



ANALISIS SALURAN TATANIAGA KELAPA SAWIT DI KECAMATAN KUALUH SELATAN

PUTRI SINA BR TARIGAN¹, LAURA JUITA PINEM²

^{1,2}Program Studi Agribisnis, Fakultas Agro Teknologi, Universitas Prima Indonesia
Korespondensi : putrisina90@yahoo.co.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa saluran tataniaga dan efisiensi sistem tataniaga serta untuk mengetahui penerapan fungsi-fungsi tataniaga kelapa sawit di Kecamatan Kualuh Selatan. Penelitian dilakukan dengan menggunakan metode kualitatif untuk menganalisis lembaga, saluran dan fungsi pemasaran serta metode analisis kuantitatif digunakan untuk menganalisis margin pemasaran dan *Farmer's share*. Berdasarkan analisis sistem tataniaga terdapat tiga saluran dan disimpulkan bahwa saluran I pemasaran yaitu petani ke pabrik lebih efisien, sehingga *Farmer's share* yang tinggi dan margin tataniaga rendah.

Kata Kunci : kelapa sawit, sistem, fungsi tataniaga

PENDAHULUAN

Kelapa Sawit (*Elaeis guineensis* Jacq.) memegang peranan penting dalam sektor perkebunan serta perekonomian nasional. Tanaman yang produk utamanya terdiri dari minyak sawit (CPO) dan minyak inti sawit (KPO) ini memiliki nilai ekonomis yang tinggi dan menjadi salah satu penyumbang Devisa Negara yang terbesar dibandingkan dengan komoditas perkebunan lainnya. Minyak kelapa sawit merupakan bahan utama minyak goreng, sehingga pasokan yang kontinyu ikut menjaga kestabilan harga minyak goreng. Selain itu, sebagai salah satu komoditas pertanian andalan ekspor non migas, komoditas ini memiliki prospek yang lebih baik sebagai sumber perolehan devisa maupun pajak. Sedangkan proses produksi dan pengolahan yang panjang mampu menciptakan kesempatan kerja serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Kelapa sawit merupakan komoditas yang dianggap lebih ekonomis jika dibandingkan dengan tanaman lainnya sebagai komoditas non-migas andalan pemberi kontribusi devisa Negara untuk kelancaran pengelolaannya, membutuhkan tiga aspek agribisnis yang saling terkait satu sama lainnya, yakni aspek produksi, pemasaran, dan keuangan. Bila ketiga aspek tersebut ditangani dengan manajemen yang benar-benar tepat, bukan tidak mungkin hasil yang diperoleh bias lebih dari sekedar mendapatkan keuntungan (Pahan, 2010).

Kecamatan Kualuh Selatan merupakan salah satu kecamatan yang terdapat di Kabupaten Labuhan Batu Utara yang merupakan Kabupaten kedua dengan lahan kelapa sawit terluas di Indonesia. Produksi yang tinggi dengan dukungan luas lahan ternyata tidak mendukung kesejahteraan petani dalam mengelola lahannya. Hal inilah yang mendorong peneliti

untuk menganalisis tataniaga kelapa sawit yang terdapat di Kecamatan Kualuh Selatan.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa saluran tataniaga, mengetahui serta mengamati penerapan fungsi-fungsi tataniaga kelapa sawit di Kecamatan Kualuh Selatan, dan menganalisa efisiensi sistem pemasaran yang diterapkan oleh para petani di Kecamatan Kualuh Selatan.

METODE PENELITIAN

Data yang diperoleh dalam penelitian ini merupakan data primer yang didapat mengamati objek penelitian (observasi dan dibantu dengan menggunakan kuisioner dan wawancara terhadap responden. Penelitian ini tidak hanya melibatkan petani sebagai sumber data primer penelitian tetapi juga melibatkan lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran kelapa sawit di Kecamatan Kualuh Selatan. Lembaga pemasaran dalam hal ini adalah agen kecil, agen besar, dan Pabrik Kelapa Sawit (PKS). Sedangkan data sekunder dari penelitian ini didapat dari Badan Pusat Statistik, buku, internet, dan instansi lain yang terkait.

Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah 100 responden petani. Sedangkan responden Lembaga pemasaran ditentukan dengan menggunakan metode *snowball sampling* dari 100 petani yang telah ditentukan sebagai responden.

Penelitian ini menggunakan metode analisis kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif digunakan untuk menganalisis lembaga dan saluran pemasaran serta fungsi pemasaran. Analisis kuantitatif digunakan untuk menganalisis margin pemasaran dan *farmer,s share*

Uji validitas merupakan alat ukur yang digunakan untuk menggambarkan tingkat kesahihan kuisioner. Validitas menunjukkan sejauh mana alat dapat mengukur apa yang ingin diukur (Umar, 2005). Uji validitas dapat diketahui dengan cara menghitung nilai korelasi (r) antara data pada masing-masing pernyataan dengan skor tota. Rumus yang digunakan adalah rumus tehknik korelasi Product

Uji realibilitas merupakan uji yang digunakan untuk menunjukkan konsistensi suatu alat ukur dalam mengukur gejala yang sama (Umar, 2005). Uji realibilitas yang dipakai terhadap kuisioner yang dipakai pada penelitian ini menggunakan metode Cronbach's Alpha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

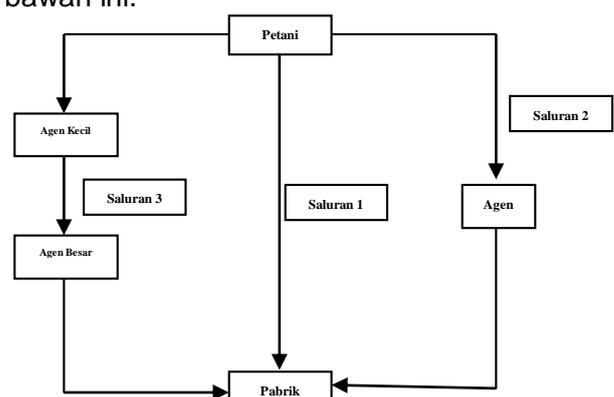
Gambaran Umum Responden

Sampel dalam penelitian ini dibagi atas 3 bagian sampel, yaitu petani kelapa sawit sebanyak 100 orang, agen petani 8 orang. Agen kelapa sawit ini terdiri dari dua bagian yaitu agen besar 3 orang dan agen kecil 5 orang) dan 1 pabrik.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Responden berusia rata-rata 45 tahun dengan standar deviasinya 10,4 tahun. Usia paling muda atau paling rendah adalah 29 tahun dan paling tua 73 tahun. Tingkat pendidikan responden rata-rata adalah 10,4 tahun. Lama pendidikan terendah dari responden adalah 6 tahun (tamatan Sekolah Dasar), dan pendidikan paling tinggi adalah 16 tahun (tamam Sarjana (S1). Sementara untuk agen yang diteliti, karakteristik Agen Besar dengan rata-rata usia 49 tahun sedangkan Agen Kecil dengan rata-rata usia 52 tahun. Tingkat pendidikan agen besar dan agen kecil rata-rata SMA dan Sarjana (S1).

Saluran Pemasaran

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat 3 saluran tataniaga yang digunakan oleh responden di Kecamatan Kualuh Selatan. Gambaran saluran tataniaga dapat dilihat pada gambar di bawah ini.



Terdapat 8 orang dari 100 responden menggunakan saluran tataniaga I untuk memasarkan TBSnya atau sebesar 8%. Pada saluran I ini petani langsung menjual tandan buah segar (TBS) ke pabrik kelapa sawit. Jumlah rata-rata yang dijual selama satu tahun adalah 2.211.303 kg/tahun dengan rata-rata harga Rp.1.403 per kg. Pada umumnya pada saluran I harga jual bagi petani adalah yang paling tinggi dan *Farmer's share* yang paling tinggi. Petani kelapa sawit lain juga berkeinginan melakukan penjualan tandan buah segar (TBS) langsung ke pabrik seperti saluran pemasaran I ini, tetapi karena volumenya (penjualan) tandan buah segar (TBS) cukup kecil maka tidak semua petani dapat menggunakan saluran ini.

Saluran pemasaran II digunakan oleh 35 orang dari 100 responden atau sebesar 35 % . Rata-rata jumlah kelapa sawit yang dipasarkan selama setahun yaitu sebesar 2.662.641 kg/tahun, dengan rata-rata yang diterima petani sebesar Rp.1.172 per kg. Kelapa sawit pada saluran ini dipasarkan oleh 3 agen besar. Saluran terakhir, yaitu saluran III diisi oleh 57 orang petani responden. Petani pada saluran ini menjual tanda buah segar (TBS) ke agen kecil rata-rata sebanyak 3.837.429 kg/tahun, dengan harga sebesar Rp 1.115 per kg. Sedangkan agen kecil menjual TBS kepada agen besar dengan harga Rp. 1.172 per kg. Harga yang diterima Agen Besar setelah menjual TBS ke pabrik adalah Rp. 1.400 per kg.

Fungsi Pemasaran

Di tingkat petani fungsi pemasaran penjualan. Penjualan TBS kelapa sawit di Kecamatan Kualuh Selatan dijalankan oleh petani dengan satu tujuan pabrik pengolahan, agen besar dan agen kecil.

Agen Kecil kelapa sawit di Kecamatan Kualuh Selatan menjalankan ketiga fungsi pemasaran yaitu fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas. Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh agen kecil adalah pembelian kelapa sawit berupa tandan buah segar (TBS) dari petani kemudian dijual ke agen besar dan menjual kepada pihak pabrik yang berada

di wilayah Kecamatan Kualuh Selatan. Penetapan harga baik harga jual maupun beli ditingkat agen kecil biasanya disesuaikan terlebih dahulu dengan informasi harga yang diperoleh dari pihak pabrik dan agen besar. Fungsi fisik yang dilaksanakan berupa kegiatan, pemanenan, pengangkutan, keamanan, dan distribusi. Fungsi pemanenan tentunya adalah untuk mengambil hasil tandan buah segar (TBS) petani yang siap untuk dijual dan diolah oleh pabrik PKS. Fungsi pengangkutan dilakukan oleh agen kecil untuk mengangkut hasil kelapa sawit berupa tandan buah segar (TBS) siap olah milik petani. Kegiatan pengangkutan dilakukan dengan menggunakan alat pengangkutan berupa mobil truk yang mampu menampung kelapa sawit berupa tandan buah segar (TBS) sekitar 6-16 ton. Penggunaan sarana pengangkutan dengan kapasitas tersebut mengharuskan agen kecil berulang kali melakukan pengangkutan. Hal ini tentunya akan mempengaruhi tingkat biaya pemasaran yang dikeluarkan untuk pengangkutan.

Agen besar melakukan fungsi pertukaran dan fungsi fisik. Pada fungsi pertukaran, agen besar melakukan pembelian kelapa sawit berupa tandan buah segar (TBS) siap olah dari petani yang berada di wilayah di Kecamatan Kualuh Selatan. Dalam aktivitas jual beli ini biasanya dari pihak petani menghubungi pihak agen besar untuk memberikan informasi mengenai kesiapan panen. Selanjutnya penentuan harga yang akan dibayar diinformasikan oleh agen besar dari masing-masing pabrik. Pada aktivitas ini pihak agen besar menjadi perantara dalam kegiatan transaksi yang dilakukan antara petani dengan pihak pabrik. Setelah melakukan kegiatan pembelian dari petani, agen besar selanjutnya langsung mengirim kelapa sawit berupa tandan buah segar (TBS) tersebut menuju pabrik. Penetapan kualitas kelapa sawit yang diterima dari permintaan pihak pabrik.

Fungsi pengangkutan yang dilakukan oleh pihak agen besar adalah mengangkut hasil panen kelapa sawit berupa tandan buah segar (TBS) siap olah dari lokasi budidaya petani ke pihak pabrik yang berada di wilayah Kecamatan Kualuh Selatan. Dalam menjalankan kegiatan

pengangkutan ini, agen besar menggunakan truk dengan muatan per truk sebesar 6-16 ton. Agen besar tidak melakukan fungsi penyimpanan, karena hasil kelapa sawit berupa tandan buah segar (TBS) langsung dikirim langsung kepada pihak pabrik dengan tujuan ke berbagai daerah.

Efisiensi Pemasaran

Penentuan tingkat efisiensi suatu sistem pemasaran dapat dilakukan melalui pendekatan analisis margin pemasaran. Pemasaran yang dilakukan pada saluran pemasaran I sudah dikelola dengan baik karena penjualan dilakukan petani langsung ke pabrik pengelolaan tanpa perantara apapun, harga yang diterima petani adalah Rp 1.403,- per kg TBS. Saluran pemasaran I merupakan saluran yang paling yang paling efisien di tandai dengan nilai marginnya yaitu 0. Sedangkan pada saluran pemasaran II pengelolaan penjualan dilakukan petani melalui agen besar, harga yang diterima petani adalah Rp 1.172,- per kg. Saluran ini belum efisien ditandai dengan margin yang tinggi yaitu Rp 231. Sementara pada saluran pemasaran III petani kelapa sawit menjual melalui agen kecil, pada tingkat ini petani menerima hasil penjualan TBS langsung dari agen kecil. Harga rata-rata yang diterima petani melalui saluran ini terlihat lebih rendah yaitu Rp 1.115.- dan total margin pemasaran saluran III sebesar Rp 478.

Farmer's Share

Farmer's share adalah perbandingan tingkat harga yang diterima oleh petani dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir. *Farmer's share* merupakan konsep balas jasa atas kegiatan usahatani. *Farmer's share* tertinggi terdapat pada saluran pemasaran I (petani-pabrik) yaitu sebesar 100 persen dengan harga jual ditingkat petani dan pabrik sama yaitu Rp. 1.403,- sedangkan *farmer's share* terendah terdapat pada saluran III (petani-Agen kecil-agen besar-pabrik) yaitu sebesar 65,94 persen. Perbedaan *farmer's share* yang terjadi pada setiap saluran pemasaran dikarenakan adanya perbedaan harga

yang diterima setiap lembaga pemasaran, jumlah lembaga pemasaran yang terlibat serta fungsi-fungsi yang dilakukan sehingga meningkatkan harga di tingkat konsumen Rahmawati, (2013).

KESIMPULAN

1. Terdapat 3 Saluran pemasaran Kelapa Sawit di Desa tenggulun Kecamatan Tenggulun Kabupaten Aceh tamiang :
 - a) Saluran pemasaran I yaitu : Petani – Pabrik
 - b) Saluran pemasaran II yaitu : Petani- Agen Besar- Pabrik
 - c) Saluran pemasaran III yaitu: Petani- Agen Kecil- Agen Besa- Pabrik
2. Fungsi-fungsi tataniaga yang diterapkan di Kecamatan Kualuh Selatan adalah sebagai berikut:
 1. Fungsi pertukaran : Pembelian dan Penjualan
 2. Fungsi fisik : Penyimpanan, Pengangkutan dan Pemrosesan
 3. Fungsi fasilitas : Standarisasi dan Grading
2. Saluran pemasaran 1 adalah saluran yang paling efisien dilihat dari Margin pemasaran sebesar 0% dan *Farmer's Share* sebesar 100%

Saran

1. Petani di Kecamatan Kualuh Selatan harus meningkatkan kerjasama untuk mengaktifkan kembali koperasi pertanian serta kelompok tani kelapa sawit dan memiliki transportasi milik bersama, sehingga petani bisa dimudahkan dalam proses pemasaran TBS

kelapa sawit secara langsung ke pabrik kelapa sawit.

2. Diperlukan adanya intervensi pemerintah untuk mengaktifkan kembali koperasi pertanian dengan sistem manajemen dan kinerja yang lebih baik dari sebelumnya.

DAFTAR PUSTAKA

Direktorat Jendral Perkebunan.2018. *Statistik Perkebunan Indonesia*. Jakarta. Kementerian Pertanian.

Effendi Rustam & Widararho Agus. 2011. *Buku Pintar Kelapa Sawit*. Agromedia Pustaka. Jakarta.

Sumarwan, U. 2004. *Perilaku Konsumen: Teori Dan Penerapannya Dalam Pemasaran*. Ghalia Indonesia. Bogor.

Sumarwan, U. 2010. *Perilaku Konsumen*. PT Ghalia Indonesia, Anggota IKAPI, Bogor.

Hanafie, Rita. 2010. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. CV Andi Offset. Yogyakarta.

Pahan, I. 2010. *Panduan lengkap Kelapa sawit. Managemen Agribisnis dari hulu hingga hilir*.Penebar Swadaya. Jakarta.

Sinaga et al. 2014. *Fluktuasi Harga pada Produk Pertanian*. Yogyakarta