MARGIN PEMASARAN DAN *FARMER'S SHARE* PADA PETANI SAWIT RAKYAT

Oleh:
DODI IMAN SAPUTRA
202214011

PROGRAM STUDI DIPLOMA IV
TEKNOLOGI PRODUKSI TANAMAN PERKEBUNAN
POLITEKNIK CITRA WIDYA EDUKASI
BEKASI
2026

PERNYATAAN MENGENAI SKRIPSI DAN SUMBER INFORMASI SERTA PELANGGARAN HAK CIPTA

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi berjudul *Margin* Pemasaran Dan *Farmer's Share* Pada Petani Sawit Rakyat adalah benar karya saya dengan arahan dari komisi pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi manapun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan manapun tidak diterbitkan dari penulisan lain telah disebut dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka dibagian akhir skripsi ini.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dan karya tulis saya kepada Politeknik Kelapa Sawit Citra Widya Edukasi



Bekasi, 26 Agustus 2026

Dodi Iman Saputra
202214011

RINGKASAN

DODI IMAN SAPUTRA. *Margin* Pemasaran dan *Farmer's Share* Pada Petani Sawit Rakyat di Desa Batik Nau, Kecamatan Batik Nau, Kabupaten Bengkulu Utara, Provinsi Bengkulu. Dibimbing oleh EBENEZER MUARATAMA SIBARANI dan RENALDY RACHMAN SEPTIAN.

Saluran pemasaran Tandan Buah Segar (TBS) kelapa sawit rakyat yang panjang dan didominasi pedagang perantara (tengkulak) cenderung meningkatkan biaya dan margin pemasaran, sehingga menekan harga jual dan farmer's share yang diterima petani. Kondisi ini terlihat pada petani sawit rakyat di Desa Pagar Ruyung, Kecamatan Batik Nau, di mana seluruh petani masih memasarkan TBS melalui tengkulak akibat keterbatasan transportasi, akses jalan yang kurang memadai, keterikatan modal, serta minimnya informasi harga di tingkat pabrik. Penelitian ini bertujuan untuk (1) mengidentifikasi saluran pemasaran TBS dari petani hingga Pabrik Kelapa Sawit (PKS), (2) menganalisis margin, biaya, dan keuntungan setiap lembaga pemasaran, serta (3) menganalisis persentase farmer's share pada setiap saluran pemasaran di daerah penelitian. Penelitian menggunakan pendekatan mixed methods dengan desain sequential explanatory: analisis kuantitatif untuk menghitung margin pemasaran, biaya, keuntungan lembaga pemasaran, dan farmer's share, diperdalam melalui analisis kualitatif-deskriptif untuk mengeksplorasi kendala struktural di lapangan. Total sampel berjumlah 99 responden, terdiri dari 96 petani swadaya (rumus Slovin, taraf kesalahan 5%, diambil acak dengan aplikasi Spinning Wheel) dan 3 tengkulak (sensus). Data primer dikumpulkan melalui kuesioner, wawancara mendalam, dan observasi, lalu diolah dengan Microsoft Excel menggunakan rumus $M = Pr - Pf$ dan $Fs = (Pf/Pr) \times 100\%$. Hasil penelitian menunjukkan seluruh petani menyalurkan TBS melalui pola Petani–Tengkulak–PKS (Tengkulak A, B, dan C), tanpa penjualan langsung ke pabrik, akibat harga tidak stabil, keterikatan modal (94,8% petani terikat pinjaman/kekeluargaan dengan tengkulak), akses jalan buruk (20–30 km, rusak), dan minimnya informasi harga (89,6% petani tidak mengetahui harga PKS). Margin pemasaran tertinggi terdapat pada Tengkulak A (Rp320/kg) dan terendah pada Tengkulak B dan C (Rp220/kg), dengan rata-rata Rp253/kg; meski margin kotornya tertinggi, Tengkulak A justru paling sehat secara finansial karena efisiensi biaya dan volume TBS yang lebih besar. Nilai farmer's share tertinggi (93%) diperoleh petani yang menjual melalui Tengkulak B dan C (harga Rp2.800/kg dari harga pabrik Rp3.020/kg), sedangkan nilai terendah (89%) diperoleh petani yang menjual melalui Tengkulak A (harga Rp2.700/kg). Hubungan margin dan farmer's share bersifat berbanding terbalik: kenaikan margin Rp100/kg berasosiasi dengan penurunan farmer's share sebesar 3,32 poin persentase, dengan nilai farmer's share keseluruhan berkisar 89%–93%.

Kata kunci: Margin Pemasaran, *Farmer's share*, Petani Sawit Rakyat, Saluran Pemasaran, Tandan Buah Segar.

SUMMARY

DODI IMAN SAPUTRA. Marketing Margin and Farmer's share of Smallholder Palm Oil Farmers in Batik Nau Village, Batik Nau District, North Bengkulu Regency, Bengkulu Province. Supervised by EBENEZER MUARATAMA SIBARANI and RENALDY RACHMAN SEPTIAN.

Long, middlemen-dominated marketing channels for oil palm Fresh Fruit Bunches (FFB) tend to increase marketing costs and margins, thereby suppressing the selling price and farmer's share received by smallholders. This condition is evident among smallholder oil palm farmers in Pagar Ruyung Village, Batik Nau District, where all farmers still market their FFB through middlemen due to limited transportation, inadequate road access, capital dependency, and minimal access to mill-level price information. This study aims to (1) identify the FFB marketing channel from farmers to the Palm Oil Mill (POM), (2) analyze the marketing margin, costs, and profits of each marketing institution, and (3) analyze the farmer's share percentage in each marketing channel in the study area. This study employed a mixed-methods approach with a sequential explanatory design: a quantitative analysis to calculate the marketing margin, costs, marketing institution profits, and farmer's share, further elaborated through a qualitative-descriptive analysis to explore structural constraints in the field. A total of 99 respondents were sampled, consisting of 96 independent farmers (Slovin formula, 5% margin of error, selected randomly using the Spinning Wheel application) and 3 middlemen (census method). Primary data were collected through questionnaires, in-depth interviews, and observation, then processed using Microsoft Excel with the formulas $M = Pr - Pf$ and $Fs = (Pf/Pr) \times 100\%$. The results show that all farmers distributed their FFB through the Farmer–Middleman–POM pattern (Middleman A, B, and C), with no direct sales to the mill, due to unstable prices, capital dependency (94.8% of farmers are bound by loans/family ties to their middleman), poor road access (20–30 km, damaged), and limited price information (89.6% of farmers do not know the mill's price). The highest marketing margin was found at Middleman A (IDR 320/kg) and the lowest at Middleman B and C (IDR 220/kg), averaging IDR 253/kg; despite having the highest gross margin, Middleman A recorded the healthiest net financial position due to cost efficiency and larger FFB volume. The highest farmer's share (93%) was obtained by farmers selling through Middleman B and C (IDR 2,800/kg out of a mill price of IDR 3,020/kg), while the lowest (89%) was obtained by farmers selling through Middleman A (IDR 2,700/kg). The relationship between marketing margin and farmer's share is inversely proportional: a margin increase of IDR 100/kg is associated with a 3.32 percentage-point decrease in farmer's share, with an overall farmer's share ranging from 89% to 93%.

Keywords: Marketing Margin; Farmer's Share; Smallholder Oil Palm Farmers; Marketing Channels; Fresh Fruit Bunches.

© Hak Cipta Milik Politeknik Kelapa Sawit Citra Widya Edukasi

Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya. Pengutipan hanya untuk penulisan karya ilmiah dan pengutipan tersebut tidak merugikan kepentingan Politeknik Kelapa Sawit citra Widya Edukasi.

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Kelapa Sawit Citra Widya Edukasi.

MARGIN PEMASARAN DAN *FARMER'S SHARE* PADA PETANI SAWIT RAKYAT

DODI IMAN SAPUTRA

Skripsi
Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana terapan
Pada
Program Studi D4-Teknologi Produksi Tanaman Perkebunan

PROGRAM STUDI DIPLOMA IV
TEKNOLOGI PRODUKSI TANAMAN PERKEBUNAN
POLITEKNIK CITRA WIDYA EDUKASI
BEKASI
2026

Penguji Luar Komisi pada Ujian Skripsi: Faizal Shofwan Kusnendi, S.P., M.Si.

LEMBAR PENGESAHAN

Judul : Margin Pemasaran dan *Farmer's Share* pada Petani Sawit Rakyat
Nama : Dodi Iman Saputra
NIM : 202214011

Disetujui Oleh
Komisi Pembimbing

Pembimbing I	Pembimbing II
Ebenezer Muaratama Sibarani, S.P., M.Si.	Renaldy Rachman Septian, S.P., M.Si.
NIP. 202109104	NIP. 202410107

Diketahui Oleh

Kepala Program Studi
Teknologi Produksi Tanaman Perkebunan

Hanida Adistya Putri, S.P., M.Si.
NIP.202012203

Tanggal Ujian : 26 Agustus 2026

Tanggal Lulus : 18 SEP 2026

KATA PENGANTAR

Dengan rahmat dan karunia Tuhan Yang Maha Esa, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu syarat akademik di Program Studi Teknologi Produksi Tanaman Perkebunan. Penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa dukungan, bimbingan, dan motivasi dari berbagai pihak yang senantiasa memberikan inspirasi dan semangat. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang mendalam kepada:

1. Allah SWT yang memberikan kesehatan sehingga terselesaikan Skripsi dan Penelitian
2. Kedua orang tua tercinta yaitu Bapak Alm. Supratno dan Ibu Dewi juga kepada kakak perempuan yaitu Fitri Mega Sari dan adik-adik tersayang Akbar Jaya Saputra, Almh. Yopita Saputri dan Juan Rivaldo Saputra yang senantiasa memberikan doa, dukungan dan kasih sayang yang tiada henti sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan ini dengan baik.
3. Ibu Halida Adistiya Putri, S.P., M.Si. selaku Kepala Program Studi Teknologi Produksi Tanaman Perkebunan, atas kepemimpinan dan pengaruh positif yang telah membangun lingkungan akademik yang kondusif bagi perkembangan mahasiswa dan program studi.
4. Bapak Ebenezer Muaratama Sibarani, S.P., M.Si. sebagai Dosen Pembimbing Utama, yang dengan penuh kesabaran dan ketulusan membimbing serta memberikan arahan berharga sejak tahap proposal hingga terselesaikannya skripsi ini.
5. Renaldy Rachman Septian, S.Pd., M.Si. selaku Dosen Pembimbing Kedua, yang selalu memberikan dukungan dan masukan konstruktif selama proses penulisan skripsi.
6. Bapak Faizal Shofwan Kusnendi, S.P., M.Si. selaku Dosen Penguji Sidang Akhir Skripsi.
7. Terima kasih kepada seluruh Bapak/Ibu Dosen Program Studi Diploma IV Teknologi Produksi Tanaman Perkebunan.
8. Terakhir, terima kasih untuk diri saya sendiri yang telah berjuang dengan penuh ketekunan dan keberanian menghadapi segala tantangan. Perjalanan ini telah membentuk pribadi yang lebih kuat, sabar, dan disiplin. Semangat yang tak pernah padam inilah yang menjadi kunci keberhasilan sejati. Semoga segala usaha dan pengorbanan ini menjadi bukti bahwa tekad dan kerja keras mampu mewujudkan impian.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan demi penyempurnaan karya ini. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan menjadi tambahan ilmu pengetahuan yang berharga bagi penulis sendiri.

DAFTAR ISI

RINGKASAN ..... **iii**
KATA PENGANTAR ..... **ix**
DAFTAR ISI ..... **x**
DAFTAR TABEL ..... **xii**
DAFTAR GAMBAR ..... **xiii**
DAFTAR LAMPIRAN ..... **xiv**
I. PENDAHULUAN **1**
1.1 Latar Belakang 1
1.2 Rumusan Masalah 2
1.3 Tujuan Penelitian 2
II. TINJAUAN PUSTAKA **3**
2.1 Petani Sawit Rakyat 3
2.2 Tandan Buah Segar (TBS) Kelapa Sawit 4
2.3 Konsep Pemasaran Hasil Pertanian 5
2.3.1 Fungsi – Fungsi Pemasaran 6
2.3.2 Bentuk Saluran Pemasaran TBS Kelapa Sawit 8
2.3.3 Peran Lembaga Pemasaran 9
2.4 Biaya Pemasaran 10
2.5 Komponen Biaya Pemasaran 11
2.5.1 Biaya Transportasi 12
2.5.2 Biaya Tenaga Kerja 12
2.5.3 Biaya Administrasi dan Retribusi 13
2.6 Margin Pemasaran 13
2.6.1 Komponen Margin Pemasaran 14
2.6.2 Perhitungan Margin Pemasaran 14
2.7 Nilai Indeks *K* 15
2.8 *Farmer's share* 16
2.8.1 Perhitungan *Farmer's share* 16
2.8.2 Kriteria Penilaian *Farmer's share* 17
2.8.3 Hubungan *Farmer's share* dengan Kesejahteraan Petani 17
2.9 Hubungan *Margin* dan *Farmer's Share* 18
2.10 Penelitian Terdahulu 19
III. METODOLOGI **20**
3.1 Waktu dan Tempat Penelitian 20
3.2 Teknik Pengambilan Sampel Populasi 20
3.3 Penentuan Jumlah Sampel 20
3.4 Jenis dan Sumber Data 22
3.5 Metode Pengambilan Data 22
3.6 Metode Pembuatan Kuesioner 23
3.7 Metode Analisis Data 23
3.8 Interpretasi Data 24
3.9 Tahap Pelaksanaan Penelitian 25
3.10 KERANGKA BERPIKIR 26
3.11 Jadwal Kegiatan Penelitian 27

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN **28**
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian 28
4.2 Karakteristik Responden 29
4.2.1 Karakteristik Demografis Petani 29
4.2.2 Tingkat Pendidikan Petani 31
4.2.3 Pengalaman Bertani Kelapa Sawit Petani Swadaya 32
4.2.4 Luas Lahan 33
4.2.5 Produksi Kelapa Sawit 34
4.3 Saluran Pemasaran Tandan Buah Segar Kelapa Sawit 38
4.3.1 Hambatan Dalam Pemasaran 38
4.3.2 Perkembangan Harga TBS Periode 2026 41
4.4 Analisis Margin Pemasaran 44
4.4.1 Margin Pemasaran 44
4.4.2 Biaya Pemasaran 45
4.4.3 Keuntungan Lembaga Pemasaran 47
4.5 Analisis *Farmer'S Share* 48
4.5.1 *Farmer's Share* 48
4.5.2 *Farmer's Share* Pada Setiap Saluran Pemasaran 51
4.6 Hubungan Margin Pemasaran dengan *Farmer's Share* 52
V. KESIMPULAN DAN SARAN **54**
5.1 Kesimpulan 54
5.2 Saran 55
DAFTAR PUSTAKA **56**
LAMPIRAN **70**

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Hubungan margin dan *farmer's share* 19
Tabel 2. Jadwal Kegiatan Penelitian 27
Tabel 3. Usia Petani Swadaya Kelapa Sawit 30
Tabel 4. Distribusi Tingkat Pendidikan Petani 31
Tabel 5. Pengalaman Bertani Kelapa Sawit 33
Tabel 6. Luas Lahan 34
Tabel 7. Produksi Kelapa Sawit Petani 35
Tabel 8. Hubungan karakteristik demografis dengan margin dan *farmer's share*. 36
Tabel 9. Keterikatan Modal Petani Kelapa Sawit Pada Tengkulak 39
Tabel 10. Pengetahuan Harga TBS Petani Tingkat PKS 40
Tabel 11. Harga TBS Kelapa Sawit pada Beberapa PKS di Bengkulu Utara 42
Tabel 12. Margin Pemasaran Setiap Saluran 44
Tabel 13. Biaya Pemasaran 46
Tabel 14. Keuntungan Lembaga Pemasaran 47
Tabel 15. *Farmer's Share* Petani Swadaya Kelapa Sawit 50
Tabel 16. Nilai *Farmer's Share* pada Setiap Saluran Pemasaran 51
Tabel 17. Hubungan Margin Pemasaran dengan *Farmer's share* 52

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Saluran Pemasaran 9
Gambar 2. Peta Kec. Batik Nau 28

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian Skripsi 70
Lampiran 2. Daftar Responden Petani Swadaya di Kecamatan Batik Nau 74
Lampiran 3. Daftar Reponden Tengkulak di Kecamatan Batik Nau..... 76
Lampiran 4. Contoh Tabulasi Data Petani Swadaya *Margin* Pemasaran..... 77
Lampiran 5. Contoh Tabulasi Data Responden Tengkulak *Margin* Pemasaran.... 79
Lampiran 6. Contoh Tabulasi Data Responden Petani Swadaya *Farmer's share*. 80
Lampiran 7. Contoh Tabulasi Data Responden Tengkulak *Farmer's share* 82
Lampiran 8. Foto Bersama Dengan Ketua Koperasi PLASMA 82
Lampiran 9. Dokumentasi Wawancara Dengan Petani Kelapa Sawit Batik Nau . 83
Lampiran 10. Dokumentasi Pengumpulan TBS di Tengkulak..... 83
Lampiran 11. Dokumentasi Persiapan Pengiriman TBS ke Pabrik Kelapa Sawit 83