Universitas Indonesia Library >> UI - Tesis Membership

Perilaku antar organisasi dan biaya transaksi pada saluran pemasaran Minyak Kelapa Sawit PTP di Sumatera Utara

M. Ikhsan, author

Deskripsi Lengkap: https://lib.ui.ac.id/detail?id=81571&lokasi=lokal

---

Abstrak

Minyak kelapa sawit merupakan salah satu komoditas strategis yang terus menerus-dikembangkan dengan berbagai cara dan diarahkan untuk menjadi salah satu primadona ekspor non migas. Perkembangan komoditas ini dari tahun ke tahun kelihatan cukup pesat, baik dilihat dari areal tanamannya, jumlah produksinya maupun jumlah dan nilai devisa yang dihasilkan dari ekspornya. PTP merupakan salah satu perusahaan milik negara yang menghasilkan komoditas minyak kelapa sawit yang perannya secara nasional cukup besar, di samping swasta dan perkebunan rakyat.

Peningkatan peran minyak kelapa sawit dalam perekonomian nasional tidak terlepas dari peran pemasaran. 'Pemasaran minyak kelapa sawit, sebagaimana komoditas lainnya yang dihasilkan oleh PTP, dilaksanakan secara terpusat melalui KPB. Dengan demikian terbentuk saluran pemasaran minyak kelapa sawit : dari PTP, ke KPB, baru kemudian ke perantara lainnya, atau langsung ke pemakainya. Pada suatu saluran pemasaran, terdapat berbagai aspek yang dapat menentukan berdaya guna atau tidaknya suatu saluran, salah satu aspek tersebut adalah aspek perilaku antar organisasi. Aspek perilaku antar organisasi tersebut meliputi penggunaan kekuasaan, (baik dalam bentuk kekuasaan paksaan maupun dalam bentuk kekuasaan non paksaan yang berupa kekuasaan legitimasi, kekuasaan referensi, kekuasaan keahlian kekuasaan ganjaran maupun kekuasaan informasi), terjadinya konflik, maupun dicapainya kerjasama antar organisasi. Perilaku--perilaku tersebut pada gilirannya akan mempengaruhi sulit tidaknya saluran dikelola. Kesulitan pengelolaan saluran tersebut dinamakan dengan biaya transaksi.

Penelitian ini merupakan kajian atas aspek perilaku antar organisasi dan biaya transaksi yang terdapat pada saluran pemasaran minyak kelapa sawit yang dihasilkan oleh PTP. Secara khusus penelitian ini menyoroti hubungan antara berbagai aspek perilaku antar organisasi, yakni hubungan antara kekuasaan paksaan, kekuasaan non paksaan, konflik dan kerjasama yang ada dalam hubungan antara PTP dengan KPB khususnya dalam kegiatan pemasaran minyak kelapa sawit, serta hubungan perilaku-perilaku tersebut dengan biaya transaksi, yang dirumusk.an sebagai kesulitan-kesulitan yang dihadapi dalam mengelola transaksi penjualan minyak kelapa sawit, Kajian tersebut didasari oleh pertanyaan penelitian, adakah hubungan antara kekuasaan paksaan dengan terjadinya konflik, kekuasaan non paksaan dengan dicapainya kerjasama, serta antara perilaku antar organisasi tersebut dengan biaya transaksi.