

**ANALISIS NILAI TAMBAH DAN STRATEGI
PEMASARAN PADA AGROINDUSTRI KOPI BUBUK
SUKMOJATI PASURUAN**

SKRIPSI



Oleh :

RIFANA RIZKI MAULIDA UMMAH

NPM : 21024010114

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN” JAWA TIMUR
SURABAYA
2025**

ANALISIS NILAI TAMBAH DAN STRATEGI PEMASARAN PADA AGROINDUSTRI KOPI BUBUK SUKMOJATI PASURUAN

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
dalam Memperoleh Gelar Sarjana Pertanian
Program Studi Agribisnis



Oleh :

RIFANA RIZKI MAULIDA UMMAH

NPM : 21024010114

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAWA TIMUR
SURABAYA
2025**

ANALISIS NILAI TAMBAH DAN STRATEGI PEMASARAN PADA AGROINDUSTRI KOPI BUBUK SUKMOJATI PASURUAN

Oleh :

RIFANA RIZKI MAULIDA UMMAH

NPM : 21024010114

Telah diterima pada tanggal
27 November 2025

Telah disetujui oleh :

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping


Dr. Ir. Mubarakah, M.T
NIP 196211141988032001


Ika Sari Tondang, S.P., M.Sc
NIP 199506192022032012

Mengetahui,
Koordinator Program Studi Agribisnis


Dr. Ir. Nuriyah Yuliati, M.P
NIP. 19620712 199103 2001

ANALISIS NILAI TAMBAH DAN STRATEGI PEMASARAN PADA AGROINDUSTRI KOPI BUBUK SUKMOJATI PASURUAN

Oleh :

RIFANA RIZKI MAULIDA UMMAH

NPM : 21024010114

Telah dipertahankan dihadapan dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian

Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur

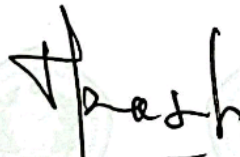
Telah diterima pada tanggal

20 November 2025

Telah disetujui oleh :

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping


Dr. Ir. Mubarekah, M.T
NIP 196211141988032001


Ika Sari Tondang, S.P., M.Sc
NIP 199506192022032012

Mengetahui,

Dekan Fakultas Pertanian

Koordinator Program Studi Agribisnis



Prof. Dr. Ir. Wanti Mindari, M.P
NIP. 19631208 199003 2001


Dr. Ir. Nuriah Yuliati, M.P
NIP. 19620712 199103 2001

SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Rifana Rizki Maulida Ummah

NPM : 21024010114

Program : Sarjana (S1)

Fakultas : Pertanian

Menyatakan bahwa dalam dokumen ilmiah Tugas Akhir/Skripsi ini tidak terdapat bagian dari karya ilmiah lain yang telah diajukan untuk memperoleh gelar akademik di suatu lembaga Pendidikan Tinggi, dan juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang/lembaga lain, kecuali yang secara tertulis disitasi dalam dokumen ini dan disebutkan secara lengkap dalam daftar pustaka.

Dan saya menyatakan bahwa dokumen ilmiah ini bebas dari unsur-unsur plagiasi. Apabila di kemudian hari ditemukan indikasi plagiat pada Skripsi ini, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya tanpa ada paksaan dari siapapun juga dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surabaya, November 2025
Yang Membuat Pernyataan,



Rifana Rizki Maulida Ummah
NPM. 21024010114

KATA PENGANTAR

Puji Syukur yang sedalam–dalamnya penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Skripsi dengan judul “Analisis Nilai Tambah dan Strategi Pemasaran pada Agroindustri Kopi Bubuk Sukmojati Pasuruan”. Penyusunan skripsi ini ditujukan untuk memenuhi syarat dalam mendapatkan gelar Sarjana Pertanian pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar–besarnya kepada seluruh pihak yang berperan dalam penyusunan skripsi ini khususnya Ibu Dr. Ir. Mubarakah, M.T selaku dosen pembimbing utama dan Ibu Ika Sari Tondang, S.P., M.Sc selaku dosen pembimbing pendamping yang telah memberikan waktu, bimbingan, arahan, serta masukan yang sangat berguna dalam penyusunan skripsi ini. Penulis juga menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Ir. Wanti Mindari, MP Selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur
2. Prof. Dr. Ir. Syarif Imam Hidayat, MM Selaku Ketua Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur
3. Dr. Ir. Nuriah Yuliati, MP Selaku Koordinator Program Studi Agribisnis S-1, Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur
4. Ir. Sri Widayanti, MP Selaku Dosen Wali penulis yang telah memberikan arahan dan semangat kepada penulis selama menjalankan masa perkuliahan
5. Bapak dan Ibu Dosen Pengajar di Fakultas Pertanian Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

6. Kedua orang tua penulis, Bapak Ahmad Rifai dan Ibu Nina Hariyanti. Terima kasih atas segala doa dan cinta kasih yang tiada henti hingga penulis bisa berada di titik ini, bahkan hingga penulis berhasil mencapai banyak hal di masa depan nantinya. Terima kasih atas segala lelah dan pengorbanan. Sehat selalu dan panjang umur karena ayah dan ibu harus selalu ada di setiap perjuangan dan pencapaian hidup penulis.
7. Kedua adik penulis, Naufal Rifani Zulhi Vermansyah dan Raffa Maulana Putra Rifai. Terima kasih telah menjadi sumber semangat dan motivasi dalam setiap langkah perjuangan penulis, bahkan dengan cara yang sederhana sekalipun. Tumbuhlah lebih baik dari penulis. Kejar impian kalian masing-masing dan jangan lupa pulang.
8. Seluruh pihak Agroindustri Kopi Bubuk Sukmojati yang telah bersedia membantu memberikan informasi yang dibutuhkan penulis
9. Sahabat penulis, Rihma Zaw Zani, Rani Rohmatu, Galuh Ayu Wandira, dan Amilia Susanti terima kasih atas kehadirannya dalam suka maupun duka, yang selalu memberikan bantuan, waktu, dan kebaikan kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Skripsi ini masih terdapat kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik, saran, dan sumbangan pemikiran yang membangun. Penulis berharap Skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis serta pembaca.

Surabaya, November 2025

Penulis

ANALISIS NILAI TAMBAH DAN STRATEGI PEMASARAN PADA AGROINDUSTRI KOPI BUBUK SUKMOJATI PASURUAN

Rifana Rizki Maulida Ummah, Mubarokah, dan Ika Sari Tondang

ABSTRAK

Agroindustri Kopi Bubuk Sukmojati adalah industri pengolahan kopi di Desa Dayurejo, Prigen, Pasuruan yang berperan dalam peningkatan nilai tambah komoditas kopi dan kesejahteraan petani serta masyarakat. Tujuan penelitian ini yaitu menganalisis nilai tambah *green bean* robusta menjadi kopi bubuk robusta dan merumuskan strategi pengembangan pemasaran pada Agroindustri Kopi Bubuk Sukmojati. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis nilai tambah metode hayami dan analisis *blue ocean strategy*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengolahan *green bean* robusta menjadi kopi bubuk robusta memperoleh nilai tambah sebesar Rp 29.485/kg dengan rasio nilai tambah sebesar 29% sehingga nilai tambah yang diperoleh bernilai positif dan termasuk pada kategori sedang. Strategi pengembangan pemasaran yang dapat dilakukan oleh agroindustri Kopi Bubuk Sukmojati antara lain 1) Memperluas kemitraan dengan toko dan kedai kopi, 2) Bermitra dengan pedagang sayur keliling, komunitas kopi, dan toko oleh-oleh, 3) Peningkatan performa toko dan kemasan, 4) Penciptaan *customer experience*, 5) Diversifikasi produk, 6) Penjualan melalui *marketplace*, 7) Penawaran jasa *roasting* dan penggilingan, dan 8) Penerapan *green product*.

Kata Kunci: agroindustri, nilai tambah, strategi pengembangan pemasaran

ANALYSIS OF ADDED VALUE AND MARKETING STRATEGIES AT SUKMOJATI PASURUAN GROUND COFFEE AGROINDUSTRY

Rifana Rizki Maulida Ummah, Mubarokah, dan Ika Sari Tondang

ABSTRACT

Sukmojati Ground Coffee Agroindustry is a coffee processing industry in Dayurejo Village, Prigen, Pasuruan that plays a role in increasing the added value of coffee commodities and the welfare of farmers and community. The purpose of this research is to analyze the added value of green bean robusta into robusta ground coffee and formulate marketing development strategies in the Sukmojati Ground Coffee Agroindustry. The data analysis method used is the hayami method value added analysis and blue ocean strategy analysis. The results showed that processing green bean robusta into robusta ground coffee obtained an added value of Rp 29,485/kg with a value added ratio of 29% so that the added value obtained is positive and included in the medium category. Marketing development strategies that can be carried out by the Sukmojati Ground Coffee agroindustry include 1) Expanding partnerships with coffee shops and stores, 2) Partnering with traveling vegetable vendors, coffee communities, and souvenir shops, 3) Improving store performance and packaging, 4) Creating customer experience, 5) Diversifying products, 6) Selling through marketplaces, 7) Offering roasting and grinding services, and 8) Implementing green products.

Keywords: agroindustry, added value, marketing development strategy

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN.....	iv
KATA PENGANTAR	v
ASBTRAK	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
 I. PENDAHULUAN	 1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	9
1.3 Tujuan	10
1.4 Manfaat.....	10
 II. TINJAUAN PUSTAKA.....	 11
2.1 Penelitian Terdahulu.....	11
2.2 Landasan Teori.....	23
2.2.1 Agroindustri Kopi Bubuk	23
2.2.2 Nilai Tambah	25
2.2.3 Strategi Pengembangan Pemasaran	27
2.2.4 <i>Blue Ocean Strategy</i>	30
2.3 Kerangka Pemikiran Penelitian.....	39
 III. METODE PENELITIAN	 42

3.1 Waktu dan Tempat Penelitian	42
3.2 Metode Penentuan Lokasi	42
3.3 Metode Penentuan Sampel dan Jumlah Sampel	42
3.4 Metode Pengumpulan Data	45
3.5 Metode Analisis Data	47
3.5.1 Nilai Tambah Hayami	47
3.5.2 <i>Blue Ocean Strategy</i>	48
3.5.3 Uji Instrumen Penelitian	54
3.5.4 Uji Keabsahan Data	55
3.6 Definisi Operasional dan Konsep Pengukuran	56
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	63
4.1 Gambaran Umum Agroindustri Kopi Bubuk Sukmojati	63
4.2 Karakteristik Responden	66
4.2.1 Karakteristik Responden Utama	66
4.2.2 Karakteristik Responden Pendukung	67
4.3 Nilai Tambah <i>Green Bean</i> Robusta Menjadi Kopi Bubuk Robusta	70
4.3.1 Output, Input, dan Harga	71
4.3.2 Penerimaan dan Keuntungan	73
4.3.3 Balas Jasa Faktor-Faktor Produksi	75
4.3.4 Kategori Nilai Tambah	75
4.4 Strategi Pengembangan Pemasaran Agroindustri Kopi Bubuk Sukmojati	76
4.4.1 Merekonstruksi Batasan Pasar	76
4.4.2 Fokus pada Gambaran Besar, Bukan pada Angka	100

4.4.3 Menjangkau Melampaui Permintaan yang Ada.....	112
4.4.4 Menjalankan Rangkaian Strategi Secara Benar	118
V. SIMPULAN DAN SARAN	135
5.1 Simpulan	135
5.2 Saran	135
DAFTAR PUSTAKA	137
LAMPIRAN.....	150

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.1	Produksi Kopi Menurut Kecamatan di Pasuruan 2021-2023.....	3
3.1	Pengelompokan Sampel Penelitian.....	45
3.2	Skala Penilaian dan Pernyataan dalam Kuesioner.....	46
3.3	Prosedur Perhitungan Nilai Tambah Metode Hayami.....	48
4.1	Karakteristik Responden Pendukung Berdasarkan Jenis Kelamin.....	67
4.2	Karakteristik Responden Pendukung Berdasarkan Usia.....	68
4.3	Karakteristik Responden Pendukung Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	68
4.4	Karakteristik Responden Pendukung Berdasarkan Pekerjaan.....	69
4.5	Karakteristik Responden Pendukung Berdasarkan Pendapatan.....	70
4.6	Analisis Nilai Tambah <i>Green Bean</i> Robusta Menjadi Kopi Bubuk Robusta pada Agroindustri Kopi Bubuk Sukmojati.....	71
4.7	Industri Alternatif dari Agroindustri Kopi Bubuk Sukmojati.....	77
4.8	Toko Mitra Agroindustri Kopi Bubuk Sukmojati.....	82
4.9	Kedai Kopi Mitra Agroindustri Kopi Bubuk Sukmojati.....	83
4.10	Strategi Diferensiasi Merekonstruksi Batasan Pasar.....	100
4.11	Hasil Perhitungan Skor Faktor Persaingan.....	100
4.12	Strategi Diferensiasi Fokus pada Gambaran Besar, Bukan Pada Angka.....	112
4.13	Nonkonsumen Tingkat Pertama Agroindustri Kopi Bubuk Sukmojati.....	113
4.14	Strategi Diferensi Menjangkau Melampaui Permintaan yang Ada....	118
4.15	Harga Kopi Bubuk Robusta dari Berbagai Agroindustri di Prigen....	127

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.1	Harga <i>Green Bean</i> Robusta di Agroindustri Kopi Bubuk Sukmojati Tahun 2024.....	6
2.1	Gambaran Kanvas Strategi.....	33
2.2	Tiga Tingkatan Nonkonsumen.....	35
2.3	Kerangka Pemikiran.....	41
3.1	Contoh Kanvas Strategi Awal.....	51
3.2	Gambaran Skema HKTC.....	52
3.3	Peta Utilitas Konsumen.....	53
4.1	Kopi Bubuk Sukmojati Varian Robusta 1 Kilogram.....	80
4.2	Biji Kopi Pixel Lokal Desa Dayurejo.....	81
4.3	Proses <i>Roasting</i> dan Giling Agroindustri Kopi Bubuk Sukmojati...	88
4.4	Fasilitas Agroindustri Kopi Bubuk Sukmojati.....	93
4.5	Pengunjung Agroindustri Kopi Bubuk Sukmojati.....	95
4.6	Kanvas Strategi Awal.....	101
4.7	Kemasan Awal dan Usulan Kemasan Produk Kopi Bubuk Sukmojati.....	106
4.8	Marketplace Shopee Kopi Bubuk Sukmojati.....	108
4.9	Toko Kopi Bubuk Sukmojati.....	109
4.10	Skema HKTC Agroindustri Kopi Bubuk Sukmojati.....	111
4.11	<i>Green Bean</i> dan <i>Roast Bean Robusta</i> pada Agroindustri Kopi Bubuk Sukmojati.....	114
4.12	Peta Utilitas Konsumen Agroindustri Kopi Bubuk Sukmojati.....	119

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1	Surat Izin Penelitian.....	150
2	Surat Balasan Tempat Penelitian.....	151
3	Form Wawancara Analisis Nilai Tambah.....	152
4	Kuesioner Konsumen.....	153
5	Form Wawancara Perumusan Strategi Pengembangan Pemasaran....	157
6	Biaya Penyusutan Alat Produksi Kopi Bubuk Robusta Dalam Satu Kali Proses Produksi.....	159
7	Biaya Variabel Produksi Kopi Bubuk Robusta Dalam Satu Kali Proses Produksi.....	159
8	Sumbangan Input Lain Produksi Kopi Bubuk Robusta Dalam Satu Kali Proses Produksi.....	160
9	Perhitungan Input Tenaga Kerja Dalam Satu Kali Proses Produksi.....	160
10	Pehitungan Upah Rata-Rata Tenaga Kerja perHOK.....	160
11	Tabulasi Data Kuesioner Konsumen.....	161
12	Hasil Perhitungan Skor Kuesioner.....	168
13	Hasil Uji Validitas.....	169
14	Hasil Uji Reliabilitas.....	174
15	Dokumentasi.....	175