



Margin Pemasaran Kopra Di Desa Wineru Kecamatan Kakas Kabupaten Minahasa

Marketing Margin Of Copra In Wineru Village, Kakas District, Minahasa Regency

Regina Esra Tiwouw^{1*}, Sherly Gladys Jocom¹, Jean Fanny Juanita Timban¹

¹) Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sam Ratulangi, Manado, Indonesia

* Korespondensi: tiwouwregina@gmail.com

Kata kunci:

Kopra; Margin
pemasaran;
Saluran
pemasaran

Keywords:

Copra;
Marketing
channel;
Marketing
margin

Submit:

27 September
2024

Diterima:

12 Maret 2025

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis margin pemasaran kopra di Desa Wineru Kecamatan Kakas Kabupaten Minahasa. Penelitian ini dilaksanakan selama 3 bulan September sampai bulan November 2023 dari persiapan sampai pada penyusunan laporan penelitian. Data yang digunakan yaitu data primer. Data primer diperoleh dari wawancara langsung dengan petani dan lembaga pemasaran kopra menggunakan daftar pertanyaan sebagai alat bantu dalam pengumpulan data. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan bahwa pemasaran kopra di Desa Wineru Kecamatan Kakas Kabupaten Minahasa hanya ada satu saluran saja, yaitu Petani – Pedagang Pengumpul – Pabrik dengan jumlah pedagang pengumpul 2 orang adalah tipe satu tingkat dengan besaran profit marjin pada Pedagang Pengumpul I sebesar Rp713,27/Kg dan pada Pedagang Pengumpul II dengan profit marjin sebesar Rp601,43/Kg.

ABSTRACT

This study aims to analyze copra marketing margins in Wineru Village, Kakas District, Minahasa Regency. This research was carried out for 3 months from September to November 2023 from preparation to preparation of research reports. The data used is primary data. Primary data was obtained from direct interviews with farmers and copra marketing institutions using a list of questions as a tool in data collection. Based on the results of research and discussion that copra marketing in Wineru Village, Kakas District, Minahasa Regency there is only one channel, namely Farmers - Collecting Traders - Factories with the number of collecting traders 2 people is a one-level type with the amount of profit margin on Collecting Traders I am IDR 713.27/kg and on Collecting Traders II with a profit margin of IDR 601.43/kg.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Kelapa merupakan salah satu komoditas Perkebunan yang memiliki nilai ekonomi penting bagi masyarakat tani di Indonesia. Kopra merupakan salah satu produk turunan dari tanaman kelapa yang banyak diusahakan oleh masyarakat Indonesia.

Kabupaten Minahasa merupakan salah satu wilayah yang ada di Provinsi Sulawesi Utara yang mayoritas penduduk bermata pencaharian sebagai petani dan memiliki luas lahan tanaman kelapa sebesar 18.236,49 Ha dan salah satu daerah yang memproduksi tanaman kelapa dengan jumlah produksi sebesar 21,367,70 ton (BPS Kabupaten Minahasa, 2020). Desa Wineru merupakan salah satu daerah di Kecamatan Kakas yang memiliki luas wilayah 3.90km².

Pohon kelapa menjadi salah satu tanaman perkebunan yang banyak diusahakan oleh petani di Desa Wineru karena memiliki luas lahan perkebunan kelapa sebesar 250 Ha. Meskipun memiliki luas lahan perkebunan kelapa yang besar, petani kelapa di Desa Wineru mengalami kesulitan dalam memperoleh pendapatan. Hal ini disebabkan oleh proses pemasaran ke pabrik yang memerlukan waktu yang cukup lama karena lokasi desa yang berada diperbukitan yang mengakibatkan petani di Desa Wineru tidak menjual langsung kopra ke konsumen melainkan melibatkan lembaga- lembaga pemasaran. Lembaga- lembaga pemasaran selalu berusaha memperoleh selisih harga beli dan harga jual. Selisih harga beli dan harga jual dari setiap lembaga pemasaran adalah margin pemasaran. Petani dapat meningkatkan pendapatan jika petani secara kolektif mampu memotong saluran pemasaran hingga petani dapat menetapkan harga setelah mengetahui perbandingan harga jual di tiap lembaga pemasaran.

Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis margin pemasaran kopra di Desa Wineru Kecamatan Kakas Kabupaten Minahasa.

Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai informasi ilmiah bagi petani kopra dalam memilih saluran pemasaran yang dapat lebih menguntungkan.

METODOLOGI PENELITIAN

Waktu dan Tempat

Penelitian ini telah dilaksanakan di Desa Wineru Kecamatan Kakas Kabupaten Minahasa selama 3 bulan pada bulan September sampai bulan November 2023 dari persiapan sampai pada penyusunan laporan penelitian.

Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer. Data primer diperoleh dari wawancara langsung dengan petani dan lembaga pemasaran kopra menggunakan daftar pertanyaan sebagai alat bantu dalam pengumpulan data.

Metode Pengambilan Sampel

Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik simple random sampling (acak sederhana). Populasi kopra di Desa Wineru Kecamatan Kakas Kabupaten Minahasa berjumlah 100 petani dan 2 orang pedagang pengumpul. Jumlah sampel yang diambil menggunakan rumus slovin dan didapatkan hasil sebanyak 30 sampel.

Konsep Pengukuram Variabel

Adapun variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

1. Karakteristik responden petani dan lembaga pemasaran
 - a) Umur (Tahun)
 - b) Jenis kelamin
 - c) Tingkat pendidikan terakhir
 - d) Jumlah tanggungan keluarga (Orang)
 - e) Lama berusahatani/berdagang kopra (Tahun)
 - f) Luas lahan (Ha)
 - g) Produksi petani (Kg)
2. Petani kopra
 - a) Harga jual kopra (Rp/kg)
 - b) Biaya dalam proses pemasaran
 - c) Kepada siapa menjual kopra?
3. Lembaga pemasaran
 - a) Harga beli kopra
 - b) Harga jual kopra
 - c) Biaya yang dikeluarkan dalam proses pemasaran kopra

Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis data deskriptif kuantitatif yang terdiri atas identifikasi saluran pemasaran kopra dan perhitungan margin pemasaran yang dihitung menggunakan rumus:

$$M = Pr - Pf$$

Dimana:

M : Margin pemasaran

Pf : Harga ditingkat petani/produsen

Pr : Harga ditingkat pengecer/lembaga pemasaran

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Wilayah Penelitian

Berdasarkan posisi geografisnya, Kecamatan Kakas, Kabupaten Minahasa memiliki batas-batas wilayah:

Sebelah Utara : Danau Tondano

Sebelah Selatan : Laut Maluku

Sebelah Timur : Kecamatan Lembean Timur dan Kecamatan Eris

Sebelah Barat : Kecamatan Kakas Barat

Kecamatan Kakas adalah wilayah hukum Kabupten Minahasa yang terletak di bagian selatan dan barat Danau Tondano terletak diantara:

Lintang Utara : 0° 13' - 1° 16'

Bujur Timur : 124° 51' - 125° 05'

Luas Wilayah Kecamatan Kakas adalah 73,55 km². Kecamatan Kakas terdiri dari 13 Desa dan 51 Jaga. Tinggi desa dari permukaan laut antara 5-700 m. Sebagai daerah beriklim tropis, Kakas hanya mengenal dua musim yaitu musim kemarau dan musim penghujan. Desa Wineru adalah salah satu wilayah yang berada di Kecamatan Kakas. Desa Wineru memiliki luas wilayah 3.900 km².

Karakteristik Responden

Karakteristik responden merupakan kriteria yang diberikan kepada subjek penelitian agar informasi pada penelitian ini dapat tertuju dengan tepat. Identitas responden dalam penelitian ini adalah petani kopra dan pedagang pengumpul yang ada di Desa Wineru. Data diambil berdasarkan kuesioner yang diperoleh dari responden, dengan beberapa karakteristik diantaranya yaitu umur, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan keluarga, lama berusahatani/berdagang, luas lahan dan produksi petani.

Petani Kopra

Petani kopra yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu petani yang memiliki lahan kelapa dan mengelola kelapa tersebut menjadi kopra sebagai mata pencaharian utama untuk memenuhi kebutuhan hidup. Peneliti mengambil 30 responden petani kopra yang menjual kopra mereka kepada pedagang pengumpul yang berada di Desa Wineru tersebut.

Tabel 1. Karakteristik Petani Kopra

No	Karakteristik	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Umur (Tahun)		
	35 – 50	18	60.00
	51 – 65	12	40.00
2	Tingkat Pendidikan		
	SD	4	13.00
	SMP	6	20.00
	SMA	20	67.00
3	Tanggungan keluarga (Orang)		
	1 – 3	6	20.00
	4 – 6	22	73.33
	> 6	2	6.67
4	Lama berusahatani (Tahun)		
	15 – 30	19	63.00
	31 – 45	11	37.00
5	Luas lahan (Ha)		
	0,5 – 0,9	14	47.00
	1 – 1,5	16	53.00
6	Produksi (Kg)		
	450 – 999	14	47.00
	1.000 – 2.000	16	16.00

Sumber: Data primer diolah (2023)

Berdasarkan Tabel 1, karakteristik petani kopra yang menjadi responden dalam penelitian ini menunjukkan bahwa mayoritas berada dalam rentang usia produktif, yaitu 35–50 tahun (60%), sedangkan sisanya berusia 51–65 tahun (40%). Distribusi usia ini mencerminkan bahwa sebagian besar petani masih berada dalam kategori usia kerja yang aktif. Dari segi tingkat pendidikan, mayoritas petani memiliki latar belakang pendidikan menengah, dengan 67% berpendidikan SMA, sedangkan 20% hanya menyelesaikan pendidikan hingga tingkat SMP, dan 13% lainnya berpendidikan SD. Rendahnya tingkat pendidikan formal ini dapat menjadi faktor yang memengaruhi kemampuan petani dalam mengakses dan memahami informasi terkait inovasi teknologi dan praktik pertanian yang lebih efisien (Lontaan *et al.*, 2021).

Dalam hal tanggungan keluarga, sebagian besar petani (73,33%) memiliki tanggungan antara 4–6 orang, sementara 20% memiliki 1–3 orang tanggungan, dan 6,67% memiliki tanggungan lebih dari 6 orang. Jumlah tanggungan yang relatif tinggi dapat berimplikasi pada tingkat kesejahteraan rumah tangga dan kapasitas ekonomi keluarga petani, selain itu banyaknya jumlah anggota keluarga memberikan keuntungan, yaitu penggunaan tenaga kerja dari luar keluarga dapat diminimalisir

sehingga kesejahteraan keluarga petani dapat terpenuhi (Mawuntu *et al.*, 2024). Dari aspek pengalaman bertani, mayoritas petani telah menjalankan usaha tani kopra selama 15–30 tahun (63%), sementara 37% lainnya memiliki pengalaman yang lebih panjang, yakni 31–45 tahun. Pengalaman yang cukup panjang ini menunjukkan bahwa petani telah memiliki pemahaman yang baik mengenai sistem budidaya kelapa dan produksi kopra (Tahunihing *et al.*, 2021).

Luas lahan yang dikelola oleh petani bervariasi, dengan 53% memiliki lahan seluas 1–1,5 hektare, sedangkan 47% mengelola lahan dengan luas 0,5–0,9 hektare. Kepemilikan lahan ini berhubungan langsung dengan tingkat produksi, di mana 53% petani mampu menghasilkan 1.000–2.000 kg kopra, sementara 47% lainnya memproduksi antara 450–999 kg. Data ini menunjukkan bahwa meskipun sebagian besar petani memiliki lahan yang relatif luas, masih terdapat variabilitas dalam hasil produksi yang kemungkinan dipengaruhi oleh faktor lain. Secara keseluruhan, karakteristik petani kopra dalam penelitian ini menggambarkan kelompok petani dengan pengalaman yang cukup panjang, tingkat pendidikan yang bervariasi, serta kepemilikan lahan yang memengaruhi tingkat produksi kopra yang dihasilkan.

Pedagang Pengumpul Kopra

Pedagang pengumpul dalam penelitian ini merupakan pedagang pengumpul yang membeli kopra dari petani kopra yang menjadi responden penelitian ini. Terdapat sebanyak dua orang pedagang pengumpul kopra dalam penelitian ini dengan karakteristik masing-masing pedagang pengumpul selengkapnya disajikan dalam Tabel 2.

Tabel 2. Karakteristik Pedagang Pengumpul Kopra

No	Karakteristik	Pedagang Pengumpul 1	Pedagang Pengumpul 2
1	Umur (Tahun)	39	45
2	Tingkat pendidikan	SMA	SMA
3	Jumlah tanggungan keluarga (Orang)	3	4
4	Pengalaman berdagang (Tahun)	18	25

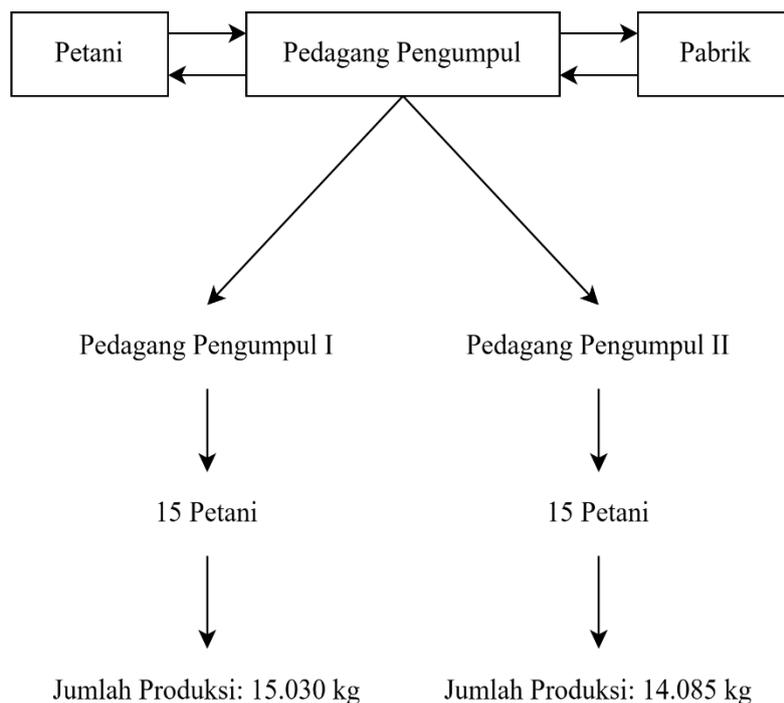
Sumber: Data primer diolah (2023)

Berdasarkan Tabel 2, karakteristik pedagang pengumpul kopra menunjukkan bahwa kedua responden berada dalam rentang usia produktif, yaitu 39 tahun dan 45 tahun. Rentang usia ini mencerminkan bahwa mereka berada pada fase kerja yang masih aktif dan memiliki kapasitas untuk menjalankan aktivitas perdagangan secara optimal. Dari segi tingkat pendidikan, kedua pedagang pengumpul memiliki latar belakang pendidikan menengah atas (SMA), yang mengindikasikan bahwa mereka memiliki kemampuan dasar, terutama dalam pencatatan keuangan, negosiasi harga, serta manajemen usaha dagang.

Dalam aspek tanggungan keluarga, terdapat sedikit perbedaan antara kedua pedagang, di mana pedagang pertama memiliki tiga orang tanggungan, sedangkan pedagang kedua memiliki empat orang tanggungan. Sementara itu, pengalaman berdagang menunjukkan bahwa pedagang pertama telah menjalankan usaha selama 18 tahun, sedangkan pedagang kedua memiliki pengalaman lebih lama, yaitu 25 tahun. Perbedaan ini dapat mencerminkan tingkat keterampilan dan jaringan bisnis yang dimiliki (Khalili *et al.*, 2015), di mana pedagang dengan pengalaman lebih panjang kemungkinan memiliki akses yang lebih luas terhadap pemasok dan pembeli, serta lebih terampil dalam menghadapi dinamika pasar kopra.

Saluran Pemasaran Kopra di Desa Wineru

Saluran pemasaran adalah jalur yang menghubungkan produsen dengan konsumen akhir, yang mencakup serangkaian proses distribusi yang diperlukan untuk memastikan bahwa produk dapat mencapai pasar dengan efisien dan efektif. Saluran pemasaran kopra di Desa Wineru, Kecamatan Kakas, Kabupaten Minahasa disajikan dalam Gambar 1.



Gambar 1. Saluran Pemasaran Kopra di Desa Wineru

Saluran pemasaran kopra di Desa Wineru merupakan saluran pemasaran satu tingkat, di mana pedagang pengumpul berperan sebagai perantara utama yang membeli kopra dari petani dan menjualnya langsung ke pabrik. Berdasarkan hasil penelitian, harga beli kopra oleh pedagang pengumpul di desa tersebut berkisar antara Rp7.100 hingga Rp7.200 per kilogram. Pedagang pengumpul I menawarkan harga Rp7.100/kg, sedangkan pedagang pengumpul II memberikan harga yang lebih tinggi, yaitu Rp7.200/kg. Perbedaan harga ini disebabkan oleh kebijakan pedagang dalam menentukan kualitas kopra yang mereka beli. Pedagang pengumpul II tidak melakukan pemotongan harga berdasarkan kadar air, sehingga harga beli yang ditawarkan lebih tinggi dibandingkan pedagang pengumpul I.

Selain itu, strategi pemasaran yang diterapkan oleh masing-masing pedagang pengumpul juga berbeda. Pedagang pengumpul I menerapkan sistem pinjaman modal atau pembayaran di muka bagi petani yang membutuhkan dana untuk proses produksi kopra. Strategi ini memberikan keuntungan bagi petani dalam memperoleh modal awal, tetapi di sisi lain dapat menciptakan ketergantungan terhadap pedagang pengumpul. Sementara itu, pedagang pengumpul II cenderung menawarkan harga lebih tinggi tanpa menerapkan pemotongan harga akibat kadar air, yang dapat menarik petani untuk menjual hasil produksi mereka.

Marjin Pemasaran

Marjin pemasaran didefinisikan sebagai selisih antara harga yang diterima oleh petani dan harga yang dibayarkan oleh konsumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa di Desa Wineru terdapat satu saluran pemasaran kopra yang melibatkan dua pedagang pengumpul. Keberadaan dua pedagang pengumpul ini berkontribusi terhadap variasi marjin pemasaran, karena setiap pelaku dalam rantai pemasaran memiliki struktur biaya dan strategi penentuan harga yang berbeda. Perbedaan marjin ini mencerminkan seluruh biaya pemasaran yang dikeluarkan serta keuntungan yang diperoleh oleh masing-masing lembaga pemasaran yang terlibat dalam distribusi kopra. Rincian mengenai biaya, keuntungan, dan marjin pemasaran kopra pada masing-masing saluran pemasaran di Desa Wineru dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Marjin Pemasaran Kopra di Desa Wineru

Uraian	Pedagang Pengumpul I		Pedagang Pengumpul II	
	Harga (Rp/kg)	Persentase (%)	Harga (Rp/kg)	Persentase (%)
Petani				
Harga jual	7.100,00		7.200,00	
Tali rafia	7,30	0.08	7,30	0.08
BBM kendaraan	83,78	0.96	123,21	1.42
Tenaga kerja	82,01	0.94	92,28	1.06
Biaya pemasaran	173,10		222,79	
Keuntungan Petani	6.926,90	79.62	6.977,21	80.20
Pedagang Pengumpul				
Harga beli	7.100,00		7.200,00	
Karung	20,79	0.24	20,79	0.24
Tali rafia	7,30	0.08	7,30	0.08
BBM kendaraan 1	6,66	0.08	8,34	0.10
Penyusutan kendaraan	63,70	0.73	178,16	2.05
BBM kendaraan 2	286,65	3.29	296,93	3.41
Supir	171,99	1.98	95,60	1.10
Tenaga kerja harian	0,00	0.00	172,68	1.98
Tenaga kerja bulanan	214,99	2.47	0,00	0.00
Kuli pabrik	57,33	0.66	59,39	0.68
Kontrol mutu kadar air	57,33	0.66	59,39	0.68
Biaya pemasaran	886,73		898,57	
Total biaya	7.986,73		8.098,57	
Margin	1.600,00		1.500,00	
Profit margin	713,27	8.20	601,43	6.91
Harga jual ke pabrik	8.700,00	100.00	8.700,00	100.00

Sumber: Data primer diolah (2023)

Berdasarkan Tabel 4, terdapat dua pedagang pengumpul dengan harga beli dari petani yang berbeda, yaitu Rp7.100/kg untuk pedagang pengumpul I dan Rp7.200/kg untuk pedagang pengumpul II. Perbedaan harga beli ini memengaruhi marjin pemasaran yang diperoleh masing-masing pedagang serta struktur biaya yang mereka keluarkan dalam proses distribusi kopra ke pabrik.

Petani pada kedua pedagang pengumpul menanggung biaya pemasaran yang relatif kecil, terdiri dari biaya tali rafia, bahan bakar kendaraan, dan tenaga kerja. Akibatnya, keuntungan petani dalam kedua saluran tetap tinggi, yaitu Rp6.926,90/kg (79,62%) pada pedagang pengumpul I dan Rp6.977,21/kg (80,20%) pada pedagang pengumpul II. Dengan demikian, petani pada pedagang pengumpul II memperoleh keuntungan yang sedikit lebih tinggi dibandingkan petani di Saluran I akibat harga jual yang lebih besar.

Pedagang pengumpul menghadapi berbagai biaya pemasaran yang bervariasi, termasuk biaya transportasi, tenaga kerja, penyusutan kendaraan, dan kontrol mutu kadar air. pedagang pengumpul I mengeluarkan biaya pemasaran sebesar Rp886,73/kg, sedangkan pedagang pengumpul II mengeluarkan biaya sedikit lebih tinggi, yaitu Rp898,57/kg. Struktur biaya ini berdampak pada profit margin yang diperoleh masing-masing pedagang, di mana pedagang pengumpul I memiliki profit margin sebesar Rp713,27/kg (8,20%), lebih tinggi dibandingkan pedagang pengumpul II yang hanya memperoleh Rp601,43/kg (6,91%). Hal ini menunjukkan bahwa meskipun pedagang pengumpul II menawarkan harga beli yang lebih tinggi kepada petani, profit margin yang diperoleh lebih rendah dibandingkan dengan pedagang pengumpul I.

Harga jual kopra ke pabrik pada kedua pedagang pengumpul sama, yaitu Rp8.700/kg. Perbedaan utama antara kedua pedagang pengumpul terletak pada strategi masing-masing pedagang pengumpul dalam menentukan harga beli dan mengelola biaya pemasaran. pedagang pengumpul I memperoleh keuntungan lebih besar karena menerapkan sistem pemotongan harga berdasarkan kadar air dalam

kopra, sementara pedagang pengumpul II tidak melakukan pemotongan tersebut, sehingga harga beli yang ditawarkan lebih tinggi. Namun, pedagang pengumpul II menghadapi biaya tenaga kerja harian yang lebih besar dibandingkan dengan pedagang pengumpul I, yang lebih banyak mengandalkan tenaga kerja bulanan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa sistem pemasaran kopra di Desa Wineru, Kecamatan Kakas, Kabupaten Minahasa hanya terdiri atas satu saluran, yaitu Petani – Pedagang Pengumpul – Pabrik, yang termasuk dalam tipe satu tingkat. Saluran ini melibatkan dua pedagang pengumpul, dengan profit margin yang diperoleh masing-masing pedagang sebesar Rp713,27/Kg untuk pedagang pengumpul I dan Rp601,43/Kg untuk pedagang pengumpul II.

Saran

Adapun saran yang dapat diberikan berdasarkan hasil penelitian, yaitu:

1. Petani agar mencari informasi lebih tentang harga beli pedagang pengumpul dan pabrik kopra. Petani sebaiknya mempertimbangkan untuk menjual kopra ke pedagang pengumpul yang menawarkan harga lebih tinggi untuk meningkatkan pendapatan dengan mempertimbangkan risiko ketergantungan terhadap sistem pembayaran di muka.
2. Pedagang pengumpul II dapat meningkatkan profit margin dengan menekan biaya tenaga kerja harian atau mencari cara untuk meningkatkan efisiensi operasional.
3. Selain menjual ke pedagang pengumpul, petani dapat mempertimbangkan kemungkinan menjual langsung ke pabrik atau melalui koperasi agar mendapatkan harga jual yang lebih baik dan mengurangi ketergantungan pada pedagang pengumpul.

DAFTAR PUSTAKA

- BPS Kabupaten Minahasa. 2021. *Luas lahan dan produksi kelapa*. Badan Pusat Statistik, Kabupaten Minahasa.
- Khalili, A., Purnomo, M., & Sukei, K. 2015. Kajian Karakteristik Pedagang Pengumpul Kentang Kaitannya Dengan Strategi Dalam Upaya Menjaga Usaha Berdagang Di Desa Wonokitri, Kecamatan Tosari, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur. *HABITAT*, 26(2), 89-99.
- Lontaan, O. B., Baroleh, J., & Rengkung, L. R. 2021. Persepsi Petani Padi Sawah Terhadap Teknologi Pertanian Di Desa Tatengesan Kecamatan Pusomaen Kabupaten Minahasa Tenggara (Perceptions of Rice Farmers on Agricultural Technology in Tatengesan Village, Pusomaen Sub District, Southeast Minahasa Regency). *Journal of Agribusiness and Rural Development (Jurnal Agribisnis dan Pengembangan Pedesaan)*, 3(3), 235-240.
- Mawuntu, I. M., Pangemanan, L. R. J., & Jocom, S. G. 2024. Analisis Usahatani Tanaman Sela Pada Lahan Perkebunan Kelapa Di Desa Tontalet Kecamatan Kema Kabupaten Minahasa Utara. *Agri-sosioekonomi*, 20(2), 415-422.
- Tahunining, R., Pakasi, C. B., & Ngangi, C. R. 2021. Analisis Rantai Pasok Kelapa Di Desa Sangkub Satu Kecamatan Sangkub Kabupaten Bolaang Mongondow Utara (Coconut Supply Chain Analysis In Sangkub Satu Village, Sangkub Sub District, North Bolaang Mongondow Regency). *Journal of Agribusiness and Rural Development (Jurnal Agribisnis dan Pengembangan Pedesaan)*, 3(4), 388-400.