



Lampiran 1 : Panduan Kuesioner untuk Petani

Kuesioner penelitian dengan judul : “ANALISIS KINERJA PASAR PADA SALURAN PEMASARAN KOPI ORGANIK DI SUBDISTRICTO AINARO VILA, DISTRICTO AINARO, TIMOR-LESTE”. Tujuan dari pengisian kuesioner adalah untuk menyelesaikan tesis. Petunjuk pengisian : Saudara diminta memberikan tanda (√) pada kolom yang tersedia dan menjawab pertanyaan yang tertera dibawah, yang menurut saudara atau saudari sesuai dengan kenyataan. Atas bantuan dan partisipasinya dalam mengisi kuesioner diucapkan terima kasih.

(Quesinario peskiza ho titulo “Analisis Kinerja Pasar Pada Saluran Pemasaran Kopi Arabika Di Distrik Ainaro, Timor-Leste. Objetivo husi pergunta sira ne hodi halo estudo atu remata teze. Lalaok prienxe questionnaire : Ita, ami husi atu tau marka ka visto (√) iha quadro ne’ebe prepara ona, no responde ba pergunta hitrak ne’ebe mak hekerek ona, tuir realidade ka atual. Ba ita nia kolaborasaun no partisipasaun hatu obrigado.)

Kuesioner untuk Petani (Quesinario Agrikultor)

I. Identitas Petani (Identidade Agrikultor)

A. No. Responden (No. Responden) :

Tanggal Wawancara (Data Interevista) :

1. Nama (Naran) :
2. Alamat (Hela fatin) :
3. Jenis Kelamin (Sexo) :
4. Umur (Idade) :
5. Pendidikan (Formasaun)

Pendidikan formal (Formasaun formal)

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Tidak sekolah (La Escola) | <input type="checkbox"/> Tamat SMP (Remata SMP) |
| <input type="checkbox"/> Tidak tamat sekolah (La Remata) | <input type="checkbox"/> Tamat SMA/U (Remata SMA/U) |
| <input type="checkbox"/> Tamat SD (Remata SD) | <input type="checkbox"/> Lainnya (Seluk tan) : |

Pendidikan non formal (Formasaun non formal)

- Kursus (Kurso)
 lainnya (Seluk tan) :

6. Jumlah tanggungan (Numero ema ne’ebe ita resposabiliza iha uma kain) : ...orang

7. Pekerjaan utama (Servico principal) :
8. Pekerjaan sampingan (Servico seluk) :
9. Luas lahan (Medida area agrikultor) :
10. Luas lahan usaha tani kopi Arabika (Medida area hodi kuda kafe) :
11. Status lahan (Estatuto area agrikultor) :
12. Komoditi yang di usahakan selain kopi Arabika (Iha produto seluk ne'ebe tama ho produto kafe) :
 - Jagung (Batar) Sayur-mayur (Modo)
 - Kentang (Fehuk roupa) Kacang tanah (Fore Rai)
 - Lainnya (Seluk tan) :
13. Dalam satu (1) tahun berapa kali panen kopi Arabika (Kada tinan, Ita produs kafe dala hira) :

B. Aspek Pemasaran (Aspeito Promosaun)

1. Apa alasan saudara melakukan usahatani kopi Arabika?
(Rasaun sa ida ita partisipa iha atividade komersio ba produitu kafe?
2. Jenis kopi Arabika apasaja yang saudara jual ke pedagang ?
(Tipo produto kafe sa ida deit mak ita fan ba vendeddor?
3. Bagaimana saudara memperoleh informasi harga jual kopi Arabika ?
(Oin sa ita hetan informasaun konaba presu fan produto kafe?
4. Bagaimana proses penyaluran kopi Arabika ke pedagang? Mohon diuraikan.
(Oin sa prosesu distribuisaun produto kafe ba vendeddor ? (Fo hela esplikasaun).
.....
5. Kepada siapa saudara menjual kopi buah merah dan bagaimana sistem pembayarannya?
(Ba vendeddor Se, Ita fan produto kafe musan mean) ?

No	Jenis kopi Arabika (Tipe kafe)	Jumlah hasil panen kopi Arabika (Quantidade produsaun kafe)	Harga jual (USD \$/kg) (Presu fan)	Lembaga pemasaran (pedagang) (Vendeddor)	Sistem pembayaran (cash/kredit) (Sistema pagamento)

6. Kepada siapa saja saudara menjual kopi tanduk dan bagaimana sistem pembayarannya ?

(Ba venedor Se, ita fan produto kafe kulit mutin)?

No	Jenis kopi Arabika (Tipo kafe)	Jumlah hasil panen kopi Arabika (Quantidade produsaun kafe)	Harga jual (USD \$/kg) (Presu fan)	Lembaga pemasaran (pedagang) (Vendedor)	Sistem pembayaran (cash/kredit) (Sistema pagamento)

7. Biaya pemasaran apa saja yang saudara keluarkan dalam menjual kopi Arabika.

(Kusto ba promosaun sa ida deit mak ita gasta, antis atu fan produto kafe)? :

No	Kegiatan (Atividade)	Biaya yang dikeluarkan (USD/kg) (Kusto ne'ebe hasai)
1	Biaya pengangkutan (Kusto transportasaun)	
2	Biaya pembersihan (Kusto hamos)	
3	Biaya pengolahan (Kusto produsaun ou prosesu kafe)	
4	Biaya penyimpanan (Armagen da mento)	
5		

8. Jika terjadi perunan harga, apa yang saudara lalakukan?

(Wainhira iha impakto konaba presu produto kafe tun, saida mak ita halo) ?

.....

9. Apakah saudara melakukan hubungan kerjasama dengan lembaga pemasaran dalam memasarkan kopi Arabika dan bentuk kerjasama seperti apa yang di lakukan?

(Iha relasaun sevice hamutuk ho instituisaun komersio hodi ajuda halo promosaun ba produto kafe no relasaun servico ne oin sa)?

[] Ya (Iha) [] Tidak (La iha)

Jika "ya", jelaskan (Se karik "iha", hateten) :

.....

10. Adakah kesulitan yang saudara hadapi dengan lembaga pemasaran dalam menjual kopi Arabika?

(Difikuldade saida mak ita hasoru ho instituisaun komersio promosaun konaba fan produto kafe)?

Ya (Iha) Tidak (La iha)

Jika “ya”, jelaskan (Se karik “iha”, hateten) :



Lampiran 2 : Panduan Kuesioner untuk Pedagang

Kuesioner penelitian dengan judul : “ANALISIS KINERJA PASAR PADA SALURAN PEMASARAN KOPI ORGANIK DI SUBDISTRICTO AINARO VILA, DISTRICTO AINARO, TIMOR-LESTE”. Tujuan dari pengisian kuesioner adalah untuk menyelesaikan tesis. Petunjuk pengisian : Saudara diminta memberikan tanda (√) pada kolom yang tersedia dan menjawab pertanyaan yang tertera dibawah, yang menurut saudara atau saudari sesuai dengan kenyataan. Atas bantuan dan partisipasinya dalam mengisi kuesioner diucapkan terima kasih.

(Quesinario peskiza ho titulo “Analisis Kinerja Pasar Pada Saluran Pemasaran Kopi Arabika Di Distrik Ainaro, Timor-Leste. Objetivo husi pergunta sira ne hodi halo estudo atu remata teze. Lalaok prienxe questionnaire : Ita, ami husi atu tau marka ka visto (√) iha quadro ne’ebe prepara ona, no responde ba pergunta hitrak ne’ebe mak hekerek ona, tuir realidade ka atual. Ba ita nia kolaborasaun no partisipasaun hatu obrigado.)

I. Kuesioner untuk Pedagang (Quesionario Vendedor)

A. Identitas Pedagang (Identidade Vendedor)

No. Responden :

Tanggal Wawancara (Data Interevista) :

1. Nama (Naran) :
2. Alamat (Hela Fatin) :
3. Jenis kelamin (Sexo) :
4. Umur (Idade) :
5. Pendidikan (Formasaun)

Formal

- SD SMA/U
 SMP Univesitas (Universidade)

Non formal

- Kursus (Kurso)
 Lainnya (Seluk tan) :
6. Pekerjaan utama (Servico principal) :
 7. Pekerjaan sampingan (Servico seluk) :
 8. Apakah saudara (Ita bo’ot hanesan) :

- Tengkulak pedagang pengecer
 Pedagang besar lainnya :
 Pedagang pengumpul

B. Aspek Pemasaran (Aspeito Promosaun)

1. **Apa alasan saudara melakukan usaha atau bisnis kopi Arabika?**
 (Ita nia rasaun sa ida halo atividade komersio ba produ tu kafe ?)

2. **Manfaat yang diperoleh dari menjadi pedagang kopi Arabika?**
 (Vantagen sa ida mak Ita hetan husi atividade komersio produto kafe nian?)

3. **Bagaimana proses penyaluran kopi Arabika yang saudara beli dari petani? Mohon di uraikan.**
 (Oin sa lalaok produ tu kafe ne'ebe Ita sosa husi agrikultor sira? Fo hela esplikasaun).

4. **Dalam membeli kopi Arabika dari petani, adakah standar yang saudara tetapkan?**
 (Wainhira Ita sosa produ tu kafe husi agrikultor sira, sasukat sa ida mak Ita uja hodi hola produ tu kafe?)

5. **Jenis kopi Arabika apa yang saudara beli dari petani?**
 (Tipo produ to kafe sa ida mak, Ita hola husi agrikultor?)

Jenis pedagang (Tipo Vendedor)	Jenis kopi Arabika (Tipo kafe Arabika)	Jumlah pembelian (kg/ton) (Quantidade sosa)	Harga Beli (USD/kg) (Presu sosa)	Sistem pembayaran (cash/kredit) (Sistema pagamento)

6. **Apakah saudara memiliki pedagang tetap (langganan)?**
 (Ita iha kliente definitivo ou permanente?)
 Ya (Iha) Tidak (La iha)
 Jika “ya”, mohon sebutkan : (Sekarik “iha” fo hela esplikasaun) :

7. Adakah hambatan yang dihadapi dalam membeli kopi Arabika?
(Wainhira Ita sosa kafe husi agrikultor, iha difikuldade ruma hasoru?)

.....

8. Kepada siapa saudara menjual kopi Arabika?
(Ba se, Ita fa'an fali kafe ne'ebe Ita sosa husi agrikultor?)

Jenis pedagang (Tipe vendedor)	Jenis kopi Arabika (tipe kafe Arabika)	Jumlah yang di jual (kg/ton) Quantidade fa'an)	Harga jual (USD/kg) (Presu fa'an)	Sistem pembayaran (cash/kredit) (Sistema pagamento)

9. Biaya pemasaran apa saja yang saudara keluarkan, sebelum menjual kopi Arabika?
(Kusto ba promosaun sa ida deit mak Ita gasta,, antis atu fa'an kafe ba vendedor seluk)

No	Kegiatan (Atividade)	Biaya yang dikeluarkan (USD/kg) (Kusto ne'ebe gasta)
1	Biaya pengangkutan (Kusto transportasaun)	
2	Biaya pembersihan (Kusto hamos produto kafe)	
3	Biaya penyimpanan (Kusto armagen da mento)	
4	Biaya pengolahan (Kusto produsaun ou proses kafe)	

10. Apakah saudara menghadapi hambatan dalam memasarkan kopi Arabika ?
(Wainhira halo promosaun ba produto kafe, difikuldade sa ida mak Ita hetan) ?

.....

11. Bagaimana saudara menetapkan harga jual dan beli ?
(Oin sa Ita defini konba presu sosa no fan kafe Arabika ?)

.....

12. Jika terjadi perunan harga, apa yang saudara lakukan ?
(Wainhira iha impakto konaba presu produto kafe tun, saida mak ita halo) ?

.....

13. Apakah saudara menjalin hubungan kerjasama dengan pedagang ?

(Iha relasaun ka servico hamutuk ne'ebe Ita halo ho agrikultor ou venderor seluk ?)

Ya (Iha) Tidak (La iha)

Jika "ya" mohon jelaskan : (Se karik "iha" fo hela esplikasaun) :



Lampiran 3 : Hasil Pengisian Kuesioner oleh Petani

1. Identitas Responden Petani

Nama	Umur (tahun)	Jenis Kelamin	Status Lahan
Afonso da Costa	45	Laki-laki	Milik sendiri
Agusto da Silva	55	Laki-laki	Milik sendiri
Antonio da Silva	54	Laki-laki	Milik sendiri
Armando Magno	50	Laki-laki	Milik sendiri
Domingos Soares	50	Laki-laki	Milik sendiri
Ernesto Soares	60	Laki-laki	Milik sendiri
Fausto da Costa	40	Laki-laki	Milik sendiri
Filomeno Magno	72	Laki-laki	Milik sendiri
Guido Orleans	47	Laki-laki	Milik sendiri
Januario Ximenes	45	Laki-laki	Milik sendiri
Jeronimo Soares	48	Laki-laki	Milik sendiri
Jose da Costa	35	Laki-laki	Milik sendiri
Jose Soares	38	Laki-laki	Milik sendiri
Leonardo da Silva	49	Laki-laki	Milik sendiri
Lourenco da Cunha	52	Laki-laki	Milik sendiri
Marco de Jesus	55	Laki-laki	Milik sendiri
Mariano da Costa	55	Laki-laki	Milik sendiri
Mario da Conceicao	57	Laki-laki	Milik sendiri
Martinho da Costa	44	Laki-laki	Milik sendiri
Venancio Lopes	72	Laki-laki	Milik sendiri
Total	20		

2. Pendidikan

	SD	SMP	SMA/U
3	8		
4		9	
5			3
Total	20		

3. Luas lahan

	2 hektar	3 hektar	4 hektar
2,0	6		
3,0		1	
4,0			13
Total	20		

4. Luas lahan usaha tani kopi Arabika

	1 hektar	2 hektar	2,5 hektar	3 hektar	4 hektar
2,0	2				
2,5		13			
3,0			1		
4,0				1	
Total	20				3

5. Jawaban para responden

Apa alasan saudara melakukan usaha tani kopi Arabika?	Jawaban
Membiayai sekolah anak	5
Membiayai sekolah anak dan memenuhi kebutuhan rumah tangga	1
Memenuhi kebutuhan ekonomi	5
Memenuhi kebutuhan rumah tangga	9
Total	20

Jenis kopi Arabika apasaja yang saudara jual ke pedagang?	Jawaban
Arabika	16
Arabika dan moca	1
Arabika dan Moca	1
Kopi moca	1
Mocca	1
Total	20

Bagaimana saudara memperoleh informasi harga jual kopi Arabika?	Jawaban
CCT	11
Dapat dari CCT	1
dari CCT (cooperativa café timor)	1
Radio	1
Radio dan NGO	2
Timor Global	2
Timor Global dan CCT	1
Timor Global dan koperasi	1
Total	20

Bagaimana proses penyaluran kopi Arabika ke pedagang? Mohon diuraikan	Jawaban
Kami menunggu di tempat dan CCT datang membeli	1
Menunggu di tempat	13
Menunggu di tempat dan CCT	2
Menunggu di tempat dan mereka datang membeli	2
Menunggu di tempat	1
Petik dan menunggu di tempat	1
Total	20

Kepada siapa saudara menjual kopi Arabika buah merah dan bagaimana sistem pembayarannya?	Jawaban
CCT	12
Timor Global	5
Total	20

Jenis kopi Arabika	Jawaban
Arabika buah merah	7
Buah merah	10
Moca dan Arabika	1
Total	20

Jumlah hasil panen kopi Arabika	Jawaban
0	2
300	2
500	4
600	1
700	1
1000	10
Total	20

Lembaga pemasaran	Jawaban
CCT	14
Timor Global	6
Total	20

Sistem pembayaran	Jawaban
Cash	20

6. Kepada siapa saja saudara menjual kopi tanduk dan bagaimana sistem pembayarannya?	Jawaban
Tengkulak	20

Jenis kopi Arabika	Jawaban
Kopi Tanduk	

Jumlah hasil panen kopi Arabika (kg)	Jawaban
1000	13
200	3
500	2
600	1
700	1
Total	20

Harga Jual (USD \$/kg)	Jawaban
0,33	13
0,37	7
Total	20

Lembaga pemasaran	Jawaban
Tengkulak	20

Sistem pembayaran	Jawaban
Cash	20

Biaya pemasaran apa saja yang saudara keluarkan dalam menjual kopi Arabika?	Jawaban
Biaya tenaga kerja	13
Pengemasan	7
Total	20

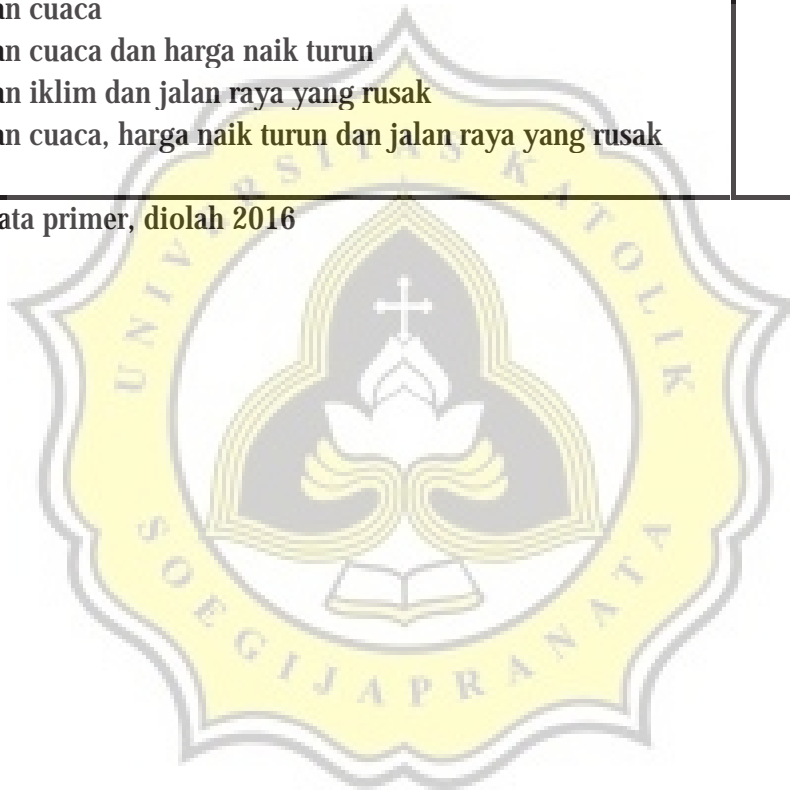
Jika terjadi penurunan harga kopi Arabika, apa yang saudara lakukan?	Jawaban
Kami tetap jual apabila harga kopi naik turun	1
Apabila harga naik turun	1
Kami tetap jual walaupun harga kopi naik turun	1
Tetap jual	8
Tetap jual dengan harga yang berlaku	1
Tetap jual jika harga kopi turun	2
Tetap jual jika harga turun	1
Tetap jual kopi apabila harga kopi turun	2
Tetap jual kopi jika harga naik turun	2
Tetap jual kopi, apabila naik turun	1
Total	20

Apakah saudara melakukan hubungan kerjasama dengan lembaga pemasaran dalam memasarkan kopi Arabika dan bentuk kerja seperti apa yang di lakukan?	Jawaban
Tidak	12
Ya	8
Total	20

Jika "Ya" jelaskan	Jawaban
Membagi informasi tentang meningkatkan kualitas kopi	1
CCT membagi informasi bagaimana meningkatkan kualitas kopi	1
Kerjasama dengan CCT dan Timor Global bagaimana meningkatkan kualitas kopi	1
Kerjasama dengan CCT, bagaimana menghasilkan kopi yang berkualitas	1
Membagi informasi tentang kopi	2
Seperti membagi informasi tentang bagaimana menanam kopi dengan baik	1
Timor Global membagi informasi bagaimana meningkatkan kualitas kopi	1
Total	20

Adakah kesulitan yang saudara hadapi dengan lembaga pemasaran dalam menjual kopi Arabika?	Jawaban
Harga naik turun	1
Harga naik turun	1
Harga naik turun dan jalan raya yang rusak	1
Harga naik turun dan mohon bantuan dari pemerintah	3
Harga naik turun dan perubahan cuaca	4
Jalan raya rusak dan harga naik turun	1
Jalan raya yang rusak	3
Jalan raya yang rusak dan harga kopi naik turun	2
Jalan raya yang rusak, harga kopi naik turun dan angin besar yang merusak kopi	1
Perubahan cuaca	1
Perubahan cuaca dan harga naik turun	1
Perubahan iklim dan jalan raya yang rusak	1
Perubahan cuaca, harga naik turun dan jalan raya yang rusak	1
Total	20

Sumber : Data primer, diolah 2016



Lampiran 4 : Hasil Pengisian Kuesioner oleh Pedagang

1. Identitas Pedagang

Nama	Umur (tahun)	Jenis Kelamin
Amandio da Costa	38	Laki-laki
Antonio Fernandes	39	Laki-laki
Carlito Alves	40	Laki-laki
Carlos de Araujo	45	Laki-laki
Eusebio Dias Quintas (CCT)	48	Laki-laki
Fausto C. da Cruz	38	Laki-laki
Fransisco Soares Tilman	40	Laki-laki
Fransisco Xavier	30	Laki-laki
Joao Soares	44	Laki-laki
Luis Martinho	30	Laki-laki
Timor Global (Bobby lay)	56	Laki-laki
Total	11	

2. Tempat tinggal

Alamat	Jawaban
Aitutu	2
Bairopite	1
Comoro	1
Ertilen, Maubisse	1
Hatululi	1
Lugato	1
Maubisse	1
Nugufu	1
Paiol	1
Railaco	1
Total	11

3. Pendidikan formal dan non-formal

Pendidikan formal	Jawaban
SD	4
SMP	3
SMA/U	2
Universitas	2
Total	11
Pendidikan non formal	Jawaban
Kursus	2

4. Status

Posisi	Jawaban
Tengkulak	4
Pedagang Besar	2
Pedagang pengumpul kecamatan	3
Pedagang pengecer	2
Total	11

5. Pertanyaan

1. Apakah alasan saudara melakukan usaha atau bisnis kopi Arabika?	Jawaban
Ingin mempromosikan kopi Arabika Timor	1
Memenuhi kebutuhan rumah tangga	1
Memenuhi kebutuhan rumah tangga	3
Memenuhi kebutuhan rumah tangga	1
Mempromosikan kopi Arabika di pasar Internasional dengan mutu dan standar yang baik agar dapat bersaing dengan Negara lain	1
Mencari keuntungan dan memenuhi kebutuhan rumah tangga	1
Meningkatkan keuntungan perusahaan	2
Menjual dan mengeksport kopi Arabika ke pasar internasional	1
Total	11

2. Manfaat yang diperoleh dari menjadi pedagang kopi Arabika?	Jawaban
Belajar bagaimana menjual kopi dengan baik agar dapat memperoleh keuntungan	2
Belajar menjual kopi dengan baik	1
Mempromosikan industri kopi dengan standar yang baik serta membantu meningkatkan pendapatan petani dan para pedagang kopi lainnya	1
Mempromosikan kopi Timor	1
Menambah pengalaman tentang bagaimana mengolah kopi dengan baik	1
Mendapat keuntungan dan belajar bagaimana menjual kopi dengan kualitas yang baik	1
Meningkatkan keuntungan petani dan para pedagang dengan membeli kopi dan mempromosikan kopi Arabika	1
Meningkatkan kualitas kopi dan mempromosikan kopi	1
Meningkatkan pendapatan petani	1
Untuk mendapatkan keuntungan	1
Total	11

3. Bagaimana proses penyaluran kopi Arabika yang saudara beli dari petani ? Mohon di uraikan.	Jawaban
Kami membeli dari pusat pengolahan	2
Kami membeli kopi buah merah	1
Kami pergi membeli dari petani	1
Kami pergi membeli kopi di tempat petani dan menjual kembali ke pedagang di maubisse	2
Membeli dari para pedagang yang ada di Aianro dan Maubisse	2
Membeli dari pedagang	1
Membeli kopi dari petani	1
Membeli kopi tanduk dari petani dan menjual kembali ke pedagang di Maubisse	1
Total	11

4. Jenis kopi Arabika apa yang saudara beli dari petani ?

Jenis kopi Arabika	Jawaban
Buah merah dan	2
Kopi green bean	2
Kopi tanduk	6
Kopi Tanduk	1
Total	11

5. Apakah saudara memiliki pedagang tetap

Jika "Ya" mohon sebutkan	Jawaban
Ya, pedagang di Ainaro	1
Ya, pedagang di Ainaro da	2
Ya, Petani Ainaro Vila da	1
Ya, petani dan pedagang k	2
Ya, petani di Ainaro	2
Ya, petani di Ainaro Vila	1
Ya, Timor Global dan CCT	2
Total	11

6. Adakah hambatan yang dihadapi dalam membeli kopi Arabika	Jawaban
	2
Ada, Jalan yang rusak sehingga susah untuk akses ke petani	1
Harga kopi yang sering turun	1
Jalan raya yang rusak dan kadang kopi yang kita beli tidak sesuai standar	1
Kopi kurang bersih	2
Tidak ada	4
Total	11

7. Dalam membeli kopi Arabika dari petani, adakah standar yang saudara tetapkan?	Jawaban
Ada, seperti kopi harus bersih dan berwarna putih	1
Kopi harus bersih	4
Kopi harus bersih dan berkualitas	2
Kopi harus berwarna merah dan bersih	2
Kualitas bagus dan kopi harus bersih	1
Tidak ada	1
Total	11

8. Kepada siapa saudara menjual kopi Arabika

Jenis pedagang	Jawaban
CCT	2
Pedagang di maubisse	1
Pedagang di Maubisse	3
Pedagang pengecer dan ekspor	1
Pedagang pengecer dan ekspor	1
Supermarket dan Restoran	2
Timor Global	1
Total	11

Jenis kopi	Jawaban
Kopi beras (green bean)	2
Kopi bubuk	2
Kopi tanduk	6
Kopi Tanduk	1
Total	11

Jumlah pembelian (kg/ton)	Jawaban
200	3
500	2
600	1
700	1
1000	4
Total	11

Jumlah yang di jual (kg/ton)	Jawaban
30	1
50	1
100	1
150	2
200	1
300	2
600	1
1000	2
Total	11

Harga jual (USD \$/kg)	Jawaban
1,70	4
2,50	3
3,00	1
3,50	2
5,00	1
Total	11

Sistem pembayaran	Jawaban
Cash	10
cash dan treding term	1
Total	11

8. Biaya pemasaran apa saja yang saudara keluarkan, sebelum menjual kopi Arabika	Jawaban
0,35	1
0,30	4
0,35	3
0,45	1
0,50	1
0,55	1
Total	11

Biaya pengangkutan	Jawaban
,00	2
1,00	9
Total	11

Biaya pengemasan	Jawaban
,00	4
2,00	7
Total	11

Biaya penyimpanan	Jawaban
,00	4
3,00	7
Total	11

Biaya pengolahan	Jawaban
,00	9
4,00	2
Total	11

Biaya tenaga kerja	Jawaban
,00	7
5,00	4
Total	11

Biaya bongkar muat	Jawaban
,00	4
1,00	1
6,00	6
Total	11

Biaya pemesanan	Jawaban
,00	7
7,00	4
Total	11

Biaya penyusutan	Jawaban
,00	7
8,00	4
Total	11

Biaya retribusi	Jawaban
,00	10
9,00	1
Total	11

9 Apakah saudara menghadapi hambatan dalam memasarkan kopi Arabika?	Jawaban
	1
Kadang para pedagang meminta harga diturunkan	1
Tidak ada	9
Total	11

10. Bagaimana saudara menetapkan harga jual kopi Arabika?	Jawaban
Berdasar pada harga Internasional	1
Berdasar pada area penjualan dan biaya yang telah dikeluarkan	1
Berdasar pada biaya telah dikeluarkan	1
Berdasar pada biaya telah dikeluarkan	1
Berdasar pada harga kopi internasional	1
Berdasar pada kualitas kopi	1
Kualitas	1
Tergantung pada biaya yang dikeluarkan	3
Tergantung pada biaya yang dikeluarkan	1
Total	11

11. Jika terjadi penurunan harga, apa yang saudara lakukan?	Jawaban
Jual dengan harga yang berlaku	1
Menurunkan harga jual kopi	1
Tetap jual	4
Tetap jual dan berdasar pada harga pasar internasional	1
Tetap jual dengan harga yang berlaku	3
Tetap jual, tergantung pada permintaan pembeli	1
Total	11

12. Apakah saudara menjalin hubungan kerjasama dengan pedagang	Jawaban
Tidak	9
Ya	2
Total	11

Jika "Ya" mohon jelaskan
CCT selalu membagi informasi ke pada para petani dan pedagang tentang bagaimana mengolah kopi dengan baik.
Timor Global selalu memberi informasi bagaimana meningkatkan kualitas kopi

Sumber : Data primer, diolah 2016

Lampiran 5 : Biaya Pemasaran Kopi Arabika yang dikeluarkan oleh Setiap
Lembaga Pemasaran Pada Saluran I

Biaya Pemasaran	Jumlah biaya dan rata-rata (USD/Kg)	
	Biaya	Rata-rata per kg (USD \$/kg)
Petani		
Biaya tenaga kerja	\$ 0,15	
Jumlah		\$ 0,15
Pedagang Besar		
Biaya bongkar muat	\$ 0,10	
Biaya transportasi	\$ 0,10	
Biaya penyusutan	\$ 0,05	
Biaya pengemasan	\$ 0,05	
Biaya sortasi dan grading	\$ 0,10	
Biaya penyimpanan	\$ 0,10	
Biaya pemesanan	\$ 0,05	
Jumlah		\$ 0,55
Pedagang Pengecer		
Biaya bongkar muat	\$ 0,05	
Biaya penyusutan	\$ 0,10	
Biaya pengemasan	\$ 0,10	
Biaya penyimpanan	\$ 0,05	
Biaya pemesanan	\$ 0,05	
Jumlah		\$ 0,35
Total Biaya Pemasaran		\$ 1,05

Sumber : Data primer, diolah 2016

Lampiran 6 : Biaya Pemasaran Kopi Arabika yang dikeluarkan oleh Setiap Lembaga Pemasaran Pada Saluran II

Biaya Pemasaran	Jumlah biaya dan rata-rata (USD/Kg)	
	Biaya	Rata-rata per kg (USD \$/kg)
Petani		
Biaya tenaga kerja	\$ 0,15	
Jumlah		\$ 0,15
Pedagang Pengumpul		
Biaya bongkar muat	\$ 0,10	
Biaya transportasi	\$ 0,10	
Biaya penyimpanan	\$ 0,05	
Biaya pengemasan	\$ 0,10	
Jumlah		\$ 0,35
Pedagang Besar		
Biaya bongkar muat	\$ 0,05	
Biaya pemesanan	\$ 0,05	
Biaya penyusutan	\$ 0,15	
Biaya pengemasan	\$ 0,05	
Biaya sortasi dan grading	\$ 0,05	
Biaya penyimpanan	\$ 0,05	
Biaya retribusi	\$ 0,05	
Jumlah		\$ 0,45
Pedagang Pengecer		
Biaya bongkar muat	\$ 0,10	
Biaya penyusutan	\$ 0,15	
Biaya pengemasan	\$ 0,10	
Biaya penyimpanan	\$ 0,10	
Biaya retribusi	\$ 0,05	
Jumlah		\$ 0,50
Total Biaya Pemasaran		\$ 1,45

Sumber : Data primer, diolah 2016

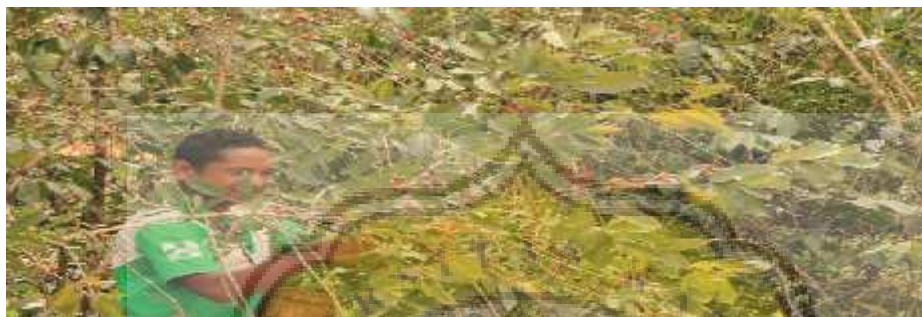
Lampiran 7 : Biaya Pemasaran Kopi Arabika yang dikeluarkan oleh Setiap Lembaga Pemasaran Pada Saluran III

Biaya Pemasaran	Jumlah biaya dan rata-rata (USD/Kg)	
	Biaya	Rata-rata per kg (USD \$/kg)
Petani		
Biaya tenaga kerja	\$ 0,15	
Biaya pengemasan	\$ 0,10	
Jumlah		\$ 0,25
Tengkulak		
Biaya tenaga kerja	\$ 0,15	
Biaya transportasi	\$ 0,15	
Jumlah		\$ 0,30
Pedagang Pengumpul		
Biaya bongkar muat	\$ 0,10	
Biaya transportasi	\$ 0,10	
Biaya penyimpanan	\$ 0,05	
Biaya pengemasan	\$ 0,10	
Jumlah		\$ 0,35
Pedagang Besar		
Biaya bongkar muat	\$ 0,05	
Biaya pemesanan	\$ 0,05	
Biaya penyusutan	\$ 0,15	
Biaya pengemasan	\$ 0,05	
Biaya sortasi dan grading	\$ 0,05	
Biaya penyimpanan	\$ 0,05	
Biaya retribusi	\$ 0,05	
Jumlah		\$ 0,45
Pedagang Pengecer		
Biaya bongkar muat	\$ 0,10	
Biaya penyusutan	\$ 0,15	
Biaya pengemasan	\$ 0,10	
Biaya penyimpanan	\$ 0,10	
Biaya retribusi	\$ 0,05	
Jumlah		\$ 0,50
Total Biaya Pemasaran		\$ 1,85

Sumber : Data primer, diolah 2016

Lampiran 8 : Hasil Documentasi yang dilakukan di Daerah Penelitian

- Proses pemetikan kopi Arabika yang dilakukan oleh petani



- Pengisian kuesioner oleh petani dan tengkulak



Sumber : Data primer, diolah 2016

- Proses penjualan Kopi Arabika oleh petani kepada pedagang



- Proses pengolahan kopi Arabika yang dilakukan oleh petani



Sumber : Data primer, diolah 2016

- Proses pengolahan kopi Arabika yang dilakukan oleh tengkulak dan pedagang pengumpul kecamatan



Sumber : Data primer, diolah 2016

- Proses pengolahan kopi yang dilakukan oleh pedagang besar





Sumber : Data primer, diolah 2016

- Hasil produk yang siap untuk di ekspor dan di distribusikan ke supermarket.



Sumber : Data primer, diolah 2016