

**ANALISIS MARGIN DAN EFISIENSI SALURAN PEMASARAN KAKAODI  
KABUPATEN KONAWA**

**Leni Saleh**

Dosen Pengajar Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Lakidende

Email : Cici\_raslin@yahoo.co.id

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui MarginPemasaran dan Efisiensi Pemasaran Kakao di Desa Anggulawu Kecamatan Uepai Kabupaten Konawe. Penelitian ini akan dilaksanakan mulai bulan Agustus sampai dengan bulan Oktober 2013 di Kabupaten Konawe.

Berdasarkan hasil penelitianHarga beli terendah adalah di Pedagang Pengumpul Kecamatan Rp. 18.000,-/Kg. Harga jual terendah pada Pedagang Pengumpul Desa yaitu Rp. 16.000,-/Kg. Biaya terendah pada Pedagang Pengumpul Desa yaitu Rp. 150,-/Kg dan tertinggi pada Pedagang Pengumpul Kecamatan yaitu Rp. 350,-/Kg. Keuntungan terendah yang diperoleh pedagang terdapat pada Pedagang Pengumpul Kecamatan dengan keuntunga sebesar Rp. 1650/Kg dan tertinggi pada Pedagang Pengumpul Desa yaitu Rp. 1850,-/Kg.

Saluran pemasaran I persentase bagian harga yang diterima petani dari harga yang dibayarkan pedagang sebesar 9 %, saluran pemasaran II persentase bagian harga yang diterima petani dari harga yang dibayarkan pedagang sebesar 8 %. Dari kedua saluran pemasaran kakao di Desa Anggulawu Kecamatan Uepai Kabupaten Konawe dapat diketahui bahwa saluran pemasaran I merupakan saluran pemasaran yang paling efisien.

**Kata kunci : Analisis, Margin, Efisiensi Pemasaran.**

**ANALYSIS MARGINS AND EFFICIENCY MARKETING CHOCOLATE  
IN DISTRICT KONAWA**

**Leni Saleh**

Dosen Pengajar Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Lakidende

Email : Cici\_raslin@yahoo.co.id

**ABSTRACT**

This study aims to determine the marketing margin and marketing efficiency chocolate rural in the village Anggaluwu, sub-district Uepai in district Konawe. This study will be held from August until the month of Oktober 2013, in Konawe.

Based on the research the purchase price is the lowest in the sub-district collectos Rp. 18.000/Kg. The selling price of the lowest in village, traders Rp.16.000/Kg. The lowest cost on traders villages, Rp. 150/kg. And the highest at intermediate traders districts, namely Rp. 350/kg. Lowest profits earned merchant traders contained in districts with a profit of Rp.1650/kg. And the highest at intermediate traders village, Rp.1850/kg. Maom preces rketing channel I's share price received by farmers from the price paid traders at 9 %, the marketing channel II percentage share prices received by farmers from prices paid traders by 8 %. From these two marketing channels chocolate rural districts Anggaluwu, sub-district Uepai, in Konawe can be seen that the marketing channel I is the most efficient marketing.

***Keywords : Analysis, Margins, and Efficiency Marketing.***

## PENDAHULUAN

Salah satu tanaman perkebunan yang sampai sekarang terus dibudidayakan dan berkembang pesat dimasyarakat adalah tanaman kakao. Tanaman kakao (*Theobroma cacao* L) berasal dari Meksiko dan masuk ke Indonesia melalui Filipina lalu melalui Sangir (Manado Utara). Tanaman kakao merupakan salah satu komoditi yang sangat penting, baik sebagai sumber penghidupan bagi jutaan petani produsen maupun sebagai salah satu bahan penyedap yang sangat diperlukan untuk produksi makanan, kue, dan berbagai jenis minuman, juga merupakan sumber nabati karena bijinya mengandung alkohol dan lemak 54-75 % sehingga biji kakao dapat pula dibuat sabun, obat-obatan dan parfum.

Tanaman kakao di Indonesia mempunyai peran penting dalam aspek kehidupan sosial ekonomi sebab selain sebagai sumber devisa negara, juga dapat memperluas terjadinya lapangan kerja bagi penduduk dan sumber penghasilan bagi para petani di daerah-daerah sentra produksi. Oleh karena berbagai pelaksanaan kebijaksanaan pembangunan pertanian yang hendak dicapai adalah pertanian yang tangguh dengan memanfaatkan sumber daya alam, tenaga kerja, modal dan pengelolaan seoptimal mungkin guna meningkatkan pendapatan masyarakat. Kakao merupakan salah satu komoditas unggulan dari sub sektor perkebunan yang berkembang di Sulawesi Tenggara, sebagian besar diusahakan oleh petani dalam bentuk perkebunan rakyat. Komoditi ini mampu mengangkat perekonomian penduduk dan menjadi komoditas primadona dengan serapan tenaga kerja yang mencapai 101.062 KK (Dinas Perkebunan dan Hortikultura, 2003).

Tanaman kakao sebagai salah satu komoditi perkebunan hingga saat ini terus diusahakan oleh masyarakat, karena permintaan komoditi tersebut dari manca negara masih sangat tinggi. Dengan demikian maka produksi yang dihasilkan petani selalu terjual dan tidak sampai mengalami kerusakan karena setiap produksi yang dihasilkan akan segera di jual dan hasil penjualan itu menjadi sumber pendapatan keluarga tani. Untuk dapat mencapai keuntungan diharapkan maka petani dalam memasarkan produk yang dihasilkannya perlu memperhitungkan volume produksi, lokasi pemasaran, biaya pengangkutan, sistem pemasaran serta sifat persaingan. Hal ini dilakukan agar pendapatannya bertambah, sehingga dapat meningkatkan tingkat kesejahteraan petani itu sendiri.

Kabupaten Konawe merupakan salah satu daerah pertanian yang cukup strategis dengan potensi lahan dengan mencapai 666.652 Ha. Luas lahan kering mencapai 632.575 Ha, sedangkan luas areal perkebunan mencapai 362.441 Ha atau 54% dari luas areal perkebunan

yang ada, sedangkan luas areal perkebunan kakao di Kabupaten Konawe mencapai 14.795,85 Ha dengan produksi sekitar 5.406,5 ton ( BPS Konawe 2009 ) dan khususnya di Kecamatan Uepai luas areal perkebunan kakao sekitar 2.079 Ha dengan produksi 2.198,17 ton/tahun ( BP3K Kecamatan Uepai 2009).

Salah satu wilayah di Kabupaten Konawe yang cukup potensial untuk pengembangan tanaman kakao adalah di Desa Panggulawu Kecamatan Uepai Kabupaten Konawe karena memiliki areal perkebunan tanaman kakao seluas  $\pm 196$  Ha. Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti ingin mengetahui bagaimana margin pemasaran dan efisiensi pemasaran kakao yang dilakukan oleh petani di Desa Panggulawu Kecamatan Uepai Kabupaten Konawe.

Berdasarkan uraian pada latar belakang di atas, maka tujuan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Mengetahui margin pemasaran petani kakao di Kabupaten Konawe.
2. Mengetahui Efisiensi pemasaran petani kakao di Kabupaten Konawe.

## METODE PENELITIAN

### Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan mulai bulan Agustus 2013 sampai dengan bulan Oktober 2013 di Desa Panggulawu Kecamatan Uepai Kabupaten Konawe. Pemilihan lokasi penelitian ini ditentukan secara purposive yang didasarkan atas pertimbangan bahwa di Desa Panggulawu merupakan salah satu Desa yang cukup potensial sebagai penghasil kakao rakyat dengan penanaman kakao seluas  $\pm 196$  Ha dan sebagian besar petani di Desa tersebut mengusahakan tanaman kakao sebagai pekerjaan pokoknya.

### Teknik Penentuan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah petani kakao di Desa Panggulawu Kecamatan Uepai yang berjumlah 83 orang. Penentuan sampel dilakukan dengan cara acak sederhana (*simple random sampling*) sehingga diperoleh sebanyak 64 responden dari jumlah populasi. Sampel di tetapkan dengan menggunakan rumus dengan formulasi sebagai berikut:

Dengan rumus menurut Slovin (Sevila dkk, 1993) yaitu :

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

Keterangan :

n = Jumlah sampel

N = Jumlah Populasi

e = Persentase kelonggaran 6 % (0,06)

Sedangkan untuk sampel pedagang masing-masing : Pedagang Pengumpul Desa diambil sebanyak 3 orang dan Pedagang Pengumpul Kecamatan dipilih sebanyak 2 orang sebagai informasi dalam mendukung informasi yang diperlukan dalam penelitian.

### **Metode Pengumpulan Data**

Data penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh melalui wawancara langsung dengan petani responden dan informasi (pedagang Desa dan Kecamatan) dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuesioner). Sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh dari kantor dan instansi terkait dengan penelitian ini. Pengumpulan data dilakukan dengan cara (1) wawancara, yaitu mengadakan wawancara langsung dengan obyek penelitian untuk mengumpulkan data dan informasi yang diperlukan dengan menggunakan daftar pertanyaan yang telah disiapkan terlebih dahulu, (2) pencatatan yaitu mencatat data yang sudah tersedia di ini. kantor-kantor atau instansi terkait dengan penelitian.

### **Teknik Pengolahan dan Analisa Data**

Data yang diperoleh ditabulasi dan dianalisis berdasarkan data dan informasi yang di dapatkan di lapangan selama penelitian ini. Analisis data saluran pemasaran dan efisiensi pemasaran kakao digunakan rumus sebagai berikut:

a. Analisis margin pemasaran kakao :

$$\mathbf{M} = \mathbf{H_e} - \mathbf{H_p} \text{ (FaridaNurland, 1986)}$$

Keterangan :

M = Margin pemasaran ( Rp/Kg )

He = Harga ditingkat pedagang (Rp/Kg)

Hp = Harga beli ditingkat petani (Rp/Kg)

Sedangkan besarnya keuntungan yang diperoleh setiap lembaga pemasaran dapat dihitung dengan rumus :

$$\mathbf{M} = \mathbf{B} + \boldsymbol{\pi} \text{ atau } \boldsymbol{\pi} = \mathbf{M} - \mathbf{B} \text{ (FaridaNurland, 1986)}$$

Keterangan :  $\pi$  = Besarnya keuntungan (Rp/Kg)

B = Biaya pemasaran (Rp/Kg)

M = Margin pemasaran (Rp/Kg)

b. Analisis efisiensi pemasaran kakao

**M**

$$EP = 1 - \left[ \frac{M}{HE} \right] \times 100 \% \text{ (FaridaNurland, 1986)}$$

**HE**

Keterangan :

EP = Persentase yang diterima petani dari harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir.

M = Margin

HE = Harga ditingkat pedagang

Jika EP < 50% maka pemasaran kakao tidak efisien

Jika EP > 50% maka pemasaran kakao efisien

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Karakteristik Petani Responden**

#### **1. Umur Responden**

Umur merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kemampuan fisik dalam bekerja dan berfikir juga terhadap tingkat keterampilan mengelola usahatani. Biasanya untuk kemampuan maju lebih besar terdapat petani yang usia lebih muda dan lebih berani mengambil resiko, sehingga mereka lebih dinamis dibanding dengan petani yang usia tua cenderung bersikap hati-hati dalam mengambil keputusan. Berdasarkan hasil penelitian bahwa kelompok umur petani adalah berkisar antara 15–54 tahun, 51 petani responden (79 %) sedangkan umur > 55 tahun berjumlah 13 petani responden (20 %). Dari keadaan ini dapat menunjukkan bahwa petani responden rata-rata mempunyai kemampuan untuk bekerja giat, sehingga dapat mendukung responden untuk berusaha didalam memenuhi kebutuhan hidup keluarga.

#### **2. Tingkat Pendidikan**

Pendidikan merupakan faktor penentu dalam pembangunan pertanian. Semakin tinggi pendidikan seseorang semakin mampu dalam menerima suatu informasi terutama

dalam mengembangkan usahanya. Berdasarkan hasil penelitian jenis tingkat pendidikan petani responden dilokasi penelitian menunjukkan bahwa tingkat pendidikan pengusaha responden ditingkat SMA sebanyak 34 petani responden (53,12 %), SMP sebanyak 11 pengusaha responden(17,19 %), dan S1 sebanyak 1 pengusaha responden (3,12 %).

Dengan demikian tingkat pendidikan pengusaha responden di Desa Panggulawu dapat dikatakan cukup memadai karena secara keseluruhan telah memperoleh pendidikan sehingga setiap informasi dan inovasi mudah diterimanya.

### **3. Pengalaman Berusahatani**

Pengalaman berusahatani seorang petani adalah merupakan proses pendidikan yang diperoleh dari luar bangku sekolah. Pengalaman berusahatani akan selalu membawa perubahan bagi petani yang mengelola usahatannya. Seorang petani dengan pengalaman yang banyak diharapkan dapat menentukan alternatif yang lebih baiksehubungan dengan usahatannya.Pengalaman yang banyak dapat memberikan suatu pelajaran yang bermanfaat bagi petani, sehingga petani dapat belajar dari kesalahan yang pernah terjadi pada dirinya sehingga dapat dijadikan pedoman dalam merubah kebiasaan-kebiasaan buruk kearah yang lebih baik dimasa yang akan datang. Pengalaman usahatani dikatakan cukup apabila telah menggeluti bidang pekerjaan berusahatani selama minimal < 10 tahun dikategorikan kurang berpengalaman, > 10-17 tahun dikategorikan berpengalaman dan > 17 tahun keatas dikategorikan sangat berpengalaman. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa lamanya berusahatani <10tahun sebanyak 5 petani responden (7,81 %), >10-17 tahun sebanyak 13 petani responden (20,31 %), sedangkan > 17 tahun sebanyak 46 petani responden ( 71,87 %).Melihat pengalaman petani tersebut diatas menunjukkan telah cukup berpengalaman dalam mengelola usahatani kakao, sehingga mereka telah memiliki pengetahuan dalam mengelola usahatani kakao.

### **4. Jumlah Tanggungan Keluarga**

Jumlah tanggungan keluarga petani responden di Desa Panggulawu berkisar antara 1 – 5 orang. Dari jumlah anggota keluarga yang relatif kecil, berarti untuk membiayai usahatannya masih cukup memadai mengingat biaya keluarga yang dikeluarkan masih relatif kecil. Berdasarkan hasil penelitian jumlah tanggungan keluarga petani responden dilokasi pertanian, menunjukkan bahwa besarnya tanggungan <2 orang sebanyak 14 pengusaha responden (21,87 %), tanggungan >3 – 4 orang sebanyak 44 pengusaha responden (68,75 %) sedangkan tanggungan >5 orang sebanyak 6 (9,38 5).

Dengan demikian jumlah anggota pengusaha keluarga responden yang termasuk relatif kecil dapat mempelancar kegiatan dalam membiayai usahanya karena dengan jumlah tanggungan keluarga tersebut tidak terlalu membutuhkan biaya yang besar dalam membiayai rumah tangga.

## 5. Luas Lahan Garapan

Luas lahan mempengaruhi produksi semakin luas lahan akan semakin tinggi produksi apabila dalam proses pegelolaan usahatani dilakukan dengan baik tetapi lahan yang tidak dikelola dengan baik maka tidak akan memberikan arti apa-apa bagi petani dalam melaksanakan usahatannya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa petani responden dengan luas lahan <15 (sempit) sebanyak 13 (20,31 %) petani responden, luas lahan > 1-1,5 (sedang) sebanyak 38 (59,38 %) petani responden sedangkan > 1,5 (luas) sebanyak 13 (20,31 %) petani responden. Dilihat dari persentase rata-rata luas lahan garapan petani responden di Desa Panggulawu masuk dalam kategori memiliki luas lahan sedang.

## Analisis Margin Pemasaran Kako

### 1. Jumlah Produksi

Produksi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah produksi kakao petani responden selama satu kali musim panen, produksi kakao yang diperoleh petani responden dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Keadaan Jumlah Produksi kakao di Desa Panggulawu, tahun 2013

No.	Jumlah Produksi Kakao (Kg)	Jumlah Responden	Persentase (%)
1.	< 500 (rendah)		50
2.	> 500 – 1050 (sedang)	32	35,94
3.	> 1050 (tinggi)	23	14,06
		9	
<b>Jumlah</b>		<b>64</b>	<b>100</b>

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, Tahun 2013

Dari tabel 1 menunjukkan bahwa produksi rendah berjumlah 32 responden atau 50 % mempunyai produksi < 500 Kg, 23 responden atau 35,94 % responden memiliki produk sedang antara > 500-1050 Kg dan 9 responden atau 14,06 % memiliki produk > 1050 Kg. Klasifikasi yang terbanyak adalah kalsifikasi < 500 Kg produk kakao, hal ini

disebabkan karena sebagian responden memiliki lahan kurang dari 1 Ha dan belum melakukan pengelolaan kebun dengan baik.

Dilokasi penelitian komoditi kakao yang dihasilkan oleh prtani produsen dijual kepada para konsumen melalui beberapa saluran pemasaran. Adapun saluran pemasaran kakao yang ada di Desa Panggulawu Kecamatan Uepai Kabupaten Konawe adalah sebagai berikut :

- Saluran Pemasaran I : Petani Produsen → PPK → Surabaya
- Saluran Pemasaran II : Petani Produsen → PPD → PPK → Surabaya

Keterangan : PPK = Pedagang pengumpul Kecamatan

PPD = Pedagang Pengumpul Desa

Margin pemasaran merupakan selisih harga kakao dengan harga yang diterima petani apabila suatu komoditi melibatkan lebih dari satu lembaga pemasaran, penjumlahan dari suatu margin tiap-tiap lembaga pemasaran terlibat, sedangkan keuntungan pemasaran adalah merupakan selisih antara besarnya margin pemasaran dengan biaya, maka margin pemasaran merupakan dikeluarkan masing-masing lembaga pemasaran. Lebih jelasnya mengenai margin pemasaran, biaya dan keuntungan pemasaran kakao di Desa Panggulawu Kecamatan Uepai Kabupaten Konawe dapat dilihat pada tabel 2 berikut :

Tabel 2. Besarnya Harga Beli, Harga Jual, Margin, Biaya dan Keuntungan Pemasaran Kakao di Desa Panggulawu Kecamatan Uepai Kabupaten Konawe

No	Saluran Pemasaran	Lembaga Pemasaran	Harga Beli (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)	Margin (Rp/Kg)	Biaya (Rp/Kg)	Keuntungan (Rp/Kg)
1.	I	Pedagang Pengumpul Kecamatan	18.000,-	20.000,-	2000	350	1650
2.	II	Pedagang Pengumpul Desa	16.000,-	18.000,-	2000	150	1850
		Pedagang Pengumpul Kecamatan	18.000,-	20.000	3000	350	1650

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, Tahun 2013

Tabel diatas terlihat bahwa harga beli terendah adalah di Pedagang Pengumpul Kecamatan Rp. 18.000,-/Kg. Harga jual terendah pada Pedagang Pengumpul Desa yaitu Rp. 16.000,-/Kg. Biaya terendah pada Pedagang Pengumpul Desa yaitu Rp. 150,-/Kg dan tertinggi pada Pedagang Pengumpul Kecamatan yaitu Rp. 350,-/Kg. Keuntungan

terendah yang diperoleh pedagang terdapat pada Pedagang Pengumpul Kecamatan dengan keuntunga sebesar Rp. 1650/Kg dan tertinggi pada Pedagang Pengumpul Desa yaitu Rp. 1850,-/Kg, hal ini disebabkan karena harga beli pada Pedagang Pengumpul Desa yang relatif rendah jika dibandingkan harga beli Pedagang pengumpul Kecamatan, meskipun margin kedua lembaga pemasaran tersebut sama.

## 2. Efisiensi Pemasaran Petani Kakao

Bagian harga yang diterima oleh petani responden merupakan gambaran efisiensi tidaknya jalur pemasaran yang digunakan. Persentase bagian harga yang diterima petani responden kurang dari 50 % dapat dikatakan bahwa saluran pemasan yang digunakan tidak efisien. Dengan kata lain bahwa semakin tinggi bagian harga yang diterima petani, maka saluran pemasaran dianggap efisien. Untuk lebih jelasnya mengenai persentase bagian harga yang diterima petani pada setiap saluran pemasaran dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 3. Persentase Bagian Harga yang diterima Petani Responden di Desa Panggulawu Kecamatan Uepai Kabupaten Konawe, 2013

No	Saluran Pemasaran	Harga yang diterima Produsen (Rp/Kg)	Margin Pemasaran (Rp/Kg)	Harga yang dibayarkan Pedagang (Rp/Kg)	Bagian Harga yang diterima (%)
1.	I	18.000,-	2000.-	20.000,-	9
2.	II	16.000,-	2000,-	20.000,-	8

Sumber : Data Primer Setelah diolah, 2013

Dari Tabel 3 nampak bahwa saluran pemasaran I persentase bagian harga yang diterima petani dari harga yang dibayarkan pedagang sebesar 9 %, pada saluran II persentase bagian harga yang diterima petani dari harga yang dibayarkan Pedagang Pengumpul Kecamatan sebesar 8%. Dari kedua saluran pemasaran tersebut diketahui bahwa saluran pemasaran I merupakan saluran pemasaran yang paling efisien.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian dapat disimpulkan :

1. Harga beli terendah adalah di Pedagang Pengumpul Kecamatan Rp. 18.000,-/Kg. Harga jual terendah pada Pedagang Pengumpul Desa yaitu Rp. 16.000,-/Kg. Biaya terendah pada Pedagang Pengumpul Desa yaitu Rp. 150,-/Kg dan tertinggi pada Pedagang Pengumpul Kecamatan yaitu Rp. 350,-/Kg. Keuntungan terendah yang diperoleh pedagang terdapat pada Pedagang Pengumpul Kecamatan dengan keuntunga sebesar Rp. 1650/Kg dan tertinggi pada Pedagang Pengumpul Desa yaitu Rp. 1850,-/Kg,
2. Saluran pemasaran I persentase bagian harga yang diterima petani dari harga yang dibayarkan pedagang sebesar 9 %, saluran pemasaran II persentase bagian harga yang diterima petani dari harga yang dibayarkan pedagang sebesar 89 %. Dari kedua saluran pemasaran kakao di Desa Panggulawu Kecamatan Uepai Kabupaten Konawe dapat diketahui bahwa saluran pemasaran I merupakan saluran pemasaran yang paling efisien.

### Saran

Berdasarkan kesimpulan maka penulis menyarankan :

1. Kepada pemerintah setempat perlu membentuk wadah penjualan bersama yang dapat mengorganisir pemasaran agar tidak terjadi spekulasi harga.
2. Kepada petani kakao di Desa Panggulawu Kecamatan Uepai Kabupaten Konawe agar menjual kakaonya pada saluran pemasaran I.
3. Kepada Peneliti lainnya agar melaksanakan penelitian dengan mengembangkan hasil penelitian ini pada topik yang berbeda sebagai bahan pembandingan.

**DAFTAR PUSTAKA**

BP3KKabupaten Konawe (Kecamatan UEPAI), 2009. *Statistik Pertanian Kabupaten Konawe*. Kendari.

BPS Provinsi, 2003. *Biro Pusat Statistik dan Dinas Perkebunan dan Hortikultura Sulawesi Tenggara*. Kendari

Nurland, F. 1986. *Pemasaran Produk Pertanian*. LEPHAS. Ujung Pandang

Saefuddin, AM. 1983. *Tataniaga Hasil Perikanan*. UI Press. Jakarta

Sjafaruddin, M dan A. Sulle, 2003. *Pengelolaan hama penggerek buah kakao Sulawesi Tenggara*

Soekartawi, 1989. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian, Teori dan Aplikasi*. Rajawali Press. Jakarta.

Swastha, B. 1979. *Saluran Pemasaran Konsep dan Strategi Analisa Kuantitatif*. Jurusan Sosek Faperta Unhalu. Kendari.

[www.pdf.com/budidaya-kakao](http://www.pdf.com/budidaya-kakao)

[www.pdf.com/2007/soca-dewi-sahara-usahatani-kakao](http://www.pdf.com/2007/soca-dewi-sahara-usahatani-kakao)