

# I. PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Sektor pertanian memiliki peran penting dalam perkembangan perekonomian Indonesia, dengan berbagai subsektor seperti tanaman pangan, perkebunan, kehutanan, perikanan, dan peternakan. Salah satu subsektor yang sangat potensial adalah perkebunan, khususnya kelapa sawit, yang memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian nasional.

Provinsi Jambi dikenal sebagai salah satu daerah penghasil kelapa sawit terbesar, dengan produksi mencapai 6.904.745 ton pada tahun 2022. Kontribusi ini tidak hanya penting bagi perekonomian daerah tetapi juga memainkan peran dalam perekonomian nasional, mengingat besarnya produksi kelapa sawit yang dihasilkan oleh provinsi Jambi ini.

**Tabel 1. Luas Areal, Produksi, Produktivitas dan Jumlah Petani Kelapa Sawit Rakyat di Provinsi Jambi Menurut Kabupaten Tahun 2022.**

Kabupaten	Luas Areal (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (Ton/Ha)
Batang Hari	64.653	863.204	18,170
<b>Muaro Jambi</b>	<b>136.404</b>	<b>1.057.840</b>	<b>11,758</b>
Bungo	76.834	563.850	14,142
Tebo	89.985	766.713	12,947
Merangin	94.125	987.045	20,684
Sarolangun	65.495	246.686	6,223
Tanjung Jabung Barat	88.769	588.681	10,285
Tanjung Jabung Timur	43.872	347.172	9,007
Kerinci	84	63.636	3,349
Kota Jambi	-	-	-
Kota Sungai Penuh	-	-	-
<b>Provinsi</b>	<b>771.998</b>	<b>6.904.745</b>	<b>13.278</b>

*BPS Provinsi Jambi 2023*

Tabel 1 menunjukkan bahwa hampir semua kabupaten di Provinsi Jambi merupakan kabupaten dengan tanaman perkebunan kelapa sawit. Muaro Jambi merupakan kabupaten dengan luas lahan terbesar di Provinsi Jambi dengan total

luas lahan 136.404 ha. Kabupaten Muaro Jambi memiliki 11 kecamatan, dimana dari 11 kecamatan tersebut seluruhnya mengusahakan tanaman kelapa sawit. Persebaran perkebunan kelapa sawit menurut luas areal dan jumlah produksi di Kabupaten Muaro Jambi dapat dilihat pada tabel 2.

**Tabel 2. Luas Tanam dan Produksi Kelapa Sawit di Kabupaten Muaro Jambi Menurut Kecamatan Tahun 2022.**

<b>Kecamatan</b>	<b>Luas Areal (Ha)</b>	<b>Produksi (Ton)</b>
Jambi Luar Kota	10.706	74.463
<b>Sekernan</b>	<b>27.516</b>	<b>263.681</b>
Kumpeh	15.040	126.195
Muaro Sebo	9.810	69.250
Taman Rajo	1.245	4.409
Mestong	3.467	30.404
Kumpeh Ulu	15.852	193.372
Sungai Bahar	26.260	153.131
Bahar Selatan	8.931	33.968
Bahar Utara	8.014	28.295
Sungai Gelam	9.564	80.768
<b>Jumlah</b>	<b>771.998</b>	<b>6.904.745</b>

*Dinas Perkebunan Provinsi Jambi 2023*

Berdasarkan tabel 2 kecamatan Sekernan memiliki luas areal kelapa sawit terluas di kabupaten Muaro Jambi. Luas areal kelapa sawit di kecamatan Sekernan sebesar 27.516 ha dengan produksi tertinggi yaitu sebesar 263.681 ton. Sebagian besar lahan perkebunan kelapa sawit tersebut merupakan pola kelapa sawit swadaya atau mandiri, yaitu sebanyak 54,01% atau sebesar 14.864 Ha. (Dinas Perkebunan Provinsi Jambi, 2023).

Menurut Balai Penyuluhan Pertanian Kecamatan Sekernan (2023), petani kelapa sawit swadaya di Kecamatan Sekernan ada yang berasal swadaya murni yaitu petani kelapa sawit yang dari awal sudah bertani kelapa sawit swadaya tanpa terikat dengan pihak manapun, namun ada juga petani swadaya yang berasal dari petani eks-plasma yaitu petani yang sebelumnya pernah bergabung atau terikat

dengan perusahaan. Berikut ini data jumlah luas lahan, produksi, dan jumlah petani kelapa sawit swadaya di Kecamatan Sekernan pada tahun 2022.

**Tabel 3. Luas Areal, Produksi, dan Jumlah Petani Kelapa Sawit Swadaya Menurut Desa di Kecamatan Sekernan Tahun 2022.**

<b>Desa/Kelurahan</b>	<b>Luas Areal (ha)</b>	<b>Produksi (Ton)</b>	<b>Jumlah Petani</b>
Sekernan	67	108	48
<b>Bukit Baling</b>	<b>4.600</b>	<b>4.350</b>	<b>847</b>
Suko Awin Jaya	1.319	2.097	534
Tunas Mudo	9	14	21
Berembang	6	9	16
Tantan	913	1.284	512
Kedotan	1.003	1.522	522
Keranggan	208	104	53
Tunas Baru	42	78	32
Pematang Pulai	51	96	41
Pulau Kayu Aro	64	118	58
Sengeti	19	32	29
Gerunggung	1.601	1.337	744
Suak Putat	1.402	1.656	894
Tanjung Lanjut	2.210	2.336	97
Rantau Majo	1.350	1.814	872
<b>Jumlah</b>	<b>14.864</b>	<b>16.955</b>	<b>5.320</b>

*Sumber : Balai Penyuluh Pertanian Kecamatan Sekernan 2023*

Tabel 3 menunjukkan bahwa Desa Bukit Baling merupakan desa yang paling banyak mengusahakan komoditas perkebunan kelapa sawit dibandingkan dengan 15 desa lainnya di Kecamatan Sekernan. Luas areal perkebunan kelapa sawit swadaya mencapai 4.600 Ha dengan produksi sebesar 4.350 Ton dengan jumlah petani swadaya sebanyak 847 KK.

Petani swadaya merupakan petani yang mengusahakan atau mengelola perkebunannya yang dilakukan secara swadaya dengan dana pribadi dan usaha mandiri, mulai dari pengadaan sarana serta prasarana produksi sampai dengan pemasaran hasil panen kelapa sawit berupa TBS. Permasalahan yang dihadapi petani swadaya adalah sangat bergantung akan pemasaran hasil produksi yang berupa Tandan Buah Segar (TBS). Pemasaran kelapa sawit dalam bentuk TBS ke

PKS dilakukan petani kelapa sawit swadaya di Desa Bukit Baling melalui berbagai saluran pemasaran yang ada, baik melalui tauke (pedagang pengepul) maupun pedagang besar seperti ram sawit.

Menurut Sudiyono (2004) dalam Ali (2017) tengkulak atau tauke adalah lembaga pemasaran yang langsung berhubungan dengan petani. tauke ini melakukan transaksi dengan petani baik itu secara tunai maupun kontrak pembelian. Peranan tauke umumnya beroperasi di pasar, membeli dari pedagang pengangkut pertama. Tauke berperan sebagai pengepul, pembeli, penghubung, pemasar dan pemilik modal. Tauke sebagai pengepul yaitu dia berperan untuk mengumpulkan hasil pertanian lebih dari satu orang petani yang ada di satu atau beberapa desa. Tauke sebagai pembeli yaitu ia membeli hasil pertanian dari satu atau lebih petani. Tauke sebagai penghubung yaitu ia sebagai perantara yang menjembatani transaksi antara petani dengan pembeli yang akan membeli hasil pertanian tersebut.

Ram sawit adalah tempat jual beli tandan buah segar (TBS) hasil perkebunan masyarakat atau petani kelapa sawit. Menurut KBBI “ram” sendiri merupakan alat timbangan truk digital yang digunakan untuk menimbang kendaraan angkut kelapa sawit. Namun, pengertian masyarakat sekitar ram sawit adalah peron tempat transaksi jual beli TBS hasil perkebunan petani kelapa sawit. Fungsi yang paling utama dari ram sawit adalah untuk menjadi pedagang perantara antara petani atau pedagang pengepul dengan pabrik kelapa sawit. Banyak petani kelapa sawit yang menggunakan ram sawit untuk menjual hasil panennya. Kelebihan dari ram sawit umumnya memberikan harga yang lebih tinggi dibanding tauke, dan hasil timbangan TBS lebih akurat dikarenakan

menggunakan timbangan digital. Kekurangan dari ram sawit hanya berfokus pada pembelian TBS dan penjualan ke PKS.

Pada usahatani kelapa sawit, tujuan akhir pemasaran TBS adalah ke PKS. Di Desa Bukit Baling terdapat 2 perusahaan pengolahan kelapa sawit yang menjadi tujuan akhir pemasaran TBS, yaitu PT Bukit Bintang Sawit (BBS) dan PT Bukit Barisan Indah Prima (BBIP).

Keputusan terhadap memilih saluran pemasaran merupakan keputusan penting bagi petani karena setiap saluran memiliki tingkat keuntungan dan biaya tertentu (Hung & Khai, 2020). Adanya lembaga pemasaran mengakibatkan terbentuknya biaya-biaya dalam saluran pemasaran. Biaya pemasaran tersebut akan diperhitungkan pada penentuan harga sebuah produk yang akan diberikan lembaga pemasaran kepada produsen, sehingga terjadi perbedaan harga dimasing-masing saluran pemasaran. Oleh karena itu, harga yang tinggi akan berdampak terhadap pendapatan yang diterima. Namun, terdapat faktor lain yang digunakan sebagai pertimbangan untuk memilih saluran pemasaran yakni faktor sosial ekonomi (Arwan *et al.* 2022).

Perkebunan kelapa sawit pola swadaya di identikan dengan kepemilikan luas lahan dan produksi yang terbatas, sehingga penjualan langsung ke pabrik pengolahan sulit untuk dilakukan. Oleh karena itu diperlukan perantara untuk melakukan tugas pemasaran ini. Pengelolaan kebun kelapa sawit pola swadaya yang dilakukan oleh petani secara mandiri umumnya membutuhkan biaya-biaya yang cukup besar. Untuk terus mendapatkan hasil produksi yang baik, para petani tentunya juga harus rajin melakukan perawatan untuk kebun mereka. Biaya perawatan untuk kebun ini membuat petani cukup kesulitan. Adanya kesulitan

biaya dalam pengelolaan kebun kelapa sawit swadaya membuat petani sangat bergantung dengan peran tauke. Dengan memasarkan hasil panennya melalui tauke secara terus menerus (berlangganan), petani dapat memperoleh pinjaman dari pihak tauke untuk menutupi kebutuhan pengelolaan kebun kelapa sawit mereka maupun untuk kebutuhan pribadi petani. Sistem pengembalian pinjaman pun biasanya dapat diangsur. Angsuran pinjaman biasanya dilakukan saat proses transaksi penjualan hasil panen TBS petani sawit.

Dalam penjualan hasil panen TBS, harga yang ditawarkan oleh tauke pada kenyataannya memang lebih rendah dari harga yang diberikan oleh lembaga pemasaran lainnya. Namun, adanya beberapa kendala yang dihadapi oleh petani sawit membuat mereka lebih memilih untuk menjual hasil panen TBS mereka melalui tauke. Untuk mengumpulkan hasil panen, dibutuhkan kendaraan angkutan untuk memuat semua hasil panen, kebanyakan petani tidak mempunyai kendaraan angkutan tersebut. Oleh karena itu mereka menjual hasil panennya melalui tauke, karena umumnya tauke mempunyai kendaraan angkut sendiri untuk memuat hasil panen yang mereka kumpulkan dan bersedia menjemput hasil panen petani ke lahan.

Berbeda halnya dengan tauke, pemasaran TBS melalui ram memang menawarkan harga yang lebih tinggi dibandingkan tauke. Akan tetapi petani diharuskan membawa hasil panen mereka langsung ke ram, biasanya petani yang menjual hasil panen mereka melalui ram akan menyewa angkutan untuk membawa TBS mereka, membuat petani mengeluarkan biaya untuk menyewa angkutan. Pemasaran melalui ram memang hanya berfokus pada pembelian TBS saja.

Pemasaran TBS langsung ke PKS (Pabrik Kelapa Sawit) memang memungkinkan dilakukan oleh petani. Harga dari menjual langsung ke PKS pun lebih besar dibandingkan saluran pemasaran yang lain. Akan tetapi tidak semua petani swadaya mampu memasarkan hasil panennya langsung ke PKS, biasanya hanya petani-petani dengan jumlah luas lahan yang relatif besar dan mempunyai kendaraan angkutan sendiri yang langsung menjual hasil panen TBS mereka ke PKS. Selain itu hal ini juga dikarenakan PKS mempunyai standar penerimaan khusus untuk TBS yang dapat diterima PKS.

Selain itu prosedur utama penjualan TBS oleh petani ke PKS di Desa Bukit Baling adalah dengan syarat *Delivery Order* (DO) dengan minimal jumlah TBS 0,5 ton. *Delivery Order* (DO) adalah dokumen yang dikeluarkan oleh pihak yang membeli atau mengangkut TBS, misalnya tauke atau agen besar. Dokumen ini berfungsi sebagai bukti atau izin bagi petani atau pengemudi yang membawa TBS untuk mengirimkan dan menurunkan hasil panen di PKS.

Petani yang ingin menjual TBSnya langsung ke PKS dengan memakai DO dari tauke maupun agen harus memenuhi beberapa syarat dari pemilik DO. Seperti kesepakatan biaya, misalnya ada potongan harga tertentu yang diberikan pemilik DO sebagai biaya pengurusan DO. Hal ini dikarenakan rumitnya proses administrasi yang harus dilewati oleh pemilik DO dalam mendapatkan *Delivery Order* (DO) tersebut, seperti surat izin usahadan juga kemitraan dengan PKS. 2 Pabrik Kelapa Sawit (PKS) yang terdapat di Desa Bukit Baling hanya membeli TBS dari yang memiliki hubungan kemitraan. Oleh karena itu pihak yang tidak memiliki hubungan kemitraan dengan PKS tidak dapat menjual TBS melalui PKS. Dengan adanya tauke sawit, petani tidak perlu mengeluarkan biaya sewa

angkutan untuk memuat hasil panen TBS mereka ke PKS, atau potongan biaya untuk DO. Karena umumnya tauke sudah memiliki DO sendiri.

Berdasarkan uraian tersebut, peneliti tertarik untuk meneliti tentang **“Faktor-faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keputusan Petani menjual TBS Melalui Tauke Sawit di Desa Bukit Baling Kecamatan Sekernan”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Indonesia adalah negara penghasil kelapa sawit terbesar di dunia, yang memberikan kontribusi besar terhadap perekonomian nasional melalui ekspor minyak kelapa sawit dan produk turunannya. Sektor perkebunan kelapa sawit tidak hanya mendukung perekonomian, tetapi juga menjadi sumber penghidupan bagi jutaan petani di berbagai daerah. Dapat dikatakan bahwa banyak orang mengandalkan kelapa sawit sebagai sumber pendapatan dan lapangan pekerjaan.

Dalam usahatani kelapa sawit tujuan akhir pemasaran TBS adalah ke PKS. Proses pemasaran TBS pada perkebunan kelapa sawit pola swadaya memiliki permasalahan mengenai harga jual yang rendah, harga beli di tingkat lembaga perantara bervariasi, dan harga jual yang diterima petani dari lembaga pemasaran jauh lebih kecil dibanding harga jual ke PKS.

Oleh karena itu pemilihan saluran pemasaran merupakan hal yang sangat penting. Hal ini dikarenakan setiap saluran pemasaran akan memberikan harga yang berbeda pada masing-masing lembaga pemasaran sehingga akan berpengaruh terhadap pendapatan petani. Memilih saluran pemasaran mana yang dipilih untuk memasarkan produk yang dihasilkan, memungkinkan petani memperoleh keuntungan yang terbesar.



Secara umum penjualan TBS melalui tauke jika dibandingkan dari harga yang ditawarkan lebih rendah/murah dibandingkan dengan lembaga pemasaran lainnya. Jika melihat perbedaan harga jual TBS pada berbagai saluran pemasaran kelapa sawit di daerah penelitian, lebih menguntungkan jika petani memilih saluran pemasaran yang lebih pendek yaitu dengan langsung menjual ke PKS tanpa melalui bantuan perantara.

Akan tetapi melihat keterbatasan petani swadaya dalam menjalankan berbagai kegiatan usahatani terutama dalam hal pemasaran TBS, keberadaan pedagang pengumpul atau yang biasa disebut tauke sangatlah membantu para petani. Karena selain sebagai perantara dalam memasarkan TBS, tauke juga mampu menawarkan bantuan-bantuan berupa pinjaman modal untuk berusahatani maupun untuk keperluan lainnya. Hal ini diberikan tauke untuk terus menjaga hubungan dengan para petani langgananya supaya para petani tersebut terus menjual hasil panen mereka kepada tauke. Fenomena ini menarik untuk dilihat dan diketahui terkait faktor-faktor apa saja yang mendasari keputusan petani untuk terus menjual hasil panen TBS melalui tauke kelapa sawit.

Berdasarkan gambaran latar belakang permasalahan yang telah diuraikan di atas, maka yang menjadi fokus penelitian ini yaitu :

1. Faktor apa saja yang berhubungan dengan keputusan petani menjual TBS melalui tauke kelapa sawit di Desa Bukit Baling Kecamatan Sekernan?
2. Bagaimana tingkat keputusan petani dalam menjual TBS melalui tauke kelapa sawit di Desa Bukit Baling Kecamatan Sekernan?

3. Bagaimana hubungan antara faktor-faktor yang berhubungan dengan keputusan petani menjual TBS melalui tauke kelapa sawit di Desa Bukit Baling Kecamatan Sekernan?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah diatas, maka penelitian ini bertujuan :

1. Untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang berhubungan dengan keputusan petani menjual TBS melalui tauke kelapa sawit di Desa Bukit Baling Kecamatan Sekernan.
2. Untuk mengetahui bagaimana tingkat keputusan petani dalam menjual TBS melalui tauke kelapa sawit di Desa Bukit Baling Kecamatan Sekernan.
3. Untuk mengetahui bagaimana hubungan antara faktor-faktor yang berhubungan dengan keputusan petani menjual TBS melalui tauke kelapa sawit di Desa Bukit Baling Kecamatan Sekernan.

### **1.4 Manfaat penelitian**

1. Sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan studi tingkat sarjana (S1) Jurusan Agribisnis pada Fakultas Pertanian Universitas Jambi.
2. Sebagai bahan informasi dan referensi bagi peneliti selanjutnya
3. Bagi pengambil kebijakan, diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan terkait upaya meningkatkan kesejahteraan petani sawit khususnya di Desa Bukit Baling Kecamatan Sekernan