

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR PENETAPAN HARGA SAWIT OLEH TOKE DI NAGARI KOTO RANAH KECAMATAN KOTO BESAR KABUPATEN DHARMASRAYA

Trio Enggal Waloyo¹

enggal.tr227@gmail.com¹

Awaluddin²

aawal65@yahoo.com²

M. Imamuddin³

m.imamuddin76@yahoo.co.id³

Muhammad Rais⁴

muhammadrais@uinbukittinggi.ac.id⁴

^{1,2,3,4}Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi

ABSTRACT

This research is motivated by the differences in palm oil fruit pricing by palm oil brokers in Jorong Sungai Nabuhan, in addition to the lack of transparency in the purchase price set by the brokers so that it will cause doubts to palm oil farmers in determining the brokers for the sale of their harvested palm fruit. This study aims to analyze the palm oil purchase price determination system carried out by palm oil brokers in Jorong Sungai Nabuhan, and the factors that cause the determination of palm oil purchase prices to differ between one broker and another. This research is a field research, using qualitative research methods that connect theory with facts using primary data sources and secondary data, in addition to the data collection techniques in this study using observation, interviews with palm oil brokers in Jorong Sungai Nabuhan, and document studies. Data analysis techniques used in this study are data collection and reduction, data presentation, and drawing conclusions. Based on the results of the author's research, it shows that the palm oil fruit purchasing price determination system implemented by the palm oil brokers in Jorong Sungai Nabuhan Nagari Koto Ranah is in accordance with the calculations and considerations of each palm oil broker, including taking into account procurement and operational costs at the palm oil broker itself, including labor and transportation costs. In addition, it also considers the condition and quality of the palm oil fruit received from farmers, which basically has a different price for each type of fruit. Furthermore, factors that cause the purchase price of palm oil fruit between one broker and another are: (a) Different destination factories for selling palm oil fruit, and (b) Different intermediaries (DO).

Keywords: Price Determination, Palm Oil Price, Palm Oil Broker.

ABSTRAK

Penelitian ini dilatar belakangi oleh perbedaan penetapan harga buah sawit oleh toke sawit yang ada di Jorong Sungai Nabuhan, selain itu tidak adanya transparansi harga beli yang ditetapkan oleh pihak toke sehingga hal tersebut akan menimbulkan keraguan kepada petani kelapa sawit dalam menentukan toke tujuan penjualan buah sawit hasil panenya. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem penetapan harga beli sawit yang dilakukan oleh pihak toke sawit yang ada di Jorong Sungai Nabuhan, dan faktor yang menyebabkan penetapan harga beli sawit berbeda antara satu toke dengan toke lainnya. Penelitian ini

merupakan penelitian lapangan, dengan menggunakan metode penelitian kualitatif yang menghubungkan antara teori dengan fakta menggunakan sumber data primer dan data sekunder, selain itu teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan observasi, wawancara dengan pihak toke sawit yang ada di Jorong Sungai Nabuhan, dan studi dokumen. Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini yaitu pengumpulan dan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis lakukan, menunjukkan bahwa sistem penetapan harga beli buah sawit yang dilakukan oleh pihak toke sawit yang ada di Jorong Sungai Nabuhan Nagari Koto Ranah sesuai dengan perhitungan dan pertimbangan masing-masing pihak toke sawit, diantaranya yaitu dengan memperhitungkan biaya pengadaan ataupun operasional yang ada di toke sawit itu sendiri termasuk biaya pekerja dan biaya transportasi, selain itu juga mempertimbangkan keadaan ataupun kualitas buah sawit yang diterima dari para petani, yang pada dasarnya setiap jenis buah memiliki harga yang berbeda-beda. Selanjutnya, faktor yang menyebabkan harga beli buah sawit antara satu toke dengan toke lainnya berbeda adalah: (a) Pabrik tujuan penjualan buah sawit yang berbeda, dan (b) Pihak Perantara (DO) yang berbeda.

Kata Kunci: Penetapan Harga, Harga Sawit, Toke Kelapa Sawit.

PENDAHULUAN

Pemanfaatan sumber daya alam sejatinya merupakan salah satu peluang strategis dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Pendapatan yang diperoleh dari sektor ini dapat dioptimalkan sebagai sumber Pendapatan Asli Daerah (PAD), maupun sebagai komponen penting dalam anggaran pendapatan negara secara keseluruhan. Namun, keberhasilan dalam pengelolaan sumber daya tersebut sangat dipengaruhi oleh kapasitas serta dinamika para pemangku kepentingan yang terlibat. Secara umum, aktor-aktor tersebut dapat dikelompokkan dalam tiga kategori utama, yaitu sektor publik, sektor swasta (termasuk dunia usaha), dan masyarakat sipil. Sinergi antara kapasitas dan relasi dari ketiga aktor ini diharapkan dapat menjadi motor penggerak dalam peningkatan pembangunan nasional, pelayanan publik yang lebih baik, serta memperluas partisipasi masyarakat dalam

proses pengambilan keputusan (Gregorius, 2019).

Salah satu komoditas utama yang menonjol dalam konteks pengelolaan sumber daya alam di Indonesia adalah tanaman kelapa sawit. Tanaman ini banyak dibudidayakan melalui sistem perkebunan berskala besar oleh perusahaan-perusahaan, baik milik negara (BUMN) maupun swasta. Di sisi lain, masyarakat juga secara mandiri mengelola perkebunan kelapa sawit dalam skala kecil. Tingginya nilai ekonomi dari kelapa sawit menjadikannya sebagai penghasil minyak nabati yang paling banyak dikonsumsi di Indonesia. Produk utama dari komoditas ini meliputi minyak sawit mentah (*Crude Palm Oil* atau CPO) serta minyak inti sawit (*Palm Kernel Oil* atau PKO), yang keduanya memiliki nilai pasar yang cukup signifikan, baik domestik maupun internasional (Siska, 2016).

Perkembangan industri kelapa sawit di Indonesia dewasa ini telah mengikuti regulasi

yang ditetapkan oleh pemerintah serta menyesuaikan dengan dinamika global yang terus berubah. Sejak awal, sistem perkebunan kelapa sawit telah diarahkan untuk memenuhi tiga prinsip utama keberlanjutan, yakni kelayakan secara ekonomi, keadilan sosial, serta pelestarian lingkungan hidup. Ketiga prinsip ini menjadi fondasi dari pembangunan berkelanjutan yang diakui secara global. Oleh karena itu, sistem pengelolaan kelapa sawit saat ini tidak hanya mempertimbangkan aspek produktivitas, tetapi juga mempertimbangkan dampaknya terhadap lingkungan dan masyarakat sekitar (Parman, 2017).

Dalam konteks industri kelapa sawit, penetapan harga oleh tengkulak (toke) menjadi isu krusial yang memiliki implikasi luas, terutama bagi kesejahteraan petani dan pekerja. Harga sawit dipengaruhi oleh sejumlah variabel, termasuk biaya produksi, dinamika permintaan pasar, hingga regulasi pemerintah. Tidak jarang ditemukan adanya ketimpangan antara harga yang diterima oleh petani dengan harga yang ditentukan oleh tengkulak, yang dapat menciptakan ketidakadilan ekonomi dan merugikan pelaku usaha kecil. Oleh karena itu, pengaturan harga yang adil dan transparan menjadi kebutuhan mendesak dalam rangka menciptakan sistem perdagangan yang lebih inklusif dan berkelanjutan (Fiddini, 2020).

Islam menaruh perhatian besar terhadap prinsip keadilan dalam aktivitas ekonomi, termasuk dalam praktik jual beli. Hal ini tercermin dalam QS. An-Nisa' ayat 29, yang mengingatkan agar umat Islam tidak saling memakan harta dengan cara yang batil, melainkan melalui transaksi yang didasarkan pada kerelaan dan keadilan antara pihak-pihak yang terlibat. Ayat ini mengandung pesan moral bahwa kebebasan dalam

menetapkan harga diperbolehkan selama tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip keadilan dan tidak merugikan pihak lain. Maka, setiap transaksi ekonomi seharusnya berlangsung secara sah, transparan, serta menghindari unsur manipulasi atau eksploitasi dalam bentuk apa pun.

Indonesia saat ini dikenal sebagai produsen kelapa sawit terbesar di dunia, diikuti oleh Malaysia. Dalam dua dekade terakhir, sektor perkebunan sawit di Indonesia mengalami pertumbuhan yang sangat pesat, dengan Pulau Sumatera dan Kalimantan sebagai pusat utama pengembangan komoditas ini. Di Sumatera, Provinsi Riau menjadi produsen utama kelapa sawit, yang juga memiliki karakteristik unik karena sebagian besar lahan perkebunannya dimiliki oleh masyarakat. Setelah Riau, provinsi Sumatera Utara dan Sumatera Selatan juga menjadi daerah penghasil utama. Di wilayah Kalimantan, Kalimantan Tengah dan Kalimantan Barat dikenal sebagai sentra produksi kelapa sawit dengan kontribusi besar terhadap pasokan nasional (Nora, 2024).

Sejalan dengan itu, sektor perkebunan dan pertanian di Indonesia secara umum menunjukkan perkembangan yang menggembirakan. Perkebunan kelapa sawit yang dikelola oleh masyarakat, pemerintah, dan swasta memberikan kontribusi signifikan terhadap peningkatan pendapatan masyarakat serta mendukung pertumbuhan sosial-ekonomi nasional. Kelapa sawit telah menjadi salah satu komoditas unggulan dalam sektor perkebunan yang mampu mendorong pembangunan berkelanjutan, baik dari aspek ekonomi maupun sosial. Oleh sebab itu, keberlanjutan sektor ini perlu terus

dijaga melalui kebijakan yang tepat dan pengawasan yang efektif (Aliman, 2019).

Di wilayah Provinsi Sumatera Barat, yang terdiri dari 12 kabupaten dan 7 kota, tidak seluruh daerahnya dijadikan lokasi budidaya kelapa sawit. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS) Sumatera Barat, beberapa daerah yang memiliki tingkat produksi kelapa sawit tertinggi antara lain Kabupaten Dharmasraya, Agam, Lima Puluh Kota, Pasaman Barat, Sijunjung, dan Pesisir Selatan. Kabupaten Dharmasraya menonjol sebagai salah satu wilayah potensial di provinsi tersebut, dengan dominasi penggunaan lahan di sektor perkebunan, khususnya kelapa sawit. Salah satu kecamatan di kabupaten ini yang aktif dalam produksi kelapa sawit adalah Kecamatan Koto Besar, yang juga memiliki beragam jenis perkebunan lainnya seperti karet, kopi, kelapa, pinang, kakao, dan tanaman perkebunan lainnya.

Mayoritas penduduk Kecamatan Koto Besar menggantungkan hidupnya dari sektor perkebunan, terutama pada komoditas karet dan kelapa sawit. Menariknya, terdapat kecenderungan perubahan pola penggunaan lahan di mana lahan bekas perkebunan karet dialihfungsikan menjadi perkebunan kelapa sawit setelah siklus produktif tanaman karet berakhir. Fenomena ini mencerminkan dinamika adaptif masyarakat dalam merespons peluang ekonomi melalui diversifikasi komoditas perkebunan. Data luas lahan perkebunan yang tersedia di Kabupaten Dharmasraya memberikan gambaran konkret tentang bagaimana transisi ini terjadi, serta potensi ekonomi yang dapat terus dikembangkan dari sektor ini.

Tabel 1.1. Luas Tanaman Perkebunan di Kabupaten Dharmasraya/Ha

No	Komoditas	2018	2019	2020	2021	2022	2023
1	Karet	40,908.7	40,911.9	40,911.9	40,974.5	40,990.5	39,888
2	Kelapa	906	887	881	882	892.8	0,873
3	Kelapa Sawit	32,261.6	32,397.6	32,568.6	32,743.6	32,946.6	33,836
4	Kopi	367	379	350	363	369.8	0,028
5	Kakao	3,824.9	3,773.9	3,760.9	3,758.9	3,765.7	3,200

Sumber Data: BPS Kabupaten Dharmasraya 2024

Berdasarkan data yang tersedia, diketahui bahwa Kecamatan Koto Besar di Kabupaten Dharmasraya memiliki luas lahan perkebunan kelapa sawit yang menempati posisi kedua setelah perkebunan karet. Kondisi ini mencerminkan peran dominan dua komoditas tersebut dalam struktur ekonomi lokal, di mana sebagian besar penduduk menggantungkan penghasilan mereka sebagai petani karet dan kelapa sawit. Aktivitas pertanian ini dijalankan baik dalam bentuk perkebunan milik perusahaan maupun kebun pribadi milik masyarakat. Dengan demikian, sektor perkebunan menjadi penggerak utama roda perekonomian masyarakat di wilayah ini, terutama bagi mereka yang bermukim di daerah pedesaan.

Dalam praktiknya, hasil panen kelapa sawit dari petani umumnya tidak langsung dijual ke pabrik pengolahan, melainkan melalui perantara atau tengkulak (toke). Toke-toke inilah yang kemudian menjual hasil panen tersebut ke pabrik tujuan. Dalam skema ini, harga jual sawit yang diterima petani ditentukan sepihak oleh pihak toke, dan umumnya lebih rendah dibandingkan harga pabrik. Fenomena ini mengindikasikan adanya rantai distribusi yang panjang serta disparitas harga yang merugikan posisi tawar petani. Salah satu contoh nyata dapat ditemukan di Nagari Koto Ranah, Kecamatan Koto Besar, di mana terdapat beberapa toke yang aktif dalam membeli hasil panen masyarakat. Menariknya, kepemilikan toke di wilayah ini bersifat beragam dan tidak

dimonopoli oleh satu kelompok saja, melainkan tersebar di antara beberapa individu atau pihak yang berbeda.

Contoh data berikut menunjukkan bagaimana perbedaan harga beli sawit oleh para toke dapat memengaruhi pendapatan petani secara signifikan.

Tabel 1.2. Harga Tandan Buah Segar Kelapa Sawit di beberapa Toke yang ada di Nagari Koto Ranah

No	RAMP	Jenis Buah	I	II	III	IV	V
1	Putra Jaya	Besar	2.100/kg	2.100/kg	2.120/kg	2.100/kg	2.050/kg
		Kecil	1.600/kg	1.700/kg	1.850/kg	1.650/Kg	1.700/kg
		Brondol	2.100/kg	2.100/kg	2.120/kg	2.100/kg	2.050/kg
2	GASA	Besar	2.180/kg	2.180/kg	2.140/kg	2.110/kg	2.140/kg
		Kecil	1.850/kg	1.850/kg	1.800/kg	1.750/kg	1.800/kg
		Brondol	1.950/kg	1.950/kg	1.950/kg	1.900/kg	1.950/kg
3	Bumi Berkah	Besar	2.090/kg	2.110/kg	2.130/kg	2.100/kg	2.080/kg
		Kecil	1.600/kg	1.600/kg	1.600/kg	1.550/kg	1.550/kg
		Brondol	2.500/kg	2.550/kg	2.550/kg	2.550/kg	2.550/kg

Sumber Data : Pihak Toke Sawit

Berdasarkan data yang telah diperoleh sebelumnya, dapat dipastikan bahwa terdapat perbedaan harga pembelian Tandan Buah Segar (TBS) kelapa sawit yang ditetapkan oleh masing-masing toke yang beroperasi di Nagari Koto Ranah. Perbedaan harga ini penting untuk diketahui oleh masyarakat luas, terutama para petani kelapa sawit di wilayah tersebut, guna menghindari kesalahpahaman antara pihak petani sebagai penjual dengan pihak toke sebagai perantara yang membeli hasil panen. Pada praktiknya, toke-toke sawit berperan sebagai perantara yang menampung hasil panen petani, kemudian menjualnya langsung ke pabrik pengolahan yang menjadi mitra mereka.

Namun demikian, ketidakterbukaan informasi mengenai harga pembelian dari pihak toke memunculkan persoalan tersendiri di kalangan petani. Ketidaktransparanan ini menimbulkan ketidakpastian dan kebingungan dalam pengambilan keputusan, khususnya dalam memilih toke yang menawarkan harga tertinggi. Akibatnya, para petani sering kali berada dalam posisi yang tidak menguntungkan karena tidak memiliki

akses informasi yang memadai mengenai perbandingan harga antar toke sebelum mereka memutuskan untuk menjual hasil panennya. Dalam kondisi ini, meskipun logika ekonomi mendorong petani untuk memilih toke dengan harga tertinggi, keterbatasan informasi menyebabkan mereka kesulitan mengoptimalkan hasil penjualan.

KAJIAN PUSTAKA

1. Analisis

Dalam ranah akademik, istilah analisis dipahami sebagai suatu pendekatan berpikir yang bersifat sistematis dan mendalam, yang bertujuan untuk membedah suatu entitas secara terstruktur menjadi bagian-bagian yang lebih kecil. Tujuan utama dari proses ini adalah untuk mengidentifikasi dan memahami setiap komponen secara rinci, sekaligus menelaah keterkaitan dan kontribusi masing-masing terhadap keseluruhan sistem. Komarudin (1994) menjabarkan analisis sebagai kegiatan intelektual yang melibatkan pemecahan struktur kompleks ke dalam unsur-unsur pembentuknya. Dengan cara ini, analisis memungkinkan pengenalan terhadap ciri khas masing-masing bagian, hubungan antarkomponen, serta peran fungsionalnya dalam satu kesatuan yang koheren. Sejalan dengan pandangan tersebut, Harahap (1997) menekankan bahwa analisis merupakan suatu metode untuk memecah suatu objek atau unit kajian menjadi unsur-unsur yang lebih

elementer, sehingga dapat diperoleh pemahaman yang lebih komprehensif dan mendalam terhadap objek tersebut. Oleh karena itu, analisis tidak hanya bersifat deskriptif, tetapi juga interpretatif dalam menggali makna dari struktur yang diteliti.

2. Harga

Dalam konteks ekonomi dan bisnis, harga memiliki kedudukan yang sangat strategis sebagai elemen kunci dalam proses pertukaran antara pihak produsen dan konsumen. Secara umum, harga dapat dimaknai sebagai besaran atau nilai moneter yang harus dibayarkan oleh konsumen untuk memperoleh hak atas penggunaan atau kepemilikan suatu produk atau jasa. Dengan kata lain, harga mencerminkan nilai tukar yang disepakati atas manfaat yang ditawarkan dalam suatu transaksi. Menurut Kotler dan Armstrong (2008), harga adalah sejumlah uang yang dikenakan atas suatu produk atau jasa, atau nilai yang dikorbankan oleh konsumen dalam rangka memperoleh manfaat dari barang atau jasa tersebut. Fungsi harga dalam mekanisme pasar sangat kompleks, tidak hanya sebagai alat ukur nilai, tetapi juga sebagai indikator permintaan dan penawaran, serta sebagai penentu keputusan pembelian konsumen. Dengan demikian, pengelolaan harga yang tepat dapat memengaruhi daya saing, tingkat kepuasan

pelanggan, serta efisiensi dalam distribusi produk di pasar.

3. Tandan Buah Segar (TBS) Kelapa Sawit

Tandan Buah Segar (TBS) merupakan komoditas utama yang dihasilkan oleh tanaman kelapa sawit dan menjadi bahan baku utama bagi proses industri di Pabrik Kelapa Sawit (PKS). Kualitas TBS yang diterima dari kebun sangat menentukan mutu produk akhir, seperti minyak sawit mentah (CPO), yang diproduksi oleh pabrik. Sastrosayono (2005) menyatakan bahwa mutu produk yang dihasilkan oleh PKS secara langsung dipengaruhi oleh mutu TBS yang diterima dari sumbernya, yakni perkebunan. Hal penting yang perlu digarisbawahi adalah bahwa pabrik tidak memiliki kapasitas untuk meningkatkan kualitas TBS yang telah diterima, melainkan hanya dapat meminimalkan degradasi mutu yang terjadi selama proses penerimaan dan pengolahan berlangsung. Dengan demikian, pengelolaan kualitas TBS sejak di tingkat kebun atau hulu menjadi aspek yang sangat vital dalam menunjang efisiensi dan keberhasilan produksi di sektor hilir industri kelapa sawit. Praktik panen yang tepat, penanganan pascapanen yang optimal, serta distribusi yang cepat dan efisien menjadi faktor kunci dalam mempertahankan kualitas TBS.

4. Toke Sawit

Toke sawit berfungsi sebagai entitas perantara dalam jaringan distribusi komoditas kelapa sawit, memainkan peran penting dalam menghubungkan produsen di tingkat petani dengan konsumen akhir atau pelaku industri. Peran lembaga ini tidak hanya terbatas pada kegiatan jual-beli, melainkan juga mencakup penyediaan akses pasar melalui sistem yang beragam, seperti transaksi tunai, sistem ijon, hingga skema kontrak pembelian. Dalam perspektif yang lebih luas, Sudiyono (2002) menjelaskan bahwa lembaga pemasaran mencakup individu atau badan usaha yang secara aktif terlibat dalam aktivitas pemasaran, termasuk pengumpulan, distribusi, serta penyaluran produk dan jasa dari produsen ke konsumen akhir. Toke sawit sering kali menjalin relasi kerja sama dengan pihak lain, seperti koperasi, perusahaan pengolahan, atau distributor, guna memastikan kelancaran arus barang dari tingkat hulu ke hilir. Oleh karena itu, keberadaan toke sawit tidak hanya penting secara ekonomi, tetapi juga memiliki implikasi sosial yang signifikan dalam mendukung stabilitas pendapatan petani dan kelancaran pasokan dalam industri kelapa sawit.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menerapkan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan

yang bersifat deskriptif serta analitis, yang dirancang untuk menggambarkan secara mendalam fenomena sosial dari sudut pandang partisipan. Tujuan utama dari metode ini adalah untuk memahami makna subjektif yang terkandung dalam pengalaman sosial, melalui proses naratif yang holistik dan berkesinambungan. Dalam kerangka pendekatan ini, peneliti berperan sebagai instrumen utama yang memiliki tanggung jawab dalam menginterpretasikan data berdasarkan integrasi antara teori ilmiah dan kondisi nyata di lapangan (Moleong, 2017). Lokasi kajian terletak di Jorong Sungai Nabuhan, yang merupakan bagian dari Nagari Koto Ranah, Kecamatan Koto Besar, Kabupaten Dharmasraya. Objek utama yang dikaji meliputi tiga entitas usaha toke sawit, yaitu Ramp Bumi Berkah, Ramp Grand Artha Sawita (GASA), dan Ramp Putra Jaya (PJ). Penelitian ini dilaksanakan dalam dua tahap, yakni tahap awal yang berlangsung pada Oktober 2024 dan tahap lanjutan yang dilakukan dari 10 April hingga 10 Mei 2025. Data yang dihimpun merupakan data kualitatif, yang diperoleh melalui dua sumber utama: data primer yang dikumpulkan melalui wawancara langsung dengan pemilik atau pengelola ramp sawit, serta data sekunder yang bersumber dari dokumen resmi, jurnal akademik, literatur terkait, dan publikasi institusional sebagaimana diuraikan oleh Sugiyono (2019).

Prosedur pengumpulan data mencakup tiga teknik utama, yaitu observasi langsung terhadap mekanisme penetapan harga sawit oleh pihak toke, wawancara terstruktur maupun semi-terstruktur dengan pemilik atau staf kasir dari masing-masing ramp, serta kajian dokumentatif terhadap sumber-sumber institusional seperti Badan Pusat Statistik (BPS). Informan utama dalam penelitian ini

adalah para pemilik usaha toke sawit yang menjadi aktor kunci dalam sistem harga, sedangkan objek formal penelitian adalah sistem penetapan harga itu sendiri yang dianalisis dari aspek operasional dan sosiologis. Proses analisis data dilakukan secara sistematis melalui tiga tahapan utama: reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Reduksi data bertujuan untuk menyaring informasi yang relevan agar fokus kajian tetap terarah, sedangkan penyajian data dilakukan dalam bentuk narasi tematik yang memungkinkan peneliti untuk mengidentifikasi pola dan hubungan logis antar-temuan. Tahap akhir berupa penarikan kesimpulan dilakukan melalui proses refleksi kritis terhadap keseluruhan data yang telah dianalisis, dengan mempertimbangkan konsistensi antara temuan empiris dan tujuan penelitian. Metode ini memberikan ruang bagi interpretasi yang lebih mendalam atas fenomena yang diteliti, serta memastikan bahwa analisis yang dilakukan memiliki dasar teoritis dan kontekstual yang kuat (Miles & Huberman, 2014).

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Sistem Penetapan Harga Beli Tandan Buah Segar (TBS) oleh Toke Sawit di Jorong Sungai Nabuhan

Penelitian ini bertujuan untuk memahami mekanisme penetapan harga beli Tandan Buah Segar (TBS) kelapa sawit yang dilakukan oleh para toke sawit di Jorong Sungai Nabuhan. Berdasarkan hasil wawancara, diketahui bahwa sistem penetapan harga yang digunakan oleh masing-masing toke sawit relatif serupa. Penetapan harga didasarkan pada sejumlah variabel utama, terutama komponen biaya operasional yang dikeluarkan oleh masing-masing ramp. Setiap toke memiliki beban

operasional yang hampir identik, mencakup pengeluaran rutin seperti pembayaran tenaga kerja dan transportasi. Informasi ini diperoleh melalui wawancara langsung dengan beberapa pemilik ramp yang beroperasi di kawasan tersebut.

Wawancara pertama dilakukan bersama Ibu Sumiati dan Bapak Suwito, pemilik Ramp Bumi Berkah, yang menjelaskan secara rinci tentang prosedur penetapan harga beli sawit di ramp milik mereka. Menurut keduanya, salah satu aspek utama yang menjadi pertimbangan adalah kualitas buah sawit yang dibawa oleh petani. Jika buah yang diterima berkategori baik, maka akan diberikan harga sesuai standar harga harian. Sebaliknya, apabila buah berkualitas rendah atau berukuran kecil—yang biasa disebut buah pasir—maka harga yang ditawarkan akan lebih rendah. Mereka menegaskan bahwa perbedaan kualitas buah akan berpengaruh langsung terhadap nilai jual. Selain aspek kualitas, ramp juga memperhitungkan berbagai biaya operasional seperti gaji tenaga kerja, biaya transportasi, serta biaya operasional lainnya yang berkaitan dengan aktivitas ramp. Ramp Bumi Berkah juga menerapkan proses sortir buah sebagai bagian dari kontrol mutu untuk memastikan bahwa hanya buah dengan kualitas terbaik yang akan dijual ke pabrik, sesuai dengan standar yang ditentukan oleh pihak pembeli.

Hasil wawancara ini menunjukkan bahwa Ramp Bumi Berkah memiliki kebijakan penetapan harga yang mempertimbangkan dua aspek utama, yaitu kualitas buah sawit dan besaran biaya operasional. Standar mutu yang tinggi diterapkan untuk menjamin kesesuaian produk dengan spesifikasi pabrik. Adanya proses sortir menjadi bukti komitmen ramp terhadap kualitas, sehingga harga beli buah

sawit yang ditetapkan tidak hanya merefleksikan nilai pasar, tetapi juga memperhitungkan kelayakan teknis buah tersebut. Dalam hal ini, pihak ramp memiliki strategi harga yang memastikan keberlangsungan usaha serta keuntungan yang wajar. Hal tersebut mencerminkan bahwa proses bisnis ramp dilakukan secara profesional dengan pendekatan berbasis efisiensi dan mutu produk.

Selanjutnya, wawancara dilakukan dengan Bapak Arsep, yang menjabat sebagai kasir di Ramp Grand Artha Sawita (GASA). Ia menjelaskan bahwa dalam proses penetapan harga beli TBS, pihak ramp selalu menilai terlebih dahulu kualitas buah yang dibawa oleh petani. Perbedaan kualitas buah baik dari segi ukuran maupun tingkat kematangan berpengaruh langsung terhadap harga yang ditawarkan. Faktor lain yang turut diperhitungkan adalah biaya operasional, mencakup gaji pekerja, pengeluaran transportasi, dan kebutuhan lain yang berkaitan dengan operasional ramp. Bapak Arsep menekankan pentingnya perhitungan cermat terhadap seluruh pengeluaran, karena kelalaian dalam hal ini dapat berdampak langsung pada ketidakmampuan ramp dalam membayar upah atau ongkos distribusi.

Temuan dari wawancara dengan pihak Ramp GASA memperkuat hasil sebelumnya, bahwa kebijakan harga beli sawit ditentukan oleh dua variabel utama, yaitu kualitas buah dan biaya operasional. Penilaian terhadap kualitas buah menjadi langkah awal untuk menentukan kisaran harga, sedangkan perhitungan biaya operasional menjamin bahwa kegiatan usaha ramp tetap berjalan secara efisien. Dengan pendekatan ini, Ramp GASA menunjukkan kesadaran bisnis yang tinggi terhadap pentingnya pengelolaan biaya untuk memastikan keberlangsungan usaha

sekaligus memberikan harga beli yang adil kepada petani.

Wawancara berikutnya dilakukan dengan Bapak Heri Setiawan, pemilik Ramp Putra Jaya. Beliau menuturkan bahwa harga beli sawit ditentukan berdasarkan penilaian awal terhadap kualitas buah yang dibawa petani. Jika kualitas buah dinilai baik, maka harga yang ditetapkan sesuai standar harian; namun jika kualitas di bawah standar ramp, maka harga beli akan disesuaikan secara proporsional. Selain itu, negosiasi antara pihak ramp dan petani juga dilakukan guna mencapai kesepakatan harga yang saling menguntungkan. Di samping menilai kualitas buah, Bapak Heri juga menyoroti pentingnya perhitungan biaya operasional, yang meliputi upah tenaga kerja, biaya transportasi, dan kebutuhan operasional ramp lainnya.

Dari hasil wawancara tersebut, diketahui bahwa Ramp Putra Jaya menerapkan sistem penetapan harga yang mempertimbangkan dua dimensi penting: kualitas buah dan efisiensi biaya operasional. Pendekatan ini juga diikuti dengan mekanisme negosiasi harga, yang menunjukkan fleksibilitas ramp dalam menyesuaikan diri dengan kondisi pasar dan kebutuhan petani. Melalui kombinasi antara evaluasi mutu buah, kalkulasi biaya, dan komunikasi terbuka dengan petani, Ramp Putra Jaya berupaya menjaga stabilitas harga sekaligus menjaga keberlanjutan operasional ramp secara jangka panjang.

Analisis terhadap ketiga ramp yang berada di Jorong Sungai Nabuhan menunjukkan bahwa terdapat kesamaan pola dalam penetapan harga beli sawit. Setiap ramp menempatkan biaya operasional sebagai faktor utama sebelum menentukan harga beli yang berlaku pada hari tertentu. Biaya operasional mencakup pengeluaran untuk

penyediaan alat seperti timbangan, yang membutuhkan listrik dan menghasilkan tagihan rutin, hingga pada kebutuhan tenaga kerja yang umumnya masih dilakukan secara manual. Komponen lain seperti biaya transportasi juga turut diperhitungkan, terutama karena tidak semua ramp memiliki kendaraan sendiri dan sebagian menggunakan jasa transportasi dari pihak luar untuk pengiriman buah ke pabrik tujuan.

Selain faktor internal seperti kualitas buah dan operasional, wawancara juga mengungkap adanya pengaruh eksternal dalam penetapan harga beli, yakni keterikatan dengan pihak DO (Distributor/Perantara). Dua dari tiga ramp yang diwawancarai, yakni Ramp GASA dan Ramp Putra Jaya, mengakui bahwa mereka menjalin kemitraan dengan pihak DO. Pihak DO ini tidak hanya menjadi penyedia dana, tetapi juga memiliki peran dalam mengarahkan pabrik tujuan penjualan serta memberi arahan dalam penetapan harga beli sawit. Sebagaimana disampaikan oleh Bapak Arsep dari Ramp GASA, ramp harus mengikuti panduan yang diberikan oleh DO karena mereka memiliki peran sebagai penyandang dana yang menalangi pembayaran dari hasil penjualan sawit ke pabrik.

Peran DO sebagai pihak eksternal dalam sistem harga beli sawit juga dikuatkan melalui wawancara dengan Bapak Heri Setiawan. Beliau menyatakan bahwa penetapan harga dilakukan tidak hanya berdasarkan pada kualitas dan biaya internal, tetapi juga melalui kesepakatan bersama dengan pihak DO. Keberadaan DO dianggap penting karena mereka memberikan dukungan modal dalam pendirian ramp dan dalam proses transaksi jual beli ke pabrik. Oleh karena itu, keputusan harga beli tidak sepenuhnya berada di tangan toke sawit,

melainkan merupakan hasil musyawarah antara kedua pihak.

Berdasarkan temuan dari ketiga wawancara di atas, dapat disimpulkan bahwa sistem penetapan harga beli TBS di Jorong Sungai Nabuhan dipengaruhi oleh tiga faktor utama: kualitas buah, biaya operasional, dan arahan dari pihak DO. Kombinasi dari ketiga faktor ini menciptakan sistem harga yang kompleks namun realistis, karena mempertimbangkan keberlanjutan usaha, kelayakan ekonomi bagi petani, dan kesinambungan relasi dengan pihak pendukung modal. Dalam konteks ini, kemitraan antara toke sawit dan DO berfungsi sebagai model kerja sama ekonomi lokal yang saling menguntungkan, namun tetap menuntut kehati-hatian dalam menetapkan harga yang adil dan kompetitif.

B. Faktor-Faktor yang Menyebabkan Perbedaan Penetapan Harga Beli Tandan Buah Segar (TBS) Kelapa Sawit Antar Toke di Jorong Sungai Nabuhan

Perbedaan harga beli Tandan Buah Segar (TBS) kelapa sawit di kalangan toke sawit di Jorong Sungai Nabuhan dipengaruhi oleh sejumlah faktor penting yang mencerminkan kompleksitas jaringan distribusi dan strategi bisnis masing-masing toke. Salah satu faktor utama yang menimbulkan variasi harga tersebut adalah perbedaan pabrik tujuan penjualan sawit. Setiap toke memiliki preferensi masing-masing terhadap pabrik tempat mereka menjual hasil panen, yang umumnya didasarkan pada kebijakan harga, tingkat kepercayaan, dan stabilitas pembayaran dari pihak pabrik tersebut. Hal ini terlihat dari hasil wawancara dengan Ibu Sumiati dan Bapak Suwito, pemilik Ramp Bumi Berkah,

yang menyatakan bahwa perbedaan harga antar toke kemungkinan besar disebabkan oleh lokasi pabrik tujuan, seperti pabrik di Jambi, Solok Selatan, atau Dharmasraya. Perbedaan ini menunjukkan bahwa harga TBS sangat bergantung pada kondisi pasar lokal di masing-masing wilayah tujuan.

Selain itu, faktor geografis dan jarak tempuh ke pabrik juga berpengaruh terhadap biaya transportasi yang ditanggung oleh toke. Semakin jauh lokasi pabrik dari ramp, maka semakin tinggi pula biaya logistik yang harus dikeluarkan, yang pada akhirnya akan berdampak pada harga beli TBS yang ditawarkan kepada petani. Hal ini juga menunjukkan bahwa meskipun ketiga toke yang beroperasi di Jorong Sungai Nabuhan berada di wilayah yang sama, namun perbedaan strategi dalam memilih pabrik tujuan menjadikan penetapan harga masing-masing bersifat unik. Ibu Sumiati dan Bapak Suwito juga menekankan bahwa tidak terdapat standar baku dalam sistem penetapan harga antar toke, sebab masing-masing pihak mengembangkan strategi bisnis berdasarkan kebutuhan dan kondisi operasional internal mereka.

Hasil wawancara dengan Bapak Arsep dari Ramp GASA turut menguatkan temuan sebelumnya, di mana beliau menyatakan bahwa variasi harga beli TBS lebih disebabkan oleh perbedaan harga yang ditetapkan oleh masing-masing pabrik. Dalam hal ini, pihak toke bersifat mengikuti atau menyesuaikan diri terhadap harga yang berlaku di pabrik tempat mereka menjual. Pernyataan ini mencerminkan bahwa posisi toke dalam rantai distribusi berada dalam posisi yang relatif tergantung pada dinamika pasar dan kebijakan industri hulu. Dengan kata lain, pihak toke tidak memiliki otonomi penuh dalam menetapkan harga, karena

keputusan mereka sangat dipengaruhi oleh harga beli dari pabrik, yang seringkali bersifat fluktuatif dan bergantung pada permintaan pasar global maupun domestik.

Bapak Heri Setiawan dari Ramp Putra Jaya juga memberikan pandangan serupa. Ia menjelaskan bahwa ramp miliknya lebih memilih menjual sawit ke PT. BSM di Jambi karena mempertimbangkan harga yang ditawarkan oleh pabrik tersebut. Menurut beliau, perbedaan harga antar toke sangat bergantung pada pilihan pabrik tujuan dan penilaian subyektif toke terhadap kinerja dan keuntungan yang dapat diperoleh dari pabrik tersebut. Hal ini menegaskan bahwa setiap toke memiliki strategi penjualan tersendiri yang dipengaruhi oleh evaluasi terhadap kredibilitas dan nilai ekonomis dari pabrik yang menjadi mitra usaha. Strategi ini juga menunjukkan adanya fleksibilitas dan kemampuan analitis dari pihak toke dalam merespons dinamika pasar serta mencari pabrik yang paling menguntungkan bagi keberlangsungan bisnis mereka.

Di samping faktor perbedaan pabrik tujuan, terdapat pula aspek lain yang mempengaruhi variasi harga beli sawit antar toke, yaitu keterlibatan pihak ketiga yang dikenal sebagai DO (Distributor/Perantara). Berdasarkan wawancara lanjutan dengan Bapak Arsep dan Bapak Heri Setiawan, diketahui bahwa sebagian toke di Jorong Sungai Nabuhan memiliki kerja sama langsung dengan DO, yang bertindak sebagai penyedia dana, perantara distribusi, dan bahkan turut andil dalam menetapkan harga beli. Masing-masing DO memiliki kebijakan tersendiri terkait potongan harga, sistem pembayaran, hingga arahan penjualan ke pabrik tertentu. Perbedaan DO yang menjadi mitra dari tiap ramp secara otomatis menghasilkan perbedaan kebijakan harga

beli, karena setiap DO memiliki strategi dan kalkulasi bisnis yang tidak seragam.

Menurut Bapak Arsep, perbedaan harga antar toke tidak hanya dipengaruhi oleh pabrik tujuan, tetapi juga oleh perhitungan yang ditentukan oleh pihak DO. DO berperan penting dalam menentukan besaran potongan harga dan strategi penjualan. Oleh karena itu, harga beli yang ditetapkan oleh toke merupakan hasil dari kalkulasi bersama antara ramp dan distributor. Dengan kata lain, kendali harga tidak sepenuhnya berada di tangan toke, melainkan merupakan hasil kompromi atau musyawarah antara ramp dan perantara yang menjadi mitranya. Hal ini menambah dimensi kompleks dalam sistem penetapan harga, karena kehadiran DO memperluas jaringan pengaruh dan memperkecil ruang negosiasi bebas dari pihak toke.

Hal serupa juga diungkapkan oleh Bapak Heri Setiawan, yang menyebut bahwa pihak DO di Ramp Putra Jaya memiliki peran signifikan dalam mengendalikan jalannya operasional ramp, termasuk penetapan harga beli. Dengan adanya perbedaan DO yang bekerja sama dengan tiap toke, maka dapat disimpulkan bahwa perbedaan harga beli sawit antar toke tidak semata-mata bersumber dari aspek teknis seperti pabrik tujuan atau biaya operasional, melainkan juga dari faktor eksternal yang bersifat strategis, yaitu jaringan distribusi dan penyandang dana yang berbeda-beda. Keberadaan DO sebagai aktor ekonomi tambahan turut memengaruhi dinamika pasar lokal dan menentukan sejauh mana fleksibilitas harga dapat diberikan kepada petani.

Secara keseluruhan, hasil analisis terhadap ketiga toke sawit Ramp Bumi Berkah, Ramp GASA, dan Ramp Putra Jaya menunjukkan bahwa perbedaan penetapan

harga beli TBS dipengaruhi oleh dua faktor utama. Pertama, adanya variasi harga antar pabrik yang menjadi tujuan penjualan, di mana masing-masing pabrik memiliki kebijakan harga tersendiri yang tidak seragam. Kedua, keberadaan pihak DO yang memiliki kekuasaan signifikan dalam pengambilan keputusan harga dan arah distribusi. Kombinasi dari kedua faktor ini menyebabkan masing-masing toke mengembangkan sistem harga yang bersifat adaptif dan berbasis pada kerja sama strategis. Toke-toke ini harus mampu menganalisis pasar, mempertimbangkan keuntungan, dan menjalin relasi yang kuat baik dengan petani maupun mitra perantara agar dapat mempertahankan keberlangsungan usaha mereka secara kompetitif.

Selain itu, perbedaan harga beli sawit juga dapat berdampak pada perilaku petani. Dalam kondisi pasar terbuka, petani cenderung akan memilih untuk menjual hasil panennya kepada toke yang menawarkan harga tertinggi. Oleh karena itu, perbedaan harga antar toke tidak hanya berdampak pada keuntungan usaha, tetapi juga pada stabilitas suplai bahan baku dari petani. Maka dari itu, kemampuan toke dalam menetapkan harga yang kompetitif menjadi faktor penting untuk menjaga loyalitas petani serta memastikan kelangsungan pasokan sawit dalam jangka panjang.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan temuan dari penelitian yang berfokus pada analisis faktor-faktor yang memengaruhi kebijakan penetapan harga beli buah kelapa sawit oleh para toke di Nagari Koto Ranah, Kecamatan Koto Besar, Kabupaten Dharmasraya, diperoleh sejumlah poin penting yang layak disoroti. Dalam praktiknya, harga beli buah sawit yang

ditetapkan oleh para toke di wilayah Jorong Sungai Nabuhan tidak bersifat seragam, melainkan bergantung pada kebijakan internal masing-masing pelaku usaha. Proses penetapan harga ini sangat dipengaruhi oleh berbagai pertimbangan ekonomis, seperti beban biaya operasional yang mencakup aspek pengadaan buah, upah tenaga kerja, serta ongkos transportasi. Selain itu, mutu atau kondisi fisik buah sawit yang diterima dari petani juga menjadi pertimbangan utama. Karena variasi kualitas dan jenis buah sawit, harga yang ditawarkan pun bervariasi di lapangan. Tiga pelaku usaha utama dalam rantai distribusi buah sawit di wilayah ini Ramp Bumi Berkah, Ramp Grand Artha Sawita (GASA), dan Ramp Putra Jaya (PJ) meskipun memiliki mekanisme tersendiri, secara umum menerapkan prinsip evaluasi yang serupa dalam menentukan harga beli dari petani dan penjual lainnya.

Di sisi lain, terdapat disparitas harga antar toke yang tidak dapat dilepaskan dari pengaruh sejumlah variabel kontekstual. Faktor dominan yang menyebabkan perbedaan ini adalah variasi dalam pemilihan pabrik tujuan, karena masing-masing toke memiliki preferensi yang berbeda terhadap pabrik pengolahan tertentu. Kebijakan harga yang diterapkan oleh masing-masing pabrik turut menentukan seberapa tinggi atau rendah harga beli yang bisa ditawarkan oleh toke kepada pemasok. Selain itu, keberadaan pihak perantara atau pemegang Delivery Order (DO) juga memberikan pengaruh signifikan. Dua dari tiga toke utama, yakni Ramp Grand Artha Sawita (GASA) dan Ramp Putra Jaya (PJ), bekerja sama dengan perantara yang berbeda, yang masing-masing memiliki pendekatan dan struktur kebijakan harga tersendiri. Perbedaan dalam sistem kerja sama dengan perantara ini pada akhirnya tercermin

dalam variasi harga beli yang ditetapkan oleh toke kepada para penjual buah sawit, menunjukkan bahwa struktur jaringan distribusi dan relasi bisnis turut menjadi elemen penting dalam pembentukan harga di tingkat lokal.

DAFTAR PUSTAKA

- Alham, F., Anzitha, S., & Muslimah. (2020). Studi strategi pemasaran Tandan Buah Segar (TBS) kelapa sawit di wilayah Kota Langsa. *Jurnal Penelitian Agrisamudra*, 7(1), 57–63.
- Harahap, S. S. (1997). *Evaluasi kritis terhadap laporan keuangan*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Komarudin. (1994). *Ensiklopedia ilmu-ilmu sosial*. Jakarta: Citra Umbara.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2008). *Dasar-dasar pemasaran* (Edisi ke-12). Jakarta: Erlangga.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (2014). *Analisis data kualitatif: Buku sumber metode* (Edisi ke-3). California: SAGE Publications.
- Moleong, L. J. (2017). *Pendekatan kualitatif dalam metode penelitian*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Parman, Komarudin, & Hidayat, M. R. (2017). Perspektif fikih dalam penetapan harga oleh pemerintah. *Al-Iqtishadiyah: Jurnal Ekonomi Syariah dan Hukum Ekonomi Syariah*, 3(1), 1–24.
- Sahdan, G., & Setiyawati, Z. (Eds.). (2019). *Petani buntung di negeri sawit: Politik pengetahuan membela petani sawit*. DI Yogyakarta: The Indonesian Power for Democracy (IPD).
- Sastrosayono, S. (2005). *Teknologi pengolahan hasil kelapa sawit*.

Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.

- Sugiyono. (2019). *Metodologi penelitian kombinasi: Kualitatif, kuantitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sudiyono. (2002). *Strategi pemasaran produk pertanian*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Susanti, N., dkk. (2024). Kajian terhadap faktor-faktor yang memengaruhi keputusan replanting kebun kelapa sawit di Kecamatan Koto Besar, Dharmasraya. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 8(2), 33181–33191.
- Syahuri Zein, A., & Nurhalimah. (2019). Evaluasi terhadap produksi kelapa sawit di wilayah Sumatera Barat. *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Keislaman*, 7(2), 320–336.
- Iradati, S., Sayekti, A., & Listiyani. (2016). Tinjauan transportasi TBS kelapa sawit pada PT. Perkebunan Nusantara III, Desa Bangun, Kecamatan Gunung Malela, Simalungun, Sumatera Utara. *Jurnal Masepi*, 1(1).