

**MODEL KELEMBAGAAN PETANI PLASMA BERSERTIFIKAT RSPO  
DAN NON RSPO DALAM PENGELOLAAN PERKEBUNAN SAWIT DI  
KABUPATEN MUSI BANYUASIN**

**( Institutional Model Of RSPO dan Non RSPO certified Plasma Farmers in  
Musi Banyuasin palm Estate Management)**

Henny Malini, S.P.,M.Si dan Desi Aryani, S.P.,M.Si

(Staf Pengajar Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Unsri)

*Email : mhennymalini@yahoo.com*

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk Mengidentifikasi dan mengkaji sistem kontrak pertanian dan tata niaga kelapa sawit dengan pengelolaan pasca RSPO dan yang belum memiliki sertifikat RSPO Mengkaji peluang perubahan kelembagaan dalam perkebunan kelapa sawit dikedua lokasi penelitian.

Penelitian ini telah dilaksanakan di Kabupaten Musi Banyuasin Provinsi Sumatera Selatan.

Hasil Penelitian menunjukkan bahwa Bentuk kontrak pertanian yang dilakukan petani, baik pada lapisan 1 maupun pada lapisan 2 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), dan umumnya tidak menemukan masalah berarti. Dengan pedagang pengumpul, petani umumnya hanya melakukan kontrak kerjasama pemasaran, itupun hanya sebagian dari sample, karena sebagian kontrak pemasaran dilakukan dengan perusahaan inti.

Hasil estimasi model logistic regression menunjukkan bahwa peluang petani untuk memilih koperasi sebagai lembaga pemasaran akan semakin besar dengan semakin tinggi tingkat pendidikan formal petani dan apabila petani menjadi anggota koperasi.

*Kata Kunci: Kelembagaan, Pengelolaan, sertifikat RSPO dan Non RSPO, Kerjasama, Petani Plasma*

**ABSTRACT**

This study aims to identify and assess the system of contract farming and palm oil trade system with the management of post-RSPO and who do not yet have RSPO certificates Assessing the chances of institutional changes in oil palm plantations in both sites.

Research results show that the form of contract farming is conducted farmers, both in layer 1 and layer 2 with the company through a capital tie-core is a preliminary form of a loan for an initial investment of oil palm plantations and production facilities, marketing and production cooperation contract (TBS), and generally did not find any significant problems. With traders, farmers usually only do kerjasama marketing contract, and even then only a portion of the sample, because most contracts with the company's core marketing done.

Logistic regression model estimation results show that the opportunities for farmers to choose the cooperative as marketing agencies will be even greater with higher levels of formal education of farmers and if farmers become cooperative members.

*Keywords : Institutional, management, certificate RSPO and do not RSPO, cooperative, Plasma farmers*

## **I. PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Provinsi Sumatera Selatan, menjadikan kelapa sawit sebagai salah satu komoditi perkebunan andalan daerah dikarenakan potensinya yang begitu besar. Pada tahun 2009, tercatat produksi kelapa sawit di Sumatera Selatan mencapai 1.750.967 ton dan tingkat produktivitas sebesar 3,6 ton per ha/thn (Dinas Perkebunan Provinsi Sumatera Selatan, 2009)

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. Pengelolaan kebun sawit dengan pola RSPO (*Roundtable on Sustainable Palm Oil*) 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 inheren dan produktifitas masa depannya serta tanpa menimbulkan dampak yang tidak diinginkan terhadap lingkungan biologi, fisik dan sosial.

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.

## B. Rumusan Masalah

1. Mengidentifikasi dan mengkaji sistem kontrak pertanian dan tata niaga kelapa sawit dengan pengelolaan pasca RSPO dan yang belum memiliki sertifikat RSPO
2. Mengkaji peluang perubahan kelembagaan dalam perkebunan kelapa sawit di dua lokasi penelitian.

## II. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini telah dilaksanakan di Kabupaten Musi Banyuasin Provinsi Sumatera Selatan. Penelitian ini berupa penelitian deskriptif.

Pengambilan sampel pada penelitian ini secara probabilitas dengan menggunakan Penarikan Sampel Gugus Sederhana (*Simple Cluster Sampling*). Untuk itu, populasi dibagi ke dalam kelompok pola pengelolaan sebagai gugus-gugus atau *cluster* sesuai dengan fokus penelitian.

Data yang dikumpulkan meliputi data primer dan data sekunder. Data tersebut kemudian diolah secara kuantitatif menggunakan perhitungan matematis dan metode statistik yang kemudian dilanjutkan dengan analisis deskriptif, yaitu dengan memaparkan hasil yang didapat dalam bentuk uraian yang sistematis.

Analisis deskriptif digunakan untuk mengkaji parameter kualitatif yang terkait dengan sistem kelembagaan dalam perkebunan kelapa sawit rakyat dan sistem kontrak pertanian (*contractual arrangement*). Analisis kuantitatif untuk mengkaji parameter terukur pada masing-masing lapisan untuk selanjutnya dikomparasikan, menggunakan alat analisa sebagai berikut :

1. Analisis penentuan opsi kelembagaan tata niaga (Hobb, 1997)

Dengan *logistic regression model* dapat diduga peluang masing-masing lembaga sebagai opsi petani dalam pemasaran yang terkait dengan karakteristik petani dan usaha taninya. Bentuk persamaan model logit tersebut dapat dituliskan :

$$\text{Log}\left(\frac{P_1}{P_2}\right) = a_{12} + a_{12}UM_i + a_{12}PF_i + a_{12}PI_i + a_{12}KG_i + a_{12}IN_i + a_{12}PU_i + a_{12}LL_i + a_{12}PH_i + a_{12}JR + a_{12}DK_i + a_{12}DI_i + a_{12}DT_i + e_i$$

Upaya mereduksi variabel bebas dan menghilangkan gejala multikolinearitas maka terlebih dahulu dilakukan analisis komponen utama (*principle component analysis*).

## 2. Analisis *game theory* (Anwar, 2002)

Untuk menganalisis bentuk alternatif permodalan dan pemasaran dalam sistem kontrak pertanian yang mengarah pada manfaat optimal digunakan model *game theory*, yang merupakan studi yang terkait dengan interaksi antara para pengambil keputusan (*decision makers*), yaitu petani dengan pedagang pengumpul. Khususnya menyangkut persoalan dinamika perubahan kelembagaan (*institutional changes*). Dalam bentuk matrik konsekuensi pahala (*payoff*) dan model permainan (*game modelling*) interaksi ini beserta masing-masing strateginya.

3. Analisis pendugaan peluang perubahan kelembagaan dengan metode Delphi (Anwar, 2004).

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Kajian Sistem Kontrak Pertanian dan Tata Niaga Kelapa Sawit

Kontrak pertanian yang dilakukan petani, baik pada lapisan 1 maupun pada lapisan 2 dengan perusahaan ini 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 sample, karena sebagian kontrak pemasaran dilakukan dengan perusahaan inti.

Bentuk kontrak pertanian antara Lapisan I dengan perusahaan inti berkaitan dengan kegiatan kemitraan yang terjalin selama ini, dalam hal ini petani menyatakan tidak menemukan masalah berarti. PT Hindoli selaku perusahaan inti telah menjalankan fungsinya sebagai mitra dengan baik. Tidak ada perubahan yang berarti sebelum konversi atau setelah konversi dilakukan. Pertemuan rutin dan penyuluhan tetap rutin dijalankan. Bahkan saat ini PT Hindoli telah membantu KUD yang bernaung di bawah mereka untuk mendapatkan sertifikat RSPO sebagaimana yang telah diterima oleh perusahaan inti, dan PT Hindoli pun telah menerapkan pembagian insentif atas keuntungan perusahaan pada plasma

dan KUD masing-masing sebesar 4% dan 0,5% dari setiap nilai penjualan yang dilakukan petani melalui KUD. Adapun bentuk hubungan kemitraan yang kini dijalankan secara ringkas tersaji pada Tabel 3.

Tabel 3. Bentuk Kontrak Kemitraan antara Inti, Plasma dan KUD pada Lapisan I

No	Uraian	Bentuk Kegiatan Kemitraan yang Dijalankan
1	PT Hindoli (Perusahaan Inti)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menerima penjualan hasil TBS plasma dengan harga yang ditetapkan pemerintah</li> <li>- Memberikan penyuluhan dan pendampingan secara rutin kepada petani setiap bulan</li> <li>- Melakukan pertemuan intensif kepada pengurus KUD/keompok untuk memotivasi dan membuka wawasan berfikir</li> <li>- Menempatkan team lapangan (tenaga pendamping) pada wilayah binaan KUD yang secara rutin mengunjungi petani untuk melihat secara langsung kondisi dan permasalahan petani plasma</li> <li>- Melakukan komunikasi secara langsung, terbuka dan kekeluargaan</li> <li>- Memberikan fee sebesar 4% kepada petani dan 0,5% kepada KUD dari setiap nilai penjualan petani sesuai dengan peraturan pemerintah yang berkaitan dengan sharing keuntungan</li> <li>- Mendampingi dan membina KUD dalam melaksanakan tugasnya mengkoordinir petani plasma</li> </ul>
2	KUD	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengikuti pertemuan rutin dengan perusahaan inti dan plasma</li> <li>- Menyediakan saprodi bagi plasma berupa pupuk dan herbisida</li> <li>- Mengkoordinir pelaksanaan perawatan jalan, pengangkutan TBS petani, pemasaran ke pabrik CPO dan analisa daun</li> <li>- Mengelola dana fee 0,5% dari perusahaan inti untuk kebutuhan petani dan organisasi</li> <li>- Menjadi perpanjangan tangan petani dengan perusahaan inti</li> <li>- Mengelola tabungan petani untuk membeli pupuk dan herbisida</li> </ul>

3	Petani Plasma	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menjadi pemasok TBS ke pabrik CPO</li> <li>- Mengikuti pertemuan dan penyuluhan rutin yang dilaksanakan perusahaan dan KUD</li> </ul>
---	---------------	--

Adapun keuntungan mendapatkan sertifikasi RSPO bagi petani plasma adalah :

- Reputasi *good image*
- Bukti komitmen pembangunan kebun plasma berkelanjutan, tidak hanya satu siklus, terus berlanjut ke tahap peremajaan berikutnya
- Bukti kepatuhan terhadap persyaratan hukum yang berlaku
- Sistem dokumentasi/arsip informasi lebih rapi, sistematis dan transparan bagi stakeholder
- Tersedia rencana bisnis jangka pendek dan jangka panjang
- Penerapan praktek terbaik bidang agronomi
- Komitmen terhadap perbaikan berkelanjutan
- Memuaskan pelanggan
- Berpotensi menambah *income* petani

Pada lapisan II (belum bersertifikat RSPO), bentuk kontrak pertanian yang dilakukan Lapisan II dengan perusahaan inti sejak dilakukan kemitraan antara plasma dan inti adalah semua kebutuhan usahatani sawit petani dikelola oleh KUD yang merupakan perpanjangan tangan perusahaan inti, seperti kebutuhan pupuk dan herbisida. Untuk membayar penyediaan kebutuhan tersebut, petani melakukan pembayaran dengan cara mencicil, namun harga saproksi yang disediakan tersebut menurut persepsi petani berada di atas harga pasar. Selain mengelola penyediaan saproksi, KUD juga bertugas membantu pemasaran TBS petani ke pabrik inti. Untuk jasanya tersebut, KUD mendapat fee sebesar 0,5% dari nilai penjualan TBS petani. Namun sayangnya, peran KUD tersebut dilakukan dengan manajemen yang kurang profesional dan cenderung kurang mendapat pengawasan dari perusahaan inti, sehingga sejak tahun 2004 peran KUD mulai berjalan tersendat. Hal ini sebagai akibat dari pengelolaan manajemen fee yang kurang baik, sehingga penggunaan dana fee yang seharusnya untuk operasional KUD dan sarana pendukung petani sesuai kesepakatan tidak berjalan dengan sebagaimana mestinya. Kondisi ini terlihat dari tidak mampunya

KUD membantu mengelola dana petani untuk perbaikan jalan, dimana jalan kebun semakin hari terlihat semakin rusak, dan perusahaan intipun terlihat kurang memperhatikan kondisi ini secara langsung. Dengan tidak berfungsinya KUD, maka koordinasi di tingkat petani berkaitan dengan pengadaan sarana produksi dan pemasaran TBS juga tidak berjalan dengan baik. Petani tidak mampu membawa TBSnya langsung ke pabrik karena tidak memiliki mobil angkutan ditambah lagi jalan poros untuk mengangkut TBS dalam kondisi rusak dan petani tidak memiliki kemampuan dari sisi dana untuk perbaikan. Dengan kondisi demikian, maka petani terpaksa menjual TBSnya kepada tengkulak dengan harga yang tentu saja di bawah harga pabrik (selisih lebih rendah Rp.200,- dibandingkan harga pabrik). Petani terpaksa menerima kondisi ini dikarenakan hanya tengkulak yang bersedia mengangkut TBS petani dari kebun dengan cara memperbaiki jalan seadanya agar dapat dilalui truk-truk pengangkut TBS.

**B. Peluang perubahan kelembagaan dalam perkebunan kelapa sawit dikedua lokasi penelitian.**

Dari sisi lembaga pemasaran, meskipun petani telah terikat sistem pemasaran melalui KUD ke perusahaan inti, namun dalam pelaksanaannya tetap saja petani dihadapkan pada dua pilihan lembaga pemasaran, yaitu pedagang pengumpul dan koperasi, apalagi pada petani-petani yang berstatus telah melunasi hutanya dengan perusahaan inti, sehingga terkadang kurang memiliki ikatan lagi dengan perusahaan inti. Hal inilah yang menyebabkan mereka merasa memiliki dua pilihan lembaga pemasaran. Dengan analisis komponen utama, karakteristik petani yang paling dominan mempengaruhi opsinya terekstraksi dalam dua faktor, yaitu Faktor 1 terdiri dari pendapatan, luas lahan, dan jumlah pohon kelapa sawit yang petani tanam, sedangkan Faktor 2 adalah pendidikan formal dan status keanggotaan petani dalam koperasi. Pengaruh kedua faktor ekstraktif terhadap alternatif opsi kelembagaan tata niaga, baik model maupun parsial dapat dilihat dari *model logistic regression* yang tersaji pada Tabel 4.

Tabel 4. Nilai Dugaan Koefisien Fungsi Logit untuk Opsi kelembagaan Pemasaran TBS Petani

Uraian	Konstanta	Faktor 1	Faktor 2
--------	-----------	----------	----------

Estimasi	0,842	-0,452	2,429
Standar Error	0,391	0,422	0,653
T	2,181	-1,088	3,871
p-level	0,033	0,281	0,0037

$$\text{Chi}^2(2) = 33.704$$

Model logistik pada Tabel 14 menunjukkan bahwa nilai  $\text{Chi}^2(2)$  adalah  $33.704 > \text{Chi}^2(2)$  tabel (5.991), sehingga dapat dinyatakan bahwa pada tingkat kepercayaan 95%, secara agregat, model berpengaruh nyata terhadap peluang memilih kelembagaan tata niaga kelapa sawit. Secara parsial terlihat bahwa hanya Faktor 2 yang secara nyata berpengaruh dalam opsi petani, seperti ditunjukkan oleh nilai *p-level* lebih kecil dari 0.05 atau nilai t hitung (3.78) lebih besar dari t-tabel 2 (2.00).

Berdasarkan hasil estimasi model *logistic regression* ini dapat diinterpretasikan bahwa peluang petani untuk memilih koperasi sebagai lembaga - pemasaran akan semakin besar dengan semakin tinggi tingkat pendidikan formal petani dan apabila petani menjadi anggota koperasi. Analisa *game theory*: formula strategi permodalan dan pemasaran Berdasarkan hasil analisis *game theory* diketahui bahwa strategi optimum (pareto optimal) bagi kedua pihak dieapai pada saat petani kelapa sawit menerapkan Strategi 1 dan bagi pedagang pengumpul menerapkan Strategi 2, dengan *payoff* sebesar 866 193. Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa strategi petani memasarkan hasil TBS-nya ke pedagang pengumpul. dan strategi pedagang pengumpul tidak memberikan kredit modal kepada petani adalah strategi yang optimal. Bagi petani. pemasaran melalui pedagang pengumpul akan optimum karena kemudahan transaksi. Dari sisi permodalan. strategi optimum bagi pedagang pengumpul adalah dengan tidak memberikan pinjaman kepada petani. Meskipun di satu sisi kurang menjamin pemenuhan *capacity*. strategi ini menjadi optimum karena berhubungan dengan kemungkinan terjadinya *moral hazard* dan kegagalan panen. Sebaliknya bagi petani, tidak mengikatkan diri dalam kontrak dengan pedagang pengumpul merupakan strategi optimum.

Fenomena ini menggambarkan bahwa kontrak kredit akan memberikan kerugian bagi petani. Dalam hal ini penyebabnya adalah ketidakseimbangan



dalam kekuatan tawar-menawar (*unequal bargaining power*) dalam pengaturan kontrak, dengan petani umumnya berada dalam posisi tawar yang lemah.

Analisis pendugaan peluang perubahan kelembagaan dengan metode Delphi Konsensus mengenai aspek perubahan kelembagaan perkebunan kelapa sawit rakyat di kedua lokasi didasarkan hasil FGD bidang perkebunan kelapa sawit di wilayah ini, memberikan hasil bahwa kemungkinan aspek perubahan kelembagaan yang dianggap penting adalah empat aspek perubahan kelembagaan. Keempat aspek tersebut sekaligus berdasarkan derajat kepentingan perubahan kelembagaan (diukur dari nilai agregasi skor pembobotan dengan menggunakan OWA (*orderer weighted averaging*) secara berurutan adalah:

- (1) aspek mantaat dan dampak perkebunan kelapa sawit,
- (2) aspek kebijakan pemerintah dalam bidang perkebunan kelapa sawit,
- (3) sistem kontrak pertanian (aspek kemitraan usaha), dan
- (4) aspek karakteristik petani dan usaha kelapa sawit.

Hasil evaluasi dengan metode Delphi mengidentifikasi bahwa pendapat relatif konvergen pada pengulangan ketiga, dimana keempat kriteria tersebut memiliki sub-kriteria dengan nilai tinggi (penting) untuk dilakukan perubahan. Terkait dengan peluang (*probability*) perubahan kelembagaan yang merupakan konvergensi dan variasi opini para peserta FGD, diperlukan penyertaan suatu tingkatan nilai dalam skala peluang untuk mencapai masing-masing tingkatan (Anwar, 2004a). Dalam penelitian ini digunakan empat tingkatan nilai, yaitu (1) rendah 0-25%, (2) medium 26-50%, (3) tinggi 51-75%, dan (4) sangat tinggi 75-100%. Secara umum, nilai peluang perubahan kelembagaan perkebunan kelapa sawit di kedua lokasi adalah "tinggi" (0.57). Berdasarkan konvergensi opini dari masing-masing peserta FGD diketahui bahwa pihak yang memiliki nilai peluang paling rendah (0.33) dalam menyikapi adanya perubahan kelembagaan adalah perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa bagi pihak perusahaan keadaan saat ini sudah memberi keuntungan yang besar sehingga perubahan kelembagaan dapat mengancam ekstensinya.

## V. KESIMPULAN

### A. Kesimpulan

1. Bentuk kontrak pertanian yang dilakukan petani, baik pada lapisan 1 maupun pada lapisan 2 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), dan umumnya tidak menemukan masalah berarti. Dengan pedagang pengumpul, petani umumnya hanya melakukan kontrak kerjasarna pemasaran, itupun hanya sebagian dari sample, karena sebagian kontrak pemasaran dilakukan dengan perusahaan inti.
2. Hasil estimasi model *logistic regression* menunjukkan bahwa peluang petani untuk memilih koperasi sebagai lembaga pemasaran akan semakin besar dengan semakin tinggi tingkat pendidikan formal petani dan apabila petani menjadi anggota koperasi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anoraga, P. dan D. Sudantoko. 2002. Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil. PT Rineka Cipta. Jakarta.
- Amiruddin. 2005. Analisis Perbandingan Kinerja Koperasi Unit Desa Pola Kebun Sawit Rakyat dan Perkebunan Inti Rakyat dan Hubungannya dengan Pendapatan Petani Kelapa Sawit di Kabupaten Ogan Komering Ilir. Tesis. Universitas Sriwijaya. (Tidak Dipublikasikan).
- Dinas Perkebunan. 2007. Luas Areal dan Produksi Kelapa Sawit Sumatera Selatan.
- Dradjat, B. 2009. Menimbang Relevansi Sertifikasi RSPO. Warta Penelitian dan Pengembangan Pertanian Vol.31 No 6. Lembaga Riset Perkebunan Indonesia, Bogor.
- Fauzi, W., Satyawibawa, dan Hartono. 2002. Kelapa Sawit. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Hermanto, R. 2006. Pengembangan Kelapa Sawit di Sumsel. Media Komunikasi Forbess, edisi 01.
- Mangoensoekarjo, Soepadiyo. 2003. *Manajemen Agribisnis Kelapa Sawit*. UGM Press. Yogyakarta.

