

ANALISIS RANTAI PASOK TANDAN BUAH SEGAR (TBS) PADA PT. SANDABI INDAH LESTARI DI KABUPATEN BENGKULU UTARA

ANALYSIS SUPPLY CHAIN OF FRESH FRUIT BUNCHES AT PT. SANDABI INDAH LESTARI IN NORTH BENGKULU DISTRICT

Ira Primalasari, Bambang Sumantri dan Sriyoto

Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Bengkulu

Email : bsumantri1719@yahoo.com

ABSTRACT

The objectives of this research were to determine the flow of supply chain Fresh Fruit Bunches in PT. Sandabi Indah Lestari (PT.SIL) and analysis the value of marketing margin earned each marketing agency in the supply chain Fresh Fruit Bunches in PT. SIL. Primary data and secondary data were used in this research which was taken in February 2016 to March 2016. Data collection was done by observation, recording and interviews. Data analysis technique was in this research quantitative descriptive analysis. Based on the results of this research concluded that there were three patterns of flow in the supply chain PT.SIL. The third stream of the supply chain, namely, supply chain flow pattern 1: non plasma farmers - traders - supplier - PT.SIL. The flow pattern of the supply chain II: non plasma farmers - supplier - PT.SIL. The flow pattern of the supply chain III : non plasma farmers - PT. SIL. The flow patterns of supply chain IV: plasma farmers - KSU-BKM - PT. SIL. Marketing margin obtained marketing agencies in the supply chain flow 1 was Rp 230/ kg. Stream supply chain II had a value of marketing margin Rp 230 /kg. The flow of the Supply Chain III had a value of marketing margin 0/Kg. The flow of the supply chain IV had a value of marketing margin of Rp 200 / Kg.

Key words : *Fruit Fresh Bunches, marketing margin, supply chain.*

PENDAHULUAN

PT. Sandabi Indah Lestari (SIL) merupakan salah satu perusahaan swasta yang bergerak dibidang perkebunan kelapa sawit. Perusahaan ini terletak di Desa Lubuk Banyau Kecamatan Padang Jaya Kabupaten Bengkulu Utara. Dari hasil survey perusahaan ini memiliki pabrik pengolahan dengan kapasitas terpasang sebesar 45 ton TBS/jam sehingga jumlah TBS yang dibutuhkan oleh PT. SIL dalam sehari sebesar 1080 ton, namun kenyataanya kebun inti hanya mampu menghasilkan 152 ton TBS per hari, dalam hal ini hasil produksi TBS di kebun inti hanya mampu mencukupi 20% dari kapasitas produksi pabrik yang dimiliki, PT.SIL belum mampu memenuhi kapasitas produksi karena

kekurangan bahan baku. PT SIL membutuhkan pasokan tambahan bahan baku dari luar sekitar 80% untuk mencukupi kapasitas pabrik yang dibutuhkan, untuk menutupi kekurangan bahan baku tersebut perusahaan memasok bahan baku TBS dari luar perusahaan yaitu dari kebun plasma dan masyarakat luar. Pemasokan bahan baku dari luar perusahaan (plasma dan non plasma) akan dapat menjamin pasokan bahan baku ke perusahaan menjadi lancar untuk memenuhi kapasitas mesin yang dimiliki perusahaan.

Kegiatan rantai pasok merupakan proses penyampaian bahan baku TBS dari sumber bahan baku yang kemudian sampai ke pabrik untuk diolah menjadi CPO. Rantai pasok TBS harus memperhatikan beberapa aspek yang dapat mempengaruhi kelancaran proses distribusi TBS dari petani hingga ke pabrik, karena selain untuk memenuhi kapasitas produksi yang dibutuhkan, bentuk pengaturan rantai pasokan TBS bertujuan untuk mendapatkan keuntungan dari setiap mata rantai yang terlibat. Oleh sebab itu diperlukan pendekatan dalam rantai pasokan yang berupa pendekatan untuk mengetahui aliran produk, aliran informasi, dan aliran keuangan, karena hal ini juga akan mempengaruhi pengambilan keputusan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan bahan baku. Pentingnya aktifitas rantai pasok TBS yang terjadi di perusahaan sangat menentukan kelancaran pabrik dalam mengolah TBS menjadi CPO, sehingga dengan adanya aktifitas rantai pasok maka kapasitas produksi perusahaan akan tercapai.

Berdasarkan latar belakang diatas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang “Analisis Rantai Pasok Tandan Buah Segar (TBS) di PT. Sandabi Indah Lestari Kabupaten Bengkulu Utara”. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi aliran rantai pasok TBS di PT. Sandabi Indah Lestari serta menganalisis besar nilai margin pemasaran TBS yang diterima oleh masing-masing lembaga pemasaran TBS di PT. Sandabi Indah Lestari.

METODOLOGI PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei. Metode survei adalah suatu metode penelitian di mana informasi didapatkan secara langsung dari individu/kelompok dalam populasi (Bailey, 1987 dan Dane, 1990). Penelitian ini dilaksanakan di PT. SIL, kemudian dilanjutkan di Desa Sukamakmur dan Desa Taba Tembilang yang terletak di Kabupaten Bengkulu Utara. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Februari hingga Maret 2016.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder dan data primer. Data sekunder berupa data kriteria TBS yang ditetapkan, perubahan harga TBS, produksi TBS dan data rantai pasok TBS pada bulan Maret 2016. Data primer diperoleh dari petani non plasma, pedagang pengumpul dan petani plasma berupa harga jual, harga beli, jumlah produksi, informasi harga dan data yang berhubungan dengan rantai pasok TBS ke PT. SIL.

Metode Analisis Data

Identifikasi Aliran Rantai Pasok TBS di PT. SIL

Metode analisis yang digunakan untuk mengetahui aliran rantai pasok di PT. SIL adalah analisis deskriptif. Data yang diperoleh dianalisis dengan cara dideskripsikan sesuai dengan data yang telah terkumpul dan keadaan di lapangan. Menurut Sugiyono (2008), analisis deskriptif merupakan analisis yang bertujuan untuk menjabarkan suatu fenomena yang terjadi saat ini dengan menggunakan prosedur ilmiah untuk menjawab masalah secara aktual. Analisis deskriptif digunakan untuk menjelaskan secara menyeluruh (komprehensif) tentang data dan informasi yang diperoleh dari lapangan. Dalam analisis deskriptif ini sebaran data kuantitatif yang diperoleh disajikan melalui proses kodifikasi, kategorisasi, interpretasi, pemaknaan, dan abstraksi (Meleong, 2004 dan Sukandar Rumidi, 2004).

Analisis Margin Pemasaran

Metode yang digunakan dalam menganalisis margin pemasaran yaitu dengan analisis deskriptif kuantitatif. Margin pemasaran merupakan perbedaan harga yang terjadi di tingkat petani (harga beli) dengan harga di tingkat lembaga pemasaran (harga jual) (Limbong dan Sitorus, 1987). Margin pemasaran dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

$$MP = Hp - Hb$$

dimana MP adalah margin pemasaran (rupiah/kg); Hb adalah harga beli (rupiah/kg), dan Hp merupakan harga penjualan (rupiah/kg). Sementara besarnya bagian yang diterima petani (*farmer's share* = FS) diestimasi dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$FS = \frac{HP}{HK} \times 100\%$$

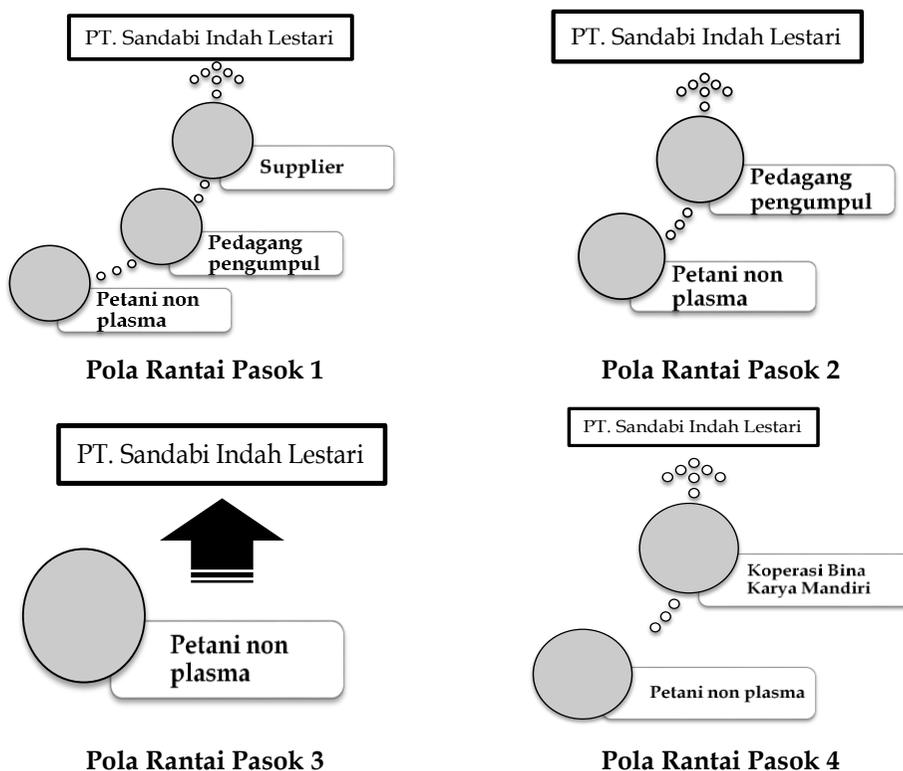
dimana HP merupakan harga di tingkat petani (rupiah/kg); dan HK adalah harga di tingkat perusahaan (rupiah/kg).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aliran Rantai Pasok TBS di PT. Sandabi Indah Lestari (SIL)

Aliran rantai pasok TBS merupakan aliran TBS dari petani sampai ke perusahaan (PT.SIL). Manajemen rantai pasok adalah keterpaduan dari perencanaan, koordinasi dan kendali seluruh proses dan aktivitas bisnis dalam rantai pasok untuk menghantarkan nilai maksimal kepada konsumen dengan biaya termurah sebagai keseluruhan yang memenuhi kebutuhan kepuasan para pihak yang berkepentingan dalam rantai pasok tersebut (Jakfar, dkk, 2015).

Aliran rantai pasok TBS yang terjadi di lapangan terdapat aktivitas produk, informasi dan keuangan yang berbeda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat 4 pola aliran rantai pasok TBS di PT. SIL, yaitu: Pola aliran rantai pasok I, Pola aliran rantai pasok II, Pola aliran rantai pasok III dan Pola aliran rantai pasok IV, seperti terlihat pada gambar 1.



Gambar 1
Pola Rantai Pasok TBS pada PT Sandabi Indah Lestari

Pola aliran rantai pasok TBS dapat dijelaskan sebagai berikut:

Pola Aliran Rantai Pasok I

Pola aliran rantai pasok I merupakan aliran TBS yang berasal dari petani non plasma, pedagang pengumpul, supplier, hingga ke perusahaan. Pada pola aliran rantai pasok I memiliki aktivitas produk, informasi dan keuangan. Gambar 1 menunjukkan pola aliran rantai pasok I.

a. Aktivitas Produk

Pada pola aliran rantai pasok I, TBS yang telah dipanen oleh petani kemudian dijual ke lembaga pemasaran yaitu pedagang pengumpul dan

mengalami penyimpanan selama 3 hari, dijual ke supplier, kemudian TBS dijual ke PT. SIL.

b. Informasi

Aliran informasi yang terjadi dalam pola aliran rantai pasok I meliputi: informasi harga dan waktu pengiriman, yaitu aliran informasi yang berasal dari perusahaan dan sebaliknya informasi yang berasal dari petani. Timbal balik informasi yang diperoleh mempengaruhi kelancaran pasokan TBS dari petani hingga ke PT. SIL.

c. Aktivitas Keuangan

Cara pembayaran yang dilakukan oleh pedagang pengumpul dengan petani yaitu secara *cash* atau tunai. Uang yang diberikan kepada petani telah dipotong dengan biaya pemasaran oleh pedagang pengumpul. Pembayaran yang dilakukan oleh supplier kepada pedagang pengumpul yaitu secara tunai saat proses jual beli TBS.

Aliran aktivitas uang yang terjadi pada aliran rantai pasok I sudah baik, karena petani langsung memperoleh uang dari hasil penjualan TBS tanpa menunggu terlalu lama. Proses pembayaran yang terjadi cepat dan mudah. Petani yang memiliki pinjaman dana dari pedagang pengumpul akan melunasi secara berangsur, sehingga terdapat keterikatan petani untuk menjual TBS nya kepada pedagang pengumpul.

Pola Aliran Rantai Pasok II

Pada pola aliran rantai pasok II, TBS berbeda dengan aliran rantai pasok I karena aliran rantai pasok II terlihat lebih pendek. Pada pola aliran rantai pasok II memiliki aktivitas produk, informasi, dan keuangan.

a. Aktivitas Produk

Pada kenyataannya, banyak petani yang tidak memilih aliran rantai pasok II karena keterbatasan transportasi untuk mengangkut TBS ke perusahaan sehingga petani lebih memilih aliran I dalam penjualan TBS ke PT. SIL. Perlakuan TBS pada aliran II berbeda dengan aliran I karena TBS yang telah dipanen oleh petani langsung dijual ke supplier dan kemudian langsung ke PT. SIL. Supplier tidak melakukan penyimpanan TBS. Hal ini berarti bahwa rantai pasok TBS yang pendek memiliki kualitas TBS yang baik dibandingkan dengan rantai pasok TBS yang panjang.

b. Informasi

Pada pola aliran rantai pasok II, arus informasi berasal dari perusahaan ke petani non plasma mengenai perubahan harga TBS dan jumlah TBS. Perusahaan memberikan informasi berupa perubahan harga kepada

supplier kemudian informasi diberikan kepada petani. Petani sangat diuntungkan dalam hal informasi harga TBS karena cepat dan mudah diterima langsung, berbeda dengan pola aliran rantai pasok I yang memiliki informasi lebih lambat serta tidak transparan. Supplier memberikan informasi mengenai TBS yang dijual langsung ke perusahaan harus sesuai dengan kriteria matang TBS agar tidak banyak TBS yang dikembalikan kepada petani non plasma.

c. Keuangan

Aliran keuangan pada rantai pasok II berasal dari perusahaan, supplier, lalu ke petani non plasma. Pola aliran rantai pasok II memiliki potongan biaya yang berbeda dengan pola aliran rantai pasok I, petani hanya mengeluarkan biaya sewa angkut sebesar Rp 50/Kg dan dikenakan potongan supplier sebesar Rp 10/Kg. Sehingga perbedaan harga yang diterima petani tidak terlalu besar. Cara pembayaran yang dilakukan oleh perusahaan kepada petani sawit secara tunai atau cash. Pada pola aliran rantai pasok II pembayaran berasal dari perusahaan yang kemudian diberikan kepada supplier dan baru ke petani.

Pola Aliran Rantai Pasok III

Pada pola aliran rantai pasok III aliran TBS berasal dari petani non plasma yang langsung dijual ke perusahaan. Pola ini sangat jarang dilakukan oleh petani dikarenakan keterbatasan transportasi yang dimiliki petani dan jumlah TBS yang tidak terlalu banyak. Di dalam pola aliran rantai pasok III, meliputi aktivitas produk, informasi, dan keuangan.

a. Aktivitas Produk

Dalam aktivitas produk, jika petani langsung menjual TBS ke PT. SIL maka kualitas TBS nya akan lebih baik. Namun kenyataannya petani tidak melakukannya karena keterbatasan alat transportasi yang dimiliki petani serta jumlah TBS yang kurang memenuhi permintaan PT. SIL. Sehingga petani lebih memilih menjual TBS ke pedagang pengumpul atau supplier.

b. Informasi

Petani sawit memperoleh informasi perubahan harga maupun informasi TBS dengan cepat karena didapatkan secara langsung saat melakukan penjualan TBS ke PT. SIL.

c. Aktivitas Keuangan

Aliran keuangan dalam rantai pasok III merupakan perpindahan uang dari perusahaan ke petani tanpa melalui perantara. Sistem pembayaran

dilakukan secara tunai atau cash oleh pihak perusahaan. Dalam aliran rantai pasok III biaya pemasaran ditanggung oleh petani sendiri.

Pola Aliran Rantai Pasok IV

Pada pola aliran rantai pasok IV merupakan aliran TBS dari petani plasma ke koperasi kemudian ke PT. SIL. Pada pola aliran rantai pasok IV memiliki aktivitas produk, informasi dan keuangan.

1. Aktivitas Produk

Pada pola aliran rantai pasok IV koperasi langsung mengirim TBS yang diperoleh dari petani plasma ke PT. SIL. Berdasarkan hasil penelitian, petani yang menjadi anggota plasma PT. SIL wajib menjual TBS melalui Koperasi Bina Karya Mandiri, dan mengalami pemotongan harga saat penjualan TBS sesuai dengan kesepakatan petani plasma dan koperasi.

Dari hasil penelitian diketahui ada beberapa petani plasma yang berbuat curang dan menyalahi aturan yang telah dibuat. Mereka menjual TBS ke tempat lain dengan alasan bahwa harga di tempat lain memberikan harga yang lebih tinggi dari pada harga di PT. SIL. Untuk mengantisipasi hal-hal yang tidak diinginkan maka pihak Koperasi Bina Karya Mandiri mengadakan pertemuan dengan petani plasma dan pemilik perusahaan agar semua masalah dapat diatasi dengan damai tanpa menggunakan kekerasan.

2. Informasi

Aliran informasi pada rantai pasok IV merupakan aliran informasi yang berasal dari perusahaan ke koperasi maupun sebaliknya. Informasi dari perusahaan berupa informasi perubahan harga dan jumlah TBS kepada pihak koperasi. Harga yang telah berubah kemudian diterapkan pada pembelian TBS kepada petani yang menjadi anggota koperasi. Informasi dari koperasi ke perusahaan yaitu mengenai perkembangan dan masalah yang terjadi di pihak plasma, seperti tindakan kecurangan yang dilakukan oleh petani plasma.

3. Aktivitas Keuangan

Aliran keuangan pada rantai pasok IV berasal dari PT. SIL kepada Koperasi dan kemudian ke petani plasma. TBS akan dibayar oleh pihak perusahaan melalui rekening dalam tempo 3 hari setelah TBS diangkut ke perusahaan. Petani dapat menerima uang pembayaran dengan membawa cek yang telah didapatkan saat penimbangan TBS di lahan. Cek tersebut diperlihatkan kepada pihak koperasi kemudian petani akan mendapatkan uang. Aliran uang yang terjadi pada rantai pasok IV belum cukup baik karena prosesnya yang lambat sehingga petani harus menunggu terlebih dahulu dalam beberapa hari setelah panen.

Margin Pemasaran Pada Rantai Pasok TBS di PT. SIL

Margin pemasaran merupakan selisih harga yang diterima oleh masing-masing lembaga pemasaran, sedangkan *farmer's share* merupakan bagian yang diterima petani dari harga di tingkat perusahaan. Margin pemasaran terdiri dari biaya pemasaran dan keuntungan pemasaran yang diperoleh dari harga jual dikurangi dengan harga beli dari setiap lembaga yang terlibat. Tabel 1 menyajikan analisis margin pemasaran TBS pada PT. SIL.

Tabel 1. Nilai margin pemasaran TBS pada masing-masing aliran rantai pasok di PT. SIL

No	Uraian	Rantai pasok							
		I		II		III		IV	
		Nilai (Rp/Kg)	%	Nilai (Rp/Kg)	%	Nilai (Rp/Kg)	%	Nilai (Rp/Kg)	%
1	Petani Non plasma								
	Harga Jual	950		950		1180			
	Bagian diterima petani		81,2		80,51		100		
2	Petani Plasma								
	Harga Jual						980		
	Bagian diterima petani							83,0	5
3	Pedagang pengumpul								
	Harga beli	930		950					
	Harga Jual	1170		1180					
	Biaya pemasaran	120		100					
	Margin Share	220	95,7	230	100				
	Keuntungan pemasaran	100		130					
4	Supplier								
	Harga beli	1170							
	Harga Jual	1180							
	Margin Share	10	4,3						
	Keuntungan pemasaran	10							
5	KSU - BKM								
	Harga beli						930		
	Harga Jual						1180		
	Biaya pemasaran						150		
	Margin Share						200	100	
	Keuntungan pemasaran						30		
6	PT Sandabi Indah lestari								
	Harga beli	1180		1180		1180		1180	
	Margin Pemasaran Total	230		230		0		200	

Tabel 1 menunjukkan besarnya biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh masing-masing lembaga pemasaran dalam rantai pasok TBS di PT. SIL. Berdasarkan Tabel 1, margin pemasaran yang diterima pada keempat aliran rantai pasok TBS ke PT. SIL berbeda-beda sesuai dengan panjang pendeknya saluran pemasaran.

Pada aliran rantai pasok I dan II persentase bagian yang diterima pedagang pengumpul lebih besar dibandingkan dengan bagian yang diterima petani. Pada aliran rantai pasok I dan II memiliki nilai margin pemasaran yang sama yaitu sebesar Rp 230/Kg hal ini disebabkan pedagang pengumpul mengambil harga yang sama dari petani dan harga jual dari pedagang pengumpul ke supplier hanya berbeda Rp 10/kg dibandingkan dengan pedagang pengumpul yang menjual langsung ke PT. SIL. Keuntungan yang diperoleh pedagang pengumpul aliran rantai pasok II lebih besar dibandingkan dengan pedagang pengumpul pada rantai pasok I karena biaya pemasaran yang dikeluarkan pedagang pengumpul pada rantai pasok II lebih kecil.

Pada aliran rantai pasok III, petani non plasma menerima harga dari perusahaan sebesar Rp 1180/Kg, lebih tinggi dibandingkan dengan aliran rantai pasok I dan II. Pada rantai pasok III memiliki total margin pemasaran Rp 0/Kg dan persentase bagian yang diterima petani 100%. Hal ini disebabkan petani langsung menjual TBS ke PT. SIL tanpa melalui lembaga pemasaran, sehingga harga yang diterima petani lebih besar. Namun aliran rantai pasok ini tidak banyak diminati oleh para petani karena terkendala dalam transportasi dan TBS yang tidak terlalu banyak. Dengan demikian petani lebih memilih aliran rantai pasok I dan II walaupun harga yang diterima lebih kecil.

Pada aliran rantai pasok IV memiliki margin pemasaran sebesar Rp200/kg dan persentase bagian yang diterima petani lebih kecil dari bagian yang diterima koperasi yaitu 83,05%.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

1. Terdapat empat pola aliran rantai pasok TBS di PT. Sandabi Indah Lestari yaitu:
 - a. Pola aliran rantai pasok I : Petani non plasma - Pedagang pengumpul - Supplier - PT.SIL
 - b. Pola aliran rantai pasok II : Petani non plasma - Pengumpul - PT. SIL
 - c. Pola aliran rantai pasok III : Petani non plasma - PT. SIL
 - d. Pola aliran rantai pasok IV : Petani Plasma - Koperasi BKM - PT. SIL
2. Margin pemasaran yang diterima oleh masing-masing aliran rantai pasok berbeda sesuai dengan biaya pemasaran yang dikeluarkan. Rantai pasok III memiliki margin pemasaran terkecil yaitu 0%.

Saran

1. Memaksimalkan dan memperhatikan pemasokan TBS yang masuk ke perusahaan dengan kualitas yang baik. Selain itu perusahaan harus lebih mengetahui kendala yang dialami oleh pihak-pihak yang memasok TBS di lapangan.
2. Perusahaan harus memperhatikan kondisi petani plasma dan sekaligus memberikan sanksi yang tegas kepada petani plasma agar tidak melakukan tindakan yang merugikan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Bailey, K. D. 1987. *Methods of Social Research*. Third Edition. New York: The Free Press.
- Dane, F. C. 1990. *Research Methods*. California: Brooks and Cole Publishing Company.
- Jakfar, F., Romano, Nurcholis. 2015. Pengelolaan Rantai Pasok dan Daya Saing Kelapa Sawit di Aceh. *Jurnal Agraris Vol.1 No.2 Juli 2015*. Universitas Syiah Kuala Aceh.
- Limbong, W. H., Sitorus, P. 1987. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. Jurusan Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Meleong, L., J. 2004. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Edisi 1 cetakan ke-18. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sukandar Rumidi. 2004. *Metodologi Penelitian. Petunjuk Praktis untuk Peneliti Pemula*. Cetakan ke-2. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.