

**ANALISIS HARGA TBS DI TINGKAT PEDAGANG  
PERANTARA DI KECAMATAN PORTIBI,  
KABUPATEN PADANG LAWAS UTARA**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**RISWAN HANAFI SIREGAR  
NPM : 1504300207  
Program Studi : AGRIBISNIS**



**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2022**

**ANALISIS HARGA TBS DI TINGKAT PEDAGANG  
PERANTARA DI KECAMATAN PORTIBI,  
KABUPATEN PADANG LAWAS UTARA**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**RISWAN HANAFI SIREGAR  
NPM : 1504300207  
Program Studi : AGRIBISNIS**

Disusun Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Strata 1 (S1) pada Program Studi  
Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Komisi Pembimbing



Khairunnisa Rangkuti S.P., M.Si.  
Ketua



Irsy Apriyanti S.P., M.Sc.  
Anggota

**Disahkan Oleh :  
Dekan**



**Assoc Prof. Dr. Dafni Mawar Tarigan, S.P., M.Si.**

**Tanggal Lulus : 13 Oktober 2022**

## PERNYATAAN

Dengan ini saya:

Nama : Riswan Hanafi Siregar

NPM : 1504300207

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul “Analisis Harga Tbs Di Tingkat Pedagang Perantara Di Kecamatan Portibi, Kabupaten Padang Lawas Utara “ berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri, baik untuk naskah laporan maupun kegiatan programming yang tercantum sebagai bagian dari skripsi ini. Jika terdapat karya orang lain, saya mencantumkan sumber yang jelas.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari ternyata di temukan adanya penjiplakan (plagiarisme), maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh. Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar tanpa paksaan dari pihak manapun.

Medan, 15 September 2022

Yang menyatakan



Riswan Hanfi

## RINGKASAN

Tujuan dari penelitian ini yaitu: Mengetahui bagaimana perbandingan harga beli TBS ditingkat pedagang perantara. Mengetahui apasaja factor-fakor yang menyebabkan perbedaan harga TBS ditingkat pedagang perantara. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskripti. Penentuan sampel menggunakan sensus sampling dengan para pedagang perantara sebagai sampelnya.

Hasil penelitian : Di kecamatan protibi sendiri untuk saat ini pada bulan mei 2022 terdapat 5 perbedaan harga antara tingkat pedagang perantara dimana harga tersebut berkisar dari Rp.1850 per Kg- Rp.2.200 per Kg di tingkat pedagang perantara . harga beli TBS di tingkat perantara dimana harga beli TBS di daerah penelitian terbesar adalah Rp.2250 per Kg, sementara harga beli TBS termurah adalah sebesar Rp. 1.800/Kg jika dilihat perbandingan antara harga tertinggi dan harga terendah adalah sebesar 0,8 dimana selisih harganya sebesar Rp.450/Kg, Dari hasil penelitian terdapat tiga faktor penyebab terjadinya perbedaan harga di tingkat perantara yaitu jarak (akses jalan), volume pembelian dan tujuan penjualan

Kata Kunci : Harga TBS. Pedagang Perantara. Perbandingan Harga

## SUMMARY

*The purpose of this study is: To find out how the comparison of the buying price of FFB at the intermediary trader level. Knowing what are the factors that cause differences in the price of FFB at the intermediary trader level. The data analysis method used in this research is descriptive analysis. Determination of the sample using census sampling with intermediary traders as the sample.*

*Results of the study: In the Protibi sub-district itself for now in May 2022 there are 5 price differences between the level of intermediary traders where the prices range from IDR 1850 per Kg- IDR 2200 per Kg at the intermediary trader level. the purchase price of FFB at the intermediary level where the buying price of FFB in the largest study area is Rp.2250 per Kg, while the cheapest FFB purchase price is Rp. 1,800/Kg if you look at the comparison between the highest price and the lowest price of 0.8 where the price difference is Rp.450/Kg. sales goals*

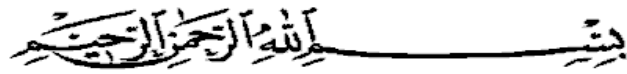
*Keywords: FFB price. Intermediary Trader. Price comparison*

## RIWAYAT HIDUP

Riswan Hanafi Siregar, lahir di Medan pada tanggal 15 Juli 1997 dari pasangan Bapak Jamaluddin Siregar dan Pasuria Harahap. Penulis merupakan anak ke dua dari tiga bersaudara. Pendidikan yang telah ditempuh adalah sebagai berikut :

1. Tahun 2009, menyelesaikan pendidikan sekolah dasar di SD Al-Jamaiyah Medan.
2. Tahun 2012, menyelesaikan Pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMP Himatull Fadillah Medan
3. Tahun 2015, menyelesaikan Pendidikan Sekolah Menengah Atas di MAN 1 Medan.
4. Tahun 2015, diterima di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Jurusan Agribisnis.
5. Tahun 2018, mengikuti Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PTPN III Unit Kampung Rambutan Tebing Tinggi.
6. Tahun 2021, melakukan Penelitian Skripsi dengan judul “Analisis Harga Tbs Di Tingkat Pedagang Perantara Di Kecamatan Portibi, Kabupaten Padang Lawas Utara”

## KATA PENGANTAR



*Assalamualaikum Wr.Wb*

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan Rahmat dan Hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Harga Tbs Di Tingkat Pedagang Perantara Di Kecamatan Portibi, Kabupaten Padang Lawas Utara”. Dan tak lupa shalawat beriring salam, penulis ucapkan kepada junjungan alam Rasulullah SAW yang telah menjadi suri tauladan bagi kita semua.

Penulisan Skripsi ini ditunjukkan untuk memenuhi syarat penyelesaian Studi Pendidikan Strata Satu, Fakultas Pertanian Jurusan Agribisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (UMSU). Penulis menyadari bahwa isi yang terkandung didalam proposal ini masih jauh dari kata sempurna. Hal ini disebabkan oleh terbatasnya waktu, kemampuan dan pengalaman penulis miliki dalam penyajiannya. Dengan kerendahan hati penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari pihak-pihak yang berkepentingan dengan proposal ini baik dengan dosen pembimbing maupun dari pihak yang berpengalaman. Penulis berharap apa yang dibuat dapat bermanfaat bagi yang membutuhkannya dan dapat menambah pengetahuan serta informasi bagi pembacanya.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu penulisan proposal ini , antara lain kepada :

1. Ibu Assoc. Prof. Dr. Dafni Mawar Tarigan, S.P., M.PSi, selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
2. Ibu Dr. Wan Arfiani Barus, S.P. M.P selaku Wakil Dekan 1 Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Akbar Habib S.P., M.P., selaku Wakil Dekan III Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Ibu Mailina Harahap, S.P., M.Si., Selaku Ketua Jurusan Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu Juwita Rhamadani Manik, S.P., M.Si., Selaku KSekertari Jurusan Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
6. Ibu Khairunnisa Rangkuti, S.P., M.Si., selaku Dosen Ketua Pembimbing proposal yang telah banyak memberikan masukan dan nasehat yang membangun kepada penulis.
7. Ibu Ira Apriyanti, S.P, M.Sc., selaku Anggota Komisi Pembimbing yang membantu peneliti dalam menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik.
8. Teristimewa ucapan tulus dan bakti penulis kepada orang tua, serta seluruh keluarga tercinta yang telah banyak memberikan dukungan serta motivasi dalam menyelesaikan tugas akhir dengan sebaik-baiknya.
9. Seluruh Dosen Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
10. Seluruh jajaran Staf biro Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.



11. Seluruh sahabat penulis yang telah banyak memberikan bantuan baik berupa moril maupun dorongan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan Proposal ini.

Akhir kata penulis mengharapkan skripsi ini dapat bermanfaat bagi rekan-rekan mahasiswa/i agar dapat dijadikan sebagai bahan perbandingan dan dapat digunakan sebagai sumber referensi dalam penelitian selanjutnya. Semoga Allah SWT selalu melimpahkan Rahmat dan Hidayah-Nya kepada kita semua serta memberikan keselamatan dunia dan akhirat, Amin.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Medan, Oktober 2022

Penulis,

**Riswan Hanafi Siregar**

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>PERNYATAAN</b> .....	<b>i</b>
<b>RINGKASAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>SUMMARY</b> .....	<b>iii</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b> .....	<b>iv</b>
<b>UCAPAN TERIMAKASIH</b> .....	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xi</b>
<b>PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
Latar Belakang .....	<b>1</b>
Rumusan Masalah .....	<b>3</b>
Tujuan Penelitian .....	<b>4</b>
Kegunaan Penelitian .....	<b>4</b>
<b>TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>5</b>
Landasan Teory .....	<b>5</b>
Penelitian Terdahulu .....	<b>17</b>
Kerangka Pemikiran .....	<b>19</b>
<b>METODE PENELITIAN</b> .....	<b>21</b>
Metode Penelitian.....	<b>21</b>
Metode Penentuan Lokasi .....	<b>21</b>
Metode Penarikan Sampel.....	<b>21</b>
Metode Pengumpulan Data .....	<b>21</b>
Metode Analisis Data .....	<b>22</b>
Definisi Dan Batasan Operasional .....	<b>23</b>

<b>DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN.....</b>	<b>25</b>
Letak dan Luas Wilayah.....	25
Keadaan Penduduk.....	25
Karakteristik Sampel.....	27
<b>HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>29</b>
Harga TBS Ditingkat Pedagang .....	29
Faktor Penyebab Perebedaan Harga TBS .....	34
<b>KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>39</b>
Kesimpulan.....	39
Saran .....	39
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>40</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>40</b>

## DAFTAR TABEL

<b>Nomor</b>	<b>Judul</b>	<b>Halaman</b>
1.	Persebaran Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin .....	26
2.	Distribusi Jumlah Penduduk Menurut Kelompok 2021.....	26
3.	Distribusi Sampel berdasarkan Pengalaman .....	27
4.	Distribusi Sampel Berdasarkan Usia.....	27
5.	Jumlah Tanggungan Responden .....	28
6.	Perbedaan Harga TBS .....	30
7.	Harga Beli TBS di Tingkat Perantara pada Priode Januari-Mei 2022.....	32
8.	Data harga TBS berdasarkan Jarak Kebun dengan Akses Jalan Raya .....	35
9.	Data Volume Pembelian TBS Pengepul Dan Harga Beli .....	36
10.	Data Tempat Penjualan TBS Pedagang Perantara .....	38

## DAFTAR GAMBAR

<b>Nomor</b>	<b>Judul</b>	<b>Halaman</b>
1.	Skema Kerangka Pemikiran .....	20

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Komoditas kelapa sawit di Indonesia dewasa ini telah menjadi tanaman primadona dan memiliki prospek masa depan yang sangat cerah. Hampir semua negara dewasa ini menggunakan minyak kelapa sawit untuk memenuhi kebutuhan dalam negerinya. Saat ini Indonesia sudah mengembangkan 4 juta hektar lahan budidaya kelapa sawit dan dalam waktu dekat pemerintah sudah merencanakan akan mengembangkan komoditas ini menjadi 5,5 juta ha (Risza. S, 2012).

Luas perkebunan kelapa sawit di Sumatera Utara setiap tahun juga mengalami peningkatan. Untuk tahun 2016 jumlah luas perkebunan kelapa sawit di Sumatera Utara sebesar 1.427.021 Ha, luas areal perkebunan kelapa sawit ini terdiri dari perkebunan kelapa sawit rakyat, perkebunan kelapa sawit negara dan perkebunan kelapa sawit swasta. Peningkatan luas ini terjadi karena konversi lahan pertanian khususnya sawah (Ditjendbun, 2017).

Luas tanaman kebun kelapa sawit rakyat di Sumatera Utara pada tahun 2016 sebesar 417.809 ha dengan produksi 5.775.631,82 ton tandan buah segar (TBS). Kabupaten Asahan merupakan pusat perkebunan kelapa sawit rakyat di Sumatera Utara. Di daerah ini terdapat 72.935 ha kebun sawit rakyat atau 18 persen dari seluruh perkebunan kelapa sawit rakyat Sumatera Utara.

Agribisnis kelapa sawit merupakan keterpaduan sistem komoditas secara vertikal yang membentuk suatu rangkaian pelaku-pelaku (*agribusiness participant system*) yang terlibat dalam sistem adalah mulai dari produsen/penyedia input/sarana produksi pertanian, distributor input/sarana produksi usahatani, pedagang perantara, pedagang besar, usaha pengolahan hasil pertanian

(*agroindustri*), pedagang pengecer, eksportir, sampai konsumen domestic dan internasional. (Lubis, 2010).

Salah satu masalah dalam pemasaran hasil pertanian adalah kecilnya persentase harga yang diterima oleh petani dari harga yang dibayarkan oleh konsumen. Salah satu faktor dalam masalah tersebut adalah lemahnya posisi petani didalam pasar. Hal ini sangat merugikan para petani dan juga masyarakat konsumen. Harga yang rendah ditingkat petani akan menyebabkan menurunnya minat petani untuk meningkatkan produksinya dan harga yang tinggi di tingkat konsumen menyebabkan konsumen akan mengurangi Konsumsi (Ginting, P. 2006).

Pedagang perantara memiliki peran yang penting dalam perdagangan suatu komoditas, yaitu sebagai penghubung antara produsen dan konsumen. Pedagang perantara dalam jalur distribusi berperan mengatasi kesenjangan waktu antara proses produksi dengan pemakaian produk oleh konsumen. Pedagang perantara turut memberikan andil dalam menjalankan fungsi saluran distribusi, menciptakan manfaat bentuk, manfaat waktu, manfaat tempat dan manfaat kepemilikan.

Jalur distribusi komoditi pertanian khususnya TBS, margin keuntungan yang diterima pedagang perantara atau petani berfluktuasi mengikuti mekanisme pasar. Perubahan margin keuntungan pedagang perantara meningkat seiring dengan meningkatnya harga di tingkat konsumen. Sebaliknya, margin keuntungan relatif menunjukkan kecenderungan menurun seiring dengan penurunan harga di tingkat produsen. Sementara itu, perolehan porsi keuntungan dari masing-masing pelaku bisnis belum cukup merata. Permasalahan yang timbul dalam sistem pemasaran TBS antara lain : kegiatan pemasaran yang belum berjalan efisien

(Mubyarto, 1989), dalam artian belum mampu menyampaikan hasil pertanian dari produsen kepada konsumen dengan biaya yang murah dan belum mampu mengadakan pembagian balas jasa yang adil dari keseluruhan harga konsumen terakhir kepada semua pihak yang ikut serta di dalam kegiatan produksi dan pemasaran komoditas pertanian tersebut. Ditingkat pedagang perantara sering terjadi perbedaan harga beli TBS dari petani antara sesama pedagang perantara hal ini disebabkan oleh besar kecilnya biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pedagang perantara. Perbedaan harga ini menyebabkan terjadinya persaingan antara pedagang perantara.

Kecamatan portibi merupakan salah satu desa yang terletak Kabupaten Padang Lawas Utara. Permasalahan yang sering dihadapi oleh petani kelapa sawit di Kecamatan portibi adalah dalam proses pemasaran hasil produksi. Pada umumnya pemasaran kelapa sawit di Desa Siadam, petani bekerjasama melalui lembaga pemasaran atau pedagang perantara untuk memasarkan hasil produksi.. Pada dasarnya tingginya biaya pemasaran menyebabkan banyak petani yang bergantung pada lembaga pemasaran yang mampu memberikan fasilitas seperti transportasi dan kebutuhan yang diperlukan petani dalam memasarkan hasil. Hal ini juga terjadi di Kecamatan portibi dimana tingginya biaya transportasi menyebabkan banyak petani yang bergantung kepada lembaga pemasaran hal ini menyebabkan perbedaan margin pemasaran antara petani dan lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran hasil, dan masih belum jelas peran dari masing-masing lembaga pemasaran serta bagaimana saluran pemasaran terjadi di daerah penelitian.



Berdasarkan uraian diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Perbandingan Harga Tbs Ditingkat Pedagang Perantara”.

### **Perumusan Masalah**

1. Bagaimana perbandingan harga beli TBS ditingkat pedagang perantara ?
2. Apasaja factor-fakor yang menyebabkan perbedaan harga TBS ditingkat pedagang perantara?

### **Tujuan Penelitian**

1. Mengetahui bagaimana perbandingan harga beli TBS ditingkat pedagang perantara.
3. Mengetahui apasaja factor-fakor yang menyebabkan perbedaan harga TBS ditingkat pedagang perantara.

### **Manfaat penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yang diuraikan sebagai berikut:

1. Bagi ruang lingkup akademik, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi ilmiah terutama pada bidang disiplin keilmuan manajemen agribisnis dalam aspek pemasaran, sehingga dapat menambah wawasan, pengetahuan, pengalaman serta pemahaman dalam mengkaji penerapan konsep dan teori.
2. Bagi petani, penelitian ini sebagai bahan informasi dan peran pemasaran bagi masyarakat sangat penting baik itu menyangkut aspek kehidupan termasuk bidang ekonomi dan sosial.

3. Bagi pemerintah, penelitian ini juga sebagai informasi dan salah satu pertimbangan dalam pengambilan kebijakan, larangan impor, kebijakan subsidi harga dan kebijakan pembelian pemerintah.

## TINJAUAN PUSTAKA

### **Kelapa Sawit**

Kelapa sawit merupakan tanaman multiguna. Tanaman ini mulai banyak menggantikan posisi penanaman komoditas perkebunan lain, yaitu tanaman TBS . Tanaman sawit kini tersebar di berbagai daerah di Indonesia (Suwanto, 2010). Tanaman kelapa sawit (*Elaeis guineensis*) berasal dari Nigeria, Afrika Barat. Kelapa sawit merupakan tanaman monokotil. Tanaman ini berakar serabut yang berfungsi sebagai penyerap unsur hara dalam tanah, respirasi tanaman dan sebagai penyangga berdirinya tanaman. Batangnya tidak mempunyai kambium dan umumnya tidak bercabang. batang kelapa sawit berbentuk silinder dengan diameter 20-75 cm. pada tanaman muda, batang tidak terlihat karena tertutup oleh pelepah daun.

Daun kelapa sawit mirip daun kelapa, yaitu membentuk susunan daun majemuk, bersirip genap, dan bertulang daun sejajar. Daun-daun ini membentuk pelepah yang panjangnya mencapai lebih dari 7,5-9m. Kelapa sawit merupakan tanaman berumah satu (*monoecious*), artinya bunga jantan dan betina terdapat dalam satu tanaman serta masing-masing terangkai dalam satu tandan. Rangkaian bunga jantan dihasilkan dengan siklus yang bergantian dengan bunga betina sehingga pembungaan secara bersamaan jarang terjadi. Buah (*fructus*) pada kelapa sawit dihasilkan setelah tanaman berumur 3,5 tahun dan diperlukan waktu 5-6 bulan dari penyerbukan hingga buah matang dan siap dipanen (Fauzi, 2002).

Dalam klasifikasi tanaman, posisi kelapa sawit adalah sebagai berikut.

Divisi	: <i>Spermatophyta</i>
Subdivisi	: <i>Angiospermae</i>
Kelas	: <i>Monocotyledonae</i>
Ordo	: <i>Palmales</i>
Famili	: <i>Palmasiae</i>
Genuse	: <i>Elaeis</i>
Spesies	: <i>Elaesi guineensis</i> , <i>Elais odoro</i> , dan <i>Elais melanococca</i> .

Dari ketiga spesies kelapa sawit tersebut, *Elais guineensis* adalah paling banyak dibudidayakan di Indonesia ( Agus Andoko, 2013).

### **Pemasaran**

Pemasaran merupakan hal-hal yang sangat penting setelah selesainya produksi pertanian. Kondisi pemasaran menghasilkan suatu siklus atau lingkungan pasar suatu komoditas. Bila pemasarannya tidak lancar dan tidak memberikan harga yang layak bagi petani, maka kondisi ini akan mempengaruhi motivasi petani, akibatnya penawaran akan berkurang, kurangnya penawaran akan menaikkan harga. Setelah harga naik, motivasi petani akan naik, mengakibatkan harga akan jatuh kembali (*Ceteris paribus*) (ginting, 2006).

Pemasaran adalah proses perencanaan dan penerapan konsepsi, penetapan harga, dan distribusi barang, jasa, dan ide untuk mewujudkan pertukaran yang memenuhi tujuan individu atau organisasi (Mahmud, 2007). Pemasaran pertanian adalah proses aliran komoditi yang disertai perpindahan hak milik dan penciptaan guna waktu, guna tempat dan guna bentuk yang dilakukan oleh lembaga-lembaga pemasaran dengan melaksanakan satu atau lebih fungsi-fungsi pemasaran

(Sudiyono, 2001). Sedangkan menurut Rahim, dkk (2007) pemasaran komoditas pertanian merupakan kegiatan/proses pengaliran komoditas pertanian dari produsen (petani, peternak dan nelayan) sampai ke konsumen/pedagang perantara (tengkulak, perantara, pedagang besar, dan pengecer) berdasarkan pendekatan sistem pemasaran (*marketing system approach*), kegunaan pemasaran (*marketing utility*) dan fungsi-fungsi pemasaran (*marketing function*).

Soekartawi (2004) menyatakan ciri produk pertanian akan mempengaruhi mekanisme pemasaran. Oleh karena itu sering terjadi harga produksi pertanian yang dipasarkan menjadi fluktuasi secara tajam, dan kalau saja harga produksi pertanian berfluktuasi, maka yang sering dirugikan adalah di pihak petani atau produsen. Karena kejadian semacam ini maka petani atau produsen memerlukan kekuatan dari diri sendiri atau berkelompok dengan yang lain untuk melaksanakan pemasaran.

Pemasaran pertanian adalah proses aliran komoditi yang disertai perpindahan hak milik dan penciptaan guna waktu, guna tempat dan guna bentuk, yang dilakukan oleh lembaga pemasaran dengan melaksanakan satu atau lebih fungsi-fungsi pemasaran. Ditinjau dari aspek ekonomi kegiatan pemasaran pertanian dikatakan sebagai kegiatan produktif sebab pemasaran dapat meningkatkan guna waktu, guna tempat, guna bentuk dan guna kepemilikan. (Sudiyono, 2004).

Menurut Kotler (2008) ada lima faktor yang menyebabkan mengapa pemasaran itu penting, yaitu:

- a. Jumlah produk yang dijual menurun.
- b. Pertumbuhan penampilan perusahaan juga menurun.

- c. Terjadinya perubahan yang diinginkan konsumen.
- d. Kompetensi yang semakin tajam.
- e. Terlalu besarnya pengeluaran untuk penjualan.

Untuk komoditi pertanian, pemasaran terjadi bukan saja ditentukan oleh lima aspek seperti yang dikemukakan oleh Kotler (2008) tersebut, tetapi oleh lima aspek lain, yaitu:

- a. Kebutuhan yang mendesak.
- b. Tingkat komersialisasi produsen (petani).
- c. Keadaan harga yang menguntungkan.
- d. Karena peraturan (Soekartawi, 2002).

Jalur pemasaran hasil pertanian adalah saluran yang digunakan petani produsen untuk menyalurkan hasil pertanian dari produsen, pedagang perantara, pedagang besar, pengecer dan konsumen. Setiap lembaga pemasaran ini melakukan fungsi-fungsi pemasaran seperti: membeli dari petani (produsen), menjual kepada pedagang berikutnya, mengangkut, mensortir, menyimpan dan lain-lain (Mutiarawati, 2007).

### **Potensi Kelapa Sawit**

Dalam perekonomian Indonesia, komoditas kelapa sawit memiliki peranan yang cukup strategis karena komoditas ini memiliki prospek yang cukup cerah bagi sumber devisa Negara. Selain itu kelapa sawit juga sebagai bahan baku minyak goreng yang banyak di pakai diseluruh dunia sehingga mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat ( Suyatno, 2007).

Menurut Dinas Perkebunan Sumut (2015), area perkebunan rakyat di Sumatera Utara sebesar 395.489,00 Ha berdasarkan luas area, perkebunan kelapa

sawit di Sumatera terdiri dari tanaman belum menghasilkan sebesar 63.093,00 Ha, tanaman yang menghasilkan sebesar 328.429,00 Ha dan tanaman yang tidak menghasilkan sebesar 3.967,00 Ha.(Dinas Perkebunan Sumatera Utara,2015). Pada saat ini, perkebunan kelapa sawit telah berkembang lebih jauh sejalan dengan kebutuhan dunia akan minyak nabati dan produk industri oleochemical.Produk minyak kelapa sawit merupakan komponen penting dalam perdagangan minyak nabati dunia (Pahan,2007).

### **Konsep Distribusi**

Distribusi adalah salah satu aspek dari pemasaran. Distribusi juga dapat diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen kepada konsumen, sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan (jenis, jumlah, harga, tempat, dan saat dibutuhkan).

Menurut Winardi (1989), distribusi merupakan sekumpulan perantara yang terhubung erat antara satu dengan yang lainnya dalam kegiatan penyaluran produk-produk kepada konsumen (pembeli). Sedangkan menurut Philip Kotler (1997), distribusi merupakan sekumpulan organisasi yang membuat sebuah proses kegiatan penyaluran suatu barang atau jasa untuk dipakai atau dikonsumsi oleh para konsumen (pembeli). Oleh karena itu untuk menyampaikan barang-barang dari produsen ke konsumen kegiatan distribusi sangat penting. Tanpa adanya distribusi, barang-barang yang dihasilkan tidak akan sampai ke onsumen. Dengan demikian fungsi distribusi adalah:

1. Menyalurkan barang-barang dari produsen ke konsumen.

2. Bentuk selektif, yaitu jenis distribusi yang hanya memanfaatkan beberapa grosir dan sejumlah kecil pengecer.
3. Bentuk eksklusif, yaitu saluran distribusi yang hanya melibatkan satu perantara dalam lingkungan masyarakat tertentu untuk menangani produk. Saluran yang saat ini kita jumpai dapat dibagi menjadi dua, yaitu saluran langsung dan saluran tidak langsung. Saluran langsung dari produsen ke konsumen. Biasanya hanya sedikit barang yang dipasarkan secara langsung. Saluran tidak langsung, yang dibagi menjadi dua yaitu dari produsen ke pengecer ke konsumen dan dari produsen ke grosir ke pengecer ke konsumen.

Distribusi menurut Kotler (2001) mengemukakan bahwa saluran distribusi adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung dan terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu barang atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi. Saluran distribusi pada dasarnya merupakan perantara yang menjembatani antara produsen dan konsumen. Perantara tersebut dapat digolongkan kedalam dua golongan, yaitu; pedagang perantara dan agen perantara. Perbedaannya terletak pada aspek kepemilikan serta proses negosiasi dalam pemindahan produk yang disalurkan tersebut.

Di sektor produksi barang-barang dan jasa dihasilkan sedangkan di sektor konsumsi barang-barang dan jasa dikonsumsi oleh para konsumen. Jarak antara kedua sektor tersebut sangat relatif, ada yang jauh dan ada yang dekat. Pada umumnya jarak fisik produksi dan konsumsi hasil pertanian/usahatani relatif cukup jauh karena usahatani berada dipelosok desa yang membutuhkan areal yang cukup luas. Sebaliknya barang-barang industri justru diproduksi pertanian seperti pupuk, pestisida, alat-alat dan mesin pertanian. Oleh sebab itu jarak itu harus dijembatani



oleh sektor distribusi yang merupakan penghubung agar barang-barang dan jasa yang dibutuhkan oleh konsumen memenuhi azas yaitu tempat, jumlah, waktu, mutu, jenis dan pada tingkat harga yang layak dibayar konsumen. Di sektor distribusi inilah tataniaga berperan, yang bertanggungjawab memindahkan, mengalokasikan, mendayagunakan, menganekaragamkan barang-barang yang dihasilkan di sektor produksi (Sihombing, 2011).

Menurut Stanton (1993) dan Sudiyono (2004), saluran pemasaran merupakan suatu jalur dari lembaga-lembaga penyalur yang mempunyai kegiatan menyalurkan barang dari produsen ke konsumen. Penyalur ini secara aktif akan mengusahakan perpindahan bukan hanya secara fisik tapi dalam arti agar barang-barang tersebut dapat dibeli konsumen. Sedangkan lembaga tataniaga adalah badan atau usaha atau individu yang menyelenggarakan tataniaga, menyalurkan jasa dan komoditi dari produsen kepada konsumen akhir, serta mempunyai hubungan dengan badan usaha atau individu lainnya.

### **Pedagang perantara**

Pada dasarnya, pedagang perantara bertanggung jawab terhadap pemilikan semua barang yang dipasarkannya atau dengan kata lain pedagang mempunyai hak atas kepemilikan barang. Ada dua kelompok yang termasuk dalam pedagang perantara, yaitu; pedagang besar dan pengecer. Namun tidak menutup kemungkinan selain membuat barang juga memperdagangkannya.

Agen perantara mempunyai hak milik semua barang yang mereka tangani. Mereka dapat digolongkan kedalam dua golongan, yaitu: 1) Agen penunjang terdiri dari: Agen pembelian dan penjualan, Agen Pengangkutan dan Agen Penyimpanan, 2) Agen Pelengkap terdiri dari: Agen yang membantu dalam bidang financial, Agen yang membantu dalam bidang keputusan, Agen yang dapat memberikan informasi,

Agen khusus. Menurut Kotler (2001) agar suatu kegiatan penyaluran barang dapat berjalan dengan baik (efektif dan efisien) maka para pemakai saluran pemasaran harus mampu melakukan sejumlah tugas penting.

### **Harga Tandan Buah Sawit (TBS)**

Produk minyak sawit yang merupakan salah satu andalan ekspor Indonesia mengalami peningkatan harga yang signifikan. Harga minyak sawit secara historis terus meningkat. Peningkatan harga minyak sawit (CPO, crude palm oil) ini juga mendongkrak harga buah sawit (TBS, tandan buah segar). Para petani kelapa sawit memperoleh manfaat dari hasil menjual buah sawit kepada pabrik-pabrik pengolah kelapa sawit menjadi CPO. Oleh karena, harga TBS merupakan salah satu indikator penting yang dapat mempengaruhi penawaran petani kelapa sawit (Arianto, 2008).

Harga TBS yang diterima petani dihitung berdasarkan indeks proporsi K. Untuk komponen K yang biasanya disebut dengan indeks proporsi K yang merujuk pada keputusan Menteri Kehutanan dan Perkebunan maupun Peraturan Menteri Pertanian tersebut pada dasarnya merupakan persentase besarnya hak petani tersebut di atas terhadap harga TBS (wahyono dkk, 2014). Angka ini biasanya berada pada tingkat dibawah 100 persen karena sebagai factor pembilang untuk menentukan K lebih kecil dari jangka pada factor penyebut (Mulyana, 2008).

Kebijakan mengenai harga, misalnya mengenai harga TBS, merupakan wewenang pemerintah yang diturunkan dalam bentuk peraturan dan keputusan pejabat berwenang, seperti surat keputusan surat Menteri (PERMENTAN) atau pejabat (SK) yang diberi wewenang untuk itu. Kebijakan diambil dengan tujuan untuk melindungi petani dan menstabilkan perekonomian (Daniel, 2002). Harga *crude*

*palm oil* (CPO) di dalam negeri sangat ditentukan oleh keadaan harga di Kualalumpur dan Rotterdam. Harga CPO di Rotterdam sangat terkait dengan situasi permintaan dan penawaran minyak kedelai sebagai bahan substitusi penting minyak goreng asal kelapa sawit. Produk akhir yang paling menentukan gejolak harga dalam industri kelapa sawit adalah harga minyak goreng. Harga minyak goreng merupakan acuan utama bagi harga CPO, selanjutnya harga CPO merupakan acuan utama bagi harga TBS.

Untuk menghindari pengaruh negatif perubahan dunia, pemerintah mengeluarkan serangkaian kebijakan harga TBS yang diharapkan dapat melindungi petani. Kebijakan pemerintah dalam menentukan harga TBS akan mempengaruhi kemampuan petani kelapa sawit untuk berproduksi. Harga TBS ditentukan berdasarkan harga ekspor (*Free On Board*) minyak kelapa sawit. Hal ini berarti kemampuan petani kelapa sawit dalam berproduksi sangat tergantung pada perekonomian dunia. Sejak tahun 1978 harga TBS ditentukan sebesar 14 persen dari harga ekspor CPO-FOB pelabuhan Belawan (Simatupang *et al.*, 1987). Kemudian pada tahun 1987 harga pembelian dari perusahaan inti harus didasarkan pada Surat Keputusan Menteri Pertanian No. 43/Kpts/Kb.3202/1987 dengan ketentuan bahwa harga TBS sebesar 14 persen dari harga ekspor CPO dan harga ekspor minyak inti sawit.

Harga penjualan yang dapat diperoleh petani atau pengusaha pertanian ditentukan oleh berbagai factor yaitu mutu, hasil, pengolahan hasil dan system pemasaran yang baik, sementara biaya produksi lebih mudah dikendalikan oleh petani dan salah satu factor yang paling menentukan adalah produktivitas petani. Faktro-faktor yang mempengaruhi biaya produksi adalah ketersediaan dan harga

input, produktivitas dan tenaga kerja dan kemampuan pengelolaan usaha tani untuk meningkatkan efisiensi (Simanjuntak, 2005).

Harga buah sawit (TBS) secara konsisten berkorelasi dengan harga CPO, hal ini dapat terjadi karena penetapan harga TBS memang mengacu pada harga CPO. Sementara itu korelasi antara minyak sawit dan minyak bumi tidak konsisten berkorelasi positif setiap tahun. Peningkatan harga CPO dan TBS menunjukkan harga bahwa nilai harga yang diterima oleh petani sawit (harga TBS) dapat dikatakan lebih tinggi dibandingkan nilai harga yang didapat para produsen CPO dan harga CPO (Rachman, 2005).

Jumlah biaya dan pendapatan yang akan diperoleh sangat bergantung pada kondisi lahan, harga bahan dan alat serta upah tenaga kerja. Usaha tani merupakan suatu kegiatan produksi, dimana peran input (faktor produksi) dalam menghasilkan output (hasil produksi) menjadi perhatian utama. Peranan input bukan saja dilihat dari jenis dan ketersediaan dalam waktu yang tepat, tetapi dapat juga ditinjau dari jenis dan ketersediaan dalam waktu yang tepat, tetapi dapat juga ditinjau dari segi efisiensi penggunaan factor tersebut (Amang, 1995).

### **Harga dan penetapannya dalam komoditas hasil pertanian**

#### Harga dan penetapan harga

Harga adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu istilah harga digunakan untuk memberikan nilai finansial pada suatu produk barang atau jasa. Penetapan harga yaitu harga wajar atau harga keseimbangan yang diperoleh oleh

interaksi antara kekuatan permintaan dan penawaran dalam suatu pasar persaingan sempurna.

Harga adalah sesuatu yang bernilai yang harus direlakan oleh pembeli untuk memperoleh barang atau jasa. Ini mencakup biaya-biaya transaksi, saldo minimum atau kompensasi. Harga jual produk mempunyai fungsi ganda. Fungsi pertama adalah, sarana untuk memenangkan persaingan dipasar. Fungsi kedua, harga adalah sumber keuntungan perusahaan.<sup>2</sup> Harga adalah bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran, dan biaya-biaya lainnya.

Menurut Ricky W. dan Ronald J. Ebert mengemukakan bahwa: “Penetapan harga jual adalah proses penentuan apa yang akan diterima suatu perusahaan dalam penjualan produknya. Mulyadi menyatakan bahwa: “Pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah *Mark-up*. Selain itu Hansen & Mowen mengemukakan bahwa “Harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan.

#### Penetapan harga komoditas hasil pertanian

Kebijakan harga komoditas pertanian merupakan salah satu kebijakan pembangunan dan pengembangan sektor pertanian di Indonesia. Pada umumnya, kebijakan harga komoditas pertanian ditujukan untuk melindungi produsen, namun dalam implementasinya, kebijakan harga juga ditujukan untuk melindungi konsumen yang didukung dengan program stabilisasi harga. Hingga saat ini, setidaknya terdapat

beberapa kebijakan harga untuk beberapa komoditas pertanian yaitu beras, gula, kedelai, daging sapi, dan bawang, (Miftah Farith dkk , 2014)

#### Tujuan menetapkan harga hasil pertanian

Pada dasarnya pemerintah terlibat dalam menentukan harga hasil pertanian adalah ingin meningkatkan efisiensi alokasi sumber daya maupun keadilan dalam distribusi pendapatan dalam menentukan berapa banyak barang yang dibeli oleh individu dan mereka hanya mempertimbangkan manfaat yang diperoleh secara pribadi, sehingga kesempatan barang tersebut yang tersedia di pasar sangat kecil. Keterlibatan pemerintah dalam menetapkan harga bertujuan agar pasar bekerja lebih baik, memperbaiki arus informasi dan mengurangi unsur-unsur monopoli.

#### Jenis- jenis hasil pertanian dan harga acuannya

Menurut peraturan presiden nomor 71 tahun 2015 pasal 2 ayat 6 pemerintah pusat menetapkan jenis barang kebutuhan pokok dan/atau barang penting yaitu termasuk beras, kedelai, bawang merah, gula, minyak goreng, daging sapi, daging ayam ras, dan telur ayam ras. Untuk menjamin kesediaan, stabilitas, dan kepastian harga barang kebutuhan pokok. Peraturan Menteri Perdagangan tentang penetapan harga acuan pembelian dipetani dan harga acuan dikonsumen sebagaimana yang tertulis pada Pasal 1 Dalam Peraturan Menteri ini yang dimaksud dengan:

1. Harga Acuan Pembelian di Petani adalah harga pembelian di tingkat petani yang ditetapkan oleh Menteri dengan mempertimbangkan struktur biaya yang wajar mencakup antara lain biaya produksi, biaya distribusi, keuntungan, dan/atau biaya lain.
2. Harga Acuan Penjualan di Konsumen adalah harga penjualan di tingkat konsumen yang ditetapkan oleh Menteri dengan mempertimbangkan struktur

biaya yang wajar mencakup antara lain biaya produksi, biaya distribusi, keuntungan, dan/atau biaya lain.

3. Menteri adalah menteri yang menyelenggarakan urusan pemerintahan di bidang perdagangan

### **Penelitian Terdahulu**

Gustami Harahap (2017). Dengan judul “Analisis Efisiensi Tataniaga Tandan Buah Segar (Tbs) Kelapa Sawit (Study Kasus : Petani Perkebunan Inti Rakyat Desa Meranti Paham Kecamatan Panai Hulu, Kabupaten Labuhan Batu). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis saluran tataniaga tandan buah segar (TBS) kelapa sawit di daerah penelitian, menganalisis biaya tataniaga yang di terima oleh masing-masing saluran tataniaga tandan buah segar (TBS) kelapa sawit dan efisiensi tataniaga tandan buah segar (TBS) kelapa sawit di daerah penelitian. Penelitian ini dilaksanakan di Desa Meranti Paham, Kecamatan Panai Hulu, Kabupaten Labuhan Batu yang dilakukan secara purposive dengan pertimbangan bahwa Desa Meranti Paham, Kecamatan Panai Hulu, Kabupaten Labuhan Batu adalah Desa yang matapencahariannya sebagai Petani kelapa sawit. Sampel dilakukan secara Stratified Random Sampling (acak) dengan menggunakan metode Slovin yaitu dengan tingkat kesalahan 15 % dengan jumlah sampel sebanyak 50 sampel. Hasil penelitian di Desa Meranti Paham ini menunjukkan terdapat 2 saluran pemasaran untuk TBS kelapa sawit. Dimana biaya tataniaga tandan buah segar (TBS) saluran tataniaga I lebih tinggi dibandingkan dengan saluran tataniaga tandan buah segar (TBS) saluran II yaitu disebabkan karena saluran tataniaga I lebih panjang dibandingkan saluran tataniaga II dan nilai efisiensi saluran saluran I lebih besar yaitu sebesar 14,85%

sedangkan nilai efisiensi saluran II lebih kecil atau sebesar 7,63%. Artinya semakin kecil nilai efisiensi tataniaga tersebut maka semakin efisien tataniaga tersebut. Sehingga saluran tataniaga tandan buah segar (TBS) kelapa sawit saluran II lebih efisien di samping itu juga bahwa biaya tataniaga saluran II lebih kecil dan saluran tataniaganya lebih pendek.

Asri Novida (2017). Dengan judul “Analisis Efisiensi Pemasaran Kelapa Sawit Petani Rakyat Di Desa Prapat Janji Kecamatan Buntu Pane Kabupaten Asahan”. Tujuan Penelitian ini adalah untuk mengetahui saluran pemasaran dan farmer’s Share dan untuk mengetahui efisiensi pemasaran kelapa sawit petani rakyat di Desa Prapat Janji Kecamatan Buntu Pane Kabupaten Asahan. Metode pengambilan sampel dilakukan dengan metode Disproportionate Stratified Random Sampling dengan menggunakan rumus slovin dan Metode Sensus. Responden dalam penelitian ini adalah petani, pedagang perantara, pedagang besar, dan pabrik kelapa sawit di Desa Prapat Janji. Sampel yang diambil sebanyak 36 responden. Berdasarkan hasil penelitian terdapat 2 pola saluran pemasaran kelapa sawit petani rakyat di Desa Prapat Janji Kecamatan Buntu Pane Kabupaten Asahan yaitu saluran I terdiri dari petani ke pedagang perantara ke pedagang besar sampai ke pabrik kelapa sawit. Sedangkan saluran II terdiri dari petani ke pedagang besar sampai ke pabrik kelapa sawit. Margin pemasaran kelapa sawit pada saluran I lebih besar dari pada saluran II yakni sebesar Rp 333,-/kg. Saluran Pemasaran II lebih efisien dari pada saluran I yakni sebesar 0,11%.

Sumaiti (2017). Dengan judul” Analisis Saluran Pemasaran Kelapa Sawit Di Desa Baku-Baku Kecamatan Malangke Barat Kabupaten Luwu Utara. Besarnya jumlah produksi kelapa sawit belum mencerminkan sistem pemasaran



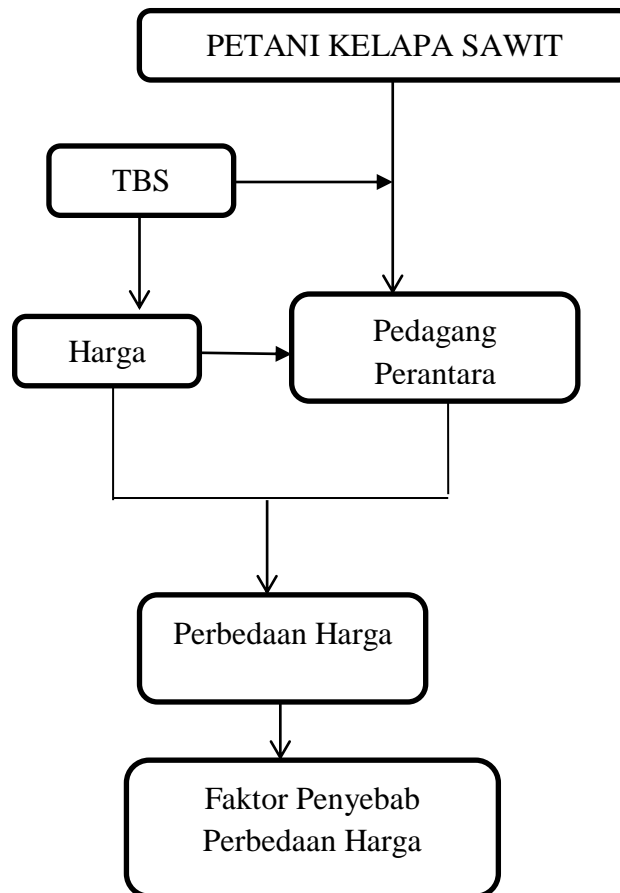
yang efisien, terutama bila dilihat dari keuntungan yang diterima petani. Efisiensi pemasaran sering digunakan dalam menilai prestasi kerja (performance) proses pemasaran, dengan konsensus bahwa proses pemasaran harus berlangsung secara efisien. Teknologi atau prosedur baru boleh diterapkan untuk meningkatkan efisiensi proses pemasaran. Penelitian ini bertujuan menganalisis saluran pemasaran kelapa sawit di Desa Baku-Baku Kecamatan Malangke Barat Kabupaten Luwu Utara. Metode Penelitian secara observasi dan wawancara menggunakan kuesioner. Pengambilan sampel dilakukan dengan pendekatan langsung ke responden dan menggunakan rumus slovin. Analisis data menggunakan metode analisis deskriptif. Hasil penelitian diperoleh satu saluran pemasaran Tanda Buah Segar kelapa sawit di petani yang bersifat homogen yaitu dari Petani ke Pedagang Perantara lalu ke Pabrik Kelapa Sawit. Petani hanya menjual hasil Tanda Buah Segar ke pedagang perantara yang ada. Tanda Buah Segar oleh pedagang perantara ke pabrik kelapa sawit (konsumen akhir). Total biaya panen yang harus dikeluarkan sebesar Rp 200/kg. Sedangkan keuntungan sebesar Rp. 450/kg, dan petani mendapatkan keuntungan 72%, karena singkatnya saluran pemasaran.

### **Kerangka Pemikiran**

Pemasaran pertanian merupakan kegiatan menyampaikan produk pertanian dari produsen hingga kepada konsumen. Produk tersebut akan melalui jalur pemasaran yang dapat berbeda panjang pendeknya. Saluran pemasaran TBS dapat dimulai dari petani sebagai produsen diteruskan ke pedagang perantara, pedagang Besar hingga ke pabrik.

Pedagang perantara adalah pedagang yang terlibat dalam proses penyaluran TBS dari petani sampai ke Pabrik. Dalam proses penyaluran TBS dari petani sampai ke Pabrik diantara pedagang perantara terjadi perbedaan harga beli TBS, hal ini disebabkan karena setiap pedagang perantara mengeluarkan biaya pemasaran yang berbeda

Secara skematis kerangka pemikiran dapat di gambarkan sebagai berikut:



Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran

## **METODE PENELITIAN**

### **Metode Penelitian**

Metode ini menggunakan metode studi kasus (*case Study*) yaitu penelitian yang digunakan dengan melihat langsung permasalahan yang timbul di daerah penelitian. Studi kasus merupakan metode yang menjelaskan jenis penelitian mengenai suatu objek tertentu pada selama kurun waktu, atau suatu fenomena yang ditentukan pada suatu tempat yang belum tentu sama dengan daerah lain.

### **Metode Penentuan Lokasi**

Pemilihan lokasi penelitian ditentukan secara sengaja (*purposive*) yaitu di Kecamatan portibi Kabupaten Padang Lawas Utara. Kecamatan Portibi dipilih karena merupakan salah satu daerah yang memproduksi Kelapa sawit rakyat di Kabupaten Padang Lawas Utara.

### **Metode Penarikan Sampel**

Sampel adalah sebagian atau wakil dari populasi yang akan diteliti. Sampel dalam penelitian ini adalah seluruh pedagang perantara yang terlibat dalam proses pemasaran TBS di Kecamatan portibi. Dari hasil pra survey diperoleh hasil bahwa jumlah pedagang perantara yang berada di kawasan Kecamatan Portibi sebanyak 15 orang pedagang peranta. Maka jumlah sampel dalam penelitian ini adalah sebanyak 15 orang pedagang perantara TBS

### **Metode Perantara an Data**

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan petani, pedagang dan konsumen meliputi harga ditingkat petani dan masing-masing dari

lembaga pemasaran dengan menggunakan kuisioner yang telah disusun sebelumnya. Sedangkan data sekunder yaitu data yang diambil dari instansi terkait untuk melengkapi data yang diperlukan dalam penelitian.

### **Metode Analisis Data**

Data yang diperoleh dari lapangan ini terlebih dahulu ditabulasikan kemudian diolah secara manual, lalu dijabarkan dan dianalisis dengan metode analisis yang sesuai. Untuk menganalisis rumusan masalah pertama (1) dan kedua (2) dianalisis dengan metode analisis deskriptif. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, dengan jenis studi korelasional. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Penelitian deskriptif (*descriptive research*) adalah suatu metode penelitian yang ditujukan untuk menggambarkan fenomena-fenomena yang ada, yang berlangsung pada saat ini atau saat yang lampau. Menurut Furchan, penelitian deskriptif mempunyai karakteristik

1. Penelitian deskriptif cenderung menggambarkan suatu fenomena apa adanya dengan cara menelaah secara teratur-ketat, mengutamakan obyektivitas, dan dilakukan secara cermat.
2. Tidak adanya perlakuan yang diberikan atau dikendalikan, dan tidak adanya uji *h*.

Analisis data kualitatif adalah bentuk analisa yang berdasarkan dari data yang dinyatakan dalam bentuk uraian. Data kualitatif ini merupakan data yang hanya dapat diukur secara langsung. Proses analisis kualitatif ini dilakukan dalam tahapan sebagai berikut :

1. Pengeditan (Editing) adalah memilih atau mengambil data yang perlu dan membuang data yang dianggap tidak perlu, untuk memudahkan perhitungan dalam pengujian hipotesa.
2. Proses pemberian kode tertentu terhadap macam dari kuesioner untuk kelompok kedalam kategori yang sama.

## **Defenisi dan Batasan Operasiaonal**

### **Defenisi**

Untuk menghindari kerancuan dan kesalahan pemaham penegrtian dalam penelitian ini, maka dirumnn bebrapa batasana operasional sebagai berikut:

1. Pemasaran usahatani tandan buah segar adalah proses aliran komoditi yang disertai perpindahan hak milik dan penciptaan guna waktu, guna tempat dan guna bentuk, yang dilakukan oleh lembaga pemasaran dengan melaksanakan satu atau lebih fungsi–fungsi peasaran..
2. Lembaga pemasaran adalah orang atau badan ataupun perusahaan yang terlibat dalam proses pamasaran hasil pertanian
3. Biaya adalah semua pengeluaran yang dinyatakan dengan uang yang diperlukan untuk menghasilkan suatu produk dalam proses pemasaran
4. Konsumen akhir adalah pihak pabrik kelapa sawit yang melakukan pengolaan tandan buah segar.
5. Pedagang perantara adalah pedangang yang terlibat dalam proses penyaluran TBS dari petani sampai ke Pabrik. Dalam proses penyaluran TBS dari petani sampai ke Pabrik diantara pedagang perantara terjadi

perbedaan harga beli TBS, hal ini disebabkan karena setiap pedagang perantara mengeluarkan biaya pemasaran yang berbeda

### **Batasan Operasional**

1. Lokasi penelitian dilakukan di Kecamatan portibi Kabupaten Padang Lawas Utara.
2. Sampel pedagang perantara adalah pedagang perantara yang terdapat di Kecamatan portibi Kabupaten Padang Lawas Utara.
3. Penelitian ini dilakukan pada tahun 2020.

## **DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN**

### **Luas Dan Letak Wilayah**

Kecamatan Portibi secara geografis terletak di antara  $2^{\circ}01'19''17''$  -  $01^{\circ}29'25''$  Lintang Utara dan  $99^{\circ}35'07''$  -  $99^{\circ}46'23''$  Bujur Timur. Posisi Kecamatan Portibi ada di bagian Utara Propinsi Sumatera Utara dengan topografi miring ke arah Utara dan berada pada ketinggian tempat 50-120 m di atas permukaan laut.

Kecamatan Portibi terdiri atas 36 Desa dengan luas wilayah 246,13 km adapun batas-batas wilayah Kecamatan Portibi adalah sebagai berikut:

Sebelah Utara : Kecamatan Padang Bolak

Sebelah Selatan : Kecamatan Barumon Tengah

Sebelah Barat : Kecamatan Padang Bolak

Sebelah Timur : Kecamatan Padang Bolak

### **Keadaan Penduduk**

Berdasarkan Badan Pusat Statistik (2021) dapat dilihat pada tahun 2020, penduduk Kecamatan Portibi telah mencapai 27.425 jiwa yang tersebar di setiap desa. Dibandingkan jumlah Penduduk pada tahun 2020 yaitu 22.408 jiwa terjadi penambahan penduduk sebesar 8.017 jiwa (0,81%).

### **Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin**

Berikut adalah data persebaran penduduk Kecamatan Portibi berdasarkan jenis kelamin pada tahun 2018:

Tabel 2. Persebaran Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Klamin	Jumlah (Jiwa)
1	Laki-Laki	13.809
2	Wanita	13.616
Total		27.425

Sumber: BPS Portibi, 2021

Berdasarkan Tabel 2 dapat dilihat bahwa jumlah penduduk Kecamatan Portibi paling banyak adalah berjenis klamin laki-laki yaitu sebanyak 13.809 jiwa sedangkan untuk penduduk berjenis kelamin Perempuan sebanyak 13.616 jiwa.

### **Penduduk Menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin**

Penduduk Kecamatan Portibi tahun 2021 berjumlah 27.425 jiwa yang dapat dilihat dari golongan umur tertentu dan jenis kelaminnya. Untuk mengetahui lebih jelas mengenai jumlah dan persentase penduduk dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 3. Distribusi Jumlah Penduduk Menurut Kelompok 2021.

Golongan Umur (Tahun)	Laki – laki (Jiwa)	Perempuan (Jiwa)	Jumlah
0-14	4369	4290	8695
15-64	8944	8650	17595
65+	496	676	1172
<b>Total</b>	13.809	13.616	27.425

Sumber: BPS, Portibi dalam angka 2021.

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa persebaran penduduk berdasarkan kelompok umur, dimana jumlah penduduk terbesar adalah kelompok umur 15-64 tahun dengan jumlah sebanyak 17.595 jiwa sedangkan yang terkecil adalah kelompok umur 65+ dengan jumlah sebanyak 1.172 jiwa



### **Karakteristik Sampel**

Jumlah sampel pedagang sebanyak 15 orang. Dari keseluruhan sampel yang berjumlah 15 orang ditentukan secara sensus. Karakteristik sampel penelitian dibedakan berdasarkan jumlah tanggungan, usia, pengalaman. Penulis akan menjabarkan keseluruhan karakteristik sampel penelitian tersebut satu persatu.

#### **Pengalaman**

Karakteristik sampel penelitian berdasarkan pengalaman dibedakan menjadi beberapa kelompok waktu. Untuk lebih jelasnya datanya dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 4. Distribusi Sampel berdasarkan Pengalaman

No	Pengalaman	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	1-10	8	52
2	>10	7	48
	Jumlah	15	100

*Sumber: Data Primer Diolah, 2022*

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui pengalaman sampel penelitian yang paling banyak adalah 1-10 tahun dengan persentase sebesar 52%. Sedangkan untuk jumlah sampel dengan pengalaman terendah berada dikelompok >10 tahun sebanyak orang atau 48% dari total keseluruhan sampel.

#### **Usia**

Karakteristik sampel penelitian berdasarkan rentang usia dapat dibedakan seperti yang terdapat pada tabel berikut ini.

Tabel 5. Distribusi Sampel Berdasarkan Usia

No	Rentang Usia (Tahun)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	25-40	6	40
3	> 40	9	60
<b>Jumlah</b>		<b>15</b>	<b>100</b>

*Sumber: Data Primer Diolah, 2022*

Berdasarkan data yang ada pada tabel di atas dapat diketahui bahwa jumlah sampel penelitian yang terkecil berada pada rentang usia 25-40 tahun, yakni 6 orang atau 40% dari keseluruhan jumlah sampel.

#### **a. Jumlah Tanggungan**

Karakteristik sampel berdasarkan jumlah tanggungan dapat dibedakan seperti yang terdapat pada tabel berikut.

Tabel 6. Jumlah Tanggungan Responden

No	Rentang	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	0-2	5	33,33
2	3-5	7	46,67
3	>5	3	20
<b>Jumlah</b>		<b>15</b>	<b>100</b>

*Sumber: Data Primer Diolah, 2022*

Berdasarkan data yang ada pada tabel di atas dapat diketahui bahwa jumlah tanggungan sampel penelitian yang terbanyak pada kelompok 3-5 dengan jumlah 7 orang dengan persentase 46,67%

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Harga TBS di Tingkat Pedagang

Harga adalah jumlah uang atau biaya yang harus dikeluarkan oleh seseorang untuk mendapatkan suatu produk yang diinginkan, sementara dalam konteks pertanian harga adalah nilai atau mamfaat yang diperoleh oleh petani dari hasil penjualan produksinya. Perbandingan harga dalam komoditi pertanian sangat sering terjadi dimana harga beli terhadap suatu komoditi tidak selalu merata dimana hal tersebut disebabkan oleh banyak faktor, begitupula halnya dalam konteks jual beli TBS, dimana sering terdapat perbedaan harga anantara pedagang perantara (toke). Di Kecamatan Portibi sendiri terdapat dua tipe pedagang perantara. Pedagang perantara yang pertama adalah toke kecil atau yang biasa disebut tukang ampas sawit, dimana umumnya pedagang perantara ini adalah pedagang yang membeli dan mengumpulkan sawit dari petani dan kemudian menjual TBS ke pedagang pengumpul yang lebih besar (RAM). Pedagang perantara pertama adalah pedagang yang volume pembeliannya umumnya 5 ton kebawah perminggunya.

Pedagang perantara kedua adalah pedagang perantara yang membeli dan mengumpulkan TBS dari petani dan pedagang perantara lainnya dan kemudian menjualnya ke pabrik kelapa sawit, umumnya pedagang perantara ini telah memiliki RAM dan kemampuan daya belinya relative tinggi bias mencapai 30 Ton per hari.

Dalam proses pemasaran TBS di Kecamatan Portibi hingga sampai ke pabrik kelapa sawit terdapat tiga tipe model pemasaran, dimana dari ketiga tipe

model pemasaran tersebut terdapat perbedaan harga jual dan beli. Untuk lebih jelasnya berikut disajikan data hasil penelitian:

Tabel 7. Perbedaan Harga TBS:

nomor Sampel	Harga Jual TBS (Rp/Kg)	Tempat Penjualan	Tempat Pembelian	Harga Beli TBS (Rp/Kg)
1	2350	Pabrik	Petani	2200
2	2200	RAM	Petani dan pedagang	1950
3	2200	RAM	Petani dan pedagang	2000
4	2350	Pabrik	Petani	2150
5	2150	RAM	Petani dan pedagang	1900
6	2200	RAM	Petani dan pedagang	2000
7	2300	Pabrik	Petani	2200
8	2350	Pabrik	Petani	2150
9	2200	RAM	Petani dan pedagang	1850
10	2350	Pabrik	Petani	2200
11	2400	Pabrik	Petani	2250
12	2200	RAM	Petani dan pedagang	1950
13	2150	RAM	Petani dan pedagang	1800
14	2200	RAM	Petani dan pedagang	2000
15	2250	Pabrik	Petani	2150
Total	33850			30750
Rataan	2256.666667			2050

Sumber: Data Primer Diolah 2022

Pada tipe saluran pemasaran 1, petani menjual TBS kepada pedagang pengumpul, kemudian pedagang pengumpul menjual TBS ke pabrik. Dalam proses pemasaran TBS pada tipe saluran pemasaran Di Kecamatan protibi sendiri untuk saat ini pada bulan mei 2022 terdapat 5 perbedaan harga antara tingkat pedagang perantara dimana harga tersebut berkisar dari Rp.1850 per Kg- Rp.2.200 per Kg di tingkat pedagang perantara.

Dari table 6 dapat dilihat perbandingan harga beli TBS di tingkat perantara dimana harga beli TBS di daerah penelitian terbesar adalah Rp.2250 per Kg, sementara harga beli TBS termurah adalah sebesar Rp. 1.800/Kg jika dilihat

perbandingan antara harga tertinggi dan harga terendah adalah sebesar 0,8 dimana selisih harganya sebesar Rp.450/Kg, selisih ini termaksud selisih yang cukup besar antara harga tertinggi dan harga terendah. Rata-rata harga beli TBS di tingkat perantara adalah sebesar Rp.2050/Kg jika dilihat dari table diatas terdapat 8 orang pedagang yang membeli TBS dibawah harga rata-rata dimana mereka membeli TBS dari petani dari kisaran harga Rp1.800-2.000/Kg. sedangkan perantara yang membeli TBS di atas harga rata-rata sebanyak 7 orang. Jika dilihat perbandingannya maka dapat diketahui bahwa pedagang yang membeli TBS di bawah harga rata-rata lebih banyak disbanding pedagang yang membeli diatas harga rata-rata.

Dari tabel diatas dapat dilihat perbandingan harga jual setiap pedagang perantara, dimana pedagang perantara yang menjual TBS nya kepedgang perantara yang lebih besar (RAM) memperoleh harga jual sebesar Rp.2150-2200/Kg. sementara untuk pedagang yang menjual ke pabrik memperoleh harga beli sebesar Rp.2.250-2.400 / Kg. perbedaan harga ini disebabkan karena antara pedagang yang menjual ke RAM dan ke pabrik memiliki biaya operasional yang berbeda, dimana biaya yang di keluarkan oleh pihak RAM lebih besar. Alasan yang mendasari pedagang perantara menjual ke RAM adalah karena proses transaksi di RAM lebih cepat di bandingkan dengan pabrik disamping itu proses penyoritan di RAM tidak seketat dipabrik.

Dari tabel 7 dan 8 dapat dilihat selisih atau perbandingan harga jual dan harga beli TBS di tingkat pedagang perantara tidak terlalu besar dimana selisih harga beli dari pedagang yang terendah dan harga beli terbesar hanya sebesar Rp. 250/Kg sementara untuk harga jualnya sebesar Rp.200/Kg. Perbandingan rata-

rata harga beli dengan harga beli pedagang juga relatif rendah, dimana terdapat sebagian pedagang yang membeli TBS diatas harga rata-rata di Kecamatan Portibi yaitu sebanyak 7 orang pedagang, sementara sisanya sebanyak 8 orang sehingga dapat diartikan bahwa kebanyakana pedagang perantara di Kecamatan portibi membeli sawit petani di atas harga rata-rata.

Untuk lebih jelasnya berikut disajikan data perbandingan harga beli TBS setiap pedagang perantara di Kecamatan Portibi selama priode 5 bulan terakhir:

**Tabel 7er12. Harga Beli TBS di Tingkat Perantara pada Priode Januari-Mei 2022**

Nomor	Rata-rata Harga Beli TBS (Rp/Kg)				
	Januari	Februari	Maret	April	Mei
1	3300	3250	3400	3300	2200
2	2800	2750	2900	2800	1950
3	3250	3200	3350	3250	2000
4	3300	3250	3400	3300	2150
5	2850	2800	2950	2850	1900
6	3200	3150	3300	3200	2000
7	3350	3300	3450	3350	2200
8	3300	3250	3400	3300	2150
9	2950	2900	3050	2950	1850
10	3350	3300	3450	3350	2200
11	3350	3300	3450	3350	2250
12	3250	3200	3350	3250	1950
13	3200	3150	3300	3200	1800
14	3250	3200	3350	3250	2000
15	3300	3250	3400	3300	2150
Total	48000	47250	49500	48000	30750
Rataan	3200	3150	3300	3200	2050

Sumber: Data Primer diolah 2022

Berdasarkan data pada tabel 8 di atas dapat dilihat bahwa terdapat perbandingan harga beli TBS setiap pedagang perantara , dimana harga beli setiap perantara cukup bervariasi. Pada bulan januari harga bel terbesar adalah sebesar Rp.3.350/Kg sementara untuk harga beli termurah sebesar Rp. 2800/Kg. pada bulan februari perbedaan harga beli juga terja antara setiap perantara dimana pada

bulan februari harga beli terbesar adalah Rp.3.300 dan harga beli terendah sebesar Rp.2750 perbandingan harga beli terbesar dan terkecil adalah sebesar Rp. 0,83/Kg untuk bulan berikutnya juga demikian terdapat perbedaan harga antara setiap perantara .

Terjadinya perbedaan harga beli TBS di tingkat pedagang perantara (toke) tidak lepas dari perbedaan harga jual setiap toke dimana dari ke 15 pedagang perantara yang terdapat di Kecamatan portibi hanya terdapat beberapa toke yang langsung menjual TBS nya ke pabrik, ada sebagian toke menjual TBS nya ke pedagang yang memiliki peron (RAM). Berikut di tampilkan harga jual masing-masing toke di daerah penelitian.

#### **Faktor Penyebab Perbedaan Harga Di TBS di Tingkat Perantara**

Harga merupakan salah satu indikator kinerja pasar, termasuk pada komoditas pertanian. Dalam kegiatan usahatani harga dari suatu komoditas sering kali terjadi perbedaan antara satu daerah dengan daerah yang lain, atau bahkan lebih sempitnya dari satu pedagang pengepul (toke) dengan pedagang pengepul lainnya. Perbedaan harga beli di tingkat pedagang pengepul ini bisa saja disebabkan oleh berbagai faktor yaitu kualitas produk, infra struktur dan hubungan sosial.

Dalam kaitannya dengan perselisihan yang terjadi terkait dengan harga TBS tentunya diperlukan transparansi perusahaan inti kepada petani dalam pelaksanaan ketentuan tersebut di lapangan (misalnya dalam penentuan kualitas) disertai dengan peningkatan komitmen antara kedua belah pihak untuk saling memenuhi kewajibannya masing-masing sesuai dengan aturan dan kesepakatan yang dibuat demi keuntungan bersama. Salah satu bentuk upaya membangun

komitmen yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan penggabungan usaha (*merger*). Seperti yang dikemukakan oleh West (1973), bahwa analisis standar *merger* dan *antitrust* umumnya mencerminkan pemikiran bahwa akan ada penerapan kekuatan pembeli pada satu sisi pagar atau penerapan kekuatan penjual monopoli pada sisi pagar yang lain, atau mungkin akan terjadi keseimbangan kekuatan melalui monopoli bilateral. Namun tidak pernah perusahaan yang sama pada kedua sisi pasar akan secara rutin melompat maju dan mundur melangkahi pagar tersebut. Dari perspektif perusahaan, penggabungan usaha boleh jadi dianggap tidak efisien karena adanya perbedaan keahlian dan kemampuan manajemen. Akan tetapi konteks merger dalam hal ini tentu bukan berarti melebur secara penuh antara petani plasma yang tergabung dalam KUD dengan perusahaan inti, melainkan menumbuhkan gerak langkah kebersamaan dalam bisnis dan saling mendukung kepentingan para pihak agar kepentingan masing-masing maupun bersama dapat terwujud secara adil.

Dalam proses pemasaran TBS di Kecamatan Portibi hal tersebut juga terjadi dimana dari 15 orang pedagang pengepul sawit yang terdapat di Kecamatan Portibi terdapat perbedaan harga beli dari masing-masing toke padahal masih di daerah yang sama dan tempat penjualannya TBS nya ke pabrik yang sama. Dari hasil penelitian berikut di jabarkan faktor penyebab terjadinya perbedaan harga di tingkat perantara :

1. Jarak

Jarak atau lokasi pembelian merupakan hal yang paling mempengaruhi harga sawit dimana petani yang memiliki kebun sawit yang akses jalan ketempatnya cukup sulit atau terjal cenderung harga beli TBS nya lebih murah



dibandingkan petani yang memiliki kebun di pinggiran jalan, hal ini disebabkan karena terdapatnya pertambahan biaya yang harus dikeluarkan oleh pengepul untuk mengangkut TBS dari kebun petani. Dari hasil penelitian diketahui petani yang memiliki kebun dengan akses jalan yang relatif mudah maka harga jual TBS nya akan lebih mahal dan memiliki posisi tawar yang lebih kuat. Apalagi petani yang langsung mengantarkan hasil produksinya langsung ke RAM.

Berikut disajikan data harga pembelian TBS berdasarkan jarak yang ditempuh oleh pengepul dalam membeli sawit petani hingga kelokasi usaha (ladang sawit):

Tabel 9. Data harga TBS berdasarkan Jarak Kebun dengan Akses Jalan Raya

Nomor	Jarak Tempuh (KM)	Harga (Rp/Kg)	Jumlah Pedagang (Org)
1	0-2	2.100-2.250	7
2	2,1-4	1.900-2090	6
3	>4,1	1800	2

Sumber: Data Primer Diolah 2022

Dari tabel diatas dapat dilihat perbedaan harga beli TBS perantara berdasarkan jarak tempuh yang harus dicapai oleh pengepul dalam membeli TBS petani. Semakin jauh jarak atau semakin sulit akses jalan yang harus di tempuh maka harga beli TBS pengepul akan semakin rendah. Begitupula sebaliknya semakin mudah akses untuk mencapai ladang atau kebun petani maka harga beli TBS akan semakin tinggi

## 2. Volume Pembelian (Modal)

Pedagang perantara yang memiliki kekuatan modal yang cukup besar akan memiliki kemampuan untuk membeli hasil produksi petani yang banyak. Dimana dari hasil penelitian pengepul yang Volume pembelian TBS nya di

bawah 5 Ton cenderung harga belinya lebih murah, pengepul ini biasanya untuk mengangkut TBS hanya menggunakan mobil pick up. Sementara untuk toke-toke besar dengan daya tampung pembelian yang relatif besar akan membeli TBS petani lebih mahal dibanding toke kecil. Hal ini bisa terjadi karena banyaknya pengepul di daerah tersebut sehingga terjadi persaingan harga, dimana petani yang memiliki hasil produksi lebih besar akan cenderung memilih menjual hasil produksinya ke RAM karena harga lebih mahal. Dalam penentuan harga beli TBS Harga akan ditentukan berdasarkan biaya produksi dan pemasaran produk yang ditambah dengan jumlah tertentu sehingga bisa menutupi biaya-biaya langsung. Berikut disajikan data volume pembelian perantara perminggunya:

Tabel 9. Data Volume Pembelian TBS Pengepul Dan Harga Beli:

Nomor	Volume Pembelian (Ton/Minggu)	Harga (Rp/Kg)
1	50	2200
2	5	1950
3	6	2000
4	30	2150
5	10	1900
6	10	2000
7	25	2200
8	20	2150
9	5	1850
10	30	2200
11	60	2250
12	10	1950
13	5	1800
14	10	2000
15	25	2150
Total	301	30750
Rata-Rata	20.06666667	2050

Sumber: Data Primer Diolah 2022

Dari data diatas dapat dilihat semakin besar total volume pembelian TBS perantara perminggunya maka akan semakin besar pula harga beli TBS. pengepul

yang memiliki kemampuan untuk membeli TBS hingga 30-60 Ton perminggunya adalah pengepul yang telah memiliki Ram atau Peron.

### 3. Tujuan Penjualan

Tujuan penjualan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi perbedaan harga TBS di tingkat pengepul, dimana pedagang pengepul yang menjual TBS yang dibelinya dari petani kepada pedagang pengepul lainnya akan memperoleh harga yang lebih rendah dibandingkan pengepul yang memasarkan TBSNya ke pabrik. Faktor penyebab sebagian pengepul menjual TBS ke pedagan pengepul lainnya adalah, karenanya pengepul dengan modal yang lebih kecil tidak memiliki kontrak perjanjian dengan pabrik sehingga mereka tidak bisa menjual produksinya ke pabrik. Di samping itu proses perputaran modal akan relatif lebih lambat apabila menjual kepabrik, sehingga mereka menjualnya ke pihak RAM. Sementara untuk pihak RAM sendiri sudah memiliki kontrak kerja sama dengan pihak pabrik dengan harga yang telah di sepakati bersama sesuai perjanjian kerja sama, sehingga memungkinkan mereka untuk memperoleh harga yang lebih besar.

Tabel 10. Data Tempat Penjualan TBS Pedagang Perantara

nomor	Harga (Rp/Kg)	Tempat Penjualan
1	2200	Pabrik
2	1950	RAM
3	2000	RAM
4	2150	Pabrik
5	1900	RAM
6	2000	RAM
7	2200	Pabrik
8	2150	Pabrik
9	1850	RAM
10	2200	Pabrik
11	2250	Pabrik
12	1950	RAM
13	1800	RAM

14	2000	RAM
15	2150	Pabrik

Sumber: Data Primer Diolah 2022

Berdasarkan data di atas dapat dilihat pengepul yang menjual TBS yang dibelinya kepada RAM memiliki harga jual yang lebih rendah dibandingkan pengepul yang menjual langsung ke pabrik. Perbedaan tempat penjualan ini disebabkan kemampuan beli TBS pengepul yang berbeda-beda umumnya. Pengepul yang volume pembelian TBSnya lebih rendah akan menjual TBS ke pihak RAM atau pedagang yang lebih besar.

Sistem penetapan harga tandan buah segar (TBS) kelapa sawit pada perkebunan dengan pola Perusahaan Inti Rakyat (PIR) baik pada sistem PIR-Transmigrasi manajemen swasta dan BUMN, maupun sistem PIR Kredit Usaha Kecil (KUK) di Sumatera Selatan terbukti telah melindungi petani plasma dari kemungkinan diterapkannya harga pasar monopsoni oleh perusahaan inti apabila kebijakan tersebut tidak dilakukan. Pendekatan analisis pasar monopoli bilateral dapat menjadi alat pendeteksi sekaligus pemantau posisi harga ketetapan TBS tersebut, yang pada kondisi di Sumatera utara masih cenderung mencerminkan posisi tawar perusahaan inti lebih tinggi dibandingkan petani plasma. Hal tersebut terkait erat dengan rumus penetapan harga TBS yang diturunkan dari harga minyak dan inti sawit dunia.

Sistem penetapan harga TBS masih tepat untuk dilanjutkan dengan perbaikan pada perbaikan kejujuran dan transparansi perusahaan inti mengenai data-data untuk mengisi rumus harga, juga petani plasma dalam mengirim TBS yang bermutu sesuai persyaratan. Adanya variasi harga internal dalam tiap PIR tanpa kebijakan yang secara ekonomi juga mencerminkan tingkat efisiensi usaha berimplikasi diperlukannya perbaikan manajemen usaha maupun teknologi budidaya dan pengolahan agar tidak terjadi deviasi harga yang terlalu besar seperti terjadi selama ini. Dengan perbaikan tersebut diharapkan harga penetapan

TBS tidak terlalu merugikan petani plasma yang kinerja PIR-nya efisien dan memanjakan yang kinerja PIR-nya tidak efisien.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

1. Di kecamatan protibi sendiri untuk saat ini pada bulan mei 2022 terdapat 5 perbedaan harga antara tingkat pedagang perantara dimana harga tersebut berkisar dari Rp.1850 per Kg- Rp.2.200 per Kg di tingkat pedagang perantara . harga beli TBS di tingkat perantara dimana harga beli TBS di daerah penelitian terbesar adalah Rp.2250 per Kg, sementara harga beli TBS termurah adalah sebesar Rp. 1.800/Kg jika dilihat perbandingan antara harga tertinggi dan harga terendah adalah sebesar 0,8 dimana selisih harganya sebesar Rp.450/Kg,
2. Dari hasil penelitian terdapat tiga faktor penyebab terjadinya perbedaan harga di tingkat perantara yaitu jarak (akses jalan), volume pembelian dan tujuan penjualan

### Saran

1. Disarankan kepada pihak pedagang untuk lebih update terhadap setiap informasi perubahan harga TBS agar pedagang tidak sempat mengalami kerugian.
2. Disarankan kepada pemerintah setempat untuk infrastruktur berupa jalan-jalan ke lahan perkebunan petani, agar petani memperoleh harga jual TBS yang lebih besar

## DAFTAR PUSTAKA

- Agus Andoko, 2013. Berkebun kelapa sawit si emas cair, di indonesia . edisi pertama: agro medika fustaka. jakarta
- Arikunto, S. 2010. *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktik. (Edisi Revisi)*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Asmarantaka, Ratna W. 2009. Pemasaran Produk-produk Pertanian. IPB Press, Bogor
- Asri Novida, 2017. Analisis Efisiensi Pemasaran Kelapa Sawit Petani Rakyat Di Desa Prapat Janji Kecamatan Buntu Pane Kabupaten Asahan”. Skripsi. Agribisnis. Fakultas Pertanian. Universitas Sumatera Utara. Medan
- Daniel, M. 2002. Pengantar Ekonomi Pertanian. Bumi Aksara. Jakarta.
- Effendi. 2007. Ilmu Sosial dan Budaya Dasar. Kencana prenada Group. Jakarta
- Fauzi, 2002 *Kelapa Sawit di Indonesia. Pusat Penelitian Marihat. Pematang Siantar Sumatera Utara*
- Ginting, Paham. 2006. Pemasaran Produk Pertanian. USU Press. Medan
- Gustami Harahap 2017. Analisis Efisiensi Tataniaga Tandan Buah Segar (Tbs) Kelapa Sawit. Skripsi. Agribisnis. Fakultas Pertanian. Universitas Sumatera Utara. Medan
- Hanafie, Rita, 2010. *Pengantar Ekonomi Pertanian ANDI*. Yogyakarta.
- Mubyarto. 1989. Pengantar Ekonomi Pertanian. Penerbit LP3ES. Jakarta.
- Kotler.2008.*Manajemen pemasaran prohalindo Jakarta*
- Rahim. 1935.*Ekonomika pertanian, Pengantar teori dan kasus*. Penebar Swadaya
- Reny, 2017. Pemasaran Jeruk Kasturi. Jurusan Agribisnis. Fakultas Pertanian. Universitas Muhammadiyah Sumatera utara. Skripsi. Medan
- Soekartawi,2002. Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian. Teori dan Aplikasi. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Soekartawi .2004. *Prinsip dasar manajemen pemaaran hasil pertanian*.Jakarta :Raja Grafindo persada
- Sudiyono, A., 2004. Pemasaran Pertanian. UMM Press, Malang

Sumaiti 2017. Analisis Saluran Pemasaran Kelapa Sawit Di Desa Baku-Baku Kecamatan Malangke Barat Kabupaten Luwu Utara. Skripsi. Agribisnis. Fakultas Pertanian. Universitas Universitas Andi Djemma Palopo



## LAMPIRAN

Lampiran 1. Harga Beli TBS di Tingkat Perantara pada 10 Mei- 28

nomor Sampel	Harga TBS (Rp/Kg)
1	2200
2	1950
3	2000
4	2150
5	1900
6	2000
7	2200
8	2150
9	1850
10	2200
11	2250
12	1950
13	1800
14	2000
15	2150
Total	30750
Rataan	2050

Sumber: data primer diolah 2022

Lampiran 2. Harga Beli TBS di Tingkat Perantara pada Priode Januari-Mei 2022

Nomor	Rata-rata Harga Beli TBS (Rp/Kg)				
	Januari	Februari	Maret	April	Mei
1	3300	3250	3400	3300	2200
2	2800	2750	2900	2800	1950
3	3250	3200	3350	3250	2000
4	3300	3250	3400	3300	2150
5	2850	2800	2950	2850	1900
6	3200	3150	3300	3200	2000
7	3350	3300	3450	3350	2200
8	3300	3250	3400	3300	2150
9	2950	2900	3050	2950	1850
10	3350	3300	3450	3350	2200
11	3350	3300	3450	3350	2250
12	3250	3200	3350	3250	1950
13	3200	3150	3300	3200	1800
14	3250	3200	3350	3250	2000
15	3300	3250	3400	3300	2150
Total	48000	47250	49500	48000	30750
Rataan	3200	3150	3300	3200	2050

Sumber: Data Primer diolah 2022

Lampiran 3. Harga Jual TBS Pedagang Perantara

nomor Sampel	Harga TBS (Rp/Kg)	Tempat Penjualan
1	2350	Pabrik
2	2200	RAM
3	2200	RAM
4	2350	Pabrik
5	2150	RAM
6	2200	RAM
7	2300	Pabrik
8	2350	Pabrik
9	2200	RAM
10	2350	Pabrik
11	2400	Pabrik
12	2200	RAM
13	2150	RAM
14	2200	RAM
15	2250	Pabrik
Total	33850	
Rataan	2256.666667	

Sumber: Data Primer Diolah 2022

Lampiran 4. Data Volume Pembelian TBS Pengepul Dan Harga Beli:

Nomor	Volume Pembelian (Ton/Minggu)	Harga (Rp/Kg)
1	50	2200
2	5	1950
3	6	2000
4	30	2150
5	10	1900
6	10	2000
7	25	2200
8	20	2150
9	5	1850
10	30	2200
11	60	2250
12	10	1950
13	5	1800
14	10	2000
15	25	2150
Total	301	30750
Rata-Rata	20.06666667	2050

Sumber: Data Primer Diolah 2022

## Lampiran 5. Karakteristik Responden

Nomor	Nama	umur (Thn)	Pendidikan	Pengalaman (Thn)
1	Nasruddin HSB	50	SMA	6
2	Dahlan NSt	45	SMA	8
3	Baharuddin	38	SMA	7
4	Damlis	40	SMP	4
5	Parsaulian	55	SMA	6
6	Parluhutan	62	SMP	4
7	Landong	34	SMA	4
8	Ali Sahnun	47	SMA	3
9	Robin	29	SMA	2
10	Nasrullah	30	SMA	5
11	Muhamad	60	SMA	14
12	Gabe	33	SMA	3
13	Sahaat	53	SMA	5
14	Parluhutan	62	SMA	8
15	Jamal	45	SMA	5
Total		683		84
Rata-Rata		45.53333333		5.6

## DAFTAR PUSTAKA

- Agus, A. 2013. Berkebun kelapa sawit si emas cair, di indonesia . edisi pertama: agro medika fustaka. jakarta
- Arikunto, S. 2010. *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktik. (Edisi Revisi)*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Asmarantaka, R. W. 2009. Pemasaran Produk-produk Pertanian. IPB Press, Bogor
- Asr, N. 2017. Analisis Efisiensi Pemasaran Kelapa Sawit Petani Rakyat Di Desa Prapat Janji Kecamatan Buntu Pane Kabupaten Asahan”. Skripsi. Agribisnis. Fakultas Pertanian. Universitas Sumatera Utara. Medan
- Daniel, M. 2002. Pengantar Ekonomi Pertanian. Bumi Aksara. Jakarta.
- Effendi. 2007. Ilmu Sosial dan Budaya Dasar. Kencana prenada Group. Jakarta
- Fauzi. 2002. *Kelapa Sawit di Indonesia. Pusat Penelitian Marihat*. Pematang Siantar Sumatera Utara
- Ginting, Paham. 2006. Pemasaran Produk Pertanian. USU Press. Medan
- Gustami, H. 2017. Analisis Efisiensi Tataniaga Tandan Buah Segar (Tbs) Kelapa Sawit. Skripsi. Agribisnis. Fakultas Pertanian. Universitas Sumatera Utara. Medan
- Hanafie, Rita. 2010. *Pengantar Ekonomi Pertanian ANDI*. Yogyakarta.
- Mubyarto. 1989. Pengantar Ekonomi Pertanian. Penerbit LP3ES. Jakarta.
- Kotler. 2008. *Manajemen pemasaran prohalindo Jakarta*
- Rahim. 1935. *Ekonomika pertanian, Pengantar teori dan kasus*. Penebar Swadaya
- Reny. 2017. Pemasaran Jeruk Kasturi. Jurusan Agribisnis. Fakultas Pertanian. Universitas Muhammadiyah Sumatera utara. Skripsi. Medan
- Soekartawi. 2002. Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian. Teori dan Aplikasi. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Soekartawi. 2004. *Prinsip dasar manajemen pemaaran hasil pertanian*. Jakarta :Raja Grafindo persada
- Sudiyono, A. 2004. Pemasaran Pertanian. UMM Press, Malang

Sumaiti 2017. Analisis Saluran Pemasaran Kelapa Sawit Di Desa Baku-Baku Kecamatan Malangke Barat Kabupaten Luwu Utara. Skripsi. Agribisnis. Fakultas Pertanian. Universitas Universitas Andi Djemma Palopo

## RIWAYAT HIDUP

Riswan Hanafi Siregar, lahir di Medan pada tanggal 15 Juli 1997 dari pasangan Bapak Jamaluddin Siregar dan Pasuria Harahap. Penulis merupakan anak ke dua dari tiga bersaudara. Pendidikan yang telah ditempuh adalah sebagai berikut :

1. Tahun 2009, menyelesaikan pendidikan sekolah dasar di SD Al-Jamaiyah Medan.
2. Tahun 2012, menyelesaikan Pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMP Himatull Fadillah Medan
3. Tahun 2015, menyelesaikan Pendidikan Sekolah Menengah Atas di MAN 1 Medan.
4. Tahun 2015, diterima di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Jurusan Agribisnis.
5. Tahun 2018, mengikuti Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PTPN III Unit Kampung Rambutan Tebing Tinggi.
6. Tahun 2021, melakukan Penelitian Skripsi dengan judul “Analisis Harga Tbs Di Tingkat Pedagang Perantara Di Kecamatan Portibi, Kabupaten Padang Lawas Utara”