

TELAAHAN ASPEK PRODUKSI DAN PEMASARAN KEDELAI DI JAWA TIMUR

I Wayan Rusastra, Rosmijati Sajuti dan
Chaerul Muslim¹⁾

Abstrak

Dewasa ini sedang diupayakan reorientasi program pembangunan pertanian dari peningkatan produksi kepada upaya peningkatan pendapatan petani. Upaya ini diantaranya ditempuh melalui pengembangan program diversifikasi pertanian, dimana komoditas kedelai mendapat prioritas utama diantara komoditi palawija. Berkenaan dengan hal tersebut dilakukan kajian sistem komoditas kedelai yang meliputi aspek produksi dan pemasaran di daerah sentra produksi utama di Jawa Timur. Hasil analisis menunjukkan bahwa sampai pada tahapan ini usahatani kedelai masih membutuhkan proteksi untuk memantapkan adopsi teknologi, memperluas partisipasi pengusahaannya, dan meningkatkan daya saing kedelai terhadap komoditi alternatif. Kendala pengembangan aspek produksi yang dihadapi petani diantaranya adalah rendahnya persepsi dan tingkat adopsi beberapa komponen teknologi seperti benih berlabel, sistem tanam larikan, penggunaan pupuk secara lengkap dan berimbang (khususnya KCl), dan penyiangan tanaman secara lebih baik. Untuk mengatasi masalah ini perlu lebih diperluas pola kerjasama petani dan swasta disamping program intensifikasi kedelai. Secara umum aspek pemasaran kedelai berjalan cukup baik, yang ditunjukkan oleh pangsa harga yang diterima petani cukup besar (80 – 95 persen) dan tidak terdapat fluktuasi harga bulanan yang tajam baik di tingkat produsen maupun konsumen. Permasalahan yang dihadapi dalam aspek pemasaran adalah rendahnya kualitas kedelai di tingkat konsumen, karena pedagang memanipulasi kualitas dengan melakukan pencampuran, untuk memenuhi permintaan pedagang besar propinsi dan Jakarta. Pemerintah diperkirakan dapat berperan dalam menetapkan harga jual dan beli pedagang besar menurut kualitas dikaitkan dengan penyaluran kedelai impor.

PENDAHULUAN

Kebijakan pembangunan pertanian dimasa depan akan diarahkan pada pengembangan program diversifikasi dan peningkatan pendapatan petani. Secara potensial komoditas kedelai dapat menempati peringkat pertama diantara komoditas palawija dalam pengembangan diversifikasi pertanian dengan beberapa pertimbangan sebagai berikut (Karama, *et al.*, 1992): (a) biaya produksi rendah, walaupun resiko pengusahaannya relatif tinggi, (b) menguntungkan bagi petani, dimana harga aktual sekitar dua kali harga dasar, (c) tingginya tingkat kebutuhan dan ketergantungan impor yang besar, dan (d) kedele memiliki ragam kegunaan yang cukup luas untuk konsumsi langsung, maupun sebagai bahan baku industri pangan dan pakan. Jadi pengembangan komoditi kedele mempunyai keter-

kaitan yang kuat dengan peningkatan ragam dan kualitas pangan, pengembangan agroindustri dan subsektor lainnya, khususnya subsektor peternakan (Pasandaran, *et al.*, 1991).

Secara tersirat telah diungkap di atas bahwa persoalan besar yang dihadapi dalam aspek produksi adalah peningkatan volume produksi kedele agar dapat memenuhi kebutuhan pangan dan industri bungkil kedele (pakan). Selama sepuluh tahun terakhir ini (1980 – 1989) produksi kedele nasional meningkat sebesar 10,0%/tahun, yaitu dari 653 ribu ton menjadi 1.315 ribu ton (Sudaryanto, *et al.*, 1991). Sementara itu total kebutuhan meningkat

¹⁾ Staf Peneliti, Pusat Penelitian Sosial Ekonomi Pertanian, Bogor.

dari 849 ribu ton (1980) menjadi 1878 ribu ton (1989), dimana kekurangannya dipenuhi dengan impor yang meningkat sebesar 15,3% per tahun. Total kebutuhan tersebut termasuk penggunaan kedele untuk pakan ternak yang mencapai 173 ribu ton tahun 1989. Tim Universitas Iowa (*dalam* Rusastra, 1991) memperkirakan kebutuhan bungkil kedele pada akhir Pelita V (1993) akan mencapai sekitar 405 ribu ton, yang sebagian besar (81,0 persen) dialokasikan untuk pengembangan unggas komersial. Diperkirakan bahwa besarnya tingkat permintaan ini bukan saja berakibat pada peningkatan harga tetapi juga pada praktek-praktek pemasaran yang kurang menguntungkan bagi industri pengolahan.

Berkenaan dengan hal tersebut, tulisan ini bertujuan untuk mengungkap keragaan dan permasalahan aspek produksi dan usahatani serta pemasaran kedele di Jawa Timur sebagai daerah sentra produksi secara nasional. Dalam tujuh tahun terakhir ini (1984–1990) rataan pangsa produksi kedele Jawa Timur mencapai sekitar 36,0 persen rataan produksi kedele nasional yang besarnya 1,15 juta ton. Disamping itu Jawa Timur memegang peranan besar dalam pemasaran kedele, yang akhirnya akan menentukan stabilitas perdagangan dan pengembangan kedele nasional.

METODA PENELITIAN

Cakupan Penelitian

Dalam upaya untuk mengungkap keragaan dan permasalahan pengembangan suatu komoditi perlu dilakukan pendekatan secara integral yang meliputi seluruh matra aspek pengembangannya. Pendekatan secara parsial diyakinkan tidak akan dapat memberikan terapi atau solusi pemecahan masalah secara komprehensif. Karena itu kajian ini akan mencoba pendekatan secara holistik yang meliputi aspek produksi dan pemasaran dari komoditas kedele ini.

Pada aspek produksi secara makro akan diungkap perkembangan areal, produksi dan produktivitas kedele di Jawa Timur. Bahasan ini sedapat mungkin akan dikaitkan dengan aspek pengembangan program. Pada tingkat usahatani akan diungkap analisis biaya dan keuntungan, serta kendala pengembangan di tingkat petani. Pada bahasan ini juga akan diungkap pola kerjasama antara swasta dan petani dalam bentuk pola PIR

(perusahaan inti rakyat), sebagai salah satu program yang dianjurkan pemerintah. Secara lebih rinci, bahasan usahatani kedele ini akan meliputi keragaan dan permasalahan dalam hal pembinaan, pengadaan dan penyaluran saprodi dan adopsi teknologi.

Bahasan tentang aspek pemasaran akan mencakup dua kajian utama. Pada bagian awal akan diungkap keragaan umum pemasaran yang meliputi perkembangan harga secara agregat dan bahasan tentang struktur pasar. Bahasan makro ini akan memberikan arahan bagi bahasan berikutnya yang mencakup bahasan tentang saluran pemasaran, biaya dan margin pemasaran, dan kendala pokok pengembangan pemasaran.

Pengumpulan dan Analisis Data

Data dan informasi penelitian ini dikumpulkan dari sumber primer dan sekunder dari berbagai pihak dan instansi yang terkait dengan pengembangan komoditas kedele. Dalam lingkup pertanian, informasi diperoleh secara berlapis dari tingkat propinsi, kabupaten, BPP, mantri-tani, PPL, dan kontak tani. Di luar pertanian, data dan informasi juga diperoleh dari Dolog, Sang Hyang Seri, BUMN (PT. Pertani), Kopti, dan pihak swasta yang bertindak sebagai inti dalam pola kerjasama.

Data primer usahatani dikumpulkan dari tiga desa di kecamatan Tegaldlimo kabupaten Banyuwangi, sebagai salah satu kabupaten sentra produksi di Jawa Timur. Pemilihan kabupaten Banyuwangi juga didasarkan atas pertimbangan adanya pola kerjasama (PIR kedele) di daerah ini yang dilakukan oleh PT. Humpuss dan PT. Pertani. Ketiga desa penelitian tersebut adalah Desa Tegaldlimo (desa kerjasama PT. Pertani), Desa Kedunggebang (desa kerjasama PT. Humpuss) dan desa Kedungasri (desa non kerjasama). Untuk mengumpulkan data yang berhubungan dengan usahatani kedele dan kerjasama dengan swasta, dilakukan wawancara secara kelompok. Pada setiap desa dilakukan tiga kali wawancara kelompok, dengan jumlah peserta wawancara sekitar 3–5 orang, yang dipilih dari mereka yang menguasai informasi terkait di wilayahnya.

Berkaitan dengan aspek pemasaran, selain wawancara kelompok petani juga dilakukan wawancara perorangan dengan pedagang. Klasifikasi dan jumlah pedagang yang diwawancarai adalah sebagai berikut: (a) pedagang pengumpul desa, 3 orang; (b) pedagang besar kecamatan, 3 orang; (c)

pedagang besar kabupaten, 2 orang; dan (d) pedagang besar propinsi, 1 orang. Mengingat terbatasnya jumlah pedagang besar khususnya di tingkat kabupaten dan propinsi, maka pemilihannya dilakukan secara purposive dengan sasaran perolehan validitas data yang sebaik mungkin. Data dan informasi digali dengan menggunakan kwesioner yang lebih bersifat sebagai pedoman umum, yang selanjutnya dikembangkan dalam diskusi dengan responden untuk mendapatkan informasi yang lebih mendalam.

Pada bahasan aspek produksi dilakukan analisis penentuan harga layak kedele di tingkat petani, harga impas, dan volume impas pada berbagai tingkat harga yaitu harga aktual dan harga batas (CIF). Formula matematik sederhana diaplikasikan untuk menghitung parameter tersebut sebagai berikut:

$$P^* = 1.2 \frac{TB}{Q} \dots\dots\dots (1)$$

$$P^{**} = \frac{TB}{Q} \dots\dots\dots (2)$$

$$Q^* = \frac{TB}{P} \dots\dots\dots (3)$$

- dimana: P = harga aktual (Rp/kg)
 P* = harga layak (Rp/kg)
 P** = harga impas (Rp/kg)
 Q = volume produksi aktual (kg/ha)
 Q* = volume produksi impas (kg/ha)
 TB = total biaya produksi (Rp/ha)
 1.2 = memenuhi syarat keuntungan petani sebesar 20% dari biaya produksi

Di luar cakupan bahasan di atas baik pada aspek produksi maupun pemasaran dianalisis secara deskriptif dengan tabulasi sederhana.

KERAGAAN DAN PERMASALAHAN PRODUKSI KEDELE

Perkembangan Produksi Kedele

Peningkatan produksi kedele di Jawa Timur dari waktu ke waktu sangat diwarnai oleh kenaikan produksi per hektar. Pada Tabel 1 dapat diperhatikan bahwa laju kenaikan hasil selalu lebih tinggi bila dibandingkan dengan laju peningkatan areal

panen. Hal ini cukup beralasan karena belakangan ini program intensifikasi lebih mendapatkan prioritas utama. Hampir 63 persen lebih areal kedele di daerah ini pada tahun 1989 yang besarnya 396.700 hektar telah terikutkan dalam program intensifikasi. Sebagai ilustrasi program Upsus PMI (Upaya Khusus Peningkatan Mutu Intensifikasi) kedele tahun 1990 yang luasnya 70 ribu hektar yang tersebar di 15 kabupaten, mencapai produktivitas 1,78 ton per hektar, 0,55 ton lebih tinggi dari rata-rata Jawa Timur.

Tabel 1. Laju pertumbuhan produksi, areal panen, dan produktivitas kedele di Jawa Timur, 1968 - 1990 (%/tahun)

Periode	Luas panen	Hasil/hektar	Produksi
1968 - 1975	+ 0,8	+ 1,5	+ 2,4
1976 - 1983	- 1,4	+ 1,1	- 0,3
1984 - 1990	+ 2,8	+ 3,1	+ 5,9

Sumber: Data dasar dari Dinas Pertanian Tanaman Pangan Propinsi DT. I Jawa Timur, Surabaya (diolah).

Pada masa yang akan datang untuk memacu pertumbuhan kedele di Jawa Timur perlu upaya yang lebih serius dalam memanfaatkan potensi dan peluang pengembangan melalui rekayasa pola tanam dengan prioritas lahan sawah setelah masa tanam padi. Disamping itu pengembangan kedele di lahan kering yang selama ini untuk budidaya palawija yang kurang prospektif perlu dimanfaatkan secara optimal. Pengembangan areal dan intensifikasi kedele di lahan kering memiliki nilai strategis karena dapat menjadi sumber pengadaan benih bagi pengembangan kedele di lahan sawah pada MK-1 dengan masa tanam sekitar bulan Februari - Maret - April.

Puslitbang Tanaman Pangan (1991) telah menyusun prioritas pengembangan sumber-sumber pertumbuhan baru kedele dengan kriteria utama produktivitas lahan yang diyakinkan merefleksikan kesesuaian lingkungan, minimalnya tingkat resiko, dan mencerminkan keefisienan sistem usahatani. Berdasarkan pada kriteria di atas terdapat sepuluh kabupaten di Jawa Timur (dari 31 kabupaten) yang memperoleh prioritas utama pengembangan dengan kisaran produktivitas 11 - 14 kuintal/hektar (rata-rata 1984 - 1991). Namun demikian bila diperhatikan kelompok daerah prioritas utama ini, kabupaten Situbondo, Tulungagung, Pemekasan, dan Sumanep yang tidak termasuk daerah produsen utama. Hal ini disebabkan oleh tidak adanya faktor penunjang pengembangan produksi seperti persyaratan

an ketersediaan saprodi, dukungan infrastruktur, pemasaran hasil, dan faktor kelembagaan lainnya. Permasalahan ini perlu digali dan ditelusuri dalam penentuan skala prioritas pengembangan.

Analisis Biaya dan Keuntungan

Posisi kedele diantara komoditi pangan menunjukkan bahwa tingkat pendapatan usahatani adalah lebih baik dibandingkan dengan jagung dan kacang hijau, tetapi lebih rendah dari pada padi. Bila dibandingkan dengan kacang tanah, posisi kedele nampaknya cukup berimbang. Pada dua tahun terakhir ini (1989 – 1990) pendapatan kacang tanah lebih baik daripada kedele, sedangkan dua tahun sebelumnya posisi kedele nampak lebih baik. Berdasarkan pada hal ini, proteksi harga terhadap kedele tetap diperlukan, bukan saja untuk menjamin penerimaan petani, tetapi juga untuk mempertahankan daya saingnya terhadap tanaman pangan lainnya (Sudaryanto, 1991). Kalau diperhatikan efisiensi usahatani dengan menggunakan indikator sederhana imbalan penerimaan dan biaya (R/C) diperoleh bahwa tidak terdapat perbedaan yang menyolok antar komoditas dari waktu

ke waktu (Tabel 2). Pada tahun 1989 kisaran R/C mencapai 1,51 (kacang hijau) sampai 1,64 untuk komoditas padi, sedangkan pada tahun 1990 kisarannya adalah 1,28 (jagung) sampai 1,52 untuk kacang tanah.

Hasil analisis yang lebih rinci dengan memper-timbangkan basis agroekosistem pengembangan, tahun 1990, menunjukkan bahwa usahatani kedele di lahan sawah lebih menguntungkan dibandingkan dengan di lahan kering (Rp 366.900 vs. Rp 298.400 per hektar). Proporsi pendapatan kedele di lahan kering ini hanya sebesar 81,3 persen pendapatan kedele di lahan sawah. Dari segi efisiensi pemanfaatan modal tidak terdapat perbedaan yang berarti, dimana R/C kedele di lahan sawah adalah 1,40 dan untuk lahan kering bahkan sedikit lebih baik yaitu 1,43. Usahatani kedele di lahan kering ini ternyata memiliki tingkat pendapatan yang lebih tinggi dari komoditas jagung dan kacang hijau baik yang diusahakan di lahan sawah maupun di lahan kering (Sudaryanto, *et al.*, 1991).

Lima kabupaten yang ditampilkan pada Tabel 3 merupakan daerah sentra produksi kedele di Jawa Timur dengan kontribusi produksi 43,8% pada tahun 1989. Nampak bahwa kabupaten Jember dan

Tabel 2. Hasil analisa usahatani tanaman pangan di lahan sawah di Jawa Timur, 1987 – 1990 (Rp/ha)

Uraian	Padi	Kedele	Jagung	Kc.hijau	Kc.tanah
1987					
Penerimaan	1.014.248	848.472	808.971	637.994	811.639
Biaya	697.466	519.076	506.002	420.027	561.728
Pendapatan	316.782	329.396	302.969	217.967	249.911
R/C	1,46	1,63	1,60	1,52	1,44
1988					
Penerimaan	1.087.124	856.009	755.697	691.113	920.059
Biaya	709.189	489.472	663.126	358.420	607.591
Pendapatan	377.935	366.537	92.571	332.693	312.468
R/C	1,53	1,75	1,14	1,93	1,51
1989					
Penerimaan	1.312.100	745.651	800.908	631.354	787.797
Biaya	801.548	478.932	523.584	418.740	493.813
Pendapatan	510.552	266.719	277.324	212.614	293.985
R/C	1,64	1,56	1,53	1,51	1,60
1990					
Penerimaan	1.320.223	1.022.013	1.010.223	320.705	1.277.000
Biaya	899.130	731.040	790.025	234.682	842.342
Pendapatan	421.088	366.916	220.198	86.023	434.658
R/C	1,47	1,40	1,28	1,36	1,52

Sumber: Data dasar dari Dinas Pertanian Tanaman Pangan Propinsi DT. I Jawa Timur di Surabaya (diolah).

Ponorogo memiliki keragaan yang kurang mengembirakan, dilihat dari segi keuntungan aktual maupun profitabilitas pada kondisi harga batas (border price) yang dalam hal ini didekati dengan harga CIF. Keuntungan usahatani kedele di kedua kabupaten ini pada kondisi aktual terlihat lebih rendah dari rata-rata Jawa Timur, yaitu dengan tingkat profitabilitas 13,2% (Jember) dan 21,0% untuk Lamongan. Kalau usahatani kedele di Jember dan Lamongan dipertandingkan terhadap kedele impor diperoleh tingkat profitabilitas yang lebih rendah lagi yaitu 6,4% dan 1,0%.

Di lain pihak diperoleh gambaran yang cukup mengembirakan yaitu untuk kabupaten Banyuwangi, Pasuruan, dan Lamongan. Perlu disadari bahwa sasaran jangka panjang pengembangan kedele ini adalah agar dapat mendukung pengembangan industri pengolah dalam bentuk penyediaan bahan baku yang murah dan berkualitas. Ketiga kabupaten ini nampaknya telah memiliki perspektif ke arah tersebut, dengan tetap memberikan keuntungan yang layak kepada petani, yaitu dengan kisaran profitabilitas 43,8% – 88,9%, pada tingkat harga bersaing (CIF = Rp 584/kg). Tingkat profitabilitas ini dinilai cukup memadai yakni jauh melebihi tingkat suku bunga di pasar modal.

Tabel 3 juga memperlihatkan bahwa tingkat harga layak, harga impas, maupun volume impas pengembangan kedele di ketiga kabupaten ini jauh lebih rendah dari kondisi aktual. Sebagai ilustrasi,

perbedaan tingkat harga layak usahatani kedele di kabupaten Banyuwangi mencapai sekitar 42,6% terhadap harga aktual, sementara itu perbedaan harga dan volume impas mencapai 52,2% terhadap kondisi aktual. Keadaan ini menunjukkan cukup mantapnya pengembangan kedele di ketiga kabupaten ini terhadap kemungkinan resiko penurunan harga dan tingkat produktivitas.

Salah satu program yang sedang digalakkan pemerintah dalam mempercepat pengembangan kedele adalah memacu partisipasi swasta dalam pelaksanaan program kerjasama dengan petani. Tabel 4 menunjukkan bahwa pola kerjasama memiliki tingkat produktivitas yang lebih baik, walaupun untuk itu dibutuhkan nilai korbanan yang lebih tinggi. Tingkat produktivitas yang lebih baik ini diantaranya disebabkan oleh adopsi benih label biru, tingkat dan ragam penggunaan pupuk yang lebih baik khususnya penggunaan KCl, sistem tanam secara larikan, dan penyiangan tanaman secara lebih baik. Tingkat adopsi yang lebih baik ini disebabkan oleh intensitas dan frekuensi pembinaan yang lebih baik dan adanya bantuan kredit saprodi dan pemasaran hasil dari inti.

Hasil analisis menunjukkan bahwa pendapatan usahatani kedele pola kerjasama pada kondisi aktual didapatkan 17,6% dan 15,9% lebih tinggi dibandingkan dengan pola sebelum dan non kerjasama. Usahatani pola kerjasama juga berada pada kondisi mantap yang ditunjukkan oleh hasil analisis

Tabel 3. Keragaan analisis usahatani, harga layak, dan titik impas harga serta volume produksi kedele per hektar di daerah produsen utama di Jawa Timur, 1989.

Uraian	Banyuwangi	Jember	Pasuruan	Ponorogo	Lamongan	Jawa Timur
1. Kondisi aktual						
- Biaya produksi (Rp)	391.063	680.246	540.744	515.939	529.143	478.932
- Produksi (kg)	1.264	1.240	1.331	892	1.422	1.146
- Harga (Rp/kg)	646	621	639	700	629	650
- Keuntungan (Rp)	425.481	89.794	309.765	108.461	365.295	265.968
2. Hasil analisis						
- Harga layak (Rp) ¹⁾	371	658	487	694	447	502
- Harga impas (Rp)	309	549	406	578	372	418
- Volume impas (kg)	605	1.095	846	737	841	737
3. Pada harga CIF (Rp 584/kg)						
- Keuntungan (Rp)	347.600	43.400	236.918	5.352	301.464	190.236
- Profitabilitas (%)	88,9	6,4	43,8	1,0	57,0	39,7

¹⁾ Harga layak adalah tingkat harga dimana petani telah mendapatkan keuntungan sebesar 20% dari biaya produksi.

Sumber: Data dasar dari Dinas Pertanian Tanaman Pangan Propinsi DT.I Jawa Timur Surabaya (diolah).

Tabel 4. Keragaan analisis usahatani per hektar, harga layak, dan titik impas harga dan volume produksi kedele pola kerjasama (PK) dan non kerjasama di kabupaten Banyuwangi, 1990 – 1991.

Uraian	Pola kerjasama		Non- kerjasama (MK-1 '91)
	Sebelum PK (MK-1 '90)	Sesudah PK (MK-1 '91)	
1. Kondisi aktual			
– Biaya produksi (Rp)	518.350	636.340	532.900
– Produksi (kg)	1.590	1.760	1.500
– Harga (Rp/kg)	795	860	860
– Keuntungan (Rp)	745.700	877.260	757.100
2. Hasil analisis			
– Harga layak (Rp) ¹⁾	391	434	426
– Harga impas (Rp)	326	361	355
– Volume impas (kg)	652	740	620
3. Pada harga CIF (Rp 518/kg)			
– Keuntungan (Rp)	305.270	275.340	244.100
– Profitabilitas (%)	58,9	43,3	45,8

¹⁾ Harga layak adalah tingkat harga dimana petani telah mendapatkan keuntungan sebesar 20% dari biaya produksi.

Sumber: Data dasar dari data primer wawancara kelompok di desa penelitian di Kecamatan Tegaldlimo, Kabupaten Banyuwangi, 1991.

harga layak dan titik impas yang berada jauh di bawah kondisi aktual. Pada tingkat harga 50,5% harga aktual (Rp 434/kg) usahatani kedele pola kerjasama masih mendapatkan tingkat keuntungan yang layak, yakni 20% dari biaya produksi. Pada tingkat harga dan produktivitas 42,0% kondisi aktual, usahatani kedele pola kerjasama baru berada pada titik impas, dimana petani tidak memperoleh untung dan juga tidak merugi (profit normal). Tabel 4 juga menunjukkan bahwa pada tingkat produktivitas di atas 1500 kg per hektar usahatani kedele nampaknya telah siap bersaing dengan kedele impor dan petani tetap memperoleh keuntungan yang cukup besar, yaitu sekitar 43,0 – 60,0% dari biaya produksi.

Kendala Pengembangan Usahatani

Kendala pengembangan usahatani kedele ini akan berbeda pada daerah pengembangan yang secara historis telah lama membudidayakan kedele dibandingkan dengan daerah pengembangan baru. Pada daerah pertama penekanan instrumen kebijakan adalah pengembangan aspek kelembagaan dalam penyaluran saprodi, kelembagaan pemasaran hasil, dan penanganan pasca panen. Pada daerah pengembangan baru penanganan aspek teknis budidaya akan lebih dominan. Secara umum dapat dikatakan bahwa perlu keterpaduan antara aspek penyuluhan di satu pihak dengan aspek pengadaan

dan penyaluran saprodi. Mengingat pengembangan kedele ini perlu direalisasikan dalam hamparan yang luas dengan masa tanam yang serempak, maka dibutuhkan saprodi dalam jumlah besar dengan persyaratan tepat waktu dan lokasi. Dalam hal ini perlu koordinasi yang baik, karena program pengembangan ini bukan semata-mata tanggung jawab institusi pertanian.

Secara lebih rinci dalam aspek teknis budidaya kendala pokok yang dihadapi diantaranya adalah rendahnya persepsi dan adopsi benih berlabel, pupuk KCl, sistem tanam larikan, dan masalah ketersediaan air irigasi. Bagi petani yang telah menyadari manfaat benih berlabel, tidak dengan mudah mendapatkan benih di kios saprodi terdekat, demikian pula halnya dengan KCl. Sang Hyang Seri dan distributor tidak berani menanggung resiko penyaluran benih berlabel tanpa adanya jaminan pembelian dari petani, dan kios tidak tertarik mengadakan pupuk KCl karena daya serap yang rendah. Penerapan sistem tanam larikan erat keterkaitannya dengan penggunaan benih berlabel dalam jumlah yang telah dibatasi, yaitu 40 kg per hektar. Bagi petani yang sudah menyadari manfaat tanaman larikan, juga menghadapi kendala mendesaknya waktu tanam dan ketersediaan tenaga kerja terutama pada MK-2 (setelah panen padi musim hujan).

Pada daerah pengembangan baru disamping kendala teknis budidaya, juga terdapat keengganan

petani untuk melakukan investasi pada komoditas ini, karena tingkat resiko yang cukup tinggi. Pada daerah semacam ini dibutuhkan aspek pembinaan yang lebih intensif, bahkan bentuk kerjasama yang dapat membagi resiko yang dihadapi petani. Sementara ini pola kerjasama dilakukan di daerah dengan tingkat adopsi teknologi cukup tinggi, sehingga dimasa depan perlu ekspansi ke daerah pengembangan baru dengan bentuk kerjasama yang sesuai, bagi hasil misalnya. Pada pola kerjasama sistem kredit yang dilakukan pada MK-1 1991 di Kabupaten Banyuwangi ini terdapat beberapa kendala dan kelemahan yang perlu mendapatkan koreksi sebagai berikut: (a) Perlu penyempurnaan penyampaian informasi tentang prosedur, hak dan kewajiban, serta manfaat pola kerjasama ini langsung kepada petani, sehingga petani tidak merasa dipaksa, (b) Petani yang persepsinya relatif belum maju cenderung meminimumkan jumlah kredit yang diminta, sehingga perlu penyempurnaan sistem pembinaan dikaitkan dengan sistem pengadaan dan penyaluran saprodi, (c) Hasil kedele petani tidak seluruhnya dapat diserap oleh perusahaan pembimbing karena adanya masalah birokrasi dan keterlambatan penyediaan dana serta keterbatasan tenaga lapang dalam melakukan pembelian.

KERAGAAN DAN PERMASALAHAN PEMASARAN KEDELE

Perkembangan Harga dan Struktur Pasar

Secara umum perkembangan harga-harga secara agregat menunjukkan posisi pemasaran kedele di Jawa Timur berjalan cukup memuaskan. Dalam periode sebelas tahun terakhir ini (1980–1990) harga produsen meningkat secara konsisten dari Rp 297 menjadi Rp 904 per kg dengan perkembangan proporsi dari 141% menjadi 226% terhadap harga dasar. Selama empat tahun terakhir ini (1987–1990) harga kedele di tingkat produsen mencapai lebih dari dua kali lipat harga dasar. Tingkat harga yang diterima petani produsen relatif terhadap harga di tingkat konsumen juga sangat tinggi. Rataan lima tahun terakhir (1986–1990) proporsi harga petani terhadap harga konsumen di lima kabupaten sentra produksi berkisar antara 80,0% sampai 94,0%, dimana rata-rata untuk Jawa Timur mencapai 87,0 persen. Nampak bahwa tingkat harga yang diterima petani adalah cukup besar

dan seharusnya memberi dorongan besar terhadap perluasan dan peningkatan produktivitas.

Hal yang lebih menggembirakan lagi adalah tidak adanya fluktuasi harga bulanan di tingkat produsen maupun konsumen selama periode 1985–1989. Rataan indeks harga bulanan produsen dan konsumen masing-masing berkisar antara 99,0–107,0 dan 100,0–109,0. Jadi praktis tidak ada gejolak harga yang berarti antar bulan selama lima tahun terakhir ini. Keadaan ini dinilai memberikan iklim dan kepastian usaha yang sangat baik. Keragaan ini diantaranya disebabkan oleh beberapa hal seperti: (1) menyebarnya masa panen antar daerah yang dimungkinkan oleh waktu tanam dan ragam pola tanam pengembangan kedele; (2) peranan budidaya kedele pada lahan kering di musim hujan juga memberi kontribusi yang cukup berarti dalam kontinuitas pengadaan; (3) mantapnya operasi pasar yang dilakukan oleh Bulog melalui penyaluran kedele impor di daerah ini, dan (4) mantapnya integrasi pasar kedele antar daerah produsen dan konsumen di tingkat propinsi dan antar daerah.

Struktur pasar yang dihadapi petani sedikitnya dapat dibedakan menjadi dua periode yaitu: (1) periode sekitar 0–1 bulan sejak awal panen; dan (2) periode 1–4 bulan sejak panen dimulai. Pada periode pertama dicirikan oleh posisi petani yang cukup baik. Walaupun pada periode pertama merupakan puncak musim panen, tetapi petani berhadapan dengan pedagang yang cukup banyak dan bervariasi. Pada periode ini, bukan saja pedagang besar kecamatan dan kabupaten di wilayah Jawa Timur yang beroperasi, tetapi juga pedagang besar kabupaten dari Jawa Tengah. Dikatakan bahwa terdapat persaingan antar pedagang untuk mendapatkan kedele.

Pada periode kedua (1–4 bulan sejak awal panen), dicirikan oleh dominasi pedagang besar setempat yang cukup tinggi dalam penentuan harga pembelian. Pada periode ini pedagang besar luar daerah praktis tidak beroperasi karena volume kedele relatif kecil ($\pm 40\%$), dan inipun dijual petani secara berangsur-angsur dalam periode sekitar 3 bulan. Karena struktur pemasaran semacam ini, praktis tidak terlihat lonjakan harga yang cukup tinggi setelah puncak panen. Peningkatan harga tetap ada tetapi tidak lebih dari Rp 25–Rp 40/kg dari harga pada saat panen raya (selama satu bulan) yang besarnya Rp 800–Rp 810/kg. Perbedaan harga sebesar itu tidak merangsang pedagang untuk melakukan kegiatan penyimpanan, karena dinilai

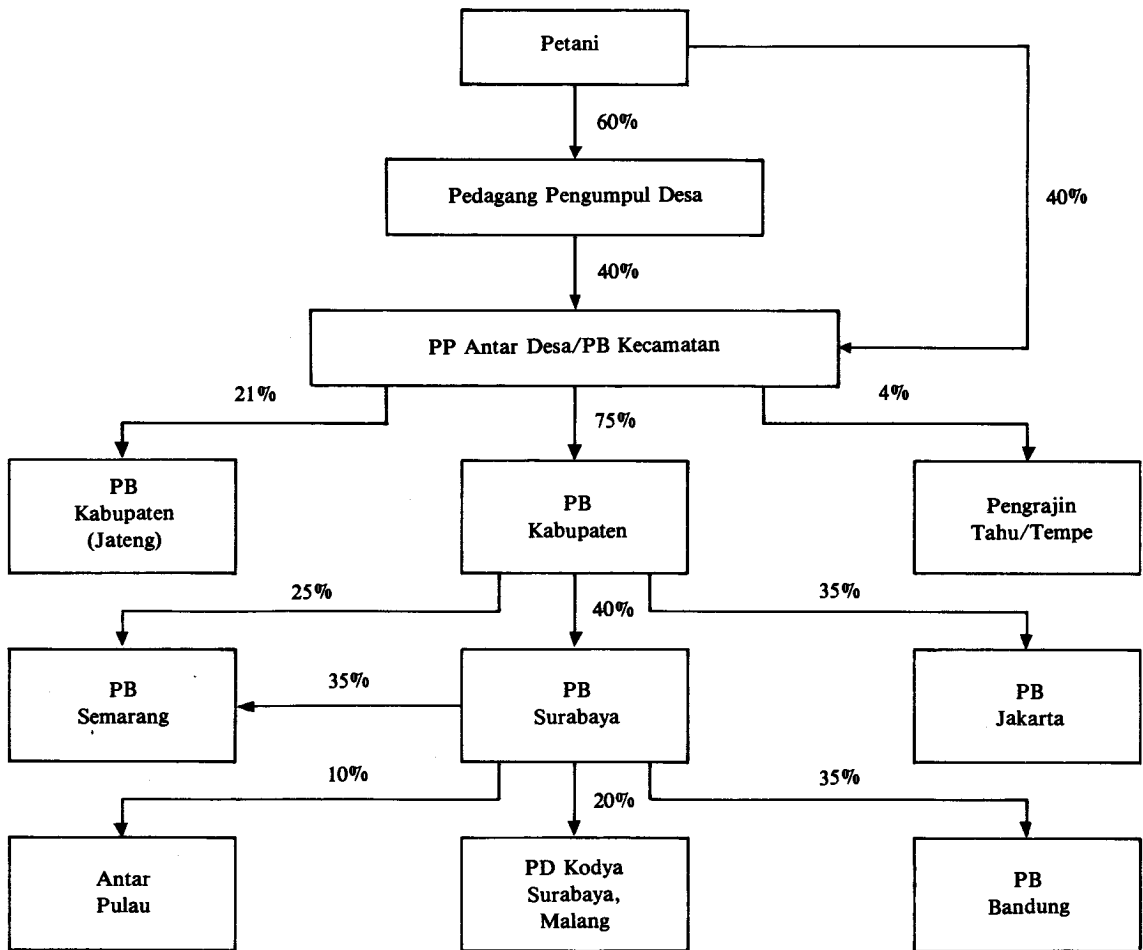
tidak menguntungkan dibandingkan dengan biaya bunga modal.

Analisis Saluran dan Margin Pemasaran

Sebagai kota terbesar kedua di Indonesia, Surabaya merupakan pusat perdagangan kedele yang sangat penting. Surabaya memasok pedagang besar di Jawa Barat dan Jawa Tengah masing-masing sebesar 35% volume penyaluran. Kedele yang disalurkan ke pengecer di Surabaya dan Malang hanya sebesar 20%. Sementara itu pengrajin tahu dan tempe di luar Surabaya dan Malang, dipasok oleh pedagang-pedagang besar tingkat kecamatan. Proporsi kedele yang diantar pulaukan dari Surabaya hanya sebesar 10% yaitu ke Balikpapan dan Samarinda (Gambar 1). Sumber pengadaan kedele di Surabaya ini sebagian besar (40%)

berasal dari pedagang besar kabupaten daerah sentra produksi di Jawa Timur. Dari pedagang besar kabupaten Jawa Tengah sebesar 30%, dan sisanya (30%) diperoleh dari luar Jawa seperti dari Aceh, Sumatera Utara, Sulawesi Selatan, Sulawesi Utara, Sulawesi Tenggara (Kendari), Bali, dan Bima-Sumbawa. Dalam melakukan aktivitas pembelian maupun penjualan, PB propinsi ini tidak melakukan aktivitas pengangkutan (franco gudang). Hal ini mereka lakukan karena tidak mau menanggung resiko pengangkutan baik darat maupun antar pulau.

Bila ditelusuri saluran pemasaran kedele ini dari awal diperoleh bahwa 60 persen petani menjual kedelanya kepada pedagang pengumpul desa dan sisanya dijual ke pedagang besar kecamatan (Gambar 1). Alasan pedagang besar kecamatan melakukan pembelian langsung kepada petani



Gambar 1. Saluran tataniaga kedelai dari pusat produksi di desa Kedungsari kecamatan Tegaldlimo kabupaten Banyuwangi ke pedagang besar di Surabaya, 1991.

adalah untuk mendapatkan kualitas kedele yang baik, sementara mutu kedele dari pedagang pengumpul desa adalah kurang baik. Pedagang besar kecamatan ini bersama-sama dengan pedagang besar kabupaten harus menyiapkan beberapa jenis kualitas dengan harga tertentu untuk pedagang tingkat propinsi dan Jakarta.

Pedagang besar kecamatan ini akan melakukan pengelompokan dan pencampuran kedele yang diperoleh dari petani dan pedagang pengumpul desa. Dapat dikatakan bahwa pencampuran kedele ini sudah dimulai dari pedagang pengumpul desa. Namun semua ini berawal dari permintaan pedagang besar propinsi dan Jakarta yang harus diikuti oleh pedagang tingkat di bawahnya. Pedagang besar propinsi/Jakarta ini juga memberikan bantuan modal pada sebagian pedagang besar kabupaten dan menetapkan harga produk yang dibelinya. Kejadian seperti ini terjadi secara berantai pada pedagang tingkat di bawahnya sampai pada pedagang pengumpul desa.

Seperti telah disebutkan sebelumnya pedagang kedele tidak melakukan kegiatan penyimpanan demikian juga kegiatan sortasi dalam arti perubahan kualitas untuk mendapatkan nilai tambah. Fungsi yang mereka lakukan hanyalah fungsi pengangkutan atau perubahan tempat. Karena itu tidaklah mengherankan bila total margin tataniaga adalah relatif rendah yaitu 10,6 persen dari harga jual pedagang besar di Surabaya yang besarnya Rp 900/kg (Tabel 5). Total margin tataniaga yang secara absolut besarnya Rp 96,00/kg itu teralokasikan untuk aktivitas pengangkutan 29,4 persen, susut 12,5 persen, karung 7,8 persen, dan untuk retribusi 4,2 persen. Jadi total untuk biaya pemasaran adalah sebesar 53,9 persen, dan sisanya 46,1 persen (Rp 44,30/kg) adalah total keuntungan pedagang.

Pangsa harga petani terhadap harga jual pedagang besar propinsi adalah sebesar 89,4 persen. Besaran nilai ini dinilai cukup memadai untuk komoditi pertanian yang umumnya memperoleh bagian harga relatif kecil. Keadaan ini dimungkinkan diantaranya oleh: (1) prospek pemasaran atau permintaan komoditi ini relatif masih kuat, (2) sebaran daerah dan waktu produksi yang relatif menyebar, (3) sifat komoditi yang tidak membutuhkan perlakuan khusus dalam pemasaran, dan (4) peranan dari kedele impor dalam menstabilkan harga di tingkat konsumen dinilai sangat berarti. Disamping itu jalur pemasaran kedele yang relatif sederhana juga memberi kontribusi yang sangat

Tabel 5. Biaya dan keuntungan tata niaga kedele dari petani ke pedagang besar di Surabaya, 1991.

Uraian	Harga	Biaya	%
1. Harga jual petani	805		89,4
- Biaya		-	0,0
2. Harga beli PP desa	805		89,4
- Angkut		4,0	0,4
- Susut		1,5	0,2
- Keuntungan		4,5	0,5
3. Harga beli PP antar desa	815		90,5
- Angkut		7,0	0,8
- Retribusi		1,5	0,2
- Susut		2,5	0,3
- Keuntungan		14,0	1,5
4. Harga beli PB kabupaten	840		93,3
- Angkut		15,0	1,7
- Karung		7,5	0,8
- Retribusi		1,5	0,2
- Susut		2,5	0,3
- Keuntungan		13,5	1,5
5. Harga beli PB Surabaya	880		97,8
- Muat/bongkar		4,0	0,4
- Susut		5,5	0,6
- Keuntungan		10,5	1,2
6. Harga jual PB di Surabaya	900		100,0

Sumber: Data dasar dari data primer petani dan pedagang saat penelitian dilakukan.

berarti dalam menaikkan posisi tawar-menawar petani.

Kendala Pokok Dalam Pemasaran

Perkembangan data secara agregat seperti telah diungkap sebelumnya menunjukkan mantapnya aspek pemasaran kedele di Jawa Timur. Namun demikian bagi daerah pengembangan baru yang dinilai mengalami masalah dalam aspek adopsi teknologi dan jangkauan aspek pemasaran, kebijakan pengadaan dan pembaharuan harga dasar dinilai tetap relevan. Perlu disadari bahwa penetapan harga dasar sudah tidak sesuai lagi dengan perkembangan biaya produksi kedele di Jawa Timur. Sebagai ilustrasi biaya pokok kedele di Jawa Timur dalam periode 1987-1990 berkisar antara Rp 355-Rp 565 per kg, sementara itu kisaran harga dasar adalah Rp 300-Rp 400/kg (Rusastra, 1991). Jadi perlu diciptakan harga dasar yang mampu mendukung pengembangan kedele dan pendapatan petani khususnya di daerah bukaan baru.

Kendala pemasaran lainnya yang perlu dikemukakan di sini adalah relatif rendahnya kualitas

kedele di tingkat pedagang dan konsumen akhir. Hal ini mengakibatkan rendahnya daya saing kedele lokal dengan kedele impor sebagai bahan baku bagi industri pengolah. Semua pihak mengakui dan hasil pengamatan menunjukkan bahwa kualitas kedele di tingkat petani adalah sangat baik. Differensiasi kualitas ini justru muncul atas permintaan pedagang di tingkat propinsi dan Jakarta, yang selanjutnya diikuti oleh tingkat pedagang di bawahnya. Nampaknya pemerintah perlu menetapkan harga pembelian oleh pedagang besar berdasarkan kualitas kedele petani dan dikaitkan dengan penyaluran kedele impor. Kualitas di tingkat petani, walaupun diakui baik, masih tetap ada variasi yang diantaranya disebabkan oleh teknis budidaya, penanganan waktu panen, dan pasca panen.

Di tingkat bawah (petani) peranan pedagang besar kecamatan adalah sangat menentukan. Mereka melakukan kontak pembelian secara langsung kepada petani disamping kepada pedagang pengumpul desa. Mereka merupakan kaki tangan pedagang pengumpul kabupaten dalam melayani kebutuhan pedagang besar propinsi dan Jakarta. Pedagang besar kecamatan ini nampak juga memperoleh keuntungan yang relatif paling dominan, yaitu 32,9% dari total keuntungan empat jenis pedagang yang besarnya Rp 42,5/kg. Secara relatif besarnya keuntungan terhadap biaya yang dikeluarkan oleh pedagang besar kecamatan ini juga paling besar yaitu 127,3 persen. Untuk mengimbangi peranan mereka, perlu dibangkitkan peranan KUD bukan saja sebagai pengaman harga dasar, tetapi juga berperan sebagai swasta dalam menangani pemasaran kedele ini, untuk lebih meningkatkan kesejahteraan petani anggotanya.

KESIMPULAN

(1) Dalam periode tujuh tahun terakhir ini (1984–1990), dengan memberikan prioritas pengembangan intensifikasi di lahan sawah, peranan peningkatan hasil per hektar terhadap produksi kedele di Jawa Timur sangat menonjol. Dimasa depan pengembangan kedele di lahan kering dan daerah potensial lainnya perlu mendapatkan perhatian. Pengembangan intensifikasi dan perluasan kedele pada musim hujan di lahan kering mempunyai nilai strategis dalam menjamin kontinuitas penawaran dan pengadaan bibit bagi pengembangan kedele di lahan sawah pada musim tanam berikutnya. Bila produkti-

vas dijadikan kriteria utama kesesuaian lingkungan tumbuh kedele, terdapat beberapa daerah seperti Situbondo, Tulungagung, Pamekasan dan Sumenep dengan produktivitas tinggi, tetapi bukan sebagai daerah sentra produksi. Daerah semacam ini perlu dukungan pembinaan yang lebih intensif dalam hal penyuluhan, pengadaan dan penyaluran saprodi, serta pembinaan aspek kelembagaan dan kelancaran pemasaran.

- (2) Sampai pada tahapan ini usahatani kedele masih membutuhkan proteksi dalam rangka untuk memantapkan adopsi teknologi, memperluas partisipasi pengusahaannya dan meningkatkan daya saing kedele terhadap komoditas alternatif. Dimasa yang akan datang bila tingkat produktivitas dan efisiensi produksi telah memungkinkan, usahatani kedele seharusnya dipersiapkan untuk berhadapan dengan kedele impor, dalam rangka meningkatkan efisiensi penggunaannya bagi industri pengolahan pangan dan pakan. Tujuan jangka panjang pengembangan kedele ini akan dapat dipercepat dengan memperluas pola kerjasama antara swasta dan petani, khususnya di daerah pengembangan baru. Dengan pola kerjasama ini beberapa kendala pokok usahatani seperti keengganan menanggung resiko, keterbatasan modal, adopsi benih berlabel, sistem tanam larikan, penggunaan pupuk secara lengkap dan berimbang, serta penyiangan tanaman secara lebih baik akan dapat diatasi.
- (3) Beberapa indikator makro pemasaran seperti pangsa harga yang diterima petani dan kestabilan harga bulanan di tingkat produsen dan konsumen menunjukkan mantapnya sistem pemasaran kedele di Jawa Timur. Data primer pemasaran juga mendukung kenyataan di atas. Pangsa harga petani mencapai 89,4 persen dengan margin pemasaran 10,6 persen. Margin pemasaran yang relatif rendah ini dikarenakan fungsi tataniaga yang dilakukan sangat sederhana, yaitu pengangkutan saja. Walaupun margin relatif kecil, tetapi keuntungan yang diperoleh pedagang relatif terhadap biaya yang dikeluarkan cukup besar. Sebagai ilustrasi pedagang besar kecamatan memperoleh keuntungan sekitar 125 persen dari biaya yang dikeluarkan. Disamping itu jenis pedagang ini mempunyai posisi strategis karena berhadapan langsung dengan petani dan pedagang pengumpul desa. Untuk mengimbangi peranan mereka,

perlu dibangkitkan peranan KUD bukan saja sebagai pengaman harga dasar, tetapi juga berperan sebagai swasta dalam perdagangan ke-dele ini.

- (4) Permasalahan serius lainnya adalah rendahnya kualitas ke-dele di tingkat pedagang dan konsumen. Kualitas ke-dele di tingkat petani diakui semua pihak adalah baik. Kualitas menjadi menurun justru setelah berada di tingkat pedagang, dengan melakukan pencampuran, untuk memenuhi pesanan pedagang besar propinsi/Jakarta. Jadi masalah pembinaan kualitas ini justru bobot tekanannya adalah di tingkat pedagang pada hirarkis yang paling atas. Pemerintah diperkirakan dapat memainkan peranan dengan menetapkan harga jual dan beli pedagang besar propinsi menurut kualitas dan dikaitkan dengan penyaluran ke-dele impor. Kategori kualitas harus merefleksikan ragam kualitas yang ada di petani dan diferensiasi harga antar kualitas perlu diciptakan sedemikian rupa sehingga pedagang tidak mendapatkan keuntungan secara mudah hanya dengan memanipulasi kualitas melalui pencampuran.

DAFTAR PUSTAKA

- Karama, A.S., Erwidodo, D.A. Darmawan, and E.B. Oyer. 1992. Agricultural Diversification and Its Impact on Income Generation in Rural Area. Seminar and Workshop on Poverty Alleviation with Sustainable Agricultural and Rural Development, CASER-AARD, Bogor.
- Pasandaran, E., W. Rusastra, and T. Sudaryanto. 1991. The Performance and Constraint of Soybean Development in Indonesia. Regional Workshop on Priority for Soybean Development in Asia. UN-ESCAP-CGPRT Center, CRIFC-AARD, and UNDP-FAO (RAS/89/040), Bogor.
- Puslitbang Tanaman Pangan. 1991. Pokok-pokok Pikiran Tentang Sumber Pertumbuhan Produksi Padi dan Ke-dele, Penanganan Kekeringan, dan Pengelolaan Pupuk P. Pusat Penelitian dan Pengembangan Tanaman Pangan, Badan Litbang Pertanian, Bogor.
- Rusastra, W. 1991. Ekonomi Ke-dele Nasional. Perspektif dalam Mendukung Industri Perunggasan. Poultry Indonesia. Majalah Ekonomi, Industri dan Teknis Perunggasan Populer. ISSN 0216-3382. Edisi Desember 1991, No.142, Jakarta.
- Sudaryanto, T., *et al.*, 1991. Agribisnis Ke-dele di Indonesia. Laporan Teknis Hasil Penelitian. Pusat Penelitian Sosial Ekonomi Pertanian, Bogor.
- Sudaryanto, T., 1991. The Competitiveness of Soybean Among Competing Crops. A Financial Analysis. Paper presented at the Workshop on Priority on Soybean Development in Asia ESCAP-CGPRT Centre, Bogor, 3-6 Desember 1991.