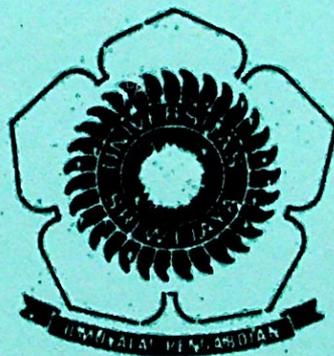


**ANALISIS PEMASARAN KELAPA SAWIT PETANI PLASMA
BERSERTIFIKAT *ROUNDTABLE ON SUSTAINABLE PALM OIL*
(RSPO) DAN NON RSPO DI KABUPATEN MUSI BANYUASIN**

Oleh
ARAS KAUTSAR



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA**

**INDRALAYA
2013**

S
633.507
Ara
e-130752
2012

24490/25040



**ANALISIS PEMASARAN KELAPA SAWIT PETANI PLASMA
BERSERTIFIKAT *ROUNDTABLE ON SUSTAINABLE PALM OIL*
(RSPO) DAN NON RSPO DI KABUPATEN MUSI BANYUASIN**

Oleh
ARAS KAUTSAR



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA**

**INDRALAYA
2013**

SUMMARY

ARAS KAUTSAR. An Analysis of Palm Marketing of Certified Roundtable on Sustainable Palm Oil (RSPO) smallholders and non-certified RSPO smallholders in District Musi Banyusin (guided by **MARYANAH HAMZAH** dan **M. YAMIN**).

The purposes of this research were (1) to identify and examine the contract system on palm Fresh Fruit Bunches (FFB) trading system with the management which has RSPO certificate and has not, (2) to identify several kinds of the most efficient marketing channels occurring in marketing of fresh fruit bunches (FFB), (3) to analyze the farmers' factors in determining the changes of marketing channels of palm FFB trading system.

This research was held in North Tanjung Agung and Sumber Rezeki Village, Sungai Lilin Sub-District of District Musi Banyusin of South Sumatera Province. Research design used in for this research was survey method. Proportionate stratified random sampling was the method in taking the sample. The sample is farmer from either North Tanjung Agung 19 people Village (non RSPO) or Sumber Rezeki Village was 44 people (RSPO).

This study suggests that the form of contract farming by farmers, both RSPO and non-RSPO at the core of the company is through the introduction of capital bond loans for the initial investment of oil palm plantations and production facilities, as well as joint marketing contract production (FFB). With traders, farmers mainly conduct joint marketing contract, and even then only a portion of the sample, as some marketing contracts made with the company's core (Village Cooperative Unit).

There is no marketing margins received by farmers RSPO. And also there is no marketing margins from marketing channels I received non-RSPO smallholder, while in the marketing channel II is Rp. 30. Farmers' share received by farmers RSPO is at 100%. Farmers' share received by non-RSPO smallholder marketing channels I was at 100%, while in the marketing channel II is equal to 98,19%.

The level of education, distance of farmer's house to the trading places FFB, number of trees, income, and farm experience significantly influenced decision of farmers to market their FFB to Village Cooperative Unit. The level of education, distance farmer's house to the trading places, income, and status of smallholder affects positively the decision of farmers to market their FFB to Village Cooperative Unit. While age, number of trees, and farming experience negative affect on the decision of farmers to market their FFB to Village Cooperative Unit.

RINGKASAN

ARAS KAUTSAR. Analisis Pemasaran Kelapa Sawit Petani Plasma Bersertifikat *Roundtable on Sustainable Palm Oil* (RSPO) Dan Non RSPO Di Kabupaten Musi Banyuasin (Dibimbing oleh **MARYANAH HAMZAH** dan **M. YAMIN**).

Penelitian ini bertujuan untuk (1) mengidentifikasi sistem kontrak pada tataniaga Tandan Buah Segar (TBS) sawit dengan pengelolaan pasca RSPO dan yang belum memiliki sertifikat RSPO, (2) mengidentifikasi berapa macam saluran pemasaran yang paling efisien yang terjadi dalam memasarkan Tandan Buah Segar (TBS), (3) menganalisis faktor-faktor petani dalam menentukan perubahan saluran pemasaran Tandan Buah Segar (TBS) kelapa sawit.

Penelitian ini dilaksanakan di Kabupaten Musi Banyuasin Provinsi Sumatera Selatan, yaitu di Desa Tanjung Agung Utara Kecamatan Lais dan di Desa Sumber Rezeki Kecamatan Sungai Lilin. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei. Metode penarikan contoh yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode random atas dasar strata yang proporsional (*proportionate stratified random sampling*). Petani contoh di Desa Tanjung Agung Utara diambil sebanyak 19 orang (non RSPO), dan petani di Desa Sumber Rezeki (RSPO) sebanyak 44 orang.

Penelitian ini menunjukkan bahwa bentuk kontrak pertanian yang dilakukan petani, baik RSPO maupun non RSPO pada dengan perusahaan inti adalah melalui ikatan modal pendahuluan berupa pinjaman untuk investasi awal kebun kelapa sawit dan sarana produksi, serta kontrak kerjasama pemasaran hasil produksi (TBS).

Dengan pedagang pengumpul, petani umumnya hanya melakukan kontrak kerjasama pemasaran, itupun hanya sebagian dari sampel, karena sebagian kontrak pemasaran dilakukan dengan perusahaan inti (KUD).

Tidak ada margin pemasaran yang diterima oleh petani plasma RSPO. Tidak ada margin pemasaran pada saluran pemasaran I yang diterima petani plasma non RSPO, sedangkan pada saluran pemasaran II margin pemasarannya sebesar Rp. 30. *Farmers' share* yang diterima oleh petani plasma RSPO adalah sebesar 100%. *Farmers' share* yang diterima oleh petani plasma non RSPO pada saluran pemasaran I adalah sebesar 100%, sedangkan pada saluran pemasaran II adalah sebesar 98,19%.

Tingkat pendidikan, jarak rumah petani ke tempat penjualan TBS, jumlah pohon, pendapatan, pengalaman usahatani, dan status petani plasma berpengaruh nyata terhadap keputusan petani untuk memasarkan hasil produksi TBS ke KUD. Tingkat pendidikan, jarak rumah petani ke tempat penjualan TBS, pendapatan, dan status petani plasma mempengaruhi positif terhadap keputusan petani untuk memasarkan hasil produksi TBS ke KUD. Sedangkan umur, jumlah pohon, dan pengalaman usahatani mempengaruhi negatif terhadap keputusan petani untuk memasarkan hasil produksi TBS ke KUD.

**ANALISIS PEMASARAN KELAPA SAWIT PETANI PLASMA
BERSERTIFIKAT *ROUNDTABLE ON SUSTAINABLE PALM OIL*
(RSPO) DAN NON RSPO DI KABUPATEN MUSI BANYUASIN**

**Oleh
ARAS KAUTSAR**

SKRIPSI

**sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Pertanian**

**pada
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA**

**INDRALAYA
2013**

Skripsi

**ANALISIS PEMASARAN KELAPA SAWIT PETANI PLASMA
BERSERTIFIKAT *ROUNDTABLE ON SUSTAINABLE PALM OIL*
(RSPO) DAN NON RSPO DI KABUPATEN MUSI BANYUASIN**

Oleh

ARAS KAUTSAR

05071004007

**telah diterima sebagai salah satu syarat
untuk memperoleh gelar
Sarjana Pertanian**

Pembimbing I



Ir. Hj. Maryanah Hamzah, M.S

Indralaya, Januari 2013

**Fakultas Pertanian
Universitas Sriwijaya
Dekan**



Pembimbing II

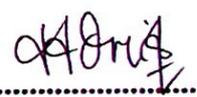


Dr. Ir. M. Yamin Hasan, M.P

**Prof. Dr. Ir. H. Imron Zahri, M.S.
NIP 19521028 197503 1 001**

Skripsi berjudul "Analisis Pemasaran Kelapa Sawit Petani Plasma Bersertifikat Roundtable on Sustainable Palm Oil (RSPO) Dan Non RSPO Di Kabupaten Musi Banyuasin". Oleh Aras Kautsar telah diperiksa dan dipertahankan di depan komisi penguji pada tanggal 07 Januari 2013.

Komisi Penguji

- | | | |
|------------------------------------------|-------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Ir. Hj. Maryanah Hamzah, M.S. | Ketua | 
(.....) |
| 2. Ir. Nukmal Hakim, M.Si. | Sekretaris | 
(.....) |
| 3. Riswani, S.P., M.Si. | Anggota | 
(.....) |
| 4. Dr. Dessy Adriani, S.P., M.Si. | Anggota | 
(.....) |
| 5. Henny Malini, S.P., M.Si. | Anggota | 
(.....) |

Mengetahui
Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian

Mengesahkan
Ketua Program Studi Agribisnis



Dr. Ir. M. Yazid, M.Sc
NIP. 19620510 198803 1 002



Ir. Hj. Maryanah Hamzah, M.S
NIP. 19540204 198010 2 001

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa seluruh data dan informasi yang disajikan dalam laporan Skripsi ini, kecuali yang disebutkan dengan jelas sumbernya adalah hasil Skripsi dan investigasi saya sendiri dan belum pernah atau tidak sedang diajukan sebagai syarat untuk memperoleh gelar kesarjanaan lain atau gelar yang sama ditempat lain.

Indralaya, Januari 2013

Yang membuat pernyataan,



Aras Kautsar

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Meulaboh pada tanggal 5 Agustus 1989, merupakan anak pertama dari empat bersaudara. Orang tua bernama Tahyan Dewa dan Uning Rahayu.

Penulis menyelesaikan pendidikan taman kanak-kanak pada tahun 1995 di TK Pertiwi Meulaboh, sekolah dasar pada Tahun 2001 di MIN Drien Rampak Meulaboh, kemudian melanjutkan pendidikan sekolah menengah pertama di MTsN II Banda Aceh yang diselesaikan pada tahun 2004. Pada tahun 2007, penulis menyelesaikan sekolah menengah umum di SMAN 5 Wira Bangsa Meulaboh.

Penulis kemudian terdaftar di Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Program Studi Agribisnis di Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya pada tahun 2007 melalui jalur Penelusuran Minat dan Prestasi (PMP).

Penulis telah menyelesaikan Laporan Praktik Lapangan pada bulan Januari 2011 yang dilaksanakan di Lahan Praktik Klinik Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya Indralaya dengan judul “Usaha Budidaya Ayam Broiler (*Gallus gallus domesticus*) di Lahan Praktik Klinik Agribisnis Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Universitas Sriwijaya.”

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis haturkan atas kehadiran Allah swt, karena berkat limpahan rahmat dan hidayah-Nya jualah, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Pemasaran Kelapa Sawit Petani Plasma Bersertifikat *Roundtable on Sustainable Palm Oil* (RSPO) Dan Non RSPO Di Kabupaten Musi Banyuasin”.

Shalawat beriring salam senantiasa tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad saw, para sahabat dan keluarganya sampai akhir zaman. Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih teruntuk:

1. Orang tua penulis, Ayah dan Mamak. Beserta adinda terkasih Panut, Husnul, dan Suri. Doa-doa indah itu yang membuat penulis bertahan.
2. Ibu Ir. Hj. Maryanah Hamzah, M.S. dan Bapak Dr. Ir. M. Yamin Hasan, M.P. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan pengarahannya dalam menyelesaikan skripsi ini sehingga berjalan dengan baik.
3. Ketua tim penguji Ibu Ir. Hj. Maryanah Hamzah, M.S., sekretaris tim penguji Bapak Ir. Nukmal Hakim, M.Si., penguji satu Ibu Riswani, S.P., M.Si, penguji kedua Ibu Dr. Dessy Adriani, S.P., M.Si. dan penguji ketiga Ibu Henny Malini, S.P., M.Si. yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan arahan penulisan yang baik kepada penulis agar menjadi lebih baik.
4. Seluruh Dosen dan Staf administrasi Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian terima kasih untuk bantuan dan kerja sama yang baik.

5. Tim Galau; Mahogani, Pak Arfan, Pak Gatot, Bu Wulan, Nanda, Sigit, Wahyu Pasuk, Wahyu Kurniawan, Ian, Anton, dan galauers lainnya. Pesan penulis, galaulah sampai titik hujan penghabisan, dan tetap rock and roll.
6. Teman-teman seperjuangan Agribisnis angkatan 2007; Dandi, Nidal, Adi, Reza, Iskandar, Randi, Niko, Tyan, Anggoro, Veni, Sarah, Juwita, Wita, dan masih banyak lagi yang tak bisa ditulis satu-persatu. Kalian lebih dari sekedar teman.
7. Kakak-kakak dan adik-adik mahasiswa Agribisnis yang setia membantu dengan cara-cara indahny masing-masing. Untuk Kak Harry, salam dawai.
8. Seluruh masyarakat dan perangkat pemerintahan Desa Sumber Rezeki dan Desa Tanjung Agung Utara di Kabupaten Musi Banyuasin, terima kasih atas partisipasi dan kerja samanya.
9. Dan seluruh hati yang membaca skripsi ini.

Akhirnya, penulis berharap semoga penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran yang bermanfaat bagi kita semua, Amin.

Indralaya, Januari 2013

Penulis

DAFTAR ISI



	Halaman
KATA PENGANTAR.....	xii
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xix
I. PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan dan Kegunaan.....	8
II. KERANGKA PEMIKIRAN.....	9
A. Tinjauan Pustaka.....	9
1. Konsepsi Tanaman Kelapa sawit.....	9
2. <i>Rountable on Sustainable Palm Oil</i>	11
3. Konsepsi Petani Plasma.....	14
4. Konsepsi Faktor-Faktor yang mempengaruhi keputusan Petani.....	16
5. Konsepsi Pemasaran.....	20
6. Konsepsi Biaya Produksi.....	28
7. Konsepsi Penerimaan dan Pendapatan.....	30
B. Model Pendekatan.....	32
C. Hipotesis.....	33

	Halaman
D. Batasan-Batasan Operasional	35
III. PELAKSANAAN PENELITIAN	37
A. Tempat dan Waktu	37
B. Metode Penelitian.....	37
C. Metode Penarikan Contoh.....	37
D. Metode Pengumpulan Data	38
E. Metode Pengolahan Data	39
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	42
A. Keadaan Umum Daerah	42
B. Keadaan Umum Lokasi Penelitian.....	43
1. Monografi dan Geografi Desa.....	43
2. Perkebunan Inti Rakyat (PIR)	44
3. Koperasi Unit Desa	45
4. Keadaan Penduduk	46
5. Keadaan Sosial	47
6. Sarana dan Pra sarana.....	48
C. Identitas Petani Contoh	51
1. Umur Petani Contoh.....	53
2. Daerah Asal Petani Contoh	53
3. Tingkat Pendidikan Petani Contoh.....	54
D. Analisis Sistem Kontrak Kemitraan RSPO dan Non RSPO	55

	Halaman
1. RSPO.....	55
2. Non-RSPO.....	60
E. Analisis Tataniaga Kelapa Sawit.....	64
1. RSPO.....	64
2. Non-RSPO.....	67
F. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Petani Kelapa Sawit Melakukan Perubahan Saluran Pemasaran	73
V. KESIMPULAN DAN SARAN	80
A. Kesimpulan.....	80
B. Saran.....	81
DAFTAR PUSTAKA	83
LAMPIRAN	85

DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Luas Areal dan Produksi Perkebunan Kelapa Sawit di Provinsi Sumatera Selatan, 2011	4
2. Jumlah Petani Contoh yang diambil Untuk Penelitian Di Desa Sumber Rezeki dan Desa Tanjung Agung Utara, 2011	38
3. Mata Pencaharian Penduduk di Desa Sumber Rezeki dan Desa Tanjung Agung Utara, 2011	47
4. Tempat Ibadah di Desa Sumber Rezeki dan Desa Tanjung Agung Utara, 2011	48
5. Sarana Pendidikan di Desa Sumber Rezeki dan Desa Tanjung Agung Utara, 2011	49
6. Komposisi Penduduk Menurut Pendidikan di Desa Sumber Rezeki dan Penduduk di Desa Tanjung Agung Utara, 2011	49
7. Sarana Kesehatan di Desa Sumber Rezeki dan Desa Tanjung Agung Utara.....	50
8. Jumlah Kelompok Tani RSPO dan Non RSPO, 2011	52
9. Jumlah Petani Contoh Berdasarkan Kelompok Umur, 2011	53
10. Jumlah Petani Contoh Berdasarkan Daerah Asal, 2011.....	54
11. Jumlah Petani Contoh Berdasarkan Tingkat Pendidikan, 2011	55
12. Bentuk Kontrak Kemitraan Antara Inti, Plasma, dan KUD di Perkebunan Bersertifikat RSPO dan Non RSPO, 2011	62
13. Rata-Rata Marjin Pemasaran Sawit RSPO, 2011.....	65
14. Biaya Transportasi Dalam Pemasaran Sawit RSPO, 2011	66
15. Bagian yang Diterima Petani (<i>Farmer's Share</i>) Kelapa Sawit RSPO, 2011	66

Halaman

16. Rata-Rata Marjin Pemasaran Sawit Non RSPO, 2011	70
17. Biaya Transportasi Dalam Pemasaran Sawit Non RSPO, 2011.....	71
18. Bagian yang diterima Petani (<i>Farmer's Share</i>) Kelapa Sawit Non RSPO, 2011	71
19. Rekapitulasi Perbedaan Petani Plasma RSPO dan Petani Plasma Non RSPO Dalam Pemasaran TBS Sawit, 2011.....	73
20. Hasil Analisis Model Binary Logistik Keputusan Petani Dalam Memilih Saluran Pemasaran TBS Sawit, 2011	74

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1. Model Pendekatan Diagramatik Penelitian	32
2. Skema Saluran Pemasaran TBS di Desa Sumber Reazeki.....	64
3. Skema Saluran Pemasaran TBS I di Desa Tanjung Agung Utara.....	67
4. Skema Saluran Pemasaran TBS II di Desa Tanjung Agung Utara	68

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
1. Peta Kabupaten Musi Banyuasin, 2011	86
2. Karakteristik Petani Plasma Kelapa Sawit RSPO, 2011	87
3. Karakteristik Petani Plasma Kelapa Sawit Non RSPO, 2011	89
4. Penerimaan Petani Plasma Kelapa Sawit RSPO, 2011	90
5. Penerimaan Petani Plasma Kelapa Sawit Non RSPO, 2011	94
6. Total Biaya Produksi, Penerimaan, dan Pendapatan Petani Plasma RSPO, 2011	98
7. Total Biaya Produksi, Penerimaan, dan Pendapatan Petani Plasma Non RSPO, 2011	99
8. Hasil Analisis Determinan Keputusan Petani untuk Memasarkan Hasil TBS Sawit ke KUD pada Program SPSS v.16,0, 2011	100

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kebijakan perekonomian yang tertuang dalam Garis-garis Besar Haluan Negara (GBHN) bahwa kegiatan pertanian yang mencakup tanaman pangan, tanaman perkebunan, perikanan, peternakan dan kehutanan diarahkan pada perkembangan pertanian yang maju, efisien dan tangguh. Pembangunan pertanian bertujuan untuk meningkatkan hasil dan mutu produksi, meningkatkan pendapatan dan taraf hidup petani, peternak dan nelayan, memperluas lapangan kerja dan kesempatan berusaha, menunjang kegiatan industri serta meningkatkan ekspor (Annas, 2003).

Sektor pertanian merupakan penyokong utama perekonomian wilayah dan menjadi sumber pendapatan utama hampir di semua wilayah di negara ini. Sektor ini pun telah terbukti sebagai sektor ekonomi yang handal dengan kemampuannya bertahan dan tumbuh dalam krisis. Menurut Todaro (2000) suatu negara menghendaki pembangunan yang lancar dan berkesinambungan, negara tersebut harus memulainya dari sektor pertanian di daerah-daerah pedesaan. Dalam prakteknya komoditi pertanian yang dikembangkan harus (1) berorientasi pasar, (2) produk yang dikembangkan harus berdaya saing tinggi di pasar domestik dan internasional, (3) mempunyai pertumbuhan yang nyata, (4) berwawasan lingkungan, dan (5) terintegrasi dengan sektor-sektor lain. Dari berbagai jenis komoditi pertanian yang ada kelapa sawit merupakan salah satu komoditi yang memiliki karakteristik pengembangan komoditi seperti yang disyaratkan.

Saat ini, kelapa sawit merupakan salah satu komoditi perkebunan andalan di Indonesia yang memberikan sumbangan cukup besar bagi devisa negara sekaligus membawa dampak ekonomi yang positif terhadap masyarakat, baik masyarakat yang terlibat dengan aktivitas perkebunan maupun terhadap masyarakat sekitarnya (Annas, 2003).

Panjangnya rantai pemasaran TBS pada perkebunan rakyat, menyebabkan tingkat keuntungan yang diperoleh oleh petani relatif kecil. Oleh karena itu, diperlukan upaya untuk meningkatkan pendapatan petani dengan melakukan pembinaan dan memperpendek pemasaran. Pemerintah dalam hal ini melakukan pengaturan fungsi masing-masing pelaku pemasaran dengan disertai pengaturan margin pemasaran yang menguntungkan masing-masing pelaku. Pemerintah sebaiknya menetapkan margin pemasaran yang harus diterima petani minimal 70% dari harga di pelabuhan eksportir (Fauzi dkk, 2008).

Menurut Brahmana (2009), pemilihan terhadap saluran pemasaran harus efektif dan efisien. Penetapan saluran distribusi sangat penting bagi perusahaan sebab suatu saluran distribusi yang tepat akan dapat memperlancar arus barang dan jasa sampai ke konsumen akhir. Saluran pemasaran untuk barang konsumsi yang biasa digunakan adalah saluran nol tingkat dan saluran satu tingkat. Saluran nol tingkat yaitu produsen ke konsumen. Dan saluran satu tingkat yaitu dari produsen ke pengecer, dan konsumen.

Besar kecil margin tataniaga sering digunakan sebagai kriteria untuk penelitian apakah pasar tersebut sudah atau belum efisien. Tingginya margin dapat disebabkan oleh berbagai faktor yang berpengaruh dalam proses kegiatan tataniaga antara lain sistem harga dan mekanisme pembentukan harga yang banyak ditentukan

oleh faktor waktu, tempat dan pasar, yang akan mempengaruhi keadaan penawaran dan permintaan (Annas, 2003).

Berkaitan dengan mengelola resiko dan sulitnya petani melakukan transaksi melalui mekanisme pasar, maka pada umumnya petani mencari alternatif melakukan transaksi melalui mekanisme dengan biaya transaksi rendah dan persyaratan lain yang mudah yakni melalui kesepakatan kontrak informal sehingga kerugian dapat diminimalisasi. Sistem kontrak (*contract system*) merupakan mekanisme untuk koordinasi sebagian telah menjadi internal kepada hubungan-hubungan pertukaran. Pihak-pihak pelaku ekonomi yang terlibat dalam suatu kontrak harus sama-sama setuju diantara mereka tentang spesifikasi yang berhubungan dengan kontrak yang dibuat, tetapi hubungan-hubungan pertukaran masih dikendalikan sebagian oleh kekuatan eksternal yang menentukan besarnya harga (Todaro, 2000).

Provinsi Sumatera Selatan menjadikan kelapa sawit sebagai salah satu komoditi perkebunan andalan daerah dikarenakan potensinya yang begitu besar. Pada tahun 2011, tercatat produksi kelapa sawit di Sumatera Selatan mencapai 2.036.554 ton dan tingkat produktivitas sebesar 2,6 ton per ha/tahun. Data yang disajikan pada Tabel 1 menunjukkan bahwa produksi kelapa sawit yang tergolong besar di Sumatera Selatan tersebut dihasilkan dari 14 kabupaten/kota yang ada di Sumatera Selatan. Artinya, pengelolaan kelapa sawit di Sumatera Selatan tersebar merata di seluruh kabupaten dengan produksi terbesar berasal dari Kabupaten Musi Banyuasin.

Tabel 1. Luas Areal Dan Produksi Perkebunan Kelapa Sawit di Provinsi Sumatera Selatan, 2011.

No	Kabupaten/Kota	Luas Areal (ha)	Produksi (ton)	Produktivitas (ton/ha)
1	Lahat	48.715	151.708	3,12
2	Empat Lawang	269	10	0,04
3	Pagar Alam	-	-	-
4	Musi Banyuasin	194.311	486.684	2,51
5	Banyuasin	112.463	253.449	2,25
6	Musi Rawas	107143	332.548	3,11
7	Lubuk Linggau	76	63	0,83
8	Ogan Komering Ulu	40.473	111.783	2,76
9	Ogan Komering Ulu Timur	32.394	80.843	2,49
10	Ogan Komering Ulu Selatan	98	36	0,37
11	Ogan Komering Ilir	143.013	376.081	2,63
12	Ogan Ilir	9.685	22.935	2,37
13	Muara Enim	85.742	216.992	2,53
14	Prabumulih	1.120	3.259	2,91
	Jumlah	775.503	2.036.554	2,63

Sumber : Dinas Perkebunan Sumatera Selatan, 2011

Di era globalisasi saat ini, pemasaran produksi sawit di pasar internasional harus berhadapan dengan persaingan yang semakin gencar dari negara lain. Persaingan yang terjadi tidak hanya berasal dari sisi kuantitas, kualitas dan harga, namun juga telah melibatkan orientasi pengelolaan yang harus sudah mengarah pada pengelolaan sawit yang berkelanjutan. Indikator internasional yang digunakan saat ini sebagai penjamin bahwa pengelolaan sawit dilakukan dengan pola berkelanjutan adalah kepemilikan sertifikat RSPO dari kebun yang diusahakan. RSPO (*Roundtable on Sustainable Palm Oil*) sendiri adalah proses pengelolaan kebun dan pabrik kelapa sawit untuk mencapai satu atau lebih tujuan yang ditetapkan guna produksi barang dan jasa secara terus menerus dengan tidak mengurangi nilai inherent dan produktifitas masa depannya serta tanpa menimbulkan dampak yang tidak diinginkan terhadap lingkungan biologi, fisik dan sosial.

RSPO adalah suatu forum persatuan para pemangku kepentingan minyak sawit dari beberapa negara. Forum ini dimotori oleh pemangku kepentingan dari Eropa Barat untuk membangun kelapa sawit yang berkelanjutan dengan menerapkan delapan prinsip. Kedelapan prinsip tersebut adalah: (1) komitmen terhadap transparansi; (2) memenuhi hukum dan peraturan yang berlaku; (3) komitmen terhadap kelayakan ekonomi dan keuangan jangka panjang; (4) penggunaan praktik terbaik dan tepat oleh perkebunan dan pabrik; (5) tanggung jawab lingkungan dan konservasi kekayaan alam dan keanekaragaman hayati; (6) tanggung jawab kepada pekerja, individu dan komunitas dari kebun dan pabrik; (7) pengembangan perkebunan baru secara bertanggung jawab; dan (8) komitmen terhadap perbaikan terus-menerus pada wilayah utama aktivitas.

Saat ini, di Sumatera Selatan sendiri baru memiliki dua perusahaan yang kebun sawit yang dikelolanya telah memiliki sertifikat RSPO. Perkebunan yang dimaksud adalah PT Hindoli yang kebun sawitnya berlokasi di Kabupaten Musi Banyuasin dan PT Sampoerna Agro yang kebun sawitnya berlokasi di Kabupaten Ogan Komering Ilir dengan sistem pengelolaan pola plasma. Artinya, PT Hindoli dan PT Sampoerna Agro ini telah memproduksi minyak kelapa sawit dengan cara menjaga lingkungan hidup yang berkelanjutan dengan tanggung jawab sosial yang tinggi. Hal ini dikarenakan penentuan bahwa suatu perusahaan kelapa sawit menjalankan rantai operasi perkebunan yang berkelanjutan atau tidak adalah melalui kriteria antara lain, bagaimana mereka menangani aspek lingkungan hidup, masalah keanekaragaman hayati serta aspek sosialnya.

Sertifikasi RSPO diperoleh setelah melalui pemeriksaan dan penilaian yang ketat, dimana semua kegiatan operasi, proses dan praktek di suatu perkebunan kelapa

sawit telah dipantau dan dievaluasi secara menyeluruh oleh badan independen. Pada tahun 2010, sertifikat RSPO tersebut tidak hanya diperoleh oleh kebun inti, namun juga telah didapatkan oleh kebun plasma dari PT Hindoli. Desa Sumber Rejeki dipilih sebagai lokasi penelitian karena mayoritas petani plasma kelapa sawitnya telah besertifikat RSPO. Kebun pengelolaan pembanding yang dianggap mewakili dari kriteria yang diinginkan adalah perkebunan sawit yang dikelola oleh PTPN VII Unit Usaha Talang Sawit desa Tanjung Agung Utara yang berlokasi di kabupaten yang sama dengan kebun PT Hindoli, yaitu Kabupaten Musi Banyuasin. Desa Tanjung Agung Utara dipilih sebagai lokasi penelitian pembanding karena di desa ini terdapat petani plasma yang memasarkan hasil TBS sawit ke pedagang pengumpul, sedangkan diketahui bahwa petani plasma tidak berhak menjual hasil produksi TBS sawit selain ke KUD. Oleh karena itu, karena terdapat dua saluran pemasaran yaitu saluran melalui KUD dan saluran melalui pedagang pengumpul maka disini juga terdapat perbedaan harga dalam kegiatan pemasaran TBS sawitnya.

B. Rumusan Masalah

Hasil penelitian dari Tim Jurusan Sosek Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya yang bekerjasama dengan Tim Peneliti dari PPKS (Pusat Penelitian Kelapa sawit) Medan (2010), menunjukkan bahwa permasalahan Pengelolaan Perkebunan Sawit di Sumatera Selatan yang berkebun untuk plasma kelapa sawit cenderung tidak adil, tidak transparan dan tidak sesuai dengan komitmen dan kesepakatan bersama maupun aturan yang ada; antara lain adalah penentuan beban kredit umumnya tanpa melibatkan petani plasma secara partisipatif; kecurangan dalam proses penimbangan dan pembebanan biaya pengelolaan serta pengangkutan masih kerap terjadi sehingga mengurangi

pendapatan petani; serta proses penentuan harga Tandan Buah Segar (TBS) tidak melibatkan petani secara sistematis sehingga harga TBS belum sepenuhnya merupakan hasil musyawarah.

Permasalahan lainnya adalah konflik dalam harga yang diterima petani plasma tidak kunjung selesai, dimana petani menginginkan harga jual TBS yang tinggi, sedangkan inti mau membeli dengan harga yang rendah. Saat ini, kondisi tersebut diperparah dengan permasalahan harga sawit yang kini terus merosot sebagai dampak krisis global yang tentu saja berimbas kepada sawit sebagai komoditi ekspor. Akibatnya, pihak yang pertama kali menjadi korban atas kompleksitas permasalahan seputar harga tersebut tentu saja petani sawit. Harga yang rendah dan cenderung tidak mampu menutupi pengeluaran biaya produksi mengakibatkan nasib petani sawit saat ini menjadi bagai diujung tanduk.

Permasalahan-permasalahan tersebut menjadi dasar pertimbangan yang menarik untuk mengkaji apakah pengelolaan kebun sawit yang telah memperoleh sertifikat RSPO telah mampu mengatasi masalah-masalah tersebut, dan mampu membuat plasmanya mendapatkan nilai lebih dari plasma lain yang kebunnya belum mendapatkan RSPO.

Berdasarkan uraian pada latar belakang di atas, dapat dirumuskan beberapa rincian permasalahan yang akan diteliti sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem kontrak petani dan tataniaga Tandan Buah Segar (TBS) dengan pengelolaan pasca RSPO dan yang belum memiliki sertifikat RSPO?
2. Berapa Marjin Pemasaran dan *Farmer's share* dari pemasaran kelapa sawit yang bersertifikat RSPO dan yang belum memiliki sertifikat RSPO?

3. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi petani dalam penentuan perubahan saluran pemasaran Tandan Buah Segar (TBS) kelapa sawit?

C. Tujuan dan Kegunaan

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Mengidentifikasi sistem kontrak petani dan tataniaga Tandan Buah Segar (TBS) dengan pengelolaan pasca RSPO dan yang belum memiliki sertifikat RSPO.
2. Mengidentifikasi berapa macam saluran pemasaran yang paling efisien yang terjadi dalam memasarkan Tandan Buah Segar (TBS).
3. Menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi petani dalam menentukan perubahan saluran pemasaran Tandan Buah Segar (TBS) kelapa sawit.

Penelitian ini diharapkan dapat berguna untuk :

1. Sebagai bahan pengetahuan dan informasi bagi penulis serta petani kelapa sawit sehingga dapat meningkatkan pendapatannya.
2. Selain itu diharapkan dapat digunakan sebagai bahan tambahan perpustakaan bagi peneliti berikutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Baimin .2000. Perkebunan Rakyat. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Brahmana, W. 2009. Strategi Pemasaran dan Tingkat Keuntungan Pembibitan Karet di Desa Lembak Kecamatan Lembak Kabupaten Muara Enim. Skripsi Mahasiswa Fakultas Pertanian, Universitas Sriwijaya. Indralaya (tidak dipublikasikan).
- Daniel, M. 2004. Pengantar Ekonomi Pertanian. PT Bumi Aksara. Jakarta.
- Daniel Mc, Hair and Lamb. 2001. Pemasaran Buku 2. Salemba Empat. Jakarta.
- Departemen Pertanian .1988. Peluang Penanaman Modal di Sektor Pertanian. Departemen Pertanian RI. Jakarta.
- Departemen Pertanian .1990. Buku Pintar: Direktorat Jenderal Perkebunan. Kantor Departemen Pertanian. Jakarta.
- Dillon, John L dan Soekartawi. 1986. Ilmu Usahatani dan Penelitian dan Pengembangan Petani Kecil. Universitas Indonesia. Jakarta.
- Dinas Perkebunan. 2011. Sumatera Selatan Dalam Angka. Disbun. Palembang.
- Fauzi, Yan, Yustina Erna Widyastuti, dkk .2004. Budi Daya Pemanfaatan Hasil & Limbah Analisis Usaha & Pemasaran. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Hernanto, F. 1989. Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Hobbs, J.E. 1997. Measuring the importance of transaction in cattle marketing. J.Agr.Eco 79(4):1083-1095.
- Istiqomah, Rahmani. 2010. Analisis Tingkat Keuntungan dan Efisiensi Pemasaran Ikan Petani Lebak Lebung di Desa Rantau Panjang Ilir Kecamatan Rantau Panjang Kabupaten Ogan Ilir. Universitas Indralaya.
- Limbong, W. H dan Sitorus. 1997. Pengantar Tata Niaga Pertanian Jurusan Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi. Fakultas Pertanian Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- M. Rubiansyah, et al. 2005. Analisis Ekonomi dan Lembaga Perkebunan Kelapa Sawit Rakyat di Kabupaten Kotawaringin Barat Kalimantan Tengah..
- Mubyarto. 1989. Pengantar Ekonomi Pertanian. Lembaga Pendidikan Penerangan Ekonomi dan Sosial (LP3ES). Jakarta.

- Risza, S. 2002. *Kelapa Sawit, Upaya Peningkatan Produktivitas Edisi Revisi*. Penerbit Kanisius. Yogyakarta.
- Saefuddin, A.M. 1991. *Pemasaran Produk-produk Pertanian*. Fakultas Pertanian IPB. Bogor.
- Soekartawi. 1995. *Manajemen Pemasaran dalam Bisnis Modern*. Pustaka Sinar Harapan. Jakarta.
- 1999. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian Teori dan Aplikasinya*. Rajawali Press. Jakarta.
- 2005. *Analisis Usahatani*. PT Rajawali Grafindo Persada. Jakarta.
- Syaifudin, Muhammad. 2011. http://www.sayagri.co.cc201104tata-niaga-pertanian-pemasaran_15.html/, yang di akses tanggal 2 Juni 2011.
- Syahza, A. 2003. Paradigma Baru:Pemasaran Produk Pertanian Berbasis Agribisnis di Daerah Riau, dalam *Jurnal Ekonomi*, Th. VIII/02/Juli/2003, PPD&I Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanegara, Jakarta.
- Todaro, M.P. 2000. *Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga (edisi ketujuh)*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Yan fauzi, 2008. *Kelapa Sawit Analisis Budidaya, Pemanfaatan Hasil dan Limbah, Analisis Usaha dan Pemasaran*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Zubair, Annas. 2003. *Analisis Kelembagaan dan Kelayakan Usaha Sistem Kontrak Tani Informal (Contract Farming) pada tataniaga Sayuran*. Program Pasca Sarjana. Institut Pertanian Bogor.
- Anonim, 2011. <http://www.antaraneews.com/berita/260183/indonesia-kuasai-35-persen-produksi-sawit-dunia> yang diakses pada tanggal 2 Juni 2011.
- Anonim, 2011. <http://skripsi-konsultasi.blogspot.com/2011/03/lembaga-pemasaran-pertanian.html> yang di akses pada tanggal 20 Juli 2011.