

**PENGARUH HARGA, JARAK DAN BIAYA PENGANGKUTAN  
TERHADAP VOLUME PENJUALAN BUAH SAWIT PETANI PADA PT.  
FAJAR BAIZURY & BROTHER DI KABUPATEN NAGAN RAYA**

*(The Effect Of Price, Distance, Transportation Of The Volume Of Sale  
Palm Oil Of PT. Fajar Baizury & Brothers In District Nagan Raya )*

**Rizki Maulana<sup>1</sup>, T. Makmur<sup>1</sup>, Edy Marsudi<sup>1\*</sup>**

<sup>1</sup>Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian Universitas Syiah Kuala

**Abstrak.** Penelitian ini membahas tentang pengaruh harga, jarak, dan biaya angkut pengangkutan terhadap volume penjualan buah sawit milik petani di Kabupaten Nagan Raya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui variabel-variabel tersebut berpengaruh terhadap volume penjualan sawit. Populasi penelitian ini adalah seluruh petani yang datang untuk menjual sawit mereka pada PKS Fajar Baizury. Sampel penelitian ditetapkan sebanyak 50 orang petani. Metode pengambilan sampel dilakukan secara sensus yaitu setiap petani yang datang untuk menjual sawit dijadikan sampel bila memenuhi syarat yang di tentukan oleh peneliti. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer yang diperoleh melalui wawancara langsung dengan responden, sedangkan data sekunder di peroleh dari data parik PKS. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel bebas (independen) berpengaruh nyata terhadap variabel terikat (dependen), dimana harga, jarak, dan biaya angkut buah sawit berpengaruh nyata terhadap volume penjualan sawit.

**Kata Kunci :** Harga, Jarak, Biaya, Volume, Penjualan, Sawit

**Abstract.** This study discusses the influence of price, distance, and cost of freight transport against the volume of sales of the fruit plantations belonging to farmers in Nagan Raya Regency. This research aims to know the variables have an effect on the sales volume of Palm. The population of this research are all farmers who come to sell their palm on the MCC Dawn Baizury. Research sample set as many as 50 people are farmers. Method of sampling carried out censuses every farmer who came to sell palm oil made a sample when the specified qualify by researchers. The data used in this research is the primary data and secondary data. The primary data were obtained through direct interviews with the respondents, while secondary data obtained from data parik MCC. Based on the results of the research indicates that the free variables (independent) influential real against variable (the dependent), where price, distance, and cost of transport of fruit plantations real effect against palm oil sales volume.

**Keywords:** Price, Distance, Value, Volume, Sale, Palm Oil

## **PENDAHULUAN**

Tanaman kelapa sawit (*Elaeis guinensis jacq*) merupakan salah satu tanaman perkebunan di Indonesia yang memiliki arti penting dalam pembangunan perekonomian nasional. Kelapa sawit merupakan salah satu komoditi perkebunan sebagai penghasil minyak kelapa sawit (CPO-crude palm oil) dan inti kelapa sawit (kernel) yang merupakan salah satu sumber penghasil devisa non-migas bagi Indonesia. Ceraahnya prospek komoditi minyak kelapa sawit dalam perdagangan minyak nabati dunia telah mendorong pemerintah Indonesia untuk memacu

pengembangan areal perkebunan kelapa sawit. Bagi dunia usaha, agribisnis kelapa sawit merupakan usaha yang sangat menjanjikan untuk menghasilkan profit, sehingga banyak diminati (Pardamean, 2008).

Beberapa tahun terakhir luas areal perkebunan kelapa sawit di Indonesia terus meningkat dari 10.465.020 hektar pada tahun 2013 menjadi 11.444.808 hektar pada tahun 2015, dan untuk luas areal perkebunan kelapa sawit di Provinsi Aceh juga mengalami peningkatan dari 396.644 hektar pada tahun 2013 menjadi 430.903 hektar pada tahun 2015, dengan luas perkebunan rakyat 198.246 hektar pada tahun 2013 menjadi 215.717 hektar pada tahun 2015 (Dirjen Perkebunan, 2014). Hal ini menunjukkan bahwa perkebunan kelapa sawit adalah salah satu peluang usaha yang baik bagi petani dalam menambah pendapatan mereka. Pembukaan perkebunan kelapa sawit mempunyai dampak ganda terhadap ekonomi wilayah Nagan Raya, terutama sekali dalam menciptakan kesempatan dan peluang kerja. Semakin berkembangnya perkebunan kelapa sawit, semakin terasa dampaknya terhadap tenaga kerja yang bekerja pada sektor perkebunan serta turunannya. Dampak tersebut dapat dilihat dari peningkatan pendapatan masyarakat petani (Almasdi, 2002).

Kabupaten Nagan Raya memiliki 10 pabrik pengolah kelapa sawit. Diantaranya adalah PT. Beurata Subur Persada, PT. Socfindo Seunagan, PT. Fajar Baizury & Brother, PT. Sawit Nagan Raya Makmur, PT. Henson Lestari, PT. UND, PT. ASTRA, PT. Kalista Alam, PT. Raja Marga, dan PT. Socfindo Seumayam. Banyaknya pabrik pengolah kelapa sawit di Kabupaten Nagan Raya mengakibatkan banyaknya permintaan tandan buah segar (TBS) di daerah tersebut. Petani kelapa sawit dan perusahaan pengolahan kelapa sawit biasanya melakukan perjanjian atau kontrak kerja dalam melakukan pembelian buah dari petani. Para petani perkebunan kelapa sawit juga memiliki banyak pilihan untuk memutuskan kepada pabrik mana akan dibawa hasil produksi perkebunan mereka untuk di jual, dengan berbagai pertimbangan sehingga petani mendapat keuntungan nantinya. Untuk mengetahui faktor harga, jarak dan biaya mobilitas angkutan buah yang mempengaruhi volume penjualan buah sawit petani kepada PT. Fajar Baizury & Brothers di Kabupaten Nagan Raya

## METODE PENELITIAN

### Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini bertempat di pabrik pengolah kelapa sawit PT. Fajar Baizury & Brother Kabupaten Nagan Raya. Objek penelitian adalah para petani yang akan menjual hasil produksi kebun sawit pada PKS PT. Fajar Baizury. Ruang lingkup penelitian ini adalah hubungan harga, jarak dan biaya mobilitas penjualan TBS (Tandan Buah Segar), terhadap volume TBS petani pada PKS.

### Metode Penelitian

Dalam penelitian ini teknik pengambilan data yang digunakan adalah dengan menggunakan metode pengambilan sampel data secara sensus. Hal dikarenakan populasi penelitian tersebut kurang dari 100 orang, maka seluruh petani akan dijadikan sampel yaitu sebanyak 50 orang petani yang menjual hasil produksi kebun sawit pada PT. Fajar Baizury & Brother.

### **Metode Pengumpulan Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Sumber data primer diperoleh melalui wawancara kepada responden dengan dibantu oleh kuesioner yang telah disediakan. Kuesioner yang dibagikan berisi tentang karakteristik responden dan pertanyaan – pertanyaan lain yang berhubungan dengan partisipasi. Data sekunder diperoleh dari berbagai sumber mengenai informasi – informasi yang berhubungan dengan topik yang dibahas. Sumber data sekunder didapat dari buku, jurnal penelitian, artikel, majalah, dan internet.

### **Batasan Variabel**

Variabel – variabel yang digunakan dalam penelitian ini dapat didefinisikan sebagai berikut:

1. Harga Sawit adalah harga jual atau beli yang dilakukan oleh pihak petani dengan pihak PKS untuk memperoleh keuntungan masing masing. Harga sawit sendiri ditentukan berdasarkan harga CPO dunia. Maka dapat dikatakan harga sawit dapat berubah-ubah setiap harinya.
2. Lokasi adalah jarak yang ditempuh petani untuk TBS pada PKS yang ingin mereka tuju. Lokasi akan mempengaruhi pengeluaran petani bila jarak yang ditempuh semakin jauh dari tempat penampungan buah yang petani miliki.
3. Biaya mobilitas adalah adalah uang atau ongkos angkut biaya sawit dari kebun petani untuk di jual ke PKS (Pabrik Kelapa Sawit) yang di hitung berdasarkan satuan ton/Km
4. Volume adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Volume penjualan merupakan suatu yang menandakan naik turunnya penjualan dan dapat dinyatakan dalam bentuk unit, kilo, ton atau liter. Dalam penelitian ini yang dimaksud dengan volume adalah jumlah penjualan kelapa sawit dalam satuan ton.

### **Metode Analisis**

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif. Menurut Simamora (2004), analisis kuantitatif adalah proses analisis data dengan bentuk angka. Penelitian kuantitatif adalah penelitian ilmiah yang sistematis terhadap bagian-bagian dan fenomena serta hubungan-hubungannya. Tujuan penelitian kuantitatif adalah mengembangkan dan menggunakan model-model matematis, teori-teori atau hipotesis yang berkaitan dengan fenomena alam. Proses pengukuran adalah bagian yang sentral dalam penelitian kuantitatif karena hal ini memberikan hubungan yang fundamental antara pengamatan empiris dan ekspresi matematis dari hubungan-hubungan kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah definisi, pengukuran data kuantitatif dan statistik objektif melalui perhitungan ilmiah berasal dari sampel orang-orang atau penduduk yang diminta menjawab atas sejumlah pertanyaan tentang survei untuk menentukan frekuensi dan persentase tanggapan mereka. Ukuran sampel untuk survei oleh statistik dihitung dengan menggunakan rumusan untuk menentukan seberapa besar ukuran sampel yang diperlukan dari suatu populasi untuk mencapai hasil dengan tingkat akurasi yang dapat diterima.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### Karakteristik petani responden

Dari data yang diperoleh selama penelitian, responden yang menjadi sampel ditabulasikan dalam beberapa tabel untuk melihat karakteristik responden yang terdiri dari usia, pendidikan, dan pekerjaan. Karakteristik responden sendiri merupakan keadaan atau gambaran umum yang menjelaskan sampel yang ada di daerah penelitian.

### Usia

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar responden termasuk ke dalam kategori usia produktif, yaitu antara 15 sampai 64 tahun. Responden sebanyak 50 orang. Usia responden paling muda 27 tahun dan responden yang paling tua berusia 55 tahun. Distribusi responden menurut kelompok usia dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Jumlah Dan Persentase Responden Menurut Kelompok Usia Petani Sawit Yang Menjual Buah Sawit Pada PT. Fajar Bayzury & Brothers

No	Usia	Jumlah (Orang)	Presentase (%)
1	15-30	5	10
2	31-45	30	60
3	46-65	15	30
Total		50	100

Sumber: Data primer (diolah 2016).

### Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan adalah pendidikan formal yang pernah ditempuh oleh responden selama hidupnya. Distribusi responden berdasarkan pendidikan formal dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Jumlah dan Persentase Menurut Tingkat Pendidikan Petani yang Menjual Buah Sawit pada PT. Fajar Baizury & Brothers

No	Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	SD	21	42
2	SMP	2	4
3	SMA	20	40
4	Tidak bersekolah	7	14
Total		50	100

Sumber: Data primer (diolah, 2016)

Tabel 2 menunjukkan bahwa sebagian besar petani berpendidikan rendah yaitu tamat SD sebanyak 21 orang (42%), SMP sebanyak 2 orang (4%) dan responden telah menamatkan pendidikannya di SLTA sebanyak 20 orang (40%).

### Harga Jual Sawit Petani

Harga jual sawit petani di Kabupaten Nagan Raya sangat beragam antar petaninya, hal ini dikarenakan oleh lokasi kebun yang di miliki petani di Nagan Raya dengan jarak PKS itu sendiri. Semakin jauh jarak kebun sawit yang dimiliki

petani maka akan lebih murah harga beli sawit yang di beli dari petani, dan jenis buah yang di jual juga ikut menentukan harga jual sawit milik petani. Harga sawit juga akan mempengaruhi volume penjualan sawit petani pada PKS. Di tempat penelitian petani yang berlokasi jauh dari PT. Fajar Baizury, mereka akan menjual hasil panen sawit mereka kepada PKS tersebut di waktu-waktu tertentu saja, seperti pada saat harga jual CPO (*Crude Palm Oil*) sedang mahal maka harga jual sawit petani pun ikut menjadi mahal seperti pada saat harga jual sawit berkisar antara Rp.1.500,- sampai Rp.2.000,-. Hal ini dikarenakan bila petani menjual sawit pada PKS milik PT. Fajar Baizury pada saat harga jual di bawah Rp.1.500,- maka keuntungan yang diperoleh petani yang berlokasi jauh dari PKS akan sedikit.

### **Jarak Kebun Petani dengan PKS PT. Fajar Baizury & Brothers**

Jarak kebun petani yang akan menjual sawit pada PT. Fajar Baizury & Brothers di daerah Nagan Raya juga beragam, jauh dekatnya jarak yang di tempuh oleh petani untuk menjual sawit pada PKS milik PT. Fajar Baizury akan mempengaruhi biaya yang dikeluarkan oleh petani untuk biaya transportasi. Desa dengan jarak tempuh kurang dari 10 Km berjumlah 6 Desa, sedangkan desa terjauh dengan jarak 33 Km. petani yang memiliki jarak tempuh yang jauh biasanya akan menjual sawit dengan volume lebih besar di dibandingkan dengan petani yang memiliki lokasi kebun di dekat PKS. Karena semakin bertambah volume penjualan petani, maka keuntungan yang di dapat juga ikut bertambah, lain halnya dengan petani yang memiliki kebun berjarak dekat dengan PKS, mereka tidak terlalu berpengaruh dengan volume penjualan sawit, dikarenakan biaya yang dikeluarkan lebih sedikit.

### **Biaya Pengangkutan**

Biaya mobilitas adalah biaya yang dikeluarkan petani pada saat membawa hasil kebun sawit mereka menuju PKS, biaya ini dihitung berdasarkan volume dan seberapa jauh jarak yang di tempuh. Sebagai contoh petani yang memiliki kebun dengan jarak 10 Km dari PKS dan akan menjual sawit sebanyak 3 Ton, maka biaya yang dikeluarkan sebesar Rp. 150,000-. Hal ini dikarenakan dengan jarak tempuh/ 5 Km biaya angkutannya sebesar Rp.50,000-.

### **Pengaruh Harga, Jarak, dan Biaya Mobilitas Terhadap Volume Penjualan Sawit**

Untuk melihat seberapa besar pengaruh harga, jarak, dan biaya mobilitas terhadap volume penjualan sawit maka harus dilakukan regresi linier berganda. Kemudian menentukan variabel independen (bebas) dan variabel dependen (terikat). Dalam penelitian ini yang menjadi variabel independen (bebas) adalah harga, jarak, dan biaya mobilitas, dan yang menjadi variabel dependen (terikat) adalah volume penjualan sawit. Selanjutnya variabel independen dan dependen di regresi menggunakan aplikasi SPSS untuk menguji F. Uji F dimaksudkan untuk menguji apakah variabel-variabel independen secara bersamaan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Maksudnya adalah apakah harga, jarak dan biaya mobilitas berpengaruh terhadap volume penjualan sawit. Selanjutnya melakukan uji T, yang dimaksud untuk menguji apakah variabel-variabel independen secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Maksudnya adalah setiap variabel independen berpengaruh signifikan terhadap dependen.

### Uji Koefisien Regresi Secara Bersama-sama (Uji F)

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen ( $X_1, X_2, X_3$ ) secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen ( $Y$ ). Atau untuk mengetahui apakah model regresi dapat digunakan untuk memprediksi variabel dependen atau tidak. Signifikan berarti hubungan yang terjadi dapat berlaku untuk populasi (dapat digeneralisasikan). Dari hasil output analisis regresi dapat diketahui nilai F seperti pada tabel berikut ini :

Tabel 3. Hasil Regresi Linier Anova

ANOVA <sup>b</sup>						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	19,812	3	6,604	13,812	,000 <sup>a</sup>
	Residual	21,993	46	,478		
	Total	41,805	49			

a. Predictors: (Constant), biaya\_mobilitas, harga, jarak

b. Dependent Variable: JV

Sumber : Data SPSS (diolah 2016)

Tahap-tahap untuk melakukan uji F adalah dengan merumuskan hipotesis, sebagai berikut :

- $H_0$  : variabel-variabel independen (harga, jarak, dan biaya mobilitas) secara bersama-sama tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (volume penjualan).
- $H_a$  : variabel-variabel independen (harga, jarak, dan biaya mobilitas) secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (volume penjualan).

Dan menentukan tingkat signifikan  $\alpha = 5\%$  (signifikansi 5% atau 0,05) dengan dasar pengambilan keputusan sebagai berikut :

Jika probabilitas (nilai sig)  $> 0,05$  atau F hitung  $< F$  tabel maka  $H_0$  diterima, jika probabilitas (nilai sig)  $< 0,05$  atau F hitung  $> F$  tabel maka  $H_0$  di tolak. Maka pengambilan keputusannya pada tabel nilai signifikan adalah  $0,000 < 0,05$  atau  $13,812 > 2,806$  maka  $H_0$  ditolak yang berarti variabel independen berpengaruh terhadap dependen.

### Uji Koefisien Regresi Secara Parsial (t)

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah dalam model regresi variabel independen ( $X_1, X_2, X_3$ ) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen ( $Y$ ). Dari hasil analisis regresi output didapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Hasil Regresi *Coefficients*

		Coefficients <sup>a</sup>				
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta	T	Sig.
1	(Constant)	8,736	4,219		2,070	,044
	Harga	-,003	,002	-,148	-1,382	,174
	Jarak	,025	,013	,259	1,880	,066
	biaya_mobilitas	,003	,001	,467	3,400	,001

a. Dependent Variable: JV

Sumber: data diolah (2016)

Langkah-langkah pengujian uji t adalah dengan menentukan hipotesis sebagai berikut:

- Ho : variabel-variabel independen (harga, jarak, dan biaya mobilitas) secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (volume penjualan)
- Ha : variabel-variabel independen (harga, jarak, dan biaya mobilitas) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (volume penjualan)

Selanjutnya menentukan signifikan  $\alpha = 5\%$  atau signifikansi  $5\%$  atau  $0,05$ , dan nilai T tabel yang di peroleh adalah  $2,012$  dengan dasar pengambilan keputusan adalah : Jika probabilitas (nilai sig)  $> 0,05$  atau T hitung  $\leq$  T tabel maka Ho diterima, jika probabilitas (nilai sig)  $< 0,05$  atau T hitung  $>$  T tabel maka Ho ditolak. Jadi pengambilan keputusan untuk setiap variabel di atas adalah :

- Pengujian keputusan variabel harga adalah  $-1,382 < -2,012$  atau dapat dikatakan nilai T hitung  $<$  T tabel , maka kesimpulannya adalah variabel harga tidak berpengaruh secara parsial terhadap volume penjualan sawit.
- Pengujian keputusan variabel jarak adalah  $1,880 < 2,012$  atau dapat dikatakan nilai T hitung  $<$  T tabel , maka kesimpulannya adalah variabel jarak tidak berpengaruh secara parsial terhadap volume penjualan sawit.
- Pengujian keputusan variabel biaya mobilitas adalah  $3,400 > 2,012$  atau dapat dikatakan nilai T hitung  $>$  T tabel, maka kesimpulannya adalah variabel biaya mobilitas berpengaruh secara parsial terhadap volume penjualan sawit.

### Hasil Analisis Regresi Linier

Analisis korelasi berganda adalah hubungan secara linier antara dua atau lebih variabel independen dengan variabel dependen. Analisis ini untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen apakah masing-masing variabel independen berpengaruh positif atau negatif dan untuk memprediksi nilai dari variabel dependen apabila nilai variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan. Table hasil regresi linier berganda di bawah ini akan menunjukkan hasil regresi terhadap pengaruh harga, jarak, dan biaya mobilitas terhadap volume penjualan.

Table 5. Hasil Regresi Linier Berganda *Coefficients*  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
	B	Std. Error	Beta	T	Sig.
1 (Constant)	8,736	4,219		2,070	,044
harga	-,003	,002	-,148	-1,382	,174
Jarak	,025	,013	,259	1,880	,066
biaya_mobilitas	,003	,001	,467	3,400	,001

a. Dependent Variable: JV

Sumber: data SPSS diolah 2016

Hasil regresi data menunjukkan persamaan regresi sebagai berikut :

$$Y = 8,736 - 0,003X_1 + 0,025X_2 + 0,003X_3$$

Persamaan regresi di atas dapat dijelaskan sebagai berikut :

- Konstan sebesar 8,736, yang artinya jika harga (X1), biaya mobilitas (X2), dan jarak (X3) nilainya adalah 0, maka volume penjualan (Y) nilainya adalah 8,736 Ton.
- Koefisien regresi variabel harga (X1) sebesar -0,003 artinya jika variabel independen lain nilainya tetap dan harga mengalami penurunan sebesar Rp.1,- maka volume penjualan sawit (Y) akan mengalami penurunan sebesar -0,003 Ton. Koefisien yang bernilai negatif artinya terjadi hubungan yang negatif antara harga dan jumlah volume penjualan, jadi semakin turun harga beli maka akan semakin rendah volume penjualan sawit. Maka dapat dikatakan harga beli sawit di PT fajar Baizury tidak berpengaruh terhadap masyarakat. Dan mereka akan tetap menjual sawit kepada perusahaan tersebut baik saat harga tinggi maupun rendah.
- Koefisien regresi variabel jarak (X2) sebesar 0,025, artinya jika variabel independen lain nilainya tetap dan jarak mengalami kenaikan sebesar 1 Km maka jumlah volume penjualan sawit akan mengalami kenaikan sebesar 0,025 Ton.
- Koefisien regresi variabel biaya mobilitas (X3) sebesar 0,003, artinya jika variabel independen lain nilainya tetap dan biaya mobilitas mengalami kenaikan sebesar Rp.1,-, maka jumlah volume penjualan sawit (Y) akan meningkat sebesar 0,003 Ton. Koefisien bernilai positif antara jarak dengan volume penjualan, semakin naik nilai jarak maka semakin meningkat volume penjualan.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Dari hasil pembahasan maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari pembahasan dapat di lihat bahwa secara keseluruhan semua variable berpengaruh terhadap volume penjualan sawit di PT. fajar Baizury.
2. Secara parsial hanya biaya mobilitas yang berpengaruh terhadap volume penjualan sawit, dikarenakan perusahaan tersebutlah yang paling dekat dengan kebun milik masyarakat di daerah penelitian. Sedangkan jarak dan



harga tidak berpengaruh nyata terhadap volume penjualan sawit. Hal ini di sebabkan hanya PT. Fajar Baizury yang memberikan harga tinggi di bandingkan petani menjual kepada pedagang pengepul dengan harga lebih murah. Dan pada saat harga murah petani juga akan menjual sawit mereka pada perusahaan dikarenakan jarak yang dekan dan kepercayaan yang dimiliki petani terhadap perusahaan tersebut

### Saran

1. Sebaiknya petani yang berjarak dekat meningkatkan volume penjualan agar keuntungan yang di dapat juga meningkat.
2. Diharapkan petani dapat membangun jaringan dengan pihak perusahaan seperti dengan manajer serta karyawan pabrik bagian pembelian sawit petani.

### DAFTAR PUSTAKA

- Acharya, Amitaf. (2014). *Indonesia Matters: Asia's Emerging Democratic Power*. Singapura: World Acientific Publising.
- Almahdi, Syahza. (2002). *Potensi Pembangunan Industri Hilir Kelapa Sawit di Daerah Riau, Dalam Usahawan Indonesia*. Jakarta: Lembaga Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Alfred dan Douglas. (1979). *Teori Ekonomi (Permintaan dan Pengendalian), Edisi Kesatu*. Penerbit Ghalia Indonesia
- Anwar, Iful. (2015). *Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian*. Surabaya: Jurnal Ilmu Dan Riset Volume 4. STIESIA.
- Dirjen Perkebunan. (2014). *Statistik Perkebunan Indonesia 2013-2015*. Jakarta: Direktorat Jendral Perkebunan.
- Irwati Abdul. (2007). *Analisis factor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga jual dalam rangka pengembangan usaha*. jurnal volume 4 No 3 ISSN 1693-9034
- Kotler, Philip dan Amstong, Gerry. (2008). *Prinsip-Prinsip Pemasaran jilid I*. Jakarta: Erlangga.
- Kusrini. (2007). *Konsep dan Aplikasi Sistem Pendukung Keputusan*. Yogyakarta: Andi.
- Pahan, Iyung. (2008). *Panduan Lengkap Kelapa Sawit, Cetakan Keempat*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Pardamean, Maruli. (2008). *Panduan Lengkap Pengelolaan Kebundan Pabrik Kelapa Sawit*. Jakarta: Agromedia Pustaka.
- Rangkuti, Freddy. (2007). *Manajemen Persediaan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Sastrosayono, S. (2008). *Budidaya Kelapa Sawit*. Jakarta: Agromedia.

- Suharnan, (2005). *Psikologi Kognitif*. Surabaya: Srikandi.
- SaptaPranoto, Yudi. (2015). *Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Petani Terhadap Hasil panen lada Putih di Kecamatan Simpang Tiga Teritip Kabupaten Bangka Baratat*. Fakultas pertanian. Bangka bilitung: Perikanan dan Biologi Universitas.
- Terry, George dan Leslie, W. Rue. *Dasar-Dasar Manajemen Cetakan Ke-11*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- William, J Stanton. (2002). *Prinsip Pemasaran*. Terjemahan Alexander Sindoro. Jakarta: Erlangga.
- Widi Susanti, Lisna. (2008). *Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Petani Dalam Penerapan Pertanian Padi Organic Di Desa Sukorejo Kecamatan Sambirejo Kabupaten Sragen*. Surakarta: Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret.
- Windoyo, Riky F. (2009). *Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk, Persepsi Harga dan Lokasi Terhadap Kepuasan Konsumen (Studi Kasus pada Waroeng Steak & Shake Semarang)*. Skripsi S1. Universitas Diponegoro.