

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Keadaan Umum Daerah Penelitian

4.1.1. Letak dan Keadaan Geografis

Desa Pantai Raja terletak di kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar. Desa Pantai Raja merupakan satu dari lima desa yang terdapat di Kecamatan Perhentian Raja, dengan luas wilayah 120.000 km². Desa ini merupakan salah satu desa sentra produksi perkebunan kelapa sawit eks Transmigrasi.

Secara geografis desa Pantai Raja berada pada posisi 12 : 20 Lintang Utara dan 101 26⁰ - 101 26⁰ Bujur Timur, yang terletak pada ketinggian 7 - 30 m di atas permukaan laut. Suhu rata-rata adalah 21,9⁰C - 30⁰C, dengan suhu rata-rata 26,1⁰C. Temperatur ini sangat cocok untuk tanaman kelapa sawit yang menghendaki temperature antara 15⁰C - 30⁰C. Sebagian besar areal datar, berombak dan bergelombang dengan kemiringan 0 - 8⁰. Jenis tanahnya podzolik merah kuning, dengan PH rata-rata 4,5 - 5.

Secara administratif, wilayah desa Pantai Raja berbatasan dengan beberapa desa lainnya, antara lain:

- Sebelah utara berbatasan dengan desa Lubuk Sakat
- Sebelah selatan berbatasan dengan desa Sei Pagar
- Sebelah barat berbatasan dengan desa Hang Tuah
- Sebelah timur berbatasan dengan desa Kepau Jaya dan desa Mentori

Adapun jarak desa dengan ibukota kecamatan adalah 1 km, jarak menuju ibukota kabupaten adalah 50 km, sedangkan jarak dengan ibukota provinsi adalah 26 km.

4.1.2. Kependudukan

Berdasarkan data yang diperoleh dari kantor Desa Pantai Raja pada tahun 2005 penduduk desa Pantai Raja berjumlah 2.575 jiwa, dengan komposisi penduduk terdiri dari laki-laki 1.395 jiwa dan perempuan 1.180 jiwa.



Tabel 2. Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Umur di Desa Pantai Raja

No	Kelompok Umur (Tahun)	Jumlah Penduduk Laki-laki (jiwa)	Jumlah Penduduk Perempuan (jiwa)
1	0 - 5	50	45
2	5 - 10	86	75
3	11 - 15	161	76
4	16 - 20	82	41
5	21 - 25	88	81
6	26 - 30	105	94
7	31 - 40	198	206
8	41 - 50	220	204
9	51 - 55	240	156
10	> 56	165	202
Jumlah		1395	1180

Sumber : Data Monografi Desa Pantai Raja, 2005

Dari tabel 2 dapat dilihat bahwa penduduk laki-laki yang produktif berjumlah 933 jiwa sedangkan yang tidak produktif berjumlah 462 jiwa. Penduduk perempuan yang produktif berjumlah 782 jiwa dan yang tidak produktif berjumlah 398 jiwa.

4.2. Identitas Pedagang Pengumpul

Dalam hal pemasaran TBS kelapa sawit dari PKS ke petani swadaya, pedagang pengumpul memiliki peranan penting dalam menghubungkan kedua belah pihak. Usahatani kelapa sawit swadaya yang dikelola oleh petani pada dasarnya bersifat komersial, dimana produksi kelapa sawit yang dihasilkan umumnya akan dijual ke pedagang pengumpul dengan tujuan untuk mendapatkan imbalan yang dapat memenuhi kebutuhan hidupnya.

Dalam penelitian ini diambil sampel 10% pedagang pengumpul (3 orang) dari 30 pedagang pengumpul/lembaga pemasaran yang menyetorkan TBS ke PKS yang dijadikan sampel, yang dianggap dapat mewakili desa Pantai Raja. Beberapa hal yang akan dibahas mengenai identitas pedagang sampel adalah umur, tingkat pendidikan, pengalaman berdagang, dan jumlah tanggungan keluarga.



4.2.1. Umur

Umur sering dijadikan tolak ukur yang menunjukkan apakah seseorang berada pada usia produktif atau tidak. Umur merupakan indikator penting dalam mendukung keberhasilan suatu usaha karena akan mempengaruhi dalam proses pengambilan keputusan dalam menjalankan usahanya. Simanjuntak (1985) mengatakan bahwa angkatan kerja digolongkan produktif apabila umurnya berkisar antara 15-54 tahun.

Tabel 3. Tingkat Umur Pedagang Pengumpul

No	Kelompok Umur (Tahun)	Jumlah Pedagang (Jiwa)	Persentase (%)
1	21-30	0	0
2	31-40	2	66.67
3	41-50	1	33.33
Jumlah		3	100.00

Dilihat dari umur pedagang pengumpul yang dijadikan sampel dalam penelitian ini yaitu pada kisaran 31-40 tahun sebesar 66,67% atau sebanyak 2 orang dan pada kisaran 41-50 tahun sebesar 33,33% atau sejumlah 1 orang, maka dapat dikatakan bahwa pedagang pengumpul ini masih berada pada usia produktif, sehingga dapat memberikan indikasi bahwa para petani tersebut masih mempunyai kemampuan fisik untuk bekerja, menghasilkan pendapatan yang memadai dan mempunyai tanggung jawab sosial terhadap kehidupan seluruh anggota keluarganya.

4.2.2. Tingkat Pendidikan

Pendidikan merupakan salah satu faktor penunjang dalam keberhasilan usaha seseorang. Pendidikan sangat penting dalam mengelola usaha, karena tingkat pendidikan yang lebih tinggi akan membuat seseorang menjadi lebih dinamis dalam berfikir dan akan lebih mudah dalam menyerap informasi dan inovasi baru. Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang, maka akan semakin tinggi pula produktivitas seseorang tersebut dalam mengelola usahanya. Menurut Sastraatmaja (1985) dalam Erna Sari Siregar (2004), tingkat pendidikan sangat berpengaruh terhadap



peningkatan sumber daya manusia dalam pemanfaatan sumber daya alam yang ada karena tanpa pendidikan hal ini tidak akan optimal.

Tabel 4. Tingkat Pendidikan Pedagang Pengumpul

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah Pedagang (Jiwa)	Persentase (%)
1	SD	0	0
2	SLTP	1	33.33
3	SLTA	2	66.67
Jumlah		3	100.00

Dari penelitian di lapangan, dapat dilihat bahwa dari ketiga sampel pedagang pengumpul dua diantaranya berada pada tingkat pendidikan SLTA dan satu orang pada tingkat pendidikan SLTP, tidak ada pedagang pengumpul yang hanya sampai pada tingkat pendidikan SD. Ini menunjukkan bahwa tingkat pendidikan pedagang pengumpul cukup baik.

4.2.3. Pengalaman Berdagang

Pengalaman merupakan salah satu syarat bagi keberhasilan suatu usaha. Pedagang yang memiliki pengalaman yang cukup lama akan belajar dari pengalaman sebelumnya bagaimana memperoleh keuntungan yang besar dan berusaha memperkecil kerugian usaha serta mengetahui bagaimana mengatasi resiko usaha yang mungkin akan terjadi.

Tabel 5. Pengalaman Berdagang Pedagang Pengumpul

No	Pengalaman Berdagang (Tahun)	Jumlah Pedagang (Jiwa)	Persentase (%)
1	1-5	0	0
2	6-10	1	33.33
3	>10	2	66.67
Jumlah		3	100.00

Dari ketiga sampel penelitian, menunjukkan tingkat pengalaman berdagang yang cukup baik, yakni 1 orang pedagang pengumpul memiliki pengalaman berdagang yang berkisar antara 6-10 tahun dan yang lainnya memiliki pengalaman



lebih dari 10 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa pengalaman berdagang yang dimiliki pedagang pengumpul sudah cukup tinggi dan dapat dikatakan dengan pengalaman tersebut pedagang pengumpul sudah berpengalaman dalam menghadapi masalah dan tahu bagaimana mengatasi permasalahan tersebut.

4.2.4. Jumlah Tanggungan Keluarga

Jumlah anggota keluarga merupakan jumlah seluruh anggota keluarga yang berada dalam tanggungan keluarga. banyak sedikit anggota keluarga akan berpengaruh terhadap tingkat pendapatan dan pengeluaran untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Semakin banyak anggota keluarga yang ditanggung maka akan semakin banyak pengeluaran yang harus dipenuhi, untuk hal itu petani harus dapat meningkatkan pendapatan baik pada usaha taninya maupun diluar usahataniannya. Jika jumlah beban keluarga yang ditanggung semakin banyak, maka semakin besar pula motivasi untuk bekerja keras memenuhi kebutuhan keluarga, berkorban lebih besar untuk memperoleh hasil yang lebih baik (Soekartawi 1993).

Tabel 6. Jumlah Tanggungan Keluarga Pedagang Pengumpul

No	Jumlah Tanggungan Keluarga (Jiwa)	Jumlah Pedagang (Jiwa)	Persentase (%)
1	1-3	1	33.33
2	4-6	2	66.67
3	>6	0	0
Jumlah		3	100.00

Hasil penelitian di lapangan menunjukkan bahwa jumlah tanggungan keluarga pedagang pengumpul cukup sedikit. Tidak ada pedagang pengumpul yang memiliki tanggungan keluarga lebih dari 6 jiwa, sehingga pendapatan yang diperoleh pedagang pengumpul dapat dialokasikan untuk memenuhi kebutuhan lainnya.



4.3. Pabrik Kelapa Sawit

Pabrik kelapa sawit yang menjadi sampel pada penelitian ini adalah PT. Bangun Tenera Riau (BTR), karena merupakan satu-satunya PKS yang berada di desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar. PT. BTR dibangun pada tahun 2005 dan baru mulai dioperasikan pada tahun 2006, dengan luas bangunan 2.700 m² dan luas areal pabrik 8 ha. PKS ini menampung TBS dari berbagai daerah lain, tidak hanya dari desa pantai raja saja, tetapi juga dari desa lain seperti desa Hang Tuah, desa Lubuk Sakat, desa Sei Pagar, dan desa lain yang berada disekitar desa Pantai Raja. Lokasi PKS ini mudah dicapai karena hanya berjarak 1 km dari jalan besar yang merupakan jalan lintas Pekanbaru – Taluk Kuantan.

PT. Bangun Tenera Riau bergerak di bidang pengelolaan Minyak Kelapa Sawit dengan kapasitas 15 ton per jam. PKS ini memiliki kebun seluas ±3.000 ha yang belum berproduksi. Untuk memenuhi kebutuhan akan TBS, PKS memperoleh TBS dari petani plasma dan petani swadaya dengan kapasitas TBS rata-rata 600 ton per hari yang diantar oleh pedagang pengumpul maupun lembaga pemasaran yang menangani pemasaran TBS dari petani kelapa sawit. Lembaga pemasaran tersebut tentunya harus memiliki Surat Pengantar Buah (SPB) yang merupakan surat izin penjualan untuk memasukkan TBS ke PKS yang hanya dimiliki oleh pihak-pihak yang telah bekerja sama dengan PKS.

4.4. Analisis Margin Pemasaran

Analisis margin pemasaran dapat digunakan untuk mengetahui distribusi margin pemasaran yang terdiri dari biaya dan keuntungan dari setiap aktivitas lembaga pemasaran yang berperan aktif, serta untuk mengetahui bagian harga (*farmer share*) yang diterima petani. Tetapi dalam penelitian ini pembahasan mengenai biaya pemasaran dan keuntungan lembaga pemasaran tidak dirinci karena data yang digunakan dalam penelitian merupakan data time series. Sehingga analisis margin pemasaran digunakan untuk mengetahui selisih harga yang dibayarkan oleh konsumen (PKS) dengan harga yang diterima oleh petani kelapa sawit yang kemudian dihitung rata-rata margin pemasaran untuk mewakili desa Pantai Raja.



Tabel 7. Harga TBS kelapa sawit di tingkat PKS (Pr), pedagang pengumpul 1 (Pf 1), Pedagang pengumpul 2 (Pf 2), pedagang pengumpul 3 (Pf 3), harga pedagang pengumpul rata-rata (Pf), dan margin pemasaran di desa Pantai Raja (dalam satuan Rp/kg).

Periode	Minggu	Pr	Pf 1	Pf 2	Pf 3	Pf	Margin Pemasaran
Juli 2008	1	1725	1520	1510	1470	1500.00	225.00
	2	1700	1480	1490	1425	1465.00	235.00
	3	1650	1450	1465	1380	1431.67	218.33
	4	1500	1285	1270	1250	1268.33	231.67
Agustus 2008	1	1450	1275	1225	1190	1230.00	220.00
	2	1425	1240	1250	1175	1221.67	203.33
	3	1350	1135	1165	1085	1128.33	221.67
	4	1200	1010	965	940	971.67	228.33
September 2008	1	1150	970	935	870	925.00	225.00
	2	1200	985	970	935	963.33	236.67
	3	1075	850	875	780	835.00	240.00
	4	1050	840	815	760	805.00	245.00
Oktober 2008	1	950	730	720	690	713.33	236.67
	2	750	520	525	485	510.00	240.00
	3	635	440	430	390	420.00	215.00
	4	610	425	385	360	390.00	220.00
November 2008	1	550	375	355	345	358.33	191.67
	2	650	430	450	415	431.67	218.33
	3	710	525	520	460	501.67	208.33
	4	750	530	535	490	518.33	231.67
Desember 2008	1	785	560	550	510	540.00	245.00
	2	810	620	575	575	590.00	220.00
	3	825	620	620	585	608.33	216.67
	4	800	585	550	525	553.33	246.67
Januari 2009	1	850	645	630	585	620.00	230.00
	2	910	685	675	625	661.67	248.33
	3	950	730	740	680	716.67	233.33
	4	1050	840	865	790	831.67	218.33
Februari 2009	1	1110	925	890	875	896.67	213.33
	2	1125	935	915	890	913.33	211.67
	3	1160	950	970	905	941.67	218.33
	4	1175	980	980	925	961.67	213.33
Maret 2009	1	1250	1020	1040	970	1010.00	240.00
	2	1275	1050	1085	990	1041.67	233.33
	3	1325	1110	1090	1080	1093.33	231.67
	4	1380	1165	1140	1115	1140.00	240.00
April 2009	1	1350	1130	1160	1110	1133.33	216.67
	2	1375	1160	1135	1125	1140.00	235.00
	3	1410	1225	1190	1170	1195.00	215.00
	4	1460	1240	1245	1185	1223.33	236.67
Mei 2009	1	1525	1350	1315	1275	1313.33	211.67
	2	1600	1375	1370	1315	1353.33	246.67
	3	1660	1440	1450	1385	1425.00	235.00
	4	1675	1475	1460	1420	1451.67	223.33
Juni 2009	1	1575	1360	1345	1280	1328.33	246.67
	2	1520	1310	1315	1275	1300.00	220.00
	3	1500	1285	1310	1220	1271.67	228.33
	4	1425	1220	1215	1165	1200.00	225.00
Total		56935	47005	46680	44445	46043.33	10891.67
Rata-Rata		1186.15	979.2708	972.5	925.9375	959.2361	226.91

Berdasarkan tabel diatas, maka dapat dilihat margin pemasaran rata-rata dari PKS ke petani swadaya di desa Pantai Raja Kecamatan Perhentian Raja Kabupaten Kampar selama periode Juli 2008 sampai dengan Juni 2009 adalah sebesar Rp 226,91.

4.5. Analisis Korelasi Harga

Analisis korelasi harga ini mempergunakan data *time series* mingguan harga kelapa sawit di tingkat PKS dan harga kelapa sawit di tingkat pedagang pengumpul selama 48 minggu dengan periode Juli 2008 sampai dengan Juni 2009. Korelasi harga yang dimaksud adalah harga di tingkat petani swadaya dengan harga di tingkat PKS.

Dari hasil perhitungan diperoleh nilai koefisien korelasi sebesar 0,998. Nilai koefisien korelasi 0,988 dimana mendekati 1, menunjukkan keeratan hubungan yang tinggi antara harga di tingkat konsumen dengan harga di tingkat produsen.

4.6. Analisis Transmisi Harga

Analisis elastisitas transmisi harga digunakan untuk mengetahui persentasi perubahan harga ditingkat produsen akibat perubahan harga ditingkat konsumen, dengan menggunakan model $\ln Pf = b_0 + b_1 Pr$. Sudiyono (2001) menyatakan bahwa pada umumnya nilai elastisitas transmisi ini lebih kecil daripada satu, artinya volume dan harga input konstan maka perubahan nisbi harga ditingkat pengecer tidak akan melebihi perubahan nisbi harga ditingkat petani. Adapun hasil estimasinya adalah sebagai berikut:

Tabel 8. Analisis Regresi Elastisitas Transmisi Harga TBS dari PKS ke petani swadaya di desa Pantai Raja

Variabel Bebas	Koefisien Regresi
Harga Konsumen (Pr)	0,995 (179,918)**
Konstanta	-221,045 (-32,441)**
R ²	0,999
F-Hitung	32370,466
DW	1,774



- ** : Signifikan pada tingkat kesalahan 5%
 () : t hitung

Berdasarkan hasil analisis regresi dan koefisien transmisi harga melalui metode linier sederhana diperoleh persamaan regresi sebagai berikut:

$$P_f = -221,045 + 0,995 P_r$$

Nilai koefisien regresi b_1 (0,995) menunjukkan nilai elastisitas transmisi harga. Nilai elastisitas transmisi harga lebih kecil dari satu ($b_1 < 1$) dapat diartikan bahwa perubahan harga sebesar Rp 1,00 ditingkat PKS akan mengakibatkan perubahan harga sebesar Rp 0,995 ditingkat petani.

Nilai elastisitas transmisi harga sebesar 0,995 (lebih kecil dari satu) mengindikasikan bahwa transmisi harga yang terbentuk antara pasar produsen (petani) dengan pasar konsumen (PKS) masih lemah.

