

ABSTRAK

NADIA ANASTASYA BR SINGARIMBUN, Kelapa sawit merupakan tanaman industri penting penghasil minyak sawit dan minyak industri. Agribisnis kelapa sawit telah memberikan kontribusi penting perekonomian nasional dan daerah. Di kecamatan Mardinding Sering menghadapi permasalahan dalam hal Pemasaran kelapa sawit dalam bentuk TBS ke Pabrik Kelapa Sawit (PKS). Penelitian ini mengkaji Saluran Pemasaran kelapa Sawit di Kecamatan Mardinding, Kabupaten Karo, yang terdiri dari dua saluran pemasaran utama. Saluran I melibatkan petani, pedagang besar, dan pabrik kelapa sawit, sementara Saluran II melibatkan petani, agen (supplier), dan pabrik kelapa sawit. Dengan Harga Jual petani ke Pedagang Besar Sebesar Rp 1.930/Kg, sedangkan harga jual petani ke PKS melalui agen (supllier) sebesar Rp 1.950/Kg. Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya margin pemasaran kelapa sawit (TBS) pada Saluran I sebesar Rp 280/Kg dan pada Saluran II sebesar Rp 20/Kg. Farmer's Share pada Saluran I tercatat sebesar 87,3%, sedangkan pada Saluran II sebesar 99%. Efisiensi saluran pemasaran juga dianalisis, dengan Saluran I memiliki efisiensi sebesar 25,1% dan Saluran II sebesar 17,4%. Kedua saluran pemasaran tersebut dinilai efisien, namun Saluran II lebih efisien dibandingkan Saluran I karena nilai efisiensi yang lebih tinggi. Penelitian ini menyimpulkan bahwa Saluran II merupakan saluran pemasaran yang lebih efisien untuk kelapa sawit di Kecamatan Mardinding.

Kata kunci: Saluran Pemasaran, Kelapa Sawit, Margin Pemasaran, Farmer Share