

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Identitas Responden Pedagang Lokal

Pedagang atau lembaga pemasaran yang diketahui di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara berasal dari informasi yang diberikan dari responden petani dalam saluran pemasaran kakao. Pengambilan sampel pedagang menggunakan metode *snowball sampling* dengan mengikuti alur pemasaran kakao di daerah penelitian berdasarkan informasi awal yang diterima dari petani kakao, dan mengikuti lembaga yang terlibat dalam memasarkan kakao hingga sampai ke tangan konsumen akhir.

Pedagang responden yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 5 orang pedagang pengumpul. Pedagang pengumpul adalah pedagang yang membeli kakao kering dari petani secara langsung dilokasi pembelian. Kakao kering yang dibeli pedagang pengumpul kemudian dipasarkan kembali kepada pedagang besar. Adapun identitas responden pedagang pengumpul dapat dilihat pada sub bab berikut:

5.1.1. Identitas Responden Pedagang Berdasarkan Umur

Umur merupakan salah satu hal yang sangat mempengaruhi kemampuan seorang pedagang dalam menjalankan usaha pemasaran kakao. Pedagang yang berada pada umur produktif cenderung akan lebih teliti dalam memperhitungkan semua aspek yang mempengaruhi keuntungan dari pemasaran kakao yang dijalankannya. Adapun umur responden pedagang kakao di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara dapat dilihat pada Tabel berikut:

Tabel 6. Identitas Responden Pedagang Berdasarkan Umur di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara

No	Kelompok Umur (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	41 – 44	3	60
2.	45 – 50	2	40
Jumlah		5	100
Maksimum : 50 Tahun			
Minimum : 41 Tahun			
Rata-rata : 44 Tahun			

Sumber: Lampiran 3

Berdasarkan Tabel 6, menunjukkan bahwa distribusi frekuensi responden pedagang terbanyak berada pada rentang umur 41-44 tahun yang berjumlah 3 orang dengan persentase sebesar 60%. Rata-rata umur responden pedagang yaitu 44 tahun termasuk kategori usia produktif.

5.1.2 Identitas Responden Pedagang Berdasarkan Pendidikan

Pendidikan responden pedagang berpengaruh terhadap kemampuan dalam menjalankan pemasaran kakao, karena semakin tinggi pendidikan maka semakin banyak pengetahuan yang dapat diterapkan dalam pemasaran kakao tersebut. Adapun tingkat pendidikan responden pedagang di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara dapat dilihat pada Tabel berikut:

Tabel 7. Identitas Responden Pedagang Berdasarkan Pendidikan di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara

No	Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	SMA	4	80
2.	S1	1	20
Jumlah		5	100
Maksimum : S1			
Minumum : SMA			
Rata-rata : SMA			

Berdasarkan Tabel 7, menunjukkan bahwa tingkat pendidikan pedagang dibagi atas dua kelompok yaitu tingkat pendidikan SMA dan S1, pendidikan pedagang responden tingkat SMA lebih banyak dibandingkan tingkat pendidikan S1 dengan persentase sebesar 80%, tingkat pendidikan yang sudah relative tinggi menunjukkan bahwa pedagang sudah menyadari pentingnya arti pendidikan bagi mereka.

5.1.3. Identitas Responden Pedagang Berdasarkan Pengalaman Berdagang

Pengalaman merupakan hal yang sangat penting bagi seseorang dalam menjalankan tugas dan perannya. Bagi para pedagang, pengalaman dijadikan sebagai pelajaran dalam mengembangkan usaha agar tetap berjalan sesuai dengan yang diinginkan. Semakin banyak pengalaman, maka semakin banyak peristiwa serta semakin mudah bagi para pedagang untuk memprediksi bagaimana fluktuasi harga serta produksi petani kakao nantinya, hal ini dapat dijadikan. Adapun identitas responden pedagang berdasarkan pengalaman dapat dilihat pada Tabel berikut:

Tabel 8. Identitas Responden Pedagang Berdasarkan Pengalaman Berdagang di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara.

No	Pengalaman Berdagang (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	10 – 14	1	20
2.	15 – 20	4	80
Jumlah		5	100
Maksimum : 20 Tahun			
Minimum : 10 Tahun			
Rata-rata : 17 Tahun			

Sumber: Lampiran 3

Berdasarkan Tabel 8, menunjukkan jumlah responden pedagang dengan pengalaman 10-14 tahun hanya sebanyak 1 orang dengan nilai persentase sebesar

20%. Responden pedagang dengan lama berdagang selama 15-20 tahun sebanyak 4 orang dengan persentase 80%.

5.2. Identitas Informan Petani Kakao

Identitas informan petani dalam penelitian ini merupakan sejumlah petani yang melakukan penjualan atau pemasaran kakao di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha. Adapun identitas informan petani kakao dapat dilihat pada sub bab berikut:

5.2.1. Identitas Informan Petani Berdasarkan Umur

Umur merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi kepada kemampuan fisik dan pengalaman yang dimiliki dalam berusahatani. Tingkat umur akan mempengaruhi tingkat produktivitas bekerja, kemampuan berpikir, bertindak, serta membuat keputusan dalam melakukan aktivitas.

Tabel 9. Identitas Informan Petani Berdasarkan Umur di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha. Kabupaten Kolaka Utara

No	Kelompok Umur (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	41 – 45	4	40
2.	46 – 50	4	40
3.	51 – 55	2	20
Jumlah		10	100
Maksimum : 55 Tahun			
Minimum : 41 Tahun			
Rata-rata : 47 Tahun			

Sumber: Lampiran 2

Berdasarkan Tabel 9, menunjukkan bahwa Rata-rata umur informan petani yaitu 47 tahun termasuk kategori usia produktif. Umur petani mempengaruhi kemampuan fisik bekerja dan cara berpikir. Petani yang berumur muda dan sehat mempunyai kemampuan fisik yang lebih besar dari petani yang lebih tua. Petani muda juga lebih cepat menerima hal-hal baru yang dianjurkan, sebab petani muda

lebih berani menanggung risiko. Petani yang relatif lebih tua mempunyai kapasitas pengelolaan usahatani yang lebih matang, dan memiliki banyak pengalaman, sehingga sangat berhati-hati dalam bertindak dalam batas-batas tertentu, semakin bertambah umur seseorang maka tenaga yang dimiliki semakin produktif dan setelah pada batas umur tertentu produktivitasnya semakin menurun (Ehrenberg dan Smith, 2003).

5.2.2. Identitas Informan Petani Berdasarkan Pendidikan

Tingkat pendidikan sangat mempengaruhi petani dalam melakukan kegiatan berusahatani maupun meningkatkan produksi usahatani. Tingkat pendidikan akan berpengaruh terhadap cara berpikir, menerima dan mencoba hal baru. Semakin baik pendidikan pada petani maka dapat mempengaruhi adopsi teknologi dan keterampilan manajemen petani dalam mengelola usahatannya. Tingkat pendidikan petani responden dapat dilihat pada Tabel berikut:

Tabel 10. Identitas Informan Petani Berdasarkan Pendidikan di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara

No	Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	SMP	4	40
2.	SMA	6	60
Jumlah		10	100
Maksimum : SMA			
Minimum : SD			
Rata-rata : SMA			

Sumber: Lampiran 2

Berdasarkan Tabel 10, menunjukkan bahwa tingkat pendidikan di daerah penelitian beragam. Sebagian besar informan petani memiliki tingkat pendidikan terakhir SMA, yaitu sebanyak 6 orang dengan persentase sebesar 60%. Pendidikan formal berperan dalam pola pikir dan kemampuan petani dalam mengambil

keputusan, adapun cara yang dapat dilakukan untuk meningkatkan pola pikir serta memperluas pengetahuan daripada petani tekhusus dalam bidang pertanian dapat dibekali dengan pendidikan non formal berupa pelatihan.

5.2.3. Identitas Informan Petani Berdasarkan Pengalaman Berusahatani

Pengalaman berusahatani merupakan salah satu faktor yang berperan dalam mempengaruhi tingkat keberhasilan petani dalam kegiatan berusahatani. Pengalaman berusahatani sangat mempengaruhi tingkat keberhasilan petani dalam berusahatannya. Semakin lama pengalaman berusahatani maka semakin banyak pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki oleh petani tersebut. Jika pengalaman usahatani yang dimiliki petani semakin banyak maka dapat mendorong petani untuk menerapkan hasil yang lebih baik. Pengalaman berusahatani petani responden dapat dilihat pada Tabel berikut:

Tabel 11. Identitas Informan Petani Berdasarkan Pengalaman Berusahatani di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara

No	Pengalaman Berusahatani (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	10 – 16	2	20
2.	17 – 23	4	40
3.	24 – 30	4	40
Jumlah		10	100
Maksimum : 30 Tahun			
Minimum : 10 Tahun			
Rata-rata : 22 Tahun			

Sumber: Lampiran 2

Berdasarkan Tabel 11, menunjukkan bahwa informan petani di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara dengan pengalaman berusahatani paling dominan 17-23 tahun sebanyak 4 orang dan 24-30 tahun sebanyak 4 orang dengan persentase sebesar 40% dengan rata-rata pengalaman berusahatani 20 tahun. Responden memiliki cukup pengalaman berusahatani

kurang lebih dari 10 tahun. Pengalaman usahatani responden akan berpengaruh terhadap usahatani yang dilaksanakan. Semakin lama pengalaman bertani maka semakin selektif untuk mengadopsi suatu inovasi, sebaliknya petani yang masih berpengalaman rendah dalam bertani akan aktif mencari informasi yang berkaitan dengan usahatannya (John, 2013).

5.3. Saluran Pemasaran Kakao di Desa Koroha

Pemasaran merupakan salah satu hal penting dalam suatu usahatani. Pemasaran merupakan suatu proses pendistribusian hasil pertanian. Jika pemasaran kakao berjalan dengan baik, maka petani dapat merasa puas sehingga dapat meningkatkan hasil produksi baik secara kualitas maupun kuantitas.

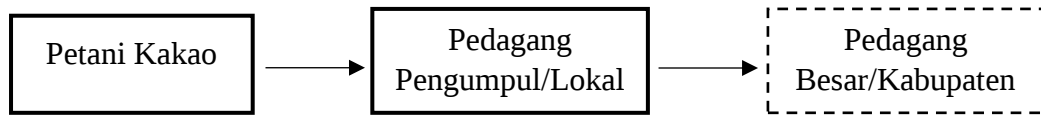
Setelah melakukan pemanenan, petani mulai memasarkan kakao agar mendapatkan keuntungan dari hasil usahatani tersebut. Petani kakao di Desa Koroha biasanya menjual kakao kepada pedagang pengumpul/lokal yang ada di Desa Koroha. Pedagang pengumpul/lokal tersebut mendatangi petani langsung ke rumah untuk bertransaksi dan mengangkut kakao yang sudah dipanen.

Pedagang pengumpul yang sudah menerima kakao dari petani tersebut akan melakukan proses pemasaran yaitu distribusi produk ke tangan konsumen akhir. Konsumen akhir yang dituju oleh para pedagang pengumpul/lokal adalah konsumen pedagang besar, yaitu eksportir yang membeli kakao dalam jumlah yang besar di sekitar Kabupaten Kolaka Utara. Proses pemasaran tersebut pedagang pengumpul/lokal mengeluarkan biaya dan juga mendapatkan keuntungan dari kegiatan pemasaran kakao tersebut.

Sistem pemasaran kakao di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara berdasarkan hasil penelitian terdapat hanya ada satu saluran

pemasaran, yaitu bentuk saluran pemasaran tidak langsung/saluran satu tingkat.

Adapun alur pemasaran dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 2. Saluran Pemasaran Kakao pada Pedagang di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara

Gambar 2, menunjukkan bahwa saluran pemasaran kakao di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara dari petani ke konsumen akhir melalui pedagang perantara, yaitu pedagang pengumpul/lokal. Hal tersebut menunjukkan bahwa untuk sampai ke konsumen, kakao hanya melalui 1 pedagang perantara.

Saluran pemasaran yang ada di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara terdiri dari petani dan pedagang pengumpul/Lokal. Berdasarkan hasil survei dan wawancara penelitian ini diperoleh seluruh atau 10 responden petani menyatakan menjual kakao ke pedagang pengumpul/lokal. Kakao yang dibeli oleh pedagang pengumpul dari petani dengan harga berkisar Rp.90.000 per kg untuk kakao kering dengan dua hari jemuran. kemudian pedagang pengumpul memasarkan kakao kepada pedagang besar/eksportir dengan harga Rp.115.000/kg

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara sudah menunjukkan adanya Lembaga pemasaran kakao berdasarkan saluran pemasaran yang dilakukan oleh responden petani.

5.4. Margin Pemasaran dan Biaya Pemasaran

Proses mengalirnya barang atau produk dari produsen ke konsumen membutuhkan suatu biaya, dengan adanya biaya pemasaran maka suatu produk akan meningkat harganya. Semakin panjang rantai pemasaran maka biaya yang dikeluarkan dalam pemasaran akan semakin meningkat, selain itu besarnya biaya pemasaran suatu produk tergantung pada jenis perlakuan terhadap produk itu sendiri. Selain biaya keuntungan juga menjadi pertimbangan lembaga pemasaran dalam memasarkan produknya. Besarnya biaya yang dikeluarkan serta keuntungan yang didapat akan berpengaruh terhadap margin pemasaran

5.4.1. Margin Pemasaran

Margin pemasaran adalah selisih harga jual dengan harga beli kakao dan merupakan salah satu indikator efisien pemasaran. Margin pemasaran terdiri dari biaya pemasaran dan keuntungan lembaga pemasaran. Besarnya margin pemasaran paberbagai saluran pemasaran selalu berbeda-beda, karena tergantung pada panjang pendeknya saluran pemasaran dan aktivitas yang telah dilaksanakan serta keuntungan yang diharapkan oleh lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran. Adapun margin pemasaran kakao di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara dapat dilihat pada Tabel berikut:

Tabel 12. Margin Pemasaran Kakao di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara, 2024

No	Lembaga Pemasaran	Harga Jual (Rp/kg)	Harga Beli (Rp/kg)	Margin Pemasaran (Rp/kg)
1.	Petani	90.000	-	-
2.	Pedagang Pengumpul	115.000	90.000	25.000

Sumber: Lampiran 4,5,6

Berdasarkan Tabel 13, menunjukkan bahwa harga jual petani kakao kepada pedagang pengumpul lokal di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara sebesar Rp.90.000/kg, kemudian pedagang pengumpul lokal menjual kepada pedagang besar dengan harga Rp.115.000/kg dan mendapatkan margin pemasaran sebesar Rp.25.000/kg, dapat disimpulkan bahwa margin pemasaran kakao di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara sebesar Rp.25.000/kg

5.4.2. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran kakao merupakan biaya yang dikeluarkan selama proses pemasaran berlangsung, mulai kakao terjual dari tangan produsen hingga diterima oleh konsumen. Biaya pemasaran tersebut ditanggung oleh lembaga pemasaran/pedagang pengumpul yang terlibat berupa biaya transportasi, tenaga kerja, dan pengemasan. Adapun biaya pemasaran pedagang pengumpul lokal di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara dapat dilihat pada Tabel berikut

Tabel 14. Biaya Pemasaran Kakao Pedagang Pengumpul Lokal di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara, 2024

No.	Item	Biaya Pemasaran (Rp/kg)
1.	Tenaga Kerja	134
2.	Transportasi Lokal	144
3.	Pengemasan	145
4.	Penyimpanan	105
Jumlah		528

Sumber: Lampiran 7

Berdasarkan pada Tabel 14, menunjukkan bahwa biaya pemasaran kakao yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul lokal di Desa Koroha, Kecamatan

Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara sebesar Rp.699.320 dan Rp.528/kg. Biaya pemasaran terdiri dari biaya tenaga kerja, biaya transportasi, biaya pengemasan, dan biaya penyimpanan. Biaya pemasaran kakao yang dilakukan pedagang pengumpul di Desa Koroha umumnya lebih sederhana dan lebih rendah dibandingkan dengan pedagang besar atau produsen coklat, karena skala operasinya lebih kecil dan fokus pada pengumpulan kakao dari petani dan penjualan ke pedagang besar.

5.5. Keuntungan Pemasaran

Keuntungan adalah selisih harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima produsen setelah dikurangi dengan biaya pemasaran. Adapun keuntungan pemasaran kakao yang didapat oleh pedagang pengumpul di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara dapat dilihat pada Tabel berikut:

Tabel 15. Keuntungan Pemasaran Kakao Pedagang Pengumpul di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara, 2024

No	Uraian	Nilai (Rp/Kg)
1	Volume Pembelian Kakao	1.320
2	Harga Penjualan Kakao	115.000
3	Harga Pembelian Kakao	90.000
4	Biaya Pemasaran	528
5	Keuntungan Lembaga Pemasaran (2-3-4)	24.472
6	Nilai Keuntungan (1 x 5)	32.300.000

Sumber: Lampiran 8,9

Berdasarkan Tabel 15, menunjukkan bahwa volume pembelian kakao oleh pedagang pengumpul lokal sebesar 1.320kg/bulan. Harga penjualan kakao sebesar Rp.115.000/kg dan harga pembelian kakao di tingkat petani sebesar Rp.90.000/kg. Sedangkan total biaya pemasaran kakao sebanyak Rp.528/kg, maka total

keuntungan pemasaran yang didapatkan lembaga pemasaran, yaitu pedagang pengumpul lokal di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara menghasilkan keuntungan rata-rata sebesar Rp.24.472/kg selama satu bulan

5.6. Efisiensi Pemasaran

Efisiensi pemasaran adalah hasil antara biaya pemasaran dengan nilai produk yang dinyatakan dengan persen. (Karo-karo dkk, 2017). Aspek pemasaran merupakan aspek yang penting dari penelitian ini apabila aspek ini berjalan cukup baik, maka seluruh pihak akan sama-sama diuntungkan. Artinya pemasaran yang baik akan membawa dampak positif terhadap petani, pedagang dan konsumen Adapun efesiensi pemasaran kakao di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara dapat dilihat pada Tabel berikut:

Tabel 16. Efisiensi Pemasaran Kakao Pedagang Pengumpul di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara, 2024

No	Uraian	Nilai
1	Total Biaya Pemasaran (Rp/kg)	528
2	Harga Penjualan Kakao (Rp/kg)	115.000
3	Efisiensi Pemasaran (%)	46%
4	Keterangan	Efisiensi

Sumber: Lampiran 10

Berdasarkan pada Tabel 16, menunjukkan bahwa nilai efisiensi pemasaran kakao pada pedagang pengumpul sebesar 46% <50%, jadi pemasaran kakao pada pedagang pengumpul lokal dinyatakan efisien. Hal ini dikarenakan biaya yang dikeluarkan pedagang lokal rendah, yaitu sebesar Rp.528 per kg dengan harga jual kakao yang tinggi sebesar Rp.115.000. Hal ini dikarenakan proses distribusi yang efisien yang dapat mengurangi biaya transportasi dan logistik serta kemitraan yang kuat dengan petani kakao membantu pedagang lokal memastikan pasokan kakao

yang stabil dan harga yang wajar serta didukung dengan harga kakao yang tinggi karena industri coklat terus berkembang, yang meningkatkan permintaan kakao. dengan demikian hipotesis -1 diterima, yang menyatakan pemasaran kakao di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara, efisien Hal ini sejalan dengan penelitian Sumantri, dkk (2022) yang mengatakan pemasaran biji kakao dikatakan efisiensi karena nilai efisiensi sebesar 14,97% lebih kecil dari 50%

5.7. *Farmer's Shere*

Farmer's shere merupakan bagian yang diterima petani yang dinyatakan dalam bentuk persentase. Semakin tinggi nilai *farmer's shere* maka nilai margin pemasaran semakin rendah, begitu pula sebaliknya. Adapun nilai *farmer's shere* pemasaran di Kecamatan Pakue Tengah, Kabupaten Kolaka Utara dapat dilihat pada Tabel 25 berikut ini.

Tabel 17. *Farmer's Share* Petani Kakao di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara, 2024

No	Uraian	Nilai (Unit)
1	Harga kakao ditingkat Petani (Rp/kg)	90.000
2	Harga kakao ditingkat Pedagang Besar (Rp/kg)	115.000
3	<i>Farmer Share</i> (%)	78.26
4	Keterangan	Efisien

Sumber: Lampiran 11

Berdasarkan Tabel 17, harga jual ditingkat petani kakao sebesar Rp.90.000/kg dan harga jual tingkat pedagang besar sebesar Rp.115.000/kg dengan nilai *farmer shere* pada pemasaran kakao dari petani hingga pedagang pengumpul sebesar $78,26\% \geq 60\%$. Jadi efisiensi pemasaran berdasarkan uji *farmer's shere* pada pemasaran kakao di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara adalah efisien. Hal ini dikarenakan pedagang lokal di Desa Koroha memiliki

hubungan langsung dengan petani yang mengurangi pedagang perantara serta pengetahuan informasi pasar memungkinkan pedagang lokal dan petani bernegosiasi harga yang lebih adil, dengan demikian hipotesis -2 diterima, yang menyatakan *farmers's Share* pada pemasaran kakao di Desa Koroha, Kecamatan Kodeoha, Kabupaten Kolaka Utara efisien. Hal ini sejalan dengan penelitian Idawati (2022) yang mengatakan nilai *farmer's share* pada saluran pemasaran sebesar $83,87\% \geq 60\%$