

ANALYSIS OF THE MARKETING OF FRESH FRUIT BUNCHES (FFB) OF OIL PALM
FARMERS GOVERNMENTAL PATTERN RANTAU BARU VILLAGE RIGHT
KERINCI DISTRICT PELALAWAN

By Otniel Dippos Sinaga (0506133611)
Under supervision by Suardi Tarumun
Otnielsinaga 17 yahoo.com

ABSTRACT

Palm oil is commodity which is now the belle of the plantation in Indonesia especially in Riau province, this can be seen with the areal extent of existing plantations in Riau. The purpose of this study were : To identify the marketing channel TBS palm-government, Aware of the most profitable marketing channels for farmers organizations, Analyzing marketing margins palm governmental and Determine the relationship between farmers and traders of palm oil. The research was conducted in July 2011-March 2012 at Rantau Baru village of Kerinci district right Pelalawan. Using survey methods and sampling to farmers by multistage random sampling. In this study using data analysis to tabulate the data obtained. And analysis presented in descriptive form that describes the activities carried out by farmers. The result showed that there are two marketing channels, namely channel two, where the channel of the farmers sell directly to wholesalers and on channel two farmers sell to traders.

Keyword : Palm oil, Marketing analysis, Marketing channels, Rantau Baru village of Kerinci district right Pelalawan

=====

I. PENDAHULUAN

I. 1. Latar Belakang

Peran penting sektor pertanian dalam pertumbuhan dan ketahanan ekonomi nasional sudah tidak di ragukan lagi. Dalam pelaksanaan pembangunan nasional, sektor pertanian merupakan suatu sektor yang mendapat prioritas utama. Salah satu sasaran yang ingin dicapai dalam pembangunan sektor pertanian adalah untuk meningkatkan pendapatan petani. Beberapa komoditas andalan tanaman perkebunan diantaranya adalah karet, kakao dan kelapa sawit. Diantara tanaman tersebut kelapa sawit mempunyai peluang pasar yang relatif besar jika dibandingkan dengan komoditas perkebunan lainnya.

Beberapa keunggulan komparatif komoditi kelapa sawit bila dibandingkan dengan komooditi perkebunan yang menghasilkan minyak nabati lainnya seperti minyak kedelai, minyak kelapa dan minyak bunga matahari. Diantaranya keunggulan yang dimiliki adalah: (1). Produktifitas minyak per ha yang lebih tinggi bila dibandingkan dengan yang lainnya (2). Sosok tanaman yang cukup tangguh, terutama jika terjadi perubahan musim bila dibandingkan dengan yang lainnya (3). Sifat *interchangeable*-nya cukup menonjol bila dibandingkan dengan yang lainnya (4). Relatif stabil dalam berproduksi bila dibandingkan dengan yang lainnya.

Kelapa sawit merupakan komoditi yang pada saat ini menjadi primadona perkebunan di Indonesia khususnya di Propinsi Riau. Peranan penting kelapa sawit dapat dilihat dari prospeknya sebagai komoditi ekspor yang dapat memberikan sumbangan devisa negara dan

sumber pendapatan bagi petani. Perkebunan kelapa sawit di Propinsi Riau sangat mendorong kemajuan ekonomi masyarakat yang mengusahakannya sebagai sumber pendapatan keluarga di samping banyak membuka lapangan kerja bagi penduduk. Hal ini terlihat dengan luas areal sawit yang ada di Riau adalah 2.117.650 ha, (Dinas Perkebunan 2011). Penyebarannya pada Kabupaten/Kota yang ada dapat dilihat di Tabel 1 berikut ini.

Tabel I. Luas Areal Perkebunan Sawit di Provinsi Riau 2011.

No	Kabupaten/Kota	Luas Areal/Ha
1	Kabupaten Kampar	158.593
2	Kabupaten Rokan Hulu	207.804
3	Kabupaten Pelalawan	64.253
4	Kabupaten Indragiri Hulu	56.454
5	Kabupaten Kuantan Singingi	62.538
6	Kabupaten Bengkalis	132.345
7	Kabupaten Rokan Hilir	147.361
8	Kota Dumai	32.935
9	Kabupaten Siak	159.554
10	Kabupaten Indragiri Hilir	94.513
11	Kota Pekanbaru	1.300
	Jumlah	2.117.650

Sumber: Dinas Perkebunan, 2011

Dengan luas lahan kelapa sawit tersebut menunjukkan usaha perkebunan kelapa sawit sebagai sektor andalan di propinsi Riau. Hampir di seluruh Kabupaten Kota yang ada di Riau mengusahakan perkebunan kelapa sawit baik milik pemerintah daerah maupun yang dimiliki oleh perusahaan maupun yang dimiliki oleh masyarakat setempat.

Dari Tabel 1. diatas dapat dinyatakan bahwa Kabupaten Pelalawan mempunyai total luas perkebunan sawit seluas 64.253 Ha. Oleh karenanya berbagai aspek dalam pengembangan perkebunan kelapa sawit di wilayah ini, terutama aspek pemasaran perlu diperhatikan.

Kabupaten Pelalawan terdiri dari 6 Kecamatan dan pada setiap Kecamatan terdapat perkebunan kelapa sawit, baik perkebunan besar maupun perkebunan rakyat. Salah satu Kecamatan yang memiliki lahan kelapa sawit yang cukup luas adalah Kecamatan Kerinci Kanan. Pada tahun 2008 luas perkebunan kelapa sawit di Kecamatan Kerinci Kanan seluas 8.564 ha. Pada tahun 2010 luas perkebunan sawit di Kecamatan Kerinci Kanan meningkat menjadi 12.356 ha (Disbun Kabupaten Pelalawan, 2010).

Menurut Edram *dkk* (2007), pola pengembangan perkebunan rakyat untuk komoditi kelapa sawit di wilayah Riau pada dasarnya dapat dibedakan menjadi tiga pola pengembangan dan pembangunan perkebunan yaitu; Pola Perusahaan Inti Rakyat (PIR), Pola Kredit Koperasi Primer untuk Anggota (KKPA), dan Pola Swadaya.

Pengembangan perkebunan pola PIR adalah suatu pola pelaksanaan pengembangan perkebunan dimana perkebunan besar sebagai inti yang membantu dan membimbing perkebunan rakyat disekitar sebagai plasma dalam suatu sistem kerjasama yang saling menguntungkan, utuh dan berkesinambungan. Melalui pola PIR tersebut diharapkan secara bertahap dapat tercipta suatu kondisi yang saling menguntungkan antara kedua belah pihak melalui hubungan kerjasama yang harmonis. Setelah Bank Indonesia menutup skim kredit untuk pengembangan perkebunan pola PIR, maka pengembangan pembangunan perkebunan dilanjutkan dengan pola kemitraan melalui pemanfaatan KKPA yaitu pembangunan perkebunan dilakukan untuk membangun dan membina perkebunan rakyat di wilayah baru.

Pola swadaya merupakan pengusahaan atau pengelolaan kebun yang dilakukan oleh masyarakat secara swadaya dengan dana sendiri dan usaha mandiri. Usaha swadaya ini memegang peranan penting sebagai sumber pendapatan untuk menopang hidup keluarga walaupun pada kenyataannya produktifitas tanaman kelapa sawit yang diusahakan secara swadaya masih rendah dibandingkan dengan produktifitas dari kebun petani plasma maupun pengembangan perkebunan kelapa sawit yang lain seperti perkebunan besar.

Pengelolaan perkebunan kelapa sawit Pola Swadaya ini pada dasarnya tidak lebih baik dari pada para petani plasma ditinjau kegiatan pengusahaannya, luas lahan yang diusahakan, biaya yang digunakan sebagai biaya produksi dan biaya lainnya. Pengelolaan usahatani perkebunan plasma kelapa sawit pola PIR dapat dikatakan relatif baik keadaannya dari pola pengembangan secara swadaya, karena adanya pengawasan dan pembinaan langsung dari petugas perusahaan inti disamping dari aspek pemasaran, produksi tandan buah segar (TBS) perkebunan plasma langsung dijual melalui Koperasi Unit Desa (KUD) ke pabrik milik perusahaan inti (Edram *dkk* (2007)).

II. METODE PENELITIAN

Tempat dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian dilaksanakan di Desa Rantau Baru Kecamatan Kerinci Kanan Kabupaten Pelalawan. Di Kecamatan Kerinci Kanan terdapat dua Desa yaitu Desa Indosawit dan Desa Rantau Baru. Alasan pemilihan Desa Rantau Baru, karena lokasi yang lebih mudah dijangkau dengan luas perkebunan swadaya (5460 Ha), di bandingkan dengan Desa Indosawit yang lokasinya sulit untuk dijangkau. Penelitian dilaksanakan dari bulan Juli 2011 sampai dengan Maret 2012.

Alasan pemilihan lokasi di Kecamatan Kerinci Kanan adalah berdasarkan pertimbangan bahwa Kecamatan Kerinci Kanan merupakan salah satu Kecamatan yang mempunyai perkebunan swadaya yang luas (12.356 ha) dengan total produksi 223.776 Ton, (Dinas Pertanian dan Perkebunan Kabupaten Pelalawan, 2011). Pada Desa Rantau Baru Kecamatan Kerinci Kanan selanjutnya dipilih SP II dan SP III sebagai sampel karena lokasi ini mempunyai jumlah populasi petani terbanyak di banding dengan SP yang lain. Di perkebunan petani swadaya terdapat PT Asian Agri dengan jarak lokasi sekitar 20 Kilometer.

Luas Areal Perkebunan Sawit di Tiap SP di Desa Rantau Baru Kecamatan Kerinci Kanan Kabupaten Pelalawan

No	Nama SP	Luas Areal Perkebunan (ha)	Jumlah Petani (orang)	Rata-rata Luas Lahan/ Petani
1	SP I	1006.00	197	3.60
2	SP II	1537.00	312	5.71
3	SP III	1662.00	375	5.87
4	SP IV	1255.00	223	4.08
Jumlah		5460.00	1107	

Sumber BPS Pelalawan 2008

Penjualan kelapa sawit secara swadaya tergantung kepada lembaga-lembaga pemasaran yang ada seperti kepada koperasi maupun pedagang, keadaan ini hampir sebagian besar dialami petani-petani yang ada di Kecamatan Kerinci Kanan

Metode Pengambilan Sampel

Metode Pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode Survai. Pengambilan sampel untuk petani dilakukan secara Multistage Random Sampling yaitu pemilihan banyaknya jumlah sampel dengan acak berdasarkan letak geografis.

Pengambilan sampel dilakukan dengan pertimbangan-pertimbangan seperti : tingkat umur, pendidikan, luas lahan, jumlah petani dan lain-lain. Yang mana pertimbangan ini sesuai dengan tujuan penelitian. Didalam pemasaran kelapa sawit peranan pedagang kelapa sawit sangatlah besar dalam pendistribusian kelapa sawit ke PKS, untuk itu dalam penelitian ini dipilih semua pedagang tempat petani menjual TBS, yang ada di SP II dan SP III Rantau Baru Kecamatan Kerinci Kanan Kabupaten Pelalawan. PKS yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah PKS yang menerima atau tempat pedagang sampel menjual TBS milik petani.

Metode Pengambilan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Data Primer dan Data Sekunder. Data primer diperoleh dari langsung dari Petani, pedagang, dan pabrik kelapa sawit. Data Sekunder diperoleh dari Kantor Camat Kerinci Kanan, Kantor Cabang Pertanian Kecamatan Kerinci Kanan, Badan Pusat Statistik Provinsi, Badan Pusat Statistik Kabupaten Pelalawan dan instansi terkait lainnya yang meliputi data keadaan fisik daerah, tingkat pendidikan, kelembagaan sosial dan sumber lainnya yang menunjang penelitian.

Analisis Data

Dalam penelitian ini digunakan analisis data dilakukan dengan mentabulasikan data yang di peroleh kemudian di lakukan analisis. Beberapa analisis di sajikan dalam bentuk deskriptif yaitu bagaimana saluran pemasaran TBS kelapa sawit oleh petani swadaya, faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga, bagaimana hubungan antara petani dengan

pedagang kelapa sawit serta dalam bentuk hitungan biaya dan kegiatan yang dilakukan oleh petani swadaya.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Responden

Petani memegang peran penting dalam melaksanakan kegiatan usahatani, ini dapat dilihat dari kedudukannya sebagai pengelola dan pekerja. Petani merupakan pihak yang terlibat langsung dalam kegiatan usahatani dituntut untuk mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya yang terbatas melalui pengalokasian secara efisien, untuk memenuhi sebagian atau seluruh kebutuhan hidupnya dibidang pertanian. Keberhasilan dalam melaksanakan usahanya tergantung umur, tingkat pendidikan, jumlah anggota keluarga dan lama pengalaman. berikut ini akan dijelaskan profil (Petani dan Pedagang) umur, tingkat pendidikan, jumlah anggota keluarga dan pengalaman.

Profil Petani Kelapa Sawit

Umur sangat mempengaruhi petani dalam melakukan kegiatan usahatani karena petani sebagai pekerja sangat mengandalkan kekuatan fisik. Umur dapat juga mempengaruhi seseorang dalam penerimaan inovasi baru, serta pengambilan keputusan dalam Penerapan dan Pengembangan suatu usaha. Umumnya seseorang yang memiliki umur yang lebih muda memiliki kemampuan fisik yang lebih kuat dalam mengelola usahatani, mudah dalam mengadopsi inovasi baru bila dibandingkan dengan orang yang memiliki umur yang lebih tua. Menurut Simanjuntak dalam Yasin (2003), bahwa penduduk yang berada pada kisaran umur 15-45 tahun tergolong pada tenaga kerja produktif, sedangkan umur 0-14 tahun dan > 54 tahun tergolong tenaga kerja tidak produktif. Berikut ini adalah persentase tabel umur petani yang menjadi sampel.

Identitas Petani Sampel Berdasarkan Umur

No	Tingkat Umur (Tahun)	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1	15 - 45	16	50
2	45 - 54	13	40,63
3	>54	3	9,37
Jumlah		32	100,00

Dengan tabel diatas dapat dikatakan bahwa petani sampel dalam penelitian ini dominan memiliki usia yang masih produktif, sehingga akan memberikan indikasi bahwa petani tersebut masih mempunyai kekuatan fisik untuk bekerja, mudah dalam mengadopsi inovasi baru dan mempunyai tanggung jawab sosial terhadap penghidupan seluruh anggota keluarganya, bila dibandingkan dengan petani usia tidak produktif.

Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang, semakin tinggi pula produktivitas seseorang tersebut dalam mengelola usahanya. Menurut Putra (2003), pendidikan yang dimiliki seorang petani menentukan dalam mengambil keputusan untuk memanfaatkan sumberdaya alam dan modal secara optimal, karena pendidikan merupakan faktor yang mempelancar bagi keberhasilan seseorang petani. Menurut (Kamaluddin, 2005) tingkat pendidikan yang rendah dapat menurunkan produktifitas tenaga kerja yang akan dicapai serta pendapatan yang diperoleh juga rendah, pada akhirnya akan mempegaruhi tingkat kesejahteraan keluarga petani. Upaya peningkatan produktifitas tenaga kerja untuk

meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani dapat melalui peningkatan berbagai program yang berhubungan dengan pendidikan dan pelatihan. Berikut ini adalah persentase gambar tingkat pendidikan petani yang menjadi sampel.

Identitas Petani Sampel Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1	SD	4	12,5
2	SMP	6	18,75
3	SMA	19	59,37
4	Perguruan Tinggi	3	9,38
Jumlah		32	100,00

Sebagian besar petani sampel telah mampu mengambil keputusan untuk memanfaatkan sumberdaya alam dan modal secara optimal. Pendidikan menentukan kemampuan petani dalam mengambil keputusan yang mempengaruhi petani dalam mengelola, memanfaatkan sumberdaya alam dan modal secara optimal (Sudiyono 2005).

Jumlah anggota keluarga merupakan jumlah seluruh anggota yang berada dalam tanggungan keluarga. Banyak sedikit anggota keluarga akan berpengaruh terhadap tingkat pendapatan dan pengeluaran untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Banyaknya anggota keluarga yang ditanggung akan semakin banyak pengeluaran yang harus dipenuhi, baik meningkatkan pendapatan pada usahatani maupun diluar usahatannya. Jika jumlah beban keluarga yang ditanggung semakin banyak, maka semakin besar motivasi untuk bekerja keras memenuhi kebutuhan keluarga dan berkorban lebih besar untuk memperoleh hasil yang lebih baik (Kotler 2005).

Menurut Mubyanto (2006) pada kegiatan usahatani sebagian besar tenaga kerja berasal dari dalam keluarga, besar kecilnya jumlah tanggungan keluarga akan dapat mengurangi beban ekonomi keluarga jika anggota keluarga berada pada usia produktif. Berdasarkan wawancara di lapangan dapat dinyatakan bahwa jumlah anggota keluarga petani sampel rata-rata berjumlah sedang, dimana yang maksimum berjumlah 8 orang, yang memiliki jumlah tanggungan keluarga rata-rata 4 jiwa dan yang minimum yaitu 2 orang. Hal ini diartikan bahwa cukup banyak petani sampel memiliki anggota keluarga, dapat berpengaruh terhadap pendapatan dan pengeluaran biaya hidup.

Pengalaman berusahatani akan mempengaruhi keberhasilan yang di capai oleh petani. Semakin lama berusahatani akan semakin banyak pengetahuan dan keterampilan yang diperolehnya. Pengalaman berusahatani memegang peranan penting dalam proses usahatani kelapa sawit. Semakin lama pengalaman berusahatani akan semakin baik proses pengalokasian faktor-faktor produksi, sehingga dalam usahatani akan lebih baik. Tingkat terampilan seseorang dapat mempengaruhi dalam mengelola usahatani, semakin terampil maka hasil yang diperoleh akan baik dan secara otomatis penghasilan yang diterima dari usahatani tersebut akan semakin tinggi (Soekartawi 1999).

Menurut Yasin dan Ahmad (1996), pengalaman usahatani juga berpengaruh terhadap pengetahuan dan keterampilan petani dalam mengalokasikan faktor produksi, serta penerapan suatu teknologi baru. Berdasarkan hasil pengamatan di lapangan dapat disimpulkan bahwa

lama pengalaman usahatani petani sampel terletak antara 6 sampai dengan 15 tahun, ini menunjukkan bahwa petani sampel telah berada pada tahap pengembangan berkisar > 5 tahun.

Profil Pedagang

Usahatani sawit swadaya dikelola oleh petani pada dasarnya bersifat komersial, dimana produksi yang dihasilkan umumnya dijual ke pedagang dengan tujuan mendapatkan imbalan yang dapat memenuhi kebutuhan hidupnya. Peranaan pedagang dalam proses pemasaran TBS sangatlah besar. Beberapa hal yang akan dibahas mengenai identitas pedagang sampel adalah Umur, Tingkat Pendidikan, Pengalaman Berdagang, Jumlah Tanggungan Keluarga dan lebih jelas dapat dilihat berikut ini.

Identitas Pedagang sampel berdasarkan umur

	Tingkat Umur (Tahun)	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1	15 - 54	6	75
2	>54	2	25
Jumlah		8	100,00

Umur merupakan indikator penting dalam mendukung keberhasilan usaha karena mempengaruhi proses pengambilan keputusan dalam menjalankan usaha. Umur dapat juga mempengaruhi seseorang dalam pengambilan keputusan dan pengembangan suatu usaha. Pedagang yang menjadi sampel yang tingkat umur 15 – 54 tahun sebanyak 6 Jiwa (75 %) dan umur >54 sebanyak 2 Jiwa (25 %)

Menurut Sukirno (1996) Umur sering dijadikan tolak ukur untuk menunjukkan apakah seseorang berada pada usia produktif atau tidak. dari tabel 6 diatas diperoleh umur pedagang sampel yang dominan berada pada usia produktif, berjumlah 6 orang sehingga diharapkan dengan usia yang masih produktif dapat memberikan kontribusi pemikiran dan kemampuan fisik yang baik dalam menjalankan usaha.

Tingkat pendidikan dapat memberikan variasi tersendiri dalam berpikir, bersikap dan bertindak untuk mengambil keputusan guna kelangsungan usaha yang sedang dilakukan. Pendidikan merupakan salah satu faktor penunjang dalam keberhasilan usaha seseorang. karena tingkat pendidikan yang lebih tinggi akan membuat seseorang menjadi lebih dinamis dalam berfikir lebih mudah dalam menyerap informasi dan inovasi baru.

Hasil wawancara lapangan menunjukkan tingkat pendidikan pedagang sampel umumnya berada pada tingkat pendidikan formal yang baik. Dimana pendidikan terendah adalah SMP berjumlah 25% dengan 2 Jiwa, tingkat paling tinggi berada pada D3/S1 berjumlah 25% dengan 2 Jiwa. dengan rata-rata tingkat pendidikan SMA sebesar 50 % dengan 4 Jiwa. Hal ini menunjukkan bahwa pendidikan pedagang berada tingkat yang baik.

Jumlah tanggungan keluarga merupakan jumlah seluruh anggota keluarga yang belum bekerja dan masih bersekolah yang kebutuhan hidupnya ditanggung oleh kepala keluarga. Besar kecil jumlah tanggungan keluarga akan berpengaruh pada besar kecil pendapatan terutama pengeluaran dari suatu keluarga. Artinya semakin besar tanggungan keluarga, maka semakin besar pula pengeluaran kepala keluarga untuk menutupi kebutuhan keluarganya. Dari hasil wawancara lapangan didapatkan bahwa anggota keluarga pedagang sampel berada

tingkat sedang, yaitu minimum 2 jiwa, rata-rata terletak pada jumlah 4 jiwa dan maksimum berjumlah 6 jiwa.

Pengalaman merupakan salah satu syarat bagi keberhasilan suatu usaha. Seperti kata pepatah bahwa pengalaman adalah guru yang paling berharga, pengalaman yang kecil seseorang kemungkinan akan usahanya. Terlebih lagi disadari bahwa setiap usaha jika tidak dijalankan dengan baik akan menimbulkan resiko. Dengan belajar dari pengalaman, Secara langsung dapat memperkecil resiko yang mungkin akan terjadi. Berikut ini akan ditunjukkan tabel persentase pengalaman pedagang yang menjadi sampel.

Identitas Pedagang sampel berdasarkan pengalaman kerja

No	Pengalaman Berdagang (tahun)	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1	1 - 5	1	12,5
2	6 - 10	5	62,5
3	11 - 15	2	25
Jumlah		8	100,00

Dengan demikian dominan bahwa pengalaman berdagang pedagang sampel masih relatif sedikit. Untuk menambah pengetahuan pedagang perlu ditunjang oleh pendidikan formal maupun non formal yang kegiatannya dapat menambah pengetahuan pedagang dalam berdagang sehingga dapat meminimalkan resiko.

Pabrik Kelapa Sawit (PKS)

Pabrik kelapa sawit yang menjadi sampel pada penelitian ini adalah PT. Pusaka Nasional Bumi Nusantara(PNBN). PKS ini berdiri pada bulan Januari tahun 2003, jarak pabrik kelapa sawit dengan kebun kelapa sawit milik petani swadaya sampel berkisar 10 Km jalan penghubung kebun petani dengan PKS melalui jalan lintas yang sudah diaspal dan jalan masuk kelokasi kebun masih jalan pengerasan (tanah timbun), sedangkan jalan kecil yang mengangkut TBS ke TPH masih jalan setapak yang hanya bisa dilalui dengan motor atau dengan jalan kaki.

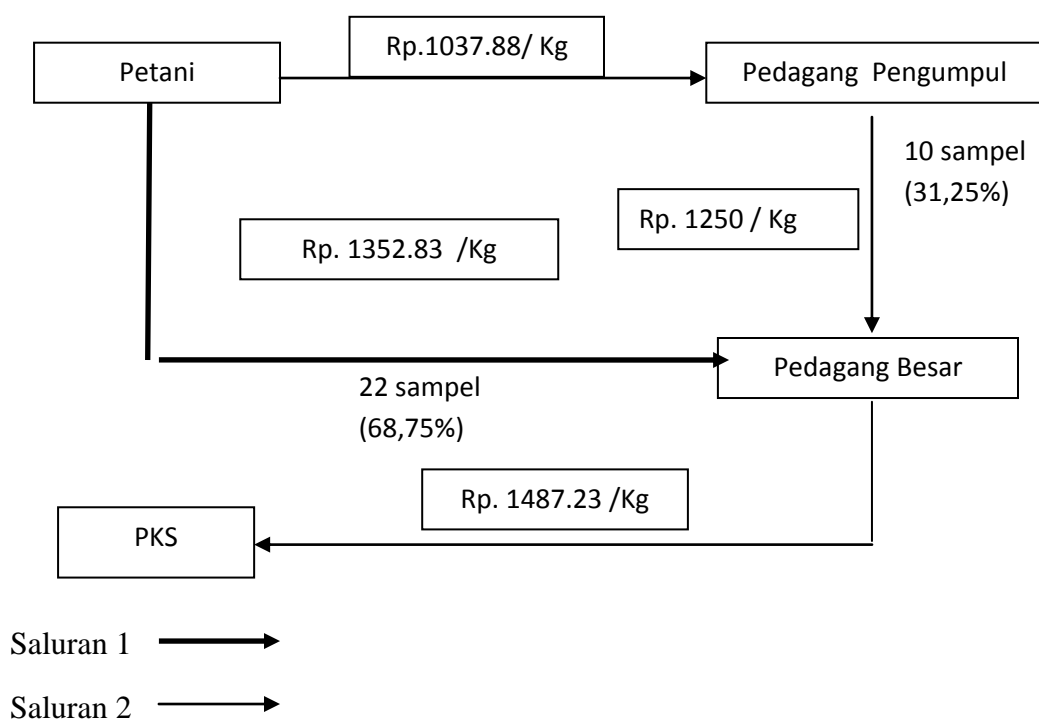
PT. PNBN merupakan PKS yang bergerak dalam bidang pengelolaan TBS sawit menjadi CPO memiliki kapasitas produksi 70 ton perjam. PKS ini tidak memiliki kebun sehingga dalam memenuhi kebutuhan TBS untuk produksi diperoleh dari kebun kelapa sawit milik petani secara swadaya, didatangkan dari kebun masyarakat yang dikelola secara swadaya. Salah satunya yang berasal dari Kecamatan Kerinci Kanan Kabupaten Pelalawan. Harga beli sawit Rp.1525/Kg. upah muat bongkar yang ditetapkan oleh PKS ke SPSI adalah sebesar Rp.7/Kg. Sedangkan biaya yang telah ditetapkan pemerintah adalah sebesar 10/Kg dan yang Rp 3 merupakan biaya penimbangan di PKS.

Saluran Pemasaran Kelapa Sawit Pola Swadaya

Dari hasil wawancara dengan petani sampel diperoleh jawaban bahwa semua petani menjual hasil panennya kepada pedagang kelapa sawit yang ada di Kecamatan Kerinci Kanan, tidak ada petani yang menjual melalui kelompok tani atau langsung ke pabrik kelapa

sawit. Kegiatan transaksi jual beli ini terjadi di kebun petani ataupun dirumah pedagang kelapa sawit, dan petani yang melakukan transaksi jual beli di kebun maka sistem pembayaran cash ataupun bon, kemudian bon dapat langsung tukar dirumah pedagang yang bersangkutan, bagi petani hasil panen sawit diangkut ke rumah pedagang maka transaksi di rumah pedagang yang bersangkutan.

Saluran pemasaran juga disebut dengan saluran distribusi atau saluran pemasaran perdagangan dapat digambarkan sebagai suatu rute atau alur. Menurut Nitisemito (1986), saluran pemasaran yang digunakan harus merupakan alat yang efisien untuk mencapai sasaran. Dalam memperlancar arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen, maka salah satu faktor penting adalah memilih saluran pemasaran yang efektif dan efisien. Berdasarkan hasil penelitian, saluran 3 dan saluran 4 jarang dilakukan atau tidak sama sekali, karena akses untuk melakukannya sangat sulit. Saluran kelapa sawit paling dominan dilalui oleh petani sampel ada 2 bentuk saluran pemasaran yang dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Saluran pemasaran TBS petani pola swadaya yang terjadi di Desa Rantau Baru Kecamatan Kerinci kanan Kabupaten Pelalawan

Pada saluran satu terdapat satu perantara sebelum TBS milik petani masuk ke PKS. Perantara tersebut adalah pedagang besar. Harga yang di tawarkan oleh pedagang besar untuk membeli TBS petani swadaya adalah sebesar rata-rata Rp. 1352.83 per Kg kemudian mereka menjual kembali dengan harga yang lebih tinggi ke PKS dengan harga Rp.1487.23 per Kg. Pada saluran pemasaran ini petani hanya menempatkan hasil panennya ke tempat pengumpulan hasil buah (TPH), sehingga petani hanya mengeluarkan biaya untuk pemanenan dan pelansiran buah selanjutnya yang mengangkat hasil panen petani adalah pedagang besar. Sistem pembayaran yang dilakukan pada saluran satu ini adalah dengan pemberian langsung/tunai atau bon yang mana bon ini bisa langsung ditukarkan dengan uang ditempat yang telah disepakati dan tempat biasanya adalah di rumah pedagang tersebut.

Berdasarkan penelitian, kelebihan saluran satu diantaranya adalah keuntungan yang diperoleh lebih besar dari saluran dua. Proses penjualan TBS ke PKS hanya dilakukan oleh pedagang besar karena hanya pedagang besar memiliki akses ke pabrik. pedagang yang dapat menjual TBS ke pabrik harus mempunyai surat keterangan SPB (surat pengantar buah). SPB hanya dimiliki oleh orang-orang yang mau melakukan kontrak kerja dengan PKS. Dimana pemilik SPB ini harus bisa memenuhi kesepakatan yang telah dibuat dengan PKS seperti jumlah TBS yang harus disetorkan atau disalurkan setiap bulanya sekurang-kurangnya 4000 ton perbulannya.

Analisis Pemasaran

Analisis pemasaran meliputi Biaya pemasaran, Margin pemasaran. Biaya pemasaran merupakan biaya yang dikeluarkan pedagang dalam memasarkan tandan buah segar kelapa sawit milik petani. Biaya pemasaran TBS ditanggung oleh masing-masing lembaga pemasaran yaitu petani dan pedagang. Dapat dilihat pada Tabel 11 berikut ini.

Tabel 11. Analisis Pemasaran TBS di Desa Rantau Baru Kecamatan Kerinci Kanan per Kg

No	Keterangan	Saluran satu
		Jumlah (Rp/Kg)
1	Rerata Petani	
	Harga Jual Ke Pedagang Besar	1352.83
2	Rerata Pedagang Besar dan Pengumpul	1352.83
	Harga Jual Ke PKS	1487.23
	Biaya Pemasaran	118.8
	- Biaya Sewa Mobil	84.00
	- Biaya Pengangkutan	10.8
	- Biaya Bongkar Muat	12.6
	- Biaya Penimbangan	11.4
Margin Pemasaran	15.6	

No	Keterangan	Saluran dua
		Jumlah (Rp/Kg)
1	Rerata Petani	
	Harga Jual Ke Pedagang Pengumpul	1037.88
2	Rerata Pedagang Besar dan Pengumpul	1037.88
	Harga Jual ke Pedagang Besar	1250.00
	Biaya Pemasaran	20.67
	- Biaya Sewa Mobil	-

- Biaya Pengangkutan	-
- Biaya Bongkar Muat	10.00
- Biaya Penimbangan	10.67
Margin Pemasaran	191.45

Margin Pemasaran

Margin pemasaran merupakan selisih antara harga yang dibayar oleh konsumen akhir dengan harga yang diterima produsen. Komponen dari margin pemasaran adalah biaya-biaya yang diperlukan lembaga pemasaran untuk melakukan fungsi-fungsi pemasaran dan keuntungan lembaga pemasaran (Sudiyono, 2001). Berdasarkan Tabel 11 Margin pada saluran 2 yaitu sebesar Rp. 191.45 karena terdapat dua perantara yaitu pedagang pengumpul dan pedagang besar dan margin pada pemasaran 1 sebesar Rp. 15.6

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Kecamatan Kerinci Kanan Kabupaten Pelalawan diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Saluran pemasaran TBS sawit di Kecamatan Kerinci kanan hanya ada dua. Saluran satu yaitu petani langsung menjual hasil produksinya ke pedagang besar selanjutnya ke PKS (68,75%) saluran dua petani menjual ke pedagang pengumpul selanjutnya pedagang pengumpul menjual ke pedagang besar dan baru ke PKS (31,25%). Petani mau menjual sawitnya ke pedagang pengumpul disebabkan karena petani telah banyak berhutang jasa kepada pedagang selain itu juga petani memiliki hutang sama pedagang pengumpul.
2. Saluran pemasaran yang paling menguntungkan adalah pemasaran saluran satu karena harga yang di terima lebih tinggi (Rp.1.352,83) dibandingkan pada saluran dua (Rp.1.037.88). Margin pada saluran 1 Rp. 15.6, lebih kecil dari pada saluran 2 yaitu sebesar Rp. 191.45
3. Dalam melakukan usaha tani, jumlah petani yang meminjam pupuk kepada pedagang sebesar 93,75 %. Tentunya hal ini terjadi karena ada sifat ketergantungan petani dan pedagang.
4. Hubungan Petani dengan Pedagang yang terjadi : 1) Saling Percaya: jumlah 34,37%, 2) Sering Membantu: jumlah 21,86%, 3) Kebutuhan Terdesak: jumlah 25%, 4) Kenal dekat: jumlah 18,75%. Dari hal tersebut sifat saling percaya antara petani dengan pedagang masih sangat terjadi di Kecamatan Kerinci Kanan.
5. Hubungan Patron-Client antara petani Kelapa sawit dan pedagang masih terjalin erat di Kecamatan Kerinci Kanan Kabupaten Pelalawan.
6. Penetapan harga kelapa sawit umumnya diterapkan oleh Pedagang, jika petani kelapa sawit ada yang memperoleh pinjaman, akan tetapi penerapan harga kelapa sawit secara sepihak tentunya merugikan petani kelapa sawit.

5.2. Saran

Setelah memperhatikan segala sesuatu yang terjadi dalam pemasaran TBS petani kelapa sawit pola swadaya, penulis memberikan masukan dan saran sebagai berikut:

1. Kelompok Tani yang sudah ada sebaiknya berusaha untuk menyatukan anggotanya untuk menjual hasil produksi langsung ke PKS tanpa ada perantara (Pedagang) pihak lain dengan demikian harga yang diterima petani akan lebih baik pula.
2. Mengaktifkan lembaga-lembaga Kecamatan yang salah satunya adalah KUD yang bisa berfungsi atau membantu petani dalam melakukan pemasaran TBS dengan efisiensi pemasaran yang tinggi dan memberikan keuntungan yang lebih besar yang akan diperoleh petani sehingga peningkatan kesejahteraan petani akan tercapai.
3. Mengurangi ketergantungan petani pada pedagang besar maupun pedagang pengumpul dengan cara meningkatkan keuntungan dan pendapatan petani swadaya di Kecamatan Kerinci Kanan.
4. Peran penyuluh dan instansi terkait dalam pembinaan dan menjalin komunikasi dengan lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran TBS yang berperan membantu petani dalam penyampaian informasi seputar teknologi dalam meningkatkan produksi, mutu, dan kualitas hasil kebun petani.

DAFTAR PUSTAKA

- BPS. 2011. **Luas dan Produksi Perkebunan Kelapa Sawit di Provinsi Riau**. Badan Pusat Statistik Provinsi Riau, Pekanbaru.
- BPS. 2008. **Luas Areal Perkebunan Sawit di Kecamatan Kerinci Kanan Kabupaten Pelalawan**. Badan Pusat Statistik Kabupaten Pelalawan, Pelalawan.
- Dinas Pertanian dan Perkebunan. 2010. **Luas Perkebunan Sawit di Kabupaten Pelalawan**, Dinas Pertanian dan Perkebunan Kabupaten Pelalawan, Pelalawan.
- Edram, S., S. Khairi, dan U. Ismedi. 2009. **Profil Perkebunan Propinsi Riau Tahun 2007**. Dinas Perkebunan Propinsi Riau, Pekanbaru.
- Eldi. 2009. **Analisis Pola Pemasaran Sawit Pola Swadaya di Desa Melayu Kecamatan Tanah Putih Tanjung Melawan Kabupaten Rokan Hilir**. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Riau, Pekanbaru.
- Fauzi, Y. 2002. **Kelapa Sawit, Budidaya, Pemanfaatan Hasil dan Libah, Analisis Usaha dan Pemasaran**. Penebar swadaya, Jakarta.
- Retno, I. 2009. **Analisis Tandan Buah Segar (TBS) Petani Kelapa Sawit Pola Swadaya di Kecamatan Tapung Kabupaten Kampar**. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Riau, Pekanbaru.
- Kantor Camat Kerinci Kanan. 2010. **Monografi Kecamatan Kerinci Kanan**. Kantor Camat Kerinci Kanan Kabupaten Pelalawan, Pelalawan.
- Kotler, P. 1990. **Manajemen Pemasaran**. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Kotler, P. dan G. Amstrong. 1999. **Prinsip-Prinsip Pemasaran**. Erlangga, Jakarta.
- Muslim. 2004. **Distribusi Pendapatan Petani Kelapa Sawit Pola Swadaya Di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan**. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Riau, Pekanbaru.
- Putra, H. 2004. **Analisis Distorsi Harga Tandan Buah Segar (TBS) Kelapa Sawit Pada Tingkat Petani Plasma dan Petani Swadaya di Kabupaten Kampar**. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Riau, Pekanbaru.
- Setyamidjaja, D. 1991. **Budidaya Kelapa Sawit**. Penerbit Kanisius, Yogyakarta.
- Sinaga, F. S. 2005. **Kinerja Finansial Usaha Tani Kelapa Sawit Pola Swadaya di Desa Pantai Cermin Kecamatan Tapung Kabupaten Kampar**. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Riau, Pekanbaru.

