Identifikasi Faktor Kunci

DALAM MANAJEMEN RANTAI PASOK AGRIBISNIS JERUK

di Kabupaten Tapin

Kerjasama

DINAS PERTANIAN KABUPATEN TAPIN

dengan

BALAI PENGKAJIAN TEKNOLOGI PERTANIAN
KALIMANTAN SELATAN

2 0 0 9

AGRO INOVASI

IDENTIFIKASI FAKTOR KUNCI DALAM MANAJEMEN RANTAI PASOK AGRIBISNIS JERUK DI KABUPATEN TAPIN

KERJASAMA
DINAS PERTANIAN KABUPATEN TAPIN
DENGAN
BALAI PENGKAJIAN TEKNOLOGI PERTANIAN
KALIMANTAN SELATAN
2009

IDENTIFIKASI FAKTOR KUNCI DALAM MANAJEMEN RANTAI PASOK AGRIBISNIS JERUK DI KABUPATEN TAPIN

Pengarah:

Kepala Dinas Pertanian Kabupaten Tapin
Kepala Balai Pengkajian Teknologi Pertanian (BPTP) Kalimantan Selatan

Tim Penyusun:

Ketua : Ir. Danu Ismadi Saderi, MS
Anggota : Ir. Yanuar Pribadi, M.Si

Design Grafis/Lay out: M. Isya Ansyari, SP

MILIK PERPUSTAKAAN
BPTP
(BALAI PENGKAJIAN TEKNOLOGI PERTANIAN)
-KAL-SEL-
TELP. 0511 772346
NO: 3386/2009

PENGANTAR

Jeruk merupakan komoditas hortikultura yang mempunyai arti ekonomi yang penting bagi masyarakat Kabupaten Tapin, selain pisang kepok. Arti ekonomi tersebut tidak hanya mensejahterakan petani yang mengusahakannya tapi mempunyai pengaruh ganda terhadap kehidupan ekonomi lainnya.

Manajemen rantai pasok atau dalam istilah aslinya Supply Chain Manajemen (SCM) merupakan kegiatan pascaproduksi, yang bertujuan melakukan efisiensi distribusi barang sampai ke konsumen. Dalam manejemen perusahaan tindakan ini dilakukan oleh perusahaan bersangkutan, tapi dalam usahatani skala kecil tindakan ini harus difasilitasi oleh pemerintah dalam kerangka pemberdayaan petani.

Kegiatan studi ini merupakan kegiatan awal dalam memfasilitasi kegiatan SCM khusus komoditas jeruk siam Banjar di Kabupaten Tapin. Tulisan ini disusun atas kerjasama yang baik antara Dinas Pertanian Kabupaten Tapin dan Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Kalimantan Selatan.

Semoga tulisan ini bermanfaat bagi upaya kita mendorong pertumbuhan ekonomi Kabupaten Tapin, khususnya pengembangan agribisnis jeruk.

Rantau, 31 Juli 2009

Kepala Dinas Pertanian
Kabupaten Tapin,

Ir. Raumayati, MS

DAFTAR ISI

	Halaman
PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
DAFTAR TABEL	iii
DAFTAR GAMBAR	iv
DAFTAR LAMPIRAN	v
1. PENDAHULUAN	1
1. 1. Latar Belakang	1
1. 2. Konsepsi Manajemen Rantai Pasok	2
1. 3. Tujuan	3
1. 4. Sistematika	3
2. PENYEDIAAN SARANA PRODUKSI DAN PEMBIAYAAN	4
2. 1. Penyediaan Sarana Produksi	4
2. 2. Pembiayaan	4
3. ASPEK TEKNIS PRODUKSI	6
3. 1. Kesesuaian Bibit	6
3. 2. Pemeliharaan Tanaman	7
3. 3. Pengendalian Organisme Pengganggu Tanaman	7
4. PENANGANAN PANEN DAN PASCAPANEN	9
4. 1. Pemetikan	9
4. 2. Sortasi dan Grading	9
4. 3. Penguningan dan Pelilinan	10
4. 4. Pengemasan dan Angkutan	12
5. ASPEK PASAR DAN PEMASARAN	14
5. 1. Kecenderungan Permintaan	14
5. 2. Penawaran	16
5. 3. Jalur Pemasaran	16
6. KOMPONEN RANTAI PASOK KOMODITAS JERUK	21
7. KESIMPULAN DAN SARAN	26
7. 1. Kesimpulan	26
7. 2. Saran	26
DAFTAR PUSTAKA	27
LAMPIRAN	28

DAFTAR TABEL

Halaman

1. Analisis Perbedaan Nilai Jual yang Dilakukan Berdasarkan Jumlah Buah (biji) dan Bobot (Kg) 10

2. Tingkat Harga Jeruk pada Berbagai Pelaku Pasar 18

3. Margin Keuntungan Pemasaran Pedagang Pengumpul di Desa Kaladan 19

DAFTAR GAMBAR

Halaman

1. Sebagian Batang Jeruk yang Terkena Diplodia Telah Dipotong Petani 8
2. Grading Dilakukan Petani di Lapangan Sesaat Setelah Panen 11
3. Di Desa Kaladan, Pedagang Mengumpulkan Jeruk Petani dari Lahan Menggunakan Perahu untuk Selanjutnya Diangkut Menggunakan Mobil Pick Up 13
4. Kondisi Jalan Darat yang Semakin Baik dan Pembukaan Jalan Baru Memperlancar Pemasaran Jeruk 15
5. Jalur Pemasaran Buah Jeruk di Kabupaten Tapin Sampai Kepada Konsumen 17
6. Periode Panen Buah Jeruk dan Buah Lainnya 20
7. Arus Barang, Arus Dana, Arus Informasi, dan Jenis Aktifitas dan Rantai Pasok Jeruk Siam di Kabupaten Tapin 22

DAFTAR LAMPIRAN

Halaman

1. Potensi Lahan Kering dan Lahan Basah di Kabupaten Tapin..... 29
2. Data Luas Tanam, Luas Panen dan Produksi Tanaman Jeruk per Kecamatan di Kab. Tapin 30
3. Sentra Produksi Jeruk di Kalimantan Selatan..... 31
4. Sentra Produksi Jeruk di Kabupaten Tapin..... 32

1. PENDAHULUAN

1. 1. Latar Belakang

Sentra produksi jeruk siam di Kalimantan Selatan terkonsentrasi pada tiga kabupaten yang saling berbatasan yaitu Barito Kuala, Banjar, dan Tapin. Dengan karakteristik lahan pertanaman pada lahan rawa lebak atau pasang surut dan lahan kering.

Pada awalnya areal pengembangan jeruk di Kabupaten Tapin didominasi oleh lahan kering, namun kemudian pengembangan selanjutnya diarahkan pada lahan rawa. Faktor utama yang mendorong keadaan ini karena secara fisiologis tanaman jeruk memerlukan air yang cukup banyak dan tersedia secara kontinyu agar dapat berproduksi optimal. Masalah kekeringan ini menyebabkan produksi jeruk di Kabupaten Tapin jauh menurun selama tiga tahun terakhir. Walaupun luas areal tanam terus meningkat dari 2.016 ha tahun 2006 menjadi 2.340 ha pada tahun 2008, tapi tanaman menghasilkan turun dari 124.419 pohon dengan total produksi 4.721 ton pada tahun 2006 menjadi hanya 74.373 pohon dengan total produksi 3.070 ton pada tahun 2008 (Lampiran 1). Penurunan produksi ini diduga kuat akibat tingginya serangan penyakit diplodia. Selain itu pada lahan kering terdapat alternatif tanaman yang secara ekonomis lebih menguntungkan seperti karet dan kelapa sawit.

Berdasarkan kondisi tersebut, selanjutnya pengembangan jeruk lebih diarahkan pada lahan rawa. Sesuai dengan potensi areal pengembangan, seperti terlihat pada Lampiran 2, prioritas pengembangan berturut-turut pada Kecamatan Candi Laras Utara, kemudian Candi Laras Selatan, selanjutnya Bakarangan, Tapin Tengah dan Tapin Utara.

Tujuan pengembangan tersebut adalah meningkatkan kesejahteraan petani, atau masyarakat secara umum. Masalahnya, kalau secara teknis pengembangan sudah sesuai apakah secara ekonomis akan cukup

menguntungkan bagi petani. Perhatian utama adalah pada bagaimana posisi petani dalam pemasaran jeruk ini. Apakah ada upaya-upaya yang bisa dilakukan untuk meningkatkan efisiensi pasar yang akan lebih menguntungkan bagi petani. Dalam kerangka menjawab permasalahan itulah studi ini dilakukan.

1. 2. Konsepsi Manajemen Rantai Pasok

Supply Chain Management (SCM) atau Manajemen Rantai Pasok adalah suatu filosofi integratif untuk mengelola seluruh arus saluran distribusi dari pemasok sampai ke pengguna akhir.

Lebih jauh Mentzer *et. al.* (2001) mensintesis bahwa aktivitas SCM meliputi (1) Perilaku berintegrasi, (2) Berbagi informasi, (3) Berbagi risiko dan penghargaan, (4) Bekerjasama, (5) Kesamaan tujuan dan fokus pada pelayanan terhadap pelanggan, (6) Keterpaduan proses, dan (7) Mitra dalam membangun dan memelihara hubungan jangka panjang.

Dengan pengertian tersebut maka semua pelaku pemasaran sejak produsen (petani), pedagang perantara, dan konsumen mencapai kepuasan yang optimal karena semua pihak merasa diuntungkan.

Kebijakan pengembangan kawasan hortikultura yang mengintegrasikan lahan penanaman, pengemasan dan memiliki rantai pasokan hingga ke konsumen merupakan implementasi SCM. Implementasi dan fasilitasi aktivitas SCM ini tidak hanya menjadi tugas Dinas Pertanian tapi memerlukan kerjasama yang baik antar instansi terkait, seperti industri/ perdagangan, koperasi, perbankan, dan lainnya.

1. 3. Tujuan

Studi ini bertujuan:

- Melakukan identifikasi faktor kunci dalam supply chain management (SCM) agribisnis jeruk di Kabupaten Tapin.
- Melakukan analisis kemungkinan upaya penerapan manajemen rantai pasok (SCM).

1. 4. Sistematika

Produk yang didistribusikan adalah buah jeruk segar, yang tidak terlepas dari aspek pra panen, sehingga sistematika penyajian laporan ini meliputi:

- Penyediaan sarana produksi dan pembiayaan
- Aspek teknis produksi
- Penanganan panen dan pasca panen
- Pasar dan Pemasaran

Pada setiap bagian pembahasan ini, selain menyajikan kondisi dan permasalahan yang ada, juga diberikan saran perbaikan dan tindak lanjut yang dapat dilakukan.

2. PENYEDIAAN SARANA PRODUKSI DAN PEMBIAYAAN

2. 1. Penyediaan Sarana Produksi

Penyediaan sarana produksi komoditas jeruk di Kabupaten Tapin meliputi bibit, pupuk dan obat-obatan.

Secara umum bibit jeruk tersedia di Kabupaten Tapin, seperti di penangkar (di Kabupaten Tapin terdapat 18 penangkar bibit). Jenis bibit yang tersedia okulasi dengan batang atas siam banjar dan batang bawah JC.

Pada tahun 2004, di Kabupaten Tapin telah dibangun 2 unit Screen House, 1 unit kerjasama dengan petani penangkar dari Desa Tatakan Kecamatan Tapin Selatan dengan tanaman Blok Penggandaan Mata Tempel (BPMT) sebanyak 400 pohon, sedangkan 1 unit lainnya dikelola oleh Dinas Pertanian dengan tanaman Blok Fondasi (BF) sebanyak 540 pohon.

Bibit yang ditanam di lahan bawah (sawah dan lebak) secara swadaya ditanam oleh masyarakat dan sudah berproduksi adalah jenis cangkokan.

Sejauh ini petani tidak mengalami kesulitan memperoleh pupuk dan obatan, karena selalu tersedia di pasar setempat (pasar Kecamatan), namun pada daerah lebak dan berbatasan dengan Kabupaten Barito Kuala, petani lebih mudah memperolehnya di pasar kabupaten tersebut.

2. 2. Pembiayaan

Sebagian besar permodalahan yang diperlukan untuk mengelola pertanaman jeruk berasal dari petani sendiri. Selain itu diperoleh pula bantuan modal dari pemerintah berupa bantuan bibit jeruk, pupuk dan obat-obatan serta upah untuk membuat tukungan. Setelah bantuan tersebut habis digunakan, maka untuk pemeliharaan dan pengelolaan selanjutnya dilakukan secara swadaya oleh petaninya.

Petani jeruk di Kabupaten Tapin belum ada yang memanfaatkan pinjaman modal ke lembaga permodalaan seperti bank. Keterbatasan

pengetahuan dan informasi tentang hal tersebut merupakan sebab utama mengapa petani belum mampu akses kepada lembaga permodalan ini. Keterbatasan modal ini menjadi kendala bagi petani untuk mengembangkan usahanya lebih besar lagi, terutama untuk investasi pada tahun-tahun pertama. Alasan keterbatasan modal ini pula yang diungkapkan petani mengapa mereka belum dapat melakukan pemeliharaan dan perawatan tanaman jeruk secara optimal, meskipun mereka mengetahui pentingnya hal tersebut dilakukan. Harga pupuk dan obat-obatan saat ini dinilai cukup tinggi dan memberatkan petani, belum lagi masalah kelangkaan pupuk pada saat diperlukan.

Permasalahan kekurangan modal untuk pengembangan areal (bibit dan persiapan lahan) dan biaya pemeliharaan tanaman (pupuk dan obat-obatan) bisa diatasi dengan ***membentuk dan mengembangkan lembaga keuangan pedesaan, sebagai unit otonom dari Gabungan Kelompok Tani.*** Pemupukan modal awal bisa dimulai dengan membuat kesepakatan menyisihkan sebagian hasil penjualan jeruk sebagai simpanan pada lembaga keuangan pedesaan tersebut. Selanjutnya lembaga ini bisa memfasilitasi anggota untuk memperoleh kredit perbankan melalui skim kredit investasi umum dan/atau kredit usaha rakyat (KUR).

3. ASPEK TEKNIS PRODUKSI

3. 1. Kesesuaian Bibit

Secara teoritis jeruk siam dapat ditanam pada lahan yang berada pada ketinggian antara 0 s/d 700 meter dari permukaan laut dan pada dasarnya tidak rumit memilih tempat tumbuhnya. Namun demikian di beberapa daerah di Kalimantan Selatan yang mengembangkan tanaman ini pada umumnya lebih menyukai dataran rendah terutama di daerah pasang surut.

Lahan di daerah pasang surut yang dipilih petani sebagai areal budidaya yang pada umumnya memberikan manfaat bagi mereka terutama dalam faktor ketersediaan air bagi tanaman yang kontinyu sepanjang tahun. Walaupun pada umumnya lahan ini bersifat masam dan miskin akan unsur hara bagi tanaman, namun dengan perlakukan tertentu dapat menjadi sesuai untuk budidaya tanaman jeruk siam. Oleh karena itu adanya kebijakan dari Pemerintah Kabupaten Tapin untuk lebih memprioritaskan pengembangan tanaman jeruk siam pada lahan bawah/pasang surut dibandingkan lahan kering, dinilai merupakan langkah yang tepat.

Berdasarkan observasi lapang dan wawancara dengan petani, diketahui bahwa bibit okulasi mempunyai keunggulan dibandingkan dengan cangkokan dalam jumlah produksi dan frekuensi panen (berbuah sepanjang tahun). Namun jenis bibit ini mempunyai kelemahan peka terhadap penyakit diplodia. Selain itu dijumpai beberapa tanaman bibit okulasi yang mengering dan mati sekalipun tidak terserang penyakit diplodia. Dugaan awal tentang hal ini adalah akar tunggangnya sudah mengenai lapisan pirit. Untuk memastikan hal ini diperlukan penelitian lebih lanjut tentang penyebabnya.

Hampir semua bibit okulasi yang dikembangkan pada lahan bawah yang tergenang mengalami puso. Kelihatannya memang batang bawah JC yang mempunyai keungggulan tahan kering, cukup peka terhadap genangan yang cukup panjang. Kearifan lokal petani, selain membuat tukungan atau

surjan juga bibit yang dikembangkan cangkok yang mempunyai perakaran menyamping. Hanya saja karena keterbatasan sumber bibit tidak memungkinkan penyediaan bibit cangkok untuk areal pengembangan.

Untuk mensiasati hal tersebut telah diuji penyediaan bibit untuk lahan tergenang dengan teknik okulasi-cangkok (okucang). Pertumbuhan okucang tidak berbeda dengan okulasi. Hanya saja penyedian bibit menjadi lebih mahal dan lebih lama.

3. 2. Pemeliharaan Tanaman

Dari aspek pemeliharaan tanaman, umumnya petani kurang memperhatikannya. Setelah diberikan pupuk beberapa kali pada tahun pertama, selanjutnya jarang petani memberikan pupuk lagi dengan alasan tidak ada biaya untuk membeli pupuk. Kalaupun diberikan pupuk, dosisnya masih jauh dari rekomendasi yang dianjurkan.

Selain itu, pemangkasan cabang dan penjarangan buah juga hampir tidak pernah dilakukan, sehingga beberapa tanaman jeruk harus ditopang dengan tongkat karena buahnya terlalu lebat. Alasan petani tidak melakukan penjarangan buah karena tidak ada waktu dan merasa sayang terhadap buah yang sudah ada.

3. 3. Pengendalian Organisme Pengganggu Tanaman

Penyakit yang banyak dijumpai pada tanaman jeruk petani adalah diplodia. Untuk mengendalikan ini beberapa petani sudah memberikan bubur Kalifornia, bahkan beberapa tanaman yang terserang sangat parah dilakukan pemotongan dahan dan eradikasi.

Gambar 1. Sebagian Batang Jeruk yang Terkena Diplodia Telah Dipotong Petani

Hal yang dapat disarankan dari aspek teknis produksi:

1. SL penerapan GAP, yang ditujukan untuk menghasilkan produksi yang lebih tinggi, lebih bermutu, dan usia produksi yang lebih lama.
2. Kaji terap kesesuaian bibit terhadap genangan air dan ketahanan penyakit (diplodia), terutama bibit Okucang dan jenis batang bawah (JC dan Citromello).

MILIK
PERPUSTAKAAN
BPTP
(BALAI PENGKAJIAN
TEKNOLOGI PERTANIAN)
-KAL-SEL-
TELP. 0511 772346
NO:

4. PENANGANAN PANEN DAN PASCAPANEN

4. 1. Pemetikan

Pada saat panen, umumnya petani melakukannya secara manual, tidak menggunakan gunting dan langsung dilakukan grading di tempat oleh pemiliknya.

Terdapat hal yang kurang baik dalam hal panen ini, yaitu beberapa petani tidak memperhatikan umur panen. Banyak buah jeruk yang dipanen belum saatnya/ belum cukup matang Umumnya petani mengetahui umur panen yang tepat namun karena tuntutan ekonomi keluarga dan adanya permintaan maka mereka melakukan panen lebih awal yang berakibat terhadap mutu dan dalam jangka panjang akan merusak citra jeruk siam banjar.

Saran:

Pembentukan kelembagaan keuangan kelompok yang berfungsi memberikan dana talangan kepada petani yang memerlukan dana mendesak untuk mencegah petani melakukan panen awal. Sumber dana dapat berasal dari simpanan petani dari hasil penjualan jeruk. Lembaga ini juga dapat berfungsi sebagai lembaga penyedia dana bagi petani untuk pengembangan areal dan pemeliharaan tanaman.

4. 2. Sortasi dan Grading

Pada kasus Candi Laras Utara, grading buah jeruk dilakukan oleh petani, dengan kelas A, B dan C. Klasifikasi A dengan ukuran sekitar 7 – 8 biji jeruk per kg, klasifikasi B berukuran 12 – 16 biji per kg dan Klasifikasi C mempunyai ukuran 20 – 30 biji jeruk per kg. Harga ditentukan berdasarkan jumlah buah (biji), bukan bobot (kg).

Selanjutnya pedagang akan menjual dalam bentuk per biji ini dinilai cenderung menguntungkan petani di tingkat lapang, namun sebenarnya transfer informasi harga tidak sampai kepada petani karena pedagang menjualnya dalam bentuk kiloan. Jika terjadi kerugian akibat perubahan bentuk jual tadi dibebankan pedagang (pengumpul desa) pada harga yang diterima petani.

Pada lahan kering di Tapin Utara pemetikan dan grading (panen) langsung dilakukan oleh pembeli. Penjualan dilakukan dengan sistem tebas atau timbang bobot.

Analisis perbedaan nilai antara penjualan yang dilakukan berdasarkan jumlah dan biji dapat disajikan sebagai contoh berikut.

Dengan asumsi bahwa dalam sekali panen sejumlah 2 ton terdapat 15% kelas A, 60% kelas B dan 25% kelas C, maka nilai penjualan berdasarkan jumlah buah (biji) mencapai Rp 4.425.000, sedangkan jika dijual dalam bentuk bobot (kg), nilai tersebut akan mencapai Rp 5.300.000. Selisih nilai jual ini dinikmati oleh pedagang. Kesalahan penilaian petani mungkin terlaiu fokus pada jeruk kelas A yang harga per biji nya tinggi (Rp.350), padahal volumenya hanya 15% dari total panen. Kalau grade A (terbaik) diapresiasi dengan baik dalam bentuk harga yang lebih tinggi, maka pemeliharaan tanaman dan perlakuan penjarangan buah harus menjadi perhatian petani.

Tabel 1. Analisis Perbedaan Nilai Jual yang Dilakukan Berdasarkan Jumlah Buah (biji) dan Bobot (Kg)

Kelas	Berdasarkan Jumlah Buah (Biji)			Berdasarkan Bobot (Kg)		
	Volume	Harga/satuan	Jumlah	Volume	Harga/satuan	Jumlah
A	3.750	350	1.300.000	300	3500	1.050.000
B	15.000	175	2.625.000	1.250	2800	3.500.000
C	6250	80	500.000	500	1500	750.000
Jumlah			**4.425.000**			**5.300.000**

Gambar 2. Grading Dilakukan Petani di Lapangan Sesaat Setelah Panen

Saran:

Perlu dilakukan sosialisasi standarisasi bentuk penjualan jeruk dari berdasarkan buah (biji) kepada bobot (kg), dan aspek teknis perlakuan penjarangan buah.

4. 3. Penguningan dan Pelilinan.

Sementara ini memang belum ada petani atau pelaku pasar lainnya yang melakukan kegiatan penguningan dan pelilinan. Penguningan (*degreening*) yang diikuti dengan pelapisan lilin dimaksudkan untuk meningkatkan penampilan kulit buah menjadi kuning segar dan menarik, serta memperpanjang umur kesegaran buah jeruk. Tindakan ini menjadi penting apabila pemasaran jeruk memerlukan waktu yang cukup lama.

4. 4. Pengemasan dan Angkutan

Pada kasus di Candi Laras Utara, pedagang pengumpul yang besar, buah jeruk yang telah dipenen diangkut menggunakan mobil pick up (2 ton, sekitar 25.000 biji jeruk), tanpa dikemas. Sebenarnya pedagang mengetahui bahwa pengemasan akan mengurangi kerusakan selama di perjalanan, yaitu jika tanpa pengemasan jumlah jeruk yang dibawa ke Palangka Raya akan mencapai setengah pikul (50 kg), jika ke Sampit jumlah yang rusak mencapai 1 pikul (100 kg). Namun berdasarkan pengalaman mereka, menggunakan peti kemas selain akan menambah biaya juga akan mengurangi kapasitas angkut dalam mobil pick up. Selain itu di Palangka Raya, jeruk ini akan langsung dijual ke tempat tujuan/pengecer sehingga tidak memerlukan waktu yang lebih lama lagi. Pengemasan diperlukan jika buah jeruk yang dibawa akan masuk ke pedagang besar, hal ini masih memerlukan jalur/waktu beberapa lama lagi untuk sampai kepada konsumen.

Pada kasus pedagang pengumpul keliling, baik di Candi Laras Utara maupun di Tapin Utara menggunakan karung/kampil sebagai alat kemas. Berdasarkan pengalaman petani kemasan kampil ini tingkat kerusakannya hanya 5 – 10 biji per kampil (25 kg).

Namun walaupun demikian, kegiatan pengemasan ini tetap diperlukan dalam jangka panjang, karena jika produksi meningkat dan pasar lokal/setempat mulai jenuh, maka perlu mencari alternatif lokasi/pasar lain yang lebih jauh misalnya antar pulau. Hal ini mutlak memerlukan packing yang baik demi mempertahankan mutu dan harga jual.

Gambar 3. Di Desa Kaladan, Pedagang Mengumpulkan Jeruk Petani dari Lahan Menggunakan Perahu untuk Selanjutnya Diangkut Menggunakan Mobil Pick Up

Saran :

Diperlukan studi tentang cara angkut dan kemasan yang efisien.

5. ASPEK PASAR DAN PEMASARAN

5. 1. Kecendrungan Permintaan

Secara nasional pasar jeruk saat ini masih baik dan permintaan akan buah ini masih terus tinggi. Hal ini berkaitan erat dengan terus meningkatnya jumlah penduduk serta didukung oleh meningkatnya pendapatan masyarakat serta kesadaran gizi masyarakat terhadap pentingnya konsumsi buah. Karena permintaan terhadap buah jeruk terus naik dan peluang pasarnya masih besar, maka pengembangan komoditas ini oleh petani merupakan hal tepat dan diharapkan dapat memberikan keuntungan yang besar bagi petani.

Permintaan buah jeruk di masyarakat terus meningkat, karena jeruk merupakan salah satu jenis buah yang disukai. Pola permintaan buah jeruk siam secara umum sebenarnya merata sepanjang tahun karena sama halnya dengan jenis buah lainnya, jeruk sangat memungkinkan dikonsumsi setiap saat. Selain untuk memenuhi permintaan masyarakat yang ada di Kalimantan Selatan, jeruk siam juga diperdagangkan antar daerah oleh pedagang ke beberapa daerah seperti Kalimantan Timur (Samarinda, Balikpapan) dan Kalimantan Tengah (Kapuas. Palangka Raya, Sampit dan Pangkalan Bun). Namun saat ini pasar di Kalimantan Timur didominasi oleh jeruk dari Sulawesi. Pasar buah jeruk dari Kabupaten Tapin pada umumnya masih berorientasi pada pasar dalam negeri yaitu lokal dan antar pulau, belum memasuki pasar ekspor. Diperoleh data dari pedagang jeruk, bahwa jumlah jeruk yang dipasarkan secara eceran di dalam kabupaten sangat sedikit (sekitar 20% dari total yang diperdagangkan), sisanya 80% diperdagangkan keluar kabupaten.

Selama lima tahun terakhir ini, diakui oleh petani bahwa permintaan buah jeruk ini terus meningkat dan pasarnya selalu terbuka, tidak dijumpai masalah besar dalam pemasaran buah jeruk. Hal ini berkaitan dengan terbukanya jalan dan tersedianya sarana tranportasi sebagai jalur pemasaran,

terutama ke Provinsi Kalimantan Tengah. Selain itu, menurut petani, saat ini memasarkan jeruk lebih mudah dibandingkan 5 tahun yang lalu. Dahulu, petani memasarkan jeruk dengan cara membawa dan menjual sendiri jeruknya ke pasar Banjarmasin dengan menggunakan angkutan tranportasi air. Setelah beberapa hari jeruknya laku semua, baru petani kembali ke desanya. Saat ini, pemasaran tidak lagi dilakukan oleh petani, melainkan oleh pedagang pengumpul. Petani cukup memetik jeruknya dan mengumpulkan pada tempat tertentu, selanjutnya pedagang yang akan mengumpulkan bersamaan dengan jeruk petani yang lain. Setelah terkumpul selanjutnya pedagang membawanya dengan menggunakan mobil pick up. Dengan cara ini petani tidak perlu repot membawa dan menjual jeruknya sehingga petani banyak mempunyai waktu untuk melakukan pekerjaan produktif lainnya.

Gambar 4. Kondisi Jalan Darat yang Semakin Baik dan Pembukaan Jalan Baru Memperlancar Pemasaran Jeruk

5. 2. Penawaran

Tingginya permintaan dan terbukanya pasar buah jeruk tidak sesuai dengan tingkat produksi saat ini di Kabupaten Tapin, artinya produksi jeruk masih sangat diperlukan dalam jumlah besar untuk memenuhi permintaan konsumen dan masih memberikan tingkat keuntungan yang cukup tinggi. Pasar masih akan menyerap berapapun jeruk yang disupply karena pasar belum jenuh. Hal ini memberikan isyarat dan peluang bagi petani jeruk dan pemerintah bahwa upaya peningkatan produksi jeruk saat ini masih merupakan salah satu langkah yang tepat untuk meningkatkan pendapatan petani.

Produksi jeruk Kabupaten Tapin pada tahun 2007 hanya sebesar 6.815 ton dibandingkan dengan produksi Kabupaten Barito Kuala pada tahun yang sama sebesar 26.321 ton.

5. 3. Jalur Pemasaran

Terdapat dua jenis jalur utama yang diperankan oleh pelaku pemasaran jeruk di Kabupaten Tapin, yaitu pertama, jeruk dari petani dibeli oleh pedagang pengumpul desa. Struktur pasar masih bersifat monopsinistik, artinya jumlah pembeli jauh lebih sedikit dari pada petani, sehingga harga dan informasi lebih dikuasai oleh pedagang.

Setelah dibeli dari petani, pedagang ini membawa jeruk tadi langsung ke pasar Sampit atau Pasar Palangka Raya dan menjualnya disana. Dari pasar tersebut, buah jeruk ini dibeli oleh pedagang pengecer setempat dan selanjutnya dari pengecer dijual kepada konsumen. Pedagang ini menjadi satu-satunya sumber informasi dan acuan harga bagi petani. Petani tidak mempunyai akses yang cukup baik terhadap harga yang berlaku di pasar. Petani sudah merasa cukup aman karena ada pihak/pedagang desa yang

dapat menjadi tempat memasarkan hasil jeruknya, meskipun harganya ditentukan sepihak.

Jalur yang kedua, dilakukan oleh pedagang luar desa yang membeli langsung jeruk dari petani. Pedagang ini selanjutnya membawa dan menjual jeruknya ke Pasar Astambul, Pasar Barabai, Pasar A.Yani Banjarmasin dan ada juga yang langsung menjualnya ke Kapuas (Kalimantan Tengah). Dari pasar-pasar tersebut jeruknya dijual kepada konsumen, namun ada juga jeruk yang dari Pasar Astambul dijual ke Pasar Sampit dan Palangka Raya untuk selanjutnya dijual kepada pengecer.

Jalur pemasaran buah jeruk di Kabupaten Tapin sampai kepada konsumen dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 5. Jalur Pemasaran Buah Jeruk di Kabupaten Tapin Sampai Kepada Konsumen

Margin pemasaran didefinisikan sebagai perbedaan antara harga yang dibayarkan oleh konsumen akhir dengan harga yang diterima produsen atau biaya dan jasa-jasa pemasaran yang dibutuhkan sebagai akibat permintaan dan penawaran jasa-jasa pemasaran. Margin pemasaran terdiri dari biaya pemasaran dan margin keuntungan. Apabila margin keuntungan sangat tinggi dari pedagang perantara, menunjukkan struktur pasar yang masih timpang. Hal ini berarti jumlah pedagang masih sedikit, sehingga ada peluang melakukan tindakan efisiensi distribusi.

Tabel 2. Tingkat Harga Jeruk pada Berbagai Pelaku Pasar

Pelaku Pasar	Pasar Kal Teng	Pasar Kalsel
Harga Tingkat petani (Pedagang pengumpul)	2800 (46,67%)	2800 (58.33%)
Margin pedagang pengumpul	1700 (28.33%)	1000 (20.83%)
Pedagang Besar	4500	-
Margin Pedagang besar	500 (8.33%)	
Pengecer	5000	3800
Margin pengecer	1000 (16.67%)	1000 (20.83%)
Konsumen	6000 (100%)	4800 (100%)

Keterangan: Harga di atas adalah harga pada saat observasi dilakukan (Juli 2009).

Berdasarkan data di atas, secara umum petani memperoleh bagian (share) terbesar dari harga yang ada.

Pada kasus di Desa Kaladan, pedagang pengumpul langsung menjual ke pengecer, tidak melalui pedagang besar. Dengan asumsi harga jual 5000/kg ke pengecer dan pembelian berdasarkan biji sebanyak 25.000 biji (setara 2 ton), maka perhitungan analisis margin keuntungan pemasaran pedagang pengumpul tersebut sebagai berikut:

Tabel 3. Margin Keuntungan Pemasaran Pedagang Pengumpul di Desa Kaladan

No	Uraian	Nilai (Rp)
1	Pembelian 25.000 biji (2 ton)	4.425.000
2	Ongkos angkut kelotok	70.000
3	Ongkos muat setempat	50.000
4	Ongkos bongkar di Palangka Raya	50.000
5	Biaya angkut ke Palangka raya (Pick up)	1.500.000
	Jumlah biaya	6.725.000
6	Margin biaya per kg	1.150
	Penjualan 1900 kg (kerusakan 100 kg)	9.500.000
7	Marjin keuntungan	2.775.000
	Marjin keuntungan per kg	1.388

Dari kondisi pemasaran yang terjadi di atas, maka dapat disarankan beberapa hal:

a. Menumbuhkan pedagang pengumpul desa yang lain, yang modalnya masih terbatas dengan cara memberikan pinjaman sebagai tambahan modal. Dengan adanya pedagang-pedagang lain ini maka dominasi pedagang tunggal dapat dikurangi. Para pedagang ini akan berkompetisi membeli jeruk petani dengan harga yang lebih baik, atau
b. Para kelompoktani/ Gapoktan membuat pemasaran bersama secara kolektif dan membentuk kerjasama dengan dengan pedagang tunggal dalam bentuk kesepakatan-kesepakatan, sehingga berapa keuntungan yang layak yang diperoleh pedagang terinformasi dengan baik.
c. Gapoktan melakukan penjajagan pemasaran ke pasar modern seperti Hero, Hypermart, dan Makro. Kalau kemampuan memenuhi persyaratan masih terbatas bisa bekerjasama dengan pemasok yang sudah ada. Perlu diketahui bahwa pasar modern mensyaratkan mutu dan keseragaman produk, kontinuitas pasokan, dan pembayaran tunda.

Berdasarkan informasi, pada saat musim buah jeruk dan buah-buahan lain seperti buah mangga, rambutan dan semangka bersamaan waktunya, maka terdapat pengaruh terhadap permintaan dan harga buah jeruk di pasar, yaitu permintaan jeruk sedikit berkurang dan dapat menurunkan harga sekitar Rp.500 per kg nya. Sementara itu, masuknya buah jeruk impor seperti jeruk mandarin tidak berpengaruh terhadap permintaan dan harga buah jeruk siam di Kalimantan Selatan, karena musim yang tidak bersamaan dan harga jeruk impor/mandarin jauh lebih tinggi.

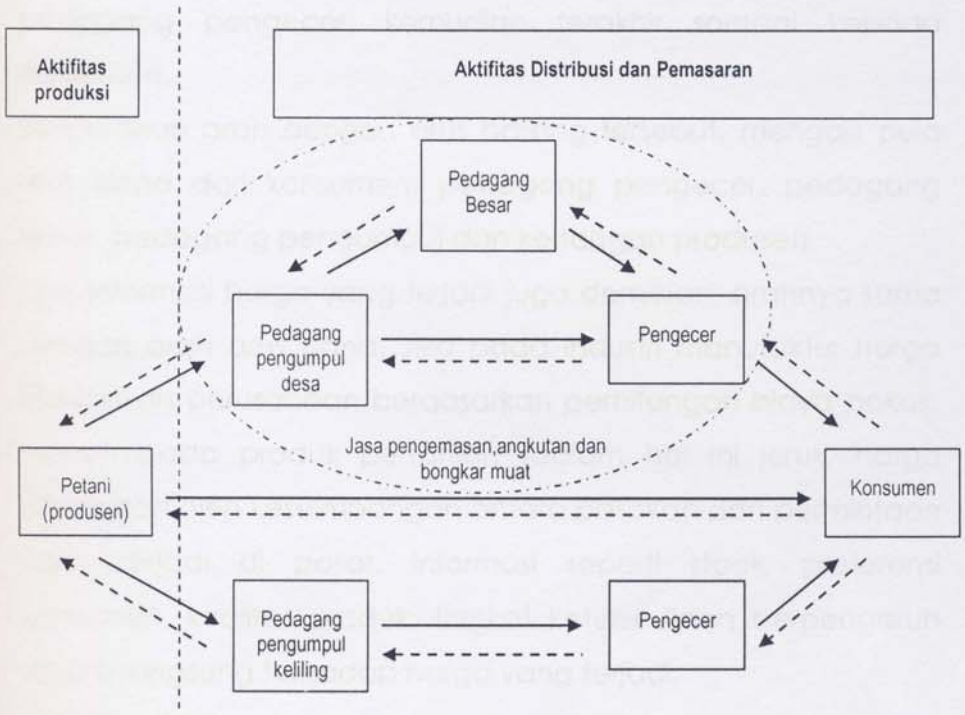
Gambar 6. Periode Panen Buah Jeruk dan Buah Lainnya

Jenis buah	Bulan ke-											
	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4
Jeruk Tapin												
Jeruk Banjar/ Batola												
Jeruk Sultra												
Rambutan												
Semangka												
Mangga Jawa												

6. KOMPONEN RANTAI PASOK KOMODITAS JERUK

Struktur jaringan rantai pasok menggambarkan jaringan kerja anggota dan hubungan antar anggota. Langkah pertama menentukan struktur jaringannya adalah mengidentifikasi anggota. Untuk membuat struktur jaringan rantai pasok, perlu diidentifikasi anggota rantai pasok yang meliputi semua lembaga atau organisasi yang berhubungan dengan lembaga utama, baik secara langsung maupun tidak langsung, dari rangkaian pihak-pihak pemasok sampai ke pengguna akhir. Selanjutnya ditentukan dimensi struktural jaringan rantai pasok, baik secara horizontal maupun secara vertikal, yang meliputi sejumlah pihak pemberi jasa/barang ataupun konsumen akhir. Posisi horizontal pihak-pihak yang terkait bisa berada dekat dengan sumber penawaran atau berada di dekat pengguna.

Komponen-komponen rantai pasok perlu ditentukan dengan tepat. Ini menentukan bagaimana sebuah jaringan disusun dan diintegrasikan. Penambahan komponen manajemen SCM, baik secara horizontal maupun vertikal, menentukan tingkat integritas di sepanjang rantai pasok. Anggota rantai pasok perlu melakukan perencanaan dan pengendalian operasi untuk menuntun rantai pasok ke arah yang diinginkan. Lembaga utama perlu menentukan struktur aliran kerja anggota rantai pasok, menentukan struktur organisasinya, struktur fasilitas untuk aliran komunikasi dan informasi, struktur fasilitas aliran produk, cara pengelolaan seluruh anggota rantai pasok, menentukan struktur wewenang dan kepemimpinan, cara berbagi risiko dan penghargaan, juga membangun budaya dan sikap anggota rantai pasok.



Gambar 7. Arus Barang, Arus Dana, Arus Informasi, dan Jenis Aktifitas dan Rantai Pasok Jeruk Siam di Kabupaten Tapin

Secara sederhana rantai pasok komoditas jeruk siam di Kabupaten Tapin dapat digambarkan sebagai berikut:

1. Arus barang di awali dari petani sebagai produsen kepada pedagang keliling atau pedagang desa. Selanjutnya dari pedagang desa ini barang diteruskan ke pedagang besar atau

pedagang pengecer, kemudian terakhir sampai kepada konsumen.

2. Berlawanan arah dengan arus barang tersebut, mengalir pula arus dana dari konsumen, pedagang pengecer, pedagang besar, pedagang pengumpul dan ke tangan produsen.
3. Arus informasi harga yang terjadi juga demikian, arahnya sama dengan arah arus dana. Jika pada industri manufaktur harga ditetapkan perusahaan berdasarkan perhitungan biaya pokok, namun pada produk pertanian (dalam hal ini jeruk, harga ditentukan oleh keseimbangan antara pasokan dan permintaan yang terjadi di pasar. Informasi seperti stock, preferensi konsumen, kualitas produk, tingkat ketersediaan berpengaruh secara langsung terhadap harga yang terjadi.
4. Aktifitas dan pelayanan jasa pengemasan, angkutan dan bongkar muat umumnya hanya terjadi pada rantai pedagang pengumpul – pedagang besar – pengecer, karena volume jeruk yang diperjualbelikan cukup besar, sedangkan pada pelaku lainnya kapasitas transaksinya relatif kecil sehingga tidak memerlukan jasa-jasa tersebut.

Secara umum, manfaat langsung dari penerapan SCM bagi perusahaan adalah :

1. SCM secara fisik dapat mengkonversi bahan baku menjadi produk jadi dan mengantarkannya kepada konsumen akhir. Manfaat ini menekankan pada fungsi produksi dan operasi dalam sebuah perusahaan. Dalam fungsi ini dilakukan penggunaan dari seluruh sumber daya yang dimiliki dalam sebuah proses transformasi yang terkendali, untuk memberikan

nilai pada produk yang dihasilkan sesuai dengan kebijaksanaan perusahaan dan mendistribusikannya kepada konsumen yang dibidik. Bagi pelaku agribisnis jeruk siam di Kabupaten Tapin dan di Kalimantan Selatan secara umum manfaat ini tidak tampak karena dalam usahatani jeruk siam tidak (belum) terjadi perubahan bentuk produk melalui proses pengolahan buah jeruk.

2. SCM berfungsi sebagai mediasi pasar, yaitu memastikan apa yang dipasok oleh rantai suplai mencerminkan aspirasi pelanggan atau konsumen akhir tersebut. Dalam hal ini fungsi pemasaran yang akan berperan. Melalui pelaksanaan SCM, pemasaran dapat mengidentifikasi produk dengan karakteristik yang diminati konsumen. Selanjutnya fungsi ini harus mampu mengidentifikasi seluruh atribut produk yang diharapkan konsumen tersebut dan mengkomunikasikan kepada perancang produk. Apabila seleksi rancangan produk sudah dilakukan dan dilakukan pengujian maka produk dapat diproduksi. Sehingga SCM akan berperan dalam memberikan manfaat seperti point 1 tersebut.

Beberapa prinsip SCM untuk membantu para pimpinan/ pengambil keputusan dalam merumuskan strategi pelaksanaan SCM, yaitu:

1. Segmentasi pelanggan berdasarkan kebutuhannya.
2. Sesuaikan jaringan logistik untuk melayani kebutuhan pelanggan yang berbeda.
3. Dengarkan signal pasar dan jadikan signal tersebut sebagai dasar dalam perencanaan kebutuhan (demand planning)

sehingga bisa menghasilkan ramalan yang konsisten dan alokasi sumber daya yang optimal.

4. Diferensiasi produk pada titik yang lebih dekat dengan konsumen dan percepat konversinya di sepanjang rantai supply.
5. Kelola sumber-sumber pasok secara strategis untuk mengurangi ongkos kepemilikan dari material maupun jasa.
6. Kembangkan strategi teknologi untuk keseluruhan rantai pasok yang mendukung pengambilan keputusan berhirarki serta berikan gambaran yang jelas dari aliran produk, jasa, maupun informasi.
7. Adopsi pengukuran kinerja untuk sebuah supply chain secara keseluruhan dengan maksud untuk meningkatkan pelayanan kepada konsumen akhir.

Berdasarkan prinsip-prinsip diatas, secara ideal bisa, diperankan oleh Gapoktan sebagai lembaga utama.

7. KESIMPULAN DAN SARAN

7. 1. Kesimpulan

Dari hasil studi ini dapat disimpulkan bahwa:

a. Dengan kondisi permintaan yang cukup tinggi dan jumlah produksi yang masih rendah, petani sudah merasa cukup puas dengan harga yang diterima dan kemudahan memasarkan.
b. Masalah mutu produk terkait dengan perlakukan pra panen dan umur panen
c. Penanganan pasca panen seperti penguningan dan pelilinan serta pengemasan tidak dilakukan oleh petani maupun pelaku pasar lainnya karena jarak dan jangka waktu pemasaran masih dianggap pendek.
d. Struktur pasar walaunpun monopsonistik tapi masih memberikan pangsa penerimaan yang cukup baik bagi petani.

7. 2. Saran

Berkaitan dengan permasalahan aspek teknis dan distribusi disarankan beberapa hal:

a. Perlunya pelaksanaan Sekolah Lapang Budidaya Jeruk yang baik (GAP), untuk meningkatkan produksi dan mutu produk serta usia produktif tanaman.
b. Melakukan kaji terap kesesuaian jenis bibit dengan kondisi genangan dan ketahan diplodia.
c. Memfasilitasi penumbuhan lembaga pembiyaan usahatani pedesaan, sebagai unit otonom Gapoktan, untuk keperluan pengembangan areal tanam, pemeliharaan dan talangan tunda panen.
d. Mengembangkan kemitraan pemasaran baik dengan pedagang pengumpul besar, atau pedagang pengumpul-pengecer, maupun pemasok pasar modern.

DAFTAR PUSTAKA

Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian, Departemen Pertanian. 2007. Prospek dan Arah Pengembangan Agribisnis Jeruk. Edisi Kedua. Badan Litbang Pertanian. Jakarta.

Bank Indonesia. 2008. Pola Pembiayaan Budidaya Jeruk Siam. Kelompok Pembiayaan Sektor Riil dan UMKM Kantor Bank Indonesia. Banjarmasin.

Dinas Pertanian Provinsi Kalimantan Selatan – Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Provinsi Kalimantan Selatan. 2008. Peta Investasi Hortikultura di Provinsi Kalimantan Selatan. Dinas Pertanian Provinsi Kalimantan Selatan. Banjarbaru.

Dinas Pertanian Kabupaten Tapin. 2006. Lapotan Tahunan Tahun 2005. Dinas Pertanian Kabupaten Tapin. Rantau.

Mentzer, T. J., DeWitt, W., Keebler, S. J., Min, S., Nix, W. N., Smith, D. C., Zacharia, G. Z. 2001. Defining Supply Chain Management. Journal of Business Logistics 22: 2.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Potensi Lahan Kering dan Lahan Basah di Kabupaten Tapin

No	Kecamatan	Luas Potensi Pengembangan (Ha)	Jenis tipe lahan		Keterangan
			Lebak (ha)	Kering (ha)	
1	Binuang	245	170	75	
2	Tapin Selatan	160	100	60	
3	Bungur	413	-	413	
4	Lokpaikat	215	135	80	
5	Tapin Utara	120	120	-	Prioritas V
6	Piani	270	-	270	
7	Tapin Tengah	375	375	-	Prioritas IV
8	Bakarangan	350	350	-	Prioritas III
9	Candi Laras Utara	1.110	1.100	-	Prioritas I
10	Candi Laras Selatan	680	680	-	Prioritas II
11	Hatungun	-	-	-	
12	Salam Babaris	-	-	-	
	Jumlah	3.938	3.040	898	

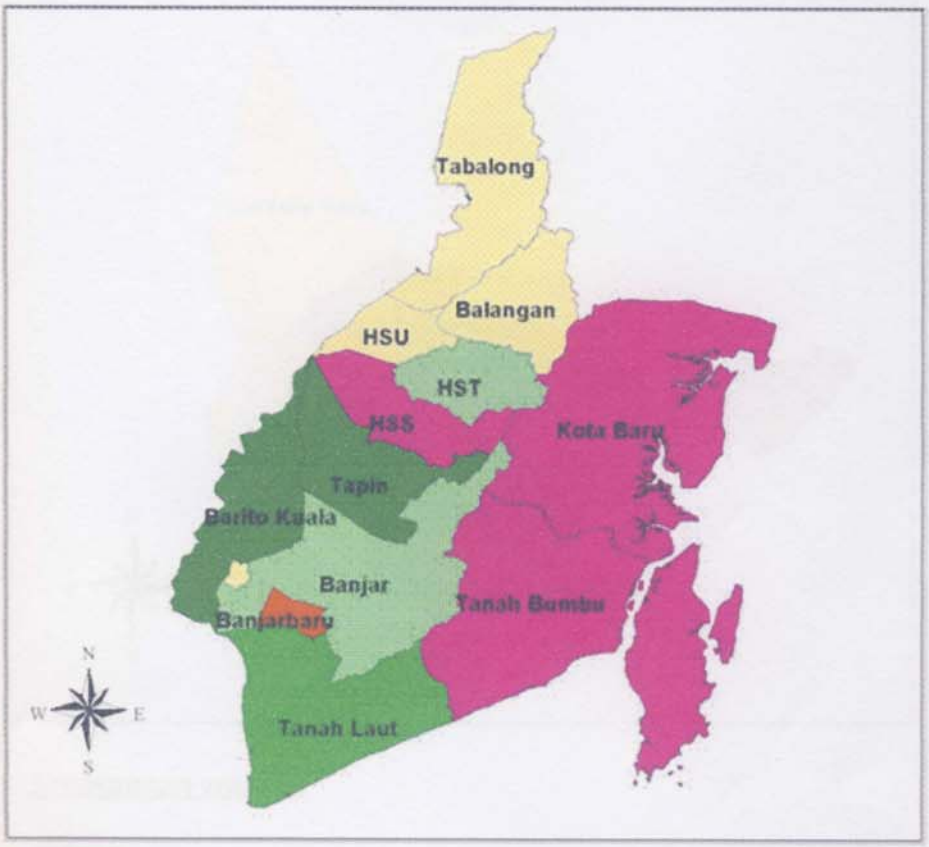
Lampiran 2. Data Luas Tanam, Luas Panen dan Produksi Tanaman Jeruk per Kecamatan di Kab. Tapin

No.	Kecamatan	Tahun 2006				Tahun 2007				Tahun 2008			
		Luas (ha)	JT (pohon)	TM (pohon)	Produksi (ton)	Luas (ha)	JT (pohon)	TM (pohon)	Produksi (ton)	Luas (ha)	JT (pohon)	TM (pohon)	Produksi (ton)
1.	Binuang	281	112.400	59.635	2.385	245	97.977	56.957	2.278	143	57.207	44.486	1.779
2.	Tapin Selatan	456	182.516	27.451	1.098	397	158.839	50.430	2.521	397	158.839	530	21
3.	Tapin Tengah	80	16.055	-	-	80	16.055	400	2	80	16.055	-	-
4.	Bungur	142	56.791	14.215	497,5	137	54.894	12.356	370	134	53.723	1.257	50
5.	Piani	44	17.500	-	-	44	17.500	-	-	44	17.500	530	18
6.	Lokpaikat	123	49.201	-	-	120	47.997	-	-	115	46.142	-	-
7.	Tapin Utara	237	94.704	-	-	256	102.426	-	-	256	102.236	-	-
8.	Bakarangan	26	5.205	40	12,0	110	22.000	-	-	123	24.671	620	18
9.	CL Utara	109	21.559	7.500	265,5	153	30.559	7.500	300	168	33.800	12.600	441
10.	CL Selatan	518	103.640	15.578	463,4	563	112.670	37.400	1.335	803	160.576	14.250	740
11	Hatungun	-	-	-	-	19	7.740	-	-	8	3.137	-	-
12	Salam Babaris	-	-	-	-	69	27.677	250	9	69	27.677	100	3
	Jumlah	2.016	569.571	124.419	4.721,4	2.193	696.334	165.293	6.815	2.340	701.663	74.373	3.070

Keterangan = JT : Jumlah Tanaman, TM : Tanaman Menghasilkan

Lampiran 3.

SENTRA PRODUKSI JERUK DI KALIMANTAN SELATAN



Keterangan warna :

Produksi>100.000ton
(Kab. Tapin & Batola)

Produksi>50.000–100.000ton
(Kab. Tanah Laut)

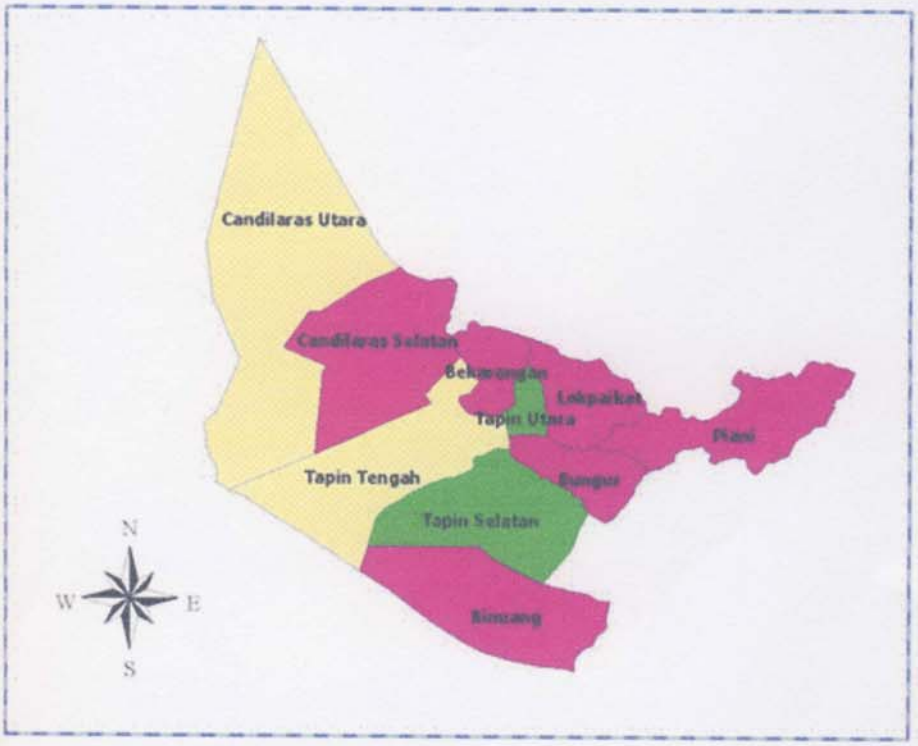
Produksi > 10.000 – 50.000 ton
(Kab. Banjar, HST)

Produksi > 1.000 – 10.000 ton
(Kab. HSU, Balangan, Tabalong, Kota Banjarmasin)

Produksi<1.000ton
(Kab. HSS, Kotabaru, Tanah Bumbu)

(data produksi berdasarkan ATAP tahun 2007)

PRODUKSI JERUK SIAM DI KAB. TAPIN



Keterangan warna :

Produksi > 50.000 - 100.000 ton
(Kec. Tapin Selatan & Utara)

Produksi > 1.000 – 10.000 ton
(Kec. Tapin Tengah dan CLU)

Produksi<1.000ton
(Kec. Binuang, Bungur, Piani, Lok Paikat, Bakarangan, CLS)

(data produksi berdasarkan ATAP tahun 2007)

BALAI PENGKAJIAN TEKNOLOGI PERTANIAN
KALIMANTAN SELATAN
Jl. Panglima Batur Barat No.4 Kotak Pos 1032 Banjarbaru 70711
Telp (0511) 4772346 Fax. (0511) 4781810
e-mail : bptpkalsel@yahoo.com