

Uraian Kromatografi Gas

DISHARMONI INTI-PLASMA DALAM POLA PIR

Penyusunan: Setiawan, M.P., Tjandjandjara

**DISHARMONI INTI-PLASMA
DALAM POLA PIR**

**Kasus PIR PAngan Pada Agroindustri Nanas
Subang**

Erna Ermawati Chotim

AKATIGA

**DISHARMONI INTI-PLASMA
DALAM POLA PIR**

Kasus PIR Pangan Pada Agroindustri Nana Subang

Penulis : Erna Ermawati Chotim

Pembaca Kritis :

Prof. Dr. Rasjid Sukarja

Ir. Gunawan Wiradi, M.Soc. Sc

Kata Pengantar : Prof. Dr. Sediono M.P. Tjondronegoro

Penyunting Bahasa : Yose Setiawan

Tata Letak : Budiman Pagarnegara

Desain Sampul : Budiman Pagarnegara

Sirkulasi : Budiman P.

Diterbitkan pertama kali oleh Yayasan AKATIGA, Juli 1996

@ Hak cipta dilindungi oleh undang-undang

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku tanpa izin tertulis dari penerbit.

Perpustakaan Nasional, Katalog Dalam Terbitan (KDT)

CHOTIM, Erna Ermawati

Disharmoni inti-plasma dalam pola PIR:

Kasus PIR Pangan pada agroindustri nanas

Subang/oleh Erna Ermawati Chotim;-

Bandung: Yayasan AKATIGA, 1996

xviii, 91 hlm.; 18 cm

Bibliografi.

ISBN 979-8589-21-1

1. PIR Nanas

2. Contract Farming

I. Judul

II. Chotim, Erna Ermawati

634.774 (922-15) - UDC

RINGKASAN

Pola hubungan produksi inti-rakyat (PIR) secara teoretis umum digolongkan ke dalam jenis usaha dengan kontrak atau biasa disebut dengan contract farming. Model hubungan ini secara formal telah diterapkan di Indonesia sejak 1977, yaitu sejak dilaksanakan PIR/NES I di Aceh Timur dan Tebenan, Sumatra Selatan. Pada pelaksanaannya pola ini terus mengalami penyempurnaan. Artinya, pola PIR ini tidak hanya diprioritaskan untuk komoditas tanaman keras tetapi kemudian dikembangkan untuk semua jenis komoditas, termasuk komoditas tanaman pangan yang dikemas dalam bentuk pola PIR Pangan. Pola produksi semacam ini diterapkan dengan harapan dapat meningkatkan produktivitas pertanian yang selama ini dikelola oleh rakyat, salah satunya dikembangkan melalui agroindustri.

Secara normatif, peningkatan produktivitas bertujuan untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani, memperluas kesempatan kerja, membuka akses pada transfer teknologi, melibatkan modal swasta dalam pembangunan pertanian, meningkatkan ekspor, dan memperbesar devisa negara. Harapan tersebut muncul berkait erat dengan peluang positif yang ditawarkan dalam konsep *contract farming*.

Salah satu perusahaan swasta yang mencoba mengembangkan agroindustri nanas di Kabupaten Subang melalui penerapan pola PIR Pangan diambil sebagai kasus dalam penelitian ini. Hasil yang diperoleh dari data lapangan memperlihatkan

fenomena yang cukup bertolak belakang dengan harapan dan peluang positif yang ditawarkan pada konsep *contract farming*. Pada akhirnya tujuan normatif yang diharapkan dari pengembangan PIR Pangan pada kasus ini pun gagal dicapai.

Indikasi yang jelas dari kegagalan penerapan pola PIR ini dari sisi perusahaan tampak dari ketidakberhasilan perusahaan sebagai inti untuk mendelegasikan proses produksi primer kepada petani. Pihak perusahaan pun gagal menekan konflik perburuhan. Kasus-kasus tersebut pada akhirnya mempengaruhi mekanisme kerja pabrik pengolahan nanas dengan tidak lancarnya penyeteroran nanas kepada perusahaan. Dengan kata lain, perusahaan gagal mengikat petani mematuhi kesepakatan dalam kontrak. Akumulasi kejadian ini pada akhirnya memberikan dampak pada biaya ekonomi dan biaya sosial yang tinggi, yang sejak awal dihindari perusahaan dengan masuk pada sistem *contract farming*.

Dari sisi petani, pola PIR Pangan pada kasus ini pun gagal meningkatkan pendapatan dan tingkat kesejahteraan petani. Hal tersebut bermuara pada ketidaksiapan perusahaan melakukan fungsi sebagai pihak inti. Perusahaan gagal membuka pasar bagi produk nanas petani plasma sekaligus gagal memasok dana, teknologi, dan penyuluhan yang dijanjikan pada kesepakatan awal. Pada akhirnya, harapan petani untuk terhindar dari fluktuasi harga maupun optimalisasi produk nanas gagal dicapai. Pada sisi ini memang bisa dipertanyakan faktor bonafiditas perusahaan sebagai prasyarat dalam memenuhi kewajibannya sebagai inti, meskipun hal itu juga bukan satu-satunya faktor penentu kegagalan maupun keberhasilan penerapan pola PIR Pangan. Akan tetapi, bisa dikatakan bahwa dalam kasus ini

bonafiditas perusahaan memperbesar kecenderungan kegagalan penerapan pola PIR Pangan. Meskipun prasyarat sebagai perusahaan inti cukup berat, tetapi banyak perusahaan swasta tertarik ke arah itu karena berbagai insentif seperti wewenang penggunaan lahan terlantar dan perolehan kredit murah melalui KLBI yang memungkinkan untuk diakses oleh perusahaan swasta. Perolehan dan kemudahan dalam beberapa aspek tersebut sering disalahgunakan untuk kemudian diinvestasikan pada sektor lain yang jauh lebih menguntungkan dan berisiko rendah (investasi di sektor industri, misalnya).

Namun, yang paling mendasar adalah bahwa dalam pengembangan pola PIR Pangan di mana pemerintah mencoba melibatkan pihak swasta ada dua kepentingan dan misi yang berbeda, bahkan bertolak belakang. Perusahaan, sebagai organisasi ekonomi, memiliki tujuan dan orientasi pada keuntungan. Pada sisi lain, pemerintah sebagai agen pembangunan memiliki tujuan normatif pada peningkatan pendapatan dan kesejahteraan petani. Pada titik yang paling ekstrim tujuan dan misi keduanya sama sekali tidak bisa dipersatukan atau dikombinasikan karena punya logika dan dampak yang berbeda.

Berbagai fenomena lapangan memperlihatkan adanya kecenderungan yang cukup kuat bahwa penerapan pola PIR Pangan pada akhirnya lebih merugikan dan lebih menempatkan petani pada posisi yang marginal. Pertanyaan yang menarik dari sini adalah apakah cukup memungkinkan untuk waktu ke depan model ini tetap dipertahankan? Untuk terus dikembangkan yang pasti harus ada koreksi dan perubahan format yang mendasar, sehingga upaya pengembangan pertanian melalui model ini bisa

memberikan hasil pada peningkatan pendapatan petani, atau paling tidak agar tidak membuat pendapatan petani dan posisi petani menjadi menurun dan terdesak terus pada posisi yang lebih marginal.

SUMMARY

The pattern of production relationships involving a nucleus company and smallholders, which is known as the PIR model, can in theory be classified as an undertaking that involves a contract, that is, as contract farming. This production model was formally introduced in Indonesia in 1977, when PIR/NES I was established in East Aceh and at Tebenan in South Sumatra. In actual implementation this pattern has undergone continuous development in the sense that it is now used not only for perennials but also for other crops, including food crops, and takes the form of the Food Commodity PIR pattern. This type of production pattern has been introduced in the hope that its application will lead to greater productivity in the smallholder agricultural sector through expansion in agroindustry.

In theory, the objectives of efforts to increase productivity are to improve the income and welfare of small farmers, to expand employment opportunities, to open up access for small farmers to technology transfer, to involve private capital in agricultural development, to promote exports and to increase foreign exchange for the government. The hopes that have been expressed are closely related to the positive opportunities offered in the contract farming concept.

The present study examines the case of a private company that has attempted to develop a pineapple agroindustry in Subang District, West Java, through the introduction of the PIR

pattern. The findings obtained from field data reveal a phenomenon that is very much the opposite of the hopes and positive opportunities supposedly inherent in the contract farming concept. In this instance the achievements that were anticipated from application of the Food Commodity PIR concept ultimately failed to eventuate.

A clear indication of the failure of the PIR system is evident in the failure of the company as the nucleus to delegate the primary production process to farmers. The company even failed to prevent labour conflicts. These conflicts finally affected the work mechanism of the pineapple processing factory, for there was great irregularity in the way farmers delivered their pineapples to the factory. In other words, the company failed to bind farmers in such a way that they would observe the agreement stated in the contract. An accumulation of such incidents ultimately had consequences in the form of high economic and social costs, which from the very beginning the company had sought to avoid by entering into a contract farming agreement.

From the point of view of the plasma, the Food Commodity PIR pattern failed to raise incomes and living standards among farmers. This failure can be traced to the fact that the company was ill prepared to perform its function as the nucleus of the under-taking. The company did not succeed in opening up markets for the pineapples produced by the farmers who formed the plasma, while at the same time it did not supply the funds, technology and extension services that had been

promised to farmers in the initial agreement. In the end, farmers' hopes of avoiding price fluctuations and optimising output of pineapples came to nothing. In this context questions can indeed be asked about the extent to which the company acted in a bone fide manner in the whole undertaking, for honest intentions are a prerequisite if a company is to meet its obligations as a nucleus. While sincerity on the part of a company is certainly not the only factor that determines the success or failure of the Food Commodity PIR model, it can be said that in the present instance the lack of genuine commitment on the part of the company increased the likelihood of failure in the attempt to adopt the PIR system. Even though the prerequisites for a nucleus company are demanding, many private companies are attracted to this kind of agricultural venture because of the various incentives that are offered, such as permission to use neglected land and the availability of cheap credit via Bank of Indonesia programs, to which private companies were able to gain access. Facilities in a number of matters, as well as credit, are often misused in the sense that on acquisition they are then invested in other sectors which are far more profitable and low-risk in nature, such as the industrial sector.

Nevertheless, the fundamental point is the fact that, with government efforts to involve the private sector in the development of the Food Commodity PIR pattern, there are two sets of interests and purposes that are not merely different but actually in conflict with each other. The company, as an economic organisation, is oriented towards profit as its objective. On the other hand, the government as

the agent of development theoretically seeks to improve the income and welfare of the farmer. At the most extreme point there is no way in which

these two objectives and missions can be reconciled or combined since they are based on different logic and have different impacts.

These various field-level phenomena reveal a rather strong tendency for the introduction of the Food Commodity PIR pattern to be ultimately detrimental to the farmer's interests and to place him in a marginal position. The important question that arises from the existence of this tendency is whether or not it will be possible to retain the PIR pattern in future years. If it is to be retained, corrections and changes in basic format must definitely be made so that attempts to develop agriculture along PIR lines will prove capable of yielding positive results in the form of better farm incomes. At the very least

it is essential that the PIR model must not cause a decline in the farmer's income and position which would place him in a more marginal situation.

KATA PENGANTAR

Penelitian yang dilakukan oleh Erna Ermawati Chotim mengenai PIR pangan dalam buku *Disharmoni Inti Plasma Dalam Pola PIR Pangan* ini boleh dikatakan merupakan studi pelengkap peneliti AKATIGA terdahulu mengenai dilema petani plasma. Peneliti terdahulu menganalisis dinamika PIR perkebunan dengan komoditas kelapa hibrida dan penelitian ini menganalisa PIR pangan dengan komoditas nanas, Kedua peneliti tersebut dilakukan di Jawa Barat.

Fokus utama dari peneliti ini adalah ingin melihat secara transparan dampak yang dihasilkan dari penerapan suatu model produksi inti-plasma, terutama dampak yang dirasakan oleh kelompok petani plasma. Peran inti dalam hubungan ini dijalankan oleh pihak swasta yang diasumsikan lebih fleksibel dan lebih efisien dibandingkan jika inti dijalankan oleh badan usaha milik Negara. Perhatian terhadap petani menjadi prioritas dibandingkan dengan melihat aspek pertumbuhan ekonomi spasial secara menyeluruh. Namun, hal ini bukan berarti pertumbuhan ekonomi menjadi tidak penting.

Pemilihan prioritas terhadap peningkatan ataupun penurunan kualitas hidup petani yang diikutkan dalam proses produksi PIR Pangan ini, bertitik tolak dari tujuan pembangunan itu sendiri. Secara normative, tujuan pembangunan adalah ingin meningkatkan taraf hidup manusia kearah yang lebih baik, yang lebih adil dan makmur. Memang banyak cara dan tersedia banyak pilihan instrumental yang dapat digunakan untuk mendekati tujuan mulia tersebut. Di antaranya

pilihan terhadap *mode of production* yang diyakini dapat membawa masyarakat petani mencapai tujuannya. Dalam implementasi pilihan itu, aspek terpenting adalah melihat pengaruhnya bagi petani sebagai salah satu actor utama yang sekaligus menjadi kelompok sasaran utama program pembangunan pertanian.

Dalam melakukan penilaian dan analisis, peneliti selalu memilih satu atau beberapa pendekatan dan konsep tertentu. Pilihan terhadap konsep dan pendekatan tersebut tidak dapat bebas nilai, kecuali sikap terhadap fakta lapangan yang harus diperlakukan objektif. Hasil penelitian akan menunjukkan suatu deskripsi analitis yang spesifik yang mentelakan relasi dan reaksi actor-aktor yang berperan dalam konteks persoalan yang diteliti.

Dalam buku ini dengan jelas dikupas betapa pentingnya hubungan yang saling menunjang antara perusahaan inti dan petani plasma. Petani plasma sangat tergantung pada uluran tangan perusahaan inti, terutama pada tahap awal. Sementara perusahaan ini, bagaimanapun dianggap lebih bermodal, berpengalaman dalam mengelola perusahaan serta lebih mampu menyediakan berbagai aset yang melancarkan proses produksi. Apabila komitmen di pihak perusahaan inti lemah, atau spekulatif, sekedar untuk memperoleh hak guna usaha dan kredit dari pemerintah maka segenap kinerja dari usaha bersama tadi juga tidak akan dapat dilakukan dengan baik, apalagi menguntungkan.

Keadaan inilah yang disoroti penulis dengan menganalisis kasus PIR pangan di daerah Subang, Jawa Barat. Beberapa penyebab kegagalan pada pihak perusahaan inti dikemukakan seperti

kegagalan mendelegasikan proses produksi primer kepada petani plasma, memasok dana, teknologi, dan penyuluhan yang dijanjikan. Petani yang akhirnya tidak dapat menghasilkan buah nenas yang berkualitas, dan tidak dapat menjual hasil usaha taninya secara terus-menerus/teratur. Akibatnya petani harus menanggung beban dan mengalami kerugian.

Penelitian ini menarik kesimpulan bahwa bila perusahaan inti tidak berperan mantap sesuai norma yang mendasari konsep PIR, maka petani bukan saja harus memikul biaya ekonomi melainkan juga biaya sosial. Padahal kedudukan petani dalam sistem ini sudah lemah.

Pada kesempatan ini pula kami ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Prof. Dr. Rasjid Sukarja dan Ir. Gunawan Wiradi, M.Soc. Sc yang telah bersedia menjadi pembaca kritis pada tulisan ini. Juga pada segenap kolega di AKATIGA yang telah memberikan masukan berharga dalam penyusunan buku ini.

Sumbangan tulisan ini tidak akan ada artinya jika tidak ditindaklanjuti oleh berbagai pihak yang peduli dan sungguh-sungguh ingin mengangkat harkat hidup kelompok masyarakat yang secara social, ekonomi, dan politik tertinggal oleh pembangunan. Untuk masa-masa mendatang AKATIGA lebih ingin mempererat hubungan baik dengan berbagai pihak yang sepaham dalam mengupayakan perbaikan nasib golongan ekonomi lemah. Kerjasama yang telah dibangun AKATIGA selama ini dengan LSM/LPSM, Dinas Pemerintah, dan Universitas di dalam dan luar negeri tentunya akan terus dipererat. Akhir kata, kami berharap semoga publikasi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang peduli

dan mempunyai komitmen terhadap upaya perbaikan mutu kehidupan manusia Indonesia. Terimakasih.

DAFTAR ISI

RINGKASAN	v
SUMMARY	ix
KATA PENGANTAR	xiii
DAFTAR ISI	xvii

PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Tujuan dan Metode Studi	6
1.3 Gambaran Umum Lokasi Kajian	9

TINJAUAN KONSEPTUAL POLA PIR	13
2.1 Agroindustri	13
2.2 Contract Farming 'Pertanian Kontrak'	17
2.3 Tujuan Normatif Kebijakan PIR Pangan	24

POLA PIR PANGAN KOMODITAS NANAS	37
3.1 Produksi dan Prospek Nanas Indonesia di Pasar Dunia	37
3.2 Gambaran Kasus Pola PIR Nanas PT Morelli Makmur	41
3.3 Profil Plasma	44
3.4 Profil Perusahaan Inti	52
3.5 Kontrak dan Pelaksanaannya	63
3.6 Pemasaran dan Munculnya Tipe-tipe Bandar	70
3.7 PIR Pangan dan Realitasnya	76

KESIMPULAN	81
DAFTAR PUSTAKA	89

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Permasalahan

Pembiayaan pembangunan yang terlalu mengandalkan sektor minyak dan gas alam, mulai ditinggalkan. Harga migas yang sangat bergantung pada situasi pasar internasional dan tendensi menurunnya harga migas pada akhir tahun 1980-an, menyebabkan pemerintah harus berpaling pada sektor-sektor potensial lain guna menggantikan posisi migas.

Pertanian dianggap sebagai salah satu sektor potensial yang diharapkan mampu menggantikan posisi sektor migas. Di sisi lain, pemerintah pun berkepentingan untuk mengembangkan sektor pertanian menjadi sektor yang potensial, karena sektor pertanian sampai saat ini masih merupakan penyerap tenaga kerja cukup besar. Pada 1990 sektor pertanian mampu menyerap 35,5 juta tenaga kerja atau 49,2%. Namun, pada tahun yang sama sektor pertanian hanya mampu mencapai tingkat pertumbuhan ekspor sebesar 5,1%. Tingkat pertumbuhan ini sangat rendah bila dibandingkan dengan sektor industri yang mampu mencapai tingkat pertumbuhan sebesar 10,8% (*Indikator Ekonomi*, 1992). Di samping itu, sektor pertanian sampai saat ini hanya mampu menyumbang sebesar 22.357 miliar atau 19,4% terhadap GDP (Thomas P. Tomich dalam *Bulletin of Indonesian Economic Studies*).

Besarnya jumlah tenaga kerja yang diserap sektor pertanian, tetapi kontribusinya terhadap PDB yang terus

mengecil, menunjukkan menurunnya produktivitas sektor pertanian. Dalam kondisi seperti itu diperlukan upaya untuk mengembangkan sektor pertanian, sehingga tetap mampu memberikan peluang kerja dan mampu meningkatkan kontribusi pada PDB. Pendekatan pembangunan sektor pertanian yang berorientasi agrobisnis menjadi salah satu alternatif untuk mencoba memecahkan persoalan-persoalan di atas.

Agrobisnis, sebagai pendekatan pembangunan pertanian, memberi pengertian bahwa penanganan aktivitas pertanian merupakan rangkaian kegiatan dari beberapa subsistem yang saling terkait, yang meliputi subsistem faktor input, produksi, pengolahan hasil, dan pemasaran.

Rumusan pemerintah mengenai tujuan strategi pembangunan pertanian yang berwawasan agrobisnis, yaitu: menarik dan mendorong pengembangan sektor pertanian menuju struktur perekonomian yang tangguh, efisien, fleksibel, serta mampu menciptakan nilai tambah, meningkatkan penerimaan devisa, menciptakan lapangan kerja, serta mampu memperbaiki pendapatan masyarakat (Badan Agrobisnis Deptan).

Salah satu pola usaha yang dikembangkan dalam kaitannya dengan pendekatan agrobisnis di atas adalah melalui pola PIR (Perusahaan Inti Rakyat). Dalam konsepsi pemerintah, pola PIR diartikan sebagai suatu bentuk kerja sama yang saling menguntungkan antara perusahaan industri pertanian sebagai pembimbing dengan petani di sekitarnya sebagai plasma. Perusahaan pembimbing dapat berupa perusahaan negara, perusahaan

swasta, atau Koperasi Unit Desa (KUD). Kerja sama antara pihak-pihak yang terkait dalam pola PIR tersebut biasanya tertuang dalam satu kesepakatan tertulis atau tidak tertulis (kontrak). (*Dirjen Pertanian Tanaman Pangan, Dir. Bina Usaha Tani dan Pengolahan Hasil*).

Pelaksanaan PIR merupakan terjemahan dari Keputusan Presiden Republik Indonesia No. 11 tahun 1974, tanggal 11 Maret 1974, yang isinya mendorong perusahaan perkebunan negara (BUMN) untuk menjadi perusahaan inti yang berfungsi sebagai pembina perkebunan-perkebunan rakyat di sekitarnya. Keputusan Presiden tersebut pada tahun-tahun berikutnya senantiasa disempurnakan, sehingga pada perkembangan selanjutnya pemerintah mengimbau bahwa pelaksanaan PIR tidak hanya diprioritaskan untuk pemerintah (BUMN), tetapi juga untuk pihak swasta dan koperasi. Sementara itu, komoditas yang dikembangkan pemerintah melalui pola PIR pun meluas, termasuk di dalamnya komoditas tanaman pangan.

Kebijakan di atas memperlihatkan kecenderungan campur tangan yang kuat dari pemerintah Indonesia dalam proses pembangunan pertanian (Sotrisno, 1988; Mas' oed, 1989; Soetrisno, 1995). Demikian kuatnya campur tangan pemerintah sehingga dapat dianalogikan bahwa pemerintah telah berfungsi sebagai 'tuan tanah' dan petani hanya berfungsi sebagai 'penyakap'¹ dalam proses pembangunan pertanian di Indonesia. Layaknya seorang tuan tanah, pemerintah di samping mengatur penyediaan sarana

¹Penyakap didefinisikan sebagai "penggarap tanah atas dasar bagi hasil" (Kamus Besar Bahasa Indonesia, 1991:863

produksi yang diperlukan petani, juga menentukan jenis tanaman yang boleh atau tidak boleh ditanam petani. Para petani, seperti halnya seorang penyakap, hanya tinggal melaksanakan instruksi yang diturunkan pemerintah (Soetrisno, 1988). Di sisi lain, para petani Indonesia pun dibebani tugas untuk mendukung program swasembada pangan, seperti padi, kedele, gula, dan sebagainya. Namun, meskipun petani mendapat tugas yang berat, insentif yang mereka terima sangat kecil. Berbagai subsidi yang semula mereka terima dari pemerintah telah dihilangkan. Padahal, harga produk pertanian mereka, khususnya beras, dikontrol oleh pemerintah sehingga nilai tukar produk pertanian jauh lebih rendah dari produk industri. Inilah inti dari salah satu masalah pembangunan di Indonesia: lestarinya masalah pembangunan masa kolonial, yakni dualisme fungsional di mana sektor ekonomi tradisional (baca: pertanian) diwajibkan untuk mendukung kemajuan sektor modern (Soetrisno, 1995).

Berkurangnya pendapatan pemerintah dari sektor minyak dan gas alam, serta adanya perubahan teori internasional yang sedang terjadi saat itu, turut mempengaruhi perubahan orientasi peran negara dari 'pengelola dan pelaksana' tunggal proses pembangunan ke arah peran negara sebagai pencipta strategis kebijakan pembangunan. Pergeseran orientasi ini salah satunya diterjemahkan melalui imbauan pemerintah pada pihak swasta dan koperasi untuk terlibat aktif dalam proses pembangunan, terutama pada sektor pertanian yang selama ini 'kurang menarik' pihak swasta. Pada sektor pertanian, imbauan tersebut salah satunya dituangkan

melalui kesediaan pihak swasta bertindak sebagai perusahaan inti dalam konsepsi perusahaan inti rakyat (PIR). Pengembangan pola PIR ini memerlukan investasi yang cukup besar dan bersifat meluas, sehingga peran swasta memang sangat diharapkan. Dalam kaitan dengan hal itu, pemerintah memberikan berbagai insentif agar pihak swasta mau menginvestasikan modalnya di bidang pertanian melalui pola PIR. Untuk lebih mempermudah pelaksanaan kebijakan baru tersebut, pemerintah melengkapinya dengan perangkat kebijakan lainnya berupa keputusan menteri sampai dengan petunjuk umum pelaksanaan proyek perusahaan inti rakyat. Khusus untuk PIR Pangan, pelaksanaannya diatur melalui Surat Keputusan Direktur Jenderal Pertanian Tanaman Pangan No. SK: I.HK.050.85.8, tentang Pedoman Pengembangan Pertanian Tanaman Pangan dengan Pola Perusahaan Inti Rakyat Tanaman Pangan.

Salah satu perusahaan swasta yang mencoba merespons kebijakan pemerintah tersebut dengan mengembangkan pola PIR Pangan adalah PT Morelli Makmur (selanjutnya disingkat PT MM), yang berlokasi di Kabupaten Subang -- kabupaten penyumbang nanas terbesar di Jawa Barat, yaitu sebesar 80,51%. Perusahaan ini bergerak pada industri pengolahan dan pengalengan nanas jenis _slice_ yang berorientasi pada pasar ekspor.

Perusahaan ini mencoba merespons permintaan nanas dunia yang dari waktu ke waktu menunjukkan peningkatan. Selama tahun 1987-1989 terjadi peningkatan permintaan dunia terhadap nanas sebesar 147.123 metrik ton, dan Indonesia mampu

menyumbang sebesar 38,86% --jauh di atas peningkatan ekspor nanas Thailand, Malaysia, atau Filipina. Peluang Indonesia untuk memenuhi kebutuhan nanas dunia tampaknya semakin terbuka karena pada 1994 diperkirakan kebutuhan nanas dunia akan terus meningkat menjadi 1.159.880 metrik ton (_Prospek_, 1991). Dalam kaitan dengan penelaahan kebijakan pola PIR Pangan dan pola penerapan usaha tani nanas melalui kebijakan tersebut, penulis selanjutnya mengambil PT MM sebagai kasus penelitian.

1.2 Tujuan dan Metode Studi

Pemilihan kasus ini dari awal dirancang sebagai studi lanjutan tim PSP-IPB, tetapi dengan pendekatan yang berbeda. Penelitian yang pernah dilakukan tim PSP-IPB menggunakan pendekatan ekonomi, dengan menekankan dampak pelaksanaan pola PIR terhadap pendapatan dan penyerapan tenaga kerja usaha tani.

Tujuan yang hendak dicapai pada kasus ini adalah ingin melihat pengembangan pola keterkaitan usaha antara petani plasma dan industri pengolahan nanas. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk memberikan gambaran umum mengenai kebijakan dan pola penerapan usaha tani nanas melalui pola PIR Pangan, yang menempatkan pihak swasta sebagai inti. Dalam kaitan tersebut, beberapa hal yang akan dikaji pada penelitian ini adalah: (1) faktor-faktor apa yang menentukan keberhasilan atau kegagalan usaha tani nanas melalui pola ini, (2) dampak apa yang diterima petani

plasma dengan masuknya swasta sebagai inti, dan (3) sejauh mana peran pihak lain di luar perusahaan inti-plasma turut mempengaruhi proses berjalannya pola PIR tersebut.

Namun, laporan ini tidak bermaksud untuk menelaah kebijakan maupun proses pembentukan kebijakan PIR. Hal tersebut disebabkan terbatasnya data dari beberapa instansi pemerintah yang sangat relevan sebagai bahan studi kebijakan (BPN atau Departemen Pertanian, misalnya).

Tulisan ini merupakan salah satu bagian dari rangkaian penelitian *contract farming* yang dilakukan Akatiga. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah *studi kasus nonsurvei*. Kasus dan lokasi penelitian dipilih secara sengaja mengacu pada hasil penelitian, dan diskusi dengan tim peneliti PSP-IPB dalam Proyek Penelitian Sektor Non-Pertanian Pedesaan Jawa Barat.

Sumber data laporan ini terdiri atas dua, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer bersumber dari lapangan yang berupa informasi atau wawancara dengan instansi pemerintah, perbankan, perusahaan inti, Nahdlatul Ulama (NU), Koperasi Unit Desa, dan petani plasma. Sementara itu, data sekunder bersumber dari penelitian tentang PIR, artikel, dan studi literatur. Penelitian ini tidak difokuskan pada satu desa tertentu, tetapi pada Kabupaten Subang secara umum. Pengambilan data lapangan dilakukan dua tahap. Tahap pertama dilakukan pada Februari 1992, dan tahap

kedua, yang merupakan tahap penambahan data lapangan, dilakukan pada bulan Mei 1992.

Tulisan ini terdiri atas empat bagian. Bab I, "Pendahuluan", berisi latar belakang masalah, tujuan dan metode studi, serta gambaran umum lokasi kajian. Bab II, "Tinjauan Konseptual Pola Perusahaan Inti Rakyat (PIR)", membahas agroindustri, contract farming, dan kebijakan pola PIR Pangan. Bab III, "Pola PIR Komoditas Nanas", membahas tentang produksi nanas di Jawa, prospek komoditas nanas di pasar dunia, gambaran kasus pola PIR nanas PT Morelli Makmur, profil plasma, profil perusahaan inti, hubungan inti-plasma, dan tipe-tipe bandar. Dan Bab IV, merupakan bagian akhir sekaligus "Kesimpulan".

1.3 Gambaran Umum Lokasi Kajian

Kabupaten Subang

Kabupaten Subang luasnya 205.176,950 hektar, atau 2.051,77 km². Secara administratif, Kabupaten Subang terdiri atas 20 Kecamatan, dengan 250 kelurahan (desa), 1.675 RW, dan 5.649 RT. Menurut Kantor Statistik Kabupaten DT II Subang, jumlah penduduk Kabupaten Subang sebanyak 1.280.317 orang, terdiri atas 598.737 laki-laki dan 609.580 perempuan. Dengan demikian, kepadatan rata-rata penduduknya adalah 589 per km².

Alokasi penggunaan tanah di Kabupaten Subang sebagai berikut: 45% (92.509 ha.) sawah, kebun campuran 12,3% (25.423 ha.), hutan 12,1% (24.987 ha.), Perkebunan PTP/HGU 10,5% (21.474 ha.), permukiman 0,8% (16.288 ha.), industri 0,0006% (117,5 ha.), kolam/tambak 0,03% (6.909 ha.), tegalan 0,06% (12.794 ha.), dan lain-lain 0,02% (4.674 ha.).

Dalam sepuluh tahun terakhir ini di Kabupaten Subang telah terjadi proses peralihan pemilikan lahan akibat jual-beli, sehingga banyak lahan yang dimiliki orang-orang kota --dalam istilah masyarakat setempat disebut 'petani berdasi'. Lahan-lahan tersebut seluruhnya disewa atau digarap dengan sistem bagi hasil dengan petani setempat. Proses perubahan pemilikan lahan kepada 'orang-orang kota' tersebut sulit dibuktikan dengan data formal, karena menurut beberapa responden tanah tersebut biasanya di atasnamakan pada orang-orang setempat.

Meskipun dalam buku _Subang dalam Angka Tahun 1992_ tidak diketahui dengan pasti mata pencaharian penduduk Kabupaten Subang, tetapi dari data mengenai jumlah perusahaan dan tenaga kerja menurut lapangan usaha tahun 1992, terlihat bahwa 14.886 tenaga kerjanya terserap di 31 industri pengolahan, atau 47% dari total tenaga kerja yang ada. Dengan kata lain, masing-masing industri pengolahan bisa menampung rata-rata 480 orang tenaga kerja. Oleh karena itu, pendirian industri-industri pengolahan di Kabupaten Subang sangat didorong sekaligus diharapkan pemerintah daerah, karena dapat membuka dan memperluas kesempatan kerja bagi masyarakat

setempat --sampai Desember 1992 jumlah angka pencari kerja masih cukup besar, yaitu 6.695 orang.

Dari keseluruhan wilayah Jawa Barat -- bahkan untuk wilayah P. Jawa-- Kabupaten Subang dikenal sebagai kabupaten penghasil nanas terbesar. Pada saat penelitian ini dilakukan, di Jawa Barat terdapat kurang lebih delapan perusahaan pengolahan nanas. Dan di Kabupaten Subang sendiri terdapat dua perusahaan pengolahan nanas, yaitu PT MM dan PT Induk Agrindo Perkasa (PT IAP), yang bergerak dalam pengolahan jus (*juice*) nanas hasil kerja sama dengan INKUD. Kedua perusahaan tersebut dikelola perusahaan swasta dengan mencoba menerapkan pola PIR Pangan.

Alasan lain yang mendasari berdirinya dua perusahaan pengolahan nanas swasta di Kabupaten Subang, yaitu insentif dari pemerintah untuk memanfaatkan lahan terlantar (PTP) yang berstatus hak guna usaha (HGU) seluas 2.474 hektar sebagai lahan perusahaan, dengan status lahan inti. Hal tersebut implisit tertuang dalam SK Dirjen Pertanian Tanaman Pangan No. SK: I.HK.050.85.8, yang memang memberikan kemudahan bagi perusahaan untuk memanfaatkan lahan terlantar milik pemerintah, guna mengembangkan komoditas tanaman pangan melalui pola PIR Pangan. Kenyataan tersebut, paling tidak, membuktikan bahwa insentif pemerintah untuk menarik perusahaan swasta menanamkan modalnya pada sektor pertanian di beberapa daerah secara kuantitas, relatif cukup berhasil.

Di antara 20 Kecamatan di Kabupaten Subang, Kecamatan Jalancagak merupakan kecamatan terbesar penghasil nanas. Pada

1992 petani nanas di kecamatan tersebut mampu menghasilkan 164.568,7 ton, diikuti Kecamatan Subang (10.942,1 ton) dan Kecamatan Cijambe (10.455,5 ton). Sementara itu, produksi kecamatan lain rata-rata hanya 377 ton. Tidak heran jika beberapa pengusaha mengincar kecamatan tersebut sebagai daerah sentra nanas untuk lokasi industri pengolahan nanas. Dengan demikian, paling tidak perusahaan bisa menekan biaya transportasi atau biaya produksi secara keseluruhan.

TINJAUAN KONSEPTUAL POLA PERUSAHAAN INTI RAKYAT (PIR)

2.1 Agroindustri

Adanya pergeseran kebijakan ekonomi dari substitusi impor ke arah kebijakan ekonomi yang berorientasi ekspor, memunculkan satu strategi pembangunan pertanian yang mencoba mengembangkan pola keterkaitan vertikal yang dilaksanakan antara usaha skala besar (sebagai 'inti') dan usaha petani lahan kecil di sekitarnya (sebagai 'plasma'). Strategi pembangunan melalui penciptaan kaitan-kaitan vertikal seperti ini, dari sudut pandang ekonomi diharapkan bisa mendukung proses *trickle down effect* (penetesan ke bawah), sehingga pemerataan pendapatan antara usaha skala besar dan usaha skala kecil bisa tercapai. Dari sudut pandang politik, strategi pembangunan semacam ini diharapkan bisa meredam isu kesenjangan yang selama ini terjadi, sehingga stabilitas nasional bisa tetap terjaga.

Kondisi di atas hanya bisa tercapai bila 'janji-janji' yang diberikan kepada petani bisa diimplementasikan dengan baik. Namun, pada kenyataannya program ini banyak menemui hambatan dan mengalami kegagalan karena munculnya berbagai konflik kepentingan pelaku-pelaku di dalamnya, yang

justeru bisa mengganggu dan merusak stabilitas nasional secara keseluruhan².

Di luar prediksi dan analisis tentang PIR yang telah ada, pemerintah tetap optimis bahwa program keterkaitan vertikal dapat mempercepat proses pembangunan yang dinamis, serta menjamin pemerataan hasil-hasil pembangunan. Kecenderungan yang serupa juga mewarnai strategi pembangunan pertanian di beberapa negara berkembang lainnya setelah Perang Dunia Kedua, khususnya selama dua dekade terakhir ini. Di sektor pertanian, gagasan keterkaitan ini antara lain diwujudkan melalui pengembangan usaha agrobisnis dan agroindustri.

Agrobisnis, sebagai pendekatan pembangunan pertanian, memberi pengertian bahwa penanganan aktivitas pertanian merupakan rangkaian kegiatan dari beberapa subsistem yang saling terkait, yang meliputi subsistem faktor input (*input factor subsystem*), subsistem produksi (*production subsystem*), subsistem pengolahan hasil (*processing subsystem*), subsistem pemasaran (*marketing subsystem*), dan subsistem lembaga pendukung seperti perbankan, riset dan pengembangan.

Agroindustri memiliki pengertian sebagai "kegiatan yang mengolah kembali bahan-bahan mentah (baku) pertanian yang meliputi hasil tanaman musiman, tanaman tahunan, maupun

² Lihat laporan LBH tentang PIR Cimerak, 1985, dan Tim Wahana Informasi Masyarakat tentang PIR: Anugrah atau Bencana, 1994.

peternakan ... yang secara esensial merupakan suatu proses pengolahan yang hanya menjadi satu komponen dari sistem agrobisnis yang lebih besar yang berorientasi konsumsi" (Austin, 1981:3).

Dalam konteks pembangunan pedesaan, agroindustri diharapkan memberikan nilai tambah bagi komoditas-komoditas pertanian, di samping membuka peluang untuk memperbaiki pendapatan petani. Asumsinya, agroindustri ini mampu menangkap peluang pasar nasional maupun internasional (ekspor), sehingga mampu memberikan kesempatan kepada petani untuk memperoleh harga yang lebih baik dibandingkan dengan produk-produk tradisional yang hanya dikonsumsi oleh masyarakat lokal. Di sisi lain, agroindustri diharapkan pula mampu menyebarluaskan teknologi baru yang lebih produktif bagi sektor pertanian di pedesaan. Pandangan tersebut mewakili kubu yang optimis terhadap pengembangan agroindustri.

Sementara itu, kubu yang pesimis terhadap pengembangan agroindustri memandang bahwa agroindustri justru dapat menyebabkan proses deindustrialisasi. Kecenderungan tersebut tampak jelas dari sejarah perkembangan agroindustri di Asia, termasuk Indonesia. Pengalaman sejarah menunjukkan bahwa pergeseran suatu ekonomi agraris ke arah ekspor hasil pertanian --dengan atau tanpa pengolahan sebelum diekspor-- belum tentu bisa mendukung industrialisasi pedesaan, tetapi mungkin justru dapat mengakibatkan terjadinya proses deindustrialisasi (White, 1989:237).

Kecenderungan tersebut muncul dengan tumbuhnya kantong-kantong industri di pedesaan, tetapi nilai tambah yang seharusnya dinikmati masyarakat pedesaan justru sebagian besar terhisap dan kembali ke industri-industri perkotaan, melalui pembelian berbagai komponen produksi yang didatangkan dari industri perkotaan, yang persentase nilainya terbesar dari total biaya produksi. Dalam kondisi ini, perusahaan besar secara keseluruhan tidak menunjang pertumbuhan ekonomi yang signifikan bagi daerah di sekitarnya.

White (1989) menjelaskan, proses deindustrialisasi pedesaan yang terjadi seiring dengan perkembangan agroindustri pada abad ke-19, bisa dilihat dari banyaknya macam industri pedesaan yang hancur, atau yang perkembangannya menjadi mandek (misalnya industri tekstil).

Kubu yang pesimis terhadap pengembangan agroindustri juga melihat bahwa petani-petani kecil tidak mungkin diuntungkan dengan program ini, karena petani harus berhadapan dengan pesaing-pesaing yang lebih efisien. Menurut aliran ini, mekanisme dan rekayasa organisasi produksi macam apa pun yang dibuat, akan sulit mengangkat para petani keluar sebagai pemenang dalam persaingan ini, selama yang dihadapi oleh mereka adalah lembaga-lembaga yang lebih menguasai akses informasi dan modal yang terorganisir.

Sementara itu, para petani hanya memiliki kekuatan-kekuatan produksi

primer, yang secara umum tidak terorganisir dengan baik, serta akses mereka terhadap sumber-sumber informasi pun relatif rendah. Aliran ini melihat bahwa upaya-upaya untuk menyatukan petani produsen kecil dengan perusahaan-perusahaan kapitalis, dalam ikatan kontrak atau dalam hubungan inti-satelit, hanya akan menempatkan usaha tani rakyat di bawah subordinasi modal yang membuat nilai tambah hasil usaha tersebut sulit jatuh ke tangan para petani (Bachriadi, 1995).

2.2 *Contract Farming* 'Pertanian Kontrak'

Ada kecenderungan kuat bahwa perusahaan agroindustri besar (domestik maupun internasional, baik milik negara maupun swasta) di berbagai negara makin mengundurkan diri dari keterlibatan langsung dalam produksi primer, dan makin banyak 'memborongkan' (mengontrakkan) produksi primer kepada kaum petani 'kecil'. Dan *contract farming* tampaknya menjadi alternatif yang menarik bagi perusahaan-perusahaan tersebut.

Contract farming diartikan sebagai suatu cara mengatur produksi pertanian di mana petani-petani kecil atau *outgrowers* diberi kontrak untuk menyediakan produk-produk pertanian untuk sebuah usaha sentral sesuai dengan syarat-syarat yang telah ditentukan dalam sebuah perjanjian (*contract*). Badan sentral yang membeli

hasil tersebut dapat menyediakan nasihat teknis, kredit, serta masukan-masukan lainnya, dan juga menangani pengolahan dan pemasaran. Sistem ini juga dijuluki '*core satellite model*' (model inti-satelit), di mana inti membeli hasil primer dari petani-petani satelit yang telah dikontrak.

Dalam suatu versi khusus yang dikembangkan oleh *Commonwealth Development Corporation*, inti tersebut dibentuk sebagai '*nucleus estate*', yaitu mencakup sebuah perkebunan kecil yang dikelola sendiri, dan sebuah unit pengolahan di mana sejumlah petani di sekitarnya telah menjanjikan akan menyediakan hasil pertanian mereka (Kirk dalam white, 1989:14). Dalam pengertian ini tercakup berbagai bentuk perusahaan inti rakyat (PIR) yang ada di Indonesia (PIR-BUN, TRI, TIR, PIR unggas, dsb.), juga meliputi berbagai macam perjanjian antara petani kecil dan penampung/pengolah swasta yang saat ini banyak dikembangkan oleh pemerintah.

Terlepas dari perdebatan antara pandangan yang optimis dan pesimis terhadap bentuk *contract farming*, tampaknya bentuk *contract farming* ini tetap dan makin diminati oleh perusahaan-perusahaan besar maupun petani kecil. Dalam hal ini David Glover³ mencoba melihat beberapa motivasi yang melandasi perusahaan besar maupun petani kecil masuk dalam hubungan *contract farming*.

³ David Glover, *Small Farmers, Big Business-Contract Farming and Rural Development*, 1990, hlm. 7-9 (terjemahan bebas dari penulis).

Dari sisi perusahaan besar, Glover melihat bahwa melalui *contract farming* perusahaan (1) dapat mendelegasikan proses produksi primer kepada petani sehingga perusahaan terbebas dari 'kontrol' terhadap proses produksi; (2) perusahaan tidak harus mengeluarkan investasi pada lahan, tenaga kerja upahan, atau biaya manajerial maupun pajak; (3) perusahaan terbebas dari konflik dengan pemilik tanah atau isu perburuhan yang mungkin sangat penting, yang senantiasa ada pada suatu perusahaan besar yang mempekerjakan buruh dan menyewa lahan, dan (4) perusahaan kecil dinilai lebih efisien dibandingkan dengan perkebunan besar.

Dalam *contract farming*, perusahaan besar berhubungan dengan petani bukan lagi dalam hubungan antara buruh dan majikan, tetapi lebih pada hubungan relasi bisnis antara pihak pemberi dan penerima kontrak. Dalam hubungan yang seperti itu diasumsikan bahwa posisi kedua belah pihak bisa setara, sehingga tidak terjadi hubungan subordinasi oleh satu pihak terhadap pihak lain.

Dari sisi petani kecil, Glover melihat bahwa *contract farming* merupakan satu jalan keluar dari beberapa persoalan klasik yang selama ini mereka hadapi, antara lain: *Pertama*, mereka bersaing dengan produsen-produsen yang mengadopsi teknologi baru, tetapi seringkali enggan untuk mengadopsi teknologi baru tersebut karena ada risiko dan biaya yang harus ditanggung. Sebagai contoh, berbagai

varietas tanaman baru seringkali mempunyai variasi yang lebih tinggi dan lebih banyak membutuhkan masukan-masukan (*input-intensive*) dibandingkan dengan varietas tradisional.

Kedua, berkaitan dengan masalah pertama, penawaran masukan di negara-negara berkembang seringkali lemah (terbatas). Entah karena lambatnya (kurang tanggapnya) inisiatif sektor swasta atau karena persoalan referensi, pemerintah akhirnya sering mengambil alih suplai pupuk dan bahan kimia pertanian lainnya. Akan tetapi, sering pula pemerintah tidak mampu menyuplai pupuk dan bahan kimia itu dalam jumlah dan waktu yang tepat.

Ketiga, fasilitas penyuluhan pertanian seringkali sangat lemah, karena baik sektor swasta maupun publik tidak dalam posisi yang tepat untuk memberikan fasilitas pelayanan semacam itu. Ada fenomena 'pemanfaat bebas' yang sangat tidak menguntungkan perusahaan swasta untuk memperoleh keuntungan dari pemberian fasilitas penyuluhan itu. Sementara itu, lembaga penyuluhan publik sendiri dihadapkan pada persoalan sulitnya merancang sistem insentif yang tepat bagi para pegawainya (staf).

Keempat, sulitnya akses kredit. Kredit umum biasanya disubsidi --dan oleh karena itu mesti ada alokasi. Semakin besar dan berpengaruh seorang petani, semakin cenderung memperoleh kredit yang lebih besar bila dibandingkan dengan kontribusinya. Kredit dari swasta (komersial) tampaknya lebih

efektif menggapai petani kecil walaupun hanya parsial.

Kelima, pasar lokal untuk komoditas yang cepat rusak cenderung sangat lemah. Dengan demikian, pasar tersebut gampang ambruk. Hasil-hasil produksi seperti buah-buahan dan sayur-sayuran, misalnya, mungkin sesuai untuk diusahakan petani. Namun, harga komoditas tersebut sulit diduga dan bisa turun seketika secara drastis jika beberapa petani memasarkan hasil panennya secara simultan (pada saat yang bersamaan).

Keenam, pasar internasional, yang strukturnya lebih dalam ketimbang pasar lokal, tidak bisa dijangkau petani kecil jika saluran-saluran khusus belum dibangun.

Menurut Glover, *contract farming* merupakan jalan keluar yang potensial dari persoalan-persoalan bagi perusahaan besar maupun petani. Menurut Wilson⁴ ada tiga kemungkinan hubungan kontrak yang bisa diciptakan antara pihak perusahaan besar dengan petani, yaitu:

1. *Marketing contract* atau kontrak pemasaran. Kontrak ini menetapkan macam dan jumlah produk pertanian yang akan diserahkan, tetapi jarang menyebut kegiatan-kegiatan atau metode-metode khusus yang harus diikuti oleh proses produksi. Selain itu, kontrak ini tidak

⁴ Lihat John Wilson, *The Political Economy of Contract Farming*, 1986, hlm. 50-51.

- mengharuskan pihak pengolah (inti) untuk menyediakan masukan-masukan seperti bibit, makanan, atau peralatan. Dengan kata lain, kontrak pemasaran merupakan kesepakatan untuk membeli hasil produksi (di kemudian hari).
2. *Production contract* atau kontrak produksi, adalah kesepakatan antara petani dengan perusahaan bukan pertanian yang menentukan macam dan jumlah produk pertanian tertentu yang akan dihasilkan, serta dapat menetapkan varietas bibit, kegiatan-kegiatan dalam proses produksi, serta masukan-masukan atau bantuan teknis mana yang harus disediakan oleh pemberi kontrak.
 3. *Vertical integration* atau integrasi vertikal, di mana semua tahapan produksi dirangkul dalam satu perusahaan, sedangkan pasar tidak berperan dalam pengkoordinasian berbagai tahapan produksi. Dalam kasus ini, petani bukan pemilik bahan baku, sarana-sarana produksi, atau hasil produksi. Petani lebih berperan sebagai manajer atau pengawas upahan, atau seorang pekerja borongan.

Tiga model kontrak yang ditawarkan Wilson pada intinya membahas hubungan produksi yang mengikat petani untuk bersedia menjual maupun menyediakan sejumlah produk pertanian, sekaligus membebani mereka dengan kriteria-kriteria pada kualitas, kuantitas, dan harga melalui masukan-masukan berbagai bantuan teknis. Bantuan

teknis dari perusahaan bisa dianggap sebagai satu mekanisme kontrol yang diberlakukan perusahaan kepada petani untuk terikat ketat pada kontrak, terlepas dari risiko jumlah tenaga kerja dan berbagai risiko yang dikeluarkan petani. Keterikatan ketat pada kontrak sengaja dilakukan untuk mendorong petani keluar dari alternatif terlibat dalam pasar bebas dan terisolir dari berbagai fasilitas, termasuk komunikasi yang secara ekonomis maupun politis bisa lebih menguntungkan petani.

Untuk menekan kerugian yang bisa diterima petani, pemerintah mencoba melibatkan aparat maupun lembaga lain yang diharapkan melakukan fungsi kontrol terhadap hubungan kontrak yang terjadi. Namun, pada kenyataannya fungsi kontrol ini lebih banyak tidak berjalan, bahkan lebih cenderung menciptakan permasalahan baru bagi petani karena ketidakmampuan aparat dalam memecahkan konflik yang terjadi di antara pelaku kontrak. Pada kasus-kasus tertentu --kasus keterlambatan dan kelalaian pihak perusahaan menjalankan kewajiban sesuai kontrak-- pihak aparat tidak bisa melakukan tekanan apa pun karena beberapa alasan. Pertama, ada kekhawatiran berkurangnya pajak daerah dan kesempatan kerja jika perusahaan 'lari'. Kedua, arogansi pihak perusahaan sebagai pemilik modal yang tidak mau dicampuri urusan perusahaannya.

Dari sisi ini kita bisa lihat bahwa *contract farming* adalah satu bentuk organisasi produksi yang unik,

memiliki dimensi ekonomi dan politik luas, juga bukan hanya sekadar satu model interaksi dalam produksi pertanian saja. Dengan demikian, pandangan yang menyatakan bahwa hubungan produksi melalui *contract farming* yang terjalin antara pihak inti dan plasma menunjukkan gejala netral, perlu dikritisi. Artinya, kedua belah pihak berhubungan atas dasar sama-sama memperjuangkan kepentingan dan persoalan ekonominya dalam sebuah kerja sama yang menguntungkan. Padahal, dalam kenyataannya karena ada faktor ketidakseimbangan kekuatan dan modal yang dimiliki kedua belah pihak, hubungan ini sering menjadi tidak saling menguntungkan, melainkan hanya menguntungkan satu pihak saja, yaitu inti. Pada titik ini, pihak yang lebih kuat dapat menguasai akses informasi atau dapat merangkul kepentingan politik dan ekonomi negara dan aparat birokratisnya, sehingga menjadi lebih dominan di dalam hubungan produksi. Sedangkan pihak lain yang hanya mengandalkan pemilikan atau penguasaan atas alat-alat produksi tradisional, meskipun sangat vital --misalnya tanah-- akan berada dalam posisi subordinat karena pada akhirnya posisi tawar mereka melemah akibat berbagai tekanan-tekanan tertentu.

2.3 Tujuan Normatif Kebijakan Pola Perusahaan Inti Rakyat (PIR) Pangan

Satu bentuk dari contract farming adalah pola perusahaan inti rakyat (PIR). Dibandingkan dengan

pengembangan perkebunan melalui pola PIR yang telah dimulai sejak tahun 1977, yaitu sejak dilaksanakannya PIR-NES I di Aceh Timur dan Tebenan (Sumatra Selatan), Pola PIR Pangan termasuk baru dikembangkan, yaitu pada Repelita IV, tahun 1984. Pengembangan pola PIR Pangan mengacu pada Surat Keputusan Direktur Jenderal Pertanian No. SK: I.HK.050.85.8 tentang Pedoman Pengembangan Pertanian Tanaman Pangan dengan Pola Perusahaan Inti Rakyat Tanaman Pangan, yang mengacu pada Keputusan Presiden RI No. 44 Tahun 1974, Keputusan Presiden RI No 15 Tahun 1984, dan Surat Keputusan Menteri Pertanian/Ketua Badan Pengendali Bimas No. 09/SK/Mentan/Bimas/VII/ 1984, tanggal 6 Juli 1984. Sedangkan khusus untuk kebijakan pembangunan pertanian sendiri mengacu pada Trimatra Pembangunan Pertanian⁵.

Komoditas nanas merupakan satu dari beberapa komoditas ekspor prioritas tahap pertama yang dikembangkan melalui pola PIR Pangan⁶.

Secara spesifik, pengembangan pola PIR Pangan bertujuan untuk: (1) membantu meningkatkan produksi dalam program swasembada pangan lengkap, (2) meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani serta memperluas kesempatan kerja, (3) mempercepat alih teknologi maju dari perusahaan pembimbing kepada petani plasma, (4)

⁵ Trimatra Pembangunan Pertanian terdiri atas (1) kebijaksanaan usaha tani terpadu, (2) kebijaksanaan komoditas terpadu, dan (3) kebijaksanaan wilayah terpadu.

⁶ Komoditas ekspor lainnya yaitu markisa, asparagus, bawang merah, mangga, tomat, dan anggrek.

mengikutsertakan modal swasta dalam pembangunan pertanian, dan (5) mengurangi impor dan meningkatkan ekspor komoditas tanaman pangan.

Pada tataran konsep, ada dua kepentingan berbeda bahkan bertolak belakang yang berusaha dipersatukan pemerintah dalam tujuan PIR Pangan ini. Pertama, kepentingan perusahaan swasta sebagai organisasi ekonomi yang *profit oriented*. Kedua, kepentingan pemerintah sebagai pengemban amanat rakyat yang memiliki kewajiban normatif untuk menyejahterakan rakyat. Pada kondisi tertentu, pemerintah bisa melakukan tekanan pada perusahaan swasta untuk terlibat dalam misi-misi negara dengan membuat mekanisme 'mewajibkan' pihak swasta menerapkan pola PIR. Namun, sebagai organisasi ekonomi, perusahaan swasta tetap memiliki ciri untuk melakukan pemupukan modal dan memperbesar keuntungan dengan menempuh berbagai cara, termasuk memanfaatkan model PIR Pangan.

Persoalan ini lebih kompleks lagi karena seringkali pihak perusahaan swasta memiliki persoalan finansial (bonafiditas perusahaan) sehingga cenderung mengabaikan kepentingan pihak lain (petani) dalam mencapai tujuan memantapkan finansial perusahaan. Kecenderungan ini paling tidak bisa dilihat dengan gagalnya beberapa perusahaan, seperti Pineapple Canary of Sumatera, PT Bumi Kapuas, Ltd. di Pontianak, PT NAI, dan lain-lain, yang gagal menjalankan perannya sesuai dengan ketentuan pola PIR (*Prospek*, 31 Agustus 1991).

Hal di atas berbeda dengan pelaksanaan PIR-BUN yang sebagian besar perusahaan intinya adalah Badan Usaha Milik Negara (BUMN), yang memiliki jalur koordinasi antarinstansi cukup jelas, dan misi yang diembannya pun sejalan dengan misi negara. Dukungan/subsidi pemerintah dalam mendukung kemantapan finansial, kemampuan teknis, serta dukungan staf, cukup besar untuk tercapainya misi negara secara keseluruhan.

Mengacu pada konsepsi yang dikemukakan Glover, secara sederhana bisa dikemukakan bahwa keberhasilan PIR Pangan sebagai satu bentuk sistem *contract farming*, bisa diukur dengan seberapa jauh sistem tersebut memberikan hasil positif pada perusahaan besar maupun petani untuk keluar dari persoalan-persoalan yang mereka hadapi. Sementara itu, kegagalan sistem *contract farming* bisa diukur dari kegagalan petani maupun perusahaan besar keluar dari persoalan yang mereka hadapi melalui sistem tersebut.

Lebih jelasnya, indikasi keberhasilan maupun kegagalan PIR Pangan, menurut Glover, bisa diukur dari seberapa besar petani memperoleh akses alih teknologi, akses saprodi (sarana produksi padi) dalam jumlah dan waktu yang tepat, penyuluhan pertanian, akses kredit, dan kemampuan menghindarkan diri dari fluktuasi produk perusahaan besar selaku inti. Dari sisi perusahaan, keberhasilan *contract farming* bisa diukur dari seberapa besar perusahaan dapat

mendelegasikan proses produksi primer kepada petani, penekanan biaya investasi lahan, tenaga kerja dan biaya manajerial, terbebas dari konflik perburuhan, dan efisiensi produksi yang berkait dengan petani. Sementara itu, konsepsi kegagalannya bisa diukur sebaliknya.

Pengembangan komoditas pangan melalui pola PIR, pada kenyataannya memiliki beberapa persoalan yang berkaitan dengan sifat tanaman pangan itu sendiri, yaitu bahwa komoditas tanaman pangan mempunyai sifat pasar yang terbuka. Pemasarannya tidak terikat pada suatu rantai tata niaga tertentu, tetapi ada beberapa kemungkinan dalam pemasaran produk. Kondisi ini menciptakan kesulitan dalam hal pengawasan terhadap kualitas produksi petani. Di sisi lain, komoditas tanaman pangan juga dimungkinkan untuk dikonsumsi langsung tanpa tahap pengolahan lebih lanjut. Kondisi tersebut menjadi persoalan penting, di samping sifat musiman tanaman pangan --seperti halnya komoditas pertanian lainnya-- yang menyebabkan fluktuasi tingkat harga. Persoalan-persoalan di atas sebenarnya menjadi kendala potensial pada pelaksanaan PIR Pangan di lapangan.

Dalam ketentuan pola PIR Pangan dibedakan dua pelaku, yaitu perusahaan pembimbing dan plasma. Berdasarkan fungsinya, perusahaan pembimbing dibedakan menjadi tiga, yaitu perusahaan inti,⁷ perusahaan

⁷ Perusahaan inti yaitu perusahaan yang melaksanakan fungsi bimbingan, pelayanan sarana produksi, kredit, pengolahan dan pemasaran sambil mengusahakan usaha tani yang

pengelola⁸, dan perusahaan penghela⁹. Pengertian tersebut pada intinya sama dengan pengertian yang dikemukakan Wilson J. sebagai integrasi vertikal, kontrak produksi, dan kontrak pemasaran. Dalam PIR Pangan, petani plasma memiliki pengertian sebagai petani yang melakukan usaha tani, dan memungkinkan untuk mengadakan kerja sama dengan perusahaan pembimbing.

Secara konsep ada beberapa persyaratan yang harus dipenuhi sebagai perusahaan inti, yaitu: (1) memiliki kebun yang langsung ditangani sendiri, yang berfungsi sebagai kebun percontohan bagi plasma dan kebun pembibitan. Luas kebun inti tersebut ditetapkan maksimal 20% dari luas kebun plasma; (2) memiliki fasilitas yang memadai untuk melaksanakan usahanya; (3) memiliki personel yang berpengetahuan luas untuk melaksanakan bimbingan pada petani plasma dalam teknologi maju; (4) membantu pengurusan kredit untuk plasma; (5) bersedia membimbing plasma serta menaati kerja sama yang telah disepakati sebelumnya; (6) memiliki reputasi yang baik dan cukup berpengalaman dalam melaksanakan usahanya; dan (7) memiliki izin atau rekomendasi dari Departemen Pertanian (dalam hal ini Direktorat Jenderal

dimiliki/dikuasainya, termasuk bila diperlukan membuka kebun/lahan untuk plasma

⁸ Perusahaan pengelola yaitu perusahaan yang melaksanakan fungsi bimbingan, pelayanan sarana produksi, kredit, pengolahan, dan pemasaran hasil, tetapi tidak menyelenggarakan usaha tani sendiri

⁹ Perusahaan penghela yaitu perusahaan yang melaksanakan fungsi bimbingan dan pemasaran saja, tanpa melayani sarana produksi, kredit, dan tidak mengusahakan usaha tani sendiri

Pertanian Tanaman Pangan) dan memiliki badan hukum sebagai perusahaan atau koperasi, perusahaan negara, atau perusahaan swasta.

Meskipun persyaratan sebagai perusahaan inti lebih berat dibandingkan dengan perusahaan pengelola atau pengelola, tetapi kecenderungan perusahaan swasta lebih mengarah pada pendirian perusahaan inti. Kecenderungan tersebut seiring dengan terbukanya peluang kemudahan yang diberikan pemerintah dalam memperoleh lahan telantar pemerintah dalam bentuk HGU (hak guna usaha) sebagai kebun inti, sekaligus sebagai kebun percontohan dan *buffer* perusahaan inti.

Poin empat dari persyaratan di atas, yaitu membantu pengurusan kredit untuk plasma, seringkali digunakan perusahaan inti untuk memperoleh kredit perbankan atau KLBI¹⁰ melalui kelompok-kelompok tani bentukkannya. Kebenaran akan kecenderungan ini memang masih dipertanyakan --walau sebenarnya peluang tersebut secara eksplisit dibuka oleh pemerintah sendiri. Paling tidak, kecenderungan tersebut diindikasikan dengan kegagalan pelaksanaan pola PIR Pangan, khususnya kegagalan dalam penyaluran kredit untuk petani, meskipun sebenarnya dana perbankan sempat diterima beberapa perusahaan inti¹¹.

¹⁰ KLBI (kredit likuiditas Bank Indonesia) biasanya berupa pinjaman lunak dengan bunga rendah dan jangka pengembaliannya relatif lebih panjang

¹¹ Kasus kegagalan perusahaan pengalengan baby corn (Subang) dan kasus kegagalan PT MM, diikuti dengan kecenderungan kegagalan yang serupa pada PT Induk Agrindo Perkasa (IAP).

Dari sisi petani plasma, keikutsertaan dalam pola PIR membuka peluang untuk memperoleh sertifikat tanah melalui prona (program nasional agraria), yang bisa digunakan sebagai jaminan kredit petani plasma pada bank pelaksana setempat.

Surat Keputusan Dirjen Pertanian Tanaman Pangan tersebut dilengkapi dengan syarat penunjang PIR Pangan, di antaranya yaitu melalui penetapan harga jual plasma. Dalam ketentuan tersebut dibahas bahwa penetapan harga jual plasma kepada pembimbing harus memperhatikan kepentingan dari kedua belah pihak (tanpa merugikan salah satu pihak) dengan memperhatikan:

1. *Harga pasaran yang berlaku.* Diusahakan agar harga jual dari plasma ke pembimbing jauh lebih tinggi dari harga pasar. Dengan demikian, petani plasma tidak tertarik untuk menjual hasil produksinya ke pasaran bebas.
2. *Biaya produksi dari perusahaan pembimbing.* Dengan demikian, perusahaan pembimbing masih memperoleh keuntungan dari hasil usahanya.
3. Untuk komoditas yang berharga dasar, *penetapan harganya dilakukan oleh pemerintah.*

Pada poin kedua dan ketiga, yaitu mengenai penetapan harga jual, terlihat ada kecenderungan pemerintah untuk melindungi kepentingan perusahaan inti dibandingkan dengan kepentingan plasma. Hal tersebut terlihat dari penentuan harga jual yang harus memperhatikan biaya produksi perusahaan pembimbing.

Sedangkan poin ketiga, tentang harga dasar yang ditetapkan pemerintah untuk komoditas yang berharga dasar, secara implisit menunjukkan bahwa pemerintah memberikan kebebasan pada perusahaan pembimbing untuk menentukan sepihak harga jual komoditas olahan yang belum memiliki harga dasar. Seperti diketahui, pemerintah belum menentukan harga dasar tanaman pangan (kecuali padi), sehingga penentuan harga dasar tersebut diberikan sepenuhnya kepada perusahaan pembimbing yang bersangkutan, dengan catatan harus memperhatikan biaya produksi yang dikeluarkan perusahaan pembimbing -- tetapi belum tentu memperhatikan tambahan biaya produksi maupun curahan tenaga kerja pihak plasma-- untuk menghasilkan produk sesuai dengan kesepakatan.

Syarat penunjang PIR Pangan yang lain yaitu penetapan volume penjualan dari plasma. Dalam hal ini pemerintah menetapkan bahwa: "... Perusahaan pembimbing tidak dapat memaksakan bahwa 100% dari hasil produksi plasma harus dijual kepada pembimbing..." Jumlah produk plasma yang dijual kepada pembimbing ditentukan minimal sebesar volume yang sama dengan nilai pengembalian kredit dengan harga kesepakatan, dan kelebihan dari jumlah volume tersebut dijual kepada pembimbing dengan harga yang wajar, baik untuk pembimbing maupun plasma (Pedoman Peraturan dan Perizinan dalam Rangka Pengembangan Perusahaan Inti Rakyat [PIR] Tanaman Pangan, 1993).

Dari pernyataan di atas terlihat bahwa dalam pola PIR Pangan terbuka peluang pasar bebas bagi plasma. Ada dua

pandangan yang pro dan kontra terhadap keberadaan pasar bebas. Pandangan pro menyatakan bahwa keberadaan pasar bebas merupakan aspek penting untuk meningkatkan posisi tawar petani. Melalui pasar bebas diputus ketergantungan sepihak dari plasma kepada pihak inti, sehingga petani bebas menentukan diri sendiri. Pandangan kontra melihat bahwa keberadaan pasar bebas, di mana petani bebas melakukan transaksi dengan siapa pun dan tidak harus terikat kontrak, memberikan kontribusi terbesar bagi kegagalan sistem PIR, dan itu berarti merugikan pihak plasma.

Dilihat dari sisi kelembagaan dan mekanismenya, pola PIR Pangan melibatkan banyak instansi, terutama dalam hal pembinaan dan pengawasan. Untuk maksud tersebut pemerintah telah melibatkan instansinya dari tingkat pusat¹², provinsi¹³, dan kabupaten¹⁴ sebagai tim pembina, di samping membentuk PMO (*project management office*) sebagai aparat pembantu di tingkat pusat yang berfungsi sebagai penghubung dengan instansi di luar Direktorat Jenderal Pertanian Tanaman Pangan. Penetapan tim pembina pusat ditetapkan melalui SK Mentan, dan berlaku untuk satu tahun anggaran. Koordinasi antarinstitusi diperlukan khususnya untuk pengadaan lahan,

¹² Direktorat Jenderal Pertanian Tanaman Pangan, BKPM (Badan Koordinasi Penanaman Modal), Perbankan, Bappenas, Dirjen Agraria (BPN), dan PT Askrindo.

¹³ Bappeda Tingkat I, Dinas Pertanian DT I, Kantor Cabang Perbankan Tingkat I, Direktorat Agraria Provinsi (BPN Provinsi), dan BKPM.

¹⁴ Bappeda Tingkat II, Dinas Pertanian DT II, Kantor Cabang Perbankan Tingkat II, Kantor Agraria Dati II (BPN Kabupaten), serta unsur kecamatan.

pembangunan prasarana dan pengembangan permukiman kebun plasma dengan dana nonkredit. Koordinasi tersebut juga memiliki fungsi lain, yaitu mengkoordinir kredit untuk kebun plasma (hal pengajuan kredit, penggunaan kredit, dan pengembalian kredit), serta membina dan membimbing petani plasma.

Pola pembiayaan yang diterapkan dalam pola PIR Pangan --termasuk jumlah kredit yang ditetapkan untuk kebun plasma-- adalah pola standar biaya tanaman per hektar. Sementara itu, penahapan dan jangka waktu kredit hanya ditujukan untuk kebun plasma yang memerlukan investasi¹⁵.

Penyaluran kredit untuk tahap I diberikan pada Ditjentan Tanaman Pangan, melalui bank pelaksana, untuk kepentingan pembangunan kebun plasma. Setelah selesai pembangunan kebun, diadakan konversi status kebun dan pengalihan tanggung jawab kredit dari Ditjentan kepada plasma.

Pada komoditas tanaman semusim, penyaluran kreditnya dengan sistem kredit langsung Bank Indonesia atau Ditjen Moneter Dalam Negeri menyerahkan dana kredit kepada bank pelaksana yang ditunjuk, dan mengadakan perjanjian pinjaman langsung dengan plasma. Dalam hal ini bank mencairkan kredit kepada plasma melalui pimpinan proyek/perusahaan pembimbing. Tingkat bunga yang

¹⁵ Ada tiga tahapan yang harus dilalui, yaitu: tahap I, tahap investasi, pembangunan kebun/penyiapan lahan; tahap II, tahap konversi; dan tahap III, tahap pembayaran kembali pinjaman sampai lunas.

dikenakan kepada plasma sebesar 12%. Dan pembebanan bunga kepada plasma bisa menempuh dua pilihan, yaitu: (1) bunga dalam masa investasi dan konversi merupakan bunga yang dibebankan kepada plasma, dan (2) bunga dalam masa investasi dan konversi ditanggung pemerintah --pada tahap pengembalian kredit bunga mulai diperhitungkan dan dibebankan kepada plasma.

Pengembalian kredit dari plasma dilakukan melalui perusahaan pembimbing dengan menjual hasil tanamannya kepada perusahaan inti berdasarkan harga kesepakatan. Dalam hal ini perusahaan pembimbing akan meneruskan pengembalian kredit plasma kepada bank pelaksana.

Khusus untuk kredit perusahaan pembimbing diberlakukan ketentuan: (1) kredit untuk kebun pembimbing diajukan langsung oleh perusahaan pembimbing, (2) jangka waktu kredit perusahaan pembimbing sama dengan jangka waktu kredit untuk kebun plasma, dan (3) bunga yang ditetapkan untuk perusahaan pembimbing sama dengan beban bunga yang ditetapkan kepada plasma.

Pembebanan tingkat suku bunga yang sama antara petani plasma dan perusahaan pembimbing (inti, penghela, dll.) merupakan satu bentuk ketidakadilan. Dengan kata lain, kebijakan fiskal dan moneter lebih menitikberatkan dan lebih menguntungkan perusahaan pembimbing, yang notabene merupakan pihak bermodal besar. Sementara petani, yang memiliki tingkat hidup yang sebenarnya harus

dibantu, menerima beban yang sama dengan perusahaan besar.

Peluang ini tampaknya memang sengaja dibuka pemerintah untuk merangsang perusahaan besar terlibat pada sektor pertanian yang dikenal berisiko tinggi. Peluang ini pula yang sering dimanfaatkan para pengusaha untuk memperoleh kredit mudah dan murah dari sektor pertanian, untuk kemudian dialihkan atau diinvestasikan ke sektor lain pada saat kredit yang diajukan telah cair (hasil wawancara Deptan).

POLA PIR PANGAN KOMODITAS NANAS

3.1 Produksi dan Prospek Nanas Indonesia Di Pasar Dunia

Dalam kurun waktu 1982-1990, produksi nanas Jawa Barat menunjukkan peningkatan yang cukup besar. Tahun 1982 produksi nanas Jawa Barat tercatat sebesar 553.171 kuintal, dan pada tahun 1990 meningkat menjadi 1.742.038 kuintal, atau naik sebesar 31,75%. Secara keseluruhan produksi nanas Jawa Barat tahun 1990 menyumbang 70,4% produksi nanas pulau Jawa.

Kabupaten Subang merupakan penyumbang produksi nanas terbesar di Jawa Barat. Produksi nanas Kabupaten Subang tahun 1982 tercatat sebesar 502.345 kuintal, dan pada tahun 1990 meningkat menjadi 1.742.038 kuintal, atau meningkat 30,5%. Produksi nanas Kabupaten Subang pada 1990 menyumbang kurang lebih 66,7% pada produksi nanas pulau Jawa (Survei Produksi Buah-buahan di Jawa Tahun 1982 dan 1990, diolah).

Pasar luar negeri untuk perdagangan nanas tampaknya dikuasai oleh nanas olahan dalam bentuk kalengan (*canned pineapple*) dan *juice concentrate*. Produksi nanas kalengan dan jus yang diperdagangkan di pasar dunia memiliki kecenderungan meningkat dari tahun ke

tahun. Hal tersebut tampak dalam tabel 1.

Tabel 1
Produksi Nanas Kalengan dan Jus Dunia
(Tahun 1987-1990)

Tahun	Nanas Kalengan (000 carton)	Jus (ton)
1987	32.739,5	108.562
1988	36.687,5	140.511
1989	38.705,9	162.294
1990	41.039,2	193.202

Sumber:
Prospek, 1992.

Pada tahun 1988, pangsa pasar ekspor dunia untuk nanas kalengan masih dikuasai oleh Thailand (42%), Filipina (22,5%), Malaysia (9,6%), Afrika Selatan (6%), dan Indonesia (3,3%). Pangsa pasar sisanya dikuasai oleh Hawaii, Pantai Gading, dan Mexico.

Mengacu pada permintaan dunia terhadap komoditas nanas olahan yang menunjukkan peningkatan, maka peluang Indonesia untuk mengisi permintaan pasar dunia pun semakin besar. Terlebih melihat kondisi pangsa pasar negara ASEAN yang tadinya dikuasai oleh Thailand, Filipina, dan Malaysia, ternyata tingkat pertumbuhan ekspor nanas negara-negara tersebut lebih kecil dibandingkan Indonesia yang tingkat pertumbuhannya mampu mencapai 38,86% dalam kurun waktu 1987-1989,

atau rata-rata 12,95% per tahunnya. Produksi nanas kalengan dan jus di tingkat internasional memiliki tingkat pertumbuhan yang cukup tinggi. Dalam kurun waktu 1987-1990 (tabel 1), rata-rata pertumbuhan per tahunnya 6,34% untuk nanas kalengan, dan 19,49% untuk jus. Mengingat tingkat pertumbuhan nanas Indonesia, baik dari sisi volume maupun nilai produksinya, cukup tinggi maka peluang nanas kalengan dan jus produk Indonesia untuk bersaing di pasaran dunia cukup besar. Hal tersebut bisa dilihat pada tabel 2.

Tabel 2
Volume dan Nilai Ekspor Nanas Kalengan
Indonesia

Tahun	Volume (ton)	%	Nilai (US\$ 000)	%
1985	9.312	-	5.315	-
1986	18.977	103,79	8.533	60,5
1987	26.977	42,16	13.757	61,22
1988	27.484	1,88	14.322	4,11
1989	48.466	43,29	22,578	7,65

Sumber:
Prospek, 1992.

Tabel 2 menunjukkan bahwa volume nanas Indonesia dari tahun ke tahun, periode 1985 sampai dengan 1989, mengalami peningkatan sebesar 39.154 ton atau 420%. Dan nilai ekspor nanas selama kurun waktu tersebut meningkat US\$17.263, atau 325%.

Penjelasan untuk kondisi di atas adalah, sekitar tahun 1970-an harga padi mengalami penurunan yang cukup tajam. Harga padi pada saat itu hanya mencapai Rp6.000,00 per kuintal,

sementara harga nanas bisa mencapai Rp2.000,00 per kuintal. Kondisi tersebut menggiring petani meninggalkan tanaman padi, dan beralih pada tanaman nanas. Keadaan ini berlangsung sampai dengan akhir tahun 1979. Rentang antara awal tahun 1980 sampai dengan akhir tahun 1981, harga nanas mengalami fluktuasi. Baru pada awal tahun 1982, permintaan dan harga nanas meningkat karena munculnya beberapa pabrik pengolahan dan pengalengan nanas di Indonesia.

Meskipun secara kuantitas maupun total nilai ekspor produksi nanas kalengan di Indonesia mengalami peningkatan, tetapi harga nanas masih cukup fluktuatif dan cenderung mengalami penurunan. Memang tidak ada data yang menunjukkan hal itu. Namun, dari tabel 2 bisa diketahui bahwa harga nanas pada 1989 mengalami penurunan dibandingkan pada 1988. Harga nanas tahun 1988 adalah US\$0,52 per ton, dan pada 1989 hanya US\$0,47 per ton.

Sampai tahun 1989, produksi nanas kalengan maupun jus produk Indonesia untuk pasar ekspor masih didominasi satu perusahaan besar, yaitu PT Great Giant Pineapple, yang berlokasi di Lampung. Perusahaan tersebut memperoleh bahan baku dari kebun sendiri, serta memiliki beberapa anak perusahaan yang berfungsi sebagai *buffer* pada saat kondisi fluktuatif. Perusahaan ini tergabung dalam jaringan perusahaan multinasional agrobisnis dunia yang sangat kuat.

Peluang pasar ekspor komoditas nanas yang besar, dan sedikitnya perusahaan yang terlibat langsung dalam pasar

ekspor komoditas tersebut, menjadi motivator pengusaha-pengusaha lain untuk menjaring peluang keuntungan yang ditawarkan pasar ekspor melalui investasi pada perusahaan pengolahan nanas.

3.2 Gambaran Kasus Pola PIR Nanas PT Morelli Makmur

PT Morelli Makmur (selanjutnya disebut PT MM) merupakan salah satu perusahaan yang mencoba memanfaatkan peluang pasar ekspor komoditas nanas yang cukup prospektif. Perusahaan ini bergerak pada industri pengolahan dan pengalengan nanas, yang berlokasi di kampung Sukatani, Cibarola, Kelurahan Soklat, Kecamatan Subang, Kabupaten Subang, Jawa Barat. Perusahaan ini memilih Subang sebagai lokasi untuk menjalankan aktivitas usahanya karena Kabupaten Subang merupakan kabupaten yang memiliki posisi sebagai penghasil nanas terbesar di Jawa Barat, bahkan di pulau Jawa (lihat subbab 3.1). Pabrik pengolahan nanas ini mulai beroperasi pada akhir tahun 1990, meskipun rintisan usahanya sudah dimulai sejak tahun 1986.

Perusahaan ini pada mulanya menyebut sistem hubungan kontrak antara pihaknya dan petani dengan istilah *grower contract*. Pada brosur-brosur mengenai eksistensi kegiatan perusahaan dan ajakan kepada petani untuk bergabung dalam ikatan kerjasama, perusahaan ini menyebut pola usaha mereka dengan pola PIR (perusahaan inti rakyat). Tujuan normatif perusahaan melalui penerapan pola PIR yaitu meningkatkan

pengetahuan dan keterampilan petani nanas sehingga mampu menghasilkan nanas dengan kualitas dan kuantitas yang tinggi, memperluas kesempatan kerja, meningkatkan pendapatan dan taraf hidup para petani, dan menambah atau menghasilkan devisa negara.

Pada dasarnya tujuan normatif perusahaan merupakan turunan dari tujuan normatif pemerintah yang dituangkan sebagai upaya pengembangan pola PIR Pangan. Pola PIR yang dijalankan PT MM mengacu pada pola PIR yang selama ini dijalankan pemerintah dalam usaha kemitraan agrobisnis, hortikultura, atau pola PIR-BUN pada umumnya, melalui pola perusahaan pembimbing namun, ada sedikit perbedaan: pada pola PIR Pangan tidak mengenal masa konversi lahan seperti halnya pada pola PIR-BUN, karena status pemilikan tanah dikuasai petani.

Dalam konsepsi pemerintah, perusahaan pembimbing diartikan sebagai perusahaan yang melaksanakan fungsi bimbingan, pelayanan sarana produksi, kredit, pengolahan dan pemasaran sambil mengusahakan usaha tani yang dimiliki atau dikuasainya, termasuk bila diperlukan membuka kebun/lahan untuk plasma (Dinas Hortikultura). Dengan pengertian di atas, perusahaan inti memiliki kewajiban: (1) menyediakan dan menyalurkan sarana produksi kepada plasma, (2) membina dan membimbing plasma, (3) mengusahakan kredit untuk plasma, (4) mengolah hasil plasma, (5) menjamin/menampung hasil plasma dengan harga kesepakatan, dan (6) memiliki/menguasai usaha tani.

Berdasarkan pada pengertian dan tujuan di atas, PT MM sebagai perusahaan pembimbing mengusahakan perkebunan inti (*nucleus estate*) dan **perkebunan plasma** (*plasma estate*). Dalam persepsi perusahaan, **perkebunan inti** adalah lahan di kawasan administrasi Subang yang secara khusus ditujukan atau dirancang untuk menyediakan berbagai masukan yang bersifat teknis bagi pabrik pengalengan. Perkebunan inti tersebut menerapkan teknik agronomik mutakhir yang selanjutnya akan ditransfer ke perkebunan plasma. Sementara itu, **perkebunan plasma** adalah area produksi nanas yang diolah dan ditanami oleh petani lokal yang saat ini berperan sebagai penyedia buah-buah segar pada pasar-pasar tradisional --dan harus menciptakan pasar untuk produksi lokal-- yang selanjutnya akan dijadikan pemasok buah-buahan segar bagi perusahaan pengalengan, dan diprioritaskan untuk memperoleh alih teknologi dari perusahaan inti (Feasibility Study PT MM, terjemahan bebas dari penulis).

Dari pengertian perkebunan inti dan perkebunan plasma yang digunakan perusahaan, secara implisit terkandung motivasi, seperti dikemukakan Glover, bahwa melalui pola PIR perusahaan berusaha mengalihkan atau mendelegasikan proses produksi primer kepada pihak lain (plasma), dan dengan itu berarti perusahaan bebas dari kontrol terhadap proses produksi. Namun, dengan pendelegasian yang dilakukannya, perusahaan tetap memperoleh pasokan bahan baku (dari plasma) sesuai dengan kebutuhan. Dengan demikian, pihak perusahaan

tidak perlu lagi mengeluarkan investasi lahan atau biaya sewa lahan, serta upah tenaga kerja. Dan itu berarti pula, perusahaan berhasil menekan kemungkinan terjadinya konflik dengan pemilik lahan, atau dengan kekuatan buruh dalam jumlah yang besar.

Di sisi lain, dengan menerapkan pola PIR perusahaan memperoleh kemudahan dalam hal perizinan dan penggunaan lahan terlantar milik negara. Hal tersebut dibuktikan dengan diperolehnya lahan seluas 190 hektare PTP XIII dengan status HGB, untuk diolah perusahaan sebagai kebun inti.

Untuk memenuhi kewajiban sebagai inti dan mencapai tujuan yang telah dirumuskan perusahaan, paling tidak ada tiga persyaratan yang harus dimiliki inti, yaitu: (1) dana, (2) tenaga ahli, dan (3) pasar. Hal tersebut akan dibahas pada subbab 3.5.

3.3 Profil Plasma

Nanas merupakan tanaman yang dikenal sejak lama oleh sebagian besar petani di Kabupaten Subang. Pola tanam 'tradisional' yang dikenal dan diterapkan petani selama ini menggantikan tanaman lain sebelumnya seperti palawija, cengkih, rambutan, dan lain-lain. Hal tersebut terjadi sekitar tahun 1970-an, saat harga nanas sempat melonjak tajam menggantikan posisi tanaman lainnya. Sebagai ilustrasi, seorang responden mengemukakan:

".... Harga nanas pada tahun 1970-an sebesar Rp12.000,00 per kuintal. Ketika itu harga padi hanya Rp6.000,00 per kuintal."

Pada masa itu hampir semua petani di Kabupaten Subang mengganti tanaman yang ditanamnya dengan tanaman nanas. Kondisi tersebut berlangsung kurang lebih selama sepuluh tahun. Sekitar tahun 1980-an harga nanas mengalami penurunan yang sangat tajam, sehingga banyak petani yang mencabuti tanaman nanasnya, dan diganti dengan tanaman lain. Penurunan harga nanas diilustrasikan oleh seorang responden:

".... Tahun 1980-an harga nanas mengalami penurunan. Harga nanas hanya Rp5.000,00-Rp6.000,00 per kuintal. Sementara itu, harga padi pada tahun yang sama mencapai Rp30.000,00 per kuintal."

Kondisi tersebut berlangsung sampai akhir tahun 1981. Pada saat itu peranan nanas tidak bisa dijadikan sebagai sumber nafkah utama. Tanaman nanas menjadi tanaman sekunder. Kalaupun ada petani yang masih mempertahankan tanaman nanas, tanaman tersebut tidak dirawat atau ditumpang sari dengan tanaman lain. Untuk memperoleh harga nanas yang relatif lebih baik, petani menjualnya dengan sistem eceran walaupun risikonya cukup tinggi: nanas tidak laku dan busuk.

Tahun 1982 tanaman nanas mulai banyak dikembangkan kembali seiring dengan berdirinya beberapa pabrik pengolahan nanas yang berlokasi di Jakarta, Bandung, dan Karawang. Berdasarkan pada informasi responden, berdirinya pabrik di beberapa lokasi memberikan pengaruh kepada petani untuk menanam kembali tanaman nanas. Petani kemudian menaruh harapan yang sangat besar pada perusahaan pengolahan nanas yang berlokasi di Kabupaten Subang, yang akan menampung dan mengolah nanas-nanas petani sehingga harga yang diterima bisa relatif stabil.

Jika boleh memilih, petani mungkin lebih senang memenuhi kebutuhan dan persoalannya dengan kekuatan sendiri, atau dengan bantuan sanak saudara dan sesama warga desa yang dapat diandalkan. Akan tetapi, mungkin tidak ada pilihan apabila perlindungan yang diberikan oleh lingkungan terdekatnya tidak mencukupi. Hal tersebut terjadi untuk petani nanas Subang, yang selama ini mengalami kesulitan dalam modal kerja, suplai sarana produksi (bibit, pupuk), dan pasar. Persoalan-persoalan tersebut dialami oleh sebagian besar petani nanas Subang, sehingga munculnya beberapa pabrik pengolahan nanas memberi harapan untuk memecahkan berbagai persoalan yang selama ini mereka hadapi.

Harapan tersebut paling tidak memacu petani untuk mendaftarkan diri menjadi anggota plasma PT MM. Dan selanjutnya jelas pula bahwa begitu seorang petani mengandalkan kepada sanak saudara atau patronnya daripada kepada sumber dayanya sendiri, maka atas dasar timbal balik petani akan memberikan

hak atas tenaga kerja dan sumber dayanya. Sebaliknya, kerabat atau patron yang telah menolongnya dari kesulitan akan mengharapkan perlakuan yang sama apabila mereka sendiri dalam kesulitan. Kita dapat mengatakan bahwa, sebetulnya, mereka membantu karena ada satu konsensus yang tidak diucapkan mengenai resiprositas. Bantuan yang mereka berikan dapat disamakan dengan uang yang disimpan di bank untuk digunakan apabila mereka sendiri dalam kesulitan (Scott, 1983:43).

Dari data yang diperoleh tercatat 4.713 orang petani peserta plasma. Luas lahan secara keseluruhan berjumlah 39.824.029 m² dengan 25.338.200 pohon nanas. Status dari lahan petani tersebut cukup beragam, antara lain girik, girik adat, sertifikat, kikitir, sewa, dan tanah desa.

Petani-petani peserta tergabung dalam kelompok-kelompok tani. Kelompok tani dibentuk berdasarkan jumlah peserta plasma yang terdapat dalam satu desa. Dalam satu desa minimal terdapat satu kelompok tani. Tercatat 37 kelompok tani di sekitar lokasi sentra nanas. Lahan terluas yang dimiliki kelompok tani yaitu 2.200.000 m² (10.000 ha.).

Kondisi sosial-ekonomi petani plasma cukup beragam. Mereka berasal dari pemilik lahan yang sempit, luas, dan sangat luas. Petani berlahan sempit diartikan sebagai petani yang memiliki lahan kurang atau sama dengan 0,5 hektare. Petani plasma berlahan luas adalah petani yang memiliki lahan 1 s.d. 3 hektare. Dan petani plasma

sangat luas adalah petani yang memiliki lahan lebih dari 3 hektare.

Analisis Glover menyatakan, ada enam alasan yang memotivasi petani masuk pada sistem contract farming (termasuk di dalamnya pola PIR), yaitu: adopsi teknologi, suplai saprodi (sarana produksi), fasilitas penyuluhan, akses kredit, menekan fluktuasi, dan peluang masuk pasar internasional (lihat subbab 2.2). Kenyataan lapangan menunjukkan bahwa motivasi tersebut tidak berlaku untuk semua petani, tetapi sangat dipengaruhi oleh luas pemilikan tanahnya.

Harapan untuk memperoleh modal kerja merupakan motivasi terbesar yang melatar-belakangi petani lahan sempit dan menengah masuk sebagai peserta plasma. Motivasi lainnya adalah kepastian pasar untuk komoditas nanas yang dihasilkannya.

Bagi petani berlahan luas, perolehan modal kerja bukanlah motivasi utama. Namun, kepastian pasar dan kemungkinan alih teknologilah yang menjadi motivasi utama mereka.

Sementara itu, motivasi untuk masuk ke pasar internasional hampir tidak muncul baik dari petani lahan sempit, menengah, maupun luas. Bagi petani, pasar mana pun untuk produknya tidak menjadi persoalan. Yang paling penting bagi mereka adalah produknya bisa terjual, dan ada sisa keuntungan yang bisa dipakai untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan pokoknya. Menurut Scott Pada pokoknya, kriteria petani adalah apa yang tersisa setelah semua tuntutan

dari luar terpenuhi --apakah itu cukup untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan pokoknya-- dan bukannya tingkat tuntutan- tuntutan itu sendiri.

Perbedaan tersebut membedakan reaksi yang ditampilkan plasma lahan sempit dan menengah dengan petani lahan luas ketika menghadapi permasalahan atau konflik dengan pihak inti. Reaksi yang ditampilkan petani lahan sempit dan menengah ketika inti tidak memenuhi kewajibannya adalah langsung menghentikan kesepakatan dengan tidak memasok lagi inti, menjual produksinya pada bandar, serta mencoba menghasut petani-petani plasma lain untuk melakukan hal yang sama.

Meskipun petani plasma lahan luas merasakan 'kemarahan' yang serupa, tetapi plasma lahan luas masih melihat sisi positif dari kesepakatan tersebut, yaitu diperolehnya alih pengetahuan dan teknologi yang bisa menghasilkan produk nanas dengan kualitas dan kuantitas yang optimal. Pengalaman kegagalan atas kesepakatan yang dibangun dengan pihak inti dijadikan landasan bagi hubungan kerja selanjutnya dengan pihak lain.

Dalam beberapa kasus tampak bahwa petani lahan luas membangun kesepakatan baru dengan pihak lain, dan berhasil. Artinya, petani kemudian relatif mampu memiliki posisi tawar yang berimbang dengan rekanannya. Kesepakatan baru yang dibangun tersebut mampu memberikan nilai tambah bagi petani bersangkutan, dengan diperolehnya modal usaha dari rekanan atau pihak perbankan untuk memperbesar lahan pertaniannya.

Kenyataan ini menjadi bukti bahwa petani lapisan atas (dari segi luas usaha tani dan besar pendapatan) menunjukkan sejumlah ciri-ciri 'serba lebih' dalam kemampuan *_tepo seliro_*, daya menafsirkan, dorongan keberhasilan, kegairahan menguasai masa depan, dan dalam partisipasi sosial, dibandingkan dengan petani pada lapisan bawah (Sayogyo [kata pengantar], 1993:ix).

Untuk mengatasi masalah dana, petani lahan luas 'menggadaikan' sertifikat tanah miliknya pada pihak bank, seperti diungkapkan oleh petani plasma sekaligus ketua kelompok tani:

" Gagal memperoleh kredit dari PT MM, saya dengan anggota kelompok tani berjumlah 40 orang menggadaikan sertifikat tanah sehingga memperoleh pinjaman sebesar 20 juta rupiah. Rata-rata anggota memperoleh Rp500.000,00-Rp1.000.000,00 ... dan kini cicilan tersebut sudah lunas."

Tidak semua petani plasma dapat memenuhi kewajibannya memasok bahan baku inti sesuai dengan kesepakatan. Ada beberapa kasus penjualan nanas ke bandar --karena bandar mampu memberikan jaminan menampung semua produk nanas petani--, meskipun sebelumnya petani telah menerima sebagian kecil pinjaman modal dari inti. Satu hal yang khas bahwa yang dilakukan petani, terutama petani lahan sempit, adalah berusaha menghindari kegagalan yang akan menghancurkan kehidupannya, dan bukan

berusaha memperoleh keuntungan besar dengan mengambil risiko. Hal tersebut disebut Scott sebagai 'enggannya risiko' (*risk averse*) (Scott, 1983:7). Di sisi lain, karena petani plasma Subang memiliki lahan garapan sendiri, ia merasa tidak terlalu bergantung pada pihak inti, meskipun ada sejumlah modal kerja yang telah diterimanya dari pihak inti.

Dengan kata lain, plasma PT MM memiliki kelebihan dibandingkan dengan plasma dalam sistem PIR-BUN pemerintah --karena plasma PT MM memiliki sendiri sarana subsistensinya. Maka, ketika harga atau prasyarat yang ditentukan pihak inti dirasakan terlalu membebannya, petani plasma akan dengan mudah keluar dari kesepakatan yang telah dibangun dengan pihak inti. Tidak ada mekanisme sanksi yang diberikan atau diberlakukan pihak inti pada perilaku plasma yang demikian. Hal tersebut sesuai dengan apa yang dikemukakan Scott (1983:55) bahwa "nilai pemilikan tanah terletak pada kekebalan pemiliknya terhadap kemungkinan bahwa ia harus melepaskan tanahnya atau hasilnya berlawanan dengan kemauannya." Oleh karena itu, hak milik yang sebenarnya hanya mempunyai arti sejauh ia melambungkan keleluasaan lebih besar untuk menggunakan tanah sebagai sarana subsistensinya.

3.4 Profil Perusahaan Inti

Pabrik pengolahan PT MM dibangun di atas tanah seluas kurang lebih 5 hektare, berstatus HGB, dengan investasi yang ditanamkan mencapai Rp30,5 miliar (Warta Ekonomi, 1991).

Pabrik ini berdiri berdasarkan akte No. 18 tanggal 14 Oktober 1988, yang merupakan penyempurnaan dari akte yang dikeluarkan pada 1985. Seperti telah dikemukakan pada bagian 3.3, perusahaan ini memanfaatkan lahan terlantar milik PTP XIII seluas 190 hektare dengan status tanah HGB. Keseluruhan lahan tersebut berfungsi sebagai kebun inti dan berlokasi di dua tempat, yaitu 60 hektare di Bagara, Kecamatan Subang, dan 130 hektare berlokasi di desa Cirangkong.

PT MM dibangun dengan kapasitas produksi terpasang sebesar 240 ton per hari. Pada saat penelitian, kapasitas produksi yang berjalan baru kurang lebih 20% dari total kapasitas terpasang, atau sekitar 20-40 ton nanas per hari. Enam sampai sepuluh ton merupakan pasokan dari kebun inti, sementara sebagian besar (kurang lebih 8-10 ton per hari) dipasok dari kebun-kebun petani. Angka ini sangat minimal dan tidak sebanding jika dikaitkan dengan jalannya perusahaan yang sudah empat tahun.

Untuk mengelola kebun inti sekaligus pelaksana proses produksi di pabrik pengolahan nanas, dipekerjakan 30 tenaga kerja tetap/karyawan, yang terdiri atas operator traktor, operator mesin, *chief unit*, dan mandor, serta kurang lebih 100 orang buruh harian (buruh tani). Seperti telah diungkap pada subbab 3.3, prasyarat untuk melaksanakan kewajiban sebagai inti perusahaan harus memiliki dana, tenaga ahli, dan pasar. Poin-poin tersebut akan dibahas berikut ini.

Dana

Persoalan dana merupakan persoalan yang cukup penting untuk bisa menjalankan kewajibannya sebagai inti. Dengan ketersediaan dana, perusahaan dapat 'mengikat' petani plasma sehingga mampu memasok kebutuhan bahan baku secara kontinyu. Sampai dengan penelitian ini dilakukan, inti baru berhasil memperoleh dukungan dana perbankan sebagai dana investasi. Dana tersebut diperoleh dari dana sindikasi Bank Bukopin dan *Ficor invest* (lembaga keuangan bukan bank). Sementara itu, dukungan dana perbankan yang ditujukan untuk modal kerja yang rencananya akan disalurkan kepada petani melalui kelompok tani, belum diperoleh. Akibatnya, sebagian dana yang seharusnya ditujukan untuk dana investasi beserta dana pribadi pemilik perusahaan, disalurkan kepada petani sebagai modal kerja yang telah dijanjikan sebelumnya.

Dari hasil wawancara, baru beberapa petani yang memperoleh modal kerja dari perusahaan --itu pun jumlahnya masih sangat kecil bila dibandingkan dengan jumlah yang dijanjikan sesuai dengan program yang diikuti petani plasma (lihat subbab 3.6).

Ketidakpastian dalam memperoleh pasokan modal kerja menimbulkan 'kemarahan' petani. Mereka merasa dipermainkan dengan berbagai harapan yang dijanjikan pihak perusahaan. Keadaan tersebut menyebabkan munculnya reaksi dari petani, sebagai pemilik lahan, mangkir memasok bahan baku nanas kepada perusahaan, dan kembali menjualnya kepada bandar. Padahal,

untuk memperoleh nanas dengan kualitas yang ditetapkan inti, petani telah dan harus menambah biaya produksi dan tenaga kerja. Sebagai gambaran, pada tabel 3 dikemukakan struktur biaya usaha tani antara petani plasma dan bukan plasma pada 1991 (lihat Yoyoh dkk., 1991).

Tabel 3
Struktur Biaya Usaha Tani Nanas
Petani Plasma dan Bukan Plasma, Desa
Cirangkong 1991

Struktur biaya (rp/ha.)	Plasma		Bukan Plasma	
	Sempit	Luas	Sempit	Luas
Tenaga Kerja :				
- Penyiangan	96.005	121.438	61.782	97.604
- Pemupukan	6.454	11.277	3.850	5.391
- Ethrelisasi	5.692	6.292	3.252	4.313
- Panen	27.717	49.354	0	1.990
Bahan :				
- Pupuk	31.168	53.390	20.689	29.733
- Ethrel	20.788	31.718	18.505	19.741
Jumlah	187.824	281.469	108.079	158.772

Sumber: Yoyoh dkk. (1991:35).

Untuk memperoleh nanas sesuai dengan harapan inti, petani plasma berlahan sempit harus menambah biaya sebesar Rp79.745,00, atau 42,5%. Untuk hal yang sama pada petani plasma lahan luas, mereka harus menambah Rp122.697,00, atau 43,6%. Biaya tersebut dikeluarkan sebagai tambahan tenaga kerja serta biaya komponen pupuk dan ethrel. Tanpa dukungan dana dari pihak inti, sulit bagi plasma untuk memproduksi nanas sesuai dengan kesepakatan. Alasan lain dari petani yang menjual produknya ke bandar adalah menekan risiko produk nanasnya ditolak karena tidak memenuhi standar kualitas yang ditentukan perusahaan inti.

Selain itu, pada penjualan nanas ke pabrik dan bandar terjadi perbedaan muatan dalam setiap kuintal nanas akibat tercampurnya segala ukuran nanas, tingkat kematangan, dan mahkotanya. Pengurangan berat dalam setiap kuintal nanas tanpa mahkota yang dijual ke pabrik dapat mencapai 10 kg. Selain itu, penjualan ke pabrik juga menyisakan nanas sortiran yang sulit dijual kembali ke mana pun, kecuali dengan harga yang sangat rendah karena dianggap sebagai nanas BS (rusak). Sedangkan penjualan melalui bandar sifatnya borongan, sehingga tidak ada mekanisme sortir -- nanas yang kondisinya agak buruk pun tetap terangkut.

Melihat kondisi di atas, tidak bisa disalahkan bila petani punya kecenderungan cepat berganti partner kerja. Seperti diungkap oleh Scott, aksioma yang berlaku pada petani

adalah *_safety first_* (dahulukan selamat), yang merupakan konsekuensi logis dari ketergantungan ekologis yang tinggi dari mata pencaharian petani.

Kendala dana menyebabkan perusahaan inti tidak sepenuhnya menyediakan dan menyalurkan sarana produksi berupa pupuk, bibit, dan obat kepada petani plasma, meskipun hal tersebut telah dijanjikan dan termuat dalam kontrak tertulis. Dengan kata lain, pihak inti tidak bisa memenuhi harapan untuk mengatasi beberapa kendala yang dihadapi plasma. Akibatnya, tanpa pasokan sarana produksi yang telah dijanjikan, petani mempunyai alasan kuat untuk tidak memenuhi produk nanas sesuai dengan kesepakatan.

Kenyataan ini membuktikan bahwa pihak inti telah gagal 'mengikat petani' dan sebagai langkah pendelegasian proses produksi primer kepada petani. Kegagalan tersebut juga menyebabkan pihak inti menghadapi konflik dengan pemilik tanah.

Pasar

Persoalan lain yang cukup penting adalah persoalan pasar. Perusahaan pengolahan nanas ini didirikan untuk memenuhi kebutuhan pasar ekspor. Namun, sampai dengan penelitian ini dilakukan, pihak inti tercatat baru sekali melakukan ekspor, yaitu pada saat ekspor perdana tahun 1991. Selanjutnya, pihak inti tampaknya menemui kesulitan dalam memasarkan produk nanas olahannya, meskipun inti telah menandatangani *Memorandum Of Understanding* (MOU) dengan pihak

M.A.T. s.r.l dan *Catz International*
B.V.

Dalam MOU tersebut secara garis besar disepakati bahwa pihak Catz akan memberikan dukungan dana kepada pihak PT MM, di samping bertanggung jawab terhadap pemasaran produk- produknya. Kesepakatan tersebut juga memuat kewajiban PT MM untuk bertanggung jawab terhadap Catz dalam memasok nanas dengan kualitas, kuantitas, dan varietas yang baik dalam waktu yang tepat. Hal lain bahwa PT MM akan memberikan '*performancebond*' kepada Catz sebesar 15% dari nilai kontrak dalam satu tahun sejak Catz mulai menjual. Maksimum *performancebond* adalah 15% dari 4,8 miliar dollar yang diberikan kepada MAT dan PT MM, sesuai dengan kesepakatan dalam kontrak.

Tidak ada alasan pasti yang menyebabkan kesepakatan tersebut tidak berjalan, meskipun harus diakui bahwa kesepakatan tersebut telah memberikan optimisme awal yang cukup besar bagi PT MM. Ada dugaan bahwa, karena keterbatasan dana yang dialirkan kepada anggota plasma, inti kesulitan memperoleh pasokan bahan baku (nanas). Akibatnya, inti tidak dapat memasok nanas kepada pihak Catz sesuai dengan kesepakatan. Hal tersebut pada akhirnya menimbulkan ketidakpercayaan pihak Catz pada PT MM, sehingga secara tidak langsung memutuskan hubungan kerja dengan tidak lagi mencari dan membuka pasar bagi produk PT MM sesuai dengan kesepakatan awal.

Kenyataan ini agaknya mengubah orientasi pasar produk nanas olahan PT

MM. PT MM kemudian mencoba menembus pasar dalam negeri. Namun, kendala juga muncul karena sebagian besar masyarakat Indonesia lebih senang mengonsumsi nanas segar dibandingkan dengan nanas kalengan. Selain itu, Harga nanas kalengan lebih mahal dibandingkan dengan buah nanas segar, sehingga pangsa pasarnya lebih untuk masyarakat kelas menengah ke atas.

Kenyataan tersebut, paling tidak, membuktikan ketidakmampuan PT MM dalam menjalankan kewajibannya sebagai inti untuk menampung, mengolah, dan memasarkan produk plasma sesuai dengan kesepakatan.

Penelitian yang dilakukan oleh Yoyoh dkk. memperlihatkan bahwa kebun petani plasma berlahan luas memiliki produktivitas yang relatif lebih tinggi (mencapai 66%) sementara produktivitas petani nonplasma berlahan luas mencapai 53% dari target inti, yaitu 20.000 kg/ha./tahun. Sementara itu, petani plasma berlahan sempit berhasil meningkatkan produktivitasnya menjadi 49%, dan petani nonplasma berlahan sempit produktivitasnya hanya mencapai 42% dari target inti. Idealnya, peningkatan produktivitas yang terjadi di tingkat petani plasma memberikan dampak positif pada peningkatan pendapatan petani plasma. Namun, pada kenyataannya peningkatan produktivitas di pihak petani plasma tidak dibarengi dengan kemampuan inti dalam menampung produk petani plasma, sehingga tujuan meningkatkan pendapatan petani pun gagal tercapai.

Alih teknologi

Dalam penerapan dan pengembangan pola PIR, proses alih teknologi dari perusahaan inti kepada petani plasma mutlak dilaksanakan. Paket teknologi yang diperkenalkan pihak inti diharapkan membawa perubahan pengelolaan usaha tani dan pendapatan plasma.

Dalam organisasi perusahaan¹⁶, pelaksanaan sistem PIR dipegang oleh divisi perkebunan (*_plantation_*). Dari struktur organisasi perusahaan terlihat bahwa pelaksanaan pola PIR PT MM berada di bawah tanggung jawab langsung Managing Director (MD) yang dipegang pemilik perusahaan. Pelaksana bidang teknis dan administrasi berada di bawah koordinasi GMP (General Managing Production), yang berperan sebagai pembuat rekomendasi kegiatan yang berhubungan dengan kebun inti maupun pihak peserta.

Saat penelitian ini dilakukan, pengelolaan kebun inti dipegang oleh dua orang supervisor. Satu bertanggung jawab terhadap mekanisasi (*land clearing dan land preparation*) dan masalah tanaman, satu lagi bertanggung jawab terhadap masalah keuangan/perlengkapan (*maintenance*). Kedua supervisor tersebut masing-masing mengatasi beberapa tenaga pelaksana lapangan yang bertugas mengawasi dan mengkoordinir langsung

¹⁶ Data ini diambil dari laporan Yoyoh dkk. dalam *_Dampak Pelaksanaan Pola PIR Terhadap Pendapatan dan Penyerapan Tenaga Kerja Usaha tani: Kasus Industri Pengolahan Nanas di Kabupaten Subang, Jawa Barat.*

kegiatan para pekerja kebun inti. Untuk memudahkan pengawasan, biasanya di antara pekerja dipilih beberapa orang untuk dijadikan mandor.

Untuk menangani kegiatan yang berkaitan dengan petani plasma dipekerjakan tiga orang supervisor, yang masing-masing menangani administrasi, produksi, dan fisik (jaringan tanaman). Ketiga supervisor tersebut membawahi enam orang petugas penyuluh lapangan. Masing-masing bertanggung jawab pada kegiatan yang ada pada zona atau wilayah binaan, di samping bertugas untuk melakukan survei mengenai harga bahan baku, sarana produksi, dan survei kelayakan di tingkat petani yang masuk sebagai anggota plasma.

Struktur perusahaan PT MM menunjukkan bahwa semua keputusan pelaksanaan dan pengelolaan perusahaan bertumpu pada satu posisi Managing Director. Bagan tersebut sekaligus memperlihatkan tidak dimungkinkannya timbal-balik informasi antara staf Managing Director GMD. Hal tersebut diperkuat dengan pernyataan salah seorang GMD (General Managing Direktor) bahwa berbagai keputusan memang bertumpu pada Managing Director yang sekaligus pemilik perusahaan. Banyak keputusan penting pelaksanaan pola PIR di lapangan terhambat karena menunggu keputusan langsung MD. Di sisi lain, MD pun tampaknya tidak mendelegasikan sebagian wewenangnya, terutama yang berkaitan dengan kegiatan lapangan.

Seperti diungkap pada bagian 3.3, salah satu kewajiban pihak inti adalah memberikan pembinaan dan bimbingan

kepada petani plasma untuk menciptakan proses alih pengetahuan, keterampilan, dan teknologi. Proses alih pengetahuan, keterampilan, dan teknologi yang dimaksudkan di sini, yaitu proses penyadaran yang meliputi pembinaan dan penyuluhan petani terhadap pola tanam nanas modern. Proses tersebut meliputi cara pemeliharaan kebun (penyiangan, pemupukan, dan ethrelisasi¹⁷ Penyilangan, meliputi pemangkasan yang dilakukan pada kebun nanas yang bertujuan untuk membasmi gulma, menggemburkan tanah, dan menjaga kebersihan sekitar tanaman nanas. Pemupukan diperlukan untuk pertumbuhan tanaman nanas agar subur dan tahan terhadap serangan penyakit yang mempengaruhi produktivitas tanaman nanas.

Kewajiban-kewajiban di atas pada dasarnya hanya bisa terlaksana jika didukung dengan jumlah sumber daya manusia yang memadai. Namun, kenyataannya jumlah petugas penyuluh lapangan (PPL) yang dimiliki sebagai media untuk terjadinya proses alih teknologi, tidak memadai. Untuk keseluruhan wilayah lahan plasma yang berjumlah 39.824.029 m², perusahaan hanya mengandalkan 6 orang tenaga-tenaga PPL. Meskipun tanaman nanas merupakan tanaman yang telah dikenal dan ditanam sebagian besar petani Kabupaten Subang, tetapi pola tanam mereka masih sangat tradisional¹⁸

¹⁷ Pemberian zat perangsang penguatan.

¹⁸ Nanas yang ditanam kebanyakan petani adalah nanas yang tidak dirawat, jenis bibit yang digunakan bukan bibit yang baik, sebagian besar belum pernah diganti bibitnya, pola tanamnya (kerapatan, dll.)

Untuk 'mengubah' pola tanam tradisional ke pola tanam yang baik dan bisa menghasilkan produk nanas yang dikehendaki inti, diperlukan tenaga lapang yang andal dan jumlahnya memadai dalam memberikan penyuluhan dan bimbingan kepada petani plasma.

Dengan jumlah tenaga lapangan yang tidak memadai, proses alih teknologi yang diharapkan dapat tercipta melalui pola PIR Pangan, tidak terjadi. Meskipun ada sejumlah petani plasma yang menerapkan pola tanam yang disarankan inti, tetapi jumlah dan jangkauannya sangat terbatas, yaitu hanya untuk petani lahan luas yang memiliki dorongan keberhasilan relatif lebih besar dibandingkan dengan petani lahan sempit atau menengah. Hal tersebut diperkuat dengan hasil penelitian yang dilakukan Yoyoh dan kawan-kawan, yang memperlihatkan bahwa petani plasma lahan luas melakukan penyiangan paling sering dibandingkan dengan petani lainnya. Hal tersebut mengindikasikan petani plasma lahan luas relatif lebih cepat menerima teknologi baru untuk mencapai kemajuan dalam usaha tani dibandingkan petani plasma lahan sempit dan menengah.

Petani plasma lahan sempit dan menengah menyadari dan tertarik untuk menerapkan pola tanam nanas yang diperkenalkan pihak inti. Namun, persoalan modal tampaknya menjadi kendala, khususnya bagi petani plasma dan nonplasma yang berlahan sempit.

tidak diperhitungkan, dan acapkali ditumpang-sarikan dengan tanaman lain, sehingga sulit untuk memperoleh buah nanas dengan kualitas yang baik sesuai dengan □ permintaan inti.

Di sisi lain, karena letak kebun inti yang berbaur dengan lahan anggota plasma maupun nonplasma, adopsi teknologi tidak hanya dinikmati petani plasma saja, tetapi juga dinikmati petani nonplasma. Dengan kata lain, tidak ada keistimewaan yang bisa diperoleh sebagai anggota plasma, sementara beban maupun kewajiban sebagai plasma --menyetor produksinya kepada inti-- tetap berlaku.

3.5 Kontrak dan Pelaksanaannya

Hubungan inti dan plasma diatur dalam satu kontrak tertulis¹⁹ Kontrak tersebut secara spesifik menjabarkan hak dan kewajiban masing-masing pihak. Seperti diungkap pada subbab 3.3, tentang pola PIR, secara umum inti memiliki kewajiban untuk (1) menyediakan dan menyalurkan sarana produksi kepada plasma, (2) membina dan membimbing plasma, (3) mengusahakan pinjaman kredit untuk plasma, (4) mengolah hasil plasma, (5) menjamin dan menampung hasil plasma sesuai dengan kesepakatan, dan (6) memiliki dan menguasai usaha tani. Di sisi lain, pihak plasma memiliki kewajiban secara umum untuk mengikuti petunjuk inti dan menjual hasil produksinya kepada inti. Kewajiban pihak inti bisa diartikan sebagai hak yang harus diterima pihak plasma, begitupun kewajiban pihak plasma bisa diartikan sebagai hak pihak inti.

Di samping memuat hak dan kewajiban masing-masing pihak, kontrak juga

¹⁹ Lihat Indaryati dkk., 1991:16-17.

memuat sistem pembayaran kredit dari petani yang dilakukan pada saat petani yang bersangkutan memperoleh pembayaran atas penyerahan buah nanasnya ke pabrik, berdasarkan perhitungan dan catatan yang dibuat tersendiri. Kontrak juga mengatur bahwa pihak yang terikat dalam kontrak tersebut (inti dan plasma) wajib mengikatkan diri untuk tidak membuat surat-surat atau janji-janji yang sifat atau isinya serupa kepada pihak lain.

Meskipun kontrak tersebut memuat secara terperinci mengenai hak dan kewajiban masing-masing pihak yang terikat dalam kesepakatan, tetapi kontrak tersebut tidak memuat sanksi atau menentukan pihak yang bisa menjatuhkan sanksi kepada pihak yang tidak memenuhi hak maupun kewajibannya. Dengan kata lain, kontrak tersebut sangat longgar sehingga mudah bagi masing-masing pihak keluar dari kesepakatan tersebut tanpa sanksi yang jelas.

Kontrak tersebut ditandatangani ketua kelompok tani dengan mengatasnamakan anggota kelompok tani. Pembentukan kelompok tani bertujuan untuk memudahkan hubungan inti dengan plasma, khususnya dalam penyuluhan. Mekanisme ini ternyata membuka peluang kepada anggota kelompok tani untuk mengingkari kesepakatan yang telah ditandatangani ketua kelompok tani, terutama dalam kondisi-kondisi tidak atau kurang menguntungkan. Alasan yang sering dikemukakan karena 'mereka', anggota kelompok tani itu, tidak merasa menandatangani kesepakatan

tersebut, seperti diungkapkan salah seorang responden:

".... Abdi mah stop wae nyetor ka Morelli. Saleresna mah teu kunanaon, katambah abdi teu ngarasa nandatanganan kontrak.... Da nu nandatanganan mah si eta ketuana." (Saya berhenti setor ke Morelli. Sebenarnya tidak karena apa-apa. Lagipula saya tidak merasa menandatangani kontrak. Yang menandatangani kontrak itu adalah si anu ketuanya).

Berkaitan dengan kontrak, pihak inti menawarkan tiga program kepada plasma, yaitu (1) Program Intensifikasi²⁰, (2) Program Rehabilitasi²¹, dan (3) *Program New Planting*²².

Program intensifikasi dan rehabilitasi dikembangkan di daerah Subang Selatan, yang merupakan daerah sentra nanas. Sementara itu, *Program New Planting* baru akan dikembangkan di daerah-daerah pengembangan baru.

Untuk para petani yang memilih program intensifikasi, pihak inti berjanji memberikan bantuan penyuluhan dan pinjaman, baik yang berupa modal kerja maupun sarana produksi. Sistem kontrak

²⁰ Program Intensifikasi yaitu program yang ditujukan untuk para petani yang telah memiliki lahan yang ditanami nanas, tetapi tanaman nanasnya masih berumur relatif muda dan kurang terpelihara.

²¹ Program Rehabilitasi yaitu program yang ditujukan untuk petani pemilik lahan yang telah ditanami nanas, tetapi tanaman nanasnya sudah berumur tua (lebih dari 10 tahun).

²² Program New Planting_ yaitu program yang ditujukan untuk petani yang belum memiliki kebun nanas. Dalam program ini, pihak inti menjanjikan memberikan bantuan modal kerja, sarana produksi, bimbingan untuk pembukaan lahan, pemeliharaan, dan pemanenan

yang digunakan dalam sistem ini adalah kontrak jual beli yang dibuat untuk jangka waktu minimal tiga tahun.

Untuk program rehabilitasi, pihak inti memberikan bantuan penyuluhan/bimbingan dan/atau pinjaman permodalan (uang, sarana untuk membuka lahan, pemeliharaan, dan pemanenan). Sistem kontrak yang ditetapkan yaitu kontrak bagi hasil yang dibuat untuk jangka waktu 5-6 tahun. Sementara itu, keuntungannya dihitung sebesar 50%-50%, setelah diperhitungkan biaya-biaya produksi.

Kontrak yang digunakan pada *Program New Planting* pada dasarnya hampir sama dengan program rehabilitasi. Perbedaannya, *Program New Planting* diberikan pada kebun petani yang belum ditanami nanas.

Persoalan kemudian muncul ketika petani merasa bahwa pihak inti mulai tidak konsisten lagi dengan perjanjian yang telah mereka sepakati, seperti diungkap oleh seorang ketua kelompok tani:

".... Mengenai hubungan kerja dengan PT MM, saya melihat MM banyak ingkar janji, PT MM banyak mengobral janji manis di awal pembentukannya, tetapi realisasinya tidak ada.... Dulu MM berjanji akan memberikan dana sebesar Rp2 juta per hektare untuk para petani plasma. Petani sangat mengharapkan janji tersebut bisa terealisasi. Selain itu, PT MM juga menentukan harga jual nanas berdasarkan ukuran, yaitu S= Rp50,00-90,00, M= Rp100,00 dan L= Rp130,00 per kilogram."

Petani juga merasa bahwa pihak inti terlalu selektif dalam menentukan produk nanas yang bisa diterima²³. Padahal, konsekuensi logis yang harus dilakukan perusahaan jika hanya mau menerima nanas seperti yang ditetapkan adalah: perusahaan harus konsisten memberikan bimbingan, penyuluhan, serta pasokan sarana produksi maupun modal kepada petani, sehingga petani mampu menghasilkan nanas sesuai dengan yang diharapkan.

Pada kenyataannya, petani banyak mengeluh karena selain tidak terealisasinya dana yang seharusnya diterima, petani juga tidak memperoleh bimbingan dan penyuluhan seperti termuat dalam kontrak yang telah disepakati. Bimbingan dan penyuluhan pernah diberikan PT MM (dengan catatan hanya sekali), dan itu pun hanya berlaku untuk ketua kelompok tani saja. Ketua kelompok tani pada kenyataannya juga tidak mentransfer kembali materi bimbingan dan penyuluhan kepada anggota kelompoknya.

Data lapangan menunjukkan bahwa antara pihak inti pihak plasma terjadi ketidaksamaan persepsi dalam beberapa hal. Pertama, petani plasma pada umumnya menganggap bahwa mereka akan

²³ PT MM hanya menerima nanas dengan tingkat kematangan 30%, dengan ukuran minimal 9,5 cm dan maksimal 16,0. Nanas harus dalam kondisi tidak terbakar, tidak cacat (memar) dan tidak berpenyakit. Nanas diterima perusahaan harus dalam kondisi bersih atau tanpa tangkai dan mahkota, dan disusun terbalik saat pengiriman.

menerima sejumlah uang tertentu dengan masuknya mereka sebagai anggota plasma, terlepas dari jenis program yang diikutinya. Kedua, petani plasma menganggap bahwa pihak inti akan menerima semua produk yang dihasilkan petani plasma. Kenyataannya, banyak produk plasma yang ditolak inti sehingga menimbulkan 'kemarahan' pihak plasma. Padahal, untuk menjual nanas tersebut ke pasar bebas sangat tidak mungkin karena nanas sudah dalam kondisi tanpa tangkai dan mahkota, sehingga nanas cepat membusuk. Bahkan, dari beberapa kasus terungkap bahwa nanas yang tidak ditampung perusahaan tidak dikembalikan, tetapi juga tidak dibayar.

Kenyataan ini bisa dianalisis sebagai kegagalan pihak inti mensosialisasikan program kepada petani plasma, sehingga menimbulkan kesalahpahaman dan konflik antara petani plasma dengan inti. Walaupun perusahaan memberlakukan harga nanas per kilogram lebih tinggi dari harga pasar, tetapi karena unsur ketidakpastian yang tinggi, banyak petani plasma mengundurkan diri dan kembali berhubungan dengan bandar. Pemaparan kewajiban dan hak masing-masing yang terlibat dalam kontrak, secara sederhana bisa dilihat pada tabel 4.

Tabel 4
Kewajiban Pihak Inti

No.	Kewajiban	Pencapaian Tujuan	
		Ya	Tidak
1	Adopsi teknologi	-	v
2	Suplai saprodi (sarana produksi)	-	v
3	Fasilitas penyuluhan	-	v
4	Fasilitas kredit	-	v
5	Menekan fluktuasi harga Akses pasar	-	v
6	internasional	-	v

Kewajiban Pihak Plasma

No.	Kewajiban	Pencapaian Tujuan		Kadang-kadang
		Ya	Tidak	
1	Menjual produk ke inti	-		v
2	Mengikuti aturan inti			
	- Penyiangan	-		v
	- pemupukan	-		v
	- ethrelisasi	v		-

Dari tabel 4 bisa dilihat bahwa masing-masing pihak pada dasarnya tidak mengikatkan diri terhadap kesepakatan yang telah dibuat bersama. Kecenderungan plasma maupun nonplasma dalam ethrelisasi bukan semata-mata memenuhi anjuran pihak inti, tetapi lebih pada motif kepentingan pribadi. Melalui ethrelisasi, petani bisa mempercepat pematangan nanas, yang berarti mempercepat perolehan uang tunai dari produk-produk nanasnya.

3.6 Pemasaran dan Munculnya Tipe-tipe Bandar

Dalam pola PIR nanas PT MM, terlibat beberapa pelaku di luar pihak inti-plasma yang dimanfaatkan petani sebagai peluang pasar, di antaranya yaitu NU (Nahdlatul Ulama), Cahaya Bintang Sembilan (CBS), KUD, dan Ketua Kelompok Tani. Jika diamati lebih jauh, pelaku-pelaku tersebut pada dasarnya menerapkan prinsip-prinsip perbandaran, yaitu membeli dan menampung produk nanas dari petani kemudian menyalurkannya ke pabrik-pabrik pengolahan nanas maupun pasar lokal. Untuk pekerjaan tersebut mereka memperoleh keuntungan. Keberadaan pabrik pengolahan nanas di Kabupaten Subang, khususnya PT MM, telah merangsang munculnya bandar-bandar baru, di antaranya:

Tipe pertama, yaitu ketua kelompok tani yang merangkap sebagai bandar. Sebagian besar ketua kelompok tani ini merupakan petani lapisan atas (dari

segi luas usaha tani dan besar pendapatan). Ketua kelompok tani dalam hal ini menampung nanas dari anggota kelompoknya untuk kemudian membawanya kepada inti. Untuk pekerjaan tersebut, ketua kelompok tani memperoleh keuntungan Rp3,00 per kilogram. Cara lain, ketua kelompok tani membeli produk nanas petani (lahan sempit) kemudian menjualnya kepada pihak inti. Keuntungan untuk pekerjaan ini lebih tinggi, yaitu Rp5,00-Rp10,00 per kilogram. Seringkali ketua kelompok tani menampung nanas anggota kelompok yang tidak diterima pihak inti, lalu dijualnya kepada bandar.

Status ketua kelompok tani pada dasarnya memberikan cukup keuntungan materiil dan nonmateriil. Secara materiil, ketua kelompok tani memperoleh keuntungan dari status ganda yang disandangnya. Di sisi lain, ketua kelompok tani sering mendahulukan produk nanasnya untuk dapat ditampung inti²⁴. Secara nonmateriil, ketua kelompok tani memperoleh penyuluhan teknik penanaman yang mencakup cara penanaman, pemeliharaan, prapanen, dan panen. Pada beberapa kasus kelompok tani, pengetahuan tersebut tidak ditransfer kembali kepada anggota kelompok tani lain, sehingga pada akhirnya pengetahuan dan keterampilan tersebut terakumulasi pada ketua kelompok tani.

Sebagian besar ketua kelompok tani berasal dari petani lahan luas dan

²⁴ Karena inti masih memiliki keterbatasan produksi, seringkali inti menentukan jumlah nanas (dalam ton) yang harus dipenuhi dalam tiap minggu.

menengah. Dengan dukungan modal yang dimilikinya, peluang ketua kelompok tani mempraktekkan penyuluhan yang diterimanya cukup besar, sehingga produk nanas yang dihasilkannya memang selalu memenuhi kualitas dan kuantitas yang ditetapkan pihak inti.

Tipe kedua, yaitu organisasi massa -- dalam hal ini Nahdlatul Ulama (NU). Pada awal pendiriannya, PT MM sepakat untuk bekerja sama dengan NU. Bentuk kerja sama tersebut diharapkan dapat memberi kemerdekaan dan keuntungan bagi petani²⁵. maupun pengusaha. Disepakati bahwa PT MM akan mendirikan pabrik pengolahan nanas yang bahan bakunya berasal dari petani. Fungsi NU lebih sebagai perantara antara pihak inti dengan plasma, khususnya dalam pembinaan petani plasma. Pembinaan petani dilakukan melalui pengajian, yang di dalamnya dimasukkan penyuluhan teknik budidaya nanas. Untuk kerja sama tersebut NU memperoleh keuntungan Rp2,00 dari setiap kilogram nanas yang disetorkan petani kepada inti.

Di luar kerja sama tersebut, melalui Lembaga Pengembangan dan Pembangunan Pertanian Nahdlatul Ulama (LP3NU), NU mendirikan PT Cahaya Bintang Sembilan (CBS) yang pada dasarnya sama-sama melakukan praktek perbandaran. PT CBS menampung produk nanas petani (plasma maupun nonplasma), kemudian menjual atau menyalurkannya kembali ke beberapa perusahaan pengolahan nanas. Semula seluruh pasokan nanas ditujukan ke PT MM. Namun, karena ketidakpastiannya begitu tinggi (antara lain karena keterbatasan

²⁵ Sebagian besar petani di Kabupaten Subang adalah anggota NU. Jumlah warga NU di Subang kurang lebih sekitar 600 ribu.

kapasitas tampung dan sistem pembayarannya), PT CBS lebih memilih memasok perusahaan pengolahan nanas lain yang berlokasi di Bandung dan Jakarta.

Proses pembelian nanas petani biasanya diawali dengan kedatangan petani ke PT CBS untuk memberitahukan kira-kira kapan dan dalam jumlah berapa petani akan memanen nanasnya. Dalam kesempatan tersebut, pihak PT CBS biasanya memberikan uang muka kepada petani sebagai bentuk ikatan dengan maksud agar petani tidak menjual nanasnya kepada pihak lain, dan sisanya dibayarkan pada saat pengambilan nanas di kebun petani. Dalam waktu yang telah disepakati, staf PT CBS dengan kendaraannya memilih dan mengambil nanas dengan ukuran dan kematangan tertentu.

Meskipun besarnya keuntungan yang diperoleh dari tiap kilogramnya tidak diungkapkan, tetapi dari pengamatan rata-rata bisa diduga keuntungannya mencapai Rp30,00-Rp50,00 per kilogram.

Tipe Ketiga, Koperasi Unit Desa (KUD). Pada rencana awal, PT MM berniat melibatkan KUD mulai dari penanaman sampai dengan pemasaran. KUD beserta anggotanya melakukan penanaman, lalu menyetorkan hasil produksi nanasnya kepada PT MM. Sementara itu, PT MM sendiri memberikan fasilitas modal kerja dan sarana produksi (pupuk, bibit, atau obat), dan menampung produksi nanas petani. Untuk pekerjaan tersebut, KUD memperoleh keuntungan Rp2,00 per kilogram nanas yang disetor kepada pihak PT MM.

Meskipun kesepakatan tersebut tidak berjalan, KUD tetap menampung produk nanas petani --tidak terbatas pada anggota koperasi saja-- dan menjualnya ke pabrik-pabrik pengolahan nanas, termasuk PT MM. Sistem pembayaran yang dilakukan KUD yaitu setelah produk nanas tersebut laku dijual. Untuk pekerjaan tersebut, KUD memperoleh keuntungan bersih antara Rp5,00- Rp10,00 per kilogram.

Tipe keempat, meskipun muncul pelaku bandar baru, tetapi aktivitas bandar-bandar lama masih tetap berjalan. Bandar lama terdiri atas orang setempat atau orang luar (pedagang) yang membeli atau menampung produk nanas petani untuk kemudian menjualnya kembali ke pabrik-pabrik pengolahan nanas atau pasar-pasar lokal. Untuk pekerjaan tersebut, bandar memperoleh keuntungan yang sangat tergantung berapa banyak produk nanas tersebut dapat dipasarkan. Penjualan nanas ke pasar eceran membawa keuntungan lebih besar dibandingkan memasukkan produk nanas ke pabrik karena harga jual lebih mahal.

Ada beberapa bandar yang mencoba mengikat petani dengan memberikan pinjaman sebagai uang muka. Pinjaman tersebut bisa dikembalikan pada saat panen, atau dikurangi dari total harga nanas petani. Dengan bentuk pinjaman yang diberikan kepada petani, bandar memperoleh kepastian pasokan produk nanas dari petani. Meskipun harga nanas per kilogram yang ditetapkan bandar seringkali jauh lebih rendah dari harga pasar, tetapi petani 'menyenangi' hubungan tersebut. Dengan menjual nanas ke bandar, petani

memperoleh kepastian bahwa semua nanasnya dibeli, tanpa harus menambah biaya transportasi.

Melalui uraian di atas terlihat bahwa keterlibatan pihak-pihak lain di luar inti-plasma lebih berfungsi sebagai bandar. Dengan statusnya sebagai bandar, masing-masing pelaku memiliki motivasi untuk memperoleh keuntungan sebesar-besarnya. Masuknya pelaku-pelaku yang pada awalnya bermaksud untuk 'membantu petani', kenyataannya lebih merupakan 'perpanjangan' rantai tanpa memberikan tambahan keuntungan bagi petani plasma itu sendiri.

Di sisi lain, munculnya beberapa tipe bandar memberi peluang pasar alternatif bagi petani, sehingga petani memiliki posisi tawar yang cukup tinggi di mata inti. Di sisi lain, model pasar alternatif petani tersebut menjadi 'pengaman' ketika inti mengalami kebangkrutan pada saat ditutupnya pabrik pengolahan nanas pada akhir tahun 1992.

3.7 PIR Pangan dan Realitasnya

Di dalam konsepsi *contract farming* yang dikemukakan Glover, di dalamnya tersirat berbagai kemungkinan dan harapan bagi perusahaan (sebagai pihak inti) maupun petani (sebagai pihak plasma) keluar dari berbagai persoalan yang mereka hadapi. Namun, realitas pada kasus ini menyatakan lain. Kasus PIR Pangan ini menunjukkan bahwa harapan pihak-pihak yang masuk di dalam pola tersebut sama sekali tidak terpenuhi.

Perusahaan, sebagai pihak inti, pada awalnya melihat bahwa pola PIR Pangan mampu memenuhi beberapa keinginannya dalam rangka pendelegasian proses produksi pada petani, penekanan biaya investasi lahan, tenaga kerja, biaya manajerial, dan perusahaan bisa bebas dari konflik perburuhan.

Pada sisi lain, petani, sebagai pihak plasma, berharap bahwa melalui PIR Pangan mereka dapat memperoleh beberapa keuntungan berupa transfer modal, teknologi, sarana produksi pertanian, penyuluhan, dan menghindarkan diri dari kondisi fluktuasi harga dan produksi.

Namun, kenyataan lapangan jelas menunjukkan bahwa masing-masing pihak tidak memperoleh apa yang diharapkan sebelumnya. Perusahaan, sebagai pihak inti, kenyataannya tidak mampu mengikat petani dalam rangka mengamankan kepentingannya melalui transfer teknologi, modal, penyuluhan, penyediaan sarana produksi pertanian, atau menjamin petani dari kondisi fluktuasi harga dan produksi. Kegagalan pihak inti untuk 'mengikat' petani berdampak pada ketidakberhasilan perusahaan, khususnya dalam pendelegasian proses produksi primer kepada petani, efisiensi produksi, dan penghindaran diri dari konflik perburuhan.

Ketidakberhasilan pendelegasian proses produksi primer kepada petani tampak dari tidak lancarnya --bahkan macet-- penyeteroran produksi dari pihak petani. Kenyataan tersebut pada akhirnya menambah biaya perusahaan untuk

membeli dan memasok nanas dari daerah lain. Akhirnya, efisiensi yang diharapkan perusahaan pun tidak tercapai. Di sisi lain, ketidakmampuan perusahaan mengikat petani melalui berbagai janjinya memunculkan konflik perburuhan. Buruh-buruh pabrik pengolahan nanas menuntut kepastian status dan gaji yang tidak dibayarkan selama perusahaan tidak berproduksi. Petani, sebagai pihak inti, menuntut dipenuhinya berbagai janji yang ditawarkan pada awal kontrak, dan menuntut pembayaran terhadap nanas-nanas mereka yang tidak ditampung dan tidak dibayar perusahaan.

Indikasi konflik dengan perusahaan diperlihatkan petani dengan menjual produk nanasnya pada pihak lain, dan pelanggaran kontrak. Perusahaan pun harus menanggung biaya sosial berupa hilangnya kepercayaan dan kesangsian dari pihak petani, pemerintah, perbankan, atau masyarakat secara keseluruhan terhadap kredibilitas perusahaan.

Seperti halnya perusahaan, petani pun mengalami kerugian dengan masuknya ia ke dalam pola PIR Pangan. Harapan untuk memperoleh berbagai kebutuhannya, sama

sekali tidak tercapai. Kondisi petani justru menjadi lebih buruk dibandingkan sebelum mereka masuk pada pola PIR Pangan tersebut. Kondisi ini bisa dijelaskan bahwa dengan kegagalan komitmen yang dibangun dalam pola PIR Pangan, petani harus menanggung biaya produksi (termasuk pupuk, obat, biaya pemeliharaan), dan ditolaknya nanas

produksinya, yang seharusnya diganti pihak perusahaan.

Kenyataan menunjukkan bahwa bangunan hubungan inti-plasma yang terjadi antara pihak perusahaan dan pihak petani tidak dirancang secara matang. Model hubungan tersebut secara khusus telah dibakukan pemerintah dalam berbagai kebijakan dari mulai keputusan Presiden sampai dengan surat keputusan Dirjen Pertanian Tanaman Pangan. Hal ini mengindikasikan bahwa pemerintah sangat berkepentingan terhadap pelaksanaan dan pengembangan pola tersebut menjadi model ideal bagi pengembangan pertanian secara keseluruhan. Kenyataan ini bisa dilihat sebagai satu proses pemaksaan kepentingan pemerintah pada perusahaan. Pemerintah menetapkan bahwa peran serta swasta dalam pengembangan pertanian hanya boleh jika melalui pola PIR.

Ada dua kepentingan yang cukup bertolak belakang antara pemerintah dan perusahaan. Di satu sisi, perusahaan, sebagai organisasi ekonomi, memiliki kepentingan dan orientasi keuntungan. Di sisi lain, pemerintah sebagai agen pembangunan, memiliki kewajiban dan orientasi sosial sebagai pengayom dan pelindung masyarakatnya, termasuk petani. Dua kepentingan itu tidak mungkin disatukan dalam satu konsep

ideal apa pun. Kegagalan pada kasus ini, yang diindikasikan dengan kegagalan masing-masing pihak dalam pola PIR Pangan memenuhi keinginannya dan kasus-kasus kegagalan PIR lainnya, memperlihatkan bahwa agak mustahil

untuk mempersatukan kepentingan yang bertolak belakang tersebut.

KESIMPULAN

Seungguhnya cukup sulit untuk menggeneralisasikan faktor-faktor apa yang menentukan keberhasilan maupun kegagalan satu usaha tani melalui sistem PIR Pangan. Namun, berdasarkan pada pengalaman kasus ini, dapat dianalisis beberapa faktor yang perlu diperhatikan dalam upaya penerapan dan pengembangan pola PIR Pangan. Analisis yang dilakukan bisa jadi merupakan lontaran isu yang bisa dijadikan bahan diskusi lebih lanjut.

Pelibatan pihak swasta dalam pembangunan pertanian melalui pola inti-plasma, bisa dilihat sebagai upaya pemerataan pembangunan ekonomi sekaligus sebagai counter kebijakan ekonomi selama ini yang cenderung hanya berorientasi pada pertumbuhan ekonomi. Asumsinya, perusahaan-perusahaan besar yang selama ini telah berhasil menikmati kue pembangunan, berkewajiban menyumbangkan sebagian akumulasi keuntungannya kepada masyarakat, termasuk petani. Hal ini juga dilakukan pemerintah untuk menarik --dan cenderung memaksakan-- pihak swasta masuk ke sektor pertanian yang selama ini jarang sekali disentuh sektor swasta, karena sektor pertanian dikenal berisiko tinggi dalam kaitannya dengan ketergantungannya pada alam yang begitu tinggi. Pada kenyataannya, kebijakan pemerintah untuk melibatkan pihak swasta dalam pembangunan pertanian, di dalamnya termuat dua kepentingan yang berbeda, bahkan bertolak belakang.

Pemerintah, sebagai agen pembangunan, memiliki fungsi dan misi yang berbeda dengan perusahaan sebagai organisasi ekonomi yang lebih berorientasi pada akumulasi keuntungan. Perbedaan ini turut menyumbang pada kegagalan penerapan pola PIR pada beberapa perusahaan swasta, termasuk pada kasus PIR Pangan ini.

Indikasi kegagalan penerapan pola PIR Pangan tampak jelas dari ketidakberhasilan perusahaan untuk mendelegasikan proses produksi primer kepada petani dalam memperoleh pasokan nanas dari petani. Pihak inti juga gagal menekan konflik perburuhan karena pada kenyataannya perusahaan terlibat pada tuntutan dari buruh pabrik pengolahannya dan petani plasma, sebagai konsekuensi dari tidak terwujudnya berbagai janji yang ditulis pada kontrak kerja sama. Akumulasi kejadian ini pada akhirnya memberikan dampak pada biaya ekonomi dan biaya sosial yang meningkat, sehingga tujuan efisiensi perusahaan yang merupakan motivasi utama perusahaan memasuki pola PIR, tidak tercapai.

Meskipun secara formal ada prasyarat yang harus dipenuhi perusahaan inti, tetapi pada pelaksanaannya prasyarat ini seringkali hanya bersifat formalitas. Ada kecenderungan bahwa masuknya perusahaan swasta pada pola PIR adalah untuk mempermudah memperoleh akses kredit murah, fasilitas penggunaan lahan telantar milik pemerintah, dan berbagai peluang lainnya. Kegagalan penerapan sistem PIR dalam kasus ini lebih pada ketidaksiapan pihak

perusahaan untuk melakukan fungsi sebagai inti. Faktor bonafiditas perusahaan inti dalam hal dana, kemampuan manajerial (termasuk di dalamnya tenaga pembimbing ahli), dan kepastian pasar, harus dipenuhi perusahaan inti sehingga proses adopsi teknologi, suplai saprodi, fasilitas penyuluhan, akses kredit, menekan fluktuasi harga, dan akses pasar internasional, bisa dijangkau petani melalui keanggotaannya sebagai plasma. Meskipun faktor bonafiditas bukan satu-satunya penentu kegagalan maupun keberhasilan penerapan pola PIR, tetapi lemahnya faktor bonafiditas perusahaan memperbesar kecenderungan kegagalan penerapan sistem PIR. Mekanisme seleksi bagi perusahaan inti yang diberlakukan secara ketat, paling tidak bisa menekan peluang kegagalan sistem PIR. Dan lebih jauh dari itu, bisa menekan kegagalan maupun kerugian yang dialami petani plasma dalam sistem ini.

Pada sisi lain, kesiapan perusahaan inti dalam melakukan proses sosialisasi program sangat berpengaruh pada keberhasilan maupun kegagalan sistem PIR. Pada kasus ini, perbedaan persepsi yang terjadi antara pihak inti dengan plasma menunjukkan kegagalan sosialisasi program yang dilakukan inti kepada plasma. Aspek ini idealnya dijadikan sebagai prasyarat yang harus dipenuhi perusahaan sebagai pihak inti.

Harapan petani masuk sebagai anggota plasma untuk memperoleh transfer modal, teknologi, penyuluhan, serta penghindaran diri dari fluktuasi harga maupun

produksi, juga gagal diperoleh. Dengan kata lain, asumsi pemerintah yang mengatakan bahwa pola PIR ini bisa meningkatkan pendapatan petani, tidak terbukti dan justru cenderung menuju ke arah sebaliknya. Pendapatan petani plasma melalui pola PIR ini tidak meningkat, tetapi sebaliknya, justru mengalami kerugian karena harus menambah biaya produksi untuk memenuhi kriteria yang ditetapkan pihak inti. Lokasi tanah antara petani plasma dan nonplasma yang tidak terbatas, pada akhirnya tidak memberikan keistimewaan tertentu kepada petani sebagai anggota plasma. Padahal, kewajiban petani plasma untuk menyetor nanas dengan kualitas inti memiliki konsekuensi penambahan biaya bagi petani plasma. Kondisi ini pada akhirnya memberikan kontribusi besar pada proses degradasi kesejahteraan petani plasma. Fenomena tunggakan kepada pihak perbankan, pihak bandar, dan tunggakan pembayaran produk nanas petani dari inti, merupakan fenomena yang menyertai kondisi tersebut.

Pada sisi lain, manajemen kontrak yang terjadi sebagai kesepakatan awal pun tidak mendukung keberhasilan pola ini. Idealnya, kontrak tertulis dengan jelas mencantumkan hak dan kewajiban kedua belah pihak beserta sanksi yang bisa diberlakukan bagi pihak yang tidak memenuhi kesepakatan. Kedua belah pihak menyatakan secara tegas kebutuhan masing-masing terhadap pihak lainnya, dan masing-masing berupaya untuk meraih keuntungan sebesar-besarnya.

Dalam hubungan kontrak tertulis biasanya tidak ada sikap kooperatif berupa pengekangan diri (self restraint), dan tidak ada upaya untuk mencapai harmoni dalam memaksimalkan keuntungan. Sebaliknya, dalam hubungan kontrak tidak tertulis (informal), hak dan kewajiban tidak dinyatakan secara tegas, dan masing-masing pihak bersikap kooperatif dan berupaya untuk mencapai harmoni dalam memaksimalkan total keuntungan ketimbang hanya memikirkan keuntungan sendiri.

Dalam kasus PIR ini terlihat bahwa kesepakatan yang ada pada pihak inti dan plasma adalah kontrak tertulis, di mana masing-masing pihak memperlihatkan tidak adanya sikap kooperatif --berupa pengekangan diri-- dan tidak ada upaya untuk mencapai harmoni dalam memaksimalkan keuntungan. Ketika inti melalui sistem PIR-nya dirasakan tidak bisa membantu petani keluar dari berbagai persoalannya, ketika itu pula petani keluar dari kesepakatan yang telah dibangun.

Namun, kesepakatan tertulis yang dibangun tersebut tidak mencantumkan sanksi, atau menentukan pihak yang bisa menjatuhkan sanksi kepada masing-masing pihak bila keluar dari kesepakatan yang telah dibangun bersama. Kenyataan ini pada akhirnya sangat merugikan inti, terlebih lagi plasma. Perusahaan inti umumnya punya kecenderungan memanfaatkan plasma dan kelompok petani sebagai jaminan dalam memperoleh berbagai peluang dan kemudahan. Kecenderungan tersebut jika tidak diantisipasi membuka peluang bagi perusahaan inti untuk

melakukan praktek-praktek bisnis yang sangat merugikan pihak petani.

Meskipun secara formal pemerintah dalam menunjang pola PIR ini telah berusaha melibatkan instansinya, mulai dari tingkat pusat sampai tingkat kabupaten, tetapi fungsi instansi-instansi tersebut sebagai pembina dan pengawas, tidak berjalan.

Hubungan kemitraan di mana perusahaan besar menolong petani sebagai pihak yang lemah, tampaknya tidak bisa dipakai sebagai landasan dalam penerapan sistem PIR. Upaya saling menguntungkan idealnya menjadi landasan dari sistem PIR ini, sehingga kecenderungan satu pihak memanfaatkan pihak lain untuk pemenuhan keuntungan pribadi, bisa ditekan. Untuk itu, posisi tawar pihak yang terlibat dalam sistem PIR harus berimbang. Namun, persoalan yang dihadapi petani dalam sistem PIR adalah mereka kerap tidak mempunyai posisi tawar yang kuat dalam menghadapi pihak inti. Mereka seringkali dirugikan akibat kesepakatan yang tidak menguntungkan pihaknya.

Melihat berbagai fenomena lapangan yang nyata pada penerapan pola PIR, yang pada akhirnya lebih merugikan dan lebih menempatkan petani pada posisi marginal, muncul pertanyaan: mungkinkah model produksi seperti ini tetap dipertahankan? Mengingat ke depan sistem PIR ini masih ada kecenderungannya untuk terus dikembangkan, maka perlu ada koreksi dan perubahan format yang mendasar, sehingga upaya pengembangan pertanian melalui model ini bisa memberikan hasil pada peningkatan pendapatan petani,

atau tidak membuat pendapatan
petani terus menurun

DAFTAR PUSTAKA

- Bappeda TK II Kabupaten DT II Subang.
1986. *Subang dalam Angka*
- Bappeda TK II Subang dan Kantor Statistik Kabupaten Subang.
1992. *Subang dalam Angka*
- Bachriadi, Dianto.
1995. *Ketergantungan Petani dan Penetrasi Kapital*. Bandung: Akatiga.
- Direktorat Jenderal Pertanian Tanaman Pangan, Direktorat Bina Usaha Tani dan Pengolahan Hasil.
1993. *Pedoman Peraturan dan perizinan dalam Rangka Pengembangan PIR Pangan*.
1993. *Kumpulan Peraturan dan Perizinan Perusahaan Pertanian Tanaman Pangan*.
- Glover, David dan Ken Kusterer.
1990. *Small Farmer, Big Business: Contract Farming and Rural Development*. London: The Macmillan Press Ltd.
- Glover, David dan Lim Teck Ghee.
1992. *Contract Farming in Southeast Asia: Three Country Studies*. Kualalumpur: Institut Pengajian Tinggi Universiti Malaya.
- Indaryati, Yoyoh dkk.
1991. *Dampak Pelaksanaan Pola PIR Terhadap Pendapatan dan Penyerapan Tenaga Kerja Usaha Tani: Kasus Industri Pengolahan Nanas di kabupaten Subang, Jawa Barat*. PSP-IPB.
- Kusakabe, Kyoko dan Yoichiro Higuchi.
1992. *A Case Study of Discontinuance*:

*Cotton Contract Farming In
Kanchanaburi Province, Thailand.*
Division of Human Settlements
Development Asia Institute of
Technology, Bangkok, Thailand.

Mas'oed, Mohtar.

1989. *Ekonomi dan Struktur Politik Orde
Baru 1966-1971.* Jakarta: LP3ES.
PRISMA

1991. "*Industri Perkebunan:
Kemakmuran untuk Siapa?*"
Jakarta: LP3ES.

Soetrisno, Loekman.

1989. "Masalah dan Prospek PIR-BUN"
dalam PRISMA No. 4, Jakarta:
LP3ES.

1995. "Model Pembangunan Pedesaan
yang Sering Berubah Akan
Memunculkan Permasalahan Baru"
dalam *Warta Pedesaan*,
Yogyakarta: P3PK-UGM.

Scott, James.

1983. *Moral Ekonomi Petani.* Jakarta:
LP3ES.

1993. *Perlawanan Kaum Tani.* Jakarta:
LP3ES.

Wiradi, Gunawan.

1991. *Industri Gula di Jawa dalam
Perspektif Model Inti-Satelit:
Kasus di Kabupaten Cirebon,
Jawa Barat.* PSP-IPB.

White, Benjamin.

1990. *Peranan Agroindustri dalam
Industrialisasi Pedesaan.*
Wilson, John.

1986. *The Politic Economy of Contract
Farming.*