



Analisis Saluran Pemasaran Kelapa Sawit Rakyat Di Kelurahan Pematang Pudu Kecamatan Mandau Kabupaten Bengkalis

Analysis of Marketing Channels for Smallholder Palm Oil in Pematang Pudu Sub-District Mandau Sub-District Bengkalis Regency

Dicky Fernando Sitompul & Khairul Saleh*

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Medan Area, Indonesia

Abstrak

Tujuan dari penelitian 1) Untuk mengetahui saluran pemasaran kelapa sawit rakyat di Kelurahan Pematang Pudu Kecamatan Mandau Kabupaten Bengkalis, 2) Untuk mengetahui besar margin pemasaran dan Farmer's share saluran pemasaran kelapa sawit rakyat di Kelurahan Pematang Pudu Kecamatan Mandau Kabupaten Bengkalis, 3) Untuk mengetahui bagaimana tingkat efisiensi saluran pemasaran kelapa rakyat di Kelurahan Pematang Pudu Kecamatan Mandau Kabupaten Bengkalis. Metode penelitian yang digunakan observasi dan wawancara langsung kepada responden menggunakan daftar pertanyaan (kusioner). Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini yaitu Purposive dan snowball sampling dimana jumlah populasi petaninya 191 petani, sampel diambil dengan rumus sovlin yaitu 36 petani, 6 orang pedagang pengumpul, dan 1 orang pedagang besar. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa terdapat 2 saluran pemasaran, saluran yang pertama dengan margin pemasaran Rp 200/Kg, dengan jumlah Farmer's share 80%, Kemudian dikatakan efisien karena hasil efisiensi pemasaran $8\% < 50\%$. Saluran Pemasaran Kedua dengan Margin pemasaran Rp 200/Kg, dengan jumlah Farmer's share 90%, Kemudian dikatakan efisien karena hasil efisiensi pemasaran $10\% < 50\%$.

Kata Kunci: Kelapa Sawit; Saluran Pemasaran; Margin dan Farmers's Share; Efisiensi Pemasaran.

Abstract

The Objectives of the research are 1) to find out the marketing channels for smallholder oil palm in Pematang Pudu Village, Mandau District, Bengkalis Regency, 2) To find out the marketing margin and Farmer's Share of smallholder oil palm marketing channels in Pematang Pudu Village, Mandau District, Bengkalis Regency, 3) To find out how level of efficiency of community coconut marketing channels in Pematang Pudu Village, Mandau District, Bengkalis Regency. The research method used was observation and direct interviews with respondents using a list of questions (questionnaire). The sampling technique in this research is purposive and snowball sampling where the population of farmers is 191 farmers, the sample was taken using the Sovlin formula, namely 36 farmers, 6 collecting traders, and 1 wholesaler. The research results show that there are 2 marketing channels, the first channel with a marketing margin of IDR 200/Kg, with a Farmer's Share of 80%. Then it is said to be efficient because the marketing efficiency results are $8\% < 50\%$. Second Marketing Channel with a marketing margin of IDR 200/Kg, with a Farmer's Share of 90%, then it is said to be efficient because the marketing efficiency results are $10\% < 50\%$.

Keywords: Palm oil; Marketing Channel; Margin and Farmer's Share; Marketing Efficiency.

How to Cite: Sitompul, D. F., & Saleh, K. (2025). Analisis Saluran Pemasaran Kelapa Sawit Rakyat Di Kelurahan Pematang Pudu Kecamatan Mandau Kabupaten Bengkalis. *Jurnal Ilmiah Pertanian (JIPERTA)*, 7 (1): 35-43

*E-mail: dickyjo30@gmail.com

ISSN 2722-0338 (Online)



PENDAHULUAN

Indonesia dikenal sebagai negara agraris yang memiliki potensi sumber daya alam yang sangat melimpah. Sektor pertanian dan perkebunan menjadi tulang punggung perekonomian nasional, terutama dalam konteks pembangunan daerah (Fadhli, 2023; Hulu & Mardayanti, 2022). Salah satu subsektor penting dalam pertanian Indonesia adalah perkebunan. Subsektor ini memiliki keterkaitan erat dengan aspek ekonomi, sosial, dan ekologi. Dari aspek ekonomi, perkebunan menjadi sumber utama devisa negara, penggerak perekonomian wilayah, serta penyedia lapangan kerja dan pendapatan bagi masyarakat (Abdina, 2019; Br Bangun, 2017; Kusmiarti, 2020). Dari sisi sosial, subsektor perkebunan menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar, baik di tingkat produksi maupun distribusi. Sedangkan secara ekologis, tanaman perkebunan yang umumnya berupa pohon, memiliki kontribusi penting dalam menjaga keseimbangan lingkungan, konservasi sumber daya air, penyediaan oksigen, dan penanggulangan degradasi lahan (Suyatno, 2010).

Pembangunan subsektor perkebunan menjadi prioritas pemerintah dalam rangka meningkatkan laju pertumbuhan ekonomi nasional. Pemerintah Indonesia telah mengarahkan kebijakan pembangunan perkebunan melalui peningkatan produksi, pengembangan lahan, perbaikan infrastruktur, serta penguatan kelembagaan petani (Cahyadi et al., 2021; Juliza Hidayati Ani Suryani Anas Miftah Fauzi Sugiharto, 2016). Pembangunan tersebut tidak hanya ditujukan kepada perkebunan besar milik negara dan swasta, tetapi juga menyasar perkebunan rakyat yang selama ini menjadi penggerak utama dalam penyediaan komoditas perkebunan, seperti kelapa sawit. Komoditas ini memiliki nilai strategis sebagai bahan baku industri dalam negeri, penyuplai Crude Palm Oil (CPO) untuk ekspor, serta sebagai bahan utama dalam pembuatan minyak goreng sawit untuk kebutuhan domestik (Abdina, 2019; Siahaan, 2016; Tanjung et al., 2023).

Kelapa sawit (*Elaeis guineensis*) merupakan salah satu komoditas unggulan nasional yang telah memberikan kontribusi besar terhadap perekonomian Indonesia. Tanaman ini termasuk ke dalam jenis penghasil minyak nabati yang paling efisien dan bernilai tinggi. Keunggulan kelapa sawit dibandingkan komoditas minyak nabati lainnya sangat nyata, baik dari sisi produktivitas maupun efisiensi biaya produksi (Harianti et al., 2022; Murjoko, 2017; Suyatno, 2010). Produktivitas kelapa sawit dapat mencapai 3,2 ton/ha, jauh di atas minyak kedelai, lobak, kopra, dan bunga matahari yang masing-masing hanya mencapai 0,34; 0,51; 0,57; dan 0,53 ton/ha. Selain itu, biaya produksi minyak sawit tergolong rendah, sehingga mampu menghasilkan minyak nabati dengan harga terjangkau bagi konsumen di negara berkembang. Permintaan global terhadap CPO terus meningkat seiring dengan perubahan pola konsumsi dan industri yang mulai beralih dari bahan baku minyak bumi ke bahan ramah lingkungan berbasis oleokimia, terutama di negara-negara maju seperti Amerika Serikat, Jepang, dan Eropa Barat (Fauzi & Arif, 2019).

Di Indonesia, perkebunan kelapa sawit tersebar luas di berbagai wilayah, termasuk Provinsi Riau yang dikenal sebagai salah satu lumbung kelapa sawit nasional. Kabupaten Bengkalis, sebagai salah satu daerah di Riau, memiliki luas lahan kelapa sawit yang cukup besar dan didominasi oleh perkebunan rakyat (Hutabarat & others, 2019; Suryadi et al., 2020). Kelurahan Pematang Pudu di Kecamatan Mandau merupakan salah satu wilayah yang masyarakatnya bergantung pada usaha tani kelapa sawit. Sebagian besar petani di wilayah ini mengusahakan kelapa sawit dalam skala kecil hingga menengah sebagai sumber utama penghidupan keluarga. Namun, potensi yang besar tersebut tidak selalu diiringi dengan kesejahteraan yang memadai bagi petani. Salah satu penyebabnya adalah permasalahan dalam sistem pemasaran hasil panen kelapa sawit rakyat (Najmi et al., 2019; Syahza, 2007).

Pemasaran merupakan salah satu komponen penting dalam sistem agribisnis, karena berperan dalam menghubungkan antara petani sebagai produsen dengan konsumen akhir. Efektivitas saluran pemasaran akan sangat menentukan besarnya nilai jual yang diterima oleh petani (SAPUTRA, 2024; Zai et al., 2023). Dalam praktiknya, saluran pemasaran kelapa sawit seringkali melibatkan banyak mata rantai perantara, yang menyebabkan margin pemasaran menjadi besar dan bagian harga (*farmer's share*) yang diterima petani menjadi kecil. Selain itu, kurangnya akses informasi, posisi tawar petani yang lemah, serta belum optimalnya kelembagaan petani, turut memperparah kondisi ini. Oleh karena itu, perlu dilakukan analisis mendalam mengenai struktur, efisiensi, serta tingkat keadilan dalam saluran pemasaran kelapa sawit rakyat (Fauzi & Arif, 2019; Lambok et al., 2020; Zai et al., 2023).

Kelurahan Pematang Pudu menjadi wilayah yang menarik untuk dikaji karena memiliki karakteristik petani rakyat yang khas. Mereka tidak terikat kontrak dengan perusahaan besar, dan menjual hasil panen melalui tengkulak, agen, atau koperasi. Pola ini tentu menghasilkan margin pemasaran yang beragam, tergantung pada struktur rantai distribusi yang terbentuk. Selain itu, keterlibatan petani dalam pengambilan keputusan pemasaran masih terbatas, sehingga posisi mereka lebih cenderung sebagai *price taker*. Masalah-masalah seperti keterlambatan pembayaran, biaya angkut tinggi, serta ketergantungan pada pembeli tetap menjadi hambatan dalam mewujudkan pemasaran yang efisien dan adil bagi petani.

Penelitian ini dilakukan untuk menjawab berbagai persoalan di atas, dengan tujuan utama untuk menganalisis saluran pemasaran kelapa sawit rakyat di Kelurahan Pematang Pudu Kecamatan Mandau Kabupaten Bengkalis. Secara khusus, penelitian ini bertujuan untuk: (1) Mengetahui saluran pemasaran kelapa sawit rakyat yang digunakan oleh petani di wilayah tersebut, (2) Mengukur besarnya margin pemasaran dan bagian harga yang diterima petani (*farmer's share*) pada masing-masing saluran pemasaran, dan (3) Menganalisis efisiensi saluran pemasaran kelapa sawit rakyat berdasarkan indikator ekonomi. Melalui penelitian ini, diharapkan diperoleh informasi yang dapat menjadi dasar bagi pengambil kebijakan, lembaga penyuluhan pertanian, serta petani itu sendiri dalam memperbaiki sistem pemasaran agar lebih efektif, efisien, dan menguntungkan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Kelurahan Pematang Pudu Kecamatan Mandau Kabupaten Bengkalis dikarenakan Kelurahan tempat penelitian mengalami masalah dalam memasarkan TBS kelapa sawit dengan adanya transportasi ataupun jarak tempuh yang jauh ke tempat pedagang TBS kelapa sawit mengakibatkan petani kesulitan menjual ataupun memasarkan TBS kelapa sawit. Dengan mempertimbangkan bahwa produksi kelapa sawit rakyat cukup tinggi dan budidaya kelapa sawit merupakan penghasil utama masyarakat. Lokasi ini dilakukam secara Purposive (sengaja). Penelitian ini dilakukan pada Bulan Desember 2023-Januari tahun 2024.

Populasi penelitian ini adalah seluruh petani kelapa sawit rakyat dengan skala usahatani 1-5 Ha yang ada di Kelurahan Pematang Pudu Kecamatan Mandau Kabupaten Bengkalis. Jumlah Populasi Penelitian berjumlah 191 petani. Pemilihan Lembaga-Lembaga pemasaran dilakukan dengan menggunakan metode *snowball sampling* yaitu metode yang mendapatkan sampel melalui informasi yang diterima dari pihak-pihak yang terlibat sebelumnya. Alasan digunakannya metode ini adalah untuk mengetahui lembaga-lembaga pemasaran berikutnya yang menyalurkan tandan buah segar kelapa sawit di Kelurahan Pematang Pudu sampai ke konsumen akhir. Beberapa Lembaga yang terlibat yaitu 6 pedagang pengumpul dan 1 pedagang besar. Pengambilan sampel petani dilakukan dengan cara Purposive (sengaja) berdasarkan Kepemilikan lahan 1-5 Ha dengan syarat milik sendiri.

Untuk mengetahui permasalahan 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 dengan menghitung margin pemasaran, Farmer's Share dan efisiensi pemasaran untuk setiap saluran pemasaran. Kemudian dijelaskan secara deskriptif sesuai dengan hasil perhitungan tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Biaya Pemasaran Kelapa Sawit

1. Biaya Pemasaran Petani Pada Saluran Pemasaran I di Kelurahan Pematang Pudu.

Tabel 1. Rata-rata Biaya Pemasaran Petani per Ha Pada Tingkat Saluran I di Kelurahan Pematang Pudu

	Produksi (Kg/2minggu)	Produksi (Kg/Ha)	Transportasi (Rp/Kg)	Muat (Rp/Kg)	Total Biaya (Rp/2 Minggu)	Total Biaya (Rp/2 Minggu)	Total Biaya Produksi (Rp/Kg)
Total	56.200	23.300	4.030	1.200	5.230	10.360.000	4.310.500
Rata-Rata	2.007	832	143	42	185	371.295	153.920

Sumber : Data Primer diolah 2024.

Berdasarkan Tabel 1 diatas, bahwa biaya untuk transportasi yaitu sebesar Rp 4.030/Kg dengan rata-rata Rp 143/Kg, muatan sebesar Rp 1.200/Kg dengan rata-rata Rp 42/Kg. Kemudian untuk seluruh total biaya produksi yang diperlukan petani kelapa sawit di Kelurahan Pematang Pudu pada saluran pemasaran pertama yaitu sebesar Rp 4.310.500 dengan rata-rata Rp 153.920/Kg.

2. Biaya Pemasaran Petani Pada Saluran Pemasaran II di Kelurahan Pematang Pudu.

Tabel 2. Rata-rata Biaya Pemasaran Petani per Ha Pada Tingkat Saluran II di Kelurahan Pematang Pudu

	Produksi (Kg/2 Minggu)	Produksi (Kg/Ha)	Transpor Tasi (Rp/Kg)	Bongkar/ Muat (Rp/Kg)	SPB (Rp/Kg)	Total Biaya Pemasaran (Rp/Kg)	Total Biaya (Rp/2 Minggu)	Total Biaya Produksi (Rp/Kg)
Total	35.000	10.200	1.180	480	120	1.780	7.770.000	2.264.400
Rata-rata	4.437	1.275	147	60	15	222	985.014	283.050

Sumber : Data Primer diolah 2024.

Berdasarkan dari tabel 2 diatas, bahwa biaya untuk transportasi yaitu sebesar Rp 1.020/Kg dengan rata-rata Rp 147/Kg. Biaya bongkar dan muat sebesar Rp 480/Kg dengan rata-rata Rp 60/Kg. Untuk Biaya SPB sebesar Rp 120 dengan rata-rata Rp 15/kg. Maka total Biaya Pemasaran Produksi yang diperlukan petani kelapa sawit di Kelurahan Pematang Pudu pada saluran pemasaran yang kedua yaitu sebesar 2.264.400/Kg dengan rata-rata Rp 283.050/Kg.

3. Biaya Pemasaran Pedagang Pengumpul Saluran I di Kelurahan Pematang Pudu.

Tabel 3. Rata-rata Biaya Pemasaran Pedagang Pengumpul pada Saluran Pemasaran I di Kelurahan Pematang Pudu.

Pedagang Pengumpul	Biaya Pemasaran (Rp/Kg)				Jumlah
	Transportasi	Muat	Bongkar	SPB	
Pertama	40	40	15	15	110
Kedua	40	40	15	15	110
Ketiga	35	40	15	15	105
Keempat	35	40	15	15	105
Kelima	35	40	15	15	105
Keenam	35	40	15	15	105

Sumber : Data Primer diolah 2024.

Berdasarkan Tabel 3, Biaya yang dikeluarkan pedagang pengumpul pertama yaitu biaya pemasaran sebesar 110/Kg dengan rata-rata 27/Kg, kemudian total biaya pedagang pengumpul

kedua total sebesar Rp 110/Kg dengan rata-rata 27/Kg, Kemudian total biaya pedagang pengumpul ketiga total sebesar Rp 105/Kg dengan rata-rata 26/Kg, Kemudian yang keempat total sebesar Rp 105/Kg dengan rata-rata 26/Kg, kemudian total biaya pedagang pengumpul kelima total sebesar Rp 105/Kg dengan rata-rata 26/Kg, dan Pedagang Pengumpul keenam total sebesar Rp 105/Kg dengan rata-rata 26/Kg.

4. Biaya Pemasaran Pedagang Besar Pada Saluran II di Kelurahan Pematang Pudu

Tabel 4. Rata-rata Biaya Pemasaran Pedagang Besar pada Saluran II di Kelurahan Pematang Pudu

No	Pedagang Besar	Biaya Pemasaran (Rp/Kg)
1	UD.R.Sirait	
	-Transportasi	50
	-Muat	20
	-Bongkar	20
	-SPB	15
	Jumlah	105

Sumber : Data Primer diolah 2024.

Berdasarkan Tabel 4, dapat dilihat bahwa total biaya pemasaran untuk transportasi yaitu sebesar Rp 50/Kg, Bongkar sebanyak 20/Kg, Muat sebanyak Rp 20/Kg, dan SPB sebanyak Rp 15/Kg dengan jumlah rata-rata Rp 26/Kg.

Margin Pemasaran dan Farmer's Share Kelapa Sawit

1. Margin Pemasaran Kelapa Sawit Pada Saluran Pemasaran I di Kelurahan Pematang Pudu.

Tabel 5. Margin Pemasaran TBS Kelapa Sawit pada Saluran Pemasaran I di Kelurahan Pematang Pudu.

Lembaga Pemasaran	TBS Kelapa Sawit	Harga (Rp/Kg)
Produsen/ Petani	Harga Jual	1.700
Pedagang Pengumpul	Harga Beli	1.700
	Harga Jual	1.900
	Margin	200
Pedagang Besar	Harga Beli	1.900
	Harga Jual	2.100
	Margin	200
PKS	Harga Beli	2.1000

Sumber : Data Primer diolah 2024.

$$MP = Pr - Pf$$

$$MP = 1.900 - 1700$$

$$MP = 200$$

Dapat dilihat dari Tabel 5 bahwa pada Saluran Pemasaran I di Kelurahan Pematang Pudu, pada tingkat produsen atau petani kecil, harga penjualan (TBS) berbeda dengan harga beli pada tingkat pengumpul yaitu Rp 1.700/Kg dengan margin pemasaran 200/Kg. Harga beli pedagang besar Rp 1.900/Kg dengan margin pemasaran 200/Kg. Dalam hal ini margin pemasaran Saluran I di Kelurahan Pematang Pudu adalah Rp 200/Kg.

Saat memasarkan tandan buah segar (TBS) di saluran pasar I, harga TBS ditentukan di tingkat perusahaan oleh pedagang pengumpul berdasarkan harga yang ditentukan. Sedangkan penentuan harga jual ditingkat pedagang besar ditentukan oleh pihak PKS.

2. Margin Pemasaran Kelapa Sawit Pada Saluran Pemasaran I di Kelurahan Pematang Pudu.

Tabel 6. Margin Pemasaran TBS Kelapa Sawit pada Saluran Pemasaran II di Kelurahan Pematang Pudu.

Pelaku Pemasaran	Uraian	Harga (Rp/Kg)
Produsen (Petani)	Harga Jual	1.900
Pedagang Besar	Harga Beli	1.900
	Margin	200

Konsumen akhir (PKS)	Harga Beli	2.100
----------------------	------------	-------

Sumber : Data Primer diolah 2024.

$$MP = Pr - Pf$$

$$MP = 2.100 - 1.900$$

$$MP = 200$$

Dapat dilihat dari Tabel 6 bahwa pada saluran pemasaran II di Kelurahan pematang Pudu, pada tingkat produsen atau petani kecil harga penjualan tandan buah segar (TBS) berbeda dengan harga beli pada tingkat pedagang besar yaitu Rp 1.900/Kg sedangkan harga jual di Kosumen akhir (PKS) Rp 2.100/Kg. Dalam hal ini Margin Pemasaran Saluran II di Kelurahan Pematang Pudu adalah Rp 200/Kg dengan persentase 90%.

Saat memasarkan tandan buah segar (TBS) di Saluran pasar II, Harga TBS ditentukan di tingkat perusahaan oleh pedagang besar berdasarkan harga yang ditentukan. Sedangkan penentuan harga jual ditingkat pedagang besar ditentukan oleh pihak PKS. Pedagang besar mengetahui bahwa harga di tingkat pabrik naik atau turun dengan cara pihak pabrik menginformasikan melalui via online atau whatsapp.

Farmer's Share Kelapa Sawit di Kelurahan Pematang Pudu

1. Farmer's Share Pemasaran Kelapa Sawit pada Saluran Pemasaran I di Kelurahan Pematang Pudu.

Tabel 7. Farmer's Share Pemasaran Kelapa Sawit Pada Saluran Pemasaran I di Kelurahan Pematang Pudu.

Harga Ditingkat Produsen /Petani (Rp/Kg)	Harga Ditingkat Konsumen Akhir (Rp/Kg)	Farmer's Share (%)
1.700	2.100	80

Sumber : Data Primer diolah 2024.

$$F's = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$$

$$F's = \frac{1.700}{2.100} \times 100\%$$

$$= 80\%$$

Berdasarkan Tabel 7, dapat dilihat bahwa bagian yang diterima oleh petani atau produsen pemasaran kelapa sawit pada saluran pemasaran I di Kelurahan Pematang Pudu yaitu sebesar 80% mengindikasikan bahwa persentase harga pemasaran tandan buah segar (TBS) yang dihasilkan oleh petani adalah sebesar 80% dari harga beli konsumen.

2. Farmer's Share Pemasaran Kelapa Sawit Pada Saluran Pemasaran II di Kelurahan Pematang Pudu

Tabel 8. Farmer's Share Pemasaran Kelapa Sawit Pada Saluran Pemasaran II di Kelurahan Pematang Pudu.

Harga Ditingkat Produsen / Petani (Rp/Kg)	Harga Ditingkat Konsumen Akhir (Rp/Kg)	Farmer's Share (%)
1.900	2.100	90

Sumber : Data Primer diolah 2024.

$$F's = \frac{Pf}{Pr} \times 100\%$$

$$F's = \frac{1.900}{2.100} \times 100\%$$

$$=90\%$$

Dari hasil Tabel 14, bahwa hasil yang diterima oleh petani atau produsen pemasaran kelapa sawit pada saluran pemasaran II di Kelurahan Pematang Pudu yaitu sebesar 90% mengindikasikan bahwa persentase harga pemasaran tandan buah segar (TBS) yang dihasilkan oleh petani adalah sebesar 90% dari harga beli konsumen.

Efisiensi Pemasaran TBS Kelapa Sawit

1. Efisiensi Pemasaran Kelapa Sawit Pada Saluran Pemasaran I di Kelurahan Pematang Pudu.

Tabel 9. Efisiensi Pemasaran Kelapa Sawit Saluran Pemasaran I di Kelurahan Pematang Pudu.

Total Biaya Pemasaran (Rp/Kg)	Harga Beli Ditingkat Konsumen Akhir (Rp/Kg)	Nilai Efisiensi (%)
185	2.100	8

Sumber : Data Primer diolah 2024.

$$E_p = \frac{TB}{TNP} \times 100 \%$$

$$E_p = \frac{185}{2.100} \times 100 \%$$

$$= 8\%$$

Tabel 9. menunjukkan bahwa efektivitas pemasaran TBS kelapa sawit di Kelurahan pematang Pudu pada tingkat saluran pemasaran I sebanyak 8% dengan total biaya Rp 185/Kg. Artinya nilai efektivitas saluran Pemasaran I yang ada di Kelurahan Pematang Pudu berukuran kurang dari 50% sehingga saluran pemasaran I efektif (Efisien).

2. Efisiensi Pemasaran Kelapa Sawit Pada Saluran Pemasaran II di Kelurahan Pematang Pudu.

Tabel 10. Efisiensi Pemasaran Kelapa Sawit Saluran Pemasaran II di Kelurahan Pematang Pudu.

Total Biaya Pemasaran (Rp/Kg)	Harga Beli Ditingkat Konsumen Akhir(Rp/Kg)	Nilai Efisiensi (%)
222	2.100	10

Sumber : Data Primer diolah 2024.

$$E_p = \frac{TB}{TNP} \times 100 \%$$

$$E_p = \frac{222}{2.100} \times 100 \%$$

$$= 10 \%$$

Tabel 17 diatas menunjukkan bahwa efektivitas pemasaran TBS kelapa sawit di Kelurahan Pematang Pudu pada tingkat saluran pemasaran II sebanyak 10% dengan total biaya Rp 222/Kg. Artinya nilai efektivitas saluran pemasaran II yang ada di Kelurahan Pematang Pudu berukuran kurang dari 50% sehingga saluran pemasaran I efektif (Efisien).

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai saluran pemasaran kelapa sawit rakyat di Kelurahan Pematang Pudu Kecamatan Mandau Kabupaten Bengkalis, dapat disimpulkan bahwa terdapat dua pola saluran pemasaran utama yang digunakan petani, yaitu melalui pedagang pengumpul dan langsung ke pedagang besar. Saluran pemasaran I yang melibatkan pedagang pengumpul dan pedagang besar hingga sampai ke pabrik kelapa sawit (PKS) memiliki margin

pemasaran sebesar Rp200/Kg dan farmer's share sebesar 80%, sedangkan pada saluran pemasaran II yang lebih pendek, margin pemasaran tetap sebesar Rp200/Kg namun farmer's share meningkat menjadi 90%. Hal ini menunjukkan bahwa petani memperoleh bagian harga yang lebih besar ketika bertransaksi langsung dengan pedagang besar. Dari segi efisiensi, kedua saluran dinyatakan efisien karena nilai efisiensinya di bawah 50%, yakni sebesar 8% untuk saluran I dan 10% untuk saluran II. Namun demikian, saluran II lebih menguntungkan bagi petani karena selain efisien, juga memberikan farmer's share yang lebih tinggi. Oleh karena itu, upaya peningkatan kesejahteraan petani kelapa sawit dapat dilakukan dengan mendorong keterlibatan langsung petani dalam rantai distribusi yang lebih pendek serta memperkuat kelembagaan petani untuk meningkatkan posisi tawar mereka dalam sistem pemasaran.

REFERENSI

- Abdina, M. F. (2019). Analisis Dampak Perkebunan Kelapa Sawit Terhadap Sosial Dan Ekonomi Masyarakat di Kabupaten Asahan. *Journal of Education, Humaniora and Social Sciences (JEHSS)*, 2(2), 286–306. <https://doi.org/10.34007/jehss.v2i2.109>
- Br Bangun, R. H. (2017). Kajian Potensi Perkebunan Rakyat di Provinsi Sumatera Utara Menggunakan Location Quotient dan Shift Share. *Jurnal Agrica*, 10(2), 103. <https://doi.org/10.31289/agrica.v10i2.1159>
- Cahyadi, Y., Lubis, Y., & Lubis, S. (2021). Pengaruh Kepuasan dan Motivasi Kerja Karyawan terhadap Etos Kerja serta Implikasinya terhadap Kinerja Karyawan Pelaksana Pada Kebun dan Pabrik Kelapa Sawit PTPN III. *AGRISAINS: Jurnal Ilmiah Magister Agribisnis*, 3(1), 11–22. <https://doi.org/10.31289/agrisains.v3i1.411>
- Fadhli, M. R. & M. (2023). Dampak Agrowisata Paloh Naga Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat. *Journal of Social Work and Social Services*, 04(2), 85–92. <https://jurnal.umj.ac.id/index.php/khidmatsosial/article/view/19910/9743>
- Fauzi, & Arif. (2019). Budidaya dan Pemanfaatan Hasil dan Limbah Analisis Usaha dan Pemasaran Kelapa Sawit. In *Penebar Swadaya Jakarta* (pp. 1–181).
- Harianti, L., Polewangi, Y. D., & Silviana, N. A. (2022). Penentuan Komoditi Unggulan Kabupaten Serdang Bedagai dengan Aplikasi Metode Location Quotient (LQ). *Journal of Industrial and Manufacture Engineering*, 6(2), 165–170. <https://doi.org/10.31289/jime.v6i2.7766>
- Hulu, F., & Mardayanti, I. (2022). Peranan Kantor Pertanahan dalam Perlindungan Lahan Pertanian Pangan Berkelanjutan di Kota Tebing Tinggi. *Journal of Education, Humaniora and Social Sciences (JEHSS)*, 5(2), 977–984. <https://doi.org/10.34007/jehss.v5i2.1340>
- Hutabarat, S., & others. (2019). Optimalisasi pemanfaatan lahan perkebunan kelapa sawit di Riau. *Unri Conference Series: Agriculture and Food Security*, 1, 46–57.
- Juliza Hidayati Ani Suryani Anas Miftah Fauzi Sugiharto, S. (2016). Identifikasi Revitalisasi Perkebunan Kelapa Sawit Di Sumatera Utara. *Journal of Agroindustrial Technology*, 26(3), 255–265.
- Kusmiarti, P. (2020). Implementasi Etika Bisnis Dan Good Corporate Governance pada Perkebunan Kelapa Sawit PT. Bumitama Gunajaya Agro. *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 1(3), 196–210.
- Lambok, M., Sitorus, F., Akoeb, E. N., Sembiring, R., & Siregar, M. A. (2020). Peningkatan Produksi Crude Palm Oil Melalui Kriteria Matang Panen Tandan Buah Segar untuk Optimalisasi Pendapatan Perusahaan. *Jurnal Ilmiah Magister Agribisnis*, 2(1), 26–32. <http://jurnalmahasiswa.uma.ac.id/index.php/agrisains>
- Murjoko, A. (2017). Analisis Ekspor Komoditas Perkebunan Unggulan Indonesia: Kelapa Sawit, Karet, Kelapa, Kopi, dan Kakao. *Jurnal Ekonomi Dan Kebijakan Publik*, 4(1), 15–28.
- Najmi, N. L., Suharno, S., Fariyanti, A., & others. (2019). Status keberlanjutan pengelolaan perkebunan inti rakyat kelapa sawit berkelanjutan di Trumon, Kabupaten Aceh Selatan. *Forum Agribisnis: Agribusiness Forum*, 9(1), 53–68.
- SAPUTRA, N. (2024). *Pemasaran TBS Kelapa Sawit di Desa Setiris, Kecamatan Maro Sebo, Kabupaten Muaro Jambi*. Agribisnis.
- Siahaan, S. H. (2016). Analisis Klaster Industri Dalam Perspektif Manajemen Rantai Pasokan Perkebunan Kepala Sawit Di Provinsi Sumatera Utara. *Jurnal Ekonomi & Kebijakan Publik*, 7(2), 201–213.
- Suryadi, S., Dharmawan, A. H., & Barus, B. (2020). Ekspansi perkebunan kelapa sawit: persoalan sosial, ekonomi dan lingkungan hidup (Studi Kasus Kab. Pelalawan, Riau). *Jurnal Ilmu Lingkungan*, 18(2), 367–374.
- Suyatno, R. (2010). Masa Depan Perkebunan Kelapa Sawit Indonesia. In *Kanisius. Yogyakarta (ID)* (p. 255).

- Syahza, A. (2007). *Percepatan pemberdayaan ekonomi masyarakat pedesaan dengan model agroestate berbasis kelapa sawit.*
- Tanjung, M. S. M. T. P., Zulyadi, R., & Siregar, T. (2023). Implementasi Undang-Undang Perkebunan dalam Penanganan Pencurian Hasil Kebun Kelapa Sawit di Wilayah Hukum Polres Langkat. *Journal of Education, Humaniora and Social Sciences (JEHSS)*, 5(3), 1981–1995. <https://doi.org/10.34007/jehss.v5i3.1447>
- Zai, O., Sibuea, M. B., & Dalimunthe, A. G. (2023). *Jurnal Ilmiah Pertanian (JIPERTA) Analisis Pemasaran Kelapa Sawit Rakyat dengan Model Structure Conduct and Performance (SCP) di Kabupaten Labuhanbatu Utara Marketing Analysis of People ' s Palm Oil with the Structure Conduct and Performance (SCP)* M. 5(1), 1–15. <https://doi.org/10.31289/jiperta.v5i1.1637>