ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENDAPATAN PETANI KAKAO DI DESA ANTUTAN KEC. TANJUNG PALAS

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana (S1) Pada Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara Tanjung Selor

DISUSUN OLEH:

RESKI

NPM.202041010

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS KALTARA

TANJUNG SELOR

2024

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENDAPATAN PETANI KAKAO DI DESA ANTUTAN KEC. TANJUNG PALAS

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana (S1) Pada Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara Tanjung Selor

DISUSUN OLEH:

RESKI

NPM.202041010

JURUSAN MANAJEMEN

FAKULTAS ILMU EKONOMI

UNIVERSITAS KALTARA TANJUNG SELOR

TAHUN 2024

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi	:	Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Petani Kakao Di Desa Antutan Kec. Tanjung Palas
Nama Mahasiswa	:	Reski
NPM	:	202041010
Fakultas	:	Ekonomi
Program Studi	:	Manajemen

Tim Penguji Skripsi :

Pembimbing

Yuliansyah, S.Kom.,M.M
NIDN : 11.23.0391.02

Penguji 1

Dewi Qomariah Imelda, M.M. Ak
NIDN : 11.050573.02

Penguji 2

Rina Sri Wahyuni, S.E., M.Acc
NIDN : 11200183.03

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi

Dewi Qomariah Imelda, M.M. Ak
NIDN : 11.050573.02

Ketua Jurusan Manajemen

Dedik Wirvawan, S.T., M.M
NIDN : 11.191179.01

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa skripsi berjudul : **Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Petani Kakao Di Desa Antutan Kec. Tanjung Palas**

Yang disusun oleh Reski, NPM.202041010 Telah disetujui dan dipertahankan di depan Dewan Penguji Pada tanggal 23 Juli 2024

TIM PENGUJI

Pembimbing : Yuliansyah, S.Kom.,M,M
NIDN : 11.23.0391.02

Penguji 1 : Dewi Qomariah Imelda, M.M. Ak
NIDN : 11.050573.02

Penguji 2 : Rina Sri Wahyuni, S.E., M.Acc
NIDN : 11200183

Universitas Kaltara
Program Sarjana
Ketua Jurusan

Dedik Wiryawan, S.T., M.M
NIDN : 11.191179.01

Universitas Kaltara
Program Sarjana
Dekan Fakultas Ekonomi

Dewi Qomariah Imelda, M.M. Ak
NIDN : 11.050573.02

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa di dalam naskah Skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu Perguruan Tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah Skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia Skripsi dan Gelar Sarjana atas nama saya dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Tanjung Selor, 23 Juli 2024
Mahasiswa

Reski

RIWAYAT HIDUP

Reski, lahir pada 05 Mei 2001 di Palopo, Sulawesi Selatan, merupakan putri tunggal dari Alm. Bapak Beddu Hannani dan Ibu Baya. Memulai pendidikan tingkat dasar di Sekolah Dasar (SD) Negri 74 pajalesan, Sulawesi Selatan lalu pindah ke SDN 010 Tanjung Selor, Kalimantan Utara dan lulus pada tahun 2015. Pada tahun yang sama melanjutkan lagi di SMP Negri 7 Tanjung Selor, Kalimantan Utara dan lulus pada tahun 2017. Setelah itu jenjang pendidikan SMK Negri 2 Tanjung Selor, Kalimantan Utara dan berhasil menyelesaikan studi pada tahun 2020.

Pada tahun 2020 Melanjutkan Pendidikan Akademik pada Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara Tanjung Selor dengan memilih jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi. Pada tahun 2023 melakukan program Kuliah Kerja Nyata angkatan XII di Desa Sajau Hilir, Kec. Tanjung Palas Timur, Kabupaten Bulungan.

Tanjung Selor, 23 Juli 2024

Mahasiswa

Reski

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirrobbil al amin segala puji dan syukur Penulis haturkan atas kehadirat Allah SWT karena berkat rahmat dan hidayah-Nya skripsi ini dapat terselesaikan.

Secerca Karya Kecilku Ini Kupersembahkan Kepada :

Ayahanda Tersayang Alm. Beddu Hannani Dan

Ibunda Baya Serta keluarga besar yang saya cintai

Yang Telah Memberikan Do'a Terbaik dan Dukungan Untukku

Temen-Teman Satu Almamaterku Terkhusus Sahabat-Sahabatku Angkatan Kotler Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara Tanjung Selor.

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT, karena berkat limpahan Rahmat – Nya lah akhirnya penelitian Skripsi ini dapat diselesaikan dan juga terima kasih kepada kedua orang tua saya yang sudah memndukung dari segi materi maupun do'a. Banyak pihak yang telah membantu peneliti sehingga Skripsi ini bisa selesai. Tentu peneliti tidak dapat menyebutkan peran mereka satu-persatu dalam membantu peneliti hingga penyusunan Skripsi ini dapat selesai. Namun secara khusus peneliti ingin menyampaikan banyak terima kasih kepada:

1. Dr. Didi Adriansyah, S.TP., M.M selaku Rektor Universitas Kaltara Tanjung Selor.
2. Dewi Qomariah Imelda, S.E., M.M.AK Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara.
3. Dedik Wiryawan, ST., M.M Selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi.
4. Yuliansyah, S.kom, M.M selaku Dosen Pembimbing yang telah membantu mengarahkan dan membimbing penulis mulai dari persiapan dan selama penelitian hingga selesainya Skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan masa perkuliahan.
6. Seluruh Staf Jurusan, Akademik dan Tata usaha Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara yang telah membantu proses administrasi selama perkuliahan.
7. Seluruh Keluarga saya, yang selalu mendoakan dan mendukung saya.
8. Narasumber dalam penelitian ini sehingga selesai sampai akhir dengan lancar.

9. Teman-teman manajemen angkatan 2020, terima kasih untuk saling bagi pengalaman dan dukungan semangatnya. Tidak lupa juga dengan teman dekat saya atau sahabat-sahabat yaitu Putri Niken, Nurfadilah, dan Silvina yang selama ini selalu berjuang bersama untuk menyelesaikan skripsi ini.
10. *My Best Partner* yaitu Muhammad Richael Aditya sebagai *support system* selama saya berkuliah hingga saya menyelesaikan skripsi ini..
11. Seluruh pihak yang telah banyak membantu yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Peneliti menyadari sepenuhnya hasil penelitian ini masih banyak kekurangannya. Oleh karena itu atas segala kritik dan saran yang bersifat membangun untuk perbaikan penelitian ini saya ucapkan terima kasih dan semoga atas segala bantuan dan dorongan dari keluarga dan teman-teman akan mendapat balasan pahala dari sisi Allah SWT.

Tanjung Selor, 23 Juli 2024

Mahasiswa

Reski

Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Petani Kakao Di Desa Antutan Kec. Tanjung Palas

Reski
Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara
Reskieki050501@gmail.com

ABSTRAK

Reski, Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Petani Kakao Di Desa Antutan Kec. Tanjung Palas dibawah bimbingan Bapak Yuliansyah.S.Kom,M.M

Tujuan Penelitian ini untuk mengetahui strategi pemasaran kakao dalam upaya meningkatkan pendapatan petani kakao. Jenis metode penelitian yang digunakan Deskriptif Kualitatif terhadap Data Primer dan Skunder. Metode pengumpulan data yang digunakan 1. Penelitian lapangan 2. Observasi 3. Wawancara 4. Dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukan bahwa: (1) memasaran produk yang dilakukan para petani adalah hasil kebunnya langsung dijual di pengepul atau tengkulak dan perusahaan serta konsumen dari luar desa antutan. (2) untuk penetapan harga para petani mengikuti harga dari permintaan pengepul atau tengkulak. (3) pengemasan yang digunakan para petani hanya menggunakan karung goni. (4) promosi yang dilakukan para petani yaitu sebagian ada yang belum melakukan promosi dan ada juga yang sudah melakukan promosi tetapi jarang-jarang diterapkan. (5) pendapatan yang didapatkan perbulan para petani kakao yaitu berbeda-beda. Pendapatan yang paling tertinggi adalah Rp.3.785.000 sedangkan yang terendah Rp. 1.460.000. (6) perkebun yang dimiliki bukanlah pekerjaan utama bagi para petani karena para petani masih memiliki pekerjaan yang lainnya. (7) tanggungan perbulan yang ditanggung para petani adalah para petani memiliki tanggungan keluarga yang berbeda-beda. Sehingga hasil dari perkebunan yang didapatkan para petani untuk menanggung kebutuhan perbulan ada yang sudah mencukupi dan ada juga yang belum dapat terpenuhi.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran dan Pendapatan

Analysis of Marketing Strategies in an Effort to Increase the Income of Cocoa Farmers in Antutan *Village, District*. Tanjung Palas

Reski
Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara
Reskieki050501@gmail.com

ABSTRACT

Reski, Marketing Strategy Analysis in Efforts to Increase the Income of Cocoa Farmers in Antutan Village, District. Tanjung Palas under the guidance of Mr. Yuliansyah.S.Kom, M.M.

The aim of this research is to determine cocoa marketing strategies in an effort to increase cocoa farmers' income. The type of research method used is Qualitative Descriptive on Primary and Secondary Data. Data collection methods used 1. Field research 2. Observation 3. Interview 4. Documentation.

The results of the research show that: (1) the marketing of products carried out by farmers is that their garden products are sold directly to collectors or middlemen and companies as well as consumers from outside Antutan village. (2) to determine prices for farmers following the prices requested by collectors or middlemen. (3) the packaging used by farmers only uses jute sacks. (4) promotions carried out by farmers, namely some who have not carried out promotions and there are also those who have carried out promotions but are rarely implemented. (5) The monthly income earned by cocoa farmers varies. The highest income is IDR 3,785,000 while the lowest is IDR. 1,460,000. (6) owned plantations are not the main job for farmers because farmers still have other jobs. (7) The monthly responsibilities borne by farmers are that farmers have different family responsibilities. So that the results from plantations that farmers get to cover their monthly needs are some that are sufficient and some that cannot be met.

Keywords: Marketing Strategy and Revenue

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL i
HALAMAN PENGESAHAN ii
BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI iii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI iv
RIWAYAT HIDUP v
HALAMAN PERSEMBAHAN vi
KATA PENGANTAR vii
ABSTRAK ix
ABSTRACK x
DAFTAR ISI xi
DAFTAR TABEL xiv
DAFTAR GAMBAR xv

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang 1
1.2 Identifikasi Dan Batas Masalah 7
1.3 Rumus Masalah 7
1.4 Tujuan Masalah 8
1.5 Manfaat Masalah 9

BAB II KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori 10
2.1.1 Pengertian Pemasaran 10
2.1.2 Tujuan Pemasaran 11
2.1.3 Fungsi Pemasaran 11

2.1.4 Konsep Pemasaran 12
2.1.5 Bauran Pemasaran 13
2.1.6 Manajemen Pemasaran..... 14
2.1.7 Strategi Pemasaran 15
2.1.7.1 Pengertian Strategi Pemasaran 15
2.1.7.2 Faktor Strategi Pemasaran..... 16
2.1.7.3 Jenis-jenis Strategi Pemasaran 18
2.1.7.4 Indikator Strategi Pemasaran 19
2.1.8 Pendapatan 24
2.1.8.1 Pengertian Pendapatan 24
2.1.8.2 Sumber-Sumber Pendapatan 25
2.1.8.3 Macam-Macam Pendapatan 26
2.1.8.4 Aspek Tingkat Pendapatan..... 26
2.1.8.5 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan 27
2.1.8.6 Indikator Tingkat Pendapatan 28
2.2 Penelitian Terdahulu 29
2.3 Kerangka Pikiran..... 34
2.4 Alur Penelitian 35
BAB III METODE PENELITIAN
3.1 Jenis Penelitian..... 36
3.2 Lokasi dan Waktu penelitian..... 36
3.3 Subjek Penelitian..... 37
3.4 Sumber Data..... 38
3.4.1 Jenis Data 39
3.5 Metode Pengumpulan Data 39
3.6 Definisi Operasi Variabel..... 40
3.7 Metode Analisis Data..... 42

3.8 Teknik Keabsahan Data ..... .43

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Desa Antutan ..... .46

4.1.1 Deskripsi Objek Penelitian..... .46

4.1.2 Demografi Desa Antutan..... .46

4.1.4 Pemerintah..... .49

4.2 Deskripsi Hasil Dan Pembahasan ..... .50

4.2.1 Hasil Penelitian ..... .50

4.2.2 Pembahasan..... .70

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan ..... .75

5.2 Saran..... .76

DAFTAR PUSTAKA ..... .78

Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Wawancara

Lampiran 2. Jadwal Wawancara

Lampiran 3. Transkip Pertanyaan Wawancara

Lampiran 4. Dokumentasi

DAFTAR TABEL

Halaman

1.1Tabel Data Produksi Kakao 4
2.1 Tabel Penelitian Terdahulu 30
3.1 Tabel Rencana Jadwal Penelitian Skripsi 37
4.1 Tabel Data Penduduk Desa Antutan ..... .47
4.2 Tabel Data Jumlah KK Per Rt..... .47
4.3 Tabel Tingkat Pendidikan ..... .48
4.4 Tabel Mata Pencaharian Penduduk Desa Antutan..... .49
4.5 Tabel Daftar Narasumber..... .50
4.6 Tabel Analisis Biaya Dan pendapatan kakao Narasumber Pertama ..... .53
4.7 Tabel Pendapatan Dan Pengeluaran Narasumber Pertama ..... .54
4.8 Tabel Analisis Biaya Dan Pendapatan kakao Narasumber Kedua..... .57
4.9 Tabel Pendapatan Dan Pengeluaran Narasumber Kedua..... .58
4.10 Tabel Analisis Biaya Dan Pendapatan kakao Narasumber Ketiga ..... .61
4.11 Tabel Pendapatan Dan Pengeluaran Narasumber Ketiga..... .62
4.12 Tabel Analisis Biaya Dan Pendapatan kakao Narasumber Keempat..... .65
4.13 Tabel Pendapatan Dan Pengeluaran Narasumber Keempat..... .66
4.14 Tabel Analisis Biaya Dan Pendapatan kakao Narasumber Kelima ..... .69
4.15 Tabel Pendapatan Dan Pengeluaran Narasumber Kelima ..... .70

DAFTAR GAMBAR

Halaman

2.1 Gambar Kerangka Pikiran..... 34

2.2 Gambar Alur Penelitian..... 35

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia dikenal sebagai negara agraris yang perekonomiannya bertumpu pada sektor pertanian. Salah satu subsektor pertanian yang menjadi andalan adalah subsektor perkebunan. Komoditi unggulan dari sektor perkebunan yaitu, kelapa sawit, kelapa, karet, tebu, kakao, dan kopi. Masing-masing komoditi memiliki kekhasan yang membuat Indonesia menjadi salah satu eksportir terbesar di dunia (Swadaya, 2013:3). Sejak tahun 1930 Kakao *Thebroma cocoa L* merupakan salah satu komoditas perkebunan yang mempunyai peran penting dalam perekonomian Indonesia. Tahun 2010 Indonesia merupakan pengekspor biji kakao terbesar dunia dengan produksi biji kering 550.000 ton setelah Negara Pantai Gading 1.242.000 ton dan Ghana dengan produksi 662.000 ton (ICCO, 2011). Pada tahun 2010, dari 1.651.539 ha areal kakao Indonesia, sekitar 1.555.596 ha atau 94% adalah kakao rakyat (Ditjenbun, 2010). Hal ini mengindikasikan peran penting kakao baik sebagai sumber lapangan kerja maupun pendapatan bagi petani. Areal dan produksi kakao Indonesia juga terus meningkat pesat pada dekade terakhir, dengan laju 5,99% per tahun (Ditjenbun, 2009). Kembali di gemparkan bahwa saat ini harga kakao berjangka melonjak dan mencatatkan kenaikan tertinggi sepanjang sejarah pada perdagangan intraday (26/3/2024) level US$10.080 per ton atau sekitar Rp 171.558.000 per ton kurs US$1=Rp 15.885 sebelum ditutup lebih rendah. Harga kakao diprediksi akan tetap melonjak hingga tahun depan, terutama di Peringatan Hari Raya Paskah 2025.

Analis dari *Bloomberg Intelligence*, Diana Gomes, memperkirakan harga kakao akan melesat pada Hari Paskah 2025. Indonesia berada di urutan ke 3 dengan hasil produksi kakao 667,296 per ton setelah Pantai Gading dengan hasil produksi 2,230,000 per ton dan Ghana hasil produksi kakao 1,108,663 per ton. Dari segi kualitas, kakao indonesia tidak kalah dengan kakao dunia dimana bila dilakukan fermentasi dengan baik dapat mencapai cita rasa setara dengan kakao yang berasal dari Ghana, Pantai Gading dan kakao Indonesia mempunyai kelebihan yaitu tidak mudah meleleh. Sejalan dengan kelebihan tersebut, peluang pasar kakao Indonesia cukup terbuka baik ekspor maupun kebutuhan dalam negeri. Dengan kata lain, potensi untuk menggunakan industri kakao sebagai salah satu pendorong dan pertumbuhan distribusi pendapatan cukup terbuka (Kementerian Pertanian, 2016: 115).

Petani dapat di definisikan sebagai pekerjaan pemanfaatan sumber daya hayati yang dilakukan manusia untuk menghasilkan bahan pangan, bahan baku industri, atau sumber energi, serta untuk mengelola lingkungan hidup guna memenuhi kebutuhan hidup, bertani ini juga merupakan salah satu upaya meningkatkan pendapatan. Dengan adanya peningkatan pendapatan akan mampu mendorong masyarakat dalam melakukan kegiatan bertani sehingga akan membuat produksi hasil tani tersebut menjadi pendapatan sehari-hari, tak hanya itu apabila di suatu desa memiliki masyarakat yang dominan bertani maka hasil tani tersebut bisa dijadikan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat desa.

Kalimantan Utara, Kabupaten Bulungan, tepatnya di Desa Antutan kecamatan Tanjung Palas. Desa Antutan mulai dipimpin oleh seorang Kepala yang disebut

Kepala Kampung dengan pusat desa yang berpindah-pindah. Pada tahun 1985 sebutan Kepala Kampung diganti menjadi Kepala Desa. Sebelum tahun 1925 penduduk Desa Antutan hanya terdapat beberapa rumah dengan jarak yang berjauhan, asal mulanya penduduk Desa Antutan adalah dari Tanjung Palas dan sebelum adanya Kepala Kampung yang memimpin Desa Antutan sistem Pemerintahan masih ikut dengan Pemerintahan Kerajaan Bulungan yang berpusat di Tanjung Palas. Di Tahun 2021 Desa Antutan di pimpin oleh kepala Desa yaitu Bapak Aminudin.

Adapun Visi dari Desa Antutan yaitu Pandangan jauh kedepan yang digunakan sebagai sebuah tujuan serta apa saja yang harus dilakukan untuk mewujudkannya. Visi kepala desa yang selanjutnya menjadi visi Desa Antutan adalah "Terwujudnya desa yang mandiri, aman, sehat, cerdas, berdaya saing, berbudaya, berakhlak mulia, dan menjadikan Desa Antutan kawasan pusat pertanian dan agrobisnis". Di Desa Antutan ini sendiri memiliki potensi hasil perkebunan yaitu Durian, Elai, Duku, dan Kakao, saat ini di desa tersebut sedang mengembangkan potensi Kakao.

Desa Antutan merupakan salah satu daerah penghasil kakao terbesar di Kabupaten Bulungan. Pengembangan tanaman kakao di Desa Antutan dimulai pada tahun 2019 yang merupakan program dari Dinas Pertanian dan Dinas Perkebunan Kabupaten Bulungan serta Community Development PT. PKN (Pesona Khatulistiwa Nusantara) sebagai pendamping bekerjasama dengan UPTD KPH (Kesatuan Pengelolaan Hutan) Bulungan (Tim Redaksi Berita Bulungan, 2021). Di desa Antutan Memiliki kurang lebih 1.400 Hektar perkebunan kakao

dan memiliki 11 kelompok Tani yang berjumlah 25 orang perkelompok dengan luas kebun masing-masing kurang lebih 20.000 M^2

Tabel 1.1
Data Produksi Kakao Provinsi Kalimantan Utara

Kabupaten/Kota Dan Provinsi	Produksi Perkebunan (Ton)		
	Kakao		
	2020	2021	2022
Malinau	138,3	196,5	105,0
Bulungan	42,0	53,7	62,0
Tana Tidung	-	-	-
Nunukan	760,6	746,2	686,3
Tarakan	-	-	-
Kalimantan Utara	940,9	996,5	853,3

Sumber: Dinas Perkebunan dan Ketahanan Pangan Provinsi Kalimantan Utara

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa di Kabupaten Bulungan dari tahun 2020 hingga 2022 produksi kakao meningkat sehingga bisa di jadikan gambaran untuk di setiap desa, khususnya di Desa Antutan agar masyarakat lebih memprioritaskan perkebunan kakao yang di miliki. Di Desa Antutan juga telah mendapatkan dukungan dari pemerintah serta untuk penjualan kakao tersebut juga sudah memiliki Pengepul atau tengkulak dan juga memiliki mitra yang bekerjasama dengan para petani kakao. Sehingga masyarakat di Desa Antutan sudah memiliki peluang yang cukup besar untuk meningkatkan pendapatan dari hasil perkebunan kakao. Walaupun produksi kakao ini meningkat masyarakat di Desa Antutan masih cenderung memiliki bekerjaan lainnya seperti bekerja di Perusahaan menjadi karyawan sawit dan bekerja sebagai koperasi prasma.

Dari hasil observasi awal di Desa Antutan kec. Tanjung Palas peneliti melakukan wawancara terhadap 5 orang petani kakao yang menjadi narasumber. Dari hasil wawancara yang peneliti dapatkan bahwa para petani kakao di Desa Antutan memiliki lahan dari hutan desa dan lahan pribadi untuk menanam bibit kakao yang di miliki serta menanam berbagai macam jenis pohon buah-buahan yang ditanami sebagai pelindung dari hewan-hewan (Hama) yang mengganggu pohon kakao. Setiap para petani kakao memiliki 10.000 m^2 hingga 20.000 m^2 perkebunan kakao dengan berbagai jenis kakao yang di tanam. Jenis kakao yang ditanam yaitu kakao Lokal, kakao dari jember dan kakao mcc dari sulawesi selatan. Dari 3 jenis kakao tersebut semuanya diminati oleh konsumen. Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh dan menyatu dibidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk mendapatkan hasil yang sesuai. Pemasaran merupakan hal yang penting bagi perusahaan untuk memaksimalkan strategi pemasaran dan untuk memperoleh keuntungan demi kelangsungan hidup perusahaan tersebut. (Rahayu,2015)

Dari hasil observasi awal yang peneliti dapatkan terkait dengan strategi pemasaran yang para petani kakao lakukan adalah dari hasil panen para petani kakao di jual ke pengepul atau Tengkulak yang berada di Desa Antutan itu sendiri serta ke perusahaan juga yaitu PT.PKN yang berada di Tanjung Selor dan PT.BROKOL yang berada di Berau. Dari kedua perusahan serta satu pengepul itulah yang menjadi target penjualan hasil panen kakao yang dimiliki para petani. Untuk harga Kakao dari harga Rp. 40.000 ribu menjadi Rp. 45.000 ribu perkilo itu dibulan Maret 2024. Memasuki bulan April harga kakao mengalami kenaikan

dimana perkilo harga kakao mencapai Rp. 120.000 ribu. Menjelang beberapa minggu harga kakao mengalami perubahan lagi menjadi harga Rp. 85.000 perkilo. Sehingga untuk penetapan harga mengikuti naik turunnya harga pasar *Global* (pasar dunia) yang terjadi atau mengikuti harga dari pengepul atau tengkulak yang ada di Desa Antutan. Para petani kakao menggunakan pengemasan atau *packeging* hanya menggunakan karung goni saja. Selanjutnya dari hasil observasi awal diketahui bahwasanya para petani kakao di Desa Antutan belum melakukan promosi karena di khawatirkan hasil dari panen para petani belum mampu atau belum bisa memenuhi permintaan pasar disebabkan hasil panen yang didapatkan belum maksimal. Jika para petani kakao fokus terhadap kebun yang dimiliki dan merawat kebun yang dimiliki pasti hasil panen yang didapatkan akan maksimal. Sehingga para petani kakao dapat melakukan promosi dan dapat memenuhi permintaan pasar.

Pendapatan merupakan unsur yang sangat penting dalam sebuh perusahaan ataupun suatu lembaga keuangan karna pendapatan menentukan maju mundurnya suatu perusahaan. Oleh karna itu perusahaan harus mampu dan maksimalkan untuk memperolah pendapatan dengan menggunakan berbagai cara, tentunya salah satu caranya dengan menggunakan strategi pemasaran yang tepat. (Sofjan Assauri, 2011).

Dari hasil observasi awal peneliti dapatkan terkait pendapatan para petani kakao bahwasanya pendapatan yang didapatkan perbulan dari hasil penjualan kakao masih kurang maksimal dikarenakan belum menerapkan strategi pemasaran yang tepat seperti belum melakukan kegiatan promosi. Selain memiliki kebun

kakao para petani juga memiliki pekerjaan lainnya yaitu ada yang bekerja sebagai karyawan sawit dan ada juga bekerja sebagai koperasi prasma serta ada juga yang mengurus ladang yang para petani kakao miliki. Jadi perkebunan kakao ini bukan menjadi pekerjaan utama bagi para petani kakao. Dari 5 narasumber yang peneliti wawancarai bahwasanya para petani kakao memiliki tanggungan terhadap keluarga namun pendapatan yang didapatkan dari hasil panen kakao ini masih belum maksimal.

Berdasarkan latar belakang dan fenomena yang ditemukan pada observasi awal, Peneliti tertarik untuk melanjutkan penelitian dengan judul "ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENDAPATAN PETANI KAKAO DI DESA ANTUTAN KEC. TANJUNG PALAS "

1.2 Fokus Penelitian dan Asumsi

1.2.1 Fokus Penelitian

Agar dalam pelaksanaanya lebih mengarah pada maksud dan tujuan penulisan maka dilakukan fokus penelitian sebagai berikut :

1. Penelitian dilakukan di wilayah Desa Antutan Kecematan Tanjung Palas Timur
2. Penelitian dilakukan pada petani kakao
3. Strategi pemasaran petani kakao

1.2.2 Asumsi

1. Penerapan strategi pemasaran dapat meningkatkan pendapatan para petani kakao.

1.3 Rumusan Masalah

Bagaimana strategi pemasaran yang diterapkan oleh para petani kakao di Desa Antutan ?

1.4 Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan oleh para petani kakao di Desa Antutan.

1.5 Manfaat Penelitian

1.5.1. Manfaat Akademis

Secara akademis penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat di antaranya:

1. Bagi pihak universitas, penelitian ini diharapkan dapat menjadikan masukan bagi pihak universitas, khususnya mahasiswa dalam mempelajari dan memperaktekkan kurikulum dan mata kuliah yang lebih baik.
2. Bagi kalangan akademik, diharapkan penelitian ini dapat menjadikan refrensi pada penelitian dengan topik serupa di masa mendatang.
3. Bagi peneliti dapat menambah wawasan dengan mengimplementasikan ilmu yang telah diperoleh dari hasil penelitian.

1.5.2 Manfaat Praktis

1. Manfaat bagi desa penelitian ini dapat dijadikan bahan refrensi masyarakat di desa agar lebih mengembangkan perkebunan yang dimiliki sehingga dapat menghasilkan hasil panen yang maksimal dan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat di desa.

2. Penelitian ini dapat dijadikan untuk menarik minat masyarakat di desa agar lebih memfokuskan perkebunan yang dimiliki. Khususnya di Desa Antutan Kecamatan Tanjung Palas.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengertian Pemasaran

Menurut (Rangkuti 2017:101), pemasaran adalah suatu proses kegiatan yang dipengaruhi oleh berbagai faktor sosial, budaya, politik, ekonomi, dan manajerial. Akibat dari pengaruh berbagai faktor tersebut adalah masing-masing individu maupun kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan dengan menciptakan, menawarkan, dan menukarkan produk yang memiliki nilai komoditas.

Menurut (Tjiptono dan Diana 2020:3), pemasaran adalah proses menciptakan, mendistribusikan, mempromosikan, dan menetapkan harga barang, jasa dan gagasan untuk memfasilitasi relasi pertukaran yang memuaskan dengan para pelanggan dan untuk membangun dan mempertahankan relasi yang positif dengan para pemangku kepentingan dalam lingkungan yang dinamis meliputi:

1. Harga
2. barang dan jasa

Berdasarkan penjelasan para ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa pemasaran adalah bagaimana sebuah perusahaan merencanakan, menentukan harga, promosi apa yang digunakan perusahaan, dan mendistribusikan produk yang di produksi. Pemasaran berguna untuk memuaskan atau memenuhi keinginan dan kebutuhan dalam melakukan proses pertukaran. Pemasaran juga

merupakan aktivitas yang dilakukan perusahaan untuk mengkomunikasikan produk kepada pelanggan.

2.1.2 Konsep Pemasaran

Menurut (Assauri 2017:81) menyatakan bahwa konsep pemasaran adalah suatu falsafah manajemen dalam bidang pemasaran yang berorientasi kepada kebutuhan dengan keinginan konsumen yang didukung oleh kegiatan pemasaran terpadu yang diarahkan untuk memberi kepuasan konsumen sebagai kunci 10 keberhasilan organisasi dalam usahanya untuk mencapai tujuan yang sudah ditetapkan sebelumnya. konsep pemasaran dibagi sebagai berikut:

1. Kebutuhan, keinginan dan permintaan.
2. Target pasar.
3. Penawaran dan merek.
4. Saluran pemasaran.
5. Media berbayar, milik dan memperoleh.
6. Tayangan dan keterlibatan.
7. Nilai dan kepuasan.
8. Rantai pasokan.
9. Kompetisi.
10. Lingkungan pemasaran.

2.1.3 Strategi Pemasaran

2.1.3.1 Pengertian Strategi Pemasaran

Menurut (Amstrong dan Kotler 2016) strategi pemasaran adalah pernyataan pokok tentang dampak yang diharapkan akan dicapai dalam hal

permintaan pada target pasar yang ditentukan. Strategi pemasaran mengandung dua faktor yang terpisah, akan tetapi saling berhubugan erat, yaitu:

1. Pasar target atau sasaran. Yaitu suatu kelompok yang homogeny, yang merupakan sasaran perusahaan.
2. Bauran pemasaran *Marketing Mix* yaitu variable-variabel pemasaran yang dapat di kontrol, yang akan dikombinasikan oleh perusahaan untuk memperoleh hasil yang maksimal.

Menurut (Kurniawan 2020), yaitu logika pemasaran dan berdasarkan unit bisnis diharapkan untuk mencapai sasaran-sasaran pemasarannya. Strategi pemasaran terdiri dari yaitu:

1. Keputusan tentang biaya pemasaran dari perusahaan.
2. Bauran pemasaran
3. Alokasi pemasaran.

Strategi Pemasaran suatu mindset pemasaran yang akan digunakan untuk mencapai tujuan pemasaran, dimana di dalamnya terdapat strategi rinci mengenai pasar sasaran, penetapan posisi, bauran pemasaran, dan budget untuk pemasaran (Kotler 2018).

2.1.3.2 Jenis-jenis Strategi Pemasaran

Menurut (Assauri 2015:179) Strategi pemasaran dapat dibedakan tiga jenis strategi pemasaran yang dapat ditempuh perusahaan yaitu:

1. Strategi pemasaran yang tidak membedakan pasar *Undifferentiated marketing* Strategi ini menganggap pasar sebagai keseluruhan, sehingga perusahaan hanya memperhatikan kebutuhan secara umum. Produk yang dihasilkan dan

dipasarkan biasanya hanya satu macam produk dan berusaha untuk menarik konsumen dengan satu rencana pemasaran saja.

2. Strategi pemasaran yang membedakan pasar *Differentiated marketing* Strategi ini melayani kebutuhan beberapa kelompok tertentu dengan satu jenis produk tertentu. Jadi produsen atau perusahaan akan menghasilkan produk yang berbeda sesuai dengan segmen pasar.
3. Strategi pemasaran yang terkonsentrasi *Concentrated marketing* Strategi ini mengkhususkan pemasaran produknya ke dalam beberapa segmen pasar dengan pertimbangan keterbatasan sumber daya yang dimiliki perusahaan. Hal ini membuat produsen memilih segmen pasar tertentu dan menawarkan produk yang sesuai kebutuhan kelompok konsumen sesuai segmen pasar tersebut lebih spesifik. Jadi perusahaan produsen memuaskan perhatian dan seluruh kegiatan akan memberikan keuntungan yang optimal.

2.1.3.4 Indikator Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran mempunyai indikator-indikator sebagai berikut (Kotler Philip dan Keller K Lane, 2017).

1. Produk (*Product)* adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan untuk memuaskan suatu kebutuhan dan keinginan atau dalam istilah produk yaitu penawaran disebut sebuah produk harus ada upaya untuk menawarkan atau menjual ke pasar dalam rangka mendapatkan tanggapan dan akhirnya memperoleh laba atau keuntungan. Indikator dalam produk ini terdiri dari kesesuaiaan, ketahanan, keandalan, dan kualitas. Oleh karena itu agar produk yang dibuat laku di pasaran maka penciptaan produk haruslah memperhatikan

tingkat kualitas yang sesuai dengan keinginan konsumennya. Produk yang berkualitas tinggi artinya memiliki nilai yang lebih baik dibandingkan produk pesaing. Beberapa keuntungan yang akan diperoleh dengan adanya produk yang berkualitas adalah sebagai berikut:

a. Untuk meningkatkan penjualan produk yang memiliki nilai atau berkualitas akan menjadi pembicaraan dari mulut ke mulut. Hal ini akan membangkitkan pelanggan lama untuk meningkatkan konsumsi produk dan juga akan menarik calon pelanggan baru apabila produknya berkualitas.

b. Menimbulkan rasa bangga bagi konsumen hal ini disebabkan karena produk yang dijual memiliki keunggulan dibandingkan produk pesaing.

c. Menimbulkan kepercayaan pelanggan akan semakin percaya menggunakan produk kita karena ia merasa nyaman dan yakin semua kebutuhannya akan dapat dipenuhi oleh perusahaan kita.

d. Menimbulkan kepuasaan pada akhirnya pelanggan akan mendapatkan kepuasaan dari jasa yang dijual sehingga kecil kemungkinan untuk pindah ke produk pesaing, bahkan cenderung akan menambah konsumsinya. Pelanggan akan tetap percaya seandainnya perusahaan kita meluncurkan produk baru.

2. Harga (*Price)* adalah jumlah semua nilai yang diberikan oleh konsumen untuk memperoleh keuntungan atas kepemilikan atau penggunaan suatu produk dan jasa. Harga menjadi salah satu faktor utama yang mempengaruhi pilihan seseorang pembeli karena harga salah satu elemen terpenting yang menentukan pangsa pasar dan tingkat keuntungan perusahaan. Dengan demikian harga

sebenarnya untuk menggambarkan nilai uang sebuah barang dan jasa. Harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku atau tidaknya produk dan jasa perusahaan, ada beberapa tujuan penetapan harga sebagai berikut:

a. Untuk bertahan hidup artinya dalam kondisi tertentu, terutama dalam kondisi persaingan yang tinggi. Dalam hal ini perusahaan menentukan harga semurah mungkin dengan maksud produk dan jasa yang ditawarkan di pasaran

b. Untuk memaksimalkan laba tujuan harga ini dengan mengharapkan penjualan yang meningkat sehingga laba meningkat.

c. Mutu memperbesar *Market Share* penentuan harga ini dengan harga yang murah, sehingga diharapkan jumlah pelanggan meningkat dan diharapkan pula pelanggan atau pesaing beralih ke produk yang ditawarkan.

d. Mutu produk tujuan dalam hal suatu mutu produk adalah untuk memberikan kesan bahwa produk atau jasa yang ditawarkan memiliki kualitas yang tinggi.

e. Karena pesaing dalam hal ini, penentuan harga dengan melihat harga pesaing. Tujuannya adalah harga yang ditawarkan jangan melebihi harga pesaing.

3. Pengemasan (*Packaging)* adalah desain kreatif yang mengaitkan bentuk, struktur, materil, warna, citra, tipografi dari elemen-elemen dengan informasi produk agar produk dapat dipasarkan. Jika kita ingin produk kita dikenal oleh banyak orang maka buatlah sebuah kemasan atau merek agar konsumen yakin

dengan produk yang kita jalankan dan akan menambah citra nama baik perusahaan. Kemasan juga dapat digunakan untuk membungkus, melindungi, mengirim, mengeluarkan, menyimpan, mengidentifikasi dan membedakan sebuah produk yang satu dengan produk lainnya.

4. Promosi (*Promotions)* merupakan semua kegiatan perusahaan untuk memperkenalkan produk dan bertujuan agar konsumen tertarik untuk membelinya. Hal yang perlu diperkenalkan adalah nama produk, manfaatnya, untuk kelompok mana diperuntukkan berapa harganya, dimana produk tersebut diperoleh. Apabila suatu produk tidak diperkenalkan, maka masyarakat pada umumnya dan calon konsumen khususnya tidak akan mengetahui akan adanya produk tersebut. Dalam rangka mencapai tujuan-tujuan komunikasi pemasaran dan agar konsumen tertarik untuk membelinya alat-alat atau sarana yang dapat dipergunakan untuk promosi yaitu:

    1. Periklanan merupakan promosi yang dilakukan dalam bentuk tayangan atau gambar atau kata-kata yang tertuang dalam spanduk, brosur, koran, mjalah, televisi dan radio. Adapun tujuan pengunaan dan pemilihan media iklan tergantung dari tujuan perusahaan antara lain: untuk memberitahukan tentang segala sesuatu yang berkaitan dengan produk dan jasa yang dimiliki sebuah perusahaan seperti peluncuran produk baru, manfaat produk atau dimana produk dapat diperoleh, dan keuntungan dan kelebihan produk. Untuk mengingatkan kembali kepada pelanggan tentang keberadaan atau keunggulan produk/jasa yang dimiliki perusahaan, biasanya karena banyaknya pesaing yang masuk sehingga perlu diingatkan

agar pelanggan kita tidak beralih pada perusahan yang lain. Untuk menarik minat dan perhatian para calon pelanggan baru, diharapkan kepada mereka untuk mencoba membeli atau menggunakan produk yang ditawarkan sehingga mereka sudah mengerti tentang kehadiran produk. Membangun citra perusahaan untuk jangka panjang, baik untuk produk yang dihasilkan maupun nama perusahaan.

2. Penjualan pribadi merupakan promosi yang dilakukan melalui pribadi-pribadi karyawan perusahaan dalam melayani serta ikut mempengaruhi calon konsumen. Penjualan secara personal selling akan memberikan beberapa keuntungan yaitu: perusahaan dapat langsung bertatap muka dengan calon konsumen, sehingga dapat langsung menjelaskan tentang produk atau jasa perusahaan kepada calon konsumen secara terperinci. Dapat memperoleh informasi langsung dari konsumen tentang kelemahan produk kita, terutama keluhan yang disampaikan konsumen tentang perusahaan kita. Memungkinkan hubungan terjalin akrab antara perusahaan dengan konsumen. Petugas perusahaan yaang memberikan pelayanan merupakan citra perusahaan yang diberikan kepada konsumen apabila pelayanan yang diberikan baik dan memuaskan. Dan membuat situasi-situasi, seolaholah mengharuskan calon konsumen mendengarkan, memperhatikan dan menanggapi resentasi petugas perusahaan.
3. Promosi penjualan merupakan promosi yang dilakukan untuk meningkatkan penjualan melalui potongan harga atau hadiah pada waktu tertentu. Promosi penjualan dapat dilakukan melalui pemberian diskon, kontes, kupon, atau

sampel produk, dengan menggunakan alat tersebut akan memberikan manfaat bagi promosi penjualan sebagai berikut: Komunikasi yaitu memberikan informasi yang dapat menarik perhatian calon konsumen untuk membeli.

4. Publisitas merupakan promosi yang dilakukan untuk meningkatkan citra atau nama perusahaan dimata publik melalui kegiatan sponsorship terhadap suatu kegiatan amal sosial. Tujuannya adalah agar calon konsumen mengenal perusahaan lebih dekat. Dengan ikut kegiatan tersebut calon konsumen akan selalu mengingat produk atau jasa perusahaan tersebut dan diharapkan akan memperkuat loyalitasnya. Kegiatan publisitas ini juga bisa melalui kegiatan pameran, kegiatan amal, dan bakti sosial.

2.1.4. Bauran Pemasaran

Menurut (Kotler dan Amstrong 2017:17) Bauran pemasaran *marketing mix* adalah seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk terus menghasilkan respon yang diinginkan di pasar sasaran.

Menurut (Kotler dan Keller 2016:47) menyatakan bahwa bauran pemasaran mencakup empat hal pokok yang dapat dikontrol oleh perusahaan yaitu meliputi produk, harga, tempat dan promosi. *Marketing mix* juga merupakan alat yang dapat dikendalikan dan digunakan oleh para pemainnya untuk mempengaruhi tanggapan konsumen dalam pasar sasarannya yang meliputi produk, harga, tempat dan promosi.

1. Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk memenuhi segala keinginan dan kebutuhan.

2. Harga adalah nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang. Harga juga merupakan satu-satunya unsur dari bauran pemasaran *marketing mix*yang mendatangkan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan.
3. Tempat atau saluran distribusi adalah suatu kegiatan pemasaran yang berusaha untuk memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen kepada konsumen, sehingga penggunaanya sesuai dengan yang dibutuhkan jenis, jumlah, harga, tempat dan saat dibutuhkan.
4. Promosi adalah suatu aktivitas yang mengkomunikasikan keunggulan produk dan membujuk pelanggan sasaran untuk dapat membelinya. Promosi dapat didefinisikan sebagai suatu bentuk dari komunikasi pemasaran, komunikasi pemasaran adalah aktivitas atau kegiatan pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi, membujuk dan meningkatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan oleh suatu perusahaan. Berdasarkan definisi-definisi di atas dapat disimpulkan bahwa bauran pemasaran *marketing mix* adalah seperangkat alat pemasaran untuk mencampuri kegiatan-kegiatan pemasaran yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan dalam pasar sasaran.

2.1.5 Pendapatan

2.1.5.1 Pengertian Pendapatan

Menurut Sukirno dalam (Setyoningsih, 2019), pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh penduduk atas prestasi kerjanya selama satu periode tertentu, baik harian, mingguan atau bulanan.

Sedangkan Menurut (Sihotang dalam Indrianawati & Soesatyo, 2015), mengemukakan bahwa pendapatan dapat diartikan sebagai jumlah penghasilan yang diperoleh dari jasa – jasa kegiatan yang dilakukan yang diserahkan pada suatu waktu terentu atau pendapatan dapat juga diperoleh harta kekayaan.

Sementara (Sukirno dalam Feby et al., 2021) menyatakan bahwa pendapatan merupakan penghasilan yang diperoleh individu yang berkaitan dengan performa pekerjaannya dalam suatu periode waktu. Pendapatan yang diterima individu dipengaruhi oleh sektor produksi atau jasa yang dikerjakannya, jumlah waktu kerja, serta tingkat penghasilan setiap jamnya.

2.1.5.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan

Distribusi pendapatan adalah penyaluran atau pembelanjaan masyarakat untuk kebutuhan konsumsi. Kurangnya distribusi pendapatan dapat menimbulkan daya beli rendah, terjadinya tingkat kemiskinan, ketidakadilan, kelaparan dan lain-lain. Menurut Bintari dan Suprihatin dalam (Tigau, Rotinsulu, & Wauran, 2017), Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah sebagai berikut:

1). Kesempatan kerja yang tersedia Semakin banyaknya kesempatan kerja yang tersedia berarti semakin banyaknya penghasilan yang bisa diperoleh.

2). Kecakapan dan keahlian

Dengan bekal kecakapan dan keahlian yang tinggi dapat meningkatkan efesiensi dan efektifitas yang pada akhirnya berpengaruh pula pada penghasilan.

3). Motivasi-motivasi atau dorongan juga mempengaruhi jumlah penghasilan yang diperoleh, semakin besar dorongan seseorang untuk melakukan pekerjaan maka semakin besar pula penghasilan yang diperoleh.

4). Keuletan bekerja Keberanian untuk mengahadapi segala macam tantangan.

5). Banyak sedikitnya modal yang digunakan Besar kecilnya usaha yang dilakukan sesorang sangat dipengaruhi oleh besar kecilnya modal yang dipergunakan.

2.1.5.3 Indikator Pendapatan

Adapun indikator variabel pendapatan menurut (Fitroh, 2019) yang meliputi:

a. Pendapatan yang di terima perbulan

Pendapatan yang di terima perbulan yaitu pendapatan yang di kerjakan seseorang kemudian memperoleh gaji dari pekerjaannyaa itu.dari pekerjaan itu biasanya yang di kerjakan itu pendapatan / gaji dihitung setiap tahun atau setiap bulan.

b. Pekerjaan

Pekerjaan adalah aktivitas utama yang dilakukan oleh manusia. Dalam arti sempit, istilah Pekerjaan adalah sesuatu yang dilakukan oleh manusia untuk tujuan tertentu yang dilakukan dengan cara yang baik dan benar. Manusia perlu bekerja untuk mempertahankan hidupnya.

d. Beban keluarga yang di tanggung

Beban keluarga yang di tanggung yaitu jumlah yang harus di keluarkan oleh kepala keluarga setiap bulannya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Semakin banyak jumlah tanggungan di dalam keluarga itu maka semakin banyak pengeluarannya tiap bulannya.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu adalah upaya peneliti untuk mencari perbandingan dan selanjutnya untuk menemukan inspirasi baru untuk penelitian selanjutnya di samping itu kajian terdahulu membantu penelitian dalam memposisikan penelitian serta menunjukkan orsinalitas dari penelitian.

Pada bagian ini peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang hendak dilakukan, kemudian membuat ringkasannya, baik penelitian yang sudah terpublikasikan atau belum terpublikasikan skripsi, tesis, disertasi dan sebagainya. Dengan melakukan langkah ini, maka akan dapat dilihat sejauh mana orisinalitas dan posisi penelitian yang hendak dilakukan.

Beberapa penelitian terdahulu yaitu:

Tabel 2.1
Hasil Penelitian Dwi Bela Pertiwi

Nama Peneliti	Dwi Bela Pertiwi
Tahun dan Judul Jurnal	(2024) “Analisis Startegi Pemasaran Buah Melon Dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Petani Perspektif Ekonomi Islam”
Tujuan Penelitian	Untuk mengkaji Strategi pemasaran buah melon yang diterapkan oleh petani di Desa Tunggal warga dalam meningkatkan pendapatan petani. Untuk mengkaji pandangan ekonomi Islam terhadap strategi pemasaran buah melon dalam meningkatkan pendapatan keluarga di Desa Tunggal warga.
Populasi dan Sampel	Populasi yang diambil oleh peneliti yaitu seluruh petani buah melon di Desa Tunggal Warga Kecamatan Banjar Agung Kabupaten Tulang Bawang.Peneliti mengambil 15 sampel

Metode Analisis	Alat Analisis Deskriptif
Hasil Penelitian	dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut : Penggunaan strategi pemasaran yang diterapkan oleh para petani buah melon di Desa Tunggal Warga Kecamatan Banjar Agung Kabupaten Tulang Bawang dalam rangka meningkatkan pendapatan petani adalah dengan menerapkan *marketing mix* yaitu seperti *product, price, place*, dan *promotion*. Adapun upaya strategi promosi yang dilakukan oleh para petani buah melon untuk saat ini masih menggunakan cara yang sangat sederhana yaitu dengan penjualan personal atau promosi langsung *personal selling*. Sedangkan Menurut perspektif ekonomi Islam implementasi pemasaran buah melon dalam meningkatkan pendapatan petani di Desa Tunggal Warga Kecamatan Banjar Agung Kabupaten Tulang Bawang bahwa para petani buah melon belum sepenuhnya mengimlementasikan konsep pemasaran secara Islam dikarenakan masih ada beberapa petani buah melon yang masih melakukan tindakan mencampurkan produk barang yang berkualitas baik dengan produk yang biasa tanpa ada kejujuran didalamnya dan para petani masih kurang dalam memperhatikan penerapan dan penentuan zakat yang benar.
Yang dirujuk dari penelitian ini	Strategi Pemasaran dan Peningkatan Pendapatan

Tabel 2.2
Hasil Penelitian Bambang Budianto

Nama Peneliti	Bambang Budianto
Tahun dan Judul Jurnal	(2020) “Analisis Startegi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Usaha Kedai Kampus Jl. Majapahit No. 1a Mataram”
Tujuan Penelitian	Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan dan meningkatnya pendapatan yang didapat oleh usaha Kedai Kampus Jl. Majapahit No 1A Mataram.
Populasi dan Sampel	Subjek pada penelitian ini adalah pemilik Usaha Kedai Kampus beserta Karyawan yang bekerja di Kedai tersebut.
Metode Analisis	Alat Analisis Deskriptif Kualitatif Terhadap Data

	Primer Dan skunder.
Hasil Penelitian	hasil penelitian dapat diketahui bahwa strategi pemasaran yang diterapkan sudah terarah dan maksimal dengan menentukan segmentasi pasar, *targetting, positioning* yang diterapkan, tetapi dalam kegiatan pemasaran yang dilakukan masih perlu evaluasi kembali dalam penerapan strategi pemasaran guna mendukung upaya peningkatan pendapatan yang ingin dicapai. Penerapan strategi pemasaran yang dilakukan usaha Kedai Kampus sangat membantu dalam kegiatan pemasaran dengan memanfaatkan variabel marketing mix untuk bersaing dengan usaha sejenis dan mendapatkan peningkatan pendapatan yang dijadikan target.
Yang dirujuk dari penelitian ini	Strategi Pemasaran Dan Pendapatan

Tabel 2.3
Hasil Penelitian Fitri Hardianty Djasma RB, dkk

Nama Peneliti	Fitri Hardianty Djasma RB, dkk
Tahun dan Judul Jurnal	(2022) "Analisis Pendapatan Dan Strategi Pemasaran Usaha Keripik Pisang Di Kabupaten Enrekng"
Tujuan Penelitian	Tujuan penelitian ini adalah menganalisis penerimaan dan pendapatan usaha keripik pisang UD BPI, menganalisis faktor internal dan eksternal pemasaran, merumuskan strategi pemasaran yang tepat berdasarkan analisis SWOT dan menetukan strategi yang harus diprioritaskan berdasarkan abalisis QSPM.
Populasi dan Sampel	Penetapan responden dilakukan secara sengaja (purposive sampling method) dengan memilih secara keseluruhan (sensus) yaitu pemilik dan tenaga kerja.
Metode Analisis	Menggunakan matriks IFAS dan EFAS, matriks SWOT dan matriks QSPM.
Hasil Penelitian	Hasil penelitian ini adalah penerimaan sebesar Rp 111.780.000 dan pendapatan sebesar Rp 57.955.168 tiap bulan. Faktor internal kekuatan yaitu varian rasa, kualitas produk, penetapan harga, distribusi produk, lokasi usaha, keterampilan tenaga kerja dan pelayanan. Faktor kelemahan yaitu label produk, kemasan produk, promosi, tenaga kerja dan fasilitas produksi. Faktor eksternal peluang yaitu ketersediaan bahan baku, kualitas bahan baku, ketepatan waktu pengiriman bahan baku, pengecer dan permintaan n

	konsumen. Faktor ancaman yaitu kenaikan harga bahan baku, keberadaan pesaing dan distribusi pesaing. Hasil analisis SWOT menunjukkan strategi yang tepat diterapkan adalah strategi agresif dengan skor peluang yaitu 2,31 dan skor kekuatan 2,51.
Yang dirujuk dari penelitian ini	Pendapatan dan Strategi pemasaran

Tabel 2.4
Hasil Penelitian Nilma Aprilia, dkk

Nama Peneliti	Nilma Aprilia, dkk
Tahun dan Judul Jurnal	(2023) "Analisis Pendapatan Dan Strategi Pemasaran Buah Pedada (Sonneratia Caseolaris L) Menjado Sirup Pedada"
Tujuan Penelitian	Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui pendapatan pelaku usaha sirup pedada dan untuk mengetahui strategi pemasaran buah pedada menjadi sirup pedada di Jalan Bambu Kuning Kelurahan Selat Tanjung Medan Kota Tanjungbalai.
Populasi dan Sampel	penentuan lokasi ditentukansecara sengaja (Purposive), populasi dan sampel terdiri dari 1 (sampel jenuh).
Metode Analisis	Alat Analisis Deskriptif Kualitatif Terhadap Data Primer Dan skunder.
Hasil Penelitian	Hasil penelitian pendapatan usaha sirup pedada per bulan sebesar Rp. 2.674.376, Penerapan strategi pemasaran 7P ditinjau dari Produk, produk sudah berlogo halal dengan ukuran 550 ml. Price sirup pedada Rp. 30.000/botol. Tempat pemasaran dilakukan dirumah pelaku usaha. Promotion bersifat sederhana, dikarenakan pada kemasan botol hanya tertera nomor handphone. People usaha sirup pedada memberikan pelatihan tenaga kerja untuk memperlancar proses produksi.
Yang dirujuk dari penelitian ini	Pendapatan dan Strategi pemasaran

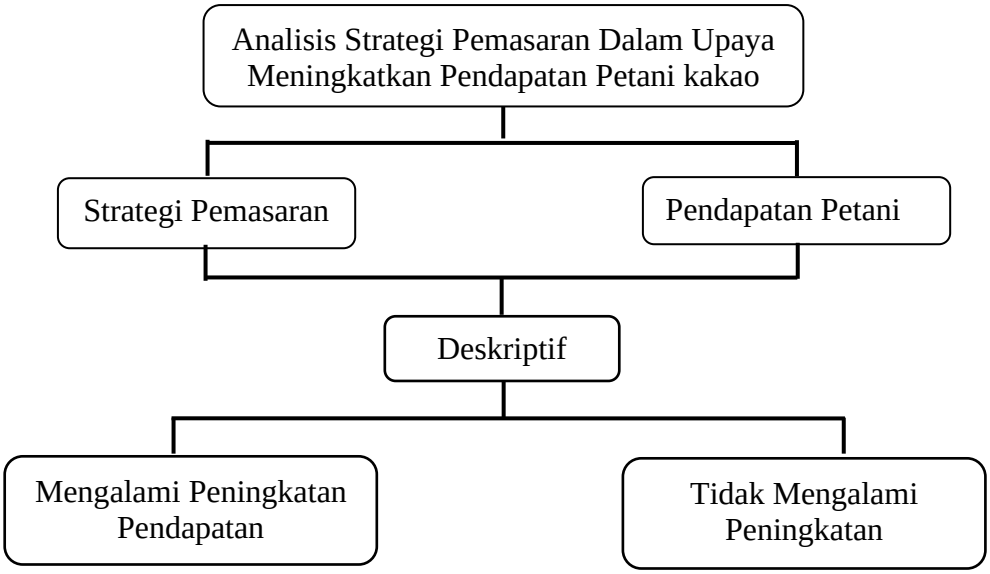
Tabel 2.5
Hasil Penelitian Ahmad Mairsa

Nama Peneliti	Ahmad Mairsa
Tahun dan Judul Jurnal	(2018) "Analisis Pendapatan Usahatani Kakao Pada Daerah Sentra Pengembangan Di Kecamatan Tapalang Kabupaten Mamuju"

Tujuan Penelitian	Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pendapatan Usahatani Kakao pada daerah sentra pengembangan di Kecamatan Tapalang Kabupaten Mamuju.
Populasi dan Sampel	Jumlah Populasi dalam penenlitian ini adalah sebanyak 250 orang. Dari jumlah tersebut dilakukan teknik penarikan sampel dengan menggunakan metode acak sederhana (simple random sampling), dimana setiap anggota dipilih secara acak yaitu petani kakao yang melakukan usahatani kakao. Jumlah sampel yang diambil yaitu 10% dari jumlah populasi, yakni 25 orang dengan harapan akan memperkuat validitas data penelitian.
Metode Analisis	Alat Analisis Deskriptif Kuantitatif Terhadap Data Primer Dan skunder.
Hasil Penelitian	Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa rata-rata pendapatan petani dalam satu kali musim panen yaitu dalam kurun waktu satu tahun sebesar Rp. 11.538,903 Per orang dan pendapatan tersebut diperoleh dari total penerimaan petani sebesar Rp. 12.328,000 untuk setiap responden. Jumlah di peroleh total biaya produksi sebesar 789.097 kg per orang dengan harga penjualan sebesar Rp.23.000 Per kilogram. Adapun biaya produksi terdiri dari biaya variabel Rp. 636.280 Per orang sedangkan biaya tetap sebesar Rp.152.817 Per orang.
Yang dirujuk dari penelitian ini	Pendapatan

2.3 Kerangka Pemikiran

Dalam penelitian ini dapat digambarkan sebuah kerangka pemikiran yang menjelaskan bagaimana teori-teori dan hipotesis yang menghubungkan antara variabel bebas guna mengetahui pengaruhnya terhadap variabel terikat. Hubungan-hubungan tersebut dapat digambarkan seperti dalam kerangka pemikiran berikut ini:



Gambar 2.1

Skema Kerangka Pemikiran

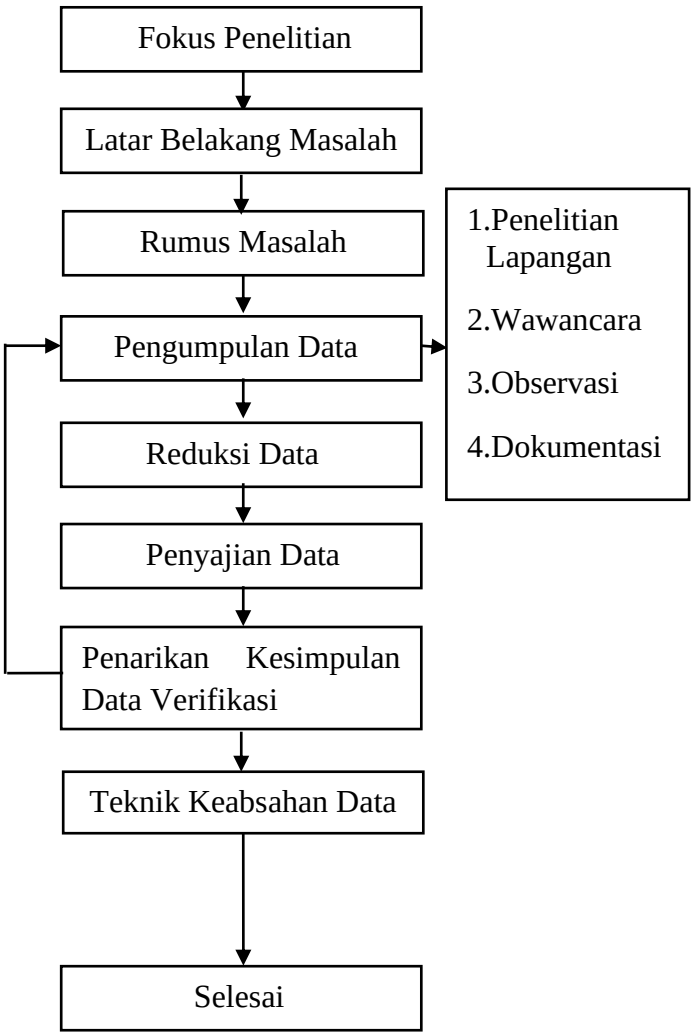
Sumber : Dikembangkan Dalam Penelitian 2024

2.4 Alur Penelitian

Alur Penelitian ini untuk menjelaskan acuan penelitian yang saling berkaitan.

Gambar 2.2

Alur Penelitian



Sumber : Peneliti 2024

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian deskriptif berkaitan dengan pengumpulan data untuk memberikan gambaran atau penegasan suatu konsep atau gejala juga menjawab pertanyaan- pertanyaan sehubungan dengan status subyek penelitian pada saat ini.

pendekatan kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dipahami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dll secara holistic dan dengan cara deproposal dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada konteks khusus yang ilmiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah (Moleong dalam Rangkuti 2018: 54).

3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

Untuk mendapatkan data dan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini, maka yang akan menjadi tempat atau lokasi pelaksanaan penelitian adalah Desa Antutan Kecamatan Tanjung Palas, Kabupatan Bulungan, Kalimantan Utara.

Adapun pelaksanaan penelitian skripsi ini direncanakan dalam tabel sebagai berikut :

Tabel 3.1
Rencana Jadwal Kegiatan Penelitian
SkripsiTahun 2024

Kegiatan	Waktu																							
	Feb				Mar				Apr				Mei				Jun				Jul			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Pengajuan Judul																								
Observasi Awal																								
Penyusunan Proposal																								
Seminar Proposal																								
Wawancara																								
Penyusunan Skripsi																								
Sidang Skripsi																								

Sumber : Dibuat untuk Penelitian ini (2024)

3.3 Subjek Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, sehingga dalam penelitian ini tidak menggunakan istilah populasi, melainkan oleh Spradley (Sugiono dalam Gazali 2017: 56) dinamakan *social situation* atau situasi sosial yang terdiri atas tiga elemen yaitu: tempat *place*, pelaku *actors*, dan aktivitas *activity* yang berinteraksi secara sinergis. Situasi sosial tersebut dapat dinyatakan sebagai obyek penelitian yang ingin diketahui apa yang terjadi di dalamnya. Pada situasi sosial atau obyek penelitian ini peneliti dapat mengamati secara mendalam aktivitas *activity* orang-orang *actors* yang ada pada tempat *place* tertentu. Sampel dalam penelitian kualitatif bukan dinamakan responden, tetapi sebagai narasumber, atau partisipan, informan, teman dan guru dalam penelitian. Sampel

dalam penelitian kualitatif bukan disebut sampel statistik, tetapi disebut sampel teoritis, karena tujuan penelitian kualitatif adalah untuk menghasilkan teori. Pada penelitian kualitatif, peneliti memasuki situasi sosial tertentu untuk melakukan observasi dan wawancara kepada orang-orang yang dipandang tahu tentang situasi sosial tersebut. Penentuan sampel sumber data penelitian dalam penelitian ini menggunakan *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan dan tujuan tertentu. Pertimbangan tertentu ini, misalnya orang tersebut dianggap paling tahu tentang apa yang diharapkan peneliti.

3.4 Teknik Penentuan Informan

Teknik penentuan informan pada penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*, sebagaimana maksud yang disampaikan oleh (Sugiyono, 2012:54) dalam buku memahami penelitian kualitatif. *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini, misalnya orang tersebut yang dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan, atau mungkin dia sebagai penguasa sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi obyek/situasi sosial yang diteliti. Dimana informan menjadi sumber informasi yang mengetahui tentang penelitian yang sedang diteliti, dengan pertimbangan bahwa merekalah yang paling mengetahui informasi penelitian. Pemilihan informan dilakukan dengan teknik *purposive sampling* atau pemilihan secara sengaja dengan beberapa pertimbangan. Informan yang dimaksud adalah informan yang terlibat langsung atau informan yang dianggap kemampuan memberikan informasi terkait Strategi Pemasaran seperti

apa yang diterapkan para petani kakao dalam upaya meningkatkan pendapatan. Pemilihan informan dalam penelitian ini, diperoleh dengan melakukan kegiatan wawancara yang dilakukan terhadap 7 informan, diantaranya yaitu Sekretaris Desa, Pemilik Tengkulak atau Pengepul Kakao dan Para Petani Kakao.

3.5 Sumber Data

Sumber data adalah subjek dimana data dapat diperoleh dan untuk memudahkan peneliti dalam mengidentifikasi sumber data (Hasrina 2017 : 56). Peneliti telah menggunakan rumus 3P, yaitu :

a. *Person* (Narasumber), merupakan tempat dimana peneliti bertanya mengenai variabel yang diteliti.
b. *Paper* (Dokumentasi), merupakan tempat peneliti membaca dan memperjelas segala sesuatu yang berhubungan dengan penelitian, seperti arsip, angka, gambar, dokumen-dokumen, simbol-simbol dan lain sebagainya.
c. *Place* (Tempat Penelitian), yaitu tempat berlangsungnya kegiatan yang berhubungan dengan peneliti.

Menurut (Hasrina 2017 : 57), sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan yang didapat dari informan melalui wawancara, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain. Untuk mendapatkan data dan informasi maka informan dalam penelitian ini ditentukan secara *purposive* atau sengaja dimana informan telah ditetapkan sebelumnya. Informan merupakan orang-orang yang terlibat atau mengalami proses pelaksanaan dan perumusan program dilokasi penelitian.

3.5.1 Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Data Primer

   Data Primer adalah data yang di peroleh langsung dari sumbernya, diamati dan dicatat untuk pertama kalinya. Jadi sumber data dalam penelitian ini yaitu orang-orang yang dapat memberikan informasi di lokasi penelitian. Adapun sumber data dalam penelitian ini berasal Sekretaris Desa Antutan, Pemilik Tengkulak atau Pengepul kakao dan Petani kakao Desa Antutan.

2. Data Sekunder

   Data Sekunder adalah data yang diperoleh dari berbagai buku jurnal, arsip, publikasi lainnya.

3.6 Metode Pengumpulan Data

Teknik penelitian yang digunakan dalam pengumpulan data adalah sebagai berikut:

1. Penelitian Lapangan

   Penelitian lapangan merupakan salah satu metode pengumpulan data secara langsung ke lapangan untuk mendapatkan data-data yang di inginkan dalam penelitian.

2. Observasi

   Observasi adalah aktivitas terhadap suatu proses atau objek dengan maksud memahami pengetahuan dari sebuah fenomena yang terjadi, agar mendapatkan informasi-informasi yang dibutuhkan untuk melanjutkan suatu penelitian.

3. Wawancara

Wawancara adalah interaksi bahasa yang berlangsung terdiri atas sejumlah pertanyaan yang dipersiapkan oleh peneliti dan diajukan kepada seseorang mengenai topik penelitian secara tatap muka dan peneliti merekam semua infornasi yang diberikan.

4. Dokumentasi

   Dokumentasi adalah suatu cara yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumentasi, tulisan angka dan gambar yang berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian. (sugiyono,2015:329).

3.7 Definisi Operasional Variabel

3.7.1 Strategi Pemasaran

Definisi operasional variabel merupakan aspek penelitian yang memberikan informasi atau petunjuk kepada kita tentang bagaimana caranya mengukur suatu variabel. Definisi operasional juga dapat membantu peneliti yang lain yang ingin melakukan penelitian dengan menggunakan variabel yang sama.

Menurut (Amstrong dan Kotler 2016) strategi pemasaran adalah pernyataan pokok tentang dampak yang diharapkan akan dicapai dalam hal permintaan pada target pasar yang ditentukan. Strategi pemasaran mengandung dua faktor yang terpisah, akan tetapi saling berhubugan erat, yaitu:

1. Pasar target atau sasaran. Yaitu suatu kelompok yang homogeny, yang merupakan sasaran perusahaan.

2. Bauran Pemasaran *Marketing Mix* yaitu variable-variabel pemasaran yang dapat di kontrol, yang akan dikombinasikan oleh perusahaan untuk memperoleh hasil yang maksimal.

Adapun Indikator Startegi Pemsaran Menurut (Kotler Philip dan Keller K lane, 2017) adalah sebagai berikut:

1. Produk (*Product)*
2. Harga (*Price)*
3. Pengemasan (*Packeging)*
4. Promosi (*Promotions)*

3.7.2 Pendapatan

Sementara (Sukirno dalam Feby et al., 2021) menyatakan bahwa pendapatan merupakan penghasilan yang diperoleh individu yang berkaitan dengan performa pekerjaannya dalam suatu periode waktu. Pendapatan yang diterima individu dipengaruhi oleh sektor produksi atau jasa yang dikerjakannya, jumlah waktu kerja, serta tingkat penghasilan setiap jamnya.

Adapun indikator Pendapatan menurut (Fitroh, 2019) adalah sebagai berikut:

1. Pendapatan yang diterima perbulan
2. Pekerjaan
4. Beban keluarga yang ditanggung

3.8 Metode Analisis Data

Teknik analisis data merupakan proses mencari dan menyusun data yang dikumpulkan sehingga data tersebut dapat ditemukan dan dijadikan sebagai bahan

informasi yang dapat dijangkau sendiri maupun orang lain. Sehingga dalam penelitian ini peneliti menggunakan tehnik analisis data yaitu model Mails & Huberman dalam sugiyono (2017:132) dengan tahapan pengumpulan data yaitu:

3.8.1 *Data Collecting* (Pengumpulan Data)

Tahap ini merupakan mengumpulkan data dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Dimana peneliti sebagai instrumen kunci dalam pengumpulan data. Makin lama dilapangan makin banyak jumlah data yang di dapatkan dan semakin bervariasi. Terdapat data yang dapat diamati dan data yang tidak dapat diamati misalnya mengenai perasaan dan hati.

3.8.2 *Data Reduction* (Reduksi Data)

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Seperti telah dikemukakan, semakin lama peneliti ke lapangan, maka jumlah data akan semakin banyak, kompleks dan rumit. Untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

Reduksi data dapat dibantu dengan peralatan elektronik seperti komputer mini, dengan memberikan kode pada aspek-aspek tertentu. Reduksi data merupakan proses berfikir sensitif yang memerlukan kecerdasan dan keluasan dan kedalaman wawasan yang tinggi. Bagi peneliti yang masih baru, dalam

melakukan reduksi data dapat mendiskusikan pada teman atau orang lain yang dipandang ahli. Melalui diskusi itu, maka wawasan peneliti akan berkembang, sehingga dapat mereduksi data-data yang memiliki nilai temuan dan pengembangan teori yang signifikan.

3.8.3 *Data Display* (Penyajian Data)

Menurut Miles Huberman dalam sugiyono (2017:137) menyebutkan bahwa yang sering digunakan dalam menyajikan data pada penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. Penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk transkrip hasil wawancara. Melalui penyajian data tersebut, maka data terorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan, sehingga akan semakin mudah dipahami. Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

3.8.4 *Conclusion Drawing*

Dalam analisis data kualitatif menurut Miles and Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi dari display data pada bagian pembahasan hasil temuan yang dibahas peneliti dalam pembahasan hasil penelitian. Pada saat penelitian didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada.(Sugiyono, 2013)

3.9 Teknik Keabsahan Data

Menurut Gazali (2017 : 67) terdapat beberapa kriteria yang digunakan untuk memeriksa keberhasilan data, antara lain:

a. Derajat kepercayaan

Penerapan derajat kepercayaan pada dasarnya menggantikan konsep validitas internal dan nonkualitatif. Fungsi derajat kepercayaan yaitu, pertama, penemuannya dapat dicapai, kedua mempertunjukkan derajat kepercayaan hasil-hasil penemuan dengan jalan pembuktian oleh peneliti pada kenyataan yang sedang diteliti. Kriteria derajat kepercayaan diperiksa dengan beberapa teknik pemeriksaan, yaitu:

1. Triangulasi

Triangulasi berupaya untuk mengecek kebenaran data dan membandingkan dengan data yang diperoleh dari sumber lain pada berbagai fase penelitian lapangan, pada waktu yang berlainan dan dengan tiga macam teknik pemeriksaan yang memanfaatkan penggunaan sumber data, metode dan teori. Untuk itu, maka peneliti dapat melakukan dengan cara :

a. Mengajukan berbagai variasi pertanyaan
b. Membandingkan data hasil pengamatan observasi dengan wawancara
c. Mengeceknya dengan berbagai sumber data
d. Memanfaatkan berbagai metode agar pengecekkan data dapat dilakukan
e. Berdasarkan hasil triangulasi tersebut, maka akan sampai pada salah satu kemungkinan yaitu apakah data yang diperoleh ternyata konsisten, tidak

konsisten atau relevan. Selanjutnya mengungkapkan gambaran yang telah memadai mengenai gejala yang diteliti.

2. Kecukupan referensi

Yaitu mengumpulkan berbagai bahan-bahan, catatan-catatan atau rekaman-rekaman yang dapat digunakan sebagai referensi dan patokan untuk menguji sewaktu diadakan analisis dan penafsiran.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Desa Antutan

4.1.1 Deskripsi Objek Penelitian

Desa Antutan terletak di sebelah Barat antara desa-desa di Kecamatan Tanjung Palas dan merupakan desa terjauh dari pusat Kecamatan. Letak Desa Antutan berada di pesisir Sungai Kayan sepanjang ± 10 KM dengan luas wilayah ± 40.750 Ha dengan batas-batas desa sebagai berikut :

a. Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Pejalin
b. Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Gunung Seriang
c. Sebelah Selatan berbatasan dengan Hutan
d. Sebelah Barat berbatasan dengan Desa Mara Hilir

Desa Antutan ditinjau dari orbitasi :

a) Jarak ke Ibu kota Kecamatan ± 14 KM dengan waktu tempuh menggunakan angkutan reguler sekitar 30 menit.
b) Jarak ke Ibu Kota Kabupaten ± 30 KM dengan waktu tempuh sekitar 60 menit dengan menggunakan angkutan darat reguler.

4.1.2 Demografi Desa Antutan

Jumlah penduduk Desa Antutan sebanyak 2.264 jiwa terdiri dari laki – laki 1.208 jiwa dan perempuan 1.056 jiwa dengan jumlah Kepala Keluarga 604.

a. Jumlah Penduduk menurut golongan umur

Data penduduk menurut golongan umur di Desa Antutan dapat dilihat pada Tabel berikut dibawah ini :

Tabel 4.1
Data Penduduk Desa Antutan

GolonganUmur	Jumlah
0 Bln – 15 Thn	548 Jiwa
16 Thn – 65 Thn	1.659 Jiwa
66 Tahunkeatas	101 Jiwa
Jumlah	57 Jiwa

Sumber : Profil Desa Antutan (2023)

Berdasarkan tabel diatas dapat ketahui bahwa golongan umur yang memiliki jumlah terbanyak adalah dari umur 16 Tahun hingga 65 tahun jadi masyarakat di Desa Antutan dominan berumur 16 Tahun hingga 65 tahun.

Data jumlah Kepala Keluarga per RT dapat dilihat pada table berikut di bawah ini:

Tabel 4.2
Data jumlah kk per RT

No.	Nama RT	Jumlah KK
1.	RT 1	57 KK
2.	RT 2	46 KK
3.	RT 3	35 KK
4.	RT 4	55 KK
5	RT 5	22 KK
6	RT 6	59 KK
7	RT 7	57 KK
8	RT 8	40 KK
9	RT 9	59 KK
10	RT 10	70 KK
11	RT 11	35 KK
12	RT 12	35 KK
13	RT 13	38 Kk

Sumber : Profil Desa Antutan (2023)

b. Jumlah Penduduk Menurut Agama

Ditinjau dari segi agama dan kepercayaan masyarakat Desa Antutan mayoritas beragama Kristen Protestan, dengan rincian data sebagai berikut :

- Islam : 906 orang
- Kristen : 973 orang
- Katolik : 381 orang
- Hindu : 4 orang

c. Jumlah Penduduk menurut tingkat pendidikan

Tabel 4.3
Tingkat pendidikan

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah
1	SD	462 Jiwa
2	SLTP	579 Jiwa
3	SLTA	950 Jiwa
4	Diploma / Sarjana	120 Jiwa
5	PascaSarjana	3 Jiwa
6	Magister	2 Jiwa

Sumber : Profil Desa Antutan (2023)

Berdasarkan tabel diatas dapat ketahui bahwa tingkat pendidikan yang terbanyak adalah SLTA terdiri 950 jiwa dibandingkan dengan pendidikan lainnya yang ada pada tabel di atas.

Mata pencaharian penduduk di Desa Antutan beraneka ragam, hal ini akan dijelaskan pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.4
Data Mata Pencaharian Penduduk Desa Antutan

No	Mata Pencaharian	Jumlah
1	TNI / Polri	9 Jiwa
2	Pegawai Negeri Sipil	51 Jiwa
3	Karyawan	255 Jiwa
4	Petani	855 Jiwa
5	Nelayan	40 Jiwa
6	Wiraswasta	30 Jiwa
7	Pedagang	25 Jiwa

Sumber : Profil Desa Antutan (2023)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa mata pencaharian masyarakat di Desa antutan sangat dominan berprofesi sebagai petani yang dimana bisa dilihat ada 855 jiwa berprofesi sebagai petani. Hal ini menunjukkan bahwa sektor pertanian memegang peranan penting dalam perekonomian masyarakat khususnya di Desa Antutan.

4.1.3 Pemerintah

Pemerintahan Desa Antutan dipimpin oleh seorang Kepala Desa dan dalam menjalankan kegiatan pemerintahan dibantu oleh para jajaran pemerintah desa antara lain: sekretaris desa, kaur tata usaha dan umum, kaur keuangan, kaur perencanaan, dan bendahara desa. Selain itu juga ada Badan Permusyawaratan Desa (BPD) yang terdiri dari 1 orang ketua, 1 orang wakil ketua, 1 orang Sekretaris. Lembaga Kemasyarakatan Desa yang ada di Desa Antutan antara lain:Karang taruna,Pkk(Pemberdayaan kesejahteraan keluarga), Nelayan, Kelompok Tani, BUMDes, Posyandu. Sedangkan Lembaga ekonomi danunit usaha yang ada adalah Umkm, Meubel, Jasa Pengangkutan, Perdagangan, Jasa Gas, Listrik, BBM, dan Air.

4.2 Deskripsi Hasil Dan Pembahasan

Penelitian ini dilakukan selama 2 bulan dari bulan Juni sampai dengan bulan Juli 2024 di Desa Antutan Kec. Tanjung Palas. Penelitian dilakukan melalui observasi, wawancara dan studi dokumentasi dengan subjek penelitian dan beberapa narasumber yaitu petani kakao yang memiliki lahan kebun kakao. Hasil penelitian di analisis oleh peneliti dengan menggunakan teknik deskriptif kualitatif, yang artinya peneliti akan menggambarkan, menguraikan, serta menginterpretasikan seluruh data yang terkumpul sehingga mampu memperoleh gambaran secara umum dan menyeluruh. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan mengenai Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Petani Kakao diperoleh data sebagai berikut.

4.2.1 Pengumpulan Data

Dalam penelitian informan yang diwawancarai berasal dari pihak yang berkaitan dengan bagaimana Strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan pendapatan petani kakao. Informan yang berhasil diwawancarai dengan intensif, yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.5
Profil Informan

No.	Nama	Alamat	Usia	Informan	Luas Lahan
1.	Riyon	Desa Antutan	34 Tahun	Sekretaris Desa	-
2.	Muhammad Fatur	Desa Antutan	32 Tahun	Pemilik Tengkulak	-
3.	Tomas Kuning	Desa Antutan	58 Tahun	Petani	10.000 m^2
4.	Sukur	Desa Antutan	54 Tahun	Petani	15.000 m^2
5.	Desem	Desa Antutan	32 Tahun	Petani	10.000 m^2
6.	Lihang	Desa Antutan	49 Tahun	Petani	10.000 m^2
7.	Uga	Desa Antutan	52 Tahun	Petani	20.000 m^2

Sumber : Data primer diolah 2024

4.2.2 Reduksi Data

Tabel 4.6
Reduksi Data dan Triangulasi Sumber

No.	Tema	Keterangan
Poin-Poin Metode Strategi Pemasaran		
1.	Produk	Dari pemerintah ada memberikan dukungan dan bantuan kepada para petani kakao. Seperti bantuan alat-alat perkebunan dan pembagian bibit kakao. Pemerintah juga kadang membuat kegiatan pelatihan untuk para petani kakao dengan tujuan agar para petani kakao bisa lebih banyak lagi belajar dalam mengelolah kebun kakao dengan baik. Adapun yang pemerintah usahakan untuk para petani kakao ini yaitu membuatkan tempat penjemuran atau seperti rumah-rumah dari plastik yang pemerintah desa buat

		untuk penjemuran khusus biji kakao agar biji kakao yang dihasilkan memiliki kualitas yang sangat bagus sehingga dari kualitas kakao bagus akan mempengaruhi tingkat penjualan. Para petani kakao juga memiliki kelompok tani agar mereka bisa membagi informasi-informasi terkait penjualan dan tata cara mengelolah kebun kakao yang benar. Jenis Produk atau jenis bibit kakao yang dibagikan dari pemerintah itu bibit kakao campuran. Jenis bibit kakaonya yaitu kakao lokal, kakao dari jember, dan kakao Mcc yang berasal dari sulawesi selatan. Dari 3 jenis kakao tersebut yang paling memiliki kualitas paling bagus yaitu kakao Mcc karena kakao Mcc ini memiliki buah yang cukup besar serta biji yang dimiliki juga banyak dibandingkan dengan kakao lainnya. tetapi kakao lokal tidak kalah dengan kakao Mcc jika kakao lokal ini dirawat dengan benar. Pemerintah juga telah mengusahankan untuk membangun sebuah pabrik coklat jadi nantinya desa antutan akan menghasilkan sebuah produk coklat yang diolah dari hasil panen para petani didesa antutan. Untuk penjualan hasil panen para petani kakao sudah memiliki mitra yaitu pengepul atau tengkulak yang berada didesa antutan ini. Pemerintah desa antutan juga telah bekerja sama dengan perusahan PT. PKN serta PT. BROKOL yang ada diberau sebagai mitra para pengepul kakao dan para petani kakao desa antutan dalam menjual hasil panen para petani. (Informan 1) Saya sebagai pengepul atau tengkulak biasanya

		menerima hasil panen kakao para petani itu berbagai jenis produk kakao yang mereka antar ketempat saya untuk dijual. Jadi saya terimah semua jenis produk kakao. Untuk kualitas produk kakao yang paling bagus itu tergantung penjemuran yang para petani lakukan baru mereka jual ke saya. Kalau penjualan produk hasil yang saya beli dari petani saya tidak bisa menjawab karena itu sebagian privasi saya dimana saja saya menjual produk kakao saya. (Informan 2) Saya punya jenis produk kakao itu, kakao campuran karena saya dapat bibit dari pemerintah serta dapat bantuan alat-alat perkebunan juga. Jenis produk kakao saya itu kakao Mcc, ada kakao Lokal dan Kakao dari jamber. Dari 3 jenis produk kakao yang saya punya yang paling bagus itu kakao Mcc karena buahnya besar dan biji kakaonya juga banyak. Pendapatan hasil panen saya itu dalam 1 bulan panen paling-paling hanya 30 kg saja. Untuk penjualan produk hasil panen kakao saya itu biasanya saya bawah ke tengkulak atau pengepul saja. Terus kadang juga ada yang membeli dari desa lain seperti Desa Longsam terus ada juga yang beli dari perusahaan sama orang-orang luar desa. (Informan 3) Jenis produk kakao saya itu kakao campuran yang saya minta dari teman saya. Jadi saya tidak beli bibit kakao dan tidak dapat dari pemerintah. Kalau kakao yang paling bagus itu kakao Mcc itu bagus kakaonya karena buahnya besar dan bijinya banyak. Saya biasanya dalam 1 bulan dapat hasil panen itu 50 kg

		saja bahkan bisa lebih dari itu. Saya menjual produk kakao saya ini ke penampungan kakao saja atau disebut pengepul kakao yang ada di desa ini. jadi saya tidak kemana-mana untuk jual produk hasil panen kakao saya. (Informan 4) Saya 1 saja jenis produk kakao yang saya tanam, kakao lokal yang saya punya itupun saya minta bibitnya dari teman saya jadi saya tidak beli bibit. Kalau kualitas kakao lokal ini bagus aja tapi ada yang lebih bagus lagi. Biasanya saya dapat produk hasil panen kakao saya ini 30 Kg saja dalam 1 kali paskah panen. Untuk dijual saya biasanya pergi ke tengkulak untuk saya jual produk hasil panen kakao saya ini. (Informan 5) Jenis produk kakao yang saya punya itu kakao campuran karena saya dapat bibitnya dari pemerintah. Terus kualitas yang bagus itu kakao Mcc itu paling bagus tapi kakao lokal juga bagus kalau dirawat dengan baik. Biasanya saya dapat produk hasil panen kakao ini dalam sebulan itu 45 Kg saja. Lalu saya jual produk hasil panen saya ini ke pengepul atau tengkulak saja. Terus kadang ada juga yang beli dari perusahaan sama orang-orang luar desa antutan. (Informan 6) Saya punya jenis produk kakao campuran karena saya dapat bantuan bibit dari pemerintah. Untuk kualitas yang paling bagus itu menurut saya semuanya bagus karena dari jenis bibit yang

		diberikan semuanya bisa dijual. Saya dalam 1 kali panen atau dalam sebulan panen itu saya dapat kurang lebih 60 kg. Saya lakukan proses pengeringan terlebih dahulu selama 3 sampai 5 hari baru saya jual produk kakao saya ke pengepul atau ke tengkulak saja kadang juga kalau ada tawaran dari perusahaan. (Informan 7)
2.	Harga	Kalau untuk harga itu kadang mengalami perubahan jadi tidak menetap harga kakao. Kalau harga kakao lagi naik berarti permintaan kakao lagi meningkat. Untuk sekarang ini harga kakao perkilo itu kurang lebih Rp. 85.000. Tapi untuk lebih jelasnya langsung saja bertemu dengan pengepul atau tengkulak yang ada di desa antutan. (Informan 1) Untuk harga kakao selalu mengalami perubahan yang dimana disebabkan jika dollar naik pasti harga kakao naik tetapi jika dollar turun harga kakao juga menurun. Saya mengikuti harga dari luar negara. Kakao kan bermacam-macam jenisnya dan kualitasnya tetapi kalau sudah dijual harganya sama rata saja tanpa melihat dari segi kualitas kakaonya seperti contoh kakao yang A ini bagus tapi kakao yang B ini biasa saja walaupun seperti itu harganya saya samakan saja. Saya juga tidak terlalu menurunkan harga kakao karena saya tidak mau membuat para petani malas mengurus kebun kakaonya. saya ingin para petani kakao ini rajin dan fokus pada kebun kakao mereka karena harga kakao ini selalu naik jadi pasti dapat keuntungan yang sangat besar. Paling yang membedakan harga kakao

		itu dari segi keringnya biji kakao. Kalau biji kakaonya kering pasti harganyaa bagus tapi kalo bijinya masih basah harganya juga rendah. Seperti itulah harga kakao yang terjadi. Jadi tidak ada penetapan harga. Untuk harga sekarang ini Rp. 85.000 perkilonya. (Informan 2) Soal harga saya mengikuti harga permintaan dari pengepul atau tengkulak yang diberikan. Tidak ada berbedaan harga walaupun ada kualitas kakao yang bagus harganya tetap di sama ratakan semua. Untuk sekarang ini harga kakao Rp. 85.000 perkilo. (Informan 3) Untuk menentukan harga saya mengikuti harga dari pengepul atau penampungan kakao saja. Meski ada kualitas kakao yang bagus harganya tetap sama saja. Sekarang ini harga kakao perkilo itu Rp. 85.000. (Informan 4) Kalau soal harga ikut dari tengkulak saja berapa yang mereka minta segitulah harga yang dibeli mereka. Melihat dari kualitas kakao mereka tetap samakan saja harga kakaonya. Harga kakao sekarang ini Rp. 85.000 perkilo. (Informan 5) Harga kakao itu kami hanya mengikuti harga yang diinginkan oleh pengepul atau tengkulak saja berapa yang mereka mau segitulah yang disepakati. Kalau melihat dari segi kualitas kakao yang bagus tetap harganya disamakan dengan kualitas kakao yang biasa saja. Harga kakao sekarang ini Rp. 85.000 perkilo.

		(Informan 6) Kami mengikuti harga kakao ini dari pengepul atau tengkulak saja jadi berapa yang mereka mau segitulah harga jualnya. Tidak ada perbedaan harga dari segi kualitas kakao harganya tetap sama semua. Untuk sekarang ini harga kakao Rp. 85.000 perkilonya. (Informan 7)
3.	Pengemasan *Packeging*	Paling pakai karung biasa aja atau karung-karung goni yang mereka pakai. (Infoman 1) Mereka biasanya hanya pakai karung goni saja untuk kemasan. Saya juga hanya pakai karung goni biasa sebagai *Packeging* biji kakao (Informan 2) Saya pakai karung goni untuk bungkus kakao ini. (Informan 3) Karung goni biasa aja. (Informan 4) Paling karung goni aja untuk kemasan sebelum dijual ketengkulak. (Informan 5) Saya pakai karung biasa aja untuk kemasan kadang juga karung bekas yang masih layak dipakai (Informan 6) Karung goni aja. (Informan 7)
4.	Promosi	Untuk promosi saya kurang tahu seperti apa promosi para petani gunakan. Paling ada yang lakukan promosi ada juga yang tidak lakukan. Mungkin

		mereka kadang promosikan lewat status online saja. Dari pemerintah itu kadang saja melakukan promosi biji kakao tetapi bukan perorangan melainkan gabungan dari kelompok tani. (Informan 1) Kalau dari saya sebagai tengkulak paling promosi melalui mulut-kemulut saja. (Informan 2) Saya belum melakukan promosi lewat online tapi hanya melalui mulut-kemulut saja. (Informan 3) Saya belum melakukan promosi karena hasil panen yang saya dapatkan masih kurang maksimal terus kalau saya melakukan promosi takutnya tidak dapat memenuhi permintaan pasar. (Informan 4) Kalau promosi saya jarang lakukan karena saya langsung saja bawah ke tengkulak untuk saya jual. (Informan 5) Belum saya melakukan promosi karena jarang juga saya pegang hp apalagi kalau saya pergi kekebun disana susah jaringan internet jadi jarang pegang hp. (Informan 6) Saya jarang-jarang lakukan promosi karena hasil panen saya jarang tertinggal makanya kadang-kadang aja lakukan promosi tergantung hasil panen yang saya dapatkan kalau banyak ya saya promosi kalau sedikit paling saya jual langsung aja ke tengkulak. (Informan 7)
Pendapatan		

5.	Pendapatan perbulan yang diterimah	Soal pendapatan para petani dari hasil penjual kakaonya saya tidak tahu karena itu sedikit privasi untuk diketahui sebagian orang walaupun pemerintah juga ingin tahu untuk dijadikan sebagai contoh kepada masyarakat lainnya khususnya di desa antutan lah. Agar masyarakat di desa antutan ini lebih fokus terhadap kebun kakao mereka setelah melihat pendapatan dari hasil panen kakao. (Informan 1) Kurang tahu saya tentang pendapatan para petani kalau mereka jual hasil panennya. Apalagi banyak kan petani kakao jual hasil panennya ke saya jadi saya tidak ingat siapa saja yang dapat pendapatan yang paling banyak. Kalau dari pendapatan saya perbulan tidak dapat saya beri tahu intinya banyak lah. (Informan 2) Untuk pendapatan saya dalam 1 kali paskah panen itu kurang lebih dari hasil panen saya itu 30 kg dikalikan dengan harga kakao sekarang ini yaitu Rp. 2.550.000 ini untuk pendapatan kotornya. Kalau pendapatan bersihnya pastinya ada biaya-biaya yang dikeluarkan jadi paling pendapatan bersih saya itu kurang lebih Rp. 1.440.000 saja. (Informan 3) Kalau pendapatan saya dari hasil panen saya di hitung dengan harga kakao sekarang ini kurang lebih Rp. 4.250.000 ini pendapatan kotor saya. Kalau pendapatan bersih saya karena ada biaya yang dikeluarkan sehingga kurang lebih Rp. 2.783.000 ini pendapatan bersih saya.

		(Informan 4) Pendapatan yang saya terimah berbulan paling hanya Rp.2.550.000 ini pendapatan kotor. Kalau pendapatan bersih bisa di hitung dengan pendapatan kotor saya perbulan dikurang dengan biaya-biaya yang saya keluarkan sehingga paling yang saya dapatkan Rp.1.460.000 saja untuk pendapatan bersih. (Informan 5) Berbicara tentang pendapatan agak sulit ya untuk dijawab tetapi bisa lah di hitung dengan hasil panen saya perbulan itu sekitaran 45 kg dikalikan dengan harga kakao sekarang ini Rp. 85.000 perkilo jadi pendapatan kotor saya adalah Rp. 3.825.000. kalau pendapatan bersih saya bisa dihitung lah juga dengan pengeluaran saya jadi pendapatan bersih saya adalah Rp. 2.290.000. (Informan 6) Pendapatan saya itu kalau dihitung dari hasil panen saya paling kurang lebih Rp.5.100.000 ini pendapatan kotornya. Kalau pendapatan bersihnya kalau dihitung-hitung paling saya dapat Rp. 3.785.000. (Informan 7)
6.	Pekerjaan	Selain pekerjaan jadi petani kakao saya kurang tahu mereka punya pekerjaan lainnya apa saja. Jadi kalau ingin tahu silahkan langsung ke para petaninya saja. (Informan 1) Saya kurang tahu mereka punya pekerjaan apa saja selain memiliki kebun kakao. Tapi intinya saya ingin para petani kakao ini fokus terhadap kebun kakao mereka.

		(Informan 2) Saya punya pekerjaan lain selain mengurus kebun kakao saya. Kerjaan saya itu sebagai koperasi prasma di desa antutan. (Informan 3) Kalau pekerjaan lain saya tidak ada karena saya mengurus perkebunan saja seperti kebun kakao dan ladang saya. Jadi paling saya harus membagi waktu saya untuk mengurus ladang dan kebun kakao saya. (Informan 4) Saya pekerja di perusahaan sawit jadi kebun kakao saya ini hanya penghasilan tambahan saja bagi saya. (Informan 5) Paling pekerjaan lain saya itu mengurus ladang saya saja. (Informan 6) Saya punya ladang yang saya urus juga jadi harus membagi waktu anatara mengurus ladang saya dan kebun kakao saya. (Informan 7)
7.	Beban keluarga yang ditanggung perbulan	Saya juga tidak tahu beban keluarga para petani kakao ini jadi langsung bertemu saja ke mereka. (Informan 1) Saya tidak tahu berapa beban keluarga yang mereka tanggung karena tugas saya hanya menerima hasil panen kakao mereka yang ingin mereka jual. (Informan 2) Saya memiliki beban keluarga yang saya tanggung itu hanya 1 orang anak saja sebanyak Rp. 700.000 perbulan. Kalau beban-beban lainnya sudah ada anak saya yang mengurus hal itu. Jadi bagi saya

		pendapatan dari hasil kakao saya masih bisalah untuk menanggung beban pengeluaran saya untuk 1 anak saya. (Informan 3) Saya punya beban keluarga yang saya tanggung sebanyak 2 orang anak saya dan 2 orang cucu saya yang menjadi tanggungan saya perbulan sebesar Rp. 2.000.000 dan pengeluaran lainnya juga seperti keperluan dapur Rp. 500.000 dan bayar listrik Rp. 350.000 jadi totalnya Rp. 2.850.000 perbulan yang harus saya keluarkan. Kalau dibilang cukup kah hasil panen untuk menanggung beban keluarga pastinya belum cukup ya dari hasil panen kakao untuk menanggung beban keluarga saya setiap bulannya. (Informan 4) Pengeluaran saya tiap bulan itu banyak karena saya memiliki tanggungan 1 adek saya sebanyak Rp. 300.000 terus tanggungan dibank sebanyak Rp. 1.300.000 perbulan terus lagi pengeluaran dapur Rp. 500.000 perbulan dan biaya listrik Rp. 100.000 perbulan jadi kalau ditotalkan adalah Rp. 2.200.000 perbulan sedangkan hasil panen kakao saya belum cukup untuk menanggung beban pengeluaran saya sehingga saya menambahkan dengan hasil gaji sawit saya adalah Rp. 3.200.000. (Informan 5) Saya memiliki 4 orang anak yang masih menjadi beban pengeluaran saya setiap bulannya sebesar Rp. 2.000.000. Terus belum lagi bayar listrik Rp. 200.00 perbulan dan keperluan dapur Rp. 500.000 jadi totalnya hitung saja adalah Rp. 2.700.000 perbulan.

		Jadi pengeluaran saya setiap bulan belum dapat terpenuhi dari hasil penjualan kakao saya. (Informan 6) Pengeluaran saya setiap bulan itu saya harus mengeluarkan biaya dapur sebanyak Rp.500.000 terus biaya 3 orang anak saya itu Rp. 1.500.000 perbulan ditambah lagi biaya listrik saya Rp. 200.000 jadi totalnya adalah Rp. 2.200.000 perbulan. Dari hasil panen kakao saya masih terbilang cukup untuk menanggung beban pengeluaran saya setiap bulannya. (Informan 7)

Pendapatan usahatani kakao Bapak Tomas Kuning.

Tabel 4.7
Analisis modal awal dan pendapatan dalam 1 kali paskah panen kakao (periode 2024)

No	Uraian	Jumlah (Rp)
1.	Penerima (TR) = X.PX a. Produksi (X) = 30 kg b. Harga Penjualan (PX)	 = Rp. 85.000/kg
Total Penerimaan		= Rp. 2.550.000
2.	Biaya a. Biaya variabel (VC) • Tenaga kerja panen • Bibit kakao • Pupuk • Pestisida -Gramoxone -Ken Amine Biaya Biaya lain • Bensin	 - - - = Rp. 170.000/2liter = Rp. 200.000/2 liter = Rp. 40.000/3liter
Total biaya variabel		= Rp. 410.000
	b. Biaya tetap (FC) - Pajak • Penyusutan alat -cangkul -parang -Tangki Pom -Gunting -Karung Goni -Keranjang	 - - = Rp. 700.000 - - -
Total biaya tetap		= Rp. 700.000
3.	**Total biaya (TC) = VC+FC** a.Biaya variabel (VC) b.Biaya tetap (FC)	 = Rp. 410.000 = Rp. 700.000
Total biaya produksi		= Rp. 1.110.000
4.	**Pendapatan (PD) = TR-TC** a.Penerimaan b.Total biaya	 = Rp. 2.550.000 = Rp. 1.110.000
Total pendapatan		= Rp. 1.440.000

Sumber : Data diolah Primer 2024

Dari tabel diatas menunjukan bahwa dari hasil pendapatan kotor bapak tomas kuning adalah Rp. 2.550.000 ribu.Sedangkan untuk hasil pendapatan bersih yang di dapatkan hanya Rp. 1.440.000 ribu.Dikarenakan masih ada biaya-biaya yang harus dikeluarkan sehingga pendapatan bersihnya Rp. 1.440.000 ribu saja.

Tabel 4.8
Pendapatan dan pengeluaran rumah tangga perbulan

No.	Uraian	Jumlah (Rp)
1.	Pendapatan dari koperasi Prasma	= Rp. 1.200.000
2.	pengeluaran untuk 1 orang anak	= Rp. 700.000

Sumber : Data Primer 2024

Dari tabel diatas menunjukan bahwa hasil pendapatan dari pekerjaan lain bapak tomas kuning sebagai koperasi prasma adalah Rp. 1.200.000. Sedangkan pengeluaran perbulan yang menjadi tanggungannya adalah Rp. 700.000 ribu.

.

Pendapatan usahatani kakao Bapak sukur

Tabel 4.9
Analisis modal awal dan pendapatan dalam 1 kali paskah panen kakao (periode 2024)

No	Uraian	Jumlah (Rp)
1.	Penerima (TR) = X.PX a. Produksi (X) = 50 kg b. Harga Penjualan (PX)	 = Rp. 85.000/kg
Total Penerimaan		= Rp. 4.250.000
2.	Biaya a. Biaya variabel (VC) • Tenaga kerja panen • Bibit kakao • Pupuk • Pestisida -Gramoxone Biaya Biaya lain • Bensin	 - - - = Rp. 425.000/5liter = Rp. 40.000/3liter
Total biaya variabel		= Rp. 465.000
	b. Biaya tetap (FC) - Pajak • Penyusutan alat -Cangkul -Parang -Tangki Pom -Gunting -karung Goni -Keranjan -Sarung Tangan Karet	 - = Rp. 85.000 = Rp. 120.000 = Rp. 650.000 = Rp. 45.000 = Rp. 50.000/10 pcs - = Rp. 52.000
Total biaya tetap		= Rp. 1.002.000
3.	**Total biaya (TC) = VC+FC** a.Biaya variabel (VC) b.Biaya tetap (FC)	 = Rp. 465.000 = Rp. 1.002.000
Total biaya produksi		= Rp. 1.467.000
4.	**Pendapatan (PD) = TR-TC** a.Penerimaan b.Total biaya	 = Rp. 4.250.000 = Rp. 1.467.000
Total pendapatan		= Rp. 2.783.000

Sumber : Data diolah Primer 2024

Dari tabel diatas menunjukan bahwa dari hasil pendapatan kotor bapak sukur adalah Rp. 4.250.000 ribu.Sedangkan untuk hasil pendapatan bersihnya Rp. 2.783.000 ribu. Dikarenakan masih ada biaya-biaya yang harus dikeluarkan sehingga pendapatan bersihnya adalah Rp. 2.783.000 ribu.

Tabel 4.10
Pendapatan dan pengeluaran rumah tangga perbulan

No.	Uraian	Jumlah (Rp)
1.	Pengeluaran keperluan dapur	= Rp. 500.000
2.	Pengeluaran bayar listrik	= Rp. 350.000
3.	Pengeluaran 2 orang anak dan 2 orang cucu	= Rp. 2.000.000
Total Pengeluaran		= Rp. 2.850.000

Sumber : Data Primer 2024

Dari tabel diatas menunjukan bahwa untuk pengeluaran yang bapak sukur keluarkan tiap bulan sekitaran Rp. 2.850.000 ribu. Sedangkan pendapatan dari hasil ladang yang dimiliki bapak sukur hanya untuk dikonsumsi sendiri seperti beras dan sayur-sayuran jadi tidak untuk dijual.

Pendapatan usahatani kakao Bapak Desem

Tabel 4.11
Analisis modal awal dan pendapatan dalam
1 kali paskah panen kakao (periode 2024)

No	Uraian	Jumlah (Rp)
1.	Penerima (TR) = X.PX a. Produksi (X) = 30 kg b. Harga Penjualan (PX)	 = Rp. 85.000/kg
Total Penerimaan		= RP. 2.550.000
2.	Biaya a.Biaya variabel (VC) • Tenaga kerja panen • Bibit kakao • Pupuk • Pestisida -Gramoxone Biaya Biaya lain • Bensin	 - - - = Rp. 170.000/2 liter = Rp. 40.000/3liter
Total biaya variabel		= Rp. 210.000
	b. Biaya tetap (FC) - Pajak • Penyusutan alat -Cangkul -Parang -Tangki Pom -Gunting -Karung Goni -Keranjang -Sarung Tangan Karet	 - = Rp. 70.000 = Rp. 90.000 = Rp. 700.000 = Rp. 20.000 - -
Total biaya tetap		= Rp. 880.000
3.	**Total biaya (TC) = VC+FC** a.Biaya variabel (VC) b.Biaya tetap (FC)	 = Rp. 210.000 = Rp. 880.000
Total biaya produksi		= Rp. 1.090.000
4.	**Pendapatan (PD)= TR-TC** a.Penerimaan b.Total biaya	 = Rp. 2.550.000 = Rp. 1.090.000
Total pendapatan		= Rp. 1.460.000

Sumber : Data diolah Primer 2024

Dari tabel diatas menunjukan bahwa dari hasil pendapatan kotor bapak Desem adalah Rp. 2.550.000 ribu. Sedangkan untuk hasil pendapatan bersihnya hanya Rp. 1.460.000 ribu. Dikarenakan masih ada biaya-biaya yang harus dikeluarkan sehingga hanya mendapatkan Rp. 1.460.000 ribu saja.

Tabel 4.12
Pendapatan dan pengeluaran rumah tangga perbulan

No.	Uraian	Jumlah (Rp)
1.	Pendapatan gaji sawit	= Rp. 3.200.000
1.	Pengeluaran keperluan dapur	= Rp. 500.000
2.	Pengeluaran bayar listrik	= Rp. 100.000
3.	Pengeluaran biaya 1 orang adik	= Rp. 300.000
	Pengeluaran bayar bank	= Rp. 1.300.000
Total Pengeluaran		= Rp. 2.200.000

Sumber : Data Primer 2024

Dari tabel diatas menunjukan bahwa hasil pendapatan dari pekerjaan lain bapak desem sebagai karyawan sawit adalah Rp. 3.200.000 ribu. Sedangkan untuk pengeluaran perbulan yang menjadi tanggungan bapak desem adalah Rp. 2.200.000 ribu.

Pendapatan usahatani kakao Bapak Lihang

Tabel 4.13
Analisis modal awal dan pendapatan dalam
1 kali paskah panen kakao (periode 2024)

No	Uraian	Jumlah (Rp)
1.	Penerima (TR) = X.PX a. Produksi (X) = 45 kg b. Harga Penjualan (PX)	 = Rp. 85.000/kg
Total Penerimaan		= Rp. 3.825.000
2.	Biaya a. Biaya variabel (VC) • Tenaga kerja panen • Bibit kakao • Pupuk -Npk • Pestisida -Pilarquat Biaya Biaya lain • Bensin	 - - - = Rp. 300.000 = Rp. 270.000/5 liter = Rp. 40.000/3liter
Total biaya variabel		= Rp. 610.000
	b. Biaya tetap (FC) - Pajak • Penyusutan alat -Cangkul -Parang -Tangki Pom -Gunting -karung Goni - Celurit -Keranjang	 - = Rp. 85.000 - = Rp. 700.000 = Rp. 30.000 = Rp. 25.000/5 pcs = Rp. 85.000 -
Total biaya tetap		= Rp. 925.000
3.	**Total biaya (TC) = VC+FC** a.Biaya variabel (VC) b.Biaya tetap (FC)	 = Rp. 610.000 = Rp. 925.000
Total biaya produksi		= Rp. 1.535.000
4.	**Pendapatan (PD) = TR-TC** a.Penerimaan b.Total biaya	 = Rp. 3.825.000 = Rp. 1.535.000
Total pendapatan		= Rp. 2.290.000

Sumber : Data diolah Primer 2024

Dari tabel diatas menunjukan bahwa dari hasil pendapatan kotor bapak Lihang adalah Rp. 3.825.000 ribu. Sedangkan untuk hasil pendapatan bersihnya hanya Rp. 2.290.000 ribu. Dikarenakan masih ada biaya-biaya yang harus dikeluarkan sehingga pendapatan bersihnya Rp. 2.290.000 ribu saja.

Tabel 4.14
Pendapatan dan pengeluaran rumah tangga perbulan

No.	Uraian	Jumlah (Rp)
1.	Pengeluaran keperluan dapur	= Rp. 500.000
2.	Pengeluaran bayar listrik	= Rp. 200.000
3.	Pengeluaran 4 orang anak	= Rp. 2.000.000
Total Pengeluaran		= Rp. 2.700.000

Sumber : Data Primer 2024

Dari tabel diatas menunjukan bahwa untuk pengeluaran yang bapak lihang keluarkan tiap bulan sekitaran Rp. 2.700.000 ribu. Sedangkan pendapatan dari hasil ladang bapak lihang hanya dikonsumsi sendiri seperti beras dan sayur-sayuran jadi tidak untuk dijual.

Pendapatan usahatani kakao Bapak Uga

Tabel 4.15
Analisis modal awal dan pendapatan dalam
1 kali paskah panen kakao (periode 2024)

No	Uraian	Jumlah (Rp)
1.	Penerima (TR) = X.PX a. Produksi (X) = 60 kg b. Harga Penjualan (PX)	 = Rp. 85.000/kg
Total Penerimaan		= Rp. 5.100.000
2.	Biaya a. Biaya variabel (VC) • Tenaga kerja panen • Bibit kakao • Pupuk • Pestisida -Gramoxone Biaya Biaya lain • Bensin	 - - - = Rp. 425.000/5liter = Rp. 40.000/3liter
Total biaya variabel		= Rp. 465.000
	b. Biaya tetap (FC) - Pajak • Penyusutan alat -Cangkul -Parang -Tangki Pom -Gunting -karung Goni -Keranjang -Celurit -Sarung Tangan Karet	 - - - = Rp. 650.000 = Rp. 25.000 = Rp. 50.000 /10 pcs - = Rp. 85.000 = Rp. 40.000
Total biaya tetap		= Rp. 850.000
3.	**Total biaya (TC) = VC+FC** a.Biaya variabel (VC) b.Biaya tetap (FC)	 = Rp. 465.000 = Rp. 850.000
Total biaya produksi		= Rp. 1.315.000
4.	**Pendapatan (PD) = TR-TC** a.Penerimaan b.Total biaya	 = Rp. 5.100.000 = Rp. 1.315.000
Total pendapatan		= Rp. 3.785.000

Sumber : Data diolah Primer 2024

Dari tabel diatas menunjukan bahwa dari hasil pendapatan kotor bapak Uga adalah Rp. 5.100.000 ribu. Sedangkan untuk hasil pendapatan bersihnya Rp. 3.785.000 ribu. Dikarenakan masih ada biaya-biaya yang harus dikeluarkan sehingga pendapatan bersihnya Rp. 3.785.000 ribu.

Tabel 4.16
Pendapatan dan pengeluaran rumah tangga perbulan

No.	Uraian	Jumlah (Rp)
1.	Pengeluaran keperluan dapur	= Rp. 500.000
2.	Pengeluaran bayar listrik	= Rp. 200.000
3.	Pengeluaran biaya 3 orang anak	= Rp. 1.500.000
Total Pengeluaran		= Rp. 2.200.000

Sumber : Data Primer 2024

Dari tabel diatas menunjukan bahwa untuk pengeluaran yang bapak uga keluarkan tiap bulan sekitaran Rp. 2.200.000 ribu. Sedangkan pendapatan dari hasil ladang bapak uga hanya untuk dikonsumsi sendiri seperti beras dan sayur-sayuran jadi tidak untuk dijual.

4.2.3 Penyajian Data

Pendapatan merupakan penghasilan yang diperoleh para petani dalam periode tertentu. Pendapatan para petani dipengaruhi oleh hasil panen yang didapatkan, seperti pendapatan yang diterima perbulan dari hasil panen. Kemudian aktifitas yang dilakukan para petani dalam satu bulan serta pendapatan untuk pengeluaran kebutuhan keluarga (Fitroh 2019). Agar petani dapat terus meningkatkan pendapatannya maka dibutuhkan juga penerapan strategi pemasaran yang sesuai dengan kebutuhan para petani. Strategi Pemasaran

suatu mindset pemasaran yang akan digunakan untuk mencapai tujuan pemasaran, dimana di dalamnya terdapat strategi rinci mengenai pasar sasaran, penetapan posisi, bauran pemasaran, dan budget untuk pemasaran (Kotler 2018).

Berikut merupakan poin-poin metode Strategi pemasaran yang terdiri dari empat indikator Strategi pemasaran :

a. Produk (*Product)*

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan untuk memuaskan suatu kebutuhan dan keinginan atau dalam istilah produk yaitu penawaran disebut sebuah produk harus ada upaya untuk menawarkan atau menjual ke pasar dalam rangka mendapatkan tanggapan dan akhirnya memperoleh laba atau keuntungan. Berikut merupakan pernyataan Sekretaris Desa Antutan pada wawancara 5 Juli 2024 Pukul 10.25 Wita :

> *"Dari pemerintah ada memberikan dukungan dan bantuan kepada para petani kakao. Seperti bantuan alat-alat perkebunan dan pembagian bibit kakao. Pemerintah juga kadang membuat kegiatan pelatihan untuk para petani kakao dengan tujuan agar para petani kakao bisa lebih banyak lagi belajar dalam mengelolah kebun kakao dengan baik. Adapun yang pemerintah usahakan untuk para petani kakao ini yaitu membuatkan tempat penjemuran atau seperti rumah-rumah dari plastik yang pemerintah desa buat untuk penjemuran khusus biji kakao agar biji kakao yang dihasilkan memiliki kualitas yang sangat bagus sehingga dari kualitas kakao yang bagus akan mempengaruhi tingkat penjualan. Para petani kakao juga memiliki kelompok tani agar mereka bisa membagi informasi-informasi terkait penjualan dan tata cara mengelolah kebun kakao yang benar. Jenis Produk atau jenis bibit kakao yang dibagikan dari pemerintah itu bibit kakao campuran. Jenis bibit kakaonya yaitu kakao lokal, kakao dari jember, dan kakao Mcc yang berasal dari sulawesi selatan. Dari 3 jenis kakao tersebut yang paling memiliki kualitas paling bagus yaitu kakao Mcc karena kakao Mcc ini memiliki buah yang cukup besar serta biji yang dimiliki juga banyak dibandingkan dengan kakao lainnya. tetapi kakao lokal tidak kalah dengan kakao Mcc*

> *jika kakao lokal ini dirawat dengan benar. Pemerintah juga telah mengusahankan untuk membangun sebuah pabrik coklat jadi nantinya desa antutan akan menghasilkan sebuah produk coklat yang diolah dari hasil panen para petani didesa antutan. Untuk penjualan hasil panen para petani kakao sudah memiliki mitra yaitu pengepul atau tengkulak yang berada didesa antutan ini. Pemerintah desa antutan juga telah bekerja sama dengan perusahaan PT. PKN serta PT. BROKOL yang ada diberau sebagai mitra para pengepul kakao dan para petani kakao desa antutan dalam menjual hasil panen para petani."*

Sejalan dengan Sekretaris Desa Antutan sebagai pemilik Tengkulak Muhammad Fatur pada 7 Juli 2024 Pukul 11.35 wita :

> *"Saya sebagai pengepul atau tengkulak biasanya menerima hasil panen kakao para petani itu berbagai jenis produk kakao yang mereka antar ketempat saya untuk dijual. Jadi saya terimah semua jenis produk kakao. Kalau penjualan produk hasil yang saya beli dari petani saya tidak bisa menjawab karena itu sebagian privasi saya dimana saja saya menjual produk kakao saya. Untuk kualitas produk kakao yang paling bagus itu tergantung penjemuran yang para petani lakukan baru mereka jual ke saya."*

Dan dikatakan oleh petani kakao memberikan tanggapan terkait penerapan sebuah produk, salah satunya yaitu Bapak Tomas Kuning 28 Juni 2024 Pukul 13.15 wita

> *"Saya punya jenis produk kakao itu, kakao campuran karena saya dapat bibit dari pemerintah serta dapat bantuan alat-alat perkebunan juga. Jenis produk kakao saya itu kakao Mcc, ada kakao Lokal dan Kakao dari jamber. Dari 3 jenis produk kakao yang saya punya yang paling bagus itu kakao Mcc karena buahnya besar dan biji kakaonya juga banyak. Pendapatan hasil panen saya itu dalam 1 bulan panen paling-paling hanya 30 kg saja. Untuk penjualan produk hasil panen kakao saya itu biasanya saya bawah ke tengkulak atau pengepul saja. Terus kadang juga ada yang membeli dari desa lain seperti Desa Longsam terus ada juga yang beli dari perusahaan sama orang-orang luar desa."*

Sejalan dengan pernyataan Bapak Tomas Kuning, Bapak Sukur tanggal 29 Juni 2024 Pukul 11.40 wita

> *"Jenis produk kakao saya itu kakao campuran yang saya minta dari teman saya. Jadi saya tidak beli bibit kakao dan tidak dapat dari pemerintah. Kalau kakao yang paling bagus itu kakao Mcc itu bagus kakaonya karena buahnya besar dan bijinya banyak. Saya biasanya dalam 1 bulan dapat hasil panen itu 50 kg saja bahkan bisa lebih dari itu. Saya menjual produk kakao saya ini ke penampungan kakao saja atau disebut pengepul kakao yang ada di desa ini. jadi saya tidak kemana-mana untuk jual produk hasil panen kakao saya."*

Sedangkan pernyataan dari Bapak Desem pada 30 Juni 2024 Pukul 09.15 wita

> *"Saya 1 saja jenis produk kakao yang saya tanam, kakao lokal yang saya punya itupun saya minta bibitnya dari teman saya jadi saya tidak beli bibit. Kalau kualitas kakao lokal ini bagus aja tapi ada yang lebih bagus lagi. Biasanya saya dapat produk hasil panen kakao saya ini 30 Kg saja dalam 1 kali paskah panen. Untuk dijual saya biasanya pergi ke tengkulak untuk saya jual produk hasil panen kakao saya ini."*

Adapun pernyataan dari Bapak Lihang pada 30 Juni 2024 Pukul 11.35 wita terkait sebuah produk

> *"Jenis produk kakao yang saya punya itu kakao campuran karena saya dapat bibitnya dari pemerintah. Terus kualitas yang bagus itu kakao Mcc itu paling bagus tapi kakao lokal juga bagus kalo dirawat dengan baik. Biasanya saya dapat produk hasil panen kakao ini dalam sebulan itu 45 Kg saja. Lalu saya jual produk hasil panen saya ini ke pengepul atau tengkulak saja. Terus kadang ada juga yang beli dari perusahaan sama orang-orang luar desa antutan."*

Para petani lain juga memberi tanggapan mengenai produk yang dilakukan para petani kakao. Pernyataan ini disampaikan oleh Bapak Uga pada 30 Juni 2024 Pukul 14.45 wita

> *"Saya punya jenis produk kakao campuran karena saya dapat bantuan bibit dari pemerintah. Untuk kualitas yang paling bagus itu menurut saya semuanya bagus karena dari jenis bibit yang diberikan semuanya bisa dijual. Saya dalam 1 kali panen atau dalam sebulan panen itu saya dapat kurang lebih 60 kg. Terus setelah saya lakukan proses pengeringan selama 3 sampai 5 hari baru saya jual produk kakao saya ke pengepul atau ke tengkulak saja kadang juga kalau ada tawaran dari perusahaan."*

Berdasarkan hasil wawancara dari ke tujuh informan bahwa dalam penerapan sebuah produk adalah terdapat berbagai macam jenis produk kakao yang dimiliki. Yang pertama ada jenis produk kakao lokal, ada jenis produk kakao jamber dan yang terakhir ada jenis produk kakao Mcc. Dari ketiga jenis produk kakao ini yang memiliki kualitas paling bagus adalah produk kakao Mcc karena memiliki buah yang cukup besar serta didalam buah tersebut mempunyai banyak biji kakao. Untuk penjualan hasil produk kakao ini para petani telah memiliki mitra yaitu pengepul atau tengkulak yang ada di desa antutan tersebut. Serta ada juga konsumen yang berasal dari luar desa antutan dan ada juga sebuah perusahaan yang telah menjadi mitra para petani kakao dan tengkulak di desa antuan.

b, Harga (*Price)*

Harga menjadi salah satu faktor utama yang mempengaruhi pilihan seseorang pembeli karena harga salah satu elemen terpenting yang menentukan pangsa pasar dan tingkat keuntungan perusahaan.

Berdasarkan pernyataan yang disampaikan oleh Sekretaris Desa Anutatan wawancara pada 5 Juli 2024 Pukul 10.45 wita

> *"Kalau untuk harga itu kadang mengalami perubahan jadi tidak menetap harga kakao. Kalau harga kakao lagi naik berarti permintaan kakao lagi meningkat. Untuk sekarang ini harga kakao perkilo itu kurang lebih Rp. 85.000. Tapi untuk lebih jelasnya langsung saja bertemu dengan pengepul atau tengkulak yang ada di desa antutan."*

Kemudian sebagai pemilik tengkulak, Muhammad Fatur pada 7 Juli 2024 Pukul 11.50 wita

> *"Untuk harga kakao selalu mengalami perubahan yang dimana disebabkan jika dollar naik pasti harga kakao naik tetapi jika dollar turun harga kakao juga menurun. Saya mengikuti harga dari luar negara.*

> *Kakao kan bermacam-macam jenisnya dan kualitasnya tetapi kalau sudah dijual harganya sama rata saja tanpa melihat dari segi kualitas kakaonya seperti contoh kakao yang A ini bagus tapi kakao yang B ini biasa saja walaupun seperti itu harganya saya samakan saja. Saya juga tidak terlalu menurunkan harga kakao karena saya tidak mau membuat para petani malas mengurus kebun kakaonya, saya ingin para petani kakao ini rajin dan fokus pada kebun kakao mereka karena harga kakao ini selalu naik jadi pasti dapat keuntungan yang sangat besar. Paling yang membedakan harga kakao itu dari segi keringnya biji kakao. Kalau biji kakaonya kering pasti harganyaa bagus tapi kalo bijinya masih basah harganya juga rendah. Seperti itulah harga kakao yang terjadi. Jadi tidak ada penetapan harga. Untuk harga sekarang ini Rp. 85.000 perkilonya."*

Dan dikatakan oleh petani kakao memberikan tanggapan terkait penerapan sebuah harga, salah satunya yaitu Bapak Tomas Kuning 28 Juni 2024 Pukul : 14.15 wita

> *"Soal harga saya mengikuti harga permintaan dari pengepul atau tengkulak yang diberikan. Tidak ada berbedaan harga walaupun ada kualitas kakao yang bagus harganya tetap di sama ratakan semua. Untuk sekarang ini harga kakao Rp. 85.000 perkilo."*

Sejalan dengan pernyataan Bapak Tomas Kuning, Bapak Sukur pada 29 Juni 2024 Pukul 12.10 wita

> *"Untuk menentukan harga saya mengikuti harga dari pengepul atau penampungan kakao saja. Meski ada kualitas kakao yang bagus harganya tetap sama saja. Sekarang ini harga kakao perkilo itu Rp. 85.000."*

Begitu pula dengan pernyataan Bapak Desem pada 30 Juni 2024 Pukul 10.15 wita

> *"Kalau soal harga ikut dari tengkulak saja berapa yang mereka minta segitulah harga yang dibeli mereka. Melihat dari kualitas kakao mereka tetap samakan saja harga kakaonya. Harga kakao sekarang ini Rp. 85.000 perkilo."*

Adapun pernyataan dari Bapak Lihang pada 30 Juni 2024 Pukul 12.00 wita terkait sebuah harga

> *"Harga kakao itu kami hanya mengikuti harga yang diinginkan oleh pengepul atau tengkulak saja berapa yang mereka mau segitulah yang*

> *disepakati. Kalau melihat dari segi kualitas kakao yang bagus tetap harganya disamakan dengan kualitas kakao yang biasa saja. Harga kakao sekarang ini Rp. 85.000 perkilo."*

Para petani lain juga memberi tanggapan mengenai harga yang dilakukan para petani kakao. Pernyataan ini disampaikan oleh Bapak Uga pada 30 Juni 2024 Pukul 15.25 wita

> *"Kami mengikuti harga kakao ini dari pengepul atau tengkulak saja jadi berapa yang mereka mau segitulah harga jualnya. Tidak ada perbedaan harga dari segi kualitas kakao harganya tetap sama semua. Untuk sekarang ini harga kakao Rp. 85.000 perkilonya."*

Berdasarkan hasil wawancara dari ke tujuh informan bahwa dalam penerapan sebuah harga adalah para petani kakao mengikuti permintaan harga dari tengkulak. Tengkulak mengatakan bahwa harga kakao selalu mengalami perubahan harga karena mengikuti nilai dollar. Harga kakao tidak dilihat dari segi kualitas kakao jadi harga kakao dengan berbagai jenis produk kakao dan memiliki kualiatas berbeda-beda harga kakao tetap disama ratakan dengan berbagai macam jenis produk kakao. Untuk harga kakao sekarang ini Rp 85.000 perkilo

c. Pengemasan (*Packaging)*

Jika kita ingin produk kita dikenal oleh banyak orang maka buatlah sebuah kemasan atau merek agar konsumen yakin dengan produk yang kita jalankan dan akan menambah citra nama baik perusahaan.

Berdasarkan pernyataan yang disampaikan oleh Sekretaris Desa Anutatan pada wawancara 5 Juli 2024 Pukul 11.25 wita

> *"Paling pakai karung biasa aja atau karung-karung goni yang mereka pakai."*

Sejalan dengan pemilik tengkulak, Muhammad Fatur menyatakan

"*Mereka biasanya hanya pakai karung goni saja untuk kemasan*."

Dan dikatakan oleh petani kakao memberikan tanggapan terkait penerapan sebuah pengemasan, salah satunya yaitu Bapak Tomas Kuning 28 Juni 2024 Pukul : 14.30 wita

"Saya pakai karung goni untuk bungkus kakao ini."

Sejalan dengan pernyataan Bapak Tomas Kuning, Bapak Sukur tanggal 29 Juni 2024 Pukul 12.30 wita

"*Karung goni biasa aja*."

Begitu pula dengan pernyataan Bapak Desem pada 30 Juni 2024 Pukul 10.30 wita

"Paling karung goni aja untuk kemasan sebelum dijual ketengkulak."

Adapun pernyataan dari Bapak Lihang pada 30 Juni 2024 Pukul 12.35 wita terkait sebuah pengemasan.

"Saya pakai karung biasa aja untuk kemasan."

Para petani lain juga memberi tanggapan mengenai pengemasan yang dilakukan para petani kakao. Pernyataan ini disampaikan oleh Bapak Uga pada 30 Juni 2024 Pukul 15.45 wita

"Karung goni aja."

Berdasarkan hasil wawancara dari ke tujuh informan bahwa dalam penerapan sebuah pengemasan atau *packeging* para petani kakao adalah para petani kakao hanya menggunakan karung goni saja sebagai pengemasan produk kakao mereka sebelum dijual.

d. Promosi (*Promotions)*

Promosi merupakan semua kegiatan perusahaan untuk memperkenalkan produk dan bertujuan agar konsumen tertarik untuk membelinya.

Berikut merupakan pernyataan Sekretaris Desa Antutan pada wawancara 5 Juli 2024 Pukul 11.05 Wita

> *"Untuk promosi saya kurang tahu seperti apa promosi para petani gunakan. Paling ada yang lakukan promosi ada juga yang belum lakukan promosi. Walaupun mereka melakukan promosi Mungkin mereka hanya melalui mulut kemulut saja. Kalau dari pemerintah itu kadang melakukan promosi biji kakao tetapi bukan perorangan melainkan gabungan dari kelompok tani memalui status wa atau media sosial desa antutan.*

Kemudian sebagai pemilik tengkulak, Muhammad Fatur pada 7 Juli 2024 Pukul 13.15 wita

> *"Kalau dari saya sebagai tengkulak paling promosi melalui mulut-kemulut saja."*

Dan dikatakan oleh para petani kakao memberikan tanggapan terkait penerapan sebuah promosi, salah satunya yaitu Bapak Tomas Kuning 28 Juni 2024 Pukul 14.30 wita

> *"Saya belum melakukan promosi lewat online tapi hanya melalui mulut-kemulut saja."*

Sejalan dengan pernyataan Bapak Tomas Kuning, Bapak Sukur tanggal 29 Juni 2024 Pukul 12.30 wita

> *"Saya belum melakukan promosi karena hasil panen yang saya dapatkan masih kurang maksimal terus kalau saya melakukan promosi takutnya tidak dapat memenuhi permintaan pasar."*

Begitu pula dengan pernyataan Bapak Desem pada 30 Juni 2024 Pukul 10.30 wita

> *"Kalau promosi saya jarang lakukan karena saya langsung saja bawah ke tengkulak untuk saya jual."*

Adapun pernyataan dari Bapak Lihang pada 30 Juni 2024 Pukul 12.50 wita terkait sebuah promosi

> *"Belum saya melakukan promosi karena jarang juga saya pegang hp apalagi kalau saya pergi kekebun disana susah jaringan internet jadi jarang pegang hp."*

Para petani lain juga memberi tanggapan mengenai promosi yang dilakukan para petani kakao. Pernyataan ini disampaikan oleh Bapak Uga pada 30 Juni 2024 Pukul 15.50 wita

> *"Saya jarang-jarang lakukan promosi karena hasil panen saya jarang tertinggal makanya kadang-kadang aja lakukan promosi tergantung hasil panen yang saya dapatkan kalau banyak ya saya promosi kalau sedikit paling saya jual langsung aja ke tengkulak."*

Berdasarkan hasil wawancara dari ke tujuh informan bahwa dalam penerapan sebuah promosi para petani kakao adalah para petani kakao masih belum menerapkan kegiatan promosi secara benar karena diantara petani kakao hanya melakukan promosi lewat mulut-kemulut saja tanpa melakukan kegiatan promosi onlien dan yang belum menerapkan kegiatan promosi ini dikarenakan hasil produksi panen kakao yang didaptkan masih belum maksimal sehingga para petani kakao terkadang langsung saja membawah hasil panen mereka ke tengkulak tanpa melakukan promosi online. Meskipun ada yang melakukan kegiatan promosi online tetapi jangan-jarang dilakukan. Jadi untuk penerapan kegiatan promosi belum diterapkan secara benar.

Berkaitan dengan pendapatan berikut penjabaran yang sesuai teori yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya. Bagaimana pendapatan ini pada petani kakao. Oleh karena itu, peneliti ingin mengetahui berdasarkan teori yang telah dijabarkan. Dalam teori tersebut dijelaskan ada tiga indikator yaitu :

a. Pendapatan yang di terima perbulan

Pendapatan yang di terima perbulan yaitu pendapatan yang di kerjakan seseorang kemudian memperoleh gaji dari pekerjaannyaa itu. Dari pekerjaan itu biasanya yang di kerjakan itu pendapatan / gaji dihitung setiap tahun atau setiap bulan.

Berikut merupakan pernyataan Sekretaris Desa Antutan pada wawancara 5 Juli 2024 Pukul 11.35 Wita

> *"Soal pendapatan para petani dari hasil penjual kakaonya saya tidak tahu karena itu sedikit privasi untuk diketahui sebagian orang walaupun pemerintah juga ingin tahu untuk dijadikan sebagai contoh kepada masyarakat lainnya khususnya di desa antutan lah. Agar masyarakat di desa antutan ini lebih fokus terhadap kebun kakao mereka setelah melihat pendapatan dari hasil panen kakao. "*

Kemudian sebagai pemilik tengkulak, Muhammad Fatur pada 7 Juli 2024 Pukul 13.50 wita

> *"Kurang tahu saya tentang pendapatan para petani kalau mereka jual hasil panennya. Apalagi banyak kan petani kakao jual hasil panennya ke saya jadi saya tidak ingat siapa saja yang dapat pendapatan yang paling banyak. Kalau dari pendapatan saya perbulan tidak dapat saya beri tahu intinya banyak lah."*

Dan dikatakan oleh para petani kakao memberikan tanggapan terkait pendapatan yang diterimah perbulan, salah satunya yaitu Bapak Tomas Kuning 28 Juni 2024 Pukul 14.50 wita

> *"Untuk pendapatan saya dalam 1 kali paskah panen itu kurang lebih dari hasil panen saya itu 30 kg dikalikan dengan harga kakao sekarang ini yaitu Rp. 2.550.000 ini untuk pendapatan kotornya. Kalau pendapatan bersihnya pastinya ada biaya-biaya yang dikeluarkan jadi paling pendapatan bersih saya itu kurang lebih Rp. 1.440.000 saja."*

Sejalan dengan pernyataan Bapak Tomas Kuning, Bapak Sukur tanggal 29 Juni 2024 Pukul 13.00 wita

> *"Kalau pendapatan saya dari hasil panen saya di hitung dengan harga kakao sekarang ini kurang lebih Rp. 4.250.000 ini pendapatan kotor saya. Kalau pendapatan bersih saya karena ada biaya yang dikeluarkan sehingga kurang lebih Rp. 2.783.000 ini pendapatan bersih saya."*

Begitu pula dengan pernyataan Bapak Desem pada 30 Juni 2024 Pukul 10.55 wita

> *"Pendapatan yang saya terimah berbulan paling hanya Rp.2.550.000 ini pendapatan kotor. Kalau pendapatan bersih bisa di hitung dengan pendapatan kotor saya perbulan dikurang dengan biaya-biaya yang saya keluarkan sehingga paling yang saya dapatkan Rp.1.460.000 saja untuk pendapatan bersih."*

Adapun pernyataan dari Bapak Lihang pada 30 Juni 2024 Pukul 13.50 wita terkait sebuah pendapatan yang diterima perbulan

> *"Berbicara tentang pendapatan agak sulit ya untuk dijawab tetapi bisa lah di hitung dengan hasil panen saya perbulan itu sekitaran 45 kg dikalikan dengan harga kakao sekarang ini Rp. 85.000 perkilo jadi pendapatan kotor saya adalah Rp. 3.825.000. kalau pendapatan bersih saya bisa dihitung lah juga dengan pengeluaran saya jadi pendapatan bersih saya adalah Rp. 2.290.000."*

Para petani lain juga memberi tanggapan mengenai pendapatan yang diterimah perbulan yang dilakukan para petani kakao. Pernyataan ini disampaikan oleh Bapak Uga pada 30 Juni 2024 Pukul 16.05 wita

> *"Pendapatan saya itu kalau dihitung dari hasil panen saya paling kurang lebih Rp.5.100.000 ini pendapatan kotornya. Kalau pendapatan bersihnya kalau dihitung-hitung paling saya dapat Rp. 3.785.000."*

Berdasarkan hasil wawancara dari ke tujuh informan terkait pendapatan yang diterimah perbulan para petani kakao adalah para petani mendapatkan pendapatan perbulan itu berbeda-beda mulai dari hasil penan yang didapatkan berbeda dan pengeluaran untuk kebun kakao juga berbeda-beda di setiap parah petani kakao.

Untuk melihat berapa banyak penghasil yang didapatkan para petani kakao peneliti telah melampirkan tabel dan keterangan mulai dari pendapatan kotor hingga pendapatan bersih yang diterimah perbulan.

b. Pekerjaan

Pekerjaan adalah aktivitas utama yang dilakukan oleh manusia untuk mempertahankan hidupnya dan untuk memperoleh pendapatan.

Berikut merupakan pernyataan Sekretaris Desa Antutan pada wawancara 5 Juli 2024 Pukul 12.10 Wita

> *"Selain pekerjaan jadi petani kakao saya kurang tahu mereka punya pekerjaan lainnya apa saja. Jadi kalau ingin tahu silahkan langsung ke para petaninya saja."*

Kemudian sebagai pemilik tengkulak, Muhammad Fatur pada 7 Juli 2024 Pukul 14.15 wita

> *"Saya kurang tahu mereka punya pekerjaan apa saja selain memiliki kebun kakao. Tapi intinya saya ingin para petani kakao ini fokus terhadap kebun kakao mereka."*

Dan dikatakan oleh para petani kakao memberikan tanggapan terkait sebuah pekerjaan, salah satunya yaitu Bapak Tomas Kuning 28 Juni 2024 Pukul 15.05 wita

> *"Saya punya pekerjaan lain selain mengurus kebun kakao saya. Kerjaan saya itu sebagai koperasi prasma di desa antutan."*

Sejalan dengan pernyataan Bapak Tomas Kuning, Bapak Sukur tanggal 29 Juni 2024 Pukul 13.25 wita

> *"Kalau pekerjaan lain saya tidak ada karena saya mengurus perkebunan saja seperti kebun kakao dan ladang saya. Jadi paling saya harus membagi waktu saya untuk mengurus ladang dan kebun kakao saya."*

Begitu pula dengan pernyataan Bapak Desem pada 30 Juni 2024 Pukul 11.15 wita

> *"Saya pekerja di perusahaan sawit jadi kebun kakao saya ini hanya penghasilan tambahan saja bagi saya."*

Adapun pernyataan dari Bapak Lihang pada 30 Juni 2024 Pukul 14.20 wita terkait sebuah pekerjaan

> *"Paling pekerjaan lain saya itu mengurus ladang saya saja."*

Para petani lain juga memberi tanggapan mengenai pekerjaan lainnya yang dilakukan para petani kakao. Pernyataan ini disampaikan oleh Bapak Uga pada 30 Juni 2024 Pukul 16.30 wita

> *"Saya punya ladang yang saya urus juga jadi harus membagi waktu anatara mengurus ladang saya dan kebun kakao saya."*

Berdasarkan hasil wawancara dari ke tujuh informan terkait pekerjaan lain yang dilakukan oleh para petani kakao adalah selain bekerja sebagai petani kakao mereka juga memiliki pekerjaan laiinya seperti di antara petani kakao yang peneliti wawancarain ada yang bekerja sebagai karyawan sawit, ada yang bekerja sebagai koperasi prasma dan ada juga bekerja mengurus ladang yang dimiliki. Sehingga pekerjaan menjadi petani kakao ini bukan lah pekerjaan yang diutaman para petani kakao. Padahal apabilah petani kakao ini fokus terhadap kebun kakao yang dimiliki pasti hasil yang di dapatkan dari hasil kebun kakao ini sangat memuaskan ditambah lagi harga kakao selalu mengalami kenaikan.

c. Beban keluarga yang di tanggung

Beban keluarga yang di tanggung yaitu jumlah yang harus di keluarkan oleh kepala keluarga setiap bulannya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Berikut merupakan pernyataan Sekretaris Desa Antutan pada wawancara 5 Juli 2024 Pukul 12.40 Wita

> *"Saya juga tidak tahu beban keluarga para petani kakao ini jadi langsung bertemu saja ke mereka."*

Dalam hal ini, Muhammad Fatur menyatakan

> *"Saya tidak tahu berapa beban keluarga yang mereka tanggung karena tugas saya hanya menerima hasil panen kakao mereka yang ingin mereka jual."*

Sejalan dengan Bapak Tomas Kuning yang menyatakan bahwa

> *"Saya memiliki beban keluarga yang saya tanggung itu hanya 1 orang anak saja sebanyak Rp. 700.000 perbulan. Kalau beban-beban lainnya sudah ada anak saya yang mengurus hal itu. Jadi bagi saya pendapatan dari hasil kakao saya masih bisalah untuk menanggung beban pengeluaran saya untuk 1 anak saya."*

Pernyataan yang disampaikan Bapak Sukur terkait beban keluarga yang di tanggung

> *"Saya punya beban keluarga yang saya tanggung sebanyak 2 orang anak saya dan 2 orang cucu saya yang menjadi tanggungan saya perbulan sebesar Rp. 2.000.000 dan pengeluaran lainnya juga seperti keperluan dapur Rp. 500.000 dan bayar listrik Rp. 350.000 jadi totalnya Rp. 2.850.000 perbulan yang harus saya keluarkan. Kalau dibilang cukup kah hasil panen untuk menanggung beban keluarga pastinya belum cukup ya dari hasil panen kakao untuk menanggung beban keluarga saya setiap bulannya."*

Begitu pula dengan pernyataan Bapak Desem

> *"Pengeluaran saya tiap bulan itu banyak karena saya memiliki tanggungan 1 adek saya sebanyak Rp. 300.000 terus tanggungan dibank sebanyak Rp. 1.300.000 perbulan terus lagi pengeluaran dapur Rp. 500.000 perbulan dan biaya listrik Rp. 100.000 perbulan jadi kalau ditotalkan adalah Rp. 2.200.000 perbulan sedangkan hasil panen kakao saya belum cukup untuk menanggung beban pengeluaran saya sehingga saya menambahkan dengan hasil gaji sawit saya adalah Rp. 3.200.000."*

Adapun pernyataan dari Bapak Lihang terkait beban keluarga yang ditanggung

> *"Saya memiliki 4 orang anak yang masih menjadi beban pengeluaran saya setiap bulannya sebesar Rp. 2.000.000. Terus belum lagi bayar listrik Rp. 200.00 perbulan dan keperluan dapur Rp. 500.000 jadi totalnya hitung saja adalah Rp. 2.700.000 perbulan. Jadi pengeluaran saya setiap bulan belum dapat terpenuhi dari hasil penjualan kakao saya."*

Para petani lain juga memberi tanggapan mengenai beban keluarga yang di tanggung setiap para petani kakao. Pernyataan ini disampaikan oleh Bapak Uga

> *"Pengeluaran saya setiap bulan itu saya harus mengeluarkan biaya dapur sebanyak Rp.500.000 terus biaya 3 orang anak saya itu Rp. 1.500.000 perbulan ditambah lagi biaya listrik saya Rp. 200.000 jadi totalnya adalah Rp. 2.200.000 perbulan. Dari hasil panen kakao saya masih terbilang cukup untuk menanggung beban pengeluaran saya setiap bulannya."*

Berdasarkan hasil wawancara dari ke tujuh informan terkait beban keluarga yang di tanggung oleh para petani kakao adalah setiap para petani kakao memiliki beban keluarga yang di tanggung berbeda-beda serta pengeluaran perbulan juga berbeda- beda. Jadi dari hasil penelitian yang peneliti dapatkan bahwa ada sebagian petani yang telah mencukupi kebutuhan keluarga dari hasil penjual kakao dan ada juga yang belum mencukupi kebutuhan keluarga dari hasil penjualan kakao. Jika para petani kakao ini fokus terhadap kebun yang mereka miliki pasti hasil panen yang didapatkan juga banyak sehingga penghasilan dari penjualan kakao ini dapat menanggung setiap beban keluarga para petani kakao.

4.2.4 Pembahasan

a. Produk (*Product*)

Produk (*Product)* adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan untuk memuaskan suatu kebutuhan dan keinginan atau dalam istilah produk yaitu penawaran disebut sebuah produk harus ada upaya untuk menawarkan atau

menjual ke pasar dalam rangka mendapatkan tanggapan dan akhirnya memperoleh laba atau keuntungan (kotler philip dan keller k lane, 2017).

Berdasarkan dari hasil penelitian yang peneliti dapatkan bahwasanya dari Dari ketujuh informan tersebut semuanya mengatakan bahwa terdapat 3 jenis produk kakao yaitu kakao lokal, kakao jamber dan kakao Mcc. Dari ketika jenis produk kakao yang memiliki kualiatas paling bagus adalah kakao Mcc yang berasal dari selawesi selatan karena buah kakaonya serta bijinya juga banyak. Untuk proses penjualan produk kakao ini yang dilakukan para petani kakao dalam menjual produk yang dimiliki atau hasil panen yang didapatkan selama perbulan, petani kakao langsung penjual ke tempat pengepul kakao atau bisa disebut dengan tengkulak yang berada di desa antutan itu sendiri. Adapun dari perusahaan yang membeli hasil panen para petani serta ada juga konsumen- konsumen yang berasal dari luar desa antutan. Jadi mitra penjualan produk hasil panen para petani ini adalah pengepul atau tengkulak serta perusahaan. .

b. Harga (*Price*).

Harga (*Price)* adalah jumlah semua nilai yang diberikan oleh konsumen untuk memperoleh keuntungan atas kepemilikan atau penggunaan suatu produk dan jasa. Harga menjadi salah satu faktor utama yang mempengaruhi pilihan seseorang pembeli karena harga salah satu elemen terpenting yang menentukan pangsa pasar dan tingkat keuntungan perusahaan (kotler philip dan keller k lane, 2017).

Berdasarkan dari hasil penelitian yang peneliti dapatkan bahwasanya mengenai strategi pemasaran yang diterapkan para petani kakao dalam

menetapkan harga yaitu dari ketujuh informan yang peneliti wawancarai mengatakan bahwa untuk penetapan harga selalu mengalami perubahan yang dimana para petani tidak tahu penyebabnya apa sehingga para petani hanya pengikuti permintaan harga dari pengepul kakao atau tengkulak saja. Karena yang tahu penyebab terjadinya harga selalu mengalami perubahan hanya pengepul kakao atau tengkulak tersebut. Tengkulak mengatakan perubahan harga mengikuti nilai dollar apabilah nilai dollar naik harga kakao akan naik jika nilai dollar turun harga kakao juga menurun. Jadi para petani hanya mengikuti harga yang diterapkan oleh pengepul atau tengkulak. Penetapan harga tidak dilihat dari segi kualiatas produk kakao jadi harga dari berbagai jenis produk kakao dan jenis kuliatas kakao harga yang diberikan tetap sama hanya saja perbedaan harga jika kakao basah itu setengah dari harga kakao kering.

c. Pengemasan atau *packeging*

Pengemasan (*Packaging)* adalah desain kreatif yang mengaitkan bentuk, struktur, materil, warna, citra, tipografi dari elemen-elemen dengan informasi produk agar produk dapat dipasarkan. Jika kita ingin produk kita dikenal oleh banyak orang maka buatlah sebuah kemasan atau merek agar konsumen yakin dengan produk yang kita jalankan dan akan menambah citra nama baik perusahaan (kotler philip dan keller k lane, 2017).

Berdasarkan dari hasil penelitian yang peneliti dapatkan bahwasanya untuk strategi pemasaran yang diterapkan oleh para petani kakao dalam melakukan pengemasan atau *packeging* yaitu para petani kakao hanya menggunakan karung goni saja sebagai *packeging* hasil panen yang didapatkan.

d. Promosi

Promosi (*Promotions)* merupakan semua kegiatan perusahaan untuk memperkenalkan produk dan bertujuan agar konsumen tertarik untuk membelinya. Hal yang perlu diperkenalkan adalah nama produk, manfaatnya, untuk kelompok mana diperuntukkan berapa harganya, dimana produk tersebut diperoleh. Apabila suatu produk tidak diperkenalkan, maka masyarakat pada umumnya dan calon konsumen khususnya tidak akan mengetahui akan adanya produk tersebut(kotler philip dan keller k lane, 2017).

Berdasarkan dari hasil penelitian yang peneliti dapatkan bahwasanya mengenai strategi pemasaran yang diterapkan oleh para petani kakao dalam melakukan promosi hasil panen kakao yang didapatkan selama perbulan yaitu dari ketujuh informan yang peneliti wawancarai mengatakan bahwa untuk promosi penjualan hasil panen kakao para petani yaitu ada sebagian para petani yang telah melakukan promosi onlien tetapi jarang-jarang. Promosi yang dilakukan seperti status whatsapp saja. Mereka hanya menggunakan promosi melalui mulut-kemulut saja. Jarang melakukan promosi online karena petani tersebut tidak selalu memegang hp disebabkan para petani selalu dikebun. Terkadang para petani ini langsung membawah ketempat pengepul untuk dijual tanpa melakukan promosi. Jadi untuk konsumen-konsumen dari luar desa antutan hanya mengetahui dari mulut-kemulut saja. Adapun penyebab lainnya para petani kakao belum melakukan promosi karena hasil panen yang didapatkan belum maksimal jadi ketika para petani kakao melakukan promosi dikhawatirkan tidak dapat memenuhi

permintaan pasar disebabkan hasil panen kakao yang didapatkan tidak banyak atau belum maksimal.

e. Pendapatan yang diterima perbulan para petani kakao.

Pendapatan yang di terima perbulan yaitu pendapatan yang di kerjakan seseorang kemudian memperoleh gaji dari pekerjaannyaa itu.dari pekerjaan itu biasanya yang di kerjakan itu pendapatan / gaji dihitung setiap tahun atau setiap bulan (Fitroh, 2019).

Berdasarkan dari hasil penelitian yang peneliti dapatkan bahwasanya dari ketujuh informan peneliti wawancarai terkait dengan pendapatan yang didapatkan berbeda-beda setiap para petani. Pendapatan yang didapatkan oleh bapak tomas kuning adalah Rp. 2.550.000 ribu itu untuk pendapatan kotornya. Jika dihitung-hitung dengan biaya perkebunan yang dikeluarkan ternyata pendapatan bersih yang didapatkan oleh bapak tomas kuning hanya Rp. 1.440.000 ribusaja. Sedangkan pendapatan kotor bapak sukur dalam sebulan panen adalah Rp. 4.250.000 ribu. Untuk pendapatan bersih dari hasil panen kakao bapak sukur adalah Rp. 2.783.000 ribu. Adapun bapak desem yang hanya mendapatkan pendapatan kotornya sebanyak Rp. 2.550.000 ribu.Sedangkan pendapatan bersih yang didapatkan bapak desem adalah Rp. 1.460.000 ribu. Untuk bapak lihang pendapatan kotor yang didapatkan dari hasil panen kakaonya adalah sebanyak Rp. 3.825.000 ribu. Setelah dihitung-hitung dengan pengeluaran untuk kebun kakaonya ternyata pendapatan bersih yang didapatkan bapak lihang adalah Rp. 2.290.000 ribu. Yangterakhir ada bapak uga yang mendapatkan pendapatan paling banyak dari keempat petani yang peneliti wawancarai dikarenakan bapak uga

memiliki luas lahan yang lebih besar dibandingkan petani lainnya. Jadi pendapatan kotor yang didapatkan bapak uga adalah Rp. 5.100.000 ribu. Sedangkan untuk pendapatan bersih yang didapatkan bapak uga adalah Rp. 3.785.000 ribu. Dari kelima narasumber yang peneliti dapatkan semuanya mendapatkan pendapatan yang berbeda-beda.

f. Pekerjaan

Pekerjaan adalah aktivitas utama yang dilakukan oleh manusia. Dalam arti sempit, istilah Pekerjaan adalah sesuatu yang dilakukan oleh manusia untuk tujuan tertentu yang dilakukan dengan cara yang baik dan benar. Manusia perlu bekerja untuk mempertahankan hidupnya (Fitroh, 2019).

Berdasarkan dari hasil penelitian yang peneliti dapatkan bahwa dari ke tujuh informan ini tidak hanya memiliki kebun kakao tetapi ada sebagian petani kakao memiliki pekerjaan lainnya yaitu ada yang bekerja sebagai karyawan sawit, ada yang bekerja sebagai koperasi prasma, dan ada juga yang mengurus ladang yang dimiliki. Jadi pekerjaan para petani kakao bukanlah sebagai pekerjaan utama karena masih ada pekerjaan lainnya yang para petani kakao lakukan. Sehingga jadinya kebun kakao yang dimiliki tidak terlalu terfokuskan dan dari sinilah terjadi pendapatan hasil panen kurang maksimal.

g. Beban keluarga yang ditanggung

Beban keluarga yang di tanggung yaitu jumlah yang harus di keluarkan oleh kepala keluarga setiap bulannya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Semakin banyak jumlah tanggungan di dalam keluarga itu maka semakin banyak pengeluarannya tiap bulannya (Fitroh, 2019).

Berdasarkan dari hasil penelitian yang peneliti dapatkan bahwasanya dari ketujuh informan yang peneliti wawancarai mengenai beban tanggungan keluarga setiap perbulan semuanya memiliki beban tanggungan yang berbeda-beda mulai dari bapak tomas kuning memiliki 1 anak yang masih dibiayain dengan jumlah pengeluaran setiap bulan adalah Rp. 700.000 ribu. Kalau untuk bapak sukur memiliki 2 orang anak dan 2 orang cucu serta kebutuhan rumah tangga yang menjadi pengeluaran setiap bulannya sebesar Rp. 2.850.000 ribu. Dan untuk bapak desem memiliki 1 orang adik yang menjadi tanggung jawabnya serta kebutuhan rumah tangga yang menjadi tanggungan setiap bulan. Tanggungan yang dikeluarkan tiap bulan adalah Rp. 2.200.000 ribu. Adapun bapak lihang yang memiliki 4 orang anak yang masih dibiayain serta kebutuhan rumah tangga yang masih menjadi tangguangan perbulan sebesar Rp. 2.700.000 ribu. Yang terakhir ada bapak uga yang memiliki 3 orang anak yang masih dibiayain serta kebutuhan rumah tangga yang masih menjadi tanggung jawabnyasetiap bulan. Pengeluaran yang dikeluarkan setiap bulan adalah Rp. 2.200.000 ribu.Jadi dari kelima narasumber yang peneliti wawancarai semuanya memiliki beban keluarga yang ditanggung dengan nominal berbada-beda.

Untuk mengetahui apakah pendapatan dari hasil kebun kakao dapat menanggung beban keluarga setiap para petani kakao ini.Yang pertama ada bapak tomas kuning yang memiliki pengeluaran setiap bulan Rp. 700.000 ribu sedangkanpendapatan dari hasil kebun kakao dengan luas lahan 10.000 m^2adalah Rp. 1.440.000 ribu. Jika dihitung antara pendapatan hasil kebun kakao dengan pengeluaran perbulan berarti Rp. 1.440.000 ribu dikurang dengan Rp. 700.000

ributersisa Rp. 740.000 ribu. Jadi bapak tomas kuning masih memiliki sisa hasil dari kebun kakaonya yang artinya bapak tomas kuning dapat menanggung beban keluarga dari hasil kebun kakaonya.Yang kedua ada bapak sukur memiliki tanggungan perbulan sebanyak Rp. 2.850.000 ribu sedangkan pendapatan dari hasil kebun kakao dengan luas lahan 15.000 m^2 adalah Rp. 2.783.000 ribu. jika dihitung dengan pendapatan hasil kebun kakao adalah Rp. 2.783.000 ribu dikurang dengan pengeluaran perbulan Rp. 2.850.000 ribu maka hasilnyaRp.(-67.000) ribu.Jadi pendapatan dari hasil kebun kakao bapak sukur masih kurang untuk menanggung kebutuhan keluarga. Yang ketiga ada bapak desem memiliki tanggungan perbulan sebanyak Rp. 2.200.000 ribu sedangkan hasil kebun kakao dengan luas lahan 10.000 m^2adalahRp. 1.400.000 ribu. Jika dihitung dengan pendapatan hasil kebun kakao dengan pengeluaran setiap bulan adalah Rp. 1.400.000 ribu dikurang dengan Rp. 2.200.000 ribu maka hasilnya adalah Rp.(-800.000) ribu. Jadi pendapatan dari hasil kebun kakao bapak desem masih belum mencukupi kebutuhan keluarga. Yang keempatada bapak lihang memiliki pengeluaran setiap bulan Rp. 2.700.000 ribu sedangkan pendapatan dari hasil kebun kakao dengan luas lahan 10.000 m^2adalah Rp. 2.290.000 ribu. Jika dihitung dengan pendapatan dari hasil kebun kakao Rp. 2.290.000 ribu dikurang dengan Rp. 2.700.000 ribu maka hasilnya Rp. (-410.000) ribu. Jadi pendapatan dari hasil kebun kakao bapak lihang masih kurang dalam menanggung beban keluarga. Yang terakhir ada bapak uga memiliki pengeluaran setiap bulan Rp. 2.200.000 ribu sedangkan pendapatan dari hasil kebun kakao denganluas lahan 20.000 m^2 adalah Rp. 3.785.000 ribu. Jika dihitung dengan pendapatan yang didapatkan dari

hasil kebun adalah Rp. 3.785.000 ribu dikurang dengan Rp. 2.200.000 ribu maka hasilnya Rp 1.585.000 ribu. Jadi pendapatan dari hasil kebunbapak ugadapat menanggung beban keluargayang dimiliki. Hal ini berarti secara keseluruhan pembahasan dalam penelitian ini sudah menjawab dari pada rumusan masalah.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat disimpulkan hasil-hasil penelitian sebagai berikut :

1. Strategi pemasaran yang diterapkan oleh para petani kakao untuk produk adalah para petani kakao memiliki produk kakao itu bermacam-macam jenis produk yaitu kakao lokal, kakao dari jamber dan kakao Mcc yang berasal dari sulawesi selatan. Untuk kualitas produk kakao yang paling bagus itu kakao Mcc karena buahnya besar dan biji kakaonya juga banyak. Penjual produk hasil panen para petani ini langsung dijual ke tengkulak atau pengepul kakao yang ada didesa antutan serta ada juga konsumen- konsumen dari luar desa seperti perusahaan dan desa lainnya.
2. Strategi pemasaran dalam menetapkan harga yaitu mengikuti permintaan harga dari pengepul atau tengkulak.
3. Strategi pemasaran dalam melakukan pengemasan (*packeging*) yaitu para petani kakao hanya menggunakan karung goni sebagai kemasan sebelum dijual.
4. Strategi pemasaran dalam melakukan promosi (*promotion*) yaitu ada sebagian para petani kakao yang melakukan promosi tetapi jarang-jarang dilakukan. Para petani kakao lebih sering langsung membawah ketempat pengepul atau tengkulak karena hasil panen yang didapatkan juga masih kurang maksimal. Adapun penyebab lainnya yaitu para petani belum melakukan promosi dikhawatirkan tidak dapat memenuhi permintaan pasar karena hasil panen yang didapatkan masihkurang.

5. Pendapatan dari hasil panen kakao yang diterima perbulan dari kelima narasumber semuanya mendapatkan pendapatan yang berbeda-beda dari hasil panen kakaonya.

6. Para petani kakao memiliki pekerjaan yang lainnya juga seperti ada yang bekerja sebagai karyawan sawit, ada yang bekerja sebagai koperasi prasma dan ada juga yang mengurus ladang yang dimiliki. Jadi perkebun kakao ini bukanlah pekerjaan yang diutamankan para petani tersebut.

7. Para petani kakao memiliki beban tanggungan perbulan. Beban tanggungan yang dimiliki para petani kakao berbeda-beda dan jumlah pengeluarannya juga berbeda-beda. Pendapatan dari hasil panen yang didapatkan para petani kakao untuk menanggung pengeluaran setiap perbulannya ada yang mencukupi dan ada yang belum mencukupi karena para petani miliki tanggungan yang berbeda-beda dan penghasilan dari hasil panen kakao juga berbeda-beda. Kemudian jika para petani kakao ini fokus dan rutin memberikan pupuk terhadap kebun yang dimiliki pasti hasil yang didapatkan akan maksimal serta kebutuhan atau beban keluarga yang ditanggung dapat terpenuh dari hasil kebun yang dimiliki para petani kakao.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan peneliti diatas, maka saran yang dapat diberikan penulis sebagai berikut :

1. Sebagai salah satu daerah penghasil kakao di Desa Antutan sebaiknya perkebunan kakao ini lebih dikembangkan dan difokuskan lagi perkebun yang dimiliki serta memberikan perawatan seperti diberikan pupuk sehingga nantinya hasil produksi yang didapatkan maksimal atau meningkat. Setelah itu dapat

menerapkan strategi pemasaran yang tepat dalam upaya meningkatkan pendapatan dari hasil kakao. Kemudian ketika kebun kakao ini dikelolah dengan baik dan benar pasti hasil yang didapatkan bisa sangat menjanjikan.

2. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat memperluas objek yang diteliti dan menambah faktor-faktor lainnya yang dapat mempengaruhi strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan pendapatan.

3. Untuk penelitian selanjutnya agar memilih informan yang berfokus diperkebunan kakao tanpa memiliki pekerjaan lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

Achmad, Amir, dan Azzahrah, "***Penerapan Manajemen Ekonomi Islam Pada Produksi Batik Labako UD. Bintang Timur Jember,"*** Istidlal: Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam, Vol.4, no. 1 (2020), hlm.15.

Ahmad Mairsa.2018, ***Analisis Pendapatan Usahatani Kakao Pada Daerah Sentra Pengembangan Di Kecamatan Tapalang Kabupaten Mamuju,***Skripsi Pogram Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.

Assauri, 2017:81, ***Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan Pada Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) MART MITRA MAJU SEJATERA***, Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Pakuan Bogor.

Bambang Budianto, 2020, ***Analisis strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan pendapatan usaha kedai kampus jl. Majapahit no. 1A mataram***, skripsi studi eknomi syariah fakultas ekonomi dan bisnis islam universitas islam negeri (UIN) mataram.

Bogor: Ghalia Idonesia, 2017 h.108, ***Pengaruh Pendapatan, Jumlah Anggota Keluarga Dan Pendidikan Terhadap Pola Konsumsi Rumah Tangga Miskin Di Kecematan Sugai Kanan Kabupaten Labuhanbatu Selatan Provinsi Sumatera Utara***, Skrpsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan

Dewi Bela Pertiwi, 2024, ***Analisis strategi pemasaran buah melon dalam upaya meningkatkan pendapatan petani perspektif ekonomi islam***, skripsi fakultas ekonomi dan bisnis islam universitas islam negri raden intan lampung.

Fitri Hardianty Djasma RB,dkk, 2022, ***Analisis pendapatan dan strategi pemasaran usaha keripik pisang di kabupaten enrekang***, jurnal Agribisnis Vol 5 (1).

Joko Wira Sanjaya, 2020, ***Strategi pemasaran dalam meningkatkan pendapatan perspektif ekonomi syahri'ah,skripsi*** ekonomi syari'ah fakultas syari'ah dan hukum universitas islam negeri sultan syarif kasim riau pekan baru.

Kotler Philip dan Keller K Lane, 2017, ***Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan CV. MARTABE PRIMA LESTARI***, Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institusi Agama Islam Negeri Padangsidimpuan.

Moleong dalam (Rangkuti 2018: 54), ***Studi kelayakan bisnis usaha produksi beras lokal pada desa sajau hilir,*** skripsi fakultas ekonomi program studi manajemen universitas kaltara tanjung selor.

Mulyani dan Herawati, 2016, ***jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi***.

Nilma Aprilia,dkk, 2023, ***Analisis pendapatan dan strategi pemasaran buah pedada (sonneratia caseolaris l) menjadi sirup pedada***, journal of agriculture science.

Rahardja, Manurun, 2020, ***Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pendapatan Usaha Anjosia Coffee Lampung,*** Skripsi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung Bandar Lampung.

Rangkuti, 2017:101, ***Analisis Strategi Pemasaran untuk meningkatkan penjualan pada usaha bagas di kecematan mamuju***, jurnal ilmiah ilmu manajemen.

Setyoningsih,2019, ***Tingkat pendapatan ekonomi masyarakat desa trangsan ditinjau dari status desa wisata dan produk kepariwisataan***, Skripsi fakultas ushuluddin dan dakwah institut agama islam negeri surakarta.

Sudaryono, 2018 : 50, ***Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Handphone Pada Toko Dunia CELL Di Kota Surabaya***, Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Bhayangkara Surabaya.

Sukimo dalam (Feby et al, 2021), ***Pengaruh Literasi Keungan dan Tingkat Pendapatan Terhadap Keputusan Investasi pada Mahasiswa Akuntansi Kota Batam,*** Skripsi Akuntansi Fakultas Ilmu Osial Dan Humaniora Universitas Putera Batam.

sugiyono,2015:329, ***jurnal Pendidkan Tambusai***

Sjaroni, 2019, ***Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Penjualan Beras Di Desa Bulukamase Kecematan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai***, Skripsi Ekonomi Syariah (Ekos) Fakultas Ekonomi Dan Hukum Islam Intitut Agama Islam (IAI) Muhammadiyah Sinjai.

Tjiptono dan Diana, 2020: 3, ***Strategi pemasaran petani kopra dalam meningkatkan pendapatan prepektif ekonomi islam***, skripsi fakultas ekonomi dan bisnis islam institut agama islam negeri kendari (IAIN) kendari.

Lampiran 1: Daftar Pertanyaan Wawancara

Daftar Pertanyaan Kepada Sekretaris Desa Antutan

1. Dari pemerintah desa antutan apakah ada memberikan dukungan atau bantuan untuk para petani kakao agar para petani kakao ini lebih bersemangat dalam mengelolah kebun kakao mereka ?
2. Ada berapa jenis produk kakao yang pemerintah bagikan kepada para petani kakao?
3. Produk kakao apa saja yang kualitasnya sangat bagus ?
4. Bagaimana atau seperti apa penjualan produk hasil panen kakao para petani dapatkan ?
5. Bagaimana menentukan harga kakao di desa antutan apakah dari segi kualitas kakaonya ?
6. Harga kakao sekarang ini berapa ?
7. *Packeging* apa yang para petani gunakan untuk pengemasan hasil panen kakao para petani ?
8. Bagaimana kegiatan para petani dalam memperkenalkan produk atau kegiatan promosi kakao mereka?
9. Bagaimana pendapatan yang diterimah perbulan para petani kakao apakah mencukupi kebutuhan?
10. Selain mengurus perkebunan kakao adakah pekerjaan lain para petani kakao ?
11. Bagaimana beban keluarga yang ditanggung oleh para petani kakao ini apakah sudah dapat terpenuh dari hasil penjualan kakao mereka?

Daftar Pertanyaan Kepada Tengkulak Atau Pengepul Kakao

1. Ada berapa jenis produk kakao yang biasa ditanami para petani kakao?
2. Produk kakao apa saja yang kualitasnya sangat bagus ?
3. Bagaimana atau seperti apa penjualan produk hasil panen kakao para petani dapatkan ?
4. Bagaimana menentukan harga kakao di desa antutan apakah dari segi kualitas kakaonya ?
5. Harga kakao sekarang ini berapa ?
6. *Packeging* apa yang para petani dan tengkulak gunakan untuk pengemasan hasil panen kakao para petani ?
7. Bagaimana kegiatan para petani dan tengkulak dalam memperkenalkan produk atau kegiatan promosi kakao mereka?
8. Bagaimana pendapatan yang diterimah perbulan para petani kakao apakah mencukupi kebutuhan?
9. Selain mengurus perkebunan kakao adakah pekerjaan lain para petani kakao ?
10. Bagaimana beban keluarga yang ditanggung oleh para petani kakao ini apakah sudah dapat terpenuh dari hasil penjualan kakao mereka?

Daftar Pertanyaan Kepada Para Petani kakao

1. Ada berapa jenis produk kakao yang bapak miliki ?
2. Produk kakao apa saja yang kualitasnya sangat bagus ?
3. Berapa banyak biasanya bapak dapatkan produk hasil panen kakao ini dalam 1 kali paskah panen ?
4. Bagaimana atau seperti apa penjualan produk hasil panen kakao yang bapak dapatkan ?
5. Bagaimana menentukan harga kakao pak apakah dari segi kualitas kakaonya ?
6. Harga kakao sekarang ini berapa ?
7. *Packeging* apa yang bapak gunakan untuk pengemasan hasil panen kakao yang bapak dapatkan ?
8. Bagaimana kegiatan bapak dalam memperkenalkan produk atau kegiatan promosi kakao hasil panen yang bapak dapatkan ?
9. Bagaimana pendapatan yang diterimah perbulan dari hasil panen kakao bapak apakah mencukupi kebutuhan ?
10. Selain mengurus perkebunan kakao adakah pekerjaan lain bapak ?
11. Berapa beban keluarga yang bapak tanggung dan berapa pengeluaran setiap bulan bapak untuk kebutuhan keluarga?
12. Apakah Hasil panen kakao ini dapat menanggung beban keluarga bapak ?

Tabel Lampiran .1
Tertanyaan

No	Uraian	Jumlah (Rp)
1.	Penerima (TR) = X.PX a. Produksi (X) = b. Harga Penjualan (PX)	 = Rp.
Total Penerimaan		= Rp.
2.	Biaya a. Biaya variabel (VC) • • • • Biaya Biaya lain •	 = Rp. = Rp. = Rp. = Rp. = Rp. = Rp.
Total biaya variabel		= Rp.
	b. Biaya tetap (FC) - Pajak • Penyusutan alat - - - - - -	 = Rp. =Rp. = Rp. = Rp. = Rp. = Rp. = Rp.
Total biaya tetap		= Rp.
3.	**Total biaya (TC) = VC+FC** a.Biaya variabel (VC) b.Biaya tetap (FC)	 = Rp. = Rp.
Total biaya produksi		= Rp.
4.	**Pendapatan (PD) = TR-TC** a.Penerimaan b.Total biaya	 = Rp. = Rp.
Total pendapatan		= Rp.

Lampiran 2.

Jadwal Wawancara

No.	Tanggal	Informan	Lokasi
1.	28 Juni 2024	Tomas Kuning	Desa Antutan
2.	29 Juni 2024	Sukur	Desa Antutan
3.	30 Juni 2024	Desem	Desa Antutan
4.	30 Juni 2024	Lihang	Desa Antutan
5.	30 Juni 2024	Uga	Desa Antutan
6.	5 Juli 2024	Royan	Desa Antutan
7.	7 Juli 2024	Muhammad Fatur	Desa Antutan

Lampiran 3.

Transkrip Rekaman Wawancara

Nama Informan : Bapak Royan Selaku Sekretaris Desa Antutan

Tanggal Wawancara : 5 Juii 2024

Tempat Wawancara : Desa Antutan, Kec. Tanjung Palas, Kalimantan Utara

Penelitian/Informan	Materi Wawancara
Peneliti	Dari pemerintah desa antutan apakah ada memberikan dukungan atau bantuan untuk para petani kakao agar para petani kakao ini lebih bersemangat dalam mengelolah kebun kakao mereka ?
Narasumber	"Dari pemerintah ada memberikan dukungan dan bantuan kepada para petani kakao. Seperti bantuan alat-alat perkebunan dan pembagian bibit kakao. Pemerintah juga kadang membuat kegiatan pelatihan untuk para petani kakao dengan tujuan agar para petani kakao bisa lebih banyak lagi belajar dalam mengelolah kebun kakao dengan baik. Adapun yang pemerintah usahakan untuk para petani kakao ini yaitu membuatkan tempat penjemuran atau seperti rumah-rumah dari plastik yang pemerintah desa buat untuk penjemuran khusus biji kakao agar biji kakao yang dihasilkan memiliki kualitas yang sangat bagus sehingga dari kualitas kakao bagus akan mempengaruhi tingkat penjualan. Para petani kakao juga memiliki kelompok tani agar mereka bisa membagi informasi-informasi terkait penjualan dan tata cara mengelolah kebun kakao yang benar."
Peneliti	Ada berapa jenis produk kakao yang pemerintah bagikan kepada para petani kakao?
Narasumber	"Jenis Produk atau jenis bibit kakao yang dibagikan dari pemerintah itu bibit kakao campuran. Jenis bibit kakaonya yaitu kakao lokal, kakao dari jember, dan kakao Mcc yang berasal dari sulawesi selatan."
Peneliti	Produk kakao apa saja yang kualitasnya sangat bagus ?

Narasumber	“Dari 3 jenis kakao tersebut yang paling memiliki kualitas paling bagus yaitu kakao Mcc karena kakao Mcc ini memiliki buah yang cukup besar serta biji yang dimiliki juga banyak dibandingkan dengan kakao lainnya. tetapi kakao lokal tidak kalah dengan kakao Mcc jika kakao lokal ini dirawat dengan benar.”
Peneliti	Bagaimana atau seperti apa penjualan produk hasil panen kakao para petani dapatkan ?
Narasumber	“Untuk penjualan hasil panen para petani kakao sudah memiliki mitra yaitu pengepul atau tengkulak yang berada didesa antutan ini. Pemerintah juga telah mengusahankan untuk membangun sebuah pabrik coklat jadi nantinya desa antutan akan menghasilkan sebuah produk coklat yang diolah dari hasil panen para petani didesa antutan. Pemerintah desa antutan juga telah bekerja sama dengan perusahan PT. PKN serta PT. BROKOL yang ada diberau sebagai mitra para pengepul kakao dan para petani kakao desa antutan dalam menjual hasil panen para petani.”
Peneliti	Bagaimana menentukan harga kakao di desa antutan apakah dari segi kualitas kakaonya ?
Narasumber	“Kalau untuk harga itu kadang mengalami perubahan jadi tidak menetap harga kakao. Kalau harga kakao lagi naik berarti permintaan kakao lagi meningkat.”
Peneliti	Harga kakao sekarang ini berapa ?
Narasumber	“Untuk sekarang ini harga kakao perkilo itu kurang lebih Rp. 85.000. Tapi untuk lebih jelasnya langsung saja bertemu dengan pengepul atau tengkulak yang ada di desa antutan.”
Peneliti	*Packeging* apa yang para petani gunakan untuk pengemasan hasil panen kakao para petani ?
Narasumber	“Paling pakai karung biasa aja atau karung-karung goni yang mereka pakai.”
Peneliti	Bagaimana kegiatan bapak dalam memperkenalkan produk atau kegiatan promosi kakao hasil panen yang bapak dapatkan ?
Narasumber	“Untuk promosi saya kurang tahu seperti apa promosi para petani gunakan. Paling ada yang lakukan promosi ada juga yang tidak lakukan. Mungkin mereka kadang promosikan lewat status online saja. Dari pemerintah

	itu kadang saja melakukan promosi biji kakao tetapi bukan perorangan melainkan gabungan dari kelompok tani.”
Peneliti	Bagaimana pendapatan yang diterimah perbulan para petani kakao apakah mencukupi kebutuhan?
Narasumber	“Soal pendapatan para petani dari hasil penjual kakaonya saya tidak tahu karena itu sedikit privasi untuk diketahui sebagian orang walaupun pemerintah juga ingin tahu untuk dijadikan sebagai contoh kepada masyarakat lainnya khususnya di desa antutan lah. Agar masyarakat di desa antutan ini lebih fokus terhadap kebun kakao mereka setelah melihat pendapatan dari hasil panen kakao. “
Peneliti	Selain mengurus perkebunan kakao adakah pekerjaan lain para petani kakao ?
Narasumber	“Selain pekerjaan jadi petani kakao saya kurang tahu mereka punya pekerjaan lainnya apa saja. Jadi kalau ingin tahu silahkan langsung ke para petaninya saja.”
Peneliti	Bagaimana beban keluarga yang ditanggung oleh para petani kakao ini apakah sudah dapat terpenuh dari hasil penjualan kakao mereka?
Narasumber	“Saya juga tidak tahu beban keluarga para petani kakao ini jadi langsung bertemu saja ke mereka.”

Transkrip Rekaman Wawancara

Nama Informan : Bapak Muhammad Fatur Selaku Pemilik Tengkulak

Tanggal Wawancara : 7 Juli 2024

Tempat Wawancara : Desa Antutan, Kec. Tanjung Palas, Kalimantan Utara

Penelitian/Informan	Materi Wawancara
Peneliti	Ada berapa jenis produk kakao yang biasa ditanami para petani kakao?
Narasumber	"Saya sebagai pengepul atau tengkulak biasanya menerima hasil panen kakao para petani itu berbagai jenis produk kakao yang mereka antar ketempat saya untuk dijual. Jadi saya terimah semua jenis produk kakao."
Peneliti	Produk kakao apa saja yang kualitasnya sangat bagus ?
Narasumber	"Untuk kualitas produk kakao yang paling bagus itu tergantung penjemuran yang para petani lakukan baru mereka jual ke saya."
Peneliti	Bagaimana atau seperti apa penjualan produk hasil panen kakao para petani dapatkan ?
Narasumber	"Kalau penjualan produk hasil yang saya beli dari petani saya tidak bisa menjawab karena itu sebagian privasi saya dimana saja saya menjual produk kakao saya."
Peneliti	Bagaimana menentukan harga kakao di desa antutan apakah dari segi kualitas kakaonya ?
Narasumber	"Untuk harga kakao selalu mengalami perubahan yang dimana disebabkan jika dollar naik pasti harga kakao naik tetapi jika dollar turun harga kakao juga menurun. Saya mengikuti harga dari luar negara. Kakao kan bermacam-macam jenisnya dan kualitasnya tetapi kalau sudah dijual harganya sama rata saja tanpa melihat dari segi kualitas kakaonya seperti contoh kakao yang A ini bagus tapi kakao yang B ini biasa saja walaupun seperti itu harganya saya samakan saja. Saya juga tidak terlalu menurunkan harga kakao karena saya tidak mau membuat para

	petani malas mengurus kebun kakaonya. saya ingin para petani kakao ini rajin dan fokus pada kebun kakao mereka karena harga kakao ini selalu naik jadi pasti dapat keuntungan yang sangat besar. Paling yang membedakan harga kakao itu dari segi keringnya biji kakao. Kalau biji kakaonya kering pasti harganyaa bagus tapi kalo bijinya masih basah harganya juga rendah. Seperti itulah harga kakao yang terjadi. Jadi tidak ada penetapan harga."
Peneliti	Harga kakao sekarang ini berapa ?
Narasumber	"Untuk harga sekarang ini Rp. 85.000 perkilonya."
Peneliti	*Packeging* apa yang para petani dan tengkulak gunakan untuk pengemasan hasil panen kakao para petani ?
Narasumber	"Mereka biasanya hanya pakai karung goni saja untuk kemasan. Saya juga hanya pakai karung goni biasa sebagai *Packeging* biji kakao."
Peneliti	Bagaimana kegiatan para petani dan tengkulak dalam memperkenalkan produk atau kegiatan promosi kakao mereka?
Narasumber	"Kalau dari saya sebagai tengkulak paling promosi melalui mulut-kemulut saja."
Peneliti	Bagaimana pendapatan yang diterimah perbulan para petani kakao apakah mencukupi kebutuhan?
Narasumber	"Kurang tahu saya tentang pendapatan para petani kalau mereka jual hasil panennya. Apalagi banyak kan petani kakao jual hasil panennya ke saya jadi saya tidak ingat siapa saja yang dapat pendapatan yang paling banyak. Kalau dari pendapatan saya perbulan tidak dapat saya beri tahu intinya banyak lah."
Peneliti	Selain mengurus perkebunan kakao adakah pekerjaan lain para petani kakao ?
Narasumber	"Saya kurang tahu mereka punya pekerjaan apa saja selain memiliki kebun kakao. Tapi intinya saya ingin para petani kakao ini fokus terhadap kebun kakao mereka."
Peneliti	Bagaimana beban keluarga yang ditanggung oleh para petani kakao ini apakah sudah dapat terpenuh dari hasil penjualan kakao mereka?
Narasumber	"Saya tidak tahu berapa beban keluarga yang mereka

	tanggung karena tugas saya hanya menerima hasil panen kakao mereka yang ingin mereka jual.”

Transkrip Rekaman Wawancara

Nama Informan : Bapak Tomas Kuning Selaku Petani Kakao

Tanggal Wawancara : 28 Juni 2024

Tempat Wawancara : Desa Antutan, Kec. Tanjung Palas, Kalimantan Utara

Penelitian/Informan	Materi Wawancara
Peneliti	Ada berapa jenis produk kakao yang bapak miliki ?
Narasumber	"Saya punya jenis produk kakao itu, kakao campuran karena saya dapat bibit dari pemerintah serta dapat bantuan alat-alat perkebunan juga. Jenis produk kakao saya itu kakao Mcc, ada kakao Lokal dan Kakao dari jamber."
Peneliti	Produk kakao apa saja yang kualitasnya sangat bagus ?
Narasumber	"Dari 3 jenis produk kakao yang saya punya yang paling bagus itu kakao Mcc karena buahnya besar dan biji kakaonya juga banyak."
Peneliti	Berapa banyak biasanya bapak dapatkan produk hasil panen kakao ini dalam 1 kali paskah panen ?
Narasumber	"Pendapatan hasil panen saya itu dalam 1 bulan panen paling-paling hanya 30 kg saja."
Peneliti	Bagaimana atau seperti apa penjualan produk hasil panen kakao yang bapak dapatkan ?
Narasumber	"Untuk penjualan produk hasil panen kakao saya itu biasanya saya bawah ke tengkulak atau pengepul saja. Terus kadang juga ada yang membeli dari desa lain seperti Desa Longsam terus ada juga yang beli dari perusahaan sama orang-orang luar desa."
Peneliti	Bagaimana menentukan harga kakao pak apakah dari segi kualitas kakaonya ?
Narasumber	"Soal harga saya mengikuti harga permintaan dari pengepul atau tengkulak yang diberikan. Tidak ada berbedaan harga walaupun ada kualitas kakao yang bagus harganya tetap di sama ratakan semua."
Peneliti	Harga kakao sekarang ini berapa ?
Narasumber	"Untuk sekarang ini harga kakao Rp. 85.000 perkilo".
Peneliti	*Packeging* apa yang bapak gunakan untuk

	pengemasan hasil panen kakao yang bapak dapatkan ?
Narasumber	“Saya pakai karung goni untuk bungkus kakao ini.”
Peneliti	Bagaimana kegiatan bapak dalam memperkenalkan produk atau kegiatan promosi kakao hasil panen yang bapak dapatkan ?
Narasumber	“Saya belum melakukan promosi lewat online tapi hanya melalui mulut-kemulut saja.”
Peneliti	Bagaimana pendapatan yang diterimah perbulan dari hasil panen kakao bapak apakah mencukupi kebutuhan ?
Narasumber	“Untuk pendapatan saya dalam 1 kali paskah panen itu kurang lebih dari hasil panen saya itu 30 kg dikalikan dengan harga kakao sekarang ini yaitu Rp. 2.550.000 ini untuk pendapatan kotornya. Kalau pendapatan bersihnya pastinya ada biaya-biaya yang dikeluarkan jadi paling pendapatan bersih saya itu kurang lebih Rp. 1.440.000 saja.”
Peneliti	Selain mengurus perkebunan kakao adakah pekerjaan lain bapak ?
Narasumber	“Saya punya pekerjaan lain selain mengurus kebun kakao saya. Kerjaan saya itu sebagai koperasi prasma di desa antutan.”
Peneliti	Berapa beban keluarga yang bapak tanggung dan berapa pengeluaran setiap bulan bapak untuk kebutuhan keluarga?
Narasumber	“Saya memiliki beban keluarga yang saya tanggung itu hanya 1 orang anak saja sebanyak Rp. 700.000 perbulan. Kalau beban-beban lainnya sudah ada anak saya yang mengurus hal itu.”
Peneliti	Apakah hasil panen kakao ini dapat menanggung beban keluarga bapak ?
Narasumber	“Jadi bagi saya pendapatan dari hasil kakao saya masih bisalah untuk menanggung beban pengeluaran saya untuk 1 anak saya”.

Transkrip Rekaman Wawancara

Nama Informan : Bapak Sukur Selaku Petani Kakao

Tanggal Wawancara : 29 Juni 2024

Tempat Wawancara : Desa Antutan, Kec. Tanjung Palas, Kalimantan Utara

Penelitian/Informan	Materi Wawancara
Peneliti	Ada berapa jenis produk kakao yang bapak miliki ?
Narasumber	"Jenis produk kakao saya itu kakao campuran yang saya minta dari teman saya. Jadi saya tidak beli bibit kakao dan tidak dapat dari pemerintah."
Peneliti	Produk kakao apa saja yang kualitasnya sangat bagus ?
Narasumber	"Kalau kakao yang paling bagus itu kakao Mcc itu bagus kakaonya karena buahnya besar dan bijinya banyak."
Peneliti	Berapa banyak biasanya bapak dapatkan produk hasil panen kakao ini dalam 1 kali paskah panen ?
Narasumber	"Saya biasanya dalam 1 bulan dapat hasil panen itu 50 kg saja bahkan bisa lebih dari itu."
Peneliti	Bagaimana atau seperti apa penjualan produk hasil panen kakao yang bapak dapatkan ?
Narasumber	"Saya menjual produk kakao saya ini ke penampungan kakao saja atau disebut pengepul kakao yang ada di desa ini. jadi saya tidak kemana-mana untuk jual produk hasil panen kakao saya."
Peneliti	Bagaimana menentukan harga kakao pak apakah dari segi kualitas kakaonya ?
Narasumber	"Untuk menentukan harga saya mengikuti harga dari pengepul atau penampungan kakao saja. Meski ada kualitas kakao yang bagus harganya tetap sama saja."
Peneliti	Harga kakao sekarang ini berapa ?
Narasumber	"Sekarang ini harga kakao perkilo itu Rp. 85.000."
Peneliti	*Packeging* apa yang bapak gunakan untuk pengemasan hasil panen kakao yang bapak dapatkan ?
Narasumber	"Karung goni biasa aja."
Peneliti	Bagaimana kegiatan bapak dalam memperkenalkan produk atau kegiatan promosi kakao hasil panen yang

	bapak dapatkan ?
Narasumber	“Saya belum melakukan promosi karena hasil panen yang saya dapatkan masih kurang maksimal terus kalau saya melakukan promosi takutnya tidak dapat memenuhi permintaan pasar.”
Peneliti	Bagaimana pendapatan yang diterimah perbulan dari hasil panen kakao bapak apakah mencukupi kebutuhan ?
Narasumber	“Kalau pendapatan saya dari hasil panen saya di hitung dengan harga kakao sekarang ini kurang lebih Rp. 4.250.000 ini pendapatan kotor saya. Kalau pendapatan bersih saya karena ada biaya yang dikeluarkan sehingga kurang lebih Rp. 2.783.000 ini pendapatan bersih saya. “
Peneliti	Selain mengurus perkebunan kakao adakah pekerjaan lain bapak ?
Narasumber	“Kalau pekerjaan lain saya tidak ada karena saya mengurus perkebunan saja seperti kebun kakao dan ladang saya. Jadi paling saya harus membagi waktu saya untuk mengurus ladang dan kebun kakao saya.”
Peneliti	Berapa beban keluarga yang bapak tanggung dan berapa pengeluaran setiap bulan bapak untuk kebutuhan keluarga?
Narasumber	“Saya punya beban keluarga yang saya tanggung sebanyak 2 orang anak saya dan 2 orang cucu saya yang menjadi tanggungan saya perbulan sebesar Rp. 2.000.000 dan pengeluaran lainnya juga seperti keperluan dapur Rp. 500.000 dan bayar listrik Rp. 350.000 jadi totalnya Rp. 2.850.000 perbulan yang harus saya keluarkan.”
Peneliti	Apakah hasil panen kakao ini dapat menanggung beban keluarga bapak ?
Narasumber	“Kalau dibilang cukup kah hasil panen untuk menanggung beban keluarga pastinya belum cukup ya dari hasil panen kakao untuk menanggung beban keluarga saya setiap bulannya.”

Transkrip Rekaman Wawancara

Nama Informan : Bapak Desem Selaku Petani Kakao

Tanggal Wawancara : 30 Juni 2024

Tempat Wawancara : Desa Antutan, Kec. Tanjung Palas, Kalimantan Utara

Penelitian/Informan	Materi Wawancara
Peneliti	Ada berapa jenis produk kakao yang bapak miliki ?
Narasumber	"Saya 1 saja jenis produk kakao yang saya tanam, kakao lokal yang saya punya itupun saya minta bibitnya dari teman saya jadi saya tidak beli bibit."
Peneliti	Produk kakao apa saja yang kualitasnya sangat bagus ?
Narasumber	"Kalau kualitas kakao lokal ini bagus aja tapi ada yang lebih bagus lagi."
Peneliti	Berapa banyak biasanya bapak dapatkan produk hasil panen kakao ini dalam 1 kali paskah panen ?
Narasumber	"Biasanya saya dapat produk hasil panen kakao saya ini 30 Kg saja dalam 1 kali paskah panen."
Peneliti	Bagaimana atau seperti apa penjualan produk hasil panen kakao yang bapak dapatkan ?
Narasumber	"Untuk dijual saya biasanya pergi ke tengkulak untuk saya jual produk hasil panen kakao saya ini."
Peneliti	Bagaimana menentukan harga kakao pak apakah dari segi kualitas kakaonya ?
Narasumber	"Kalau soal harga ikut dari tengkulak saja berapa yang mereka minta segitulah harga yang dibeli mereka. Melihat dari kualitas kakao mereka tetap samakan saja harga kakaonya. "
Peneliti	Harga kakao sekarang ini berapa ?
Narasumber	"Harga kakao sekarang ini Rp. 85.000 perkilo."
Peneliti	*Packeging* apa yang bapak gunakan untuk pengemasan hasil panen kakao yang bapak dapatkan ?
Narasumber	"Paling karung goni aja untuk kemasan sebelum dijual ketengkulak."
Peneliti	Bagaimana kegiatan bapak dalam memperkenalkan produk atau kegiatan promosi kakao hasil panen yang bapak dapatkan ?

Narasumber	“Kalau promosi saya jarang lakukan karena saya langsung saja bawah ke tengkulak untuk saya jual.”
Peneliti	Bagaimana pendapatan yang diterimah perbulan dari hasil panen kakao bapak apakah mencukupi kebutuhan ?
Narasumber	“Pendapatan yang saya terimah berbulan paling hanya Rp.2.550.000 ini pendapatan kotor. Kalau pendapatan bersih bisa di hitung dengan pendapatan kotor saya perbulan dikurang dengan biaya-biaya yang saya keluarkan sehingga paling yang saya dapatkan Rp.1.460.000 saja untuk pendapatan bersih.”
Peneliti	Selain mengurus perkebunan kakao adakah pekerjaan lain bapak ?
Narasumber	“Saya pekerja di perusahaan sawit jadi kebun kakao saya ini hanya penghasilan tambahan saja bagi saya.”
Peneliti	Berapa beban keluarga yang bapak tanggung dan berapa pengeluaran setiap bulan bapak untuk kebutuhan keluarga?
Narasumber	“Pengeluaran saya tiap bulan itu banyak karena saya memiliki tanggungan 1 adek saya sebanyak Rp. 300.000 terus tanggungan dibank sebanyak Rp. 1.300.000 perbulan terus lagi pengeluaran dapur Rp. 500.000 perbulan dan biaya listrik Rp. 100.000 perbulan jadi kalau ditotalkan adalah Rp. 2.200.000 perbulan.”
Peneliti	Apakah hasil panen kakao ini dapat menanggung beban keluarga bapak ?
Narasumber	“sedangkan hasil panen kakao saya belum cukup untuk menanggung beban pengeluaran saya sehingga saya menambahkan dengan hasil gaji sawit saya adalah Rp. 3.200.000.”

Transkrip Rekaman Wawancara

Nama Informan : Bapak Lihang Selaku Petani Kakao

Tanggal Wawancara : 30 Juni 2024

Tempat Wawancara : Desa Antutan, Kec. Tanjung Palas, Kalimantan Utara

Penelitian/Informan	Materi Wawancara
Peneliti	Ada berapa jenis produk kakao yang bapak miliki ?
Narasumber	"Jenis produk kakao yang saya punya itu kakao campuran karena saya dapat bibitnya dari pemerintah."
Peneliti	Produk kakao apa saja yang kualitasnya sangat bagus ?
Narasumber	"Terus kualitas yang bagus itu kakao Mcc itu paling bagus tapi kakao lokal juga bagus kalo dirawat dengan baik."
Peneliti	Berapa banyak biasanya bapak dapatkan produk hasil panen kakao ini dalam 1 kali paskah panen ?
Narasumber	"Biasanya saya dapat produk hasil panen kakao ini dalam sebulan itu 45 Kg saja."
Peneliti	Bagaimana atau seperti apa penjualan produk hasil panen kakao yang bapak dapatkan ?
Narasumber	"Lalu saya jual produk hasil panen saya ini ke pengepul atau tengkulak saja. Terus kadang ada juga yang beli dari perusahaan sama orang-orang luar desa antutan."
Peneliti	Bagaimana menentukan harga kakao pak apakah dari segi kualitas kakaonya ?
Narasumber	"Harga kakao itu kami hanya mengikuti harga yang diinginkan oleh pengepul atau tengkulak saja berapa yang mereka mau segitulah yang disepakati. Kalau melihat dari segi kualitas kakao yang bagus tetap harganya disamakan dengan kualitas kakao yang biasa saja."
Peneliti	Harga kakao sekarang ini berapa ?
Narasumber	"Harga kakao sekarang ini Rp. 85.000 perkilo."
Peneliti	*Packeging* apa yang bapak gunakan untuk pengemasan hasil panen kakao yang bapak dapatkan ?

Narasumber	“Saya pakai karung biasa aja untuk kemasan kadang juga karung bekas yang masih layak dipakai.”
Peneliti	Bagaimana kegiatan bapak dalam memperkenalkan produk atau kegiatan promosi kakao hasil panen yang bapak dapatkan ?
Narasumber	“Belum saya melakukan promosi karena jarang juga saya pegang hp apalagi kalau saya pergi kekebun disana susah jaringan internet jadi jarang pegang hp.”
Peneliti	Bagaimana pendapatan yang diterimah perbulan dari hasil panen kakao bapak apakah mencukupi kebutuhan ?
Narasumber	“Berbicara tentang pendapatan agak sulit ya untuk dijawab tetapi bisa lah di hitung dengan hasil panen saya perbulan itu sekitaran 45 kg dikalikan dengan harga kakao sekarang ini Rp. 85.000 perkilo jadi pendapatan kotor saya adalah Rp. 3.825.000. kalau pendapatan bersih saya bisa dihitung lah juga dengan pengeluaran saya jadi pendapatan bersih saya adalah Rp. 2.290.000.”
Peneliti	Selain mengurus perkebunan kakao adakah pekerjaan lain bapak ?
Narasumber	“Paling pekerjaan lain saya itu mengurus ladang saya saja.”
Peneliti	Berapa beban keluarga yang bapak tanggung dan berapa pengeluaran setiap bulan bapak untuk kebutuhan keluarga?
Narasumber	“Saya memiliki 4 orang anak yang masih menjadi beban pengeluaran saya setiap bulannya sebesar Rp. 2.000.000. Terus belum lagi bayar listrik Rp. 200.00 perbulan dan keperluan dapur Rp. 500.000 jadi totalnya hitung saja adalah Rp. 2.700.000 perbulan.”
Peneliti	Apakah hasil panen kakao ini dapat menanggung beban keluarga bapak ?
Narasumber	“Jadi pengeluaran saya setiap bulan belum dapat terpenuhi dari hasil penjualan kakao saya.”

Transkrip Rekaman Wawancara

Nama Informan : Bapak Uga Selaku Petani Kakao

Tanggal Wawancara : 30 Juni 2024

Tempat Wawancara : Desa Antutan, Kec. Tanjung Palas, Kalimantan Utara

Penelitian/Informan	Materi Wawancara
Peneliti	Ada berapa jenis produk kakao yang bapak miliki ?
Narasumber	"Saya punya jenis produk kakao campuran karena saya dapat bantuan bibit dari pemerintah."
Peneliti	Produk kakao apa saja yang kualitasnya sangat bagus ?
Narasumber	"Untuk kualitas yang paling bagus itu menurut saya semuanya bagus karena dari jenis bibit yang diberikan semuanya bisa dijual."
Peneliti	Berapa banyak biasanya bapak dapatkan produk hasil panen kakao ini dalam 1 kali paskah panen ?
Narasumber	"Saya dalam 1 kali panen atau dalam sebulan panen itu saya dapat kurang lebih 60 kg."
Peneliti	Bagaimana atau seperti apa penjualan produk hasil panen kakao yang bapak dapatkan ?
Narasumber	"Saya lakukan proses pengeringan dulu selama 3 sampai 5 hari baru saya jual produk kakao saya ke pengepul atau ke tengkulak saja kadang juga kalau ada tawaran dari perusahaan."
Peneliti	Bagaimana menentukan harga kakao pak apakah dari segi kualitas kakaonya ?
Narasumber	"Kami mengikuti harga kakao ini dari pengepul atau tengkulak saja jadi berapa yang mereka mau segitulah harga jualnya. Tidak ada perbedaan harga dari segi kualitas kakao harganya tetap sama semua."
Peneliti	Harga kakao sekarang ini berapa ?
Narasumber	"Untuk sekarang ini harga kakao Rp. 85.000 perkilonya."
Peneliti	*Packeging* apa yang bapak gunakan untuk pengemasan hasil panen kakao yang bapak dapatkan ?
Narasumber	"Karung goni aja."
Peneliti	Bagaimana kegiatan bapak dalam memperkenalkan

	produk atau kegiatan promosi kakao hasil panen yang bapak dapatkan ?
Narasumber	“Saya jarang-jarang lakukan promosi karena hasil panen saya jarang tertinggal makanya kadang-kadang aja lakukan promosi tergantung hasil panen yang saya dapatkan kalau banyak ya saya promosi kalau sedikit paling saya jual langsung aja ke tengkulak.”
Peneliti	Bagaimana pendapatan yang diterimah perbulan dari hasil panen kakao bapak apakah mencukupi kebutuhan ?
Narasumber	“Pendapatan saya itu kalau dihitung dari hasil panen saya paling kurang lebih Rp.5.100.000 ini pendapatan kotornya. Kalau pendapatan bersihnya kalau dihitung-hitung paling saya dapat Rp. 3.785.000.”
Peneliti	Selain mengurus perkebunan kakao adakah pekerjaan lain bapak ?
Narasumber	“Saya punya ladang yang saya urus juga jadi harus membagi waktu anatara mengurus ladang saya dan kebun kakao saya.”
Peneliti	Berapa beban keluarga yang bapak tanggung dan berapa pengeluaran setiap bulan bapak untuk kebutuhan keluarga?
Narasumber	“Pengeluaran saya setiap bulan itu saya harus mengeluarkan biaya dapur sebanyak Rp.500.000 terus biaya 3 orang anak saya itu Rp. 1.500.000 perbulan ditambah lagi biaya listrik saya Rp. 200.000 jadi totalnya adalah Rp. 2.200.000 perbulan.”
Peneliti	Apakah hasil panen kakao ini dapat menanggung beban keluarga bapak ?
Narasumber	“Dari hasil panen kakao saya masih terbilang cukup untuk menanggung beban pengeluaran saya setiap bulannya.”

Lampiran 4 : Dokumentasi

Sekretaris Desa Antutan

Pemilik tengkulak

Tempat Tengkulak

Petani Kakao

Petani Kakao

Petani Kakao

Kebun Kakao

Kebun Kakao

Biji Kakao

Biji Kakao

Packeging biji kakao

Pelatihan tanaman kakao