

LAPORAN TUGAS AKHIR

**PEMASARAN TBS KELAPA SAWIT DI DESA SETIRIS KECAMATAN
MARO SEBO KABUPATEN MUARO JAMBI**

Oleh

NIKOLA SAPUTRA

D0B021004



PROGRAM STUDI DIPLOMA III AGROBISNIS

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS JAMBI

2024

**PEMASARAN TBS KELAPA SAWIT DI DESA SETIRIS
KECAMATAN MARO SEBO KABUPATEN MUARO JAMBI**

**NIKOLA SAPUTRA
D0B021004**

Diajukan untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya pada
Program Studi Diploma III Agrobisnis Fakultas
Pertanian Universitas Jambi

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III AGROBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS JAMBI**

2024

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul : Pemasaran Tbs Kelapa Sawit Di Desa
Setiris Kecamatan Maro Sebo Kabupaten
Muaro Jambi

Nama mahasiswa : Nikola Saputra

NIM : D0B021004

Telpon/Email : 082280476582/ nikolasaputra312@gmail.com

Dosen Pembimbing PKL : Prof. Dr. Ir. Zulkifli Alamsyah, M.Sc.

Nama Instansi PKL : Tengkulak Desa Setiris

Alamat lokasi PKL : Desa Setiris, Kecamatan Maro Sebo,
Kabupaten Muaro Jambi.

Waktu pelaksanaan : 03 Maret-15 Mei 2024

Menyetujui

Dosen Pembimbing PKL

Mahasiswa

Prof. Dr. Ir. Zulkifli Alamsyah, M.Sc.
NIP. 195608091984031002

Nikola Saputra
NIM. D0B021004

Mengetahui,
Ketua Program Studi Diploma III Agrobisnis
Fakultas Pertanian Universitas Jambi

Ir. Arsyad Lubis, M.Si.
NIP. 196002031988031002

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan praktik kerja lapangan dengan judul **Pemasaran TBS Kelapa Sawi di Desa Setiris Kecamatan Maro Sebo, Kabupaten Muaro Jambi**, yang disusun oleh NIKOLA SAPUTRA NIM D0B021004, telah diuji dan dinyatakan lulus pada tanggal 04 Juli 2024 di hadapan tim penguji yang terdiri atas

Ketua : Prof. Dr.Ir.Zulkifli Alamsyah, M.Sc

Anggota : 1. Dr. Fuad Muchlis, S.P.,M.Si

2. Yulismi, SP, M.Si.

3. Zakky Fathoni, S.P., M.Sc

Mengetahui,

Ketua Program Studi Diploma III Agrobisnis

Fakultas Pertanian Universitas Jambi

Menyetujui,

Pembimbing Karya ilmiah

Ir. Arsyad Lubis, M.Si
NIP. 196002031988031002

Prof. Dr. Ir. Zulkifli Alamsyah, M.Sc
NIP. 195608091984031002

RINGKASAN

Pemasaran TBS Kelapa Sawit di Desa Setiris, Kecamatan Maro Sebo, Kabupaten Muaro Jambi, menghasilkan Karya Ilmiah yang disusun oleh NIKOLA SAPUTRA Program Diploma III Agrobisnis Fakultas Pertanian Universitas Jambi

Pembimbing : **Prof. Dr. Zulkifli Alamsyah, M.Sc**

Praktek Kerja Lapang ini bertujuan mempelajari Pemasaran TBS Kelapa Sawit di Desa Setiris, Kecamatan Maro Sebo, Kabupaten Muaro Jambi. Pendekatan yang dilakukan melalui Praktik Kerja Lapang pada tanggal 03 Maret – 15 Mei 2024.

Metode Praktik Kerja Lapang yaitu dengan melakukan pengamatan langsung, partisipasi dan diskusi. Kegiatan lapangan yang diikuti mulai dari Melihat dan mengamati secara langsung kegiatan Pemasaran TBS Kelapa Sawit. Diskusi dan tanya jawab yang dilakukan untuk mendapatkan data dan informasi dari pihak warga. Studi literatur yaitu mempelajari buku-buku yang berhubungan dengan tanaman kelapa sawit khususnya tentang Manajemen Pemeliharaan Tanaman Kelapa Sawit.

Objek yang diamati dalam Praktik Kerja Lapang adalah mendalami tentang Pemasaran TBS Kelapa sawit. Ada beberapa tahapan proses yang dilakukan antara lain melihat saluran pemasaran, menghitung biaya pemasaran, menghitung keuntungan, margin pemasaran dan farmer's share.

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : NIKOLA SAPUTRA
Nim : D0B021004
Program : Diploma III Agrobisnis

Dengan ini menyatakan bahwa :

1. Laporan pratik kerja lapang ini belum pernah di ajukan dan tidak dalam proses pengajuan dimana pun juga oleh siapapun juga.
2. Semua sumber kepustakaan dan bantuan dari berbagai pihak yang diterima selama penelitian dan penyusunan laporan praktik kerja lapang ini telah dicantumkan/dinyatakan pada bagian relevan, dan laporan praktik kerja lapang ini bebas dari plagiarisme.
3. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa laporan Pratik Kerja Lapang telah diajukan atau dalam proses pengajuan oleh pihaklain dan/atau terdapat plagiarisme di dalam laporan Pratik Kerja Lapang ini, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai pasal 12 ayat (1) butir (g) peraturan menteri pendidikan nasional nomor 17 tahun 2010 tentang Pencegahan dan Penanggulangan Plagiat Tinggi, yakni Pembatalan Ijazah.

Jambi, 20 Mei 2024

Yang membuat pernyataan

NIKOLA SAPUTRA

RIWAYAT HIDUP



Nikola Saputra dilahirkan di Sindang Panjang pada tanggal 17 April 2003. Penulis merupakan anak ke 3 dari 3 bersaudara. Penulis adalah putra dari bapak Supirmanto dan ibu Titi Sumanti, S.Pd. Pendidikan penulis dimulai dari Sekolah Dasar Negeri 6 Sumber Karya selesai pada tahun 2015.

Masuk Sekolah Menengah Pertama di SMPN 02 Gumay Ulu dan selesai pada tahun 2018. Selanjutnya melanjutkan Pendidikan ke Sekolah Menengah Atas di SMAN 01 Gumay Ulu dan selesai pada tahun 2021.

Pada tahun 2021 penulis melanjutkan Pendidikan ke Program Diploma III Agrobisnis Fakultas Pertanian Universitas Jambi. Penulis melakukan Praktik Kerja Lapang pada Pemasaran TBS Kelapa Sawit di Desa Setiris Kecamatan Maro Sebo, Kabupaten Muaro Jambi.

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya ucapkan kepada ALLAH SWT karena atas berkat serta rahmat Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapang (PKL) ini dengan judul “**Pemasaran TBS Kelapa Sawit Di Desa Setiris Kecamatan Maro Sebo Kabupaten Muaro Jambi**” sesuai waktu yang telah ditentukan.

Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan ini bertujuan agar mahasiswa mendapatkan pengalaman dalam dunia kerja secara nyata dengan tujuan langsung mengikuti kegiatan perusahaan layaknya pekerja umumnya. Melalui Praktik Kerja Lapangan mahasiswa dapat mengaplikasikan secara langsung teori-teori yang telah dipelajari di ruang kuliah.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Kedua Orang Tua yang selalu memberikan semangat dan doa serta memberikan motivasi dan dukungan.
2. Prof. Suandi, M.Si. Selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Jambi.
3. Ir. Arsyad Lubis M.Si. Selaku Ketua Progran Studi Diploma III Agrobisnis Fakultas Pertanian Universitas Jambi.
4. Dr. Ir. A.Rahman, M.S. Selaku Dosen Pembimbing Akademik.
5. Prof. Dr. Ir. Zulkifli Alamsyah, M.Sc. Selaku Dosen Pembimbing PKL
6. Teman-teman seperjuangan yang selalu memberikan motivasi dan inspirasi hingga selesai penyusunan Karya Ilmiah

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Karya Ilmiah inibelum sempurna, untuk itu apabila terdapat kesalahan dalam penulisan inimohon dimaafkan, saran dan kritik yang sifatnya membangun sangat berguna sekali untuk penyempurnaan pada masa yang akan datang. Semoga Karya Ilmiah ini dapat bermanfaat.

Muaro Jambi, 2024

Penulis

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN PENGESAHAN.....	I
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	v
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi Masalah	5
1.3 Tujuan PKL.....	5
1.4 Manfaat PKL.....	6
BAB II METODOLOGI PELAKSANAAN.....	7
2.1 Ruang Lingkup Praktek Kerja Lapangan.....	7
2.2 Lokasi Praktek Kerja Lapangan.....	7
2.3 Sumber Data Praktek Kerja Lapangan.....	8
2.4 Metode Pelaksanaan.....	8
2.5 Metode Analisis data.....	8
BAB III GAMBARAN UMUM DESA.....	11
3.1 Sejarah Singkat Desa.....	11
3.2 Visi dan Misi.....	11
3.3 Struktur organisasi Desa.....	15
3.4 Keadaan Fisik Desa.....	16
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	18
4.1 Karakteristik Responden.....	18
4.2 Aktivitas Pemasaran.....	18
4.3 Fungsi Pemasaran.....	19

4.4	Biaya Pemasaran.....	28
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN.....	32
5.1	Kesimpulan.....	32
5.2	Saran.....	32
	DAFTAR PUSTAKA.....	34
	RENCANA KEGIATAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN	35
	KUISIONER.....	38

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel 1 Luas Lahan Menurut Kabupaten di Provinsi Jambi tahun 2021.....	2
Tabel 2 Luas Lahan Menurut Kecamatan di Kabupaten Muaro Jambi tahun 2021.....	3
Tabel 3 Luas Lahan Menurut Desa di Kecamatan Maro Sebo tahun 2021	4
Tabel 4 Sarana dan Prasarana Didesa Setiris.....	14
Tabel 5 Tingkat Pendidikan Responden.....	17
Tabel 6 Jumlah Tanggungan Keluarga.....	17
Tabel 7 Pengalaman Responden.....	18
Tabel 8 Luas Lahan Kebun Sawit Responden.....	20
Tabel 9 Daftar Nama Petani Pada Saluran Pertama.....	21
Tabel 10 Daftar Nama Petani Pada Saluran Kedua	22
Tabel 11 Fungsi-Fungsi Pemasaran di Saluran Pertama	23
Tabel 12 Fungsi-Fungsi Pemasaran di Saluran Kedua.....	24
Tabel 13 Biaya Pemasaran Saluran Pertama.....	24
Tabel 14 Biaya Pemasaran Saluran Kedua	25
Tabel 15 Keuntungan Pemasaran Saluran Pertama.....	26
Tabel 16 Keuntungan Pemasaran Saluran Kedua	27
Tabel 17 Margin Pemasaran di Saluran Pertama	28
Tabel 18 Margin Pemasaran Saluran Kedua.....	29
Tabel 19 Farmer Share Salutran Pertama.....	30
Tabel 20 Farmer Share Saluran Kedua	31

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
Gambar 1 Struktur Desa	12
Gambar 2 Saluran Pemasaran Pertama.....	18
Gambar 3 Saluran Pemasaran Kedua	19

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara penghasil kelapa sawit terbesar, yang kemudian disusul oleh negara tetangga Malaysia. Kelapa sawit merupakan salah satu komoditi pada sektor perkebunan yang mempunyai pertumbuhan paling pesat pada dua dekade terakhir. Menurut Pahan (2012), kelapa sawit merupakan salah satu tanaman perkebunan yang dapat tumbuh baik di Indonesia, syarat tumbuh kelapa sawit yaitu dataran rendah di daerah tropis yang beriklim basah, matahari bersinar sepanjang tahun minimal 5 jam perhari, curah hujan ≥ 2.000 mm/tahun dan merata sepanjang tahun.

Persawitan Indonesia didominasi oleh 2 pulau yaitu Sumatera dan Kalimantan. Di Sumatera sendiri menurut Kementerian BUMN, Riau menjadi provinsi terbesar dalam menghasilkan sawit, serta memiliki keunikan, yaitu perkebunan sawit terbesar dimiliki oleh rakyat, menyusul Provinsi Sumatera Utara, Sumatera Selatan dan Jambi. Sedangkan di Kalimantan, Provinsi Kalimantan Tengah, dan Kalimantan Barat merupakan lumbung sawit Indonesia.

Salah satu provinsi penghasil komoditas kelapa sawit adalah Provinsi Jambi. Provinsi Jambi merupakan salah satu penghasil kelapa sawit dengan luas area perkebunan kelapa sawit 1.074.600 ha dengan produksi yaitu 3.022.600 ton yang menempati urutan ke- 7 di Indonesia, dimana 64% nya merupakan perkebunan kelapa sawit rakyat. Perhatian terhadap komoditas perkebunan menjadi penting di Provinsi Jambi mengingat potensi lahan perkebunan yang sangat besar serta hasil produksi dari perkebunan mampu menghasilkan devisa untuk Negara. Devisa yang dihasilkan negara dari komoditas kelapa sawit dapat mencapai rata-rata US\$ 22-23 miliar. Sejarah pembangunan kelapa sawit di Provinsi Jambi dimulai pada tahun 1980-an. Tahun 1983/1984 kelapa sawit mulai diusahakan oleh perusahaan negara (PTPN) dengan pola PIR di wilayah Sungai Bahar, Bunut, SMK, dan Tanjung Lebar. Kemudian petani termotivasi untuk mengusahakan kelapa sawit, sehingga secara swadaya mulai diusahakan dengan menggunakan bibit yang tidak jelas asal usulnya.

Pembangunan perkebunan kelapa sawit telah menimbulkan mobilitas

penduduk yang tinggi sehingga daerah-daerah sekitar pembangunan perkebunan muncul pusat-pusat pertumbuhan ekonomi di pedesaan kondisi ini menyebabkan meningkatnya daya beli masyarakat pedesaan terutama terhadap kebutuhan rutin rumah tangga dan kebutuhan sarana produksi perkebunan kelapa sawit. Berdasarkan data (BPS, 2021) sekitar 79 persen perkebunan kelapa sawit di Provinsi Jambi berdasarkan penguasaan adalah perkebunan kelapa sawit rakyat. Luas lahan perkebunan kelapa sawit rakyat pada Tahun 2021 lebih dari 1,1 juta hektar jumlah ini akan semakin bertambah dengan melihat antusias masyarakat terhadap bisnis perkebunan kelapa sawit. Adapun luas lahan, produksi dan produktivitas tanaman kelapa sawit di Kabupaten Muaro Jambi dapat dilihat pada Tabel 1 berikut.

Tabel 1. Luas Lahan, Produksi, dan Produktivitas Tanaman Kelapa Sawit Menurut Kabupaten di Provinsi Jambi tahun 2021

Kabupaten	Luas Areal (Ha)			Jumlah	Produksi (Ton)	Produktivitas (Kg/Ha/ Tahun)
	TBM	TM	TTM			
Kerinci	65	19	-	84	14	737
Merangin	30.647	55.088	44.977	330.732	191.055	3.468
Sarolangun	17.098	63.124	7.522	87.744	168.379	2.675
Batanghari	32.760	100.225	15.277	148.262	346.882	3.461
Muaro Jambi	26.863	163.887	40.737	231.487	375.553	2.292
Tanjabtim	12.188	53.222	6.641	72.050	116.503	2.189
Tanjabbar	30.175	92.126	12.707	135.099	257.680	2.794
Tebo	17.395	67.354	9.479	94.228	205.187	3.032
Bungo	31.596	80.074	16.139	127.809	279.398	3.489
Jambi	-	-	-	-	-	-
Sungai Penuh	-	-	-	-	-	-
Total	198.787	675.210	153.478	1.027.476	1.940.151	1.888

Sumber: Dinas Perkebunan Provinsi Jambi, 2022

Berdasarkan Tabel 1, Kabupaten Muaro Jambi memiliki potensi luas area tanaman yang belum menghasilkan seluas 26.863 Ha dan luas area tanaman yang menghasilkan sebesar 163.887 Ha. Luas area tersebut merupakan yang terbesar di

antara kabupaten lainnya. Jumlah produksi tanaman kelapa sawit menunjukkan kontribusi yang besar yakni sebanyak 375.553 Ton. Hal ini menunjukkan bahwa Kabupaten Muaro Jambi memiliki potensi yang dapat dimanfaatkan sebagai pendorong pertumbuhan perekonomian di Kabupaten Muaro Jambi.

Untuk melihat luas areal, produksi dan produktivitas tanaman kelapa sawit rakyat di Kabupaten Muaro Jambi di Kecamatan Maro Sebo Tahun 2021 dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Luas Lahan, Produksi, dan Produktivitas Kelapa Sawit Menurut Kecamatan di Kabupaten Muaro Jambi Tahun 2021

Kecamatan	Luas Areal/Area (Ha)			Jumlah	Produksi (Ton)	Produktivi tas(Kg/Ha/ Tahun)
	TBM	TM	TTM/TR			
Jambi Luar Kota	683	4.363	5.660	10.706	16.360	3.750
Sekernan	3.570	21.798	2.146	27.514	58.010	2.661
Kumpeh	1.167	13.501	372	15.040	27.763	2.056
Maro Sebo	3.509	6.301	-	9.810	15.235	2.418
Mestong	866	379	-	1.245	970	2.559
Kumpeh Ulu	258	3.209	-	3.467	6.689	2.084
Sungai Bahar	1.777	14.075	-	15.852	42.542	3.023
Sungai Gelam	1.631	14.670	9.959	26.260	33.689	2.296
Bahar Selatan	477	2.728	5.726	8.931	7.473	2.739
Bahar Utara	87	2.361	5.566	8.014	6.225	2.637
Taman Rajo	1.253	6.579	732	8.564	17.769	2.701
Total	15.278	89.964	30.161	135.403	232.725	2.587

Sumber: Dinas Perkebunan Provinsi Jambi, 2022

Berdasarkan Tabel 2 diatas menunjukkan bahwa Kecamatan Maro Sebo merupakan daerah dengan luas lahan kelapa sawit sebesar 9.810 Ha yang mampu menghasilkan produksi sebesar 15.235 Ton dengan produktivitas 2.418 Kg/Ha.

Salah satu kecamatan yang ada di kabupaten Muaro Jambi yang memiliki tanaman sawit yaitu kecamatan Maro Sebo lebih tepatnya di Desa Setiris. Dimana mayoritas penduduk di desa ini memiliki perkebunan kelapa sawit. Adapun luas

lahan tanaman Kelapa Sawit menurut desa di kecamatan Maro Sebo tahun 2021 dapat dilihat pada Tabel 3 berikut.

Tabel 3. Luas Lahan Tanaman Kelapa Sawit Menurut Desa di Kecamatan Maro Sebo Tahun 2021

Desa	Luas Area (Ha)				Jumlah KK Petani
	TBM	TM	TR	Jumlah	
Jambi Kecil	25	110	5	140	62
Setiris	62	36	0	98	31
Mudung Darat	33,5	50	12	95,5	27
Danau Kedap	8	18	3	29	14
Bakung	20	35	7	62	24
Niaso	2	12	5	19	8
Jambi Tulo	72	190,9	16	278,9	83
Desa Baru	3,2	116,94	0	120,14	70
Danau Lamo	35	285	63	383	264
Muara Jambi	10	32	5	47	25
Tanjung Katung	624	513	30	1.167	735
Lubuk Ramaan	25	215	142	382	160
Total	919,7	1.613,8	288	2.821,5	1.503

Sumber: Balai Penyuluhan Pertanian Kecamatan Maro Sebo, 2022

Berdasarkan Tabel 3 dapat dilihat bahwa Desa Setiris menempati urutan ketujuh dari 12 desa di Kecamatan Maro Sebo dengan jumlah luas area 98 Ha. Desa Setiris memiliki potensi luas area tanaman yang belum menghasilkan seluas 62 Ha dan luas area tanaman yang menghasilkan sebesar 36 Ha. Hal ini menunjukkan bahwa Desa Setiris memiliki potensi yang dapat dimanfaatkan sebagai pendorong pertumbuhan perekonomian di Kabupaten Muaro Jambi.

Kelapa sawit menjadi salah satu komoditi masyarakat di Desa Setiris. Petani di desa ini umumnya menjual TBS (Tandan Buah Segar) kelapa sawit ini melalui tengkulak tengkulak, RAM dan pabrik kelapa sawit. Akses pasar terbatas dan kurangnya sarana prasarana yang ada di Desa Setiris menjadi alasan utama bagi petani untuk menjual hasil TBS ke tengkulak. Petani umumnya mendapatkan hasil yang sedikit sehingga untuk membawa ke RAM atau PKS memerlukan biaya tambahan. Menurut Shopia (2023), Dalam proses pemasaran tandan buah segar tentunya berkaitan dengan pembiayaan. Adapun pembiayaan berarti mencari dan mengurus modal uang yang berkaitan dengan transaksi arus barang atau produk dari tangan distributor sampai ke tangan konsumen. Semakin panjang rantai pemasaran maka biaya yang dikeluarkan dalam pemasaran akan semakin meningkat. Dengan adanya tengkulak ini juga membantu petani yang membutuhkan uang tunai secara

cepat untuk keperluan mendesak sedangkan jika menjual ke RAM atau pabrik memerlukan waktu yang lama. Selain itu untuk menjual langsung ke RAM atau PKS, petani membutuhkan transportasi dan fasilitas penyimpanan yang memadai. Tengkulak sering kali datang langsung ke ladang atau rumah petani, sehingga menghilangkan kebutuhan petani untuk mengeluarkan biaya tambahan untuk transportasi dan penyimpanan. Untuk memperdalam ilmu tentang pemasaran TBS Kelapa sawit maka penulis tertarik untuk meneliti pada kegiatan PKL dengan judul **“Pemasaran TBS Kelapa Sawit Di Desa Setiris Kecamatan Maro Sebo Kabupaten Muaro Jambi.”**

1.2 Identifikasi Masalah

Perbedaan dalam pemasaran Tandan Buah Segar (TBS) kelapa sawit bisa melibatkan beberapa faktor, seperti strategi pemasaran, jaringan distribusi, harga, dan kualitas produk. Dari uraian di atas maka masalah yang ingin dikemukakan oleh penulis adalah;

1. Bagaimana saluran dalam Pemasaran TBS Kelapa Sawit Di Desa Setiris Kecamatan Maro Sebo Kabupaten Muaro Jambi.
2. Bagaimana penerapan fungsi Pemasaran oleh lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran TBS Kelapa Sawit Di Desa Setiris Kecamatan Maro Sebo Kabupaten Muaro Jambi.
3. Berapa biaya, margin pemasaran, keuntungan, dan farmer's share pada saluran pemasaran TBS Kelapa Sawit Di Desa Setiris Kecamatan Maro Sebo Kabupaten Muaro Jambi.

1.3 Tujuan Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan

Adapun tujuan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini adalah :

1. Untuk mengetahui tahapan-tahapan Pemasaran TBS Kelapa Sawit Di Desa Setiris Kecamatan Maro Sebo Kabupaten Muaro Jambi.
2. Untuk mengetahui penerapan fungsi Pemasaran oleh lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran TBS Kelapa Sawit Di Desa Setiris Kecamatan Maro Sebo Kabupaten Muaro Jambi.
3. Untuk menganalisis biaya, margin pemasaran, keuntungan, dan farmer's share pada saluran pemasaran TBS Kelapa Sawit Di Desa Setiris Kecamatan Maro Sebo Kabupaten Muaro Jambi.

1.4 Manfaat Praktik Kerja Lapangan

Adapun manfaat yang diterima dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini adalah :

1. Untuk menambah pengetahuan dan wawasan tentang dalam sektor pertanian.
2. Untuk menjadi acuan, pedoman atau pengalaman sehingga siap untuk di terapkan dalam dunia kerja.
3. Untuk memenuhi salah satu syarat mendapatkan gelar Ahli Madya di Program Diploma III Agrobisnis Fakultas Pertanian Universitas Jambi.

BAB II

METODE PRAKTIK KERJA LAPANGAN

3.1 Ruang Lingkup PKL

Ruang Lingkup Kegiatan Praktik Kerja Lapang (PKL) yaitu Pemasaran TBS Kelapa Sawit Di Desa Setiris Kecamatan Maro Sebo Kabupaten Muaro Jambi. Adapun objek yang diamati adalah pemasaran TBS kelapa sawit yang dijual ke pabrik kelapa sawit.

3.2 Waktu dan Tempat Parktik Kerja Lapangan

Lokasi di Desa Setiris, Kecamatan Maro Sebo, Kabupaten Muaro Jambi, Provinsi Jambi. Di dilaksanakan selama 2,5 bulan, di Desa Setiris, Kec. Maro Sebo dimulai pada tanggal 03 Maret – 15 Mei 2024.

3.3 Sumber data

Data yang digunakan dalam penyusunan laporan ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari pengamatan langsung sebanyak 6 orang, wawancara dan tanya jawab diperoleh dari seluruh responden yang berjumlah 40 orang, sedangkan data sekunder diperoleh melalui studi pustaka maupun data dari perusahaan.

1. Indepth Interview (wawancara mendalam) adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui tatap muka dan Tanya jawab langsung antara pengumpul data maupun peneliti terhadap narasumber atau sumber data.
2. Wawancara struktur (kuesioner) merupakan tekhnik peneliti yang telah mengetahui dengan pasti apa informasi yang ingin digali dari responden sehingga daftar pertanyaannya sudah dibuat secar sistematis. Peneliti juga dapat menggunakan alat bantu tape recorder, kamera photo, dan material lain yang dapat membantu kelancaran wawancara.
3. Metode observasi adalah sebagai pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada subjek penelitian.

Sedangkan data sekunder adalah data yang sudah tersedia sehingga kita hanya mencari dan mengumpulkan. Data tersebut diperoleh dari studi literatur serta penunjang lainnya.

3.4 Tahapan pelaksanaan Praktik Kerja lapangan

Pelaksanaan praktek kerja lapang dilakukan dengan observasi partisipatif, adapun kegiatan yang dilakukan sebagai berikut:

1. Tahap persiapan yaitu melihat dan mengamati secara langsung kegiatan Pemasaran TBS Kelapa Sawit.
2. Tahap pelaksanaan yaitu diskusi dan tanya jawab yang dilakukan untuk mendapatkan data dan informasi dari pihak warga.
3. Tahap Evaluasi yaitu dengan studi literatur dengan mempelajari buku-buku yang berhubungan dengan tanaman kelapa sawit khususnya tentang Manajemen Pemeliharaan Tanaman Kelapa Sawit.

3.5 Analisis Data

Data yang diperoleh dari lapangan terlebih dahulu ditabulasi secara sederhana dan selanjutnya dianalisis sesuai dengan metode analisis yang sesuai. Dalam penelitian ini metode analisis data yang tepat digunakan adalah metode analisis data secara deskriptif.

3.5.1 Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran adalah jalur atau rute yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan produk mereka dari tempat produksi hingga sampai ke tangan konsumen akhir. Dalam konteks pertanian, saluran pemasaran mencakup berbagai pihak dan proses yang terlibat dalam membawa produk pertanian dari petani ke konsumen. Untuk menguji permasalahan pertama diuji dengan analisis deskriptif berdasarkan survei dan pengamatan yang dilakukan di daerah penelitian. Kemudian dijelaskan secara deskriptif dengan menghitung seluruh saluran pemasaran yang terjadi di daerah penelitian. Untuk menguji permasalahan kedua dengan menghitung margin pemasaran dan *share margin* untuk setiap saluran pemasaran (Nasution, 2021).

3.5.2 Margin Pemasaran

Menurut Ramadhansyah (2017), Margin pemasaran adalah perbedaan harga yang dibayar kepada penjual pertama dengan harga yang dibayar oleh pembeli terakhir atau dapat dikatakan bahwa margin pemasaran adalah selisih antara harga yang dibayar oleh konsumen dengan harga yang diterima produsen. *Farmer's share*

adalah perbandingan tingkat harga yang diterima oleh petani dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir. Farmer's share merupakan konsep balas jasa atas kegiatan usahatani. Semakin tinggi farmer's share maka semakin rendah margin pemasaran. Analisis margin pemasaran digunakan untuk mengetahui distribusi biaya dari setiap aktivitas pemasaran dan keuntungan dari setiap lembaga perantara. Atau dengan kata lain analisis margin pemasaran dilakukan untuk mengetahui tingkat kompetensi dari para pelaku pemasaran yang terlibat dalam pemasaran/distribusi. Margin pemasaran adalah perbedaan harga yang dibayar kepada penjual pertama dengan harga yang dibayar oleh pembeli terakhir atau dapat dikatakan bahwa margin pemasaran adalah selisih antara harga yang dibayar oleh konsumen dengan harga yang diterima produsen. Farmer's share merupakan bagian yang diterima petani terhadap harga yang dibayarkan konsumen akhir. Harga yang diterima oleh petani dalam penelitian ini merupakan harga beli ditingkat pedagang pengumpul dan harga yang dibayarkan konsumen akhir adalah pedagang pengumpul besar.

Share pedagang adalah persentase dari hasil bagi antara harga di tingkat pedagang dengan harga di tingkat konsumen akhir (Koskarino, 2012). Secara matematis margin pemasaran dihitung dengan formulasi sebagai berikut (Sudiyono, 2001)

$$MP = P_r - P_f$$

Dimana:

MP = Margin pemasaran (Rp/kg)

Pr = Harga tingkat Pabrik (Rp/kg)

Pf = Harga tingkat petani (Rp/kg)

3.5.3 Share Margin

Share margin adalah persentase harga yang diterima petani terhadap harga yang dibayar oleh pabrik PKS, digunakan rumus Sudiyono (2004) :

$$Sm = \frac{P_p}{P_k} \times 100\%$$

Keterangan :

Sm : Share Margin (%)

Pp : Harga yang diterima petani dari pedagang (Rp/kg)

Pk : Harga yang dibayar oleh pabrik PKS (Rp/kg)

Dari hasil tersebut, dapat diketahui besar margin keuntungan yang diterima masing- masing lembaga pemasaran

BAB III

GAMBARAN UMUM DESA

3.1 Sejarah Singkat Desa Setiris

Desa Setiris pada awalnya bagian dari marga Jambi Kecil dengan Ibukota Marga Adalah Desa Mudung Darat Setelah Pemerkaratan Kabupaten Muaro Jambi pada tahun 1999, Kecamatan Maro Sebo termasuk wilayah kabupaten Muaro Jambi. Desa Setiris mendapat perubahan status dari desa yang mandiri pada tahun 1999. Pada mulanya Desa Setiris yang dihuni orang datang dari Palembang dengan tujuan untuk membuka lahan perkebunan, kemudian datang pula orang Uluan Jambi (Maro Sebo) lama kelamaan Seiring dengan perkembangan zaman dua kalbu ini Seilun Salimbai dalam segenap permasalahan, semua dapat di selesaikan sehingga didirikan kampung yang bernama Lubuk Belango yang dipimpin oleh orang uluan dari tebo yang bernama Zainal karena beliau berbekal dengan petuah-petuah papatah-petitih adat melayu jambi yang kusut beliau bisa menjernikan yang mengepis mato pedang yang mengadah ke matahari.

Kelompok kampung ini terletak paling ujung bagian ilir Desa yang berbatas dengan Desa Mudung Darat, Masa ini diperkirakan pertengahan Abad XVIII Masehi. Seiring perkembangan zaman dari generasi ke generasi dan priode-priode di pengujung Abad XVIII Dusun ini pindah ke ulu dusun yang bertepat di seberang dusun di sebut Danau Keman, sungai Danau Keman ini sangat banyak ikannya dan dipinggir sungan ini terdapat sejenis burung pemangsa ikan, burung ini mempunyai bulu yang sangat indah, bulu dibadanya berwarna birudan moncongnya berwarna merah, burung ini senang memakan ikan dan bersarang dengan cara membuat lobang dipinggir sungai, bila ia terbang ia berbunyi “Triis,triis” sehingga burung ini disebut burung Triis, oleh sebab itu sebagian orang menilai inilah asal nama Desa Setiris.

Dikisah yang lain asal muasal desa setiris berasal dari kisah perjuangan atau pahlawan zaman dulu. Alkisah bermula datang pula pelarian tentara Kerajaan Melayu Jambi yang bermaksud untuk bersembunyi, beliau ini bernama H. Arsad beliau ini berbekal ilmu keprajuritan atau disebut tentara bejiwa Patriot sangat disayangi masyarakat dan panutan, lama kelamaan beliau dijadikan kepala

kampung pada saat itu. Pada waktu para pejuang kerajaan Melayu berjuang melawan belanda tetap berkelanjutan, pada saat itu H. Arsad berhasil mendidik pemuda-pemudi kampung agar menjadi pemuda pemuda yang berjiwa patriot sehingga pada saat itu munculah pendekar-pendekar muda yang sangat dikenal beliau diantaranya, Pendekar otek, pendekar penjol dan pendekar H. Saman.

Dengan kesaktian masing-masing pendekar ini selalu bergabung dengan kelompok pejuang kerajaan melayu jambi untuk melawan belanda, sehingga Dusun Danau Kemang ini menjadi tempat mereka mengatur taktik dan Strategi, namun lama kelamaan tempat ini dapat diketahui oleh tentara belanda sebagai tempat persembunyian para pejuang kerajaan melayu jambi, karena segala kegiatan tersebut bocor (Tiris) kebocoran tempat ini kemungkinan diberi tahu oleh orang yang ingin mencari muka dengan tentara belanda, sehingga kisah ini disebut sebagai Desa Setiris.

Desa Setiris Telah mengalami pergantian Kepala Desa sebanyak 9 kali diantaranya, penghulu oyot, penghulu majid, penghulu kasim, A. Syukur usman, abun jani(2003-2004), M. Syar`I Hasyim(2004-2009), umran nurdin(2000-2015), arman bunadi(2015-2016), umran nurdin(2016-2022).

3.2 Visi dan Misi Desa Setiris

3.2.1 Visi

adalah suatu gambaran tentang perencanaan keadaan masa depan yang diinginkan dengan melihat potensi dan kebutuhan desa. Penyusunan visi Desa Setiris ini dilakukan dengan pendekatan partisipatif, melibatkan pihak-pihak yang berkepentingan di Desa Setiris seperti pemerintah desa, BPD, tokoh masyarakat, tokoh agama, lembaga desa dan masyarakat desa pada umumnya. Visi Desa Setiris adalah:

“MENJADIKAN DESA SETIRIS MAJU PINTAR BERDAYA SAING SEHINGGA SEJAHTERA, ADIL, AMANAH DAN BERAKHLAK MULIA”.

Melalui visi misi ini diharapkan masyarakat menemukan gambaran kondisi masa depan yang lebih baik dan merupakan potret keadaan yang ingin dicapai, dibandingkan dengan kondisi yang ada saat ini. Melalui rumusan visi ini diharapkan mampu memberikan arah perubahan masyarakat pada keadaan yang lebih baik, menumbuhkan kesadaran masyarakat untuk mengendalikan dan mengontrol

perubahan-perubahan yang akan terjadi, mendorong masyarakat untuk meningkatkan kinerja yang lebih baik, menumbuhkan kompetisi sehat pada anggota masyarakat, menciptakan daya dorong untuk perubahan serta mempersatukan anggota masyarakat.

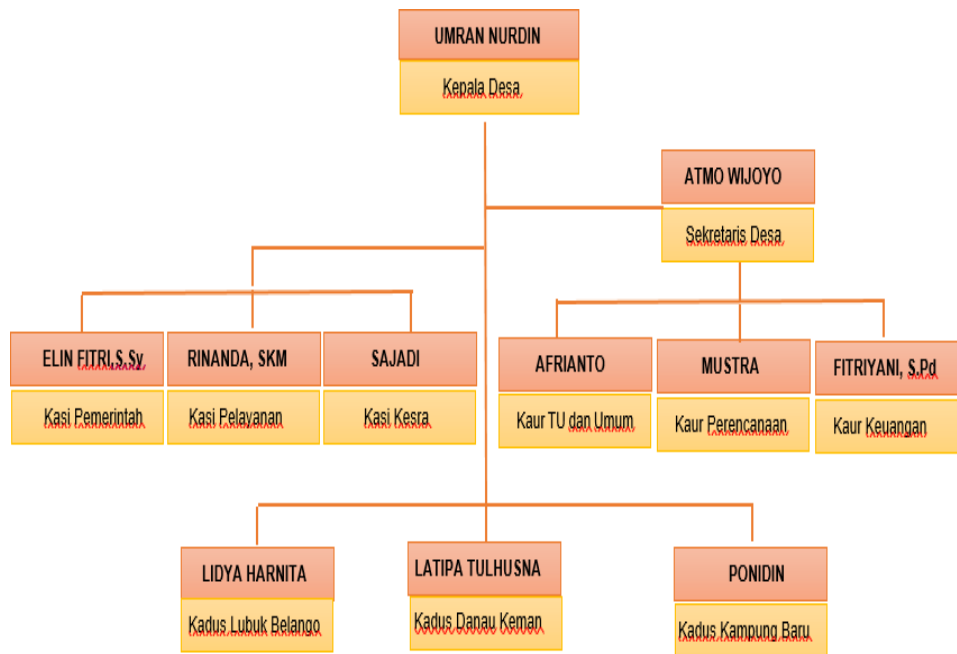
3.2.2 Misi

Adapun misi Desa Setiris antara lain:

- a. Mewujudkan Pemerintah Desa yang tertib, aman, lancar, dan transparan
- b. Meningkatkan pembangunan infrastruktur secara merata diseluruh Desa Setiris.
- c. Mewujudkan Pemerintah Desa Setiris yang efektif dan efisien dalam rangka mengoptimalkan pelayanan kepada masyarakat.
- d. Meningkatkan kegiatan keagamaan demi tercapainya masyarakat religius.
- e. Meningkatkan derajat hidup masyarakat desa melalui upaya pelayanan kesehatan desa
- f. Meningkatkan kualitas olahraga dan kegiatan kepemudaan.
- g. Mengoptimalkan hasil produksi pertanian masyarakat melalui program gerakan kesejahteraan petani h. Meningkatkan kualitas pendidikan baik formal maupun non formal melalui gerakan desa pintar.

3.3 Struktur Organisasi Desa Setiris

Setiris merupakan sebuah desa yang terletak di dalam wilayah kecamatan Maro Sebo, Kabupaten Muaro Jambi, Provinsi Jambi. Pada umumnya sebuah desa mempunyai perangkat desa yang berfungsi untuk membangun desa yang lebih baik. Adapun biasanya pengurus desa ini langsung dipilih melalui warga dengan sstem seperti pemilu. Dengan adanya perangkat desa dapat menjadikan desa yang lebih maju dan berkembang. Berikut ini struktur Desa Setiris sebagai berikut



Gambar 1. Struktur perangkat desa

Desa Setiris dipimpin oleh seorang kepala desa yang bernama Umran Nurdin yang telah menjabat selama 3 periode. Kemudian dibantu oleh sekretaris desa yang bernama Atmo Wijoyo dan dibantu oleh kepala seksi (kasi), kepala urusan (kaur) dan kadus. Kasi sendiri terbagi menjadi 3 bagian yaitu bagian pemerintah yang di pimpin oleh Elin Fitri, S.Sy, bagian pelayanan oleh Rinanda, SKM dan bagian kesejahteraan oleh Sajadi. Adapun untuk kepala urusan juga terbagi menjadi 3 bagian yakni kaur TU dan umum yang dikepalai oleh Afrianto, kemudian kaur perencanaan oleh Mustra, dan kaur keuangan oleh Fitriyani, S.Pd. Selanjutnya untuk dusun terbagi menjadi 3 bagian antara lain dusun Lubuk Belango yang dipimpin oleh seorang kadus yakni Lidya Harnita, Kadus Danau Keman oleh Latipa Tulhusna dan kadus Kampung Baru oleh Ponidin.

3.4 Keadaan Fisik Desa

Keadaan fisik desa yakni kondisi fisik secara umum yang meliputi berbagai aspek seperti topografi, infrastruktur, perumahan, pertanian, lingkungan alam, fasilitas publik, keamanan, dan keragaman budaya. Ini mencakup segala sesuatu mulai dari bentuk geografis desa hingga kualitas infrastruktur dan keberadaan fasilitas umum. Keadaan fisik desa sangat bervariasi di seluruh dunia tergantung pada faktor-faktor seperti lokasi geografis, tingkat pembangunan, dan sumber daya

yang tersedia.

3.4.1 Keadaan Geografis Desa

Kabupaten Muaro Jambi terletak pada 10 51' - 2 0 01' Lintang Selatan dan 103o 15' – 104o 30' Bujur Timur dengan luas wilayah 5.246 Km² atau 10,29% dari luas wilayah Provinsi Jambi. Kabupaten Muaro Jambi terdiri dari 11 Kecamatan, 5 kelurahan dan 150 desa.

Berikut batas-batas wilayah Kabupaten Muaro Jambi secara terperinci:

1. Sebelah Utara : Kabupaten Tanjung Jabung Barat dan Kabupaten Tanjung Jabung Timur
2. Sebelah Selatan : Provinsi Sumatera Selatan
3. Sebelah Barat : Kabupaten Batanghari
4. Sebelah Timur : Kabupaten Tanjung Jabung Timur

Kecamatan Maro Sebo merupakan salah satu dari 13 kecamatan yang ada di Kabupaten Muaro Jambi yang diambil sebagai daerah penelitian. Secara geografis luas wilayah kecamatan Maro Sebo adalah 261,47 Km² Kecamatan Maro Sebo memiliki 150 desa dengan batas-batas wilayah sebagai berikut:

1. Sebelah Utara : Kecamatan Mendahara Ulu
2. Sebelah Selatan : Kecamatan Danau Teluk
3. Sebelah Barat : Kecamatan Sekernan
4. Sebelah Timur : Kecamatan Taman Rajo

Desa Setiris merupakan salah satu desa yang berada di wilayah Kecamatan Maro Sebo yang merupakan daerah penelitian, dengan luas wilayah 1.159,6 Ha. Secara geografis Desa Setiris terletak dibagian selatan Kabupaten Muaro Jambi dengan luas wilayah $\pm 44 \text{ km}^2$, yang terdiri dari 11 RT (Rukun Tetangga).

Secara administrasi , batas wilayah Desa Setiris adalah sebagai berikut :

1. Sebelah Utara : Desa Jambi Kecil dan Tunas Baru
2. Sebelah Selatan : Desa Kedemangan
3. Sebelah Barat : Desa Sekernan
4. Sebelah Timur : Desa Mudung Darat

Adapun luasan wilayah Desa Setiris sebagai berikut :

1. Pemukiman : 137,7 hektar
2. Pertanian Sawah : 650 hektar
3. Ladang/Perkebunan : 290 hektar
4. Perkantoran : 0,25 hektar

5. Sekolah : 0,75 hektar
6. Lapangan sepak bola : 0,9 hektar
7. Pemakaman : 1,5 hektar

3.4.2 Keadaan Penduduk Desa

Penduduk merupakan orang-orang yang menetap disuatu wilayah yang memiliki potensi dan peran terhadap pertumbuhan dan perkembangan suatu wilayah. Penduduk Desa Setiris pada Tahun 2022 tercatat sebanyak 3.380 jiwa yang terdiri dari penduduk laki-laki sebanyak 1.950 jiwa dan penduduk perempuan sebanyak 1.430 jiwa dengan jumlah kepala keluarga sebanyak 845 KK. Perbandingan penduduk laki-laki dengan penduduk perempuan (sex ratio) adalah 136 yang berarti setiap 100 jiwa penduduk perempuan maka terdapat 136 jiwa penduduk berjenis kelamin laki-laki.

3.4.3 Keadaan Sarana dan Prasarana Desa Setiris

Keadaan sarana dan prasarana di suatu desa, seperti di Setiris, dapat mencakup beberapa aspek yang penting untuk kesejahteraan penduduk dan perkembangan desa itu sendiri. Adapun sarana dan prasarana Desa Setiris dapat dilihat dari Tabel 4 berikut

Tabel 4. Sarana dan Prasarana di Desa Setiris Kecamatan Maro Sebo Kabupaten Muaro Jambi

Jenis Sarana dan Prasarana	Kondisi	Jumlah
Kantor Desa	Dimanfaatkan	1
Balai Desa	Dimanfaatkan	1
Masjid	Dimanfaatkan	5
Posyandu	Dimanfaatkan	3
Karang Taruna	Dimanfaatkan	1
TK/PAUD	Dimanfaatkan	2
Madrasah	Dimanfaatkan	1
SD/MI	Dimanfaatkan	1

Sumber : Monografi Desa Setiris, Tahun 2022

Di desa Setiris terdapat beberapa sarana prasarana yang dimanfaatkan dengan baik. Adapun sarana prasarana tersebut antara lain 1 kantor desa, 1 balai desa, 5 masjid, 3 posyandu, 1 karang taruna, 2 TK/PAUD, 1 Madrasah dan 1 SD/MI yang

dimanfaatkan dengan baik.

3.4.4 Keadaan Tanah dan Iklim

Pada umumnya daerah Jambi terutama di kabupaten Muaro Jambi kecamatan Maro Sebo beriklim tropis dengan suhu 27°C – 30° C . Kondisi tanah didesa Setiris yaitu lembab sehingga cocok untuk ditanam berbagai tanaman.

3.4.5 Keadaan Tanaman

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara bersama warga di lokasi penelitian, Rata-rata didesa Setiris ini sawit mulai ditanam sejak lama dari kisaran tahun 2005 sampai sekarang. Berdasarkan hasil wawancara, kuisioner dan observasi didaerah Penelitian gambaran perkebunan sawit di Desa Setiris dijelaskan secara deskriptif. Rata-rata warga Setiris ini memiliki kebun sawit dengan luas 0,5-1 Ha bahkan ada yang berpuluh-puluh hektar. Sawit ini biasanya dipanen 2 minggu sekali perbulannya. Namun akhir-akhir ini sawit mengalami penurunan hasil buah dikarenakan faktor cuaca serta iklim yang kurang baik. Sehingga membuat penghasilan tersebut berkurang dan hal ini berlangsung selama beberapa bulan.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian adalah petani dan Pedagang pengumpul di Desa Setiris, Kecamatan Maro Sebo Kabupaten Muaro Jambi. Identitas responden meliputi umur, pendidikan, jumlah tanggungan keluarga, lama berusahatani kelapa sawit. Responden dalam penelitian ini berjumlah 40 responden yang berada di Desa Setiris, Kecamatan Maro Sebo Kabupaten Muaro Jambi. Responden dalam penelitian ini terdiri atas dua kelompok yaitu petani sebagai produsen kelapa sawit dan pedagang pengepul sebagai salah satu mata rantai dalam pemasaran hasil pertanian kelapa sawit.

4.1.1 Petani

4.1.1.1 Umur

Umur merupakan salah satu yang mempengaruhi kegiatan berusahatani kelapa sawit. Usia sangat berpengaruh terhadap produktivitas tenaga kerja. Dalam batas-batas tertentu, semakin bertambah umur seseorang maka tenaga kerja yang dimiliki akan semakin produktif dan setelah umur tertentu produktivitas tersebut akan menurun. Umur responden dalam penelitian ini berbeda-beda yang dimana persentase rata-rata pada kisaran umur 40-50 persentase 70 % yang terdiri dari 30 petani sedangkan pada kisaran umur 51- 60 yang terdiri dari 10 petani dengan persentase 30 % sehingga dapat disimpulkan bahwa umur responden dalam penelitian ini berada pada kelompok umur produktif.

4.1.1.2 Pendidikan

Pendidikan merupakan salah satu faktor keberhasilan suatu kegiatan pemasaran, semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang maka semakin selektif dalam melakukan kegiatan pemasaran. Adapun tingkat pendidikan dari setiap responden penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 5 berikut :

Tabel 5. Tingkat Pendidikan Responden Desa Setiris, Kecamatan Maro Sebo Kabupaten Muaro Jambi

No	Pendidikan	Jumlah Petani	Persentase (%)
1.	Tamatan SD	2	5
2.	Tamatan SMP	23	70
3.	Tamatan SMA	15	25
4.	S1	0	0,0
Total		40	100

Tabel 5 dapat dilihat persentase tertinggi tingkat pendidikan responden petani dalam penelitian ini, untuk petani persentase tertinggi tingkat SMP dengan persentase 70% yang berjumlah 23 responden. Tingkat pendidikan dapat mempengaruhi pola pikir responden dalam menerima inovasi yang bertujuan untuk mengembangkan usaha yang dijalankan, Hal ini sesuai kemampuan dan keterampilan masyarakat untuk berpikir dan bertindak dalam kehidupan sehari-hari sangat ditentukan oleh faktor pendidikan yang dimiliki.

4.1.1.3 Jumlah Tanggungan Keluarga

Tanggungan keluarga merupakan banyaknya jumlah orang yang secara langsung menjadi tanggungan responden, baik yang tinggal satu atap dengan responden yang ditanggung oleh responden maupun yang tidak tinggal satu atap dengan responden yang masih menjadi tanggungan responden. Adapun jumlah tanggungan dari responden dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 6 sebagai berikut :

Tabel 6. Jumlah Tanggungan Keluarga Responden Desa Setiris, Kecamatan Maro Sebo Kabupaten Muaro Jambi

No	Pendidikan	Jumlah Petani	Persentase (%)
1.	1-3	25	75
2.	4-6	15	25
Total		40	100

Tabel 6 menunjukkan bahwa persentase jumlah tanggungan keluarga tertinggi pada responden petani yaitu kisaran 1-3 tanggungan keluarga dengan persentase

75% yang berjumlah 25 orang. Maka besar jumlah tanggungan keluarga responden makin dinamis dalam mengembangkan usahanya hal ini disebabkan adanya motivasi atau dorongan untuk memenuhi kebutuhan keluarga.

4.1.1.4 Pengalaman dan Luas lahan

Pengalaman merupakan pendidikan informal yang dimiliki oleh responden yang menjadi pengetahuan yang dialami dalam kurun waktu yang tidak ditentukan, pengalaman dapat berasal dari kehidupan sehari-hari. Semakin matang pengalaman yang dimiliki seseorang maka akan lebih berhati-hati dalam melakukan sesuatu atau mengambil suatu keputusan yang berhubungan dengan waktu yang akan datang. Adapun pengalaman berusahatani pada responden petani dan pedagang pengumpul pada penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 7 berikut :

Tabel 7. Pengalaman berusaha tani Responden Desa Setiris, Kecamatan Maro Sebo Kabupaten Muaro Jambi

No	Pengalaman berusaha tani (tahun)	Jumlah Petani	Persentase (%)
1.	1-10	25	75
2.	11-20	15	25
3.	21-30	0	0,0
	Total	40	100

Tabel 7 menunjukkan bahwa setiap responden dalam penelitian ini memiliki lama pengalaman yang berbeda-beda dalam berusahatani. Adapun persentase tertinggi yaitu 75% dengan jumlah petani yaitu sebanyak 25 orang. Sehingga dapat disimpulkan bahwa petani kelapa sawit di desa Setiris memiliki pengalaman berusaha tani rata-rata diatas 5 tahun.

Kelapa sawit dipanen setiap 2 kali dalam sebulan untuk mendapat buah yang lebih banyak, hingga saat ini petani Desa Setiris masih bercocok tanaman dengan tanaman kelapa sawit dan perekonomian petani Desa Setiris cukup stabil.

Tabel 8. Luas Lahan Usaha Tani Responden Desa Setiris, Kecamatan Maro Sebo Kabupaten Muaro Jambi

No	Luas Lahan (Ha)	Jumlah Petani	Persentase (%)
1.	1-3	39	98
2.	4-6	1	2
3.	7-10	0	0,0
Total		40	100

Tabel 8 menunjukkan bahwa setiap responden dalam penelitian ini memiliki luas lahan yang berbeda-beda dalam berusahatani. Adapun persentase tertinggi pada petani yaitu pada kisaran 1-3 Ha dengan persentase 98% yang berjumlah 39 responden. Sehingga dapat disimpulkan bahwa petani kelapa sawit di desa Setiris memiliki lahan rata-rata 1-3 Ha.

4.1.1.5 Pedagang Pengepul

Pedagang pengepul merupakan seorang warga asli Desa Setiris yang berjalan usahanya sekitar 10 tahun. Pedagang pengepul ini mempunyai 1 kendaraan mobil untuk mengangkut buah TBS Kelapa Sawit. Pedagang pengepul ini biasanya membawa sawit ke RAM seminggu 2 kali. RAM ini terletak di desa yang jaraknya cukup dekat ± 4 km yaitu Desa Jambi Tulo.

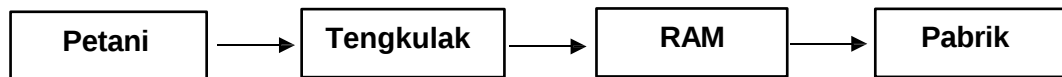
4.2 Aktivitas Pemasaran TBS Kelapa Sawit di Desa Setiris

4.2.1 Saluran Pemasaran TBS Kelapa Sawit

Saluran pemasaran merupakan jalur dari lembaga-lembaga pemasaran yang mempunyai kegiatan penyaluran barang dari petani ke konsumen. Adanya saluran pemasaran ini mempengaruhi besar kecilnya biaya pemasaran serta besar kecilnya harga yang dibayarkan kepada konsumen. Pengumpulan data untuk menganalisis saluran pemasaran tandan buah segar (TBS) diperoleh dengan cara penelusuran jalur pemasaran tandan buah segar (TBS) mulai dari petani sampai kepada konsumen akhir. Dalam penelitian ini konsumen akhir yang dimaksud adalah pabrik kelapa sawit. Dari hasil penelitian yang dilakukan terdapat tiga saluran pemasaran yaitu pada tengkulak TBS.

1. Pola Saluran Pemasaran Pertama

Pada pola pemasaran petani kelapa sawit menjual Tandan Buah Segar (TBS) kelapa sawit kepada tengkulak yang ada di Desa Setiris lalu menjualnya ke RAM terdekat dan kemudian RAM menjual ke Pabrik Kelapa Sawit (PKS) sebagai konsumen terakhir. Harga jual petani kepada agen sebesar Rp. 2.250/kg, namun ada juga petani yang menjual dengan harga Rp. 2.300/kg. Kondisi ini disebabkan karena akses jalan yang kurang bagus serta kondisi dari TBS itu sendiri. Kondisi tandan buah segar dapat dilihat jika buahnya memiliki ukuran yang besar dengan tangkai yang panjang dan memiliki kriteria warna merah kecoklatan serta matang. Untuk ukuran tandan buah segar yang dijual ke tengkulak kira-kira memiliki berat > 5 kg/tandan. Petani tidak perlu mengeluarkan biaya tambahan untuk memasarkan hasil dikarenakan sudah ada tengkulak yang datang kelokasi untuk membeli tandan buah segar (TBS) dari petani. Dalam penelitian ini jumlah agen yang dijadikan sampel yaitu sebanyak 2 tengkulak. Sebanyak 20 orang ditengkulak 1 dan 16 orang ditengkulak 2. Untuk Lebih jelasnya, saluran kelapa sawit di Desa Setiris dapat



dilihat dari gambar berikut ini :

Gambar 2. Skema Saluran Pemasaran Pertama

2. Pola Saluran Pemasaran Kedua

Saluran pemasaran kedua yaitu petani menjual tandan buah segar (TBS) kepada RAM, dimana petani menjual hasil dengan cara membawa tandan buah segar (TBS) untuk dijual ke RAM, kemudian RAM menjual tandan buah segar (TBS) ke pabrik. Harga jual petani yang menjual tandan buah segar (TBS) kepada RAM yaitu sebesar Rp. 2615/kg. Harga tandan buah segar (TBS) ini pun dapat berubah sesuai dengan kondisi tandan buah segar (TBS) yang dijual oleh petani. Kondisi buah tergantung pada ukuran dan kriteria matang buah. Dalam penelitian ini jumlah RAM yang dijadikan sampel hanya 1 RAM saja dikarenakan lokasi dipilih karena dekat dari lokasi penelitian. Adapun petani lebih memilih menjual ke RAM karena harga RAM lebih tinggi dibandingkan dengan tengkulak dan juga memiliki kendaraan pribadi sehingga memudahkan petani untuk menjual langsung ke RAM. Untuk Lebih jelasnya, saluran

pemasaran kedua kelapa sawit di Desa Setiris dapat dilihat dari gambar berikut ini :



Gambar 3. Skema Saluran Pemasaran Kedua

4.3 Fungsi Pemasaran TBS Kelapa Sawit

Fungsi pemasaran TBS kelapa sawit melibatkan berbagai aktivitas yang berfokus pada efisiensi, kualitas, dan keberlanjutan. Fungsi pemasaran adalah fungsi fungsi yang dilakukan oleh lembaga pemasaran. Bertujuan untuk memperbesar pengaruh terhadap pasar, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang (Nugroho, 2017). Dalam penelitian ini diperoleh fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan oleh setiap lembaga pemasaran yang terlibat dalam memasarkan tandan buah segar (TBS) sampai kepada konsumen akhir yaitu pabrik kelapa sawit.

Tabel 11. Fungsi-Fungsi Pemasaran Tandan Buah Segar (Tbs) Di Saluran Pertama

No	Fungsi Pemasaran	Petani	Tengkulak	RAM	Pabrik
1.	Pembelian	Tidak	Ya	Ya	Ya
2.	Penjualan	Ya	Ya	Ya	Tidak
3.	Pengangkutan	Tidak	Ya	Ya	Tidak
4.	Penyimpanan	Tidak	Tidak	Tidak	Ya
5.	Sortir	Tidak	Tidak	Tidak	Ya
6.	Informasi pasar	Tidak	Ya	Ya	Ya
7.	Pengolahan	Tidak	Tidak	Tidak	Ya

Pada Tabel 11 dapat diketahui bahwa pada saluran pertama petani hanya melakukan satu fungsi pemasaran yaitu : penjualan. Sedangkan lembaga pemasaran seperti agen dan RAM sama-sama melakukan empat fungsi pemasaran yaitu : pembelian, penjualan, pengangkutan, dan informasi pasar serta tidak melakukan fungsi pemasaran seperti penyimpanan dikarenakan jika tandan buah segar (TBS) disimpan selama beberapa hari maka kualitas tandan buah segar (TBS) akan menurun sehingga akan mempengaruhi harga jual nantinya. Agen dan RAM juga tidak melakukan pengolahan karena peran dari agen dan RAM merupakan lembaga penyalur yang bertugas menyalurkan atau memasarkan tandan buah segar (TBS) milik petani hingga sampai kepada konsumen akhir. Tengkulak dan RAM juga

tidak melakukan sortir dikarenakan agen dan RAM hanya merupakan lembaga penyalur yang mendistribusikan tandan buah segar (TBS) ke pabrik, hanya pabrik yang melakukan sortir terhadap standard an kualitas tandan buah segar yang dihasilkan.

Konsumen akhir yaitu pabrik melakukan lima fungsi pemasaran yaitu : pembelian, penyimpanan, sortir, informasi pasar, pengolahan. Pabrik juga tidak melakukan fungsi pemasaran seperti : penjualan hal ini dikarenakan pabrik tidak melakukan penjualan dalam bentuk tandan buah segar (TBS) lagi namun menjual dalam bentuk olahan seperti CPO ataupun KPO serta pabrik juga tidak melakukan fungsi pemasaran seperti pengangkutan hal ini dikarenakan pengangkutan tandan buah segar (TBS) hanya dilakukan oleh lembaga pemasaran seperti tengkulak dan RAM yang ingin menjual tandan buah segar (TBS) ke pabrik.

Tabel 12. Fungsi-Fungsi Pemasaran Tandan Buah Segar (Tbs) Di Saluran Kedua

No	Fungsi Pemasaran	Petani	RAM	Pabrik
1.	Pembelian	Tidak	Ya	Ya
2.	Penjualan	Ya	Ya	Tidak
3.	Pengangkutan	Tidak	Ya	Tidak
4.	Penyimpanan	Tidak	Tidak	Ya
5.	Sortir	Tidak	Tidak	Ya
6.	Informasi pasar	Tidak	Ya	Ya
7.	Pengolahan	Tidak	Tidak	Ya

Pada Tabel 12 dapat dilihat bahwa petani hanya melakukan satu fungsi pemasaran yaitu : fungsi penjualan. Sedangkan lembaga pemasaran yang terlibat hanya RAM saja yang melakukan fungsi pemasaran seperti : pembelian, penjualan, pengangkutan, dan informasi pasar serta tidak melakukan fungsi pemasaran seperti penyimpanan dikarenakan jika tandan buah segar (TBS) disimpan selama beberapa hari maka kualitas tandan buah segar (TBS) akan menurun sehingga akan mempengaruhi harga jual nantinya. Sama halnya dengan saluran pemasaran yang pertama RAM juga tidak melakukan fungsi pemasaran sortir dan dengan alasan yang sama pula. RAM hanya sebagai lembaga penyalur yang mendistribusikan tandan buah segar (TBS) dari petani hingga sampai kepada konsumen akhir yaitu pabrik. Konsumen akhir yaitu pabrik juga tidak melakukan penjualan dikarenakan

penjualan yang dilakukan bukan lagi dalam bentuk tandan buah segar (TBS) melainkan dalam bentuk olahan lainnya.

4.4 Margin, Biaya, Keuntungan, dan Farmer's Share dalam Pemasaran Tandan Buah Segar (TBS)

Dalam pemasaran TBS kelapa sawit tentunya terdapat beberapa aspek sebelum melakukan kegiatan pemasaran. Aspek tersebut meliputi margin pemasaran, biaya pemasaran, keuntungan dari pemasaran, dan farmer's share tandan buah segar kelapa sawit. Dalam kegiatan pemasaran ini dilakukan oleh 2 saluran pemasaran yaitu pada saluran pertama dan saluran kedua. Harga RAM dan PKS (Pabrik Kelapa Sawit) TBS (Tandan Buah Segar) kelapa sawit berbeda karena RAM mencakup biaya produksi dan pemeliharaan kebun sawit, termasuk biaya tanaman, pemupukan, dan perawatan, sementara PKS melibatkan biaya operasional pabrik dan pemeliharaan peralatan. Selain itu, faktor lain seperti permintaan pasar, ketersediaan bahan baku, dan faktor eksternal lainnya juga dapat memengaruhi harga keduanya.

4.4.1 Margin Pemasaran TBS Kelapa Sawit

Margin pemasaran yaitu selisih antara harga yang dibayar oleh PKS dengan harga yang diterima oleh petani. Dalam pemasaran TBS kelapa sawit terdapat 2 saluran pemasaran yaitu saluran pertama dan saluran kedua. Adapun margin pemasaran saluran pertama pada pemasaran TBS kelapa sawit dapat dilihat pada Tabel 13 sebagai berikut.

Tabel 13. Margin Pemasaran Pada Saluran Pertama Tandan Buah Segar (TBS) di Desa Setiris.

No	Saluran I	Harga Beli (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)	Margin Pemasaran (Rp/Kg)
1	Petani		2.250	
2	Tengkulak	2.250	2.615	365
3	RAM	2.615	2.700	85
4	PKS	2.700		
		Total		450

Dapat dilihat pada Tabel 13 bahwa harga yang diterima oleh petani yaitu Rp. 2.250/kg, harga yang dibeli oleh tengkulak yaitu Rp.2.250/kg, harga yang dibeli

oleh RAM yaitu Rp.2.615/kg dan yang dibeli oleh PKS yaitu Rp.2.700/kg sehingga didapatkan margin pemasaran oleh tengkulak Rp.365/kg dan margin pemasaran oleh RAM yaitu Rp.85/kg dan total margin pemasaran yaitu Rp.450/kg.

Adapun margin pemasaran saluran pertama pada pemasaran TBS kelapa sawit dapat dilihat pada Tabel 14 sebagai berikut.

Tabel 14. Margin Pemasaran Pada Saluran Kedua Tandan Buah Segar (TBS) di Desa Setiris

No	Saluran II	Harga Beli (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)	Margin Pemasaran (Rp/Kg)
1	Petani		2.650	
2	RAM	2.650	2.700	50
3	PKS	2.700		

Dapat dilihat pada Tabel 14 bahwa harga yang diterima oleh petani yaitu Rp. 2.650/kg, harga yang dibeli oleh RAM yaitu Rp.2.650/kg dan yang dibeli oleh PKS yaitu Rp.2.700/kg sehingga didapatkan margin pemasaran oleh RAM yaitu Rp.50/kg.

4.4.2 Biaya Pemasaran TBS Kelapa Sawit

Biaya pemasaran adalah total biaya yang dikeluarkan oleh tengkulak, RAM atau petani untuk menjual TBS kelapa sawit. Biaya ini mencakup semua pengeluaran yang terjadi selama proses pemasaran, mulai dari pengangkutan produk dari kebun hingga tiba di tangan konsumen akhir.

Besarnya biaya pemasaran suatu produk tergantung pada jenis perlakuan terhadap produk itu sendiri. Selain biaya, keuntungan juga menjadi pertimbangan lembaga pemasaran dalam memasarkan tandan buah segar (TBS) miliknya. Besarnya biaya yang harus dikeluarkan serta keuntungan yang didapatkan akan berpengaruh terhadap margin pemasaran.

Dalam biaya pemasaran ini terdapat 2 saluran yaitu biaya pemasaran saluran pertama dan saluran pemasaran kedua. Adapun biaya pemasaran pada saluran pertama dapat dilihat pada Tabel 15 sebagai berikut.

Tabel 15. Analisis Biaya Pemasaran Pada Saluran Pertama Tandan Buah Segar (TBS) di Desa Setiris.

No	Saluran Pemasaran Pertama	Harga (Rp/kg)
1	Petani	
	Harga jual	2.250
2	Tengkulak	
	Harga Beli	2.250
	- Biaya transportasi	8
	- Biaya muat	15
	- Biaya Makan	10
	Total biaya pemasaran	33
	Keuntungan	332
	Margin	365
	Harga Jual	2.615
3	RAM	
	Harga beli	2.615
	- Biaya muat	10
	- Biaya bongkar	17
	- Biaya transportasi	5
	- Biaya makan	8
	Total biaya pemasaran	40
	Keuntungan	45
	Margin	85
	Harga Jual	2.700
4	PKS	
	Harga beli	2.700

Tabel 15 dapat dilihat bahwa terdapat beberapa biaya pemasaran pada saluran pertama seperti biaya muat, biaya bongkar, biaya transportasi dan biaya makan. Pada saluran pertama untuk tengkulak total biaya pemasarannya adalah Rp. 33/kg, sedangkan untuk RAM total biaya pemasarannya adalah Rp. 40/kg. Adapun biaya pemasaran pada saluran kedua dapat dilihat pada Tabel 16 sebagai berikut.

Tabel 16. Analisis Biaya Pemasaran Pada Saluran Kedua Tandan Buah Segar (TBS) di Desa Setiris.

No	Saluran Pemasaran Kedua	Harga (Rp/kg)
1	Petani	
	Harga jual	2.650
	- Biaya muat	10
	- Biaya transportasi	4
	- Biaya makan	8
	Total biaya pemasaran	22
2	RAM	
	Harga jual	2.700
	- Biaya muat	10
	- Biaya bongkar	12
	- Biaya transportasi	4
	- Biaya makan	10
	Total biaya pemasaran	36
	Keuntungan	14
	Margin	50
	Harga beli	2.650
3	PKS	
	Harga beli	2700

Tabel 16 dapat dilihat bahwa terdapat beberapa biaya seperti biaya muat, biaya bongkar, biaya transportasi dan biaya makan. Pada saluran kedua untuk petani total biaya pemasarannya adalah Rp. 22/kg, sedangkan untuk RAM total biaya pemasarannya adalah Rp. 36/kg.

4.4.3 Keuntungan Dalam Pemasaran TBS Kelapa Sawit

Besarnya margin pemasaran ditentukan oleh biaya pemasaran yang terjadi dengan besarnya keuntungan di setiap lembaga pemasaran yang terlibat dalam kegiatan pemasaran. Besarnya keuntungan yang dinyatakan dalam persentase dari jumlah penjualan bersih. Keuntungan ini mengukur tingkat keuntungan yang dapat dicapai oleh perusahaan dihubungkan dengan penjualannya. Keuntungan diperoleh dari harga jual dikurangi harga beli dan biaya pemasaran TBS.

Tabel 17. Analisis Keuntungan Dalam Pemasaran Pada Saluran Pertama Tandan Buah Segar (TBS) di Desa Setiris.

No	Saluran	Harga Beli (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)	Margin Pemasaran (Rp/Kg)	Total Biaya (Rp/Kg)	Keuntungan (Rp/Kg)	Rasio Keuntungan (%)
1	Petani		2.250				
2	Tengkulak	2.250	2.615	365	33	332	10,06
3	RAM	2.615	2.700	85	40	45	1,125
4	PKS	2.700					

Tabel 17 dapat diketahui bahwa saluran pemasaran pertama pada komoditi kelapa sawit, pedagang yang terlibat dalam proses pemasaran tandan buah segar (TBS) yang ada di Desa Setiris adalah tengkulak dan RAM. Harga jual petani sebesar Rp 2250/kg harga ini didapat dari jumlah rata-rata yang diterima oleh seluruh responden petani yang berjumlah 40 petani.. Harga beli tengkulak didapat dari pembelian tandan buah segar (TBS) yang diproduksi oleh petani, rata-rata harga beli tengkulak yang didapat dari petani adalah sebesar Rp 2.250/kg. Biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh tengkulak sebesar Rp 33/kg total biaya pemasaran tersebut diperoleh dari biaya muat, biaya transportasi, dan biaya makan. Biaya yang di keluarkan oleh tengkulak merupakan biaya yang sudah ditetapkan oleh tengkulak itu sendiri. Sehingga dari proses pemasaran yang terjadi diperoleh keuntungan untuk tengkulak yaitu Rp.332/kg dan untuk RAM yaitu 45/kg sehingga untuk rasio keuntungan yaitu Rp.10,06 % untuk tengkulak dan 1,125% untuk RAM.

Tabel 18. Analisis Keuntungan Dalam Pemasaran Pada Saluran Kedua Tandan Buah Segar (TBS) di Desa Setiris.

No	Saluran	Harga Beli (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)	Margin Pemasaran (Rp/Kg)	Total Biaya (Rp/Kg)	Keuntungan (Rp/Kg)	Rasio Keuntungan (%)
1	Petani		2.650				
2	RAM	2.650	2.700	50	36	14	0,38
3	PKS	2.700					

Dapat dilihat pada Tabel 18 bahwa pada pemasaran TBS kelapa sawit pada saluran kedua mendapat keuntungan yang diperoleh yaitu Rp.14/kg dan rasio keuntungan yaitu 0,38%.

4.4.4 Farmer's Share Pemasaran TBS Kelapa Sawit

Farmer's share memiliki hubungan negative dengan margin pemasaran dimana semakin tinggi margin pemasaran, maka keuntungan yang di terima petani semakin rendah. Besarnya keuntungan yang dinyatakan dalam persentase dari jumlah penjualan bersih. Keuntungan ini mengukur tingkat keuntungan yang dapat dicapai oleh perusahaan dihubungkan dengan penjualannya. Keuntungan diperoleh dari harga jual dikurangi harga beli dan biaya pemasaran TBS. Adapun farmer's share pada saluran pertama dapat dilihat pada Tabel 19 sebagai berikut.

Tabel 19. Farmer's Share Pemasaran Pada Saluran Pertama Tandan Buah Segar (TBS) di Desa Setiris.

No	Saluran I	Harga Beli (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)	Farmer's Share (%)
1	Petani		2.250	
2	Tengkulak	2.250	2.615	83,3
3	RAM	2.615	2.700	
4	PKS	2.700		

Dapat dilihat pada Tabel 19 bahwa didapatkan Farmer's Share nya yaitu 83,3%. Adapun farmer's share pada saluran kedua dapat dilihat pada Tabel 20 sebagai berikut.

Tabel 20. Farmer's Share Pemasaran Pada Saluran Kedua Tandan Buah Segar (TBS) di Desa Setiris.

No	Saluran II	Harga Beli (Rp/Kg)	Harga Jual (Rp/Kg)	Farmer's Share (%)
1	Petani		2.650	
2	RAM	2.650	2.700	98,1
3	PKS	2.700		

Dapat dilihat pada Tabel 20 bahwa harga yang diterima oleh petani yaitu

Rp. 2.650/kg, harga yang dibeli oleh RAM yaitu Rp.2.650/kg dan yang dibeli oleh PKS yaitu Rp.2.700/kg sehingga didapatkan farmer's share yaitu Rp.98,1%.

Dapat disimpulkan bahwa apabila nilainya lebih mendekati 100%, berarti petani semakin tidak dirugikan. Dengan adanya nilai farmer's share, berarti ada pula bagian harga yang diambil oleh lembaga pemasaran yang akan menyebabkan semakin rendahnya harga di tingkat petani dan meningkatnya harga di tingkat konsumen sehingga pada pemasaran TBS kelapa sawit farmer's share yang lebih baik digunakan yaitu pada saluran kedua yaitu 98,3 % karena mendekati 100% dari pada saluran pertama yang memiliki nilai farmer's share 83,3%.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Adapun kesimpulan dari laporan ini yaitu :

1. Terdapat dua saluran pemasaran tandan buah segar (TBS) yang digunakan petani di Desa Setiris dalam memasarkan hasil tandan buah segar (TBS) yang diproduksi yaitu saluran pertama dan kedua. Saluran pertama yaitu petani, agen/toke, RAM dan pabrik sedangkan saluran kedua antara lain petani, RAM dan pabrik.
2. Fungsi utama mengapa kegiatan pemasaran dilakukan adalah untuk memberikan informasi tentang produk yang dijual perusahaan, untuk mempengaruhi keputusan membeli konsumen, dan untuk menciptakan nilai ekonomis suatu barang. Adapun fungsi pemasaran dalam TBS kelapa sawit meliputi penjualan, pembelian, pengangkutan, penyimpanan, sortir, informasi pasar dan pengolahan.
3. Aspek dalam pemasaran TBS kelapa sawit meliputi biaya pemasaran, margin pemasaran, keuntungan, dan farmer's share. Pada saluran pertama diperoleh margin pemasaran yaitu untuk tengkulak Rp.365/kg dan untuk RAM yaitu Rp.85/kg dan farmer's share nya yaitu 83,3%. Pada saluran kedua diperoleh margin pemasaran yaitu untuk RAM yaitu Rp.50/kg dan farmer's share nya yaitu 98,1%. Adapun saluran yang lebih baik digunakan yaitu pada saluran kedua karena memiliki farmer's share yang tinggi sebesar 98,1% dan hanya melalui 1 perantara saja yaitu RAM.

5.2 Saran

Adapun saran dari laporan ini yaitu :

1. Kepada petani, Sebaiknya petani menjual tandan buah segar (TBS) dengan

menggunakan saluran pemasaran yang kedua agar dapat lebih memaksimalkan hasil penjualan dan keuntungan petani lebih tinggi.

2. Kepada RAM, sebaiknya lebih memperhatikan keadaan petani kelapa sawit dengan memberikan fasilitas kepada petani seperti menambah alat transportasi serta dapat membantu petani dalam memasarkan hasil sehingga akan memaksimalkan pendapatan petani dalam memasarkan hasil produksi mereka.

DAFTAR PUSTAKA

- Koskarino, Dwi. 2012. Analisis Pemasaran Jeruk Lemon Tea (*Citrus Medica* Varietas Limon) di Desa Bakung Kecamatan Indralaya Kabupaten Ogan Ilir. Laporan Penelitian, Universitas Muhammadiyah Palembang.
- Lubis. 2011 Kelapa sawit, Agromadia pustaka : Jakarta.
- Nasution, K. (2021). Analisis Pemasaran Kelapa Sawit Di Desa Sampean Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan Provinsi Sumatera Utara. *Wahana Inovasi*, 234-244.
- Nugroho, A. E. 2017. Analisis Pemasaran Tandan Buah Segar Kelapa Sawit di Kabupaten Kutai Kartanegara (Studi Kasus Pada Petani Swadaya Kecamatan Muara Muntai). *Magrobis Journal*. 15(2): 47-56
- Pahan, I. 2012. Panduan Lengkap Kelapa Sawit Manajemen Agribisnis dari Hulu hingga Hilir. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Ramadhansyah, E. 2017. Analisis Pemasaran Tandan Buah Segar (TBS) Kelapa Sawit Rakyat (Studi Kasus: Kecamatan Bangko Pusako, Kabupaten Rokan Hilir, Riau). Skripsi S1. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Medan.
- Setiawan, A. F. dan Hadiananto, A. 2014. Fluktuasi Harga Komoditas Pangan dan Dampaknya Terhadap Inflasi Di Provinsi Banten. *Journal of Agriculture, Resource, and Environmental Economics*. 1 (2), 81-97. DOI: <https://doi.org/10.29244/jaree.v1i2.11804>.
- Sophia, A. E. (2023). Efisiensi Saluran Pemasaran dan Manajemen Strategis Pemasaran Tandan Buah Segar Kelapa Sawit di Kabupaten Muaro Jambi. *Jurnal Agri Sains*, 153-162.
- Sudiyono, A., 2004. Pemasaran Pertanian. Penerbit Universitas Muhammadiyah Malang (UMM Press) : Malang.

Lampiran 1. Daftar Nama Responden di Desa Setiris, Kecamatan Maro Sebo

No	Nama	Jenis Kelamin	Agama	Umur	Pendidikan	Tanggungjawab Keluarga	Lama berusaha tani
1.	Endang L	P	Islam	41	SMA	2	8
2.	M. Yasin	L	Islam	47	SMA	3	8
3.	Disolia	L	Islam	45	SMA	2	10
4.	Solia Mintal	L	Islam	44	SMP	2	7
5.	Mustiar	L	Islam	45	SMP	2	15
6.	M. Jen	L	Islam	50	SMP	3	13
7.	Alani Alwi	L	Islam	52	SMA	3	10
8.	Haidir	L	Islam	40	SMA	4	7
9.	Junaidi Halik	L	Islam	43	SMP	3	13
10.	Pudin	L	Islam	45	SMP	3	7
11.	H.Denan	L	Islam	60	SD	4	15
12.	Ruslan	L	Islam	44	SMP	3	8
13.	Edi	L	Islam	45	SMP	3	8
14.	Rosidin	L	Islam	42	SMA	4	7
15.	Hodi	L	Islam	46	SMP	3	12
16.	Suhartono	L	Islam	44	SMA	2	9
17.	Darmawi	L	Islam	42	SMA	3	9
18.	Junaidi	L	Islam	48	SMP	3	8
19.	Jamain	L	Islam	45	SMA	3	12
20.	Aji	L	Islam	44	SMP	3	7
21.	Mulyadi	L	Islam	45	SMP	3	9
22.	Suhardi	L	Islam	48	SMA	3	10
23.	Jainal Abidin	L	Islam	55	SMP	4	13
24.	Suratril	L	Islam	42	SMP	3	10
25.	Najmi Said	L	Islam	53	SMP	4	12
26.	M. Dung	L	Islam	53	SMA	5	15
27.	Usman	L	Islam	52	SMP	5	13
28.	Junai Said	L	Islam	50	SMP	4	14
29.	Rusadi	L	Islam	44	SMA	3	8
30.	Edi Leman	L	Islam	53	SMP	1	15
31.	Sudar	L	Islam	43	SMP	1	9
32.	Iwan	L	Islam	46	SMP	3	8
33.	Makardi	L	Islam	42	SMA	4	10
34.	Dani	L	Islam	44	SMP	3	10
35.	Septian	L	Islam	49	SMP	4	14
36.	Ade	L	Islam	42	SMA	3	13
37.	Dasnis	L	Islam	60	SD	4	15
38.	Rosinta	P	Islam	38	SMA	4	8
39.	Rodi Suanto	L	Islam	46	SMP	4	10
40.	M.Yani	L	Islam	47	SMP	4	10

Lampiran 2. Total Nilai Penjualan di Desa Setiris, Kecamatan Maro Sebo

No	Nama Responden	Luas Lahan (Ha)	Harga (Rp/Kg)	Produksi (Kg)	Keuntungan (Rp/bulan)
1.	Endang L	1	2250	500	2.250.000
2.	M. Yasin	1	2250	700	3.150.000
3.	Disolia	1	2250	400	1.800.000
4.	Solia Mintal	1	2250	700	3.150.000
5.	Mustiar	0,5	2250	200	900.000
6.	M. Jen	1	2250	500	2.225.000
7.	Alani Alwi	0,5	2250	200	900.000
8.	Haidir	1	2250	800	3.600.000
9.	Junaidi Halik	1	2250	800	3.600.000
10.	Pudin	1	2250	500	2.225.000
11.	H.Denan	1,5	2250	1000	4.450.000
12.	Ruslan	1	2250	900	4.050.000
13.	Edi	1	2250	800	3.600.000
14.	Rosidin	0,5	2250	300	1.350.000
15.	Hodi	1	2250	800	3.600.000
16.	Suhartono	1	2250	800	3.600.000
17.	Darmawi	1,5	2250	1000	4.500.000
18.	Junaidi	1	2250	900	4.050.000
19.	Jamain	0,5	2250	400	1.800.000
20.	Aji	1	2250	700	3.150.000
21.	Mulyadi	1,5	2250	1150	3.150.000
22.	Suhardi	0,5	2250	300	900.000
23.	Jainal Abidin	1	2250	800	3.600.000
24.	Suratril	1	2250	900	4.050.000
25.	Najmi Said	1	2250	900	4.050.000
26.	M. Dung	1,5	2250	1000	4.500.000
27.	Usman	1	2250	800	3.600.000
28.	Junai Said	0,5	2250	200	900.000
29.	Rusadi	0,5	2250	200	900.000
30.	Edi Leman	1	2250	700	3.150.000
31.	Sudar	1	2250	700	3.150.000
32.	Iwan	0,5	2250	200	900.000
33.	Makardi	1	2250	800	3.600.000
34.	Dani	0,5	2250	200	900.000
35.	Septian	0,5	2250	200	900.000
36.	Ade	4,5	2600	3000	15.600.000
37.	Dasnis	1,5	2600	1000	5.200.000
38.	Rosinta	0,5	2250	300	1.350.000
39.	Rodi Suanto	1	2250	700	3.150.000
40.	M.Yani	1	2250	900	4.050.000

Lampiran 3. Daftar nama petani yang memasarkan TBS kelapa sawit pada saluran pertama

No	Nama	Jenis Kelamin	Umur	Saluran Pemasaran
1.	Endang L	P	41	Tengkulak 1
2.	M. Yasin	L	47	Tengkulak 1
3.	Disolia	L	45	Tengkulak 1
4.	Solia Mintal	L	44	Tengkulak 1
5.	Mustiar	L	45	Tengkulak 1
6.	M. Jen	L	50	Tengkulak 1
7.	Alani Alwi	L	52	Tengkulak 1
8.	Haidir	L	40	Tengkulak 1
9.	Junaidi Halik	L	43	Tengkulak 1
10.	Pudin	L	45	Tengkulak 1
11.	H.Denan	L	60	Tengkulak 1
12.	Ruslan	L	44	Tengkulak 1
13.	Edi	L	45	Tengkulak 1
14.	Rosidin	L	42	Tengkulak 1
15.	Hodi	L	46	Tengkulak 1
16.	Suhartono	L	44	Tengkulak 1
17.	Darmawi	L	42	Tengkulak 1
18.	Junaidi	L	48	Tengkulak 1
19.	Jamain	L	45	Tengkulak 1
20.	Aji	L	44	Tengkulak 1
21.	Mulyadi	L	45	Tengkulak 2
22.	Suhardi	L	48	Tengkulak 2
23.	Jainal Abidin	L	55	Tengkulak 2
24.	Suratril	L	42	Tengkulak 2
25.	Najmi Said	L	53	Tengkulak 2
26.	Usman	L	53	Tengkulak 2
27.	Junai Said	L	52	Tengkulak 2
28.	Rusadi	L	50	Tengkulak 2
29.	Edi Leman	L	44	Tengkulak 2
30.	Sudar	L	53	Tengkulak 2
31.	Iwan	L	43	Tengkulak 2
32.	Makardi	L	46	Tengkulak 2
33.	Dani	L	42	Tengkulak 2
34.	Septian	L	44	Tengkulak 2
35.	Rosinta	P	38	Tengkulak 2
36.	M. Yani	L	47	Tengkulak 2

Keterangan :

- Tengkulak 1 sebanyak 20 orang
- Tengkulak 2 sebanyak 16 orang

Lampiran 4. Daftar nama petani yang memasarkan TBS kelapa sawit pada saluran kedua

No	Nama	Jenis Kelamin	Umur	Saluran Pemasaran
1.	Ade	L	42	RAM
2.	Dasnis	L	60	RAM
3.	M.Dung	L	53	RAM
4.	Rodi Suanto	L	46	RAM

Lampiran 5. Rencana Kegiatan Praktik Kerja Lapangan di Desa Setiris

RENCANA KEGIATAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

No	Kegiatan	Minggu									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Survei lokasi tempat pelaksanaan kegiatan praktik kerja lapangan.										
2	Studi awal tentang pasar TBS kelapa sawit.										
3	Pengenalan dengan perangkat desa.										
4	Diskusi tentang tujuan dan harapan selama PKL.										
5	Survei pasar untuk memahami perilaku konsumen, preferensi, dan tren pasar.										
6	Diskusi tentang strategi pemasaran berdasarkan temuan dari survei.										
7	Penyebaran kuisioner dan survei										
8	Kunjungan ke kebun kelapa sawit untuk memahami proses panen dan distribusi TBS.										
9	Analisis harga TBS kelapa sawit dan faktor-faktor yang memengaruhinya.										
10	Penelitian tentang kebijakan pemerintah dan regulasi terkait harga dan pasar kelapa sawit.										
11	Diskusi tentang strategi harga yang optimal untuk produk TBS kelapa sawit.										

12	Mempelajari tentang strategi pemasaran yang efektif.										
13	Evaluasi pertengahan PKL, identifikasi area yang perlu diperbaiki atau ditingkatkan.										
14	Implementasi perbaikan dan penyesuaian berdasarkan umpan balik dari evaluasi pertengahan.										
15	Implementasi strategi pemasaran yang direncanakan dan pengawasan secara berkala.										
16	Ikut dalam proses penjualan TBS Kelapa sawit bersama warga										
17	Menganalisis cara pemasaran TBS Kelapa sawit dengan tandan buah yang masih muda										
18	Mengolah data hasil survei dan menggarap laporan PKL										
19	Evaluasi akhir dari seluruh kegiatan PKL dan pembuatan laporan akhir serta persiapan untuk pelepasan mahasiswa PKL ke kampus tujuan										

Lampiran 6. Dokumentasi PKL

1. Wawancara bersama petani



2. Proses Pemanenan dan akses jalan



3. Proses pemasaran TBS Kelapa Sawit





Lampiran 7

KUESIONER SURVEI PETANI TBS KELAPA SAWIT

Nama Responden : Hari :

Desa/Kelurahan : Tanggal :

Kecamatan :

Kabupaten :

Telp / HP :

I. IDENTITAS KELUARGA PETANI

No	Umur	Jenis Kelamin	Status dalam KK	Pendidikan terakhir	Tanggungjawab Keluarga (ya/tidak)	Status Pernikahan (Menikah/Belum)	Pekerjaan Utama
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							

II. PENGUASAAN LAHAN

3.1 Lahan Kelapa Sawit

No	Tahun Tanam	Luas (ha)	Produksi Ton/ha/bulan)	Jarak kebun (Km)	Lokasi Lahan (Kab / Kec)	Sumber Benih/Bibit	Populasi Tanaman (pohon/ha)
1							
2							
3							
4							
Total							

5.3 Peralatan tani kelapa sawit

No	Jenis alat	Jumlah	Harga (Rp)	Lama pakai
1	Dodos			
2	Egrek			

3	Sprayer (alat semprot)			
4	Parang			

III. PENGELOLAAN USAHA TANI KELAPA SAWIT

- 1 Dalam pengelolaan kebun, apakah seluruh kegiatan pekerjaan dilakukan sendiri beserta anggota keluarga?

a. Ya b. Tidak

2. Jika tidak, dalam pengelolaan kebun sistem pembayaran apa yang digunakan dalam mempekerjakan pekerja?

a. Upah harian tidak tetap c. Borongan
b. Gaji Bulanan tetap d. Bagi hasil

3. Jika dilakukan sistem pengupahan harian atau borongan, kegiatan apa saja yang dilakukan (aplikasi setahun yang lalu)

Kegiatan	Jumlah Orang	Jenis Pengupahan		Upah (Rp/kg/Ha)	Frekuensi	Keterangan
		Harian	Borongan			
Panen						
Pemupukan						
Babat/semprot gawangan						
Pembersihan piringan						
Penunasan						
Pengendalian penyakit						
Lain-lain						
-						
-						

4. Berapa kali dalam setahun melakukan pemupukan

a. 1 x b. 2 x c. > 2 x d. 2 tahun tidak dipupuk e. tidak pernah memupuk

5. Pupuk yang digunakan (aplikasi setahun yang lalu)

No	Sarana Produksi	Satuan	Jumlah	Harga (Rp/satuan)
1.	Pupuk			
	a. Buatan			
	b. Urea			
	c. KCL			
	d. SP-36			
	e. NPK			
	f. Mutiara			
	g.			
2.	Pembasmi gulma			
	a. Gramoxon			
	b. Ronup			
	c. Paratop			
	d.			
3.	Lain-lain			
	...			

6. Jika kebun dipupuk, dari mana informasi yang diperoleh perlunya sawit dipupuk dan dosis pemupukan?
- a. Perusahaan b. Penyuluh Dinas/PPL c. Teman d. Perkiraan sendiri e. sosial media
7. Jika kebun jarang atau tidak dipupuk, apa alasan Bapak/Ibu tidak melakukannya?
- a. Harga pupuk mahal tidak terjangkau
- b. Sulit mendapatkan pupuk
- c. tidak ada modal
- d. Lahan masih subur sehingga tidak perlu dipupuk
- e. Lainnya

IV. AKSES TERHADAP PASAR

- 1 Kepada siapa bapak menjual TBS? Alasannya?

a. Toke/ Agen buah b. Koperasi/Kelompok Tani c. PKS

.....

2 Harga jual TBS terakhir di terima Rp
..... /

Kg

3. Harga ditawarkan Toke/Agen Buah Rp
kg/.....
4. Harga TBS ketetapan Dinas Perkebunan terakhir
Rp...../Kg
5. Berapa jumlah Toke/agen buah dalam radius < 50 Km dari kebun bapak?
 - a. 1
 - b. 2-3
 - c. 4-5
 - d. > 5
7. Berapa jarak toke/agen buah terdekat dengan lokasi kebun
 - a. < 10 km
 - b. 10 — 20 km
 - c. 20 — 30 km
 - d. 30 — 40 km
 - e. > 40 km
8. Apakah hanya kepada 1 Toke/Agen Buah saja Bapak menjual TBS?
 - a. Ya
 - b. Tidak, ada beberapa
9. Jika ya, apa alasannya?
 - a. Cuma ada 1 Toke/Agen Buah
 - b. Bisa berhutang
 - c. Harga TBS relatif stabil
 - d. Lebih transparan
 - e. Potongan dan Grading kecil
 - f. Lainnya.....
10. Jika Tidak, apa alasannya?
 - a. Tergantung harga yang lebih tinggi
 - b. Tengkulak yang mudah menerima TBS
 - c. Lainnya
11. Apa Kendala dalam pemanenan?

- a. Jalan yang rusak
 - b. akses jalan sulit
 - c. kesulitan tenaga kerja
 - d. kesulitan angkutan
 - e. lainnya
12. Apakah Bapak/Ibu tahu dan mengikuti harga TBS ditetapkan Gubernur dalam periode tertentu (setiap minggu, per 2 minggu, atau sebulan sekali)
- a. Ya b. Tidak
13. Kalau bapak mengetahui dan mengikutinya, berasal darimana informasi tersebut
- a. Koran b. Koperasi c. PKS d. teman e. Disbun f. lainnya
14. Sistem pembayaran yang digunakan?
- a. Tunai b. 1 minggu c. 2 minggu d. 1 bulan sekali e. > 1 bulan
15. Darimana Bapak mengetahui harga TBS yang berlaku sekarang?
- a. PKS langganan
 - b. Koperasi/Kelompok
 - c. Teman
 - d. Disbun setempat
 - e. Toke/Agen Buah
 - f. Lainnya

V. MANAJEMEN KEUANGAN PETANI KELAPA SAWIT

1. Berapa besar % dari pendapatan bersih untuk disimpan/disisihkan sebagai modal untuk pengadaan sarana produksi seperti pupuk, obat-obatan, dsb?
- a. Tidak ada b. < 10 % c. 10 — 20% d. 20-30% e. 30-40% f. > 40%
2. Berapa besar % dari pendapatan bersih untuk membayar hutang biaya operasional maupun investasi kebun
- a. Tidak ada b. < 10 % c. 10 — 20% d. 20-30% e. 30-40% f. > 40%

3. Berapa besar % dari pendapatan bersih untuk membayar hutang biaya non kebun?
 - a. Tidak ada b. < 10 % c. 10 — 20% d. 20-30% e. 30-40% f. > 40%
4. Berapa besar% dari pendapatan bersih untuk tabungan dan investasi membangun kebun atau bidang lainnya ?
 - a. Tidak ada b. < 10 % c. 10 — 20% d. 20-30% e. 30-40% f. > 40%
5. Apakah Bapak/Ibu menyisihkan dana dari pendapatan kebun untuk replanting atau membangun kebun baru?
 - a. Ya, kalau ada berapa besaran Rp.../bulan/tahun
 - b. Tidak
6. Jika harga sawit tinggi dan produksi baik, apa yang Bapak/ibu lakukan terhadap pendapatan yang Bapak Ibu peroleh
 - a. Beli barang
 - b. Ditabung
 - c. Dijadikan modal
 - d. Untuk kebutuhan sehari-hari
7. Jika ada kebutuhan mendadak, kemana Bapak/ibu memenuhi kebutuhan tersebut?
 - a. Tabungan b. Pinjam ke Toke/Agen Buah c. Saudara dan tetangga

VI. KELEMBAGAAN PETANI

1. Apakah saat ini Bapak tergabung di dalam sebuah Kelompok Tani/Koperasi?
 - a. Ya b. Tidak
2. Apakah Bapak memiliki jabatan dalam Kelompok Tani/Koperasi?
 - a. Pengurus (Ketua, Sekretaris, Bendahara, Ka. bidang)
 - b. Anggota biasa
 - c. Tidak ada kelompok tani
3. Berapa jumlah anggota dari Kelompok Tani/Koperasi yang Bapak ikuti saat ini? orang

4. Apakah Kelompok Tani/Koperasi dikategorikan aktif? Sebutkan alasan mengapa aktif/tidak
5. Apa manfaat yang diperoleh dalam mengikuti Kelompok Tani/Koperasi?
 - a. Mudah memasarkan TBS
 - b. Mudah memperoleh saprodi (pupuk dan herbisida)
 - c. Bisa meminjam modal/kredit
 - d. Silaturahmi
 - e. Tidak ada kelompok tani
6. Pertemuan antar anggota dan pengurus secara rutin diadakan
 - a. 1 x seminggu b. 1 x sebulan c. 1 x per 3 bulan d. Jarang e. tidak pernah
7. Apa kegiatan pokok yang dilakukan oleh Kelompok Tani/Koperasi yang bapak ikuti saat ini?
 - a. Pemasaran TBS
 - b. Simpan Pinjam
 - c. Gotong royong pemeliharaan akses jalan kebun
 - d. Penyuluhan
 - e. Tidak ada
8. Apakah bapak/ibu bersedia menjadi responden untuk penelitian tugas akhir?
 - a. Ya b. Tidak
9. Apakah bapak/ibu bersedia jika saya mengikuti, mempelajari, serta mengamati kegiatan pemanenan, pemupukan dan mengikuti proses pemasaran TBS kelapa sawit yang bertujuan untuk membantu penelitian tugas akhir saya?
 - a. Ya b. Tidak

Lampiran 8

KUESIONER PEMASARAN AGEN TBS KELAPA SAWIT

Nama Responden :

Umur :

Jenis Kelamin :

Alamat :

No.HP :

1. Kepada siapa bapak menjual TBS Kelapa sawit dari petani?
 - a. RAM
 - b. PKS (Pabrik Kelapa Sawit)
2. Berapa harga beli TBS kelapa sawit dari petani?Rp...../kg
3. Berapa harga TBS kelapa sawit di PKS? Rp. /kg
4. Berapa jarak PKS terdekat dari tempat bapak?
 - a. <10 km
 - b. 10-20 km
 - c. 20-30 km
 - d. > 40 km
5. Apakah hanya kepada 1 PKS saja bapak menjual TBS?
 - a. Ya
 - b. Tidak, ada beberapa
6. Jika ya, apa alasannya?
 - a. Cuma ada 1 PKS
 - b. Bisa berhutang
 - c. Harga TBS relatif stabil
 - d. Lebih transparan
 - e. Lainnya
7. Jika tidak, apa alasannya?
 - a. Tergantung harga yang lebih tinggi

- b. PKS yang mudah menerima TBS
 - c. Lainnya
8. Bila menjual TBS ke PKS, bagaimana prosesnya?
- a. Dijual langsung ke PKS
 - b. Dijual melalui koordinasi Koperasi/kelompok
 - c. Menitip dengan teman
9. Berapa lama waktu yang diperlukan untuk TBS ke PKS?
- a. <1 hari b. 2 hari c. 3-4 hari d. 1 minggu atau lebih
10. Biaya apa saja yang dikeluarkan dalam pembelian TBS?.....
11. Apa kriteria TBS yang memiliki nilai harga jual yang tinggi?.....
12. Berapa biaya angkut TBS ke PKS Rp. /kg dengan jarak.....km
13. Apa kendala dalam melakukan pemasaran TBS ke PKS?.....
14. Berapa biaya bongkar TBS kelapa sawit?.....
15. Berapa biaya muat TBS kelapa sawit?.....
16. Berapa biaya transportasi TBS kelapa sawit?.....
17. Berapa hasil angkutan TBS ke PKS?. kg
18. Berapakah keuntungan penjualan TBS ke PKS?Rp.
19. Apakah bapak bersedia menjadi responden untuk penelitian tugas akhir?
- a. Ya b. Tidak
20. Apakah bapak bersedia jika saya mengikuti, mempelajari, serta mengamati kegiatan proses pemasaran TBS kelapa sawit ditempat bapak yang bertujuan untuk membantu penelitian tugas akhir saya?
- Ya b. Tidak