

**ANALISIS EFISIENSI TATANIAGA TANDAN BUAH SEGAR  
(TBS) KELAPA SAWIT. (STUDI KASUS : PETANI  
PERKEBUNAN INTI RAKYAT DESA MERANTI PAHAM,  
KECAMATAN PANAI HULU, KABUPATEN LABUHAN  
BATU)**

**SKRIPSI**

**OLEH**

**MUHAMMAD ROMADON**

**10 822 0003**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
MEDAN  
2015**

**UNIVERSITAS MEDAN AREA**

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 18/6/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber  
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area  
Access From (repository.uma.ac.id)18/6/24

**ANALISIS EFISIENSI TATANIAGA TANDAN BUAH SEGAR  
(TBS) KELAPA SAWIT. (STUDI KASUS : PETANI  
PERKEBUNAN INTI RAKYAT DESA MERANTI PAHAM,  
KECAMATAN PANAI HULU, KABUPATEN LABUHAN  
BATU)**

**SKRIPSI**

**OLEH  
MUHAMMAD ROMADON  
10 822 0003**

*Skripsi Ini Disusun Sebagai Salah Satu Syarat Untuk  
Menyelesaikan Studi S1 Di Fakultas Pertanian  
Universitas Medan Area*

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
MEDAN  
2015**

**UNIVERSITAS MEDAN AREA**

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 18/6/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)18/6/24

**Judul Skripsi : ANALISIS EFISIENSI TATANIAGA TANDAN BUAH  
SEGAR (TBS) KELAPA SAWIT. (STUDI KASUS :  
PETANI PERKEBUNAN INTI RAKYAT DESA  
MERANTI PAHAM, KECAMATAN PANAI HULU,  
KABUPATEN LABUHAN BATU)**

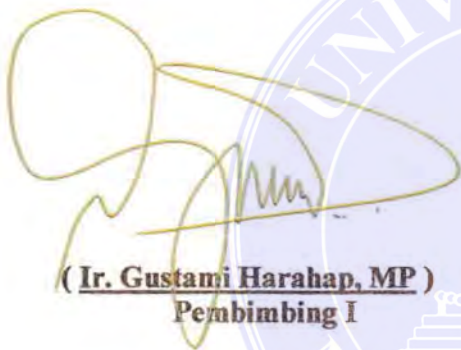
**Nama : MUHAMMAD ROMADON**

**NPM : 10 822 0003**

**Fakultas : Pertanian**

**Program Studi : Agribisnis**

**Disetujui Oleh:  
Komisi Pembimbing**

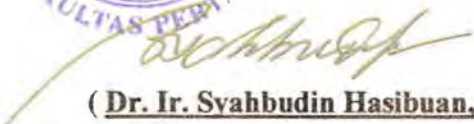


**( Ir. Gustami Harahap, MP )  
Pembimbing I**




**( Endang Sari Simanullang, SP, M.Si )  
Pembimbing II**

**Diketahui:**



**( Dr. Ir. Svahudin Hasibuan, M.Si )  
Dekan**



**( Mitra Musika Lubis, SP, Msi )  
Ketua Prodi**

**Tanggal Lulus: Januari 2015**

**UNIVERSITAS MEDAN AREA**

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 18/6/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber  
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area  
Access From (repository.uma.ac.id)18/6/24


## Lembar Pernyataan

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun ini sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah, dan etika penulisan ilmiah. Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila dikemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.



Medan, Januari 2015



  
Muhammad Romadon  
NIM :10 822 0003

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.

**Kata kunci:** Biaya Tataniaga, Saluran Tataniaga, Margin, Efisiensi Tataniaga.

## ABSTRACT

The purpose of this study is to analyze the channel trading system of fresh fruit bunches (FFB) of oil palm in the area of research, analyzing the business administration costs received by each channel trading system of fresh fruit bunches (FFB) and oil palm fresh fruit bunches trading system efficiency (TBS) palm oil in the study area.

The research was conducted in the village of Understanding Meranti, District Panai Hulu, Labuhan Batu district conducted purposive with consideration that notion Meranti village, District Panai Hulu, Labuhan Batu district is the village livelihood as Farmers palm. The sample is stratified random sampling conducted (randomized) by using Slovin ie with an error rate of 15% with a total sample of 50 samples.

The research results in the village of Meranti paham is as follows There are two marketing channels for fruit bunches that business administration costs of fresh fruit bunches (FFB) trading system first channel is higher than the channel trading system of fresh fruit bunches (FFB) channel II is caused because the channel is longer than the first trading system trading system II channel and channel efficiency channel I value more large in the amount of 14.85%, while the efficiency of channel II is smaller or equal 7.63%. This means that the smaller the value of the efficiency of the trading system, the more efficient the trading system. So that the channel trading system of fresh fruit bunches (FFB) of palm oil channel II is more efficient in addition also that the cost of trading system II channel is smaller and shorter marketing channel.

Keywords: Keywords: Cost of Maketing, Marketing Channels, Margins, Efficiency Marketing.

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Muhammad Romadon, dilahirkan di Desa Meranti Paham, Kecamatan Panai Hulu, Kabupaten Labuhanbatu pada tanggal 22 Maret 1992. Muhammad Romadon merupakan anak pertama dari 4 (Empat) bersaudara dari Ayahanda Suryanto dan Ibunda Warni.

Pada tahun 1999 masuk ke Madrasah Diniyah Awaliyah (MDA) Al-Azhar dusun IV Meranti Paham dan lulus pada Tahun 2003. Tahun 1998 masuk ke Sekolah Dasar Negeri (SDN) 116248 Meranti Paham, Kecamatan Panai Hulu, Kabupaten Labuhan Batu dan lulus Tahun 2004. Tahun 2004 masuk ke Madrasah Tsanawiyah Swasta (MTS-s) Al-Ikhlas Ajamu dan lulus Tahun 2007. Tahun 2007 masuk ke Madrasah Aliyah Negeri (MAN) Rantauprapat dan lulus pada Tahun 2010. Tahun 2010 memasuki Fakultas Pertanian Universitas Medan Area memilih jurusan Agribisnis . Tahun 2013 menyelesaikan Peraktek Kerja Lapangan (PKL) di PT. PP LONDON SUMATERA INDONESIA, Tbk GUNUNG MELAYU ESTATE.



## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat ALLAH SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian dan menyusun skripsi ini yang berjudul: **“Analisis Efisiensi Tataniaga Tandan Buah Segar (TBS) Kelapa Sawit. (Studi Kasus : Desa Meranti Paham, Kecamatan Panai Hulu, Kabupaten Labuhan Batu)”** yang merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pertanian di Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada Ayahanda dan Ibunda yang telah memberikan dukungan baik moril dan materil, kepada Bapak Dr. Ir. Syahbudin Hasibuan, M.Si selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Medan Area, dan Bapak Ir. Gustami Harahap, MP selaku pembimbing Ketua Komisi Pembimbing serta Ibu Endang Sari Simanullang, SP, MSi selaku Anggota Komisi Pembimbing, Ibu Mitra Musika Lubis, SP, M.Si selaku Ketua Jurusan Agribisnis, dan juga Seluruh Bapak/Ibu Dosen Fakultas Pertanian yang telah memberikan motivasi dan bimbingan, serta teman-teman yang telah memberikan bantuan kepada penulis dalam menyelesaikan penelitian ini.

Penulis menyadari bahwa tulisan Skripsi ini masih terdapat kekurangan dan perlu koreksi untuk menyempurnakannya. Oleh karena itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari pembimbing dan juga pembaca sekalian demi penyempurnaan tulisan ini. Semoga Tuhan Yang Maha Kuasa selalu melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih.

Medan, Januari 2015

Penulis



**Halaman**

**PERNYATAAN..... i**

**ABSTRAK .....ii**

**RIWAYAT HIDUP.....iii**

**KATA PENGANTAR.....iv**

**DAFTAR ISI ..... v**

**DAFTAR LAMPIRAN.....Iv**

**DAFTAR TABEL..... V**

**DAFTAR GAMBAR ..... x**

**BAB I. PENDAHULUAN..... 1**

    1.1 Latar Belakang..... 1

    1.2 Perumusan Masalah..... 7

    1.3 Tujuan Penelitian... .. 8

    1.4 Manfaat Penelitian ..... 8

    1.5 Kerangka Pemikiran..... 9

**BAB II. TINJAUAN PUSTAKA..... 13**

    2.1 Potensi Kelapa Sawit..... 13

    2.2 Tataniaga ..... 13

    2.3 Biaya Tataniaga ..... 14

    2.4 Saluran Tataniaga..... 15

    2.5 Margin Tataniaga..... 17

**BAB III. METODELOGI PENELITIAN..... 19**

    3.1 Waktu dan Lokasi Penelitian. .... 19

    3.2 Populasi dan Sampel. .... 19

    3.3 Metode Pengumpulan Data..... 20

    3.4 Metode Analisis Data..... 20

    3.5 Definisi dan Batasan Operasional.. .... 22

**BAB IV. DESKRIPSI DAERAH PENELITIAN..... 23**

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian..... 23

**BAB V. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN..... 27**

5.1 Hasil Penelitian ..... 27

5.2 Pembahasan..... 32

**VI. KESIMPULAN DAN SARAN ..... 44**

6.1 Kesimpulan ..... 44

6.2 Saran ..... 45

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Subsektor perkebunan mempunyai peluang yang sangat besar untuk dijadikan andalan ekspor. Pembangunan di bidang perkebunan diarahkan untuk lebih mempercepat laju pertumbuhan produksi baik dari perkebunan besar swasta maupun perkebunan negara, dan perkebunan rakyat.

Tanaman keras yang ditanami di Indonesia, kelapa sawit masih menjadi komoditi perkebunan yang unggul. Tanaman kelapa sawit secara umum waktu tumbuh rata-rata 20-25 tahun. Pada tiga tahun pertama disebut sebagai kelapa sawit muda, hal ini dikarenakan kelapa sawit tersebut belum menghasilkan buah. Kelapa sawit mulai berbuah empat sampai enam tahun. Dan pada usia tujuh sampai sepuluh tahun disebut sebagai periode matang (*the mature priode*), dimana pada periode tersebut tandan buah segar (*fresh fruit bunch*). Tanaman kelapa sawit pada usia sebelah sampai dua puluh tahun mulai mengalami penurunan produksi tandan buah segar (<http://www.bapeksi.com/baca.php?id=29940>).

Menurut Dinas Perkebunan Sumatera Utara (2006) usaha perkebunan di Provinsi Sumatera Utara dikelola dalam 3 bentuk, yaitu: (1) perkebunan besar yang dikelola oleh perseroan terbatas perkebunan Nusantara (PTPN), (2) perkebunan besar yang dikelola oleh perusahaan swasta besar, dan (3) perkebunan rakyat yang dikelola oleh rumah tangga dalam bentuk usaha perorangan.

Perkebunan Inti Rakyat (PIR) merupakan salah satu pola pengembangan perkebunan rakyat. PIR mulai dirancang pada tahun 1974/1975 dan diperkenalkan dalam bentuk proyek PIRBUN di daerah perkebunan pada tahun 1977/1978. Dalam konsep PIR, perusahaan perkebunan, baik pemerintah maupun swasta berperan sebagai inti, sedangkan perkebunan rakyat sebagai plasma atau peserta. Tujuan PIR adalah mengangkat harkat hidup petani dan keluarganya dengan cara meningkatkan produksi dan pendapatan usahataniya.

Kelapa sawit merupakan salah satu tanaman perkebunan yang memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi, karena merupakan salah satu tanaman penghasil minyak nabati. Kelapa sawit memiliki keunggulan dibandingkan dengan minyak nabati lainnya beberapa diantaranya yaitu bunga matahari dan kedelai, beberapa keunggulan minyak sawit antara lain: (1) Tingkat efisiensi minyak sawit tinggi sehingga mampu mengubah *crude palm oil* (CPO) menjadi sumber minyak nabati termurah, (2) Produktivitas minyak sawit tinggi yaitu 3,2 ton/ha, (3) Sekitar 80% penduduk dunia, khususnya negara berkembang masih berpeluang meningkatkan konsumsi perkapita untuk minyak dan lemak terutama minyak yang harganya murah, (4) Terjadi pergeseran dalam industri yang menggunakan bahan baku minyak bumi ke bahan yang lebih bersahabat dengan lingkungan yaitu Leokimia yang berbahan baku *crude palm oil* (CPO), terutama di beberapa negara maju seperti Amerika Serikat, Jepang dan Eropa Barat (Fauzi dkk, 2005).

Sejalan dengan beberapa keunggulan minyak kelapa sawit dibandingkan dengan minyak nabati lainnya seperti minyak bunga matahari dan kedelai, menurut data statistik produksi tandan buah segar kelapa sawit di Indonesia cukup menjanjikan terutama di Propinsi Sumatera Utara yang setiap tahunnya hampir mengalami peningkatan, sebagaimana yang tercantum dalam tabel I berikut ini:

**Tabel 1. Produksi Tandan Buah Segar (TBS) Kelapa Sawit Sumatera Utara Tahun 2008 - 2012.**

Tahun	Produksi (Ton)	Pertumbuhan (%)
2008	2.738.279	15,89
2009	3.158.144	18,34
2010	3.113.006	18,07
2011	4.071.143	23,64
2012	4.142.085	24,05

Sumber Data: BPS Produksi tandan buah segar (TBS) Sumatera Utara, 2013.

Berdasarkan data di atas menunjukkan produksi komoditas kelapa sawit di Provinsi Sumatera Utara mengalami peningkatan hampir setiap tahunnya dalam 5 tahun terakhir, yaitu di mulai dari tahun 2008 sampai dengan tahun 2012. pada tahun 2008 persentase produksi tandan buah segar (TBS) yaitu sebesar 15,89%, pada tahun 2009 mengalami peningkatan yaitu dengan persentase peningkatan 2,5% menjadi 18,34%, namun pada tahun 2010 mengalami sedikit penurunan persentase penurunan sebanyak 0,27% dengan persentase menjadi 18,07%, penurunan ini disebabkan oleh salah satu faktornya adalah umur ekonomis tanaman yang sudah tua dan harga pupuk yang tinggi sehingga berpengaruh pada pemberian pupuk pada tanaman kelapa sawit, kemudian pada tahun 2011 produksi kelapa sawit di Sumatera Utara mengalami peningkatan dengan persentase peningkatan yaitu sebesar 5,57% atau total persentase pada 2011 menjadi 23,64%, begitu juga pada tahun 2012 terjadi peningkatan produksi dengan peningkatan

persentase dari tahun 2011 yaitu sebesar 24,05 % atau bertambah 0,41% pada tahun 2012 sehingga secara umum peningkatan produksi selama 5 tahun terakhir yaitu pada tahun 2008-2012 terjadi hampir setiap tahunnya kecuali pada tahun 2010 yang mengalami sedikit penurunan sebesar 0,27%.

Di daera penelitian pada awal tahun 2012 harga rata-rata tandan buah segar (TBS) mencapai Rp 1200 per kilogram. Pada akhir tahun 2012 sampai awal tahun 2013 harga TBS di tingkat petani mencapai lebih Rp 1400 per kilogram. Meningkatnya harga TBS itu dipengaruhi oleh membaiknya harga *crude palm oil* (CPO) di bursa minyak nabati dunia di Rotterdam, Belanda. Kenaikan harga ini diperkirakan tidak terlepas dari berkembangnya pasar minyak sawit, terutama di negara-negara berkembang. Dengan kata lain, minyak sawit masih mempunyai prospek kedepan (Badan Pusat Statistik, 2013).

Harga *crude palm oil* (CPO) di dalam negeri sangat ditentukan oleh keadaan harga di Kuala Lumpur dan Rotterdam. *Harga crude palm oil* (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 *crude palm oil* (CPO), selanjutnya harga *crude palm oil* (CPO) merupakan acuan utama bagi harga TBS. Dimasa krisis moneter, komoditi kelapa sawit perkebunan besar maupun kecil menjadi salah satu subsektor yang turut menyumbang produk domestik regional bruto (PDRB) Kabupaten Labuhan Batu dan pertumbuhan ekonomi nasional, baik sisi pendapatan maupun kontribusi pendapatan devisa dan sektor non migas melalui

kegiatan ekspor. Devisa ekspor komoditi kelapa sawit umumnya berasal dari produk primer berupa *crude palm oil* (CPO), inti sawit dan bungkil sawit, sedangkan sisanya berasal dari produk hilir seperti bahan baku industri farmasi, *palm*, biodiesel dan sebagainya (Badan Pusat Statistik, 2007).

Kabupaten Labuhan Batu adalah salah satu Kabupaten yang ada di Provinsi Sumatera Utara, Indonesia. Ibukota Kabupaten ini terletak di Rantau Prapat. Kabupaten Labuhan Batu terkenal dengan hasil perkebunan kelapa sawit dan karet. Sebelum terjadi pemekaran pada tahun 2007 luas Kabupaten ini adalah 9.223,18 km<sup>2</sup>, sedangkan jumlah penduduknya sebanyak 1.431.605 jiwa. Dengan dibentuknya Kabupaten Labuhanbatu Selatan dan Kabupaten Labuhan batu Utara, maka luas Kabupaten Labuhan Batu menjadi 2.562,01 km<sup>2</sup> dan penduduknya sebanyak 857.692 jiwa pada tahun 2008. (Badan Pusat Statistik, 2009).

Pada mulanya jumlah Kecamatan di Kabupaten ini adalah 22 Kecamatan. Dengan dibentuknya Kabupaten Labuhan Batu Utara dan Kabupaten Labuhan Batu Selatan, maka jumlah Kecamatan di Kabupaten Labuhan Batu ini menjadi 9 Kecamatan. Berikut nama-nama Kecamatan tersebut. 1) Bilah Barat 2) Bilah Hilir 3) Bilah Hulu 4) Panai Hilir 5) Panai Hulu 6) Panai Tengah 7) Pangkatan 8) Rantau Selatan 9) Rantau Utara (Badan Pusat Statistik, 2009).

Pada tahun 2012, pertumbuhan ekonomi Kabupaten Labuhan Batu adalah sebesar 6,11 persen. Ini menunjukkan bahwa pertumbuhannya mengalami percepatan jika dibandingkan dengan laju pertumbuhan ekonomi pada tahun 2011 yang hanya sebesar 5,72 persen. Percepatan pertumbuhan ekonomi Kabupaten Labuhan Batu yang tidak terlepas dari kontribusi sektor perkebunan Kabupaten

Labuhan Batu yang terus mengalami peningkatan terutama komoditas kelapa sawit yaitu sebesar 5,91 persen. Sehingga komoditas kelapa sawit merupakan sektor perkebunan yang memberikan kontribusi terbesar ke dalam *produk domestik regional bruto* (PDRB) Kabupaten Labuhan Batu (Badan Pusat Statistik, 2013).

Salah satu Kecamatan di Kabupaten Labuhan Batu yang menghasilkan produksi kelapa sawit adalah Kecamatan Panai Hulu. Luas wilayah Kecamatan Panai Hulu adalah 28131 km<sup>2</sup>, dengan jumlah penduduk sampai bulan Desember 2010 yaitu 34.436 jiwa. Dengan mata pencaharian utama adalah bertani 30% yaitu mayoritas perkebunan kelapa sawit dari jumlah penduduk, PNS/POLRI/TNI yaitu 10% dari jumlah penduduk, pedagang 15% dari jumlah penduduk, sedangkan untuk nelayan/Lainnya 45%. Sementara itu untuk pajak bumi dan bangunan (PBB) untuk Kecamatan Panai Hulu sebesar Rp 95.591.745,- yang sudah terealisasi sampai tanggal 31 Desember 2010 sebesar Rp 67.851.345,- atau 70%. (BPS Kecamatan Panai Hulu, 2011).

Dari uraian di atas terlihat bahwa aspek produksi kelapa sawit merupakan komoditas unggulan di Kabupaten Labuhan Batu dan juga merupakan komoditas utama. Terkait dengan hal tersebut maka analisis tataniaga tandan buah segar (TBS) kelapa sawit menjadi hal penting guna perumusan kebijakan mengefisienkan saluran tataniaga tandan buah segar (TBS) dan meningkatkan harga tandan buah segar (TBS) yang di terima oleh petani di lokasi penelitian, melihat seberapa besar *share margin* dan biaya tataniaga yang dikeluarkan dalam



proses tataniaga di lokasi penelitian serta melihat efektif atau tidaknya saluran tataniaga tandan buah segar (TBS) di lokasi penelitian.

## 1.2 Perumusan Masalah

Dalam tataniaga kelapa sawit yang menjadi permasalahan yaitu alur tataniaga dan biaya tataniaga yaitu semakin tinggi biaya tataniaga dan semakin panjang alur tataniaga yang dilakukan maka margin yang dihasilkan semakin rendah sehubungan permasalahan yang dihadapi, maka dapat dirumuskan permasalahan yang akan dianalisis dalam penelitian ini, yaitu :

1. Bagaimana saluran tataniaga tandan buah segar (TBS) kelapa sawit di Desa Meranti Paham, Kecamatan Panai Hulu, Kabupaten Labuhan Batu.
2. Bagaimana biaya tataniaga dan *share margin* yang diterima oleh masing-masing saluran tataniaga tandan buah segar (TBS) di Desa Meranti Paham, Kecamatan Panai Hulu, Kabupaten Labuhan Batu.
3. Bagaimana tingkat efisiensi masing-masing saluran tataniaga tandan buah segar (TBS) di Desa Meranti Paham, Kecamatan Panai Hulu, Kabupaten Labuhan Batu.

### 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka ditetapkan tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis saluran tataniaga tandan buah segar (TBS) kelapa sawit di Desa Meranti Paham, Kecamatan Panai Hulu, Kabupaten Labuhan Batu.
2. Untuk menganalisis biaya tataniaga dan *share margin* yang diterima oleh masing-masing saluran tataniaga tandan buah segar (TBS) Desa Meranti Paham, Kecamatan Panai Hulu, Kabupaten Labuhan Batu.
3. Untuk menganalisis efisiensi masing-masing saluran tataniaga tandan buah segar (TBS) di Desa Meranti Paham, Kecamatan Panai Hulu, Kabupaten Labuhan Batu.

### 1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Sebagai bahan informasi bagi para petani kelapa sawit dalam rangka memasarkan hasil usahataniya secara efisien sehingga mereka mendapat keuntungan yang diinginkan.
2. Untuk peningkatan Ilmu Pengetahuan dan Pengalaman dalam penulisan ilmiah bagi penulis, disamping melengkapi salah satu syarat untuk meraih Gelar Sarjana pada Fakultas Pertanian.
3. Sebagai bahan masukan bagi para pembaca dan khalayak ramai yang ingin mengetahui sejauh mana perkembangan tataniaga kelapa sawit di lokasi penelitian.

4. Sebagai bahan informasi dan referensi dan bahan studi bagi para peneliti lain untuk melakukan penelitian selanjutnya.

### 1.5 Kerangka Pemikiran

Tataniaga kelapa sawit adalah suatu kegiatan usaha untuk memasarkan tandan buah segar (TBS) melalui alur tataniaga. Saluran tataniaga tersebut terdiri dari saluran tataniaga I melalui pedagang pengumpul dan pedagang besar sedangkan saluran tataniaga II hanya melalui pedagang besar. Pada saluran ini akan ditentukan *share margin* karena melalui rantai tataniaga, Sehingga untuk mencapai laba yang besar (dalam perencanaan maupun realisasinya) manajemen dapat melakukan berbagai langkah, sebagaimana perkuat oleh pendapat (Daniel, 2005) secara teoritis dapat dikatakan bahwa semangkin pendek saluran tataniga suatu barang hasil pertanian maka :

1. Biaya tataniaga semangkin rendah
2. Margin tataniaga juga semangkin rendah
3. Harga yang harus dibayarkan konsumen semangkin rendah
4. Harga yang diterima produsen semangkin tinggi

Saluran tataniaga I dan II memiliki *share margin*. *Share margin* adalah persentase harga terhadap harga beli konsumen akhir (bagian harga yang diterima oleh setiap lembaga tataniaga terhadap harga beli konsumen dalam persen) (Mubiyarto, 1997).

Konsumen dari rantai tataniaga berakhir ke pabrik kelapa sawit (PKS) perseroan terbatas perkebunan Nusantara (PTPN) IV Kebun Ajamu. PTPN IV merupakan salah satu unit usaha pabrik kelapa sawit (PKS) yang mengolah tandan buah segar (TBS) menjadi *Crude Palm Oil* (CPO).

*Share margin* merupakan salah satu unsur yang membentuk efisiensi tataniaga diperoleh dari biaya tataniaga per harga beli konsumen yang dihitung dalam persen. Tataniaga dikatakan efisien apabila nilai efisiensi yang di peroleh semakin kecil. Mengatakan bahwa apabila  $E_p \leq 50\%$  maka saluran tataniaga dikatakan efisien dan jika  $E_p \geq 50\%$  maka saluran tataniaga dikatakan tidak efisien (Sockartawi, 2002).

$$E_p = \frac{\text{biaya tataniaga}}{\text{Nilai produk yg dipasarkan}} \times 100\%$$

Pada awal operasionalnya, ada perlakuan yang berbeda terhadap harga bila petani dan pedagang pengumpul yang menjual ke pedagang besar. Namun dalam perkembangannya terutama pada saat produksi tandan buah segar (TBS) mulai menurun pedagang besar juga menerima tandan buah segar (TBS) dari petani langsung sehingga tidak lagi ada perbedaan dalam hal penjualan baik dari petani dan pedagang pengumpul. pedagang besar tandan buah segar (TBS) kelapa sawit memiliki unit transportasi sendiri untuk mengambil tandan buah segar (TBS) kelapa sawit dari petani dan selanjutnya mengirim ke pabrik kelapa sawit (PKS) perseroan terbatas perkebunan Nusantara (PTPN) IV Kebun Ajamu, sehingga ada pengenaan biaya transportasi terhadap tandan buah segar (TBS) yang dijual ke pedagang besar dengan harga jual Rp 50-100 per kg. Setelah tandan buah segar

(TBS) dari pedagang besar masuk ke pabrik kelapa sawit (PKS) perseroan terbatas perkebunan Nusantara (PTPN) IV Kebun Ajamu bersama tandan buah segar (TBS) dari unit kebun sendiri perseroan terbatas perkebunan Nusantara (PTPN) IV Kebun Ajamu kemudian di olah antara lain menjadi *crude palm oil* (CPO).

Dari harga jual produsen (Petani) hingga harga sampai pada saluran tataniaga tandan buah segar (TBS) terakhir yaitu pabrik kelapa sawit perseroan terbatas perkebunan Nusantara (PTPN) IV Kebun Ajamu diketahui total *margin* tataniaga, yaitu selisih harga beli konsumen dengan harga jual produsen.

Rumus margin:

$$\text{Margin} = \text{harga beli} - \text{harga jual}$$

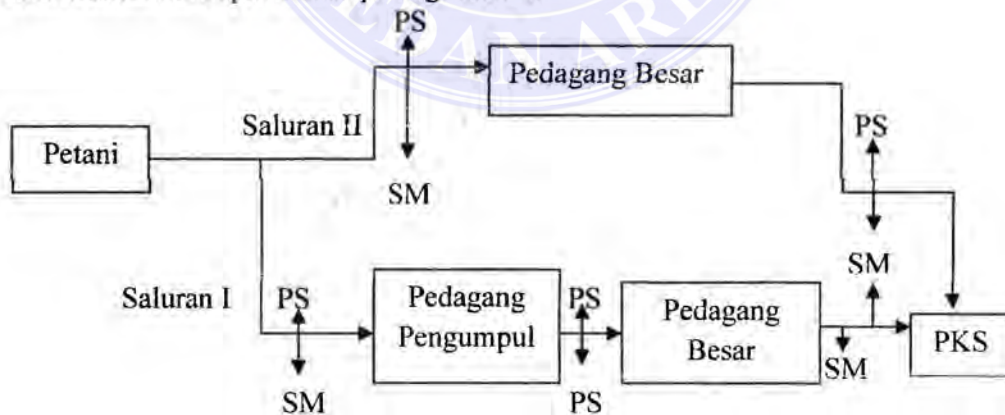
*Share margin* di hitung dengan rumus: (Gultom, 1996)

$$Sm = \frac{Pf}{Pr} \times 100 \%$$

Dimana:

Sm = *Share margin* dalam persen (%)  
 Pf = Biaya-biaya pada lembaga tataniaga (Rp)  
 Pr = Harga beli konsumen (Rp)

Secara skematis dapat dilihat pada gambar 1.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran Tataniaga tandan buah segar (TBS) kelapa sawit

**Keterangan:**

- = Hubungan Proses  
SM = *Share Margin* (Selisih harga)  
PS = *Price Spread* (Harga jual/beli)

Dari kerangka penelitian yang telah di buat di atas terdapat beberapa ketentuan dalam proses tataniaga tandan buah segar (TBS) kelapa sawit di daerah penelitian diantaranya adalah sebagai berikut:

➤ Fungsi Standardisasi & Grading

Standar tandan buah segar (TBS) yang dapat di jual ke pedagang pengumpul adalah tandan buah segar (TBS) kelapa sawit yang akan di jual oleh petani yaitu 1) apabila sudah ada 2 brondolan (buah yang terlepas dari tandannya) untuk tiap kilogram tandan buah segar (TBS) yang beratnya lebih dari 10 kg atau 1 brondolan untuk tiap kilogram tandan buah segar yang beratnya lebih dari 10 kg. 2) Berat minimal tandan buah segar yang dijual minimal ke pedagang pengumpul adalah  $\pm 4$  kg. 3) tandan buah segar yang di jual memiliki daging buah dan inti (tidak buah jantan).

Sedangkan tandan buah segar (TBS) yang dapat di jual ke pedagang besar adalah tandan buah segar (TBS) kelapa sawit yang memiliki ketentuan sebagai berikut: 1) terjadi perubahan warna dari hijau kehitaman kemudian berubah menjadi merah mengkilat/Oranye kemudian untuk tandan buah segar yang beratnya  $< 10$  kg minimal berondol 2 dan untuk tandan buah segar yang beratnya  $> 10$  kg minimal berondolan yang terlepas dari tandannya sebanyak 5 brondolan. 2) Berat minimal tandan buah segar (TBS)  $\pm 5$  kg, hal ini dikarenakan apa bila tandan buah segar (TBS) beratnya kurang dari 5 kg secara teknis tidak dapat di

olah di pabrik sehingga tidak memiliki nilai ekonomis. 3) Tandan buah segar yang di jual memiliki daging buah dan inti (tidak buah jantan). 4) tidak ada proses penyimpanan sehingga menjaga rusaknya tekstur buah.



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Potensi Kelapa Sawit

Dalam perekonomian Indonesia, komoditas kelapa sawit memiliki peranan yang cukup strategis karena komoditas ini mempunyai prospek yang cukup cerah bagi sumber devisa Negara. Selain itu kelapa sawit juga sebagai bahan baku minyak goreng yang banyak dipakai di seluruh dunia sehingga mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Suyatno, 1995)

Menurut Disbun Sumut (2002), area perkebunan kelapa sawit di Indonesia untuk area perkebunan di Sumatera pada tahun 2002 berada di posisi 2 di Indonesia, yaitu 776.670 Ha berdasarkan kepemilikan, perkebunan kelapa sawit di Sumatera Utara secara berturut-turut terdiri dari pemilik kecil (186.991,78 Ha) milik pemerintah (273.278,90) dan area perkebunan Swasta (317.398,98 Ha) (Dinas Perkebunan Sumatra Utara, 2003).

Pada saat ini, perkebunan kelapa sawit telah berkembang lebih jauh sejalan dengan kebutuhan dunia akan minyak nabati dan produk industri *oleochemical*. Produk minyak sawit merupakan komponen penting dalam perdagangan minyak nabati dunia (Pahan, 2007).

#### 2.2 Tataniaga

Menurut Siregar (2010), tataniaga adalah proses manajerial dan sosial dengan nama seorang atau kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui menciptakan dan pertukaran produk dan nilai.



Hal ini berdasarkan pada konsep- konsep berikut : kebutuhan, keinginan, permintaan pada produk, pertukaran, dan hubungan. Tataniaga/pemasaran/distribusi, yaitu suatu macam kegiatan ekonomi yang berfungsi membawa atau menyampaikan barang dari produsen ke konsumen ( Widya, 2010).

Menurut Kartasapoetra (1986), fungsi tataniaga adalah a) Pembelian atau buying, pengumpulan atau assembling dapat dikelompokkan kedalamnya, b) Penjualan atau selling, penyebaran atau distribusi, c) Pengangkutan atau transportation, d) Penyimpanan atau storage, e) Pengolahan, f) Pembiayaan atau pendanaan (*financing*), g) Resiko (*risk taking*), dan h) Informasi pasar atau market information.

Tataniaga para pekebun kecil atau perkebunan rakyat berbeda dengan perkebunan besar. Penyebabnya adalah jumlah hasil yang relatif masih sedikit dan kualitasnya juga masih kurang memuaskan. Pelaku tataniaga kelapa sawit rakyat di berbagai daerah adalah Pedagang pengumpul di Desa, pedagang perantara / pengumpul di Kecamatan, Pedagang interiseluler/eksportir di Kabupaten, dan eksportir tingkat Propinsi (Supanto, 1994).

### 2.3 Biaya Tataniaga

Biaya tataniaga suatu produk di ukur secara kasar dengan *margin* dan *spread* (Soekartawi, 1984).

Biaya tataniaga mencakup semua biaya yang terjadi sejak produk selesai di produksi sampai dengan produk diubah kembali dengan bentuk uang. Dengan demikian biaya tataniaga meliputi biaya pergudangan, penjualan, pengepakan, kredit dan penagihan (Sudarsono, 1998).

Sistem tataniaga dikatakan efisien apabila memenuhi syarat sebagai berikut:

1. Mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani produsen sampai konsumen dengan biaya semurah-murahnya.
2. Mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang di bayar konsmen terakhir pada semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan tataniaga barang tersebut (Mubiyarto, 1997).

### **2.3.1 Biaya**

Biaya adalah biaya yang dikeluarkan untuk memindahkan dari sentra produksi ke sentra konsumsi (Gultom, 1996).

### **2.4 Saluran Tataniaga**

Sedangkan menurut Basu Swastha (1999) saluran tataniaga adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari produsen sampai ke konsumen atau pemakai industri.

#### **2.4.2 Pedagang Besar / Distributor**

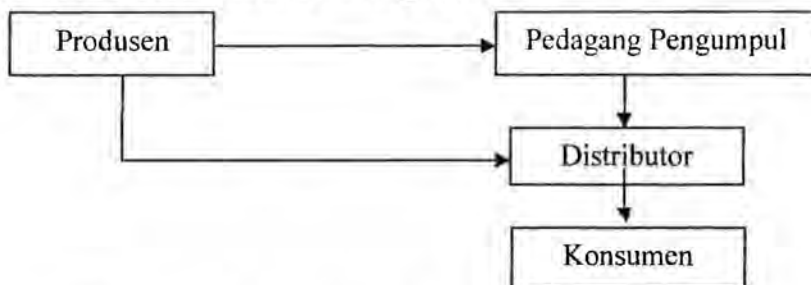
Distributor adalah pedagang yang membeli atau mendapatkan produk barang dagangan dari tangan pertama atau produsen secara langsung (Kotler,P, 2003).

#### **2.4.3 Pedagang Pengumpul**

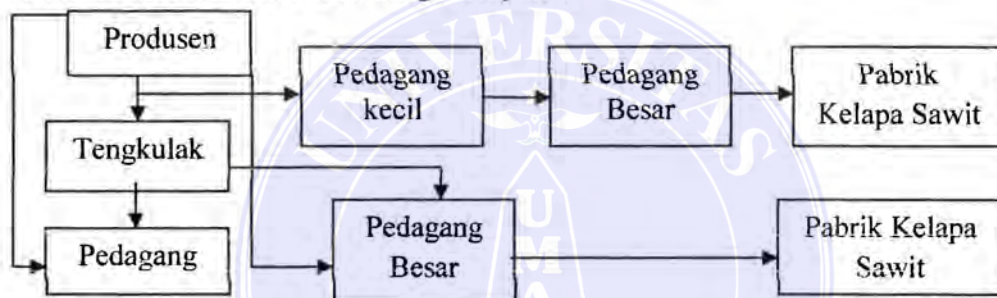
Pedagang pengumpul adalah orang yang bertugas untuk mencari hasil-hasil pertanian dari para petani yang ada di desa untuk di beli dan di jual lagi guna memperoleh keuntungan (Rahadjo, 1999)

Untuk dapat melihatkan bentuk saluran tataniaga yang sederhana maupun bentuk saluran tataniaga yang kompleks atau rumit dapat dilihat dari gambar berikut:

Gambar 2. Bentuk saluran tataniaga sederhana



Gambar 3. Bentuk saluran tataniaga sempurna:



Lembaga – lembaga tataniaga baru terasa manfaatnya apabila berbagai fungsi telah dapat tepenuhi, seperti halnya fungsi-fungsi yang menjadi inti sari atau dasar – dasar tataniaga yaitu pengumpulan produk, sortasi kualitas tandan buah segar (TBS), pengolahan produk hingga kualitasnya meningkat penyebaran dan juga penyampaian poduk (Karta sapoetra, 1988).



Timbulnya badan-badan tataniaga karena hal-hal berikut yakni keinginan konsumen yang mendapat barang-barang yang diinginkan serta adanya penyesuaian produk terhadap suatu keinginan konsumen. Pada dasarnya tugas dan fungsi badan-badan tataniaga adalah untuk menjembatani jurang yang memisahkan produk-produk dari produsen ke konsumen (philip kotler, 1996).

## 2.5 Margin Tataniaga

Menurut Kartasapoetra (1986), *margin* tataniaga dapat didefenisikan sebagai perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima oleh produsen.

*Margin* tataniaga dapat juga diartikan sebagai nilai dari jasa-jasa pelaksanaan kegiatan tataniaga sejak dari tingkat produsen hingga ke tingkat konsumen akhir. *Margin* tataniga merupakan perbedaan harga atau selisih harga yang dibayarkan konsumen akhir dengan harga yang diterima petani produsen. Dapat dikatakan juga sebagai nilai dari jasa-jasa pelaksanaan kegiatan tataniaga mulai dari tingkat produsen hingga tingkat konsumen akhir yang dilakukan oleh lembaga-lembaga tataniaga. *Margin* tataniaga sebagai bagian dari harga konsumen yang tersebar pada setiap lembaga tataniaga yang terlibat (Kohls and Uhls, 1990).

Kohls and Uhls (1990), bahwa *margin* tataniaga sering dipergunakan sebagai perbedaan antara harga di berbagai tingkat lembaga tataniaga di dalam sistem tataniaga. Pengertian *margin* tataniaga ini sering dipergunakan untuk menjelaskan fenomena yang menghubungkan adanya 2 kesenjangan (gap) antara

pasar di tingkat petani dengan pasar di tingkat pengecer. Dua alternatif dari *margin* tataniaga, yaitu:

1. Perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang di terima produsen.
2. Merupakan harga dari kumpulan jasa-jasa tataniaga sebagai akibat adanya permintaan dan penawaran jasa-jasa tersebut.

Berdasarkan hasil penelitian dari Putra Bisuk Matondang tentang **“Analisis Tataniaga tandan buah segar (TBS) dan Elastisitas Transmisi Harga CPO terhadap Harga Tandan Buah Segar (TBS)”**. Skripsi. Universitas Sumatera Utara. Medan, beliau menyatakan bahwa terdapat 2 (dua) saluran tataniaga kelapa sawit di Desa Menanti yaitu saluran pemasaran I meliputi Petani-Pedagang Pengumpul-PKS dan saluran tataniaga meliputi Petani-KUD-PKS (Saluran Pemasaran II).

Setiap pedagang dan Koperasi memiliki fungsi tataniaga paling sedikit 6 fungsi tataniaga yaitu fungsi pembelian, penjualan, sortasi, transportasi, bongkar muat dan penyimpanan.

Nilai tataniaga kelapa sawit pada saluran I dan II di daerah penelitian adalah lebih kecil dari 50%, sehingga saluran tataniaga di lokasi penelitian di katakan efisien.

Pada saluran tataniaga I, persentase kenaikan harga di tingkat PKS lebih besar dibandingkan di tingkat petani. Sedangkan pada saluran II persentase kenaikan harga ditingkat PKS lebih kecil dibandingkan tingkat petani.

### BAB III

## METODE PENELITIAN

### 3.1 Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini telah dilaksanakan pada bulan Februari-Maret 2014, dilakukan secara “*Purposive Sampling*” atau secara sengaja yaitu di Desa Meranti Paham, Kecamatan Panai Hulu, Kabupaten Labuhan Batu. Alasan pemilihan Desa tersebut sebagai Desa penelitian cukup potensial untuk pengembangan produksi tanaman Kelapa sawit, karena sebagian besar petani di wilayah tersebut mengusahakan tanaman kelapa sawit sehingga peneliti tertarik untuk meneliti saluran tataniaga tandan buah segar (TBS) di lokasi penelitian.

### 3.2 Populasi dan Sampel

Menurut Umar (2005:146) mengatakan bahwa dalam menentukan besaran ukuran sampel dalam penelitian secara *Stratified Random Sampling* (*acak*) menggunakan rumus *Slovin*, yaitu sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

n = ukuran sampel

N = Ukuran populasi

e = Persen kelonggaran ketidakteelitian karena kesalahan pengambilan sampel yang masih dapat ditolerir atau diinginkan, dalam hal ini ukuran sampel menggunakan batas kesalahan 15%.

Sehingga penentuan sampel ini dilakukan secara *Stratified Random Sampling (acak)* dengan rumus *Slovin* yaitu dengan tingkat kesalahan 15 % seperti terlihat pada tabel tiga berikut:

**Tabel 2. Metode *Stratified Random Sampling (acak)* Menggunakan Rumus *Slovin* Berdasarkan Jumlah Populasi dan Sampel**

No	Pelaku Tataniaga	Jumlah Populasi (N) (orang)	Jumlah Sampel (orang)
1	Petani Kelapa Sawit	65	26
2	Pedagang Kecil	20	14
3	Pedagang Besar	11	9
4	PKS	1	1
	<b>Total</b>	<b>97</b>	<b>50</b>

Sumber : Kantor Kepala Desa Meranti Paham, Kecamatan Panai Hulu, 2013

### 3.3 Metode Pengumpulan Data

Data pada penelitian ini berupa data primer dan data sekunder, dimana data primer merupakan data yang diperoleh berdasarkan pengisian kuisisioner (angket) dengan para orang-orang terlibat dalam penelitian ini, sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh dari instansi-instansi yang terkait : Dinas Perkebunan Sumatera Utara, Badan Pusat Statistik (BPS), Kantor Kecamatan Panai Hulu, perseroan terbatas perkebunan Nusantara (PTPN) IV Kebun Ajamu, literatur yang berkaitan dengan penelitian ini serta penelitian terdahulu.

### 3.4 Metode Analisis Data

#### 3.4.1 Analisis Statistik Deskriptif

Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang berusaha mendeskripsikan dan menginterpretasikan sesuatu, misalnya kondisi atau hubungan yang ada, pendapat yang berkembang, proses yang sedang berlangsung, akibat efek yang terjadi, atau tentang kecenderungan yang sedang berlangsung.

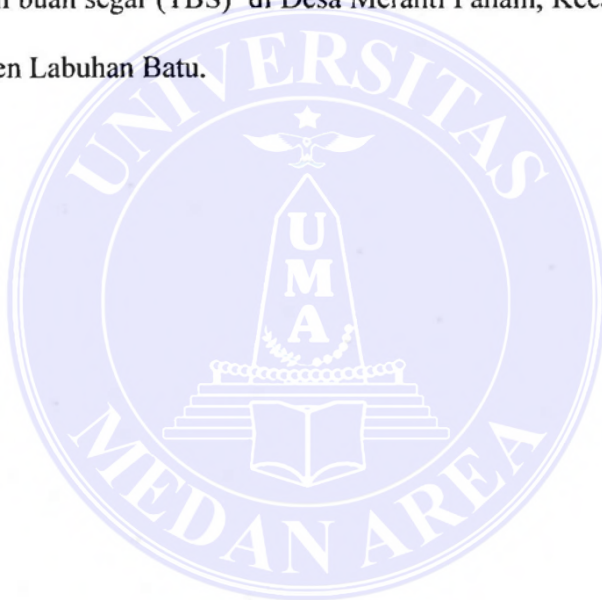
Penelitian deskriptif adalah suatu bentuk penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan fenomena-fenomena yang ada, baik fenomena alamiah maupun fenomena buatan manusia. Fenomena itu bisa berbentuk, aktivitas, karakteristik, perubahan, hubungan, kesamaan dan perbedaan antara fenomena yang satu dengan yang lainnya (Bisuk, 2009)

### 3.5 Definisi dan Batasan Operasional

1. Petani kelapa sawit adalah petani yang melakukan usahatani kelapa sawit sebagai pekerjaan utama dan menjual hasil usahanya ke pedagang pengumpul atau pedagang besar di Desa Meranti Paham, Kecamatan Panai Hulu, Kabupaten Labuhan Batu.
2. Pedagang pengumpul adalah lembaga atau orang yang menyelenggarakan kegiatan tataniaga hasil produksi tanaman kelapa sawit dari petani. (Rp/Kg/Rotasi panen.)
3. Pedagang besar yaitu rantai tataniaga/lembaga akan melakukan penyortiran, dan membeli tandan buah segar (TBS) kelapa sawit yang akan dijual pabrik kelapa sawit (PKS). (Rp/Kg/Rotasi panen).
4. Saluran tataniaga adalah kumpulan lembaga-lembaga yang secara langsung atau tidak langsung yang terlibat dalam kegiatan tataniaga dengan maksud mengalokasikan sumberdaya alam secara efisien.
5. Biaya tataniaga adalah keseluruhan komponen biaya yang dibayarkan selama menjalankan fungsi-fungsi tataniaga.
6. Harga jual adalah harga yang diterima Petani pada saat proses tataniaga telah dilakukan (Rp/Kg).



7. *Price spread* adalah harga jual dan harga beli (sebaran harga).
8. *Share margin* adalah persentase *price spread* terhadap harga beli konsumen akhir, yaitu bagian harga yang di terima oleh setiap lembaga tataniaga terhadap harga beli konsumen dalam bentuk persen (%).
9. Efisiensi Tataniaga adalah suatu keadaan yang digunakan dalam penelitian prestasi kerja proses tataniaga bagi semua lembaga yang terkait dalam tataniaga (%).
10. Sampel penelitian adalah Pedagang pengumpul, Pedagang besar yang membeli tandan buah segar (TBS) di Desa Meranti Paham, Kecamatan Panai Hulu, Kabupaten Labuhan Batu.



## BAB IV

### GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

#### 4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

##### 4.1.1 Letak dan Kondisi Geografis Kabupaten Labuhan Batu

Secara geografis Kabupaten Labuhan Batu terletak pada 1,26 – 2,11° Lintang Utara dan 91,01 – 97, 07° Bujur Timur, dengan luas area 2.561, 38 Km<sup>2</sup> (256.138 Ha) dengan ketinggian area 0-700 mdpl ( meter di atas permukaan laut), dengan batas wilayah, sebelah utara berbatasan dengan Selat Malaka dan Kabupaten Labuhanbatu Utara, sebelah selatan berbatasan dengan Kabupaten Labuhanbatu Selatan & Kabupaten Padang Lawas Utara, sebelah barat berbatasan dengan Kabupaten Labuhanbatu Utara dan sebelah timur berbatasan dengan Propinsi Riau, secara administratif Kabupaten Labuan Batu terdiri dari 9 Kecamatan dan 98 Desa/Kelurahan yang semuanya telah *definitive*.

##### 4.1.2 Deskripsi dan gambaran umum di lokasi penelitian:

Kecamatan Panai Hulu secara geografis terletak pada 1°26' - 2°11' Lintang Utara, 91°01 - 97°07 Bujur Timur dengan ketinggian 0 – 25 meter di atas permukaan laut. Luas wilayah di salah satu Desa di Kecamatan Panai Hulu yaitu di Desa Meranti Paham adalah 140,750 Ha, Desa Meranti Paham terletak ± 9 km dari Tanjung Sarang Elang (Ibukota Kecamatan).

Secara administratif Desa Meranti Paham memiliki batas wilayah yaitu:

- Sebelah Barat berbatasan dengan PTPN IV AJAMU ESTATE dan PT. CISADANE SAWIT RAYA (CSR).
- Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Bagan Bilah.
- Sebelah Selatan berbatasan dengan PTPN IV AJAMU ESTATE.
- Sebelah Utara berbatasan dengan PTPN IV AJAMU ESTATE.

Pada tahun 2012 luas Kecamatan Panai Hulu 276,31 km<sup>2</sup> atau 10,79 % dari luas Kabupaten Labuhan Batu, dengan jumlah penduduk 33.977 jiwa atau 8 % dari jumlah penduduk Kabupaten Labuhan Batu dengan kepadatan penduduk 122 jiwa/Km<sup>2</sup>. Jumlah sekolah di Kecamatan Panai Hulu yaitu sebanyak 22 sekolah, untuk murid sekolah dasar (SD) jumlah murid 7924 orang atau 13,15 % dari jumlah murid di Kabupaten Labuhan Batu dengan klasifikasi untuk jumlah murid laki-laki sebanyak 4.091 orang dan murid perempuan 3.833 orang, kemudian jumlah murid sekolah menengah pertama (SMP) sebanyak 328 orang untuk murid laki-laki dan 375 orang untuk murid perempuan dengan jumlah total murid sekolah menengah pertama (SMP) di Kecamatan Panai Hulu sebanyak 653 orang atau 6,59 % dari jumlah murid sekolah menengah pertama di Kabupaten Labuhan Batu. Sedangkan untuk murid sekolah menengah atas (SMA) adalah sebanyak 239 orang untuk murid laki-laki dan 348 orang untuk murid perempuan dengan total murid sekolah menengah atas (SMA) sebanyak 587 orang atau 8,10 % dari murid sekolah menengah atas (SMA).

Sedangkan jumlah guru di Kecamatan Panai Hulu untuk sekolah dasar (SD) sebanyak 234 orang atau 8,17% dari jumlah guru di Kabupaten Labuhan Batu dengan klasifikasi guru laki-laki sebesar 64 orang dan guru perempuan sebanyak 170 orang. Untuk rasio guru sekolah dasar (SD) dan murid sekolah dasar (SD) di Kecamatan Panai Hulu adalah sebesar 33,86. Kemudian untuk jumlah guru sekolah menengah pertama (SMP) yaitu sebanyak 20 orang untuk guru laki-laki dan 30 orang untuk guru perempuan dengan total guru di Kecamatan Panai Hulu sebanyak 50 orang atau 8,07 % dari jumlah guru di Kabupaten Labuhan Batu dengan rasio guru sekolah menengah pertama (SMP) dan murid sekolah menengah pertama (SMP) di kecamatan panai hulu adalah sebesar 14,06.. Sedangkan untuk jumlah guru sekolah menengah pertama (SMA) di Kecamatan Panai Hulu adalah sebanyak 6 orang untuk laki-laki dan 15 orang untuk perempuan, dengan jumlah total guru SMA di Kecamatan Panai Hulu sebanyak 21 orang atau 5,93 % dari jumlah guru yang ada di Kabupaten Labuhan Batu dengan rasio antara murid SMA dan guru SMA di Kecamatan Panai Hulu adalah sebesar 27,95.

Jumlah desa di Kecamatan Panai Hulu adalah sebanyak 7 desa atau 9,33 % dari jumlah desa yang ada di Kabupaten Labuhan Batu dengan jumlah dusun sebanyak 69 dusun atau 13,56 % dari jumlah dusun yang ada di Kabupaten Labuhan Batu. Kontribusi sektor perkebunan pada tahun 2012 di Kecamatan Panai Hulu yaitu, untuk produksi karet sebesar 43 ton atau 0,22 % dari total produksi karet di Kabupaten Labuhan Batu dengan luas tanaman sebesar 647 ha, untuk produksi kelapa di Kecamatan Panai Hulu adalah sebanyak 327 ton atau

10,33 % dari total produksi kelapa di Kabupaten Labuhan Batu dengan luas area 9 ha, dan produksi kelapa sawit di Kecamatan Panai Hulu yaitu sebesar 29.722 ton atau 6,70 % dari total produksi kelapa sawit di Kabupaten Labuhan Batu dengan luas area perkebunan sebesar 2.880,20 ha, sedangkan untuk produksi kakao di Kecamatan Panai Hulu adala sebesar 22,03 ton atau 8,47 % dari produksi kakao di Kabupaten Labuhan Batu dengan luas area perkebunan 43 ha.



## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

1. Saluran tataniaga tandan buah segar (TBS) di Desa Meranti Paham, Kecamatan Panai Hulu, Kabupaten Labuhan Batu terdiri dari saluran I dan saluran II. Saluran I terdiri dari Petani, Pedagang Pengumpul, Pedagang Besar, Pabrik Kelapa Sawit (PKS) dan saluran II terdiri dari Petani, Pedagang Besar, Pabrik Kelapa Sawit (PKS).
2. Total biaya tataniaga terdiri dari total tataniaga I yakni sebesar 160,57 per Kg dan total biaya tataniaga II yakni sebesar 132,07 per Kg. Biaya tataniaga yang dikeluarkan pedagang terdiri dari: a) Sortasi b) Transportasi c) Penyusutan d) Bongkar muat e) Pajak. Biaya tataniaga saluran I lebih besar dibandingkan biaya tataniaga saluran II dimana biaya tataniaga paling besar yang dikeluarkan pedagang pengumpul adalah biaya sortasi sedangkan biaya terbesar yang dikeluarkan pedagang besar adalah biaya .
3. Nilai rata-rata efisiensi saluran tataniaga I sebesar 14,21% sedangkan nilai rata-rata efisiensi saluran II adalah sebesar 7,63% sehingga nilai rata-rata efisiensi saluran II lebih rendah dibandingkan saluran I, hal ini dikarenakan biaya tataniaga saluran II lebih rendah dibandingkan biaya tataniaga saluran I.

## 6.2 Saran

### 1. Kepada Petani

- Petani pada saluran tataniaga tandan buah segar (TBS) I seharusnya dapat memotong saluran tataniaganya dan menjual tandan buah segar (TBS) kelapa sawitnya langsung ke Pedagang besar atau seperti saluran tataniaga II.
- Petani untuk keberlanjutan efektifitas kelapa sawitnya dapat membentuk kelompok tani.
- Penyetaraan mutu dan kualitas tandan buah segar ( TBS ) kelapa sawit petani dapat dilakukan dengan penanaman bibit unggul atau penggunaan sarana produksi (SAPRODI) yang tepat.

### 2. Kepada Pedagang

- Pedagang diharapkan mampu meminimalkan biaya tataniaga.

### 3. Kepada Pemerintah

- Pemerintah menetapkan kebijakan peningkatan modal usaha dengan membentuk kembali koperasi unit desa sehingga petani dapat memiliki modal yang lebih besar untuk dialokasikan sebagai biaya penjualan tandan buah segar (TBS) ke pedagang besar atau pabrik, hal ini dapat memperpendek rantai tataniaga di saluran I dan mengatasi besarnya kontribusi biaya transportasi terhadap biaya tataniaga.
- Pemerintah dapat mendirikan perusahaan daerah yang dapat mengolah tandan buah segar (TBS) yang berasal dari petani setempat dimana pengolahannya melibatkan petani dan masyarakat setempat.

- Pemerintah dapat memberikan pelatihan kepada petani mengenai manajemen usaha tataniaga tandan buah segar (TBS) kelapa sawit.
- Bagi peneliti selanjutnya agar melanjutkan penelitian mengenai analisis pendapatan usahatani kelapa sawit pasca umur ekonomis ( $> 25$  tahun) pada perkebunan kelapa sawit inti di daerah penelitian.





## DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik, 2007. Data Perkebunan Kabupaten Labuhan Batu.
- Badan Pusat Statistik, 2011. Data Statistik Kecamatan Panai Hulu, Kabupaten Labuhan Batu dalam angka 2011.
- Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Sumatera Utara (BPTP SUMUT), 2009. Informasi Teknologi Pertanian. Medan
- Basu Swastha, 1999, *Jenis-Jenis Pemasaran* , Intimedia, Jakarta.
- Bisuk Putra, 2009. Analisis Tataniaga dan Elastisitas Transmisi Harga CPO terhadap Harga Tandan Buah Segar (TBS). Skripsi. Universitas Sumatera Utara. Medan
- Daniel, Moehar. 2005. *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*. Bumi Aksara. Jakarta. 166 hal.
- Direktorat Jenderal Perkebunan, Departemen Pertanian, 2011. Statistik Perkebunan. Departemen Pertanian. Jakarta.
- Fauzi, Yan dkk. 2002. *Budidaya, Pemanfaatan Hasil dan Limbah, Analisis Usaha dan pemasaran Kelapa Sawit*. Penebar Swadaya. Depok.
- Harmanto, F, 1994. *Usahatani, Cetakan Ketujuh*. Jakarta : Swadaya.
- Kartasapoetra,G, 1986. *Marketing Produk Pertanian dan Industri*, Penerbit PT. Bina Aksara. Jakarta.
- Kartasapoetra, 1988, *Konsep Biaya*, Bina Aksara, Jakarta.
- Kottler, Philip. 1997. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Erlangga. Jakarta.
- Limbong. 1985. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Bogor : Institut Pertanian Bogor, jurusan Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian.
- Marjali, A. 2000. Dalam tulisan yang berjudul “konsep peisan dan kajian masyaakat pedesaan di indonesia” di terbitkan oleh jounal Antropologi No.54.
- Moebarto, 1997, *Pengantar Ilmu Pertanian*, LP3ES-UGM, Yogyakarta.
- Mubyarto, 1995. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. LP3ES. Jakarta

- Pahan, Iyung. 2011. *Panduan Lengkap Kelapa Sawit-cet.II*. Penebar Swadaya. Jakarta
- Philip Khotler , 1996, *Manajemen Marketing*, Cetakan Kelima, Bina Aksara, Jakarta.
- Soekartawi, 1987. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian*. Malang
- \_\_\_\_\_, 1995. *Analisis Usahatani*. Penerbit Universitas Indonesia Press. Jakarta
- \_\_\_\_\_, 1996, *Manajemen Usahatani*, Universitas Indonesia Press, Jakarta.
- \_\_\_\_\_, 2002. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian, teori dan aplikasinya*. Jakarta: PT. Grafindo Persada.
- Soetrisno, L dan Winahyu, R. 1991. *Kelapa Sawit: Kajian Sosial Ekonomis*. Aditya Media. Yogyakarta
- Statistik Perkebunan. 2006. *Sumatera Utara dalam angka 2006*.
- \_\_\_\_\_, 2008 : 1. Kabupaten Labuhan Batu, Sumatera Utara dalam angka 2008.
- Statistik Pertanian. 2012. *Kabupaten Labuhan Batu, Kabupaten Labuhan Batu dalam angka 2012*.
- Sudarsono, 1988. *Pengantar Ekonomi Mikro*, LP3ES, Jakarta Barat.
- Suhasimi Arikunto, 2013. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik - cet. 15*. Jakarta
- Supanto J, 1997, *Statistik Pendapatan Nasional dan Aplikasi Pembangunan*, Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Suratiyah, Ken. 2008. *Ilmu Usahatani*. Penebar Suadaya, Depok.
- www.google.com, materi tataniaga pertanian dan makalah hasil tataniaga pertanian, 2013.
- Yrama Widya, 2009. *Tanaman Kelapa Sawit / Tim Bina Karya Tani*, Bandung