini dilakukan di Desa Tanjungan yang memiliki luas wilayah 911 ha. Desa Tanjungan dengan pusat Kabupaten Lampung Selatan yaitu Kalianda berjarak 24 km, sedangkan dengan Pusat Kecamatan Katibung berjarak 1 km. Jumlah penduduk Desa Tanjungan sebanyak 4.563 jiwa dengan jumlah kepala keluarga sebanyak 1.321 kepala keluarga. Penduduk Desa Tanjungan terdiri atas laki-laki sebanyak 2.349 jiwa dan perempuan sebanyak 2.214 jiwa (Badan Pusat Statistik Kecamatan Katibung, 2021). Secara administratif, batas wilayah Desa Tanjungan sebagai berikut:

1. Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Neglasari.
2. Sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Sidomulyo.
3. Sebelah Barat berbatasan dengan Desa Tanjung Agung.
4. Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Tran Tanjungan.

Tingkat pendidikan merupakan komponen penting dalam menentukan potensi demografi suatu wilayah. Sebaran jumlah penduduk Desa Tanjungan berdasarkan tingkat pendidikan dapat dilihat pada Tabel 15. Berdasarkan Tabel 15 dapat dilihat bahwa sebagian besar penduduk Desa Tanjungan berpendidikan SLTP dan SLTA. Tingkat pendidikan di Desa Tanjungan sudah cukup baik, walaupun masih terdapat penduduk yang tidak pernah mengenyam pendidikan. Akan tetapi, penduduk Desa Tanjungan sudah ada yang mencapai jenjang pendidikan sarjana walaupun hanya sebagian kecil.

Tabel 15. Jumlah penduduk berdasarkan tingkat pendidikan di Desa Tanjungan tahun 2019

No	Tingkat pendidikan	Jumlah (jiwa)	Persentase
1	Belum Sekolah	1.694	17,63
2	Tidak pernah sekolah	503	5,24
3	Tidak tamat SD	396	4,12
4	Tamat SD	1.217	12,67
5	Tamat SLTP	2.042	21,25
6	Tamat SLTA	2.436	25,35
7	Diploma	727	7,57
8	Sarjana (S1)	593	6,17
Jumlah		9.608	100,00

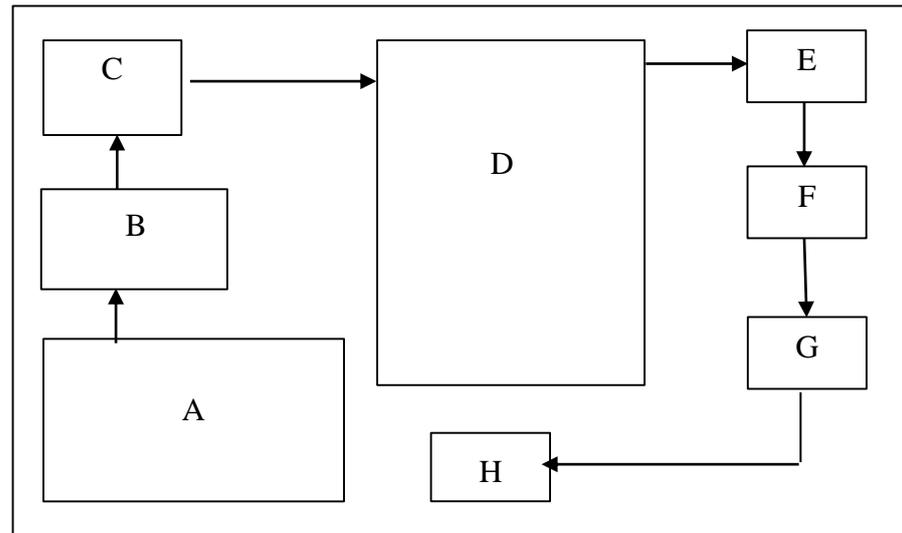
Sumber : Badan Pusat Statistik Kecamatan Katibung, 2021

Tabel 15 menunjukkan bahwa pendidikan di Kecamatan Katibung tertinggi pada SLTA sebesar 25,35 persen dan SLTP sebesar 21,25 persen. Pendidikan sarjana dan diploma di Kecamatan Katibung masih tergolong cukup rendah yaitu 6,17 persen dan 7,57 persen. Masyarakat yang tidak pernah sekolah sebesar 5,24 persen.

4.3.2. Gambaran Agroindustri *Cocofiber* CV Pramana Balau Jaya

CV Pramana Balau Jaya yang terletak di Desa Tanjungan adalah agroindustri milik perorangan yang mengolah sabut kelapa menjadi *cocofiber*. Agroindustri didirikan pada tahun 2011 oleh Bapak Faisal

Purba., S.E. selaku pemilik agroindustri. Awalnya, pelaku agroindustri hanya memiliki usaha jual beli buah kelapa, namun melihat potensi yang besar untuk pengolahan sabut kelapa di Kecamatan Katibung, pelaku usaha tertarik untuk mendirikan agroindustri ini. Denah agroindustri pengolahan sabut kelapa CV PramanaBalau Jaya dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Denah agroindustri pengolahan sabut kelapa CV Pramana Balau Jaya

Keterangan:

- A. Lahan tempat bahan baku
- B. Lahan tempat penggilingan
- C. Lahan tempat hasil penggilingan
- D. Lapangan jemur
- E. Tempat pengayakan dan press
- F. Tempat penyimpanan produk
- G. Bengkel
- H. Kantor

Status kepemilikan lahan pabrik seluas 9.000 m² adalah lahan milik sendiri yang terletak di Desa Tanjungan. Agroindustri pengolahan sabut kelapa ini sudah memiliki badan hukum yaitu berbentuk CV dengan nama CV Pramana Balau Jaya. Agroindustri ini telah

berperan serta dalam membangun pertanian, khususnya pada pengolahan sabut kelapa yang awalnya dianggap limbah di Kecamatan Katibung, khususnya Desa Tanjungan.

Bangunan CV Pramana Balau Jaya mencakup tempat bahan baku, tempat penggilingan, tempat hasil penggilingan, lapangan jemur, tempat pengayakan dan *press*, tempat penyimpanan produk, bengkel serta kantor yang dapat dilihat pada Gambar 5. Berdasarkan Gambar 5 tempat bahan baku (A) satu lokasi dengan tempat pengolahan *cocofber* yang terdiri dari tempat penggilingan (B), tempat penjemuran (D), tempat pengayakan dan *press* (E) selain itu, bahan baku yang diperoleh juga masih satu kecamatan dengan pabrik, sehingga efisien secara biaya dan juga waktu.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pola aliran rantai pasok pada agroindustri *cocofiber* CV Pramana Balau Jaya di Desa Tanjung Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan dimulai dari petani sebagai pemasok bahan baku utama, pengepul sebagai pemasok bahan baku utama, CV Pramana Balau Jaya di Desa Tanjung, dan konsumen. Biaya transaksi didominasi oleh biaya koordinasi pemasok dan biaya mengelola distributor.
2. Kinerja rantai pasok pada Agroindustri *Cocofiber* CV Pramana Balau Jaya di Desa Tanjung Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan memiliki kriteria yang cukup baik pada faktor masukan dan memiliki kriteria yang kurang baik pada faktor keluaran. Hal ini berdasarkan pengukuran indikator masukan dan keluaran dengan kriteria *foodSCOR card* pada setiap anggota rantai pasok yang dibandingkan dengan nilai yang sudah ditetapkan.
3. Agroindustri *cocofiber* CV Pramana Balau Jaya di Desa Tanjung Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan memperoleh keuntungan yang diperoleh sebesar Rp1.133,40/kg, hal ini berarti agroindustri mengalami untung dan layak untuk dijalankan. Harga pokok produksi *cocofiber* yaitu Rp1.348,08/kg, dan harga pokok penjualan sebesar Rp1.366,60/kg.

4. Kegiatan pemasaran pada Agroindustri *cocofiber* CV Pramana Balau Jaya di Desa Tanjung Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan sudah menerapkan *marketing mix* 7P yang terdiri dari komponen produk, harga, tempat atau distribusi, promosi, sumberdaya manusia, proses, dan bukti fisik, diman komponen produk dan promosi yang belum diterapkan secara optimal.

6.2. Saran

Saran yang dapat diberikan berdasarkan hasil penelitian ini adalah:

1. Penilaian setiap indikator dari setiap anggota rantai pasok dari mulai petani, pengepul dan agroindustri CV Pramana Balau Jaya dapat diperbaiki dengan cara menambah bahan baku dan memperbanyak pemasok agar petani dan pengepul dapat memenuhi permintaan agroindustri, selanjutnya agroindustri tidak kekurangan bahan baku sehingga dapat melakukan proses pengolahan *cocofiber* setiap hari dan dapat memenuhi permintaan dari konsumen.
2. Perhitungan menggunakan analisis biaya operasional dari Kartadinata (2000) lebih baik dari perhitungan pemilik CV Pramana Balau Jaya karena memiliki beberapa kelebihan diantaranya secara lengkap menentukan biaya bahan baku, biaya bahan tidak langsung, upah tenaga kerja langsung, upah tenaga kerja tidak langsung dan biaya komersial yang biasanya Agroindustri CV Pramana Balau Jaya tidak memperhatikan atau hanya sekedar mengira hal tersebut. Dalam segi harga, analisis biaya operasional dari Kartadinata (2000) memiliki rincian lebih lengkap dibanding dengan perhitungan CV Pramana Balau Jaya yang diantaranya menentukan harga pokok produksi, harga pokok penjualan, keuntungan perkilogramnya.
3. Terkait produk variasi, seharusnya *cocopeat* dapat menjadi produk utama, karena hasil produk dinilai cukup banyak dan peminatnya juga banyak. *Cocofiber* dan *cocopeat* menjadi produk utama dari agroindustri

CV Pramana Balau Jaya merupakan suatu hal yang harus dipertimbangkan bagi CV Pramana Balau Jaya. Promosi yang dapat dilakukan oleh CV Pramana Balau Jaya bukan banyak media variasi, melainkan menjalin hubungan kemitraan dengan banyak pemasok, agar bahan baku selalu terpenuhi dan memproduksi *cocofiber* yang sesuai dengan kualitas dan kuantitas yang telah ditentukan oleh konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, D. R., Ismono., R. H, dan Nugraha, A. 2015. Harga Pokok Produksi, Nilai Tambah, dan Prospek Pengembangan Agroindustri Marning di Kecamatan Gedong Tataan Kabupaten Pesawaran. *Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis:Journal of Agribusiness Science*.3(2): 157-164. <http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/1034/939>. diakses 21 Maret 2021.
- Akbar, T.R., Lestari, D.A.H., Nugraha, A., 2019 Analisis Keragaan dan Risiko Sistem Agroindustri Kopi Bubuk (Studi Kasus Agroindustri Kopi Bubuk Cap Obor Mas Lampung, Kecamatan Kotabumi Kota, Kabupaten Lampung Utara). *Skripsi*. Universitas Lampung.
- Alloerung, D. 2003. *Dukungan Kebijakan IPTEK dalam Pemberdayaan Komoditas Kelapa*. Konferensi Nasional Kelapa V. <https://media.neliti.com/media/publications/161697-ID-potensi-buah-kelapa-muda-untuk-kesehatan>. diakses 9 April 2021.
- Alma, B. 2003. *Manajemen pemasaran dan Pemasaran Jasa. Edisi 2*. Alfabeta. Bandung.
- Anatan, L. 2008. *Supply Chain Management Teori dan Aplikasi*. CV Alfabeta. Bandung.
- Antara dan Martha, W.S. 2021. *BPS: Ekspor Kelapa Bulat Sumatera Selatan ke Cina Capai 11 Ribu Ton*. <https://www.google.co.id/amp/s/bisnis.tempo.co/amp/1442823/bps-ekspor-kelapa-bulat-sumatera-selatan-ke-cina-capai-11-ribu-ton>. diakses 15 Juni 2021.
- Austin, J.E. 1992. *Agroindustri Project Analysis, Critical Desaign Factors. EDI Series in Economic Development*. The Johns Hopkins University Press. Baltimore.
- Badan Penelitian dan Pengembangan (Litbang) Pertanian. 2007. *Inovasi Teknologi Pertanian*. Kementerian Pertanian. Jakarta.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Selatan. 2021. *Jumlah Penduduk tahun 2020*. <http://lampung.bps.go.id>. diakses pada 20 Maret 2021.

- Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Selatan. 2021. *Jumlah Tanaman Perkebunan tahun 2020*. <http://lampung.bps.go.id>. diakses pada 20 Maret 2021.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Selatan. 2021. *Keadaan Geografi tahun 2020*. <http://lampung.bps.go.id>. diakses pada 20 Maret 2021.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Selatan. 2021. *Keadaan Iklim tahun 2020*. <http://lampung.bps.go.id>. diakses pada 20 Maret 2021.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Selatan. 2021. *Produksi Kelapa (ton) tahun 2019*. <http://lampungkabselatan.bps.go.id>. diakses pada 1 April 2021.
- Badan Pusat Statistik Kecamatan Katibung. 2021. *Jumlah Penduduk Desa Tanjungan tahun 2020*. <http://lampung.bps.go.id>. diakses pada 20 Maret 2021.
- Badan Pusat Statistik Kecamatan Katibung. 2021. *Jumlah Penduduk tahun 2020*. <http://lampung.bps.go.id>. diakses pada 20 Maret 2021.
- Badan Pusat Statistik Kecamatan Katibung. 2021. *Jumlah Tingkat Pendidikan Desa Tanjungan 2020*. <http://lampung.bps.go.id>. diakses pada 20 Maret 2021.
- Badan Pusat Statistik Kecamatan Katibung. 2021. *Keadaan Geografi tahun 2020*. <http://lampung.bps.go.id>. diakses pada 20 Maret 2021.
- Badan Pusat Statistik Kecamatan Katibung. 2021. *Luas Lahan dan Produksi Tanaman Perkebunan tahun 2020*. <http://lampung.bps.go.id>. diakses pada 20 Maret 2021.
- Badan Pusat Statistik Kecamatan Katibung. 2021. *Luas Lahan dan Produksi Tanaman Perkebunan tahun 2020*. <http://lampung.bps.go.id>. diakses pada 20 Maret 2021.
- Badan Pusat Statistik Kecamatan Katibung. 2021. *Peta Kecamatan Katibung tahun 2020*. <http://lampung.bps.go.id>. diakses pada 20 Maret 2021.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Lampung. 2021. *Luas dan Produksi Tanaman Perkebunan tahun 2020*. <http://lampung.bps.go.id>. diakses pada 20 Maret 2021.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Lampung. 2021. *Produksi dan Luas Kelapa (ton) Provinsi Lampung tahun 2017-2019*. <http://lampung.bps.go.id/>. diakses pada 20 Maret 2021.
- Badan Pusat Statistik. 2018. *Konsep dan Definisi Industri Pengolahan*. Badan Pusat Statistik. Jakarta.

- Balqis, N.R., Haryono, D., Nugraha, A., 2021 Analisis Kinerja Produksi, Harga Pokok Penjualan dan Strategi Operasional Agroindustri (Studi Kasus Agroindustri Keripik Pisang Panda Alami di Kabupaten Pesawaran). *Skripsi*. Universitas Lampung.
- Beri, S.M., Eliza, dan Restuhadi, F. 2015. Analisis Bauran Pemasaran Jamur Tiram di Kota Pekanbaru. *Jom Faperta*. 2(2): 145-152. <https://media.neliti.com/media/publications/201664-analisis-bauran-pemasaran-jamur-tiram>. diakses 21 Maret 2021.
- Bolstorff, P. dan Rosenbaum, R. 2003. *Supply Chain Excellence: A Handbook for Dramatic Improvement Using The SCOR Model*. AMACOM. New York.
- Bustami, Bastian dan Nurlela. 2009. *Akuntansi Biaya edisi I*. Mitra Wacana. Jakarta.
- Carter dan Usry. 2006. *Akuntansi Biaya, Edisi 13*. Salemba Empat, Jakarta.
- Chen, S. M., Ramachandran, dan R., Mani .2014. Recent Advancements in Electrode Materials for the High-Performance Electrochemical Supercapacitor. *European Journal of Educational Research*. (9):4072-4085. <https://thesuffolkjournal.com//issn/0736-376>. diakses pada 1 April 2021.
- Grewal, Dhruv, dan Michael, L. 2010. *Marketing (2nd ed.)*. McGraw. New York.
- Grimwood, B.C. 1975. *Processing Agricultural. Coconut Plant Product Their in Developing Contries*. Food and of The United Nation. Rome.
- Gunasekaran, A., Patel, C, dan McGaughey, R. E. 2004. A Framework for Supply Chain Performance Measurement. *International Journal of Production Economics*. 87(3): 333–347. [https://www.researchgate.net/institution / California-State-University-Bakersfiel](https://www.researchgate.net/institution/California-State-University-Bakersfiel). diakses 21 Maret 2021.
- Hakim, K.F., Hasyim, A.L, dan Kasmir E. 2019. Analisis Harga Pokok Produksi dan Bauran Pemasaran Pada Agroindustri *Cocofiber* Skala Rumah Tangga di Kota Bandar Lampung. *Skripsi*. Jurusan Agribisnis Universitas Lampung. Bandar Lampung.
- Hasyim, A. I. 2012. *Tataniaga Pertanian*. Buku Ajar Fakultas Pertanian Universitas Lampung, Bandar Lampung.
- Hausman, A. 2000. A Multi- Method Investigation of Consumer Motivations in Impulse Buying Behavior. *Journal of Consumer Marketing*. 17(5): 403-426. <https://www.emerald.com/insight/publication/issn/0736-3761>. diakses 25 Maret 2021.
- Heizer J, dan Render B. 2005. *Operations Management*. Salemba Empat. Jakarta.

- Karina, A., Ismono, R.H, dan Nugroho, A. 2015. Efisiensi Produksi, Risiko dan Penentuan Penentuan Harga Pokok Produksi Usaha Penggemukan Sapi: Studi Kasus Usaha Penggemukan Sapi Milik Kastamar di Kecamatan Terbanggi Besar Kabupaten Lampung Tengah. *Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis:Journal of Agribusiness Science*. 3(3): 277-285. [http://jurnal. fp.unila.ac.id/ index.php/JIA/article/ viewFile /1052/957](http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/viewFile/1052/957). diakses 21 Maret 2021.
- Kartadinata. 2000. *Akuntansi dan Analisis Biaya*. Aneka Cipta. Jakarta.
- Kartasapoetra. 1987. *Pembentukan Perusahaan Industri*. PT Bina Aksara. Jakarta.
- Kasmir. 2016. *Analisis Laporan Keuangan*. PT Raja GrafindoPersada. Jawa Barat.
- Kementerian Perdagangan RI.2017. Warta Ekspor Optimalisasi Bahan Kelapa. <https://www.ukmindonesia.id/bacaartikel/perkebunanpersen20terluas,18.3persen20jutapersen20tonpersen20perpersen20tahun>. diakses 24 Maret 2021.
- Kotler, K. 2009. *Manajemen Pemasaran 1. Edisi ketiga belas*. Erlangga. Jakarta.
- Ledy, D.S., Haryono. D, dan Situmorang, S.2017. Analisis Bauran Pemasaran dan Strategi pengembangan (Studi Kasus) Pada Agroindustri Cocomfiber Cap Intan di Kota Bandar Lampung. *Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis:Journal of Agribusiness Science*. 4(1): 53-59. [http:// jurnal.fp.unila.ac.id /index . php /JIA/article/view/3331/2552](http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/3331/2552). diakses 21 Maret 2021.
- Lestari, T.A., Affandi., M.I, dan Nugraha, A. 2019. Analisis Kinerja Rantai Pasok, Nilai Tambah dan Keuntungan Agroindustri Emping Melinjo di Desa Bernung Kecamatan Gedong Tataan Kabupaten Pesawaran. *Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis:Journal of Agribusiness Science*. 8(2) : 189-194. [http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/ JIA/article/view/4052](http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/4052). diakses 21 Maret 2021.
- Maharti, D.S., Haryono., D, dan Suryani, A.2019. Analisis Produksi, Pendapatan Usahatani dan Penentuan Harga Pokok Produksi Cabai Merah (*Capsicum Annum L.*) di Kecamatan Metro Kibang Kabupaten Lampung Timur. *Jurnal Penelitian Agrisamudra*.6(2): 104-115. [https://ejournalunsam.id/index .php/ jagris/ article/view/1378/1452](https://ejournalunsam.id/index.php/jagris/article/view/1378/1452). diakses 22 Maret 2021.
- Mantra, Ida Bagoes, 2004. *Filsafat Penelitian dan Metode Penelitian Sosial*. Pustaka Pelajar. Yogyakarta.
- Matz, A, Usry, M F, and Hammer, L. H. 1997. *Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian*. Terjemahan, Alfonsus Sirait. Edisi ke-9. Erlangga. Jakarta.
- Morissan. 2010. *Periklanan: Komunikasi Pemasaran Terpadu*. Prenada Media. Bogor.

- Mulyadi. 2012. *Akuntansi Biaya. Edisi Lima*. Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN. Yogyakarta.
- Mussatto S.I., E.M.S. Machado, S. Martins, dan J.A. Teixeira. 2011. Production, Composition, and Application of Coffee and Its Industrial Residues. *Food Bioprocess Technology* 4(2) : 661-672. <https://orbit.dtu.dk/en/publications/production-composition-and-application-of-coffee-and-its-industri>. diakses 21 Maret 2021.
- Narimawati, U. 2010. *Penulisan Karya Ilmiah*. Penerbit Genesis. Jakarta.
- Novianti, F., F. Wijayanti, dan Carolina. 2016. *Analisis Usaha Pengolahan Kopi Jahe Skala Mikro, Studi Kasus: Unit Kopi Rakyat di Wewewa Tengah-Sumba Barat*. Jurnal Seminar Nasional IENACO ISSN: 2437-4349. Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia. Jawa Barat.
- Pujawan, I.N. 2005. *Supply Chain Management*. Guna Widya. Surabaya.
- Pusat Penelitian Perkebunan Marihat - Bandar Kuala. 1995. *Kelapa (Cocos nucifera, L)*. Pusat Penelitian Perkebunan Marihat - Bandar Kuala. Pematang Siantar Sumatera Utara. Sumatera Utara.
- Rahim, A., dan Hastuti R. R. D. 2007. *Ekonomika Pertanian, Pengantar Teori dan Kasus*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Rahmah, M., Hasyim., A.L, dan Murniati, K. 2020. Bauran Pemasaran dan Strategi Pengembangan Agroindustri Tahu di Kota Bandar Lampung. *Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis: Journal of Agribusiness Science*. 8(4):696-703. <http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/download/4716/3330>. diakses 21 Maret 2021.
- Rahman, A. 2011. Analisis Biaya Transaksi dan Pelaksanaan Pola Kemitraan Usaha Ayam Ras Pedaging di Kabupaten Maros. *Tesis*. Program Studi Agribisnis Universitas Hasanuddin. Makassar.
- Rasyid, R.G. 2015. Analisis Rantai Pasokan (*Supply Chain*) Kopi Rakyat di Kabupaten Jember. *Skripsi*. Universitas Jember. Jember.
- Rindengah, B dan Novarianto. 2005. *Minyak Kelapa Murni (Pembuatan dan Pemanfaatan)*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Saragih, B. 2010. *Suara dari Bogor Membangun Opini Sistem Agribisnis*. IPB Press. Bogor.
- Sari, R. Y., Hasyim., A. I, dan Widjaya, S. 2019. Rantai Pasok dan Nilai Tambah Keripik Nangka Pada Agroindustri Keripik Panda Alami di Kecamatan Gedong Tataan Kabupaten Pesawaran. *Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis: Journal*

of *Agribusiness Science*.6(3): 257-262. <https://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/3022>. diakses Maret 2021.

- Sefti, F.A., Purwanti., S, dan Murniati, D.E. 2016. Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) 7P (Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical Evidence) Di Cherryka Bakery. *Skripsi*.Fakultas Teknik. Universitas Negeri Yogyakarta. <https://eprints.uny.ac.id/39866/1/Fakhriyanpersen20Seftipersen2012511244003>. diakses 21 Maret 2021.
- Setiawan dan Saryono. 2011. *Metodologi dan Aplikasi*. Mitra Cendikia Press. Yogyakarta.
- Setyamidjaja, D. 1995. *Bertanam Kelapa*. Kanisius. Yogyakarta.
- Soekartawi. 2000. *Teori Ekonomi Produksi dengan Pokok Bahasan Analisis Fungsi Cobb Douglas*. CV Rajawali. Jakarta.
- Solekhah, F., Zakaria., W. A, dan Marlina, L. 2018. Analisis Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan Jagung di Kecamatan Sekampung Udik Kabupaten Lampung Timur. *Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis:Journal of Agribusiness Science*. 6(4):422-429. <https://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/3111>. diakses 21 Maret 2021.
- SSC (*Supply Chain Council*). 2010. *Supply Chain Operations Reference Model SCOR Version 9.0 Metric*. Printed in the United States of America. Washington DC.
- Suhardiyono, L. 1989. *Tanaman Kelapa, Budidaya dan Pemanfaatannya*. Kanisius. Yogyakarta.
- Supranto. 1997. *Pengukuran Tingkat kepuasan Pelanggan*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Supriyono, R.A. 2002. *Akuntansi Biaya: Perencanaan dan Pengendalian Biaya, Serta Pembuatan Keputusan*. Liberty Yogyakarta. Yogyakarta.
- Tenda, E.T dan Kaumanuang, J. 2007. *Keragaman Fenotipik Kelapa Dalam di Kabupaten Pacitan, Tulung Agung dan Lumajang Jawa Timur*. Buletin Palma 32: 22-28. <http://ejurnal.litbang.pertanian.go.id>. diakses 22 Maret 2021.
- Tjiptono. 2011. *Service Management Mewujudkan Layanan Prima Edisi 2*. Andi.Yogyakarta.
- Udayana, G. B. 2011. *Peran Agroindustri Dalam Pembangunan Pertanian Edisi 44*. <http://repository.warmadewa.ac.id/29/1/18-37-1-PB.pdf>. diakses pada tanggal 20 Maret 2021.

- Vorst, V.D. 2006. *Performance Measurement in Agri-Food Supply-Chain Networks. Hollandseweg Netherlands : Logistics and Operations Research Group, Wageningen University. Hollandseweg Wageningen.Netherlands.*
- Warisno. 2003. *Budidaya Kelapa Genjah*. Kanisius. Yogyakarta.
- Williamson, O.E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. Oxford University Press. New York.
- Yazid. 2005. *Pemasaran Jasa: Konsep dan Implementasi*. Edisi Ketiga. Ekonisia Fakultas Ekonomi UI. Depok.
- Yustika, A.E. 2009. *Ekonomi Politik, Kajian Teoritis dan Kajian Empiris*. Pustaka Belajar. Yogyakarta.
- Zeithaml. V, Bitner dan Gremler. 2006. *Service Marketing 2nd edition*. McGraw Hill. Singapore.