



JURNAL AGRIPITA

AGRIBISNIS dan PEMBANGUNAN PERTANIAN
ISSN : 1829-555X

Volume: 1, Nomor: 1, April 2011

Program Studi Agribisnis S2
Pascasarjana
Universitas Sriwijaya

Program Studi Agribisnis S1
Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian
Universitas Sriwijaya

Perhimpunan Ekonomi Pertanian Indonesia
(PERHEPI)

Jurnal Vol. 1 No.1 Hal Inderalaya ISSN
Agripita 1-64 April 1829-555X
2011

Jurnal AGRIPITA

Volume 1, Nomor 1 April 2011

Jurnal AGRIPITA merupakan suatu wadah informasi bagi peneliti di bidang Ilmu-Ilmu pertanian terutama yang penelitiannya terfokus pada kajian Agribisnis dan Pembangunan Pertanian

Jurnal ini memuat artikel yang ditulis berdasarkan hasil penelitian atau ulasan atau gagasan rasional atas suatu permasalahan pembangunan ekonomi pertanian yang dilakukan dosen atau peneliti atau mahasiswa yang berasal dari Perguruan Tinggi Negeri dan Swasta serta Lembaga-lembaga penelitian di bidang pertanian.

Jurnal AGRIPITA diterbitkan 3 kali dalam setahun yaitu pada bulan April, Agustus, dan Desember

Alamat Redaksi:

Program Studi Agribisnis
Pascasarjana Universitas Sriwijaya
Jl. Padang Solasa 524 Bukit Besar
Palembang. Telp. 354222, 352132

Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian
Universitas Sriwijaya
Jl. Raya Palembang-Prabumulih Km 36
Indralaya- Sumatera Selatan
Telp/Tax (0711) 580662

e-mail:

agripita.unsri@gmail.com

ISSN : ISSN : 1829-555X



Diterbitkan Oleh :
Program Studi Agribisnis
Program Pascasarjana Universitas Sriwijaya
Dan
Program Studi Agribisnis SI
Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Unsri
Bekerja sama dengan
Pertimpunan Ekonomi Pertanian Indonesia
(PERHEPI)



PENANGGUNG JAWAB
Prof. Dr.Ir. Andy Mulyana, M.Sc

KETUA EDITOR
Dr. Ir. M. Yamin Hasan, M.S

DEWAN EDITOR
Prof. Dr. Fachrurrozie Sjarkowi, M.Sc
Dr.Ir. Laila Husin, M.Sc

MITRA BESTARI
Prof. Dr. Ir. Sri Widodo, M.Sc
(Universitas Gajah Mada)

Prof. Dr. Ir. Made Antara, M.S.
(Universitas Udayana)

Dr. Ir. Sri Hartoyo
(Institut Pertanian Bogor)

Dr.Ir. Zainal Abidin, M.S.
(PERHEPI)

ADMINISTRASI DAN DISTRIBUSI
Henny Malini, S.P.,M.Si
Dwi Wulan Sari, S.P.,M.Si

Jurnal

ISSN : 1829-555X

AGRIPITA

VOLUME : 1 NOMOR 1

April 2011

The Role Of Local Institutions In The Smallholder Agribusiness Development In Eastern Indonesia (Mohammad Bakir Ali)	1 - 8
Determinant Of Household Food Security Status In Relation With Farming System (The Case Of Rural Community Nearby An Industrial Forest Company Of PT. MHP) In South Sumatra (Dwi Wulan Sari)	9 - 14
Analisis Perilaku Permintaan Dan Penawaran Beras Di Sumatera Selatan (Firza Afrina)	15- 20
Perilaku Konsumsi Susu Di Propinsi Sumatera Barat (Winda Sartika, Jum'ari Yusri)	21 - 32
Analisis Kemitraan Petani Plasma Dengan Perusahaan Inti Rakyat Kelapa Sawit Di Sumatera Selatan (Laila Husin)	33 - 42
Mengelola Hutan Bersama Masyarakat Dan Perannya Dalam Penyerapan Tenaga Kerja Serta Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Di Sekitar Kawasan Hutan Tanaman Industri (Maryadi, Yusman Syaikat, Bunasor Sanim, Fachrurrozie Sjarkowi)	43 - 48
Analisis Permintaan dan Penawaran Telur ayam Ras di Provinsi Sumatera Selatan (Winda Sartika)	49 - 54
Studi Komparatif Pemberdayaan Petani Padi Lebak Dalam Pengembangan Sistem Agribisnis Antara Lembaga Pemerintah Dan Non Pemerintah Di Kabupaten Ogan Ilir (Yulian Jurnadi, Amruzi Minha, Sriati)	55 - 64

ANALISIS KEMITRAAN PETANI PLASMA DENGAN PERUSAHAAN INTI RAKYAT KELAPA SAWIT DI SUMATERA SELATAN

Laila Hasan

Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya,
Il. Raya Palembang – Prabumulih KM 32 Indralaya (CI) 30662

Abstrak

The objective of this research is to analyze the partnership between oil palm smallholder farmers and Nucleus Estate on oil palm NES (Nucleus Estate Smallholder) scheme in South Sumatera, by using structure, conduct and economic performance model and institution analysis. The focus of analysis is the oil palm - smallholder farm households and its other linkage of economic institutions. This research used cross section data of survey in 2007 in 16 villages, 3 districts, 3 nucleus estates with 250 households as samples in South Sumatera. Time series data come from some sources. The partnership structure and conduct between smallholder farmers and nucleus estate have been already appropriate with the formal guidance from government. The market structure of partnership (NES) is imperfect competition so that the smallholder farmer's bargaining position is weaker than Nucleus Estate. The oil palm product price setting system is based on the government formula but it is often unfair and non transparent. The product payment system is not in cash but every two weeks. This system is not comfortable according to the farmers. Based on physical feasibility criteria, the performance of NES are still profitable. The partnership performance of oil palm NES scheme should be increased by (1) correcting the market structure which will render win-win solution (for example in form of bilateral monopoly), (2) empowering the farmer organizations that is farmers' groups, agricultural cooperatives, and (3) improving the formula of the farmers' oil palm product price setting and payment systems.

Key Words: oil palm, Nucleus Estate, smallholder farmer, partnership.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Sub sektor perkebunan Indonesia mempunyai peranan strategis, antara lain sebagai penyerap tenaga kerja, penyedia pangan, penopang pertumbuhan industri manufaktur dan sebagai sumber devisa negara. Pengembangan subsektor perkebunan diharapkan dapat mendorong pertumbuhan, pemerataan, dinamika ekonomi dan peningkatan kesejahteraan masyarakat pedesaan dalam kegiatan agribisnis dan agroindustri. Secara internal pengembangan agribisnis kelapa sawit didukung oleh potensi ketersediaan dan kesesuaian lahan, peningkatan produktivitas dan perkembangannya industri hilir. Oleh karena itu arah pengembangan agribisnis kelapa sawit adalah pemberdayaan di sektor hulu dan penguatan di sektor hilir.

Sampai tahun 2003 Sumatera Selatan menduduki peringkat ketiga dalam hal luas area dan produksi setelah Provinsi Riau dan Sumatera Utara, dengan pangsa area 8,86% dan produksi 8,07%. Akan tetapi potensi pengembangan perkebunan kelapa sawit masih cukup besar, sehingga diharapkan posisi Sumatera Selatan sebagai salah satu produsen kelapa sawit nasional

dapat terus meningkat. Pengembangan area kelapa sawit baru di Sumatera Selatan terutama diusahakan oleh perkebunan besar swasta (PBS), selanjutnya perkebunan besar rakyat (PR), dan perkebunan milik negara (PHN).

Perkembangan perkebunan kelapa sawit di Indonesia termasuk di Sumatera Selatan hingga tahun 1980 tidak diimbangi oleh perkembangan PR. Umumnya PR sulit berkembang karena mahalnya biaya penulukaan kebun baru dan pembangunan pabrik pengolahan kelapa sawit (pabrik PKS). Selain itu karakteristik produk kelapa sawit dalam bentuk tandan buah segar (TBS) bersifat cepat rusak dan ratak (*bulky*) sehingga agribisnis komoditas ini harus terintegrasi secara vertikal antara usaha di bidang produksi (agroindustri hulu) dengan usaha di bidang pengolahan dan pemasaran hasil (agroindustri hilir). Dengan memperhatikan kendala dan karakteristik komoditas di atas, pemerintah termotivasi untuk memberdayakan PR dengan membuat proyek Perusahaan Inti Rakyat atau lebih dikenal dengan pola PIR.

Pola PIR adalah pola pengembangan perkebunan rakyat dengan sistem kemitraan yang memadukan kegiatan produksi, pengolahan dan pemasaran hasil dalam satu sistem kerjasama terpadu (koordinasi vertikal), dimana perkebunan

besar bertindak sebagai "inti" yang bekerjasama dengan beberapa petani pada perkebunan rakyat sebagai "Plasma". Perusahaan Inti disamping mengusahakan kebunnya sendiri juga berkewajiban menbangun kebun dan membeli hasil panen petani plasma untuk diolah menjadi minyak sawit kasar (CPO/PKO). Melalui kerjasama ini diharapkan kendala-kendala bersifat teknis maupun non teknis (finansial, manajemen) dapat diatasi dan menguntungkan kedua belah pihak yang bermitra.

Alam tetapi dalam perkembangannya sistem kemitraan ini kurang memperhatikan prinsip-prinsip kemitraan antara lain: saling ketergantungan, membutuhkan dan saling menguntungkan, transparansi berdasarkan perjanjian dan kesepakatan bersama, prinsip adil pengetahuan dan pengalaman, pertukaran informasi, keadilan, saling memperkuat dan melengkapi, adanya wewenang dan tanggungjawab masing-masing, kelembagaan, serta manajemen yang profesional. Ketidakterhasilan proyek PIR mengembangkan prinsip-prinsip demikian merupakan penyebab kegagalan dari kemitraan melalui pola PIR kelapa sawit (Masbi, 2001 dan Zaki, 2003). Selain itu banyak kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan proyek PIR baik bersifat internal maupun eksternal.

Kendala internal antara lain: (1) masih rendahnya keterampilan dalam mengembangkan produk yang dihasilkan, (2) masih rendahnya profesionalisme petani sebagai tenaga pengelola kebun plasma, (3) masih lemahnya penguasaan dan penguasaan teknologi. Kendala eksternal terkait dengan: (1) iklim usaha yang belum baik, (2) kebijakan pemerintah yang belum kondusif dan belum tepat sasaran (3) fasilitas perkebunan yang belum memadai terutama sarana dan prasarana transportasi, dan (4) pembinaan manajemen, pelatihan dan penyuluhan yang belum optimal.

Menurut Direktorat Jenderal Perkebunan (2004), beberapa permasalahan utama yang masih dihadapi dalam pelaksanaan PIR dan kelapa sawit antara lain adalah: (1) masih rendahnya produktivitas kebun plasma, (2) pengembalian kredit kebun plasma kurang lancar/kredit macet, (3) petani plasma menuntut pengurangan dan penghapusan sisa kredit, (4) beberapa areal kebun plasma terlantar bahkan terbakar setelah pasca konversi, (5) masih ada kebun plasma yang belum konversi/belum menandatangani surat pengakuan hutang (SPH), (6) sertifikat kebun terbit, rusak atau hilang, (7) hambatan dalam pengembangan kelembagaan petani, dan (8) kebijakan/regulasi yang telah dilakukan pemerintah belum sepenuhnya dapat mengakomodasi perkembangan permasalahan yang ada.

Rumusan Masalah

Seperti diuraikan sebelumnya pelaksanaan kemitraan PIR kelapa sawit masih ditemui masalah dan kendala baik sebelum maupun setelah serah terima kepemilikan lahan (konversi). Hal yang sama juga diduga terjadi pada kemitraan Plasma dan Inti kelapa sawit (pola PIR) di Sumatera Selatan. Pertanyaannya adalah mengapa masih ditemui masalah dan kendala dalam kemitraan tersebut, apakah masalah tersebut terdapat pada struktur atau perilaku kemitraan sehingga mempengaruhi kinerja kemitraan pola PIR kelapa sawit di Sumatera Selatan.

Tujuan dan Kegunaan

Menganalisis struktur, perilaku dan kinerja kemitraan antara Plasma dengan Inti pada pola PIR (PIR-Sus, PIR-Trans dan PIR-KUK) kelapa sawit di Sumatera Selatan. Hasil analisis ini diharapkan dapat memberikan informasi yang lebih lengkap tentang faktor penyebab dan solusi kurang berhasilnya kemitraan pola PIR kelapa sawit yang ditinjau dari aspek kelembagaan (struktur, perilaku dan kinerja) kelapa sawit di Sumatera Selatan.

METODE PELAKSANAAN

Tempat Penelitian

Provinsi Sumatera Selatan dipilih dengan pertimbangan bahwa provinsi ini dapat mewakili provinsi lainnya di Indonesia dari aspek perkembangan luas areal dan penyebaran wilayah penanaman kelapa sawit, selain itu di daerah ini ditemukan beberapa pola PIR sejak tahun 1980/81. Kajian dilakukan pada tiga pola PIR yang dominan pada kebun yang sudah menghasilkan, yaitu: (1) Pola PIR-Khusus (umumnya dibina oleh PRN sebagai Inti) disingkat PIR-Sus, (2) Pola PIR-Transmigrasi (umumnya dibina oleh PRS sebagai Inti) disingkat PIR-Trans, (3) Pola PIR-Kredit Usaha Kecil (umumnya dibina oleh PRS sebagai Inti dengan melibatkan koperasi sebagai penyedia dana) disingkat PIR-KUK.

Metode Pengumpulan Data

Data utama yang digunakan adalah data sekunder berupa data *cross section* dan *time series*. Data *cross section* diperoleh dari hasil penelitian oleh tim peneliti Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Sriwijaya, Ogan Ilir, Sumatera Selatan pada tahun 2002, pada 10 desa, yang mewakili kabupaten Musi Banyuwasin, Muara Enim dan Ogan Komering Ilir. Jumlah keseluruhan petani sampel adalah 350 rumah tangga petani plasma atau 3,66% dari

populasi yang dianggap mewakili Provinsi Sumatera Selatan. Data time series diperoleh dari laporan tahunan dan buku statistik dari lembaga pemerintah terasid baik pemerintah daerah maupun pusat. Data primer diperoleh dari hasil kunjungan ke lokasi kebun dan wawancara langsung dengan beberapa "orang yang dianggap penting" (*key persons*) untuk pencocokan dengan data sekunder yang sudah ada.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aktivitas pembangunan kebun plasma dilakukan oleh perusahaan inti hingga tanaman berumur 4 tahun. Kegiatan pembukaan kebun dan penanaman bibit kelapa sawit memerlukan biaya besar, sehingga dilakukan oleh Inti dengan menggunakan sumber dana bantuan dalam dan luar negeri tergantung jenis proyeknya. Pada pola PIR-Sus dibiayai oleh APBN dan bantuan luar negeri, pada pola PIR-Trans dibiayai oleh APBD, sedangkan pada pola PIR-KUK dibiayai oleh APBN atau APBD.

Nilai kredit yang dibelankan pada petani mencerminkan besarnya biaya yang dikeluarkan oleh Inti mulai dari tahap pembukaan kebun hingga discahkan pengelolannya kepada petani plasma. Nilai kredit petani plasma contoh berkisar Rp 6,6 juta – Rp 10,4 juta per kapling untuk lahan tanam 1976/1977 – 2000/2001. Nilai kredit ini untuk biaya pertanaman tanah (kelas pada pola PIR-Sus), pembukaan lahan pangan, kebun plasma sampai tanaman menghasilkan, dan jalan produksi disekitar kebun plasma (berlaku ketiga pola PIR). Biaya ini dinilai cukup murah karena jika petani ingin membuka sendiri kebun kelapa sawit hingga umur tanaman satu tahun diperkirakan memerlukan biaya Rp 14 juta/ha, sedangkan biaya pemeliharaan sampai tanaman menghasilkan (umur 48 bulan) adalah Rp 7 juta/ha sehingga total biaya untuk kebun kelapa sawit hingga menghasilkan sebesar Rp 21 juta/ha atau Rp 42 juta/kapling (Informasi lisan staf ADD PT. Hindeli, Musi Banyuasin, Sumatera Selatan, 2005).

Selama pra-konversi (umur tanaman dibawah 4 tahun), maka pengelolaan kebun plasma menjadi tanggung jawab Inti. Petani menjadi karyawan Inti dan mendapat upah disamping mengelola lahan pekarangan dan lahan pangan dengan menggunakan bibit dari bantuan Inti. Tingkat upah berkisar Rp 10 ribu s/d Rp 15 ribu per HOK. Biaya upah ini selanjutnya diperhitungkan sebagai salah satu komponen buruh petani. Pembinaan Inti kepada petani plasma melalui tim khusus perusahaan inti rakyat (TK-PIR) dan petugas penyuluh. Pembinaan yang diberikan bersifat teknis (budidaya, panen dan pasca panen) dan non teknis (Sosial dan manajerial). Selain membangun kebun plasma, perusahaan Inti juga

membangun sarana dan prasarana pemukiman, seperti: rumah, air, jalan di lokasi kebun, fasilitas kesehatan, pendidikan dan ibadah, pembentukan kelompok tani dan koperasi.

Pada pola PIR-Sus sudah terbentuk KUD untuk setiap kecamatan atas inisiatif pemerintah dan perusahaan Inti, sedangkan pembentukan koperasi pada pola PIR-Trans atas inisiatif petani plasma, dinamakan koperasi produksi kelapa sawit (KPKS) umumnya terdapat pada setiap desa. Proses Pembentukan organisasi petani Inti pada dasarnya untuk membantu kelancaran agribisnis kelapa sawit disamping jasa-jasa lain.

Setelah tanaman menghasilkan dilakukan penilaian untuk menentukan apakah kebun layak untuk dikonversi, yaitu dilakukan pengelolannya dari Inti kepada petani plasma yaitu jika kategori lahan kelas A, berdasarkan syarat-syarat yang ditetapkan Dinas Perkelahan Provinsi Sumatera Selatan. Umumnya konversi dilakukan pada tanaman menghasilkan sehingga petani memperoleh penghasilan dan mampu mencair kredit. Kebun plasma contoh dikonversi rata-rata umur 5,78 tahun, kebun PIR-Trans dan PIR-KUK dikonversi lebih cepat (5,8 tahun), dibandingkan kebun plasma PIR-Sus (7 tahun). Terjadinya konversi dapat disebabkan karena persyaratan fisik kebun tidak dipenuhi, seperti jika jumlah pohon lebih kecil dari jumlah standar (240 pohon/kapling). Jika konversi lahan ditunda maka dilakukan perbaikan kondisi kebun selama 6 bulan (untuk lahan kategori B), selama 12 bulan (untuk lahan kategori C) dan seterusnya sesuai kategori kebun. Berkurangnya jumlah pohon per kapling akibat mati terserang hama terutama hama babi pada tanaman berumur muda (kurang dari 2 tahun) akantetapi tidak segera dilakukan penyulaman.

Setelah tahap konversi (tahun ke 4 s/d 6), dilanjutkan tahap pembinaan dan pengawasan taruman oleh Inti serta pengadaan sarana produksi dan penjualan hasil panen melalui bantuan jasa KUD atau KPKS. Dalam tahap ini, maka pemeliharaan kebun plasma menjadi tanggung jawab petani plasma secara penuh disamping mengusahakan lahan pangan (0,25 ha – 0,50 ha). Petani harus menjadi nasabah bank secara perorangan untuk memudahkannya pembayaran kredit dan menjadi anggota kelompok tani/koperasi untuk memperlancar kegiatan produksi dan kegiatan panen kelapa sawit. Koperasi dan kelompok tani membantu Inti dalam pengadaan dan penyaluran pupuk dan proses panen TBS kebun plasma.

Pada tahap pasca konversi hingga pelunasan kredit (setelah tahun ke 6), Inti tetap melakukan pembinaan baik pada kegiatan produksi maupun panen. Sedangkan petani plasma memelihara kebun plasma yang sudah dikonversi. Jika waktu panen yang sudah dijadwalkan tiba, petani dapat menarik buah sawit (TBS), mengumpulkan di

tempat pengumpulan hasil (TPH) pada kebun masing-masing. Selanjutnya truk milik Inti atau koperasi akan mengangkut TBS tersebut, lalu diangkut ke pabrik PKS. Selanjutnya semua transaksi diwujudkan oleh pengurus lembaga petani (kelompok tani/koperasi), petani hanya mengambil hasil penjualan melalui lembaga tersebut. Pada tahap ini koperasi juga membantu penyutuban, pengaturan kelompok kerja dan membantu mengamankan harga TBS disamping tetap membantu pengadaan dan penyuluran saprodi.

Menjadi peserta PIR kelapa sawit dilakukan berdasarkan konsep kemitraan antara perkebunan rakyat sebagai petani plasma dan perkebunan besar sebagai perusahaan Inti. Untuk menjadi peserta plasma, petani harus memenuhi beberapa persyaratan yang sudah ditentukan oleh pemerintah daerah (Bupati) menurut petunjuk Direktorat Jenderal Perkebunan. Sistem kelembagaan pada ketiga pola PIR telah disepakahi bersama oleh pihak yang bermitra pada saat akad kredit atau pada saat kebun kelapa sawit dikonversi dari pihak Inti ke pihak petani plasma. Sistem kelembagaan tersebut berupa aturan tentang hak dan kewajiban yang harus dipatuhi oleh masing-masing peserta PIR yang diatur melalui Peraturan Daerah Propinsi Dati I Sumatera Selatan No 17 tahun 1998. Apabila peserta (plasma dan Inti) tidak mematuhi aturan yang sudah dirinci dalam peraturan pemerintah daerah di atas maka mereka akan dikenakan sanksi sesuai dengan Bab XIV pasal 37 tentang Ketentuan Pidana dan Bab XV pasal 38 tentang Ketentuan Penyidik. Isi aturan tersebut antara lain mengatur tentang ancaman terhadap pelanggaran dengan pidana kurungan paling lama enam bulan dan atau denda sebanyak-banyaknya Rp 50 ribu. Apabila melakukan pelanggaran berat maka akan dilaporkan kepada pihak berwajib untuk diproses lebih lanjut.

Masa pra konversi merupakan fase yang kritis, karena umumnya tanaman belum menghasilkan dan status kebun masih milik Inti. Petani mengarep lahan kebun dengan mendapat upah harian, dan dirasa petani terlalu rendah untuk membiayai hidup sehari-hari yaitu berkisar Rp 10.000 - Rp 15.000 per HOK sehingga mendorong petani mencari sumber pendapatan lain di luar kebun plasma (Zahri, 2004).

Karakteristik kelembagaan panen dan pemasaran, pemasaran TBS ke pabrik PKS Inti melalui lembaga perantara (koperasi) akan menentukan besarnya biaya transaksi yang harus ditanggung petani. Biaya transaksi yang ditanggung, termasuk petani adalah biaya angkut TBS dari kebun ke Inti (Rp 25 - Rp 51 per kg TBS) dan fee KUD (Rp 2 - Rp 9 per kg TBS) untuk membayar jasa pengangkutan KUD membantu proses produksi, panen dan pasca panen, sedangkan biaya administrasi sebesar 5% dari nilai jual TBS

dijadikan untuk pemeliharaan jalan kebun desa. Selanjutnya petani juga harus membayar cicilan kredit yang dipotong langsung dari nilai penjualan TBS petani ke Inti (10% untuk PIR-Sus dan 30% untuk PIR-Trans dan PIR-KUK). Ditilik dari komposisi-komponen potongan terhadap nilai jual TBS petani plasma, maka biaya angkut adalah terbesar (41%), sedangkan fee KUD merupakan komponen terkecil (6%). Akan tetapi total potongan yang harus ditanggung petani plasma hampir 45% dari total biaya produksi kelapa sawit. Hal ini sesuai dengan temuan Drajat dan Deswir (1995) bahwa akibat banyaknya potongan (mencapai 10 jenis) yang dilakukan oleh Inti dari nilai jual TBS petani dimana nilainya mencapai 21% (untuk petani yang sudah lunas kredit) dan 57% (untuk petani yang belum lunas kredit).

Menurut Hasbi (2001) penyebab lain yang mempengaruhi komitmen kerjasama dalam pola PIR adalah: (a) masuknya pelaku lain diluar sistem sebagai pedagang perantara atau pengolah produk, (b) perusahaan Inti yang memanfaatkan informasi tidak simetris dalam penentuan rendemen TBS penentuan harga TBS hanya berdasarkan rendemen rata-rata kebun (c) harga beli TBS oleh perusahaan Inti relatif lebih rendah dan banyaknya jenis serta potongan untuk biaya transaksi. Perilaku Inti ini tidak memberikan insentif bagi petani untuk memperbaiki mutu buah sawit dan mendorong petani plasma untuk menjual produk ke pabrik pengolahan kelapa sawit (PKS) non Inti. Jika hal ini terus terjadi akan berpengaruh pada proses alih kepemilikan kebun plasma dari pihak Inti ke petani plasma karena terganggunya pelaksanaan kredit dan pemupukan dana untuk peremajaan.

Menurut Dinas Perkebunan Sumatera Selatan (1999), nilai investasi peremajaan setelah berakhir umur ekonomis tanaman (25 tahun) memerlukan biaya sebesar Rp 10,19 juta/ha atau Rp 20,38 juta/kapling, sedangkan dana investasi peremajaan model menyisip diantara umur lama sebesar Rp 8,2 juta/ha atau Rp 16,31 juta/kapling. Untuk memenuhi biaya investasi peremajaan ini berarti petani harus menabung rata-rata Rp 1,3 juta - Rp 1,7 juta per kapling per bulan atau kira-kira Rp 15,6 juta - Rp 20,4 juta per kapling per tahun, sedangkan pendapatan petani dari kelapa sawit umumnya hanya Rp 500 - Rp 700 ribu per bulan atau kira-kira Rp 6 juta - Rp 12 juta per kapling per tahun, sehingga petani sulit untuk menabung atau menyisihkan dana untuk peremajaan.

Kegiatan pengolahan buah kelapa sawit menjadi minyak sawit masih dilakukan di pabrik PKS Inti, petani plasma hanya dibebaskan sampai panen dan pengumpulan hasil di TPH pada masing-masing kebun. Investasi pengolahan kelapa sawit memerlukan biaya sangat besar sehingga petani sulit terlibat pada sub sistem ini. Pada pemasaran produk TBS sering diwarnai masa ketidakpuasan

dan ketidakadilan yang dirasakan petani plasma akibat kerjasama komitran ini, yaitu harus menjual produk yang dihasilkan dari kebun plasma kepada mitra kerjanya (Inti), demikian juga pemasaran Inti wajib membeli paling sedikit 75% produk TBS petani plasma. Khusus aspek pemasaran pada kerjasama dalam pola PIR kelapa sawit ini akan dianalisis melalui empat aspek berikut yaitu: (1) sistem distribusi (*distribution system*), (2) struktur pasar (*market structure*), (3) perilaku pasar (*market conduct*), dan (4) kinerja pasar (*market performance*).

1. Sistem Distribusi

Sistem distribusi produk TBS dari kebun petani plasma umumnya disalurkan ke Inti melalui kelompok tani (Poktan), kemudian dikumpulkan oleh Koperasi Produsen Kelapa Sawit (KPKS) atau Koperasi Unit Desa (KUD). Petani yang lokasinya berdekatan dengan pabrik kadang-kadang menjual TBS langsung ke pabrik PKS Inti. Meskipun sangat jarang terjadi dan dianggap ilegal, sebagian petani mencoba menjual hasil panen mereka kepada PKS Non Inti. Selama ini pelanggan dapat diselesaikan dengan cara damai, dimana petani diberi pembinaan/penyalahuran, akan tetapi karena beberapa alasan mendasak, kasus seperti ini berulang lagi. Alasan-alasan yang sering dikemukakan petani antara lain: (1) keperluan uang tunai mendasak, sedangkan Inti membayar setiap 4 minggu sekali, (2) tidak puas dengan harga beli oleh Inti dan penentuan random, dan (3) hasil panen relatif sedikit, jika harus menanggung potongan-potongan ketika menjual TBS ke pabrik PKS Inti maka diperuntukkan penerimaan dari TBS tidak menutupi kebutuhan sehari-hari. Berbagai alternatif saluran pemasaran TBS dari kebun plasma ke PKS menunjukkan bahwa saluran pemasaran yang baik yang seharusnya dipatuhi oleh pihak yang berurusan belum efektif.

2. Struktur Pasar

Struktur pasar adalah karakteristik pengorganisasian pasar yang secara strategis berpengaruh terhadap persaingan dan pembentukan harga pasar. Menurut beberapa literatur, ada empat unsur penting yang dapat dipakai sebagai acuan penentuan struktur pasar suatu produk yaitu: (1) tingkat konsentrasi penjual atau pembeli, (2) diferensiasi produk, dan (3) adanya adanya hambatan berusaha.

Dalam pasar produk TBS dengan pola PIR, maka penjual adalah sejumlah petani plasma yang tergabung Inti sebagai pembeli. Jumlah petani plasma cukup banyak yaitu berkisar 70 KK - 30 KK per kelompok tani atau 3 000 KK - 4 000 KK luas kebun plasma 5 000 ha - 8000 ha untuk

setiap lokasi kebun plasma. Jika ditinjau dari skala usaha atau luas kebun contoh dan kebun Inti ternyata proporsi luas kebun kebun plasma secara kolektif terhadap kebun Inti umumnya lebih luas kecuali PIR-Sus Sungai Lengi dimana kebun plasma Inti sedikit lebih kecil daripada kebun Inti. Perbandingan luas kebun plasma dengan kebun Inti adalah 70% : 30% (PIR-Sus Betung Barat), 45% : 55% (PIR-Sus Sungai Lengi), selanjutnya 50% : 41% (PIR-Trans PT Aek Tarum, OKI), 63% : 37% (PIR-Trans PT Hindoli, Muba) dan 92% : 8% (pada PIR-KUK PT Selapan Jaya, OKI). Akan tetapi jumlah petani plasma yang relatif banyak ternyata belum terkonsentrasi secara baik pada saat transaksi produk. Konsentrasi pelaku transaksi justru terdapat pada pihak pembeli dalam hal ini perusahaan Inti, karena untuk setiap lokasi kebun plasma hanya terdapat satu Inti yang memiliki satu atau beberapa pabrik PKS. Kepemilikan pabrik PKS sebagai aset khusus perusahaan dan karakteristik TBS kebun plasma yang harus segera diolah merupakan penentu penting posisi tawar antara Inti dan plasma. Kondisi ini secara otomatis menjadikan Inti sebagai pembeli tunggal dan penentu harga beli (*buyer maker*). Meskipun ada pembeli lain (Non Inti), akan tetapi transaksi ini bersifat ilegal.

Mekanisme transaksi TBS pada lokasi kebun plasma untuk semua pola PIR cenderung bersifat tidak kompetitif dimana pembeli tunggal (Inti) berhadapan dengan banyak penjual (petani plasma). Sejahtera lembaga ekonomi petani yang seharusnya menjadi wadah petani plasma untuk bernegosiasi dengan pihak Inti, hanya berfungsi sebagai lembaga perantara dalam pemasaran hasil dan tidak mempunyai kekuatan tawar-menawar.

Pada setiap panen (dua atau empat minggu sekali), petani akan selalu mencari kesempatan menjual TBS pada harga yang lebih tinggi meskipun hal tersebut melanggar kontrak. Petani mengetahui informasi harga TBS dari sesama petani plasma, karena komunikasi antar petani plasma cukup baik, umumnya mereka sudah menggunakan telepon seluler dengan menaruh instalasi antena pribadi agar dapat menangkap sinyal telepon. Hal ini terutama banyak terjadi pada lokasi kebun PIR-Trans Musi Banyuwasin, dimana kualitas TBS lebih baik, terdapat pembeli non Inti yang terdapat dekat kebun plasma. Selain itu mobilitas petani plasma lebih tinggi karena lokasi kebun plasma sepanjang jalan Lintas Timur Palembang-Jambi. Khusus lokasi kebun dengan kualitas buah lebih jelek, dan tidak ada pabrik PKS non Inti (contoh: PIR-KUK, Selapan Jaya di OKI), maka konflik harga jual TBS relatif jarang ditemukan. Bahkan beberapa petani non plasma bersedia menjadi anggota koperasi agar dapat menjual produk TBS ke pabrik PKS Inti karena

mereka tidak mungkin menjual ke luar lokasi kebun.

Pada dasarnya pedoman harga yang ditetapkan hanya menetapkan harga rata-rata sebagai "harga minimum" yang harus dibayar oleh Inti pada waktu membeli TBS petani. Pihak Inti harus menyesuaikan lagi harga TBS yang sudah ditetapkan setiap bulan tersebut berdasarkan kondisi kebun plasma yang dimilinya, yaitu dengan memperhatikan juga variasi tendemon, umur tanaman yang berbeda, variasi kualitas buah akibat teknik pemanenan dan pasca panen. Kenyataan di lapangan hasil penerapan harga rata-rata TBS tersebut justru dijadikan "harga maksimum" pembelian TBS petani plasma oleh Inti sehingga timbul konflik terutama bagi petani yang merasa kualitas buah sawitnya lebih baik.

Penentuan harga jual TDS berdasarkan hasil rapat setiap bulan dengan menggunakan acuan rumus penentuan harga yang telah ditetapkan oleh SK Merhutub tahun 2000 pada dasarnya bertujuan untuk mempertahankan efektivitas pembinaan Inti-plasma, antara lain: (1) dengan meredam dampak fluktuasi harga minyak sawit (pasar dunia dan domestik) selama satu bulan terhadap harga TBS karena harga TBS hanya berubah setiap satu bulan sekali, (2) menilai kualitas kebun plasma berdasarkan kemampuan agar kualitas TDS lebih seragam dan kokohnya kolempok tani lebih terjaga, dan (3) petani mendapat kepastian tempat penjualan TBS karena dalam kontrak diatur bahwa perusahaan Inti wajib membeli TBS petani (minimal 75% dari kebutuhan bahan baku pabrik PKS Inti).

Menurut hasil kajian Mulyana (2003), harga jual yang ditetapkan pemerintah Inti pada dasarnya lebih mengungguli "eksplorasi Inti kepada plasma", dimana jika pemerintah tidak mengatur harga jual TBS pada kebun plasma, maka harga beli TBS petani hanya 71,67% dari harga TDS setelah ditetapkan pemerintah melalui SK Merhutub tersebut. Padahal faktor harga jual produk sangat penting bagi peningkatan produktivitas kebun plasma, karena kenaikan harga TBS diharapkan akan memotivasi petani untuk mengelola kebun lebih baik, meskipun respon produktivitas terhadap harga TBS in elastis (0,4614), tetapi pengaruh perubahan harga TBS terhadap perilaku produktivitas sangat signifikan. Hasil simulasi juga membuktikan bahwa dampak kenaikan harga TBS dengan persentase yang lebih kecil (15%) dibandingkan kenaikan harga input variabel lainnya dengan persentase yang lebih besar (20%) ternyata masih memberikan dampak positif pada kinerja rumah tangga petani plasma yaitu meningkatkan produktivitas kebun plasma, meningkatkan penerimaan dan pendapatan kelapa sawit serta memperpendek waktu lunas kredit.

Hasil penelitian pada kasus yang sama oleh Damita (2000) juga mendukung temuan ini dimana harga produk TUS cenderung mangarah pada eksplotasi monopsonistik oleh perusahaan Inti terhadap petani plasma. Selanjutnya Mulyana (2003) menyimpulkan bahwa rendahnya posisi tawar petani plasma terhadap Inti karena petani sebagai penjual produk kelapa sawit mempunyai respon penawaran kurang elastis dibandingkan respon permintaan Inti sebagai pembeli produk TDS terhadap perubahan harga produk TBS. Hal ini disebabkan karena pihak Inti mempunyai lebih banyak pilihan untuk memenuhi kapasitas pabriknya yaitu dari kebun sendiri dan dari kebun plasma. Perundingan pembelian TBS petani dapat dilakukan dengan alasan-alasan yang bersifat teknis.

Hal yang berbeda untuk petani plasma, mereka harus menjual semua produksinya kepada Inti karena terikat kontrak. Jika menjual kepada PKS non Inti mereka dikenakan sanksi karena dianggap illegal atau melanggar perjanjian kemitraan. Berdasarkan uraian di atas maka struktur pasar kelapa sawit pada lokasi PIR (PIR-Sus, PIR-Trans dan PIR-KUK) bersifat tidak kompetitif, dimana penjual yang banyak (petani plasma) menghadapi satu pembeli (Inti) dan terjadi informasi yang tidak simetris dalam penentuan harga produk. Karakteristik produk TBS antara lain cepat rusak dan harus segera diolah sebelum 12 jam, ruah (*bulky*) dan memerlukan alat angkut khusus. Karakteristik produk Inti menjadikan petani harus menjual segera hasil panennya ke pabrik PKS Inti dan petani hanya sebagai penentu harga (*price taker*). Produk TBS tidak mempunyai sifat khas dalam arti keunggulan untuk memperoleh harga jual yang tinggi. Inti dapat membeli TBS yang sejenis dari kebun lain atau mengolah TBS dari kebun Inti sendiri. Secara umum TBS sebagai bahan baku CPO mempunyai sifat relatif homogen dibandingkan dengan TBS yang dihasilkan petani dari kebun plasma lainnya sehingga petani tidak mampu menentukan harga jual yang berbeda.

Beberapa sumber penyebab adanya hambatan berusaha karena adanya keunggulan yang positif akibat diferensiasi produk dan perbedaan tingkat superioritas produsen yang selis dengan produsen lain akibat perbedaan skala usaha. Buah sawit dari kebun plasma mempunyai jenis dan kualitas pohon yang relatif sama karena berasal dari bibit dengan klon yang sama yang ditanam dan dipelihara oleh Inti hingga umur 4 tahun (masa pra konversi). Seperti diuraikan di atas, produksi dari kebun plasma tidak mempunyai diferensiasi produk secara nyata karena tidak dilakukan proses pengolahan lebih lanjut sebelum dijual ke Inti. Diferensiasi produk hanya dapat dilakukan jika mengalami pengolahan untuk memperoleh nilai

jumlah (*farm utility*) yaitu menjadi minyak sawit atau produk olahan lainnya. Sayangnya sekali penebangan TBS belum dapat dilakukan oleh petani plasma tetapi masih dilakukan oleh Inti karena biaya investasi pabrik sangat mahal.

Petani plasma (dengan luas areal yang relatif sama) mempunyai posisi yang sama ditinjau dari hak dan kewajibannya sebagai peserta PIR dan pemasaran produk juga melalui saluran pemasaran yang sama, sehingga persaingan antar plasma berdasarkan skala usaha tidak terjadi. Selain itu volume TBS yang dihasilkan individu relatif kecil dibandingkan dengan volume TBS yang dihasilkan oleh kelompok Inti dalam satu hamparan (40 ha - 60 ha) yang beranggakan 20 KK -30 KK. Relatif seragamnya skala usaha ini mengakibatkan tidak adanya superioritas diantara petani plasma.

3. Perilaku Pasar

Perilaku pasar adalah berbagai kegiatan atau cara yang dibuat para pelaku pasar dalam penyesuaian aktivitasnya terhadap kondisi pasar. Pelaku plasma, sebagai penjual produk, memiliki bentuk kerjasama antar petani dalam kelompok Inti (Pektan), selanjutnya beberapa Pektan bergabung dalam koperasi, yaitu Koperasi Produsen Kelapa Sawit (KPKS) atau Koperasi Unit Desa (KUD). Perilaku petani dalam menjual produk apakah melalui jalur resmi atau jalur tidak resmi biasanya berdasarkan pertimbangan ekonomi dan non ekonomi (Gambar 8). Pertimbangan ekonomi biasanya apabila petani memerlukan uang tunai mendesak untuk keperluan keluarga atau jumlah hasil panen relatif sedikit. Pertimbangan non ekonomi umumnya berkaitan dengan rasa kepercayaan (*trust*) dengan lembaga terkait dalam transaksi.

Selain itu petani yang sudah lunas kredit merasa bebas menjual produk kepada siapa saja karena tidak ada kewajiban membayar cicilan kredit kepada Inti. Petani akan menjual TBS kepada pembeli dengan harga yang lebih tinggi dan pembayaran secara tunai. Petani yang sudah melunasi hutangnya seringkali mengingkari kesepakatan kemitraan karena merasa tidak punya kewajiban lagi berhubungan dengan Inti. Perjanjian melalui jalur resmi hanya dilakukan oleh petani yang memahami arti kemitraan dengan mematuhi semua perjanjian yang telah disepakati. Untuk itu pembinaan dan pengawasan harus selalu dilakukan secara teratur oleh petugas PIR kepada petani plasma, juga dilakukan pada Inti agar mematuhi perjanjian kemitraan.

Pembinaan atau penyuluhan dimaksudkan memberi pengertian bahwa jika petani menjual secara teratur hasil panen kepada Inti, maka mereka dapat melunasi kredit kebun plasma secara tepat waktu, berarti mempercepat proses kepemilikan

lahan kebun yang diketolaknya. Selanjutnya penjualan kepada Inti setelah lunas kredit bertujuan untuk mempersiapkan proses pemertajaaan kebun karena paroklonasi hasil panen TBS setelah lunas kredit digunakan untuk dana pemertajaaan (berupa asuransi Idaperlabon). Apabila seluruh perjanjian ini dipatuhi petani plasma dan pihak Inti maka sistem kemitraan akan berjalan lebih baik dan kesinambungan kerjasama dalam pola PIR akan dapat dipertahankan. Hingga tahun 2002, tingkat pelunasan kredit mencapai 95% dengan tahun konversi 1984 -1997, tingkat pelunasan kredit mencapai 83% dengan tahun konversi 1994 -2000. Khusus petani PIR-KUD belum sampai yang melunasi kredit karena umur konversi rata-rata baru dua tahun.

Perilaku koperasi sebagai wadah petani membantu menjadwalkan panen, mengangkut dan mencatat jumlah TBS petani yang dijual ke Inti, kemudian menabungkan hasil penjualan kepada petani berdasarkan jumlah yang tercatat melalui kelompok Inti setiap lahan sekali. Untuk kompensasi jasa ini, pengurus koperasi memperoleh komisi berupa biaya angkut jika pengangkutan menggunakan kendaraan milik koperasi dan komisi untuk biaya operasional koperasi (*management fee*) yang harus dibayar oleh setiap petani plasma berdasarkan satuan produk yang dijualnya. Dari hasil penelitian pada 10 lokasi kebun, ongkos angkut TBS per kilogram yang dipungut melalui koperasi adalah berkisar Rp 25/kg - Rp 35/kg TBS tergantung jarak kebun plasma ke pabrik PKS, sedangkan besarnya fee untuk manajemen KUD berkisar Rp 2/kg - Rp 9/kg TBS, tergantung jasa yang diberikan KUD kepada anggota (petani plasma). Selain itu petani juga dipungut biaya administrasi sebesar 5% dari nilai penjualan produk.

Perilaku pelaku pasar lain di luar saluran pemasaran resmi adalah perilaku pedagang pengumpul non Inti sebagai pembeli TBS petani plasma. Mereka umumnya mengunjungi kebun plasma pada musim kemarau, dimana produksi TBS relatif sedikit sehingga harga jual TBS lebih mahal. Biasanya pedagang sudah "mengikat" petani dengan hutang untuk konsumsi keluarga. Perilaku pedagang ini sangat merusak perjanjian kemitraan, apalagi seringkali di luar pengawasan petugas PIR terutama pada wilayah kebun yang luas dan kondisi jalan yang buruk. Kegiatan transaksi ilegal ini dapat merugikan pihak Inti karena pabrik PKS Inti akan kekurangan bahan baku atau beroperasi di bawah kapasitas pabrik (*under capacity*).

Terlepas di lapangan ini sesuai dengan pernyataan Pakpahan (2005), bahwa margin komoditas perkebunan untuk ekspor termasuk kelapa sawit sangat sedikit dimakan petani (hanya 10%), sebagian besar margin diambil pedagang

baik domestik (30%) maupun luar negeri (60%). Petani hanya dibina untuk memproduksi bukan untuk memasarkan hasil secara kompetitif akibat institusi petani dengan kekuatan tawar rendah

4. Kinerja Pasar.

Dimensi yang sering dipakai dalam menilai kinerja pasar adalah tingkat efisiensi, hubungan harga jual dengan biaya yang dikeluarkan produsen serta biaya promosi (Bain, 1959 dalam Martin, 1994), efisiensi, keuntungan, kualitas dan harga jual produk (Carlton and Perloff, 1994). Dalam penelitian ini, dimensi yang relevan dengan pasar produk kelapa sawit (TBS) dan hanya dibatasi adalah tingkat efisiensi, hubungan harga jual dengan biaya produksi per satuan (harga pokok), keuntungan pelaku pasar.

Tingkat efisiensi usaha sangat dipengaruhi oleh skala usaha, dimana semakin besar skala usaha (sampai batas tertentu) maka efisiensinya semakin meningkat. Berdasarkan hasil wawancara dengan petani plasma maka jumlah kapling yang layak dimiliki petani paling sedikit 3 kapling (kira-kira 6.00 ha) untuk mencapai luas garapan yang dapat memenuhi kebutuhan keluarga dan keberlanjutan usaha. Hal ini diperkuat oleh temuan empiris bahwa petani yang mempunyai lahan lebih dari 3 kapling umumnya mempunyai tabungan, mampu membayar asuransi untuk pemajaan tanaman dan meminati kredit lebih cepat. Kepemilikan lahan lebih dari satu kapling seperti diraihkan di atas hanya ditemui pada sebagian kecil petani contoh, acantelapi paling banyak ditemukan pada petani PIR-Sus (18.67%), sedangkan paling sedikit pada petani PIR-KUK (7.40%), pada petani PIR-Trans hanya ditemukan 10.56%. Dari ketiga pola ini ternyata meskipun mereka mempunyai lahan kebun lebih dari dua hektar, kualitas kebun mereka masih dalam kategori kelas A (kelas kebun dengan katagori baik).

Meskipun petani tidak terlibat langsung dalam penetapan harga jual TBS, akan tetapi harga

jual TBS pada ketiga pola PIR masih lebih besar dari harga pokoknya atau margin keuntungan bernilai positif (Rp 151.20 per kg TBS). Rasio harga jual terhadap harga pokok TBS adalah rata-rata lebih besar dari satu (1,68), dimana rasio tertinggi pada kebun plasma PIR-Trans dan terendah pada kebun plasma PIR-KUK (tabel 3). Secara umum kriteria ini mengambarkan bahwa kinerja pasar kelapa sawit di lokasi kebun plasma pada ketiga pola PIR masih menguntungkan petani karena keuntungan per satuan produk masih positif atau tingkat keuntungan bernilai lebih besar dari satu. Keuntungan ini sebagai pelaku kemitraan dapat diduga kuat bernilai positif akan tetapi dalam penelitian ini tidak dianalisis khusus.

Tabel 3. Perbandingan Kinerja Pasar Untuk Beberapa Alternatif Pola PIR Kelapa Sawit di Sumatera Selatan Tahun 2002

Komponen Produk TBS	PIR-Sus	PIR-Trans	PIR-KUK	Rata-rata
Biaya	5.709	7.893	5.395	6.482
Produksi TBS (Rp/tahun)	590	710	990	580
Produksi (kg/tahun)	26.813	38.597	16.357	29.226
Harga Pokok TBS (Rp/kg)	212,94	204,52	329,89	221,80
Harga jual TBS (Rp/kg)	359,00	397,10	355,00	373,00
Keuntungan per satuan	146,06	192,48	25,11	151,20
efisiensi (tingkat keuntungan*)	1,69	1,94	1,08	1,68

Keterangan: *) efisiensi (tingkat keuntungan) = harga jual/harga pokok

Tabel 4. Perbandingan Harga Jual TBS Beberapa Alternatif Pasar di Perkebunan Kelapa Sawit Sumatera Selatan Tahun 2002

No	Uraian	PIR-Sus	PIR-Trans	PIR-KUK	Rata-rata
1	Harga jual TBS aktual (Rp/kg) (kemitraan Ind-Plasma)	359,00	397,00	355,00	373,00
2	Harga jual TBS (Rp/kg) (monopsony vs kompetitif)	287,50	257,50	260,00	267,33
3	Harga jual TBS (Rp/kg) (monopoly bilateral)	508,50	482,50	362,50	451,17
4	Harga jual TBS (Rp/kg) (kompetitif vs kompetitif)	500,00	449,25	355,00	434,75

Keterangan: () menyatakan alternatif struktur pasar
Sumber: Data penelitian 2002 (hasil olahan) dan hasil penelitian pada lokasi yang sama oleh Mulyana (2003)

Berdasarkan Tabel 4, jika harga pokok TBS dibandingkan dengan harga jual untuk tiga alternatif struktur pasar seperti yang dikaji oleh Tambunan (1998), maka dapat diketahui bahwa bentuk pasar alternatif (1) merupakan bentuk pasar yang mempunyai harga jual TBS terendah kedua setelah harga jual bentuk alternatif 2. Harga jual TBS pada pola PIR (alternatif 1) memberikan gambaran bahwa adanya intervensi pemerintah dalam penetapan harga TBS dan peraturan yang melindungi petani dapat mengurangi eksploitasi monopsonistik pada petani sebagai penjual produk sebesar Rp 105.673/kg TBS jika dibandingkan dengan tanpa intervensi pemerintah seperti harga jual TBS pada alternatif kedua.

Struktur pasar alternatif kedua (inti sebagai monopsony menghadapi petani yang kompetitif) merupakan bentuk pasar yang paling merugikan petani, karena harga beli TBS oleh inti paling rendah. Sedangkan struktur pasar alternatif ketiga (petani tergabung membentuk kekuatan pasar monopoli menghadapi inti sebagai monopsony atau terbentuk struktur pasar monopoli bilateral) dianggap paling menguntungkan petani dimana harga jual TBS paling tinggi. Bentuk pasar alternatif keempat (petani menghadapi inti masing-masing sebagai peserta pasar kompetitif) sulit terwujud jika skala usaha dan pemodalan petani "halus serani" dengan inti dan hanya dapat terjadi jika petani tidak terikat kontrak kerja seperti kemitraan dalam pola PIR kelapa sawit. Pada struktur pasar alternatif ini maka setiap pelaku pasar (pembeli maupun penjual) bebas melakukan transaksi kepada siapapun, tidak ada intervensi pemerintah karena harga ditentukan oleh keseimbangan penawaran dan permintaan pasar.

Model alternatif ketiga yang diajukan oleh Tambunan (1998), yaitu dengan cara kelompok tani bergabung sebagai penjual tunggal yang menghadapi pihak inti sebagai pembeli tunggal. Jika hal ini dapat diwujudkan maka struktur pasar mendekati bentuk monopoli bilateral (*bilateral monopoly*), yang dapat dilakukan jika lembaga ekonomi petani (seperti kelompok tani, KPKS, KUD) lebih diberdayakan baik dari aspek manajemen, pemodalannya maupun kompetensinya. Jika model monopoli bilateral dapat diwujudkan maka harga terbentuk adalah hasil negosiasi dari kedua pihak dengan kekuatan tawar-menawar relatif sama.

Peranan pemerintah untuk terwujudnya struktur pasar ini dengan perbaikan sistem penetapan harga antara lain: (1) penetapan harga ditentukan lebih sering misal setiap minggu satu kali atau secara langsung mengikuti perkembangan harga dunia, (2) cara penentuan harga lebih transparan terutama dalam menentukan rendemen (R) dan faktor K dengan melibatkan lembaga

petani, (3) penentuan rendemen berdasarkan R kebun dari luasan yang lebih kecil agar lebih mewakili, dan (4) masa tunggu pembayaran TBS petani dipersingkat jika mungkin secara tunai agar petani tidak "terjerat" hutang oleh pedagang karena kekurangan uang tunai.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Sistem kemitraan inti-plasma (pola PIR) belum memberikan manfaat yang setara kepada semua pihak mitra dan struktur pasar kelapa sawit di lokasi kebun plasma Sumatera Selatan bersifat bersaing, tidak sempurna, dimana kekuatan tawar petani/plasma relatif lebih rendah dari mitra kerjanya (inti).
2. Meskipun sistem penetapan harga TBS berdasarkan Surat Keputusan Menhubun masih mempunyai beberapa kelemahan, akan tetapi harga jual TBS yang telah ditetapkan pemerintah dan inti menghasilkan nilai jual yang relatif lebih tinggi dibandingkan dengan perkiraan harga TBS tanpa intervensi pemerintah, tetapi diperkirakan akan lebih tinggi jika kekuatan tawar petani dapat ditingkatkan melalui pemberdayaan lembaga ekonomi petani dalam struktur pasar menyerupai monopoli bilateral.

Saran

1. Agar kemitraan inti-plasma memberikan manfaat yang setara pada semua peserta maka dapat dilakukan dengan membenahi sistem kelembagaan dalam kerjasama tersebut dan memberdayakan lembaga ekonomi petani (seperti kelompok tani dan koperasi) yaitu dengan meningkatkan kualitas sumberdaya manusianya melalui pelatihan dan penyuluhan.
2. Pemerintah melalui Dinas Perkebunan sebaiknya memperbaiki sistem penetapan harga TBS yang sudah ada, yaitu dibuat lebih transparan dan mudah diakses oleh semua pelaku proyek PIR. Penerapan rumus harga TBS ini sebaiknya lebih bersifat eksklusif lokal (*local specific*) dan waktu pembayaran TBS petani plasma oleh inti lebih dipersingkat agar petani plasma tidak beralih menjual ke luar inti dengan sistem pembayaran tunai.

DAFTAR PUSTAKA

- Dembin, A.I. 2000. Analisis Harga Tandan Buah Segar Kelapa Sawit di Tingkat Petani Perusahaan Inti Rakyat Sumatera Selatan. Tesis Magister Sains, Program Pasca Sarjana, Universitas Sriwijaya, Palembang.
- Galton, D.W. and J.M. Perloff. 1994. Modern Industrial Organization. Second Edition. Harper Collins College Publishers, Chicago.
- Daswir, 1985. Evaluasi Persebaran Petani Kelapa Sawit pada PIR Berbanjuran di Sumatera Barat. *Buletin Perkebunan*, 17 (2): 93-102.
- Daswir, I. Wahyono dan S. Lubis. 1995. Permasalahan Usahatani Sistem Kolektif Murni. *Warta PPKS* 1995, 3(1): 29-34.
- Dinas Perkebunan Provinsi Sumatera Selatan. 1998, 1999, 2000, 2003. Laporan Tahunan Pemerintah Provinsi Sumatera Selatan. Palembang.
2000. Petunjuk Pelaksanaan Jadwal Tahapan Pembangunan dan Tahapan Pengalihan Kebun kepada Petani Peserta Proyek Pola FIR-Sus, PIR-Trans, dan PIR-KKPA/KUK, Palembang.
2004. Arah dan Kebijakan Jangka Panjang Pembangunan Perkebunan Sumatera Selatan 2020. Palembang.
- Direktorat Jenderal Perkebunan. 2004. Laporan Hasil Pemantauan, Pengawasan PIR-Bun dan Fasilitas Penyelesaian Masalah PIR Tahun 2004. Sekretariat Restrukturisasi Usaha Perkebunan, Jakarta.
- Dradjat dan Daswir. 1995. Keragaan Kelembagaan dan Manajemen Pasca Konversi PIR: Studi Kasus pada PIR Kelapa sawit XYZ di Sumatera. *Jurnal Pengkajian Agribisnis Perkebunan*, 1(1): 28-39.
- Hakim, N. 2004. Alokasi Tenaga Kerja Petani Plasma Perkebunan Inti Rakyat Kelapa Sawit dalam Berbagai Pola Pengembangan Agribisnis Kelapa sawit di Sumatera Selatan. Tesis Magister Sains, Program Pasca Sarjana, Universitas Sriwijaya, Palembang. (Tidak dipublikasikan).
- Harjanto. 2003. Keragaan dan Pengembangan Usaha Kayu Rakyat. Disertasi Doktor Program Pasca Sarjana, Institut Pertanian Bogor, Bogor. (Tidak dipublikasikan).
- Hasbi. 2001. Kekeyasan Sistem Kemiripan Usaha Pola Murni Agribisnis Kelapa Sawit. Disertasi Doktor, Program Pasca Sarjana, Institut Pertanian Bogor, Bogor. (Tidak dipublikasikan).
- Koutsoyiannis. 1987. Modern Microeconomics. Second Edition. The Mac Millan Press Ltd, London.
- Lewis, N. 1978. The New Roget's Thesaurus in Dictionary Form. The Roget Dictionary G.P. Putnam's Sons, New York.
- Martin, S. 1994. Industrial Economics. Economic Analysis and Public Policy. Second Edition. Macmillan Publishing Company, New York.
- Mulyana, A. 2005. Analisis Penentuan Harga Tandan Buah Segar Kelapa Sawit yang Ideal dan Kesejahteraan Petani Plasma Pada Perusahaan Inti Rakyat (PIR). Laporan Akhir Penelitian Hibah bersaing X Perguruan tinggi, Tahun Anggaran 2003. Fakultas Pertanian, Universitas Sriwijaya, Ogan Ilir.
- Schmid, A. 1987. Property, Power, and Public Choice. An Inquiry into Law and Economics. Second Edition. Praeger Publishers, New York.
- Tambunan, M. 1996. Kebijakan Aspek Ekonomi Agribisnis dan Industrialisasi Pertanian: Kambuh dan Agribus. *Jurnal Keuangan dan Moneter*, 3(2): 119-146. Departemen Keuangan RI, Jakarta.
- Wahyono, T. 1996. Kemampuan Kelompok Tani dalam Memanjang Keberhasilan Usahatani Kelapa Sawit Pola FIR-BUN. *Warta PPKS, APPI, Medan*, 4 (2): 93-101.
- Zahri, I. 2005. Pengaruh Alokasi Tenaga Kerja Keluarga terhadap Pendapatan Petani Plasma PIR Kelapa Sawit Pasca Konversi di Sumatera Selatan. Disertasi Doktor, Program Pasca Sarjana, Universitas Padjadjaran, Bandung.