

## V. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 5.1. Identitas Responden Petani

Identitas responden yang diuraikan dalam pembahasan berikut menggambarkan berbagai aspek keadaan yang meliputi: Umur, Tanggungan Keluarga, Pendidikan dan Pengalaman Responden, lebih lanjut diuraikan sebagai berikut :

#### 5.1.1. Umur Responden

Umur sangat mempengaruhi aktifitas seseorang karena dikaitkan langsung dengan kekuatan fisik dan mental, sehingga berhubungan erat dengan pengambilan keputusan. Responden yang benar muda relative cenderung mempunyai kemampuan fisik yang lebih baik, dibandingkan dengan responden yang berumur tua. Komposisi umur respon dapat dilihat pada Tabel 5 di bawah ini.

Tabel 1. Umur Responden di Desa Beringin Jaya, Kecamatan Tomoni, Kabupaten Luwu Timur.

No.	Umur (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	26-37	7	46,7
2	38-49	2	13,3
3	40-51	6	40,0
<b>Jumlah</b>		<b>15</b>	<b>100</b>
Minimum	= 26 Tahun		
Maksimum	= 51 Tahun		
Rata-Rata	= 40 Tahun		

*Sumber: Lampiran 2*

Tabel 5, menunjukkan bahwa umur responden pada rentang umur minimum 26 tahun dan maksimal 60 tahun dapat diketahui bahwa rata-rata umur pada responden yaitu 40 tahun sehingga umur rata-rata responden termasuk dalam usia produktif.

### 5.1.2. Tanggungan Keluarga

Jumlah tanggungan keluarga merupakan banyaknya jumlah anggota keluarga yang tinggal baik dalam satu rumah maupun luar rumah. Semakin banyak jumlah tanggungan akan mempengaruhi jumlah pengeluaran dan pendapatan rumah tangga. Adapun jumlah tanggungan keluarga responden dapat dilihat pada Tabel 6 sebagai berikut.

Tabel 2. Tanggungan Keluarga Responden di Desa Beringin Jaya, Kecamatan Tomoni, Kabupaten Luwu Timur.

No.	Tanggungan Keluarga	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	0-1	3	20
3	2-3	8	54
2	4-5	4	26
<b>Jumlah</b>		<b>15</b>	<b>100</b>
Minimum = 0 Orang			
Maksimum = 5 Orang			
Rata-Rata = 2 Orang			

*Sumber: Lampiran 2*

Tabel 6, menunjukkan bahwa jumlah tanggungan keluarga yang tertinggi terdapat 2-3 yang jumlahnya 8 orang. Dengan jumlah rata-rata tanggungan keluarga 2 orang.

### 5.1.3. Tingkat Pendidikan Responden

Pendidikan merupakan suatu proses pembelajaran, pengetahuan, keterampilan dan kebiasaan sekelompok orang yang diturunkan dari satu generasi ke generasi berikutnya melalui pengajaran, pelatihan, atau penelitian.

Tingkat pendidikan umumnya mempengaruhi cara berpikir dan bertindak dalam pengambilan keputusan dalam menjalankan sebuah usaha. Secara umum pendidikan yang lebih tinggi yang ditunjang diberbagai pengalaman dan akan mempengaruhi produktivitas kemampuan kerja yang lebih baik. Tingkat pendidikan yang tinggi akan memudahkan seseorang untuk mendapatkan informasi dan mudah menerima hal baru khususnya dalam fermentasi biji kakao.

Tabel 3. Pendidikan Responden di Desa Beringin Jaya, Kecamatan Tomoni, Kabupaten Luwu Timur.

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase %
1	SD	1	6,66
2	SMP	4	26,7
3	SMA	6	40,0
4	S1	4	26,7
Jumlah		<b>15</b>	<b>100</b>

*Sumber: Lampiran 2*

Berdasarkan tabel 7, menunjukkan bahwa tingkat pendidikan di Desa Beringin Jaya, Kecamatan Tomoni, Kabupaten Luwu Timur dapat dinyatakan pendidikan tertinggi adalah SMA yang jumlahnya sebanyak 6 orang. Sehingga responden termasuk dalam tingkat pendidikan yang produktif.

#### 5.1.4. Pengalaman Berusahatani

Pengalaman merupakan faktor yang berperan dalam pengambilan keputusan. Pengalam mempunyai pengaruh dalam melakukan pemeliharaan lingkungan, responden yang berpengalaman akan lebih cepat menerapkan teknologi dan lebih responitif terhadap inovasi, karena itu kegiatan pengalaman selalu memberikan manfaat. Untuk lebih jelasnya, berikut pengalaman responden berdasarkan lamanya bekerja atau menggeluti usaha dalam bidang pertanian ini.

Tabel 4. Pengalaman Berusahatani di Desa Beringin Jaya, Kecamatan Tomoni, Kabupaten Luwu Timur.

No	Pengalaman (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	3-12	8	53,3
3	13-22	4	26,7
2	23-32	3	20,0
<b>Jumlah</b>		<b>15</b>	<b>100</b>
Minimum	= 3 Orang		
Maksimum	= 30 Orang		
Rata-Rata	= 15 Orang		

*Sumber: Lampiran 2*

Tabel 8, menunjukkan bahwa lama pengalaman berusahatani tertinggi berkisar 3-12 tahun sebanyak 8 orang dengan nilai rata-rata 15 tahun. Sehingga responden dapat dinyatakan produktif didalam berusaha tani.

#### 5.2. Identitas Responden Pedagang

Lembaga pemasaran atau pedagang merupakan seseorang yang terlibat dalam Rantai Pasok Pemasaran biji kakao fermentasi di Desa Beringin Jaya, Kecamatan Tomoni, Kabupaten Luwu Timur yaitu pedagang pengumpul dan pedagang pengecer. Identitas responden dalam penelitian ini meliputi: umur, jenis kelamin,

tingkat pendidikan, jumlah tanggungan dan lama berdagang. Identitas responden lembaga pemasaran biji kakao fermentasi dapat dilihat sebagai berikut.

### 5.2.1. Umur

Umur merupakan salah satu faktor yang berhubungan dengan kemampuan kerja dalam melaksanakan kegiatan. Jika seorang yang bekerja dalam usia produktif akan lebih baik dan maksimal dibandingkan usia yang non produktif. Adapun umur responden dapat dilihat pada Tabel 9 berikut.

Tabel 5. Umur Responden Lembaga Pemasaran Biji Kakao Fermentasi di Desa Beringin Jaya, Kecamatan Tomoni, Kabupaten Luwu Timur.

No	Umur (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	32-43	2	50
2	44-55	2	50
<b>Jumlah</b>		<b>4</b>	<b>100</b>
Minimum	= 32 Orang		
Maksimum	= 55 Orang		
Rata-Rata	= 43 Orang		

**Sumber: Lampiran 3**

Tabel 9, menunjukkan bahwa umur responden lembaga pemasaran minimum 32 tahun dan maksimal 55 tahun. pada rentan umur 32-42 tahun dan 45-55 tahun dengan jumlah yang sama yaitu 2 orang. Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata umur responden lembaga pemasaran biji kakao fermentasi yaitu 43 tahun umur responden termasuk dalam kategori produktif. Jika usia 15-60 tahun masih termasuk dalam kategori produktif.

### 5.2.2. Jenis Kelamin

Data responden berdasarkan jenis kelamin bertujuan menguraikan karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin yang dijadikan sampel penelitian. Adapun jenis kelamin yang dijadikan sampel penelitian. Adapun jenis kelamin responden dapat dilihat pada tabel 10 berikut.

Tabel 6. Jenis Kelamin Responden pemasaran Biji Kakao Fermentasi di Desa Beringin Jaya, Kecamatan Tomoni, Kabupaten Luwu Timur.

No	Jenis Kelamin	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Laki-Laki	2	50
2	Perempuan	2	50
<b>Jumlah</b>		<b>4</b>	<b>100</b>

*Sumber: Lampiran 3*

Tabel 10, menunjukkan bahwa jenis kelamin responden pada lembaga pemasaran biji kakao fermentasi adalah laki-laki sebanyak 2 orang dan perempuan sebanyak 2 orang. Hal ini dapat dinyatakan bahwa lembaga pemasaran yang terjadi di Desa Beringin Jaya sudah masuk dalam kategori kesetaraan gender.

### 5.2.3. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan umumnya mempengaruhi cara berpikir dan bertindak dalam pengambilan keputusan dalam menjalankan sebuah usaha. Adapun tingkat pendidikan responden lembaga pemasaran dapat dilihat sebagai berikut.

Tabel 7. Tingkat Pendidikan Responden lembaga pemasaran Biji Kakao Fermentasi di Desa Beringin Jaya, Kecamatan Tomoni, Kabupaten Luwu Timur.

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	SD	2	50
2	SMA	1	25
3	S1	1	25
<b>Jumlah</b>		<b>4</b>	<b>100</b>

*Sumber: Lampiran 3*

Tabel 11, menunjukkan bahwa tingkat pendidikan responden lembaga pemasaran yang tertinggi yaitu SD dengan jumlah 2 orang dengan ini menyatakan bahwa tidak ada pengaruh tingkat pendidikan didalam lembaga pemasaran.

#### 5.2.4. Status Pekerjaan

Status pekerjaan adalah indikator yang menunjukkan status atau tanggung jawab masing-masing dalam pekerjaan yang dimilikinya. Adapun status pekerjaan pada responden dapat dilihat pada Tabel 12 berikut.

Tabel 8. Status Pekerjaan Responden lembaga pemasaran Biji Kakao Fermentasi di Desa Beringin Jaya, Kecamatan Tomoni, Kabupaten Luwu Timur.

No	Status	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Pedagang pengecer	2	50
2	Pedagang pengumpul	2	50
<b>Jumlah</b>		<b>4</b>	<b>100</b>

*Sumber: Lampiran 3*

Tabel 12, menunjukkan bahwa responden lembaga pemasaran biji kakao fermentasi yaitu 2 orang pedagang pengecer dan 2 orang pedagang pengumpul.

### 5.2.5. Jumlah Tanggungan Keluarga

Jumlah tanggungan keluarga merupakan banyaknya jumlah anggota keluarga yang tinggal baik dalam satu rumah maupun luar rumah. Semakin banyak jumlah tanggungan akan mempengaruhi jumlah pengeluaran dan pendapatan rumah tangga. Adapun jumlah tanggungan keluarga responden dapat dilihat pada Tabel 13 sebagai berikut.

Tabel 9. Jumlah Tanggungan Keluarga Responden lembaga pemasaran Biji Kakao Fermentasi di Desa Beringin Jaya, Kecamatan Tomoni, Kabupaten Luwu Timur.

No	Tanggungan Keluarga (Orang)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	1-2	2	50
2	3-4	2	50
<b>Jumlah</b>		<b>4</b>	<b>100</b>
Minimum	= 1 Orang		
Maksimum	= 4 Orang		
Rata-Rata	= 2 Orang		

*Sumber: Lampiran 3*

Tabel 13, menunjukkan bahwa jumlah tanggungan keluarga minimum 1 orang dan maksimal 4 orang dengan tanggungan keluarga 1-2 Orang dan 3-4 orang sama-sama memiliki sebanyak 2 orang.

### 5.2.6. Lama Berdagang

Adapun lama usaha responden lembaga pemasaran biji kakao fermentasi dapat dilihat pada Tabel 14 berikut.

Tabel 10. Lama Usaha Responden lembaga pemasaran Biji Kakao Fermentasi di Desa Beringin Jaya, Kecamatan Tomoni, Kabupaten Luwu Timur.

No.	Lama Usaha (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	6-11	1	25
2	12-17	3	75
<b>Jumlah</b>		<b>4</b>	<b>100</b>
Minimum = 6 Orang			
Maksimum = 16 Orang			
Rata-Rata = 12 Orang			

*Sumber: Lampiran 3*

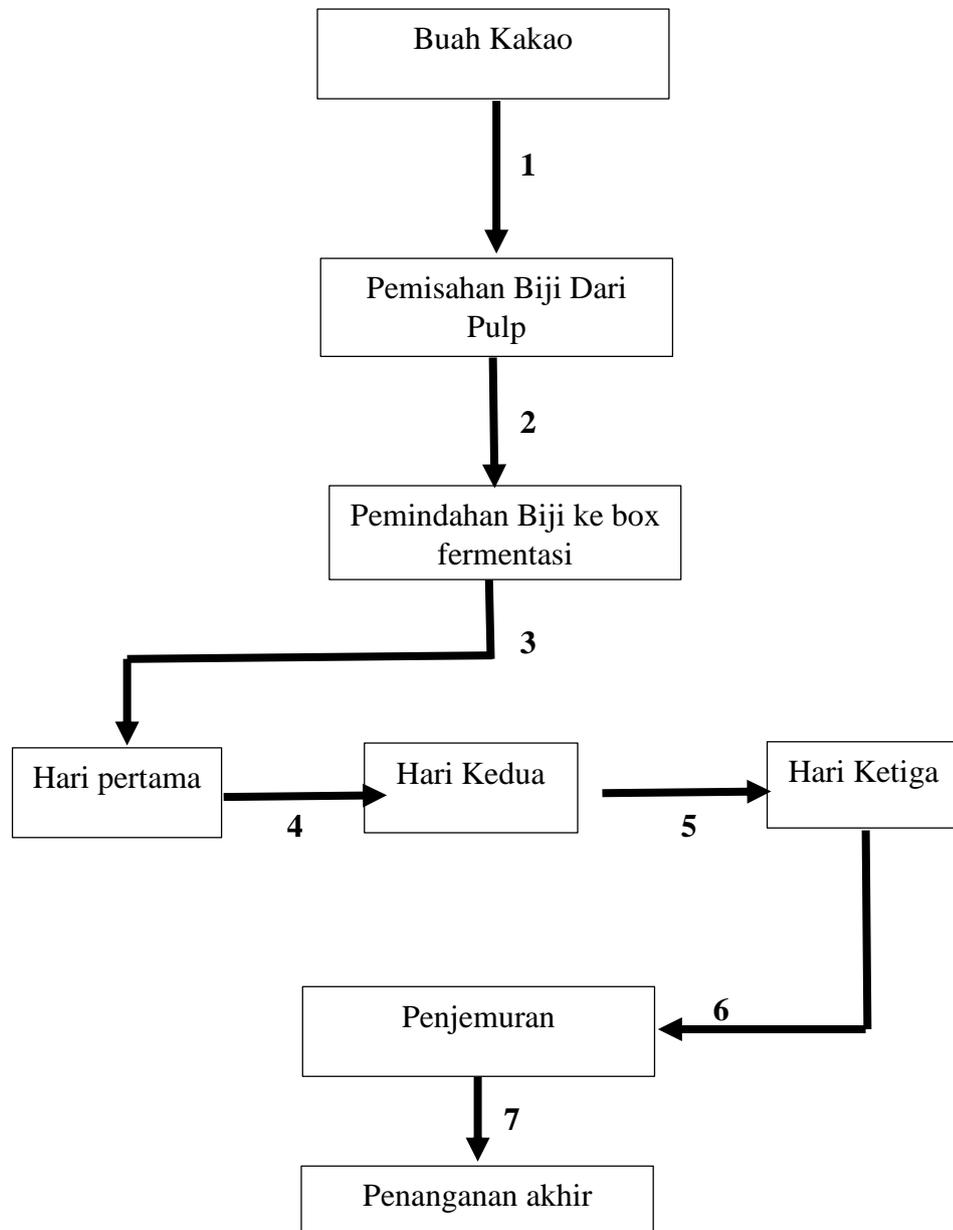
Tabel 14, menunjukkan bahwa lama usaha responden lembaga pemasaran biji kakao fermentasi adalah berkisar 6-11 tahun dan 12-17 memiliki tingkat persentase paling tinggi sebanyak 75% dengan ini menyatakan bahwa nilai rata-rata yang di peroleh dengan lama usaha 12 tahun.

### 5.3. Proses Pengolahan Biji Kakao Fermentasi

Fermentasi merupakan inti dari proses pengolahan biji kakao. Fermentasi sangat menentukan cita rasa kakao. Dengan melakukan fermentasi, petani kakao dapat meningkatkan kualitas biji kakaonya sehingga bisa bersaing di pasaran. Dengan demikian secara tidak langsung, pendapatan petani kakao dapat ditingkatkan. Adapun cara fermentasi sebagai berikut;

1. Buah kakao dikumpulkan disatu tempat lalu dibelah secara satu persatu.
2. Biji kakao yang telah dibelah lalu dipisahkan dari pulp.
3. Masukkan biji kakao kedalam box atau kotak fermentasi yang sudah dipisahkan dari pulp lalu dibiarkan selama 24 jam lalu kotak tersebut ditutup.

4. Pemindahan hari berikut biji kakao fermentasi ke kotak berikutnya setelah dibiarkan selama 24 jam lalu ditutup kembali.
5. Hari ke tiga biji kakao dipindahkan kembali ke kotak berikutnya lalu dibiarkan selama 24 jam.
6. Keluarkan biji kakao yang telah difermentasi selama 3 hari dari kotak fermentasi dan selanjutnya disimpan pada tempat penjemuran lalu dibiarkan selama 3-4 hari sampai kadar air di bawah 10%.
7. Biji kakao yang telah mencapai kadar air yang telah ditentukan maka selanjutnya dipungut dari penjemuran lalu dimasukkan ke dalam karung yang akan dibeli oleh pedagang pengumpul.



Gambar 1. Proses Fermentasi Biji Kakao di Desa Beringin Jaya, Kecamatan Tomoni, Kabupaten Luwu Timur

#### **1.4. Rantai Pasok (Supply Chain) Pemasaran Biji Kakao Fermentasi (Aliran Produk, Aliran Keuangan dan Aliran Informasi).**

Rantai pasok adalah sistem yang dilalui organisasi bisnis untuk menyalurkan barang produksi atau jasa ke pelanggan. Mata rantai ini juga merupakan jaringan dari berbagai organisasi yang saling berhubungan, yang mempunyai tujuan sama yaitu seefektif dan seefisien mungkin menyelenggarakan pengadaan atau penyaluran barang atau jasa tersebut (Indrajit R. E, 2002).

Saluran Rantai Pasok biji kakao fermentasi terdiri dari Produsen – Pedagang pengumpul – Pedagang pengecer, Secara jelas bentuk aliran yang terjadi pada saluran Rantai Pasok dapat dilihat pada Gambar 3 sebagai berikut.



Keterangan

- : Aliran Produk
- ← : Aliran Keuangan
- ↔ : Aliran Informasi

##### **5.4.1. Aliran Produk**

Aliran yang terjadi dalam saluran ini yaitu petani melakukan kegiatan fermentasi biji kakao. Adapun permasalahan yang biasa terjadi kepada petani didalam proses produksi biji kakao fermentasi kurangnya biji kakao, dengan itu petani melakukan kerja sama antar petani dengan cara menggabungkan biji kakao dengan timbangan yang sama, setelah biji kakao di fermentasi dan dikeringkan petani melakukan penjualan biji kakao fermentasi langsung kepada pedagang pengumpul. Pedagang pengumpul melakukan penampungan ketika sudah mencapai

terget yang telah ditentukan maka pedagang pengumpul menjual kembali biji kakao fermentasi kepada pedagang pengecer. Pada saluran ini produk biji kakao fermentasi pedagang pengumpul melakukan pembelian dengan cara mendatangi petani secara langsung dan pedagang pengecer di datangi oleh pedagang pengumpul untuk melakukan penjualan kembali biji kakao fermentasi yang telah dibeli dari petani.

#### 5.4.2. Aliran Keuangan

Aliran keuangan yang terjadi pada saluran ini yaitu dari pedagang pengecer kepada pedagang pengumpul lalu pedagang pengumpul kepada petani secara langsung. Mekanisme aliran keuangan pedagang pengumpul dan pedagang pengecer melakukan pembayaran dengan cara cash . Harga jual dan harga beli pedagang pengumpul dan pedagang pengecer dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 11. Harga Jual dan Harga Beli Pedagang Pengecer dan pedagang pengumpul

No	Nama	Harga Beli (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)
1	Pedagang Pengumpul 1	55.000	57.000
2	Pedagang Pengumpul 2	55.000	57.000
3	Pedagang pengecer 1	57.000	65.000
4	Pedagang pengecer 2	57.000	65.300

**Sumber: Lampiran 5**

Tabel 15, menunjukan bahwa harga beli dan harga jual pedagang pengumpul 1 dan pedagang pengumpul 2 memiliki kesamaan diantaranya, harga beli pedagang pengecer 1 dan pedagang pengecer 2 juga miliki kesamaan diantaranya adapun perbedaan diantara pedagang pengecer 1 dan pedagang pengecer 2 didalam harga

jual yang dimana pedagang pengecer 1 hanya menjual kembali biji kakao fermentasinya hanya didalam daerah saja sedangkan pedagang pengecer 2 menjual kembali biji kakao fermentasi ke luar daerah. Maka dari itu tingkat harga jual pada pedagang pengecer 1 dan pedagang pengecer 2 memiliki perbedaan.

#### **5.4.3. Aliran Informasi**

Aliran informasi yang terjadi dalam saluran ini meliputi informasi kualitas atau informasi harga serta informasi waktu. Informasi kualitas, pedagang pengecer mendapatkan informasi mengenai kualitas biji kakao fermentasi yang baik sehingga pedagang pengecer memberitaukan ke pedagang pengumpul bagaimana kualitas biji kakao fermentasi yang baik contohnya seperti biji yang padat, aroma yang wangi dan kadar air yang rendah. Informasi harga, pedagang pengecer mengetahui harga dari pemberitahuan market dalam pembelian biji kakao fermentasi maka dari itu pedagang pengecer memberitaukan kepada pedagang pengumpul didalam tingkat harga pembelian. Informasi waktu, pedagang pengumpul melakukan pembelian biji kakao fermentasi dengan cara mendatangi langsung petani dan pedagang pengecer didatangi oleh pedagang pengumpul untuk menjual kembali biji kakao fermentasi yang telah dibeli dari petani.

#### **5.5. Margin Pemasaran**

Margin pemasaran merupakan selisih harga yang dibayarkan dengan konsumen dan harga yang diterima oleh produsen. Margin pemasaran merupakan jumlah biaya pemasaran dari keuntungan dari masing-masing lembaga pemasaran, besarnya margin pemasaran maka dapat menyimpulkan bahwa pemasaran itu sudah efisien (Sudiyono. A, 2002). Untuk mengetahui margin pemasaran biji kakao

fermentasi maka tentunya yang penting diketahui adalah harga jual dan harga beli setiap lembaga pemasaran yang terlibat.

Tabel 12. Margin Saluran Pemasaran Biji Kakao Fermentasi di Desa Beringin Jaya, Kecamatan Tomoni, Kabupaten Luwu Timur.

<b>Status</b>	<b>Harga Jual (Rp/Kg)</b>	<b>Harga Beli (Rp/Kg)</b>	<b>Margin (Rp/Kg)</b>
Petani	55.000	-	-
Pedagang Pengumpul 1	57.000	55.000	2.000
Pedagang Pengumpul 2	57.000	55.000	2.000
Pedagang Pengecer 1	65.000	57.000	8.000
Pedagang Pengecer 2	65.300	57.000	8.300
<b>Total</b>			<b>20.300</b>

*Sumber: Lampiran 6*

Tabel 16, menunjukkan bahwa pedagang pengumpul 1 dan pedagang pengumpul 2 sama-sama mendapatkan margin pemasaran yaitu sebanyak Rp. 2.000/Kg, , pedagang pengecer 1 yaitu mendapatkan margin pemasaran yaitu sebanyak Rp. 8.000/Kg dan pedagang pengecer 2 yaitu mendapatkan margin pemasaran yaitu sebanyak Rp. 8.300/Kg.

### **5.5.1. Biaya Pemasaran**

Biaya pemasaran biji kakao fermentasi merupakan biaya yang dikeluarkan selama proses pemasaran berlangsung atau biaya yang dikeluarkan oleh tiap-tiap lembaga pemasaran tergantung dari panjang pendeknya alur pemasaran, mulai dari produk lepas dari tangan produsen hingga diterima oleh konsumen akhir.

Proses mengalirnya barang atau produk dari produsen ke konsumen memerlukan suatu biaya seperti biaya transportasi dan biaya tenaga kerja dengan

adanya biaya pemasaran tersebut maka harga suatu produk juga akan meningkat.

Biaya pemasaran dapat dilihat pada Tabel 17 berikut.

Tabel 13. Biaya Pemasaran Biji Kakao Fermentasi di Desa Beringin Jaya, Kecamatan Tomoni, Kabupaten Luwu Timur.

No.	Volume Pembelian (Kg/bulan)	Harga Beli (Rp/Kg)	Jenis Biaya (Rp/Kg)				Biaya Pemasaran (Rp/Kg)
			Penyimpanan (Rp)	Transportasi (Rp)	T.K (Rp)	Total (Rp)	
1.	460	55.000	-	150.000	-	150.000	326
2.	705	55.000	-	200.000	50.000	250.000	354
1.	600	57.000	-	500.000	250.000	750.000	1.250
2.	850	57.000	50.000	1.000.000	300.000	1.800.000	2.117

*Sumber: Lampiran 8*

Tabel 17, menunjukkan bahwa biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul 1 yaitu dengan total Rp.326/Kg, biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul 2 yaitu dengan total Rp.250.000/Kg, biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer 1 yaitu dengan total Rp.1.250/ Kg, biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer 2 yaitu dengan total Rp.2.117/Kg.

### 5.6. *Farmer Share*

*Farmer Share* merupakan indikator efisien pemasaran selain margin pemasaran, indikator ini mengukur seberapa besar bagian yang diterima oleh produsen sebagai balas jasa atau kontribusi yang dilakukan terhadap harga jual di saluran. Semakin besar farmer share dan semakin kecil suatu margin pemasaran maka dapat dikatakan suatu saluran pemasaran berjalan secara efisien. Adapun

farmer share pemasaran biji kakao fermentasi di Desa Beringin Jaya, Kecamatan Tomoni, Kabupaten Luwu Timur dapat dilihat pada Tabel 18 sebagai berikut.

Tabel 14. *Farmer Share* Setiap Saluran Pemasaran Biji Kakao Fermentasi di Desa Beringin Jaya, Kecamatan Tomoni, Kabupaten Luwu Timur.

Status	Harga Tingkat Awal (Rp/Kg)	Harga Tingkat Akhir (Rp/Kg)	<i>Farmer Share</i> (%)	Kriteria
Pedagang Pengumpul 1	55.000	57.000	96,49	Efisien
Pedagang Pengumpul 2	55.000	57.000	95,49	Efisien
Pedagang Pengecer 1	57.000	65.000	87,69	Efisien
Pedagang Pengecer 2	57.000	65.300	87,28	Efisien

**Sumber: Lampiran 11**

Tabel 18, menunjukkan bahwa saluran pemasaran biji kakao fermentasi pada pedagang pengumpul 1 dan pedagang pengumpul 2 sama-sama memiliki *farmer share* yang diperoleh sebesar 96,49% pedagang pengumpul 1 dan pedagang pengumpul 2 yang diperoleh termasuk dalam kategori efisien. pada pedagang pengecer 1 *farmer share* yang diperoleh sebesar 87,69% dan pedagang pengecer 2 *farmer share* yang diperoleh sebesar 87,28% pedagang pengecer 1 dan pedagang pengecer 2 yang diperoleh termasuk dalam kategori efisien. Hal ini menjelaskan bahwa jika nilai *farmer share*  $\leq 50\%$  maka pemasaran belum efisien jika nilai *farmer share*  $> 50\%$  maka pemasaran sudah dikatakan efisien (Sudiono, 2004).

### 5.7. Efisiensi Pemasaran

Efisiensi merupakan suatu ukuran keberhasilan yang dinilai dari segi besarnya biaya yang mencapai hasil kegiatan yang dijalankan. Efisiensi pemasaran merupakan perbandingan antara biaya pemasarann dengan harga jual di tingkat

konsumen yang dinyatakan dalam persen. Adapun efisiensi pemasaran biji kakao fermentasi dapat dilihat pada Tabel 19 sebagai berikut.

Tabel 15. Efisiensi Pemasaran Biji Kakao Fermentasi di Desa Beringin Jaya, Kecamatan Tomoni, Kabupaten Luwu Timur.

Uraian	Total Biaya (Rp)	Nilai Jual Produk (Rp)	Efisiensi Pemasaran (%)	Kriteria
Pedagang pengumpul 1	150.000	25.300.000	0,59	Efisien
Pedagang pengumpul 2	250.000	38.775.000	0,64	Efisien
Pedagang pengecer 1	750.000	34.200.000	2,19	Efisien
Pedagang pengecer 2	1.800.000	48.450.000	3,71	Efisien

*Sumber: Lampiran 12*

Tabel 19, menunjukkan bahwa pada saluran pemasaran pedagang pengumpul 1 memiliki nilai efisiensi 0,59% dan pedagang pengumpul 2 memiliki nilai efisiensi 0,64%, saluran pemasaran pedagang pengecer 1 memiliki nilai efisiensi 2,19% dan pedagang pengecer 2 memiliki nilai efisiensi 3,71%. Hal ini menjelaskan bahwa hipotesis 1 diterima nilai pada saluran pemasaran ini termasuk dalam kategori efisien, menurut kriteria keputusan yaitu 0-50% maka saluran pemasaran dapat dikatakan efisien (Soekartawi, 2003).

### 5.8. Dominasi Pelaku Lembaga Pemasaran

Indeks dominansi merupakan parameter yang menyatakan tingkat terpusatnya dominasi (penguasaan) spesies dalam suatu komunitas. Penguasaan atau dominasi spesies dalam komunitas bisa terpusat pada satu spesies, beberapa spesies, atau pada banyak spesies yang dapat diperkirakan dari tinggi rendahnya indeks dominansi (Indriyanto, 2015). Adapun dominasi lembaga pemasaran biji kakao fermentasi dapat dilihat pada Tabel 20 sebagai berikut.

Tabel 16. Dominasi Pelaku Lembaga Pemasaran Biji Kakao Fermentasi di Desa Beringin Jaya, Kecamatan Tomoni, Kabupaten Luwu Timur.

<b>Uraian</b>	<b>Margin Pemasaran</b>	<b>Biaya Variabel Pemasaran (Rp/Kg)</b>	<b>Tingkat Dominasi</b>	<b>Kriteria</b>
Pedagang Pengumpul 1	2.000	326	6,1	Kuat
Pedagang pengumpul 2	2.000	354	5,6	Kuat
Pedagang pengecer 1	8.000	1.250	6,6	Kuat
Pedagang pengecer 2	8.300	2.117	3,9	Kuat

*Sumber: Lampiran 13*

Tabel 20, menunjukkan bahwa dominasi pelaku lembaga pemasaran memiliki nilai efisiensi pemasaran pada pedagang pengumpul 1 yaitu 6,1, pedagang pengumpul 2 memiliki nilai efisiensi pemasaran yaitu 5,6, pedagang pengecer 1 memiliki nilai efisiensi pemasaran yaitu 6,6, dan pedagang pengecer 2 memiliki nilai efisiensi pemasaran yaitu 3,9. Semua lembaga pemasaran termasuk dalam kategori kuat didalam dominasi lembaga pemasaran. Hipotesis 2 diterima. Hal ini menjelaskan bahwa nilai pada saluran dominasi pelaku lembaga pemasaran ini termasuk dalam kategori kuat, menurut kriteria keputusan yaitu apabila  $MPI \geq 1$  maka saluran pemasaran dapat dikatakan kuat (Sherina R, 2021).