BAB II
TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tanaman Kelapa Sawit

Kelapa sawit dapat tumbuh baik pada sejumlah besar jenis tanah di wilayah tropika. Persyaratan mengenai jenis tanah tidak terlalu spesifik seperti persyaratan faktor iklim. Hal yang perlu ditekankan adalah pentingnya jenis tanah untuk menjamin ketersediaan air dan ketersediaan bahan organik dalam jumlah besar yang berkaitan dengan jaminan ketersediaan air (Mangoensoekarjo, dan H. Semangun 2005).

Di daerah-daerah yang musim kemaraunya tegas dan panjang pertumbuhan vegetatif kelapa sawit dapat terhambat. Suhu berpengaruh pada produksi melalui pengaruhnya terhadap laju reaksi biokimia dan metabolisme dalam tubuh tanaman. Sampai batas tertentu, suhu yang lebih tinggi menyebabkan meningkatnya produksi buah. Suhu 200C disebut sebagai batas minimum bagi pertumbuhan vegetatif dan suhu rata-rata tahunan sebesar 22-230C diperlukan untuk berlangsungnya produksi buah. Kelapa sawit (Elaeis guinensis jack) merupakan salah satu jenis tanaman perkebunan yang menduduki posisi terpenting di sektor pertanian, hal ini dikarenakan kelapa sawit mampu menghasilkan nilai ekonomi terbesar per hektarnya jika dibandingkan dengan tanaman penghasil minyak atau lemak lainya. Selain itu kelapa sawit juga memiliki banyak manfaat yaitu sebagai bahan bakar alternatif Biodisel, bahan pupuk kompos, bahan dasar industri lainnya, seperti industri kosmetik, industri makanan, dan sebagai obat.Prospek pasar bagi olahan kelapa sawit cukup menjanjikan, karena permintaan dari tahun ke tahun mengalami peningkatan yang cukup besar, tidak hanya di dalam negeri, tetapi juga di luarnegeri. Oleh sebab itu, sebagai negara tropis yang masih memiliki lahan yang cukup luas, Indonesiaberpeluang besar untuk mengembangkan perkebunan kelapa sawit. Kelapa sawit mulai berbuah setelah 2,5 tahun dan masak 5,5 bulan setelah penyerbukan. Dapat dipanen jika tanaman telah berumur 31 bulan, sedikitnya 60% buah telah matang panen, dari 5 pohon terdapat 1 tandan buah matang panen. Ciri tandan matang panen adalah sedikitnya ada 5 buah yang lepas/jatuh dari

tandan yang beratnya kurang dari 10 kg atau sedikitnya ada 10 buah yang lepas dari tandan yang beratnya 10 kg atau lebih(Nasution, 2021).

Umur ekonomis tanaman kelapa sawit yang dibudidayakan umumnya 25 tahun, Tetapi dewasa ini umur ekonomis tanaman bisa mencapai lebih dari 25 tahun. Pada umur diatas umur ekonomis tanaman sudah tinggi sehingga sulit di panen, tandanya sudah jarang, sehingga secara perhitungan tidak ekonomis lagi. Pengelompokan berdasarkan umur tanaman adalah sebagai berikut: 3 – 8 tahun (muda), 9 – 13 tahun (remaja), 4 – 20 tahun (dewasa), dan > 20 tahun (dewasa). Pengelompokan berdasarkan masa berbuah yaitu TBM (Tanaman belum menghasilkan) umur 0 – 3 tahun danTM (Tanaman Menghasilkan) umur > 3 tahun.

2.1.1 Tandan Buah Segar Kelapa Sawit

Produk-produk yang dihasilkan oleh tanaman Kelapa Sawit adalah Tandan Buah Segar (TBS) yang selanjutnya diolah menjadi Crude Palm Oil (CPO) dan Inti Sawit/Palm Kernel Oil (PKO). Kriteria TBS pihak ketiga yang dibeli dan diterima yaitu (a) TBS kelapa sawit milik pekebun, kelompok pekebun, koperasi pekebun, badan usaha pekebun kelapa sawit dan pedagang pengumpul TBS; (b) memenuhi standar yang ditetapkan seperti (1) berat rata-rata tandan/truck > 12 kg; (2) berat tandan minimal 8 kg; (3) memenuhi kriteria matang panen antara lain, panggang dipotong pendek maksimal 2,5 cm, bersih dari pasir, sampah dan benda asing lainnya, matang dan segar serta membondol segar ≥ 5 (lima); (c) TBS pihak ketiga yang tidak dapat dibeli dan tidak dapat diterima, adalah (1) buah afkir, merah dan berwarna hitam belum membondol; (2) buah membondol busuk atau buah membondol hasil peranan; (3) buah yang bergagang panjang; (4) tandan kosong; (e) berat tandan < 8 Kg (Anon, 2008).

2.1.2 Harga Tandan Buah Sawit (TBS)

Harga crude palm oil (CPO) di dalam negeri sangat ditentukan oleh keadaan harga di Kualalumpur dan Rotterdam. Harga CPO di Rotterdam sangat terkait dengan situasi permintaan dan penawaran minyak kedelai sebagai bahan substitusi penting minyak goreng asal kelapa sawit. Produk akhir yang paling

menentukan gejolak harga dalam industri kelapa sawit adalah harga minyak goreng. Harga minyak goreng merupakan acuan utama bagi harga CPO, selanjutnya harga CPO merupakan acuan utama bagi harga TBS. Untuk menghindari pengaruh negatif perubahan dunia, pemerintah mengeluarkan serangkaian kebijakan harga TBS yang diharapkan dapat melindungi petani(Hidayat et al., 2025). Kebijakan pemerintah dalam menentukan harga TBS akan mempengaruhi kemampuan petani kelapa sawit untuk berproduksi. Harga TBS ditentukan berdasarkan harga ekspor (Free On Board) minyak kelapa sawit. Hal ini berarti kemampuan petani kelapa sawit dalam berproduksi sangat tergantung pada perekonomian dunia. Sejak tahun 1978 harga TBS ditentukan sebesar 14 persen dari harga ekspor CPO-FOB pelabuhan Belawan (Simatupang et al., 1987). Kemudian pada tahun 1987 harga pembelian dari perusahaan inti harus didasarkan pada Surat Keputusan Menteri Pertanian No.43/Kpts/Kb.3202/1987 dengan ketentuan bahwa harga TBS sebesar 14 persen dari harga ekspor CPO dan harga ekspor minyak inti sawit.Harga pembelian dari perusahaan inti ini diperbaharui berdasarkan Surat Keputusan Menteri Kehutanan dan Perkebunan No. 627/Kpts.II/1998, dan Peraturan Menteri Pertanian No. 395//Kpts/OT.140/11/2005. Rumus Harga pembelian TBS ditetapkan sebagai berikut : Htbs = K (Hcpo x Rcpo + His x Ris)

Dimana :

Htbs = Harga TBS produksi petani di tingkat pabrik (Rp/Kg).

K = Indeks proporsi yang menunjukkan bagian yang diterima oleh petani (%).

Hcpo = Harga rerata minyak sawit kasar (CPO) tertimbang realisasi penjualan ekspor (FOB) dan lokal masing-masing perusahaan pada tahun sebelumnya (Rp/Kg).

Rcpo = Rendemen minyak sawit kasar (%).

His = Harga rerata inti sawit tertimbang realisasi penjualan ekspor dan lokal dari masing-masing perusahaan pada tahun sebelumnya (Rp/Kg).

Ris = Rendemen inti sawit (%).

Angka-angka untuk perhitungan komponen rumus di atas seluruhnya dikalkulasi oleh manajemen perusahaan inti. Harga TBS yang diterima petani dihitung berdasarkan Indeks Proporsi K. Untuk komponen K yang biasa disebut dengan indeks proporsi K yang merujuk pada pada keputusan Menteri Kehutanan dan Perkebunan maupun Peraturan Meneri Pertanian tersebut pada dasarnya merupakan persentase besarnya hak petani tersebut di atas terhadap harga TBS. Angka ini biasanya berada pada tingkat di bawah 100 persen karena sebagai faktor pembilang untuk menentukan K lebih kecil dari angka pada faktor penyebut. Dalam proses penentuan indeks proporsi K, diperhitungkan beban biaya yang harus ditanggung oleh petani mulai dari proses pengolahan TBS sampai dengan pemasaran CPO. Biaya-biaya tersebut terdiri dari : (1) Biaya pengurusan di pelabuhan dan penjualan; (2) Biaya pengangkutan ke pelabuhan; (3) Biaya pengolahan yang terdiri dari: (a) biaya langsung, (b) biaya pemeliharaan pabrik, (c) biaya pengemasan, (d) asuransi pabrik, (e) gaji dan tunjangan staf dan (f) gaji dan tunjangan non staf; (4) Biaya penyusutan pabrik; (5) Biaya administrasi. Menurut Didu (2000),

2.1.3 konsep pedagang

Menurut Sujatmiko (2014) pedagang adalah orang yang melakukan perdagangan memperjualbelikan barang yang tidak diproduksi sendiri, untuk memperoleh suatu keuntungan. Sedangkan pengertian pedagang menurut Pasal 1 angka 2 nomor UU Nomor 29 Tahun 1948 Tentang Pemberantasan Penimbunan Barang Penting adalah orang atau badan membeli, menerima atau menyimpan barang penting dengan maksud untuk dijual, diserahkan atau dikirim kepada orang atau badan lain baik yang masih berwujud barang penting asli, maupun yang sudah dijadikan barang lain. Menurut pasal 2 KUHD (lama), pedagang adalah mereka yang melakukan kegiatan perniagaan sebagai pekerjaan sehari-hari. Perbuatan perniagaan itu selanjutnya diperjelas oleh psal 3 KUHD (lama), yaitu perbuatan pembelian barang untuk dijual kembali.

Pedagang adalah orang yang berusaha di bidang produksi dan penjualan barang-barang atau jasa-jasa untuk memenuhi kebutuhan di dalam masyarakat, usaha tersebut dilaksanakan pada tempat-tempat yang dianggap strategis dalam

suasana lingkungan yang mendukung. Menurut Romadon (2014) perbedaan pedagang besar (agen) dan pedagang kecil/pengumpul. Petani yaitu pihak yang melakukan budidaya kelapa sawit dan menjual dan menyalurkan hasil panen kepada pedagang kecil. Pedagang kecil adalah pedagang yang mengambil hasil panen masyarakat ke perkebunan dan lembaga tataniaga yang memiliki peranan sebagai penyalur TBS langsung ke pedagang besar dan pedagang kecil menyalurkan TBS dalam jumlah kecil kepada pedagang besar. Pedagang Besar adalah pedagang yang menerima kelapa sawit dari pedagang(Hervika, 2023) kecil/pengumpul dan merupakan lembaga tataniaga yang telah memiliki SPK (Surat Perjanjian Kerja) dengan PKS dan memiliki peranan sebagai penyalur TBS langsung ke PKS dalam jumlah besar. SPK dapat diperoleh dengan syarat-syarat sebagai berikut: usaha harus memiliki badan hukum, calon usaha harus memiliki modal besar, merupakan petani sawit binaan, SIUP, NPWP, surat izin usaha, nomor wajib pajak, TDP (Tanda Daftar Perusahaan) dan surat domisili (KTP dan kartu keluarga) dan pedagang besar hanya fokus pada pembelian, penjualan dan biaya transportasi(Noor et al., 2023). Berdasarkan hasil wawancara awal dengan salah satu pengusaha pedagang besar yaitu pak in yang ada di kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma, bahwa semua pedagang besar kelapa sawit memiliki kontrak Kerjasama dengan pihak PT Arga Sawitindo. Di dalam kontrak Kerjasama pedagang besar kelapa sawit harus menjual ke pihak pabrik kelapa sawit maksimal 150 Ton / hari. Dan pihak pabrik PT Arga Sawitindo hanya ingin buah bagus dan matang(Eka P, 2021).

Modal merupakan salah satu input atau faktor produksi yang mempengaruhi pendapatan, tetapi bukan satu-satunya faktor yang meningkatkan pendapatan, tetapi dapat menjadi faktor pendapatan yang sangat besar (Kurniati, 2013). Modal merupakan faktor penting dalam membangun usaha, namun seringkali menjadi kendala. Modal berpengaruh positif terhadap pendapatan, ketika modal meningkat, pendapatan meningkat. Faktor modal merupakan faktor yang mempengaruhi pendapatan pengusaha karena semakin banyak modal yang dimiliki maka semakin banyak pula pendapatan yang diperoleh (Atun, 2016). Modal didefinisikan sebagai jumlah uang yang disisihkan untuk investasi atau peluang yang menghasilkan keuntungan atau pendapatan. Dengan menambah

modal yang diberikan, diharapkan pendapatan yang dihasilkan akan meningkat(Simbolon, 2019).

2.2 Konsep Biaya

Menurut Mulyadi (1991 : 8-9), “Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu, sedangkan dalam arti sempit biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva.Menurut Hansen dan Mowen (2012: 47), “Biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa depan bagi organisasi”. Sedangkan menurut Mursyidi (2010: 14) biaya diartikan sebagai suatu pengorbanan yang dapat mengurangi kas atau harta lainnya untuk mencapai tujuan baik yang dapat dibebankan pada saat ini maupun pada saat yang akan datang.

Semua aktivitas dalam dunia bisnis dapat diukur dengan satuan uang yang lazim disebut biaya. Informasi biaya sangat penting bagi manajer dalam mengambil keputusan. Biaya mencerminkan manfaat yang dikorbankan dalam rangka memperoleh barang dan jasa. Berikut adalah beberapa pengertian biaya menurut para ahli:

a. “Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat sekarang atau masa yang akan datang” (Siregar, dkk,2014:23).
b. “Biaya (cost) adalah pengorbanan sumber daya untuk mencapai suatu tujuan tertentu” (Witjaksono, 2013:12).
c. “Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu” (Bastian dan Nurlela, 2013:7).
d. “Biaya sebagai nilai tukar, pengeluaran, pengorbanan untuk memperoleh manfaat” (Ony, dkk, 2012:2).
e. Mulyadi (2015:8) menyatakan bahwa biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang terjadi, sedang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

Menurut pendapat para ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa biaya merupakan sumber daya yang dikorbankan atau dikeluarkan dalam satuan 16 uang demi tercapainya tujuan yang telah ditetapkan, baik sekarang maupun di masa yang akan datang.

2.3 Konsep Harga

Nilai uang yang harus dibayarkan oleh konsumen kepada penjual atas barang atau jasa yang dibelinya. Dengan kata lain, harga adalah nilai suatu barang yang ditentukan oleh penjual. Ada juga yang mengatakan definisi harga adalah sejumlah uang yang dibebankan kepada konsumen untuk mendapatkan manfaat dari suatu produk (barang/ jasa) yang dibeli dari penjual atau produsen. Penggunaan istilah "harga" umumnya dipakai. kegiatan jual-beli suatu produk, baik itu barang maupun jasa. Harga jual ditentukan oleh penjual dan mengambil keuntungan dari harga tersebut, sedangkan konsumen mendapatkan kebutuhannya dengan membayar produk tersebut dengan harga yang ditentukan. Menurut Kotler dan Armstrong (2012), pengertian harga adalah sejumlah uang yang dibebankan terhadap suatu produk (barang atau jasa), atau jumlah nilai yang harus dibayar konsumen demi mendapatkan manfaat dari produk tersebut. Harga merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan pada suatu perusahaan karena harga menentukan konsumen dari seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produk baik berupa barang maupun jasa(Aumora et al., 2016). Menetapkan harga yang terlalu tinggi jugan akan menyebabkan penjualan akan menurun, namun jika harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang akan diperoleh organisasi suatu perusahaan. Harga juga sangat berpengaruh untuk menunjukkan kualitas merk pada suatu produk, konsumen mempunya anggapan bahwa harga yang mahal biasanya mempunyai kualitas yang baik. Umumnya harga mempunyai pengaruh yang positif dengan kualitas, semakin tinggi harga maka akan semakin tinggi kualitas.

2.4 Konsep Penerimaan

Penerimaan adalah jumlah nilai penjualan produksi yang diperoleh dari kegiatan usaha dikalikan dengan harga yang berlaku pada saat tertentu secara umum. Besar kecilnya penerimaan tergantung pada beberapa hal diantaranya

adalah jumlah produksi dan harga jual. Penerimaan usahatani adalah perkalian antara jumlah produksi yang diperoleh selama proses produksi dilakukan dengan harga jual yang berlaku. Dimana harga jual ialah harga harga transaksi yang berlaku antara produsen dengan pembeli untuk setiap pembelian komoditas pertanian. Adapun satuan yang digunakan oleh penjual ataupun pembeli yaitu kilogram (Kg), kwintal (kw), ton, ikat, dan lain-lain. Berikut rumus untuk menghitung penerimaan dari usahatani:

TR = Q x P

Dimana :

TR = Total penerimaan

Q = jumlah produk yang dihasilkan

P = harga jual (Normansyah, Siti, dan Armaeni, 2014)

Penerimaan usahatani adalah perkalian antara produksi dengan harga jual. Besarnya penerimaan petani dipengaruhi oleh jumlah produksi yang dihasilkan dari usahatani dan harga jual komoditinya. Semakin tinggi jumlah produksi yang dihasilkan dan harga yang berlaku pada saat itu tinggi juga maka semakin tinggi pula penerimaan yang akan diterima petani dan begitu juga sebaliknya (Soekartawi, 2010).

penerimaan ini merupakan salah satu dasar pertimbanagn petani dalam menentukan berapa jumlah usahatani yang diproduksi dan dijual. Pada teori ini jumlah yang dihasilkan dan dijual petani didasarkan pada permintaan konsumen (Soekartawi, 2003).

2.5 Konsep Pendapatan

Pendapatan merupakan penghasilan dari penjualan dari faktor-faktor produksi yang dimiliki oleh penjual kepada sektor produktif. Beberapa faktor harga produksi di pasar telah ditentukan oleh daya tarik menarik antara penawaran dan permintaan. Singkatnya, pendapatan warga negara tergantung pada jumlah faktor produksi yang dimilikinya, yang berasal dari tabungan, warisan, atau

hadiahnya pada tahun-tahun sebelumnya. dan harga satuan masing masing faktor produksi. Dengan begitu harga-harga ini telah ditentukan oleh penawaran dan permintaan pasar (Boediono,2015).

I = TR-TC

Keterangan

I= Pendapatan

TR= Total Revenue/Total Penerimaan

TC= Total Cost/Biaya Total

2.6 Konsep Efesiensi

Efisiensi adalah pencapaian output yang maksimum dengan input tertentu atau penggunaan input terendah untuk mencapai output tertentu. Efisiensi merupakan perbandingan output/input yang dikaitkan dengan standar kinerja atau target yang telah ditetapkan. Mardiasmo (2009) efisiensi berhubungan erat dengan konsep produktifitas. Pengukuran efisiensi dilakukan dengan menggunakan perbandingan antara ouput yang dihasilkan terhadap input yang digunakan (cost of output). Proses kegiatan operasional dapat dikatakan efisien apabila suatu produk atau hasil kerja tertentu dapat dicapai dengan penggunaan sumber daya dan dana yang serendah – rendahnya (spending well). Menurut Mulyadi (2007), efisiensi adalah ketepatan cara (usaha, kerja) dalam menjalankan sesuatu dengan tidak membuang-buang waktu, tenaga dan biaya(Larasati, 2018).

Berikut Rumus Efisiensi:

R/C Ratio = $\frac{TR}{TC}$

Keterangan : R/C : Return Cost Ratio

TR : Total Penerimaan (Rp)

TC : Total Biaya (Rp)

Dengan kriteria :

Nilai R/C = 1, maka usahatani impas

Nilai R/C > 1. Maka Usahatani Efisien

Nilai R/C < 1, Maka Usahatani Tidak Efisien

2.7 Konsep Kelayakan

Konsep Kelayakan/Analisis rasio B/C adalah analisis yang membandingkan keuntungandengan biaya total usahatani. Rasio B/C adalah analisis untuk menentukankelayakan dari usahatani. Usahatani dengan rasio B/C yang lebih tinggi dianggap lebih menguntungkan dan lebih layak daripada usahatani yang rasio B/C yang lebih rendah (Suratiyah, 2015).Dalam menganalisis dan mengetahui kelayakan usaha pembibitan kelapasawit dapat digunakan rumus B/C Ratio (Naifa, 2022)yaitu :

B/C Ratio = $\frac{TR-TC}{TC}$

Keterangan : R/C : Return Cost Ratio

TR : Total Penerimaan (Rp)

TC : Total Biaya (Rp)

TC : Total Biaya (Rp)

Dengan kriteria :

Nilai B/C = 1, maka usahatani impas

Nilai B/C > 1. Maka usahatani layak

Nilai B/C < 1, maka usahatani tidak layak

2.8 penelitian terdahulu

a) Penelitian yang di lakukan oleh Hermansyah (2011) dengan judul penelitian “Analisa Pendapatan UsahataniKelapa Sawit Pasca Umur Ekonomis pada Perkebunan Sawit Inti Rakyat di Kecamatan Luhak Nan Duo Kabupaten Pasaman Barat (Studi Kasus: KPS Sejahtera Pir-Bun

Ophir)", di mana hasil 21 penelitian menunjukan bahwa budidaya yang dilakukan pada tanaman kelapa sawit pasca umur ekonomis pada KPS Sejahtera adalah pemupukan, pengendalian hama penyakit dan pemanenan. Pendapatan yang diterima oleh KPS Sejahtera pada tahun2010 sebesar Rp 11.158.712.637,64/ tahun.

b) Berdasarkan Penelitian Zulkarnain (2009) dengan judul penelitan "Analisis Pendapatan Usaha Perkebunanan Kelapa Sawit Rakyat dan Faktor-faktor yang Mempengaruhinya di Kecamatan Air Periukan Kabupaten Seluma Propinsi Bengkulu". dimana hasil penelitian menunjukan bahwa pendapatan rata-rata petani usahatani kelapa sawit sebesar Rp 16.682.610,41/Ha/Th.
c) Penelitian yang dilakukan oleh Furqan (2014) dengan judul penelitian "Analisis Usaha Tani Perkebunan Kelapa Sawit di Kabupaten Way Kanan". dan hasil penelitian menunjukkan produksi kelapa sawit rata-rata petani adalah 1.063 kg pada luas lahan ratarata 1 ha. Dengan harga rata-rata Rp 1.500,-. Penerimaan petani kelapa sawit adalah sebesar Rp 19.141.423. Usahatani kelapa sawit di Kabupaten Way Kanan menguntungkan dengan pendapatan atas biaya tunai sebesar Rp 11.739.725 dan pendapatan atas biaya total sebesar Rp 10.308.945.
d) Berdasarkan hasil penelitian Romadon (2014) dengan judul "Analisa Efisiensi Tataniaga Kelapa Sawit Tandan Buah Segar". diketahui bahwa terdapat 2 saluran pemasaran kelapa sawit yaitu saluran: 1) adalah petani 22 kelapa sawit – pedagang kecil – pedagang besar – pabrik kelapa sawit (PKS). Sedangkan disaluran pemasaran 2) yaitu, petani kelapa sawit – pedagang besar pabrik kelapa sawit (PKS), dari ke-2 saluran pemasaran tersebut bahwa saluran pemasaran yang efisien terdapat pada saluran 2 yaitu petani kelapa sawit – pedagang besar – pabrik kelapa sawit (PKS).
e) Dalam penelitian yang dilakukan oleh Laelani (2011) dengan judul "Analisis Usaha Tani Kelapa Sawit Di Desa Hampalit Kecamatan Katingan Hilir Kabupaten Katingan". hasil penelitian menunjukkan, Biaya total kebutuhan usahatani kelapa sawit tahun tanam 2004 di Desa Hampalit Kecamatan Katingan Hilir rata-rata sebesar Rp. 19.038.791,- /ha.

Total penerimaan usaha pertanaman kelapa sawit tahun tanam 2004 rata-rata sebesar Rp. 203.454.000,-/ha. Total pendapatan usaha pertanaman kelapa sawit tahun tanam rata-rata sebesar Rp.148.876.133,- per ha. Efisiensi R/C ratio rata-rata adalah sebesar 4. Hal ini menunjukkan bahwa usahatani kelapa sawit di Desa Hampalit Kecamatan Katingan Hilir Kabupaten Katingan efisien untuk diteruskan/menguntungkan..

f) Penelitian sebelumnya penelitian Narolita dkk. (2019) usaha pembibitan kelapa sawit pada CV Satria Bagus di Desa Batu Ampar Kecamatan Batu Ampar Kabupaten Tanah Laut layak dan menguntungkan. Biaya total yang dikeluarkan sebesar Rp. 930,358,000 per periode, penerimaan Rp. 1,500,000,000 per periode, pendapatan Rp. 612,142,000 per periode dan nilai rasio R/C sebesar 1,6.

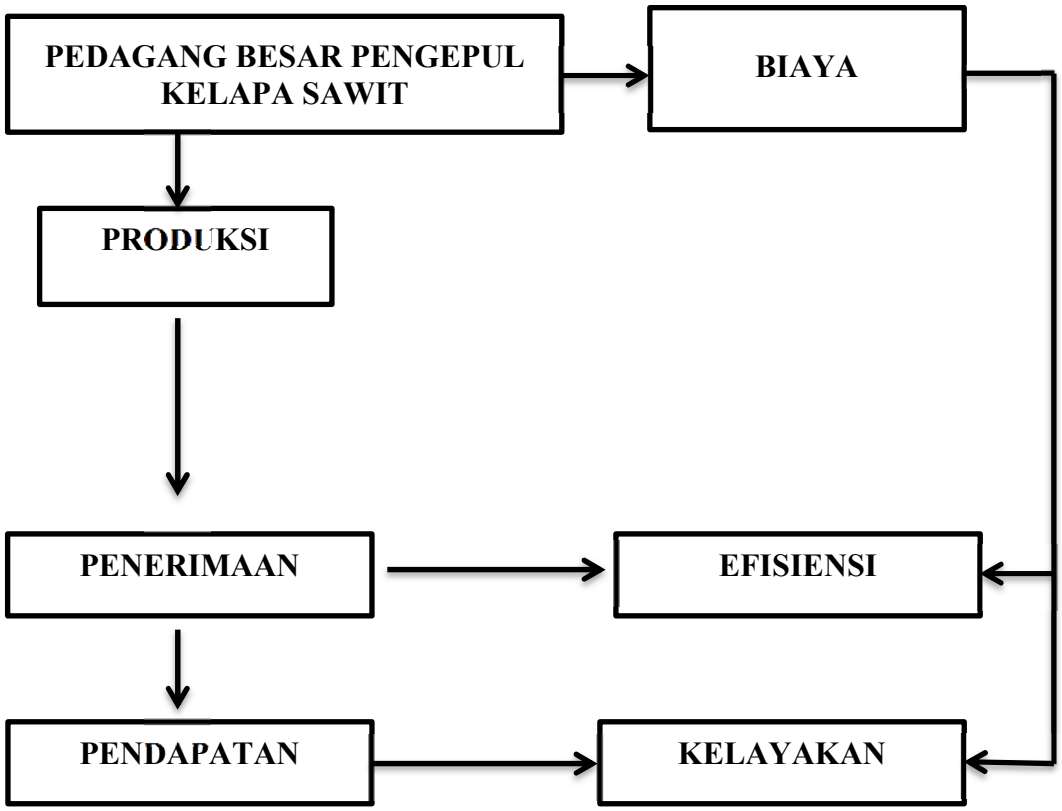
g) Menurut Randi Satria dkk., (2022) dalam penelitiannya yang berjudul Analissi Pendapatan Petani Kelapa Sawit Perkebunan Rakyat Di Nagari Talao Sungai Kunyit Kecamatan Sangir Balai Janggo, Kabupaten Solok Selatan menunjukan bahwa pendapatan petani kelapa sawit perkebunan rakyat di Nagori Talao Sungai Kunyit sebesar Rp. 1.580.328/Ha/Bln. Dimana faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan petani kelapa sawit di Nagori Talao Sungai Kunyit secara parsial yaitu: luas lahan, harga kelapa sawit, dan biaya tenaga kerja. Sedangkan yang berpengaruh signifikan secara bersama-sama (simultan) adalah luas lahan, harga kelapa sawit, biaya pupuk, umur tanaman, jumlah anggota keluarga, pengalaman usahatani dan biaya tenaga kerja.

h) Menurut Firawati dan Dian Safitri (2022), dalam penelitiannya yang berjudul Analisis Pendapatan Usahatani Kelapa Sawit di Kecamatan KasimbarKabupaten Parigi Moutong menunjukan bahwa rata-rata produksi kelapa sawit di Kecamatan Kasimbar sebesar 77.132,23 kg sawit/ 3,19 ha/ tahun atau sebesar 24.12,52/ha/tahun. Dengan harga jual kelapa sawit setempat adalah Rp. 700,00/kg, maka rata-rata penerimaan yang diperoleh petani kelapa sawit sebesar Rp. 53.992.561/3,19ha/tahun atau Rp. 16.906.761/ha/tahun. Rata-rata biaya total yang dikeluarkan petani

adalah sebesar Rp. 16.484.534/3,19 ha/tahun atau Rp. 5.161.824/ha/tahun, maka

dapat disimpulkan rata-rata pendapatan petani kelapa sawit adalah sebesar Rp. 37.508.024/3,19 ha/tahun atau Rp. 11.744.937/ha/tahun

2.9 Kerangka Pemikiran



Gambar 1. Kerangka pikiran analisis pendapatan pedagang besar(RAM) kelapa sawit di Kecamatan Nibung Kabupaten Musi Rawas Utara

Pedagang besar kelapa sawit merupakan salah satu lembaga pemasaran yang membantu pedagang sawit kecil atau petani sawit dalam hal penyaluran kelapa sawit (TBS) ke pabrik. Menurut Supardi (2000) biaya adalah sejumlah nilai uang yang dikeluarkan oleh produsen atau pengusaha untuk membiayai kegiatan produksi. Biaya diklasifikasikan menjadi dua biaya tetap (fixed cost) dan biaya variabel(variabel cost). Klasifikasi biaya dalam perusahaan dibedakan menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabel yang dijelaskan sebagai berikut:

Biaya tetap adalah biaya yang secara tepat yang dibayar atau dikeluarkan oleh produsen atau pengusaha dan besarnya tidak dipengaruhi oleh tingkat output, yang termaksut biaya tetap adalah sewa tanah atau sewa lahan, biaya penyusutan dan gaji pegawai atau kariawan (Supardi, 2010).

Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha sebagai akibat penggunaan faktor produksiyang bersifat variabel, sehingga biaya ini besarnya berubah-ubah dengan berubahnya jumlah produksi yang ingin dihasilkan dalam jangka pendek, yang termaksut biaaya variabel adalah biaya tenaga kerja, biaya bahan baku(Desa et al., 2019).

Penerimaan adalah perkalian antara produksi dengan harga jual. Besarnya penerimaan petani dipengaruhi oleh jumlah produksi yang dihasilkan dari usahatani dan harga jual komoditinya. Semakin tinggi jumlah produksi yang dihasilkan dan harga yang berlaku pada saat itu tinggi juga maka semakin tinggi pula penerimaan yang akan diterima petani dan begitu juga sebaliknya (Soekartawi, 2010). Penerimaan adalah suatu nilai produk total dalam jangka waktu tertentu, baik untuk di jual maupun untuk di konsumsi sendiri(Nurfauzan et al., 2023). Penerimaan dinilai berdasarkan perkiaan antara total produksi dengan harga yang berlaku. Sedangkan pengeluaran atau biaya merupakan nilai penggunaan sarana produksi dan nilai-nilai yang di bebankan pada produk yang bersangkutan (Soekartawi dalam Hasibuan, 2019).

Pendapatan adalah seluruh penerimaan berupa uang, baik dari pihak lain maupun dari hasil sendiri yang dinilai atas sejumlah uang atas dasar harga yang berlaku saat ini. Menurut Siagian (2012) pendapatan (Revenue) merupakan imbalan dan pelayanan yang diberikan. Sedangkan menurut Soekartawi (2005), keuntungan (K) adalah selisih antara penerimaan total (PrT) dan biaya-biaya (B), analisis pendapatan berfungsi untuk mengukur berhasil tidaknya suatu kegiatan usaha, menentukan komponen utama pendapatan dan apakah komponen itu masih dapat ditingkatkan atau tidak.

Untuk tujuan penelitian analisis pendapatan pedagang besar kelapa sawit dalam penelitian ini dijabarkan dengan variabel yang diamati, yaitu:

1. Hasil produksi kelapa sawit yang diperoleh dari pedagang kecil kelapa sawit dengan satuan (Kg/per bulan).
2. Harga, harga hasil pembelian dan penjualan kelapa sawit yang diterima pedagang besar kelapa sawit dengan satuan (Rp).
3. Biaya, Biaya merupakan besarnya nilai yang dikorbankan untuk memperoleh produksi kelapa sawit.

Efisiensi adalah pencapaian output yang maksimum dengan input tertentu atau penggunaan input terendah untuk mencapai output tertentu. Efisiensi merupakan perbandingan output/input yang dikaitkan dengan standar kinerja atau target yang telah ditetapkan. Menurut Mulyadi (2007), efisiensi adalah ketepatan cara (usaha, kerja) dalam menjalankan sesuatu dengan tidak membuang-buang waktu, tenaga dan biaya.

Analisis kelayakan merupakan penilaian sejauh mana manfaat yang di dapat dari suatu kegiatan usaha dengan tujuan sebagai pertimbangan usaha yang dilaksanakan diterima atau ditolak (Ibrahim, 2009).

2.10 Hipotesis

Sesuai dengan rumusan masalah, maka hipotesis penelitian sebagai berikut:

1. rata-rata besar pendapatan pedagang besar kelapa sawit di Kecamatan Nibung Kabupaten Musi Rawas Utara adalah sekitar Rp.24.240.480,00/minggu.
2. Di duga Usaha pedagang besar kelapa sawit di Kecamatan Nibung Kabupaten Musi Rawas Utara Sudah Efisien
3. Di duga Usaha pedagang besar kelapa sawit Di Kecamatan Nibung Kabupaten Musi Rawas Utara layak untuk di kembangkan