



RINGKASAN

RIVALDI PRAYUDHA PRATAMA CHAKTI. Pengembangan Pasar Ekspor *Green Coffee Beans* CV Malabar Ditinjau dari *Customer Segment, Customer Relationship, dan Channels. Export Market Development of Green Coffee Beans CV Malabar in View of Customer Segment, Customer Relationship, and Channels.* Dibimbing oleh PRAMONO DJOKO FEWIDARTO.

Perkembangan pengetahuan mendorong manusia untuk melakukan perubahan pada pola konsumsi khususnya pada konsumsi minuman. Budaya minum kopi semakin menjadi tren di dunia sehingga permintaan terhadap kopi meningkat setiap tahunnya. Perkembangan ini menjadikan kopi sebagai suatu produk konsumsi yang wajib menemani di setiap kegiatan. Terdapat empat jenis kopi yang dikenal, yaitu, Arabika, Robusta, Liberika, dan Ekselsa. Berkembang kopi organik yang diproduksi menggunakan metodologi penelitian pertanian yang hasilnya biasa disebut sebagai *specialty coffee* atau kopi spesialti. Kopi spesialti biasa disangkutpautkan dengan nama geografis letak produk tersebut dihasilkan atau biasa disebut sebagai *single-origin coffee*. CV Malabar merupakan salah satu perusahaan bidang agrobisnis kopi yang memproduksi kopi spesialti yaitu kopi pegunungan Malabar atau kopi Malabar.

Pasar produk kopi tidak hanya berpotensi di negara Indonesia. Terdapat peluang besar pada produk kopi di pasar internasional. Semakin berkembang pengetahuan manusia terhadap pola konsumsi menjadikan kopi spesialti primadona dunia karena khasiat dan keamanan saat dikonsumsi secara berlebihan. CV Malabar perlu melakukan pengembangan bisnis menggunakan metode *Business Model Canvas* ditinjau dari *customer segment, customer relationship, dan channels* untuk pengembangan pasar ke ranah ekspor pada produk *green coffee beans*. Data yang digunakan merupakan data primer dan data sekunder. Data primer didapatkan dari pengamatan langsung, wawancara, dan survei. Sedangkan data sekunder didapatkan dari buku, jurnal, dan artikel. Data diolah menjadi data kualitatif *non-numerik* dan data kuantitatif numerik dalam analisis laba/rugi dan perubahan parsial.

CV Malabar sebagai suatu badan usaha di bidang bisnis pertanian memiliki kekuatan akan pengalaman dalam proses budi daya tanaman kopi hingga pengolahan ceri kopi serta pemasaran produk kopi. Dengan peluang besar pemasaran di pasar internasional dilakukan penambahan segmen pelanggan ke segmen importir ditunjang oleh pelayanan *customer care* yang dapat diakses 24 jam dan layanan FAQ (*frequently asked question*) melalui saluran media sosial dan website CV Malabar.

Kata Kunci: *business model canvass, ekspor, kopi spesialti*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang memunculkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.