

**ANALISIS RANTAI NILAI KAKAO DI KECAMATAN  
GANGGA KABUPATEN LOMBOK UTARA**

**JURNAL**



**Oleh**

**Anggi Wulantari  
C1G 011 014**

**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MATARAM  
2015**

# **ANALISIS RANTAI NILAI KAKAO DI KECAMATAN GANGGA KABUPATEN LOMBOK UTARA**

## **ANALYSIS VALUE CHAIN OF COCOA IN SUBDISTRICT OF GANGGA – NORTH LOMBOK REGENCY**

**Anggi Wulantari <sup>1</sup>, I Gusti Lanang Parta Tanaya <sup>2</sup>, Rosmilawati <sup>3</sup>**

1)Mahasiswa, 2)Dosen Pembimbing Utama, 3) Dosen Pembimbing Pendamping  
Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Mataram

### **ABSTRACT**

This research aim to: (1). To knowing the cocoa value chain in Subistrict Of Gangga North Lombok Regency. (2). To knowing the role of each of the cocoa value chain in the Subistrict of Gangga North Lombok Regency. (3). To knowing the price margin and marketing costs in the flow of the cocoa value chain in Subdistrict Of Gangga North Lombok Regency. (4). To knowing the gap between desire and ability to fulfill the desire among actors in the cocoa value chain in Subdistrict Of Gangga North Lombok Regency.

The method used in this research is descriptive method, while the technique of data collection using survey techniques. The unit of analysis in this study is the cocoa value chain in North Lombok Regency. This research was conducted in the Subdistrict of Gangga North Lombok Regency. Determination of the study sample area determined "purposive sampling" or intentionally, with the consideration that one of the subdistricts have a total production of cocoa which is higher than some subdistricts. Determination of the number of farmers of respondents was conducted using "Quota sampling", which is set by 30 respondents to assign 10 respondent farmers in each village. Next, the farmer respondents from each subdistrict sample was determined by Random Sampling that is how determine respondents by random. The data used are primary data and secondary data, the type of data used quantitative and qualitative data. Data were analyzed using descriptive analysis, analysis of price margin, transaction cost analysis, and gap analysis.

The results showed that: (1). There are two channels in the cocoa value chain in Subdistrict Of Gangga North Lombok Regency, That is: (a) From farmer to trader Inter-Island; (b) From farmer to Traders Village Gatherer, to the Inter-Island Traders. (2). Their respective roles in the cocoa value chain actors Subdistrict Of Gangga North Lombok Regency, namely: Farmers act as producers of cocoa cultivation process until the process of post-harvest and sell to middlemen and traders village between islands. Traders Village Collectors buy cocoa from farmers, sorting, packing and re-sell inter-island trader. Inter-island traders buy cocoa from village traders or farmers, drying, sorting, and send cocoa to inter-island trader. (3) The margin is the price of a two-channel value chain can be seen that the biggest price margin contained in the value chain channel two with a margin of Rp 6,776 / kg, while the margins are the lowest prices on the first line with a margin of Rp 5,000 / kg. The transaction costs incurred by the inter-island trader with a transaction fee of Rp 950 / kg, while the lowest transaction costs incurred by traders village with a transaction fee of Rp 644 / kg. (4). Still the gap between value chain actors, among others, (a). The gap for farmers: there is a gap on the feasibility of price, financially strong, shared risk, financial aid, keeping promises, and extensive consumer networks. (b). Gaps level trader: In the first indicator of the level of traders village of gaps found in aspects of the cocoa market wants, cocoa needs, maturity level, the feasibility of price, keeping promises, sorting, consider the wishes, cocoa of good quality, handling complaints, and drought decent. For merchants gaps between islands contained in cocoa aspect of meeting the needs, maturity level, little

physical damage, sorting, consider the wishes, of good quality cocoa, handle complaints and drought decent. In the second indicator of the level of village traders are gaps in the aspect of the level of drought, average maturity, the color of cocoa, free of physical damage, still be kept and classification . For inter-island traders are gaps in the aspect of the level of drought, average maturity, the color of cocoa, free of physical damage , still be kept and classification.

## ABSTRAK

Tujuan penelitian untuk: (1). mengetahui rantai nilai kakao di Kecamatan Gangga Kabupaten Lombok Utara. (2). mengetahui peran masing-masing pelaku rantai nilai kakao di Kecamatan Gangga Kabupaten Lombok Utara. (3). mengetahui margin harga dan biaya pemasaran dalam aliran rantai nilai kakao di Kecamatan Gangga Kabupaten Lombok Utara. (4). Mengetahui kesenjangan antara keinginan dan kemampuan memenuhi keinginan antar pelaku rantai nilai kakao di Kecamatan Gangga Kabupaten Lombok Utara.

Metode yang digunakan dalam penelitian adalah metode deskriptif, sedangkan teknik pengumpulan data menggunakan teknik survei. Unit analisis dalam penelitian ini adalah rantai nilai kakao di Kabupaten Lombok Utara. Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Gangga Kabupaten Lombok Utara. Penentuan daerah sample penelitian ditentukan secara “*purposive sampling*” atau secara sengaja, dengan pertimbangan bahwa 1 kecamatan tersebut memiliki jumlah produksi kakao yang lebih tinggi dari beberapa kecamatan yang ada. Penentuan jumlah petani responden dilakukan dengan metode “*Quota Sampling*”, yaitu menetapkan sebanyak 30 responden dengan menetapkan 10 responden petani pada masing-masing desa. Selanjutnya petani responden dari masing-masing kecamatan sample ditentukan secara *Random Sampling* yaitu cara pengambilan sample atau responden secara acak. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, jenis data yang digunakan data kuantitatif dan kualitatif. Data dianalisis menggunakan analisis deskriptif, analisis margin harga, analisis biaya transaksi, dan analisis kesenjangan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1). Terdapat dua saluran rantai nilai kakao di Kecamatan Gangga Kabupaten Lombok utara yaitu : (a) Dari petani ke Pedagang Antar Pulau; (b) Dari petani ke Pedagang Pengumpul Desa, ke Pedagang Antar Pulau. (2). Peran masing-masing pelaku rantai nilai kakao di Kecamatan gangga kabupaten Lombok utara yaitu : Petani berperan sebagai penghasil kakao yang melakukan proses budidaya tanaman hingga proses pasca panen dan melakukan penjualan ke pedagang pengumpul desa dan pedagang antar pulau yang ada. Pedagang Pengumpul Desa membeli kakao dari petani, mensortir, mengemas dan menjualnya kembali pedagang antar pulau. Pedagang Antar Pulau membeli kakao dari pedagang pengumpul desa atau petani, mengeringkan, mensortir, dan mengirim kakao ke pedagang antar pulau Bali. (3).Margin harga dari dua saluran rantai nilai dapat diketahui bahwa margin harga terbesar terdapat pada saluran rantai nilai dua dengan margin sebesar Rp 6.776/kg, sedangkan margin harga terendah terdapat pada saluran pertama dengan margin sebesar Rp 5.000/kg. Biaya transaksi terbesar dikeluarkan oleh pedagang antar pulau dengan biaya transaksi sebesar Rp 950/kg, sedangkan biaya transaksi terendah dikeluarkan oleh pedagang pengumpul desa dengan biaya transaksi sebesar Rp 644 /kg. (4). Masih terjadinya kesenjangan antar pelaku rantai nilai antara lain yaitu (a). Kesenjangan ditingkat petani: kesenjangan terdapat pada kelayakan harga, kuat secara finansial, berbagi resiko, bantuan keuangan, menepati janji, dan jaringan konsumen luas. (b). Kesenjangan ditingkat pedagang: Pada indikator pertama ditingkat pedagang pengumpul desa kesenjangan terdapat pada aspek kakao diinginkan pasar, kakao memenuhi kebutuhan, tingkat kematangan, kelayakan harga, menepati janji, melakukan sortasi, mempertimbangkan keinginan, kakao berkualitas baik, menangani complain, dan kekeringan yang layak. Untuk pedagang antar pulau kesenjangan terdapat pada aspek kakao memenuhi

kebutuhan, tingkat kematangan, kerusakan fisik kecil, melakukan sortasi, mempertimbangkan keinginan, kakao berkualitas baik, menangani complain dan kekeringan yang layak. Pada indikator kedua ditingkat pedagang pengumpul desa kesenjangan terdapat pada aspek tingkat kekeringan, kematangan rata, warna kakao, bebas kerusakan fisik, tetap awet disimpan dan klasifikasi. Untuk pedagang antar pulau kesenjangan terdapat pada aspek tingkat kekeringan, kematangan rata, warna kakao, bebas kerusakan fisik, tetap awet disimpan dan klasifikasi.

## PENDAHULUAN

Perkebunan merupakan sub sektor pertanian yang sampai saat ini masih mendapat perhatian besar dari pemerintah Indonesia, karena pemerintah mengharapkan devisa sektor non migas dari sub sektor ini. Dengan demikian kenaikan hasil-hasil perkebunan diupayakan terus meningkat yang pada gilirnya akan membawa pengaruh terhadap volume ekspor dan pada akhirnya penerimaan devisa akan semakin meningkat.

Sehubungan dengan hal tersebut, sub sektor perkebunan merupakan bagian dari sektor pertanian dan harus sejalan dengan tuntutan pembangunan. Sub sektor ini dituntut untuk mengadakan penyesuaian dalam proses pembangunannya, dimulai dari pendekatan kegiatannya pada tahap permulaan pembangunan, kemudian menjadi pendekatan komoditi, bergeser ke depan menjadi pendekatan usaha tani dengan orientasi pada peningkatan kesejahteraan masyarakat (Anonim, 1997).

Sejalan dengan tuntutan pembangunan tersebut di atas, upaya khusus sub sektor perkebunan dilaksanakan melalui kegiatan pengembangan perkebunan wilayah khusus (P2WK) yaitu pengembangan usahatani dengan usahatani pokok tanaman perkebunan pada wilayah-wilayah Indonesia bagian timur.

Tanaman kakao (*Theobroma Cacao*) merupakan komoditas yang dibudidayakan secara besar-besaran di daerah tropis. Usahatani tanaman perkebunan kakao umumnya ditujukan untuk kepentingan pasar, sehingga masalah pasar merupakan masalah yang sangat penting dalam merangsang petani untuk meningkatkan produksinya.

Dan semua komoditi perkebunan yang diusahakan di Propinsi Nusa Tenggara Barat, terdapat komoditi yang digolongkan dalam kategori komoditi andalan, salah satunya adalah kakao/cokelat. Komoditi kakao banyak diusahakan oleh petani di Provinsi Nusa Tenggara Barat, karena mampu memberikan pendapatan dan menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Provinsi Nusa Tenggara Barat memiliki luas perkebunan kakao 7483,00 hektar dengan hasil produksi 1562,10 ton pada tahun 2013.

Kabupaten Lombok Utara merupakan kabupaten penghasil kakao terbanyak dengan hasil produksi 786,03 ton dan luas areal 3023,35 hektar. Jadi Kabupaten Lombok Utara memberikan kontribusi terbesar untuk memenuhi pasokan yang dibutuhkan oleh Provinsi Nusa Tenggara Barat (Badan Pusat Statistik NTB, 2013).

Perkebunan kakao terkonsentrasi di Kabupaten Lombok Utara khususnya kecamatan Gangga, Tanjung, dan Kayangan. Luas lahan perkebunan kakao di Kabupaten Lombok Utara mencapai 3023,35 hektar dengan tingkat produksi 786,03 ton. Dari lima kecamatan yang ada di Kabupaten Lombok Utara, kecamatan Gangga merupakan kecamatan yang mempunyai produksi kakao yang paling besar dibandingkan dengan kecamatan lainnya (Badan Pusat Statistik NTB, 2013).

Komodoti perkebunan yang diusahakan di Kabupaten Lombok Utara, kakao merupakan salah satu produk unggulan khususnya di Kecamatan Gangga. Hal ini dapat dibuktikan dengan adanya luas lahan perkebunan yang terdapat di wilayah Gangga yang tersedia dalam jumlah besar dengan produksi yang tinggi karena didukung oleh kondisi alam

yang subur dan ketersediaan air yang cukup sehingga ideal untuk pertumbuhan dan perkembangan kakao.

Upaya peningkatan pendapatan petani kakao di Kabupaten Lombok Utara, tidak cukup hanya melalui pendekatan aspek teknis berupa peningkatan produktivitas dan kualitas kakao yang dapat dilakukan melalui perbaikan budidaya tanaman saja, akan tetapi pemilihan sistem pemasaran dan penanganan paska panen yang dapat memberikan nilai tambah optimal juga perlu mendapat perhatian. Disamping itu banyak pihak yang terlibat dalam tataniaga kakao di Lombok Utara hal ini dapat menyebabkan saluran distribusi kakao kurang efisien yang pada akhirnya kurang menguntungkan bagi petani, dari sisi harga yang diterima oleh petani. Untuk itu, diperlukan kajian dan analisis terhadap pemasaran komoditi kakao di Kabupaten Lombok Utara, untuk mendapatkan informasi yang bermamfaat bagi pengembangan paska panen usahatani kakao, terutama dari sisi pemasaran.

Pemasaran komoditas pertanian selama ini mempunyai mata rantai yang sangat panjang, mulai dari petani, pedagang pengumpul desa, pedagang pengumpul kecamatan, pedagang besar, pengecer hingga kekonsumen akhir. Sehingga mengakibatkan adanya pergerakan nilai tambah dari setiap rantai pemasaran yang ada.

Dari uraian diatas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk Untuk mengetahui rantai nilai kakao di Kecamatan Gangga Kabupaten Lombok Utara, mengetahui peran masing-masing pelaku rantai nilai kakao di Kecamatan Gangga Kabupaten Lombok Utara, mengetahui margin harga dan biaya pemasaran dalam aliran rantai nilai kakao di Kecamatan Gangga Kabupaten Lombok Utara, dan Mengetahui kesenjangan antara keinginan dan kemampuan memenuhi keinginan antar pelaku rantai nilai kakao di Kecamatan Gangga Kabupaten Lombok Utara.

## METODE PENELITIAN

- a) Rantai Nilai Analisis deskriptif ini digunakan untuk mengetahui rantai nilai kakao di Kabupaten Lombok Utara secara langsung menelusuri lembaga rantai nilai yang terlibat dalam pemasaran kakao mulai dari tingkat petani/produsen sampai ke konsumen akhir.
- b) Untuk mengetahui peran pelaku rantai nilai kakao di Kecamatan Gangga Kabupaten Lombok Utara secara deskriptif.
- c) Untuk mengetahui margin pemasaran komoditi kakao dihitung dengan formulasi berikut :

$$MH = Hr - Hf$$

Keterangan :

MH = Margin Harga

Hr = Harga di tingkat Konsumen

Hf = Harga di tingkat Produsen

- d) 1. untuk mengetahui biaya pemasaran yang terdapat pada lembaga-lembaga yang terkait dengan rantai nilai kakao dihitung dengan formulasi sebagai berikut :

$$BP = BT + UTK$$

Dimana :

BP = Biaya Pemasaran

BT = Biaya Transportasi

UTK = Upah Tenaga Kerja

2. untuk mengetahui biaya pemasaran yang terdapat pada lembaga-lembaga yang terkait dengan rantai nilai kakao dihitung dengan formulasi sebagai berikut :

$$BP = BT + UTK$$

Dimana :

BP = Biaya Pemasaran  
 BT = Biaya Transportasi  
 UTK = Upah Tenaga Kerja

e) 1. Analisis kesenjangan di tingkat petani

Untuk mengetahuinya kesenjangan (GAP) pada petani dianalisis menggunakan uji t-test dengan rumus sebagai berikut :

$$t = \frac{\bar{x}_1 - \bar{x}_2}{\sqrt{\frac{Sp^1}{n_1} + \frac{Sp^2}{n_2}}}$$

Keterangan :

X1 = Skor keinginan  
 X2 = Skor kemampuan  
 Sp<sup>1</sup> = Varians indikator yang diinginkan  
 Sp<sup>2</sup> = Varians indikator yang didapatkan  
 n1 = Jumlah indikator yang diinginkan  
 n2 = Jumlah indikator yang didapatkan

2. Analisis kesenjangan di tingkat pedagang perantara

Untuk mengetahui kesenjangan ditingkat pedagang perantara dianalisis dengan cara (rata-rata skor yang diinginkan pada aspek tertentu dikurangi rata-rata skor yang didapatkan pada aspek tertentu).

Kriteria keputusan:

- a. Apabila hasil bernilai positif (+) maka aspek tidak terpenuhi
- b. Apabila hasil bernilai negatif atau nol (-)/(0) maka aspek terpenuhi

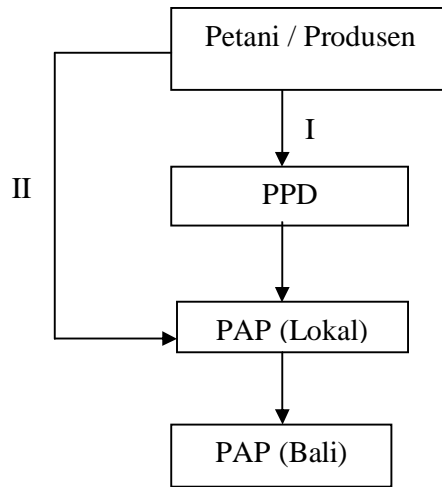
## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Rantai Nilai Kakao

Rantai nilai kakao adalah kegiatan yang dilakukan masing-masing pelaku rantai nilai kakao untuk membawa kakao dari satu pelaku rantai nilai ke pelaku rantai nilai berikutnya, guna untuk memperoleh nilai tambah. Dalam rantai nilai kakao di Kecamatan Gangga terdapat tiga pelaku rantai nilai kakao yang terdiri dari petani/produsen, pedagang pengumpul desa (PPD) dan pedagang antar pulau (PAP). Dalam kegiatan rantai nilai kakao setiap pelaku memiliki peran masing-masing yaitu sebagai penjual dan pembeli kakao. Berdasarkan hasil penelitian terdapat 2 saluran yang dilalui produksi kakao di Kecamatan Gangga yaitu :

Saluran 1 : Petani produsen langsung menjual kakaonya kepada pedagan antar pulau (PAP).

Saluran 2 : Petani menjual kakaonya kepada pedagang pengumpul desa (PPD) kemudian menjual kakaonya ke pedagang antar pulau (PAP) Lokal yang kemudian di jual kembali kepada pedagang antar pulau Bali. Untuk Lebih jelasnya dapat dilihat dari gambar berikut :



Gambar 1. Rantai Nilai

Petani/produsen biasanya menjual kakao ke pedagang dalam bentuk biji basah dan biji kering. Petani yang menjual kakao biji basah biasanya hanya melakukan proses penjemuran selama satu hari, sedangkan petani yang menjual kakaonya dalam bentuk biji kering biasanya petani melakukan proses penjemuran selama tiga hari hingga biji kakao benar – benar kering. Harga yang diterima untuk kakao dalam bentuk biji basah sebanyak 8.000/Kg, sedangkan harga yang didapatkan petani untuk kakao dalam bentuk biji kering sebanyak 27.000/Kg.

Pedagang pengumpul desa (PPD) berperan mengumpulkan kakao dari petani, kemudian pedagang pengumpul desa kembali melakukan proses pengeringan pada kakao dalam bentuk basah yang di beli dari petani sehingga dapat memenuhi standar mutu yang diinginkan oleh pedagang antar pulau (PAP).

Pedagang antar pulau (PAP) lokal sebagai konsumen melakukan penyortiran pada biji kakao yang di beli dari petani agar sesuai dengan standar mutu dan kualitas. Penyortiran yang dilakukan pedagang antar pulau (PAP) lokal seperti tingkat kekeringan biji kakao dan sortasi kerusakan biji kakao sehingga kakao benar – benar berkualitas dan memiliki harga jual yang tinggi kemudian PAP lokal menginformasikan kualitas kakao yang akan di jualnya kepada pedagang PAP Bali.

Pedagang antar pulau di Bali sebagai pedagang dalam penelitian ini menerima informasi kualitas kakao yang dijual PAP Lokal yang kemudian melakukan proses transaksi dan pengiriman kakao yang akan di beli oleh PAP Bali.

### **Peran Pelaku Rantai Nilai Kakao**

Dalam rantai nilai kakao di Kecamatan Gangga setiap pelaku memiliki peranan masing – masing. Petani berperan sebagai penghasil/produsen pada pelaku mata rantai nilai pertama dimana produk berawal dengan melakukan budidaya kakao sesuai dengan jenis/varietas, jumlah dan mutu produk yang diminta oleh pedagang pengumpul desa (PPD)

dan pedagang antar pulau (PAP). Sedangkan pedagang pengumpul desa (PPD) berperan sebagai pengumpul kakao dari petani dan melakukan penjemuran atau pengeringan. Hasil pembelian dari petani kemudian di jual kepada pedagang antar pulau. Pedagang antar pulau berperan sebagai pengumpul yang menerima kakao dari petani dan PPD, pemilihan varietas (sortasi) dan standar kualitas kakao ditentukan oleh pedagang antar pulau berdasarkan pesanan dari pedagang antar pulau di Bali.

### Margin Pemasaran

Margin pemasaran adalah selisih harga antara petani dan pedagang yaitu petani sbagai produsen dan pedagang sebagai konsumen. Margin pemasaran meliputi biaya dan keuntungan dari petani sampai ke konsumen akhir.

Besar margin pada masing-masing rantai nilai di tentukan oleh : biay transportasi, biaya tenaga kerja dan biaya pengolahan. Sedangkan keuntungan pada pelaku rantai nilai adalah besarnya keuntungan yang diperoleh oleh masing-masing pelaku rantai nilai. Untuk lebih jelasnya, distribusi margin pada pelaku rantai nilai dapat dilihat pada Tabel 4.13. berikut :

Tabel 1. Distribusi Margin Pemasaran Pada Beberapa Saluran Rantai Nilai kakao di Kecamatan Gangga Kabupaten Lombok Utara

No	Uraian	Saluran Rantai Nilai	
		I (Rp/Kg)	II (Rp/Kg)
1	Harga Jual Tingkat Petani	22.224	22.224
2	Pedagang Pengumpul Desa		
	Harga Beli		22.224
	Biaya Transaksi :		
	a. Transportasi		644
	b. Tenaga Kerja		0
	Total Biaya		<b>644</b>
	Harga Jual		29.000
	Keuntungan		6.132
	Margin		6776
3	Pedagang Antar Pulau Lokal		
	Harga Beli	29.000	29.000
	Biaya Transaksi :		
	a. Transportasi	450	450
	b. Tenaga Kerja	500	500
	Total Biaya	<b>950</b>	<b>950</b>
	Harga Jual	34.000	34.000
	Keuntungan	4.050	4.050
	Margin	5.000	5.000
4	Pedagang Antar Pulau di Bali		
	Harga Beli	34.000	34.000
	Total Biaya Transaksi	950	1.594
	Total Keuntungan	4.050	10.182
	Total Margin Harga	5.000	11.776
	Share Harga (%)	85	65

Sumber : DataPrimer Diolah (2015)

Dari Tabel 1. dapat dilihat bahwa ada 2 saluran yang terdapat dalam rantai nilai kakao di Kecamatan Gangga Kabupaten Lombok Utara.



1. Saluran Rantai Nilai I : Petani – PAP Lokal – PAP di Bali  
Pada aliran I terdapat hanya satu lembaga yang terlibat dengan total margin harga yang diperoleh oleh pedagang antar pulau sebesar 5.000/kg dengan total biaya transaksi yang dikeluarkan sebesar Rp.950/kg dan total keuntungan 4.050/kg.
2. Saluran Rantai Nilai II : Petani – PPD – PAP Lokal – PAP di Bali  
Pada saluran II terdapat dua lembaga yang terlibat di antaranya pedagang pengumpul desa dan pedagang antar pulau. Margin harga pada pedagang pengumpul desa sebesar 6.776/kg dengan mengeluarkan total biaya transaksi 644/kg maka keuntungan yang diperoleh sebesar 6.132/kg.

pelaku pada saluran 1 yaitu antara petani dan pedagang antar pulau dan pada saluran 2 yaitu petani, pedagang pengumpul desa, dan pedagang antar pulau. Dari kedua saluran rantai nilai kakao menunjukkan bahwa total margin tertinggi terdapat pada saluran 2 yaitu sebesar 11.776 /kg, sedangkan pada saluran 1 hanya sebesar 5000/kg. Tingginya margin harga pada saluran 2 disebabkan karena lebih banyak lembaga yang terlibat dalam rantai nilai dibandingkan pada saluran 1. Sedangkan untuk share harga dari kedua saluran sudah dikatakan efisien karena share harga ( $X$ )  $\geq$  60% dari harga yang diterima petani.

### **Biaya Pemasaran**

Biaya pemasaran yaitu biaya – biaya yang dikeluarkan untuk menjual dan membawa produk ke pasar. Adapun biaya yang dikeluarkan pada pemasaran kakao adalah biaya transportasi dan biaya tenaga kerja. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 4.13. dibawah ini :

Tabel 2. Biaya Pemasaran pada Pelaku Rantai Nilai Kakao di Kecamatan Gangga tahun 2015.

No	Biaya Pemasaran	PPD (Rp/Kg)	PAP (Rp/Kg)
1	Biaya Transportasi	644	500
2	Biaya Tenaga Kerja	-	450
	Total	644	950

*Sumber : Data Primer Diolah (2015)*

Dari Tabel 2. Dapat dilihat bahwa biaya pemasaran terbesar di keluarkan oleh pedagang antar pulau (PAP) sebesar 950/kg sedangkan biaya pemasaran terkecil dikeluarkan oleh pedagang pengumpul desa (PPD) sebesar 644/kg. Hal ini disebabkan karena pedagang antar pulau mensortasi terlebih dahulu kaka sehingga pedagang antar pulau harus menjemur kembali kakao tersebut kemudian langsung mengirim kakao tersebut keluar pulau lombok, sedangkan pedagang pengumpul desa langsung membeli jagung ke petani/produsen dan dijual kembali ke pedagang antar pulau. Dengan demikian pedagang antar pulau lebih besar mengeluarkan biaya pemasaran dari pada pedagang pengumpul desa. Dalam hal ini hanya biaya tersebut yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul desa dan pedagang antar pulau.

### **Analisis Kesenjangan Pada Petani**

Dalam penelitian ini analisis kesenjangan di terapkan kepada pelaku rantai nilai kakao di Kecamatan Gangga yakni petani/produsen, pedagang pengumpul desa dan pedagang antar pulau. Pada tingkat petani yang di analisis adalah kesenjangan antara keinginan petani dan terpenuhinya keinginan petani. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel .3. Tingkat Keinginan Petani dan Tingkat Terpenuhnya Keinginan Petani Kakao Tahun 2015

ASPEK	PI	PD	P	Keterangan
Kelayakan harga	5,40	5,00	0,130	Terpenuhi
Memilih kakao berkualitas	4,70	4,17	0,043	Tidak Terpenuhi
Kuat secara financial	4,40	4,57	0,502	Terpenuhi
Harga bersaing	5,53	4,60	0,011	Tidak Terpenuhi
Kejujuran	5,87	5,00	0,004	Tidak Terpenuhi
Berbagi resiko	3,77	3,03	0,142	Terpenuhi
Memberikan informasi pasar	5,90	4,93	0,011	Tidak Terpenuhi
Perilaku	5,90	5,77	0,043	Tidak Terpenuhi
Bantuan keuangan	4,83	4,67	0,550	Terpenuhi
Menepati janji	5,93	5,87	0,161	Terpenuhi
Jaringan konsumen luas	8,00	5,93	0,310	Terpenuhi

Sumber : Data Primer Diolah (2015)

Keterangan:

- PI = Petani Ingin
- PD = Petani Dapatkan
- P = Probabilitas

Dari Tabel 3. dapat dilihat bahwa dari 11 aspek keinginan petani hanya 5 aspek yang sudah terpenuhi, sedangkan 7 aspek lainnya belum terpenuhi atau masih berbeda signifikan ( $P < 0,05$ ). Lima aspek yang sudah terpenuhi yaitu aspek kelayakan harga petani merasa pedagang membayar kakao petani dengan harga yang layak. Aspek kuat secara finansial baik pedagang pengumpul desa maupun pedagang antar pulau memiliki modal besar sehingga mampu membayar kakao yang dihasilkan petani secara tunai. Aspek berbagi resiko pedagang mau berbagi resiko ketika petani mengalami gagal panen dengan tetap membeli kakao petani tetapi dengan harga yang murah sesuai dengan kualitas yang dihasilkan petani. Aspek bantuan keuangan ketika petani membutuhkan bantuan modal pedagang bersedia memberikan bantuan keuangan kepada petani agar kakao yang dihasilkan petani berkualitas baik. Aspek menepati janji pedagang memberikan kepastian kepada petani untuk membeli kakao yang dihasilkan petani sesuai dengan harga yang telah disepakati. Aspek jaringan konsumen yang luas petani menjual kakao kepada pedagang yang memiliki pelanggan yang banyak atau jaringan konsumen yang luas.

Lima aspek yang belum terpenuhi yaitu aspek memilih kakao berkualitas pedagang merasa petani menjual kakao tidak sesuai dengan keinginan pedagang padahal petani telah menyediakan kakao sesuai dengan tingkat kekeringan yang diinginkan pedagang. aspek harga bersaing petani harga kakao berkualitas baik yang dihasilkan dapat dijual dengan harga lebih tinggi ditingkat pedagang. aspek kejujuran petani merasa pedagang tidak jujur pada saat melakukan penimbangan kakao. Aspek memberi informasi pasar petani menginginkan pedagang bersedia memberi informasi harga kakao yang berlaku. Aspek perilaku sikap pedagang belum cukup baik ketika terjalinnya hubungan kerjasama dalam transaksi jual beli.

## Analisis Kesenjangan Pada Pedagang

Selain analisis kesenjangan pada petani, analisis kesenjangan juga diterapkan pada pedagang pengumpul desa (PPD) dan pedagang antar pulau (PAP) antara keinginan pedagang dan terpenuhinya keinginan pedagang. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 4.4. Tingkat Keinginan Pedagang dan Kemampuan Petani Memenuhi Keinginan Pedagang Kakao Tahun 2014 berikut :

Tabel 4. Tingkat Keinginan Pedagang dan Kemampuan Petani Memenuhi Keinginan Pedagang Kakao Tahun 2015

ASPEK	PPDI	PPDD	GAP	PAPI	PAPD	GAP
Kakao diinginkan pasar	4,60	4,40	0,20	4,00	4,00	0,00
Kakao memenuhi kebutuhan	5,20	3,80	1,40	6,00	5,00	1,00
Tingkat kematangan	4,20	3,80	0,40	5,00	4,00	1,00
Kelayakan harga	6,00	5,20	0,80	6,00	6,00	0,00
Menepati janji	6,00	5,40	0,60	6,00	6,00	0,00
Kerusakan fisik kecil	4,40	4,40	0,00	5,00	4,00	1,00
Melakukan sortasi	4,80	3,40	1,40	5,00	4,00	1,00
Mempertimbangkan keinginan	4,00	3,60	0,40	5,00	4,00	1,00
Kakao berkualitas baik	4,80	4,00	0,80	6,00	3,00	3,00
Menangani complain	2,60	1,80	0,80	4,00	1,00	3,00
Kekeringan yang layak	5,00	4,40	0,60	6,00	4,00	2,00
Agregat	4,69	4,02	0,67	5,27	4,09	1,18

Sumber : Data Primer Diolah (2015)

Keterangan: PPDI = Pedagang Pengumpul Desa Inginan  
PPDD = Pedagang Pengumpul Desa Dapatkan  
PAPI = Pedagang Antar Pulau Inginan  
PAPD = Pedagang Antar Pulau Dapatkan  
GAP = Kesenjangan

Tabel 4. menunjukkan bahwa untuk pedagang pengumpul desa (PPD) ada 10 aspek masih mengalami kesenjangan dan 1 aspek yang sudah terpenuhi sebesar 0,67 (10%) yang berarti hanya 10% keinginan pedagang pengumpul desa yang sudah terpenuhi adalah aspek kerusakan fisik kecil petani telah memenuhi keinginan pedagang pengumpul desa dengan menjual kakao yang sudah disortir sehingga hanya sedikit kakao yang mengalami kerusakan kecil.

Sepuluh aspek yang belum terpenuhi adalah aspek kakao yang diinginkan pasar petani belum bisa menyediakan kakao yang diinginkan pasar seperti tingkat kadar air minimal 10%. Aspek kakao memenuhi kebutuhan petani belum bisa menyediakan kakao dalam jumlah yang diinginkan pedagang pengumpul desa. Aspek tingkat kematangan petani menjual kakao belum sesuai dengan tingkat kekeringan yang diinginkan yaitu tingkat kadar air 10% dengan lama penjemuran maksimal 4 hari. Aspek kelayakan harga petani menginginkan harga tinggi pada kakao yang tidak sesuai dengan keinginan pedagang pengumpul desa. Menepati janji pedagang pengumpul desa merasa tidak ada kepastian dari petani dalam menghasilkan kakao yang diinginkan pedagang pengumpul desa. Aspek melakukan sortasi belum ada usaha petani dalam melakukan pemisahan kotoran atau apa saja yang tidak dikehendaki pada biji kakao yang dihasilkan petani kakao. Aspek mempertimbangkan keinginan petani belum berusaha untuk menghasilkan kakao yang diinginkan pedagang. aspek kakao berkualitas baik petani belum menyediakan kakao yang

berkualitas yaitu kakao dengan tingkat kadar air 10%, memisahkan kotoran yang menempel pada biji kakao dan memisahkan jamur yang menempel pada kakao. Aspek melayani complain banyak petani yang tidak menanggapi keluhan pedagang pengumpul desa mengenai kakao yang dihasilkan petani. Aspek kekeringan yang layak petani belum bisa memenuhi keinginan pedagang pengumpul desa dengan menghasilkan kakao yang telah dijemur selama 4 hari dengan tingkat kadar air 10%.

Pada pedagang antar pulau, ada 3 aspek yang sudah terpenuhi yaitu aspek kakao yang diinginkan pasar pedagang antar pulau merasa kakao yang di beli pada petani dan pedagang pengumpul desa sudah sesuai dengan kualitas yang diinginkan pasar seperti tingkat kekeringan dan kakao yang di hasilkan telah disortir. Aspek kelayakan harga pedagang antar pulau merasa membeli kakao dengan harga yang sesuai dengan kualitas kakao yang dijual oleh petani dan pedagang pengumpul desa. Aspek menepati janji petani dan pedagang pengumpul desa telah menghasilkan kakao yang sesuai dengan keinginan pedagang antar pulau.

Pada pedagang antar pulau, ada 8 aspek yang belum terpenuhi diantaranya aspek kakao memenuhi kebutuhan kakao yang di sediakan petani dan pedagang pengumpul desa belum sesuai dengan jumlah kakao yang dibutuhkan pedagang antar pulau. Aspek tingkat kematangan pedagang antar pulau merasa kakao yang di beli dari petani tidak sesuai dengan tingkat kematangan yang diinginkan pedagang antar pulau yaitu tingkat kadar air minimal 10%. Aspek kerusakan fisik kecil pedagang antar pulau masih mendapati kerusakan kecil dan jamur pada kakao yang dijual petani dan pedagang pengumpul desa. Aspek melakukan sortasi pedagang antar pulau masih harus melakukan pemisahan kotoran dan pemilihan kakao berjamur yang dihasilkan oleh petani dan pedagang pengumpul desa. Aspek mempertimbangkan keinginan petani dan pedagang pengumpul desa belum memenuhi keinginan pedagang antar pulau yang menginginkan kakao yang dihasilkan sudah tersortir dan memiliki tingkat kekeringan yang sesuai. Aspek kakao berkualitas baik petani dan pedagang pengumpul desa menjual kakao masih belum sesuai dengan keinginan pedagang antar pulau, kakao yang dihasilkan masih banyak mengalami kerusakan kecil. Aspek menangani complain petani dan pedagang antar pulau tidak menanggapi keluhan pedagang antar pulau mengenai kualitas kakao yang diinginkan. Aspek kekeringan yang layak pedagang antar pulau harus melakukan proses penjemuran kembali pada kakao yang belum memenuhi tingkat kekeringan sesuai dengan yang diinginkan.

Tabel 5. Tingkat Keinginan Pedagang dan Kemampuan Petani Memenuhi Keinginan Pada Kakao Yang Dihasilkan Petani Tahun 2015

ASPEK	PPDI	PPDD	GAP	PAPI	PAPD	GAP
Tingkat kekeringan	5,60	4,00	1,60	4,00	3,00	1,00
Kematangan rata	5,40	3,40	2,00	5,00	4,00	1,00
Warna Kakao	4,40	3,20	1,20	5,00	3,00	2,00
Bebas kerusakan fisik	4,80	3,60	1,20	4,00	3,00	1,00
Tetap awet disimpan	4,00	3,00	1,00	5,00	3,00	2,00
Klasifikasi	5,20	3,80	1,40	5,00	3,00	2,00
Harga kompetitif	6,00	6,00	0,00	6,00	6,00	0,00
Agregat	5,06	3,86	1,20	4,86	3,57	1,29

Sumber : Data Primer Diolah (2015)

Dari Tabel 5. menunjukkan bahwa pada pedagang pengumpul desa hanya satu aspek yang sudah terpenuhi yaitu aspek harga kompetitif kakao yang yang dihasilkan petani sudah sesuai dengan yang diinginkan pedagang pengumpul desa yaitu kakao dengan tingkat kadar air 10%.

Enam aspek yang belum terpenuhi yaitu aspek tingkat kekeringan petani menghasilkan kakao belum sesuai dengan tingkat kekeringan yang diinginkan pedagang pengumpul desa. Aspek kematangan rata kakao yang dihasilkan petani belum matang merata atau kakao masih dalam keadaan setengah basah. Aspek warna kakao pedagang pengumpul desa menginginkan warna kakao sudah coklat merata akibat proses penjemuran. Aspek bebas kerusakan fisik petani menjual kakao yang masih terdapat banyak kerusakan pada kakao yang dihasilkannya. Aspek tetap awet disimpan banyak kakao petani yang tidak awet disimpan dan berjamur sebelum dijual kembali kepada pedagang antar pulau Bali. Aspek klasifikasi petani belum mengklasifikasikan kakaonya dengan baik dan masih banyak kakao yang dihasilkan mengalami kerusakan kecil.

Pada pedagang antar pulau aspek yang sudah terpenuhi yaitu harga kompetitif kakao yang petani dan pedagang pengumpul desa menghasilkan kakao yang memiliki harga cukup tinggi karena kakao yang dihasilkan dapat dikatakan sudah berkualitas baik.

Enam aspek yang belum terpenuhi pada pedagan antar pulau yaitu aspek kekeringan yang layak pedagang antar pulau merasa kakao yang dibeli dari petani dan pedagang pengumpul desa tidak sesuai dengan keinginan karena kakao yang dibeli belum cukup kering sedangkan kakao yang diinginkan pedagang antar pulau yaitu kakao dengan tingkat kadar air 10%. Aspek kematangan merata pedagang antar pulau menjemur kembali kakao yang di beli dari petani dan pedagang pengumpul desa yang belum matang merata yaitu setengah dari kakao yang dibeli belum kering sepenuhnya. Aspek warna kakao pedagang antar pulau menginginkan kakao yang matang dengan warna coklat tua yang berarti kakao yang dihasilkan telah kering dengan kadar air kurang dari 10%. Aspek bebas kerusakan fisik petani dan pedagang pengumpul desa masih belum mempertimbangkan keinginan pedagang antar pulau untuk mensortir kakaonya agar bebas dari kerusakan dan jamur. Aspek tetap awet disimpan yaitu kakao yang dibeli pedagang antar pulau dari petani dan pedagang pengumpul desa tidak bertahan lama dan rusak sebelum dijual ke pembeli antar pulau Bali.

## **KESIMPUL DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

1. Dalam penelitian ini terdapat 2 saluran dalam rantai nilai kakao di Kecamatan Gangga yaitu saluran 1 : Petani – Pedagang Antar Pulau lokal – Pedagang Antar Pulau di Bali. Dari petani menyalurkan langsung kepada pedagang antar pulau (PAP). Saluran 2 : Petani – Pedagang Pengumpul Desa – Pedagang Antar Pulau lokal – Pedagang Antar Pulau di Bali. Dari petani menyalurkan ke pedagang pengumpul desa (PPD) kemudian menuju ke pedagang antar pulau (PAP).
2. Peran pelaku dalam kegiatan rantai nilai kakao yaitu :
  - a. Petani berperan sebagai penghasil/produsen dimana petani memproduksi biji kakao kemudian melakukan penjualan ke pedagang pengumpul desa (PPD) ke pedagang antar pulau (PAP) lokal dan pedagang antar pulau (PAP) di Bali.
  - b. Pedagang pengumpul desa (PPD) berperan sebagai pembeli hasil produksi kakao petani kemudian menjual kembali kakao ke pedaganga antar pulau (PAP) lokal kemudian munjual ke pedagang antar pulau di Bali.
  - c. Pedagang antar pulau lokal berperan membeli kakao dari petani dan pedagang pengumpul desa kemudian melakukan penjemuran, sortasi dan menjual kembali kakao ke pedagang antar pulau di luar pulau Lombok.

- d. Pedagang antar pulau di Bali berperan membeli kakao yang dikumpulkan pedagang antar pulau lokal dan melakukan pembayaran non tunai atau via transfer.
3. Margin pemasaran pada saluran rantai nilai dapat diketahui bahwa margin pemasaran tertinggi terdapat pada saluran 2 ( Petani – Pedagang Pengumpul Desa – Pedagang Antar Pulau Lokal – Pedagang Antar Pulau di Bali ) dengan margin harga sebesar 6776/kg, sedangkan margin terendah terdapat pada saluran 1 ( Petani – Pedagang Antar Pulau Lokal – Pedagang Antar Pulau di Bali ) sebesar 5000/kg. Biaya pemasaran di keluarkan pedagang antar pulau sebesar 950/kg biaya pemasaran terendah dikeluarkan oleh pedagang pengumpul desa sebesar 664/kg. (4).
4. Masih terjadinya kesenjangan antar pelaku rantai nilai antara lain yaitu (a). Kesenjangan ditingkat petani: kesenjangan terdapat pada kelayakan harga, kuat secara finansial, berbagi resiko, bantuan keuangan, menepati janji, dan jaringan konsumen luas. (b). Kesenjangan ditingkat pedagang: Pada indikator pertama ditingkat pedagang pengumpul desa kesenjangan terdapat pada aspek kakao diinginkan pasar, kakao memenuhi kebutuhan, tingkat kematangan, kelayakan harga, menepati janji, melakukan sortasi, mempertimbangkan keinginan, kakao berkualitas baik, menangani complain, dan kekeringan yang layak. Untuk pedagang antar pulau kesenjangan terdapat pada aspek kakao memenuhi kebutuhan, tingkat kematangan, kerusakan fisik kecil, melakukan sortasi, mempertimbangkan keinginan, kakao berkualitas baik, menangani complain dan kekeringan yang layak.

Pada indikator kedua ditingkat pedagang pengumpul desa kesenjangan terdapat pada aspek tingkat kekeringan, kematangan rata, warna kakao, bebas kerusakan fisik, tetap awet disimpan dan klasifikasi. Untuk pedagang antar pulau kesenjangan terdapat pada aspek tingkat kekeringan, kematangan rata, warna kakao, bebas kerusakan fisik, tetap awet disimpan dan klasifikasi.

### **Saran**

1. Untuk petani agar lebih meningkatkan kualitas kakao, sehingga bisa mendapatkan harga yang lebih tinggi.
2. Untuk pedagang agar bisa memberikan informasi harga kakao pada petani dan memberikan harga layak sesuai dengan kualitas yang dihasilkan petani.

### **Daftar Pustaka**

- Anonym, 1997. *Repelita VII. Pembangunan Pertanian NTB. Pembangunan Dinas Pertanian TK. Mataram.*
- Badan Pusat Statistik Provinsi NTB, 2013. *NTB Dalam Angka Kantor Perwakilan BPS NTB Mataram. Mataram.*
- Hapizah. 2015. *Analisis Biaya dan Pendapatan Usahatani Kakao di Kabupaten Lombok Utara. Skripsi. Program Studi Agribisnis. Fakultas Pertanian. Universitas Mataram.*
- Muhidin, Maulana. 2015. *Analisis Rantai Nilai Jagung di Kabupaten Dompu. Skripsi. Program Studi Agribisnis. Fakultas Pertanian. Universitas Mataram.*
- Rabiahtul, Irna, A. 2015. *Analisis Rantai Nilai Jagung di Kabupaten Lombok Utara. Skripsi. Program Studi Agribisnis. Fakultas Pertanian. Universitas Mataram.*