

PREMIUM QUALITY PREMIUM PRICE (PQPP)

Urussiaga buah sawit merupakan sebuah perniagaan yang agak kompleks. Ini adalah kerana transaksi urussiaga terdiri daripada pembelian secara terus individu atau borong. Pembelian buah sawit secara borong adalah kaedah yang sering digunapakai oleh pembeli-pembeli buah sawit. Kesemua pembekal yang terlibat dalam pembelian borong tersebut akan memperolehi harga buah sawit yang sama tanpa mengambilkira kualiti buah sawit yang dibekalkan. Lantaran itu, menimbulkan satu fenomena yang mana pembekal-pembekal tidak lagi memperdulikan kualiti sebagai fokus utama dalam mendapatkan harga buah sawit yang sewajarnya.

Lembaga Minyak Sawit Malaysia (MPOB) berusaha untuk mewujudkan kesejahteraan industri sawit dengan membantu pembekal buah sawit untuk mendapat harga yang setimpal dengan kualiti. Buku Garispanduan Amalan Perniagaan Buah Sawit yang diperkenalkan pada tahun 2004 adalah merupakan komitmen ke arah mewujudkan amalan pemasaran buah kelapa sawit yang lebih tersusun, telus dan adil. Bagi menunjukkan keseriusan MPOB terhadap kesejahteraan industri, program *Premium Quality Premium Price* (PQPP) telah dilaksanakan pada tahun 2006. Objektif PQPP adalah untuk menggalakkan ketelusan dalam berurussiaga dan penjual boleh membuat pilihan untuk menjual hasil sawit mereka kepada pembeli mengikut harga yang ditawarkan. Komponen-komponen dalam PQPP yang dikuatkuasakan adalah:

1. Menggred Buah Sawit Mengikut Manual Penggredan Buah Kelapa Sawit MPOB

Mewajibkan setiap pembeli buah sawit melaksanakan penggredan ke atas semua konsainan yang diterima dari pembekal mengikut Manual Penggredan yang ditentukan oleh MPOB. Melalui tindakan ini, buah sawit yang diproses di kilang akan lebih berkualiti dan meningkatkan kadar perahan minyak (OER).

2. Membina Platform (Ramp) Berkonkrit

Ini bertujuan untuk mengelakkan penambahan berat ke atas bekalan buah sawit dengan mencampur bendasing seperti batu, pasir, tanah atau jirim asing. Pertambahan berat yang disebabkan percampuran bendasing ini akan memberi kesan terhadap OER.

3. Mempamer Harga 1% OER Di Tempat Yang Mudah Dilihat Oleh Pembekal

Mewajibkan pihak pembeli buah sawit mempamerkan harga belian buah sawit berasaskan penentuan harga RM1% OER. Harga 1% OER perlu dipamerkan di tempat yang mudah dilihat oleh pembekal atau wakilnya sebagai maklumat ke atas harga buah sawit semasa. Langkah di atas akan memberi pengetahuan kepada para pembekal buah sawit secara lebih telus dan hasil sebenar yang sepatutnya diperolehi oleh mereka.

4. Mempamer Penunjuk Timbang (Weight Indicator) Di Tempat Yang Mudah Dilihat Oleh Pembekal

Mewajibkan pihak pembeli buah sawit meletakkan penunjuk timbang (weight indicator) di lokasi yang mudah dilihat oleh pembekal-pembekal buah sawit agar mereka mengetahui jumlah berat konsainan yang dibekalkan serta menganggar pendapatan yang akan diperolehinya berdasarkan kepada harga 1% OER semasa yang dipamerkan. Penunjuk timbang ini dijangka mampu mengurangkan penyelewengan faktor berat dan harga dikalangan pembeli-pembeli buah sawit.

Komitmen semua pihak amatlah diharapkan untuk memperbaiki pencapaian OER dengan menggalakkan hanya buah sawit yang berkualiti di pasaran. Pembekal buah sawit akan berusaha untuk memasarkan hasil sawit sekiranya mendapat harga yang setimpal dengan kualiti. Sehubungan itu, pihak SPPOMA diminta untuk berganding bahu bersama dengan MPOB untuk mempertingkatkan lagi pencapaian OER pada tahun ini.