

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1. Kelapa Sawit**

Kelapa Sawit (*Elaeis guinenensis*) merupakan tanaman perenial (berumur panjang), dapat berproduksi hingga usia 30 tahun. Bibit kelapa sawit diperoleh dengan pembibitan dan setelah 12 bulan, tanaman mulai dapat ditanam di perkebunan.

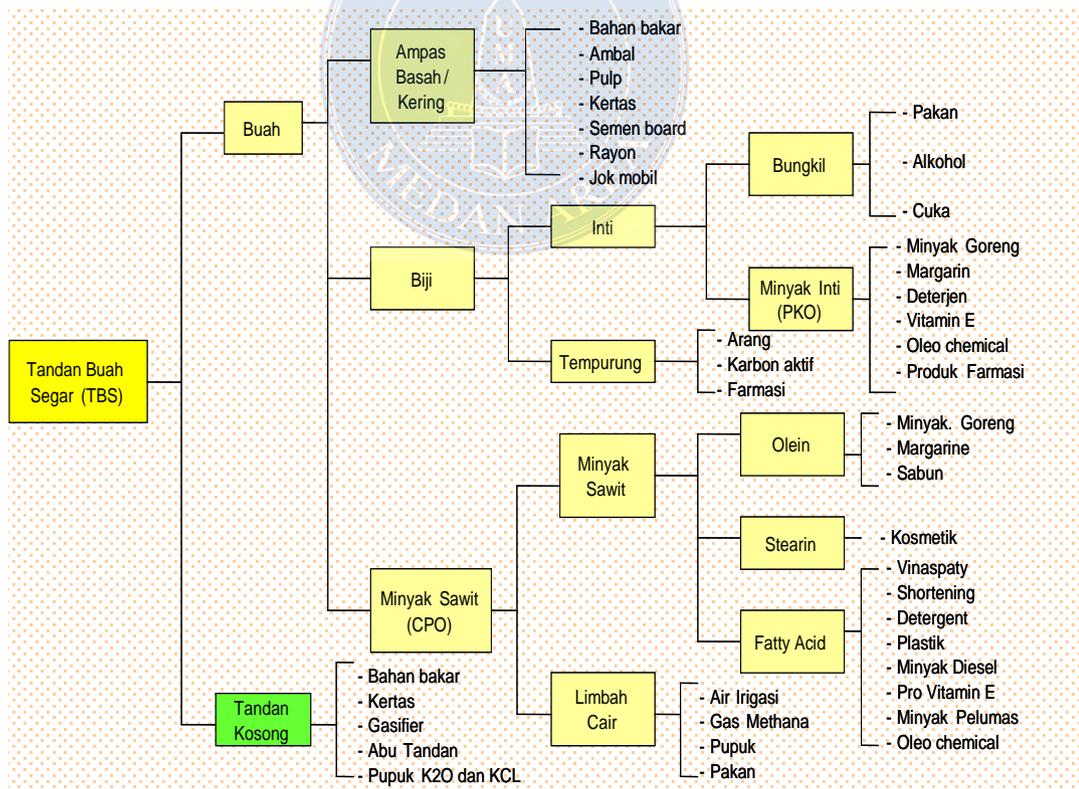
Tanaman kelapa sawit dapat berbuah setelah berusia 3-4 tahun dengan kemampuan produksi awal sekitar 7-9 ton per tahun, tergantung jenis tanah dimana kelapa sawit ditanam. Pohon kelapa sawit yang telah berbuah tingginya dapat mencapai 15 sampai 18 meter dengan diameter batang sekitar 40-60 cm. Dari tanaman yang telah berbuah tersebut pada kondisi puncak (usia 8 sampai 13 tahun) dapat menghasilkan 10-15 tandan buah segar per pohon per tahunnya dan beratnya dapat mencapai 10 sampai 20 kilogram per TBS.

Tanaman kelapa sawit dapat menghasilkan buah secara optimal hingga usia 25 tahun, dengan puncak produksi pada umur 9 sampai 14 tahun (hasil sekitar 27 ton per hektar) dan mulai menurun setelah umur 20 tahun (hasil sekitar 20 ton per hektar), tergantung pada klasifikasi jenis lahan tempat penanaman kelapa sawit.

Dari tandan buah segar kelapa sawit dapat menghasilkan minyak kelapa sawit (CPO) sekitar 17-24% dan inti sawit (PK) sekitar 4,6-5,0%. Tingkat ekstraksi CPO dan PK dari tandan buah segar kelapa sawit sangat dipengaruhi oleh umur produksi, kondisi tanaman serta penanganan pasca panen (Adlin U. Lubis, 1992)

## 2.2 Tandan Buah Segar Kelapa Sawit

Produk-produk yang dihasilkan oleh tanaman Kelapa Sawit adalah Tandan Buah Segar (TBS) yang selanjutnya diolah menjadi *Crude Palm Oil* (CPO) dan Inti Sawit/ *Palm Kernel Oil* (PKO).



Gambar 2.1. Produk Kelapa Sawit & Turunannya

*Crude Palm Oil* (CPO) melalui proses kristalisasi dapat dihasilkan *Palm Olein* dan *Palm Stearin*, yang dalam proses selanjutnya dapat dihasilkan produk-produk lain, seperti : Minyak Goreng, Sabun, Mentega dan lain-lain. Sedangkan dari minyak Inti Sawit/*Palm Kernel Oil* dapat diolah lagi menjadi produk-produk kosmetika.

Kriteria TBS pihak ketiga yang dibeli dan diterima yaitu (a) TBS kelapa sawit milik pekebun, kelompok pekebun, koperasi pekebun, badan usaha pekebun kelapa sawit dan pedagang pengumpul TBS; (b) memenuhi standar yang ditetapkan seperti (1) berat rata-rata tandan/truck > 12 kg; (2) berat tandan minimal 8 kg; (3) memenuhi kriteria matang panen antara lain, gagang dipotong pendek maksimal 2,5cm, bersih dari pasir, sampah dan benda asing lainnya, matang dan segar serta membrondol segar  $\geq 5$  (lima); (c) TBS pihak ketiga yang tidak dapat dibeli dan tidak dapat diterima, adalah (1) buah afkir, mentah dan berwarna hitam belum membrondol; (b) buah/brondolan busuk atau buah/brondolan hasil peraman; (c) buah yang bergagang panjang; (d) tandan kosong; (e) berat tandan < 8 Kg (Anon, 2008).

### **2.3. Tata Cara Pembelian dan Penerimaan Tandan Buah Segar**

Menurut surat instruksi manajemen PTPN IV No. 04.01/SI/VII/2008 menetapkan tata cara pembelian dan penerimaan TBS sebagai berikut :

1. Petani/pemasok TBS yang bermaksud untuk menjual TBS ke Unit PKS

PTPN IV menyampaikan surat permohonan ke Unit Usaha yang diinginkan.

2. Surat Permohonan Pemasok TBS, bila berasal dari petani peladang, Unit melaksanakan peninjauan (survey) ke ladang petani pemohon, mengecek mengenai (a) Luas luas areal, tahun tanam, jumlah produksi perpanen/hari; (b) Berat rata-rata (BRT) TBS dan berat minimum TBS yang diterima; (c) Contoh TBS beberapa tandan untuk dianalisis di Laboratorium untuk mengetahui kandungan minyaknya (rendemen) sebagai dasar penentuan harga TBS; (d) Surat bukti kepemilikan (kepala desa/camat/hak milik); (e) Hasil survey dibuat berita acara yang ditandatangani kedua belah pihak.
3. Bila berasal dari Pedagang/Pengumpul (a) kesepakatan berat rata-rata TBS dan berat minimum yang diterima disesuaikan dengan Unit yang bersangkutan; (b) contoh TBS dianalisis ke Laboratorium PKS untuk mengetahui kandungan minyaknya, sebagai dasar penentuan harga TBS.
4. Berdasarkan surat permohonan dan hasil survey selanjutnya dibuat Surat Perjanjian antara Unit Usaha dengan Pemasok TBS.
5. Dalam surat perjanjian, supaya menjelaskan (a) Pemasok TBS apakah Petani atau Pedagang pengumpul; (b) Dicantumkan pasal bahwa Pemasok TBS bertanggung jawab atas sumber TBS yang dikirim ke PKS. Apabila ternyata TBS yang dijual berasal dari TBS yang tidak jelas asal usulnya, hal tersebut merupakan tanggung jawab pihak pemasok/bukan merupakan

tanggung jawab Unit Usaha; (c) Dilampirkan surat permohonan dari pemasok TBS, hasil survey ladang petani, hasil analisis kandungan minyak; (d) Surat Perjanjian diterbitkan oleh kebun/unit yang bersangkutan, berlaku maksimum satu tahun.

6. Setiap *truck* yang akan masuk ke Pabrik, harus membawa Surat Pengantar Barang (SPB) Tandan Buah Segar dan berkepal surat Pemasok.
7. Selesai penimbangan, *truck* TBS naik ke Loading Ramp dengan penumpang sopir ditambah tukang bongkar. Biaya bongkar dan memuat TBS yang tidak memenuhi syarat menjadi tanggung jawab Pemasok.
8. Truck TBS hanya boleh dibongkar di Loading Ramp, setelah ada persetujuan dari petugas pabrik atau yang mewakilinya, dengan membubuhkan paraf pada Surat Pengantar Tandan Buah Segar.
9. Selanjutnya seluruh Tandan Buah Segar dibongkar ke lantai Loading Ramp oleh tukang bongkar, sedangkan petugas sortasi memisahkan Tandan Buah Segar yang memenuhi syarat dan yang tidak memenuhi syarat mutu.
10. Seluruh Tandan Buah Segar yang tidak memenuhi syarat, dimuat ke *truck* dan dipulangkan menjadi tarra truck.
11. Surat Pengantar Tandan Buah Segar setiap *truck* yang telah selesai dibongkar/disortasi, harus diparaf oleh petugas pabrik.

12. Batas waktu penerimaan TBS pihak ketiga setiap harinya sampai dengan jam 18.00 WIB.

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

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 memproduksi. Harga TBS ditentukan berdasarkan harga ekspor (*Free On Board*) minyak kelapa sawit. Hal ini berarti kemampuan petani kelapa sawit dalam memproduksi 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 pembelian dari perusahaan inti ini diperbaharui berdasarkan Surat Keputusan Menteri Kehutanan dan Perkebunan No. 627/Kpts.II/1998, dan Peraturan Menteri Pertanian No. 395//Kpts/OT.140/11/2005. Rumus Harga pembelian TBS ditetapkan sebagai berikut :

$$H_{tbs} = K (H_{cpo} \times R_{cpo} + H_{is} \times R_{is})$$

Dimana :

$H_{tbs}$  = Harga TBS produksi petani di tingkat pabrik (Rp/Kg).

$K$  = Indeks proporsi yang menunjukkan bagian yang diterima oleh petani (%).

$H_{cpo}$  = Harga rerata minyak sawit kasar (CPO) tertimbang realisasi penjualan ekspor (FOB) dan lokal masing-masing perusahaan pada tahun sebelumnya (Rp/Kg).

$R_{cpo}$  = Rendemen minyak sawit kasar (%).

$H_{is}$  = Harga rerata inti sawit tertimbang realisasi penjualan ekspor dan lokal dari masing-masing perusahaan pada tahun sebelumnya (Rp/Kg).

$R_{is}$  = Rendemen inti sawit (%).

Angka-angka untuk perhitungan komponen rumus di atas seluruhnya dikalkulasi oleh manajemen perusahaan inti. Harga TBS yang diterima petani

dihitung berdasarkan Indeks Proporsi K. Untuk komponen K yang biasa disebut dengan indeks proporsi K yang merujuk pada pada keputusan Menteri Kehutanan dan Perkebunan maupun Peraturan Menteri Pertanian tersebut pada dasarnya merupakan persentase besarnya hak petani tersebut di atas terhadap harga TBS. Angka ini biasanya berada pada tingkat di bawah 100 persen karena sebagai faktor pembilang untuk menentukan K lebih kecil dari angka pada faktor penyebut. Dalam proses penentuan indeks proporsi K, diperhitungkan beban biaya yang harus ditanggung oleh petani mulai dari proses pengolahan TBS sampai dengan pemasaran CPO. Biaya-biaya tersebut terdiri dari : (1) Biaya pengurusan di pelabuhan dan penjualan; (2) Biaya pengangkutan ke pelabuhan; (3) Biaya pengolahan yang terdiri dari: (a) biaya langsung, (b) biaya pemeliharaan pabrik, (c) biaya pengemasan, (d) asuransi pabrik, (e) gaji dan tunjangan staf dan (f) gaji dan tunjangan non staf; (4) Biaya penyusutan pabrik; (5) Biaya administrasi.

Menurut Didu (2000), penentuan harga TBS berdasarkan persamaan di atas tersebut diduga memiliki beberapa kelemahan yaitu :

1. Pembebanan biaya yang tidak proporsional. Komponen biaya tersebut di atas dapat berubah atau variabel sesuai dengan jumlah produksi TBS. Artinya, biaya yang dibebankan kepada petani dalam satuan Rp/kg TBS yang disalurkan ke pabrik akan semakin besar mengikuti jumlah TBS yang dijual petani ke pabrik. Selain itu, tidak semua bersifat variabel

terhadap jumlah TBS. Dengan demikian, terjadi pembebanan yang kurang proporsional atas biaya pengolahan dan pemasaran yang diperhitungkan pada indeks K. Dengan kata lain, bahwa pembebanan biaya tersebut yang besar akan memperkecil indeks K. Indeks K yang kecil berarti harga TBS menjadi rendah, yang pada gilirannya akan mempengaruhi keuntungan yang akan diterima petani. Keadaan tersebut tentunya menjadi permasalahan bagi kelangsungan kemitraan inti-plasma.

2. Distribusi Keuntungan dan Resiko. Petani menghadapi tiga sumber resiko yaitu: (a) Penurunan harga CPO, (b) Kenaikan harga input produksi TBS, dan (c) Kenaikan biaya Pengolahan di pabrik. Sementara perusahaan inti cenderung mendapatkan margin yang stabil. Jika hal di atas terjadi terutama resiko ke (a) dan (c), perusahaan inti tidak akan mau mengurangi margin keuntungannya. Selanjutnya hal yang lazim terjadi di lapangan, adalah penurunan harga TBS yang akan diterima petani sehingga struktur biaya perusahaan dapat dikatakan tidak mengalami banyak perubahan. Sebaliknya jika resiko (b) terjadi, maka perusahaan inti bersikap bahwa persoalan tersebut harus ditanggung oleh petani plasma sendiri. Dengan demikian, margin keuntungan perusahaan inti akan selalu tetap tetapi margin keuntungan petani plasma akan berfluktuasi sesuai dengan kondisi yang berlaku.

3. Transportasi Biaya. Terdapat beberapa komponen biaya yang tidak dapat dikontrol oleh petani plasma, sementara biaya tersebut harus ditanggung oleh petani plasma yaitu biaya pemasaran, biaya pengangkutan ke pelabuhan, biaya pengolahan, dan biaya penyusutan. Ketidakmampuan petani dalam mengontrol biaya pengeluaran pabrik tersebut menjadikan perusahaan inti sangat bebas menentukan besarnya biaya tersebut.
4. Rendemen. Penentuan rendemen pabrik dalam penentuan nilai K sulit diketahui petani. Rendemen yang rendah akan ditanggung oleh petani, padahal kemungkinan besar adalah kesalahan pabrik.
5. Penentuan Nilai K. Penentuan nilai K (proporsi yang diterima petani) oleh suatu Tim di daerah yang didasarkan pada rendemen riil pabrik kenyataannya harga TBS yang berlaku masih lebih rendah dari harga yang seharusnya diterima petani.

Berdasarkan kebijakan PTPN IV rumusan penetapan harga pembelian TBS diformulasikan sebagai berikut :

$$H_{tbs} = \{(H_{cpo} \cdot R_{cpo} + H_{is} \cdot R_{is}) - (R_{cpo} + R_{is}) B_o\} \{(100 - C_{om})\% \}$$

dimana :

$H_{tbs}$  : harga pembelian TBS,

$H_{cpo}$  : harga CPO setelah dikurangi ongkos angkut ke Belawan,

$R_{cpo}$  : rendemen minyak sawit sebagai dasar perhitungan harga TBS,

$H_{is}$  : harga PK setelah dikurangi ongkos angkut ke PPIS,

$R_{is}$  : rendemen inti sawit sebagai dasar perhitungan harga TBS,

$B_o$  : biaya olah.

$C_{om}$  : biaya modal kerja/*cost of money*.

Dari formulasi di atas harga CPO dan PK diperoleh dari hasil tender CPO dan PK di PT Kharisma Pemasaran Bersama Jakarta dan diterima oleh Bagian Pemasaran PTPN IV. Rendemen minyak sawit dan inti sawit untuk dasar pembelian TBS sangat tergantung kepada kondisi secara visual dan analisis laboratorium tandan buah segar yang dipasok oleh petani atau mitra kerja. Biaya olah yang dipergunakan untuk dasar pembelian TBS pada bulan berjalan yaitu biaya olah rata-rata PTPN IV pada satu bulan yang lalu. Biaya modal kerja diberlakukan dengan besaran angka lebih besar sama dengan satu, disesuaikan dengan kondisi persaingan harga pembelian TBS.

## **2.5. Penetapan Harga Jual TBS**

Salah satu keputusan yang sulit dihadapi suatu perusahaan adalah menetapkan harga. Meskipun cara penetapan harga yang dipakai sama bagi setiap perusahaan yaitu didasarkan pada biaya, persaingan, permintaan, dan laba. Tetapi kombinasi optimal dari faktor-faktor tersebut berbeda sesuai dengan sifat produk, pasarnya, dan tujuan perusahaan.

Menurut Ricky W. dan Ronald J. Ebert (2006), bahwa “penetapan harga jual adalah proses penentuan apa yang akan diterima suatu perusahaan dalam penjualan produknya”. Perusahaan melakukan penetapan harga dengan

berbagai cara. Pada perusahaan-perusahaan kecil harga biasanya ditetapkan oleh manajemen puncak bukannya oleh bagian pemasaran. Sedangkan pada perusahaan-perusahaan besar penetapan harga biasanya ditangani oleh manajer divisi dan lini produk. Bahkan disini manajemen puncak juga menetapkan tujuan dan kebijakan umum penetapan harga serta memberikan persetujuan atas usulan harga dari manajemen dibawahnya.

Mulyadi (2001) 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 (2001) 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.

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa harga jual adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi suatu barang atau jasa ditambah dengan persentase laba yang diinginkan perusahaan, karena itu untuk mencapai laba yang diinginkan oleh perusahaan salah satu cara yang dilakukan untuk menarik minat konsumen adalah dengan cara menentukan harga yang tepat untuk produk yang terjual. Harga yang tepat adalah harga yang sesuai dengan kualitas produk suatu barang, dan harga tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen.

Boyd, Walker, dan Laureche (2000), menyatakan bahwa ada sejumlah cara dalam menetapkan harga, tetapi cara apapun yang digunakan seharusnya memperhitungkan faktor-faktor situasional. Faktor-faktor situasional itu meliputi : (1) Strategi perusahaan dan komponen-komponen lain di dalam bauran pemasaran; (2) Perluasan produk sedemikian rupa sehingga produk dipandang berbeda dari produk-produk lain yang bersaing dalam mutu atau tingkat pelayanan konsumen; (3) Biaya dan harga pesaing; (4) Ketersediaan dan harga dari produk pengganti.

Menurut Philip Kotler (1987) menyatakan bahwa penetapan harga merupakan suatu masalah jika perusahaan akan menetapkan harga untuk pertama kalinya. Ini terjadi ketika perusahaan mengembangkan atau memperoleh produk baru, ketika akan memperkenalkan produknya ke saluran distribusi baru atau daerah baru, ketika akan melakukan penawaran atas suatu perjanjian kerja baru.