

Analisis Rantai Nilai Dan Nilai Tambah Kakao Petani Di Kecamatan Paya Bakong Dan Geurudong Pase Kabupaten Aceh Utara

Akhmad Baihaqi*, Humam Hamid*, Romano*, Anton Yulianda**

ABSTRACT

The purpose of the study was to determine how the cocoa value chain and add value to the cocoa economy in the supply chain and the Paya Bakong subdistrict, North Aceh District Geurudong Pase. The study population was farmer who joined in cocoa development program by ActionAid and Keumang Foundation 2010-2012, the analysis used is Economic Value Added.

The results of the study describes the average cost of production and revenue cocoa plant age 8-9 years is Rp. 2.609 million, - and Rp. 8.228 million, - per hectare per year, with the R / C ratio of 3,05. The average cost per year for the production and revenue of plant age 12-13 years worth Rp 2.827.182,- per hectare with the R / C ratio of 3,96. Value chain that forms at the site of research involving farmers (chain 1), cooperatives, traders or peddlers village, a large village traders (chain 2), secondary cooperatives, districts traders/wholesaler (chain 3), provincial wholesalers / exporters (chain 4) , as well as the industry at home and abroad (chain 5). Value chain created by the farmers - exporters are changes in the value of cocoa into quality classes I, II, III (SNI 01-2323-2000) industry demand. Analysis of Economic Value Added (EVA), Farmers plant age 8-9 years at 3,11 percent, and farmers plant age level 12-13 years gained 3,85 percent. Level of 3,86 percent trader agent, village wholesaler 7,20 percent, district level and wholesalers 5,75 percent. Cooperative farmers obtain the net value added 2,08 percent of each transaction cycle.

Keywords: Cocoa, Economic Value Added

PENDAHULUAN

Provinsi Aceh merupakan salah satu daerah yang memiliki potensi pengembangan kakao di Indonesia, disisi lain merupakan daerah yang menjanjikan di wilayah Indonesia Barat untuk pengembangan kakao. Salah satu komoditas andalan ekspor sebagai sumber penghasil devisa negara dan menjadi sumber penghidupan penghasil devisa negara dan menjadi sumber penghidupan masyarakat secara luas adalah kakao. Potensi pengembangan kakao di Indonesia sangat menjanjikan

apabila dikelola secara baik mulai dari budidaya, pascapanen, industri pengolahan, pengemasan hingga proses didistribusi dan pemasaran.

Perkebunan kakao Indonesia mengalami perkembangan pesat sejak awal tahun 1980-an dan pada tahun 2002, areal perkebunan kakao Indonesia tercatat seluas 914,051 ha. Sebagian besar (87,4%) perkebunan kakao dikelola oleh rakyat, 6,0% perkebunan besar negara dan 6,7% perkebunan besar swasta.

* Staf Pengajar Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian Universitas Syiah Kuala, Banda Aceh.

** Peneliti, Banda Aceh.

Keberhasilan perluasan areal tersebut telah memberikan hasil nyata bagi

peningkatan pangsa pasar kakao Indonesia di kancah kakao dunia.

Indonesia berhasil menempatkan diri sebagai produsen kakao terbesar kedua dunia setelah Pantai Gading (Cote d'Ivoire) pada tahun 2002, walaupun kembali tergeser ke posisi ketiga oleh Ghana pada tahun 2003. (www.litbang.deptan.go.id).

Kakao merupakan salah satu andalan ekonomi di Kabupaten Aceh Utara disamping komoditi lainnya seperti padi, kelapa, kelapa sawit. Upaya peningkatan ekonomi petani kakao di Kabupaten Aceh Utara telah dilakukan oleh pemerintah dan Lembaga Swadaya Masyarakat melalui kegiatan pendekatan pertanian berkelanjutan yang di dalamnya meliputi berbagai teknik sistem pertanian, seperti tumpang sari (intercropping), penanganan tanaman, dan pascapanen. (AEDFF, 2012).

Kecamatan Paya Bakong dan Geurudong Pase memiliki desa-desa yang bertopografi datar, dan sebagian besar penduduknya mempunyai mata pencaharian sebagai petani. Aktivitas bertani kakao bagi sebagian besar petani di daerah penelitian merupakan usahatani utama disamping tanaman perkebunan lainnya. Bekerja sebagai petani belumlah cukup untuk membuat rumah tangga menjadi sejahtera jika dilihat dari sektor pendapatan. Para petani berusaha untuk mempunyai pekerjaan lain guna mencukupi kebutuhan rumah tangga, situasi ini menyebabkan produksi pertanian kakao belum maksimal, sehingga harga untuk komoditi kakao cenderung berfluktuasi. Harga kakao dengan mutu baik berkisar antara Rp. 23.000 – Rp. 26.000/kg (tahun 2012).

Analisis Value Chain memandang perusahaan/badan usaha sebagai salah satu bagian dari rantai nilai produk. Rantai nilai produk merupakan aktifitas yang berawal dari bahan mentah sampai dengan penanganan purna jual. Rantai nilai ini

mencakup aktivitas yang terjadi karena hubungan dengan pemasok (Supplier Linkages), dan hubungan dengan konsumen (Consumer Linkages). Aktifitas ini merupakan kegiatan yang terpisah tapi sangat tergantung satu dengan yang lain. (Porter, 2001).

TUJUAN PENELITIAN

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana rantai nilai kakao yang terbentuk di Kecamatan Paya Bakong dan Geurudong Pase Kab. Aceh Utara.
2. Untuk mengetahui nilai tambah ekonomi kakao pada rantai jaringan pasok di Kecamatan Paya Bakong dan Geurudong Pase Kabupaten Aceh Utara.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan terhadap petani kakao di Kecamatan Paya Bakong dan Geurudong Pase Kabupaten Aceh Utara. Populasi dalam penelitian ini adalah petani kakao yang tergabung dalam Pengembangan Kakao oleh ActionAid dan Yayasan Keumang di Kecamatan Paya Bakong dan Geurudong Pase Kabupaten Aceh Utara. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey dengan teknik pengambilan sampel random sampling.

Sampel adalah anggota petani binaan sebanyak 500 petani, dengan luas lahan tanam 474,8 Ha. Besarnya jumlah sampel yang digunakan menurut besarnya populasi adalah 42 petani. Pengambilan jumlah sampel diambil dengan cara pendekatan matematis sebagai berikut:

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

ket:

n = Jumlah Sampel

N = Jumlah Populasi

d = Presisi yang ditetapkan di antara $\pm 15\%$, dengan tingkat kepercayaan 85% ($Z=2$)

Analisis yang digunakan adalah *Economic Value Added*, yaitu analisis untuk mengetahui nilai tambah ekonomi dari suatu produk setelah mengalami pengolahan. Nilai ini adalah perbandingan antara pendapatan bersih (net income) dengan biaya yang dikeluarkan, dengan formula berikut.

$$EVA = \frac{\text{Pendapatan bersih}}{\text{Total Biaya}} \times 100\%$$

(Ashayeri dan Lemmes, 2005)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Petani

Mata pencaharian utama di lokasi penelitian adalah sub sektor perkebunan dengan persentase rata-rata di sub sektor perkebunan ini adalah sebesar 65,45%, diikuti sub sektor tanaman pangan sebesar 18,27%, buruh tani 6,55%, sektor usaha lain 3,13%, pedagang 3,05%, pertukangan/kerajinan mebel 2,25% dan PNS 1,31%. Tingkat pendidikan formal petani bervariasi dari tamat SD (45%), SMP (35%) dan SMU (20%).

Jumlah keluarga petani rata-rata 3,10 (3 orang/KK). Jumlah anggota keluarga merupakan sumber tenaga kerja dalam keluarga di dalam berusaha kakao. Tenaga kerja dalam usahatani kakao tersedia dari dalam dan luar keluarga. Hasil survei menjelaskan, ketersediaan tenaga kerja 70% dari dalam keluarga dan 30% dari luar keluarga. Tenaga kerja dalam keluarga merupakan modal sendiri dan berpotensi untuk mengurangi biaya produksi. Tingkat kepemilikan lahan rata-rata 1,28 Ha/KK. Satu kali musim panen rata-rata tenaga kerja yang digunakan antara 15 – 20 HOK Ha/tahun dengan porsi 75% tenaga kerja yang digunakan dari dalam keluarga. Penggunaan tenaga kerja pemeliharaan usahatani masih sangat

rendah dibandingkan rekomendasi penelitian Abubakar (2012) yaitu sebesar 58 HOK. Tenaga kerja tersebut dicurahkan untuk melaksanakan kegiatan perawatan, panen, dan pasca panen. Pengalaman usahatani petani responden berkisar antara 5 – 26 tahun dengan rata pengalaman 12,43 tahun.

Strategi peningkatan ekonomi petani kakao merupakan jabaran teori White (1990), bahwa rumah tangga yang memiliki tanah pertanian luas dan produksi surplus produk pertanian diatas kebutuhan hidup mereka, seringkali memanfaatkan surplus tersebut untuk membiayai pekerjaan di luar sektor non-pertanian. Strategi peningkatan pendapatan yang petani terapkan yaitu strategi akumulasi dimana hasil pertanian diinvestasikan kembali baik pada sektor pertanian maupun non pertanian. Strategi akumulasi ini lebih menggambarkan kegiatan investasi baik dengan membeli tanah atau membuka lahan serta melakukan usaha perdagangan yaitu jual beli hasil pertanian, dan barang kebutuhan konsumsi. Situasi tersebut memperlihatkan bagaimana modal finansial mampu memberikan sumbangan yang besar terhadap pola peningkatan pendapatan petani.

Biaya Produksi dan Penerimaan Petani

Penerimaan merupakan nilai keuntungan usahatani petani yang diperoleh dari selisih antara nilai hasil penjualan dengan total biaya yang dikeluarkan (Debertian, 1986). Perhitungan penerimaan ini terbagi menjadi tiga katagori berdasarkan umur tanaman yaitu petani yang memiliki umur tanaman kakao antara 8-13 tahun. Biaya usahatani kakao terdiri dari biaya pupuk, pestisida, herbisida, tenaga kerja, serta penyusutan nilai alat. Alokasi biaya produksi tertinggi digunakan untuk pembelian saprodi

(alat pertanian, pupuk, herbisida, dan pestisida). Hasil penelitian di lapangan

menunjukkan biaya dan penerimaan yang disajikan pada tabel berikut.

Tabel 1. Biaya Produksi dan Penerimaan Petani Kakao Umur Tanaman 8-9 Tahun dan 12-13 Tahun.

No.	Uraian	Perolehan (umur 8-9 tahun)	Perolehan (umur 12-13 tahun)
1.	Penerimaan:		
	a. Produksi (Kg)	605,00	795,36
	b. Harga Produk (Rp/Kg)	13.600	13.600
	c. Nilai Produksi (Rp)	8.228.000	10.816.896
2.	Biaya Produksi		
	a. Saprodi (Rp)	1.720.000	1.838.182
	b. Tenaga Kerja (Rp)	247.500	277.500
	c. Biaya Penyusutan (Rp)	64.000	64.000
	Total Biaya (Rp)	2.031.500	2.179.682
3.	Pendapatan (Rp)	6.196.500	8.637.214
	R/C Rasio	3,05	3,96

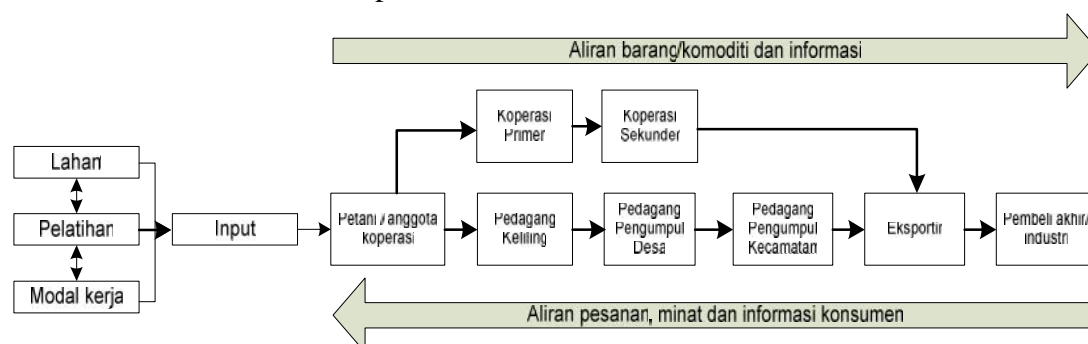
Sumber: Hasil Survei 2012.

Biaya produksi rata-rata dan penerimaan kakao umur tanaman 8-9 tahun di lokasi penelitian diperoleh sebesar Rp. 2.609.000,- dan Rp. 8.228.000,- hektar per tahun, dengan R/C rasio 3,05. Sedangkan rata-rata biaya produksi dan pendapatan usahatani kakao pertahun untuk umur tanaman 12-13 tahun bernilai sebesar Rp. 2.827.182,- per hektar. Perbandingan antara nilai penerimaan tersebut dengan biaya produksi diperoleh nilai R/C rasio sebesar 3,96. Kondisi harga di daerah penelitian komoditi kakao rata-rata Rp. 13.600,-

merupakan nilai rata-rata dari harga yang diterima petani yang berkisar antara Rp. 11.000 – Rp. 18.000 per kg.

Rantai Nilai Kakao

Rantai nilai produk merupakan aktifitas yang berawal dari bahan mentah sampai dengan penanganan purna jual. Rantai nilai ini mencakup aktivitas yang terjadi karena hubungan dengan pemasok (Supplier Linkages), dan hubungan dengan konsumen (Consumer Linkages). Ditinjau rantai nilai kakao pada petani di daerah penelitian dapat dilihat pada gambar berikut.



Gambar 1. Aliran Rantai Nilai Kakao

Berdasarkan Gambar 1, penggunaan sarana-sarana produksi termasuk modal yang dihasilkan melalui pelatihan dan pengembangan usaha atau lahan yang diperoleh dalam penyuluhan dijadikan sebagai input oleh petani dalam menghasilkan produk kakao. Petani melakukan penjualan kakao dalam berbagai arah, langsung ke agen, kemudian agen menjual kembali ke pedagang besar desa. Petani juga menjual ke pedagang besar desa, kemudian pedagang desa melakukan penanganan biji kakao dengan proses pengeringan untuk menghasilkan standar jual yang baik. Setelah aktivitas pengumpulan, pedagang tersebut menjual biji kakao kering ke pedagang besar kecamatan. Penjualan langsung ke pedagang besar kecamatan juga dilakukan petani, ini dilakukan karena harga yang ditentukan lebih tinggi. Pada umumnya petani menjual kepada pedagang yang lebih dekat dan memberi harga yang lebih sesuai.

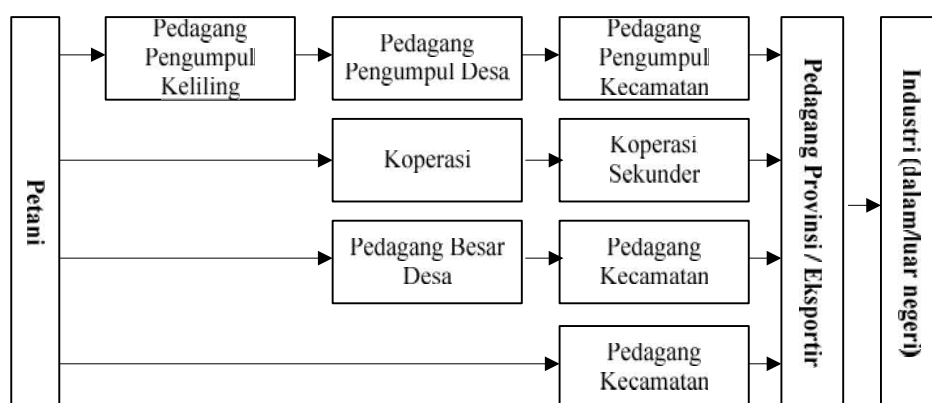
Aliran biji kakao dari petani ke pembeli akhir akan mengubah nilai dari produk kakao tersebut. Nilai mengalami perubahan pada setiap terminal atau pemberhentian penjualan sementara dalam hal ini yaitu

pedagang-pedagang pengumpul biji kakao. Perubahan ini terjadi akibat adanya penanganan pasca panen oleh pembeli dan proses pemasaran serta jalur pemasaran. Pada umumnya nilai kakao di daerah penelitian berubah bukan akibat penanganan pasca panen, akan tetapi karena panjang pendeknya jalur pemasaran serta harga yang diberlakukan oleh agen pengumpul di daerah tersebut.

Rantai nilai yang terbentuk akibat penanganan pasca panen bukan karena adanya jalur pemasaran. Petani kakao melalui koperasi dan bantuan pemerintah, melakukan pengembangan serta pelatihan penanganan pra dan pasca panen yang baik guna menghasilkan produk kakao yang baik pula. Proses serta *monitoring* rantai nilai dilakukan oleh koperasi ini, dengan menyalurkan sarana-sarana produksi pendukung seperti pupuk dan alat-alat pertanian serta pengolahan biji basah menjadi kering.

Saluran Pemasaran

Aktivitas pemasaran kakao di daerah penelitian dimulai dari petani hingga pelaku pemasaran dapat digambarkan pada Gambar 2 berikut.



Gambar 2. Saluran Pemasaran Kakao

Proses pemasaran biji kakao dari petani ke pembeli akhir juga mengubah nilai jual dari komoditi

kakao tersebut. Perubahan pada setiap terminal penjualan oleh pedagang-pedagang pengumpul biji kakao

berlangsung sementara. Perubahan ini terjadi akibat adanya penanganan pasca panen oleh pembeli dan proses pemasaran serta jalur pemasaran. Pada umumnya nilai kakao di daerah penelitian berubah bukan akibat penanganan pasca panen, akan tetapi karena panjang pendeknya jalur pemasaran serta harga yang diberlakukan oleh agen pengumpul di daerah tersebut.

Analisis Nilai Tambah (*Economic Value Added*)

Analisis *Economic Value Added* (EVA) dilakukan untuk mengetahui persentase pertambahan nilai dari suatu produk yang sudah mengalami penanganan pasca panen (pengolahan) atau berubah menjadi produk baru pada setiap perlakuan dari saluran pemasaran. Bagi komoditi kakao perlakuan dimulai dari proses penjemuran kakao basah, sortasi awal, penjemuran lanjutan dan grading. Kegiatan-kegiatan pemasaran diatas dapat dilihat nilai tambah yang begitu signifikan dari setiap pelaku pasar biji kakao kering di Kecamatan Paya Bakong dan Geurudong Pase.

Nilai tambah yang terjadi disetiap saluran pemasaran terdapat perbedaan nilai yang cukup signifikan antara pedagang-pedagang dan petani serta koperasi. Di tingkat Petani-1 yang memiliki umur tanaman 8-9 tahun hanya memperoleh nilai tambah yang masih rendah dibanding dengan pelaku pasar lainnya seperti pedagang besar desa dan kecamatan yaitu sebesar 3,11 persen, ini artinya setiap putaran transaksi petani dapat memperoleh keuntungan bersih sebesar 3,11 persen dari total biaya yang dikeluarkannya. Bila petani dapat membiayai kegiatan sebesar Rp 100 maka ia akan memperoleh keuntungan Rp 3,11 dalam setiap putaran transaksi. Kondisi tersebut kurang menguntungkan bagi

para petani, disebabkan meningkatnya biaya produksi yang dikeluarkan serta pengeluaran keluarga yang lebih besar dari pada pendapatan mereka.

Petani tingkat-2 yang memiliki umur tanaman 12-13 tahun hanya memperoleh nilai tambah yang juga rendah dibanding dengan pelaku pasar lainnya seperti pedagang besar desa dan kecamatan yaitu sebesar 3,85 persen, artinya setiap siklus transaksi petani dapat memperoleh keuntungan bersih sebesar 3,85 persen dari total biaya yang dikeluarkannya. Bila petani dapat membiayai kegiatan sebesar Rp 100 maka ia akan memperoleh keuntungan Rp 3,85 per putaran transaksi

Pada tingkat pedagang (pengumpul biji kakao) yaitu agen, pedagang besar desa, dan pedagang besar kecamatan memperoleh nilai tambah ekonomi yang lebih besar daripada petani yaitu sebesar 3,86 persen, 7,20 persen, dan 5,75 persen. Ini artinya setiap putaran transaksi pedagang dapat memperoleh bersih sebesar jumlah persen yang didapatkan dari total biaya yang dikeluarkannya. hal ini tidak relevan dengan pendapatan petani yang jauh lebih rendah dari pada pedagang. Seharusnya petani dapat memperoleh keuntungan yang tidak terlalu jauh dari pedagang-pedagang pengumpul biji kakao kering mereka. Disisi lain tinggi rendahnya nilai tambah tersebut dipengaruhi oleh penggunaan biaya produksi, harga jual dan volume produksi.

Selanjutnya koperasi dengan keterbatasan modal mandiri, mereka hanya memperoleh nilai tambah bersih sebesar 2,08 persen dari setiap putaran transaksi. Ini artinya bahwa untuk setiap putaran transaksi Koperasi petani tersebut dapat memperoleh keuntungan bersih sebesar 2,08 persen dari total biaya yang dikeluarkannya. Bila Koperasi petani

dapat membiayai kegiatan sebesar Rp 100 maka ia akan memperoleh keuntungan Rp 2,08 per putaran transaksi. Nilai tambah yang diperoleh koperasi hampir tiga kali lipat lebih rendah dari para kolektor (pedagang).

Kesimpulan

Rantai nilai kakao petani di Kecamatan Paya Bakong dan Geurudong Pase terbentuk berdasarkan atas pengembangan yang dilakukan yaitu dengan cara penyuluhan pihak-pihak terkait dan tersedianya kegiatan koperasi. Kekuatan rantai nilai yang terbentuk di tingkat petani dan koperasi diperoleh dari kekuatan finansial berupa bantuan modal kerja dan sarana-sarana produksi.

Nilai tambah di dalam rantai nilai ini terbentuk akibat penanganan pasca panen pada setiap saluran pemasaran. Nilai tambah ekonomi yang diperoleh petani dan koperasi lebih kecil dibandingkan dengan pedagang pengumpul lainnya, hal ini dikarenakan umur dan pengalaman koperasi yang masih baru, serta pendanaan yang masih mengharapkan bantuan dari pihak diluar koperasi. sehingga saluran pemasaran dianggap penting bagi petani dalam penjualan produk mereka.

Rekomendasi

Untuk memaksimalkan rantai nilai petani dan organisasi petani diperlukan tenaga pendamping teknis dan keuangan dalam hal penyuluhan dan pendampingan yang berkelanjutan agar usaha peningkatan mutu dan produktivitas usahatani dan agribisnis kakao. Langkah tersebut dilakukan sebagai upaya mendorong ekonomi lokal dengan mengembangkan potensi yang telah dimiliki.

Pengembangan kemitraan dapat dilakukan untuk meningkatkan nilai tambah di tingkat petani dan koperasi. Kemitraan terpadu dalam

pengembangan kakao rakyat melibatkan petani, organisasi petani, pedagang pengumpul desa dan kecamatan, kerjasama dengan eksportir atau industri pengolahan. Kesenambungan hulu dan hilir dalam sistem rantai pasokan komoditi kakao akan meningkatkan nilai tambah ekonomi dan rantai nilai kakao itu sendiri.

DAFTAR PUSTAKA

- Abubakar dkk, 2013. Detail Plan Investasi Kakao. Badan Investasi dan Promosi Aceh. Banda Aceh.
- Ashayeri, J dan Lemmes, L, 2005. Economic Value Added of Supply Chain demand Planning: A System Dynamic Simulation. Tilburg University, Nedherland.
- Blocher, Edward J., Kung H. Chen, Thomas W. Lin. 1999. Cost management : A strategic Emphasis, Enlish edition. Mc. Graw-Hill Companies Inc.
- Campbell, Robert, Peter Brewer and Tina Mills. 1997. Designing an information sistem using activity-based costing and Theory of constraint, Journal of Cost Management.
- Carthy, MC. Jeromi, E, 1985. Dasar-dasar Pemasaran. Erlangga, Jakarta.
- Carr, Lawrence P. 1999. Value Chain Analysis and management for competitive advantage.
- Donelan, Joseph G., Kaplan, Edward A. 2000. Value Chain Analysis : A strategic approach to Cost Management. Thomson Learning.
- Dodi Setiawan, 2003. Analisis Value Chain dan Keunggulan Kompetitif. Usahawan no 05 than XXXII.
- Garison, Ray H., and Eric W. Norreen., 2000. Managerial Accounting,

- English edition, Mc. Graw-Hill Companies Inc.
- Hansen, and Mowen. 2000. *Management Biaya; Akuntansi dan Pengendalian*, alih bahasa Tim Salemba Empat. Salemba Empat jakrta.
- Krawjewski & Ritzman. 2002. *Operation Managemedt: Strategy and analysis* Sixtli. Edition. New Jersey: Prentice Hall. <http://garuda.dikti.go.id>. Diakses Agustus 2011.
- Mursid, 1993. *Manajemen Pemasaran*. Bumi Aksara, Jakarta.
- Porter, Michael E. 1985. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York. Simon and Schuster
- Rose, Catherine M, Ishii Kos. 2000. *Applying Environmental Value Chain Analysis*. From : www.deflt.ac.nec
- Ruhl, Jack M. 1997. *The Theory Of Constraint Within A Cost Management*, *Journal of cost management*, vol 10. No 2.
- White, Benjamin N.F. 1990. *Rural Household Studies in Anthropological Perspective*. Bunga rampai: *Rural Household Studies in Asia*. Singapore University Press. Singapore.