



**Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian**  
**( J - S E P )**  
**(Journal of Social and Agricultural Economics)**



**ANALISIS NILAI TAMBAH DAN STRATEGI PENGEMBANGAN  
AGROINDUSTRI KAKAO BERBASIS KELOMPOK TANI PADA  
KELOMPOK TANI MULYO JATI KABUPATEN MOJOKERTO**

**ANALYSIS OF ADDED VALUE AND DEVELOPMENT STRATEGY OF COCOA  
AGRO-INDUSTRY BASED FARMER GROUPS AT MULYO JATI FARMER  
GROUP MOJOKERTO DISTRICT**

**Ilmiana Safira<sup>1</sup>, Joni Murti Mulyo Aji<sup>1\*</sup>**

<sup>2</sup> Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Jember, Jember, Indonesia

\* Corresponding author's email: [joni.faperta@unej.ac.id](mailto:joni.faperta@unej.ac.id)

Submitted: 31/07/2023

Revised: 13/02/2024

Accepted: 31/07/2024

**ABSTRACT**

*This study aims to examine the cocoa supply chain, the added value of chocolate products, and the development strategies for the cocoa agroindustry at Cocoa Processing Industry (IPK) Kelompok Tani Mulyo Jati in Mojokerto Regency to improve farmers' welfare. This research emphasizes the important role of farmer groups and agroindustries in enhancing the added value of cocoa products through effective strategies. The research method used is quantitative, with purposive sampling for respondent selection and data collection through interviews, observations, and documentation. Data analysis was performed using supply chain analysis, the Hayami method, and SWOT analysis. The results show that the supply chain includes product flow from farmers to consumers, financial flow from consumers to farmers, and two-way information flow related to cocoa bean care, price, quantity, quality, and the selling price of processed products. The added value of chocolate bars (10 grams) and cocoa powder (100 grams) is Rp 464,967/kg and Rp 82,667/kg, respectively. The recommended development strategy for the cocoa agroindustry is positioned in the white area of the competitive matrix, implementing the S-O strategy, which maximizes strengths and opportunities by maintaining product quality, increasing promotion, and expanding business and market reach.*

**Keywords:** supply chain, added value, development strategy, cocoa agroindustry

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji rantai pasok kakao, nilai tambah produk cokelat, dan strategi pengembangan agroindustri kakao di Industri Pengolahan Kakao (IPK) Kelompok Tani Mulyo Jati, Kabupaten Mojokerto, guna meningkatkan kesejahteraan petani. Penelitian ini menekankan peran penting kelompok tani dan agroindustri dalam meningkatkan nilai tambah produk kakao melalui strategi yang efektif. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kuantitatif dengan penentuan responden secara purposive, serta pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis data dilakukan menggunakan analisis rantai pasok, metode Hayami, dan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rantai pasok mencakup aliran produk dari petani ke konsumen, aliran keuangan dari konsumen ke petani, dan aliran informasi dua arah terkait perawatan, harga, jumlah, dan kualitas biji kakao serta harga jual produk olahan. Nilai tambah produk cokelat batang (10 gram) dan cokelat bubuk (100 gram) masing-masing sebesar Rp 464.967/kg dan Rp 82.667/kg. Strategi pengembangan agroindustri kakao disarankan berada pada white area matriks kompetitif dengan menerapkan strategi S-O, yaitu memaksimalkan kekuatan dan peluang melalui menjaga kualitas produk, meningkatkan promosi, dan mengembangkan usaha dan pasar.

**Kata kunci:** rantai pasok, nilai tambah, strategi pengembangan, agroindustri kakao



Copyright ©2024 by Author(s)

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International

License. All writings published in this journal are personal views of the authors and do not represent the views of this journal and the author's affiliated institutions

**How to Cite:** Safira, I., Aji, J. M. M. (2024). Analisis Nilai Tambah dan Strategi Pengembangan Agroindustri Kakao Berbasis Kelompok Tani pada Kelompok Tani Mulyo Jati Kabupaten Mojokerto. *JSEP: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian (J-SEP)*, 17(2): 191-204.

## PENDAHULUAN

Pertanian merupakan kegiatan yang biasanya dilakukan oleh banyak penduduk di Indonesia, karena sejatinya Indonesia merupakan negara agraris yang kaya akan produk pertanian. Kegiatan bertani ini dilakukan banyak penduduk di desa-desa sebagai mata pencaharian mereka untuk mencukupi kebutuhan sehari-harinya. Pertanian sendiri dapat diartikan dalam 2 pengertian yaitu pertanian dalam arti sempit dan luas. Pertanian dalam arti sempit mencakup pertanian rakyat dimana pertanian tersebut dilakukan seperti penduduk desa melakukannya dengan cara menanam komoditas tertentu pada lahan yang ada. Pertanian dalam arti luas diartikan sebagai kegiatan bertani yang menghasilkan produk untuk kebutuhan manusia dapat berasal dari tumbuhan maupun hewan yang mengalami proses produksi mencakup perkebunan, kehutanan, peternakan, dan perikanan (Soetrisno & Suwandari, 2016).

Sektor pertanian adalah sektor yang memiliki peran penting di dalam perekonomian Indonesia. Salah satu subsektor pertanian adalah perkebunan. Perkebunan menjadi bagian subsektor pertanian yang penting karena memiliki peranan yang strategis dalam pembangunan nasional. Peranan subsektor perkebunan dapat dilihat dari penerimaan devisa negara contohnya dari ekspor, penyediaan lapangan pekerjaan, pemenuhan konsumsi dalam negeri, pasokan bahan baku untuk berbagai industri di dalam negeri, nilai tambah yang diperoleh, dan daya saing serta pengelolaan sumber daya alam secara kontinu (berkesinambungan) dan maksimal (Herdhiansyah & Asriani, 2018).

Salah satu tanaman perkebunan di Indonesia yang banyak dibudidayakan dan diolah menjadi produk makanan, minuman dan kecantikan yang beraneka ragam adalah kakao. Kakao merupakan komoditas yang telah menyumbang banyak devisa negara Indonesia. Kakao merupakan komoditas pertanian yang mempunyai ciri-ciri mudah rusak, termasuk tanaman tahunan dan banyak macamnya, sehingga biji kakao harus diolah dan biji kakao tersebut memiliki nilai tambah serta nilai jual yang lebih tinggi daripada dijual dalam bentuk biji kakao biasa. Apabila buah kakao hasil panen tidak segera diolah maka buah kakao akan mengalami kerusakan seperti yang diakibatkan oleh pengaruh fisik, kimia dan biologi. Biji kakao kering tidak dapat disimpan dalam waktu yang lama akibat kerusakan tersebut (Munarso *et al.*, 2012) dalam (Astuti & Nofialdi, 2014).

Agroindustri adalah suatu subsistem dari agribisnis yang memproses dan mengolah komoditas hasil pertanian menjadi produk-produk setengah jadi yang dapat langsung dikonsumsi. Proses produksi tersebut menggunakan alat atau mesin untuk mengolah komoditas pertanian menjadi produk setengah jadi. Agroindustri juga merupakan subsektor yang luas mulai dari industri hulu sektor pertanian sampai dengan industri hilir. Industri hulu disini diartikan sebagai industri yang memproduksi alat-alat dan mesin yang digunakan untuk mengolah komoditas pertanian agar menjadi produk yang dapat dikonsumsi dan dapat memiliki nilai jual yang tinggi. Industri hulu juga industri yang menyediakan sarana produksi yang digunakan dalam proses budidaya pertanian. Industri hilir diartikan sebagai industri yang melakukan pengolahan hasil komoditas pertanian untuk dijadikan bahan baku atau barang setengah jadi yang siap dikonsumsi atau juga merupakan industri pasca panen dan pengolahan komoditas pertanian (Pratiwi *et al.*, 2017).

Hasil penelitian Shoffiyati dkk. (2019) yang bertujuan untuk mengetahui aliran barang, informasi, dan keuangan pada rantai pasok agroindustri kakao di Kabupaten Lima Puluh Kota, Provinsi Sumatera Barat menunjukkan adanya aliran barang berupa

kakao dari petani ke agroindustri pengolahan kakao "Chokato," yang kemudian dijual melalui perantara dan langsung ke konsumen. Aliran informasi mencakup jumlah dan harga kakao serta produk olahan, sementara aliran keuangan diindikasikan oleh nilai pembelian dan penjualan yang seiring dengan jumlah aliran material antar pelaku dalam sistem rantai pasok tersebut.

Penelitian Gandhy dkk. (2020) bertujuan untuk mengetahui nilai tambah produk olahan kakao pada CV Wahyu Putra Mandiri di Kabupaten Trenggalek, Jawa Timur, menggunakan metode Hayami. Hasilnya menunjukkan bahwa produk olahan kakao berupa pasta, lemak, bubuk murni, bubuk 3 in 1, dan coklat batang memiliki nilai tambah masing-masing Rp 18.822,12/kg, Rp 26.990,14/kg, Rp 8.704,32/kg, Rp 60.522,46/kg, dan Rp 101.446,71/kg. Penelitian Yastika dkk. (2013) tentang nilai tambah kakao fermentasi di UUP Tunjung Sari menunjukkan bahwa fermentasi tradisional menghasilkan nilai tambah Rp 2.628,3/kg dan keuntungan 28,79%. Kendala yang dihadapi meliputi ketersediaan bahan baku, lama proses, kualitas mutu, dan keterlambatan pengiriman.

Berdasarkan penelitian Tyas dan Ermawati (2020) yang berjudul "Strategi Pengembangan Doesoen Kakao sebagai Destinasi Wisata Edukasi di Banyuwangi," yang menggunakan metode SWOT, ditemukan 12 strategi yang dapat diimplementasikan. Strategi tersebut meliputi inovasi dan kreasi dalam paket wisata edukasi, himbauan kepada wisatawan untuk menjaga tanaman kakao, pemberdayaan masyarakat, promosi melalui word of mouth dan media elektronik, peningkatan mutu pelayanan dan kualitas amenities wisata, peningkatan kompetensi SDM melalui sertifikasi atau pelatihan, penambahan fasilitas pendukung, dan reformasi birokrasi. Strategi ini relevan dengan pengembangan di industri pengolahan kakao kelompok tani Mulyo Jati di Desa Randugenengan.

Agroindustri dalam penelitian ini didukung oleh adanya Kelompok Tani Mulyo Jati dan Asosiasi Petani Kakao Indonesia, dimana pasokan kakao agroindustri pasokannya dari para kelompok tani tersebut. Industri pengolahan kakao baru saja didirikan beberapa tahun lalu dan membutuhkan strategi dalam pengembangannya karena agroindustri ini baru sehingga perlu dikembangkan agar menjadi agroindustri yang lebih baik dalam waktu jangka panjang. Agroindustri perlu menetapkan strategi pengembangan dalam jangka waktu yang panjang dimana strategi tersebut digunakan agar agroindustri juga berjalan dengan baik dan berkelanjutan. Analisis strategi yang digunakan adalah analisis SWOT dimana terdapat faktor internal dan faktor eksternal agroindustri kakao pada Kelompok Tani Mulyo Jati ini.

Terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi dalam agroindustri kakao ini adalah pasokan kakao yang terlalu tinggi dan kapasitas mesin produksi pada industri pengolahan kakao yang kurang besar untuk proses produksi sehingga pasokan kakao terlalu banyak karena berasal dari petani kakao dan asosiasi petani kakao Indonesia, dimana kakao ini pasokannya dari berbagai petani kakao yang ada tersebar di seluruh kabupaten yang ada di Jawa Timur nantinya biji kakao disetorkan di Industri Pengolahan Kakao (IPK) Kelompok Tani Mulyo Jati tersebut.

Petani kakao yang tergabung dalam kelompok tani melakukan penjualan biji kakao kepada pengepul sebelum adanya IPK Kelompok Tani Mulyo Jati. Penjualan yang dilakukan oleh petani kakao tersebut oleh pengepul dipermainkan harganya, maka dari itu muncul ide yaitu inovasi untuk mengolah banyak produk olahan coklat dan mendirikan IPK Kelompok Tani Mulyo Jati. Berdasarkan pernyataan tersebut perlu adanya nilai tambah yang diteliti agar petani nantinya sejahtera jika mendapat nilai

tambah yang menguntungkan. Berikut merupakan rumusan masalah yang dapat diambil dari latar belakang permasalahan yang telah dijelaskan di atas. Maka berdasarkan fenomena tersebut peneliti ingin mengetahui (1) bagaimana rantai pasok pada agroindustri kakao di IPK Kelompok Tani Mulyo Jati Kabupaten Mojokerto, (2) bagaimana nilai tambah produk coklat batang dan coklat bubuk pada agroindustri kakao di IPK Kelompok Tani Mulyo Jati Kabupaten Mojokerto, dan (3) Bagaimana strategi pengembangan agroindustri kakao pada IPK Kelompok Tani Mulyo Jati Kabupaten Mojokerto.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan metode purposive dalam menentukan lokasi, yaitu IPK Kelompok Tani Mulyo Jati di Desa Randugenengan, Kecamatan Dlanggu, Kabupaten Mojokerto, karena merupakan satu-satunya agroindustri kakao di Mojokerto yang memiliki produksi kakao tinggi, merupakan sentra pengembangan kakao, dan aktif memproduksi olahan produk kakao (Puspitasari et al., 2015). Metode purposive adalah metode penentuan daerah penelitian yang dilakukan secara sengaja berdasarkan pertimbangan tertentu yang disesuaikan dengan tujuan penelitian.

Penelitian ini mengadopsi metode deskriptif kuantitatif. Menurut Rukajat (2018), metode deskriptif digunakan untuk menggambarkan fenomena atau permasalahan secara nyata di lapangan, sedangkan metode kuantitatif menekankan pada pengukuran objektif terhadap fenomena yang diteliti dengan validitas dan reliabilitas yang diuji. Penelitian deskriptif menggambarkan fenomena secara terstruktur, faktual, dan nyata, serta hubungan antar fenomena atau permasalahan yang diteliti. Metode kuantitatif lebih mengutamakan pengukuran objektif dan prinsip objektivitas didapatkan melalui instrumen yang diuji validitas dan reliabilitasnya (Siyoto & Sodik, 2015).

Penelitian ini menggunakan metode purposive sampling dalam pengambilan sampel, yang merupakan teknik pengambilan sampel secara subyektif dengan cara memilih anggota sampel dari populasi yang ditentukan berdasarkan pandangan peneliti (Sumargo, 2020). Peneliti memilih responden yang terdiri dari pemilik agroindustri yang juga ketua kelompok tani, anggota kelompok tani, dan karyawan. Jumlah responden yang diwawancarai adalah 3 orang, yaitu sekretaris, salah satu karyawan, dan anggota kelompok tani.

Metode pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan dengan mengamati langsung lokasi penelitian untuk mendapatkan data mengenai rantai pasok dan pengembangan agroindustri kakao, di mana pengamat harus jeli dan teliti dalam mengamati kejadian, gerak, maupun proses yang terjadi (Siyoto & Sodik, 2015). Wawancara dilakukan secara terstruktur menggunakan kuesioner untuk memperoleh data primer dari responden (Hartono, 2018). Dokumentasi mengumpulkan dokumen tulisan dan gambar terkait struktur organisasi dan produk olahan coklat yang ada pada perusahaan (Siyoto & Sodik, 2015).

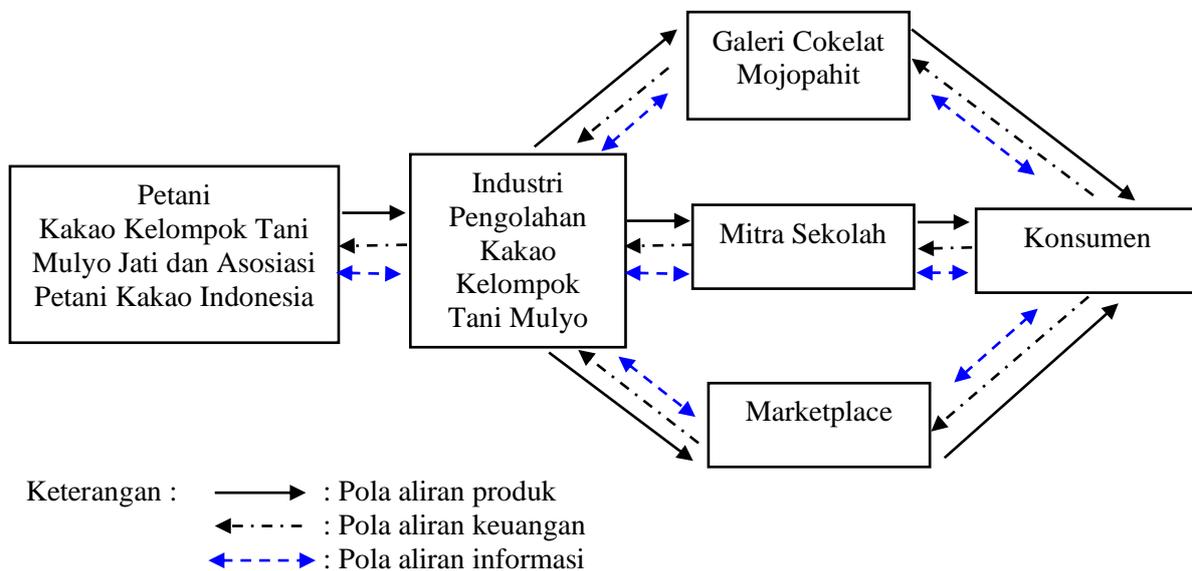
Permasalahan utama dijawab dengan analisis deskriptif yang menggambarkan rantai pasok produk, finansial, dan informasi agroindustri kakao dalam bentuk skema. Informasi diperoleh dari wawancara responden dan diolah untuk mendeskripsikan secara rinci tentang aliran produk, finansial, dan informasi pada rantai pasok agroindustri kakao di IPK Kelompok Tani Mulyo Jati. Permasalahan kedua dijawab dengan analisis nilai tambah yang menggambarkan pengolahan biji kakao menjadi coklat batang dan coklat bubuk, di mana nilai tambah merupakan selisih antara

komoditas yang diolah dengan input yang digunakan dalam proses produksi (Sombuk & Loho, 2019). Permasalahan ketiga dijawab dengan analisis deskriptif untuk menggambarkan agroindustri dan analisis SWOT untuk mengetahui strategi pengembangan agroindustri berbasis kelompok tani dengan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang ada. Matriks posisi kompetitif digunakan dalam analisis SWOT untuk pengambilan keputusan (Siyoto & Sodik, 2015).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Rantai Pasok Agroindustri Kakao pada IPK Kelompok Tani Mulyo Jati Kabupaten Mojokerto

Alur rantai pasok kakao di IPK Kelompok Tani Mulyo Jati berawal dari petani yang memasok biji kakao dalam bentuk fermentasi, dan IPK Kelompok Tani Mulyo Jati yang mengolahnya serta menjual dalam bentuk produk olahan coklat yang sudah jadi. Aliran produk pada rantai pasok kakao ini yaitu dapat dilihat pada gambar skema di bawah ini:



Gambar 1 Skema Aliran Rantai Pasok Kakao di IPK Kelompok Tani Mulyo Jati

Aliran produk kakao di industri pengolahan Kelompok Tani Mulyo Jati yaitu memiliki 3 jaringan saluran dari hulu ke hilir. Aliran produk 1 yaitu dimulai dari petani kakao Kelompok Tani Mulyo Jati dan Asosiasi Petani Kakao Indonesia – IPK Kelompok Tani Mulyo Jati – galeri coklat mojopahit – konsumen. Aliran produk 2 yaitu mulai dari petani kakao Kelompok Tani Mulyo Jati dan Asosiasi Petani Kakao Indonesia – industri pengolahan Kelompok Tani Mulyo Jati – mitra sekolah – konsumen. Aliran produk 3 dimulai dari petani kakao Kelompok Tani Mulyo Jati dan Asosiasi Petani Kakao Indonesia – IPK Tani Mulyo Jati – marketplace – konsumen. Aliran produk pada jaringan 1 yaitu IPK Kelompok Tani Mulyo Jati menerima pasokan dari petani kakao Kelompok Tani Mulyo Jati dan Asosiasi Petani Kakao Indonesia sebanyak 705 kg per bulan. Pengolahan produk coklat batang dan coklat bubuk membutuhkan waktu sekitar 1 hari, setelah dikemas produk siap untuk dijual dan disalurkan ke Galerie Cokelat Mojopahit. Galerie coklat mojopahit menerima pasokan produk dari IPK Kelompok Tani Mulyo Jati dengan jumlah produk rata-rata 3.000 produk coklat batang per hari dan coklat bubuk 100 gram dengan jumlah 500 produk per hari kemudian

dijual kepada konsumen pada outlet dengan rata-rata sehari pembelian konsumen sebanyak 20 produk untuk coklat batang dan coklat bubuk sebanyak 10 produk.

Aliran produk jaringan 2 yaitu IPK Kelompok Tani Mulyo Jati menerima pasokan dari petani kakao Kelompok Tani Mulyo Jati dan asosiasi petani kakao Indonesia sebanyak 705 kg per bulan. Mitra sekolah menerima pasokan produk dari IPK Kelompok Tani Mulyo Jati dengan jumlah produk coklat batang sekitar 550 pieces per bulan dan 7975 produk untuk coklat bubuk per bulannya. Kemudian, konsumen membeli produk kakao tersebut kepada mitra sekolah. Aliran produk jaringan 3 yaitu IPK Kelompok Tani Mulyo Jati menerima pasokan dari petani kakao Kelompok Tani Mulyo Jati dan Asosiasi Petani Kakao Indonesia sebanyak 705 kg per bulan. Marketplace seperti shopee dan tokopedia yang akunnya dikelola oleh admin industri pengolahan kakao tersebut mendapat pasokan produk coklat batang sebanyak 34 pieces per bulan dan coklat bubuk sebanyak 57 produk per bulan. Kemudian, konsumen membeli produk coklat batang dan coklat bubuk melalui marketplace.

Aliran keuangan produk kakao di industri pengolahan Kelompok Tani Mulyo Jati yaitu memiliki 3 jaringan saluran dari hilir ke hulu. Aliran keuangan pada jaringan 1 yaitu konsumen – galeri coklat mojopahit – IPK Kelompok Tani Mulyo Jati – petani. Aliran jaringan keuangan 2 yaitu konsumen – mitra sekolah – IPK Kelompok Tani Mulyo Jati – petani. Aliran keuangan jaringan 3 yaitu konsumen –marketplace– IPK Kelompok Tani Mulyo Jati – petani. Aliran keuangan pada jaringan 1 adalah konsumen membayar ke galeri coklat untuk pembelian produk coklat batang 10 gram dengan harga Rp. 5.000 dan coklat bubuk 100 gram seharga Rp 18.000 kemudian galeri menyetorkan hasil penjualan produk ke industri pengolahan Kelompok Tani Mulyo Jati dengan harga coklat batang Rp 4.000 dengan berat 10 gram dan coklat bubuk Rp 17.000 dengan berat 100 gram. Industri melakukan pembelian biji kakao kepada petani kakao dalam bentuk biji fermentasi dengan harga mulai dari Rp 30.000 sampai Rp 35.000 sesuai dengan gradenya masing-masing.

Aliran keuangan pada jaringan 2 adalah konsumen melakukan pembelian ke mitra sekolah dan membayar kepada mitra sekolah tersebut. Harga produknya coklat batang yaitu sama seharga Rp 5.000 dengan berat 10 gram dan coklat bubuk seharga Rp 18.000 dengan berat 100 gram. Mitra sekolah sebanyak 60 sekolah di Jawa Timur menyetorkan uang hasil penjualan kepada IPK Kelompok Tani Mulyo Jati, dan industri pengolahan kakao melakukan pembelian biji kakao kepada petani kakao dalam bentuk biji fermentasi dengan harga mulai dari Rp 30.000 sampai Rp 35.000 sesuai dengan gradenya masing-masing. Aliran keuangan pada jaringan 3 adalah konsumen melakukan pembelian di marketplace seperti shopee dan tokopedia, harganya untuk coklat batang yaitu Rp 5.420 dengan berat 10 gram dan untuk coklat bubuk mojopahit seharga Rp 18.650 dengan berat 100 gram. Ongkos kirim nantinya menyesuaikan daerahnya masing-masing. Marketplace berupa shopee dan tokopedia nantinya dikelola oleh admin IPK Kelompok Tani Mulyo Jati untuk mengatur penjualan dan keuangannya. IPK Kelompok Tani Mulyo Jati melakukan pembelian biji kakao kepada petani kakao dalam bentuk biji fermentasi dengan harga mulai dari Rp 30.000 sampai Rp 35.000 sesuai dengan gradenya masing-masing.

Pola aliran informasi rantai pasok merupakan aliran yang bergerak 2 arah dimana dari hulu ke hilir maupun dari hilir ke hulu. Aliran informasi yang berjalan antar lembaga pemasaran kakao meliputi informasi tentang harga biji kakao, informasi jenis benih, jumlah permintaan biji kakao, jumlah biji kakao yang tersedia, hingga status

pengambilan dan pengiriman biji kakao, harga jual produk olahan coklat, kualitas biji kakao serta perawatan tanaman kakao.

Hasil penelitian ini sesuai dengan Shoffiyati dkk. (2019) yang menunjukkan adanya aliran barang berupa kakao dari petani ke agroindustri pengolahan kakao "Chokato," yang kemudian dijual melalui perantara dan langsung ke konsumen. Aliran informasi dua arah mencakup jumlah dan harga kakao serta produk olahan, sementara aliran keuangan diindikasikan oleh nilai pembelian dan penjualan yang seiring dengan jumlah aliran material antar pelaku dalam sistem rantai pasok tersebut.

### **Analisis Nilai Tambah Produk Cokelat Batang dan Cokelat Bubuk pada IPK Kelompok Tani Mulyo Jati**

Berdasarkan perhitungan nilai tambah dengan metode Hayami pada Tabel 4.1 dapat diketahui bahwa hasil produksi atau output untuk satu bulan coklat batang 10 gram yaitu sebesar 217,7 kg dengan penggunaan bahan baku (input) sebesar 135,65 kg per bulan. Tenaga kerja yang dihitung dalam penelitian ini adalah seluruh tenaga kerja yang berperan dalam proses produksi coklat batang sebanyak 27 orang pekerja. Faktor konversi adalah hasil bagi antara hasil produksi (output) dibagi dengan bahan baku (input) yang digunakan. Faktor konversi yang dihasilkan pada perhitungan di atas adalah sebesar 1,60 untuk coklat batang. Artinya adalah setiap 1 kg bahan baku dapat dihasilkan 1,60 kg coklat batang.

Tabel 2 Nilai Tambah Cokelat Batang IPK Kelompok Tani Mulyo Jati di Kabupaten Mojokerto

Variabel	Satuan	Perhitungan	Jenis Produk
			Cokelat Batang
<b>I. Output, Input, dan Harga</b>			
1. Output	Kg/bulan	(1)	217,7
2. Input	Kg/bulan	(2)	135,65
3. Tenaga kerja	HOK/bulan	(3)	27
4. Faktor konversi		(4)=(1)/(2)	1,60
5. Koefisien tenaga kerja	HOK/kg	(5)=(3)/(2)	0,2
6. Harga output	Rp/kg	(6)	500.000
7. Upah tenaga kerja	Rp/HOK	(7)	150.159,57
<b>II. Penerimaan dan Keuntungan</b>			
8. Harga bahan baku	Rp/kg	(8)	33.000
9. Sumbangan input lain	Rp/kg	(9)	302.033
10. Nilai Output	Rp/kg	(10)=(4)x(6)	800.000
11. a. Nilai Tambah	Rp/kg	(11a)=(10)-(9)-(8)	464.967
b. Rasio Nilai Tambah	%	(11b)=(11a/10)x100%	58
12. a. Pendapatan Tenaga Kerja	Rp/kg	(12a)=(5)x(7)	30.031,91
b. Pangsa Tenaga Kerja	%	(12b)=(12a/11a)x100%	6
13. a. Keuntungan	Rp/kg	(13a)= (11a)-(12a)	434.935,09
b. Tingkat Keuntungan	%	(13b) = (13a/11a)x100%	94

Sumber : Data Primer Diolah (2023)

Koefisien tenaga kerja merupakan hasil bagi antara tenaga kerja dengan jumlah bahan baku (input) yang digunakan dalam proses produksi. Koefisien tenaga kerja memiliki nilai sebesar 0,2 untuk coklat batang. Artinya adalah setiap bahan baku berjumlah 1 kg dapat dikerjakan oleh 0,2 tenaga kerja. Dan apabila mengolah bahan

baku sebanyak 100 kg maka dibutuhkan 20 orang tenaga kerja untuk mengerjakannya cokelat batang. Harga bahan baku (input) cokelat batang adalah Rp 33.000/kg. Bahan baku cokelat batang yang digunakan adalah biji kakao. Sumbangan input lain yang digunakan dalam pengolahan cokelat batang 1 bulan adalah gula, susu, kemasan dan biaya listrik termasuk mesin dan lampu adalah sebesar Rp 302.033 per bulan. Nilai output rata-rata cokelat batang dalam penelitian ini adalah Rp 800.000 per kg. Pendapatan (imbalan tenaga kerja langsung) untuk 1 kali proses produksi adalah sebesar Rp 30.031,91/kg untuk cokelat batang.

Besaran nilai tambah merupakan hasil pengurangan nilai produk dikurangi dengan harga bahan baku dan biaya diluar bahan baku. Sedangkan imbalan tenaga kerja diperoleh dengan menganalisis nilai tambah lebih lanjut. Hasil analisis menunjukkan nilai tambah dari setiap kilogram bahan baku cokelat batang adalah Rp 464.967/kg atau 58%. Besarnya nilai tambah tergantung pada biaya pembelian bahan baku dan bahan baku tambahan cokelat batang.

Biaya di luar bahan baku cokelat batang adalah Rp 464.967. Biaya diluar bahan baku diperoleh dari pembagian antara jumlah faktor produksi yang digunakan secara bersama-sama dengan jumlah bahan baku yang digunakan untuk produk cokelat batang. Biaya diluar bahan baku mencakup biaya listrik berupa mesin, dan lampu, serta biaya pengemasan yang digunakan untuk membungkus produk cokelat batang. Pengolahan cokelat batang menghasilkan output sebanyak 217,7 kg dengan harga output per kilogram sebesar Rp 800.000.

Rasio nilai tambah dari IPK Kelompok Tani Mulyo Jati untuk produk cokelat batang adalah sebesar 58%. Rasio nilai tambah dihasilkan dari perbandingan antara nilai tambah dengan nilai output. Imbalan tenaga kerja langsung merupakan salah satu pengukur keberhasilan suatu usaha. Imbalan tenaga kerja diperoleh dari kegiatan produksi di IPK Kelompok Tani Mulyo Jati untuk produk cokelat batang adalah sebesar Rp 30.031,91/kg bahan baku. Nilai tersebut menunjukkan bahwa setiap nilai tambah cokelat batang yang dihasilkan dari satu kilogram bahan baku terdistribusi ke imbalan tenaga kerja sebesar Rp 30.031,91 atau 6%. Keuntungan dari produk cokelat batang yang diperoleh pemilik IPK Kelompok Tani Mulyo Jati adalah seharga Rp 434.935,09 atau sebesar 94% dari nilai tambah produk, artinya setiap 1 kg yang diolah mampu memberikan keuntungan Rp 434.935,09/kg dari nilai tambahnya.

Berdasarkan perhitungan nilai tambah dengan metode Hayami pada Tabel 4.1 dapat diketahui bahwa hasil produksi atau output untuk satu bulan cokelat bubuk 100 gram yaitu sebesar 1543,99 kg dengan penggunaan bahan baku (*input*) sebesar 1000 kg per bulannya. Tenaga kerja yang dihitung dalam penelitian ini adalah seluruh tenaga kerja yang berperan dalam proses produksi cokelat bubuk sebanyak 27 orang pekerja. Faktor konversi adalah hasil bagi antara hasil produksi (*output*) dibagi dengan bahan baku (*input*) yang digunakan. Faktor konversi yang dihasilkan pada perhitungan di atas adalah sebesar 1,54 untuk cokelat bubuk. Artinya adalah setiap 1 kg bahan baku dapat menghasilkan 1,54 kg cokelat bubuk.

Koefisien tenaga kerja merupakan hasil bagi antara tenaga kerja dengan jumlah bahan baku (input) yang digunakan dalam proses produksi. Koefisien tenaga kerja memiliki nilai sebesar 0,03 untuk cokelat bubuk. Artinya adalah setiap bahan baku berjumlah 1 kg dapat dikerjakan 0,03 tenaga kerja untuk cokelat bubuk. Dan jika 100 kg bahan baku dapat dikerjakan oleh 3 orang tenaga kerja untuk cokelat bubuk. Harga bahan baku (*input*) cokelat bubuk adalah Rp 33.000/kg. Bahan baku cokelat bubuk yang digunakan adalah biji kakao. Sumbangan input lain yang digunakan dalam pengolahan

cokelat bubuk 1 bulan adalah biaya listrik termasuk mesin dan lampu, biaya kemasan adalah sebesar Rp 161.533 per bulan. Nilai output rata-rata cokelat bubuk dalam penelitian ini adalah seharga Rp 277.200 per kg. Pendapatan (imbalan tenaga kerja langsung) untuk 1 kali proses produksi adalah seharga Rp 4.504,79/kg untuk cokelat bubuk.

Tabel 2 Nilai Tambah Cokelat Bubuk IPK Kelompok Tani Mulyo Jati di Kabupaten Mojokerto

Variabel	Satuan	Perhitungan	Jenis Produk Cokelat Bubuk
<b>I. Output, Input, dan Harga</b>			
1. Output	Kg/bulan	(1)	1543,99
2. Input	Kg/bulan	(2)	1000
3. Tenaga kerja	HOK/bulan	(3)	27
4. Faktor konversi		(4)=(1)/(2)	1,54
5. Koefisien tenaga kerja	HOK/kg	(5)=(3)/(2)	0,03
6. Harga output	Rp/kg	(6)	180.000
7. Upah tenaga kerja	Rp/HOK	(7)	150.159,57
<b>II. Penerimaan dan Keuntungan</b>			
8. Harga bahan baku	Rp/kg	(8)	33.000
9. Sumbangan input lain	Rp/kg	(9)	161.533
10. Nilai Output	Rp/kg	(10)=(4)x(6)	277.200
11. a. Nilai Tambah	Rp/kg	(11a)=(10)-(9)-(8)	82.667
b. Rasio Nilai Tambah	%	(11b)=(11a/10)x100%	51
12. a. Pendapatan Tenaga Kerja	Rp/kg	(12a)=(5)x(7)	4.504,79
b. Pangsa Tenaga Kerja	%	(12b)=(12a/11a)x100%	5
13. a. Keuntungan	Rp/kg	(13a)= (11a)-(12a)	78.162,21
b. Tingkat Keuntungan	%	(13b) = (13a/11a)x100%	94

Sumber : Data Primer Diolah (2023)

Besaran nilai tambah merupakan hasil pengurangan nilai produk dikurangi dengan harga bahan baku dan biaya diluar bahan baku. Sedangkan imbalan tenaga kerja diperoleh dengan menganalisis nilai tambah lebih lanjut. Hasil analisis menunjukkan nilai tambah dari setiap kilogram bahan baku cokelat bubuk adalah seharga Rp 82.667/kg atau 51%. Besarnya nilai tambah tergantung pada biaya pembelian bahan baku dan bahan baku tambahan cokelat bubuk.

Biaya di luar bahan baku cokelat bubuk yaitu seharga Rp 82.667. Biaya diluar bahan baku diperoleh dari pembagian antara jumlah faktor produksi yang digunakan secara bersama-sama dengan jumlah bahan baku yang digunakan untuk produk cokelat batang dan cokelat bubuk. Biaya diluar bahan baku mencakup biaya listrik berupa mesin, dan lampu, serta biaya pengemasan yang digunakan untuk membungkus produk cokelat bubuk. Pengolahan cokelat bubuk menghasilkan output sebanyak 1543,99 kg per bulan dengan harga output per kilogram Rp 277.200.

Rasio nilai tambah dari IPK Kelompok Tani Mulyo Jati untuk produk cokelat bubuk adalah sebesar 51%. Rasio nilai tambah dihasilkan dari perbandingan antara nilai tambah dengan nilai output. Imbalan tenaga kerja langsung merupakan salah satu pengukur keberhasilan suatu usaha. Imbalan tenaga kerja diperoleh dari kegiatan produksi di IPK Kelompok Tani Mulyo Jati untuk produk cokelat bubuk seharga Rp 4.504,79/kg. Nilai tersebut menunjukkan bahwa setiap nilai tambah cokelat bubuk yang

dihasilkan dari satu kilogram bahan baku terdistribusi ke imbalan tenaga kerja seharga Rp 4.504,79/kg atau 5%. Keuntungan dari produk coklat bubuk yang diperoleh pemilik IPK Kelompok Tani Mulyo Jati adalah seharga Rp 78.162,21 atau sebesar 94% dari nilai tambah produk, artinya setiap 1 kg yang diolah mampu memberikan keuntungan Rp 78.162,21/kg dari nilai tambahnya.

Hasil penelitian ini secara umum didukung oleh Gandhy dkk. (2020) menunjukkan tingginya nilai tambah (keuntungan) produk olahan kakao berupa pasta, lemak, bubuk murni, bubuk 3 in 1, dan coklat batang memiliki nilai tambah masing-masing Rp 18.822,12/kg, Rp 26.990,14/kg, Rp 8.704,32/kg, Rp 60.522,46/kg, dan Rp 101.446,71/kg. Menurut Prihadianto dkk (2022) apabila pelaku rantai pasok bersinergi dan menjalankan perannya masing-masing dalam rantai pasok maka akan dapat dihasilkan biji kakao yang baik dan mampu menghasilkan produk olahan coklat berkualitas dengan nilai tambah tinggi.

### Strategi Pengembangan Agroindustri Kakao pada IPK Kelompok Tani Mulyo Jati

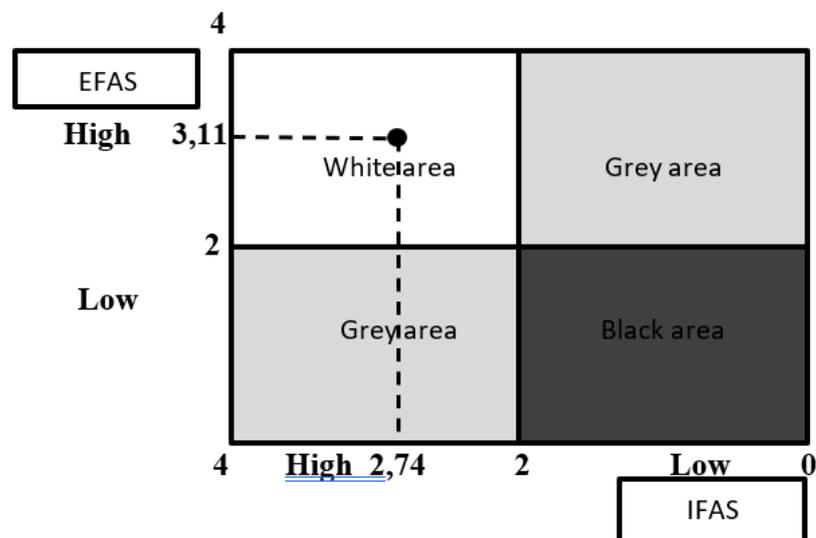
Analisis posisi relatif adalah alat analisis keadaan dimana akan diketahui letak suatu usaha dengan cara melihat posisi kompetitif relatifnya. Analisis tersebut digunakan untuk mengetahui posisi IPK Kelompok Tani Mulyo Jati Kabupaten Mojokerto melalui faktor internal dan faktor eksternal sesuai dengan kondisi pada lokasi penelitian (lapang). Hasil analisis skor IFAS dan EFAS dari IPK Kelompok Tani Mulyo Jati Kabupaten Mojokerto dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 3 Analisis Skor IFAS dan EFAS pada IPK Kelompok Tani Mulyo Jati Kabupaten Mojokerto

No.	Uraian	Keterangan	Nilai
1.	Faktor Internal	Kekuatan	2,06
		Kelemahan	0,68
<b>Total IFAS</b>			<b>2,74</b>
2.	Faktor Eksternal	Peluang	1,92
		Ancaman	1,19
<b>Total EFAS</b>			<b>3,11</b>

Sumber : Data Primer Diolah (2023)

Berdasarkan Tabel 3 dapat diketahui bahwa nilai IFAS dan nilai EFAS pada IPK Kelompok Tani Mulyo Jati Kabupaten Mojokerto dapat dianalisis menggunakan faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan, serta faktor eksternal berupa peluang dan ancaman. Hasil nilai IFAS berdasarkan kondisi pada IPK Kelompok Tani Mulyo Jati adalah 2,74 dan nilai EFAS adalah 3,11. Hasil tersebut menunjukkan bahwa IPK Kelompok Tani Mulyo Jati berada pada *white area* yaitu bidang kuat berpotensi Artinya adalah IPK Kelompok Tani Mulyo Jati mempunyai prospek yang baik untuk ke depannya dengan adanya dukungan dari faktor internal maupun faktor eksternal yang ada. Hasil dari analisis tersebut dapat digambarkan pada matriks posisi kompetitif relatif seperti pada Gambar 2 di bawah ini :



Gambar 2 Matriks Posisi Kompetitif Relatif IPK Kelompok Tani Mulyo Jati

Berdasarkan Gambar 2 di atas menjelaskan bahwa posisi IPK Kelompok Tani Mulyo Jati adalah berada pada *white area*, yang berarti bahwa bidang kuat dan berpeluang. Posisi tersebut menjelaskan bahwa industri pengolahan Kelompok Tani Mulyo Jati mempunyai prospek yang baik ke depannya, karena termasuk pada area yang mempunyai bidang kuat dan berpeluang untuk menjalankan usahanya. Berdasarkan hasil penelitian di lapang menunjukkan bahwa posisi IPK Kelompok Tani Mulyo Jati tidak berada pada *grey area*, yang berarti bahwa antara hipotesis dan kondisi IPK Kelompok Tani Mulyo Jati di lapang tidak sesuai. Berdasarkan hasil yang didapat menunjukkan bahwa industri pengolahan kakao ini berada di *white area*. Hal tersebut dikarenakan pihak IPK Kelompok Tani Mulyo Jati memiliki keterampilan dan pengalaman yang cukup dalam menjalankan usaha tersebut. Industri pengolahan kakao memiliki banyak varian produk yang sudah tersebar ke sebagian wilayah yang ada di Jawa Timur dan bekerjasama dengan sekolah-sekolah yang ada di Jawa Timur. IPK Kelompok Tani Mulyo Jati juga mampu melakukan manajemen perusahaan yang baik dan bisa mengetahui kondisi pertumbuhan pasar untuk produk IPK Kelompok Tani Mulyo Jati.

Berdasarkan hasil analisis SWOT di atas yang menggunakan nilai IFAS dan nilai EFAS, maka posisi IPK Kelompok Tani Mulyo Jati adalah terletak pada *white area*. Posisi ini menjelaskan bahwa industri pengolahan kakao tersebut berada pada bidang yang kuat dan berpeluang. Alternatif strategi yang digunakan adalah dengan strategi S-O dimana memaksimalkan kekuatan dengan peluang yang ada. Faktor kekuatan yang ada pada IPK Kelompok Tani Mulyo Jati diantaranya adalah kemasan, harga, rasa, komunikasi yang baik, dan tenaga kerja yang terampil. Sedangkan faktor peluang pada industri pengolahan kakao tersebut adalah hubungan yang baik dengan pemasok, adanya dukungan pemerintah, kemajuan teknologi informasi dan komunikasi, dan pertumbuhan pasar yang tinggi. Strategi pertama yang dapat dilakukan adalah menjaga kualitas produk dengan tetap menjaga rasa, ukuran maupun harga yang ada. Produk cokelat yang diproduksi oleh IPK Kelompok Tani Mulyo Jati telah memiliki standart produk dan pengendalian mutu. Pengendalian mutu dan standart produk tersebut menjadikan konsumen percaya dan yakin terhadap kualitas produk cokelat yang

diproduksi. Kepercayaan konsumen tersebut harus tetap terjaga supaya konsumen memiliki minat yang tinggi dalam membeli produk coklat mojobahit tersebut dan tidak berpaling untuk membeli produk lain. Salah satu cara supaya konsumen kepercayaannya tetap terjaga adalah dengan memproduksi olahan coklat yang berkualitas dan sesuai standar yang telah ditentukan untuk dikonsumsi konsumen.

Tabel 4.6 Rancangan dan Alternatif Strategi IPK Kelompok Tani Mulyo Jati

IFAS	Strengths (S)	Weaknesses (W)
	1. Kemasan 2. Rasa 3. Harga 4. Tenaga Kerja	1. Teknologi 2. Standar Produk 3. Pengendalian Mutu 4. Variasi produk
EFAS	5. Komunikasi	5. Promosi dan periklanan
Opportunities (O)	Strategi S-O	Strategi W-O
1. Hubungan dengan pemasok 2. Kemajuan teknologi informasi dan komunikasi	1. Menjaga kualitas seperti rasa dan ukuran produk	
2. Kemajuan teknologi informasi dan komunikasi 3. Dukungan pemerintah 4. Pertumbuhan pasar	2. Melakukan promosi melalui sosial media maupun secara langsung secara rutin dengan dukungan pemerintah 3. Mengembangkan usaha dengan baik	
5. Kakao tanaman tahunan		
Threats (T)	Strategi S-T	Strategi W-T
1. Banyaknya pesaing 2. Konsumen memiliki keluasan 3. Harga produk pesaing 4. Kenaikan harga bahan pokok		

Strategi kedua adalah dengan cara melakukan promosi dan periklanan secara rutin melalui offline maupun online kepada masyarakat secara luas. Promosi dapat dilakukan dengan kerjasama melalui pemerintah Kabupaten Mojokerto. Promosi offline dapat dilakukan dengan mengikuti acara atau pameran yang ada di Jawa Timur maupun di luar Jawa Timur dengan menampilkan berbagai produk olahan coklat yang telah diproduksi, mulai dari coklat batang, coklat bubuk, dan lain-lain. Hal tersebut dapat menarik minat para konsumen secara luas dari berbagai daerah untuk membeli produk. Promosi online dapat dilakukan dengan sosial media yang ada seperti facebook dan instagram. Media sosial nantinya banyak yang mengikuti dan pengikut dapat selalu melihat produk yang dipromosikan secara rutin oleh bagian pemasaran.

Strategi lainnya adalah pengembangan usaha penjualan produk coklat mojobahit produksi dari industri pengolahan kakao Kelompok Tani Mulyo Jati. Pengembangan usahanya adalah dengan membuka outlet selain yang ada di wisata desa

bumi mulyo jati mojopahit, yaitu membuka outlet di wisata lain dan menjadikan produk cokelat mojopahit sebagai produk oleh-oleh Kabupaten Mojokerto. Produk cokelat Mojopahit bisa dijual di toko oleh-oleh khas Mojokerto agar penjualan produk cokelat mojopahit meningkat. Strategi yang sudah dilakukan adalah menjalin mitra dengan sekolah yang ada di sebagian wilayah Jawa Timur.

## **KESIMPULAN**

Analisis rantai pasok memiliki 3 aliran di dalamnya yaitu aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi. Aliran produk berjalan dari hulu ke hilir (*downstream*) yaitu yang pertama mulai dari petani kakao-IPK Kelompok Tani Mulyo Jati-galeri cokelat mojopahit-konsumen, yang kedua adalah petani kakao-IPK Kelompok Tani Mulyo Jati-mitra sekolah-konsumen dan yang ketiga dimulai dari petani kakao-IPK Kelompok Tani Mulyo Jati-marketplace-konsumen. Aliran keuangan berjalan dari hilir ke hulu (*upstream*) berkebalikan dengan aliran produk yaitu yang pertama dimulai dari konsumen-galeri cokelat mojopahit-IPK Kelompok Tani Mulyo Jati-petani kakao, yang kedua adalah konsumen-mitra sekolah-IPK Kelompok Tani Mulyo Jati-petani kakao, dan yang ketiga adalah konsumen-marketplace-IPK Kelompok Tani Mulyo Jati-petani kakao. Aliran informasi berjalan 2 arah atau bolak-balik dari setiap pelaku dalam rantai pasok tersebut. Aliran informasi berupa perawatan kakao, harga biji kakao, jumlah biji kakao, kualitas biji kakao, dan harga jual produk olahan cokelat.

IPK Kelompok Tani Mulyo Jati memiliki beberapa produk olahan cokelat dalam kegiatan produksinya. Berdasarkan analisis nilai tambah menggunakan Metode Hayami maka produk olahan cokelat berupa cokelat batang (10 gram) memiliki nilai tambah yang menguntungkan yaitu seharga Rp 464.967/kg dan cokelat bubuk (100 gram) nilai tambahnya seharga Rp 82.667/kg. Posisi IPK Kelompok Tani Mulyo Jati di matriks kompetitif relatif terletak pada daerah white area, tidak sesuai dengan hipotesis yang ada. Strategi pengembangan yang dapat dilakukan oleh IPK Kelompok Tani Mulyo Jati berdasarkan analisis SWOT adalah strategi S-O. Strategi S-O adalah strategi yang memaksimalkan kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh IPK Kelompok Tani Mulyo Jati tersebut. Strategi yang dapat dilakukan adalah dengan cara tetap menjaga kualitas produk yang ada dan tidak mengubahnya, melakukan promosi dan periklanan yang lebih rutin dan mengembangkan usaha dengan baik.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Astuti, H., & Nofialdi, N. (2014). Strategi Pengembangan Agroindustri Cokelat Olahan Berbasis Kelompok Tani di Kelurahan Kapalo Koto Kota Payakumbuh Sumatera Barat. *Jurnal Agroindustri*, 4(1), 1–7.
- Gandhy, A., Prabowo, Y. D., & Nurunisa, V. F. (2020). Analisis Nilai Tambah Produk Olahan Kakao Pada CV Wahyu Putra Mandiri, Kabupaten Trenggalek, Jawa Timur. *AgriHumanis: Journal of Agriculture and Human Resource Development Studies*, 1(2), 77–86.
- Hartono, J. (2018). *Metoda Pengumpulan dan Teknik Analisis Data (Data Collection Methods and Analysis Techniques)*. Penerbit Andi.
- Herdhiansyah, D., & Asriani. (2018). Strategi Pengembangan Agroindustri Komoditas Kakao di Kabupaten Kolaka–Sulawesi Tenggara Agroindustry Development Strategy of Cocoa Commodity in Kolaka Regency-Southeast Sulawesi. *Jurnal Agroindustri Halal*, 4(1), 030–041.
- Pratiwi, N. A., Harianto, H., & Daryanto, A. (2017). Peran agroindustri hulu dan hilir

- dalam perekonomian dan distribusi pendapatan di Indonesia. *Jurnal Manajemen & Agribisnis*, 14(2), 127.
- Prihadianto, R. D., Hariyati, Y., Ibanah, I., Muhtadi, K., Suwasono, S., & Sumarno, D. (2022). Model Ideal Sistem Manajemen Rantai Pasok Agribisnis Kakao: Pendekatan Soft System Methodology (SSM). *JSEP (Journal of Social and Agricultural Economics)*, 15(3), 333–348.
- Puspitasari, N. K., Porajouw, O., Laoh, E. O. H., & Tarore, M. L. G. (2015). Strategi Pengembangan Agroindustri Berbasis Biji Kakao di Desa Poyuyan Kecamatan Passi Barat Kabupaten Bolaang Mongondow. *COCOS*, 6(7).
- Rukajat, A. (2018). *Pendekatan penelitian kuantitatif: quantitative research approach*. Deepublish.
- Shoffiyati, P., Noer, M., & Rahmat Syahni, A. (2019). Analisis Kinerja Rantai Pasok Agroindustri Kakao Di Kabupaten Lima Puluh Kota, Provinsi Sumatera Barat. *Jurnal Teknologi Industri Pertanian*, 29(1).
- Siyoto, S., & Sodik, A. (2015). *Dasar Metodologi Penelitian* (Vol. 148). Literasi Media.
- Soetrisno, S., & Suwandari, A. (2016). Pengantar Ilmu Ilmu Pertanian. *Malang: Intimedia*, 176.
- Sombuk, D. M., & Loho, A. E. (2019). Nilai Tambah Pengolahan Buah Stroberi Menjadi Juice Double Berry (Studi Kasus Coffe D'mooat Di Desa Mooat Kabupaten Bolaang Mongondow Timur). *AGRI-SOSIOEKONOMI*, 15(2), 253–260.
- Sumargo, B. (2020). *Teknik sampling*. Unj press.
- Tyas, A. P., & Ermawati, E. A. (2020). Strategi Pengembangan Doesoen Kakao Sebagai Destinasi Wisata Edukasi di Banyuwangi. *Jurnal Pariwisata Pesona*, 5(1), 35–40.
- Yastika, I. W. A., Ustriyana, I. N. G., & Yudhari, D. A. S. (2013). Nilai Tambah Kakao Fermentasi pada Unit Usaha Produktif (UUP) Tunjung Sari Br. Cangkup, Ds. Pesagi, Kec. Penebel, Kab. Tabanan. *Journal of Agribusiness and Agritourism*, 44941.