

MASALAH DAN SOLUSI KEBERADAAN TRADING HOUSE UNTUK PRODUK PERTANIAN DI JAWA TIMUR

Nugrahini Susantinah Wisnujati**

*Dosen Fak Pertanian Universitas Wijaya Kusuma Surabaya

**Email : wisnujatinugrahini@gmail.com

ABSTRAK

Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) mempunyai dua konsep yakni kawasan ASEAN akan menjadi basis produksi dan pasar tunggal pasar yang tercipta adalah pasar yang efisien, padahal petani Indonesia mengalami beberapa masalah, salah satunya masalah pemasaran produk pertanian, selama ini petani masih tergantung pada tengkulak, menurut Mukarom, Ajen, (2009) Lembaga keuangan non formal yang banyak diakses yaitu tengkulak, tengkulak banyak membantu petani dengan memberikan bantuan pinjaman untuk keperluan sehari-hari, ketergantungan ini akan merugikan petani karena petani harus menjual pada tengkulak.

Masalah lain adalah keengganan untuk berkelompok, kelompok dibentuk bersifat orientasi program kurang menjamin kemandirian kelompok dan keberlanjutan kelompok (Sesbany, 2018) keengganan berkelompok dikarenakan beberapa alasan yakni petani telah memiliki pasar masing-masing sehingga enggan berpindah pasar, kecurigaan terhadap petani, padahal dengan tidak berkelompok petani akan lebih mudah untuk dipermainkan pada saat panen. Menurut (Blas, Javier, 2010), Pemerintah bertanggung jawab membantu petani pada saat jatuh harga komoditas dunia seperti kakao, kopra dan kopi, melalui cara suntikan dana, pembuatan infrastruktur jalan, jembatan dan dermaga. Jawa Timur memiliki lembaga *Trading House* yang terletak di wilayah Sidoarjo, Lembaga pemasaran produk pertanian atau yang dikenal dengan *Trading house*, *Trading house* terkenal di dunia adalah Cargill, Bunge, Louis Dreyfus Commodities dan Archer Daniels Midland (O. Meyer Gregory, 2013) keempat lembaga ini bekerja dengan mekanisme kerjasama dengan jaringan Silo, kapal, dan petani, maka rumusan masalah penelitian adalah bagaimana peran *Trading House* dalam meningkatkan kualitas dan kuantitas pemasaran produk pertanian di Jatim, maka pada penelitian bertujuan untuk menganalisis cara atau mekanisme peningkatan peran *Trading house* di Jawa Timur

Keywords: Trading House, Pertanian, *Capacity Building*

ABSTRACT

The ASEAN Economic Community (MEA) has two concepts namely the ASEAN region will become a production base and a single market, market created is an efficient market, whereas Indonesian farmers experience several problems, one of which is the problem of marketing agricultural products, so far farmers are still dependent on middlemen, according Mukarom, Ajen, (2009) Many of the non-formal financial institutions that are accessed are middlemen, middlemen who help farmers by providing loans for daily needs, this dependence will harm farmers because farmers have to sell to middlemen.

Another problem is the reluctance to group, groups in the form of program orientation do not guarantee group independence and group sustainability (Sesbany, 2018) group reluctance due to several reasons that farmers have their own markets so they are reluctant to move markets, suspicion of farmers, even though not in groups farmers will be easier to play when harvesting. According to (Blas, Javier, 2010), the Government is responsible for helping farmers at the time of falling world commodity prices such as cocoa, copra and coffee, through injection of funds, construction of road infrastructure, bridges and docks. East Java has a Trading House institution

located in Sidoarjo, an agricultural product marketing institution or known as Trading house. The world famous trading houses are Cargill, Bunge, Louis Dreyfus Commodities and Archer daniels Midland (O. Meyer Gregory, 20130). this works with the mechanism of cooperation with Silo networks, ships, and farmers, then the formulation of the research problem is how the role of Trading House in improving the quality and quantity of marketing of agricultural products in East Java, the research aims to analyze the ways or mechanisms of increasing the role of Trading houses in East Java

Keywords: Trading House, Agriculture , Capacity Building

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Masalah pemasaran pada produk pertanian sampai saat ini di alami oleh petani. Hal ini dikarenakan salah satunya petani masih sangat tergantung pada tengkulak, tengkulak memberikan bantuan pinjaman untuk keperluan sehari hari, tetapi sebetulnya akan merugikan bagi petani itu sendiri karena petani harus menjual pada tengkulak.

Masalah lain yang masih saja terjadi diantara petani adalah keengganan untuk berkelompok , hal ini dikarenakan beberapa alasan yakni petani telah memiliki pasar masing masing sehingga enggan berpindah pasar, kecurigaan terhadap petani lain maka tidak mau berkelompok, padahal dengan tidak berkelompok maka petani akan lebih mudah untuk dipermainkan harga hasil panennya.

Pendidikan petani membentuk perilaku petani, pendidikan rata rata petani di Jawa Timur adalah Sekolah Dasar (SD), hal ini menimbulkan kemampuan untuk menalarakan fenomena atau masalah ekonomi kurang, yang menyebabkan petani mengambil keputusan yang hanya dilihat di depan mata, misalnya membudidayakan tanaman tertentu karena melihat petani lain menanam tanaman yang sedang menguntungkan dipasaran, tanpa melihat kondisi lingkungan sosial ekonomi dan kemampuan tanah.

Sampai dengan saat ini belum ada Peraturan daerah (Perda) yang mampu mengatur pembinaan dan dorongan pengembangan *Trading House* di daerah .

B. Rumusan Masalah

Bagaimana cara meningkatkan peran *Trading House* di Jawa Timur

C. Tujuan Penelitian

Untuk menganalisis cara dan mekanisme peningkatan peran *Trading house* di Jawa Timur

TINJAUAN PUSTAKA

Menurut Puslitbang Dagri, 2009 *Trading House* di Indonesia pada umumnya dilaksanakan oleh swasta dan merupakan perwakilan dari pembeli di luar negeri.

Beberapa asosiasi pengusaha di Indonesia mengupayakan pendirian *Trading House* di beberapa daerah di dalam dan luar negeri, contohnya HIPMI Jateng yang membuka pusat promosi di Rotterdam guna mempromosikan produk yang dihasilkan propinsi Jawa Tengah ke pasar Eropa. Kementerian Koperasi dan UKM melalui LLP-KUKM membuka *Trading House* di Plodiv Bulgaria, bekerja sama dengan mitra lokal (Log Consultant Ltd), yang memasarkan produk Indonesia di Eropa. Departemen Perdagangan juga pernah mendorong pendirian beberapa *Trading House* di beberapa daerah, seperti di Pekalongan (industri batik), Ciputat (industri konveksi) dan Jakarta Timur (industri meubel), namun pendirian *Trading House* tersebut dinilai belum maksimal dalam memberikan layanan bagi UKM mitra usahanya.

Berbagai riset telah banyak dilakukan untuk mengukur dan mengevaluasi efektivitas suatu organisasi seperti organisasi *Trading House*. Ashraf dan Kadir (2012), Love dan Skitmore (1996) menyatakan bahwa terdapat empat metode pendekatan yang paling sering digunakan di dalam menilai efektivitas suatu organisasi, yaitu pendekatan pencapaian tujuan (*goal approach*) atau juga disebut dengan model tujuan rasional, pendekatan sumber daya sistem (*resource system approach*), pendekatan proses operasi (*process approach*) atau juga disebut model proses manajerial, dan pendekatan konstituen strategis (*strategic constituent approach*). Cunningham (1977) juga mengungkapkan bahwa selain keempat pendekatan tersebut, riset tentang efektivitas organisasi juga dapat menggunakan pendekatan lainnya seperti Model tawar-menawar (*bargaining model*) digunakan jika pertukaran antar kemampuan individu, atau antara kelompok individu di dalam organisasi serta kemampuan pembuatan keputusan yang tepat dan seimbang dalam mengkomodifikasi tujuan-tujuan individu dan kelompok menjadi faktor yang penting. Selanjutnya, Cunningham (1977) juga menguraikan bahwa model fungsional struktur pernah digunakan jika efektivitas organisasi sangat ditentukan oleh perbaikan dalam hal kemampuan pengembangan struktur, aliansi, tradisi, doktrin, kontrak, dan komitmen, serta mekanisme partisipasi. Jika efektivitas organisasi lebih dipengaruhi oleh aktivitas sosial dan konsekuensinya, maka model fungsional dapat digunakan. Dalam hal ini setiap sistem harus mampu mendefinisikan maksud keberadaannya, menentukan sumber daya yang diperlukan untuk mencapai maksud tersebut, memantapkan arti untuk mengkoordinasikan dirinya dalam mengurangi tekanan dan ketegangan terhadap lingkungannya

METODE PENELITIAN

A. Lokasi Penelitian

Penelitian di laksanakan mengambil wilayah Kabupaten Sidoarjo karena Kabupaten Sidoarjo memiliki Puspa Agro yang di dalam operasionalnya melaksanakan Pasar Induk dan *Trading house*.

B. Metode Analisis Data

Analisis data menggunakan analisis deskriptif, yakni menguraikan hasil penelitian dengan kata kata dan tabel untuk memperjelas hasil uraian penelitian.

C. Metode Pengumpulan data

Menggunakan metode wawancara dengan direktur Puspa Agro di Jemundo Krian Kabupaten Sidoarjo, Kepala Dinas Pertanian Provinsi Jawa Timur, Kepala Dinas Pertanian Kabupaten Sidoarjo.

PEMBAHASAN

Beberapa faktor penyebab peran *Trading House* di Jawa Timur adalah masih lemahnya konsep kelembagaan *Trading House*. Walau sudah memiliki landasan hukum seperti tertuang dalam Peraturan Pemerintah Nomor 44 Tahun 1997 tentang kemitraan antara usaha besar dengan usaha kecil dan menengah (UKM), konsep kelembagaan (model) *Trading House* belum jelas. Dengan konsep yang belum jelas tersebut, *Trading House* yang sudah ada tidak memiliki model kelembagaan seperti yang dimiliki oleh *Trading House* di Jepang atau Korea Selatan. Beberapa keterbatasan lain dari *Trading House* yang terdapat di Indonesia adalah kurangnya dukungan dari lembaga terkait dalam pengembangan *Trading House*, belum terciptanya manajemen yang terintegrasi terutama mengenai potensi komoditas UKM, skema pembiayaan yang kurang kompetitif bagi *Trading House* serta ruang lingkup layanan yang masih terbatas (Puslitbang Dagri, 2009).

Pelaksanaan *Trading house* pada pemasaran di Indonesia selalu dikaitkan dengan UKM, masih jarang trading house dikaitkan dengan pemasaran produk pertanian. Padahal produk pertanian yang bersifat banyak jumlahnya dan mudah rusak, mengandung resiko yang lebih tinggi,

karena kerugian akibat produk yang tidak langsung dikonsumsi. Maka keberadaan dan peran Trading House sangat diperlukan. Adapun tujuan dari Trading House di Jawa Timur sebagai sarana untuk meningkatkan keuntungan petani masih belum dapat terwujud, adapun terdapat beberapa hal yakni:

1. Tidak mudah mendapatkan produk pertanian dalam jumlah besar, hal ini karena belum ada kebijakan Pemerintah Daerah (PEMDA) untuk menciptakan wilayah yang khusus memproduksi produk pertanian satu produk saja dalam jumlah besar, selama ini tidak ada petani yang konsentrasi menanam produk pertanian di satu wilayah, petani masih berganti komoditas mengikuti petani lain yang menanam produk pertanian dianggap menguntungkan.
2. Karena tidak ada wilayah khusus yang menanam produk pertanian maka apabila terjadi trading atau transaksi jual beli dengan buyer luar negeri, maka kesulitan dalam pemenuhan komoditas ekspor tersebut.
3. Pemerintah Provinsi telah menyerahkan keputusan pada Perusahaan Jatim Graha Utama (JGU) yang merupakan anak perusahaan untuk mengelola Trading House sebagai divisi yang ada di Puspa Agro Jemundo Sidoarjo. Artinya pelaksanaan Trading House yang konsepnya adalah memberi bantuan dari hulu yakni petani sampai hilir menjadi tanggung jawab dari Perusahaan Jatim Graha Utama (JGU), karena untuk melepas petani dari tengkulak petani membutuhkan bantuan dana untuk kehidupan sehari-hari.
4. Capacity building pada sumberdaya manusia yang ada di Perusahaan Jatim Graha Utama (JGU) dan peralatan yang cukup untuk melaksanakan trading dengan buyer di luar negeri masih belum optimal.
5. Petani enggan untuk berkelompok, hal ini melemahkan dalam mengkompilasi produk yang akan di ekspor, padahal Trading House di Jemundo mengharapkan kerjasama dengan kelompok Tani bukan petani perseorangan.

Dengan permasalahan yang ada maka diajukan beberapa solusi untuk meningkatkan keberhasilan Trading house yang ada di Jawa Timur, yakni dengan :

1. Menilik keberhasilan di negara Korea Selatan dan Jepang, yakni terdapat unsur-unsur penting dalam pengembangan *Trading House*, yakni terdapat landasan hukum, status kelembagaan, peran pemerintah, tingkat keragaman produk, lembaga pendukung, dan kerangka dasar operasi dan fungsi *Trading House* yang komprehensif.
2. Penentuan prioritas produk yang dimasukkan dalam *Trading House* dengan melihat a. pangsa ekspor b. impor dunia dan c. ketersediaan bahan baku lokal.
3. Pelaksanaan Trading House sebaiknya dilaksanakan oleh BUMN atau BUMD sehingga memudahkan mendapat dukungan dana dari PEMDA

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Pelaksanaan Trading house di Jawa Timur masih belum berjalan optimal karena dukungan PEMDA kurang
2. Pelaksana Trading house PT Jatim Graha Utama belum mampu melaksanakan divisi Trading house dengan optimal karena kurang dukungan dari sarana dan SDM
3. Kurangnya produk yang dapat dihimpun untuk pemenuhan kebutuhan ekspor

B. Saran

1. Pemerintah Daerah perlu mensosialisasikan *Trading House* dan fungsinya kepada para pelaku usaha khususnya pada kelompok Tani
2. Pemerintah Provinsi Jawa Timur dapat memfasilitasi pengembangan *Trading House*
3. Membangun dari awal *pilot project Trading House* dengan model operasional yang komprehensif.
4. Perlu adanya dukungan kebijakan pemerintah yang mendorong pengembangan *Trading House* untuk peningkatan ekspor non migas, khususnya pada Kelompok Tani
5. Pemberian bantuan atau akses modal kerja pada petani agar tidak terikat pada tengkulak;

6. Fasilitas pembiayaan ekspor produk dan impor bahan baku dan mesin-mesin pada kelompok tani
7. *Tax holiday* pada tahap awal pengembangan *Trading House*;
8. Penguatan payung hukum untuk mendukung terbentuknya *Trading House* yang efektif dalam bentuk peraturan pemerintah atau Keputusan Presiden, seperti yang dilakukan oleh pemerintah Korea Selatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Masagus M Ridhwan. 2015. *Analisis Daya saing dan Strategi Industri Nasional di Era Masyarakat Ekonomi ASEAN dan Perdagangan Bebas, Working Paper*, Jakarta: Bank Indonesia
- Badan Pusat Statistik (BPS). 2013. *Rumah Tangga Petani Gurem 2013 Turun 25,07 Persen di Banding 2003*, Jakarta.
- Mukarom, Ajen. 2009. *Analisis Persepsi Petani terhadap Lembaga Keuangan Syariah (Studi Kasus Di Kecamatan Dramaga, Kabupaten Bogor)*. Bogor.
- Blas, Javier . 2010. *Trading houses: Agriculture booms while oil traders suffer*, London: FT.com
- Meyer Gregory. 2013, *Trading House Sow the seed Of Change*, Financial Times London.
- Terazano, Emiko. 2018. *Commodity Trading Enter the Age Of Digitisation* , FT,Com London.
- Sasmito J Utomo. 2015. *Peran Pemerintah Mengatasi Kegagalan Pasar Sebagai dampak Pelaksanaan China Free Trade Agreement (ACFTA)*.