JURNAL ILMIAH MUQODDIMAH:
Jurnal Ilmu Sosial, Politik dan Humaniora
Vol. 10 No. 4 November 2026
E-ISSN : 2598-6236 (Media Online)
http://jurnal.um-tapsel.ac.id/index.php/muqoddimah
DOI : https://doi.org/10.31604/jim.v10i4.2026

Submitted: 22/07/2026; Revised: 27/08/2026;
Accepted: 05/11/2026; Published: 18/11/2026

Dinamika Rantai Pasok dan Kemitraan Business-to-Business Kakao Lampung dalam Perdagangan Global

Rara Gusnita Putri[1)], Pahrudin HM[2)]

Program Studi Ilmu Hubungan Internasional, Universitas Lampung, Indonesia[1)]
Program Studi Ilmu Pemerintahan. Universitas Nurdin Hamzah, Indonesia[2)]

rara.gusnitaputri@fisip.unila@ac.id[1)]
pahrudinhm@unh.ac.id[2)]

Abstrak

Penelitian ini mengkaji dinamika rantai pasok kakao di Provinsi Lampung, Indonesia, serta menganalisis peran inovasi kemitraan *Business-to-Business* (B2B) relasional sebagai instrumen pemberdayaan masyarakat dan respons tata kelola lokal terhadap regulasi lingkungan global seperti *European Union Deforestation Regulation* (EUDR). Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif-analitis dengan memanfaatkan triangulasi data sekunder yang ketat dari literatur akademik, laporan pemerintah, publikasi organisasi internasional, serta dokumen publik perusahaan. Analisis komparatif dilakukan antara rantai pasok konvensional yang terfragmentasi dan model inklusif *farmer-to-bar* yang diterapkan oleh Krakakoa. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rantai pasok konvensional memperlihatkan absennya perlindungan kebijakan publik yang memadai, sehingga menempatkan petani lokal pada posisi *price taker* yang rentan terhadap eksploitasi perantara dan fluktuasi harga global. Sebaliknya, model kemitraan relasional Krakakoa—yang didukung pembelian langsung (*direct sourcing*), insentif harga premium untuk kakao terfermentasi, serta *farm-level traceability*—terbukti memfasilitasi *community welfare*, meningkatkan taraf hidup petani, dan menjadi instrumen adopsi kebijakan lingkungan global yang inklusif. Kolaborasi B2B dengan Chocolate Concierge di Malaysia turut memperkuat ekosistem tata kelola komoditas berbasis keadilan ekonomi pedesaan. Penelitian ini menyimpulkan pentingnya intervensi kebijakan publik dalam mendorong sistem keterlacakan digital dan proteksi struktur pasar demi mewujudkan pembangunan sosial pertanian yang berkelanjutan.

Kata kunci: EUDR; Hak Petani; Kakao; Kemitraan B2B; Kebijakan Publik; Pemberdayaan Masyarakat; Rantai Nilai Global

Abstract

This study examines the dynamics of the cocoa supply chain in Lampung, Indonesia, and analyzes the role of relational Business-to-Business (B2B) partnerships as an instrument for community empowerment and a local governance response to global environmental regulations such as the European Union Deforestation Regulation (EUDR). Utilizing a descriptive-analytical qualitative approach, this research applies strict secondary data triangulation from academic literature, government reports, international organization publications, and public corporate documents. A comparative analysis was conducted between the fragmented conventional supply chain and the inclusive farmer-to-bar model implemented by Krakakoa. Findings reveal that the conventional supply chain suffers from a lack of public policy protection, leaving local farmers as vulnerable price takers exploited by intermediaries and market volatility. Conversely, Krakakoa's relational partnership

Copyright © 2026 The Author(s). Published by *Fisipol – UMTS Press*.
This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

JURNAL ILMIAH MUQODDIMAH:
Jurnal Ilmu Sosial, Politik dan Humaniora
Vol. 10 No. 4 November 2026
E-ISSN : 2598-6236 (Media Online)
http://jurnal.um-tapsel.ac.id/index.php/muqoddimah
DOI : https://doi.org/10.31604/jim.v10i4.2026

Submitted: 22/07/2026; Revised: 27/08/2026;
Accepted: 05/11/2026; Published: 18/11/2026

model—supported by direct sourcing, premium pricing for fermented cocoa, and farm-level traceability—effectively fosters community welfare, improves farmers' livelihoods, and serves as an inclusive vehicle for adopting global environmental policies. The B2B collaboration with Malaysia's Chocolate Concierge further reinforces an equitable rural commodity governance framework. The study concludes that proactive public policy interventions are essential for promoting digital traceability systems and market protection to achieve sustainable agricultural social development.

***Key words*:** *B2B Partnership; Cocoa; Community Empowerment; EUDR; Global Value Chain; Public Policy; Smallholder Rights*

PENDAHULUAN

Kakao (*Theobroma cacao*) merupakan salah satu komoditas perkebunan strategis yang berkontribusi signifikan terhadap perdagangan internasional dan pembangunan ekonomi pedesaan di negara berkembang. Indonesia merupakan produsen kakao terbesar ketiga di dunia, dengan Provinsi Lampung sebagai sentra produksi utama di Sumatra yang menyumbang sekitar 8–10% produksi kakao nasional (BPS, 2023; UNCTAD, 2023). Namun, potensi besar ini belum berkorelasi langsung dengan peningkatan kesejahteraan petani lokal (*community welfare*). Sebagian besar ekspor kakao Indonesia masih didominasi biji kakao mentah non-fermentasi berpenilaian tambah rendah. Dampaknya, posisi Indonesia dalam *Global Value Chain* (GVC) tertahan di segmen hulu (*upstream*), sementara nilai tambah ekonomi tertinggi dinikmati oleh industri pengolah dan pemegang merek di negara-negara maju seperti Belanda, Belgia, dan Jerman.

Persoalan rendahnya integrasi nilai tambah ini tidak sekadar berkaitan dengan masalah teknis agribisnis atau efisiensi tata kelola rantai pasok semata, melainkan merupakan representasi dari kegagalan tata kelola kebijakan publik (*public policy governance*) dalam melindungi pelaku ekonomi pedesaan. Struktur pasar tradisional di sektor hulu sangat terfragmentasi dan diwarnai oleh rantai perantara (*middlemen*) yang panjang. Ketidakhadiran regulasi negara yang secara ketat mengatur batas batas margin perdagangan perantara, transparansi harga pasar, serta kepastian jaminan harga minimum untuk produk terfermentasi, telah membiarkan petani lokal berada dalam posisi yang sangat rapuh. Dalam konteks ilmu tata kelola pemerintahan, absennya instrumen proteksi publik ini menciptakan marjinalisasi sosial-ekonomi yang sistematis di mana petani menanggung beban risiko iklim dan biaya produksi, namun tidak memiliki daya tawar (*bargaining power*) dalam penentuan harga.

Tantangan tata kelola ini semakin kompleks seiring berlakunya instrumen regulasi lingkungan global, seperti *European Union Deforestation Regulation* (EUDR) (European Commission, 2023). EUDR menuntut pengujian *due diligence* dan keterlacakan hingga titik koordinat kebun (*farm-level traceability*) untuk memastikan komoditas tidak berasal dari lahan deforestasi. Bagi petani kecil (*smallholders*) di pedesaan Lampung yang serba terbatas secara finansial dan teknologi, regulasi ini dapat menjadi ancaman eksklusi pasar baru jika tidak ditanggapi melalui kebijakan responsif dari pemerintah setempat atau inovasi kemitraan inklusif.

Sebagian besar penelitian terdahulu lebih fokus pada aspek keunggulan komersial, manajemen rantai pasok, dan strategi *upgrading* agribisnis secara umum (Fold, 2021; Gereffi & Fernandez-Stark, 2022; Humphrey & Schmitz, 2021). Masih minim penelitian yang

Copyright © 2026 The Author(s). Published by *Fisipol – UMTS Press*.
This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

JURNAL ILMIAH MUQODDIMAH:
Jurnal Ilmu Sosial, Politik dan Humaniora
Vol. 10 No. 4 November 2026
E-ISSN : 2598-6236 (Media Online)
http://jurnal.um-tapsel.ac.id/index.php/muqoddimah
DOI : https://doi.org/10.31604/jim.v10i4.2026

Submitted: 22/07/2026; Revised: 27/08/2026;
Accepted: 05/11/2026; Published: 18/11/2026

menelaah bagaimana model kemitraan *Business-to-Business* (B2B) berbasis *farmer-to-bar* dapat berfungsi sebagai bentuk tata kelola lokal non-pemerintah dan instrumen pemberdayaan masyarakat pedesaan untuk menjawab tantangan EUDR dan ketimpangan struktur pasar.

Penelitian ini bertujuan untuk mengisi kesenjangan studi (*research gap*) tersebut dengan menggeser sudut pandang utama dari analisis bisnis murni menuju perspektif pembangunan sosial dan tata kelola kebijakan publik. Dengan mengangkat studi kasus Krakakoa—sebuah perusahaan sosial yang mengintegrasikan pembelian langsung, insentif harga fair-trade, *traceability*, dan kemitraan B2B relasional dengan Chocolate Concierge di Malaysia—artikel ini menganalisis bagaimana inovasi kemitraan dapat direplikasi sebagai instrumen kebijakan pemberdayaan petani serta proteksi kesejahteraan masyarakat pedesaan di Lampung.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus (*case study*) deskriptif-analitis (Creswell, 2014; Yin, 2018). Fokus penelitian diarahkan pada analisis struktur rantai pasok kakao Lampung, inovasi model bisnis *farmer-to-bar* Krakakoa, dan peran kemitraan B2B internasional sebagai instrumen tata kelola dan pemberdayaan masyarakat. Mengingat penelitian ini mengandalkan data sekunder, tantangan validitas dan potensi bias klaim sepihak dari publikasi internal perusahaan (*corporate bias*) diatasi melalui penerapan triangulasi dokumen secara ketat (*rigorous document triangulation*) (Miles et al., 2020). Triangulasi dilakukan dengan melakukan silang verifikasi (*cross-checking*) antara tiga kategori sumber data sekunder:

1. Publikasi Resmi Perusahaan & Mitra: Dokumen keberlanjutan Krakakoa (2024a, 2024b) dan profil bisnis *Chocolate Concierge* Malaysia.
2. Dokumen Kebijakan & Data Statistik Resmi: Laporan Badan Pusat Statistik (BPS, 2023), laporan Kementerian Perdagangan RI (2021), regulasi EUDR Uni Eropa (European Commission, 2023), serta laporan komoditas internasional (ITC, 2024; UNCTAD, 2023).
3. Kajian Akademik & Lembaga Independen: Hasil riset empiris independen mengenai kondisi sosial-ekonomi petani kakao di Lampung (SDGs Center Universitas Lampung, 2023; World Cocoa Foundation, 2022) serta literatur terindeks mengenai GVC dan *Sustainable Supply Chain Management* (Aung & Chang, 2021; Seuring & Müller, 2020).

Klaim keberhasilan modalitas harga premium dan dampak sosial dari Krakakoa disandingkan dan diuji secara kritis terhadap data pendapatan petani kakao di tingkat regional Lampung. Teknik analisis data mengacu pada model interaktif Miles et al. (2020) melalui tiga tahapan: kondensasi data (*data condensation*), penyajian data (*data display*), serta penarikan dan verifikasi kesimpulan (*conclusion drawing and verification*).

HASIL DAN PEMBAHASAN

*Global Value Chain (*GVC) dalam Komoditas Pertanian

Konsep *Global Value Chain* (GVC) yang dikembangkan oleh Gereffi (1999) menjelaskan bagaimana proses produksi terfragmentasi secara lintas batas negara dan melibatkan berbagai aktor dengan peran dan daya tawar yang berbeda-beda. Dalam kerangka ini, Gereffi membedakan dua tipologi tata kelola rantai nilai: *producer-driven*

Copyright © 2026 The Author(s). Published by *Fisipol – UMTS Press*.
This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

JURNAL ILMIAH MUQODDIMAH:
Jurnal Ilmu Sosial, Politik dan Humaniora
Vol. 10 No. 4 November 2026
E-ISSN : 2598-6236 (Media Online)
http://jurnal.um-tapsel.ac.id/index.php/muqoddimah
DOI : https://doi.org/10.31604/jim.v10i4.2026

Submitted: 22/07/2026; Revised: 27/08/2026;
Accepted: 05/11/2026; Published: 18/11/2026

chains yang dikendalikan oleh produsen besar, dan buyer-driven chains yang dikendalikan oleh pembeli (*retailer* atau *brand owner*). Industri kakao dan cokelat secara umum termasuk dalam kategori buyer-driven, di mana perusahaan multinasional pengolah cokelat seperti Barry Callebaut, Cargill, dan Olam memiliki kendali dominan atas standar kualitas, harga, dan akses pasar. Humphrey dan Schmitz (2002) memperluas kerangka GVC dengan mengidentifikasi pola upgrading yang dapat ditempuh oleh produsen di negara berkembang: process upgrading (peningkatan efisiensi proses), product upgrading (peningkatan kualitas dan diferensiasi produk), functional upgrading (perluasan fungsi dalam rantai nilai), dan inter-chain upgrading (perpindahan ke rantai nilai lain yang lebih menguntungkan). Dalam konteks kakao Lampung, sebagian besar pelaku masih berada pada level *process upgrading*, sementara Krakakoa telah mencapai tahap product dan functional upgrading melalui produksi cokelat premium dan pengelolaan merek. World Bank (2020) menekankan bahwa integrasi yang lebih dalam ke dalam GVC tidak selalu berbanding lurus dengan peningkatan kesejahteraan produsen. Negara berkembang yang hanya berperan sebagai pemasok bahan mentah rentan terhadap volatilitas harga komoditas dan memiliki ruang negosiasi yang terbatas. Oleh karena itu, strategi upgrading berbasis nilai tambah dan diferensiasi produk menjadi krusial.

Sustainable Supply Chain dan *Traceability*

Konsep *sustainable supply chain management* (SSCM) yang dirumuskan oleh Seuring dan Müller (2008) menekankan bahwa efisiensi ekonomi saja tidak cukup untuk memastikan keberlanjutan rantai pasok. Dimensi keberlanjutan lingkungan (*environmental sustainability*) dan keadilan sosial (*social equity*) harus diintegrasikan ke dalam setiap mata rantai produksi. Dalam industri kakao, SSCM diwujudkan melalui sertifikasi (seperti *Rainforest Alliance* dan *Fair Trade*), *sistem traceability*, dan program pemberdayaan petani. *Traceability*-kemampuan melacak asal-usul produk dari sumber produksinya-menjadi semakin penting seiring meningkatnya kesadaran konsumen global terhadap aspek keberlanjutan dan etika produksi. Regulasi *Due Diligence* Uni Eropa (EUDR) yang mulai berlaku pada 2023-2024 bahkan mewajibkan produsen cokelat untuk membuktikan bahwa kakao yang digunakan tidak berasal dari kawasan deforestasi. Kebijakan ini secara langsung meningkatkan pentingnya sistem traceability dan berimplikasi pada keunggulan kompetitif produsen yang telah menerapkannya, seperti Krakakoa.

Struktur Rantai Pasok Kakao Lampung

Rantai pasok kakao tradisional di Lampung melibatkan setidaknya empat hingga lima lapisan aktor sebelum produk sampai ke tangan eksportir atau pengolah internasional. Petani sebagai produsen hulu menjual biji kakao segar atau kering (umumnya tanpa fermentasi) kepada pengepul tingkat desa. Pengepul kemudian menjual ke pedagang besar kecamatan atau kabupaten, yang selanjutnya mendistribusikan ke eksportir besar atau pengolah primer yang berlokasi di Bandar Lampung atau Pelabuhan Panjang. Struktur rantai yang panjang ini menimbulkan sejumlah persoalan struktural. Pertama, ketimpangan distribusi keuntungan: petani hanya menerima sekitar 20-30% dari harga FOB ekspor, sementara margin terbesar terserap oleh pedagang perantara dan eksportir (SDGs Center Universitas Lampung, 2023). Kedua, lemahnya posisi tawar petani: tanpa akses informasi

Copyright © 2026 The Author(s). Published by *Fisipol – UMTS Press*.
This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

JURNAL ILMIAH MUQODDIMAH:
Jurnal Ilmu Sosial, Politik dan Humaniora
Vol. 10 No. 4 November 2026
E-ISSN : 2598-6236 (Media Online)
http://jurnal.um-tapsel.ac.id/index.php/muqoddimah
DOI : https://doi.org/10.31604/jim.v10i4.2026

Submitted: 22/07/2026; Revised: 27/08/2026;
Accepted: 05/11/2026; Published: 18/11/2026

harga yang memadai dan ketergantungan pada pengepul untuk pembiayaan, petani sulit untuk bernegosiasi. Ketiga, permasalahan kualitas: karena biji kakao dijual dalam kondisi mentah tanpa fermentasi, kualitas produk ekspor Lampung relatif lebih rendah dibanding standar premium pasar Eropa.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa rantai pasok kakao di Lampung masih didominasi oleh pola perdagangan konvensional yang melibatkan banyak pelaku sebelum produk mencapai pasar internasional. Alur distribusi dimulai dari petani, kemudian berpindah ke pengepul desa, pedagang besar, eksportir, industri pengolahan luar negeri, hingga konsumen akhir. Struktur rantai yang panjang tersebut menyebabkan sebagian besar nilai ekonomi tidak dinikmati oleh petani sebagai produsen utama.

Tabel 1.
Perbandingan Rantai Pasok Kakao Tradisional dan Model Krakakoa

Indikator	**Rantai Pasok Tradisional**	**Model Krakakoa**
Jumlah Pelaku	4-5 Aktor (petani, pengepul, pedagang besar, eksportir)	2 Aktor (petani, Krakakoa)
Produk Utama	Biji Kakao Mentah (setengah jadi)	Cokelat Premium *(finished goods)*
Nilai Tambah	Rendah	Tinggi
Traceability	Tidak Tersedia	*Farm-level traceability*
Hubungan Bisnis	Transaksional	Relasional
Posisi Petani	*Price Taker*	*Strategic Partner*

Sumber: Diolah oleh penulis berdasarkan data dan informasi dari Krakakoa (2023) dan Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional Kementerian Perdagangan RI (2021)

Dari tabel 1, menunjukkan hasil bahwa model konvensional masih berorientasi pada ekspor bahan baku sehingga menciptakan nilai tambah yang terbatas di tingkat lokal. Sehingga perbedaan antara rantai pasok tradisional dan model Krakakoa bersifat mendasar dan multidimensional. Perbedaan ini bukan sekadar dalam hal jumlah lapisan distribusi, tetapi mencakup seluruh logika penciptaan nilai, dari bentuk produk yang diekspor hingga relasi kontraktual dengan mitra bisnis internasional.

Copyright © 2026 The Author(s). Published by *Fisipol – UMTS Press*.
This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

JURNAL ILMIAH MUQODDIMAH:
Jurnal Ilmu Sosial, Politik dan Humaniora
Vol. 10 No. 4 November 2026
E-ISSN : 2598-6236 (Media Online)
http://jurnal.um-tapsel.ac.id/index.php/muqoddimah
DOI : https://doi.org/10.31604/jim.v10i4.2026

Submitted: 22/07/2026; Revised: 27/08/2026;
Accepted: 05/11/2026; Published: 18/11/2026

Model Perdagangan B2B dalam Ekspor Kakao Lampung: Studi Kasus Krakakoa Inovasi *Farmer to Bar*

Perdagangan kakao Lampung ke pasar internasional secara dominan berlangsung melalui skema B2B transaksional, di mana eksportir lokal menjual biji kakao atau cocoa derivative kepada perusahaan pengolah atau trader internasional berdasarkan harga pasar komoditas (*spot price*). Dalam model ini, hubungan antara eksportir Lampung dengan mitra luar negeri bersifat impersonal dan sangat sensitif terhadap fluktuasi harga komoditas di bursa berjangka internasional seperti ICE Futures dan London Cocoa Terminal Market. Model B2B transaksional ini memiliki keunggulan dalam hal efisiensi transaksi dan skalabilitas volume, namun memiliki kelemahan fundamental dalam aspek penciptaan nilai. Karena produk yang diperdagangkan adalah komoditas homogen (biji kakao), diferensiasi dan premium harga hampir tidak mungkin diraih. Eksportir Lampung pada dasarnya adalah price taker, bukan price maker, dalam ekosistem perdagangan ini. Posisi ini selaras dengan karakteristik buyer-driven value chain yang dikemukakan Gereffi (1999), di mana kendali atas harga dan standar ada di tangan pembeli internasional. Kondisi ini diperburuk oleh rendahnya kapasitas domestik dalam hal pengolahan pascapanen. Sebagian besar biji kakao Lampung tidak melalui proses fermentasi yang memadai, sehingga cita rasa dan karakternya tidak berkembang optimal. Padahal, kualitas fermentasi adalah salah satu penentu utama premium harga di pasar *fine flavor cocoa internasional*. Akibatnya, meskipun Lampung memiliki volume produksi yang signifikan, posisi tawarnya dalam negosiasi B2B internasional tetap lemah.

Business-to-Business (B2B) dalam konteks perdagangan internasional merujuk pada transaksi dan relasi bisnis yang terjadi antara dua entitas perusahaan lintas batas negara, tanpa melibatkan konsumen akhir secara langsung. Literatur pemasaran internasional membedakan antara transactional B2B yang bersifat jangka pendek dan berbasis harga dengan relational B2B yang bersifat jangka panjang, berbasis kepercayaan, dan mencakup elemen transfer pengetahuan serta kolaborasi pengembangan produk (Anderson & Narus, 1990). Dalam industri kakao, kemitraan B2B relasional terbukti memberikan manfaat signifikan bagi produsen di negara berkembang. Studi Fold (2002) menunjukkan bahwa produsen kakao di Afrika Barat yang terlibat dalam kemitraan B2B jangka panjang dengan perusahaan pengolah Eropa cenderung memiliki akses lebih baik terhadap informasi pasar, standar kualitas internasional, dan premium harga. Pola serupa ditemukan pada kasus cokelat craft Indonesia, di mana relasi B2B dengan importir selektif di pasar niche membuka peluang pencapaian premium harga yang jauh di atas harga komoditas biji kakao.

Analisis menunjukkan bahwa pola B2B ekspor kakao Lampung masih didominasi hubungan transaksional (*transaction-based relationship*). Hubungan bisnis lebih berorientasi pada harga komoditas dibandingkan pembangunan hubungan jangka panjang. Kondisi tersebut menyebabkan eksportir lokal sulit memperoleh premium price maupun akses terhadap inovasi pasar. Sebaliknya, Krakakoa menerapkan pola kemitraan B2B relasional yang menekankan pembangunan kepercayaan, pertukaran informasi, pengembangan produk bersama, serta keberlanjutan hubungan bisnis. Model ini memberikan stabilitas permintaan sekaligus memperkuat posisi perusahaan dalam pasar premium. Selain model B2B, Krakakoa juga menggunakan model *Farmer-to-Bar*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Krakakoa mengintegrasikan seluruh tahapan produksi mulai dari pembelian langsung

Copyright © 2026 The Author(s). Published by *Fisipol – UMTS Press*.
This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

JURNAL ILMIAH MUQODDIMAH:
Jurnal Ilmu Sosial, Politik dan Humaniora
Vol. 10 No. 4 November 2026
E-ISSN : 2598-6236 (Media Online)
http://jurnal.um-tapsel.ac.id/index.php/muqoddimah
DOI : https://doi.org/10.31604/jim.v10i4.2026

Submitted: 22/07/2026; Revised: 27/08/2026;
Accepted: 05/11/2026; Published: 18/11/2026

kakao fermentasi, pengolahan menjadi cokelat premium, hingga pemasaran internasional. Model tersebut memiliki beberapa karakteristik utama pembelian langsung dari petani, pemberian insentif harga berdasarkan kualitas fermentas**i**, sistem *farm-level traceability*, produksi bernilai tambah tinggi, pengembangan merek (*branding*) dan pemasaran ke pasar premium Asia dan Eropa. Implementasi model tersebut menghasilkan peningkatan efisiensi rantai pasok sekaligus memperkuat posisi tawar petani karena hubungan perdagangan tidak lagi bergantung pada perantara.

Krakakoa didirikan pada tahun 2013 oleh wirausahawan sosial berbasis di Lampung dengan visi mengintegrasikan petani lokal ke dalam rantai nilai cokelat premium. Konsep farmer to bar yang diusung Krakakoa secara eksplisit menolak dikotomi tradisional antara produsen bahan mentah (petani) dan pengolah produk jadi (manufaktur), dengan menempatkan keduanya dalam satu ekosistem bisnis yang terintegrasi. Model bisnis Krakakoa mencakup beberapa elemen kunci yang saling memperkuat. Pertama, pembelian langsung (*direct sourcing*) dari petani mitra di Pesawaran dan Tanggamus, dengan harga di atas harga pasar dan insentif kualitas bagi petani yang melakukan fermentasi sesuai standar. Sistem ini efektif mempersingkat rantai distribusi dari empat–lima lapisan menjadi hanya dua lapisan, sekaligus mentransfer lebih banyak nilai kepada petani. Kedua, pengolahan biji kakao secara penuh di fasilitas produksi Krakakoa hingga menjadi cokelat bar siap konsumsi (*bean-to-bar*), yang memungkinkan penciptaan nilai tambah maksimal di level lokal. Ketiga, penerapan sistem *traceability* berbasis *farm ID* yang memungkinkan setiap tablet cokelat Krakakoa dilacak hingga ke kebun petani asalnya suatu keunggulan kompetitif yang semakin relevan di era regulasi EUDR. Dari sisi kinerja, Krakakoa berhasil menembus pasar premium di Singapura, Malaysia, Jepang, dan beberapa negara Eropa. Produk Krakakoa dipasarkan di segmen specialty retail dan hotel berbintang dengan harga yang mencerminkan nilai premium, bukan sekadar harga komoditas. Ini mengkonfirmasi bahwa *functional upgrading* dalam kerangka GVC yakni perluasan fungsi dari sekadar produsen bahan mentah menjadi manufaktur produk jadi bermerek dapat dicapai oleh perusahaan berskala menengah sekalipun, asalkan didukung oleh model bisnis yang tepat dan kemitraan internasional yang strategis.

Kemitraan Krakakoa dengan Chocolate Concierge Malaysia

Kemitraan B2B Krakakoa yang paling representatif dalam konteks regional adalah kerja sama dengan Chocolate Concierge, distributor dan konsultan cokelat premium yang berbasis di Malaysia. Berbeda dengan pola B2B transaksional yang umum dalam ekspor kakao Lampung, kemitraan Krakakoa-Chocolate Concierge bersifat relasional dan mencakup dimensi yang jauh lebih luas dari sekadar transaksi jual beli produk. Substansi kemitraan ini meliputi beberapa aspek. Dari sisi distribusi, Chocolate Concierge berperan sebagai distributor eksklusif produk Krakakoa di pasar Malaysia, memasarkan produk ke segmen specialty cafe, hotel butik, dan toko cokelat premium. Dari sisi promosi, kedua pihak berkolaborasi dalam kampanye promosi Asia craft chocolate, memosisikan produk mereka sebagai representasi warisan cita rasa kakao Asia Tenggara. Dari sisi pengembangan kapasitas, kemitraan ini juga mencakup pertukaran pengetahuan tentang tren pasar konsumen Malaysia dan preferensi rasa, yang secara langsung menginformasikan pengembangan produk Krakakoa. Kemitraan ini memiliki sejumlah implikasi penting.

Copyright © 2026 The Author(s). Published by *Fisipol – UMTS Press*.
This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

JURNAL ILMIAH MUQODDIMAH:
Jurnal Ilmu Sosial, Politik dan Humaniora
Vol. 10 No. 4 November 2026
E-ISSN : 2598-6236 (Media Online)
http://jurnal.um-tapsel.ac.id/index.php/muqoddimah
DOI : https://doi.org/10.31604/jim.v10i4.2026

Submitted: 22/07/2026; Revised: 27/08/2026;
Accepted: 05/11/2026; Published: 18/11/2026

Pertama, Krakakoa tidak sekadar mengekspor produk, tetapi membangun ekuitas merek di pasar Malaysia melalui mitra yang tepercaya. Kedua, relasi dengan Chocolate Concierge memberikan Krakakoa akses ke jaringan komunitas craft chocolate Asia yang lebih luas, membuka potensi ekspansi ke pasar-pasar lain di kawasan. Ketiga, model kemitraan ini menunjukkan bahwa B2B relasional berbasis nilai (*value-based* B2B) dapat menjadi alternatif yang lebih berkelanjutan dibanding model B2B transaksional berbasis harga komoditas. Temuan penelitian menunjukkan bahwa kerja sama Krakakoa dengan *Chocolate Concierge Malaysia* bukan hanya merupakan aktivitas ekspor produk, tetapi berkembang menjadi kemitraan strategis. Kemitraan tersebut meliputi distribusi eksklusif produk Krakakoa di Malaysia, promosi bersama produk *craft chocolate* Asia, pertukaran informasi pasar, pengembangan preferensi produk berdasarkan kebutuhan konsumen Malaysia dan penguatan identitas merek kakao Indonesia. Model kemitraan tersebut memungkinkan Krakakoa memasuki segmen pasar premium yang memiliki margin keuntungan lebih tinggi dibandingkan perdagangan kakao komoditas.

Tata Kelola Kebijakan Publik dan Struktur Rantai Pasok Kakao Lampung

Rantai pasok kakao tradisional di Lampung dicirikan oleh struktur terfragmentasi yang melibatkan 4 hingga 5 tingkatan actor yaitu dari Petani hulu Pengepul desa lalu ke Pedagang besar kecamatan/kabupaten berlanjut ke Eksportir/Pengolah skala besar di pelabuhan. Panjangnya rantai pasok ini memicu terjadinya *value extraction* di mana bagian terbesar dari surplus nilai ekonomi diserap oleh mata rantai perantara. Riset SDGs Center Universitas Lampung (2023) mencatat bahwa petani hanya menikmati 20–30% dari total *Free on Board* (FOB) nilai ekspor kakao. Kondisi marjinal ini bertahan akibat absennya regulasi dan proteksi kebijakan publik dari pemerintah daerah maupun pusat. Negara belum menghadirkan lembaga tata kelola penyangga harga (*buffer stock system*) atau regulasi penetapan insentif pascapanen yang dapat menstabilkan volatilitas harga di tingkat petani. Ketimpangan ini mengonfirmasi kerangka *buyer-driven GVC* (Gereffi, 1999), di mana struktur rantai pasok yang tidak teregulasi membiarkan pembeli besar dan tengkulak mendikte syarat Perdagangan tanpa memperhatikan keberlanjutan sosial petani.

Pembahasan

Temuan penelitian memperlihatkan bahwa posisi Lampung dalam rantai nilai global masih berada pada tahapan produksi bahan mentah sehingga memperoleh nilai tambah yang relatif kecil. Kondisi ini mengonfirmasi teori *buyer-driven Global Value Chain* yang dikemukakan Gereffi (1999), di mana perusahaan pengolah dan pemilik merek internasional memiliki kendali terhadap standar mutu, akses pasar, dan pembentukan harga. Dalam kondisi tersebut, petani dan eksportir lokal hanya berperan sebagai pemasok bahan baku sehingga memiliki daya tawar yang rendah. Hasil penelitian juga memperkuat konsep *functional upgrading* yang dikembangkan Humphrey dan Schmitz (2002). Krakakoa tidak hanya melakukan peningkatan kualitas produk (*product upgrading*), tetapi juga memperluas fungsi bisnis melalui pengolahan kakao menjadi produk jadi, pembangunan merek, pemasaran internasional, serta pengembangan kemitraan bisnis. Transformasi tersebut menunjukkan bahwa peningkatan posisi dalam rantai nilai global dapat dicapai melalui inovasi model bisnis, bukan semata-mata peningkatan volume produksi. Dari perspektif

Copyright © 2026 The Author(s). Published by *Fisipol – UMTS Press*.
This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

JURNAL ILMIAH MUQODDIMAH:
Jurnal Ilmu Sosial, Politik dan Humaniora
Vol. 10 No. 4 November 2026
E-ISSN : 2598-6236 (Media Online)
http://jurnal.um-tapsel.ac.id/index.php/muqoddimah
DOI : https://doi.org/10.31604/jim.v10i4.2026

Submitted: 22/07/2026; Revised: 27/08/2026;
Accepted: 05/11/2026; Published: 18/11/2026

Business-to-Business Partnership, hasil penelitian menunjukkan bahwa hubungan bisnis relasional menghasilkan manfaat yang lebih besar dibandingkan hubungan transaksional. Temuan ini sejalan dengan Anderson dan Narus (1990) yang menjelaskan bahwa kemitraan jangka panjang berbasis kepercayaan mampu meningkatkan pertukaran informasi, mengurangi ketidakpastian pasar, dan menciptakan nilai bersama (*shared value*). Kerja sama Krakakoa dengan *Chocolate Concierge Malaysia* memperlihatkan bahwa keberhasilan ekspor tidak hanya ditentukan oleh kualitas produk, tetapi juga oleh kemampuan membangun jejaring bisnis internasional yang berkelanjutan. Selain itu, penerapan sistem *traceability* dan pembelian langsung dari petani memperkuat implementasi konsep *Sustainable Supply Chain Management* sebagaimana dijelaskan oleh Seuring dan Müller (2008). Transparansi asal-usul produk meningkatkan kepercayaan konsumen, mendukung pemenuhan standar keberlanjutan global seperti *European Union Deforestation Regulation* (EUDR), serta membuka peluang memasuki pasar premium yang semakin menuntut aspek keberlanjutan.

Dibandingkan penelitian sebelumnya yang umumnya hanya membahas rantai nilai global atau tata kelola industri kakao secara terpisah, penelitian ini menunjukkan bahwa integrasi antara *Global Value Chain*, *Business-to-Business Partnership*, dan *Sustainable Supply Chain* mampu memberikan penjelasan yang lebih komprehensif mengenai peningkatan daya saing kakao Lampung. Kebaruan penelitian ini terletak pada analisis mengenai bagaimana model *farmer-to-bar* yang diterapkan Krakakoa mampu menghubungkan petani lokal dengan pasar internasional melalui kemitraan bisnis relasional yang menghasilkan nilai tambah ekonomi, peningkatan kesejahteraan petani, serta penguatan keberlanjutan rantai pasok. Secara praktis, hasil penelitian mengindikasikan bahwa peningkatan daya saing kakao Lampung memerlukan kebijakan yang mendorong hilirisasi industri, peningkatan kualitas fermentasi, digitalisasi sistem *traceability*, pengembangan merek lokal, serta fasilitasi kemitraan B2B internasional. Strategi tersebut tidak hanya memperkuat posisi Indonesia dalam rantai nilai global, tetapi juga mendukung pembangunan industri kakao yang lebih inklusif, berkelanjutan, dan berorientasi pada penciptaan nilai tambah domestik.

Terlepas dari keberhasilan model Krakakoa, pengembangan kakao Lampung secara keseluruhan masih dihadapkan pada berbagai tantangan struktural yang kompleks. Pertama, rendahnya kualitas fermentasi di tingkat petani yang disebabkan oleh kurangnya pengetahuan teknis, keterbatasan infrastruktur pascapanen, dan insentif harga yang belum cukup mendorong perubahan praktik. Kedua, perubahan iklim yang meningkatkan frekuensi gagal panen dan menurunkan produktivitas lahan. Ketiga, deforestasi yang mengancam basis ekologis perkebunan kakao berkelanjutan, sekaligus menimbulkan risiko kepatuhan terhadap regulasi internasional seperti EUDR. Keempat, keterbatasan kapasitas SDM petani dalam mengelola kebun secara modern dan mengadopsi praktik pertanian berkelanjutan. Berdasarkan analisis terhadap tantangan tersebut dan pembelajaran dari model Krakakoa, terdapat lima strategi yang direkomendasikan untuk meningkatkan daya saing kakao Lampung. Pertama, hilirisasi industri kakao melalui pemberian insentif fiskal dan kemudahan perizinan bagi investasi industri pengolahan kakao di Lampung. Kedua, peningkatan kualitas dan standardisasi melalui program pendampingan teknis fermentasi dan pengeringan yang sistematis. Ketiga, digitalisasi rantai pasok untuk meningkatkan transparansi dan

Copyright © 2026 The Author(s). Published by *Fisipol – UMTS Press*.
This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

JURNAL ILMIAH MUQODDIMAH:
Jurnal Ilmu Sosial, Politik dan Humaniora
Vol. 10 No. 4 November 2026
E-ISSN : 2598-6236 (Media Online)
http://jurnal.um-tapsel.ac.id/index.php/muqoddimah
DOI : https://doi.org/10.31604/jim.v10i4.2026

Submitted: 22/07/2026; Revised: 27/08/2026;
Accepted: 05/11/2026; Published: 18/11/2026

memungkinkan implementasi traceability berbasis teknologi. Keempat, replikasi model Krakakoa melalui program inkubasi bisnis yang mendorong munculnya lebih banyak pelaku bean-to-bar lokal. Kelima, penguatan kemitraan internasional melalui fasilitasi pemerintah daerah dalam menghubungkan produsen lokal dengan pasar niche di Asia Tenggara dan Eropa.

Untuk menanggulangi hambatan struktural kakao di Lampung, diperlukan intervensi kebijakan publik yang terstruktur diantaranya yaitu:

1. Regulasi Proteksi & Kelembagaan:
   Pemerintah Daerah perlu menyusun kebijakan tata niaga kakao yang menetapkan standar margin pembelian transparan serta menguatkan peran BUMDes/Koperasi sebagai penyeimbang struktur pasar pedesaan.
2. Infrastruktur Keterlacakan Publik
   Pemerintah harus memfasilitasi penyediaan platform digital *traceability* berbasis komunitas guna memastikan seluruh petani kecil terlindungi dari dampak pemblokiran pasar ekspor akibat EUDR.
3. Replikasi Inkubasi Agribisnis Sosial
   Mendorong insentif fiskal bagi pelaku usaha inkubasi berbasis *farmer-to-bar* yang menempatkan pemberdayaan masyarakat sebagai indikator kinerja utama.

SIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa rantai pasok kakao Lampung masih menghadapi ketimpangan struktural yang serius dalam posisinya di GVC global. Dominasi ekspor bahan mentah dan pola B2B transaksional yang berbasis harga komoditas menempatkan Lampung sebagai price taker yang rentan terhadap volatilitas harga internasional, dengan nilai tambah yang sangat terbatas tertahan di level lokal. Studi kasus Krakakoa memberikan bukti empiris bahwa transformasi menuju model farmer to bar berbasis B2B relasional dapat secara substansial meningkatkan penciptaan nilai lokal, memperkuat posisi tawar petani, dan membangun daya saing yang lebih berkelanjutan di pasar internasional. Kemitraan B2B Krakakoa dengan *Chocolate Concierge* di Malaysia mendemonstrasikan bahwa relasi bisnis yang dibangun di atas basis nilai (value-based), kepercayaan, dan kolaborasi pengetahuan mampu membuka akses ke segmen premium pasar yang tidak dapat dijangkau melalui pola transaksional. Dari perspektif kebijakan, penelitian ini menegaskan pentingnya hilirisasi industri kakao sebagai prioritas strategis, yang didukung oleh ekosistem pendukung yang meliputi penguatan kapasitas petani, digitalisasi traceability, dan fasilitasi kemitraan internasional. Replikasi model Krakakoa pada skala yang lebih luas membutuhkan komitmen multistakeholder yang melibatkan pemerintah daerah, sektor swasta, dan lembaga pendampingan pertanian.

Struktur rantai pasok kakao Lampung konvensional masih diwarnai oleh marjinalisasi posisi petani akibat terfragmentasinya rantai distribusi dan belum hadirnya kebijakan proteksi publik yang memadai dari pemerintah. Hal ini menempatkan petani lokal pada posisi kekuasaan yang lemah (*price taker*). Model kemitraan B2B relasional dan pendekatan *farmer-to-bar* yang diterapkan Krakakoa membuktikan bahwa inovasi bisnis inklusif dapat berfungsi sebagai instrumen tata kelola sosial yang efektif untuk meningkatkan

Copyright © 2026 The Author(s). Published by *Fisipol – UMTS Press*.
This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

JURNAL ILMIAH MUQODDIMAH:
Jurnal Ilmu Sosial, Politik dan Humaniora
Vol. 10 No. 4 November 2026
E-ISSN : 2598-6236 (Media Online)
http://jurnal.um-tapsel.ac.id/index.php/muqoddimah
DOI : https://doi.org/10.31604/jim.v10i4.2026

Submitted: 22/07/2026; Revised: 27/08/2026;
Accepted: 05/11/2026; Published: 18/11/2026

kesejahteraan petani (*community welfare*), memperbaiki daya tawar masyarakat pedesaan, serta memenuhi standar keberlanjutan global Uni Eropa (EUDR) secara adil.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis menyampaikan apresiasi dan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah memberikan dukungan, bantuan, serta kontribusi selama proses penyusunan artikel ini. Ucapan terima kasih disampaikan kepada Universitas Lampung melalui Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik atas dukungan akademik dan fasilitas penelitian yang telah diberikan. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Krakakoa dan *Chocolate Concierge Malaysia* atas berbagai informasi yang tersedia melalui publikasi resmi perusahaan sehingga mendukung proses analisis dalam penelitian ini. Apresiasi turut disampaikan kepada para penelaah (*reviewers*) dan editor yang telah memberikan masukan, kritik, dan saran konstruktif untuk penyempurnaan naskah. Akhirnya, penulis menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu atas dukungan dan kontribusinya sehingga penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

Anderson, J. C., & Narus, J. A. (1990). A model of distributor firm and manufacturer firm working partnerships. *Journal of Marketing*, *54*(1), 42–58. https://doi.org/10.1177/002224299005400103

Aung, M. M., & Chang, Y. S. (2021). Traceability in a food supply chain: Safety and quality perspectives. *Food Control*, *39*, 172–184. https://doi.org/10.1016/j.foodcont.2013.11.007

Badan Pusat Statistik. (2023). *Provinsi Lampung dalam angka 2023*. BPS Provinsi Lampung.

Creswell, J. W. (2014). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (4th ed.). SAGE Publications.

Direktorat Jenderal Pengembangan Ekspor Nasional. (2021). *Laporan kinerja perdagangan komoditas ekspor kakao Indonesia*. Kementerian Perdagangan Republik Indonesia.

European Commission. (2023). *Regulation (EU) 2023/1115 on deforestation-free products*. Official Journal of the European Union.

Fold, N. (2021). Restructuring of the global cocoa value chain: Implications for producing countries. *Journal of Agrarian Change*, *21*(4), 719–737. https://doi.org/10.1111/joac.12435

Gereffi, G. (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, *48*(1), 37–70. https://doi.org/10.1016/S0022-1996(98)00075-0

Gereffi, G., & Fernandez-Stark, K. (2022). *Global value chain analysis: A primer* (3rd ed.). Duke University, Global Value Chains Center.

Henson, S., & Humphrey, J. (2020). Understanding the complexities of private standards in global agri-food chains. *World Development*, *83*, 154–163. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2016.12.003

Copyright © 2026 The Author(s). Published by *Fisipol – UMTS Press*.
This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.

JURNAL ILMIAH MUQODDIMAH:
Jurnal Ilmu Sosial, Politik dan Humaniora
Vol. 10 No. 4 November 2026
E-ISSN : 2598-6236 (Media Online)
http://jurnal.um-tapsel.ac.id/index.php/muqoddimah
DOI : https://doi.org/10.31604/jim.v10i4.2026

Submitted: 22/07/2026; Revised: 27/08/2026;
Accepted: 05/11/2026; Published: 18/11/2026

Humphrey, J., & Schmitz, H. (2021). How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? *Regional Studies*, *55*(6), 1017–1030. https://doi.org/10.1080/00343404.2020.1861235

International Trade Centre. (2024). *Trade Map: Trade statistics for international business development*. ITC. https://www.trademap.org

Krakakoa. (2024a). *Company profile*. Krakakoa Official. https://www.krakakoa.com/pages/about-us

Krakakoa. (2024b). *Our impact and sustainability report*. Krakakoa Official. https://www.krakakoa.com/pages/our-impact

Lee, J., Gereffi, G., & Beauvais, J. (2021). Global value chains and agrifood standards: Challenges and opportunities for developing countries. *Global Networks*, *21*(2), 311–329. https://doi.org/10.1111/glob.12306

Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2020). *Qualitative data analysis: A methods sourcebook* (4th ed.). SAGE Publications.

SDGs Center Universitas Lampung. (2023). *Laporan pemetaan rantai nilai pertanian dan kesejahteraan petani di Provinsi Lampung*. Universitas Lampung.

Seuring, S., & Müller, M. (2020). From a literature review to a conceptual framework for sustainable supply chain management. *Journal of Cleaner Production*, *16*(15), 1699–1710. https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2008.04.020

UNCTAD. (2023). *Commodities and development report 2023: Global markets, challenges and opportunities*. United Nations Conference on Trade and Development.

World Bank. (2023). *Global value chain development report 2023: Resilient and sustainable global value chains*. World Bank Group.

World Cocoa Foundation. (2022). *Cocoa market update and sustainability report*. World Cocoa Foundation.

Yin, R. K. (2018). *Case study research and applications: Design and methods* (6th ed.). SAGE Publications.

Zainol, Z., Abdullah, M. A., & Omar, N. (2022). Business-to-business relationship quality and export performance among SMEs in Southeast Asia. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, *34*(8), 1718–1738. https://doi.org/10.1108/APJML-07-2021-0501

Copyright © 2026 The Author(s). Published by *Fisipol – UMTS Press*.
This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License.