

ANALISIS EFISIENSI TATANIAGA TANDAN BUAH SEGAR (TBS) KELAPA SAWIT (Study Kasus : Petani Perkebunan Inti Rakyat Desa Meranti Paham Kecamatan Panai Hulu, Kabupaten Labuhan Batu)

Gustami Harahap*, Endang Sari Simanullang*, Muhammad Romadon**

*Staf Pengajar Universitas Medan Area

**Mahasiswa Universitas Medan Area

ABSTRAK

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

PENDAHULUAN

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 kunch*). 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), perkebunan besar yang dikelola oleh perusahaan swasta besar, dan perkebunan rakyat yang dikelola oleh rumah tangga dalam bentuk usaha perorangan.

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 km², 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 narga 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.

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

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.

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
4. Sebagai bahan informasi dan referensi dan bahan studi bagi para peneliti lain

untuk melakukan penelitian selanjutnya.

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 aapat melakukan berbagai langkah, sebagaimana perkuat oleh pendapat (Daniel, 2005) secara teoritis dapat dikatakan bahwa semangkin pendek saluran tataniga 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) (Mubyarto, 1997)

TINJAUAN PUSTAKA

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).

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 (Widy, 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).

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).

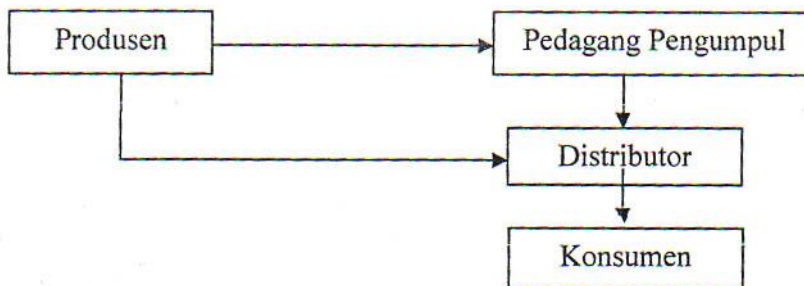
Sistem tataniaga dikatakan efisien apabila memenuhi syarat sebagai berikut:

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).

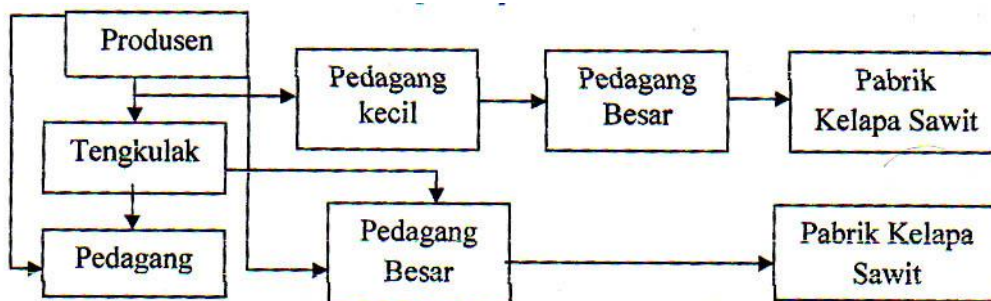
Saluran Tataniaga

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.

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



Gambar 1. Bentuk saluran tataniaga sederhana



Gambar 2. Bentuk saluran tataniaga sempurna

Lembaga - lembaga tataniaga baru terasa manfaatnya apabila berbagai fungsi telah dapat terpenuhi, 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 produk (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).

Margin Tataniaga

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

Marjin tataniaga dapat juga diartikan sebagai nilai dari jasa-jasa pelaksanaan kegiatan tataniaga sejak dari tingkat produsen hingga ke tingkat konsumen akhir. Marjin 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).

Setiap pedagang dan Koperasi memiliki fungsi tataniaga paling sedikit 6 fungsi tataniaga yaitu fungsi pembelian, penjualan, soisasi, 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.

METODE PENELITIAN

Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini telah dilaksanakan pada bulan Februari-Maret 2014, dilakukan

Tabel 1. 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
	Total	97	50

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

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.

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 ketidaktelitian 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:

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 penelilitan ini serta penelitian terdahulu.

Metode Analisis Data

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)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Saluran Tataniaga Tandan Buah Segar (TBS) di Desa Meranti Paham, Kecamatan Panai Hulu, Kabupaten Labuhan Batu

Saluran tataniaga adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung dalam rangka proses



Proses tataniaga I tandan buah segar (TBS) kelapa sawit dari petani hingga ke PKS (pabrik kelapa sawit) dimulai dari penjualan kelapa sawit kepada pedagang pengumpul yang lokasinya berdekatan dengan lokasi perkebunan petani. Kemudian pedagang pengumpul memisahkan (Sortasi) TBS (tandan buah segar) kelapa sawit secara visual, kemudian dilakukan penyimpanan di tempat yang disediakan (gudang), kemudian pedagang besar datang ke gudang pedagang pengumpul untuk membeli tandan buah segar (TBS) yang terkumpul di gudang menggunakan truk setelah truk penuh terisi oleh tandan buah segar (TBS) kelapa sawit pedagang besar

penyaluran barang dari produsen kepada konsumen. Panjang pendeknya saluran tataniaga tergantung beberapa hal antara lain Kondisi barang nasii pertanian mudah rusak atau tidak, Besarnya modal yang dimiliki oleh petani / pedagang, Jarak antara produsen dan konsumen, Banyak sedikitnya barang tersebut.

Skema saluran tataniaga

Skema saluran tataniaga adalah gambaran dari proses tataniaga dilakukan yang di mulai dari produsen hingga sampai kepada konsumen melalui mekanisme tertentu. Terdapat 2 saluran tataniaga untuk TBS kelapa sawit mulai dari petani hingga PKS (pabrik kelapa sawit) di likasi penelitian yaitu:

Saluran tataniaga I

Dari skema saluran tataniaga I terlihat bahwa saluran tataniaga I lebih panjang dibandingkan saluran tataniaga II, sehingga biaya tataniaga I lebih besar dibandingkan dengan saluran tataniaga II.

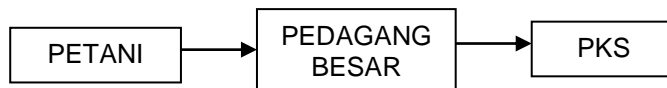
langsung membawa tandan buah segar (TBS) ke pabrik. Biasanya pedagang besar melakukan penjemputan langsung kepada pedagang pengumpul, karena pedagang pengumpul terkendala dengan transportasi pengangkutan tandan buah segar (TBS) kelapa sawit produksinya.

Pada saluran tataniaga tandan buah segar (TBS) kelapa sawit I terlihat bahwa saluran ini menggunakan tiga pedagang perantara. Dalam hal ini petani memilih pedagang pengumpul sebagai perantara untuk menyalurkan tandan buah segar (TBS) kelapa sawit kepada pedagang besar dan kemudian menjualnya ke pabrik kelapa sawit (PKS). Saluran tataniaga ini di kenal dengan istilah

saluran distribusi tiga tingkat (three stage chanel).

Saluran tataniaga II

Dari skema II di bawah ini dapat di lihat bahwa pada saluran tataniaga



Saluran tataniaga II pada saluran tataniaga tandan buah segar (TBS) kelapa sawit di Desa Meranti Paham sebagaimana yang terlihat yaitu tanpa melalui pedagang pengumpul namun langsung ke pedagang besar kemudian pedagang besar langsung menjualnya ke (pabrik kelapa sawit) PKS. Hal ini dikarenakan pedagang besar ingin menghindari penyusutan dan TBS menjadi busuk serta dapat mengurangi kualitas *Crude Palm Oil* (CPO) yang dihasilkan .

Pada saluran tataniaga tandan buah segar (TBS) kelapa sawit I terlihat bahwa saluran ini menggunakan satu perantara yakni melibatkan petani dan pedagang besar. Disini pedagang besar langsung membeli tandan buah segar (TBS) kelapa sawit kepada petani dan pedagang pengumpul, kemudian pedagang besar menjual langsung ke pabrik kelapa sawit (PKS). Saluran ini disebut dengan saluran satu tingkat (*two stage chanel*).

Dari hasil penelitian yang dilakukan di Desa Meranti Paham di atas di perkuat oleh pendapat (Daniel, 2005) secara teoritis dapat dikatakan bahwa semakin pendek saluran tataniaga suatu barang hasil pertanian maka, biaya tataniaga semakin rendah, margin tataniaga juga semakin rendah, harga yang harus dibayarkan konsumen semakin rendah, harga yang diterima produsen semakin tinggi.

Meskipun di daerah penelitian yaitu di Desa Meranti Paham, Kecamatan Panai Hulu, Kabupaten Labuhan Batu terdapat 2 saluran tataniaga dimana kedua saluran tataniaga tersebut masih ada pada saat penelitian ini dilakukan

tandan buah segar (TBS) kelapa sawit lebih pendek sehingga dapat dikatakan lebih efisien. Hal ini di sebabkan pada saluran pemasaran II terjadi pemotongan saluran tataniaga yaitu tidak lagi melalui pedagang pengumpul.

dikarenakan beberapa alasan pendukung yang di perkuat oleh pendapat (Daniel, 2005) bahwa secara teoritis dan rasional saluran tataniaga II lebih pendek dibandingkan dengan saluran tataniaga tandan buah segar (TBS) pada saluran tataniaga I. Namun hingga saat penelitian ini dilakukan saluran tataniaga I masih ada dikarenakan beberapa alasan, diantaranya yaitu:

- 1) Tingkat sortasi di saluran tataniaga I yang dilakukan pedagang kecil terhadap petani lebih sedikit dibandingkan saluran II yaitu oleh pedagang besar.
- 2) Jarak lokasi panen petani dan lokasi pedagang kecil lebih dekat sehingga petani tidak lagi mengeluarkan biaya transportasi.
- 3) Petani dapat menerima langsung pembayaran hasil tataniaga tandan buah segar kelapa sawit dari pedagang kecil.

Pada saluran tataniaga II terjadi ikatan antara petani dan pedagang besar yaitu diantaranya yaitu:

1. Pedagang besar menyediakan sarana produksi seperti pupuk, pestisida kemudian petani yang menggunakan saprodi yang disediakan pedagang besar maka petani harus menjual tandan buah segarnya ke pedagang besar sehingga ada hubungan timbal balik antara pedagang besar dan petani, selain itu petani juga bisa membayar saprodi dengan cara di potong perputaran panen dari hasil tandan buah segar yang di jual oleh petani ke pedagang besar.

Perbandingan saluran tataniaga I & II

Tabel 2. Biaya Tataniaga dan Profit Margin Tataniaga pada Saluran Tataniaga I Tandan Buah Segar (TBS) di Desa Meranti Paham

No	Uraian	Biaya (Rp/Ke)	Harga (Rp/Kg)	Share Margin (%)
1	Harga jual Petani	0	1450-1550	
2	Pedagang pengumpul			
	Harga beli Pedagang pengumpul		1450-1550	
	Biaya Tataniaga			
	a. Sortasi	20		1,38-1,29
	b. Penyimpanan	0		0
	c. Penyusutan	12-15		0,83-0,97
	Total biaya Tataniaga	22-35		1,52-2,26
	Total Biaya tataniaga			
	Margin tataniaga	80-100		5,52-6,45
	Profit tataniaga	58-75		4,00-4,84
	Harga Jual Pengumpul		1530-1620	
3	Pedagang Besar			
	Harga beli Pedagang besar		1530-1620	
	Biaya tataniaga			
	a. Sortasi	20-30		1,31-1,85
	b. Transportasi	71,4-78,5		4,67-4,58
	c. Penyusutan	0,02		0,001
	d. Bongkar muat	25		1,63-1,54
	e. Pajak	7,1		0,46-0,44
	Total biaya Tataniaga	123,52-140,62		8,07-10,53
	Margin tataniaga	470-380		30,72-23,46
	Profit tataniaga	346,48-239,38		22,67-14,78
	Harga jual Pedagang Besar		2000	
4	PKS			
	Harga beli Pabrik kelapa sawit			
	Harga beli Pabrik kelapa sawit		2000	

Tabel 3. Biaya Tataniaga dan Profit Margin Tataniaga Pada Saluran Tataniaga II Tandan Buah Segar (TBS) di Desa Meranti Paham

No	Uraian	Biaya (Rp/Kg)	Harga (Rp/Kg)	Share Margin (%)
1	Harga jual Petani		1500-1620	
2	Pedagang Besar			
	Harga beli Pedagang Besar		1500-1620	
	Biaya Tataniaga			
	a. Sortasi	20-30		1,33-1,85
	b. Transpotasi	71,4-78,5		4,76-4,85
	c. Bongkar Muat	25		1,67-1,54
	d. Pajak	7,1		0,47-0,44
	e. Penyusutan	0,02		0,001
	Total Biaya Pemasaran	123,52-140,62		8,23-8,68
	Margin Pemasaran	470-380		31,33-23,46
	Profit Pemasaran	346,48-239,38		23,10-14,77
	Harga Jual Pedagang Besar		1900-2000	
3	PKS			
	Harga Beli Pabrik Kelapa Sawit		1900-2000	

Dari tabel 2 dan 3 di atas dapat disimpulkan bahwa pada saluran tataniaga I biaya tataniaga yang dikeluarkan lebih besar kemudian saluran tataniaganya lebih panjang dibandingkan dengan saluran tataniaga II dimana pada saluran tataniaga II biaya tataniaga untuk pedagang pengumpul sudah tidak ada. Jika di lihat dari margin tataniaga saluran tataniaga II, akibat pemutusan rantai tataniaga yaitu dengan menghapus pedagang pengumpul dalam saluran tataniaga seperti yang terdapat dalam saluran tataniaga I maka petani pada saluran tataniaga II memperoleh margin tataniaga yang lebih besar dibandingkan petani pada saluran tataniaga I yaitu sebesar Rp. 380-470/ Kg atau Rp. 280-390/Kg lebih besar yang di peroleh petani pada saluran tataniaga II dibandingkan dengan petani pada saluran tataniaga I. Sehingga profit yang didapatkan petani pada saluran tataniaga II juga lebih besar dibandingkan petani pada saluran tataniaga I.

Pada kedua saluran tataniaga tandan buah segar (TBS) Kelapa sawit di daerah penelitian biaya yang terbesar dikeluarkan oleh pedagang besar yaitu biaya terbesar yang dikeluarkan adalah biaya sortasi dan biaya transportasi, dimana biaya tersebut digunakan untuk sewa truk dan pengisian bahan bakar truk. Hal ini dikarenakan volume tandan buah segar (TBS) yang di peroleh pedagang besar lebih tinggi sehingga untuk membawa tandan buah segar (TBS) ke pabrik kelapa sawit (PKS) maka pedagang besar harus mengeluarkan biaya lebih yang diperuntukkan untuk biaya sortasi dan transportasi hingga sampai ke pabrik kelapa sawit.

KESIMPULAN DAN SARAN

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.

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 journal Antropologi No.54.
- Moebiyarto, 1997, Pengantar Ilmu Pertanian, LP3ES-UGM, Yogyakarta. Mubiyarto, 1995. Pengantar Ekonomi Pertanian. LP3ES. Jakarta
- Pahan, Iyung. 2011. Panduan Lengkap Kelapa Sawit-cet. 11. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Philip Khotler, 1996, Manejemen 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. Kabupaten Labuhan Batu. Sumatera Utara dalam aneka 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.
- Suratiah, Ken. 2008. Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya, Depok.
- www.google.com, materi tataniaga pertanian dan makalah hasil tataniaga pertanian, 2013.
- Yrama Widya, 2009. Tanaman Kelapa Sawit. Tim Bina Karya Tani, Bandung.