

# **Bisnis Agen Pembayar Surat Pesanan ( SP ) Pada Rantai Tataniaga Tandan Buah Segar Kelapa Sawit (TBS) Ke Pabrik di Kabupaten Nagan Raya**

**Aswin Nasution<sup>1</sup>**

<sup>1)</sup> Dosen Prodi Agribisnis, Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Universitas Teuku Umar  
nasution\_aswin@yahoo.co.id

## **Abstract**

*Minister Agriculture Regulation No. 98 of 2013 allows development of palm oil mills (POM) with raw material supplies fresh fruit bunches (FFB) least 20% of its own gardens and the rest from another. This gives the chance advent of the supplier business of FFB to POM in various patterns of commerce. This study was conducted to analyze the paying agent Purchase Order (PO) in the chain patterns of commerce FFB to POM in Nagan Raya District. Results of research conducted by descriptive qualitative and quantitative shows that the generally POM raw materials in Nagan Raya District can not be met from their own gardens so the suppliers FFB are needed. One of FFB commerce system chain that can be entered is the Paying Agent PO on track farmer - collecting agent - payment agent PO - holder supplier PO - POM . At the POM capacity of 30 ton FFB/hour with an estimated can to pay 30 % FFB or 115 tons FFB/day so can be obtained profits Rp. 76.400.000,-/month from turnover Rp . 533,952,000 , - up to Rp . 889,920,000 , -. Paying Agent PO business is very viable because it has a ratio Profit : Capital of 8.59 % - 14.27 % / month or 103.08 % - 171.24 % / year .*

*Keywords : FFB, POM, Commerce, Paying Agent PO Business*

## **PENDAHULUAN**

Dalam menjalankan aktifitas kehidupannya manusia tidak dapat melepaskan asupan bahan makanan untuk kebutuhan energi. Selain karbohidrat dan protein, lemak merupakan sumber energi yang sangat di butuhkan manusia. Lemak yang disebut juga lipid adalah suatu zat kaya akan energi yang berguna untuk proses metabolisme tubuh karena lemak berfungsi sebagai sumber energi, pelindung organ tubuh, pembentukan sel, sumber asam lemak esensial, alat angkut vitamin larut lemak, menghemat protein, memberi rasa kenyang dan kelezatan, sebagai pelumas, dan

memelihara suhu tubuh (Sianturi, 2011).

Menurut Pardamean (2014) konsumsi per kapita lemak nabati dunia mencapai angka rata – rata 25 kg per tahun dan 38% dari kebutuhan tersebut dipenuhi dari minyak kelapa sawit. Dapat diperkirakan bahwa jika penduduk dunia ada 7 milyar maka kebutuhan lemak nabati dunia adalah 175 juta ton dan 66,5 juta ton berasal dari minyak sawit.

Untuk mendapatkan minyak dari buah kelapa sawit maka buah kelapa sawit harus mengikuti proses produksi di Pabrik Kelapa Sawit (PKS) yang dimulai dengan mengolah bahan baku

tandan buah segar (TBS) kelapa sawit sampai menjadi Crude Palm Oil (CPO) dan Kernal Palm Oil (PKO). Pabrik kelapa sawit dibangun berdasarkan suatu rancangan tertentu sesuai dengan keinginan atau kebutuhan produksi. Berdasarkan beberapa data yang ada PKS dirancang dan dibangun dengan kapasitas terpasang 30 ton sampai dengan 90 ton TBS kelapa sawit per jam.

Secara matematis kebutuhan bahan baku PKS berhubungan erat dengan kapasitas olah PKS itu sendiri, sehingga agar operasional kerja PKS dapat berjalan secara optimum pembangunan PKS harus disesuaikan dengan bahan baku yang ada. Adapun kebutuhan bahan baku TBS untuk olahan di PKS menurut kapasitas olah PKS seperti yang tertera pada Tabel 1.

**Tabel 1. Kebutuhan TBS Bahan Baku Pabrik Pada Berbagai Kapasitas Olah PKS**

KAPASITAS OLAH	JAM KERJA MAKSIMUM PER HARI		EFESIENSI KERJA	KEBUTUHAN PER HARI	KEBUTUHAN PER BULAN 25 HARI KERJA		KEBUTUHAN LUAS LAHAN PRODUKSI	
10 Ton / jam	20	Jam	80%	160 Ton	4.000	Ton	2.000	Ha
20 Ton / jam	20	Jam	80%	320 Ton	8.000	Ton	4.000	Ha
30 Ton / jam	20	Jam	80%	480 Ton	12.000	Ton	6.000	Ha
40 Ton / jam	20	Jam	80%	640 Ton	16.000	Ton	8.000	Ha
60 Ton / jam	20	Jam	80%	960 Ton	24.000	Ton	12.000	Ha
90 Ton / jam	20	Jam	80%	1.440 Ton	36.000	Ton	18.000	Ha
120 Ton / jam	20	Jam	80%	1.920 Ton	48.000	Ton	24.000	Ha

Sumber : Nasution (2015)

Terhadap pembangunan suatu PKS sesuai dengan Permentan No. 98 Tahun 2013 mengharuskan perusahaan memenuhi penyediaan bahan baku TBS paling rendah 20% dari kebun sendiri dan kekurangannya dipenuhi dari kebun masyarakat atau perusahaan perkebunan lain melalui kemitraan pengolahan TBS berkelanjutan. Berdasarkan peraturan ini PKS dapat dibangun tidak sepenuhnya memiliki bahan baku sendiri, sehingga PKS harus melakukan kerjasama dengan pihak

ketiga dalam memenuhi 80% kebutuhan bahan baku TBS nya jika bahan baku dari kebun sendiri hanya 20 %.

Secara teoritis pemasokan bahan baku dari pihak ketiga akan melalui alur rantai pasok dimana petani menjual TBS ke PKS melalui pedagang pengumpul atau pemasok yang memiliki perjanjian kerja pada PKS yang biasa disebut dengan pemegang Surat Pemesanan atau SP. Proses yang umum terjadi pemegang SP dapat langsung mengumpul dari petani atau

menggunakan agen pengumpul. Adapula pula menggunakan agen pembayar yang membayar langsung setiap TBS yang masuk ke PKS dengan menggunakan SP yang dimiliki, selanjutnya tiga, empat atau lima hari kemudian pemegang SP membayar TBS yang telah dimasukkan agen pembayar sesuai harga yang disepakati.

Pola tataniaga TBS pemegang SP menggunakan agen bayar ini menarik untuk diikuti dan berpeluang untuk dijadikan bisnis terutama bagi orang – orang yang tidak memiliki akses untuk menjadi pemasok utama atau pemegang SP. Secara sederhana pekerjaannya adalah menunggu agen pengumpul membawa TBS ke PKS, membayarnya secara kontan berdasarkan SP, memberikan sedikit pinjaman pada agen pengumpul dan melakukan penagihan pada pemilik SP yang digunakan.

Adanya pola tataniaga yang terjadi dalam suatu rantai pemasaran akan memberikan pembagian margin tataniaga tersebut dimana margin tataniaga merupakan perbedaan harga atau selisih harga yang dibayarkan konsumen akhir dengan harga yang diterima produsen atau sebagai nilai dari jasa-jasa pelaksanaan kegiatan tataniaga mulai dari tingkat produsen

hingga tingkat konsumen akhir yang dilakukan oleh lembaga-lembaga tataniaga. Selain menggambarkan perbedaan harga di tingkat lembaga pemasaran margin tataniaga merupakan bagian dari harga konsumen yang tersebar pada setiap lembaga pemasaran (Kohl dan Uhl, 2002).

Menurut data pada Dishutbun Kabupaten Nagan Raya (2015) daerah ini adalah pemekaran dari Kabupaten Aceh Barat yang terjadi sesuai dengan UU No. 4 Tahun 2002. Dengan luas 3.544 Km<sup>2</sup> atau 354.000 Ha dan penduduk 162.748 jiwa daerah ini memiliki perkebunan kelapa sawit rakyat seluas 40.155 Ha dan kebun perkebunan besar 52.816 Ha dengan produksi ± 1.452.047 ton per tahun. Di daerah ini juga terdapat 12 unit pabrik kelapa sawit dengan total kapasitas 343 ton/jam. Kondisi perkebunan kelapa sawit rakyat yang menempati 43,19 % dari total perkebunan kelapa sawit di kabupaten Nagan Raya mengharuskan terjadinya pengolahan TBS perkebunan rakyat oleh pabrik kelapa sawit perusahaan. Masuknya TBS ini ke pabrik perusahaan akan mengikuti rantai tataniaga TBS ke PKS yang akan diikuti pembagian margin dari masing- masing pola rantai tataniaga tersebut.

Sesuai dengan uraian kondisi di atas maka dilakukan penelitian dengan tujuan menganalisa bisnis agen pembayar Surat Pesanan (SP) pada rantai tataniaga Tandan Buah Segar Kelapa Sawit (TBS) ke Pabrik Kelapa Sawit di Kabupaten Nagan Raya. Diharapkan tulisan ini dapat berguna bagi berbagai pihak yang memiliki ketertarikan dalam bisnis pengumpul TBS kelapa sawit.

#### **METODE PENELITIAN**

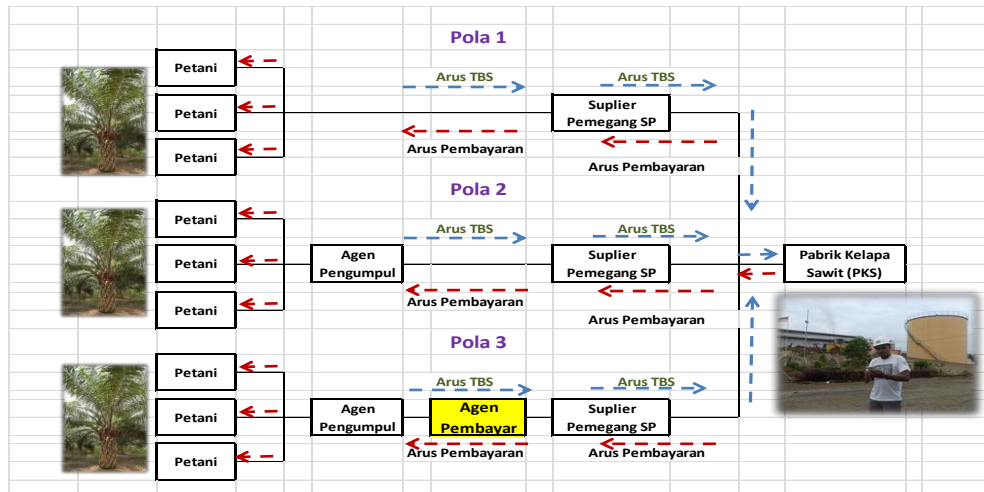
Penelitian yang dilakukan dengan metoda deskriptif kualitatif dan kuantitatif ini menggunakan data primer yang didapat dari agen pemilik SP, pengumpul, agen pembayar SP dan manajemen pabrik kelapa sawit. Sedangkan data skunder diperoleh dari Dinas kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Nagan Raya, literatur, data internet serta dokumen lain yang berhubungan dengan topik penelitian. Pengolahan dan analisa data dilakukan dengan :

1. Mendeskripsikan jalur tataniaga TBS supplier atau pihak ketiga untuk masuk ke PKS.

2. Menghitung kebutuhan bahan baku TBS bagi sebuah PKS kapasitas 30 ton per jam sebagai PKS standar atau yang banyak didapati di lokasi penelitian.
3. Menghitung pembagian margin dari rantai tataniaga pembayaran Surat Pesanan ( SP ) barang antara Agen Utama Pemegang SP dengan Agen Pembayar SP pengumpul TBS.
4. Menghitung perputaran modal atau keuangan Agen Pembayar SP harian dan bulannya pada berbagai pola putaran keuangan.
5. Menghitung ratio keuangan yaitu ratio keuntungan atau laba dibanding dengan modal yang diputar.

#### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pembahasan hasil penelitian ini diawali dengan memahami jalur pasokan bahan baku TBS ke PKS dari pihak ketiga atau bahan baku TBS bukan dari kebun sendiri. Hasil penelitian di lapangan menunjukkan bahwa di Kabupaten Nagan ada tiga model jalur masuk TBS ke PKS dan jalur pembayaran uang ke pekebun (Gambar 1).



Gambar 1. Alur Tataniaga TBS Suplier ke PKS

Pada Gambar 1 terlihat bahwa ada tiga model jalur masuk TBS ke PKS dan kebalikannya jalur pembayaran uang TBS dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Jalur Pertama; TBS dari pekebun langsung melalui suplier atau Agen Pemegang SP lalu ke PKS. Dalam hal ini Agen Pemegang SP yang langsung mencari TBS ke pekebun dan melakukan pembayaran pada pekebun.
2. Jalur Kedua ; TBS dari pekebun ke Agen Pengumpul lalu ke Agen Pemegang SP lalu ke PKS.
3. Jalur Ketiga; TBS dari pekebun ke Agen Pengumpul lalu ke Agen Pembayar SP untuk dibayar secara kontan setelah angkutan keluar dari pabrik, selanjutnya Agen Pembayar SP melanjutkan ke Agen Pemegang SP untuk di bayar setiap 3, 4 atau 5 hari sekali.

Dari ke-tiga jalur tersebut dapat dijelaskan bahwa jalur pertama dilakukan oleh pemegang SP yang memiliki modal besar, jalur kedua dengan modal sedang dan jalur ketiga pada pemegang SP dengan modal tidak kuat. Pada jalur tiga tidak kuatnya modal pemegang SP untuk perputaran

Pemegang SP selanjutnya ke PKS. Dalam hal ini Agen Pemegang SP mencari TBS melalui Agen Pengumpul lalu ke PKS, Agen Pemegang SP hanya berurusan dengan Agen pengumpul.

3. Jalur Ketiga; TBS dari pekebun ke Agen Pengumpul lalu ke Agen Pembayar SP untuk dibayar secara kontan setelah angkutan keluar dari pabrik, selanjutnya Agen Pembayar SP melanjutkan ke Agen Pemegang SP untuk di bayar setiap 3, 4 atau 5 hari sekali.

keuangan mengakibatkan mereka mencari beberapa mitra yang memiliki modal, di sinilah peluang Agen Pembayar SP untuk mendapatkan bagian keuntungan dari pemegang SP.

Hal tersebut sesuai dengan pendapat Hanafiah dan Saefuddin (2006) yang menyatakan bahwa untuk

sampainya suatu produk ke konsumen maka produk harus mengikuti suatu jalur tataniaga dimana panjang atau pendeknya jalur tataniaga ini akan mempengaruhi nilai yang diperoleh pelaku usaha yang bermain pada jalur tataniaga dari produk tersebut. Pada dasarnya panjang atau pendeknya suatu jalur tataniaga dipengaruhi oleh jarak antar produsen dan konsumen, cepat atau tidaknya produk rusak, skala produksi dan posisi keuangan pengusaha. Terhadap posisi keuangan pengusaha, panjang pendeknya saluran tataniaga dapat dijelaskan bahwa pelaku usaha yang memiliki modal kuat cenderung akan memperpendek saluran tataniaganya sedangkan yang memiliki modal kurang akan memperpanjang saluran tataniaganya dengan memasukkan pihak lain pada jalur tataniaga tersebut. Pada jalur tiga

tataniaga TBS ke PKS yang terjadi di Kabupaten Nagan Raya Agen Pembayar SP dapat masuk antara agen pengumpul dengan agen utama pemegang SP karena agen utama pemegang SP tidak memiliki modal kerja yang cukup sehingga harus membuat kerja sama dengan Agen Pembayar SP meskipun dengan konskwensi harus berbagi keuntungan. Setelah Agen Pembayar SP masuk pada jalur kerja pasokan TBS ke PKS di bawah Suplier Pemegang SP maka lanjutannya Agen Pembayar SP perlu mengetahui berapa peluang pembayaran TBS yang masuk ke pabrik melalui jalur Agen Pembayar SP dan berapa perputaran modal kerja yang dibutuhkan. Tabel 2. menjelaskan kinerja agen pembayar SP termasuk juga kapasitas olah PKS, jumlah TBS yang dibayar melalui Agen Pembayar SP dan berapa perkiraan kebutuhan dana yang harus dipersiapkan per harinya.

**Tabel 2. Analisa Kerja Agen Pembayar SP Per Hari**

Kapasitas Pabrik	30	Ton Per Jam	<b>Analisa Kerja</b>				
Jam Kerja Per hari	20	Jam	Perkiraan Dapat melalui kita	30,0%	115	Ton	
Efisiensi Kerja Pabrik	80,00%		PKS Bayar ke Agen Utama	Rp	1.600	per Kg	
Olahan TBS Per Hari	480	Ton	Agen Utama Bayar ke Kita	Rp	1.575	per Kg	
			Kita Bayar Ke pengumpul	Rp	1.545	per Kg	
<b>Sumber TBS :</b>			Keuntungan Per Kg	Rp	30	per Kg	
Kebun Sendiri	20,0%		Dana Harus Disiapkan dana	Rp	177.984.000		
TBS Luar	80,0%	384	Per Hari				

Perhitungan Tabel 2 menjelaskan satu PKS memiliki kapasitas olah 30 ton / jam dengan 20 jam kerja / hari dan efisiensi kerja 80%

maka kebutuhan TBS perharinya 480 ton. Pasokan TBS dari kebun sendiri atau kebun pemilik pabrik 20 % maka sisanya 80 % atau 384 ton per hari harus

dipasok dari pihak ketiga. Perkiraan rata – rata Agen Pembayar SP mampu mendapatkan 30 % dari kebutuhan TBS yang dipasok maka Agen Pembayar SP akan melakukan pembayaran ke agen pengumpul sejumlah 115 ton per hari. Selanjutnya dengan harga TBS yang dibayarkan PKS pada Suplier Pemegang SP Rp. 1.600,- / Kg dan Pemegang SP membayarkan ke Agen Pembayar SP Rp. 1.575, - serta Agen Pembayar SP membayar ke Agen Pengumpul Rp. 1.545,- maka Agen Pembayar SP mendapatkan keuntungan Rp. 30,- / Kg. Dengan harga Rp. 1.545,- yang dibayar ke Agen Pengumpul maka Agen Pembayar SP harus menyiapkan dana Rp. 177.984.000,- / hari untuk membayar 115 ton TBS. Berdasarkan rata – rata hari kerja PKS dalam sebulan dilakukan 25 hari dan pembayaran dari Suplier Pemegang SP kepada Agen Pembayar dilakukan setiap 3, 4 atau 5 hari maka analisa keuangan dari kegiatan tersebut adalah sebagaimana hitungan Tabel 3. Berdasarkan perhitungan tersebut bahwa dengan bekerja 25 hari per bulan maka terjadi pengeluaran untuk pembayaran TBS sebesar Rp. 177.984.000,- per hari atau Rp. 4.459.600.000,- per bulan ditambah operasional Rp 10.000.000,- sehingga

total pengeluaran per bulan menjadi Rp. 4.459.600.000,-. Dengan pendapatan Rp. 181.440.000,- per hari atau Rp. 4.536.000.000,- per bulan maka diperoleh profit Rp. 76.400.000,- per bulan. Selanjutnya dengan pola pembayaran yang direncanakan 3 hari sekali (pola normal) dan atau terjadi penyimpanan pembayaran menjadi 4-5 hari sekali maka terjadi 3 kemungkinan pola keuangan Agen Pembayar SP.

1. Pola Pertama (Pola Normal) ;  
pembayaran 3 hari sekali, modal yang harus diputar  $3 \times \text{Rp. } 177.984.000,- = \text{Rp. } 533.952.000,-$ . Dengan pola ini maka Ratio Laba terhadap Modal per bulan ( Laba : Modal ) adalah 14,27 %.
2. Pola Kedua; pembayaran 4 hari sekali, modal yang harus diputar  $4 \times \text{Rp. } 177.984.000,- = \text{Rp. } 711.936.000,-$ . Dengan pola ini maka Ratio Laba terhadap Modal per bulan ( Laba : Modal ) adalah 10,71 %.
3. Pola Ketiga; pembayaran 5 hari sekali, Modal yang harus diputar  $5 \times \text{Rp. } 177.984.000,- = \text{Rp. } 889.920.000,-$ . Dengan pola ini maka Ratio Laba terhadap Modal per bulan ( Laba : Modal ) adalah 8,57 %.

**Tabel 3. Perputaran Keuangan Agen Pembayar SP per Bulan.**

Perkiraan 25 hari Kerja Per Bulan				Pembayaran dari Agen Pemegang SP ke Agen Pembayar SP rata - rata 3 hari Sekali (POLA NORMAL)			
Hari Ke	Dana Keluar			Dana Masuk			
1	Rp	177.984.000		Rp	-		
2	Rp	177.984.000		Rp	-		
3	Rp	177.984.000		Rp	181.440.000		
4	Rp	177.984.000		Rp	181.440.000		
5 S/D 24	Rp	177.984.000		Rp	181.440.000		
25	Rp	177.984.000		Rp	181.440.000		
26		-		Rp	181.440.000		
27		-		Rp	181.440.000		
Jumlah	Rp	<b>4.449.600.000</b>		Jumlah	Rp	<b>4.536.000.000</b>	
Operasional	Rp	10.000.000	Per Bulan				
Total Pengeluaran	Rp	<b>4.459.600.000</b>	Per Bulan				
		Profit Per Bulan		Rp	<b>76.400.000</b>		
	Pola 1	Dana di Putar ( 3 X dari Pengeluaran Per hari		Rp	533.952.000		
		Ratio Pendapatan : Modal Per Bulan			14,27%		
	Pola 2	Dana di Putar ( 4 X dari Pengeluaran Per hari		Rp	711.936.000		
		Ratio Pendapatan : Modal Per Bulan			10,71%		
	Pola 3	Dana di Putar ( 5 X dari Pengeluaran Per hari		Rp	889.920.000		
		Ratio Pendapatan : Modal Per Bulan			8,57%		

Dengan demikian maka perhitungan ratio laba : modal merentang antara 8,59 % - 14,27 % per bulan dan ini merupakan konsisi bisnis yang sangat menjanjikan karena memberikan ratio laba : modal 103,08 % - 171,24 % per tahun. Kondisi laba per modal seperti ini sangat menjanjikan sebagaimana pendapat Fahmi(2014) dan Mahaputra (2012) bahwa ratio laba : modal merupakan gambaran kemampuan bisnis dalam memperoleh laba dari modal yang dikelola, ukuran dari ratio ini adalah bunga bank yang berlaku. Jika nilainya di atas bunga bank maka bisnis tersebut layak

dijalankan karena bisnis mampu menutupi bunga bank jika menggunakan modal pinjaman bank, apalagi jika nilainya di atas 100 % artinya bisnis mampu menghasilkan laba lebih besar dari modal yang dikelola.

## **KESIMPULAN DAN SARAN.**

### **Kesimpulan**

- Pada umumnya bahan baku PKS tidak dapat dipenuhi seluruhnya dari kebun sendiri sehingga ada peluang untuk masuk menjadi pemasok TBS dalam salah satu mata rantai tataniaga TBS.



- b. Salah satu rantai tataniaga TBS yang menarik dan dapat dimasuki adalah jalur petani – agen pengumpul – agen pembayaran – suplier pemegang SP – PKS.
- c. Pada PKS dengan kapasitas 30 ton TBS / jam dengan perkiraan membayar pasokan 30 % TBS atau 115 ton / hari akan dapat diperoleh laba Rp. 76.400.000,- / bulan dari rentang modal kerja Rp. 533.952.000,- sampai Rp. 889.920.000,- yang terus diputar.
- d. Bisnis sangat layak dijalankan karena memiliki ratio Laba : Modal sebesar 8,59 % - 14,27 % / bulan atau 103,08 % - 171,24 % / tahun.

#### **Saran**

- a. Karena bisnis ini sangat layak untuk dilaksanakan maka perlu dipertimbangkan untuk dapat dilaksanakan bagi yang berminat.
- b. Meskipun bisnis sangat layak namun sangat dibutuhkan kemampuan lobi dan negoisasi dengan Suplier Pemegang SP dan Agen Pengumpul.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

Darnoko, DS, 2003, *Tekhnologi Pengolahan Kelapa Sawit dan Produk Turunannya*, Pusat Penelitian Kelapa Sawit (PPKS), Medan.

Fahmi, I, 2014, *Manajemen Keuangan Perusahaan dan Pasar Modal*, Mitra Wacana Media, Jakarta.

Hadiguna, R. A. 2009, *Manajemen Rantai Pasok Minyak Sawit Mentah*, Journal of Logistics and Supply Chain Management. 2(1), 15-19

Hanafiah A.M dan A.M Saefuddin. 2006. *Tata Niaga Hasil Perikanan*, Ed I Cet 2. UI Press. Jakarta.

Kohl RL, Uhl JN. 2002. *Marketing of Agricultural Products*. London: New York an Collier Macmillan Publishing.

Mahaputra, INKA, 2012, Pengaruh Rasio – rasio Keuangan Terhadap Pertumbuhan Laba Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar Di BEI, AUDI - *Jurnal Akuntansi dan Bisnis* Vol-7 No. 2 Juli 2012.

Nasution, A, 2015, Analisa Pola Produksi dan Kelayakan Pembangunan Pabrik Kelapa Sawit di Pantai Barat Aceh, Program Magister Agribisnis Univeersitas Syiah Kuala, Banda Aceh.

Pardamean, M, 2014, *Mengelola Kebun dan Pabrik Kelapa Sawit Secara Profesional*, Penebar Swadaya, Jakarta

Pujawan, I. N, 2005, *Supply Chain Management*. Surabaya, Gundawidya.

Sianturi, H, 2011, Fungsi Biologi Lemak, <https://hendryroris.wordpress.com> (Diakses 20 Februari 2016).