

Optimalisasi Kelembagaan Petani Salak Pondoh dengan Analisa Rantai Nilai

Adhy Setiyanto¹⁾, Wendy Aprianto²⁾,

^{1), 2} Manajemen, Universitas Teknokrat Indonesia

Jl. H.ZA Pagaralam, No 9-11, Labuhanratu, Bandarlampung

adhy.setiyanto@teknokrat.ac.id, wendyaprianto@teknokrat.ac.id

Abstract

This study describes the institutional aspects (key aspects, obstacles, institutional conflicts) in producing salak pondok agriculture in Sleman Regency. This is done to measure the activities of the salak pondoh value chain to increase added value for the welfare of Indonesian farmers. Using a qualitative approach, by observing 34 farmer groups through data collection techniques using interviews, field observations, and documentation. The results of this study found that internal institutional reformulation can have implications for the certainty of production scale. After production and marketing are organized, product development becomes the final solution in increasing the added value of salak pondoh.

Keywords: *Institutional, Institutional Reformulation, Added Value.*

Abstrak

Penelitian ini mendeskripsikan mengenai aspek kelembagaan (aspek kunci, hambatan, konflik kelembagaan) dalam memproduksi pada pertanian salak pondok di Kabupaten Sleman. Hal ini dilakukan untuk mengukur aktivitas-aktivitas rantai nilai salak pondoh untuk meningkatkan nilai tambah demi kesejahteraan petani Indonesia. Menggunakan pendekatan kualitatif, dengan mengobservasi 34 kelompok tani melalui teknik pengambilan data menggunakan wawancara, observasi lapangan, dan dokumentasi. Hasil Penelitian ini menemukan Reformulasi kelembagaan internal dapat berimplikasi kepada kepastian skala produksi. Setelah produksi dan pemasaran sudah tertata, maka pengembangan produk menjadi solusi akhir dalam meningkatkan nilai tambah salak pondoh

Kata kunci: *Kelembagaan, Reformulasi Kelembagaan, Nilai Tambah.*

1. Pendahuluan

Perilaku manusia merupakan pendorong untuk mengoptimalkan aktivitas di rantai nilai dalam industri agribisnis. Suatu produk dalam industri agribisnis memiliki

persaingan produk substitusi yang kompetitif, membuat kepastian produksi menjadi kunci dalam bersaing. Namun, kepentingan individual dalam perilaku manusia membuat mata rantai nilai industri agribisnis yang melibatkan beberapa lembaga bergerak secara

individu. Hal itu berimplikasi kepada ketidakpastian aktivitas rantai nilai seperti *output* berupa volume, kualitas, dan penjadwalan suatu produk menjadi tidak menentu [4].

Lembaga yang memproduksi produk pertanian di pedesaan memiliki beberapa problem mendasar. Lembaga pertanian di pedesaan memiliki perilaku individu dan kepentingan pribadi yang membuat sistem produksi dan logistik produk pertanian di desa tidak berkembang [2]. Problem itu menjadi pertimbangan oleh pemerintah karena bukan tidak mungkin petani di pedesaan akan beralih mencari pekerjaan yang lebih baik di daerah perkotaan.

Daerah pedesaan yang memiliki keterbatasan transportasi dan akses informasi membentuk persepsi petani yang cenderung negatif terhadap keberadaan lembaga sekitar. Hal itu terjadi karena informasi yang terbatas membuat petani tidak memiliki motivasi untuk membuat nilai tambah suatu produk pertanian. Namun persepsi tersebut diimplementasikan menjadi perilaku petani yang mementingkan kepentingan individu.

Peran kelembagaan produksi petani penting untuk meningkatkan nilai tambah demi kesejahteraan petani Indonesia. Para pelaku agribisnis di Indonesia yang didominasi petani kecil apabila dihimpun dalam kelembagaan petani maka memiliki kemampuan sistem produksi yang terintegrasi dengan baik. Produk-produk pertanian khas tropis hendaknya memiliki daya saing di pasar internasional karena keberadaannya yang hanya bisa diproduksi di Indonesia [7]. Contoh komoditi tersebut adalah salak pondoh yang merupakan komoditi khas Sleman. Ada dua asosiasi kelompok petani salak pondoh di Sleman yang masing-masing terdiri dari kelompok-kelompok petani. Dua asosiasi

tersebut merupakan pintu keluar bagi produk salak pondoh di Sleman dalam memenuhi permintaan pasar internasional. Pemberdayaan kelembagaan pada masing-masing lokasi seperti Sleman akan meningkatkan daya saing daerah yang berujung pada meningkatkan daya saing produk Indonesia di pasar internasional.

Berdasarkan data observasi yang ditemukan di lapangan, mengindikasikan kelembagaan produksi yang sudah berjalan saat ini belum berjalan optimal. Indikasi tersebut terlihat dari volume produksi dan kualitas yang tidak menentu, harga yang tidak stabil, dan penjadwalan yang tidak konsisten berimplikasi kepada pelanggaran kontrak. Munculnya keunggulan bersaing melalui nilai tambah di kelembagaan merupakan langkah-langkah dalam menghadapi persaingan pasar internasional. Konsep rantai nilai (*value chain*) digunakan untuk membedah kedalam dari setiap aktivitas lembaga produksi yang nantinya dihubungkan dengan lembaga produksi lainnya guna mendapatkan nilai tambah. Nilai tambah yang kompetitif tersebut dapat berimplikasi memberikan keunggulan bersaing [5].

Teori yang digunakan dalam penataan kelembagaan adalah konsep rantai nilai untuk memformulasikan keunggulan kompetitif dari produk *perishable* Sleman. Landasan teori dibagi menjadi dua alur yaitu berupa aspek kunci kelembagaan dan konflik kelembagaan sebagai hambatan [9].

2. Pembahasan

Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan objek penelitian yaitu Asosiasi Prima Sembada. Asosiasi Prima Sembada merupakan asosiasi yang mewadahi produk salak pondoh terbesar di Sleman yang beranggotakan 34 kelompok tani. Langkah

awal dalam penelitian adalah mendeskripsi perilaku petani, kemudian menerjemahkan dalam aktivitas-aktivitas rantai nilai salak pondoh. Teknik pengambilan data menggunakan wawancara, observasi lapangan, dan dokumentasi.

Hasil penelitian dibagi menjadi dua bagian mengikuti alur dalam landasan teori. Aspek kunci kelembagaan dibagi menjadi tiga alur penelitian mencakup: perilaku petani, bentuk kelembagaan, dan kompleksitas kelembagaan. Sedangkan bagian kedua mencakup: konflik kelembagaan terdiri dari inkonsistensi produksi, dukungan internal Sumber Daya Manusia (SDM) dan teknologi, dan pengembangan relasi kerjasama.

a) Aspek Kunci Kelembagaan

Kelembagaan memiliki budaya yang mempengaruhi strategi lembaga dalam menjalankan aktivitasnya. Budaya tersebut membentuk perilaku sumber daya manusia di kelembagaan dalam melaksanakan setiap aktivitasnya. Perilaku manusia yang beragam membuat kerjasama yang terjalin menjadi rentan terhadap asimetris informasi.

Kelembagaan adalah alat yang digunakan oleh orang-orang untuk mengkoordinasikan tindakan mereka demi mendapatkan sesuatu yang mereka inginkan atau menurut mereka bernilai. Dalam perjalanannya, kelembagaan yang tidak mampu beradaptasi dengan perubahan lingkungannya menjadi mati dan yang mampu beradaptasi berubah menjadi kelembagaan baru.[3] Proses adaptasi suatu kelembagaan terhadap lingkungan disekitarnya diawali dengan proses perubahan internal. Perubahan internal didalam kelembagaan berasaskan pada tujuan kelembagaan yang tercermin dari perilaku sumber daya di kelembagaan.

Arus informasi membentuk perilaku petani di daerah. Namun, persepsi petani terhadap informasi yang diterima memiliki respon yang beragam. Persepsi tersebut dipengaruhi oleh individu petani itu sendiri, motivasi dibelakang pencarian informasi, tipe informasi yang diperoleh, dan lingkungan suatu petani [8].

Industri pertanian yang berkembang membuat suatu lembaga tidak mampu memenuhi kebutuhannya sendiri, oleh karena itu koordinasi antar lembaga merupakan strategi didalam industri pertanian yang melibatkan berbagai pihak. Produksi dengan skala industri di pertanian membuat para petani sebagai produsen dituntut untuk mampu memenuhi permintaan konsumen. Para petani di daerah memiliki keterbatasan informasi yang bermuara pada inkonsistensi produksi, baik itu inkonsistensi pada kuantitas, kualitas, dan kontinuitas. Keterbatasan informasi disebabkan pengelolaan yang berbeda-beda antar petani karena petani memiliki tujuan yang berbeda.

b) Konflik Kelembagaan Sebagai Hambatan

Konflik kelembagaan terjadi karena tidak adanya keseimbangan yang terjadi dalam rantai pasok kelembagaan. Kondisi tersebut mempengaruhi setiap aktivitas di dalam kelembagaan maupun aktivitas kelembagaan lainnya yang terlibat dalam rantai pasok. Konflik kelembagaan memiliki ciri seperti inkonsistensi produksi, kemampuan sumber daya manusia dalam mengelola teknologi yang tidak kompeten, konsistensi kontrak dengan mitra, dan sistem penjualan yang rentan terhadap pelanggaran kontrak.

Konsistensi volume dan kualitas produksi merupakan modal lembaga produksi dalam mendapatkan kontrak dengan lembaga-lembaga pendukung lainnya. Produk

perishable di Asia, integrasi rantai nilai telah menjadi strategi utama untuk menjamin sumber pengadaan yang dapat diandalkan bagi supermarket sebagai wadah akhir penjualan produk *perishable* dalam skala besar dari lembaga produksi. Pengadaan produk *perishable* di supermarket menuntut frekuensi yang tinggi, pengiriman yang konstan, dan kualitas yang stabil [6].

Langkah awal dalam mengembangkan kelembagaan adalah mengoptimalkan sumber daya internal terlebih dahulu, baru mengembangkan eksternal. Opsi pengoptimalan internal dipilih karena kelembagaan mampu mengidentifikasi kelebihan maupun kekurangan kemampuan sumberdaya yang dimiliki tanpa melibatkan pihak eksternal [1]. Pengetahuan petani di Australia menunjukkan bahwa petani yang tergabung dalam asosiasi dibidang pertanian mendapatkan pengetahuan yang mampu meningkatkan nilai ekspor, mengurangi emisi, dan mampu mengelola manajemen dengan memanfaatkan sumber daya alam terbarukan [10].

c) Aspek Kunci Kelembagaan Produksi Salak Pondoh

Bagian awal di aspek kunci kelembagaan, terdapat perilaku petani yang melakukan peremajaan tanpa koordinasi. Petani melakukan peremajaan secara subjektif dan membuat skala produksi tidak stabil. Perilaku petani juga enggan mengurus sertifikasi lahan karena menghindari birokrasi pemerintah. Petani juga menghindari risiko pembuatan produk olahan walaupun belum dicoba. Belum adanya figur yang menginisiasi produk olahan membuat petani enggan untuk membuat olahan. Selain itu, petani beranggapan belum adanya manfaat dalam bekerja kolektif membuat petani lebih suka bekerja secara individu.

Asosiasi Prima Sembada merupakan lembaga formal yang dalam menjalankan aktivitasnya masih ditemukan bentuk kerja secara informal. Hal itu terlihat dalam perilaku petani yang enggan melakukan pencatatan sehingga menyulitkan asosiasi dalam melakukan pembukuan. Kompleksitas kelembagaan diidentifikasi dari faktor eksternal seperti keterbatasan infrastruktur berupa kondisi jalan yang kecil dan kondisi rumah kemas sebagai pendukung dalam *outbond logistics*. Isi kontrak yang tidak lengkap membuat kontrak yang terjalin rentan terhadap asimetri informasi dan terjadi pelanggaran. Belum adanya perlindungan Indikasi-Geografis (IG) terhadap nama “Salak Pondoh” merupakan celah bagi petani salak diluar Yogyakarta untuk menjual produk dengan merek “Salak Pondoh”. Kondisi tersebut membuat hasil produksi menjamur di pasaran yang berakibat menurunnya harga salak pondoh.

d) Konflik Kelembagaan Produksi Salak Pondoh

Perilaku petani yang dideskripsi membuat inkonsistensi produksi salak pondoh. Kondisi tersebut teridentifikasi dari petani yang melakukan penjualan untuk kepentingan individu namun mengatasnamakan asosiasi sebagai lembaga. Selain itu adanya petani yang tidak mengikuti *Standard Operating Procedure* (SOP) membuat produksi belum stabil. Peran generasi muda di daerah penelitian memiliki kecenderungan untuk menghindar menjadi petani salak pondoh karena penghasilan petani yang tidak menentu. Generasi muda menginginkan pendapatan yang cepat dan pasti seperti bekerja pada kantor atau di pariwisata. Pertanian salak pondoh yang berkembang sejak tahun 1983 menunjukkan asas kepercayaan yang tinggi sehingga pengawasan didasari terhadap

kepercayaan antar petani. Namun dalam pelaksanaannya ditemukan pelanggaran terutama dalam pelaksanaan kontrak. Contohnya adalah dalam pengiriman salak pondoh, ditemukan petani yang menjual salak pondoh ke pihak lain diluar kontrak karena pihak lain tersebut memberikan penawaran lebih baik.

Isi kontrak yang disepakati antara asosiasi dengan lembaga-lembaga pendukung terindikasi adanya asimetri informasi. Kerjasama asosiasi dengan pemerintah maupun dengan lembaga swasta terkait pengadaan peralatan memiliki spesifikasi yang berbeda antara yang diinginkan dengan yang diterima asosiasi. Kondisi tersebut membuat perencanaan asosiasi menjadi sulit, terutama dalam menyepakati kontrak dengan eksportir.

Berdasarkan penjabaran data yang telah dijelaskan, asosiasi memiliki bentuk lembaga formal namun dalam pelaksanaannya terindikasi aktivitas-aktivitas dalam bentuk informal. Indikasi tersebut dapat dilihat dari adanya perilaku pihak-pihak yang berkepentingan secara individu dalam budidaya salak pondoh dan penjualan. Faktor ekonomi merupakan penyebab utama yang membuat petani bertindak secara individu. Selain itu, pencatatan merupakan kendala bagi petani. Pencatatan dalam budidaya dilakukan sebagian oleh individu maupun kelompok yang aktif, sedangkan penjualan terjalin dengan kesepakatan lisan. Sosialisasi yang ditetapkan oleh asosiasi pada pelaksanaannya masih terdapat petani yang tidak mengikuti. Hal itu menyebabkan dokumentasi didalam internal asosiasi belum terbentuk dengan baik. Kondisi tersebut berimplikasi pada ketidakpastian skala produksi.

Keterbatasan sumber daya manusia dalam mengelola salak pondoh mengarah kepada kestabilan skala produksi. Adanya

ketidakpastian dalam skala produksi mempengaruhi minat yang mengarah negatif bagi lembaga-lembaga dipenjualan seperti eksportir karena jaminan kepastian produksi merupakan faktor penarik bagi para pembeli. Hal itu terindikasi dalam bentuk kontrak yang terjalin antara eksportir dengan asosiasi. Kontrak yang disepakati tidak ada detail tertulis mengenai volume salak pondoh dan penjadwalan. Tidak adanya pencantuman yang detail terkait volume dan penjadwalan membuat pengawasan produk yang berasaskan kepercayaan menjadi tidak terkontrol. Asas kepercayaan tersebut pada akhirnya rentan terhadap pelanggaran terhadap kontrak, hal itu terbukti dengan adanya indikasi kepentingan individu.

Kontrol pengawasan diperlukan untuk mendorong kepastian produksi salak pondoh di asosiasi. Pengawasan diperlukan dalam tiga tahap, yaitu pada saat penerapan SOP budidaya yang dilakukan oleh petani maupun dalam pengadaan alat. Kemudian pengawasan dalam penanganan salak pondoh saat pasca panen seperti perlakuan salak pondoh dalam rumah kemas untuk menjaga kualitas. Terakhir adalah dalam penjualan salak pondoh. Pengawas diharapkan mampu mereduksi penjualan oleh pihak-pihak tertentu yang tidak melalui asosiasi.

Penjualan dalam satu pintu melalui divisi pemasaran yang ada di asosiasi mampu meningkatkan nilai produk salak pondoh karena asosiasi dapat melakukan penawaran dalam skala volume yang besar. Namun agar petani mengikuti instruksi, diperlukan penanganan berupa motivasi untuk membangkitkan semangat petani dalam mengelola salak pondoh. Pemberian motivasi yang baik mampu mendorong petani dari generasi tua maupun muda untuk mengelola salak pondoh sesuai arahan asosiasi.

3. Kesimpulan

Reformulasi internal dapat berimplikasi kepada kepastian skala produksi. Adanya kepastian skala produksi merupakan bentuk penawaran yang baik dalam menjalin kerjasama dengan lembaga pemasaran seperti dinas pariwisata ataupun eksportir. Setelah produksi dan pemasaran sudah tertata, maka pengembangan produk menjadi solusi akhir dalam meningkatkan nilai tambah salak pondoh. Fasilitas infrastruktur seperti *cold storage* merupakan pendukung utama dalam pengembangan produk. Asosiasi bisa menjalin kerjasama dengan pemerintah atau swasta untuk mengembangkan fasilitas tersebut. Jaringan kerjasama tersebut bisa berdampak jangka panjang seperti salak pondoh yang secara kontinu di pasaran membentuk kesadaran konsumen berupa produk khas Yogyakarta.

Daftar Pustaka

- [1] Collis, D. dan Montgomery, C. (2005). *Corporate Strategy, A Resource Based Approach*. Second Edition. McGraw-Hill/Irwin, New York.
- [2] Dimitri, C., Oberholtzer, L., dan Pressman, A. (2016). Urban Agriculture: Connecting Producers with Consumers. *British Food Journal*, 118(3), 603-617.
- [3] Jones, R. (2004). *Organizational Theory, Design, Change: Text and Cases*, 4th edition. Pearson Education, New Jersey.
- [4] Moeljono, D. (2003). *Budaya Korporat dan Keunggulan Korporasi*. PT. Elex Media Komputindo, Jakarta.
- [5] Porter, M. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. The Free Press, New York.
- [6] Ruben, R., Boselie, D., dan Lu, H. (2007). Vegetables Procurement by Asian Supermarket: A Transaction Cost Approach. *Supply Chain Management: An International Journal*, 12(1), 60-68.
- [7] Saptana. (2005). Keunggulan Komparatif-Kometitif dan Strategi Kemitraan. *Pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial Ekonomi Pertanian*, Badan Litbang Pertanian.
- [8] Seenuankaew, U. dan Vongprasert, C. (2015). Information Behaviors in Value Adding of Farmers "Production and Marketing in Thailand". *New Library World*, 116(3/4), 227-242.
- [9] Thompson, A., Peteraf, M., Gamble, J., dan Strickland, A. (2012). *Crafting and Executing Strategy*. McGraw-Hill/Irwin, New York.
- [10] Worsley, A., Wang, W., dan Ridley, S. (2015). Australian Adulys' Knowledge of Australian Agriculture. *British Food Journal*, 117(1), 400-411.