

KELAYAKAN FINANSIAL DAN SALURAN PEMASARAN KELAPA SAWIT SEBAGAI KOMODITAS UNGGULAN DI KABUPATEN LAMPUNG TENGAH PROVINSI LAMPUNG

Feasibility Analysis and Marketing Channel of Palm Oil as Main Commodity at Lampung Tengah Regency, Lampung

M. Irfan Affandi^{1*)} dan Syafri Alfizar²⁾

^{1,2)} Fakultas Pertanian Universitas Lampung

^{*)}E-mail: irfanaffandi2006@yahoo.com

ABSTRACT. Palm oil is one of the leading commodity in Lampung province that plays a role in the regional economy and the income of farmers. The aims of this research are to find out (1) the financial feasibility and (2) marketing efficiency of palm oil. The research is conducted in Bangun Rejo and Bekri Subdistricts, Central Lampung Regency. The data is collected since April up to June 2016. . The population of palm oil farmers who have plants with the age of 5 up to 10 years in Binjaingagung 54 and Sidoluhur Villages are 118 inhabitants. Respectively the total population of oil palm farmers are 172 inhabitants. The sample in this research the oil palm farmers. The number of samples are 27 farmers out of is total population of 172 farmers. The analysis data methods used in this research are advantages, quantitative financial and marketing analyses. The results of this research show: (1) Palm oil farming in Central Lampung is financially feasible, (2) Marketing of oil palm in Central Lampung Regency are not efficient. It is showed by market structure that imperfectly compete. Market behavior of the farmers as the price taker and ratio profit margin are not equally distributed evenly spread.

Keywords: marketing efficiency, palm oil, financial feasibility

ABSTRAK. Kelapa Sawit merupakan salah satu komoditas unggulan di Provinsi Lampung yang berperan dalam perekonomian wilayah dan pendapatan petani. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) kelayakan finansial kelapa sawit ushatani perkebunan kelapa sawit rakyat, dan (2) efisiensi saluran pemasaran kelapa sawit. Penelitian dilakukan di Kecamatan Bangun Rejo dan Kecamatan Bekri di Kabupaten Lampung Tengah. Data penelitian diambil dari bulan April sampai Mei 2016. Jumlah sampel kelayakan finansial yaitu sebanyak 27 petani dari jumlah total populasi 172 petani. Sampel untuk pemasaran menggunakan Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis keuntungan, analisis finansial secara kuantitatif, dan analisis pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Secara finansial usahatani kelapa sawit di Lampung Tengah layak, dengan nilai kriteria investasi Net B/C 24,84; Gross B/C 5,61; Payback Period 6,24 tahun; NPV Rp 16,45 juta; dan IRR 47 %. (2) Pemasaran kelapa sawit di Kabupaten Lampung Tengah tidak efisien, dilihat dari struktur pasar tidak bersaing sempurna, perilaku pasar petani sebagai *price taker* dan *ratio profit margin* yang diperoleh tidak tersebar merata.

Kata Kunci : efisiensi pemasaran, kelapa sawit, kelayakan finansial

LATAR BELAKANG

Industri dan perkebunan kelapa sawit mampu memberikan pengaruh positif terhadap pertumbuhan ekonomi dan sosial secara signifikan di Indonesia. Kelapa sawit merupakan produk pertanian paling sukses kedua di Indonesia setelah padi. Kelapa sawit juga merupakan komoditas ekspor pertanian terbesar. Industri kelapa sawit menjadi sarana meraih nafkah dan perkembangan ekonomi bagi sebagian besar masyarakat di pedesaan Indonesia. Industri kelapa sawit Indonesia diperkirakan akan terus berkembang pesat. Kebutuhan minyak sawit dunia mengalami pertumbuhan pesat dalam beberapa dasawarsa terakhir dengan produksi minyak sawit saat ini diperkirakan lebih dari 45 juta ton. Indonesia merupakan salah satu produsen dan eksportir minyak sawit terbesar di dunia, dengan produksi lebih dari 18 juta ton minyak sawit per tahun (Hasan, 2015).

Menurut BPS Provinsi Lampung (2015), Provinsi Lampung memiliki luasan wilayah perkebunan kelapa sawit dengan jumlah luasan sebesar 172. 427 ha. Sentra tanaman kelapa sawit Provinsi Lampung berada di wilayah Kabupaten Mesuji dan Lampung Tengah. Lampung Tengah memiliki areal tanaman kelapa sawit terluas kedua di Provinsi Lampung yaitu dengan luasan sebesar 29. 180 ha. Kelapa Sawit merupakan salah satu komoditas unggulan Kabupaten Lampung Tengah, dilihat dari kontribusi pendapatan daerah dan penyerapan tenaga kerja.

Dalam menjalani usahatani kelapa sawit petani dihadapkan berbagai macam masalah antarlain, tanaman kelapa sawit mulai belajar berbuah di tahun keempat dan kelima, sehingga pada tahun pertama hingga tahun ketiga tanaman kelapa sawit belum menghasilkan (TBM) petani membutuhkan modal yang cukup besar untuk biaya investasi dan ditambah biaya pemeliharaan tanaman kelapa sawit, selain itu rendahnya produksi tandan buah segar (TBS) kelapa sawit yang rata - rata hanya 6,5- 7,0 ton per hektar per tahun, artinya tidak sampai satu ton per hektar nya dalam satu bulan. Kondisi demikian, disebabkan banyak faktor, mulai dari tidak menggunakan bibit unggul hingga minimnya perawatan serta lemahnya manajemen perkebunan. Persoalan produksi yang sedikit dan kualitas yang rendah ini ditambah pula dengan persoalan lain yakni harga yang diterima petani tidak memiliki *bargaining position* di pabrik-pabrik kelapa sawit. Berdasarkan uraian tersebut, maka penelitian ini bertujuan untuk mengkaji kelayakan finansial usahatani kelapa sawit dan, dan (2) efisiensi saluran pemasaran kelapa sawit di Kabupaten Lampung Tengah.

METODE

Lokasi, Data dan Sampel

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei. Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Bekri dan Kecamatan Bangun Rejo, dengan pertimbangan bahwa kedua kecamatan tersebut merupakan salah satu sentra produksi kelapa sawit di Kabupaten Lampung Tengah. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) pada Desa Binjai ngagung, Kecamatan Bekri dan Desa Sidoluhur, Kecamatan Bangun Rejo dengan pertimbangan bahwa kedua desa tersebut memiliki areal perkebunan kelapa sawit yang paling luas.

Data yang digunakan dalam penelitian ini berupa data primer dan data sekunder baik yang bersifat kualitatif maupun kuantitatif. Data primer diperoleh dari wawancara dan pengisian kuisioner kepada responden serta pengamatan secara langsung di lapang (observasi). Data sekunder diperoleh dari berbagai literatur yaitu Badan Pusat Statistik Propinsi Lampung, dan Dina Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Lampung Tengah, serta dinas atau instansi lainnya.

Populasi petani kelapa sawit yang memiliki umur tanaman 5 hingga 10 tahun di Desa Binjaingagung adalah 54 jiwa dan Desa Sidoluhur adalah 118 jiwa, sehingga didapat jumlah populasi petani kelapa sawit dari kedua desa sebanyak 172 jiwa. Sampel dalam penelitian ini terdiri dari petani kelapa sawit dengan umur tanaman 5 hingga 10 tahun. Jumlah sampel yaitu sebanyak 27 petani dari jumlah total populasi 172 petani. Jumlah sampel untuk kelayakan finansial tersebut didapatkan secara sengaja (*purposive*), karena setiap unit populasi terambil sebagai simple tidaklah sama, yaitu hanya unit populasi yang memiliki kriteria seperti yang ditetapkan oleh peneliti (Mardikanto, 2011).

Metode Analisis

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif (deskriptif) dan analisis kuantitatif (statistik). Analisis Kuantitatif digunakan untuk menganalisis tingkat keuntungan dan kelayakan secara finansial usahatani kelapa sawit, maka digunakan analisis keuntungan dan analisis finansial secara kuantitatif dengan kriteria kelayakan investasi yaitu *Gross Benefit-Cost Ratio (Gross B/C ratio)*, *Net Benefit-Cost Ratio (Net B/C Ratio)*, *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate of Return (IRR)* dan *Payback Period (PP)* dan analisis sensitivitas. Menurut Kadariah (2001), ada beberapa metode atau kriteria investasi yang dapat digunakan dalam analisis finansial, yaitu:

a. Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)

$$NetB/C = \frac{\sum_{t=0}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=0}^n \frac{C_t - B_t}{(1+i)^t}}$$

Dimana:

B_t = penerimaan (*benefit*) pada tahun ke-t

C_t = biaya (*cost*) pada tahun ke-t

n = umur ekonomis proyek (20 tahun)

i = tingkat suku bunga (9%)

t = tahun

b. Gross Benefit Cost ratio (Gross B/C)

$$GrossB/C = \frac{\sum_{t=0}^n \frac{B_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+i)^t}}$$

Dimana:

B_t = penerimaan (*benefit*) pada tahun ke-t

C_t = biaya (*cost*) pada tahun ke-t

n = umur ekonomis proyek (20 tahun)

i = tingkat suku bunga (9%)

t = tahun

Kriteria pengukuran pada analisis ini adalah:

(a). Jika $GrossB/C > 1$, maka usaha tersebut layak untuk diusahakan

(b). Jika $GrossB/C < 1$, maka usaha tersebut tidak layak untuk diusahakan

(c). Jika $GrossB/C = 1$, maka usaha tersebut dalam keadaan *break event point*

c. Net Present Value (NPV)

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{B_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+i)^t} = \sum_{t=0}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}$$

Dimana:

B_t = penerimaan (*benefit*) pada tahun ke-t

C_t = biaya (*cost*) pada tahun ke-t

n = umur ekonomis proyek (20 tahun)

i = tingkat suku bunga (9%)

t = tahun

d. Internal Rate of Return (IRR)

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} (i_2 - i_1) \dots \dots \dots (5)$$

Keterangan :

NPV_1 = *present value positif*

NPV_2 = *present value negative*

i_1 = tingkat suku bunga, jika $NPV > 0$

i_2 = tingkat suku bunga, jika $NPV < 0$

Kriteria penilaian :

(1). Jika $NPV > 0$, maka kegiatan usaha layak untuk dilaksanakan.

(2). Jika $NPV = 0$, maka kegiatan usaha dalam keadaan *break event point*

(3). Jika $NPV < 0$, maka kegiatan usaha tidak layak untuk dilaksanakan.

e. *Payback Period (PP)*

$$PP = \frac{K_o}{A_b} \times 1 \text{ tahun} \dots \dots \dots (6)$$

Keterangan:

PP = tahun pengembalian investasi

Ko = investasi awal

Ab= manfaat bersih yang diperoleh dari setiap periode

Kriteria kelayakan :

(1). Jika *PP* lebih pendek dari umur ekonomis usaha, maka layak untuk dijalankan.

(2). Jika *PP* lebih lama dari umur ekonomis usaha, tidak layak untuk dijalankan.

Analisis Efisiensi Saluran Pemasaran

Menurut Hasyim (2012) analisis yang digunakan untuk mengetahui efisiensi sistem pemasaran dalam penelitian ini adalah model S-C-P (*structure, conduct, dan performance*) atau model pendekatan organisasi pasar. Pada Keragaan pasar adalah gejala pasar yang tampak sebagai akibat dari interaksi antara struktur pasar dan perilaku pasar. Interaksi antara struktur dan perilaku pasar pada kenyataannya cenderung bersifat kompleks dan saling mempengaruhi secara dinamis.

Indikator yang digunakan untuk melihat keragaan pasar dalam penelitian ini adalah :

- a) Saluran pemasaran
Saluran pemasaran kelapa sawit di Kabupaten Lampung Tengah dianalisis secara deskriptif kualitatif terhadap semua pelaku pasar yang terlibat dalam proses arus barang mulai dari produsen hingga konsumen akhir.
- b) Pangsa produsen (*Producer share*)
Analisis *producer share* (PS) digunakan untuk mengetahui bagian harga yang diterima produsen (petani kelapa sawit) dari harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir. Semakin tinggi pangsa produsen, maka kinerja pasar semakin baik dari sisi produsen.
- c) Marjin pemasaran
Marjin pemasaran adalah perbedaan harga pada tingkat produsen (Pf) dengan harga di tingkat konsumen (Pr) yang terdiri dari keuntungan dan biaya.
- d) Ratio Profit Margin (RPM)
Penyebaran marjin pemasaran dapat dilihat berdasarkan presentase keuntungan terhadap biaya pemasaran (*Ratio Profit Margin*) pada masing-masing lembaga pemasaran.
- e) Elastisitas transmisi harga.
Elastisitas transmisi harga menggambarkan sejauh mana dampak dari perubahan harga suatu barang di suatu tempat/tingkatan terhadap perubahan harga barang di tempat lain. Transmisi harga diukur melalui regresi sederhana diantara dua harga pada dua tingkat pasar yang selanjutnya dihitung elastisitasnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Sebagian besar petani kelapa sawit tersebar pada kategori umur 26-40 tahun dengan persentase 55,6 persen. Tingkat pendidikan mayoritas petani adalah Sekolah Menengah Pertama (SMP) dengan persentase 48 persen. Sebanyak 81, 5 persen dari jumlah petani memiliki luas lahan 0, 01 – 1, 00 ha dengan rata – rata luas lahan 0,89 ha. Mayoritas petani hanya bekerja sebagai petani sebanyak 22 orang dan 5 orang mempunyai pekerjaan sampingan dan memiliki jumlah tanggungan keluarga sebanyak 3 orang dengan persentase 44, 4 persen.

Biaya Usahatani Kelapa sawit

Biaya usahatani merupakan pengeluaran yang dilakukan oleh petani dalam mengelola usaha atauseresdaya yang dimilikinya untuk mendapatkanhasil produksi yang maksimal. Biaya usahatani dibagi menjadi dua yaitu biaya investasi dan biaya produksi. Biaya investasi adalah seluruh biaya yang dikeluarkan ketika tanaman belum dapat menghasilkan. Biaya investasi meliputi biaya pembelian bibit, saprodi, dan biaya tenaga kerja yang digunakan untuk pembuatan lubang tanam, dan penanaman. Biaya bibit kelapa sawit adalah Rp 2.784.708,34 per hektar. Petani kelapa sawit di Kabupaten Lampung Tengah menggunakan 148 batang bibit per hektar, dengan jarak tanam 9x9 m. Biaya pupuk untuk tanaman kelapa sawit pada masa TBM adalah Rp 818.829,14 per hektar per tahun.

Usahatani kelapa sawit di Kabupaten Lampung Tengah menggunakan tenaga kerja dalam keluarga dan tenaga kerja luar keluarga. Tingkat upah tenaga kerja laki-laki dan perempuan per hari di daerah penelitian adalah sama, yaitu Rp 40.000,00. Tenaga kerja yang digunakan pada masa TBM adalah untuk persiapan lahan dan penanaman kelapa sawit. Biaya tenaga kerja usahatani kelapa sawit pada masa TBM adalah Rp 615.600,00 per hektar per tahun. Biaya produksi yang dikeluarkan oleh petani terdiri dari biaya pupuk, biaya peralatan, biaya tenaga kerja untuk penyiangan, pemupukan dan pemanenan. Biaya tersebut rutin dikeluarkan dengan tujuan untuk meningkatkan produksi dan produktivitas tanaman guna meningkatkan pendapatan yang diperoleh petani. Jenis pupuk yang digunakan adalah pupuk kandang, Urea, SP36 dan NPK. Biaya pestisida untuk usahatani kelapa sawit adalah sebesar Rp 176.205,00 per hektar per tahun. Jenis pestisida yang digunakan adalah Gramaxone dan Round Up.

Biaya peralatan meliputi pembelian cangkul (rata-rata harga Rp 52.037,00 dengan umur ekonomis empat tahun), sabit (rata-rata harga Rp 29.815,00 dengan umur ekonomis empat tahun), tangki semprot (rata-rata harga Rp 108.889,00 dengan umur ekonomis lima tahun), kapak (rata-rata harga Rp 38.913,00 dengan umur ekonomis empat tahun), enggrek (rata-rata harga Rp 200.000,00 dengan umur ekonomis delapan tahun) dan rojong (rata-rata harga Rp 85.000,00 dengan umur ekonomis lima tahun) dengan total biaya alat pertanian sebesar Rp 514.654,00. Biaya alat pertanian dikeluarkan secara tunai pada saat pembelian dan dimasukkan sebagai biaya penggantian pada setiap pembelian. Waktu pembelian kembali alat pertanian adalah saat umur ekonomis alat habis. Total biaya usahatani kelapa sawit dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Biaya total usahatani kelapa sawit

Tahun ke-	Biaya investasi (Rp)	Biaya produksi (Rp)	Total biaya (Rp)
1	4.219.137,48	-	4.219.137,48
2	-	1.310.634,14	1.310.634,14
3	-	1.310.634,14	1.310.634,14
4	-	1.310.634,14	1.310.634,14
5	-	1.513.251,14	1.513.251,14
6	-	1.504.523,14	1.504.523,14
7	-	1.310.634,14	1.310.634,14
8	-	1.310.634,14	1.310.634,14
9	-	1.713.251,14	1.713.251,14
10	-	1.310.634,14	1.310.634,14
11	-	1.504.523,14	1.504.523,14
12	-	1.310.634,14	1.310.634,14
13	-	1.513.251,14	1.513.251,14
14	-	1.310.634,14	1.310.634,14
15	-	1.310.634,14	1.310.634,14
16	-	620.494,00	620.494,00
17	-	629.222,00	629.222,00
18	-	426.605,00	426.605,00
19	-	426.605,00	426.605,00
20	-	426.605,00	426.605,00

Penerimaan

Berdasarkan luas lahan petani responden berada pada kisaran 0,01- 1,00 ha. Usahatani kelapa sawit yang dijalankan di Kabupaten Lampung Tengah termasuk dalam skala usaha kecil. Tanaman kelapa sawit mulai menghasilkan pada umur 5 tahun. Produksi tanaman kelapa sawit dari tahun ke-1 hingga tahun ke-20 dapat dilihat pada Tabel 2. Hasil perhitungan usahatani yang diperoleh melalui penelitian yang dilakukan dan sesuai dengan keadaan di lapangan.

Tabel 2. Jumlah produksi dan penerimaan usahatani kelapa sawit

Tahun ke-	Jumlah produksi (ton/ha/thn)	Harga (Rp)	Total penerimaan (Rp)
1	0	-	-
2	0	-	-
3	0	-	-
4	0	-	-
5	6.517,08	1550	10.101.474,00
6	7.287,78	1550	11.296.059,00
7	7.510,00	1550	11.640.500,00
8	8.565,00	1550	13.275.750,00
9	11.151,23	1550	17.284.406,50
10	7.716,94	1550	11.961.257,00
11	10.520,74	1550	16.307.147,00
12	11.002,20	1550	17.053.410,00
13	11.357,20	1550	17.603.660,00
14	11.578,04	1550	17.945.962,00
15	11.664,72	1550	18.080.316,00
16	11.617,24	1550	18.006.722,00
17	11.435,60	1550	17.725.180,00
18	11.119,80	1550	17.235.690,00
19	10.669,84	1550	16.538.252,00
20	10.085,72	1550	15.632.866,00

Tabel 3. Kriteria finansial usahatani kelapa sawit di Kabupaten Lampung Tengah

Kriteria	Nilai	Keterangan
Net B/C	24,84	Layak
Gross B/C	5,61	Layak
PP	6,24	Layak
NPV (Rp)	167.455.232,56	Layak
IRR (%)	47%	Layak

Penelitian ini sejalan dengan penelitian Pasaribu, Hasanudin, dan Nurmayasari (2013) yang juga meneliti tentang usahatani kelapa sawit di Kecamatan Bangun Rejo..

Analisis Finansial Kelapa Sawit

Analisis finansial adalah analisis kelayakan yang melihat dari sudut pandang petani sebagai pemilik. Analisis Finansial merupakan analisis yang membandingkan antara biaya dan manfaat untuk menentukan apakah suatu proyek akan menguntungkan selama umur proyek, dinyatakan dalam nilai sekarang untuk mengetahui kriteria kelayakan atau keuntungan suatu proyek (Soetrisno, 2006). Hasil perhitungan analisis kelayakan finansial dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3 merupakan hasil perhitungan analisis finansial usahatani kelapa sawit dengan tingkat suku bunga 9 persen yang merupakan tingkat Suku Bunga Dasar Kredit (SBDK) KUR mikro Bank BRI. Penggunaan tingkat suku bunga tersebut didasarkan pada lokasi Bank terdekat di daerah penelitian yaitu Bank BRI, dikarenakan petani tidak meminjam modal untuk melakukan kegiatan usahatannya. Kriteria lain yang digunakan pada analisis ini ialah penggunaan *compounding factor* (*cf*) dan *discount factor* (*df*) secara kombinasi. Kombinasi ini dilakukan agar hasil perhitungan tidak hanya mengevaluasi usahatani, namun juga melihat prospek usahatani ke depan.

Berdasarkan Tabel 3 dapat dikatakan usahatani kelapa sawit layak diusahakan karena memiliki nilai *Net B/C* sebesar 24,84 artinya usaha layak dijalankan dikarenakan lebih dari 1. Nilai *Gross B/C* yang diperoleh sebesar 5,61 artinya usaha layak dijalankan karena lebih dari 1. Menurut kriteria NPV yang diperoleh adalah sebesar Rp 167.455.232,56 artinya usaha layak dijalankan karena lebih dari 0.

Berdasarkan kriteria IRR didapatkan nilai 47 persen, nilai IRR lebih tinggi dibandingkan dengan tingkat suku bunga bank sebesar 9 persen. Waktu pengembalian modal (PP) pada usahatani kelapa sawit dicapai pada tahun keenam, ini berarti waktu pengembalian modal lebih cepat dibandingkan umur ekonomis usaha, maka usahatani layak untuk dijalankan. Penelitian sejenis yang di gunakan sebagai pembandingan pada penelitian ini adalah Putri, Darus, dan Sihombing (2013) yang meneliti tentang kelayakan finansial kelapa sawit rakyat di Provinsi Riau.

Efisiensi Pemasaran Kelapa Sawit

Karakteristik lembaga pemasaran

Setiap lembaga pemasaran atau pelaku pemasaran yang terlibat, masing - masing memiliki fungsi pemasaran yang bertujuan agar proses pemasaran kelapa sawit lancar. Fungsi pemasaran meliputi fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas. Fungsi pertukaran terdiri atas fungsi penjualan dan pembelian. Fungsi fisik terdiri atas fungsi pengemasan, fungsi pengangkutan, dan fungsi penyimpanan. Fungsi fasilitas meliputi fungsi standarisasi/grading, fungsi pembiayaan, fungsi penanggungan resiko, dan fungsi informasi pasar.

Petani pada umumnya melakukan fungsi pertukaran yaitu fungsi penjualan. Petani memiliki kebebasan dalam memilih ke pedagang mana ia akan menjual kelapa sawit, kecuali petani yang sebagian modalnya ditanggung oleh pedagang perantara yang bersangkutan. Pedagang pengumpul merupakan pedagang yang melakukan pembelian langsung dari petani produsen di wilayah desa dan pedagang pengumpul bertempat tinggal di desa tersebut. Konsumen akhir adalah Perusahaan yang berada di Kabupaten Lampung Tengah yaitu PT. Kalirejo Indah Lestari dan PTPN VII Bekri

Organisasi Pasar

Organisasi pasar merupakan istilah umum yang mencakup seluruh aspek suatu sistem pemasaran tertentu (Hasyim, 2012). Organisasi pasar dapat dilihat dari struktur pasar, perilaku pasar, dan keragaan pasar pada tingkat pasar yang dilalui dalam kegiatan pemasaran kelapa sawit, mulai dari petani sebagai produsen sampai konsumen akhir.

1. Struktur pasar kelapa sawit di daerah penelitian dapat diidentifikasi dengan melihat jumlah lembaga pemasaran yang terlibat, kebebasan keluar-masuk pasar, jenis dan keadaan kelapa sawit di Kabupaten Lampung Tengah yang diperjualbelikan, penentuan harga serta sumber informasinya.
2. Jumlah Penjual dan Pembeli serta Mudah Tidaknya Keluar Masuk Pasar. Lembaga yang terlibat dalam saluran pemasaran kelapa sawit di Kabupaten Lampung Tengah diawali dari terdapat 2 lembaga pemasaran dalam saluran pemasaran kelapa sawit di Kabupaten Lampung Tengah.
3. Jenis dan Keadaan Sawit di Lampung Tengah. Tandannya buah sega kelapa sawit di Lampung Tengah yang berukuran relatif sedang memiliki berat 4- 6,5 kg per tandannya bentuk buah agak lonjong serta bagian ujung lebih kecil dibandingkan dengan pangkal, warna buah masak kuning kemerahan, serta kandungan air sedikit banyak.
4. Sumber Informasi. Informasi pasar diperlukan oleh produsen dan semua pihak yang terlibat dalam pemasaran hasil-hasil pertanian tentang kondisi pasar, lokasi, jenis, mutu, waktu dan harga pasar.

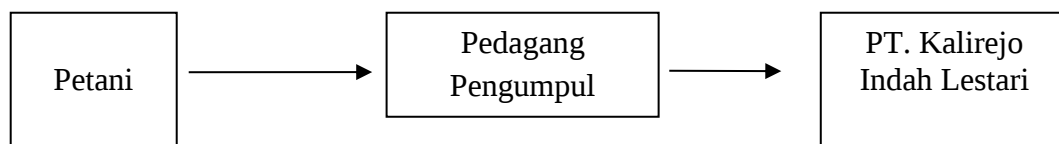
Struktur pasar yang terjadi di tingkat pedagang pengumpul adalah monopsoni, karena jumlah pengumpul yang hanya beberapa, dan jumlah konsumen akhir (perusahaan) yang sedikit, pedagang pengumpul juga dapat mempengaruhi harga walaupun hanya sedikit. Informasi mengenai harga yang terjadi di pengumpul didapat dari perusahaan atau pabrik dan dari pengumpul lainnya.

Perilaku pasar dapat diketahui dengan melakukan pengamatan terhadap perilaku lembaga pemasaran yaitu praktek pembelian dan penjualan. Kemudian proses penentuan dan pembentukan harga, pembayaran serta kerjasama diantara berbagai lembaga tataniaga. Masing-masing bagian tersebut akan diuraikan sebagai berikut.

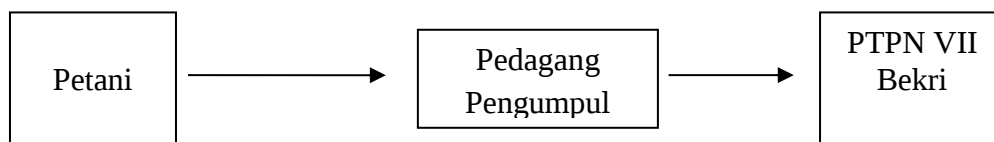
(1). Saluran Pemasaran

Keragaan pasar dapat ditentukan oleh struktur pasar dan perilaku pasar. Hal ini dapat diukur melalui peubah harga, biaya, margin tataniaga dan jumlah komoditas yang diperdagangkan. Keragaan pasar juga dapat diidentifikasi melalui penggunaan teknologi dalam pemasaran, efisiensi penggunaan sumberdaya dan penghematan pembiayaan sehingga mencapai keuntungan maksimum. Indikator yang digunakan untuk menganalisis keragaan pasar adalah saluran pemasaran, *producer share*, marjin pemasaran, dan *ratio profit margin*.

Hasil panen kelapa sawit di Kabupaten Lampung Tengah dipasarkan ke beberapa lembaga pemasaran seperti pedagang pengumpul dan konsumen langsung (perusahaan). Berdasarkan hasil penelitian, terdapat 1 pola saluran pemasaran kelapa sawit di Kabupaten Lampung Tengah baik di Kecamatan Bangun rejo maupun Kecamatan Bekri dan melibatkan beberapa lembaga pemasaran. Perbedaan dari saluran pemasaran pada kedua usahatani kelapa sawit ini adalah jumlah pedagang pengumpul yang terlibat. Gambar 1 dan Gambar 2 menunjukkan rantai pemasaran pada kedua kecamatan di Kabupaten Lampung Tengah.



Gambar 1. Saluran pemasaran tandan buah segar kelapa sawit pada Kecamatan Bangunrejo, tahun 2016



Gambar 2. Saluran pemasaran tandan buah segar kelapa sawit pada Kecamatan Bekri, tahun 2016

(2). Pangsa Produsen (*Producer Share*)

Pangsa produsen merupakan bagian dari harga yang dibayarkan konsumen yang dapat dinikmati oleh produsen. Tataniaga dapat dikatakan semakin efisien jika semakin tinggi bagian harga yang diterima petani. Harga tandanbuahsegarkelapasawit yang diterima oleh petani pada setiap saluran sama. Hal ini menyebabkan besar kecilnya pangsa produsen pada masing-masing saluran jugamemilikinilai yang sama yang dapat dilihat pada Tabel 4

Tabel 4. Presentase pangsa produsen pada setiap saluran pemasaran kelapa sawit di lokasi penelitian, tahun 2016

Keterangan	Pf (Rp)	Pr (Rp)	PangsaProdusen
Saluran 1 (BangunRejo)	1.550,00	1.560,00	99,36
Saluran 1 (Bekri)	1.550,00	1.560,00	99,36

(3). Marjin Pemasaran

Marjin pemasaran adalah perbedaan harga-harga pada berbagai tingkat sistem tataniaga atau dengan kata lain margin tataniaga adalah perbedaan harga di tingkat lembaga tataniaga dalam sistem tataniaga. Biaya-biaya yang dikeluarkan lembaga tataniaga dalam proses penyaluran suatu komoditi tergantung dari fungsi-fungsi tataniaga yang dilakukan. Perbedaan fungsi yang dilakukan setiap lembaga tataniaga menyebabkan perbedaan harga jual dari lembaga yang satu dengan lembaga yang lain sampai konsumen akhir. Komponen biaya pemasaran tandanbuahsegarkelapasawit terdiri dari harga beli, biaya tenaga kerja, biaya pengangkutan, biaya penyusutan, dan lain-lain. Semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat maka akan semakin memperbesar marjin tataniaga. Hal ini akan menjadi beban bagi

konsumen dan mengurangi bagian yang diterima oleh produsen dalam hal ini adalah petani. Terdapat satu pola pemasaran kelapa sawit yang akan dikaji di dua kecamatan, yaitu:

1. Saluran 1(KecamatanBangunRejo). Biaya yang dikeluarkan oleh petani pada saluran 1 adalah biaya pengangkutan sebesar Rp 85,77/kg, biaya tenaga kerja sebesar Rp 75,05/kg dan biaya penyusutan sebesar 111,79 dengan total biaya sebesar Rp 272,61/kg. Petani menjual langsung tandan buah segar kelapa sawit kepada perusahaan (konsumen akhir) dengan harga sebesar Rp 1.560 kg atau 99,36% dari harga petani.
2. Saluran 1(KecamatanBekri). Biaya yang dikeluarkan oleh petani pada saluran 1 adalah biaya pengangkutan sebesar Rp 86,55/kg, biaya tenaga kerja sebesar Rp 75,73/kg dan biaya penyusutan sebesar 126,90 dengan total biaya sebesar Rp 289,181/kg. Petani menjual langsung tandan buah segar kelapa sawit kepada perusahaan (konsumen akhir) dengan harga sebesar Rp 1.560 kg atau 99,36% dari harga petani.

(4). Rasio Keuntungan terhadap Biaya

Indikator lain untuk menentukan efisiensi tataniaga suatu komoditas adalah dengan menghitung rasio keuntungan terhadap biaya. Rasio keuntungan terhadap biaya digunakan untuk mengetahui penyebaran rasio keuntungan terhadap biaya yang diperoleh pada masing-masing lembaga pemasaran yang terlibat dalam setiap saluran pemasaran. Rasio keuntungan terhadap biaya pada tandan buah segar kelapa sawit di Kabupaten Lampung Tengah dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Rasio keuntungan terhadap biaya saluran pemasaran kelapa sawit di Kabupaten Lampung Tengah, tahun 2016

No	Saluran Pemasaran	Marjin Keuntungan (π)	Biaya (c)	RPM (π/c)
1	Saluran 1(BangunRejo)	1.287,39	272,61	4,72
2	Saluran 2 (Bekri)	1.270,82	289,18	4,39

(5). Elastisitas Transmisi Harga

Elastisitas transmisi harga adalah rasio perubahan relatif harga kelapa sawit di tingkat petani dengan perubahan relatif harga kelapa sawit di tingkat konsumen akhir. Harga rata-rata tandan buah segar kelapa sawit pada Mei 2015 sampai dengan April 2016 di tingkat produsen dan konsumen akhir diperoleh dari PTPN VII Unit Bekri, Kabupaten Lampung Tengah secara berturut-turut adalah Rp 1.355 dan Rp 1.365. Dari hasil perhitungan diperoleh nilai elastisitas transmisi harga (E_t) sebesar 0,99. Hal ini berarti $E_t > 1$, menunjukkan bahwa laju perubahan harga di tingkat konsumen akhir lebih kecil dibandingkan dengan laju perubahan harga di tingkat produsen. Keadaan ini menggambarkan pasar yang dihadapi pelaku pemasaran adalah bersaing tidak sempurna, dengan kata lain sistem pemasaran kelapa sawit di Kabupaten Lampung Tengah belum efisien.

KESIMPULAN

Usahatani kelapa sawit di Kabupaten Lampung Tengah layak diusahakan dilihat dari nilai Net B/C 24,84, Gross B/C 5,61, PP 6,24, NPV 167.455.232,56 dan IRR 47 persen. Pemasaran kelapa sawit di Kabupaten Lampung Tengah tidak efisien, dilihat dari struktur pasar tidak bersaing sempurna mengarah pada bentuk pasar oligopsoni, perilaku pasar menunjukkan tidak menghadapi kesulitan dalam memasarkan hasil panen, pembayaran dilakukan secara tunai dan *ratio profit margin* yang diperoleh tidak tersebar merata.

DAFTAR RUJUKAN

- [1] Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Lampung. 2015. Lampung Dalam Angka. Bandar Lampung.
- [2] Gittinger JP. 1993. Analisa Ekonomi Proyek Pertanian. Edisi Dua UI – Press. Jakarta.

- [3] Hasan M. 2015. Peranan Kelapa sawit bagi perekonomian bangsa. [http:// www. Investasi kelapasawit.com/peran-industri-danperkebunan-sawit-bagi-perekonomian bangsa/](http://www.investasikelapasawit.com/peran-industri-danperkebunan-sawit-bagi-perekonomian-bangsa/)[10 januari 2016].
- [4] Hasyim IA. 2012. TataniagaPertanian. Lampung :Universitas Lampung.
- [5] Kadariah. 2001. Evaluasi Proyek AnalisisEkonomi. Universitas Indonesia. Jakarta.
- [6] Mardikanto T. 2011. Metoda Penelitian dan Evaluasi Agribisnis. Surakarta.
- [7] Pasaribu AI, Hasanudin T, Nurmayasari I. 2013. Pola kemitraan dan pendapatan usahatani kelapa sawit: Kasus kemitraan usahatani kelapa sawit antara PT Perkebunan Nusantara VII unit usaha Bekri dengan petani mitra di Desa Tanjung Jaya, Kecamatan Bangun Rejo, Kabupaten Lampung Tengah. JIIA:1(4),358-367. <http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/656/643>. [19 Desember 2016].
- [8] Putri D, HMMB Darus, Sihombing L. 2013. Analisis kelayakan finansial kelapa sawit rakyat Kecamatan Bagan Sinembah Kabupaten Rokan Hilir Provinsi Riau. Jurnal:<http://download.portalgaruda.org/article.php/184367&val=4143&title>. [9September2016]
- [9] Soetriono. 2006. Daya Saing Dalam Tinjauan Analisis. Bayu Media. Malang.