

model atau goodness of fit (R^2) nilai Nagelkerke R Square 0.702 yang berarti 70.2% keputusan petani dalam memilih saluran pemasaran dapat dijelaskan oleh variabel usia, pengalaman usahatani, lama pendidikan formal, jumlah tanggungan keluarga, luas lahan, jumlah produksi, keanggotaan kelompok tani, sumber pendapatan lain, frekuensi mengikuti kegiatan penyuluhan, mendapatkan informasi mengenai harga, keterikatan modal pada lembaga pemasaran dan jumlah pohon. Sedangkan sisanya yaitu sebesar 29.8% dijelaskan oleh variabel lain diluar model dalam penelitian ini. Selanjutnya, berdasarkan hasil uji wald ditemukan variabel usia, jumlah tanggungan keluarga, jumlah produksi, keanggotaan kelompok tani, sumber pendapatan lain, frekuensi mengikuti kegiatan penyuluhan dan keterikatan modal pada lembaga pemasaran berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan petani dalam memilih saluran pemasaran, ditandai dengan nilai $\text{sig} < 0.05$ artinya berpengaruh secara parsial. Sedangkan variabel pengalaman usahatani, lama pendidikan formal, luas lahan, mendapatkan informasi mengenai harga dan jumlah pohon tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan petani dalam memilih saluran pemasaran dikarenakan memiliki nilai $\text{sig} > 0.05$ yang lebih besar dari α .

4.4 Daftar Pustaka

- Abate, T. M., Mekie, T. M., & Dessie, A. B. (2019). Determinants of market outlet choices by smallholder teff farmers in Dera district, South Gondar Zone, Amhara National Regional State, Ethiopia: a multivariate probit approach. *Journal of Economic Structures*, 8(1). <https://doi.org/10.1186/s40008-019-0167-x>
- Alisa, A. (2021). Analisis Pemasaran Kakao Di Desa Sibolang Kecamatan Sojol Kabupaten Donggala. *AGROTEKBIS: E-JURNAL ILMU PERTANIAN*. https://www.academia.edu/85419158/Analisis_Pemasaran_Kakao_DI_Desa_Sibolang_Kecamatan_Sojol_Kabupaten_Donggala
- Harahap, J., Sriyoto, S., & Yuliarti, E. (2018). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Petani Salak Dalam Memilih Saluran Pemasaran. *Jurnal AGRISEP*, 17(1), 95–106. <https://doi.org/10.31186/jagrisep.17.1.95-106>
- Juliaviani, N., Sahara, S., & Asmarantaka, R. W. (2022). Biaya Transaksi Dan Pemilihan Saluran Pemasaran Kopi Arabika Gayo : Studi Empiris Di Provinsi Aceh. *JSEP (Journal of Social and Agricultural Economics)*, 15(1), 33. <https://doi.org/10.19184/jsep.v15i1.30500>
- Goenadi, D.H., J.B. Baon, S. Abdullah, Herman dan A. Purwoto. 2019. Prospek dan Arah Pengembangan Agribisnis Kakao. Edisi Kedua. Badan Penelitian dan Pengembangan

BAB V

KESIMPULAN UMUM

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil penelitian terdapat enam pola saluran pemasaran yang ada di daerah penelitian dengan melibatkan lembaga pemasaran pedagang pengumpul tingkat desa, pedagang pengumpul tingkat kecamatan, pedagang pengumpul kabupaten, kelompok tani dan perusahaan. Dimana pola saluran pemasaran yang terpanjang berada di saluran pemasaran pertama dengan melibatkan empat lembaga pemasaran diantaranya pedagang desa, kecamatan, kabupaten dan pedagang tingkat provinsi. Berdasarkan pada hasil analisis pemasaran, saluran pemasaran keenam memiliki margin pemasaran yang paling rendah dengan total margin pemasaran sebesar Rp. 2.000/kg dengan nilai persentase *farmer's share* sebesar 96.36% serta nilai efisiensi pemasaran sebesar 0,89%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa saluran pemasaran yang paling efisiensi berada pada saluran pemasaran keenam jika ditinjau dari margin pemasaran, *farmer's share* dan efisiensi pemasaran.

Pola pengambilan keputusan petani dalam memilih saluran pemasaran melalui lembaga formal (kelompok tani dan perusahaan) maupun melalui lembaga pemasaran informal (pengumpul/tengkulak) didominasi oleh peran istri dengan masing – masing nilai persentase sebesar 70.45% dan 81.13%. Hal ini menandakan peran perempuan atau istri petani lebih mendominasi dalam mengambil keputusan untuk menentukan saluran pemasaran. Sebagian besar petani menjual ke lembaga pemasaran informal (pengumpul/tengkulak) keputusan petani dalam memilih saluran pemasaran dipengaruhi oleh faktor usia, jumlah produksi, jumlah tanggungan keluarga, sumber pendapatan lain, keanggotaan kelompok tani, frekuensi mengikuti kegiatan penyuluhan dan keterikatan pada lembaga tertentu.

**KUESIONER PENELITIAN
(PETANI)**

Tgl Wawancara /...../2023. Desa:
Kecamatan:

No. Responden:

**ANALISIS PEMASARAN KAKAO DAN FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KEPUTUSAN PETANI KAKAO (*Theobroma Cacao L.*) DALAM MEMILIH SALURAN
PEMASARAN DI KABUPATEN POLEWALI MANDAR**



Oleh

**MUH. RASYIDIN
P042221028**

Pembimbing Utama : Prof. Ir. Muhammad Arsyad, SP., M.Si., Ph.D.
Pembimbing Pendamping : Prof. Dr. Ir. Ade Rosmana, M.Sc.

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
SEKOLAH PASCASARJANA
UNIVERSITAS HASANUDDIN
2023**

Petunjuk Pengisian Kuesioner

Dalam rangka penyusunan tesis mahasiswa di Program Studi S2 Agribisnis Sekolah Pascasarjana Universitas Hasanuddin sebagai syarat penyelesaian studi, saya memerlukan jawaban Bapak/Ibu/Saudara/i sebagai responden. Oleh karena itu, saya memohon kesediaan Bapak/Ibu memberikan data/informasi sebagaimana yang tertera dan ditanyakan di bawah ini:

A. Identitas Responden (Petani)

- A1. Nama :
- A2. Jenis Kelamin : 1. Laki-Laki 2. Perempuan
- A3. Usia :
- A4. Pendidikan Terakhir :
- | | |
|-----------------------|------------------|
| a. Tidak sekolah | d. SMA/Sederajat |
| b. SD (sekolah Dasar) | e. Diploma |
| c. SMP/ sederajat | f. S1/S2 |
- A5. Jumlah tanggungan : orang
- A6. Jumlah anak :
- | | |
|--------------|---------------|
| a. Laki-Laki | : orang |
| b. Perempuan | : orang |
- A7. Jumlah anggota keluarga yang membantu bekerja di usahatani Kakao:
- : a. Laki-laki..... orang, b. Perempuan..... orang
- A8. Pekerjaan Utama :
- Petani
 - PNS (Pegawai Negeri Sipil)
 - Pegawai Swasta
 - Pedagang
 - Buruh Bangunan
 - Lain-Lain (sebutkan!)
- A9. Lama bekerja di pekerjaan utama: tahun
- A10. Pekerjaan Sampingan:
- Petani
 - PNS (Pegawai Negeri Sipil)
 - Pegawai Swasta
 - Pedagang
 - Buruh Bangunan
 - Lain-Lain (sebutkan!)
- A11. Lama bekerja di pekerjaan sampingan: Tahun

A12. Bisanya Bapak/Ibu melakukan penjualan produksi biji kakao melauai pedagang?

- a. Pedagang pengumpul tingkat desa
- b. pedagang pengumpul tingkat kecamatan
- c. pedagang pengumpul tingkat Kabupaten
- d. Perusahaan
- e. Kelompok tani
- f. Lainnya

B. Pengambilan Keputusan Responden

I. Pengenalan Lembaga Pemasaran

- B1. Apakah Bapak/Ibu melibatkan suami/istri dalam menentukan/memilih lembaga pemasaran?
- a. Iya
 - b. Tidak
- B2. Siapa yang lebih dominan dalam menentukan lembaga pemasaran
- a. Suami
 - b. Istri
 - c. Suami/istri
- B3. Dari manakah Bapak/Ibu memperoleh informasi tentang lembaga pemasaran?
- a. Kerabat/keluarga
 - b. Petani lain bukan anggota kelompok tani
 - c. Petani lain anggota kelompok tani
 - d. Petugas lapang
 - e. Lainnya
- B4. Menurut Bapak/Ibu, perihal apa yang menjadi pertimbangan dalam memilih lembaga pemasaran?
- a. Harga Jual
 - b. Produksi
 - c. Jarak (km)
 - d. Lama pembelian
 - e. a,b,c, dan d benar
- B5. Bagaimana cara Bapak/Ibu memilih lembaga pemasaran?
- a. Tidak Terencana
 - b. Sesuai situasi dan kondisi
- B6. Siapa yang mempengaruhi Bapak/Ibu dalam memutuskan memilih lembaga pemasaran?
- a. Keluarga/kerabat
 - b. Pedagang pengumpul tingkat desa/kecamatan
 - c. Anggota kelompok tani
 - d. Petugas lapang (penyuluh,dll)
 - e. a,b,c, dan d benar

C. Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Petani

I. Karakteristik Usahatani

- C1. Berapa jumlah pohon kakao Bapak/Ibu usahakan?
- C2. Luas kepemilikan lahan? (ha)
- C3. Status kepemilikan lahan?
- a. Milik sendiri
 - b. Bukan milik sendiri
- C4. Jarak usahatani dari rumah?(km)
- C5. Apakah Bapak/Ibu memiliki gudang penyimpanan?
- a. Ada
 - b. Tidak Ada

II. Jumlah Produksi

- C6. Berapa kali pemanenan yang dilakukan Bapak/Ibu dalam sebulan?
- C7. Berapa jumlah rata - rata produksi yang Bapak/Ibu peroleh dalam satu kali panen? (Kg)

KUESIONER PENELITIAN
(LEMBAGA PEMASARAN)

Tgl Wawancara / / 2023. Desa:
Kecamatan:

No. Responden :



Oleh

MUH. RASYIDIN
P042221028

Pembimbing Utama : Prof. Ir. Muhammad Arsyad, SP., M.Si., Ph.D.
Pembimbing Pendamping : Prof. Dr. Ir. Ade Rosmana, M.Sc.

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
SEKOLAH PASCASARJANA
UNIVERSITAS HASANUDDIN
2023

Petunjuk Pengisian Kuesioner

Dalam rangka penyusunan tesis mahasiswa di Program Studi S2 Agribisnis Sekolah Pascasarjana Universitas Hasanuddin sebagai syarat penyelesaian studi, saya memerlukan jawaban Bapak/Ibu/Saudara/i sebagai responden. Oleh karena itu, saya memohon kesediaan Bapak/Ibu memberikan data/informasi sebagaimana yang tertera dan ditanyakan di bawah ini:

D. Identitas Responden (Pedagang)

- A1. Nama :
- A2. Jenis Kelamin : 1. Laki-Laki 2. Perempuan
- A3. Usia :
- A4. Pendidikan Terakhir :
- | | |
|-----------------------|----------------|
| a. Tidak sekolah | d. SMA/Sedajat |
| b. SD (sekolah Dasar) | e. Diploma |
| c. SMP/ sederajat | f. S1/S2 |
- A5. Jumlah tanggungan : orang
- A6. Jumlah anak :
- | | | |
|--------------|---------|-------|
| a. Laki-Laki | : | orang |
| b. Perempuan | : | orang |
- A7. Jumlah anggota keluarga :
- : a. Laki-laki..... orang, b. Perempuan..... orang
- A8. Pekerjaan Utama :
- Petani
 - PNS (Pegawai Negeri Sipil)
 - Pegawai Swasta
 - Pedagang
 - Buruh Bangunan
 - Lain-Lain (sebutkan!)
- A9. Lama bekerja di pekerjaan utama: tahun
- A10. Pekerjaan Sampingan:
- Petani
 - PNS (Pegawai Negeri Sipil)
 - Pegawai Swasta
 - Pedagang
 - Buruh Bangunan
 - Lain-Lain (sebutkan!)
- A11. Pengalaman Berdagang: Tahun

A12. Posisi tingkat pedagang :

- a. Pedagang desa
- b. Pedagang Kecamatan
- c. Pedagang Besar (tingkat kabupaten/eksportir)
- d. Kelompok Tani
- e. Perusahaan

B. Penentuan Harga dan Penjualan

B1. Bagaimana cara Bapak/Ibu menentukan harga jual kakao?

- a. Harga dari Industri
- b. Harga mengikuti pasar
- c. Lainnya.....

B2. Berapa rata – rata biaya pemasaran yang Bapak/Ibu keluarkan? (Rp)

B3. Berapa jumlah biji kakao yang Bapak/Ibu beli dalam setiap pembelian?(Kg)

B4. Berapa kali Bapak/Ibu melakukan pembelian biji kakao dalam sebulan?

B5. Berapa harga kakao per kilo yang Bapak/Ibu tawarkan kepadapetani? (Rp)

B6. Berapa harga kakao per kilo yang Bapak/Ibu jual ke pedagang lain?.....(Rp)

=====TERIMA KASIH=====

Lampiran 2. Output Software SPSS

Case Processing Summary

Unweighted Cases ^a		N	Percent
Selected Cases	Included in Analysis	97	100.0
	Missing Cases	0	.0
	Total	97	100.0
Unselected Cases		0	.0
Total		97	100.0

a. If weight is in effect, see classification table for the total number of cases.

Dependent Variable Encoding

Original Value	Internal Value
Informal	0
Formal	1

Block 0: Beginning Block

Iteration History^{a,b,c}

Iteration		-2 Log likelihood	Coefficients
			Constant
Step 0	1	133.634	-.186
	2	133.634	-.186

- a. Constant is included in the model.
 b. Initial -2 Log Likelihood: 133.634
 c. Estimation terminated at iteration number 2 because parameter estimates changed by less than .001.

Classification Table^{a,b}

Observed			Predicted		
			Y1		Percentage Correct
			Informal	Formal	
Step 0	Y1	Informal	53	0	100.0
		Formal	44	0	.0
	Overall Percentage				54.6

- a. Constant is included in the model.
 b. The cut value is .500

Variables in the Equation

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0 Constant	-.186	.204	.833	1	.362	.830

Variables not in the Equation

		Score	df	Sig.
Step 0	Usia	.880	1	.348
	Pengalaman_Usahatani	.033	1	.857
	Lama_Pendidikan	1.740	1	.187
	Jumlah_Tanggungan_Keluarga	5.043	1	.025
	Luas_lahan	17.630	1	.000
	Jumlah_produksi	20.461	1	.000
	Keanggotan_kelompok_Tani(1)	8.348	1	.004
	Sumber_pendapatan_Lain(1)	10.443	1	.001
	Frekuensi_Mengikuti_Kegiatan_Penyuluhan	10.192	1	.001
	Mendapatkan_Informasi_Mengenai_Harga(1)	.181	1	.671
	Keterikatan_Modal_Pada_Lembaga_Pemasaran(1)	8.068	1	.005
	Jumlah_Pohon	17.032	1	.000
	Overall Statistics	52.003	12	.000

Block 1: Method = Enter**Omnibus Tests of Model Coefficients**

		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	72.136	12	.000
	Block	72.136	12	.000
	Model	72.136	12	.000

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	61.499 ^a	.525	.702

a. Estimation terminated at iteration number 7 because parameter estimates changed by less than .001.

Hosmer and Lemeshow Test

Step	Chi-square	df	Sig.
1	7.836	8	.450

Contingency Table for Hosmer and Lemeshow Test

		Y1 = Informal		Y1 = Formal		Total
		Observed	Expected	Observed	Expected	
Step 1	1	10	9.949	0	.051	10
	2	9	9.801	1	.199	10
	3	9	9.321	1	.679	10
	4	10	8.614	0	1.386	10
	5	7	7.089	3	2.911	10
	6	6	4.286	4	5.714	10
	7	1	2.506	9	7.494	10
	8	1	1.155	9	8.845	10
	9	0	.265	10	9.735	10
	10	0	.014	7	6.986	7

Classification Table^a

Observed			Predicted		
			Y1		Percentage Correct
			Informal	Formal	
Step 1	Y1	Informal	46	7	86.8
		Formal	6	38	86.4
	Overall Percentage				86.6

a. The cut value is .500

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a	Usia	-.144	.069	4.388	1	.036	.866
	Pengalaman_Usahatani	.077	.061	1.592	1	.207	1.080
	Lama_Pendidikan	-.112	.114	.951	1	.330	.894
	Jumlah_Tanggung_Keluarga	.657	.328	4.011	1	.045	1.930
	Luas_lahan	-.854	1.278	.447	1	.504	.426
	Jumlah_produksi	.037	.016	5.335	1	.021	1.038
	Keanggotaan_kelompok_Tani(1)	3.449	1.082	10.156	1	.001	31.476
	Sumber_pendapatan_Lain(1)	3.003	1.323	5.152	1	.023	20.146
	Frekuensi_Mengikuti_Kegiatan_Penyuluhan	1.672	.759	4.855	1	.028	5.323
	Mendapatkan_Informasi_Mengenai_Harga(1)	-2.738	2.024	1.830	1	.176	.065
	Keterikatan_Modal_Pada_Lembaga_Pemasaran(1)	-1.807	.735	6.042	1	.014	.164
	Jumlah_Pohon	.001	.002	.487	1	.485	1.001
	Constant	-3.776	3.251	1.349	1	.245	.023

a. Variable(s) entered on step 1: Usia, Pengalaman_Usahatani, Lama_Pendidikan, Jumlah_Tanggung_Keluarga, Luas_lahan, Jumlah_produksi, Keanggotaan_kelompok_Tani, Sumber_pendapatan_Lain, Frekuensi_Mengikuti_Kegiatan_Penyuluhan, Mendapatkan_Informasi_Mengenai_Harga, Keterikatan_Modal_Pada_Lembaga_Pemasaran, Jumlah_Pohon.

Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	X1	.283	3.538
	X2	.284	3.524
	X3	.794	1.260
	X4	.907	1.102
	X5	.152	6.573
	X6	.231	4.331
	X7	.770	1.298
	X8	.565	1.769
	X9	.621	1.610
	X10	.806	1.240
	X11	.895	1.117
	X12	.272	3.679

a. Dependent Variable: Y1 Keputusan Petani

b. Independen Variable: (X1) Usia (X2) Pengalaman Usahatani (X3) Lama Pendidikan (X4) Jumlah Anggota Keluarga (X5) Luas Lahan (X6) Jumlah Produksi (X7) Keanggotaan Kelompok Tani (X8) Frekuensi Mengikuti Kegiatan Penyuluhan (X10) Mendapatkan Informasi Mengenai Harga Kakao (X11) Keterikatan Modal Pada Lembaga Pemasaran (X12) Jumlah Pohon.

Lampiran 3. Data Petani Responden

Nama Responden	Keputusan	Usia	Pengalaman usahatani	Lama Pendidikan	Jumlah Tanggungan Keluarga	Luas lahan	Jumlah produksi	Keanggotaan kelompok Tani	Sumber Pendapatan Lain	Frekuensi mengikuti kegiatan penyuluhan	Mendapatkan informasi mengenai Harga	Keterikatan Modal Pada Lembaga Pemasaran	Jumlah Pohon
Rahamania	0	70	40	0	6	0.5	15	1	1	2	0	1	400
Badi	0	50	22	7	2	1.5	10	1	1	2	1	1	1200
Abdillah	0	55	28	6	3	0.5	50	1	1	2	1	1	400
Karim	0	63	28	6	5	1	70	1	1	1	1	1	700
Hasanuddin	0	54	30	9	4	1.5	100	1	1	1	1	0	1300
Zainuddin	0	60	30	6	3	1	20	1	1	1	1	1	600
Nurmiati	0	43	24	8	7	1.5	25	0	1	2	1	1	1000
Indong	0	56	30	12	4	1	50	1	0	1	1	0	700
Asmuddin	0	51	30	9	4	1	70	1	0	1	1	1	600
Muh. Saleh Rauf	0	63	40	9	4	2	100	0	1	2	1	0	1200
Eccu	0	60	30	6	3	0.8	50	1	0	1	1	1	300
Jalawiya	0	69	30	6	5	0.5	10	1	1	2	1	1	200
Nasaruddin	0	50	25	12	5	0.5	30	1	1	2	1	1	400
Amiruddin	0	36	40	9	2	1	70	0	1	2	1	0	700
Muh. Tahir	0	52	30	6	3	0.5	40	1	1	3	1	1	400
Sariden	0	51	25	6	3	1	100	0	1	2	1	1	600
Nubi	0	47	10	9	3	1	15	1	0	1	1	0	700
Baruddin	0	46	14	6	2	1	80	1	0	1	1	1	600
Umar	0	51	30	0	2	1	60	0	1	2	1	1	600
Nurul Hana	0	51	25	9	3	0.5	14	1	1	1	1	0	400
Hj. Aras	0	58	30	6	3	1.5	100	1	1	1	1	1	900

Nama Responden	Keputusan	Usia	Pengalaman usahatani	Lama Pendidikan	Jumlah Tanggungan Keluarga	Luas lahan	Jumlah produksi	Keanggotaan kelompok Tani	Sumber Pendapatan Lain	Frekuensi mengikuti kegiatan penyuluhan	Mendapatkan informasi Mengenai Harga	Keterikatan Modal Pada Lembaga Pemasaran	Jumlah Pohon
Basir	0	58	35	6	3	2	100	1	1	1	1	0	1500
Mulyadi	0	41	13	5	3	1.5	100	1	1	1	1	1	1000
Ramadhan	0	42	22	6	3	0.5	10	0	1	2	1	0	400
Haruna	0	50	30	12	4	0.5	25	0	1	2	1	1	600
Palili	0	64	40	0	5	1	70	1	0	1	1	0	600
Kamariah	0	52	25	1	5	1.5	100	0	1	2	1	1	700
Ali Y	0	49	35	6	4	0.5	15	0	1	2	1	1	200
Hasanuddin	0	38	20	6	4	0.5	30	1	1	1	1	0	400
Hamma Nur	0	36	8	16	4	1	60	1	1	1	1	1	600
Bahri	0	43	26	16	4	1	100	0	1	2	1	1	600
Sadia	0	44	24	6	4	0.5	15	0	1	2	1	0	400
Basri	0	49	27	9	5	1	100	1	0	1	1	1	700
Maamun	0	44	25	9	1	2	50	0	1	2	1	0	1000
Kaco Awe	0	60	40	6	2	1	100	1	0	2	1	1	700
Nato	0	62	40	6	2	0.5	30	0	1	2	1	1	400
Sonai	0	48	24	6	2	1	100	1	0	1	1	1	700
Nasria	0	52	25	6	2	1	40	0	1	2	1	1	700
Hariati	0	36	9	9	2	0.5	20	1	0	1	1	0	400
Kuniah	0	52	30	6	5	1	40	1	1	2	1	0	700
Abdul Jawahir	0	33	7	6	3	0.5	15	1	1	2	1	1	100
Kukku	0	33	7	6	2	0.5	25	1	1	1	1	1	400
Sadi	0	52	29	4	3	1	20	1	1	1	1	0	800

Nama Responden	Keputusan	Usia	Pengalaman usahatani	Lama Pendidikan	Jumlah Tanggungan Keluarga	Luas lahan	Jumlah produksi	Keanggotaan kelompok Tani	Sumber Pendapatan Lain	Frekuensi mengikuti kegiatan penyuluhan	Mendapatkan informasi Mengenai Harga	Keterikatan Modal Pada Lembaga Pemasaran	Jumlah Pohon
Unding	0	68	40	3	2	1	100	1	0	1	1	1	700
Ahmad	0	43	20	6	3	1	50	1	1	2	1	1	900
Hamzi	0	58	40	0	2	3	150	1	0	1	1	1	1500
Samanarir	0	43	24	0	4	1	25	1	0	1	1	1	700
Rusli	0	49	25	6	3	0.5	40	1	0	1	1	1	400
Anti ani	0	35	8	6	4	0.5	30	1	0	1	1	1	300
Alias Haris	0	60	35	6	3	0.5	40	1	1	2	1	1	300
M. Sahid	0	60	35	6	7	0.5	20	1	0	1	0	1	300
Muslimin	0	34	10	9	2	1.5	60	1	0	1	1	1	1200
Muh. Akbar	0	39	21	6	3	3	150	1	0	1	1	1	2000
Abdul Rahim	1	61	36	6	3	2	120	1	1	1	1	0	1200
Sabariah	1	46	36	9	3	2	130	1	1	2	1	1	1500
Jamaluddin	1	62	40	0	3	1	70	1	1	2	1	0	700
Jalil	1	58	38	6	3	2	120	1	1	1	1	1	1500
Usman	1	62	40	0	2	3	150	1	1	2	1	0	1200
Hayadil	1	53	34	12	5	2	120	1	1	2	1	1	1000
Mustaman	1	57	25	12	6	3	200	1	1	2	1	0	2500
Yudin K	1	45	24	12	3	1	50	1	1	2	1	0	700
M. Sabir	1	50	25	0	6	1.5	70	1	1	2	1	0	1200
Salama	1	48	25	12	3	2	150	1	1	2	1	0	1500
Hasanuddin	1	67	45	5	3	2	50	1	1	2	1	0	1500
Tanding	1	50	32	12	7	2	140	1	1	1	1	0	1500

Nama Responden	Keputusan	Usia	Pengalaman usahatani	Lama Pendidikan	Jumlah Tanggungan Keluarga	Luas lahan	Jumlah produksi	Keanggotaan kelompok Tani	Sumber Pendapatan Lain	Frekuensi mengikuti kegiatan penyuluhan	Mendapatkan informasi Mengenai Harga	Keterikatan Modal Pada Lembaga Pemasaran	Jumlah Pohon
Ibrahim	1	40	20	5	6	1	80	1	1	1	1	0	600
sedang	1	54	34	12	5	3	200	1	1	2	1	0	2500
Kaco Jubah	1	36	7	9	5	1	50	1	1	2	1	1	700
Kuddin	1	52	41	3	4	0.5	40	0	1	1	1	1	400
Didi Sajaya	1	64	40	6	4	0.5	30	1	1	2	1	0	400
Sunusi	1	50	20	12	4	0.5	15	1	1	2	1	0	400
Awi	1	41	15	6	6	1	70	1	0	1	1	0	700
Jumardi	1	42	25	6	3	1	40	1	1	2	1	1	700
Parani	1	46	23	6	4	1	50	1	1	2	1	0	800
Nadi	1	47	22	6	4	1	70	1	1	2	1	1	900
M. Amir D	1	46	23	6	3	1	40	1	1	2	1	0	900
Halim	1	53	25	6	7	3	200	1	1	2	1	1	900
M. Nasir	1	50	25	6	5	1.5	120	1	0	1	1	0	1200
HJ. Sinar	1	37	9	6	4	2	150	1	1	2	1	1	1000
Harusa	1	50	33	6	5	1.5	150	1	1	2	1	0	1000
Samsuddin	1	54	30	6	3	1.5	60	1	1	2	1	0	1000
Jaksen	1	46	20	6	2	2	160	1	1	2	1	1	1200
Baharuddin	1	34	9	5	2	2	60	1	1	2	1	0	1200
M. Taskin	1	49	30	6	3	0.5	25	1	1	1	1	1	400
Jabir	1	45	20	12	4	2	200	1	1	2	1	0	1200
Nasrah	1	37	10	6	3	1	80	0	1	2	1	0	700
Basir	1	36	18	9	4	2	120	1	0	1	0	1	1000

Nama Responden	Keputusan	Usia	Pengalaman usahatani	Lama Pendidikan	Jumlah Tanggungan Keluarga	Luas lahan	Jumlah produksi	Keanggotaan kelompok Tani	Sumber Pendapatan Lain	Frekuensi mengikuti kegiatan penyuluhan	Mendapatkan informasi Mengenai Harga	Keterikatan Modal Pada Lembaga Pemasaran	Jumlah Pohon
Rusda	1	63	30	12	4	2	150	1	1	3	1	0	1200
Hamma	1	42	28	6	5	1	60	1	1	2	1	1	800
Muhammadia	1	60	46	6	5	1	60	1	1	2	1	1	600
Karman	1	42	25	9	5	4	300	1	1	2	1	1	2500
Samsuddin	1	36	9	6	2	2	150	1	1	2	1	1	1200
Tamrin	1	29	7	15	5	1	70	1	1	2	1	1	700
Mustang	1	53	36	9	4	1.5	70	1	1	3	1	1	1000
Abdul Talib	1	52	20	6	4	2	120	1	1	2	1	0	1200
Naharuddin	1	49	25	12	3	2	130	1	1	2	1	1	1200

KETERANGAN

- | | | |
|---|------------------|-------------------|
| 1. Keanggotaan Kelompok Tani | 1 = Anggota | 0 = Bukan Anggota |
| 2. Frekuensi Mengikuti Kegiatan Penyuluhan | 0 = Tidak Pernah | |
| | 1 = 1 – 2 Kali | |
| | 2 = 3 – 6 Kali | |
| | 3 = 7 – 10 Kali | |
| 3. Mendapatkan Informasi Mengenai Harga | 1 = Iya | 0 = Tidak |
| 4. Keterikatan Modal Pada Lembaga Pemasaran | 1 = Terikat | 0 = Tidak Terikat |

Lampiran 4. Data Pedagang Responden

Nama	Jenis Kelamin	Usia (Tahun)	Tingkat Pendidikan	Jumlah Tanggungan Keluarga (Orang)	Pengalaman Berdagang (Tahun)
Hj. Fadly	L	53	SMA	3	14
Hj. Syamsul	L	45	S1	2	17
Nurmi	P	38	SMA	4	7
Jariah	P	48	SMA	4	10
Hj. Barauda	P	52	SMA	1	15
Hj. Muna	p	48	SD	3	10
Jamaluddin	L	63	SD	3	20
Hj. Sitti	P	55	SD	3	15
Hj. Rahmadhani	P	58	SMA	4	15
Suriani. S	P	37	SD	3	8
Husnia	P	48	SMP	2	10

Lampiran 5. Komponen Biaya Saluran Pemasaran

Komponen Biaya Saluran Pemasaran 1 & 2

No.	Uraian	Saluran Pemasaran	
		Harga (Rp/Kg)	Biaya (Rp/Kg)
1	Harga Jual Petani	38000	
	Biaya Transportasi		-
	Biaya Tenaga kerja		-
2	Harga Jual Pedagang Tingkat Desa	44000	
	Biaya Transportasi		400
	Biaya Tenaga Kerja		150
	Biaya Penimbangan		
	Margin Tataniaga	6000	550
	Keuntungan	5450	-
3	Harga Jual Pedagang Tingkat Kecamatan	50000	
	Biaya Transportasi		400
	Biaya tenaga Kerja		200
	Biaya Penimbangan		-
	Margin Tataniaga	6000	600
	Keuntungan	5400	
4	Harga Jual Pedagang Pengumpul Kabupaten	55000	
	Biaya Transportasi		150
	Biaya Tenaga Kerja		600
	Biaya Penimbangan		26.15
	Margin Tataniaga	5000	776.15
	Keuntungan	4223.85	
5	Harga beli Pedagang besar Luar Provinsi	55000	
	Total Biaya		
	Saluran 1	1926.15	saluran 1
	Saluran 2	1376.15	Saluran 2
	Total Margin		
	Saluran 1	17000.00	Saluran 1
	Saluran 2	11000.00	Saluran 2
	Total Keuntungan		
	Saluran 1	15073.85	
	Saluran 2	9623.85	

Komponen Biaya Saluran Pemasaran 3 & 4

No.	Uraian	Saluran Pemasaran	
		Harga (Rp/Kg)	Biaya (Rp/Kg)
1	Harga Jual Petani	45000	
	Biaya Transportasi		100
	Biaya Tenaga kerja		
2	Harga Jual Pedagang Tingkat Desa	50000	
	Biaya Transportasi		400
	Biaya Tenaga Kerja		150
	Margin Tataniaga	5000	550
	Profit Margin	4450	
3	Harga Jual Pengumpul Kabupaten	55000	
	Biaya Transportasi		150
	Biaya Tenaga Kerja		600
	Biaya Penimbangan		26.15
	Margin Tataniaga	5000	776.15
	Profit Margin	4224	
5	Harga beli pedagang luar provinsi	55000	
	Total Biaya		
	Saluran 3	1326.15	Saluran 3
	Saluran 4	876.15	Saluran 4
	Total Margin		
	Saluran 3	10000.00	Saluran 3
	Saluran 4	5000.00	Saluran 4
	Total Keuntungan		
	Saluran 3	8673.85	
	Saluran 4	4223.85	

No.	Uraian	Saluran Pemasaran	
		Harga (Rp/Kg)	Biaya (Rp/Kg)
1	Harga Jual Petani	51500	
	Biaya Transportasi		100
	Biaya Tenaga Kerja		
	Profit Margin		100
2	Harga Jual Kelompok Tani	53000	
	Biaya Transportasi		150
	Biaya Tenaga Kerja		100
	Margin Tataniaga	1500	250
	Profit Margin	1250	
3	Harga Jual Perusahaan Pemasaran	55000	
	Biaya Transportasi		59.17
	Biaya Tenaga Kerja		300
	Biaya Penimbangan		30.76
	Margin Tataniaga	2000	389.93
	Profit Margin	1610	
4	Harga Beli eksportir	55000	
	Total Biaya		
	Saluran 5	639.93	Saluran 5
	Saluran 6	489.93	Saluran 6
	Total Margin		
	Saluran 5	3500.00	Saluran 5
	Saluran 6	2000.00	Saluran 6
	Total Keuntungan		
	Saluran 5	2860.07	
	Saluran 6	1610.07	

Komponen Biaya Saluran Pemasaran 5 & 6

Lampiran 6. Dokumentasi

