

19910

by Arbi Syahrozi

Submission date: 18-Sep-2022 10:13PM (UTC-0700)

Submission ID: 1903301970

File name: Makalah_Arbi_Syahrozi.docx (124.09K)

Word count: 5376

Character count: 32858

PERAN TENGKULAK TERHADAP PEMASARAN TBS PETANI KELAPA SAWIT DI KECAMATAN JAWA MARAJA BAH JAMBI

**Arbi Syahrozi¹, Agatha Ayiek Sih Sayekti²,
Danik Nurjannah²**

¹Mahasiswa Fakultas Pertanian INSTIPER

²Dosen Fakultas Pertanian INSTIPER

Email Korespondensi : arbisyahrozi46@gmail.com

ABSTRAK

Tengkulak adalah pedagang yang berperan sebagai pengepul sekaligus pemasar yang membeli komoditas dari petani dengan harga yang cukup murah bahkan sangat jauh dibawah harga pasaran. Metode dasar dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Pengambilan sampel pada penelitian ini dilakukan di tiga desa yang ada di Kecamatan Jawa Maraja Bah-Jambi yaitu: Desa Bahalat Bayu, Desa Bah Jambi 1 dan Mariah Jambi. Kegiatan pengumpulan data dilakukan pada bulan April sampai dengan Mei 2022. Metode penentuan sampel yang digunakan dalam penelitian ini dengan menggunakan metode *snowball sampling*. Tujuan penelitian Untuk mengetahui peran tengkulak dalam pemasaran TBS Untuk mengetahui alasan petani menjual TBS ke tengkulak Untuk mengetahui kendala yang di hadapi petani dan tengkulak dalam pemasaran TBS di Kecamatan Jawa Maraja Bah jambi Peran fungsi pertukaran disimpulkan bahwa tengkulak langsung membeli TBS dari petani yang sudah memiliki ikatan kesepakatan jual beli dengan tengkulak, dengan rata-rat pembelian 800kg perhektar, Pada fungsi fisik tengkulak selalu menjemput TBS ke lahan petani dan langsung mengantar ke gudang dengan kapasitas pengangkutan 6-8 ton per trip, dengan demikian tengkulak tidak melakukan kegiatan penyimpanan TBS. Pada fungsi penyediaan informasi dan sarana prasarana tengkulak selalu memberikan informasi harga pada setiap pengangkutan dan tengkulak melakukan sortasi dengan mengklasifikasikan TBS berdasarkan tingkat kematangan dan tingkat keutuhan TBS. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dan pencatatan. Berdasarkan hasil penelitan yang telah dilakukan peran tengkulak dalam pemasaran TBS di Kecamatan Jawa Maraja Bah Jambi dibagi menjadi tiga yaitu peran atas fungsi pertukaran, fungsi fisik dan

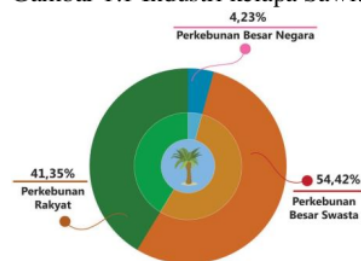
penyediaan informasi serta sarana prasarana. Alasan terbesar petani menjual TBS kepada tengkulak karena karena tidak memiliki transportasi.

Kata Kunci : Peran Tengkulak, Petani Kelapa Sawit

PENDAHULUAN

Perkebunan kelapa sawit berperan penting dalam penerimaan devisa negara dan menjadi salah satu sektor ekonomi yang menyerap banyak tenaga kerja. ³ Indonesia merupakan produsen dan pengekspor minyak kelapa sawit terbesar di dunia. Kelapa sawit merupakan penyumbang utama perekonomian Indonesia, terutama di Pulau Sumatra dan Kalimantan sebagai penghasil kelapa sawit terbesar. Kelapa sawit merupakan industri yang strategis untuk menopang perekonomian nasional. Perkebunan kelapa sawit berperan besar dalam memberikan kontribusi bagi penerimaan devisa negara, membangun perekonomian daerah dan pengurangan kemiskinan. ³ Industri kelapa sawit sangat berperan dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi daerah pinggiran, yang diharapkan dapat mengurangi tingkat kemiskinan di Indonesia. Industri kelapa sawit Indonesia mengalami perkembangan yang cukup signifikan selama 5 tahun terakhir.

Gambar 1.1 Industri kelapa Sawit



³ Perkembangan ini terlihat dari meningkatnya jumlah produksi dan ekspor kelapa sawit Indonesia. Perkembangan industri kelapa sawit juga ditandai dengan semakin luasnya areal perkebunan kelapa sawit di Indonesia. Permintaan pasar dunia terhadap kelapa sawit yang semakin meningkat, mendorong peningkatan budidaya kelapa sawit oleh petani kecil maupun perusahaan besar di Indonesia.

Wilayah Indonesia terkhusus wilayah Sumatra Utara memiliki potensi sumber daya alam yang sangat banyak. Sumber daya alam yang dimiliki Sumatra Utara ¹³ mulai dari kesuburan tanah dan wilayahnya yang sangat strategis membuat daerah ini memiliki potensi yang sangat besar untuk menghasilkan produk-produk pertanian yang memiliki keunggulan dibandingkan produksi dari daerah lain. Terkhusus pada produksi minyak kelapa sawit mentah (CPO), dan tidak hanya produksi CPO yang menjadi produk unggulan Sumatra Utara untuk melakukan kegiatan ekspor keluar negeri, namun banyak produk pertanian yang ⁵ lainnya. Selain daripada kesuburan tanah yang dimiliki daerah

Sumatra Utara namun juga dengan luas lahan yang sesuai dan juga diimbangi dengan produktivitas atau kualitas SDM nya maka pertumbuhan dari kelapa sawit akan mendukung produk CPO berkualitas dapat dihasilkan dengan kuantitas yang banyak pula. Sumatra Utara adalah daerah penyumbang CPO terbesar setelah Riau. Elanmoy, (2013).

Tabel 1.1 Luas areal kelapa sawit Sumatra Utara 2021

No	Wilayah	Luas areal (Ha)
1	Simalungun	30.257
2	Asahan	77.147
3	Langkat	47.174
4	Tapanuli Tengah	36.009
5	Tapanuli Selatan	6.586
6	Dairi	5.690
7	Karo	17.011
8	Serdang Bedagai	12.882
9	Labuhan Batu	35.460
10	Mandailing Natal	18.570
11	Toba Samosir	11.290
12	Deli Serdang	14.076
13	Sumatera Utara	312.152

Sumber: Data BPS 2021

Dapat dilihat pada tabel 1.1 yang menyatakan bahwa luas areal perkebunan kelapa sawit di pulau Sumatra khususnya di provinsi Sumatra Utara seluas 312.152 ha. dengan luas dataran Sumatra Utara 72.981 km. wilayah Sumatra Utara yang terkenal dengan perkebunannya, hingga sampai saat ini perkebunan masih menjadi primadona perekonomian di provinsi Sumatra Utara. Perkebunan yang ada di Sumatra Utara di kelolah oleh perusahaan swasta maupun negara. Selain kelapa sawit Sumatra Utara juga berperan dalam menghasilkan kakao, karet, kopi, cengkeh, kelapa, kayu manis, dan tembakau. Perkebunan terbesar yang ada di Sumatra Utara antara lain yaitu Simalungun, Asahan, Langkat, Tapanuli Tengah, Tapanuli Selatan, Dairi, Karo, Serdang Bedagai, Labuhan Batu, Mandailing Natal, Toba Samosir dan Deli Serdang. Komoditas tersebut telah di ekspor ke berbagai Negara dengan tercatat luas kebun kelapa sawit

rakyat di Sumatra Utara pada tahun 2021 seluas 312.152ha dengan produksi 7.006.986.36 ton TBS dan sekitar 800 orang petani masyarakat dari 14 Kabupaten yang ada di provinsi Sumatra Utara BPS, (2021).

Salah satu lembaga yang terlibat adalah tengkulak atau pengepul. Tengkulak adalah pedagang yang berperan sebagai pengepul sekaligus pemasar yang membeli komoditas dari petani dengan harga yang cukup murah bahkan sangat jauh dibawah harga pasaran. Tengkulak bertugas sebagai pembeli, pendistribusi sekaligus pedagang hasil pertanian dan datang langsung ke daerah-daerah penghasil untuk mengumpulkan sawit-sawit tersebut. Bahkan hasil bumi dari petani lokal tersebut dijual ke perusahaan dengan harga yang berkali lipat, biasanya petani menjual hasil pertaniannya kepada tengkulak dengan harga yang sangat rendah jauh dari harga pasaran nantinya tengkulak dapat menjual kembali pada perusahaan sawit dengan harga yang jauh lebih tinggi. Hal ini tentu sangat menguntungkan bagi tengkulak tetapi sangat merugikan bagi petani, apalagi yang berada jauh di plosok daerah tidak mempunyai pilihan lain karena akses yang sangat sulit ke tempat-tempat pemasaran ditambah lagi pengetahuan mereka yang kurang mengenai cara pemasaran produk Megasari, (2012)

Disamping banyaknya masyarakat di kecamatan Jawa Maraja Bah Jambi bermata pencaharian sebagai petani kelapa sawit ada juga terdapat beberapa masyarakatnya yang berprofesi sebagai seorang tengkulak atau sering disebut dengan Toke, kebanyakan dari Toke-toke tersebut merupakan orang-orang yang mempunyai modal besar untuk menampung semua hasil panen para petani. Dalam hal ini terjadi interaksi antara petani kelapa sawit dengan tengkulak kelapa sawit, dalam hal pemasaran hasil panen. Terdapat banyak tengkulak yang ada di Kecamatan Jawa Maraja Bah Jambi, dari begitu banyak tengkulak terdapat pula kelebihan dan kekurangannya masing – masing, dan ini membuat petani bingung bahkan kesulitan untuk menentukan tengkulak mana yang dapat memenuhi ketersediaan dari hasil panen mereka. Kebutuhan akan informasi tentang tempat tengkulak akan sangat dibutuhkan oleh petani, agar mereka dapat memproduksi hasil panen yang nantinya akan mereka pasarkan.

Hasil panen petani secara umum belum mampu untuk menjualkan hasil panennya langsung ke gudang karena Di kecamatan Jawa Maraja Bah Jambi belum terdapat kelompok petani dan koperasi usaha tani, maka dari itu tengkulak kelapa sawit adalah satu-satunya lembaga perantara antara petani dengan gudang yang sangat berperan penting sebagai jembatan antara petani dan gudang, pada dasarnya tengkulak sangat berperan penting bagi petani sebagai pengepul, penyedia, perantara, transportasi,

pemberi modal dan sebagai penyedia sarana dan prasarana untuk mempermudah petani dalam menjual hasil panen ke gudang. Peran tengkulak dikecamatan Jawa Maraja Bah Jambi sangat di perlukan karena jarak menuju ke gudang yang sangat jauh dan kebanyakan hasil panen yang sedikit sehingga petani tidak dapat menjualkan hasil panen ke gudang. Maka dari itu peran tengkulak sangat diperlukan bukan hanya sebagai perantara petani dengan gudang dan juga untuk membantu perekonomian para petani kelapa sawit yang ada di Kecamatan Jawa Maraja Bah Jambi.

METODOLOGI PENELITIAN

Metode dasar dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif merupakan metode pendekatan dalam penelitian dengan turun langsung ke lapangan untuk memperoleh data dan angka. Metode deskriptif merupakan suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran, atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki. Menurut Nazir (1988).

Penelitian dilakukan dengan pendekatan kuantitatif. Pendekatan kuantitatif adalah suatu pendekatan yang secara pokok menggunakan postpositivisme adalah realitas sosial yang terjadi sebagai sesuatu yang bersifat empirik dan dapat diobservasi secara nyata. dalam mengembangkan ilmu pengetahuan (seperti misalnya berkaitan sebab akibat, reduksi kepada variabel, hipotesis serta pertanyaan spesifik dengan pengukuran, pengamatan, serta uji teori), menggunakan strategi penelitian seperti survei dan eksperimen yang memerlukan data statistik. Emzir (2009)

Metode yang digunakan dalam penelitian ini dengan menggunakan metode *snowball sampling*. Teknik *snowball sampling* (bola salju) adalah metode sampling dimana sampel diperoleh melalui proses bergantian dari satu responden ke responden yang lainnya, yang mana peneliti tidak mengetahui jumlah responden yang ada Di Kecamatan Jawa Maraja Bah Jambi.

Dalam penelitian ini yang menjadi target sampel adalah tengkulak dan petani. dari tiga desa yang menjadi lokasi penelitian akan diambil tiga orang tengkulak yang masing-masing satu dari setiap desa. Berdasarkan metode *snowball* sampling maka diambil sepuluh petani dari setiap tengkulak sehingga jumlah sampel tengkulak

sebanyak 3 orang dan sampel petani sebanyak 30 orang. Dalam saluran pemasaran TBS dimulai dari petani menjual hasil panen kepada tengkulak dan tengkulak menjual TBS ke gudang kemudian gudang menjual TBS langsung ke PKS. Yang dalam arti tugas tengkulak hanya berperan samapi penjualan digudang saja.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Identitas Tengkulak

1. Identitas tengkulak berdasarkan umur

Umur merupakan salah satu hal yang dapat mempengaruhi tengkulak dalam cara berfikir dan kemampuan dalam bekerja. Tengkulak yang memiliki umur yang lebih muda biasanya lebih cepat dalam mengadopsi ilmu pengetahuan dan teknologi lebih cepat terhadap perubahan lingkungan tetapi mereka¹⁰ relatif kurang pengalaman dari tengkulak yang lebih tua. Untuk mengetahui identitas responden berdasarkan kelompok umur, dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 5.1 Identitas Tengkulak berdasarkan umur

Usia (Tahun)	Jumlah	%
21-30	1	33
31-40	2	67
Jumlah	3	100

Sumber : Analisis Data Primer, Tahun 2022

⁷ Dalam penelitian ini informasi mengenai jumlah umur merupakan faktor pembeda dalam melakukan peran sebagai tengkulak. Karakteristik reponden berdasarkan umur. Pada umur 22 tahun masyarakat di Kecamatan Jawa Maraja Bah Jambi sudah ada yang menekuni profesi sebagai tengkulak di usia muda. Dan begitu pula di umur 40 ada juga yang masih menekuni profesi sebagai tengkulak. Dikarenakan profesi sebagai tengkulak menjanjikan karena hasil yang didapatkan permingunya cukup besar dan termasuk usaha yang turun temurun dari keluarga dan kerabat.

2. Identitas Tengkulak Berdasarkan Pendidikan

¹² Pendidikan menentukan kemampuan seseorang dalam mengambil keputusan yang akan dilaksanakan pada usahanya, sehingga tingkat pendidikan tengkulak yang masih rendah menyulitkan untuk mengelola dan memanfaatkan sumberdaya dan modal secara optimal. Untuk mengetahui responden berdasarkan pendidikan terakhirnya, dapat¹⁰

dilihat pada tabel berikut :

Tabel 5.2 Identitas Tengkulak berdasarkan pendidikan

Pendidikan	Jumlah	%
SMP	-	-
SMA	2	67
Sarjana	1	33
Jumlah	3	100

Sumber : Analisis Data Primer, Tahun 2022

Pendidikan merupakan hal yang penting bagi setiap individu termasuk menjadi seorang tengkulak, untuk melihat pendidikan tengkulak. bahwa dari 3 orang tengkulak, 2 orang diantaranya berpendidikan akhir SMA dan 1 sisanya bergelar Sarjana, Pendidikan berpengaruh dan untuk menjadi tengkulak harus berhitung dan membaca oleh karena itu pendidikan tengkulak sangat penting untuk menjalankan usahanya.

3. Awal Menjadi Tengkulak

Memulai usaha merupakan awal mula kegiatan responden untuk berwirausaha, yang mana berwirausaha memerlukan modal untuk memulai.

Tabel 5.3 Lama Menjadi Tengkulak

Lama Menjadi Tengkulak	Jumlah	%
5 Tahun	2	67
5 Tahun	1	33
Jumlah	3	100

Sumber : Analisis Data Primer, Tahun 2022

Responden memulai menjadi tengkulak dari tahun 2010 dikarenakan kelapa sawit di Kecamatan Jawa Maraja Bah Jambi sudah ada dari dulu. Sehingga untuk memulai awal menjadi Tengkulak terbilang sangatlah mudah.

4. Jumlah Tenaga Kerja Tengkulak

Tenaga kerja adalah penduduk yang sudah memasuki usia kerja baik yang sudah bekerja atau sedang mencari kerja, yang masih mau dan yang mampu untuk melakukan pekerjaan. Tenaga kerja merupakan faktor yang penting bagi setiap usaha.

Tabel 5.6 Jumlah Tenaga Kerja Tengkulak

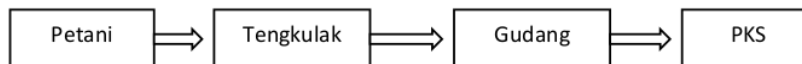
Tenaga Kerja (HK)	Jumlah	%
1-5	2	67
6-10	1	33
Jumlah	3	100

Sumber : Analisis Data Primer, Tahun 2022

Berdasarkan penelitian peran tengkulak terhadap pemasaran TBS bahwasannya tengkulak tidak hanya soal menjual dan mengangkut TBS saja. Tetapi, tengkulak juga berperan sebagai pihak yang dapat mengakses pasar. DiKecamatan Jawa Maraja Bah Jambi dapat disimpulkan bawah jumlah rata-rata tenaga kerja tengkulak berjumlah lima orang. Jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan tengkulak tergantung besar kecil usaha yang dijalankan oleh tengkulak jika usaha yang dimiliki tengkulak terbilang besar makan jumlah tenaga yang dibutuhkan juga besar. Dapat disimpulkan bahwa jumlah tenaga kerja tengkulak tergantung pada usaha yang dijalankan.

B. Peran Tengkulak

Kecamatan Jawa Maraja Bah Jambi adalah salah satu daerah terbesar penghasil TBS di Sumatra Utara. Perkebunan kelapa sawit bukanlah bisnis baru bagi masyarakat Kecamatan Jawa Maraja Bah Jambi, melainkan sudah lama menjadi penghasilan bagi masyarakat di Kecamatan Jawa Maraja Bah Jambi. Disebabkan perkebunan kelapa sawit sudah ada sejak lama. Kegiatan penjualan TBS di Kecamatan Jawa Maraja Bah Jambi bergantung peran tengkulak sebagai jembatan petani dengan gudang yang artinya gudang merupakan tempat pengumpulan TBS dalam jumlah besar. para petani menjual hasil panen TBS kepada tengkulak kemudian tengkulak menjual TBS ke gudang. Dapat kita lihat pada gambar dibawah ini merupakan alur pemasaran TBS di Kecamatan Jawa Maraja Bah Jambi.



Gambar 5.1 Saluran pemasaran TBS kelapa sawit di Kecamatan Jawa Maraja bah Jambi

¹¹ Dari gambar 5.1 dapat dilihat bahwa saluran pemasaran TBS di Kecamatan Jawa Maraja Bah Jambi berawal dari petani yang menjual TBS kepada tengkulak, lalu tengkulak menjual TBS ke gudang kemudian gudang ke PKS. Jual beli TBS antara

petani dan tengkulak berdasarkan kontrak penjualan. Biasanya sehari sebelum pemanenan tengkulak dan petani sudah komunikasi terkait pengangkutan TBS. Tujuannya untuk memastikan TBS yang akan diangkut oleh tengkulak esok hari dan sekaligus memberikan informasi kepada petani terkait harga terbaru TBS.

Tengkulak sebagai pengepul dan pedagang perantara petani dengan gudang yang bertugas menjemput TBS ke TPH petani yang memiliki kesepakatan jaul beli kepada tengkulak. Kebanyakan jarak lokasi penjemputan TBS antar TPH petani berdekatan hal ini di karenakan para tengkulak sudah menentukan TPH mana yang terlebih dahulu diangkut. Pada proses pengangkutan TBS juga disertai penimbangan TBS dan juga kegiatan sortasi yaitu mengklasifikasikan TBS berdasarkan tingkat kematanganny. Karena tingkat kematangan TBS menentukan harga dan kualitas TBS tersebut.

Gudang merupakan tempat penampungan TBS dari semua tengkulak, yang artinya semua tengkulak menjual TBS kepada gudang, jarak antara gudang dengan lahan petani berkisar satu jam sampai satu setengah jam perjalanan. Jarak tempuh yang tidak terlalu jauh merupakan alasan kuat tengkulak menjual TBS ke gudang. Di Kecamatan Jawa maraja Bah Jambi tidak terdapat gudang kelapa sawit oleh karena itu tengkulak menjual TBS di Kecamatan Tanah Jawa yang jarak Tempuhnya sekitar satu jam lebih perjalanan. Untuk letak PKS sendiri yang berada di Kecamatan Mandoge Kabupaten Asahan yang jaraknya berkisar dua jam perjalanan. Dengan jarak yang jauh makan tengkulak menjual TBS ke gudang. Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa tengkulak hanya sampai penjualan TBS ke gudang saja.

1. Peran atas fungsi pertukaran

Tengkulak merupakan satu satunya perantara yang menghubungkan antara petani dengan gudang sehingga memiliki banyak sekali peranan dan fungsi yang tujuannya membantu para petani. Penelitian peran tengkulak terhadap pemasaran TBS petani kelapa sawit ini mencakup beberapa peran yaitu peran atas fungsi pertukaran yang dibagi menjadi dua antara lain adalah pembelian dan penjualan.

a. Pembelian

Pada penelitian ini untuk fungsi pemebelian diketahui bahwa semua tengkulak membeli TBS hanya dari petani kelapa sawit yang ada di Kecamatan Jawa Maraja Bah Jambi saja dan tidak bersumber dari Kecamatan

lain. Proses sebelum pembelian TBS, tengkulak menginformasikan terlebih dahulu kepada petani yang tujuannya untuk memastikan jadwal pemanenan kelapa sawit milik petani sehingga tidak terjadi salah pada saat pengangkutan TBS.

Tabel 5.7 Pembelian TBS Petani Kelapa Sawit

No	Tengkulak	Jumlah pembelian TBS perdua minggu (Kg)
1	Ses Supriadi	23.800
2	Diaz Kharisma Sihotang	22.650
3	Muhammad dani	14.350

Sumber : Data Primer, 2022.

Dapat dilihat pada tabel diatas pemebelian TBS dari petani, bahwasannya tengkulak yang memiliki hasil panen terbanyak dikarenakan mitra dengan petani. Maka dari itu produksi TBS petani dihitung berdasarkan luas lahan mereka dengan rata-rata 1ha kelapa sawit dapat menghasilkan 800-1000 kg dalam sekali panen. Untuk hari kerja tengkulak sendiri hanya memiliki 4 hari kerja dalam seminggu yang artinya seluruh TBS petani tidak diangkut sekaligus melainkan berdasarkan jadwal pemanenan/pengangkutan yang telah disepakati oleh petani dan tengkulak.

Harga beli TBS dari tengkulak juga tidak tetap sewaktu-waktu dapat berubah juga mengikuti harga gudang, maka dalam hal ini petani sama sekali tidak berperan dalam penentuan harga TBS dikarenakan harga TBS diinformasikan langsung oleh gudang. Harga beli TBS yang ditetapkan gudang kemudian diubah oleh tengkulak sehingga harga jual TBS oleh tengkulak lebih rendah dibandingkan gudang. Dalam menentukan

Harga TBS tengkulak hanya mengambil keuntungan Rp.200. Harga ini juga bervariasi tergantung pada tingkat kesulitan akses jalan ke TPH. Untuk akses jalan yang susah dijangkau tengkulak mengambil harga Rp.200 dan untuk akses jalan yang mudah tengkulak hanya mengambil keuntungan Rp.170 saja.

Tabel 5.8 Jumlah petani yang menjual TBS perdua minggu (orang)

No	Tengkulak	Jumlah petani yang menjual TBS perdua minggu (orang)
1	Ses Supriadi	10
2	Diaz Kharisma Sihotang	10
3	Muhammad dani	10

Sumber : Data Primer, 2022.

b. Penjualan

Dalam penelitian kali ini dapat diketahui bahwa fungsi penjualan untuk seluruh tengkulak dalam menjual TBS hanya sampai di gudang saja, dikarenakan untuk menjual ke PKS memiliki standar mutu khusus mengenai jumlah target tonase TBS perharinya dan juga jarak antara gudang dengan PKS yang berkisar dua jam lebih perjalanan. Dengan hal ini tengkulak dapat mengefisien waktu dan biaya transportasi, Untuk biaya transportasi yang dikeluarkan tengkulak dalam sekali antar sebesar Rp. 500.000 sudah termasuk pembayaran supir sebesar Rp.200.000 pemuat Rp.100.000 dengan jumlah 2 orang pemuat dan solar sebesar Rp.100.00. Selain waktu dan biaya transportasi yang menjadi alasan tengkulak tidak menjual TBS ke PKS adalah sortasi/graging yang sangat ketat dan waktu pengantrian yang cukup lama sehingga merugikan tengkulak.

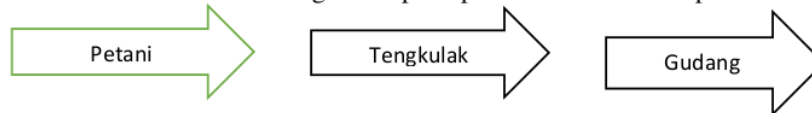
Tengkulak sama sekali tidak terlibat dalam penentuan harga TBS yang telah ditetapkan, penetapan harga TBS hanya dilakukan oleh pihak gudang saja sehingga berapapun harga TBS yang diinformasikan oleh gudang para tengkulak mengikutinya. Untuk harga dapat dilihat pada Tabel 5.9 dibawah ini.

Tabel 5.9 Penjualan TBS

No	Waktu	Harga PKS	Harga Gudang Rp/KG	Harga tingkat tengkulak					
				Bahalat bayu		Mariah Jambi		Bah Jambi I	
				Harga	Selisih harga	Harga	Selisih harga	Harga	Selisih harga
1	November	2950	2800	2600	200	2600	200	2630	170
2	Desember	2770	2620	2420	200	2420	200	2450	170
3	Januari	2620	2570	2370	200	2370	200	2400	170
4	Februari	3090	2940	2740	200	2740	200	2770	170
5	Maret	3400	3350	3150	200	3150	200	3180	170
6	April	3380	3230	3030	200	3030	200	3060	170

Sumber : Data Primer, 2022

Kelapa sawit merupakan tumbuhan industri sebagai bahan baku penghasil minyak dan harga kelapa sawit yang sering berubah-ubah seiring berjalannya waktu dan kebutuhan. Dapat dilihat pada tabel 5.9 bahwa ketidaksetabilan harga TBS pada periode November-April 2021-2022.



Mekanisme penjualan TBS ke tengkulak sebelum melakukan penjualan, para petani terlebih dahulu memberi tahu para tengkulak bahwasanya akan panen kelapa sawit, ketika hari panen tiba tengkulak langsung ke kebun petani untuk membeli buah kelapa sawit yang telah dipanen.

Dapat dilihat pada tabel di atas bahwa perbedaan harga TBS diukur oleh jarak pengangkutan jika jarak yang ditempuh jauh atau kondisi jalan yang tidak baik maka untuk harga yang diambil oleh tengkulak sebanyak 200 rupiah. Dan untuk akses jalan yang baik dan mudah dijangkau oleh tengkulak biaya yang diambil tengkulak setiap kilogram hanya sebesar 170 rupiah saja. Untuk biaya yang dikeluarkan oleh tengkulak berkisar 350.000 sampai dengan 400.000 pada setiap penjualan TBS ke gudang, biaya ini terdiri dari biaya upah karyawan dan BBM truck.

2. Peran atas fungsi penyediaan sarana dan prasarana

Dalam penelitian peran tengkulak terhadap pemasaran TBS petani kelapa sawit mencakup peran sebagai penyedia sarana dan prasarana yang

dibagi menjadi tiga yaitu penyedia informasi, sortasi dan pemberian modal. Selaku pihak kedua tengkulak selalu berhadapan dengan pihak ketiga yaitu gudang sehingga informasi yang didapatkan oleh tengkulak lebih banyak dan lebih up to date dibandingkan dengan petani. Maksa dari itu sudah seharusnya tengkulak memberikan informasi yang sudah didapat dari gudang kepada petani.

a. Penyediaan Informasi

Informasi yang diberikan oleh tengkulak kepada para petani selalu informasi terkait harga TBS dari gudang, sehingga pada petani dapat memahami jika ada kenaikan maupun penurunan harga TBS. Sebagai penyedia informasi peran tengkulak juga membantu memberikan pemahaman kepada petani terkait kualitas TBS seperti TBS yang matang utuh dan yang mentah. Dan juga cara pemanenan yang baik dan benar. Karena dengan cara pemanenan yang baik juga TBS yang dihasilkan berkualitas dan kuantitasnya jumlah baik.

b. Pemberian Modal

Selain itu tengkulak berperan sebagai pemberian modal pinjaman kepada para petani, pemberian pinjaman modal yang artinya agar para petani menjual TBS kepada tengkulak yang memberikan pinjaman. Pemberian modal pinjaman kepada petani merupakan kesepakatan penjualan TBS antara petani dan tengkulak, pemberian modal pinjaman tidak hanya dalam bentuk tunai saja melainkan dalam bentuk non tunai juga seperti pupuk, bibit, dan racun. Untuk besar modal pinjaman yang diberikan oleh tengkulak besar maksimal Rp.5000.000 dan minimal Rp.200.000.

Perjanjian yang dibuat oleh tengkulak dan petani dalam bentuk tertulis jika jumlah pinjaman melebihi batas maksimal pinjaman, Jika petani meminjam kepada tengkulak maka petani harus memberi hasil panennya kepada tengkulak yang memberikan pinjaman. Administrasi yang membantu perhitungan pinjaman hanya berbentuk bon hasil timbangan.

Pengembalian pinjaman dilakukan dengan cara memotong hasil panen petani dalam setiap putaran panen, jumlah minimal potongan

yang dilakukan oleh tengkulak sebesar Rp200.000 dan mungkin bisa lebih tergantung jumlah pinjaman. Terkadang tengkulak tidak memotong hasil panen petani jika harga TBS rendah. Selain itu jumlah pinjaman yang diberikan tengkulak kepada petani tidak disertai dengan bunga, hal ini juga memudahkan petani dalam pinjaman dan juga tidak adanya administrasi yang jelas maka sering sekali terjadi permasalahan petani menjual kepada tengkulak lain dengan harga yang tinggi walaupun sudah terlibat kontrak pinjaman dengan tengkulak tertentu. Pengembalian pinjaman modal tidak mempunyai jangka waktu dalam pembayaran melainkan hanya kesepakatan bahwasannya petani harus menjual TBS kepada tengkulak yang memberi pinjaman.

- c. Sortasi merupakan salah satu instrument penting dalam proses pemasaran TBS karena Sortasi yang baik akan mempengaruhi hubungan bisnis yang baik pula, Pada penelitian kali ini peran tengkulak sebagai penyortir TBS petani termasuk kategori tinggi, karena tengkulak sudah mampu membedakan dan memisahkan antara TBS masak dan mentah.

Sortasi juga berguna sebagai acuan penentu harga TBS, Harga TBS yang sudah masak akan berbeda harga TBS yang masih mentah, TBS yang masih mentah akan diberi harga separuh dari TBS masak karena TBS mentah tidak diperbolehkan masuk ke gudang kecuali setelah di Cacah terlebih dahulu. Maka dari itu sangat diperlukan sortasi untuk menghindari kerugian pada pihak tengkulak.

Tengkulak tidak mengklasifikasikan TBS berdasarkan besar tandan karena mengklasifikasi dalam tingkat kematangan saja sudah cukup mewakili untuk menghadapi sortasi yang akan diterapkan oleh gudang kelapa sawit nantinya.

Dari seluruh peran tengkulak yang dijelaskan diatas maka dapat kita simpulkan peran tengkulak dengan menggolongkan nya menjadi tiga tingkatan yaitu rendah, sedang dan tinggi.

Dari seluruh penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa peran tengkulak terhadap petani kelapa sawit atas fungsi penyedia sarana dan prasaran yang meliputi informasi pasar, sortasi dan pemberian modal dikatakan berperan tinggi. Yang artinya para tengkulak mampu menjalankan tugasnya sebagai pemberi informasi, sortasi, dan pemberian modal kepada para petani.

C. Identitas Petani

1. Identitas Petani berdasarkan Pendidikan

Tabel 5.11 Identitas Responden Berdasarkan Pendidikan

No	Pendidikan	Petani	
		Jumlah	Persentase (%)
1	Tidak sekola	1	3
2	SD	5	17
3	SMP	8	27
4	SMA	14	47
5	SARJANA	2	7
	Jumlah	30	100

⁷ Sumber : Data Primer, 2022.

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa sebesar 47% pendidikan petani di kecamatan Jawa Maraja Bah Jambi berpendidikan SMA, dalam hal ini menunjukkan bahwa petani adalah orang yang berpendidikan. Akan tetapi ada satu petani yang tidak memiliki pendidikan.

2. Pengalaman Usahatani Kelapa Sawit

Dari tabel dibawah ini dapat dilihat awal dari para responden menjadi petani kelapa sawit, yang mana untuk menjadi petani kelapa sawit memerlukan modal awal dalam bertani.

Tabel 5.12 Pengalaman Usahatani Kelapa Sawit

Pengalam menjadi petani	Jumlah	Persentase (%)
2010-2015	26	87
2016-2020	4	13
Jumlah	30	100

Sumber : Data Primer, 2022.

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa para petani sudah cukup berpengalaman dalam usaha tani kelapa sawit. Kebanyakan para responden menjadi petani kelapa sawit dari tahun 2010 dikarenakan kelapa sawit sudah dari dahulu di Kecamatan Jawa Maraja Bah Jambi sudah ada, sehingga untuk memulai sebagai seorang petani kelapa sawit sangatlah mudah.

3. Luas lahan petani

Tabel 5.14 Luas Lahan Petani

No	Luas lahan (Ha)	Jumlah	Persentase (%)
1	1-3	24	80
2	4-6	6	20
Jumlah		30	100

Sumber : Data Primer, 2022.

Dapat dilihat pada tabel diatas luas lahan rata-rata luas lahan petani kelapa sawit yang ada di Kecamatan jawa Maraja Bah jambi adalah 1-3 hektar.

D. Alasan Petani Menjual TBS ke Tengkulak

Dalam penelitian peran tengkulak terhadap pemasaran TBS petani kelapa sawit di Kecamatan Jawa Maraja Bah Jambi dapat diketahui bahwa

beberapa alasan petani menjual TBS ke tengkulak.

Tabel 5.15 Alasan petani menjual TBS ke tengkulak

No	Alasan	Jumlah Petani	Persentase (%)
1	Pinjaman uang	15	50
2	Gudang/PKS jauh	7	23
3	Kerabat	8	27
Jumlah		30	100

Sumber : Data Primer, 2022.

Dapat dilihat pada tabel diatas bahwa alasan terbesar petani menjual TBS ke tengkulak adalah pinjaman modal, di karenakan untuk perawatan lahan petani memerlukan pinjam modal kepada tengkulak. Untuk pinjam modal skala persentase 50% dengan jumlah 15 orang petani. Alasan lainnya petani tidak memiliki alat transportasi dan dikarenakan juga gudang yang jaraknya jauh. Dikarenakan jarak anantara gudang dan lahan petani berkisar satu setengah jam perjalanan.

E. Kendala Dalam Pemasaran TBS

Perkebunan kelapa sawit di Kecamatan Jawa Maraja Bah Jambi sudah ada sejalama dan merupakan bisnis yang turun temurun entah itu di tingkat tengkulak maupun petani, meski pun begitu setiap usaha pasti ada selalu hambatan. Hambatan-hambatan yang di hadapi oleh tengkulak dan petani tidak terlalu banyak dan masih dikategorikan wajar, dapat dilihat pada tabel 5.16 dibawah ini.

Tabel 5.16 Hambatan Penjualan TBS

No	Hambatan	Petani	Tengkulak
1	Harga TBS	√	√
2	Akses Jalan	√	√
3	Penimbangan TBS	√	
4	Kontrak Jual Beli		√

Sumber : Data Primer, 2022.

Dapat dilihat pada tabel diatas hambatan yang dihadapi oleh tengkulak dan petani dalam pemasaran TBS yang di jelaskan sebagai berikut.

a. Hambatan di Tingkat Petani

1) Harga TBS

Sampai saat ini harga TBS merupakan hambatan utama para petani, harga TBS yang selalu beruba-ubah, hal ini sangat berdampak terhadap para petani dalam mencukupi kebutuhan sehari-hari.

2) Akses Jalan

Akses jalan antara lahan petani dan gudang yang merupakan hambatan para petani, kondisi jalan merupakan salah satu faktor penentu harga jual TBS kepada tengkulak dengan kata lain semakin buruk jalan yang di akses tengkulak makan semakin rendah hasil panen yang akan dibayarkan. Dengan hal ini peran pemerintah sangat dibutuhkan infrastruktur jalan supaya kendala yang dihadapi ini bisa terselesaikan.

3) Penimbangan TBS



Proses penimbangan TBS dilakukan pada saat TBS akan diangkut kedalam truk, dalam pelaksanaannya proses penimbangan TBS para petani kerap merasa tercurangi oleh karyawan tengkulak saat penimbang TBS, banyak sekali para petani yang memilih menjual TBS kepada Tengkulak lain atau biasa disebut “Pindah Tengkulak” disebabkan proses penimbangan yang selalu keliru, dari hasil penelitian pelanggaran ini bukanlah cara kerja Tengkulak yang sengaja melakukan kecurangan melainkan oknum yang mengambil dan memanfaatkan kesempatan untuk mengambil keuntungan. Proses penimbangan

TBS dilakukan di TPH lahan petani dan disaksikan langsung oleh petani, penimbangan TBS dilakukan menggunakan alat timbang yang dipikul oleh 2 karyawan kemudian TBS dimasukkan kedalam keranjang lalu ditimbang, karena keranjang yang digunakan tidak cukup memasukkan semua TBS untuk ditimbang sekaligus, maka proses penimbangan berlangsung cepat dan berulang ulang, sehingga kecurangan penimbangan tersebut diyakini terjadi pada setiap proses timbang dengan selisih 1kg – 2kg disetiap penimbangan, sehingga jika pada setiap pengangkutan membutuhkan 10 kali penimbangan maka dapat diasumsikan tengkulak mendapatkan selisih timbangan sebesar 20kg di satu TPH, dan jika dalam satu hari tengkulak mengangkut buah di 10 TPH maka selisih timbangan bisa mencapai 200kg. Hal ini sangat merugikan para petani maka dari itu hal ini sangat perlu untuk diperhatikan lebih baik lagi kedepannya.

b. Kendala di tingkat Tengkulak

1) Harga TBS

Harga TBS merupakan salah satu kendala yang dirasakan oleh tengkulak, meskipun harga TBS tidak mempengaruhi pendapatan para tengkulak akan tetapi harga yang sering berubah ubah secara tiba tiba sangat menghambat proses transaksi dilapangan sehingga kerap terjadi negosiasi dan cekcok antara tengkulak dan petani dalam pembelian TBS.

2) Kontrak Penjualan

Di Kecamatan Jawa Maraja Bah Jambi jual beli TBS antara tengkulak dan petani hanya menggunakan asas kepercayaan dan kesepakatan saja, sama sekali tidak ada perjanjian tertulis diatas kertas baik itu dalam jual beli dan peminjaman modal, sehingga hal ini mengakibatkan tidak ada kekuatan hukum pada setiap kesepakatan yang dilakukan. Dengan tidak adanya kontrak yang

jelas dan tertulis sudah jelas sangat merugikan tengkulak, karena para petani kerap menjual TBS kepada tengkulak lain meskipun masih memiliki kesepakatan penjualan kepada tengkulak yang bersangkutan.

3) Akses Jalan

Akses jalan antara ke lahan petani yang lumayan untuk dilalui merupakan hambatan para tengkulak, kondisi jalan merupakan salah satu faktor penentu harga jual TBS kepada petani dengan kata lain semakin buruk jalan yang di akses tengkulak maka semakin tinggi potongan harga yang diterima oleh petani. Dengan hal ini peran pemerintah sangat dibutuhkan dalam infrastruktur jalan supaya kendala yang dihadapi ini bisa terselesaikan

KESIMPULAN

1. Peran tengkulak dalam pemasaran TBS di Kecamatan Jawa Maraja Bah Jambi dibagi menjadi tiga yaitu peran atas fungsi pertukaran, peran atas fungsi fisik dan peran penyediaan informasi serta sarana prasarana.
 - a. Peran fungsi pertukaran yaitu tengkulak menjadi pembeli dan penjual TBS dari petani yang sudah memiliki kesepakatan harga yang sudah direncanakan terkait ikatan kesepakatan jual beli dengan tengkulak, dengan mengambil margin sebesar dengan selisih harga Rp. 200 untuk Desa Bahalat Bayu dan Desa Mariah Jambi harga 170-200 untuk desa Bah Jambi 1.
 - b. Pada fungsi fisik tengkulak selalu menjemput TBS ke lahan petani dan langsung mengantar ke gudang dan kapasitas pengangkutan 6-8 ton per trip, dengan demikian tengkulak tidak melakukan kegiatan penyimpanan TBS.
 - c. Pada fungsi penyediaan informasi dan sarana prasarana tengkulak selalu memberikan informasi harga pada setiap pengangkutan dan tengkulak melakukan sortasi dengan mengklasifikasikan TBS berdasarkan tingkat kematangan dan tingkat keutuhan TBS. Pada pengembalian modal pinjaman tidak ada bunga pinjaman dan

administrasi tertulis dan pemberian modal pinjaman mengikuti permintaan petani.

2. Alasan terbesar petani menjual TBS kepada tengkulak ialah karena tidak memiliki kendaraan/transportasi.
 1. Kendala terbesar dalam pemasaran TBS yang dihadapi
 - a. Kendala ditingkat petani
 1. Harga TBS yang tidak stabil
 2. Akses jalan yang masih perlu perbaikan
 3. Proses penimbangan TBS yang sering keliru
 - b. Kendala ditingkat tengkulak
 1. Tidak ada kontak penjualan yang tertulis dan memiliki kekuatan hukum antara petani dan tengkulak
 2. Harga TBS yang tidak stabil yang selalu menghambat proses pembelian TBS
 3. Akses jalan yang perlu perbaikan.

DAFTAR PUSTAKA

Amstrong, K. P. (2008). *"Prinsip-prinsip Pemasaran"*. Jakarta: Erlangga.

Asromi, Y. (2003). "Peran pedagang pengumpul hasil bumi dalam pemasaran lada dan kopi" (studi kasus pedagang pengumpul hasil bumi di Kecamatan Baradatu, Kabupaten Waykanan - Propinsi Lampung). *Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Indonesia*, 155-158.

Badan Pusat Statistik, 2019. *"Luas areal kelapa sawit Sumatra Utara 2019"*. <https://sumut.bps.go.id/indicator/54/204/1/luas-tanaman-dan-produksi-kelapa-sawit-tanaman-perkebunan-rakyat-menurut-kabupaten-kota.html>. Diakses pada 20 November 2021.

Badan Pusat Statistik, 2019. *"Kecamatan Jawa Maraja Bah Jambi Dalam Angka 2019"*. <https://simalungunkab.bps.go.id/publication/2019/09/26/00df142b2164ea9f09cb0653/kecamatan-jawa-maraja-bah-jambi-dalam-angka-2019.html>. Diakses pada 20 November 2021.

- Badan Pusat Statistik, 2021. "*Kecamatan Jawa Maraja Bah Jambi Dalam Angka 2021*". <https://simalungunkab.bps.go.id/publication/2021/09/24/17ee819c83f89e45d7468c6a/kecamatan-jawa-maraja-bah-jambi-dalam-angka-2021.html>. Diakses pada 15 April 2022.
- Basu Swastha, T. H. (2002). "*Manajemen pemasaran*". Jakarta: Liberty.
- Elanmoy, S. A. (2013). "Analisis Potensi Ekspor CPO (Crude Palm Oil)". *Jurnal Ekonomi dan Keuangan* , 1-10.
- Hanafie, R. (2010). "*pengantar ekonomi pertanian*". Yogyakarta: C.V ANDI OFFSET Gramedia.
- Husnarti. (2017). "Peran Perdagangan Pengumpul Di Kabupaten Lima Puluh Kota". . *Pertanian Faperta UMSB*, Vol. 1 No. 1.
- J., S. W. (2007). Pemasaran. *Repository* , 1-3.
- Keller, P. K. (2009). Manajemen pemasaran. In K. L. Philip Kotler, *Manajemen pemasaran* (p. 836). Jakarta : Indeks, 2009: 1967.
- Ken, S. (2006). "*Ilmu usaha tani*". Cibubur Jakarta Timur: Penebar Swadaya Group.
- Marshelia, H. H. (2012). "Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Perusahaan" Dengan Menetapkan Alumni dan Mahasiswa Universitas Bina Nusantara Sebagai Objek Penelitian. . *Vol.3 No.2 Binus Business Review*, 16.
- Megasari, L. A. (2012). Ketergantungan Petani terhadap Tengkulak sebagai Patron dalam Kegiatan. 1-19.
- Megasari, L. A. (2022). "Ketergantungan Petani terhadap Tengkulak sebagai Patron dalam Kegiatan Proses Produksi Pertanian" (Studi di Desa Baye Kecamatan Kayen Kidul Kabupaten Kediri). *Departemen Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Erlangga*, 1-19.
- Philip Kotler, K. L. (1992). *Marketing Management*. 2012.
- Quartey, S. (2015). The Impact of Training and Development on Employee Performance and Effectiveness. *Journal of Human Resource and Sustainability Studies*, Vol.3 No.4.,
- Reni, A. (2019). "Pola Hubungan Asosiatif Jual Beli Produksi". *eJournal Sosiatri-Sosiologi*, Volume 7, Nomor 2, 62-71.
- Santoso, A. N. (2018). Eksistensi Dan Peran Tengkulak Dalam Pemasaran Tebu Di Wilayah Pg Pesantren Baru (Studi Kasus Pada Tengkulak Swn Di Kecamatan Wates, Kabupaten Kediri).

19910

ORIGINALITY REPORT

12%

SIMILARITY INDEX

13%

INTERNET SOURCES

2%

PUBLICATIONS

5%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	eprints.akakom.ac.id Internet Source	2%
2	ejournal.ps.fisip-unmul.ac.id Internet Source	2%
3	tanjungpriok.karantina.pertanian.go.id Internet Source	1%
4	e-journal.uajy.ac.id Internet Source	1%
5	jurnal.usu.ac.id Internet Source	1%
6	Submitted to Universitas Negeri Jakarta Student Paper	1%
7	repositori.umsu.ac.id Internet Source	1%
8	id.unionpedia.org Internet Source	1%
9	mohsokhip.blogspot.com Internet Source	1%

10	digilibadmin.unismuh.ac.id Internet Source	1 %
11	repository.ub.ac.id Internet Source	1 %
12	repository.uir.ac.id Internet Source	1 %
13	text-id.123dok.com Internet Source	1 %

Exclude quotes On

Exclude matches < 1%

Exclude bibliography On

19910

GRADEMARK REPORT

FINAL GRADE

GENERAL COMMENTS

/100

Instructor

PAGE 1

PAGE 2

PAGE 3

PAGE 4

PAGE 5

PAGE 6

PAGE 7

PAGE 8

PAGE 9

PAGE 10

PAGE 11

PAGE 12

PAGE 13

PAGE 14

PAGE 15

PAGE 16

PAGE 17

PAGE 18

PAGE 19

PAGE 20

PAGE 21

PAGE 22

PAGE 23
