

## **ANALISIS TATANIAGA TANDAN BUAH SEGAR KELAPA SAWIT DI DESA TEMPAKAN KECAMATAN BATU ENGAU KABUPATEN PASER**

*(Marketing Analysis of Fresh Fruit Bunches of Oil Palm in Tempakan Village,  
Batu Engau Subregency, Paser Regency)*

**SIMON SUTRADO SIMANJUNTAK, ACHMAD ZAINI**

Jurusan/Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Mulawarman.  
Kampus Gunung Kelua, Jl. Pasir Balengkong, Samarinda, Kalimantan Timur, Indonesia.75123.

Manuskrip diterima: 10 Juni 2019. Revisi diterima: 1 Oktober 2019.

### **ABSTRAK**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui saluran tataniaga, margin tataniaga, *share*, dan tingkat keuntungan tataniaga tandan buah segar kelapa sawit di Desa Tempakan, Kecamatan Batu Engau, Kabupaten Paser. Penelitian dilaksanakan mulai bulan Juni sampai Agustus 2016. Pengambilan sampel dilakukan dengan dua cara yaitu metode acak sederhana pada tingkat petani dan untuk tingkat lembaga pemasaran menggunakan metode bola salju. Analisis data dilakukan dengan menghitung margin, *share*, dan tingkat keuntungan tataniaga. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat dua saluran tataniaga di lokasi penelitian yaitu saluran nol tingkat dan saluran satu tingkat. Margin tataniaga di tingkat petani Rp40,39 kg<sup>-1</sup> dan margin di tingkat pedagang pengumpul Rp314,44 kg<sup>-1</sup>. *Share* rata-rata yang diterima petani 97,58% dan pedagang pengumpul 81,48%. Margin dan *share* yang menguntungkan petani yaitu pada saluran nol tingkat. Tingkat keuntungan rata-rata di tingkat pedagang pengumpul tandan buah segar sebesar 112,75%, sehingga tataniaga yang dilakukan pedagang pengumpul adalah menguntungkan.

Kata kunci: Keuntungan, margin, saluran tataniaga, *share*.

### **ABSTRACT**

*The purposes of this study were to know marketing channel, marketing margin, share, and marketing profit of fresh fruit bunches of oil palm in Tempakan Village, Batu Engau Subregency, Paser Regency. The study was conducted from June to August 2016. The sampling method was done with two ways as random sampling in farmer level and in marketing channel as snowball sampling. Data analysis were done by calculating marketing margin, share, and marketing profit. The results of this study showed that there are two marketing channels in reserach location are channel of level zero and channel of level one. Marketing margin in farmer level was Rp40.39 kg<sup>-1</sup> and margin in whole trader level was Rp314.44 kg<sup>-1</sup>. The average share of farmer level was 97.58% and in trader level was 81.48%. Margin and share that profitable for farmer is at channel of level zero. The average of profit in whole trader level of fresh fruit bunches was 112.75%, that meant marketing by whole trader is profitable.*

*Keywords: Profit, margin, marketing channel, share.*

### **PENDAHULUAN**

Sektor pertanian di Indonesia memegang peranan penting sebagai penyedia pangan, lapangan kerja, dan penyumbang devisa negara melalui ekspor. Tujuan pembangunan pertanian adalah untuk meningkatkan kesejahteraan petani dan keluarganya melalui peningkatan pendapatan. Salah satu aspek

yang penting dalam pembangunan pertanian adalah mengetahui cara meningkatkan produksi secara terus-menerus sehingga kesejahteraan petani maupun masyarakat luas terus meningkat. Sektor perkebunan sebagai salah satu bagian dari pertanian dalam arti luas merupakan komponen utama yang penting dalam perekonomian Indonesia. Kelapa sawit merupakan

komoditas perkebunan yang cukup penting di Indonesia dan memiliki prospek pengembangan yang cukup cerah. Kelapa sawit merupakan penghasil minyak yang mendukung perekonomian nasional. Selain itu usahatani kelapa sawit dapat dijadikan sebagai mata pencaharian pokok bagi petani.

Era pengembangan kelapa sawit di Kalimantan Timur dimulai pada tahun 1982 yang dirintis melalui Proyek Perkebunan Inti Rakyat (PIR) yang dikelola oleh PT Perkebunan Nusantara VI (PTP). Areal penanaman kelapa sawit yang cukup luas berada di Kabupaten Paser yang meliputi Kecamatan Kuaro, Batu Engau, Long Ikis, Long Kali, Paser Belengkong, dan Tanah Grogot. Selain itu juga terdapat perkebunan kelapa sawit di Kabupaten Penajam Paser Utara, Kabupaten Kutai Kartanegara, Kabupaten Kutai Barat, Kabupaten Berau, dan Kota Samarinda (Badan Koordinasi Penanaman Modal Samarinda, 2013).

Tanaman kelapa sawit secara umum memiliki waktu tumbuh rata-rata 20-25 tahun. Pada tiga tahun pertama disebut sebagai kelapa sawit muda, hal ini dikarenakan kelapa sawit tersebut belum menghasilkan buah. Kelapa sawit mulai berbuah pada usia empat sampai enam tahun, pada usia tujuh sampai sepuluh tahun disebut sebagai periode matang (*the mature periode*), di mana pada periode tersebut mulai menghasilkan Tandan Buah Segar (TBS) (Fauzi dkk, 2006).

Pada daerah Desa Tempakan, Kecamatan Batu Engau, Kabupaten Paser, TBS kelapa sawit dijual ke PT. Pujuk Jaya oleh petani dan pedagang pengumpul. PT. Pujuk Jaya merupakan salah satu perusahaan pengelola kelapa sawit menjadi *Crude Palm Oil* (CPO). Kegiatan produksi untuk menghasilkan CPO, sangat bergantung pada TBS kelapa sawit sebagai bahan bakunya. Pasokan TBS diperoleh dari petani non PIR. TBS kelapa sawit dari petani dijual ke pedagang pengumpul, lalu TBS dibeli oleh PT. Pujuk Jaya sebagai perusahaan inti. TBS dari petani tersebut bersama TBS dari kebun sendiri diolah menjadi *Crude Palm Oil* (CPO) di pabrik pengolahan kelapa sawit (PKS) milik PT. Pujuk Jaya. Tataniaga merupakan komponen terpenting bagi usahatani di mana petani perlu mengalokasikan biaya tataniaga

seefisien mungkin agar memperoleh keuntungan yang besar.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui:

1. Alur tataniaga TBS yang terjadi di Desa Tempakan, Kecamatan Batu Engau, Kabupaten Paser.
2. Margin dan *share* tataniaga yang diterima oleh masing-masing tataniaga TBS di Desa Tempakan, Kecamatan Batu Engau, Kabupaten Paser.
3. Tingkat keuntungan tataniaga TBS di Desa Tempakan, Kecamatan Batu Engau, Kabupaten Paser.

## METODE PENELITIAN

### Waktu dan Lokasi Penelitian

Waktu penelitian adalah selama tiga bulan pada bulan Juni-Agustus 2016. Penelitian ini dilakukan di Desa Tempakan, Kecamatan Batu Engau, Kabupaten Paser, Provinsi Kalimantan Timur.

### Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah:

1. Data primer  
Data primer diperoleh dengan cara mengadakan wawancara dengan responden menggunakan daftar pertanyaan yang telah disiapkan dan disusun sesuai dengan tujuan penelitian. Data primer dikumpulkan mulai bulan Februari-April 2016.
2. Data sekunder  
Data sekunder diperoleh dari publikasi cetak maupun digital oleh Badan Pusat Statistik, Dinas Pemerintah dan studi literatur berkaitan dengan penelitian ini.

### Metode Pengambilan Sampel

Jumlah responden dalam penelitian ini sebanyak 33 orang, dari 125 petani kelapa sawit di Desa Tempakan, Kecamatan Batu Engau. Pengambilan sampel menggunakan metode acak sederhana (*simple random sampling*). Menurut Suparmoko (1999), pada metode ini setiap anggota dari populasi mempunyai kesempatan yang sama untuk dimasukkan sebagai sampel. Dalam hal ini metode yang digunakan adalah dengan

pengundian.

Teknik pengambilan sampel di tingkat lembaga tataniaga, menggunakan metode *non probability sampling* yaitu metode bola salju (*snowball sampling*) Pengumpulan data dilakukan secara berantai dengan mencari informasi dari petani tahap pertama. Wawancara dengan petani akan menunjukkan informasi lembaga-lembaga yang terlibat dalam kegiatan tataniaga seperti pedagang pengumpul dan pedagang besar yang membeli TBS dari produsen.

**Metode Analisis Data**

Data yang diperoleh dari penelitian ini dianalisis untuk mengetahui saluran tataniaga, margin tataniaga (Sudiyono, 2002), share, dan tingkat keuntungan tataniaga.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**Penerimaan Petani dan Pedagang**

Hasil produksi kelapa sawit yang berupa TBS dari 5 petani responden di Desa Tempakan, Kecamatan Batu Engau sebanyak 83.820 kg dengan rata-rata 16.764 kg responden<sup>-1</sup>. Jumlah penerimaan 5 responden sebesar Rp139.979.400,00 dengan rata-rata Rp27.995.880,00 responden<sup>-1</sup> (Tabel 1).

Tabel 1. Produksi dan penerimaan 5 petani yang menjual TBS langsung ke pabrik bulan Februari-April.

No. responden	Produksi (kg)	Penerimaan (Rp)
1	6.150	10.270.500,00
2	13.650	22.795.500,00
3	9.570	15.981.900,00
4	11.050	18.453.500,00
5	43.000	39.746.000,00
Jumlah	83.820	139.979.400,00
Rata-Rata	16.764	27.995.880,00

Sumber: Data primer (diolah) (2016).

**Penerimaan Pedagang Pengumpul**

Hasil produksi kelapa sawit yang berupa TBS dari 28 petani yang menjual TBS kelapa sawitnya ke 3 pedagang pengumpul sebanyak 147.132 kg dengan rata-rata 5.254,714 kg responden<sup>-1</sup>. Jumlah penerimaan yang diterima oleh 3 pedagang

pengumpul sebesar Rp245.710.440,00 dengan rata-rata Rp81.903.480 pedagang<sup>-1</sup> (Tabel 2).

Tabel 2. Produksi dan penerimaan pedagang pengumpul yang membeli Tandan Buah Segar(TBS) dari petani dari bulan Februari-April.

No. responden	Produksi (kg)	Penerimaan (Rp)
1	3.775	6.304.250,00
2	3.990	6.663.300,00
3	3.960	6.613.200,00
4	3.275	5.469.250,00
5	3.497	5.839.990,00
6	3.170	5.293.900,00
7	3.906	6.523.020,00
8	4.072	6.800.240,00
9	3.880	6.479.600,00
10	8.410	14.044.700,00
11	7.373	12.312.910,00
12	9.415	15.723.050,00
13	3.860	6.446.200,00
14	4.240	7.080.800,00
15	7.880	13.159.600,00
16	3.058	5.106.860,00
17	5.290	8.834.300,00
18	3.810	6.362.700,00
19	4.736	7.909.120,00
20	8.210	13.710.700,00
21	10.360	17.301.200,00
22	4.600	7.682.000,00
23	5.455	9.109.850,00
24	4.370	7.297.900,00
25	5.250	8.767.500,00
26	5.140	8.583.800,00
27	3.300	5.511.000,00
28	8.850	14.779.500,00
Jumlah	147.132	245.710.440
Rata-rata	5.254,71	8.775.372,86

Sumber: Data primer (diolah) (2016).

**Biaya Tataniaga**

Biaya tataniaga merupakan biaya yang dikeluarkan selama proses penyaluran TBS dari tangan petani hingga ke konsumen akhir (pabrik).

*Biaya Tataniaga di Tingkat Petani*

Biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh petani selama penyaluran TBS berupa biaya transportasi dan biaya bongkar pabrik. Biaya yang ditanggung oleh petani lebih sedikit karena petani yang langsung menjual TBS ke pabrik tidak menanggung biaya balas jasa

seperti supir dan biaya muat. Biaya transportasi yang dikeluarkan oleh petani dihitung dengan rata-rata Rp92.000,00, dan biaya bongkar pabrik sebesar Rp25.000,00.

#### *Biaya Tataniaga di Tingkat Pedagang Pengumpul*

Biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh 3 pedagang pengumpul dalam penyaluran TBS jauh lebih banyak berupa biaya muat, biaya bongkar, biaya transportasi, biaya susut, biaya SPK (surat perintah kerja), dan upah supir. Pedagang pengumpul yang ada di Desa Tempakan mengeluarkan biaya muat dengan rata-rata Rp980.933,33, biaya bongkar Rp247.333,33, biaya transportasi Rp1.109.850,00, biaya susut Rp1.471.400,00, dan biaya supir Rp616.583,33.

#### **Saluran, Margin, dan Share Tataniaga**

Berdasarkan hasil analisis data terhadap 33 petani responden usahatani kelapa sawit di Desa Tempakan, Kecamatan Batu Engau, petani pada umumnya menjual hasil TBS menggunakan saluran pedagang pengumpul. Penjualan langsung kepada pedagang pengumpul ini disebabkan tidak adanya sarana dan prasarana yang dimiliki oleh petani untuk menjual langsung ke pabrik pengolahan kelapa sawit yang ada di Kecamatan Batu Engau. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa petani kelapa sawit memasarkan produksi hasil panennya menggunakan lembaga-lembaga pemasaran seperti pedagang pengumpul TBS kelapa sawit. Dari 33 responden yang terdiri 28 orang menggunakan lembaga pemasaran pedagang pengumpul TBS kelapa sawit, dan 5 orang responden yang memasarkan produksinya langsung ke pabrik pengolahan.

#### *Saluran Tataniaga*

Berdasarkan hasil penelitian, saluran pemasaran TBS kelapa sawit di Desa Tempakan terdapat 2 macam saluran yaitu:

##### 1. Saluran nol tingkat

Saluran nol tingkat sering disebut saluran langsung. Produsen langsung menjual barangnya TBS kepada konsumen (pabrik), jadi tidak menggunakan perantara sama sekali. Petani yang langsung memasarkan hasil produksinya ke pabrik

terdapat 5 orang petani. Saluran nol tingkat ini petani kelapa sawit langsung menjual TBS ke pabrik tanpa melalui pedagang perantara seperti pedagang pengumpul. Berdasarkan hasil penelitian TBS yang dijual pada bulan Februari adalah 31.600,00 kg dengan harga Rp1.530 kg<sup>-1</sup>, bulan Maret adalah 27.650,00 kg dengan harga Rp1.670 kg<sup>-1</sup>, dan bulan April adalah 19.370,00 kg dengan harga Rp1.810 kg<sup>-1</sup>. Sejak bulan Februari-April dapat terlihat kenaikan harga yang terjadi dan adanya penurunan produksi TBS, dari kenaikan harga tersebut sangat menguntungkan bagi para petani karena harga jual dari bulan ke bulan mengalami peningkatan.

Pada umumnya pada saluran nol tingkat harga jual petani paling tinggi dibandingkan pada saluran lain, karena petani hanya menanggung biaya transportasi dan biaya bongkar pada proses pemasaran TBS kelapa sawit yang akan dijual langsung ke pabrik. Banyak juga petani selain dari responden yang menjual hasil produksi TBSnya langsung ke pabrik. Pembayaran untuk hasil penjualan TBS pada saluran nol tingkat dilakukan secara tunai melalui seseorang yang memiliki SPK dari pabrik.

Saluran nol tingkat pada dasarnya jarang dilakukan untuk komoditas kelapa sawit, tetapi di kondisi lapang banyak terjadi disebabkan oleh:

- a. Biaya pemasaran yang dikeluarkan tidak terlalu banyak.
- b. Banyak petani yang memiliki alat transportasi sendiri untuk memasarkan secara langsung hasil produksi atau hasil panen mereka.
- c. Tidak adanya peraturan yang melarang bagi petani untuk menjual langsung hasil produksi TBS ke pabrik, karena pihak pabrik sudah memiliki kontrak kerja dengan masyarakat desa setempat untuk langsung menerima TBS mereka.

##### 2. Saluran satu tingkat

Saluran ini disebut sebagai saluran satu karena hanya ada satu lembaga perantara. Perantara untuk pada umumnya untuk menyalurkan TBS ke pabrik adalah pedagang pengumpul. Petani yang memasarkan TBS melalui pedagang pengumpul terdapat 28 petani. Pada saluran ini petani menjual TBS kepada pedagang

pengumpul dengan harga yang sudah ditetapkan oleh pedagang pengumpul. Hasil penelitian menunjukkan jumlah TBS yang dijual pada bulan Februari adalah 55.520,00 kg dengan harga beli rata-rata Rp1.213,33 kg<sup>-1</sup>, bulan Maret adalah 49.873,00 kg dengan harga beli rata-rata Rp1.336,67 kg<sup>-1</sup>, dan bulan April adalah 41.739,00 kg dengan harga beli rata-rata Rp1.516,67 kg<sup>-1</sup>. Harga ditetapkan oleh pedagang pengumpul yang sudah disepakati oleh petani dan pedagang. Petani yang menjual TBS melalui saluran ini, maka mereka langsung dibayar tunai setelah TBS selesai ditimbang, hal ini yang membuat para petani kelapa sawit banyak memilih saluran ini.

#### *Margin Tataniaga*

Margin tataniaga adalah selisih harga yang diterima produsen dengan harga yang telah dibayar oleh konsumen. Pada saluran ini petani menjual langsung TBSnya ke pabrik, artinya mereka tidak menggunakan lembaga pemasaran atau lembaga perantara dalam menyalurkan TBS mereka. Oleh karena itu *share* margin untuk harga jual petani bulan Februari 97,68%, bulan Maret 97,68%, dan pada bulan April 97,40%, dari angka tersebut diambil rata-rata harga jual Rp1.629,61 kg<sup>-1</sup> dan *share* margin 97,58%, untuk saluran tataniaga nol tingkat merupakan saluran pemasaran yang tertinggi *share* margin harga jual petaninya dibandingkan saluran satu tingkat. Margin tataniaga untuk setiap saluran lembaga pemasaran dapat dilihat pada Tabel 3 dan 4.

Pada saluran tataniaga satu tingkat, petani menjual hasil produksi kelapa sawitnya melalui lembaga pemasaran pedagang pengumpul TBS kelapa sawit untuk harga rata-rata harga jual TBS petani dari bulan Februari-April adalah Rp1.355,56 kg<sup>-1</sup> dengan rata-rata *share* margin 81,48%. Pada saluran tataniaga ini *share* yang diterima petani merupakan *share* yang paling kecil dibandingkan saluran tataniaga nol tingkat atau petani ke pabrik. Rata-rata yang diterima petani TBS kelapa sawit adalah Rp1.639,61 kg<sup>-1</sup> dengan rata-rata *share* 98,18% (Tabel 4).

Pada saluran pemasaran nol tingkat, *share* untuk harga jual TBS adalah merupakan *share* yang tertinggi dikarenakan

petani menjual secara langsung hasil panen mereka ke pabrik. Walaupun ada beberapa biaya yang dikeluarkan petani, namun biaya tersebut sangat kecil sehingga harga jual langsung ke pabrik untuk penjualan TBS di bulan Februari Rp1.530 kg<sup>-1</sup> jika dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan maka rata-rata harga jual TBS yang dijual ke pabrik berkisar Rp1.504,56 kg<sup>-1</sup>, untuk bulan Maret harga beli pabrik Rp1.670 kg<sup>-1</sup> setelah dikurangi biaya-biaya maka rata-rata harga jual petani ke pabrik berkisar antara Rp1.641,33 kg<sup>-1</sup>. Pada bulan April harga beli pabrik Rp1.810 kg<sup>-1</sup> setelah dikurangi biaya-biaya maka rata-rata harga jual petani ke pabrik berkisar antara Rp1.772,94 kg<sup>-1</sup>.

#### **Tingkat Keuntungan**

Tingkat keuntungan tataniaga satu tingkat pada masing-masing pedagang pengumpul dapat dilihat dari perbandingan antara penerimaan yang diterima dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Perhitungan tingkat keuntungan hanya sampai pada lembaga tataniaga pedagang pengumpul. Tingkat keuntungan pada pedagang pengumpul berkisar antara 110,00%–114,25% dengan rata-rata 112,75%.

#### **Kendala-kendala**

Kendala yang dihadapi petani pada saat menyalurkan TBS diantaranya jarak kebun yang terlalu jauh dan kondisi jalan yang kurang baik. Hal tersebut mengakibatkan petani atau pedagang pengumpul sulit untuk memasarkan hasil produksi kelapa sawit yang berupa TBS langsung ke pabrik. Kurangnya informasi harga di tingkat pabrik serta ketidakpahaman mengenai kualitas dan kuantitas yang diinginkan oleh pabrik menyebabkan petani menjadi mudah untuk menerima saran ataupun masukan dari pihak ketiga (pedagang pengumpul) yang berhubungan erat dengan mereka secara langsung. Keterbatasan sarana dan prasarana yang dimiliki, membuat petani memilih pedagang pengumpul yang mengakibatkan harga yang diterima rendah. Secara umum petani memiliki lembaga pemasaran (pedagang pengumpul) tersendiri sehingga mereka terikat dari lembaga tersebut, tanpa memikirkan harga di pabrik.

Tabel 3. Margin tataniaga saluran pemasaran nol tingkat petani ke pabrik.

No.	Uraian	Bulan Februari	Margin <i>share</i> (%)	Bulan Maret	Margin <i>share</i> (%)	Bulan April	Margin <i>share</i> (%)
1.	Petani						
	Harga jual	1.494,56	97,68	1.631,33	97,68	1.762,94	97,40
2.	Pabrik						
	Margin tataniaga						
	Harga beli	1530,00	100,00	1670,00	100,00	1.810,00	100,00
	Margin total	35,44	2,32	38,67	2,32	37,06	2,60

Uraian	Rata-rata harga	Rata-rata margin <i>share</i> (%)
1 Petani		
Harga jual	1.629,61	97,58
2 Pabrik		
Margin tataniaga		
Harga beli	1.670,00	100,00
Margin total	40,39	2,42

Sumber: Data primer (diolah) (2016).

Tabel 4. Margin tataniaga saluran pemasaran satu tingkat.

No.	Uraian	Bulan Februari	Margin <i>share</i> (%)	Bulan Maret	Margin <i>share</i> (%)	Bulan April	Margin <i>share</i> (%)
1.	Petani						
	Harga jual	1.213,33	80,61	1.336,67	80,04	1.516,67	83,79
2.	Pedagang Pengumpul						
	Harga beli TBS	1.213,33	80,61	1.336,67	80,04	1.516,67	83,79
	Harga jual	1.530,00	100,00	1.670,00	100,00	1.810,00	100,00
	Biaya	116,32	7,60	124,97	7,48	149,41	8,25
	Keuntungan	200,35	13,09	208,36	12,48	143,93	7,95
	Margin tataniaga	316,67	20,60	333,33	19,96	293,33	16,20
3.	Pabrik						
	Margin tataniaga						
	Harga beli TBS	1.530,00	100,00	1.670,00	100,00	1.810,00	100,00
	Margin total	316,67	20,60	333,33	19,96	293,33	16,20

No.	Uraian	Rata-rata harga	Rata-rata margin <i>share</i> (%)
1.	Petani		
	Harga jual	1.355,56	81,48
2.	Pedagang pengumpul		
	Harga beli TBS	1.355,56	81,48
	Harga jual	1.670,00	100,00
	Biaya	130,22	9,61
	Keuntungan	187,21	11,21
	Margin tataniaga	314,44	18,83
3.	Pabrik		
	Margin tataniaga		
	Harga beli TBS	1.670,00	100,00
	Margin total	314,44	18,83

Sumber: Data primer (diolah) (2016).

### Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis data terhadap 33 responden pada usahatani kelapa sawit di

Desa Tempakan, Kecamatan Batu Engau, diketahui data luas tanam pada petani kelapa sawit seluruhnya adalah 96,5 ha. Luas tanam

pada masing masing responden berkisar antara 1 hingga 15 ha, sehingga rata-rata luas tanam adalah 2,92 ha responden<sup>-1</sup>. Produksi yang dihasilkan oleh petani dari bulan Debruari-April 2016 sebesar 230.952 kg dengan rata-rata produksi 6.998,54 kg responden<sup>-1</sup>.

Kelapa sawit merupakan komoditi unggulan yang diusahakan di Desa Tempakan, Kecamatan Batu Engau, dengan didukungnya adanya PT. Pujuk Jaya, yang sangat membantu para petani khususnya untuk menyalurkan hasil produksi TBS kelapa sawit yang akan diolah di pabrik. Petani kelapa sawit memasarkan produksi hasil panennya menggunakan lembaga-lembaga pemasaran seperti, pedagang pengumpul TBS kelapa sawit. Petani lebih memilih menggunakan lembaga pemasaran pedagang pengumpul TBS kelapa sawit (saluran satu tingkat), daripada petani yang memasarkan produksinya langsung ke pabrik pengolahan (saluran nol tingkat). Hal ini disebabkan karena pemasaran melalui pedagang pengumpul jauh lebih mudah dibandingkan harus langsung memasarkan TBS ke pabrik pengolahan dan selain itu di sebabkan juga tidak adanya transportasi yang dimiliki petani untuk mengantarkan TBS langsung ke pabrik.

Pada proses pemasaran yang menggunakan lembaga pemasaran seperti pedagang pengumpul, masing-masing petani sudah memiliki keterikatan antara pedagang pengumpul satu dengan yang lain. Hal tersebut disebabkan oleh adanya pembeli memberi jasa pinjaman berupa pupuk dan uang, selain itu adanya hubungan dekat dengan pembeli, sehingga harga jual sudah diatur oleh masing-masing pedagang pengumpul. Perbedaan harga jual biasanya ditentukan dari jarak kebun yang dimiliki oleh petani. Harga yang ditetapkan oleh pedagang pengumpul untuk membeli tandan buah segar berbeda dengan harga yang sudah ditetapkan oleh pabrik. Hal ini disebabkan karena adanya biaya yang harus ditanggung oleh pedagang pengumpul dalam memasarkan (menyalurkan TBS) ke pabrik. Harga juga seringkali dipermainkan oleh pedagang pengumpul, karena ketidaktahuannya petani tentang harga terbaru di tingkat pabrik. Seringkali

pedagang pengumpul membeli TBS di petani dengan harga yang rendah. Ketidaktahuannya petani dalam harga terbaru yang sudah ditetapkan oleh pabrik membuat sebagian pedagang pengumpul yang membeli TBS dari petani terkadang membeli dengan harga yang murah di bawah harga yang sudah ditetapkan oleh pabrik, tetapi tidak semua pedagang pengumpul melakukan hal ini.

Berdasarkan analisis hasil diketahui bahwa biaya tataniaga di tingkat petani lebih kecil dibanding biaya tataniaga yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul. Besarnya margin pada pedagang pengumpul disebabkan adanya tambahan biaya tataniga berupa biaya SPK yang lebih besar daripada biaya SPK yang ditanggung petani. Selain itu juga disebabkan karena lembaga tataniaga mengeluarkan biaya-biaya balas jasa dari tenaga.

Pedagang pengumpul yang membeli TBS dari petani menetapkan harga jual tertentu untuk mengalami perubahan atau kenaikan dari harga ditingkat petani. Harga beli pada pedagang pengumpul lebih rendah bila dibanding harga jual petani, yaitu sebesar Rp1.639,61 kg<sup>-1</sup> menjadi Rp1.355,56 kg<sup>-1</sup>. Oleh sebab itu margin yang diperoleh pedagang pengumpul sebesar Rp314,44 kg<sup>-1</sup> dengan rata-rata biaya tataniaga Rp390,66 kg<sup>-1</sup> dari bulan Februari hingga April. Hal tersebut disebabkan pedagang pengumpul menarik balas jasa berupa keuntungan, setelah mempertimbangkan biaya-biaya tataniaga yang dikeluarkan dalam rangka mengumpulkan dan menjual kembali TBS yang dibeli dari petani.

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data menunjukkan bahwa tingkat keuntungan tataniaga dari tiga pedagang pengumpul yaitu dengan rata-rata 112,75%. Tataniaga yang dilakukan oleh pedagang pengumpul dikatakan untung. Hal ini karena nilai tingkat keuntungan pada pedagang pengumpul lebih besar dari 100%.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah:

1. Saluran tataniaga TBS kelapa sawit yang ada di Desa Tempakan, Kecamatan Batu Engau terdapat dua saluran yaitu tataniaga nol tingkat dan tataniaga satu tingkat.
2. Margin rata-rata pada saluran tataniaga nol tingkat sebesar Rp40,39 kg<sup>-1</sup> dan rata-rata margin pada saluran satu tingkat sebesar Rp314,44 kg<sup>-1</sup>. *Share* yang diterima petani maupun pedagang pengumpul adalah petani menerima dengan rata-rata 97,58% dan pedagang pengumpul menerima dengan rata-rata 81,48%. Margin dan *share* yang menguntungkan adalah saluran tataniaga nol tingkat.
3. Tingkat keuntungan tataniaga pedagang pengumpul di Desa Tempakan, Kecamatan Batu Engau berkisar antara 110–114,25% dengan rata-rata 112,75%.

#### **Saran**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka diperoleh beberapa saran yang diperuntukkan kepada pihak yang terlibat dalam pemasaran TBS kelapa sawit, yang meliputi:

1. Perlu adanya koperasi atau penyalur TBS yang dikelola oleh petani untuk memutus rantai pemasaran agar petani dapat menyalurkan TBS langsung ke pabrik.
2. Lembaga tataniaga yang terlibat dalam tataniaga TBS harus saling bekerjasama agar tercipta tataniaga yang sama-sama menguntungkan bagi masing-masing lembaga.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Fauzi, Y. dkk., 2007. Kelapa Sawit: Budidaya, Pemanfaatan Hasil & Limbah dan Analisis Usaha dan Pemasaran. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Suparmoko, M. 1999. Metode Penelitian Praktis. BPFE, Yogyakarta.