

**SALURAN DAN MARGIN PEMASARAN KELAPA SAWIT DI  
DESA TASOKKO KECAMATAN KAROSSA  
KABUPATEN MAMUJU TENGAH**

**RUSLIADI**

**A0118502**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN DAN KEHUTANAN  
UNIVERSITAS SULAWESI BARAT**

**MAJENE**

**2023**

**SALURAN DAN MARGIN PEMASARAN KELAPA SAWIT DI  
DESA TASOKKO KECAMATAN KAROSSA KABUPATEN  
MAMUJU TENGAH**

**RUSLIADI  
A0118502**

Skripsi sebagai salah satu syarat untuk  
memperoleh gelar Sarjana Agribisnis  
pada  
Program Studi  
Agribisnis Fakultas  
Pertanian dan Kehutanan

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN DAN KEHUTANAN  
UNIVERSITAS SULAWESI BARAT  
MAJENE  
2023**



**UNIVERSITAS SULAWESI BARAT  
FAKULTAS PERTANIAN DAN KEHUTANAN  
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
PROGRAM SARJANA**

**LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rusliadi  
NIM : A 0118502  
Program Studi : Agribisnis

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **“Saluran Dan Margin Pemasaran Kelapa Sawit di Desa Tasokko, Kecamatan Karossa, Kabupaten Mamuju Tengah”** adalah benar merupakan hasil karya saya di bawah arahan dosen pembimbing dan belum pernah di ajukan ke perguruan tinggi mana pun serta seluruh sumber yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Majene, 24 Mei 2023

Rusliadi  
NIM: A0118502

## HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Saluran Dan Margin Pemasaran Kelapa Sawit di Desa Tasokko,  
Kecamatan Karossa, Kabupaten Mamuju Tengah

Nama : Rusliadi

NIM : A0118502

Disetujui oleh

Pembimbing I

Pembimbing II

Ir. H. Anwar Sulili, M.Si  
NIP. 195912311987021008

Suyono, SP., M.SI  
NIP.198512012019031005

Diketahui oleh

Dekan,  
Fakultas Pertanian dan Kehutanan

Ketua Program Studi  
Agribisnis

Prof. Dr. Ir. Kaimuddin, M.Si  
NIP. 196005121989031001

Ikawati, S TP., M.Si  
NIP. 198310162019032010

## HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi dengan judul:

**Saluran dan Margin Pemasaran Kelapa Sawit di Desa Tasokko Kecamatan  
Karossa Kabupaten Mamuju Tengah**

Disusun oleh :

**RUSLIADI**

**A 0118502**

Telah dipertahankan didepan Tim Penguji Skripsi

Fakultas Pertanian dan Kehutanan

Universitas Sulawesi Barat

Pada tanggal ..... dan dinyatakan **LULUS**

### SUSUNAN TIM PENGUJI

<b>Tim Penguji</b>	<b>Tanda Tangan</b>	<b>Tanggal</b>
1. Dr. Arman Amran, SP., M.Si	.....	...../...../.....
2. Muhammad Arafat Abdullah, S.Si., M.Si	.....	...../...../.....
3. Astina, SP., M.Si	.....	...../...../.....

### SUSUNAN KOMISI PEMBIMBING

<b>Komisi Pembimbing</b>	<b>Tanda Tangan</b>	<b>Tanggal</b>
1. Ir. H. Anwar Sulili, M.S	.....	...../...../.....
2. Suyono, SP., M.Si	.....	...../...../.....

## ABSTRAK

**Rusliadi.** *Saluran Dan Margin Pemasaran Kelapa di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah.* Dibimbing oleh **Anwar Sulili** dan **Suyono**.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui saluran pemasaran, dan perbedaan margin dan *farmer share* pada saluran pemasaran Kelapa Sawit di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah.

Penentuan sampel dilakukan secara purposive sampling dengan jumlah populasi sebanyak 317 orang. Maka jumlah populasi yang diambil yaitu 10% dari jumlah petani sebanyak 30 orang. Sedangkan penentuan sampel lembaga pemasaran menggunakan metode *snowball sampling* sebanyak 5 orang. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi dan pencatatan. Analisis data yang digunakan adalah dengan pendekatan margin pemasaran dan *farmer's share*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa saluran pemasaran terdiri dari dua saluran pemasaran yaitu, pemasaran I (Petani – Pedagang Pengumpul – Pabrik), saluran pemasaran II (Petani – Pabrik). Margin pemasaran I sebesar Rp 300/Kg, margin pemasaran II tidak mempunyai margin karena petani menjual langsung ke pabrik. Bagian harga yang diterima petani atau *Farmer share* pada saluran I dan saluran II yaitu pada saluran I *farmer share* yang diterima sebesar 87,5% dan saluran II sebesar 100%. *Farmer share* tertinggi terdapat pada saluran II dan *farmer share* terkecil terdapat pada saluran I.

**Kata Kunci:** Saluran dan Margin Pemasaran Kelapa Sawit

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kita panjatkan Kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena atas limpahan Rahmat dan hidayah-Nyalah sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Saluran Dan Margin Pemasaran Kelapa Sawit Di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi syarat memperoleh Sarjana Pertanian pada Program Studi Agribisnis di Universitas Sulawesi barat

Penulis menyadari dalam penyusunan skripsi ini tidak akan selesai tanpa bantuan dari berbagai pihak. Karena itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Prof. Ir Dr. Kaimuddin, M. Si selaku Dekan Fakultas Pertanian dan Kehutanan Universitas Sulawesi Barat
2. Ikawati, S.TP., M. Si selaku Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian dan Kehutanan
3. Ir.H.Anwar Sulili, MS dan Suyono,SP. ,M.Si, atas bimbingan, saran dan motivasi yang diberikan
4. Dr. Arman Amran, SP., M.Si, Muhammad Arafat Abdullah, S.Si., M.Si, Astina, SP., M.Si selaku dosen penguji telah meluangkan waktu untuk menguji penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan sebagaimana semestinya serta memberikan dukungan dan saran kepada penulis
5. Orang tua dan segenap keluarga lainnya yang senantiasa memanjatkan doa terus menerus dan memberikan dorongan moril,selama saya menempuh studi di Universitas Sulawesi Barat.
6. Sahabat yang telah banyak membantu saya dalam menyusun skripsi ini

Akhir kata, saya berharap kepada Tuhan Yang Maha Esa berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga skripsi ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Majene,23 Maret, 2023

Rusliadi

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	i
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS</b> .....	ii
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	iii
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	iv
<b>ABSTRAK</b> .....	v
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	vi
<b>DAFTAR ISI</b> .....	vii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	ix
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	x
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xi
<b>BAB I. PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	3
1.3. Tujuan Penelitian.....	3
1.4. Manfaat Penelitian.....	3
<b>BAB II. TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	4
2.1. Saluran Pemasaran .....	4
2.2. Margin Pemasaran.....	5
2.3. <i>Farmer's Share</i> .....	6
2.4. Kelapa Sawit .....	6
2.5. Penelitian Terdahulu .....	8
2.6. Kerangka fikir .....	9
<b>BAB III. METODE PENELITIAN</b> .....	11
3.1. Waktu dan Tempat .....	11
3.2. Teknik Pengambilan Sampel.....	11

3.3. Jenis Data dan Sumber Data .....	11
3.4. Teknik Pengumpulan Data .....	12
3.5. Teknis Analisis Data .....	12
<b>BAB IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN .....</b>	<b>14</b>
4.1. Letak Geografis.....	14
4.2. Kondisi Demografis .....	15
4.3. Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan .....	16
4.4. Mata Pencarian.....	17
<b>BAB V. HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>19</b>
5.1. Identitas Responden .....	19
5.2. Saluran Penelitian.....	22
5.3. Margin, Biaya, Dan Keuntungan Pemasaran Kelapa Sawit.....	25
5.4. <i>farmer share</i> .....	28
<b>BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>30</b>
6.1. Kesimpulan.....	30
6.2. Saran.....	30
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>31</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>33</b>

## DAFTAR TA BEL

No		Halaman
	<i>Teks</i>	
1.	Wilaya Dan Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin di Desa Tasokko .....	15
2.	Distribusi Jumlah Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah.....	16
3.	Jenis dan Mata Pencarian di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah .....	17
4.	Jenis Penggunaan dan Luas Lahan di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah.....	17
5.	Keadaan Penduduk Berdasarkan Umur Responden di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah,2022.....	19
6.	Keadaan Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan Di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah,2022.....	20
7.	Jumlah Tanggungan Keluarga di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah.....	21
8.	Pengalaman Usaha Tani Kelapa Sawit di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah.....	22
9.	Komponen Biaya Pemasaran Kelapa Sawit di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah.....	26
10.	Margin Dan Keuntungan Pada Saluran Dan Margin Pemasaran Kelapa Sawit di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah.....	27
11.	Perhitungan <i>Farmer Share</i> Kelapa Sawit di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah.....	28

## DAFTAR GAMBAR

No	Teks	Halaman
2.5.	Kerangka Berfikir.....	10

## DAFTAR LAMPIRAN

No	Tekx	Halaman
1.	Lampiran I. Kuisisioner Penelitian .....	33
2.	Lampiran 2. Peta Lokasi Penelitian .....	36
3.	Lampiran 3. Identitas Responden Saluran I.....	37
4.	Lampiran 4. Identitas Responden Saluran II.....	38
5.	Lampiran 5. Karakteristik Pedagang Pengumpul .....	38
6.	Lampiran 6. Rekapitulasi Data .....	39
7.	Lampiran 7. Biaya Transportasi Pada Saluran I Dan Saluran II.....	40
8.	Lampiran 8. Biaya Tenaga Kerja Saluran I Lembaga Pemasaran Kelapa Sawit. ....	40
9.	Lampiran 9. Biaya Tenaga Kerja Saluran II .....	41
10.	Lampiran 10. Total Biaya Pemasaran Petani Saluran Pemasaran Kelapa Sawit Pada Saluran I .....	41
11.	Lampiran 11. Total Biaya Pemasaran Petani Saluran Pemasaran Kelapa Sawit Pada Saluran II.....	42
12.	Lampiran 12. Kentungan Saluran Pemasaran I Dan Saluran II.....	42
13.	Lampiran 13. Margin Pemasaran Pada Saluran Pemasaran I Dan Saluran II.....	43
14.	Lampiran 14. <i>Farmer Share</i> Saluran Pemasaran Kelapa Sawit.....	43
15.	Lampiran 15. Dokumentasi Penelitian.....	44

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Sektor perkebunan mempunyai peluang yang sangat besar untuk dijadikan sebagai ekspor. Salah satu komoditas pertanian yang dikembangkan di Indonesia saat ini adalah perkebunan kelapa sawit. Perkebunan kelapa sawit memiliki banyak keunggulan salah satunya adalah kedudukannya sebagai komoditas ekspor tertinggi di Indonesia. Permintaan kelapa sawit semakin terus meningkat sejalan dengan berkembangnya teknologi dalam mengolahnya. Salah satu usaha pemerintah dalam mengembangkan perkebunan kelapa sawit adalah memperluas lahan perkebunan, pemerintah terus melaksanakan targetnya hingga laju perluasan kebun kelapa sawit kini sudah mencapai 800 ribu hektar per tahun. Saat ini Indonesia sudah mengembangkan 4 juta hektar lahan budidaya kelapa sawit dan dalam waktu dekat pemerintah berencana akan mengembangkan komoditas ini menjadi 5,5 juta hektar (Risza S, 2016)

Kelapa sawit merupakan tanaman perkebunan terpenting di Provinsi Sulawesi Barat khususnya di Kabupaten Mamuju Tengah. Pada sektor pertanian terdiri dari tanaman pangan, hortikultura, dan tanaman perkebunan. Luas areal tanaman perkebunan kelapa sawit di Kabupaten Mamuju Tengah pada tahun 2020 sebesar 42.998 hektar terdiri dari 5 kecamatan, yaitu Kecamatan Pangale, Budong – Budong, Tobadak, Topoyo dan Karossa (BPS Mamuju Tengah 2020)

Kecamatan Karossa adalah salah satu kecamatan yang ada di Mamuju Tengah dengan luas lahan perkebunan kelapa sawit sekitar 12.297 Ha, dengan jumlah produksi mencapai 30.920 Ton/Tahun. Dan khusus untuk Desa Tasokko luas lahan perkebunan kelapa sawit ± 3.000 Hektar. Di Kecamatan Karossa bergantung hidupnya dengan bertani kelapa sawit karena lebih menguntungkan, pemeliharaannya juga yang lebih muda dibandingkan dengan bertani ladang dan sawah serta semakin tingginya kebutuhan hidup dan berkurangnya pendapatan sebagai petani ladang dan sawah. Seperti kita ketahui, kelapa sawit merupakan komoditas pertanian yang produktifitas tinggi. Apa

lagi, di Kabupaten Mamuju Tengah memiliki 3 perusahaan kelapa sawit yang telah berdiri di Kabupaten Mamuju Tengah yakni perusahaan Terniti, Global dan Surya Raya Lestari 2 yang mengolah hasil sawit ( BPS Mamuju Tengah, 2020)

Dalam upaya tersebut mencakup persiapan lahan secara bertahap, pengolahan kebun secara rutin, dan penggunaan teknologi baru. Selain itu, strategi ini harus didukung dengan penyediaan infrastruktur (sarana dan prasarana) serta kebijakan pemerintah yang kondusif dan komprehensif mulai dari perencanaan dan pelaksanaan pembenihan, budidaya, pemeliharaan, pengolahan hasil, pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat hingga evaluasi usaha ( BPS Mamuju Tengah, 2020)

Pemasaran kelapa sawit adalah suatu proses aliran pemasaran atau perpindahan hak milik dengan penciptaan seperti guna waktu, guna tempat, dan guna bentuk yang dilakukan oleh setiap lembaga pemasaran dengan melaksanakan satu atau lebih. Kecamatan Karossa dalam proses jual beli kelapa sawit yang telah berjalan pada petani terdapat perbedaan saluran pemasaran dari produsen sampai konsumen. Petani sebagai produsen dengan harga yang ditawarkan rata-rata sebesar Rp. 1.900 – 2.100/kg kepada lembaga pemasaran seperti pedagang pengumpul.

Dalam memasarkan hasil perkebunan kelapa sawit, perbedaan pemilihan sistem pemasaran menghasilkan perbedaan harga yang diterima oleh petani. Hal ini disebabkan setiap saluran pemasaran melibatkan jumlah lembaga pemasaran yang berbeda pula. Panjangnya sistem pemasaran berpengaruh terhadap penambahan biaya yang muncul dari setiap lembaga pemasaran tersebut, sebaliknya, semakin pendek sistem tataniaga maka biaya dan margin tataniaga semakin rendah, harga yang diterima produsen semakin tinggi ( Daniel, 2017).

Berdasarkan dari penjelasan diatas, maka peneliti ingin melakukan penelitian yang berjudul “*Saluran Dan Margin Pemasaran Kelapa Sawit Di Desa Tasokko, Kecamatan Karossa, Kabupaten Mamuju Tengah*”

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah dikemukakan, maka rumusan masalah adalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah saluran dan margin pemasaran Kelapa sawit di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah ?
2. Bagaimana perbedaan margin pemasaran dan *farmer's share* pada saluran pemasaran kelapa sawit di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui Bagaimanakah saluran dan margin pemasaran Kelapa sawit di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah.
2. Untuk mengetahui perbedaan margin pemasaran dan *farmer's share* pada saluran dan margin pemasaran kelapa sawit di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi penulis sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar sarjana pada fakultas pertanian di Universitas Sulawesi Barat (unsulbar). Menambah pengetahuan dan pengalaman penulis agar dapat mengembangkan ilmu yang di peroleh selama mengikuti perkuliahan di jurusan Agribisnis dan juga agar peneliti mengetahui masalah saluran dan marjin pemasaran kelapa sawit di Desa Tasokko, Kecamatan Karossa.
2. Bagi masyarakat, yaitu hasil dari penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan masyarakat tentang bagaimana saluran dan margin pemasaran kelapa sawit yang ada di Desa Tasokko, Kecamatan Karossa.
3. Sebagai informasi dan referensi bagi pemerintah dalam penelitian yang berhubungan dengan saluran dan marjin pemasaran kelapa sawit.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Saluran pemasaran**

Istilah saluran (*channel*) adalah berasal dari bahasa latin *canalis*, yang berarti kanal. Suatu saluran pemasaran dapat dilihat sebagai suatu kanal yang besar atau saluran pipa yang didalamnya mengalir sejumlah produk, kepemilikan, komunikasi, pembiayaan dan pembayaran, resiko yang dapat menyertai mengalirnya ke pelanggan. Secara formal, suatu saluran pemasaran (*channel of distribution*) merupakan suatu struktur bisnis dari organisasi yang saling bergantung yang menjangkau dari titik awal suatu produk sampai ke pelanggan dengan tujuan konsumsi (Era Elfrida, 2012).

Saluran pemasaran adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung dalam rangka proses penyaluran barang dari produsen kepada konsumen. Suatu barang dapat berpindah melalui beberapa tangan mulai dari produsen sampai kepada konsumen (Sumiati, 2017)

Sastradipoera dalam Abednego (2013) menyatakan bahwa dalam memutuskan perantara yang perlu dipilih oleh manager pemasaran yaitu mendorongnya untuk menyusun strategi penyaluran barang dan jasa di produksi oleh produsen. Pilihan tidak hanya berkaitan dengan saluran langsung atau saluran tidak langsung, tetapi juga akan terhubung dengan kebutuhan akan jumlah perantara yang satu sama lain akan menentukan strategi saluran distribusi mana yang akan dipilih. Dalam hal ini manager pemasaran perlu memilih dari tiga kemungkinan yaitu :

a. Distribusi intensif

Jika distribusi intensif dipilih, maka manager pemasaran akan menjual produk melalui semua pedagang besar atau pedagang pengecer yang bertanggung jawab dan layak menyimpan atau menjual produk.

b. Distribusi selektif

Jika strategi selektif, maka manager pemasaran akan menjual produknya hanya melalui perantara yang akan memberikan perhatian atau minat khusus pada produk tertentu.

c. Distribusi Eksklusif

Jika distribusi eksklusif yang dipilih, maka menager pemasaran hanya akan menjual produknya melalui salah satu buah perantara di wilayah geografis yang ditentukan.

## 2.2 Marjin Pemasaran

Marjin pemasaran dapat didefinisikan sebagai selisi harga antara yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima produsen. Panjang pendeknya sebuah saluran pemasaran dapat mempengaruhi marginnya, semakin panjang sebuah saluran pemasaran maka semakin besar pula margin pemasarannya, sebab lembaga pemasaran yang terlibat semakin banyak. Besarnya angka marjin pemasaran dapat menyebabkan bagian harga yang diterima oleh petani produsen semakin kecil dibandingkan dengan harga yaang dibayarkan konsumen langsung ke petani, sehingga saluran pemasaran yang terjadi atau semakin panjang dapat dikatakan tidak efisien (Istiyanti, 2014).

Margin pemasaran merupakan perbedaan harga yang diterima antara harga yang diterima petani (konsumen) dengan harga yang harus dibayarkan oleh konsumen akhir. Besar kecilnya perbedaan harga di tingkat konsumen akhir akan dipengaruhi oleh banyak lembaga pemasaran yang ikut dalam proses pemasaran, panjang atau pendeknya saluran yang dilalui oleh pasar. Apabila semakin besar marjin pada sistem pemasaraan akan menyebabkan harga yang diterima petani (konsumen) marjin tataniaga (semakin banyak lembaga yang terlibat) maka semakin besar produsen semakin kecil dan semakin mengindikasikan sebagai sistem pemasaran yang tidak efisien (Daniel, 2013). Secara sistematis margin pemasaran dihitung dengan formulasi sebagaai berikut:

$$\mathbf{MP = Pr - Pf}$$

Keterangan :

MP = Margin Pemaasaran

Pr = Harga tingkat pedagang

Pf = Harga tingkat petani

### 2.3 Farmer's Share

Farmer's share merupakan perbandingan antara harga yang diterima petani dengan harga yang dibayar oleh konsumen akhir. Bagian yang diterima pada tataniaga sering dinyatakan dalam bentuk persen (%). Farmer share merupakan porsi dan harga yang dibayarkan konsumen akhir terhadap petani dalam bentuk persentase. Besarnya farmer share dipengaruhi oleh tingkat pemrosesan, biaya transportasi, keawetan produk dan jumlah produk. Semakin tinggi farmer share menyebabkan semakin tinggi pula bagian harga yang diterima petani (Kohls dan Uhl, 2016).

Farmer's share merupakan salah satu indikator efisiensi pemasaran yang dihitung untuk mengetahui seberapa besar bagian yang diterima oleh petani dari harga yang dibayar konsumen akhir (Timbul Rasoki, Anna Fariyanti, Amzul Rifin 2016). Secara matematis farmer's share dirumuskan sebagai berikut:

$$Fs = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$$

Di mana:

Fs = Farmer's Share

Pf = Harga Di Tingkat Petani

Pr = Harga Tingkat Konsumen Akhir

### 2.4 Kelapa Sawit

Kelapa sawit (*Elaeis guineensis jacq*) adalah tumbuhan industri/perkebunan yang berguna sebagai penghasil minyak masak, minyak industri, maupun bahan bakar. Pohon Kelapa Sawit terdiri dari dua spesies yaitu *Elaeis Guineensis* dan *Elaeis Oleifera* yang digunakan untuk pertanian komersil dalam pengeluaran minyak kelapa sawit. Pohon Kelapa Sawit *elaeis guineensis* berasal dari Afrika barat diantara Angola dan Gambia, pohon kelapa sawit *Elaeis Guineensis Jacq* berasal dari Amerika tengah dan Amerika selatan. Kelapa sawit menjadi populer setelah revolusi industri pada akhir abad ke-19 yang dapat

menyebabkan tingginya permintaan minyak nabati untuk bahan pangan dan industri sabun.

Kelapa sawit termasuk tumbuhan pohon, tingginya dapat mencapai 0-24 meter. Bunga dan buahnya berupa tandan, serta bercabang banyak. Buahnya kecil, apabila masak berwarna merah kehitaman. Daging dan kulit buah kelapa sawit mengandung minyak. Minyak kelapa sawit digunakan sebagai bahan minyak goreng, sabun, dan lilin. Ampasnya dapat dimanfaatkan untuk pakan ternak, khususnya sebagai salah satu bahan pembuatan pakan ayam. Kelapa sawit termasuk tanaman akar serabut tanaman kelapa sawit mengarah ke bawah dan samping. Selain itu terdapat beberapa akar napas yang tumbuh mengarah ke samping atas untuk mendapatkan tambahan aerasi.

Kepemilikan perkebunan kelapa sawit adalah solusi untuk mengatasi masalah pengangguran dan kemiskinan di Pedesaan (Syahza, 2011). Tenaga kerja merupakan subsistem yang dipengaruhi oleh keterampilan kerja, tingkat keterampilan tenaga kerja akan berpengaruh terhadap produktivitas (Saeri, 2018).

Keberadaan perkebunan kelapa sawit mampu meningkatkan kesejahteraan dan mengurangi pengangguran, memberikan kesempatan kerja dan kesempatan berusaha (Syahza & Asmit, 2019). Kesempatan kerja adalah ketersediaan lapangan kerja untuk menampung angkatan kerja. Kesempatan kerja adalah indikator penting suatu perekonomian. Kesempatan kerja yang luas menurunkan jumlah orang menganggur, meningkatkan produktivitas penduduk, dan meningkatkan produksi serta pendapatan nasional. Kesempatan kerja atau permintaan tenaga kerja merupakan permintaan turunan (derived demand) dari permintaan terhadap produk barang dan jasa (Bangun, 2017).

Usahatani kelapa sawit merupakan sumber pendapatan bagi pekebun kelapa dan petani yang merupakan tenaga kerja dalam usahatani tersebut. Pendapatan rumah tangga petani terdiri dari pendapatan dari kegiatan di luar pertanian (non pertanian) dan pendapatan dari usahatani (on-farm). Peningkatan pendapatan dari non pertanian (non-farm) sejalan dengan terbukanya lapangan kerja usaha non pertanian. Sedangkan produktivitas lahan dapat diukur dari produksi selama kurun waktu tertentu dibagi dengan luas lahan (Saeri, 2018). Kelapa sawit memiliki potensi pasar lebih tinggi dibandingkan tanaman

perkebunan lainnya (Syahza at al., 2020) dan berperan terhadap pendapatan asli daerah yang menentukan keberhasilan penyelenggaraan pemerintahan daerah (Mustofa et al., 2018)

#### **2.4. Penelitian Terdahulu**

Penelitian terdahulu bertujuan untuk mendapatkan bahan perbandingan dan acuan. Selain itu untuk menghindari anggapan kesamaan dengan penelitian ini. Maka dalam kajian pustaka ini penelitian mencantumkan hasil-hasil penelitian terdahulu sebagai berikut. n

Penelitian Satriani (2016) dengan judul “*Saluran dan margin pemasaran kopi arabika di kelurahan kalimbua, kecamatan alla, kabupaten engrekan*” Dari hasil penelitian di ketahui bahwa Sistem Pemasaran Kopi Arabika Di Kelurahan Kalimbua Kecamatan Alla Kabupaten Enrekang terdiri dari yaitu:

- a. Petani – pedagang pengumpul- pedagang pengecer- konsumen

Margin untuk setiap lembaga pemasaran yaitu pada saluran pemasaran I margin pemasaran untuk pedagang pengumpul Rp.1.500/liter dan margin pemasaran pedagang pengecer Rp. 2.500/liter. Pada saluran pemasaran II margin pemasaran untuk pedagang pengumpul Rp.2.500/liter, untuk pedagang besar Rp. 3.000/liter dan untuk pedagang pengecer Rp.6.500/liter

Penelitian yang di lakukan oleh Nikken Thania (2018) dengan judul “*Sistem pemasaran kelapa Sawit untuk meningkatkan Volume penjualan PT Perkebunan Nusantara ii (persero)*”. Dari hasil penelitian tersebut diketahui bahwa kegiatan pemasaran Crude Palm Oil (CPO) yang telah diterapkan oleh PT. Kharisma Pemasaran Bersama Nusantara PTPN adalah tender atau lelang terbuka. Sedangkan untuk memperkenalkan produk, PT.Kantor Pemasaran Bersama Nusantara mempromosikannya dalam acara expo, bazaar dan pekan raya. Sedangkan dari hasil pengamatan sedang mencari peluang pasar baru,melakukan pendekatan ke pabrik/perusahaan besar, menetapkan harga yang bersaing dan mutu produk yang stabil merupakan strategi PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) dalam meningkatkan volume penjualan.

Penelitian yang di lakukan oleh Sumiati, Rusida, Idawati (2017) dengan judul” *Analisis Saluran Pemasaran Kelapa Sawit Di Desa Baku-Baku Kecamatan Malangke Barat Kabupaten Luwu Utara*” Dari hasil penelitian di ketahui bahwa

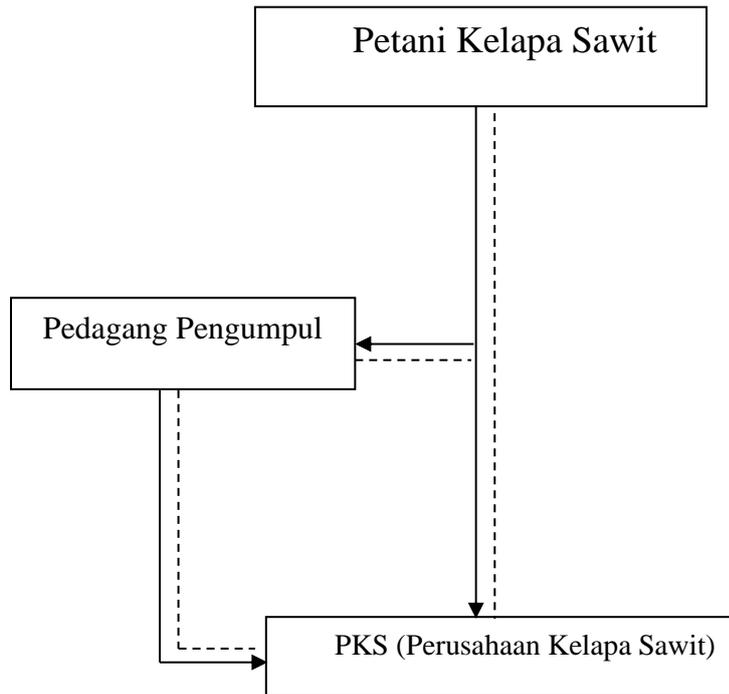
petani kelapa sawit di Desa Baku-baku Kecamatan Malangke Barat Kabupaten Luwu Utara hanya menjual hasil Tanda Buah Segar (TBS) ke pedagang pengumpul yang ada di Desa Baku-Baku Kecamatan Malange Barat Kabupaten Luwu Utara Tanda Buah Segar (TBS) didistribusikan oleh pedangang pengumpul ke pabrik kelapa sawit (konsumen akhir). Total biaya panen yang harus dikeluarkan oleh petani adalah sebesar Rp 200/Kg. Sedangkan keuntungan yang diterima sebesar Rp 450/Kg dan petani mendapatkan sebesar 72% dari saluran pemasaran dikarenakan singkatnya saluran yang ada di Desa Baku-Baku Kecamatan Malangke Barat Kabupaten Luwu Utara.

## **2.5. Kerangka Berpikir**

Pemasaran menjadi hal yang paling penting artinya ketika suatu barang telah diproduksi. Tidak semua orang mampu memproduksi suatu barang sendiri sehingga pemasaran harus dijalankan, agar setiap orang yang membutuhkan dapat memenuhi kebutuhan suatu barang tersebut. Untuk dapat menyalurkan produknya dari tangan produsen ke tangan konsumen akhir dibutuhkan lembaga pemasran, karena tidak semua produsen dapat menyampaikan langsung ke tangan konsumen akhir terkait dalam proses pemasaran. Ada komoditi yang melibatkan banyak lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran produk pertanian sangat beragam tergantung dari jenis apa yang dipasarkan.

Dalam penelitian ini pemasaran yang dimaksud adalah produksi dan margin pemasaran Kelap sawit Di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah. Dalam pemasarannya, produk dari petani masuk ke pengumpul kemudian di salurkan ke Perusahaan terkait.

Pasar induk dalam hal ini berfungsi sebagai pengumpul. Pengumpul membeli buah kelapa sawit dari beberapa petani atau kelompok tani menjual ke perusahaan dalam jumlah besar. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat skema tentang kerangka pemikiran saluran dan marjin pemasaran kelapa sawit pada gambar dibawa ini.



**Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran**

Ket :

- > : Saluran Pemasaran
- - - - - : Margin Pemasaran

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1. Waktu dan Tempat**

Penelitian ini dilaksanakan di desa Tasokko, Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah, lokasi ditentukan secara purposive (sengaja). Alasan peneliti mengambil daerah tersebut dikarenakan salah satu Desa Tasokko yang membudidayakan kelapa sawit yang ada di Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah. Adapun penelitian dilaksanakan pada bulan Desember 2022.

#### **3.2. Populasi dan Sampel**

Menurut sugiyono (2013) dalam Jasmalinda (2021), populasi adalah wilayah generalisasi terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu. Sedangkan sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.

Penentuan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan metode simple random (acak sederhana) dan snowbal sampling. Populasi responden yang digunakan sebanyak 317 orang. Dari jumlah populasi tersebut diambil 10% dari populasi sehingga jumlah sampelnya adalah  $10\% \times 317 = 30$  responden. Hal ini sesuai dengan pendapat Arikunto (2011) yang menyatakan apabila subjeknya kurang dari 100, lebih baik diambil semua. Sehingga penelitian merupakan penelitian populasi. Selanjutnya jika besar atau lebih dari 100 dapat digunakan sampel. Sample diambil antara 10% - 15% hingga 20% - 25% atau bahkan lebih dari 25% dari jumlah populasi. Sedangkan untuk sampel lembaga pemasaran diambil secara snowbal sampling terhadap 5 orang pedagang pengumpul yang terlibat dalam pemasaran pihak pabrik.

#### **3.3. Jenis data dan sumber data**

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif dan kuantitatif yakni penjelasan secara jelas dengan data primer dan data sekunder adalah sebagai berikut:

1. Data primer meliputi aliran pemasaran kelapa sawit dengan wawancara secara langsung dengan responden yang terlibat pada aktivitas pemasaran. Sedangkan lembaga pemasaran yaitu pedagang pengumpul, data dikumpulkan seperti jumlah penjualan, jumlah pembelian, biaya pemasaran (biaya terasfortasi, tenaga kerja), harga beli (Rp/kg), harga jual (Rp/kg), dan hal-hal yang berhubungan penelitian.
2. Data sekunder digunakan sebagai pelengkap dalam penelitian yang dibutuhkan berdasarkan literatur terkait. Adapun data sekunder diperoleh dari jurnal, badan pusat statistik (BPS), kantor Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah.

### **3.4. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Observasi lapangan adalah teknik pengumpulan data dengan melakukan pengamatan langsung terhadap objek yang diteliti dengan cara mencatat secara sistematis terhadap kendala mengenai saluran dan margin pemasaran kelapa sawit.
2. Wawancara digunakan untuk mendapatkan informasi-informasi yang terkait dalam penelitian dengan cara mengajukan beberapa pertanyaan kepada responden yang sesuai dengan daftar pertanyaan yang telah dibuat terlebih dahulu.
3. Dokumentasi adalah teknik ini dilakukan pencatatan data atau merekam data yang diperlukan baik dari responden maupun dari instansi terkait yang ada hubungannya dengan penelitian.

### **3.5 Teknik Analisa Data**

Analisis data yang digunakan pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Analisis deskriptif merupakan penelitian yang di maksud untuk mengumpulkan informasi mengenai status atau gejala yang ada, yaitu keadaan gejala yang apa adanya pada saat penelitian dilakukan dengan wawancara langsung maupun pengamatan langsung sejauh mana saluran pemasaran kelapa sawit (Risza Suyatno, 2016)

2. Menurut Soekartawi (2015). Analisa margin merupakan perbedaan harga yang diterima oleh petani dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen untuk menganalisis margin pemasaran dalam penelitian ini data harga yang digunakan adalah harga ditingkat petani dan harga ditingkat lembaga pemasaran sehingga dalam perhitungan margin pemasaran digunakan rumus adalah sebagai berikut:

$$M = Pr - Pf$$

Dimana:

M = Margin pemasaran (Rp)

Pf = Harga jual di tingkat konsumen (Rp/Kg)

Pr = Harga di tingkat petani produsen (Rp/Kg)

3. Analisa *farmer's share* digunakan untuk mengetahui perbandingan persentase harga kelapa sawit yang diterima petani dengan harga yang dibayar ditingkat pedagang (konsumen akhir). Jika harga yang ditawarkan pedagang atau lembaga pemasaran semakin tinggi dan kemampuan konsumen dalam membayar harga semakin tinggi, maka bagian (*share*) yang diterima oleh petani semakin sedikit (Timbul Rosoki, Anna Friyanti, Amzul Rifin 2016). Secara matematis *farmer's share* yang diterima petani dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Fs = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$$

Dimana:

Fs = Persentase harga yang diterima petani (produsen)

Pf = Harga pada tingkat petani/produsen

Pr = Harga pada tingkat konsumen

Besar kecilnya *farmer's share* tidak selalu menunjukkan besar kecilnya keuntungan yang diterima oleh petani. Semakin panjang saluran pemasaran maka bagian harga yang diterima (*share*) semakin kecil, walaupun harga yang dibayarkan konsumen semakin besar (Siregar, 2016)

## **BAB IV**

### **GAMBAR UMUM WILAYA PENELITIAN**

#### **4.1. Letak Geografis**

Desa Tasokko merupakan salah satu Desa yang ada di Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah Provinsi Sulawesi Barat. Desa Tasokko terletak di sebelah Selatan Kecamatan Karossa dengan jarak tempuh 17 KM dan jarak tempuh dari ibu kota Kabupaten Mamuju Tengah 31 KM sedangkan jarak tempuh dari ibu kota Provinsi Sulawesi Barat 141 KM.

Desa Tasokko terletak di ketinggian 0 sampai dengan 500 Meter dari permukaan laut dengan suhu 30°C dan curah hujan sebanyak 270 mm dengan jumlah bulan hujan sebanyak 6 Bulan.

Desa Tasokko memiliki luas wilayah 211,89 KM yang secara administratif terbagi menjadi Seblas Dusun yaitu. Dusun Waikya, Dusun Batu Karampuang, Dusun Tomemba Utara, Dusun Tomemba, Dusun Kalia, Dusun Muhajir Barat, Dusun Muhajir Timur, Dusun Muhajir Tengah, Dusun Muhajir Selatan, Dusun Salubejau dan Dusun Tanete Letter serta ada 22 RT.

Posisi Desa Tasokko yang berada di sebelah selatan Kecamatan Karossa, Kabupaten Mamuju Tengah mempunyai batas-batas wilayah sebagai berikut:

- Sebelah utara berbatasan dengan Desa Salubiro.
- Sebelah timur berbatasan dengan Kabupaten Sigi
- Sebelah selatan berbatasan dengan Desa Kambunong.
- Sebelah barat berbatasan dengan Selat Makassar.

Dengan demikian Desa Tasokko merupakan Desa yang terletak di perbatasan antara Desa Kambunong Kecamatan Karossa dengan Desa Salubiro Kecamatan Karossa.

#### **4.2 Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin**

Jumlah penduduk di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah berjumlah 4.826 jiwa di tahun 2022 yang dimana jumlah penduduk laki-laki sebanyak 2.459 jiwa dan jumlah penduduk perempuan

berjumlah 2.365 jiwa. Kepadatan penduduk tersebut bervariasi menurut kondisi masing-masing wilayah. Kepadatan penduduk suatu wilayah merupakan salah satu indikator perkembangan dan kemajuan wilayah yang bersangkutan. Desa Tasokko terbagi atas 11 Dusun yaitu Dusun Waikaya, Dusun Batu Karampuang, Dusun Tomemba Utara, Dusun Tomemba, Dusun Kalia, Dusun Muhajir Timur, Dusun Muhajir Barat, Dusun Muhajir Tengah, Dusun Muhajir Selatan, Dusun Salubejau dan Dusun Tanete Letter. Dengan jumlah rumah tangga sebesar 1,126. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel dibawa 1 dibawah ini:

Tabel 1. Wilayah dan jumlah penduduk berdasarkan jenis kelamin di Desa Tasokko

No	Dusun	Laki-laki (Jiwa)	Perempuan (jiwa)	Jumlah jiwa (L+P)	Jumlah KK
1	Waikaya	222	215	437	101
2	Batu Karampuang	441	420	861	205
3	Tomemba utara	243	225	468	108
4	Tomemba	259	252	511	123
5	Kalia	128	125	255	70
6	Muhajir timur	149	145	294	66
7	Muhajir barat	104	98	202	42
8	Muhajir tengah	166	168	334	82
9	Muhajir selatan	171	159	330	71
10	Salubejau	426	444	870	194
11	Tanete letter	150	114	264	65
<b>Jumlah</b>		<b>2459</b>	<b>2365</b>	<b>4826</b>	<b>1126</b>

Sumber: Data Sekunder Kantor Desa Tasokko 2022

Berdasarkan Tabel 1 menjelaskan bahwa di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Terdapat 11 Dusun, dimana dusun yang memiliki penduduk tertinggi adalah Dusun Salubejau dengan jumlah penduduk 870 jiwa kemudian disusul Dusun Batu Karampuang dengan jumlah penduduk 861 jiwa. Dusun yang memiliki penduduk paling sedikit adalah Dusun Tanete Letter dengan Jumlah Penduduk 180 jiwa.

### 4.3 Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Penduduk merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam mempengaruhi pola pikir seseorang dalam menentukan kemampuan usahatani. Pendidikan juga akan mempengaruhi pola pikir petani dalam menjalankan usahatani dan mengambil keputusan yang tepat. Artinya dengan tingkat pendidikan petani yang tinggi akan mempengaruhi sumber daya manusia itu sendiri.

Tingkat penduduk di Desa Tasokko, Kecamatan Karossa itu sendiri adalah SD, SMP, SMA, Akademik sampai perguruan tinggi. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 2 dibawah ini:

Tabel 2. Distribusi Jumlah Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah.

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	SD	1.856	46,99
2	SMP	1.120	28,36
3	SMA	900	22,79
4	S1	70	1,78
5	S2	3	0,07
<b>Jumlah</b>		<b>3.949</b>	<b>100,00</b>

Sumber: Kantor Desa Tasokko, Kecamatan Karossa 2022

Berdasarkan Tabel 2 menjelaskan bahwa tingkat pendidikan penduduk di Desa Tasokko tergolong sangat rendah, dimana terdapat SD merupakan tingkat pendidikan paling banyak yaitu berjumlah 1856 jiwa (orang) dengan persentase 46,99%, dan tingkat pendidikan paling rendah yaitu pada S2 sebanyak 3 orang dengan persentase 0,07%. Hal ini di Desa Tasokko Kecamatan Karossa masih banyak yang hanya tamatan pada sekolah dasar (SD).

### 4.4 Mata Pencaharian

Mata pencaharian di Desa Tasokko, Kecamatan Karossa, Kabupaten Mamuju Tengah sebagian besar adalah petani. Namun tidak semua penduduk di Desa Tasokko, bermata pencaharian sebagai Buruh, PNS,

Tukan Batu, Tukan Kayu, Nelayan, Pengusaha, dan Pedagang. Berikut perincian jenis mata pencaharian penduduk di desa tasokko dapat dijelaskan pada tabel 3 dibawah:

Tabel 3. Jumlah mata pencaharian penduduk di Desa Tasokko, Kecamatan Karossa, Kabupaten Mamuju Tengah.

No	Jenis Mata Pencaharian	Jumlah
1	Petani	590
2	Buruh	52
3	Tukan Batu	34
4	Tukan Kayu	15
5	Nelayan	57
6	Pengusaha	6
7	PNS	22
8	Pedagang	31
<b>Jumlah</b>		<b>807</b>

Sumber : Kantor Desa Tasokko, 2022

Berdasarkan Tabel 3 menjelaskan bahwa penduduk di Desa Tasokko memiliki jenis mata pencaharian yang berbeda-beda, mata pencaharian tersebut mayoritas petani/nelayan.

#### 4.5 Kondisi Pertanian

Dilihat dari sektor pertanian di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah dengan luas wilayah  $\pm$  3.971 Ha terbentuk dalam beberapa kelompok penggunaan fungsi lahan yang ada. Hal ini dapat dilihat pada tabel 4 berikut.

Tabel 4. Jenis Penggunaan dan Luas Lahan di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah

No	Jenis Lahan	Luas (Ha)
1	Kelapa sawit	2.861
2	Sawah	1110
3	Kelapa dalam	37,5
<b>Jumlah</b>		<b>4.009</b>

Sumber : Kantor Desa Tasokko 2022

Berdasarkan tabel 4 diatas menjelaskan bahwa pemanfaatan lahan digunakan sebagai lahan pertanian kelapa sawit dengan luas 2.861 ha, sawah dengan luas 1.110 ha, kelapa dalam dengan luas 37,5 ha. Dapat disimpulkan bahwa lahan pertanian yang ada di Desa Tasokko itu mayoritas petani kelapa sawit.

## BAB V

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 5.1 Identitas Responden

Identitas responden merupakan gambaran umum dan latar belakang dalam berusahatani yang mempengaruhi beberapa faktor, seperti umur petani, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha tani dan luas lahan petani.

##### a. Umur petani responden

Umur merupakan salah satu faktor yang memiliki kaitan erat dengan kemampuan dalam bekerja dan melaksanakan kegiatan usahatani, umur dapat dijadikan sebagai tolak ukur dalam melakukan aktivitas seseorang dalam melakukan pekerjaan bilamana dalam umur yang masih produktif maka kemungkinan besar seseorang dapat bekerja dengan baik dan maksimal (Hasyim, 2014). Adapun keadaan penduduk berdasarkan di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah umur dapat dilihat pada Tabel 5 sebagai berikut:

Tabel 5. Keadaan Penduduk Berdasarkan Umur Responden Di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah.

No	Umur	Petani		Pedagang	
		Jumlah (orang)	Persentase (%)	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	30-37	4	13		
2	38-45	14	46	2	40
3	46-53	6	20	3	60
4	54-61	3	10		
5	62-69	3	10		
<b>Jumlah</b>		<b>30</b>	<b>100</b>	<b>5</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer Yang Di Olah, 2023

Berdasarkan pada tabel 5 diatas menjelaskan bahwa kelompok umur petani terbesar yaitu 38-45 tahun sebanyak 14 orang persentase sebanyak 46%. Kelompok umur 46-53 tahun sebanyak 6 orang dengan persentase sebanyak 20%, umur 30-37 tahun sebanyak 4 orang dengan persentase

sebanyak 13%. Kelompok umur terkecil yaitu 54-61 dan umur 62-69 sebanyak 3 orang dengan persentase 10%. Hal ini dapat disimpulkan bahwa kelompok umur dilokasi penelitian masih produktif dimana pada usia ini seseorang mempunyai kemampuan yang lebih baik dalam bertindak dan dalam melakukan pekerjaan berusahatani.

b. Pendidikan Responden

Adanya perbedaan dalam tingkat pendidikan membuat adanya dalam pengambilan keputusan, pola pikir dan wawasan. Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang maka semakin kritis dan selektif dalam memilih atau memutuskan serta mempunyai wawasan yang cukup dalam menganalisis. Dalam penelitian ini pendidikan responden di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah, dapat dilihat pada tabel 6 sebagai berikut:

Tabel 6. Keadaan Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan Di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah.

No	Pendidikan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	SD	16	53
2	SMP	11	36
3	SMA	3	10
<b>Jumlah</b>		<b>30</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer Setelah Di Olah, 2023

Berdasarkan Tabel 6 diatas menjelaskan bahwa keadaan penduduk berdasarkan tingkat pendidikan di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah yang paling tertinggi adalah SD sebesar 16 orang dengan persentase 53%, sedangkan tingkat pendidikan SMP sebesar 11 orang dengan persentase 36%, dan paling sedikit tingkat pendidikan SMA sebesar 3 orang dengan persentase 10% hal ini tingkat pendidikan responden masi terbilang rendah dan itu akan memberikan dampak terhadap usahatani yang di jalani. Hal ini sesuai dengan pendapat bahwa tingkat pendidikan akan mempengaruhi tingkat pengetahuan, sikap dan keterampilan petani akan berpengaruh terhadap pola dalam kegiatannya berusahatani (Budianto et al., 2016).

c. Jumlah tanggungan keluarga

Tanggungan keluarga adalah semua orang yang tinggal dalam satu rumah ataupun berada diluar dan menjadi tanggungan kepala keluarga, yang meliputi istri, anak dan keluarga yang masi dalam satu rumah atau ikut menumpang. Disatu pihak banyaknya jumlah tanggungan keluarga merupakan bebang bagi kepala keluarga untuk membiayai segala kebutuhan dalam rumah tangga. Semakin banyak tanggungan keluarga maka semakin banyak pula biaya yang dikeluarkan kepala keluarga. Dipihak lain semkain banyak anggota keluarga maka semakin bagus karena itu merupakan aset bagi petani membantu dalam mengelola usahatani, dapa t dilihat pada tabel 7 sebagai berikut:

Tabel 7. Jumlah Tanggungan Keluarga di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah.

No	Jumlah Tanggungan Keluarga (Orang)	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	1-4	18	60
2	5-9	12	40
<b>Jumlah</b>		<b>30</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer Setelah di Olah, 2023

Berdasarkan Tabel 7 diatas menjelaskan bahwa rata-rata petani kelapa sawit di Desa Tasokko mempunyai jumlah tanggungan kelurga paling banyak antara 1- 4 yaitu sebanyak 18 orang dengan persentase 60%, sedankan jumlah tanggungan keluarga sedikit 5-9 yaitu sebanyak 12 orang dengan persentase 40%.

d. Pengalaman Berusaha Tani

Tingkat pengalaman berusahatani yang memiliki pengalaman berusahatani lebih lama akan lebih merencanakan usahatani dengan baik, karena petani yang lama atau petani tua akan memahami segala aspek dalam berusaha tani. Sehingga semakin lama pengalaman yang didapat kemungkinan produksi menjadi lebih tinggi (Aprilyanti, 2017). Lamanya pengalaman dalam melakukan berusahatani kemungkinan dapat memperoleh produksi menjadi lebih tinggi, dapat dilihat pada tabel 8 sebagai berikut:

Tabel 8. Pengalaman Usahatani Kelapa Sawit Di Desa Tasokko, Kecamatan Karossa, Kabupaten Mamuju Tengah.

No	Lama Bertani (Tahun)	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	10-17	2	7
2	18-25	17	57
3	26-33	7	23
4	34-41	4	13
<b>Jumlah</b>		<b>30</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer Setelah di Olah, 2023

Berdasarkan Tabel 8 diatas menjelaskan bahwa pengalaman dalam berusaha tani paling tertinggi yaitu 18-25 tahun sebanyak 17 orang dengan persen tase 57%, lama pengalaman usahatani 26-33 tahun sebanyak 7 orang dengan persentase 23%, sedangkan paling rendah lama pengalaman usahatani yaitu 10-17 tahun sebanyak 2 orang dengan persentase 7%.

## 5.2 Saluran Pemasaran

Pemasaran pada perinsipnya merupakan proses penyampaian barang dari produsen ke konsumen. Pola saluran pemasaran seperti fungsi pertukaran, fungsi pengadaan barang secara fisik dapat berjalan dengan baik. Pemasaran merupakan kegiatan yang sangat penting dalam siklus produksi. Produksi yang baik akan sia-sia karena harga pasar yang rendah. Oleh karena itu, tingginya produksi tidak mutlak memberikan keuntungan yang tinggi tanpa disertai pemasaran yang baik. Aktifitas saluran pemasaran kelapa sawit dari petani hingga konsumen akhir memerlukan peran pedangang perantara atau lembaga pemasaran yang memiliki peranan penting dalam menyalurkan hasil produksi dalam kegiatan pemasaran.

Hasil penelitian saluran pemasaran kelapa sawit di Desa Tasokko memiliki dua pola saluran pemasaran dan melibatkan lembaga pemasaran yang terdiri atas petani, dan pedagang pengumpul. Hadirnya lembaga pe masaran akan mempengaruhi besar kecilnya margin pemasaran, keuntungan serta biaya yang dikeluarkan oleh setiap lembaga pemasaran dalam memasarkan hasil panen kelapa sawit. Pola saluran pemasaran yang terbentuk yakni sebagai berikut:

### 1. Pola Saluran Tipe 1:



Gambar 1. Pola Pemasaran

Pola saluran 1 merupakan pola pemasaran terpanjang, dimana pola pemasaran ini melibatkan 3 tahapan yakni dari petani kelapa sawit, pedagang pengumpul, kemudian dipasarkan ke Pabrik Kelapa Sawit (PKS). Dari 30 responden yang diambil ada 25 orang petani kelapa sawit yang menjual ke pedagang pengumpul dengan jumlah kelapa sawit yang dijual berbeda-beda meliputi 23 orang menjual dengan jumlah produksi 1000-1300 kg dan 3 orang menjual dengan produksi 3000-5000kg sehingga memperoleh margin pemasaran petani sebesar Rp. 300/kg dan melibatkan pedagang pengumpul dengan harga beli sebesar Rp. 2.100/kg, dan pedagang pengumpul melibatkan pabrik dengan menjual sebesar Rp. 2.400/kg. Saluran pemasaran ini dalam pemasaran kelapa sawit dilakukan untuk menjaga buah agar tidak busuk dan kualitas rendemen tetap terjaga.

Pemasaran kelapa sawit ke PKS itu tidak memiliki batasan jumlah muatan minimal tapi jika petani ingin menjual langsung ke PKS maka petani harus memiliki slip pembayaran dari pedagang pengumpul agar pihak pabrik lebih mudah melakukan pembayaran. Petani memiliki hak penuh untuk menjual kelapa sawit kepada pedagang yang di kehendaknya. Hal ini dikarenakan tidak ada kontrak antara petani dan pedagang. Sedangkan PKS dalam menetapkan harga kelapa sawit didasarkan pada kesepakatan dari tim penentuan harga buah Dinas Pertanian Mamuju. Berdasarkan informasi dari Dinas pertanian tersebut, selanjutnya PKS akan memberitahukan kepada pedagang sebagai patokan harga dalam pembelian buah dari petani. Patokan harga pada saluran ini dimana petani memilih menjual kepedagang pengumpul dikarenakan petani tidak memiliki hasil panen yang cukup banyak dan petani juga tidak memiliki biaya atau kendaraan sendiri untuk menjual langsung kepabrik sehingga petani kelapa sawit mengambil langka untuk menjual kepedagang pengumpul meskipun harga yang diinginkan petani tidak sesuai dengan harga pabrik. Hal ini semakin dapat dijelaskan bahwa semakin

panjang lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran maka margin akan semakin besar (Daniel, 2014)

## 2. Pola Saluran Tipe 2:



Gambar 2. Pola pemasaran

Saluran II hanya melibatkan dua saluran saja yakni petani langsung memasarkan ke pabrik, hal ini dikarenakan petani memiliki lahan yang lumayan luas dan juga petani pada saluran II memiliki kendaraan sendiri dan memiliki hasil panen yang cukup tinggi sehingga petani mengambil langkah sehingga memasarkan langsung ke pabrik dan juga memiliki keuntungan yang cukup tinggi jika dipasarkan secara langsung tanpa melalui perantara atau pedagang yang ada di Desa maupun di Kecamatan, pada saluran II ada 5 orang petani yang menjual langsung ke pabrik dengan jumlah produksi 3000-5500kg. Pada saluran II petani mengambil langkah untuk menjual langsung ke pabrik dikarenakan petani memiliki lahan yang cukup luas, hasil panen yang cukup tinggi dan sebagian memiliki kendaraan sendiri, sehingga petani memasarkan hasil panen langsung ke pabrik dengan harga sesuai yang diharapkan. Sehingga memperoleh margin pemasaran petani langsung melibatkan pabrik sehingga tidak memiliki margin. Karena hanya sebagian kecil petani yang langsung menjual hasil panennya ke pabrik.

Margin pemasaran ini merupakan salah satu cara melihat sistem saluran pemasaran tersebut efisien atau tidak efisien. Apabila semakin besar margin pemasaran maka harga yang di terima oleh petani akan sedikit. Panjang suatu tataniaga atau semakin banyaknya lembaga yang terlibat dalam proses pemasaran maka semakin kecil dan semakin mengedikasikan sebagai sistem pemasaran yang tidak efisien (Daniel, 2014)

## 5.3 Margin Dan Keuntungan Pada Saluran Pemasaran Kelapa Sawit

### 5.5.1 Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran adalah bagian penting yang dibutuhkan oleh manajemen perusahaan karena semakin meningkatnya persaingan untuk merebutkan pasar. Analisis biaya pemasaran memiliki tujuan sebagai

penentuan harga pokok, pengendalian biaya, perencanaan dan pengarahannya kegiatan pemasaran (Mulyadi, 2015).

Dalam prosesnya mengalirnya barang/produk dari produsen ke konsumen memerlukan suatu biaya, dengan adanya biaya pemasaran maka suatu produk akan meningkat harganya. Untuk mengetahui besarnya biaya pemasaran ditingkat lembaga pemasaran terdapat pada kedua saluran yang digunakan petani kelapa sawit di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah.

a. Petani - Pedagang Pengumpul – Perusahaan Kelapa Sawit

Dikecamatan karossa, pengutipan pemasaran kelapa sawit dilakukan 1 minggu sekali atau sekali dalam seminggu. Harga yang di tawarkan pedagang pengumpul kepada petani memberi harga Rp 2.100/kg dan pedagang pengumpul menjual ke pabrik dengan harga Rp 2.400/kg, biaya pemasaran di tanggung oleh pedagang pengumpul meliputi transportasi, Rp 15/kg dan biaya tenaga kerja Rp 150/kg, pedagang pengumpul mendapatkan keuntungan sebesar Rp 135/kg.

b. Petani – Perusahaan Kelapa Sawit

Pada saluran II petani kelapa sawit menjual ke pabrik (PKS) dengan rata-rata dengan harga Rp 2.400/kg. Biaya pemasaran ditanggung oleh petani, meliputi transportasi sebesar Rp 17/kg dan biaya tenaga kerja sebesar Rp 150/kg, maka petani mendapat keuntungan sebesar Rp 167/kg. Selanjutnya, PKS membeli buah kelapa sawit dari petani dengan harga Rp 2.400/kg, untuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel 9 sebagai berikut.

Tabel 9. Komponen Biaya Pemasaran Kelapa Sawit di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah.

<b>Saluran I</b>	Biaya Transportasi (Rp/kg)	Biaya Tenaga Kerja (Rp/kg)	Margin (Rp/kg)	Total Biaya Pemasaran (Rp/kg)	Keuntungan (Rp/kg)
Pedagang Pengumpul	15	150	300	165	135
<b>Saluran II</b>					
Petani	17	150	0	167	167

Sumber : Data Primer Setelah Di Olah, 2023

Berdasarkan Tabel 9 menjelaskan bahwa biaya pemasaran terbesar dikeluarkan pada pedagang pengumpul dengan biaya-biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 165/kg dan pada saluran II petani mengeluarkan biaya sebesar Rp 167/kg besarnya biaya pemasaran pada tingkat petani di saluran I dengan mengeluarkan biaya yang cukup besar dan memiliki keuntungan yang cukup tinggi.

### 5.5.2. Margin Pemasaran

Margin pemasaran adalah selisi harga di tingkat produsen atau merupakan jumlah biaya pemasaran dengan keuntungan yang diharapkan oleh masing-masing lembaga pemasaran. Namun dengan melihat besarnya margin pemasaran saja belum dapat menyimpulkan bahwa pemasaran itu sudah baik atau efisien, oleh karena itu harus dilihat distribusi keuntungan maupun biaya yang dikeluarkan oleh setiap lembaga pemasaran yang terlibat semakin banyak pedagang perantara yang terlibat maka semakin besar margin pemasaran terbentuk.

Perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima oleh produsen. Margin pemasaran kelapa sawit pada setiap saluran pemasaran di Desa Tasokko, Kecamatan Karossa, Kabupaten Mamuju Tengah dapat dilihat pada Tabel 10 sebagai berikut.

Tabel 10. Margin dan Keuntungan Pada Saluran Pemasaran Buah Kelapa Sawit di Desa Tasokko, Kecamatan Karossa, Kabupaten Mamuju Tengah.

Saluran	Harga Jual (Rp/kg)	Harga Beli (Rp/kg)	Margin (Rp/kg)	Biaya Transportasi (Rp/kg)	Biaya Tenaga Kerja (Rp/kg)	Jumlah Penjualan(kg)	Total Biaya Pemasaran (Rp/kg)	Keuntungan (Rp/kg)
<b>Saluran I</b>								
Petani	2.100							
Pedagang Pengumpul	2.400	2.100	300	15	150	6.700	165	135
Konsumen		2.400						
<b>Total</b>			300		150		165	134

<b>Saluran II</b>								
Petani	2.400			17	150	4.400	167	167
Konsumen		2.400						

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2023

Berdasarkan Tabel 10 menjelaskan bahwa pada saluran pemasaran I dimana produsen (petani) kelapa sawit memasarkan melalui pedagang pengumpul sebesar 2.100/kg dan pedagang pengumpul memasarkan buah kelapa sawit ke konsumen atau pabrik (PKS) sebesar 2.400/kg. Sehingga margin pemasaran yang di peroleh pada saluran I sebesar 300/kg, dengan keuntungan Rp 135/kg, untuk saluran II produsen (petani) melakukan pemasaran secara langsung melalui konsumen (PKS) sebesar Rp 2.400/kg sehingga pada saluran II tidak memiliki margin pemasaran, pada saluran II memperoleh keuntungan sebesar Rp. 167/kg.

Saluran pemasaran yang memiliki keuntungan tertinggi adalah saluran pemasaran II sebesar Rp.167/kg, dan terendah adalah saluran I sebesar Rp. 134/kg. Hal ini dikarenakan pada saluran pemasaran II biaya yang dikeluarkan oleh saluran pemasaran lebih besar di bandingkan dengan saluran pemasaran I. Perbedaan harga disebabkan dari biaya-biaya yang dikeluarkan setiap saluran pemasaran. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa, semakin panjang saluran pemasaran maka semakin besar marginnya (Gofar, 2014).

#### **5.4. Farmer share**

*Farmer's Share* adalah persentase perbandingan antara bagian harga yang diterima oleh petani dengan bagian harga di konsumen akhir. *Farmer share* antara komoditi yang satu dengan komoditi yang lain berbeda, hal ini tergantung dari jumlah kegunaan bentuk, tempat dan waktu yang ditambahkan oleh petani dan pedagang perantara yang terhubung dalam suatu saluran pemasaran.

Sala satu indikator yang berguna untuk mengetahui efisiensi pasar adalah dengan membandingkan bagian yang diterima petani (*farmer share*). *Farmer share* adalah persentase bagian harga untuk petani terhadap harga ditingkat

konsumen akhir, dinyatakan dalam persen (%). Umumnya bagian yang diterima petani (*farmer share*) akan lebih sedikit apabila jumlah lembaga bertambah banyak, dapat dilihat pada Tabel 10 sebagai berikut:

Tabel 11. Perhitungan *Farmer Share* Kelapa Sawit Di Desa Tasokko Kecamatan Karossa Kabupaten Mamuju Tengah.

Saluran Pemasaran	Harga Tingkat Petani (Rp/Kg)	Harga Tingkat Konsumen (PKS) (Rp/Kg)	<i>FS</i> (%)
1.	2.100	2.400	87,5
2.	2.400	2.400	100

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2023

Berdasarkan Tabel 10 diatas menjelaskan bahwa *farmer's shaher* yang lebih efisien dengan persentase terbesar terdapat pada saluran II (petani-pabrik) yakni sebesar 100%. Di Desa Tasokko Kecamatan Karossa terdapat 5 orang petani yang mampu menjual atau memasarkan hasil panen ke pabrik. Sedangkan saluran pemasaran I (petani-pedagang pengumpul-pabrik) yakni sebesar 87,5% petani yang mengunnakan saluran pemasaran ini. Hal ini disebabkan karena tingginya harga jual buah kelapa sawit dan juga pada saluran II petani memasarkan hasil buah kelapa sawit secara lansung tanpa melalui lembaga atau perantara sehingga *share* yang diterima oleh petani sebesar 100% petani cukup puas karena sesuai dengan harga yang ditetapkan oleh pabrik. Dengan demikian pola saluran pemasaran II merupakan pola saluran pemasaran yang paling menguntungkan bagi petani dalam memasarkan kelapa sawit.

Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa nilai bagian petani dari saluran pemasaran I dengan melibatkan pabrik mencapai angka yang juga cukup besar yakni 87,5% nilai ini memang sedikit lebih rendah jika dibandingkan dengan saluran pemasaran II, namun persentase tersebut masih tergolong menguntungkan bagi petani. Hasil tersebut tidak jauh berbeda dengan penelitian serupa yang telah dilakukan oleh (Sumiati, Rusida & Idawati, 2017)

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1. Kesimpulan

1. Pemasaran kelapa sawit di Desa Tasokko, Kecamatan Karossa, Kabupaten Mamuju Tengah terdapat dua saluran pemasaran yaitu saluran pertama melalui petani, pedagang pengumpul dan pabrik. Sedangkan saluran kedua melalui petani langsung ke pabrik (PKS).
2. Saluran I jumlah margin yang diperoleh sebesar Rp.300,00/kg, dan saluran II tidak mempunyai jumlah margin pemasaran karena menjual langsung ke pabrik sedangkan bagian harga yang diterima petani atau *farmer share* saluran tertinggi terdapat pada saluran II sebesar 100% dan *farmer share* yang terendah terdapat pada saluran I sebesar 87,5%

#### 6.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian diatas, adapun saran yang dikemukakan oleh peneliti yaitu:

Dengan adanya saluran pemasaran yang ada dilokasi penelitian tersebut diharapkan petani mampu memilih saluran yang memberikan keuntungan yang lebih besar. Diharapkan bagi pemerintah untuk mengoptimalkan harga pada petani kelapa sawit.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto. 20013. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta. Rineka Cipta.
- BPS Mamuju Tengah . 2020. *Sulawesi Barat Dalam Angka*. Badan Pusat Statistik. Mamuju.
- Daniel, Moehar, 2017. *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*, Bumi Aksara. Jakarta: 116
- Deswita. 2013. *Analisis Saluran Pemasaran dan Transmisi Harga Tandang Buah Segar (Tbs) Kelapa Sawit Pada Petani Swadaya Di Desa Sari Galu Kecamatan Tapi, Kecamatan Tapun Kabupaten Kampar*. *Pekbis Jurnal*, 5(1):13-23.
- Elly Jumiati, Darwanto, Hartono, dan Masyhuri. 2013 *Analiis Saluran Pemasaran Dan Marjin Pemasaran Kelapa Dalam di Daerah Perbatasan kalimantan Timur*. *Jurnal Agrifor*, Universitas Gadjah Mada.
- Istiyanti, E. 2014. *Efesien Cabai Merah Keriting Di Kecamatan Ngamplak Kabupaten Slamen Mapeta*, 12 (2) : 116-124
- Khols, R.I J.N Ulhs, 2016. *Marketing of Agricultural product*. Minth edition New Jersey: Prantice Hall.
- Laura Juwita Pinem, *Analisis Saluran dan Margin Pemasaran kelapa sawit di Desa Tenggulun Kabupaten Aceh Tamiang*. Universitas Prima Indonesia.
- Mustofa, R 2018. *Komparasi Usaha Tani Perkebunan Kelapa Sawit Rakyat Di Perkebunan Rokan Hilir*. *Median bina ilmia*, 15(11), 5667-5674.
- Nur Fitri Rahayu. 2021. *Analisi Value Chain Dan Margin Pemasaran Rantai Pasok Tandan Buah Segar sawit rakyat di kabupaten bengkalis*. *Jurnal teknologi pertanian* 22 (2), 109-120,2021
- Puteri. 2013 *Analisis Saluran Pemasaran Tandan Buah Segar (TBS) Kelapa Sawit Pada Swadaya di Desa Simpang Kelayang Kecamatan*

- Kelayang Kabupaten IndraGili *Hulu*. . Kampus Bina Widya.  
Pekan Baru.
- Risza, Suyatno. 2016 *Kelapa Sawit Upaya Peningkatan Produktivitas*.  
Kanisius. Yogyakarta
- Satriani, 2016. *Manajemen Keuangan, Teori Konsep Dan Aplikasi Edisi I*,  
Ekonosia : Yogyakarta.
- Saeri. 2018. *Usaha Tani Dan Analisisnya* (H. Subagio (ed,) 1st-136th ed.).  
Uninda Pres.
- Soekartawi. 2015. *Agribisnis teori dan aplikasinya*. Jakarta: PT Raja  
Grafindo Persada
- Sugiyono, prof. dr. 2010 *Metode Penelitian Bisnis*, Alfabeta. Gegerkalong  
Hilir Bandung.
- Sumiati. 2017. *Analisis Saluran Pemasaran Kelapa Sawit di Desa Baku-Baku  
Kecamatan Malangke Barat Kabupaten Luwu Utara*. *Journal  
TABORA*, (1): 38-50
- Syahza, Basu dan Irawan. 2016. *Manajemen pemasaran modern*. Yogyakarta.  
Liberty Yogyakarta.
- Tahania, nikken. 2018. *Analisi Pemasaran Tandang Buah Segar Kelapa  
Sawit Di Kabupaten Kutai Kartanegara ( Study Kasus Pada  
Petani Swadaya Kecamatan Muara Muntai)*. *Magrobis Jurnal*,  
15(2):47-56.
- Timbul Rasoki, Anna Farianti, Amzul Rifin, 2016. *Pusat Sosial dan  
Kebijakan Pertanian*, Andalas University.

## Lampiran I. Kuisisioner Penelitian

### KUESIONER PENELITIAN

#### SALURAN DAN MARGIN PEMASARAN KELAPA SAWIT DIDESA TASOKKO KECAMATAN KAROSSA KABUPATEN MAMUJU TENGAH

#### Pengantar

##### A. IDENTITAS RESPONDEN/PETANI

1. Nama Responden :.....
2. Alamat :.....
3. Jenis Kelamn :.....
4. Umur/Usia :.....tahun
5. Pendidikan Terahir :.....
6. Pekerjaan Pokok :.....
7. Pekerjaan Sampingan :.....
8. Pengalaman Usaha Tani : .....tahun

##### B. STATUS KEPEMILIKAN LAHAN DAN LUAS LAHAN

- a. Milik Sendiri :
- b. Sewa :

##### C. BIAYA PEMASARAN

Berapa biaya produksi per satu kali panen

- a. Biaya transportasi :
- b. Biaya tenaga kerja :
- c. Total biaya produksi :

##### D. HASIL PANEN

1. Apa yang bapak/ibu lakukan terhadap hasil panen kelapa sawit?
  - a. Dijual langsung
  - b. Dijual dalam bentuk olahan
2. Berapa kali sebulan Bapak/Ibu dalam penjualan kelapa sawit?
  - a. 1 kali
  - b. 2 kali
  - c. 3 kali
  - d. 4 kali

3. Kepada siapa Bapak/Ibu menjual hasil panen kelapa sawit?
  - a. Pedagang pengumpul
  - b. Langsung ke pabrik
4. Berapa jumlah hasil dalam sekali panen dan berapa harga kelapa sawit yang ditawarkan kepada bapak?
  - a. Hasil panen :.....kg/ton
  - b. Harga jual :...../kg
5. Bagaimana cara pembayaran penjualan kelapa sawit Bapak/Ibu?
  - a. Tunai
  - b. Tidak tunai ( per bulan)
  - c. Lainnya,.....
6. Cara penjualan kelapa sawit Bapak/Ibu?
  - a. Pesanan
  - b. Secara langsung ke pabrik
  - c. Pedagang pengumpul
  - d. Lainnya,.....
7. Kendala – kendala apa saja yang dihadapi selama ini?

**A. IDENTITAS RESPONDEN PEDAGANG PENGUMPUL**

- a. Nama Responden :
- b. Alamat :
- c. Jenis Kelamin :
- d. Umur/Usia :.....tahun
- e. Pendidikan Terakhir :
- f. Pekerjaan Pokok :
- g. Pekerjaan Sampingan :
- h. Pengalaman Usaha Tani :.....tahun

**B. MODAL PRODUKSI**

- a. Darimana Bapak/Ibu memperoleh modal dagang?
  - 1. Pinjaman
  - 2. Modal sendiri
- b. Berapa besar biaya yang dikeluarkan?
  - 1. Pengangkutan : Rp.....
  - 2. Biaya lain-lain : Rp.....
  - 3. Biaya Total : Rp.....
- c. Berapa harga pembelian kelapa sawit kepada petani?
- d. Berapa besar harga penjualan kelapa sawit?
- e. Kepada siapa Bapak/Ibu menjual kelapa sawit?
- f. Melihat dari mana Bapak/Ibu sehingga menentukan harga kelapa sawit ke petani?
- g. Berapa kali Bapak/Ibu melakukan pembelian dalam seminggu?
  - 1. 1 kali                      3. 3 kali
  - 2. 2 kali                      4. 4 kali

## Lampiran 2. Peta Lokasi Penelitian



### Lampiran 3. Identitas Responden Saluran I

No	Nama	Umur (Tahun)	Tingkat Pendidikan	Jumlah Tanggungan Keluarga (Orang)	Pengalaman Bertani (Tahun)	Luas Lahan (Ha)	Status Lahan
1	Ibrahim	69	SD	2	41	3	Lahan Sendiri
2	Mubarak	35	SMP	3	18	1	Lahan Sendiri
3	Kamaruddin	67	SD	6	34	1,2	Lahan Sendir
4	Idham	37	SMP	2	24	1	Lahan Sendiri
5	Mansur	55	SD	4	34	2,5	Lahan Sendir
6	Hasanuddin	45	SD	3	29	1	Lahan Sendiri
7	Muh Akhir	45	SMP	9	26	1	Lahan Sendiri
8	Jumadi	39	SMP	3	23	1	Lahan Sendiri
9	Muh Talib	41	SD	3	19	1	Lahan Sendiri
10	Masdar	59	SD	5	30	1,3	Lahan Sendiri
11	Samaun	68	SD	2	35	1	Lahan Sendiri
12	Darman	44	SD	4	26	1	Lahan Sendiri
13	Sahir	60	SD	6	28	1	Lahan Sendiri
14	Gafri	36	SD	3	25	1	Lahan Sendiri
15	Sahrul	39	SMP	3	20	1,2	Lahan Sendiri
16	Hamsa	40	SD	3	18	1	Lahan Sendiri
17	Ismail	41	SD	4	24	1	Lahan Sendiri
18	Henrik	36	SMP	2	18	3	Lahan Sendiri
19	Jamaluddin	38	SD	1	18	1	Lahan Sendiri
20	Armin	38	SMP	1	15	1	Lahan Sendiri
21	Rusdin	49	SMA	3	17	1	Lahan Sendiri
22	Muh Ali	51	SD	3	16	1	Lahan Sendiri
23	Askari	40	SMP	1	20	1	Lahan Sendiri
24	Fajar	48	SD	4	17	1	Lahan Sendiri
25	Jalal	46	SMA	2	15	1	Lahan Sendiri
<b>Jumlah</b>		<b>1.166</b>		<b>83</b>	<b>590</b>	<b>42,9</b>	
<b>Rata-Rata</b>		<b>46,64</b>		<b>3,28</b>	<b>23,6</b>	<b>1,77</b>	

Sumber: Data primer setelah di olah, 2023

#### Lampiran 4. Identitas Responden Saluran II

No	Nama	Umur (Tahun)	Tingkat Pendidikan	Jumlah Tanggungan Keluarga (Orang)	Pengalaman Bertani (Tahun)	Luas Lahan (Ha)	Status Lahan
1	Baso	53	SD	5	30	3	Lahan Sendiri
2	Munawir	38	SMP	7	18	1,4	Lahan Sendiri
3	Malju m	53	SMP	5	26	2	Lahan Sendir
4	Maskur	39	SMA	5	16	3	Lahan Sendiri
5	Bahar	45	SMP	8	25	1,5	Lahan Sendir
<b>Jumlah</b>		<b>228</b>		<b>30</b>	<b>115</b>	<b>10,9</b>	
<b>Rata – Rata</b>		<b>45,6</b>		<b>6</b>	<b>23</b>	<b>2,18</b>	

Sumber: Data Primer Setelah Di Olah, 2023

#### Lampiran 5. Karakteristik Pedagang Pengumpul

No	Nama	Umur (Tahun)	Pendidikan	Pengalaman	Harga Beli (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)
1	Munarsi	49	SMA	4	2.100	2.400
2	Kansal	51	SD	2	2.100	2.400
3	Sudarman	40	SMP	6	2.100	2.400
4	Husain	48	SD	7	2.100	2.400
5	Muammar	46	SMA	4	2.100	2.400
<b>Jumlah</b>		<b>234</b>		<b>23</b>	<b>10.500</b>	<b>12.000</b>
<b>Rata- rata</b>		<b>46,8</b>			<b>2.100</b>	<b>2.400</b>

Sumber: Data Primer Setelah Di Olah, 2023

### Lampiran 6. Rekapitulasi Data

No	Nama	Luas Lahan (Ha)	Produksi (Kg/minggu)	Harga Jual Kepedagang Pengumpul (Rp/Kg)	Harga Jual Ke Pabrik (PKS) (Rp/Kg)
1	Ibrahim	3	5000	2100	
2	Mubarak	1	1000	2100	
3	Kamaruddin	1,2	1300	2100	
4	Idham	1	1100	2100	
5	Mansur	2,5	3000	2100	
6	Hasanuddin	1	1200	2100	
7	Muh Akhir	1	1000	2100	
8	Jumadi	1	1200	2100	
9	Muh Talib	1	1000	2100	
10	Masdar	1,3	1300	2100	
11	Samaun	1	1000	2100	
12	Darman	1	1000	2100	
13	Sahir	1	1300	2100	
14	Gafri	1	1000	2100	
15	Sahrul	1,2	1300	2100	
16	Hamsa	1	1000	2100	
17	Ismail	1	1000	2100	
18	Henrik	3	5000	2100	
19	Jamaluddin	1	1200	2100	
20	Armin	1	1000	2100	
21	Rusdin	1	1000	2100	
22	Muh Ali	1	1100	2100	
23	Askari	1	1000	2100	
24	Fajar	1	1300	2100	
25	Jalal	1	1000	2100	
26	Baso	3	5000		2400
27	Munawir	1,4	3000		2400
28	Maljum	2	3500		2400
29	Maskur	3	5000		2400
30	Bahar	1,5	3000		2400
<b>Jumlah</b>		<b>42,1</b>	<b>56.800</b>	<b>52.500</b>	<b>12.000</b>
<b>Rata-rata</b>		<b>1,404</b>	<b>1,894</b>	<b>2100</b>	<b>2.400</b>

Sumber: Data Primer Setelah di Olah, 2023

**Lampiran 7. Biaya Transportasi Pada Saluran I Dan Saluran II**

<b>SALURAN I</b>				
No	Nama Pedagang Pengumpul	Jumlah Penjualan (Kg)	Biaya Transportasi (Rp/Kg)	Total Biaya Transportasi (Rp)
1	Munarsi	8.000	20	160.000
2	Kansal	5.000	16	80.000
3	Sudarman	7.000	15	105.000
4	Husain	5.500	15	82.500
5	Muammar	8.000	12	96.000
<b>Jumlah</b>		<b>33.500</b>	<b>78</b>	<b>523.500</b>
<b>Rata-Rata</b>		<b>6.700</b>	<b>15</b>	<b>104.700</b>
<b>SALURAN II</b>				
No	Sampel (petani)	Jumlah Penjualan	Biaya Transportasi (Rp/Kg)	Total Biaya Transportasi (Rp)
1	Baso	5000	17	85.000
2	Munawir	5500	20	110.000
3	Maljum	3500	16	56.000
4	Maskur	5000	14	70.000
5	Bahar	3000	20	60.000
<b>Jumlah</b>		<b>22.000</b>	<b>87</b>	<b>381.000</b>
<b>Rata-Rata</b>		<b>4.400</b>	<b>17</b>	<b>76.200</b>

Sumber: Data Primer Setelah Di Olah, 2023

**Lampiran 8. Biaya Tenaga Kerja Saluran I Lembaga Pemasaran Kelapa Sawit**

<b>SALURAN BIAYA TENAGA KERJA</b>					
<b>SALURAN I</b>					
No	Pedagang Pengumpul	Jumlah Penjualan (Kg)	Jumlah Tenaga Kerja (orang)	Biaya Tenaga Kerja (upah buruh) (Rp/Kg)	Total Biaya Tenaga Kerja (upah buruh) (Rp)
1	Munarsi	8.000	2	150	2.400.000
2	Kansal	5.000	2	150	1.500.000
3	Sudarman	7.000	2	150	2.100.000
4	Husain	5.500	2	150	1.650.000
5	Muammar	8.000	2	150	2.400.000
<b>Jumlah</b>		<b>33.500</b>	<b>10</b>	<b>750</b>	<b>10.050.000</b>
<b>Rata-Rata</b>		<b>6.700</b>	<b>2</b>	<b>150</b>	<b>2.010.000</b>

Sumber: Data Primer Setelah Di Olah, 2023

**Lampiran 9. Biaya Tenaga Kerja Saluran II**

<b>SALURAN II</b>					
No	Nama Petani	Jumlah Penjualan (Kg)	Jumlah Tenaga Kerja (orang)	Biaya Tenaga Kerja upah buruh (Rp/Kg)	Total Biaya Tenaga Kerja (upah buruh Rp)
1	Baso	5000	2	150	1.500.000
2	Munawir	5500	2	150	1.650.000
3	Maljum	3500	2	150	1.050.000
4	Maskur	5000	2	150	1.500.000
5	Bahar	3000	2	150	900.000
<b>Jumlah</b>		<b>22.000</b>	<b>10</b>	<b>750</b>	<b>6.600.000</b>
<b>Rata-Rata</b>		<b>4.400</b>	<b>2</b>	<b>150</b>	<b>1.320.000</b>

Sumber: Data Primer Setelah Di Olah, 2023

**Lampiran 10. Total Biaya Pemasaran Petani Saluran Pemasaran Kelapa Sawit Pada Saluran I**

No	Pedagang Pengumpul	Harga Beli (Rp/Kg)	Harga jual (Rp/Kg)	Transportasi (Rp/Kg)	Biaya Tenaga Kerja (upah buruh) (Rp/Kg)	Total Biaya Pemasaran (Rp/Kg)
1	Munarsi	2.100	2.400	20	150	170
2	Kansal	2.100	2.400	16	150	166
3	Sudarman	2.100	2.400	15	150	165
4	Husain	2.100	2.400	15	150	165
5	Muammar	2.100	2.400	12	150	162
<b>Jumlah</b>		<b>10.500</b>	<b>12.000</b>	<b>78</b>	<b>750</b>	<b>828</b>
<b>Rata-Rata</b>		<b>2.100</b>	<b>2.400</b>	<b>15</b>	<b>150</b>	<b>165,6</b>

Sumber: Data Primer Setelah di Olah, 2023

**Lampiran 11. Total Biaya Pemasaran Petani Saluran Pemasaran Kelapa  
Sawit Pada Saluran II**

No	Sampel	Harga jual (Rp/Kg)	Transportasi (Rp/Kg)	Biaya Tenaga Kerja upah buruh (Rp/Kg)	Total Biaya Pemasaran (Rp/Kg)
1	Baso	2400	17	150	167
2	Munawir	2400	20	150	170
3	Maljum	2400	16	150	166
4	Maskur	2400	14	150	164
5	Bahar	2400	20	150	170
<b>Jumlah</b>		<b>12.000</b>	<b>87</b>	<b>750</b>	<b>837</b>
<b>Rata-Rata</b>		<b>2.400</b>	<b>17</b>	<b>150</b>	<b>167,4</b>

Sumber: Data Primer Setelah Di Olah, 2023

**Lampiran 12. Kentungan Saluran Pemasaran I Dan Saluran II**

<b>SALURAN I</b>						
No	Pedagang Pengumpul	Jumlah Penjualan (Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)	Margin (Rp/Kg)	Total Biaya Pemasaran (Rp)	Keuntungan (Rp)
1	Munarsi	8.000	2.400	300	170	130
2	Kansal	5.000	2.400	300	166	134
3	Sudarman	7.000	2.400	300	165	135
4	Husain	5.500	2.400	300	165	135
5	Muammar	8.000	2.400	300	162	138
<b>Jumlah</b>		<b>33.500</b>	<b>12.000</b>	<b>1500</b>	<b>828</b>	<b>672</b>
<b>Rata-Rata</b>		<b>6.700</b>	<b>2.400</b>	<b>300</b>	<b>165,6</b>	<b>134,4</b>
<b>SALURAN II</b>						
No	Sampel (petani)	Jumlah Penjualan (Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)	Margin (Rp/Kg)	Total Biaya Pemasaran (Rp)	Keuntungan (Rp)
1	Baso	5000	2.400		167	167
2	Munawir	5500	2.400		170	170
3	Maljum	3500	2.400		166	166
4	Maskur	5000	2.400		164	164
5	Bahar	3000	2.400		170	170
<b>Jumlah</b>		<b>22.000</b>	<b>12.000</b>		<b>837</b>	<b>837</b>
<b>Rata-Rata</b>		<b>4.400</b>	<b>2.400</b>		<b>167,4</b>	<b>167,4</b>

Sumber: Data Primer Setelah Di Olah, 2023

**Lampiran 13. Margin Pemasaran Pada Saluran Pemasaran I dan Saluran II**

$$MP = Pr - Pf$$

**MP = harga tingkat konsumen – harga tingkat petani**

<b>SALURAN I</b>			
Saluran	Harga jual (Rp/Kg)	Harga beli (Rp/Kg)	Margin (Rp/Kg)
Petani	2.100		
Pedagang Pengumpul	2.400	2.100	300
Konsumen (Pabrik)		2.400	
<b>SALURAN II</b>			
Petani	2.400		
Konsumen (pabrik)		2.400	

**Sumber: Data Primer Setelah di Olah, 2023**

**Lampiran 14. Farmer Share Saluran Pemasaran Kelapa Sawit**

$$Farmer Share = \frac{\text{harga di tingkat petani}}{\text{harga di tingkat konsumen}} \times 100\%$$

$$Farmer Share \text{ Saluran I} = \frac{2100}{2400} \times 100\% = 87,5\%$$

$$Farmer Share \text{ Saluran II} = \frac{2400}{2400} \times 100\% = 100\%$$

No	Harga Tingkat Petani (Rp/Kg)	Harga Ditingkat Konsumen (Rp/Kg)	Farmer Share (%)
1	2100	2400	87,5
2	2400	2400	100

**Sumber: Data Primer Setelah di Olah, 2023**

## Lampiran 15. Dokumentasi Penelitian



## RIWAYAT HIDUP



**RUSLIADI.** Nama yang disematkan oleh kedua orang tua sebagai bentuk untaian doa mereka. Lahir di Batu Karampuang, Kabupaten Mamuju Tengah tepatnya pada tanggal 02 Agustus 1999, anak ke-5 dari 6 bersaudara di tengah-tengah keluarga kecil Kamaruddin dan Jahariah. Untuk jenjang pendidikan penulis memulai pendidikan formal di SD Inpres Salubiro pada tahun 2007 dan tamat pada tahun 2012. Di tahun yang sama, penulis melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 3 Karossa dan tamat pada tahun 2015. Setelah tamat di tingkat SMP, penulis kembali melanjutkan pendidikan di SMA Negeri 2 Karossa hingga akhirnya tamat pada tahun 2018. Pada tahun 2018 penulis melanjutkan pendidikan ke perguruan tinggi yang ada di Sulawesi Barat yaitu Universitas Sulawesi Barat (UNSULBAR) sehingga penulis terdaftar sebagai Mahasiswa pada program Studi Agribisnis (S1) Fakultas Pertanian Dan Kehutanan Universitas Sulawesi Barat.