

**Risanti Leko, Analisis Saluran dan Margin Pemasaran Kakao (Studi Kasus di Desa Waigay , Kecamatan Sulabesi Selatan Kabupaten Kepulauan Sula)**

**Pembimbing : Fatmawati Kaddas, S.P.,M.Si**

**: Dr. Natal Basuki, S.Pt.,M.Si**

---

**RINGKASAN**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui saluran pemasaran kakao, margin pemasaran dan bagian keuntungan serta biaya yang dikeluarkan di masing-masing lembaga pemasaran dan besar *farmer's share* yang didapatkan oleh masing-masing saluran pemasaran kakao di Desa Waigay Kecamatan Sulabesi Selatan. Penelitian ini dilakukan di Desa Waigay Kecamatan Sulabesi Selatan. Penentuan lokasi penelitian dilakukan dengan metode “*Non Probability Sampling.*” Hasil penelitian menunjukkan dalam pemasaran biji kakao di Desa Waigay Kecamatan Sulabesi Selatan, Kabupaten Kepulauan Sula terdapat dua tipe saluran pemasaran. Saluran pemasaran satu adalah Petani, Pedagang Pengumpul Desa, dan Pedagang Pengumpul Kabupaten sebanyak 12%. Tipe pemasaran dua adalah Petani, dan Pedagang Pengumpul Kabupaten sebanyak 18%. Dengan margin pemasaran pada saluran pemasaran satu adalah sebesar Rp. 5.000 dengan biaya pemasaran Pedagang Pengumpul Desa sebesar Rp. 1.363.200. Dan margin pada saluran pemasaran dua adalah Rp. 24.500 dengan biaya pemasaran pada Pedagang Pengumpul Kabupaten sebesar Rp.6.137.467. Nilai *farmer's share* saluran pemasaran satu sebesar 39.17%, sedangkan pada saluran pemasaran dua sebesar 49.48%. Semakin besar bagian harga yang diterima oleh petani, dapat dikatakan bahwa saluran pemasaran tersebut semakin efisien. Dengan demikian maka saluran pemasaran yang paling efisien adalah saluran pemasaran dua.

**Kata Kunci:** Marjin, Pemasaran, Kakao

*Risanti Leko, Analysis of Cocoa Marketing Channels and Margins (A Case Studyin Waigay Village, South Sulabesi Selatan Sub-district, Sula Islands Regency)*

*Mentor : Fatmawati Kaddas, S.P.,M.Si*

*: Dr. Natal Basuki, S.Pt.,M.Si*

---

### **ABSTRACT**

*This study aims to determine the cocoa marketing channels, marketing margins the profit share and costs incurred in each cocoa marketing channel in Waigay Village, South Sulabesi Selatan District. This research was conducted in Waigay Village, South Sulabesi Selatan District. Determination of the research location is carried out by the “ Non Probabillity Sampling.” Method the results showed that in the marketing of cocoa beans in Waigay Village, South Sulabesi District, Sula Islands Regency, there were two marketing channels. Channel one is Farmer, Traders collector village and Traders collectors districtas mach as 12%. Marketing type two is Frmer and Traders collectors districtas mach as 18%. Whit a marketing margin on marketing channel first of Rp. 5.000 with the marketing costs of village collectors of Rp. 1.363.200. And the margin on marketing channel second is Rp. 24.500 with marketing costs to district collectors of Rp. 6.137.467 Farmer’s share value of marketing channel first is 39.17%. While in the second marketing channel 49.48%. The greater the share of the price received by farmers, it can be said that the marketing channel is more efficient. Thus, the most efficient marketing channel is marketing channel II.*

**Keywords:** *Margin, Marketing, Cocoa*