BANK INDONESIA
BANK SENTRAL REPUBLIK INDONESIA

KAJIAN PENINGKATAN PEMANFAATAN SISTEM RESI GUDANG

Pilot Project di Kabupaten Kuningan, Jawa Barat (Komoditas Gabah)
dan Konawe Selatan, Sulawesi Tenggara (Komoditas Kakao)

KAJIAN PENINGKATAN PEMANFAATAN SISTEM RESI GUDANG

PILOT PROJECT DI KABUPATEN KUNINGAN, JAWA BARAT (KOMODITAS GABAH) DAN KONAWE SELATAN, SULAWESI TENGGARA (KOMODITAS KAKAO)

BANK INDONESIA
BANK SENTRAL REPUBLIK INDONESIA

TIM PENELITI

BANK INDONESIA:

1. YUNITA RESMI SARI
2. IKA TEJANINGRUM
3. ASEP RAMDAN
4. HAMIDATUL IMAMAH
5. DARA AYU LESTARI

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

1. PROF. DR. IR. RINA OKTAVIANI, M.SI
2. DR. IR. SRI MULATSIH, M.SCAGR
3. DR. LUKYTAWATI ANGGRAENI, SP, M.SI
4. SALSA DILLA, SE, M.SI

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT karena dengan berkat dan karuniaNya telah selesai dilaksanakan "Kajian *Pilot Project* Peningkatan Pemanfaatan Sistem Resi Gudang (SRG)" dengan baik dan tepat waktu.

Sistem Resi Gudang (SRG) merupakan instrumen yang dapat digunakan untuk menjaga kestabilan harga/inflasi komoditas pangan dengan mekanisme tunda jual. Selain itu, Resi Gudang dapat digunakan sebagai jaminan untuk memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan, sehingga dapat meningkatkan pembiayaan kepada pelaku usaha khususnya Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yaitu petani, kelompok tani, gabungan kelompok tani, dan koperasi.

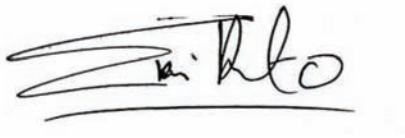
Namun demikian implementasi SRG dinilai belum cukup optimal karena masih menghadapi berbagai kendala. Sebagai salah satu upaya mendorong pemanfaatan SRG di sektor pertanian, pada tahun 2016 Bank Indonesia melakukan *pilot project* di Kuningan, Jawa Barat untuk komoditas gabah, dan di Konawe Selatan, Sulawesi Tenggara untuk komoditas kakao.

Kajian ini bertujuan untuk merumuskan faktor utama keberhasilan (*key success factor*) dan strategi serta memberikan rekomendasi kepada *stakeholder* dalam rangka meningkatkan pemanfaatan SRG. Hasil kajian menunjukkan bahwa faktor kunci sukses pemanfaatan SRG, antara lain ditentukan oleh kemampuan petani/ kelompok tani untuk dapat memenuhi syarat kualitas dan kapasitas komoditas yang akan disimpan dalam gudang, kemampuan manajerial dan *entrepreneurship* pengelola gudang sehingga mampu bersaing dengan pedagang pengumpul, dukungan Pemda termasuk koordinasi antar *stakeholders* baik di tingkat daerah maupun pusat, serta dukungan sistem informasi resi gudang. Kajian juga menghasilkan beberapa rekomendasi terkait kewenangan *stakeholder*, dan diharapkan kajian dapat menyempurnakan Petunjuk Pelaksanaan Implementasi SRG di daerah, yang akan menjadi acuan dalam rangka implementasi SRG dengan skala yang lebih luas.

Kami mengucapkan terima kasih dan menyampaikan apresiasi yang tinggi kepada berbagai pihak terutama Bappebti, Kementerian Teknis, Pemerintah Daerah, Perbankan dan para pelaku usaha peserta *pilot project*, serta pihak-pihak lain yang telah memberikan partisipasi dan kontribusi untuk terlaksananya *pilot project* ini.

Akhir kata, semoga Allah SWT memberkati semua niat baik dan upaya nyata yang dilakukan serta melapangkan jalan ke arah yang lebih baik untuk kemajuan Negara, bangsa dan masyarakat Indonesia.

Jakarta, Juli 2017



Erwin Rijanto
Deputi Gubernur Bank Indonesia

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR vi

DAFTAR ISI viii

DAFTAR TABEL x

DAFTAR GAMBAR xi

BAB I PENDAHULUAN 1
1.1. LATAR BELAKANG 1
1.2. PERUMUSAN MASALAH 3
1.3. TUJUAN PENELITIAN 3
1.4. RUANG LINGKUP KAJIAN 4
1.5. MANFAAT PENELITIAN 4

BAB II TINJAUAN LITERATUR 5
2.1. SISTEM RESI GUDANG BERDASARKAN UNDANG-UNDANG 5
2.2. PERKEMBANGAN SISTEM RESI GUDANG DI INDONESIA 6
2.3. KELEMBAGAAN RESI GUDANG 8
2.4. COMPARATIVE STUDY PENERAPAN SISTEM RESI GUDANG DI BERBAGAI NEGARA 9
2.5. ANALISIS RANTAI NILAI (VALUE CHAIN ANALYSIS) 12

BAB III METODE PENELITIAN 15
3.1. WAKTU DAN TEMPAT PENELITIAN 15
3.2. JENIS DAN SUMBER DATA 15
3.3. METODE PENGUMPULAN DATA 15
3.4. METODE ANALISIS DATA 16
3.5. TAHAP PELAKSANAAN PENELITIAN 18

BAB IV IDENTIFIKASI PELAKU DAN ANALISIS RANTAI NILAI SISTEM RESI GUDANG KOMODITAS GABAH DI KABUPATEN KUNINGAN, JAWA BARAT 21
4.1. IDENTIFIKASI AKTOR SRG KUNINGAN 22
4.2. ANALISIS RANTAI NILAI KOMODITAS GABAH 27

BAB V IDENTIFIKASI PELAKU DAN ANALISIS RANTAI NILAI SISTEM RESI GUDANG KOMODITAS KAKAO DI KABUPATEN KONAWE SELATAN, SULAWESI TENGGARA 43
5.1. IDENTIFIKASI AKTOR SRG KONAWE SELATAN 45
5.2. ANALISIS RANTAI NILAI KOMODITAS KAKAO 49

BAB VI ANALISIS PERAN DAN KOMITMEN STAKEHOLDERS UNTUK MENGIMPLEMENTASIKAN MODEL BISNIS DAN POLA PEMBIAYAAN SISTEM RESI GUDANG 69
6.1. MODEL BISNIS GUDANG SRG DI DESA CINAGARA KABUPATEN KUNINGAN JAWA BARAT 69

6.2. MODEL BISNIS GUDANG SRG DI DESA PUUNANGGA KECAMATAN LALEMBUU KABUPATEN KONAWE SELATAN 70
6.3. POLA PEMBIAYAAN SISTEM RESI GUDANG 72

BAB VII FAKTOR UTAMA KEBERHASILAN (*KEY SUCCESS FACTOR*) *PILOT PROJECT* PENINGKATAN PEMANFAATAN SISTEM RESI GUDANG 79
7.1. KENDALA PEMANFAATAN SISTEM RESI GUDANG DI KABUPATEN KUNINGAN 79
7.2. SOLUSI DAN UPAYA *STAKEHOLDERS* DALAM MENSUKSESKAN SRG DI KABUPATEN KUNINGAN 82
7.3. KENDALA PEMANFAATAN SISTEM RESI GUDANG DI KABUPATEN KONAWE SELATAN 89
7.4. SOLUSI DAN UPAYA *STAKEHOLDERS* DALAM MENSUKSESKAN SRG DI KABUPATEN KONAWE SELATAN 91
7.5 *KEY SUCCESS FACTOR PILOT PROJECT* PENINGKATAN PEMANFAATAN SRG 97

BAB VIII REKOMENDASI KEBIJAKAN PEMBIAYAAN PERTANIAN DENGAN INSTRUMEN SRG 101
8.1. KESIMPULAN 101
8.2. REKOMENDASI 102

DAFTAR PUSTAKA 107

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1.	Rekapitulasi Resi Gudang per Provinsi Periode Tahun 2008 - 2016	2
Tabel 2.1.	Perkembangan Transaksi SRG Menurut Komoditi Periode 2008-2016	7
Tabel 4.1.	Kinerja penerbitan resi gudang tahun 2015-2016	21
Tabel 4.2.	Kinerja Pembiayaan dengan Skema Sistem Resi Gudang	22
Tabel 4.3.	Aktor yang berperan dalam SRG di Kabupaten Kuningan	22
Tabel 4.4.	Pemetaan Biaya Setiap Aktor pada Saluran Rantai Nilai I	29
Tabel 4.5.	Pemetaan Biaya Setiap Aktor pada Saluran Rantai Nilai II	31
Tabel 4.6.	Pemetaan Biaya Setiap Aktor pada Saluran Rantai Nilai III	33
Tabel 4.7.	Pemetaan Biaya Setiap Aktor pada Saluran Rantai Nilai IV	34
Tabel 4.8.	Syarat Umum Standar Mutu Gabah	37
Tabel 4.9.	Analisis Margin Harga dan Profitabilitas Rantai Nilai Beras Saluran I	39
Tabel 4.10.	Analisis Margin Harga dan Profitabilitas Rantai Nilai Beras Saluran II	39
Tabel 4.11.	Analisis Margin Harga dan Profitabilitas Rantai Nilai Beras Saluran III	40
Tabel 4.12.	Analisis Margin Harga dan Profitabilitas Rantai Nilai Beras Saluran IV	41
Tabel 4.13.	Analisis Margin dan Profitabilitas Rantai Nilai Saluran Skema SRG Ideal	41
Tabel 5.1.	Aktor, proses dan aktivitas SRG Kabupaten Konawe Selatan	47
Tabel 5.2.	Harga dan Biaya yang Dikeluarkan Aktor Petani dalam Rantai Nilai Distribusi Kakao Apabila Menjual Biji Asalan Basah	52
Tabel 5.3.	Harga dan Biaya yang Dikeluarkan Aktor Petani dalam Rantai Nilai Distribusi Kakao Apabila Menjual Biji Asalan Kering Kepada Pedagang Tingkat Desa/Kecamatan atau LEM Sejahtera melalui Gudang SRG	53
Tabel 5.4.	Harga dan Biaya yang Dikeluarkan Aktor Pedagang dalam Rantai Nilai Distribusi Kakao Apabila Membeli Biji Kakao Basah dari Petani	54
Tabel 5.5.	Harga dan Biaya yang Dikeluarkan Aktor Pedagang dalam Rantai Nilai Distribusi Kakao Apabila Membeli Biji Asalan Kering dari Petani	55
Tabel 5.6.	Harga dan Biaya yang Dikeluarkan Aktor LEM Sejahtera dalam Rantai Nilai Distribusi Kakao Apabila Menerima Biji Asalan Basah dari Petani dan Menjual Biji Asalan Kering	57
Tabel 5.7.	Harga dan Biaya yang Dikeluarkan Aktor LEM Sejahtera dalam Rantai Nilai Distribusi Kakao Apabila Menerima Biji Asalan Kering dari Petani	58
Tabel 5.8.	Harga dan Biaya yang Dikeluarkan Aktor LEM Sejahtera dalam Rantai Nilai Distribusi Kakao Apabila Menerima Biji Basah dari Petani dan Menjual Biji Kakao Fermentasi	59
Gambar 5.3.	Bagan Alur Perdagangan Komoditas Kakao Asalan Basah di Kabupaten Konawe Selatan	60

Gambar 5.4.	Bagan Alur Perdagangan Komoditas Kakao Asalan Kering di Kabupaten Konawe Selatan	61
Tabel 5.9.	Biaya Pengeringan Biji Kakao Basah menjadi Asalan Kering oleh Aktor	62
Tabel 5.10.	Syarat Umum Standar Mutu Biji Kakao	63
Tabel 5.11.	Analisis Margin Rantai Nilai Kakao Saluran I	64
Tabel 5.12.	Analisis Margin Rantai Nilai Kakao Saluran II	65
Tabel 5.13.	Analisis Margin Rantai Nilai Kakao Saluran III	65
Tabel 5.14.	Analisis Margin Rantai Nilai Kakao Saluran IV	66
Tabel 5.15.	Analisis Margin dan Profitabilitas Rantai Nilai Saluran Skema SRG Ideal	66
Tabel 6.1.	Kinerja Pembiayaan dengan Skema Resi Gudang di Kabupaten Kuningan	76
Tabel 6.2.	Kinerja Pembiayaan dengan Skema Resi Gudang di Kabupaten Konawe Selatan	77
Tabel 6.3.	Perbandingan Pembiayaan SRG dengan Nota Gudang	77
Tabel 7.1.	Analisis Perbandingan Biaya Pinjaman Petani dalam Pemanfaatan SRG	80
Tabel 7.2.	Hasil Simulasi Usaha Jasa Pengelolaan Gudang SRG Selama 6 Bulan	81
Tabel 7.3.	Ringkasan Kendala dan Solusi Implementasi SRG di Kabupaten Kuningan	86
Tabel 7.4.	Ringkasan Kendala dan Solusi Implementasi SRG di Kabupaten Konawe Selatan	95

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1.	Grafik Pertumbuhan Resi Gudang (Periode 2008-2016)	6
Gambar 4.1.	Tataniaga dan Pemasaran Gabah di Kabupaten Kuningan, Jawa Barat	28
Gambar 4.2.	Bagan Alur Perdagangan Komoditas Gabah di Kabupaten Kuningan	35
Gambar 4.3.	Analisis Profitabilitas Skema SRG Ideal Komoditas Gabah di Kabupaten Kuningan	42
Gambar 5.1.	Potensi SRG sesuai periode produksi dan siklus harga	44
Gambar 5.2.	Tataniaga dan Pemasaran Kakao di Kabupaten Konawe Selatan, Sulawesi Tenggara	50
Gambar 6.1.	Skema/Model Bisnis SRG Kabupaten Kuningan	69
Gambar 6.2.	Skema/Model Bisnis SRG Kabupaten Konawe Selatan	71
Gambar 6.3.	Proses Pembiayaan SRG oleh Perbankan	75
Gambar 7.1.	Harga Kuotasi Harian Komoditas Kakao (Periode Oktober 2015 s.d. September 2016)	89 89
Gambar 8.1.	Skema Kemitraan antar Instansi dalam Upaya Peningkatan Pemanfaatan SRG	102

BAB I
PENDAHULUAN

1.1. LATAR BELAKANG

Pengendalian inflasi merupakan salah satu instrumen stabilitas makroekonomi yang selalu menjadi fokus perhatian di setiap negara. Berdasarkan BPS (2016) laju inflasi di Indonesia pada bulan Desember 2015 mencapai 4,14%, yang mana nilai ini masih jauh di atas laju inflasi negara-negara ASEAN lainnya[1]. Jika dilihat lebih lanjut, tingginya laju inflasi di Indonesia bersumber dari inflasi *volatile foods* yang memiliki peranan cukup besar terhadap inflasi nasional. Untuk menjaga kestabilan harga khususnya *volatile foods* dapat digunakan Sistem Resi Gudang (SRG) yang sekaligus dapat menjaga ketersediaan pangan.

SRG diterapkan untuk menyimpan hasil pertanian sehingga dapat menjaga stok pangan yang akan berdampak pada kestabilan harga. Selain itu, SRG juga dapat meningkatkan kredit/pembiayaan kepada petani, poktan, gapoktan, koperasi dan pelaku UMKM karena sistem ini berlaku sebagai alternatif pembiayaan dari bank dengan memanfaatkan Resi Gudang sebagai agunan. Berdasarkan Krishnamurti (2009), instrumen resi gudang dapat dipergunakan untuk mengatasi masalah kelebihan nilaian komoditas tertentu pada bulan-bulan tertentu pada masa panen. Selanjutnya pembiayaan yang diperoleh dari skema tersebut akan disalurkan kembali untuk para petani. Sehingga, SRG tidak hanya berperan sebagai instrumen pemasaran dalam konteks kepentingan nasional tetapi juga dapat menjadi pendukung kebijakan stabilitas harga dan ketersediaan pangan.

Implementasi SRG diharapkan dapat memberikan dampak yang cukup besar bagi perkembangan perekonomian baik daerah maupun nasional. Dampak yang nyata dapat dirasakan adalah adanya peningkatan pendapatan petani melalui harga jual yang lebih baik, tumbuhnya industri pergudangan di daerah, serta berkembangnya lembaga-lembaga pembiayaan. Disamping itu implementasi SRG juga akan memberikan dampak tidak langsung seperti tumbuhnya pola kemandirian usaha dan *enterpreneurship* pada petani dan pelaku usaha.

Implementasi SRG di Indonesia dimulai sejak ditetapkannya UU No.9 Tahun 2006 kemudian diubah oleh UU No.9 Tahun 2011. Dalam perkembangannya, implementasi SRG ternyata tidak sebaik yang diharapkan. Saat ini jumlah gudang SRG sebanyak 168 gudang, 120 gudang adalah milik pemerintah dan 48 gudang milik swasta. Dari total 120 gudang milik pemerintah sebanyak 80 gudang sudah memperoleh izin dari Bappebti. Dari 80 gudang yang telah memperoleh izin dari Bappebti, sebayak 65 gudang telah menerbitkan Resi Gudang atau sebesar 81% yang mayoritas adalah komoditas pangan yaitu gabah, beras dan jagung (Bappebti, 2016).

Selain itu, jumlah resi gudang yang memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan masih tergolong minim yaitu hanya sebesar 59.3% (1929 resi gudang) dari total resi gudang

1 Filipina sebesar 1,10%, Malaysia sebesar 2,60%, dan Vietnam sebesar 0,30%, sedangkan Singapura mengalami deflasi sebesar -0,80

yang diterbitkan. Dari 2385 resi yang diterbitkan, pembiayaan diberikan pada 1929 resi (80.88%). Sedangkan sisanya, sebesar 40.7% resi gudang belum memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan. Hal tersebut dapat dilihat pada Tabel 1.1 berikut.

Berdasarkan Tabel 1.1 provinsi yang memperoleh pembiayaan tertinggi melalui SRG adalah Jawa Barat dengan total pembiayaan sebesar Rp 112,031 Milyar ,sementara propinsi yang paling sedikit memperoleh pembiayaan melalui SRG adalah Sumatera Selatan yaitu sebesar Rp 70 juta. Selain itu, terdapat pula 7 (tujuh) provinsi atau 36,84% dari 19 provinsi yang telah menerapkan SRG, namun belum memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan, yaitu provinsi Bengkulu, Bali, Sulawesi Tenggara, Kalimantan Tengah, Kalimantan Barat, Sulawesi Barat, dan Sulawesi Tengah. Berdasarkan data-data diatas dapat disimpulkan bahwa implementasi SRG di Indonesia masih belum optimal dari banyak aspek. Hal ini disebabkan masih terdapatnya berbagai kendala dan permasalahan yang menjadikan pemanfaatan sistem SRG belum sepenuhnya berjalan.

Tabel 1.1. Rekapitulasi Resi Gudang per Provinsi Periode Tahun 2008 - 2016

No.	Provinsi	Penerbitan			Pembiayaan	
		Jumlah Resi Gudang	Volume Komoditi (ton)	Nilai Barang (Rp)	Jml	Nilai (Rp)
1	Aceh	47	900.85	37,588,610,187	27	20,805,801,063
2	Sumatera Utara	2	59.52	787,464,000	1	99,724,800.0
3	Sumatera Barat	6	48.29	170,455,800	4	105,937,000
4	Bengkulu	1	4.99	94,715,000	0	0
5	Sumatera Selatan	2	35.70	124,950,000	1	70,000,000
6	Lampung	31	526.79	2,453,918,286	15	640,095,880
7	Banten	17	1,115.00	5,729,750,000	10	3,893,400,000
8	Jakarta	9	273.00	2,166,600,000	9	1,503,888,000
9	Jawa Barat	1365	30,645.33	177,047,613,000	1245	112,030,595,600
10	Jawa Tengah	111	3,874.82	22,308,872,190	66	10,892,768,200
11	Yogyakarta	14	337.17	1,457,306,500	7	760,003,750
12	Jawa Timur	447	30,758.43	144,713,284,800	341	86,827,518,450
13	Bali	2	300	1,650,000,000	0	0
14	Nusa Tenggara Barat	28	3,264.51	16,620,544,054	21	10,643,973,500
15	Kalimantan Selatan	169	2,147.64	12,195,425,000	79	4,470,696,950
16	Kalimantan Tengah	2	25.98	228,274,000	0	0
17	Kalimantan Barat	3	22.36	104,711,000	0	0
18	Sulawesi Selatan	125	12,715.87	62,330,512,300	103	36,605,473,500
19	Sulawesi Tenggara	2	13.56	104,540,000	0	0
20	Sulawesi Barat	1	5.00	23,000,000	0	0

No.	Provinsi	Penerbitan			Pembiayaan	
		Jumlah Resi Gudang	Volume Komoditi (ton)	Nilai Barang (Rp)	Jml	Nilai (Rp)
21	Sulawesi Tengah	1	5.18	36,274,000	0	0
JUMLAH		2385	87,079.97	487,936,820,11	1929	289,349,876,693
Nilai RG dibandingkan pembiayaan						59.3%

Sumber: Bappebti (2016)

1.2. PERUMUSAN MASALAH

Implementasi SRG di lapangan mengalami berbagai macam kendala dan permasalahan. Kendala utama belum optimalnya implementasi SRG di Indonesia diantaranya yaitu: (1) kurangnya pemahaman tentang SRG dan manfaatnya bagi pelaku usaha (petani, poktan, gapoktan, koperasi, dll), (2) belum ada pihak yang siap membeli komoditas dengan harga yang dapat diterima, (3) besarnya biaya penyimpanan di gudang SRG, (4) bank memiliki alternatif pembiayaan lain yang lebih menguntungkan misalnya kredit komersial atau kredit lain.

Dalam rangka mencari solusi atas permasalahan dari implementasi SRG, diperlukan suatu program yang terstruktur dan menjadi komitmen dari seluruh pelaku/*stakeholder* SRG, antara lain petani, poktan, gapoktan, koperasi, Bappebti, pengelola gudang, Pemerintah Daerah, Kementrian/lembaga terkait, perbankan, dan Bank Indonesia dengan tujuan utama yaitu untuk meningkatkan pemanfaatan SRG di Indonesia. Program ini dapat dilakukan melalui *pilot project* di beberapa wilayah penghasil komoditas SRG, khususnya untuk *volatile foods*.

Dengan adanya *pilot project* peningkatan pemanfaatan SRG diharapkan dapat diperoleh gambaran implementasi SRG secara komprehensif untuk meningkatkan pemanfaatan gudang SRG sehingga dapat menjaga kontinyuitas produksi dan cadangan pangan baik di tingkat daerah maupun nasional, mencapai stabilitas harga pangan, dan membuat inflasi terkendali terutama di daerah. Disamping itu melalui pemanfaatan SRG dapat menambah alternatif pembiayaan mengingat resi gudang dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan di perbankan. Sehingga nantinya hasil *pilot project* ini diharapkan dapat menjadi rujukan dalam mengimplementasikan SRG di daerah.

1.3. TUJUAN PENELITIAN

Pilot project dilaksanakan dalam rangka mengimplementasikan SRG terhadap komoditas *volatile foods* atau berorientasi ekspor, sehingga dapat diketahui faktor utama keberhasilan (*key success factor*) implementasi SRG dimaksud agar dapat diterapkan dalam skala yang lebih luas. Adapun tujuan dari *pilot project* ini adalah:

1. Mengidentifikasi dan menetapkan pelaku yang terlibat dalam *pilot project* yang terpilih sebagai studi kasus implementasi SRG.

2. Merumuskan peran dan membangun komitmen perbankan dan *stakeholders* terkait lainnya untuk mengimplementasikan pembiayaan dalam *pilot project* peningkatan pemanfaatan SRG.

3. Mengidentifikasi faktor utama keberhasilan (*key success factor*) *pilot project* peningkatan pemanfaatan SRG agar dapat diterapkan dalam skala yang lebih luas.

4. Memberikan rekomendasi dari hasil evaluasi *pilot project* sebagai masukan bagi *stakeholders* terkait untuk merumuskan dan menerapkan kebijakan pembiayaan pertanian khususnya yang menggunakan instrumen SRG

1.4. RUANG LINGKUP KAJIAN

Pilot project ini akan dilakukan didaerah penghasil komoditas gabah dan kakao, yaitu Kuningan, Jawa Barat untuk komoditas gabah dan Kendari, Sulawesi Tenggara untuk komoditas kakao.

Pilot project terhadap kedua komoditas tersebut, akan dilakukan dengan melibatkan KPwDN BI dan pemerintah daerah setempat, perbankan, *stakeholders* lainnya baik di masing masing wilayah, ataupun di kantor pusat seperti Bappebti dan Kementerian Pertanian.

1.5. MANFAAT PENELITIAN

Manfaat dari penelitian/*pilot project* ini akan dirasakan oleh masing-masing pelaku/ stakeholder SRG yaitu petani, poktan, gapoktan, koperasi, pelaku UMKM, pengelola gudang, Bappebti, Pemerintah Daerah, perbankan, dan Bank Indonesia. Bagi Bank Indonesia, melalui efektivitas kebijakan dan optimalisasi implementasi SRG di Indonesia dapat menciptakan stabilitas harga pangan yang berdampak pada inflasi yang terkendali.

BAB II
TINJAUAN LITERATUR

2.1. SISTEM RESI GUDANG BERDASARKAN UNDANG-UNDANG

Sistem Resi Gudang (SRG) telah memiliki dasar hukum sejak ditetapkannya UU No.9 Tahun 2006 tentang SRG yang kemudian diamandemen dengan UU No.9 Tahun 2011. Resi gudang atau disebut juga *warehouse receipt* adalah dokumen bukti kepemilikan barang yang disimpan di suatu gudang yang diterbitkan oleh pengelola gudang. Resi gudang ini nantinya dapat digunakan sebagai jaminan atas kredit dari perbankan. Sementara itu, Sistem Resi Gudang (SRG) adalah kegiatan yang berkaitan dengan penerbitan, pengalihan, penjaminan dan penyelesaian transaksi Resi Gudang. Secara lebih spesifik untuk sektor pertanian, SRG merupakan bukti kepemilikan atas barang yang disimpan oleh para petani di gudang (*Document of Title)* yang dapat dialihkan, diperjualbelikan bahkan dijadikan agunan tanpa perlu persyaratan agunan lain (Ashari, 2012).

Oleh karena resi gudang merupakan instrumen surat berharga maka resi gudang dapat diperdagangkan, diperjualbelikan, dipertukarkan, ataupun digunakan sebagai jaminan bagi pinjaman. Resi Gudang dapat juga digunakan untuk pengiriman barang dalam transaksi derivatif seperti halnya kontrak berjangka resi gudang. Derivatif Resi Gudang ini hanya dapat diterbitkan oleh bank, lembaga keuangan non bank dan pedagang berjangka yang telah mendapat persetujuan Badan Pengawas.

Barang yang dapat diterbitkan resi gudangnya memiliki persyaratan: setiap barang bergerak yang dapat disimpan dalam jangka waktu tertentu dan diperdagangkan secara umum, diutamakan barang yang memiliki nilai strategis, komoditas unggulan, tujuan ekspor dan/ atau tujuan ketahanan pangan. Peraturan Menteri Perdagangan No.37/M-DAG/PER/11/2011 mempersyaratkan bahwa barang yang dapat disimpan di gudang untuk diterbitkan resi gudang paling sedikit memenuhi persyaratan : a) memiliki daya simpan paling sedikit 3 (tiga) bulan; b) memenuhi standar mutu tertentu; c) Jumlah minimum barang yang disimpan. Barang/ produk yang disimpan di gudang akan dinilai terkait dengan persyaratan yang berkaitan dengan produk, proses, sistem dan/atau personel oleh Lembaga Penilai Kesesuaian yang terakreditasi. Berdasarkan Permendag No.08/M-DAG/PER/2/2013 terdapat 10 komoditas yang dapat disimpan di gudang dalam rangka SRG, yaitu gabah, beras, jagung, kopi, kakao, lada, karet, rumput laut, rotan, dan garam, yang mana komoditas yang disimpan dalam gudang harus memenuhi persyaratan standar minimalnya.

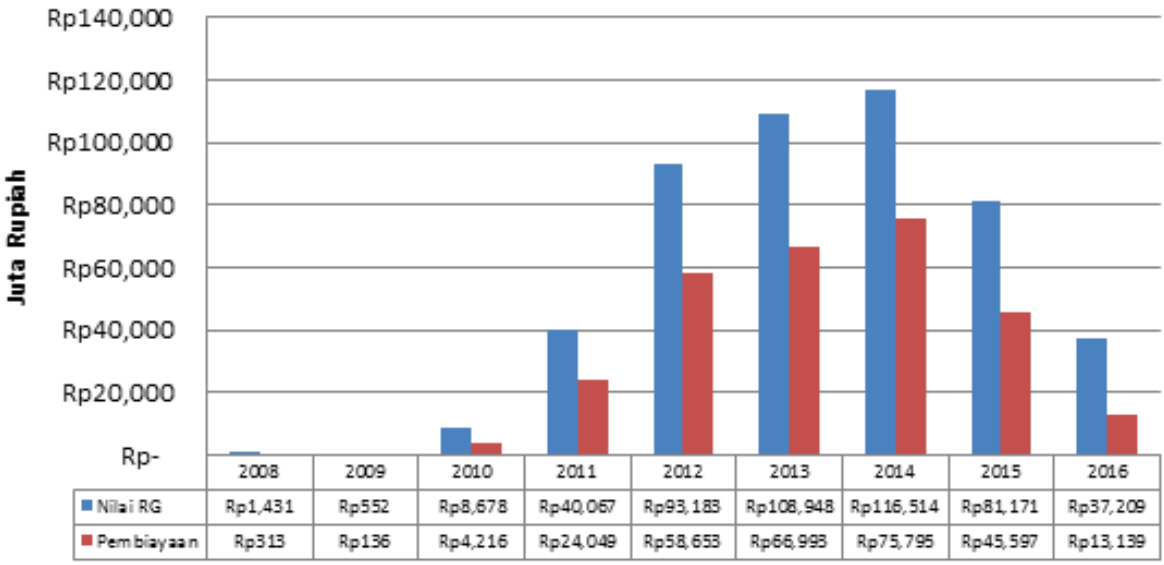
Selanjutnya, teknis penatausahaan Resi Gudang dan derivatif resi gudang yang meliputi pencatatan, penyimpanan, pemindahbukuan kepemilikan, pembebanan hak jaminan, pelaporan, serta penyediaan sistem dan jaringan informasi dilakukan oleh Pusat Registrasi Resi Gudang dimana Pusat Registrasi merupakan badan usaha berbadan hukum yang mendapat persetujuan Badan Pengawas untuk melaksanakan kegiatan tersebut. Pemegang Resi Gudang berhak menerima hak jaminan atas Resi Gudang sesuai dengan Akta Pembebanan Hak Jaminan. Hak Jaminan tersebut dijamin oleh Lembaga Jaminan Resi Gudang atas kegagalan, kelalaian, atau ketidakmampuan Pengelola Gudang dalam melaksanakan kewajibannya dalam menyimpan dan menyerahkan barang.

2.2. PERKEMBANGAN SISTEM RESI GUDANG DI INDONESIA

Perkembangan pelaksanaan SRG pada masa awal diimplementasikan terbilang cukup lambat. Menurut Suhendro (2008) *dalam* Ashari (2011), sejak UU SRG diperkenalkan pada tahun 2007 sebagai sebuah alternatif pembiayaan keuangan bagi para petani, ternyata penetrasinya masih terbilang rendah. Hal ini dapat dilihat berdasarkan proyek percontohan sistem resi gudang di empat daerah, yaitu di Indramayu, Banyumas, Jombang untuk komoditas gabah dan Gowa untuk komoditas jagung. Dari proyek percontohan tersebut, hanya 305 ton komoditas dikeluarkan sebagai surat berharga/resi gudang yang mencakup 15 resi.

Selanjutnya dalam perkembangannya, SRG mulai banyak diimplementasikan oleh berbagai pihak walaupun dalam skala percontohan yang terbatas. Hingga tahun 2015 telah diterbitkan sebanyak 2173 resi gudang dengan total nilai pembiayaan resi sekitar Rp. 45 milyar.. Jika dilihat perkembangan pertumbuhan Resi Gudang sejak tahun 2008 hingga 2014, sejak tahun 2010 nilai transaksi SRG selalu menunjukkan peningkatan dan peningkatan tertinggi terjadi pada tahun 2011 sebesar tiga kali lipat dari tahun 2010. Namun sejak tahun 2015, penerbitan resi dan pembiayaan mengalami menurun.Perkembangan nilai transaksi dan pembiayaan RG disajikan pada Gambar 2.1 berikut.

Gambar 2.1. Grafik Pertumbuhan Resi Gudang (Periode 2008-2016)



	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Nilai RG	Rp1,431	Rp552	Rp8,678	Rp40,067	Rp93,183	Rp108,948	Rp116,514	Rp81,171	Rp37,209
Pembiayaan	Rp313	Rp136	Rp4,216	Rp24,049	Rp58,653	Rp66,993	Rp75,795	Rp45,597	Rp13,139

Keterangan: Data s.d. Oktober 2016
Sumber: Bappebti (2016), diolah

Selain itu, peningkatan infrastruktur gudang juga terus ditingkatkan. Sejak tahun 2009 sampai dengan tahun 2016, Bappebti telah membangun gudang yang memenuhi ketentuan untuk menjadi Gudang SRG (hingga tahun 2014 jumlah gudang yang dibangun adalah 120 gudang).

Berdasarkan Bappebti (2015), dari 10 komoditas dalam skema SRG, telah diterbitkan Resi Gudang untuk 7 komoditi yaitu Gabah, Jagung, Beras, Kopi, Rumput Laut, Kakao dan Rotan. Jumlah Resi Gudang yang diterbitkan paling banyak kumulatif dari tahun 2008 sampai dengan tahun 2016 adalah komoditi Gabah (75,8%), Beras (11,3%), Jagung (3,9%), Kopi (7,5%), Rumput Laut (0,9%), Kakao (0,01%) dan Rotan (0,05%). Sedangkan untuk nilai pembiayaan Resi Gudang tertinggi adalah Gabah (77,4%), Beras (11,2%), Jagung (3,8%), Rumput Laut (0,4%), dan Kopi (7,2%).

Tabel 2.1. Perkembangan Transaksi SRG Menurut Komoditi Periode 2008-2016

No.	Komoditi	Penerbitan			Pembiayaan
		Jumlah Resi Gudang	Volume Komoditi (Ton)	Nilai Barang (Rp)	Nilai (Rp)
1	Gabah	2,093	72,544.83	369,848,929,736	223,923,512,230
2	Beras	130	7,636.72	57,719,229,000	32,371,580,300
3	Jagung	106	5,645.07	19,031,609,194	11,136,883,100
4	Kopi	36	631.57	36,565,089,187	20,805,801,063
5	Rumput Laut	16	555.57	4,250,940,000	1,090,600,000
6	Kakao	1	3.14	78,500,000	-
7	Rotan	3	31.16	264,548,000	-
Jumlah		**2,385**	**87,048.07**	**487,758,845,117**	**289,328,376,693**

Keterangan: Data s.d. Oktober 2016
Sumber: Bappebti (2016)

Namun demikian pelaksanaan SRG masih menemui beberapa kendala yang ditemukan di lapangan. Berdasarkan Bappebti (2015), beberapa kendala dalam implementasi SRG diantaranya yaitu:

1. Masih kurangnya pemahaman dan komitmen masyarakat, pelaku usaha (petani, pedagang, pabrikan), dan dunia perbankan terhadap mekanisme Sistem Resi Gudang;
2. Belum optimalnya pemanfaatan Gudang SRG yang sudah dibangun;
3. Keterbatasan infrastruktur gudang di daerah yang memenuhi persyaratan;
4. Kualitas hasil panen belum sepenuhnya memenuhi standar mutu yang dipersyaratkan;
5. Keterbatasan referensi harga komoditas;
6. Belum optimalnya sinergi kebijakan antar instansi terkait, pemda dan sektor swasta serta pelaku SRG;
7. Kurangnya komitmen pemerintah daerah terhadap keberlanjutan kebijakan pengembangan SRG setelah pembangunan gudang selesai serta cepatnya perputaran/ mutasi pejabat daerah yang membidangi perdagangan;
8. Terbatasnya Pengelola Gudang di daerah yang memiliki permodalan cukup serta mampu melakukan pengelolaan dan pemasaran komoditas (integrasi bisnis);
9. Kurangnya SDM tenaga Badan Pengawas SRG.
10. Beberapa lokasi gudang SRG jauh dari lembaga Penguji Mutu Komoditi.

Kemudian, berdasarkan hasil kajian yang dilakukan oleh *i*Pasar (2011) dalam Ashari (2011), kendala dalam implementasi SRG umumnya terkait permasalahan operasional. Permasalahan tersebut diantaranya:

1. Belum tersedianya gudang SRG di seluruh daerah sentra produksi karena biaya investasi gudang yang relatif tinggi;
2. Biaya operasional pengelolaan yang ditanggung oleh pengelola gudang tinggi;
3. Pemahaman pelaku usaha terhadap SRG masih rendah dan kurang sosialiasi sehingga minim partisipasi;
4. Komoditas yang dihasilkan tidak sesuai dengan Standar Nasional Indonesia (SNI),
5. Petani tidak bersedia membayar biaya penyimpanan barang kepada pengelola barang di awal penyimpanan karena keterbatasan ekonomi;
6. Petugas uji mutu barang belum tersedia di seluruh wilayah;
7. Sistem informasi resi gudang belum cukup handal.

Haryotejo (2013) menunjukkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pelaksanaan pilot *project* Sistem Resi Gudang yaitu faktor koordinasi antar *stakeholders* yaitu Bank, Gudang dan Koperasi yang sejauh ini tidak berjalan dengan baik, hal ini disebabkan tidak adanya unsur kepercayaan dari pihak Bank sebagai institusi pembiayaan. Faktor yang mempengaruhi lainnya adalah hubungan antara Pemerintah Daerah dengan Koperasi, produksi dan likuiditas kredit.

Studi Listiani dan Haryotejo (2013) menunjukkan bahwa faktor utama yang menjadikan pertimbangan dalam menerapkan SRG bagi petani jagung di Kabupaten Tuban khususnya dan di provinsi Jawa Timur pada umumnya adalah tersedianya sarana dan prasarana gudang yang mendukung serta pengelolaan gudang yang *relative* sudah baik, yaitu dikelola oleh PT.Pertani. Selain itu adanya himbauan langsung dari Bupati Kabupaten Tuban bagi para petani jagung yang potensial untuk memanfaatkan gudang penyimpanan (dukungan pemerintah daerah) menjadikan penerapan SRG menjadi lebih berdayaguna.

Kajian Kementrian perdagangan (2014) menunjukkan bahwa implementasi SRG untuk komoditi lada terutama pada provinsi Lampung dan Bangka belum siap baik dari sisi pelaku usaha, kelembagaan maupun sarana dan prasaran yang digunakan. Beberapa faktor kunci agar implementasi SRG komoditi lada dapat terwujud, yaitu adanya komitmen kepala pemerintah daerah, terintegrasinya kelembagaan dalam satu tempat, edukasi dan sosialisasi, peningkatan produksi dan mutu serta terdapatnya *buyer*/pasar lelang.

2.3. KELEMBAGAAN RESI GUDANG

Di dalam UU No 9 tahun 2006 telah diatur tentang lembaga yang terkait dengan resi gudang yang terdiri atas : Badan Pengawas Resi Gudang, Pengelola Gudang, Lembaga Penilaian Kesesuaian, Pusat Registrasi serta Hubungan Kelembagaan Pusat dan Daerah. Namun pada perkembangannya terdapat beberapa kelemahan yang menghambat perkembangan resi gudang, diantaranya dengan tidak tersedianya mekanisme jaminan yang relatif terjangkau bagi para pelaku usaha apabila pengelola gudang mengalami pailit atau mengalami kelalaian dalam mengelola sehingga tidak dapat melakukan kewajibannya. Dengan kondisi tersebut akhirnya DPR melakukan amandemen UU No 9 Tahun 2006 menjadi UU No 9 tahun 2011 dengan menambahkan Lembaga Jaminan Resi Gudang sehingga diharapkan kepercayaan pelaku usaha (pemegang resi gudang, bank dan pengelola gudang) semakin meningkat dan terlindungi. Adapun lembaga yang terkait dengan Sistem Resi Gudang adalah :

a. Badan Pengawas Resi Gudang

Adalah unit organisasi di bawah Menteri yang diberi wewenang melakukan pembinaan, pengaturan dan pengawasan terhadap kegiatan yang berkaitan dengan sistem resi gudang dan bertanggungjawab terhadap Menteri.

b. Pengelola Gudang

Adalah pihak yang melakukan usaha perdagangan baik milik sendiri maupun milik orang lain yang melakukan penyimpanan, pemeliharaan dan pengawasan barang yang disimpan oleh pemilik barang dan berhak menerbitkan resi gudang.

c. Lembaga Penilaian Kesesuaian

Adalah lembaga yang mendapatkan persetujuan dari badan pengawas untuk melakukan sertifikasi, inspeksi dan pengujian berkaitan dengan barang, gudang dan pengelola gudang.

d. Pusat Registrasi

Adalah institusi yang melakukan penatausahaan resi gudang dan derivatifnya yang meliputi pencatatan, penyimpanan, pemindahbukuan kepemilikan, pembebanan hak jaminan, pelaporan serta penyediaan sistem dan jaringan informasi.

e. Koordinasi Kelembagaan Pusat dan Daerah

Adalah koordinasi kelembagaan antara Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah dalam rangka pembinaan dan pengembangan sistem resi gudang. Pemerintah Pusat mencakup penyusunan kebijakan nasional untuk mempercepat penerapannya, melakukan koordinasi antar sektor pertanian, keuangan, perbankan dan sektor terkait lainnya. Sedangkan pemerintah daerah mencakup pengembangan komoditas unggulan daerah, penguatan peran pelaku usaha dan memfasilitasi pengembangan pasar lelang.

Oleh karena itu keberhasilan implementasi SRG pada dasarnya juga terletak pada peran pemerintah daerah karena sentra produksi ada di daerah dimana petani atau pemilik komoditi serta gudang penyimpanan komoditas pun terdapat di daerah. Oleh karena itu diperlukan koordinasi kelembagaan di daerah dalam implementasi SRG dan perlu *figure* yang bertindak sebagai *diregen* yang dapat mengharmonisasikan masing-masing instansi atau kelembagan daerah.

f. Lembaga Jaminan Resi Gudang

Adalah lembaga yang memiliki fungsi melindungi hak pemegang resi gudang dan atau penerima hak jaminan apabila terjadi kegagalan, ketidakmampuan dan atau kebangkrutan pengelola gudang dalam menjalankan kewajibannya.

2.4. *COMPARATIVE STUDY* PENERAPAN SISTEM RESI GUDANG DI BERBAGAI NEGARA

Sistem Resi Gudang (SRG) juga diimplementasikan di berbagai negara seperti di Afrika, India, Argentina, Bulgaria, Kazakhstan, Hungaria dan Brazil. Implementasi SRG di berbagai negara dapat dijadikan sebagai studi literatur untuk mengevaluasi dan memperbaiki implementasi SRG di Indonesia.

2.4.1. India

India merupakan negara produsen komoditas pertanian terbesar ketiga di dunia dengan total produksi sekitar 600 juta ton, yang mana 40% dari total produksi merupakan komoditas gabah. *The Central Warehousing Corporation* (CWC) dibentuk unuk menyediakan jasa pergudangan dan mulai dikembangkannya SRG di India. Pembangunan gudang ini didasari adanya kendala ketersediaan infrastruktur untuk menyimpan produk pertanian. Hingga saat ini sebagian besar gudang di India dimiliki oleh sektor publik.

Pembiayaan SRG di India juga mulai dikembangkan seiring dengan perkembangan implementasi SRG. Dalam lima tahun terakhir, *National Bulk Handling Corporation* (NBHC) membiayai lebih dari 100.000 petani dengan dana berkisar antara USD 500 - USD 20.000. Pembiayaan SRG di India dibantu oleh lembaga penjamin yang bertugas untuk mengatur risiko kedit yang mungkin terjadi. Mekanisme SRG di India identik dengan penerapan SRG di Indonesia dimana petani menyimpan komoditi yang mereka miliki ke Gudang dan mendapatkan dokumen resi dalam bentuk Resi Gudang. Resi Gudang tersebut kemudian dijadikan sebagai instrumen pengajuan pembiayaan kepada bank dimana *collateral manager* bertugas sebagai mediator antara petani dan bank. Beberapa karakteristik SRG di India yang berbeda dengan Indonesia yaitu aspek penjaminan tidak diharuskan di India. Kemudian jenis resi gudang dikategorikan menjadi *negotiable receipt* dan *non-negotiable receipt*.

2.4.2. Sub-Sahara Afrika

Sebagian besar negara di kawasan Sub-Sahara Afrika sudah mengimplementasikan SRG. SRG di kawasan Afrika dikelompokan ke dalam tiga pendekatan yaitu *collateral management* dan *stock monitoring, public warehousing* serta *village-based* dan skema kredit mikro. Pendekatan *collateral management* dan *stock monitoring* didukung oleh lembaga penjamin internasional seperti *Audit, Control and Expertise* (ACE), *Société Générale de Surveillance*, *Socotec,* dan *Drum Commodities* serta juga ada beberapa lembaga penjamin lokal. Untuk memperoleh penjaminan atas resi cenderung sulit karena banyak perusahaan penjamin yang mengalami kerugian.

Kemudian pendekatan *public warehousing* diimplementasikan di beberapa negara di kawasan Afrika seperti Kamerun Nigeria, Ethiopia, Ghana, Kenya, Malawi, Mali, Tanzania, Uganda dan Zambia. Implementasi SRG di negara tersebut belum sepenuhnya berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Kendala utama yang ditemui adalah sistem manajemen kontrol/ *monitoring* yang masih lemah serta sistem penjaminan yang belum dapat berjalan baik.

Pendekatan *village-based* dan skema kredit mikro juga dikembangkan di kawasan ini dengan didukung oleh beberapa organisasi seperti *TechnoServe* di Ghana, *Caisses d'Epargne et de Credit Agricole Mutuels* (CECAM) di Madagaskar dan *Rural Urban Development Inisiatives* (RUDI) di Tanzania. Program-program ini ditargetkan untuk para petani kecil yang tidak termasuk ke dalam kategori *public warehousing*. Program ini mengakomodir petani dengan jumlah produk yang relatif sedikit yang nantinya disimpan di gudang desa. Standar nasional mengenai ketentuan produk tidak diberlakukan khusus pada program ini sehingga harapannya dapat mempermudah petani untuk memperoleh pembiayaan.

2.4.3. Argentina dan Brazil

Jenis produk yang dimasukkan dalam SRG di Argentina tidak hanya produk pertanian tetapi juga peternakan, perkebunan, pertambangan dan manufaktur. *The Ministry of Agriculture, Livestock and Fisheries* dimandatkan sebagai pengawas SRG sejak 1995. Sistem penjaminan yang digunakan yaitu *mandatory bond* dan *mandatory insurance* yang ditetapkan oleh Pemerintah. Jenis resi gudang terdiri atas sertifikat atas barang dan sertifikat atas hak gadai barang dimana kedua jenis sertifikat dapat diperdagangkan dengan persetujuan pemilik

resi. Barang yang disimpan di Gudang SRG hanya dapat dikeluarkan dari gudang dengan menunjukkan sertifikat barang dan hak gadai barang. Namun hingga saat ini masih belum ada sentra pengawasan yang memonitor transaksi sertifikat tersebut.

Tidak jauh berbeda dengan SRG di Argentina, jenis produk yang masuk kedalam SRG di Brazil yaitu produk dan subproduk pertanian, *derivative* dan *waste*. *The Ministry of Agriculture, Livestock and Food Supply* merupakan institusi yang dimandatkan sebagai supervisor SRG di Brazil. Sistem penjaminan yang diterapkan menggunakan sistem *mandatory insurance* yang sesuai dengan nilai barang yang disimpan. Jenis resi gudang terdiri atas sertifikat atas barang serta sertifikat atas hak gadai barang. Kedua jenis sertifikat bisa diperdagangkan dengan persetujuan pemilik resi dimana sudah terdapat sentra pengawasan transaksi sertifikat tersebut. Lebih lanjut, terdapat instrumen surat berharga yang diperdagangkan di pasar sekunder seperti *Certificate of Agribusiness Credit Rights* (CDCA) dan *Certificate of Agribusiness iabilities* (CRA).

2.4.4. Bulgaria

Sistem resi gudang di Bulgaria beroperasi sejak tahun 2000 oleh *Agricultural Cooperative Development International* (ACDI) dengan dukungan dari proyek USAID. Bermula dari krisis tahun 1997, yang menyebabkan banyak bank bangkrut, para deposan kehilangan uangnya, serta terjadinya inflasi. Petani dan industri pengolahan sereal skala kecil dan menengah, memerlukan modal jangka pendek untuk operasionalnya. Namun tidak bisa memenuhi persyaratan kredit Bank. Program utama dari SRG di Bulgaria adalah sebagai berikut.

1. mengembangkan dan mengimplementasikan sistem resi gudang;
2. mengembangkan pasar komoditi biji-bijian (beet);
3. menyediakan layanan informasi harga;
4. membantu asosiasi pedagang biji-bijian dan mengkonsolidasikan produk
5. memberi masukan pemerintah dalam mengambil kebijakan dan membuat peraturan perdagangan
6. melakukan pendampingan dan memberi pelatihan bagi industri kecil pengolahan biji-bijian dan bagi perusahan pergudangan.

Sistem SRG di Bulgaria mampu mengatasi permasalahan yang dihadapi petani terkait penyediaan input produksi dan penjualan serealia yang dihasilkan. Permasalahan seperti kurangnya aturan dan infrastruktur perdagangan sereal domestik, kurangnya akses ke pasar internasional dan perolehan harga tinggi untuk produk berkualitas, tingginya harga benih berkualitas dan harga input produksi; terbatasnya gudang berkualitas untuk penyimpanan hasil sereal; ketiadaan standar mutu sereal, serta informasi pasar komoditi; terbatasnya akses dan sumber pembiayaan jangka pendek, juga bisa diatasi melalui SRG.

Di Bulgaria, pengelola gudang SRG adalah pengusaha berbadan hukum (pedagang), dengan usaha pokok yaitu penyimpanan barang (biji-bijian), pemberian jaminan dan penerbitkan resi gudang. Pengelola gudang harus memenuhi persyaratan:

1. memiliki aset setara 55.000 USD (100 juta Lev)
2. kapasitas gudang mininum 1.500 ton (semula 3.000 ton)
3. memiliki deposito di Bank (jaminan di bank) setara 6,5 USD (setara 10 Lev) per ton kapasitas gudang, dengan jatuh tempo pencairan 2 bulan setelah periode ijin pengelolaan berakhir.
4. Tidak bertindak sebagai pemberi kredit atau penjamin kredit pihak ketiga
5. Mengasuransikan barang terhadap musibah bencana (kebakaran, banjir dan gempabumi)
6. Biaya penyimpanan disosialisasikan kepada masyarakat.
7. Melaporkan kegiatan SRG kepada *National Grain Service*.

2.4.5. Kazakhstan

Pembiayaan SRG oleh bank lokal di Kazakhtan dimulai sejak awal tahun 1990an. Pada awalnya, bank mengalami beberapa kali kejadian, peminjam mengalami gagal bayar (*default*) akibat barang di gudang rusak. Namun pembiayaan RSG tetap berjalan, diantaranya melibatkan bank asing untuk transaksi pembiayaan ekspor. Untuk meminumkan resiko, pihak bank seringkali terlibat dalam managemen gudang, dengan menempatkan orang-orang kepercayaan di gudang.

Undang-undang di Kazakhtan membolehkan bank mengambil barang yang disimpan dan menjualnya, jika terjadi gagal bayar tanpa melibatkan pengadilan. Undang-undang telah ini meningkatkan jumlah pembiayaan SRG. Tahun 2003, jumlah pembiayaan mencapai USD 20 juta. Namun kebijakan pemerintah yang membatasi ekspor biji-bijian, meresahkan lembaga keuangan, karena SRG hanya akan efisien pada pasar liberal, tanpa intervensi pemerintah.

2.4.6. Hungaria

SRG di Hungaria mulai dilakukan pada akhir tahun 1990an, untuk komoditi *wine*, gula, pupuk dan rokok. Kebijakan pemerintah yang mendorong ekspor produk pertanian mendukung SRG terutama untuk pembiayaan ekspor biji-bijian. Subsidi biaya penyimpanan khusus komoditi ekspor, menjadi insentif bagi ekportir untuk memanfaatkan SRG.

SRG di Hungaria juga diperuntukan bagi barang yang disimpan di gudang penyimpanan beacukai (barang impor, barang yang akan di re-ekspor dlsb), serta barang yang disimpan di gudang yang dikelola perusahaan swasta. Gudang-gudang penyimpanan yang ikut SRG, memenuhi syarat teknis sebagai gudang dan diasuransikan. Ada 3 perusahaan pergudangan besar yang memenuhi persyaratan tersebut.

Seiring dengan perkembangan pasar, perusahaan pergudangan besar tersebut bisa berlaku sebagai penjamin perusahaan kecil untuk dapat mengakses SRG. Namun tahun 2008, terjadi kasus dimana gudang swasta yang mendapatkan SRG ternyata tidak memiliki barang di gudang, sehingga beberapa bank dan perusahaan perdagangan merugi.

2.5. ANALISIS RANTAI NILAI (*VALUE CHAIN ANALYSIS*)

Analisis *value chain* atau pemetaan rantai nilai (*mapping the chain*) suatu komoditi merupakan suatu hal yang penting untuk dilakukan.Tujuan utama dari pemetaan rantai nilai adalah untuk mengidentifikasi aliran produk dan aktor-aktor yang terlibat dalam rantai nilai tersebut mulai dari tingkat produsen (petani) sampai ke tingkat konsumen akhir (Stringer, 2009). Seperti yang diketahui bahwa pendistribusian barang dari tingkat produsen ke konsumen akhir melalui beberapa aktor lainnya seperti pengelola gudang, pedagang dan industri pengolahan. Pedagang itu sendiri bisa dibagi berdasarkan skala usaha yaitu pedagang kecil dan pedagang besar atau bisa juga berdasarkan lokasi. Berdasarkan wilayah pemasarannya, dapat dibagi menjadi pedagang tingkat desa, kecamatan, kabupaten, provinsi, eksportir, dan atau kombinasi keduanya (lokasi dan skala usaha). Tujuan lain dari pemetaan rantai nilai adalah untuk mengidentifikasi aktor-aktor mana yang memberikan nilai tambah terbesar dalam rantai nilai tersebut.

Secara mikro, dengan analisis rantai nilai maka sistem manajemen rantai pasar khususnya dari sudut pandang petani kecil, yang meliputi informasi terhadap teknologi baru, input, kredit dan penyuluhan, dan aktivitas pemasaran dapat diidentifikasi. Seluruh aktivitas dalam rantai nilai tersebut pada dasarnya dapat menggambarkan bagaimana petani memanfaatkan sumber dayanya dengan kendala-kendala yang mereka hadapi dan menurunkan risiko produksi dan pemasaran.

Salah satu mekanisme yang digunakan petani untuk menurunkan risiko produksi terkait dengan logistik dan pembiayaan pertanian adalah SRG. Gambaran umum alur skema sistem resi gudang di Indonesia dalam rantai nilai komoditas dimulai dari pelaku usaha atau petani/ kelompok tani, koperasi mendatangi gudang yang ditunjuk dengan membawa barang/ komoditas yang akan disimpan dalam gudang. Lembaga Penilai Kesesuaian (LPK) akan melakukan uji mutu barang komoditas dan membuat sertifikat untuk barang yang berisi informasi tentang: nomor, tanggal terbit, identitas pemilik, metode uji, jenis, sifat, jumlah, mutu, kelas barang, jangka waktu mutu barang dan tanda tangan yang berwenang.

Sementara itu Pengelola Gudang akan membuat Perjanjian Pengelolaan Barang yang berisi deskripsi barang dan asuransi. Pengelola Gudang juga akan menerbitkan Resi Gudang (setelah menerima kode registrasi dari Pusat Registrasi) yang berisikan informasi tentang: judul resi Gudang, Nama Pemilik, Waktu Jatuh Tempo, Nilai Barang, serta Harga Pasar). Pengelola akan menyampaikan informasi tersebut pada Pusat Registrasi dan Badan Pengawas. Resi Gudang yang telah diterbitkan kemudian dapat diterima petani atau pelaku usaha untuk segera diuangkan pada lembaga pembiayaan bank atau non bank yang ditunjuk, dipegang sebagai sebuah aset, maupun diperdagangakan di pasar lelang (Bappebti, 2014).

Sistem resi gudang akan membuka peluang bagi petani untuk:

1. Mendapatkan harga jual yang lebih baik dengan cara menyimpan komoditi di gudang terlebih dahulu saat panen raya kemudian menjualnya ketika harga tinggi
2. Mendapatkan kepastian mutu dan jumlah karena tes uji mutu dilakukan oleh LPK yang telah terakreditasi
3. Mendapatkan pinjaman dari bank untuk pembiayaan modal kerja pada musim tanam berikutnya dengan jaminan Resi Gudang tanpa agunan lainnya
4. Mempermudah jual beli komoditas secara langsung maupun melalui pasar lelang
5. Mendorong petani untuk berusaha secara berkelompok sehingga meningkatkan efisiensi biaya dan posisi tawar petani.

Oleh karena itu, dapat diidentifikasi bahwa secara konseptual SRG dibuat untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani serta para pelaku bisnis yang terlibat dalam mekanisme SRG. Berdasarkan *comparative study* di negara lain, SRG telah terbukti memberikan dampak besar dalam meningkatkan kesejahteraan petani (Bappebti, 2014).

BAB III
METODE PENELITIAN

3.1. WAKTU DAN TEMPAT PENELITIAN

Pilot project ini akan dilakukan di dua daerah yaitu Kabupaten Kuningan sebagai penghasil komoditas gabah dan Kabupaten Konawe Selatan, Sulawesi Tenggara sebagai penghasil komoditas kakao. Komoditas gabah dipilih karena sebagian besar gudang milik pemerintah merupakan gudang gabah/beras dengan jumlah 31 dari 116 gudang pemerintah yang ada. Pemilihan lokasi di Jawa Barat selain didasari oleh lokasi gudang yang cukup banyak tersebar di wilayah tersebut dan termasuk daerah sentra produksi komoditas gabah, juga didasari kesiapan dan kelengkapan gudang SRG yang cukup mendukung pelaksanaan *pilot project* ini.

Kabupaten Konawe Selatan dipilih sebagai lokasi kedua *pilot project* ini karena memiliki kesiapan dan kelengkapan gudang SRG serta termasuk salah satu sentra produksi kakao. Dengan demikian, pemilihan kedua lokasi tersebut diharapkan akan lebih memberikan dampak terhadap komoditas yang dipilih untuk *pilot project* ini.

Pilot project terhadap kedua komoditas tersebut, akan dilakukan dengan melibatkan Kantor Perwakilan Bank Indonesia (KPwBI) Cirebon dan Sulawesi Tenggara, pemerintah daerah setempat, perbankan, di masing masing wilayah, serta *stakeholders* lainnya di level pusat seperti Bappebti, Kementerian/Lembaga terkait (Kementerian Pertanian, Kementerian Koperasi dan UKM, Kemenko Bidang Perekonomian, dan Bappenas), pengelola gudang, dan Bank Indonesia.

3.2. JENIS DAN SUMBER DATA

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder dan data primer. Data sekunder diperoleh dari Kementerian/Lembaga terkait, studi pustaka dan kajian mengenai SRG. Sedangkan data primer diperoleh dari hasil survey lapangan di daerah dan wawancara mendalam dengan responden petani, pengelola gudang, pemerintah daerah, perbankan dan pedagang.

3.3. METODE PENGUMPULAN DATA

Pada penelitian ini akan digunakan data primer dan data sekunder melalui metode pengumpulan data yang berbeda. Data primer digunakan untuk memverifikasi antara teori dan kondisi di lapangan. Data primer ini didapat melalui pendekatan triangulasi yaitu pengumpulan data dengan menggunakan berbagai bentuk metode seperti survei, *indepth interview* dan *Focus Group Discussion* (FGD).

a. **Survei dan *Indepth Interview***

Pada tahapan survei akan dilakukan terhadap pihak yang menerapkan dan tidak menerapkan SRG sebagai target responden dengan menggunakan kuesioner. Sedangkan untuk tahapan *indepth* akan dilakukan penggalian informasi terhadap instansi/lembaga yang terkait dengan pelaksana SRG dengan menggunakan ceklist pertanyaan sebagai panduan dalam menggali informasi.

b. ***Focus Group Discussion***

Tahapan selanjutnya yaitu FGD dengan melakukan diskusi mendalam bersama para aktor yang terlibat dalam pelaksanaan SRG. Hal ini dilakukan untuk mendapatkan kualitas data dan informasi yang lebih dalam terutama dalam memverifikasi antara teori dan kondisi lapangan serta memvalidasi isu tertentu. Pada teknik FGD akan digunakan *purposive sampling* dengan mengundang perwakilan dari lembaga/instansi yang terlibat dalam implementasi SRG yang telah dipetakan sebelumnya.

c. ***Monitoring* dan Evaluasi**

Kegiatan *Monitoring* adalah mengumpulkan informasi secara sistematik dan analisisnya selama suatu proyek berjalan. Evaluasi adalah perbandingan dampak proyek yang nyata terhadap rencana strategis yang disetujui. Tiga faktor yang perlu diperhatikan dalam *Monitoring* dan evaluasi adalah efisiensi, efektivitas dan dampak. Dalam kegiatan *monitoring* dan Evaluasi Sistem Resi Gudang akan dilakukan :

1. Meninjau kemajuan;
2. Mengidentifikasikan masalah-masalah dalam perencanaan dan/atau implementasi;
3. Melakukan pengaturan untuk "menciptakan perbedaan" atau memperbaiki sistem yang berjalan

3.4. METODE ANALISIS DATA

3.4.1. Analisis Rantai Nilai (*Value Chain Analysis*)

Proses pemetaan rantai nilai dengan implementasi Sistem Resi Gudang dapat dibagi menjadi lima tahapan, yaitu (1) pemetaan aktor-aktor yang terlibat dalam rantai nilai, (2) pemetaan volume penjualan di masing-masing aktor di sepanjang rantai nilai, (3) pemetaan nilai produk pada setiap tingkatan rantai nilai, (4) pemetaan proporsi biaya yang dikeluarkan oleh setiap aktor di sepanjang rantai nilai, dan (5) pemetaan aliran informasi dan transfer teknologi.

1) *Mapping Actors*

Mapping actor adalah kegiatan yang dilakukan untuk mengidentifikasi pelaku-pelaku yang terlibat dalam suatu rantai nilai.Aktor-aktor yang terlibat dalam suatu rantai nilai biasanya bermula dari produsen melalui *middlemen* kemudian ke konsumen akhir. Namun demikian, aktor dapat diperluas cakupannya tidak hanya bermula dari level produsen, tetapi bisa juga bermula dari perusahaan-perusahaan yang menyediakan input kepada produsen.

2) *Mapping Volume*

Mapping volume dilakukan untuk memetakan volume penjualan di masing-masing aktor di sepanjang rantai nilai dengan menggunakan sistem resi gudang. *Mapping volume* sangat berguna untuk mengidentifikasi aliran komoditi dan pangsa penjualan di sepanjang rantai nilai.

3) *Mapping Value*

Mapping value dilakukan untuk mengidentifikasi besaran biaya yang dikeluarkan oleh masing-masing aktor yang terlibat dalam suatu rantai nilai yang mengimplementasikan sistem resi gudang. .Di samping mengetahui besaran biaya, *mapping value* juga digunakan untuk melihat harga yang diterima oleh masing-masing aktor di sepanjang rantai nilai

4) *Mapping Relative Costs of Processing*

Mapping relative cost of processing digunakan untuk melihat biaya-biaya yang dikeluarkan dalam rangka peningkatan nilai tambah yang dilakukan oleh setiap aktor yang terlibat dalam rantai nilai yang mengimplementasikan sistem resi gudang. Masing-masing kegiatan yang dilakukan di tingkat petani tersebut kemudian dihitung persentase biayanya terhadap keseluruhan biaya yang dikeluarkan di tingkat petani.

5) *Mapping Information and Knowledge Transfer*

Mapping information and knowledge transfer sangat berguna untuk mengetahui informasi dan pengetahuan apa saja yang dimiliki oleh masing-masing aktor terkait dengan komoditi yang terdapat pada rantai nilai yang mengimplementasikan sistem resi gudang tersebut. Sejauh mana informasi terkait harga dan kualitas ditransfer dari konsumen, eksportir, pengelola gudang, hingga ke level petani merupakan salah satu syarat sukses mekanisme SRG. Sebagai contoh, penerapan SRG yang sesuai dengan persyaratan standar minimal dapat meningkatkan kualitas komoditas yang disimpan dalam gudang. Misalnya untuk komoditas kakao harus memenuhi persyaratan kadar air dengan persentase tertentu. Persyaratan dimaksud sebagian besar mengikuti standar internasional sehingga komoditas tersebut dapat diekspor ke luar negeri dan akan meningkatkan nilai ekspor.

3.4.2. Keragaan Rantai Nilai

Konsep keragaan rantai nilai dilihat dari margin pemasaran. Margin pemasaran adalah perbedaan harga yang didapat konsumen dengan harga yang diterima produsen, yang terdiri dari biaya dan keuntungan pemasaran. Margin pemasaran pada umumnya dianalisis pada komoditi yang sama, jumlah yang sama dan pada pasar persaingan sempurna. Tinggi rendahnya margin pemasaran sering digunakan sebagai kriteria untuk penilaian apakah pasar tersebut sudah efisien atau belum, tetapi tinggi rendahnya margin pemasaran tidak selamanya dapat digunakan sebagai ukuran efisien kegiatan pemasaran. Margin pemasaran yang rendah tidak otomatis dapat digunakan sebagai ukuran efisien tidaknya pola pemasaran suatu komoditas. Tingginya margin dapat disebabkan oleh berbagai faktor yang berpengaruh dalam proses kegiatan pemasaran antara lain, ketersediaan fasilitas fisik pemasaran meliputi, pengangkutan, penyimpanan, risiko kerusakan dan lain-lain.

Margin pemasaran terdiri atas analisis margin (harga) dan analisis profitabilitas. Analisis margin (harga) merepresentasikan selisih antara harga jual dan harga beli yang diterima oleh setiap aktor. Sedangkan analisis profitabilitas merepresentasikan selisih antara harga per unit dan biaya tambahan per unit yang diterima oleh setiap aktor. Perbandingan efisiensi rantai nilai dapat mempertimbangkan faktor persentase biaya tambahan, persentase margin harga serta persentase laba yang diterima oleh setiap aktor. Persentase laba yang diterima oleh setiap aktor dapat dijadikan sebagai acuan gambaran perbandingan yang paling representatif. Hal ini disebabkan, analisis profitabilitas sudah memasukkan aspek biaya yang ditanggung oleh setiap aktor.

3.5. TAHAP PELAKSANAAN PENELITIAN

Secara detil, *pilot project* peningkatan pemanfaatan SRG pada usaha pertanian komoditas gabah dan kakao melalui beberapa tahapan sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi dan menetapkan pelaku yang terlibat dalam *pilot project* yang terpilih sebagai studi kasus implementasi SRG

Survei identifikasi pelaku dilakukan dengan menggunakan pendekatan *participatory* dimana para pelaku SRG akan dilibatkan sebagai responden. Melalui wawancara individual diharapkan dapat memperoleh informasi tentang pandangan dan manfaat responden (para pelaku) terhadap proses pelaksanaan SRG.

Selanjutnya, pemetaan rantai nilai dari mulai produksi, pascapanen, sampai dengan pemasaran yang meliputi aliran barang, aliran uang, aliran informasi, dan aliran risiko dari usaha komoditas terpilih di masing-masing wilayah *pilot project*. Identifikasi pelaku implementasi SRG menggunakan proses pemetaan rantai nilai dapat dibagi menjadi lima tahapan, yaitu (1) pemetaan aktor-aktor yang terlibat dalam rantai nilai, (2) pemetaan volume penjualan di masing-masing aktor di sepanjang rantai nilai, (3) pemetaan nilai produk pada setiap tingkatan rantai nilai, (4) pemetaan proporsi biaya yang dikeluarkan oleh setiap aktor di sepanjang rantai nilai, dan (5) pemetaan aliran informasi dan transfer teknologi.

Indepth interview dengan *stakeholder* terkait (perbankan, pemerintah daerah, dll) juga dilakukan untuk menggali informasi terkait analisis model bisnis dan pola pembiayaan SRG yang akan digunakan. Perspektif seluruh kelembagaan terkait SRG dianalisis untuk mempertajam model bisnis dan pola pembiayaan SRG.

Survei lapang dan *indepth interview* telah dilakukan di Kabupaten Kuningan, Jawa Barat dan Kabupaten Konawe Selatan, Sulawesi Tenggara. Survei ini dilaksanakan dengan tujuan untuk mengidentifikasi dan menetapkan pelaku yang terlibat dalam *pilot project* yang terpilih sebagai studi kasus implementasi SRG. Kegiatan survey lapang dan *indepth interview* telah dilakukan pada tanggal 17 April 2016 s.d. 21 April 2016 untuk lokasi Kabupaten Kuningan dan pada tanggal 26 April 2016 s.d. 30 April 2016 untuk lokasi Kabupaten Konawe Selatan.

2. Merumuskan peran dan membangun komitmen perbankan dan *stakeholders* terkait lainnya untuk mengimplementasikan pembiayaan dalam *pilot project* peningkatan pemanfaatan SRG.

FGD bersama para aktor yang terlibat dalam pelaksanaan SRG dilakukan untuk merumuskan peran dan membangun komitmen perbankan dan *stakeholders* terkait lainnya untuk mengimplementasikan pembiayaan dalam *pilot project* peningkatan pemanfaatan SRG.

Kegiatan FGD dilaksanakan sebanyak dua kali yaitu FGD awal dengan tujuan untuk merumuskan peran dan membangun komitmen perbankan dan *stakeholders* terkait lainnya untuk mengimplementasikan pembiayaan dalam *pilot project* peningkatan pemanfaatan SRG. Untuk lokasi Kabupaten Kuningan, FGD awal dilaksanakan di Kantor Perwakilan Bank Indonesia Cirebon pada tanggal 3 Mei 2016. Sedangkan untuk lokasi Kabupaten Konawe Selatan, FGD awal dilaksanakan di Kantor Perwakilan Bank Indonesia Kendari pada 11 Mei 2016.

3. Mengidentifikasi faktor utama keberhasilan (*key success factor*) *pilot project* peningkatan pemanfaatan SRG agar dapat diterapkan dalam skala yang lebih luas.

Beberapa pendekatan dilakukan untuk mengidentifikasi faktor utama keberhasilan (*key success factor*) *pilot project* peningkatan pemanfaatan SRG agar dapat diterapkan dalam skala yang lebih luas. Kegiatan Monitoring dan Evatuasi serta FGD akhir juga dilaksanakan untuk menggali kunci sukses maupun kendala yang dihadapi dalam melaksanakan SRG agar bisa diadopsi oleh daerah lain yang memiliki karakter yang sama.

Kegiatan monitoring dan evaluasi telah dilaksanakan pada tanggal 18 Juli 2016 s.d. 20 Juli 2016 untuk lokasi Kabupaten Kuningan dan pada tanggal 24 Juli 2016 s.d. 27 Juli 2016 untuk lokasi Kabupaten Konawe Selatan. Sebagai bagian dari kegiatan monitoring dan evaluasi ke instansi pusat juga dilakukan kunjungan/diskusi ke kementerian/Lembaga level pusat yakni ke Kementerian Pertanian RI pada tanggal 15 Juni 2016 dan ke Bappebti pada tanggal 17 Juni 2016.

4. Memberikan rekomendasi dari hasil evaluasi *pilot project* sebagai masukan bagi *stakeholders* terkait untuk merumuskan dan menerapkan kebijakan pembiayaan pertanian khususnya yang menggunakan instrumen SRG

Kegiatan FGD akhir dilaksanakan di kedua lokasi dengan tujuan untuk memberikan rekomendasi dari hasil evaluasi *pilot project* sebagai masukan bagi *stakeholders* terkait. Untuk lokasi Kabupaten Kuningan, FGD akhir telah dilaksanakan pada tanggal 25 Agustus 2016 di Kantor Perwakilan Bank Indonesia Cirebon. Sedangkan untuk lokasi Kabupaten Konawe Selatan, FGD akhir dilaksanakan di Kantor Perwakilan Bank Indonesia Kendari pada 1 September 2016.

Selain itu untuk menyempurnakan dan memperkaya hasil kajian, telah dilaksanakan FGD di level pusat baik internal bersama Departemen Kebijakan Ekonomi dan Moneter serta Departemen Regional, dan eksternal bersama Kementerian Pertanian, Kementerian Desa, Pembangunan Daerah Tertinggal dan Transmigrasi, Kementerian PPN/Bappenas, BULOG, Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian dan Kementerian Perdagangan di Bank Indonesia masing – masing pada tanggal 29 September dan 4 Oktober 2016.

BAB IV
IDENTIFIKASI PELAKU DAN ANALISIS RANTAI NILAI SISTEM RESI GUDANG KOMODITAS GABAH DI KABUPATEN KUNINGAN, JAWA BARAT

Sistem Resi Gudang di Kabupaten Kuningan telah dibangun pada tahun 2011. SRG dikelola oleh koperasi UPJA Rejeki Tani didampingi oleh PT Bhanda Ghara Reksa (PT BGR). PT BGR merupakan BUMN yang memiliki misi ekonomi dan pembangunan yang khusus bergerak dalam bidang jasa persewaan, pengelolaan ruangan dan transportasi. Pendampingan PT BGR berlangsung selama 6 bulan (Desember 2015-Juni 2016), sehingga diharapkan setelah pendampingan koperasi UPJA Rejeki Tani dapat mengelola SRG Kuningan secara mandiri.

SRG Kabupaten Kuningan memiliki kapasitas gudang sebesar 1500 ton. Kondisi gudang cukup terawat karena pemerintah daerah menanggung biaya operasional dan perawatan gudang. Gudang juga dilengkapi dengan mesin pengering (*dryer*) kapasitas 8 ton dan penyaring gabah. Fasilitas penunjang gudang berupa kantor pengelola koperasi UPJA Rejeki Tani dan musholla.

Tabel 4.1. Kinerja penerbitan resi gudang tahun 2015-2016

Tanggal	Pemilik	Colly	Jumlah Kg	Barang
11/12/2015	UPJA Rejeki Tani	100	5,000	Gabah
18/12/ 2015	Kelompok Tunas Wangi	100	5,000	Gabah
1/04/2016	UPJA Rejeki Tani (cq. Bapak Wawan)	400	20,000	Gabah
19/04/ 2016	UPJA Rejeki Tani (cq. Bapak Mamat)	400	20,000	Gabah
16/05/2016	UPJA Rejeki Tani (cq. Bapak Wawan K.)	400	20,000	Gabah

Tabel 4.1 menunjukkan bahwa selama pendampingan PT BGR telah diterbitkan 5 resi. Penerbitan resi dalam bentuk gabah dilakukan atas nama pribadi yang merupakan kumpulan dari hasil produksi gabah dari beberapa petani. Hal tersebut mengingat skala produksi petani yang relatif kecil (lahan < 3Ha) sehingga penerbitan 1 resi (minimal 5 ton) menuntut petani untuk bergabung.

Walaupun pembiayaan SRG di Provinsi Jawa Barat pada tahun 2015 tertinggi di Indonesia, namun kondisi tersebut tidak terjadi di Kabupaten Kuningan. Pembiayaan SRG di Kabupaten Kuningan masih rendah.

Tabel 4.2. Kinerja Pembiayaan dengan Skema Sistem Resi Gudang

Tanggal	Pemilik	Vol (ton)	Pembiayaan	Jatuh Tempo	Pelunasan
19/04/2016	Mamat, S.Ag	20	Rp 63.000.000	27 Agustus 2016 (4 bulan)	2 Agustus 2016
16/05/2016	Wawan K	20	Rp 67.000.000	16 November 2016 (6 bulan)	8 Agustus 2016

Berdasarkan Tabel 4.2, selama masa pendampingan PT.BGR terdapat 2 resi yang memperoleh pembiayaan SRG. Pembiayaan pertama dari Bank Jabar Banten (BJB) turun saat pendampingan kegiatan *pilot project*, yaitu pada 19 April 2016. Nilai resi 20 ton gabah senilai Rp 90 juta, mendapat plafon kredit 70% dari nilai resi yaitu sebesar Rp 63 juta dengan jangka waktu 4 bulan. Sedangkan pembiayaan kedua turun pada 16 Mei 2016 dengan nilai resi 20 ton gabah senilai Rp 95 juta, mendapat plafon kredit 70% dari nilai resi yaitu sebesar Rp 67 juta dengan jangka waktu 6 bulan.

4.1. IDENTIFIKASI AKTOR SRG KUNINGAN

Keberhasilan pengelolaan SRG membutuhkan sinergi dari seluruh *stakeholder* yang terkait. Kerjasama antara pengelola SRG, petani/poktan, pemerintah pusat (Bappebti), pemerintah daerah (Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Dinas Koperasi), perbankan, dan asuransi dibutuhkan untuk menjadikan SRG sebagai instrumen pemasaran pendukung stabilitas harga dan ketahanan pangan.

Aktor yang terlibat adalah petani/gapoktan sebagai penyedia gabah, pengelola (koperasi UPJA Rejeki Tani dan PT BGR), pedagang pengumpul, penggilingan, lembaga penilai kesesuaian mutu (Bulog), Asuransi, dan *end buyer* (pembeli akhir). Peranan pemerintah pusat (Bapepti) dan pemerintah daerah sebagai regulator dibutuhkan mendukung perkembangan SRG di kabupaten Kuningan terkait pendampingan maupun bantuan fasilitas. Tabel 4.3 menunjukkan aktor yang berperan dalam SRG di Kabupaten Kuningan.

Tabel 4.3. Aktor yang berperan dalam SRG di Kabupaten Kuningan

Aktor	Aktivitas	Keterangan
Petani /Gapoktan	• Pembelian input • Budidaya • Penjualan	Melakukan pembelian bibit dan sarana produksi dari pemasok, budidaya padi, pemanenan, pengeringan gabah dan penjualan ke distributor (Gapoktan/ pedagang pengumpul)
• Gapoktan • Pedagang pengumpul Desa • Pedagang pengumpulKecamatan • Pedagang tingkat kabupaten	• Pembelian • Pengeringan • Penyimpanan • Penjualan	Melakukan pembelian beras dari petani, pengeringan, penjualan ke pasar induk cipinang atau pasar lokal

Lanjutan Tabel 4.3

Aktor	Aktivitas	Keterangan
• Koperasi/UPJA Rejeki Tani	• Pengeringan • Penyimpanan • Penerbitan Resi	• Menerima dan Menyimpan Barang • Menerbitkan Resi Gudang • Menjaga dan Merawat Barang • Menyerahkan Barang Kepada Pemegang Resi Gudang yang Sah • Membuat dan Memelihara Catatan / Laporan terkait dengan Dokumen SRG • Membantu Kelancaran Badan Pengawas pada saat melakukan Audit / Pemeriksaan
• PT BGR	• Pendampingan • Pengeringan • Penyimpangan • Penerbitan resi	• Pendampingan pada calon pengelola gudang (Koperasi UPJA Rejeki Tani) • Menerima dan Menyimpan Barang • Menerbitkan Resi Gudang • Menjaga dan Merawat Barang • Menyerahkan Barang Kepada Pemegang Resi Gudang yang Sah • Membuat dan Memelihara Catatan / Laporan Terkait Dengan Dokumen SRG • Membantu Kelancaran Badan Pengawas pada saat melakukan Audit / Pemeriksaan • Memberikan rekomendasi terkait pengelolaan SRG
• *Rice milling Unit*/ penggilingan	• Penggilingan gabah kering • Pembelian	• Melakukan jasa penggilingan gabah kering giling milik petani, menyediakan area penjemuran gabah,pembelian beras, dan penjualan beras ke pedagang pengumpul
• BULOG	• Uji mutu	• Melakukan uji mutu dari gabah petani (kadar air dan kadar hampa)

Lanjutan Tabel 4.3

Aktor	Aktivitas	Keterangan
• Asuransi	• Penerbitan polis asuransi	• Memberikan jaminan atas gabah dari kerusahan dan kebakaran
• *End Buyer*	• Penggilingan gabah kering • Pembelian	• Melakukan pembelian beras dari RMU dan melakukan penjualan ke pasar induk cipinang atau pasar lokal
• Perbankan	• Pembiayaan	• Memberikan pembiayaan dari resi yang diterbitkan
• Dinas Perindustrian dan Perdagangan	• Pendampingan	• Memberikan pendampingan terhadap pengelola • Memberikan sosialisasi pada petani dan poktan • Memberikan perawatan pada gudang
• Dinas Koperasi dan UKM	• Penguatan kelembagaan	• Memperkuat kelembagaan koperasi
• Bappebti	• Regulator	• Membuat regulasi • Membangun gudang • Memberikan pelatihan pada pengelola • Memberikan bantuan fasilitas pada gudang

4.1.1. Petani

Petani merupakan aktor penting penyedia gabah dalam sistem SRG di Kabupaten Kuningan. Sebagian besar petani merupakan petani kecil dengan rata-rata penguasaan lahan 0.3 ha. Petani mengolah lahan untuk menanam padi 3 Musim Tanam/tahun. Kegiatan budidaya pertanian meliputi persiapan lahan, penyemaian benih padi, penanaman benih, pembersihan gulma, pemupukan, penyemprotan pestisida, dan panen. Input yang digunakan dibeli pada toko sarana produksi pertanian lokal. Persiapan lahan memanfaatkan *hand tractor* bantuan dari kementrian pertanian yang dikelola oleh gapoktan. Kegiatan panen dan pasca panen dilakukan oleh petani dan tenaga kerja luar keluarga.

4.1.2. Pedagang

Pedagang memegang peranan penting dalam pemasaran gabah di kabupaten Kuningan. Umumnya pedagang pengumpul membeli panen dalam bentuk gabah. Pengeringan dilakukan secara langsung maupun menggunakan *dryer*. Gabah kering akan

dijual pada pengusaha penggilingan, pasar lokal, maupun langsung memasok pasar induk Cipinang. Dalam analisa rantai nilai selanjutnya akan dibahas lebih detail beberapa saluran pemasaran yang berjalan di Kabupaten Kuningan.

4.1.3. Pengelola Gudang SRG: Koperasi UPJA Rejeki Tani didampingi PT Bhanda Ghara Reksa

Pengelola Gudang SRG Kabupaten Kuningan adalah koperasi UPJA Rejeki Tani didampingi oleh PT Bhanda Ghara Reksa (BGR). Koperasi UPJA Rejeki Tani memiliki anggota sebanyak 67 orang yang tersebar pada beberapa kecamatan di sekitar gudang SRG (kecamatan Lebakwangi). Koperasi UPJA Rejeki Tani memiliki beberapa divisi usaha yaitu simpan pinjam, alsintan, unit jasa RMU, dan SRG. Terkait tanggung jawabnya sebagai pengelola Gudang SRG, pengelola SRG bertugas untuk menerima dan menyimpan gabah, menerbitkan resi gudang, menjaga dan merawat gabah, menyerahkan barang kepada pemegang resi gudang yang sah, membuat dan memelihara catatan/laporan terkait dengan dokumen SRG, membantu kelancaran badan pengawas pada saat melaksanakan audit/pemeriksaan.

PT Bhanda Ghara Reksa (BGR) merupakan pendamping Koperasi UPJA Rejeki Tani dalam mengelola gudang SRG. PT BGR adalah perusahaan pergudangan yang berdiri 11 April 1977 berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 25 tahun 1976. Sebagai BUMN mengembang misi menunjang kebijakan pemerintah dan mendukung pelaku usaha dan industri dalam bidang logistik (penyewaan dan pengelolaan gudang dan pengiriman). Terkait tanggung jawabnya sebagai pendamping dari pengelola Gudang SRG, PT BGR mendampingi calon pengelola (Koperasi UPJA Rejeki Tani) dalam pengelolaan gudang SRG. Pendampingan dimulai dari aktivitas menerima dan menyimpan gabah, menerbitkan resi gudang, menjaga dan merawat gabah, menyerahkan barang kepada pemegang resi gudang yang sah, membuat dan memelihara catatan/laporan terkait dengan dokumen SRG, membantu kelancaran badan pengawas pada saat melaksanakan audit/pemeriksaan. Pada akhir pendampingan, PT BGR akan memberikan rekomendasi keberlanjutan pengelolaan gudang SRG pada Bappebti.

4.1.4. *Rice Milling Unit* (RMU) /Penggilingan

Rice Milling Unit memiliki peranan penting dalam pemasaran gabah/beras. Pemasaran produk ke pasar kabupaten ataupun pasar induk Cipinang. Gudang SRG belum memiliki prasarana RMU sehingga membutuhkan mitra usaha penggilingan. Dalam melakukan jasa penggilingan, pengusaha penggilingan dapat mengolah gabah dan menjualnya langsung ke pedagang pengumpul kabupaten atau Pasar Induk Cipinang, ataupun menggiling gabah milik petani. Usaha penggilingan melakukan jasa penggilingan gabah kering giling milik petani, menyediakan area penjemuran gabah, penjemputan gabah, pengantaran beras, pembelian beras,penjualan ke pedagang pengumpul.

4.1.5. BULOG

Penerbitan resi berdasarkan gabah yang disimpan oleh petani harus memenuhi prasyarat uji mutu yang dilakukan oleh BULOG. Gabah harus lulus uji mutu SNI dimana harus memenuhi persyaratan kadar air 14% dan kadar hampa 3%. Pengelola gudang SRG akan menghubungi Bulog untuk melakukan uji mutu secara langsung di gudang.

4.1.6. Asuransi

Dalam proses penerbitan resi, asuransi diperlukan untuk menjamin gabah terhadap kerusakan dan kebakaran. Pengelola SRG bekerjasama dengan perusahaan asuransi PT Takaful untuk mengansuransikan gabah. *Approval* polis harus mendapat persetujuan dari kantor pusat sehingga membutuhkan waktu dalam penerbitannya.

4.1.7. *End Buyer*

SRG Kabupaten Kuningan tidak mengalami kesulitan untuk menjual gabah yang disimpan di gudang. Beberapa pedagang pengumpul Kabupaten siap membeli gabah untuk memasok pasar induk Cipinang. Penjualan langsung dapat dilakukan pengelola gudang terhadap gabah yang disimpan di gudang.

4.1.8. Perbankan

Perbankan memiliki peranan penting dalam pembiayaan SRG di kabupaten Kuningan. Bank yang telah bekerjasama dengan pengelola dalam pembiayaan SRG di kabupaten Kuningan adalah Bank Jabar Banten (BJB). Penerbitan resi gudang dapat diajukan pembiayaan pada perbankan dengan batas maksimal 70% dari nilainya. Bank BJB telah memiliki skema pembiayaan khusus SRG sehingga dukungan pembiayaan diharapkan akan terus berkembang.

Proses pencairan resi di BJB pada resi pertama membutuhkan waktu hampir 1 minggu, sedangkan untuk proses pencairan resi kedua membutuhkan waktu 3 hari. Pengajuan pada resi pertama membutuhkan waktu yang lebih lama disebabkan sulitnya pemenuhan calon kreditur yang lolos *BI Checking*. Sebagian besar calon pemilik resi yang diajukan tidak lolos BI C*hecking* karena masih memiliki pinjaman(*leasing*).

Proses pencairan pembiayaan SRG melalui BJB KC Kuningan telah menunjukkan *progress* yang positif. Hingga saat ini BJB telah mengeluarkan kredit SRG untuk 2 resi dengan tingkat suku bunga 0,5% per bulan dengan jangka waktu kredit maksimal 6 bulan. Pada saat dana cair, pihak bank langsung memotong biaya bunga selama 6 bulan (total 3% dari jumlah kredit). Apabila pemilik resi dapat mengembalikan kredit sebelum jatuh tempo (sebelum 6 bulan), maka kelebihan bunga yang telah dibayarkan akan dikembalikan. Selama kurun waktu peminjaman (6 bulan), pemilik resi dapat menjual gabah yang diresikan ke pedagang kapan pun dengan syarat seijin BJB. Pedagang membayar gabah yang dibeli ke Bank BJB terlebih dahulu, sebelum gabah dikeluarkan dari gudang. Akan tetapi, selama ini *mindset* petani menganggap bahwa prosedur perbankan cenderung menyulitkan sehingga mereka memilih untuk melakukan sistem ijon.

4.1.9. Pemerintah Daerah

a. Dinas Perindustrian dan Perdagangan

Perkembangan SRG di Kabupaten Kuningan tidak terlepas dari dukungan pemerintah daerah, khususnya Dinas Perindustrian dan Perdagangan serta Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Kuningan. Peranan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Kuningan diantaranya :

1. Sosialisasi kepada pelaku usaha terkait SRG sejak tahun 2011.
2. Penyediaan sarana dan prasarana serta dana bulanan untuk pembayaran listrik dan insentif (honor) untuk pengurus koperasi.
3. Mengeluarkan surat penunjukan kepada Koperasi UPJA Rejeki Tani sebagai pengelola Gudang SRG pada tahun 2012.
4. Mendorong Koperasi UPJA Rejeki Tani untuk dapat memenuhi persyaratan permohonan sebagai pengelola gudang.

b. Dinas Koperasi dan UKM

Dukungan Dinas Koperasi dan UKM dalam pengembangan SRG memiliki peran penting diantaranya:

1) Mengalokasikan bantuan dana sebesar Rp 200 juta untuk pendampingan PT. BGR.
2) Melakukan pembinaan kepada koperasi khususnya Koperasi UPJA Rejeki Tani. Penguatan kelembagaan pada koperasi menunjukkan peningkatan kinerja. Berdasarkan penilaian kesehatan koperasi, Koperasi UPJA mendapat nilai "D" pada tahun 2015 dan meningkat menjadi "C" pada tahun 2016.

4.1.10. Bappebti

Peranan Bappebti dalam perkembangan SRG di Kabupaten Kuningan adalah :

a. Membuat regulasi terkait pengembangan SRG;
b. Membangun gudang SRG;
c. Memberikan pelatihan pada pengelola gudang;
d. Memberikan sosialisasi pada petani dan kelompok tani;
e. Memfasilitasi bantuan infrastruktur melalui pengajuan permohonan bantuan oleh pengelola Gudang SRG berupa RMU, alat transportasi, dll.

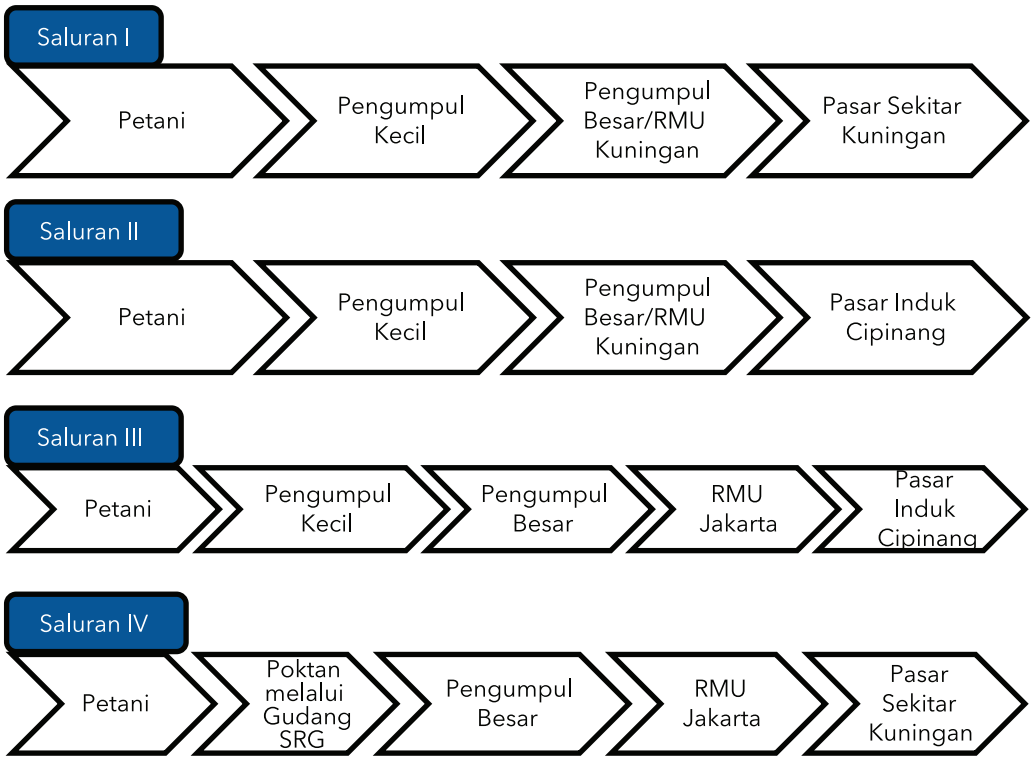
4.2. ANALISIS RANTAI NILAI KOMODITAS GABAH

Analisis rantai nilai dilakukan untuk mengidentifikasi aliran produk dan aktor-aktor yang terlibat dalam rantai nilai tersebut mulai dari tingkat produsen (petani) sampai ke tingkat konsumen akhir. Berdasarkan hasil turun lapang identifikasi awal pelaku SRG akan dirumuskan gambaran umum alur skema sistem resi gudang dalam rantai nilai komoditas gabah di Kabupaten Kuningan, Jawa Barat. Proses pemetaan rantai nilai dapat dibagi menjadi empat tahapan, yaitu (1) pemetaan aktor-aktor yang terlibat dalam rantai nilai, (2) pemetaan nilai produk pada setiap tingkatan rantai nilai, (3) pemetaan proporsi biaya yang dikeluarkan oleh setiap aktor di sepanjang rantai nilai, dan (4) pemetaan aliran informasi dan transfer teknologi.

4.2.1. *Mapping Actor*

Jalur pemetaan aktor-aktor yang terlibat dalam rantai nilai komoditi gabah dimulai dari tingkat petani gabah hingga ke pasar beras. Terdapat beberapa jalur/model rantai nilai gabah di Desa Cinagara, Kecamatan Lebakwangi, Kabupaten Kuningan. Gambar 4.1 menunjukkan empat jalur tataniaga dan pemasaran komoditas gabah di Kabupaten Kuningan.

Gambar 4.1. Tataniaga dan Pemasaran Gabah di Kabupaten Kuningan, Jawa Barat



Pola rantai tataniaga dan pemasaran gabah di Kabupaten Kuningan yang **pertama** adalah petani menjual langsung seluruh atau sebagian hasil panen gabah dari usaha taninya kepada pedagang pengumpul di tingkat desa. Apabila petani hanya menjual sebagian hasil panen gabahnya, sebagian lainnya digunakan untuk kebutuhan sehari-hari keluarga petani. Hasil gabah yang dijual oleh petani biasanya berupa gabah kering.

Selanjutnya, pedagang pengumpul tingkat desa melakukan penggilingan di tempat penggilingan (RMU) di Kuningan dengan membayar sejumlah biaya. Tidak ada sistem kontrak diantara petani dengan pedagang pengumpul, beberapa petani melakukan transaksi jual beli dengan pedagang pengumpul yang sama dari waktu ke waktu namun beberapa petani lainnya melakukan transaksi jual beli dengan pedagang pengumpul yang berbeda-beda. Dari pedagang pengumpul di tingkat desa, gabah yang telah digiling menjadi beras kemudian dijual di pasar sekitar Kuningan.

Pola rantai tataniaga dan pemasaran gabah di Kabupaten Kuningan yang **kedua** adalah petani menjual langsung seluruh atau sebagian hasil panen gabah dari usahataninya kepada pedagang pengumpul di tingkat desa. Selanjutnya, pedagang pengumpul tingkat desa melakukan penggilingan di tempat penggilingan (RMU) di Kuningan yang juga bertindak sebagai pedagang pengumpul tingkat kabupaten. Dari pedagang pengumpul di tingkat kabupaten, gabah yang telah digiling menjadi beras kemudian didistribusikan dan dijual di pasar induk Cipinang Jakarta.

Pola rantai tataniaga dan pemasaran gabah di Kabupaten Kuningan yang **ketiga** adalah petani menjual langsung seluruh atau sebagian hasil panen gabah dari usahataninya kepada pedagang pengumpul di tingkat desa dan diteruskan ke pedagang pengumpul di tingkat kecamatan. Selanjutnya pedagang pengumpul tingkat kecamatan tersebut mendistribusikan gabah yang telah terkumpul ke tempat penggilingan (RMU) di Jakarta. Dari RMU di Jakarta, gabah yang telah digiling menjadi beras kemudian dijual di pasar induk Cipinang Jakarta.

Kemudian, pola tata niaga dan pemasaran gabah di Kabupaten Kuningan yang **keempat** adalah skema sistem resi gudang yang telah berjalan di Kabupaten Kuningan. Pertama, petani menjual langsung seluruh atau sebagian hasil panen gabah dari usahataninya kepada pedagang pengumpul di tingkat desa. Kemudian pedagang pengumpul menyimpan gabah tersebut di Gudang SRG dengan membayar biaya operasional penyimpanan gudang. Dengan menyimpan gabah di Gudang SRG maka dapat diperoleh resi yang dapat diajukan sebagai kredit pembiayaan usaha pertanian selama maksimal 6 bulan. Nantinya pada saat harga sedang tinggi, pemilik resi dapat menjual gabah tersebut ke pedagang pengumpul tingkat kecamatan. Selanjutnya, pedagang pengumpul tingkat kecamatan tersebut mendistribusikan gabah yang telah terkumpul ke tempat penggilingan (RMU) di Jakarta. Dari RMU di Jakarta, gabah yang telah digiling menjadi beras kemudian dijual di pasar induk Cipinang Jakarta.

4.2.2. *Mapping Value*

Jalur pemetaan nilai dilakukan untuk mengidentifikasi besaran biaya yang dikeluarkan oleh masing-masing aktor yang terlibat dalam rantai nilai komoditas gabah serta besaran tingkat harga yang diterima oleh masing-masing aktor di sepanjang rantai nilai komoditas gabah di Kabupaten Kuningan, Jawa Barat. Analisis jalur pemetaan biaya dan besaran tingkat harga diidentifikasi berdasarkan aktor yang terlibat dalam sistem rantai nilai komoditas gabah di Desa Cinagara, Kecamatan Lebakwangi, Kabupaten Kuningan, Jawa Barat.

4.2.2.1. Analisis Jalur Pemetaan Biaya yang Dikeluarkan oleh Aktor

Pola rantai nilai di Kabupaten Kuningan untuk Saluran I dapat diklasifikasikan sebagai rantai nilai dengan lingkup spasial lokal di Kabupaten Kuningan. Rantai nilai tersebut biasanya dilaplikasikan untuk petani skala kecil dengan karakteristik penguasaan lahan rata-rata sebesar 0.3 hektar.

Tabel 4.4. Pemetaan Biaya Setiap Aktor pada Saluran Rantai Nilai I

Komponen	Biaya	Saluran I Petani - Pengumpul Kecil - Pasar Sekitar Kuningan	
	Unit	Nilai	%
I. PETANI			
Tenaga Kerja	Rp/Kg	2327.78	40.22
Benih	Rp/Kg	122.22	2.11
Pupuk	Rp/Kg	1043.33	18.03
Pupuk kandang	Rp/Kg	200.00	3.46
Pestisida	Rp/Kg	266.67	4.61
Obat-obatan	Rp/Kg	88.89	1.54
Biaya Sewa	Rp/Kg	333.33	5.76
Biaya Total Petani	**Rp/Kg**	**4382.22**	**75.72**
II. PENGUMPUL KECIL			
Biaya Penggilingan Sendiri	Rp/Kg	400.00	6.91
Biaya Transport dan Pengeringan	Rp/Kg	90.00	1.56
Biaya Total Pengumpul Kecil	**Rp/Kg**	**490.00**	**8.47**

Lanjutan Tabel 4.4

Komponen	Biaya	Saluran I Petani - Pengumpul Kecil - Pasar Sekitar Kuningan	
III. PEDAGANG DI PASAR SEKITAR KUNINGAN			
Biaya *Handling*		0.00	0.00
Biaya Total Pedagang	**Rp/Kg**	**0.00**	**0.00**
Biaya Total	**Rp/Kg**	**5787.2**	100.00

Dari Tabel 4.4, sebesar 75.72% proporsi biaya total yang dikeluarkan untuk seluruh aktor dalam rantai nilai I merupakan biaya yang dikeluarkan oleh petani. *Breakdown* dari biaya yang dikeluarkan dalam level petani menunjukkan bahwa biaya tenaga kerja merepresentasikan komponen biaya terbesar dalam usaha tani padi. Karakteristik usaha tani padi dapat dikatakan *labour intensive,* karena tenaga kerja merupakan input utama dalam setiap aktivitas usaha tani dimulai dari pengolahan lahan hingga pemanenan. Komponen biaya lain yang dikerluarkan di level *on farm* mencakup biaya pengadaan sarana produksi pertanian (saprotan) serta biaya sewa lahan dalam operasionalisasi sistem derep sebagai sistem rujukan pengelolaan lahan usaha tani. Sementara itu, komponen biaya yang menjadi tanggungan pedagang pengumpul dengan kapasitas kecil di Kabupaten Kuningan didominasi oleh biaya penggilingan yang dibayarkan kepada *Rice Milling Unit* di Kuningan sebesar Rp490/kg beras, dimana secara biaya penggilingan tersebut dalam praktiknya lebih mahal apabila dibandingkan biaya penggilingan pengumpul kecil lainnya pada saluran rantai nilai konvensional II dan III. Hal ini disebabkan oleh rendahnya volume yang dipasarkan oleh pengumpul kecil pada rantai nilai I.

Sebagian besar pemasaran komoditas beras konvensional di Kabupaten Kuningan dijual melalui saluran rantai nilai II. Pelaku pada rantai nilai II meliputi pedagang pengumpul kecil, pedagang pengumpul besar/RMU di Kabupaten Kuningan dan pedagang besar di Pasar Induk Cipinang. Pada penelitian ini analisis pemetaan biaya tidak dilakukan sampai level pedagang besar di Pasar Induk Cipinang mengingat cakupan penelitian hanya pada sampai pada tingkat Kabupaten Kuningan.

Berdasarkan hasil observasi di lapangan dapat terlihat bahwa proporsi biaya petani merepresentasikan komponen biaya terbesar di dalam rantai nilai II (81,34%) sebagaimana tabel 4.5. Dengan struktur biaya yang sangat tinggi, sangat penting bagi petani untuk mendapatkan *cash in hand* pada saat awal mulai tanam. Pada umumnya, kebanyakan petani memiliki keterikatan dengan pembeli mereka (pengumpul) artinya petani tidak bebas menjual hasil panennya ke pembeli lainnya. Keterikatan itu biasanya berbentuk rasa balas budi dari petani dimana mereka mendapatkan bantuan dari pembeli tetap mereka seperti pinjaman uang dan bantuan lainnya sehingga mereka akan menjual hasil panen mereka kepada orang tersebut.

Tabel 4.5. Pemetaan Biaya Setiap Aktor pada Saluran Rantai Nilai II

Komponen	Biaya	Saluran II Petani - Pengumpul Kecil - Pengumpul Besar/RMU di Kuningan - Pasar Induk Cipinang	
	Unit	Nilai	%
I. PETANI			
Tenaga Kerja	Rp/Kg	2327.78	43.21
Benih	Rp/Kg	122.22	2.27
Pupuk	Rp/Kg	1043.33	19.37
Pupuk kandang	Rp/Kg	200.00	3.71
Pestisida	Rp/Kg	266.67	4.95
Obat-obatan	Rp/Kg	88.89	1.65
Biaya Sewa	Rp/Kg	333.33	6.19
Biaya Total Petani	**Rp/Kg**	**4382.22**	**81.34**
II. PENGUMPUL KECIL			
Biaya Penggilingan Sendiri	Rp/Kg	0.00	
Biaya Transpor dan Pengeringan	Rp/Kg	90.00	1.67
Biaya Total Pengumpul Kecil	**Rp/Kg**	**90.00**	**1.67**
III. PENGUMPUL BESAR/RMU DI KUNINGAN			
Biaya *Handling*	Rp/Kg	120.00	2.23
Tenaga Kerja	Rp/Kg	350.00	6.50
Nilai Tambah	Rp/Kg	400.00	7.42
Biaya Susut	Rp/Kg	45.00	0.84
Biaya Total Pengumpul Besar/RMU	**Rp/Kg**	**915.00**	16.98
IV. PEDAGANG BESAR DI PASAR INDUK CIPINANG			
Biaya Total Pedagang Besar	**Rp/Kg**	**0.00**	**0.00**
Biaya Total	**Rp/Kg**	**5387.22**	**100.00**

Pedagang pengumpul kecil merupakan aktor pada pada rantai nilai gabah di Kuningan yang biasanya akan membeli langsung kepada petani. Pedagang pengumpul kecil beroperasi di tingkat desa yang secara langsung membeli gabah ke petani kecil. Oleh karena itu, pedagang menanggung biaya transportasi pengambilan gabah ke petani. Secara umum, komponen biaya pedagang pengumpul kecil meliputi:

- Biaya Pembelian
- Transportasi dan Pengeringan
- Peralatan Pengemasan : Karung

Mayoritas hasil panen gabah kering dari pengumpul kecil dijual kepada pedagang pengumpul besar atau RMU. Selanjutnya dari Bandar tersebut gabah akan dijual langsung kepada suplier beras. Komponen utama biaya Pedagang Pengumpul Besar/ RMU meliputi

1. Biaya Pembelian
2. Tenaga Kerja untuk menggiling dan menimbang
3. Peralatan Pengemasan
4. Transportasi dari tempat pedagang pengumpul besar ke Pasar Induk Cipinang.

RMU mempunyai peranan sentral dalam rantai nilai II dikarenakan RMU melakukan aktivitas nilai tambah penggilingan yang mentransformasi gabah kering menjadi bentuk beras. Aktivitas tersebut secara siginifikan menambah postur biaya yang dikeluarkan RMU menjadi 16.98 % dari total biaya yang dikeluarkan oleh seluruh aktor di dalam rantai nilai II. Terdapat RMU di Kabupaten Kuningan dengan kapasitas besar yang merupakan penyalur tetap beras ke Pasar Induk Cipinang, Jakarta yang pada umumnya telah menjalankan sistem kontrak dengan pedagang besar di Jakarta.

Sementara itu, pemetaan biaya dalam kasus Saluran Rantai Nilai III yang teridentifikasi di Kabupaten Kuningan sebagaimana table 4.6, dapat dikatakan cukup identik dengan Saluran Rantai Nilai II. Meskipun demikian, pedagang pengumpul yang terlibat dalam rantai nilai III tidak menjalankan peran sebagai RMU di Kuningan, melainkan mengoordinasikan pedagang pengumpul kecil di Kabupaten Kuningan dan menyalurkan hasil gabah kering tersebut secara langsung kepada RMU di Jakarta untuk dipasarkan ke tujuan yang sama, yakni Pasar Induk Cipinang, Jakarta. Sebagai implikasi, proporsi biaya pedagang pengumpul dengan kategori besar pada Saluran III (12,36%) lebih kecil apabila dibandingkan dengan proporsi biaya pedagang pengumpul dengan kategori besar di saluran II (16,98%).

Tabel 4.6. Pemetaan Biaya Setiap Aktor pada Saluran Rantai Nilai III

Komponen	Biaya	Saluran III Petani - Pengumpul Kecil - Pengumpul Besar- RMU di Jakarta - Pasar Induk Cipinang	
	Unit	Nilai	%
I. PETANI			
Tenaga Kerja	Rp/Kg	2327.78	37.87
Benih	Rp/Kg	122.22	1.99
Pupuk	Rp/Kg	1043.33	16.97
Pupuk kandang	Rp/Kg	200.00	3.25
Pestisida	Rp/Kg	266.67	4.34
Obat-obatan	Rp/Kg	88.89	1.45
Biaya Sewa	Rp/Kg	333.33	5.42
Biaya Total Petani	**Rp/Kg**	**4382.22**	**71.29**
II. PENGUMPUL KECIL			
Biaya Penggilingan Sendiri	Rp/Kg	0.00	0.00
Biaya Transpor dan Pengeringan	Rp/Kg	90.00	1.46
Biaya Total Pengumpul Kecil	**Rp/Kg**	**90.00**	**1.46**
III. PENGUMPUL BESAR			
Biaya Pengeringan		80.00	1.30
Biaya *Packing*		80.00	1.30
Biaya Tenaga Kerja untuk Penimbangan dan Pengangkutan		400.00	6.51
Biaya Transportasi		200.00	3.25
Biaya Total Pengumpul Besar	**Rp/Kg**	**760.00**	**12.36**
IV. RMU DI JAKARTA			
Biaya *Handling*	Rp/Kg	120.00	1.95
Tenaga Kerja	Rp/Kg	350.00	5.69
Nilai Tambah	Rp/Kg	400.00	6.51
Biaya Susut	Rp/Kg	45.00	0.73
Biaya Total RMU di Jakarta	**Rp/Kg**	**915.00**	**14.88**
V. PEDAGANG BESAR DI PASAR INDUK CIPINANG			
Biaya Total Pedagang Besar	**Rp/Kg**	**0.00**	**0.00**
Biaya Total	**Rp/Kg**	**6147.22**	**100.00**

Sedangkan pada saluran IV, pemetaan biaya setiap aktor juga identik dengan saluran III dimana proporsi biaya petani masih merepresentasikan komponen biaya terbesar di dalam rantai nilai IV (64.09%), namun relatif paling kecil dibandingkan dengan saluran lainnya. Terdapat kenaikan proporsi biaya yang ditanggung oleh pengumpul kecil (dibandingkan dengan saluran lainnya) disebabkan adanya tambahan biaya operasional penyimpanan gudang dan biaya bunga atas kredit pembiayaan pertanian SRG (11.41%). Untuk studi kasus implementasi SRG di Kecamatan Lebakwangi, Kabupaten Kuningan, pengumpul kecil berperan dalam mengumpulkan gabah dari petani kemudian

mendistribusikannya ke Gudang SRG. Sehingga biaya operasional SRG ditanggung oleh pengumpul kecil yang sekaligus sebagai pemilik resi. Secara rinci, pemetaan biaya setiap aktor pada saluran rantai nilai IV dapat dilihat pada Tabel 4.7.

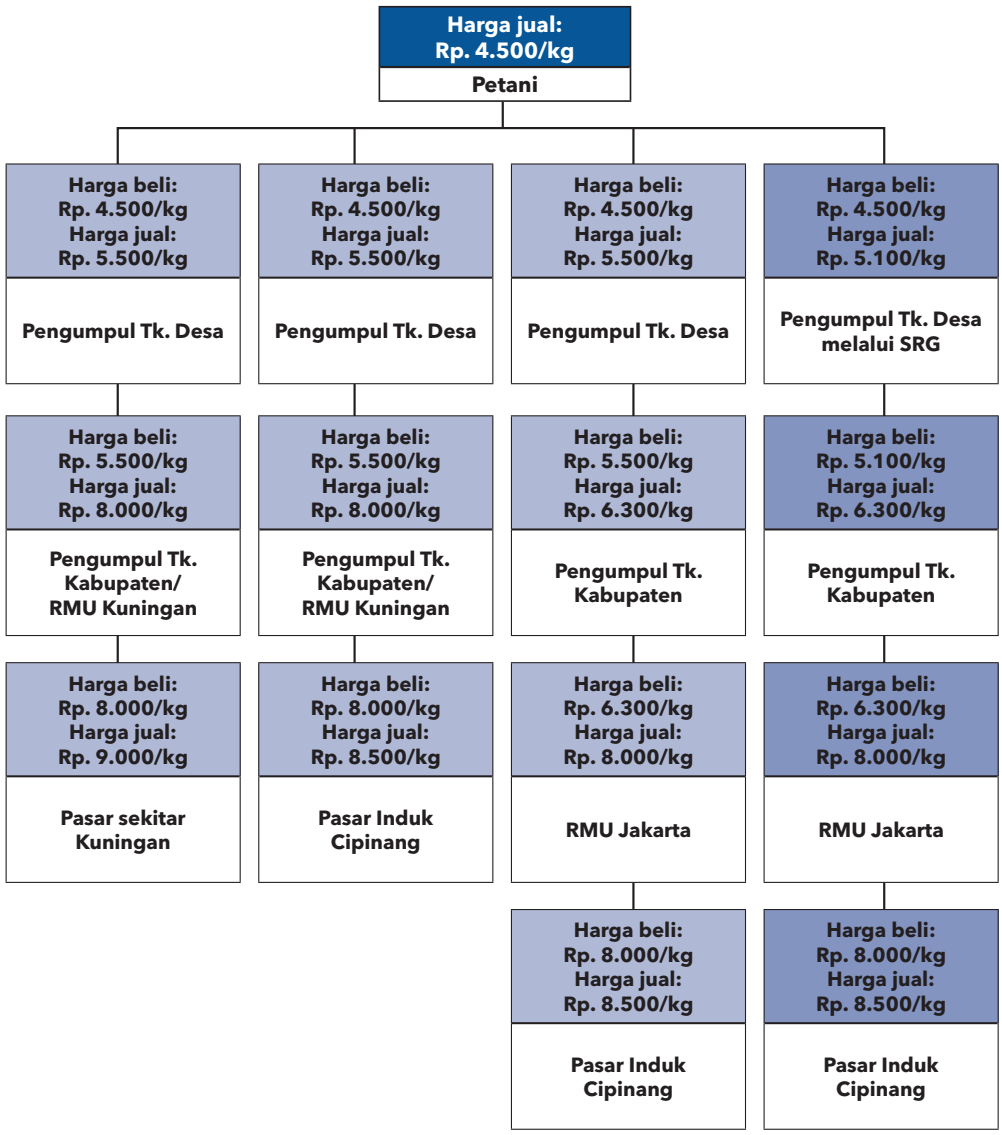
Tabel 4.7. Pemetaan Biaya Setiap Aktor pada Saluran Rantai Nilai IV

Komponen	Biaya	Saluran IV Petani - Pengumpul Kecil melalui Gudang SRG- Pengumpul Besar- RMU di Jakarta - Pasar Induk Cipinang	
	Unit	Nilai	%
I. PETANI			
Tenaga Kerja	Rp/Kg	2327.78	34.05
Benih	Rp/Kg	122.22	1.79
Pupuk	Rp/Kg	1043.33	15.26
Pupuk kandang	Rp/Kg	200.00	2.93
Pestisida	Rp/Kg	266.67	3.90
Obat-obatan	Rp/Kg	88.89	1.30
Biaya Sewa	Rp/Kg	333.33	4.88
Biaya Total Petani	**Rp/Kg**	**4382.22**	**64.09**
II. POKTAN MELALUI GUDANG SRG			
Biaya Uji Mutu	Rp/Kg	150.00	2.19
Biaya Bunga (4 bulan dari Rp 63 juta)	Rp/Kg	630.00	9.21
Biaya Total Poktan	**Rp/Kg**	**780.00**	**11.41**
III. PENGUMPUL BESAR			
Biaya Pengeringan		80.00	1.17
Biaya *Packing*		80.00	1.17
Biaya Tenaga Kerja untuk Penimbangan dan Pengangkutan		400.00	5.85
Biaya Transportasi		200.00	2.93
Biaya Total Pengumpul Besar	**Rp/Kg**	**760.00**	**11.12**
IV. RMU DI JAKARTA			
Biaya *Handling*	Rp/Kg	120.00	1.76
Tenaga Kerja	Rp/Kg	350.00	5.12
Nilai Tambah	Rp/Kg	400.00	5.85
Biaya Susut	Rp/Kg	45.00	0.66
Biaya Total RMU	**Rp/Kg**	**915.00**	**13.38**
V. PEDAGANG BESAR DI PASAR INDUK CIPINANG			
Biaya Total Pedagang	**Rp/Kg**	**0.00**	**0.00**
Biaya Total	**Rp/Kg**	**6837.22**	**100.00**

4.2.2.2. Analisis Jalur Pemetaan Harga yang Diterima oleh Aktor

Analisis ini merupakan evaluasi besaran tingkat harga yang diterima oleh masing-masing aktor pada rantai nilai komoditas gabah di Kabupaten Kuningan, Jawa Barat. Besaran tingkat harga yang diterima oleh setiap aktor akan sangat dipengaruhi oleh besarnya nilai tambah di setiap jenis/bentuk gabah yang dibeli yaitu dapat berbentuk gabah kering atau sudah dalam berbentuk beras. Gambar 4.2 berikut menunjukkan bagan alur perdagangan komoditas gabah di Kabupaten Kuningan.

Gambar 4.2. Bagan Alur Perdagangan Komoditas Gabah di Kabupaten Kuningan



Terdapat empat jalur perdagangan untuk komoditas gabah di Kabupaten Kuningan. Jalur **pertama** yaitu gabah kering dijual kepada pengumpul tingkat desa dengan harga beli sebesar Rp4,500/kg. Selanjutnya pedagang pengumpul tingkat desa melakukan penggilingan di tempat penggilingan (RMU) di Kuningan yang sekaligus sebagai pengumpul tingkat kabupaten dengan harga beli Rp5,500/kg. Gabah kering yang telah digiling menjadi beras kemudian dijual oleh pengumpul tingkat kabupaten ke pasar beras di sekitar Kuningan dengan harga beli sebesar Rp8,000/kg. Selanjutnya pasar beras di sekitar Kuningan dapat menjual langsung ke masyarakat sekitar Kuningan dengan harga jual retail sebesar Rp9,000/kg. Dalam prakteknya, volume beras yang didistribusikan ke pasar beras sekitar Kuningan relatif kecil dimana sebagian besar didistribusikan ke Pasar Induk Cipinang.

Jalur **kedua** yaitu gabah kering dijual ke pengumpul tingkat desa dengan harga jual sebesar Rp4,500/kg. Kemudian pengumpul tingkat desa menjual gabah kering tersebut ke pengumpul besar dengan harga beli sebesar Rp5,500/kg. Pengumpul besar tersebut memiliki alat penggilingan sendiri sehingga proses penggilingan dilakukan dengan mesin milik pribadi. Gabah kering yang telah digiling menjadi beras kemudian dijual ke Pasar Induk Cipinang dengan harga beli sebesar Rp8,000/kg. Kemudian pedagang beras di Pasar Induk Cipinang menjual beras secara retail dengan harga jual sebesar Rp8,500/kg.

Jalur **ketiga** identik dengan jalur kedua dimana gabah kering dijual oleh petani ke pengumpul tingkat desa dengan harga beli Rp4,500/kg. Kemudian pengumpul tingkat desa menjual gabah kering tersebut ke pengumpul besar dengan harga beli sebesar Rp5,500/kg. Hanya saja pada jalur ini, pengumpul besar kemudian melakukan penggilingan gabah di RMU di Jakarta, dimana RMU di Jakarta tersebut membeli gabah kering dengan harga beli sebesar Rp6,300/kg. Kemudian gabah kering yang telah digiling menjadi beras dijual ke Pasar Induk Cipinang dengan harga beli sebesar Rp8,000/kg. Pedagang beras di Pasar Induk Cipinang kemudian menjual beras secara retail dengan harga jual sebesar Rp8,500/kg.

Jalur **keempat** identik dengan jalur ketiga dimana gabah kering dijual oleh petani ke pengumpul tingkat desa dengan harga beli Rp4,500/kg. Kemudian, pengumpul tingkat desa menyimpan gabah yang dibeli dari petani ke Gudang SRG agar dapat memperoleh resi dan kredit pembiayaan pertanian SRG. Untuk studi kasus penerbitan resi pertama c.q. Pak Mamat (sebagai pengumpul tk.desa), gabah senilai 20 ton memperoleh kredit pembiayaan SRG dari Bank BJB yang ditaksir sebesar Rp4,500/kg. Empat bulan kemudian, Pak Mamat memutuskan untuk melunasi pinjamannya di Bank dan menjual kembali gabah tersebut ke pengumpul besar dengan harga Rp5,100/kg. Pengumpul besar kemudian melakukan penggilingan gabah di RMU di Jakarta, dimana RMU di Jakarta tersebut membeli gabah kering dengan harga beli sebesar Rp6,300/kg. Kemudian gabah kering yang telah digiling menjadi beras dijual ke Pasar Induk Cipinang dengan harga beli sebesar Rp8,000/kg. Pedagang beras di Pasar Induk Cipinang kemudian menjual beras secara retail dengan harga jual sebesar Rp8,500/kg.

Jika dibandingkan diantara ketiga jalur tersebut, margin yang diterima petani tidak berbeda antar jalur dimana gabah kering yang dijual oleh petani akan dibeli dengan harga sebesar Rp4,500/kg. Aktor yang mendapatkan margin terbesar yaitu pengumpul besar yang memiliki mesin penggilingan sendiri dimana dengan melakukan aktivitas nilai tambah dari gabah kering menjadi beras dapat memberikan margin harga sebesar Rp2,500/kg. Kasus khusus untuk saluran IV dimana harga beli pengumpul besar relatif lebih rendah dibandingkan dengan harga beli di saluran lainnya. Hal ini terjadi karena sistem tunda jual yang dilakukan oleh pemilik resi belum berjalan efektif.

4.2.3. *Mapping Volume*

Jalur pemetaan volume penjualan di masing-masing aktor terbagi menjadi dua jalur besar yaitu pemetaan volume penjualan tanpa melalui Gudang SRG dan melalui Gudang SRG. Hingga saat ini baru terdapat 5 resi dengan total volume sebesar 70 ton dimana 2 resi diantaranya memperoleh pembiayaan dari Bank BJB KC Kuningan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pemetaan volume penjualan gabah di Kabupaten Kuningan sebagian besar melalui pengumpul atau pedagang tingkat desa/kecamatan. Kemudian pengumpul desa/kecamatan tersebut menjual ke pedagang besar yang memiliki RMU dan kemudian disalurkan ke Pasar Induk Cipinang atau pasar sekitar Kuningan sebagai *standby buyer*.

4.2.4. *Mapping Relative Cost of Processing*

Jalur pemetaan biaya relatif yaitu untuk melihat biaya-biaya yang dikeluarkan dalam rangka peningkatan nilai tambah yang dilakukan oleh setiap aktor yang terlibat dalam rantai nilai komoditas gabah di Kabupaten Kuningan. Peningkatan nilai tambah gabah terjadi

apabila terdapat perubahan bentuk gabah kering menjadi beras. Pada umumnya petani di Desa Cinagara, Kabupaten Kuningan menjual dalam bentuk gabah kering. Besarnya nilai tambah dari gabah kering menjadi beras dapat dilihat dari perbandingan harga jual gabah kering dengan beras yang diterima oleh setiap aktor. Untuk memperoleh besaran tingkat harga yang lebih tinggi diperlukan aktivitas nilai tambah yaitu melalui proses penggilingan dengan menggunakan alat RMU. Besarnya biaya penggilingan tergantung dari aktor yang melakukan proses penggilingan. Sejauh ini, proses penggilingan pada umumnya dilakukan oleh pengumpul besar/tingkat kabupaten (RMU Kuningan) dengan biaya sebesar Rp120/kg. Adapun jika proses penggilingan dilakukan sendiri oleh pengumpul di tingkat desa maka biaya yang harus dikeluarkan adalah sebesar Rp400/kg.

4.2.5. *Mapping Transfer Knowledge and Technology*

Jalur pemetaan informasi dan *transfer knowledge* digunakan untuk mengetahui informasi dan pengetahuan yang dimiliki oleh masing-masing aktor terkait dengan komoditi yang terdapat pada rantai nilai komoditas gabah di Kabupaten Kuningan khususnya terkait dengan informasi mengenai syarat dan peraturan yang harus dipenuhi dengan adanya sistem SRG.

Informasi mengenai persyaratan kualitas mutu yang disyaratkan Gudang SRG mengikuti standar mutu komoditas gabah berdasarkan SNI. Beberapa komponen mutu yang menjadi syarat umum standar mutu gabah yaitu kandungan kadar air, gabah hampa, butir rusak dan butir kuning, butir mengapur dan gabah muda, butir merah, benda asing, serta gabah varietas lain. Klasifikasi mutu secara rinci disajikan pada Tabel 4.8.

Tabel 4.8. Syarat Umum Standar Mutu Gabah

Komponen Mutu	Persyaratan		
	Mutu I	Mutu II	Mutu III
Kadar Air (% Max)	14	14	14
Gabah Hampa (% Max)	1	2	3
Butir Rusak + Butir Kuning (% Max)	2	5	7
Butir Mengapur + Gabah Muda (% Max)	1	5	10
Butir Merah (% Max)	1	2	4
Benda Asing (% Max)	-	0,5	1
Gabah Varietas Lain (% Max)	2	5	10

Sumber: Badan Standarisasi Nasional (2015)

Informasi terkait persyaratan kualitas mutu telah diketahui oleh para aktor rantai nilai komoditas gabah. Hal ini sangat baik untuk diterapkan karena dapat meningkatkan kualitas gabah itu sendiri. Informasi lain terkait biaya penyimpanan Gudang SRG, biaya uji mutu, serta biaya transportasi yang harus dikeluarkan oleh masing-masing petani apabila memilih untuk menyimpan gabah di Gudang SRG juga telah diketahui oleh sebagian besar petani gabah di Kabupaten Kuningan. Lebih lanjut, perbandingan biaya-biaya yang harus dikeluarkan oleh petani antara menyimpan gabah di Gudang SRG atau menjual langsung gabah ke pedagang pengumpul menjadi dasar pemikiran petani gabah untuk menentukan pilihan pemasaran hasil usaha taninya.

Sistem SRG masih relatif sulit untuk diterapkan di Kabupaten Kuningan salah satunya disebabkan oleh usaha tani masing-masing petani yang hanya berskala kecil sehingga menghasilkan gabah dalam jumlah yang sedikit. Hal ini menyebabkan syarat jumlah minimum gabah untuk penyimpanan di Gudang SRG tidak terpenuhi. Meskipun terdapat kelompok tani untuk mengumpulkan gabah agar syarat minimum penyimpanan gabah dapat tercapai, namun pola pikir petani mengenai sistem tunda jual masih tergolong konvensional sehingga petani cenderung takut untuk menyimpan di Gudang SRG. Selain pola pikir petani tersebut, tuntutan kebutuhan hidup menjadi salah satu faktor sulitnya penerapan SRG. Sebagian petani gabah hidup dengan ekonomi yang rendah, petani cenderung memerlukan penghasilan secara cepat dengan langsung menjualnya ke pedagang pengumpul.

Persyaratan teknis seperti keseragaman karung turut menjadi penyebab petani tidak menyimpan gabahnya di Gudang SRG karena dianggap akan menambah pengeluaran petani. Selain itu, petani dan koperasi sebagai pengelola gudang masih awam dengan sistem perbankan sehingga proses pembiayaan oleh bank masih sulit diterapkan. Terkait dengan peningkatan efektivitas transfer informasi, dapat dilakukan sosialisasi lebih lanjut khususnya mengenai syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi jika akan mengajukan pinjaman pembiayaan kepada Bank atas resi yang telah dimiliki oleh petani.

4.2.6. Analisis Margin Harga dan Profitabilitas

Keragaan analisis margin harga dan profitabilitas di empat jenis rantai nilai disajikan pada Tabel 4.9 sampai dengan Tabel 4.12. Pada prinsipnya keragaan rantai nilai ditujukan untuk membandingkan rantai nilai mana yang paling efisien melalui analisis margin dan profitabilitas. Analisis margin merepresentasikan selisih antara harga jual dan harga beli yang diterima oleh setiap aktor. Sedangkan analisis profitabilitas merepresentasikan selisih antara harga per unit dan biaya tambahan per unit yang diterima oleh setiap aktor. Perbandingan efisiensi rantai nilai dapat mempertimbangkan faktor persentase biaya tambahan, persentase margin harga serta persentase laba yang diterima oleh setiap aktor. Persentase laba yang diterima oleh setiap aktor dapat dijadikan sebagai acuan gambaran perbandingan yang paling representatif.

Saluran I (Tabel 4.9) merefleksikan rantai nilai pemasaran gabah pada pasar tradisional lokal yang melingkupi pedagang pengecer yang ada di wilayah Kuningan. Sebagai aktor yang menanggung 76% biaya, petani di dalam saluran rantai nilai I menerima margin harga sebesar 39% dari harga eceran dan profit yang sangat minimal yakni sebesar 4% dari total profit yang dihasilkan oleh seluruh aktor di dalam rantai nilai.

Tabel 4.9. Analisis Margin Harga dan Profitabilitas Rantai Nilai Beras Saluran I

Saluran I								
pelaku dalam rantai	Biaya			Laba			Margin Harga	
	total biaya per unit	biaya tambahan per unit	% biaya tambahan	Harga / unit	laba / unit	% total Laba	Margin/ Unit	% Harga Eceran
Petani	4,382	4,382	76%	4,500	118	**4%**	4,500	50%
Pengumpul Kecil	4,990	490	8%	5,500	510	**16%**	1,000	11%
Pengumpul Besar/RMU di Kuningan	6,415	915	16%	8,000	1,585	**49%**	2,500	28%
Pedagang Besar di Pasar Sekitar Kuningan	5,500	-	0%	9,000	1,000	**31%**	1,000	11%
		5,787	100%		3,213	**100%**	11,500	100%

Pengumpul besar di pasar sekitar Kuningan menerima *benefit profit* terbesar sebesar 49% dibandingkan aktor lainnya, meskipun dengan margin harga sebesar 28%. Distribusi profit yang tidak proporsional diantara aktor menjadi disinsentif bagi keragaan rantai nilai I mengingat minimumnya penciptaan nilai tambah yang dilakukan oleh pedagang pasar di wilayah Kabupaten Kuningan. Terlepas dari profit tinggi yang diterima oleh *retailers* di Pasar Kuningan, volume beras yang diserap pada saluran pemasaran tradisional lokal relatif kecil dibandingkan dengan kapasitas penjualan di Pasar Induk Cipinang, Jakarta sebagai destinasi penjualan utama di Rantai Nilai II dan III.

Karakteristik utama keragaan rantai nilai II (Tabel 4.10) adalah dominasi peranan RMU atau pengumpul besar di Kuningan dalam penciptaan nilai tambah. Nilai tambah tersebut berhasil memberikan insentif laba dan margin dengan proporsi terbesar yakni sebesar 51% dan 29% dalam rantai nilai. Terlepas dari besarnya insentif yang diperoleh, komponen biaya tambahan yang cukup besar (17%) dikeluarkan oleh pengumpul besar. Hal ini dikarenakan pengumpul besar menanggung komponen biaya penggilingan dan distribusi.

Tabel 4.10. Analisis Margin Harga dan Profitabilitas Rantai Nilai Beras Saluran II

Saluran II								
pelaku dalam rantai	Biaya			Laba			Margin Harga	
	total biaya per unit	biaya tambahan per unit	% biaya tambahan	Harga / unit	laba / unit	% total Laba	Margin/ Unit	% Harga Eceran
Petani	4,382	4,382	81%	4,500	118	**4%**	4,500	53%
Pengumpul Kecil	4,590	90	2%	5,500	910	**29%**	1,000	12%
Pengumpul Besar/RMU di Kuningan	6,415	915	17%	8,000	1,585	**51%**	2,500	29%
Pasar Induk Cipinang	8,000	-	0%	8,500	500	**16%**	500	6%
		5,387	100%		3,113	**100%**	8,500	100%

Pada saluran pemasaran konvensional ini, margin yang diperoleh petani dan pedagang pengumpul kecil masing-masing sebesar 53% dan 12% dengan distribusi laba per aktor mencapai 4% untuk petani dan 29% untuk pengumpul kecil. Kondisi eksisting tersebut memberikan urgensi bagi implementasi Sistem Resi Gudang komoditas beras di Kabupaten Kuningan. SRG dapat memainkan peranan sebagai *intermediaries* antara petani atau kelompok tani dengan RMU di Kabupaten Kuningan maupun dapat pula mensubstitusi peranan RMU di Kabupaten Kuningan dengan optimalisasi peranan resi gudang yang bukan hanya berfokus kepada penyimpanan saja melainkan juga penciptaan nilai tambah (penggilingan). Implementasi sistem tunda jual dalam SRG diekspektasikan akan memberikan benefit yang lebih proporsional bagi petani berupa peningkatan margin maupun profit.

Tabel 4.11. Analisis Margin Harga dan Profitabilitas Rantai Nilai Beras Saluran III

Saluran III								
pelaku dalam rantai	Biaya			Laba			Margin Harga	
	total biaya per unit	biaya tambahan per unit	% biaya tambahan	Harga / unit	laba / unit	% total Laba	Margin/ Unit	% Harga Eceran
Petani	4,382	4,382	**71%**	4,500	118	**6%**	4,500	**53%**
Pengumpul Kecil	4,590	90	**1%**	5,500	910	**49%**	1,000	**12%**
Pengumpul Besar	6,260	760	**12%**	6,300	40	**2%**	800	**9%**
RMU di Jakarta	7,215	915	**15%**	8,000	785	**42%**	1,700	**20%**
Pasar Induk Cipinang	8,000	-	**0%**	8,500	500	**27%**	500	**6%**
		6,147	**100%**		1,853	**100%**	8,500	**100%**

Identik dengan Saluran II, hasil observasi di lapang menunjukkan bahwa margin harga pemasaran yang diterima petani dalam Saluran III (Tabel 4.11) adalah 53%. Terkait dengan distribusi profit dan margin di level pengumpul besar, Saluran III men*generate* profit yang lebih kecil dibandingkan saluran II. Hal ini disebabkan pedagang pengumpul tidak menanggung komponen biaya penggilingan beras. Persentase laba terbesar diperoleh pengumpul kecil yakni sebesar 49%.

Kemudian, saluran IV (Tabel 4.12) merefleksikan rantai nilai pemasaran gabah yang melalui skema sistem SRG. Karakteristik utama keragaan rantai nilai IV adalah rendahnya laba yang diterima oleh kelompok tani yang menyimpan gabahnya di Gudang SRG yaitu sebesar -11%. Hasil perhitungan tersebut tidak sepenuhnya mengartikan bahwa skema SRG memberikan laba negatif kepada pemilik resi. Nilai laba yang negatif disebabkan karena mekanisme sistem tunda jual yang belum berjalan efektif. Pada saat pemilik resi memutuskan untuk menjual kembali gabahnya, harga gabah kering yang dibeli oleh pengumpul besar adalah sebesar Rp 5,100/kg. Nilai tersebut lebih rendah dibandingkan dengan pada saat harga tinggi. Keputusan jual kembali juga dipicu oleh habisnya masa pendampingan PT BGR sehingga gabah yang terdapat di gudang langsung dijual tanpa mempertimbangkan kondisi harga. Hasil analisis lanjutan menunjukkan bahwa jika pemilik resi menjual gabah pada saat harga tertinggi maka petani memperoleh profit sebesar 7% dan pemilik resi memperoleh profit sebesar 13%. Rincian perhitungan analisis margin harga dan profitabilitas disajikan pada Tabel 4.12.

Tabel 4.12. Analisis Margin Harga dan Profitabilitas Rantai Nilai Beras Saluran IV

Saluran IV								
pelaku dalam rantai	Biaya			Laba			Margin Harga	
	total biaya per unit	biaya tambahan per unit	% biaya tambahan	Harga / unit	laba / unit	% total Laba	Margin/ Unit	% Harga Eceran
Petani	4,382	4,382	**64%**	4,500	118	**7%**	4,500	**53%**
Pengumpul Kecil melalui Gudang SRG	5,280	780	**11%**	5,100	(180)	**-11%**	600	**7%**
Pengumpul Besar	5,860	760	**11%**	6,300	440	**26%**	1,200	**14%**
RMU Jakarta	7,215	915	**13%**	8,000	785	**47%**	1,700	**20%**
Pasar Induk Cipinang	8,000	-	**0%**	8,500	500	**30%**	500	**6%**
		6,837	**100%**		1,663	**100%**	8,500	**100%**

4.2.7. Skema SRG Ideal Komoditas Gabah di Kabupaten Kuningan

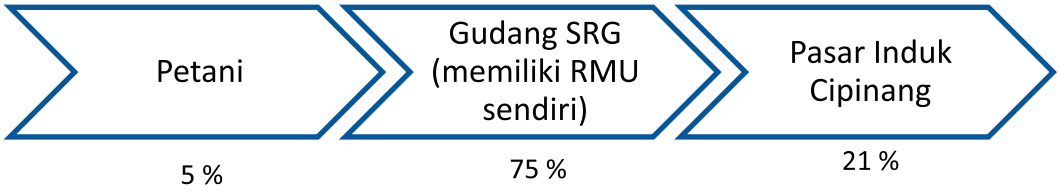
Saluran skema SRG yang paling menguntungkan baik bagi pemilik resi (poktan) ataupun bagi petani yaitu jika poktan menyimpan gabah hasil produksinya di Gudang SRG. Kemudian, gabah yang disimpan tersebut diajukan sebagai resi untuk memperoleh kredit pembiayaan dari bank. Kredit pembiayaan tersebut dapat digunakan oleh poktan untuk kebutuhan proses produksi gabah selanjutnya. Jika dilihat dari saluran yang ada di Kabupaten Kuningan, rata-rata profit terbesar diperoleh Pengumpul Besar yang memiliki RMU. Oleh karena itu akan lebih menguntungkan jika pengelola gudang melakukan penggilingan gabah sendiri. Sehingga setelah melakukan pelunasan pada saat jatuh tempo, pemilik resi (poktan) dapat bekerjasama dengan Pengelola Gudang untuk melakukan penggilingan gabah sendiri. Setelah gabah digiling sendiri menjadi beras, hasil tersebut dapat dijual langsung ke Pasar Induk Cipinang. Jika skema ini berjalan SRG tidak hanya melakukan tunda jual tetapi juga memotong mata rantai pemasaran.

Tabel 4.13. Analisis Margin dan Profitabilitas Rantai Nilai Saluran Skema SRG Ideal

Skema SRG Ideal								
pelaku dalam rantai	Biaya			Laba			Margin Harga	
	total biaya per unit	biaya tambahan per unit	% biaya tambahan	Harga /unit	laba / unit	% total Laba	Margin/ Unit	% Harga Eceran
Petani	4,382	4,382	**72%**	4,500	118	**5%**	4,500	**53%**
Poktan melalui Gudang SRG	6,195	1,695	**28%**	8,000	1,805	**75%**	3,500	**41%**
Pasar Induk Cipinang	8,000	-	**0%**	8,500	500	**21%**	500	**6%**
		6,077	**100%**		2,423	**100%**	8,500	**100%**

Skema SRG ideal memberikan profit kepada petani sebesar 5% dan poktan melalui Gudang SRG dapat memperoleh profit optimum hingga mencapai 75%. Tingginya profit yang diperoleh poktan melalui Gudang SRG disebabkan karena proses penggilingan dilakukan oleh Pengelola Gudang di Gudang SRG. Untuk meningkatkan kesejahteraan petani dapat diusulkan skema *profit sharing* antara pengelola gudang dengan petani.

Gambar 4.3. Analisis Profitabilitas Skema SRG Ideal Komoditas Gabah di Kabupaten Kuningan



BAB V
IDENTIFIKASI PELAKU DAN ANALISIS RANTAI NILAI SISTEM RESI GUDANG KOMODITAS KAKAO DI KABUPATEN KONAWE SELATAN, SULAWESI TENGGARA

Sistem Resi Gudang (SRG) kakao di Kabupaten Konawe Selatan, menggunakan gudang di Kecamatan Lalembuu. SRG dikelola oleh Koperasi LEM Sejahtera, yang menaungi seluruh organisasi LEM tingkat Desa di Konawe Selatan. SRG Kabupaten Konawe Selatan memiliki kapasitas gudang sebesar 2.000 ton. Kondisi gudang cukup baik, saat kunjungan sedang dipasang CCTV. Gudang juga dilengkapi dengan halaman untuk menjemur biji kakao. Fasilitas penunjang gudang berupa kantor pengelola koperasi LEM Sejahtera dan musholla.

SRG mulai beroperasi pada semester kedua tahun 2015 dengan didampingi oleh PT Bhanda Ghara Reksa (PT BGR). Pendampingan PT BGR berlangsung selama 6 bulan (Juli-Desember 2015). Diharapkan setelah pendampingan Koperasi LEM Sejahtera dapat mengelola SRG Konawe Selatan secara mandiri. Sejak bulan Januari 2016 gudang komoditas SRG kosong, karena selain tidak ada pendampingan, periode November-April merupakan musim paceklik, sehingga tidak ada kakao.

Selama pendampingan oleh PT BGR telah diterbitkan 1 resi pada tanggal 10 Agustus 2015, atas nama (ketua) kelompok tani. Sistem kelompok dipilih, karena produksi kakao tiap panen (2 minggu sekali) sekitar 50 hingga 100kg/Ha. Jumlah tersebut relatif kecil untuk di resi-gudangkan, sehingga harus dalam skala kelompok tani, untuk menghemat biaya uji mutu sebesar Rp826.000/resi.

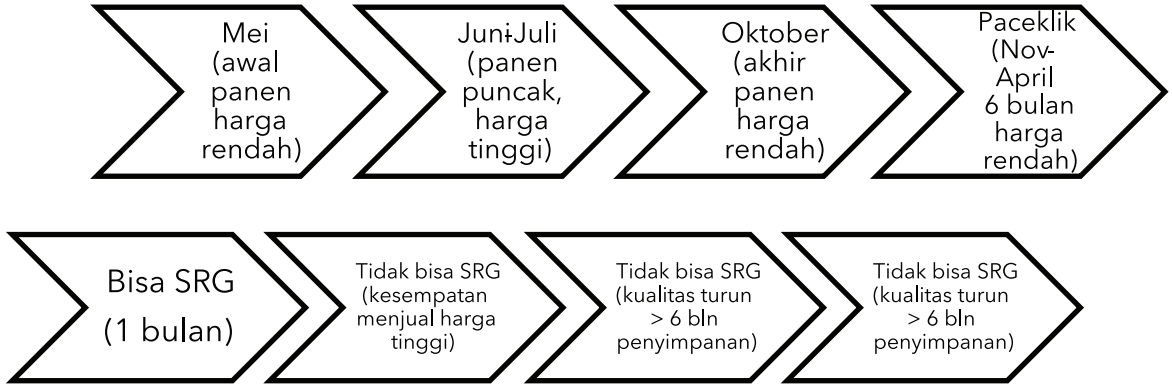
Volume biji kakao yang disimpan pada penerbitan resi pertama sebanyak 3.140 kg dengan nilai Rp119 juta, berasal dari petani anggota LEM, dimana tiap petani melakukan pengeringan fermentasi sebanyak 50 kg. Plafon kredit yang diharapkan dari SRG Rp78,5 juta (70% dari Rp119 juta). Namun pembiayaan SRG di Kabupaten Konawe Selatan belum pernah ada. Pembiayaan SRG baru sampai tahap pengajuan ke Bank BRI KC Samratulangi Kendari. Saat pengajuan Bank BRI Kendari belum memiliki aplikasi *online* (*Standard Operation Procedure*) untuk kredit SRG. Bank butuh waktu lama (lebih dari 1 bulan) untuk mempersiapkan aplikasi tersebut. Sementara kebutuhan uang *cash* kelompok tani sudah mendesak, sehingga petani membatalkan SRG dan memilih menjual langsung kakao ke pedagang di Kabupaten Kolaka. Bahkan ketika kakao dijual, petani menderita kerugian sekitar Rp8 juta, karena harga kakao turun.

Pada komoditi kakao, terdapat anomali harga dimana harga meningkat pada panen raya. Panen kakao bersifat musiman. Bulan Mei merupakan awal musim panen, produksinya masih sedikit. Bulan Juni dan Juli merupakan panen raya. Bulan selanjutnya produksi menurun hingga berhenti panen bulan Oktober. Siklus produksi kakao, linier dengan siklus harga jual kakao. Pada awal panen bulan Mei harga rendah, pada panen raya bulan Juni-Juli harga naik, kemudian harga relatif turun seiring dengan penurunan produksi. Harga kakao, mengacu pada harga kakao di bursa *Bloomberg*. Pedagang kakao merevisi harga setiap 2 hari sekali, sesuai harga acuan.

Kakao merupakan bahan baku industri pengolahan. Ada 7 industri pengolahan kakao skala besar yang membeli biji kakao untuk bahan baku industri kakao olahan (tepung, pasta dan *butter*) yaitu PT. MARS, PT. Comextra Majora, PT. Barry Callebaut, PT. Olam Indonesia, PT. Bumi Tangerang, PT. Cargill dan industri lokal baru yang sangat potensial yaitu PT. Kalla Kakao Indonesia. Panen raya, merupakan saatnya industri pengolahan kakao membeli bahan baku. Tiap perusahaan membuka gudang di sentra produksi, menampung kakao yang dipanen untuk *stocking* bahan baku. Persaingan antar pembeli, menyebabkan harga di tingkat petani relatif tinggi. Sebelum dan sesudah panen raya, gudang-gudang pembelian tutup, pembeli berkurang, harga relatif rendah. Oleh karena itu SRG kakao yang terbit bulan Oktober, ketika dijual 3 bulan kemudian mengalami penurunan harga. Jika menunggu dijual pada saat harga naik bulan Juni, maka perlu penyimpanan lebih lama (6 bulan). Penyimpanan yang terlalu lama, akan menimbulkan banyak biaya, terutama biaya sewa gudang, biaya susut barang dan biaya bunga kredit.

Pada Gambar 5.1 ditunjukkan bahwa potensi SRG hanya pada awal panen sekitar bulan Mei. Pemanenan kakao dilakukan setiap 2 minggu sekali. Pada 3 kali panen pertama, petani akan minta pembayaran *cash* untuk keperluan hidup sehari-hari. Pada penjualan hasil panen ke-4 dan seterusnya, petani akan menitipkan uangnya pada pedagang pengumpul, untuk diambil sewaktu-waktu jika memerlukan uang dalam jumlah besar (seperti untuk biaya sekolah, hajat atau ibadah haji/umroh). LEM tingkat desa menggantikan peran pedagang pengumpul, yaitu menampung kakao anggotanya, untuk selanjutnya dimasukan dalam SRG yang dikelola Koperasi LEM Sejahtera (tingkat kabupaten).

Gambar 5.1. Potensi SRG sesuai periode produksi dan siklus harga



Potensi produksi kakao petani anggota LEM tingkat desa seluruh Kabupaten Konawe Selatan pada 3 panen pertama sebesar 50.000 ton. Jika harga kakao Rp30.000,-/kg maka modal yang diperlukan Koperasi LEM Sejahtera untuk pembayaran *cash* seluruhnya sebesar 1,5 miliar. Modal tersebut diharapkan dari pembiayaan SRG (70%), dan dana simpanan wajib anggota LEM tingkat desa (30%).

Fungsi SRG, selain untuk tunda jual menunggu harga naik (pada bulan Juni dan Juli), juga berfungsi untuk meningkatkan nilai tambah. Selama ini di pedagang pengumpul, seluruh biji kakao petani dibeli dengan harga kualitas asalan tanpa membedakan kualitas. Akibatnya petani enggan melakukan fermentasi pada proses pengeringan untuk menghasilkan biji kakao berkualitas. Nilai tambah biji kakao diambil oleh pedagang dengan melakukan *grading*, dan menjual ke industri pengolahan atau ke eksportir dengan harga sesuai dengan kualitas (kualitas AA, A dst). Melalui SRG, LEM akan membeli biji kakao petani dengan harga sesuai kualitas. Biji kakao kualitas fermentasi memenuhi syarat untuk masuk SRG, dibeli dengan harga tinggi. Biji kakao kualitas asalan tidak bisa masuk SRG, dibeli dengan harga murah. Cara ini diharapkan dapat mendorong petani untuk memperoleh nilai tambah, dengan melakukan proses pengeringan fermentasi. Jangka panjang pengelola gudang, yaitu Koperasi LEM Sejahtera, diharapkan dapat menguasai biji kakao berkualitas dalam jumlah besar (kapasitas gudang 2000 ton), sehingga memiliki *bargaining possition* dalam menentukan harga jual kakao.

5.1. IDENTIFIKASI AKTOR SRG KONAWE SELATAN

Keberhasilan pengelolaan SRG membutuhkan sinergi dari seluruh *stakeholder* yang terkait. Kerjasama antara petani, koperasi/LEM tingkat desa dan kabupaten, pemerintah pusat (Bappebti), pemerintah daerah (dinas perindustrian dan perdagangan, dinas perkebunan), lembaga penguji mutu, asuransi, dan perbankan dibutuhkan untuk menjadikan SRG sebagai intrumen pemasaran untuk meningkatkan kesejahteraan petani.

Aktor yang terlibat adalah pengelola gudang (Koperasi LEM Sejahtera dan PT BGR), petani sebagai penyedia biji kakao, lembaga penilai kesesuaian mutu (BP2MB, Balai Pengawasan dan Pengujian Mutu Benih), Asuransi, dan *end buyer* (pembeli akhir). Peranan pemerintah pusat (Bappebti) dan pemerintah daerah sebagai regulator dibutuhkan untuk mendukung perkembangan SRG di Kabupaten Konawe Selatan terkait pendampingan maupun bantuan fasilitas. Penjelasan secara rinci dari setiap aktor akan dijelaskan sebagai berikut.

5.1.1. Petani

Petani merupakan aktor penting penyedia biji kakao dalam sistem SRG. Budidaya perkebunan kakao petani relatif kecil dengan produktivitas biji kakao rata-rata 750 kg/Ha/panen. Budidaya kakao telah dilakukan petani selama puluhan tahun. Proses peremajaan kebun telah dilakukan dengan mengembangkan metode sambung batang sehingga relatif lebih cepat menghasilkan. Petani membeli pembelian bibit dan sarana produksi dari pemasok/toko sarana produksi pertanian. Pengetahuan budidaya kakao dimiliki petani melalui pengalaman atau penyuluhan dari dinas perkebunan. Pemanenan kakao dilakukan setahun sekali dimana puncak musim panen berkisar antara bulan Juni-Agustus. Petani bisa menjual dalam bentuk kakao basah, asalan kering ataupun fermentasi pada pedagang pengumpul desa atau koperasi LEM Sejahtera.

Petani menjual dalam bentuk kakao basah karena mengharapkan pembayaran yang cepat ataupun adanya keterikatan hutang pada pedagang pengumpul. Pada musim paceklik, beberapa petani memperoleh pinjaman uang dari pedagang pengumpul/ tengkulak. Untuk membayar pinjaman tersebut, petani diharuskan menjual biji kakao panen langsung kepada pedagang pengumpul/tengkulak (*credit tied to trade)*.

Sebagian petani lainnya menjual dalam bentuk asalan kering dengan penjemuran memanfaatkan sinar matahari. Walaupun harga kakao fermentasi cukup tinggi namun hanya sebagian kecil petani yang menghasilkan biji kakao fermentasi. Hal tersebut dikarenakan proses fermentasi membutuhkan tenaga kerja, sarana kotak fermentasi, dan waktu yang lebih panjang.

5.1.2. Pengelola SRG: Koperasi LEM Sejahtera dan PT BGR

Pengelola SRG Kabupaten Konawe Selatan adalah Koperasi LEM Sejahtera didampingi oleh PT BGR. Koperasi LEM Sejahtera merupakan gabungan dari LEM tingkat desa yang ada di Kabupaten Konawe Selatan. Petani anggota LEM tingkat desa, sekaligus menjadi anggota Koperasi LEM Sejahtera. Sejak awal operasi di akhir tahun 2015, koperasi LEM sejahtera didampingi oleh PT BGR dalam mengelola gudang. Keterbatasan anggaran membuat pendampingan terputus pada tahun 2016 ini. Terkait tanggung jawabnya sebagai pengelola Gudang SRG, pengelola SRG bertugas untuk menerima dan menyimpan kakao, menerbitkan resi gudang, menjaga dan merawat kakao, menyerahkan kakao kepada pemegang resi gudang yang sah, membuat dan memelihara catatan/laporan terkait dengan dokumen SRG, membantu kelancaran badan pengawas pada saat melaksanakan audit/pemeriksaan.

5.1.3. BP2MB (Balai Pengawasan dan Pengujian Mutu Benih)

Biji kakao yang disimpan oleh petani harus memenuhi prasyarat uji mutu yang dilakukan oleh BP2MB. Uji mutu dilakukan di gudang SRG, dimana biji kakao fermentasi yang diterima harus memenuhi persyaratan kadar air maksimum 7%, sampah 3%, dan *Insect* 2% (standar SNI). Dengan standar ini, biji kakao bisa disimpan hingga 6 bulan. Pada saat ini, proses pengujian mutu tidak mengalami kendala di lapangan.

5.1.4. Asuransi

Dalam proses penerbitan resi, asuransi diperlukan untuk menjamin biji kakao terhadap kerusakan dan kebakaran. Pengelola SRG bekerjasama dengan perusahaan asuransi Perum Jamkrindo (Perusahaan Umum Jaminan Kredit Indonesia) untuk mengansuransikan biji kakao. A*pproval* polis harus mendapat persetujuan pusat dan membutuhkan waktu (4 jam). Hal itu memiliki potensi memperlambat penerbitan resi SRG di Kabupaten Konawe Selatan yang memiliki target penyelesaian 1 hari kerja.

5.1.5. *End Buyer*

Pengelola SRG Kabupaten Konawe Selatan tidak mengalami kesulitan untuk menjual biji kakao yang disimpan di gudang. Tujuh perusahaan besar di kabupaten Kolaka (PT. MARS, PT. Comextra Majora, PT. Barry Callebaut, PT. Olam Indonesia, PT. Bumi Tangerang, PT. Cargill dan PT. Kalla Kakao Indonesia) siap membeli biji kakao untuk memasok industri pengolahan biji kakao ataupun ekspor. Pengelola juga melakukan pemasaran langsung dengan industri pengolahan biji kakao (misalnya PT Bumi Tangerang) berdasarkan sistem kontrak untuk kakao fermentasi. Selain penjualan langsung, pada masa mendatang pengelola juga dapat bertransaksi dengan *end buyer* melalui pasar lelang *online*.

5.1.6. Perbankan

Perbankan memiliki peranan penting dalam pembiayaan SRG di Kabupaten Konawe Selatan. Bank yang tertarik berkerjasama dalam pembiayaan SRG di Kabupaten Konawe Selatan adalah Bank BRI dan Bank Pembangunan Daerah Sultra. Hingga saat ini, belum ada pembiayaan yang diberikan dari penerbitan resi SRG Konawe Selatan.

5.1.7. Pemerintah Daerah

Perkembangan SRG di Kabupaten Konawe Selatan tidak terlepas dari dukungan pemerintah daerah, khususnya Dinas Perindustrian dan Perdagangan serta Dinas Perkebunan.

Peranan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Konawe Selatan adalah:

1. Melakukan pendampingan pada pengelola gudang
2. Merawat gudang secara umum. Biaya operasional bulanan gudang ditanggung dari anggaran Dinas Perindustrian dan Perdagangan.
3. Melakukan sosialisasi pada petani dan LEM

Peranan Dinas Perkebunan adalah:

1. Memberikan penyuluhan tehnik budidaya dan pasca panen (fermentasi) Kakao pada petani
2. Melakukan sosialisasi SRG pada petani
3. Penguatan kelembagaan LEM

5.1.8. Bank Indonesia

Bank Indonesia memiliki peranan dalam mendukung implementasi SRG di Konawe Selatan yaitu:

1. Sosialisasi SRG pada *stakeholder* yaitu petani, pemerintah daerah, industri, dan perbankan
2. Melakukan pendampingan pada LEM sebagai pengelola gudang SRG
3. Menggalang komitmen seluruh *stakeholder* untuk mendukung percepatan implementasi SRG

5.1.9. Bappebti

Peranan pemerintah pusat sebagai regulator dalam perkembangan SRG di Kabupaten Konawe Selatan adalah:

1. Membuat regulasi
2. Membangun gudang SRG
3. Memberikan pelatihan pada pengelola gudang
4. Memberikan sosialisasi pada petani dan poktan
5. Memberikan fasilitas tambahan pada gudang
6. Mengembangkan sistem lelang *online*

Tabel 5.1 menunjukkan secara ringkas seluruh aktor, proses dan aktivitas SRG di Kabupaten Konawe Selatan. Koordinasi antara seluruh *stakeholder* diperlukan untuk mendukung perkembangan SRG di Kabupaten Konawe Selatan.

Tabel 5.1. Aktor, proses dan aktivitas SRG Kabupaten Konawe Selatan

Aktor	Proses	Aktivitas
Petani	• Pembelian input • Budidaya • Penjualan	Melakukan pembelian bibit dan sarana produksi dari pemasok, budidaya kakao, pemanenan, pengeringan biji kakao dan penjualan ke pedagang (LEM/pedagang pengumpul desa)
• LEM • Pedagang pengumpul Desa • Pedagang pengumpul Kecamatan • Pedagang tingkat kabupaten	• Pembelian • Pengeringan • Penyimpanan • Penjualan	Melakukan pembelian biji kakao dari petani, melakukan pengeringan, melakukan penjualan ke pedagang penampung di Kolaka atau industri pengolahan biji kakao

Lanjutan Tabel 5.1

Aktor	Proses	Aktivitas
• Koperasi/LEM Sejahtera	• Pengeringan • Penyimpanan • Penerbitan Resi	• Menerima dan menyimpan barang • Menerbitkan resi gudang • Menjaga dan merawat barang • Menyerahkan barang kepada pemegang resi gudang yang sah • Membuat dan memelihara catatan / • Laporan terkait dengan dokumen SRG • Membantu kelancaran Badan Pengawas pada saat melakukan audit / pemeriksaan
• *Jamkrindo*	• Penerbitan polis asuransi	• Memberikan jaminan kerusakan dan kebakaran pada kakao
• BP2MB	• Uji Mutu	• Menerima kakao • Menguji mutu kadar air, sampah, dan *insect*
• *End Buyer*	• Pembelian • Penjualan	• Melakukan pembelian kakao dari Koperasi LEM Sejahtera • Melakukan penjualan ke industri pengolahan biji kakao atau ke eksportir
• Perbankan	• Pembiayaan	• Memberikan pembiayaan dari resi yang diterbitkan
• Dinas Perindustrian dan Perdagangan	• Pendampingan	• Memberikan pendampingan terhadap pengelola • Memberikan sosialisasi pada petani dan LEM • Memberikan perawatan pada gudang
• Dinas Perkebunan	• Penyuluhan • Penguatan kelembagaan	• Memberikan penyuluhan teknik budidaya dan pascapanen • Penguatan kelembagaan LEM
• Bank Indonesia	• Sosialiasi • Pembinaan • Penggalangan komitmen	• Sosialisasi SRG pada petani, pemerintah daerah, industri dan perbankan • Pembinaan LEM Sejahtera • Penggalangan komitmen seluruh *stakeholder* terkait untuk mendukung SRG

Lanjutan Tabel 5.1

Aktor	Proses	Aktivitas
• Bappebti	• Regulator	• Membuat regulasi • Membangun gudang • Memberikan pelatihan pada pengelola • Memberikan bantuan fasilitas tambahan pada gudang • Mengembangkan sistem lelang *online*

5.2. ANALISIS RANTAI NILAI KOMODITAS KAKAO

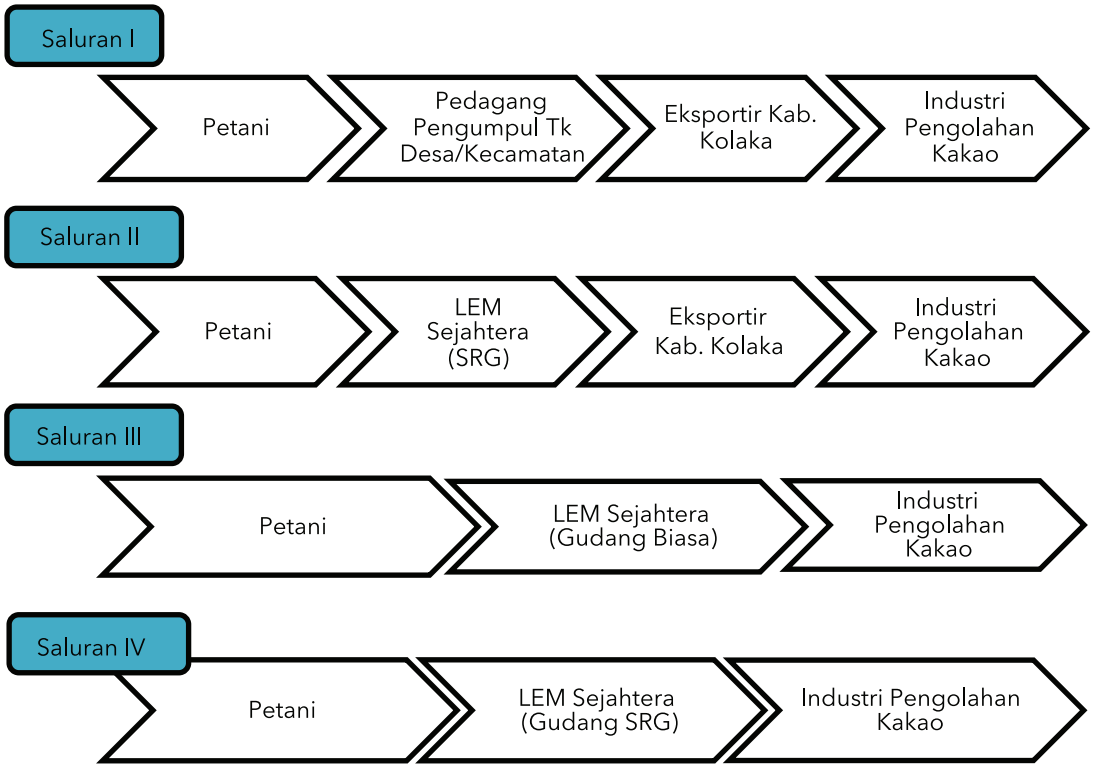
Analisis rantai nilai dilakukan untuk mengidentifikasi aliran produk dan aktor-aktor yang terlibat dalam rantai nilai tersebut mulai dari tingkat produsen (petani) sampai ke tingkat konsumen akhir. Berdasarkan hasil turun lapang dan identifikasi awal pelaku SRG, akan dirumuskan gambaran umum alur skema sistem resi gudang dalam rantai nilai komoditas kakao di Konawe Selatan, Sulawesi Tenggara. Proses pemetaan rantai nilai dengan implementasi SRG dapat dibagi menjadi lima tahapan, yaitu (1) pemetaan aktor-aktor yang terlibat dalam rantai nilai, (2) pemetaan volume penjualan di masing-masing aktor di sepanjang rantai nilai, (3) pemetaan nilai produk pada setiap tingkatan rantai nilai, (4) pemetaan proporsi biaya yang dikeluarkan oleh setiap aktor di sepanjang rantai nilai, dan (5) pemetaan aliran informasi dan transfer teknologi.

5.2.1. *Mapping Actor*

Jalur pemetaan aktor-aktor yang terlibat dalam rantai nilai komoditi kakao dimulai dari tingkat petani kakao hingga eksportir. Terdapat beberapa jalur/model rantai nilai kakao di Desa Puunangga, Kecamatan Lalembuu, Kabupaten Konawe Selatan. Gambar 5.3 menunjukkan empat jalur tataniaga dan pemasaran komoditas kakao di Kabupaten Konawe Selatan.

Pola rantai tataniaga dan pemasaran di Kabupaten Konawe Selatan yang **pertama** adalah petani menjual langsung seluruh hasil kakao dari usaha tani nya kepada pengumpul/pedagang lokal di tingkat desa yang kemudian diteruskan kepada pengumpul/pedagang di tingkat kecamatan. Kasus yang terjadi di Kabupaten Konawe Selatan, pengumpul di tingkat desa bisa juga sekaligus berperan sebagai pengumpul di tingkat kecamatan. Tidak ada sistem kontrak diantara petani dengan pengumpul desa/kecamatan tetapi secara alamiah terbentuk pola perdagangan yang berulang dimana pengumpul desa/kecamatan selalu membeli hasil kakao dari petani yang sama. Hasil kakao yang dijual oleh petani dapat berupa kakao basah ataupun kakao asalan kering tergantung dari petani itu sendiri.

Gambar 5.2. Tataniaga dan Pemasaran Kakao di Kabupaten Konawe Selatan, Sulawesi Tenggara



Jika kakao yang dijual petani masih dalam bentuk basah maka pengumpul desa/kecamatan akan melakukan proses pengeringan kakao dengan alat *blower* yang dimiliki sendiri. Namun jika kakao yang dijual petani sudah berbentuk asalan kering maka pengumpul desa/kecamatan dapat langsung menjualnya ke Kabupaten Kolaka sebagai pusat pedagang eksportir. Kemudian dari pedagang eksportir Kabupaten Kolaka pada umumnya hasil kakao asalan kering akan dikirim ke Eksportir di Makassar atau dapat juga langsung dibeli oleh industri-industri pengolahan biji baik lokal maupun intenasional.

Pola rantai tataniaga dan pemasaran di Kabupaten Konawe Selatan yang **kedua** yaitu melalui Gudang SRG. Pertama beberapa petani berkelompok mengumpulkan seluruh hasil kakao dari usahatani nya ke Koperasi Serba Usaha LEM Sejahtera dan disimpan di Gudang SRG. Kelebihan dilakukannya penyimpanan di Gudang SRG adalah dengan terbitnya resi atas penyimpanan kakao tersebut dapat dijadikan sebagai agunan atas pinjaman ke bank. Dalam sejarahnya, penerbitan resi komoditas kakao di Kabupaten Konawe Selatan pernah terbit satu kali yaitu pada tanggal 9 Oktober 2015 sebesar 3.14 ton atau senilai Rp78.500.000. Resi tersebut diajukan kepada BRI KC Sam Ratulangi Kendari namun pembiayaan atas resi tersebut belum dapat terealisasi dikarenakan kendala kesiapan administrasi bank. Oleh karena itu, pada akhirnya gabungan petani atas nama LEM Sejahtera memutuskan untuk menjual hasil kakao tersebut ke pedagang eksportir di Kabupaten Kolaka sehingga Gudang SRG hanya berperan sebagai gudang biasa (jalur **ketiga**). Kemudian, sama halnya dengan jalur pertama, pedagang eksportir di Kolaka dapat mengirimkan hasil kakao ke pedagang eksportir Makassar (perdagangan antar pulau) ataupun langsung dibeli oleh industri pengolahan biji kakao, seperti PT. MARS, PT. Comextra Majora, PT. Barry Callebaut, PT. Olam Indonesia, PT. Bumi Tangerang, PT. Cargill dan industri lokal baru yang sangat potensial yaitu PT. Kalla Kakao Indonesia.

Pola rantai tataniaga dan pemasaran di Kabupaten Konawe Selatan yang **keempat** sangat identik dengan pola rantai kedua, yaitu petani petani berkelompok mengumpulkan seluruh hasil kakao dari usahatani nya ke Koperasi Serba Usaha LEM Sejahtera dan disimpan di Gudang SRG. Kemudian hasil kakao asalan kering yang disimpan di Gudang SRG langsung dijual kepada industi pengolahan biji kakao lokal. Kasus lain jika komoditas kakao yang dijual adalah jenis kakao fermentasi, LEM Sejahtera mengolah biji kakao asalan kering tersebut menjadi biji kakao fermentasi. Kemudian, kakao fermentasi tersebut langsung dijual kepada industri pengolahan biji kakao dengan harga beli yang lebih tinggi dibandingkan dengan kakao asalan kering.

Jalur keempat ini merupakan jalur yang dianggap paling ideal karena dapat memotong mata rantai sehingga margin yang diperoleh petani melaui LEM Sejahtera dapat maksimal. Hanya saja jalur keempat ini belum terealisasi dikarenakan belum berfungsinya sistem SRG baik dari sisi pembiayaan bank maupun kesiapan industri sebagai *standby buyer* hasil kakao di Kabupaten Konawe Selatan.

5.2.2. *Mapping Volume*

Jalur pemetaan volume penjualan di masing-masing aktor terbagi menjadi dua jalur besar yaitu pemetaan volume penjualan tanpa melalui Gudang SRG dan melalui Gudang SRG. Hingga saat ini baru terdapat satu resi yang diterbitkan melalui Gudang SRG yaitu dengan nilai 3,14 ton yang dikumpulkan dari 4 petani. Namun ternyata resi tersebut belum dapat memperoleh pembiayaan perbankan sehingga hasil kakao tersebut dijual langsung ke Kabupaten Kolaka. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pemetaan volume penjualan kakao di Kabupaten Konawe Selatan hampir seluruhnya melalui penjualan kakao oleh petani kepada pengumpul atau pedagang tingkat desa/kecamatan. Kemudian pengumpul desa/kecamatan tersebut menjual ke pedagang eksportir di Kabupaten Kolaka dan kemudian disalurkan ke eksportir Makassar atau industri pengolahan biji kakao sebagai *standby buyer*. Tingkat produktivitas kakao di Kabupaten Konawe Selatan yaitu sebesar 700-1000 kg kakao per hektar.

5.2.3. *Mapping Value*

Jalur pemetaan nilai dilakukan untuk mengidentifikasi besaran biaya yang dikeluarkan oleh masing-masing aktor yang terlibat dalam rantai nilai komoditas kakao serta besaran tingkat harga yang diterima oleh masing-masing aktor di sepanjang rantai nilai komoditas kakao di Kabupaten Konawe Selatan. Jalur pemetaan nilai dibedakan berdasarkan jenis biji kakao yang dijual yaitu jenis basah atau asalan kering. Analisis jalur pemetaan biaya dan besaran tingkat harga diidentifikasi berdasarkan aktor yang terlibat dalam sistem rantai nilai komoditas kakao di Kabupaten Konawe Selatan.

a. Analisis Jalur Pemetaan Biaya yang Dikeluarkan oleh Aktor

Analisis ini merupakan evaluasi besaran biaya yang dikeluarkan oleh masing-masing aktor. Selain itu, diidentifikasi pula besarnya tingkat harga yang diterima oleh masing-masing aktor sehingga dapat pula diidentifikasi besaran margin yang diterima oleh masing-masing aktor. Hasil analisis ini dapat memberikan gambaran mengenai besarnya keuntungan yang diperoleh masing-masing aktor dalam sistem rantai nilai komoditas kakao di Kabupaten Konawe Selatan.

1) Aktor Petani Kakao

Petani merupakan aktor pertama dalam rantai nilai komoditas kakao. Petani memiliki pilihan akan bentuk kakao yang akan dijual (basah, asalan kering atau fermentasi) serta tujuan mitra dagangnya (pengumpul/pedangang atau Gudang SRG melalui LEM Sejahtera). Dalam menentukan pilihan tersebut, petani akan memperhatikan biaya yang harus dikeluarkan dan penerimaan yang akan diterima oleh petani.

Terdapat beberapa jalur yang ditetapkan petani dalam menjual jenis produk kakaonya (basah, asalan kering, atau fermentasi). Tabel 5.2 dan 5.3 menyajikan perbandingan perhitungan biaya dan penerimaan yang akan diperoleh petani apabila petani menjual dalam bentuk produk basah dan kering.

Tabel 5.2. Harga dan Biaya yang Dikeluarkan Aktor Petani dalam Rantai Nilai Distribusi Kakao Apabila Menjual Biji Asalan Basah

Jenis Pengeluaran oleh Petani Kakao	Biaya		Persentase Biaya Keseluruhan (*Total cost* Rp12,498/ Kg)
	(Rp/Ha)	(Rp/Kg)	
Harga Jual Kakao Basah	**13,750,000**	**11,000**	
Pembiayaan			
a. Tenaga Kerja	**3,397,357**	**4,530**	**36.24%**
Pembersihan Lahan (pada Saat Awal Penanaman) (1 x Dalam 30 Tahun)	18,667	25	0.20%
Penanaman (pada Saat Awal Penanaman) (1 x Dalam 30 Tahun)	18,667	25	0.20%
Pemeliharaan	1,120,024	1,493	11.95%
Panen	2,240,000	2,987	23.90%
b. Biaya Tetap per tahun	**411,000**	**548**	**4.38%**
Penanaman (Dengan Asumsi :750 Tanaman/Ha, dengan Harga 1 Tanaman Rp11,000 bertahan Selama 30 Tahun)	275,000	367	2.93%
Gunting (Dengan Asumsi : Harga 1 Gunting Rp120,000 bertahan Selama 10 Tahun)	12,000	16	0.13%
Sprayer (Dengan Asumsi : Harga 1 Gunting Rp500,000 bertahan Selama 5 Tahun)	100,000	133	1.07%
Parang (Dengan Asumsi : Harga 1 Gunting Rp120,000 *2 Parang bertahan Selama 10 Tahun)	24,000	32	0.26%
c. Pemupukan dan Obat			**59.37%**
NPK	4,200,000	5,600	44.81%
Pupuk Kandang	1,125,000	1,500	12%
Pemeliharaan (HPT)	240,000	320	2.56%
Total *Cost at Farmers*	**9,373,357**	**12,498**	**100%**

Dapat dilihat pada Tabel 5.2 biaya yang dibebankan kepada petani pada penjualan kakao basah adalah biaya pemeliharaan berupa pemberian pupuk dan obat yang mencapai total lebih dari 50% setiap musim atau pertahun. Biaya penanaman menjadi lebih murah jika dikonversi setiap tahunnya. Biaya yang banyak dikeluarkan adalah biaya tenaga kerja. Sekitar 36% dari total biaya digunakan untuk tenaga kerja (dengan asumsi menggunakan tenaga kerja di luar rumah tangga dan dalam rumah tangga tetap dibayarkan). Penjualan kakao

sebesar Rp11.000 merupakan harga tertinggi yang dicapai pada tahun 2015 dibandingkan tahun sebelumnya.

Dapat dilihat pada Tabel 5.3, biaya yang dibebankan kepada petani pada penjualan kakao asalan kering ke pedagang maupun kepada LEM Sejahtera adalah biaya pemeliharaan berupa pemberian pupuk dan obat yang mencapai total lebih dari 50,35% setiap musim atau pertahun. Biaya penanaman menjadi lebih murah jika dikonversi setiap tahunnya. Selain itu, biaya yang banyak keluar adalah biaya tenaga kerja sekitar 45,93% dari total biaya digunakan untuk tenaga kerja (dengan asumsi menggunakan tenaga kerja diluar rumah tangga dan dalam rumah tangga tetap dibayarkan). Proporsi biaya yang dikeluarkan oleh aktor petani terhadap total biaya sedikit berbeda antara saluran yang melalui pedagang besar dengan LEM Sejahtera melalui skema SRG. Proporsi biaya yang dikeluarkan oleh petani jika melalui saluran pedagang besar adalah sebesar 90% dari total biaya seluruhnya. Sedangkan jika melalui LEM Sejahtera adalah sebesar 85.4% dari total biaya seluruhnya.

Tabel 5.3. Harga dan Biaya yang Dikeluarkan Aktor Petani dalam Rantai Nilai Distribusi Kakao Apabila Menjual Biji Asalan Kering Kepada Pedagang Tingkat Desa/ Kecamatan atau LEM Sejahtera melalui Gudang SRG

Jenis Pengeluaran oleh Petani Kakao	Biaya		Persentase Biaya Keseluruhan (*Total cost* Rp 14,738/ kg)
	(Rp/Ha)	(Rp/Kg)	
Harga Jual Asalan Kering Harga Terendah (Awal Panen)	**24,750,000**	**33,000**	
a. Tenaga Kerja	**5,077,357**	**6,770**	**45,93%**
Pembersihan Lahan (pada Saat Awal Penanaman) (1 x Dalam 30 Tahun)	18,667	25	0.17%
Penanaman (pada Saat Awal Penanaman) (1 x Dalam 30 Tahun)	18,667	25	0.17%
Pemeliharaan	1,120,024	1,493	10.13%
Panen	2,240,000	2,987	20.27%
Pengeringan	1,680,000	2,240	15.20%
b. Biaya Tetap per tahun	**411,000**	**548**	**3.72%**
Penanaman (Dengan Asumsi :750 Tanaman/Ha, dengan Harga 1 Tanaman Rp11,000 bertahan Selama 30 Tahun)	275,000	367	2.49%
Gunting (Dengan Asumsi : Harga 1 Gunting Rp120,000 bertahan Selama 10 Tahun)	12,000	16	0.11%
Sprayer (Dengan Asumsi : Harga 1 Gunting Rp500,000 bertahan Selama 5 Tahun)	100,000	133	0.90%
Parang (Dengan Asumsi : Harga 1 Gunting Rp120,000 *2 Parang bertahan Selama 10 Tahun)	24,000	32	0.22%
c. Pemupukan dan Obat	**5,565,000**	**7,420**	**50.35%**

Jenis Pengeluaran oleh Petani Kakao	Biaya		Persentase Biaya Keseluruhan (*Total cost* Rp 14,738/ kg)
	(Rp/Ha)	(Rp/Kg)	
NPK	4,200,000	5,600	38.00%
Pupuk Kandang	1,125,000	1,500	10.18%
Pemeliharaan (HPT)	240,000	320	2.17%
Total *Cost at Farmers*	**11,053,357**	**14,738**	**100%**

2) Aktor Pedagang

Aktor selanjutnya dalam rantai nilai komoditas kakao adalah pedagang. Petani memiliki pilihan akan menjual kakao kepada pedagang atau aktor lain dalam rantai nilai ini (LEM Sejahtera /eksportir/industri pengolahan). Bentuk kakao yang dibeli oleh pedagang dari petani antara lain kakao basah, asalan kering atau fermentasi. Di saat musim panen tiba, para pedagang akan berlomba untuk mendapatkan kakao dari petani karena tingginya permintaan dari mitra dagang para pedagang (industri pengolahan/eksportir).

Terdapat beberapa jalur yang dilalui pedagang dalam mekanisme perdagangan kakao. Jalur pertama apabila pedagang membeli biji kakao dari petani dalam bentuk kakao basah. Jalur kedua adalah apabila pedagang membeli biji kakao dari petani dalam bentuk kakao kering. Tabel 5.4 dan 5.5 menyajikan perbandingan perhitungan biaya dan penerimaan yang akan diperoleh pedagang apabila pedagang membeli dalam bentuk produk basah dan kering. Tabel 5.4 menyajikan beberapa biaya yang di keluarkan oleh aktor pedagang pengumpul dalam rantai nilai distribusi kakao di Kabupaten Konawe Selatan.

Tabel 5.4. Harga dan Biaya yang Dikeluarkan Aktor Pedagang dalam Rantai Nilai Distribusi Kakao Apabila Membeli Biji Kakao Basah dari Petani

Jenis Pengeluaran oleh Pedagang Pengumpul	Biaya		Persentase Biaya Keseluruhan (*Total cost* Rp 3,606/kg)
	(Rp/Ha)	(Rp/Kg)	
Harga Beli Biji Basah	13,750,000	11,000	
Harga Jual Biji Basah	27,000,000	36,000	
Biaya Tetap			
Pengadaan *Blower*	480,000	**640**	17.75%
Total	**480,000**	**640**	**17.75%**
Biaya Variabel			
a. Biaya Bahan Bakar Pengeringan			
Bensin	12,250	**16**	0.45%
Minyak Tanah	250,000	**333**	9.24%
Total	**262,250**	**349**	**9.70%**
b. Biaya Pembelian			
Biaya Jemput Barang	420,000	560	15.53%
Total	**420,000**	**560**	**15.53%**
c. *Handling Cost*			
Biaya *Packing*	420,000	560	15.53%

Jenis Pengeluaran oleh Pedagang Pengumpul	Biaya		Persentase Biaya Keseluruhan (*Total cost* Rp 3,606/kg)
	(Rp/Ha)	(Rp/Kg)	
Biaya Pengeringan	742,250	990	27.44%
Karung	5,357	7	0.20%
Total	**1,167,607**	**1,557**	**43.17%**
d. *Distribution Cost*			
Transportasi	375,000	500	13.86%
Total	375,000	500	**13.86%**
Total Biaya	**2,704,857**	**3,606**	**100%**
Margin Harga	13,250,000	25,000	

Secara umum biaya yang dikeluarkan oleh pedagang terbagi menjadi dua, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap digunakan dalam pengadaan mesin pengering, (*blower)* sedangkan biaya variabelnya meliputi biaya bahan bakar, biaya jemput barang, *handling cost*, dan biaya distribusi. Pada tabel ini menunjukkan harga beli biji kakao basah oleh pedagang pengumpul sebesar Rp11,000 per kilogram. Sedangkan total pengeluaran oleh pedagang pengumpul sebesar Rp3,606 per kilogram termasuk di dalamnya biaya pengeringan biji kakao oleh pedagang. Harga jual biji kakao menggunakan asumsi harga terendah yaitu sebesar Rp36,000 per kilogram. Margin yang didapat pedagang dengan harga terendah sebesar Rp25,000 per kilogram dengan nilai tambah penjualan Rp21,394 per kilogram. Proporsi biaya yang dikeluarkan oleh aktor pedagang terhadap keseluruhan total biaya apabila membeli biji kakao asalan basah dari petani adalah sebesar 22.39%.

Tabel 5.5. Harga dan Biaya yang Dikeluarkan Aktor Pedagang dalam Rantai Nilai Distribusi Kakao Apabila Membeli Biji Asalan Kering dari Petani

Jenis Pengeluaran oleh Pedagang Pengumpul	Biaya		Persentase Biaya Keseluruhan (*Total cost* Rp 1,627/kg)
	(Rp/Ha)	(Rp/Kg)	
Harga Beli Biji Asalan Kering	24,750,000	33,000	
Harga Jual Biji Asalan Kering	27,000,000	36,000	
Biaya Pembelian			
Biaya Jemput Barang	420,000	560	34.42%
Total	**420,000**	**560**	**34.42%**
Handling Cost			
Biaya *Packing*	420,000	560	34.42%
Karung	5,357	7	0.44%
Total	**425,357**	**567**	**34.86%**
Distribution Cost			
Transportasi	375,000	500	30.73%
Total	**375,000**	**500**	**30.73%**

Jenis Pengeluaran oleh Pedagang Pengumpul	Biaya		Persentase Biaya Keseluruhan
	(Rp/Ha)	(Rp/Kg)	(*Total cost* Rp 1,627/kg)
Total Biaya	**1,220,357**	**1,627**	**100%**
Margin Harga	**2,250,000**	**3,000**	

Tabel 5.5 menyajikan beberapa biaya yang di keluarkan oleh aktor pedagang dalam rantai nilai distribusi kakao di Provinsi Sulawesi Tenggara. Secara umum biaya yang dikeluarkan oleh pedagang meliputi biaya jemput barang, *handling cost*, dan biaya distribusi. Pada tabel ini menunjukkan harga beli biji kakao kering oleh pedagang pengumpul lebih tinggi dibandingkan dengan harga beli biji kakao asalan basah yaitu sebesar Rp33,000 per kilogram untuk harga beli biji terendah.

Total pengeluaran oleh pedagang pengumpul apabila membeli biji asalan kering jauh lebih rendah dibandingkan membeli biji kakao basah karena tidak perlu melakukan proses pengeringan yaitu sebesar Rp1,627 per kilogram. Harga jual biji terendah olah pedagang yaitu sebesar Rp36,000 per kilogram, harga ini apabila pedagang menjual biji kakao saat tidak sedang musim panen. Margin yang didapat pedagang yaitu sebesar Rp3,000 per kilogram. Hasil ini jauh lebih rendah bila dibandingkan dengan margin yang didapat oleh pedagang apabila membeli biji kakao basah sebesar Rp25,000. Proporsi biaya yang dikeluarkan oleh aktor pedagang terhadap keseluruhan total biaya apabila membeli biji kakao asalan kering dari petani adalah sebesar 10%.

3) Aktor LEM Sejahtera

Aktor ketiga dalam rantai nilai komoditas kakao setelah petani dan pedagang adalah LEM (Lembaga Ekonomi Masyarakat) Sejahtera. Petani memiliki pilihan akan menjual kakao kepada pedagang atau aktor lain dalam rantai nilai ini (LEM Sejahtera /eksportir/industri pengolahan). Bentuk kakao yang dibeli oleh LEM dari petani antara lain kakao basah atau asalan kering. Umumnya petani menitipkan hasil panennya kepada LEM sampai harga berada pada *range* tertinggi lalu kemudian menjualnya dengan harga jual tertinggi tersebut. Oleh karena petani menggunakan jasa LEM untuk menitipkan hasil panen kakaonya (lalu kemudian menjualnya saat harga tinggi), petani dikenakan biaya penitipan sebesar Rp500 per kilogram. Sehingga disini seolah-olah LEM Sejahtera berperan sebagai pembeli kakao hasil petani, padahal lebih tepatnya LEM Sejahtera bertindak sebagai penyalur petani untuk menyimpan hasil kakaonya di Gudang SRG, kemudian melakukan tunda jual hingga harga kakao mencapai harga tertinggi (panen puncak Juni s.d. Juli).

Apabila SRG berjalan optimum, sejak petani menyimpan hasil kakaonya di Gudang SRG dan mendapatkan resi, petani dapat mengajukan resi tersebut sebagai agunan atas pinjaman pembiayaan kepada Bank. Namun disamping itu, LEM Sejahtera juga dapat hanya bertindak sebagai pengumpul produk hasil petani apabila petani hanya menitipkan hasil kakaonya dan tidak melakukan pengajuan resi SRG (Gudang berperan sebagai Gudang biasa). Perbedaannya apabila petani menitipkan hasil kakaonya pada LEM Sejahtera dapat memperoleh margin yang lebih besar dibandingkan kepada pedagang pengumpul tingkat desa/kecamatan.

Seperti yang dilalui pedagang, LEM juga memiliki beberapa jalur dalam mekanisme perdagangan kakao. Jalur pertama apabila LEM menerima biji kakao dari petani dalam bentuk kakao basah. Jalur kedua adalah apabila LEM menerima biji kakao dari petani dalam bentuk kakao kering. Jalur ketiga yaitu apabila LEM Sejahtera membeli biji kakao dalam bentuk kakao basah namun menjual kembali dalam bentuk biji kakao fermentasi. Tabel 5.6, 5.7 dan 5.8 menyajikan perbandingan perhitungan biaya dan penerimaan yang akan diperoleh LEM apabila LEM menerima dalam bentuk produk basah dan kering.

Tabel 5.6. Harga dan Biaya yang Dikeluarkan Aktor LEM Sejahtera dalam Rantai Nilai Distribusi Kakao Apabila Menerima Biji Asalan Basah dari Petani dan Menjual Biji Asalan Kering

Jenis Pengeluaran oleh LEM Sejahtera	Biaya		Persentase Biaya Keseluruhan (*Total cost* Rp 3,503/kg)
	(Rp/Ha)	(Rp/Kg)	
Harga Beli Biji Basah	13,750,000	11,000	
Harga Jual Biji Asalan Kering Terendah	28,500,000	38,000	
Harga Jual Biji Asalan Kering Tertinggi	30,000,000	40,000	
Biaya Pembelian			
Biaya Jemput Barang	420,000	560	15.98%
Total	**420,000**	**560**	**15.98%**
Handling Cost			
Biaya *Packing*	420,000	560	15.98%
Biaya Pengeringan	742,250	989	28.25%
Karung	5,357	7	0.20%
Total	**1,167,607**	**1,556**	**44.43%**
Distribution Cost			
Transportasi	375,000	500	14.27%
Total	**375,000**	**500**	**14.27%**
Biaya Uji Mutu (khusus Gudang SRG)	**206,500**	**275**	7.86%
Biaya Penyimpanan Gudang	**150,000**	**200**	5.71%
Biaya Bunga (Awal Panen)	**183,750**	**245**	6.99%
Biaya Lain-Lain (bank, Materai,)	**125,000**	**167**	4.76%
Total	**665,250**	**887**	**25.32%**
Total Biaya	2,627,857	3,503	**100%**
Margin Harga Terendah	**14,750,000**	**27,000**	
Margin Harga Tertinggi	16,250,000	29,000	

Tabel 5.6 menyajikan beberapa biaya yang di keluarkan oleh aktor LEM Sejahtera dalam rantai nilai distribusi kakao di Kabupaten Konawe Selatan. Biaya yang dikeluarkan LEM Sejahtera meliputi biaya jemput barang, *handling cost* termasuk biaya pengeringan, biaya distribusi dan biaya operasional gudang. Biaya tersebut dibebankan kepada LEM Sejahtera disebabkan asumsi bahwa LEM Sejahtera membeli biji kakao dari petani dan kemudian menjualnya kembali. Harga beli biji kakao basah oleh LEM Sejahtera sebesar Rp11,000 per kilogram. Sedangkan total biaya oleh LEM Sejahtera sebesar Rp 3,503 per kilogram dimana 44% dari total pengeluaran tersebut adalah untuk proses pengeringan. Secara umum LEM Sejahtera selalu mendapatkan tingkat harga tertinggi. Hal ini dikarenakan LEM Sejahtera memanfaatkan gudangnya untuk menyimpan biji kakao dari petani saat harga sedang rendah dan baru menjualnya saat harga sedang tinggi.

Diversifikasi harga pada tabel 5.6, dan 5.7 bukan berdasarkan waktu penjualan biji melainkan kepada siapa LEM Sejahtera menjual biji kakaonya. Harga jual biji terendah oleh LEM Sejahtera yaitu sebesar Rp38,000 per kilogram, harga ini apabila LEM Sejahtera menjual biji kakao kepada eksportir di Kolaka. Sedangkan harga jual biji tertinggi oleh LEM Sejahtera sebesar Rp40,000 per kilogram, harga ini didapat apabila LEM Sejahtera menjual biji kakao langsung pada industri pengolahan kakao.

Tabel 5.7. Harga dan Biaya yang Dikeluarkan Aktor LEM Sejahtera dalam Rantai Nilai Distribusi Kakao Apabila Menerima Biji Asalan Kering dari Petani

Jenis Pengeluaran oleh LEM Sejahtera	Biaya		Persentase Biaya Keseluruhan (*Total cost* Rp 2,514)
	(Rp/Ha)	(Rp/Kg)	
Harga Beli Biji Asalan Kering	26,250,000	33,000	
Harga Jual Biji Asalan Kering Terendah	28,500,000	38,000	
Harga Jual Biji Asalan Kering Tertinggi	30,000,000	40,000	
Biaya Pembelian			
Biaya Jemput Barang	420,000	560	22.27%
Total	**420,000**	**560**	**22.27%**
Handling Cost			
Biaya *Packing*	420,000	560	22.27%
Karung	5,357	7	0.28%
Total	**425,357**	**567**	**22.56%**
Distribution Cost			
Transportasi	375,000	500	19.89%
Total	**375,000**	**500**	**19.89%**
Biaya Uji Mutu (khusus Gudang SRG)	**206,500**	**275**	10.95%
Biaya Penyimpanan Gudang	**150,000**	**200**	7.95%
Biaya Bunga (Awal Panen)	183,750	**245**	9.74%
Biaya Lain-Lain (bank, Materai,)	**125,000**	**167**	6.63%
Total	**665,250**	**887**	**35.28%**
Total Biaya	**1,885,607**	**2,514**	**100%**
Margin Harga Terendah	3,750,000	5,000	
Margin Harga Tertinggi	5,250,000	7,000	

Tabel 5.7 menyajikan beberapa biaya yang di keluarkan oleh aktor LEM Sejahtera dalam rantai nilai distribusi kakao di Kabupaten Konawe Selatan. Biaya yang dikeluarkan LEM Sejahtera meliputi biaya jemput barang, *handling cost* termasuk biaya pengeringan, dan biaya distribusi. Pada tabel ini menunjukkan harga beli biji kakao kering oleh LEM Sejahtera lebih tinggi dibandingkan dengan harga beli biji kakao asalan basah yaitu sebesar Rp33,000 per kilogram. Sedangkan total pengeluaran oleh LEM Sejahtera jauh lebih rendah karena tidak perlu melakukan proses pengeringan yaitu sebesar Rp2,514 per kilogram. Harga jual biji terendah LEM Sejahtera pada jalur ini sama dengan harga jual biji terendah LEM Sejahtera pada jalur sebelumnya yaitu sebesar Rp38,000 per kilogram. Margin yang didapat LEM Sejahtera sebesar Rp5,000 per kilogram. Sedangkan apabila LEM Sejahtera memotong rantai nilai dengan langsung menjualnya kepada industri pengolahan, margin yang didapat LEM Sejahtera dengan harga tertinggi sebesar Rp7,000 per kilogram.

Tabel 5.8 menyajikan beberapa biaya yang di keluarkan oleh aktor LEM Sejahtera dalam rantai nilai distribusi kakao di Kabupaten Konawe Selatan apabila menerima biji kakao basah dan menjual biji kakao fermentasi kepada industri pengolahan kakao. Jalur ini merupakan jalur yang pernah terjadi di Kabupaten Konawe Selatan. Namun sayangnya, pihak industri

pengolahan kakao tidak jadi membeli kakao fermentasi tersebut sehingga LEMS terpaksa menjual ke pihak lain dengan pertimbangan risiko kerugian yang akan semakin besar. Proses pembuatan biji kakao jenis fermentasi tidak memerlukan biaya yang banyak. Biaya tambahan yang dibutuhkan hanyalah biaya tenaga kerja. Alat/kotak fermentasi yang digunakan bersumber dari bantuan. Hanya diperlukan waktu yang lebih lama (15 hari) untuk menghasilkan kakao fermentasi. Margin yang didapat LEM Sejahtera sebesar Rp34,000 per kilogram.

Tabel 5.8. Harga dan Biaya yang Dikeluarkan Aktor LEM Sejahtera dalam Rantai Nilai Distribusi Kakao Apabila Menerima Biji Basah dari Petani dan Menjual Biji Kakao Fermentasi

Jenis Pengeluaran oleh LEM Sejahtera	Biaya		Persentase Biaya Keseluruhan (Total cost Rp 4,098/kg)
	(Rp/Ha)	(Rp/Kg)	
Harga Beli Biji Basah	13,750,000	11,000	
Harga Jual Biji Kakao Fermentasi Terendah	30,000,000	40,000	
Harga Jual Biji Kakao Fermentasi Tertinggi	33,750,000	45,000	
Biaya Pembelian			
Biaya Jemput Barang	420,000	560	13.66%
Total	**420,000**	**560**	**13.66%**
Handling Cost			
Biaya *Packing*	420,000	560	13.66%
Biaya Pengeringan	742,250	989	24.15%
Karung	5,357	7	0.17%
Total	**1,167,607**	**1,556**	**37.98%**
Distribution Cost			
Transportasi	375,000	500	12.20%
Total	**375,000**	**500**	**12.20%**
Biaya Uji Mutu (khusus Gudang SRG)	**206,500**	**275**	6.72%
Biaya Penyimpanan Gudang	**150,000**	**200**	4.88%
Biaya Bunga (Awal Panen)	**210,000**	**280**	6.83%
Biaya Lain-Lain (bank, Materai, dll)	**125,000**	**167**	4.07%
Total	**691,500**	**922**	**22.49%**
Biaya Fermentasi			
Tenaga Kerja	**420,000**	**560**	**13.66%**
Total Biaya	**3,074,107**	**4,098**	**100%**
Margin Harga Terendah	**16,250,000**	**29,000**	
Margin Harga Tertinggi	**20,000,000**	**34,000**	

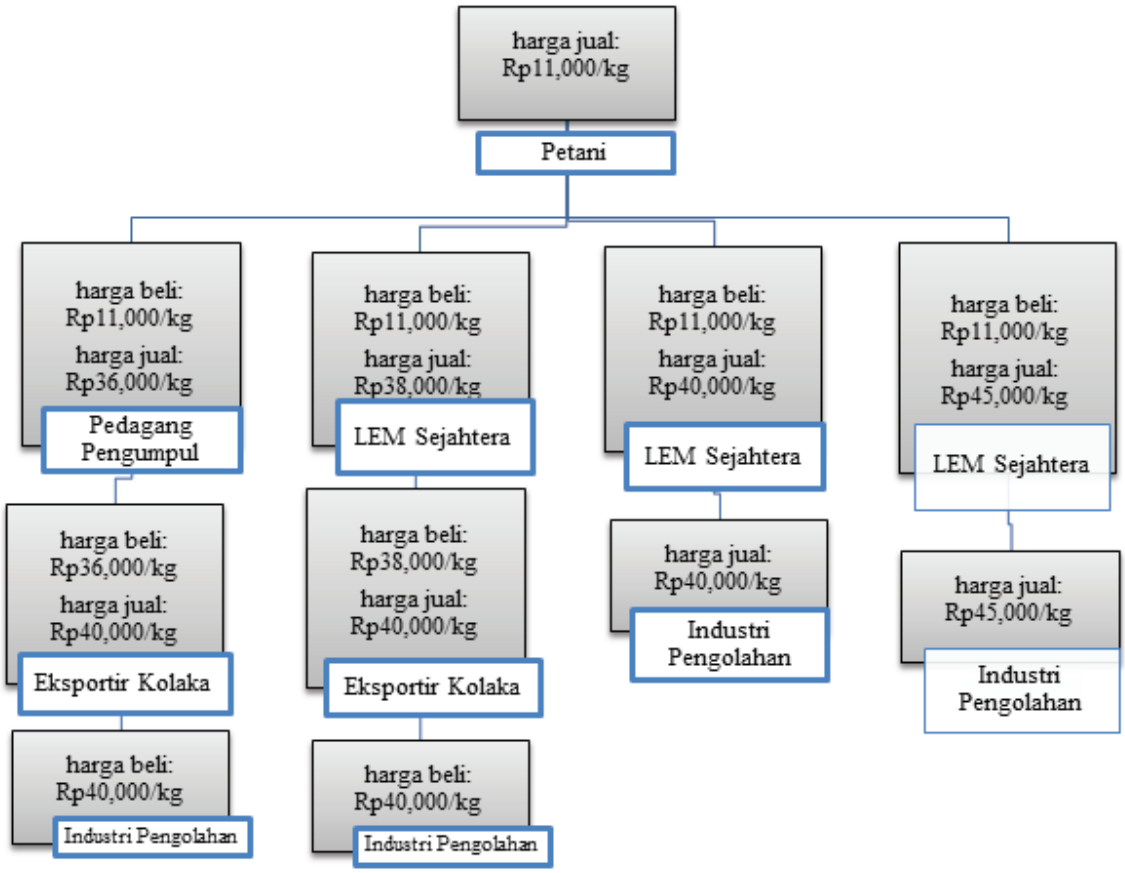
Berdasarkan informasi yang telah dijelaskan dalam analisis aktor tersebut, dapat disimpulkan bahwa LEM Sejahtera memiliki margin dan nilai tambah yang sangat tinggi apabila LEM Sejahtera menerima biji kakao dalam bentuk biji kakao basah dari petani lalu kemudian melakukan proses pengeringannya sendiri bahkan dilanjutkan ke proses fermentasi dibanding LEM Sejahtera menerima biji kakao dalam bentuk asalan kering. Pemotongan rantai nilai dengan mempersingkat mata rantai distribusi perdagangan kakao oleh LEM Sejahtera terbukti dapat memberikan margin dan nilai tambah yang lebih tinggi lagi kepada LEM Sejahtera.

b. Analisis Jalur Pemetaan Harga yang Diterima oleh Aktor

Analisis ini merupakan evaluasi besaran tingkat harga yang diterima oleh masing-masing aktor pada rantai nilai komoditas kakao di Kabupaten Konawe Selatan. Besaran tingkat harga yang diterima oleh setiap aktor akan sangat dipengaruhi oleh besarnya nilai tambah di setiap jenis/bentuk kakao yang dibeli yaitu dapat berbentuk kakao basah, asalan kering atau fermentasi. Gambar 5.3 menunjukkan bagan alur perdagangan komoditas kakao basah serta Gambar 5.4 menunjukkan bagan alur perdagangan komoditas kakao asalan kering di Kabupaten Konawe Selatan.

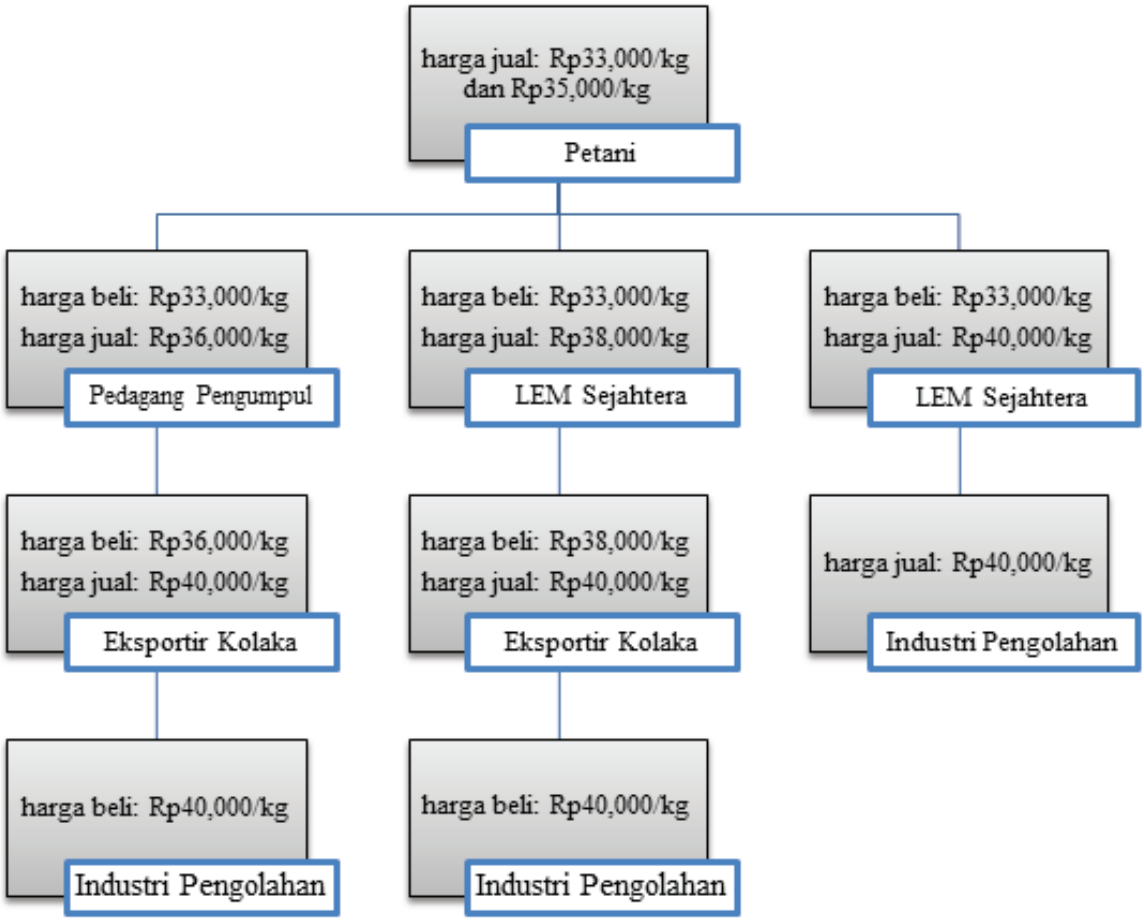
Terdapat empat jalur perdagangan baik untuk komoditas kakao basah dan tiga jalur perdagangan untuk kakao asalan kering dimana masing-masing jalur memiliki asumsi yang berbeda. Jalur **pertama** yaitu kakao dijual kepada pedagang pengumpul tingkat desa/kecamatan dengan harga beli Rp11,000/kg untuk kakao basah dan Rp33,000/kg untuk kakao asalan kering. Khusus untuk kakao basah, pedagang pengumpul tingkat desa/kecamatan akan memproses kakao basah tersebut menjadi kakao asalan kering dengan menggunakan alat pengering (*blower)* yang dimiliki oleh pedagang pengumpul. Sehingga nantinya pada saat kakao sudah diproses menjadi kakao asalan kering akan mengalami peningkatan harga jual kakao sebesar Rp36,000/kg (dengan asumsi pedagang pengumpul membeli kakao basah pada saat musim awal panen sehingga menggunakan asumsi harga terendah).

Gambar 5.3. Bagan Alur Perdagangan Komoditas Kakao Asalan Basah di Kabupaten Konawe Selatan



Sedangkan apabila jenis kakao yang dibeli oleh pedagang pengumpul sudah berupa kakao asalan kering maka pedagang pengumpul tidak lagi melakukan peningkatan proses nilai tambah. Pedagang pengumpul kemudian akan menjual kakao asalan kering ke pedagang eksportir di Kabupaten Kolaka dengan harga sebesar Rp36,000/kg. Selanjutnya pedagang eksportir Kabupaten Kolaka dapat menjual kembali kakao asalan kering tersebut ke industri pengolahan kakao baik lokal maupun internasional dengan harga jual yang lebih tinggi yaitu sebesar Rp40,000/kg.

Gambar 5.4. Bagan Alur Perdagangan Komoditas Kakao Asalan Kering di Kabupaten Konawe Selatan



Jalur **kedua** yaitu untuk kakao basah, hasil produksi petani kakao dikumpulkan dan kemudian diajukan kepada Koperasi Serba Usaha LEM Sejahtera untuk disimpan di Gudang SRG. Harga beli kakao basah pada umumnya relatif sama yaitu sebesar Rp11,000 per kg. Namun jenis kakao yang disimpan di Gudang SRG tidak boleh berbentuk kakao basah. Produk kakao yang masuk ke Gudang SRG harus lolos uji mutu kakao. Sehingga LEM Sejahtera sebagai penyalur petani berkewajiban untuk memproses kakao basah tersebut menjadi jenis kakao asalan kering. Sehingga nantinya kakao asalan kering yang telah sesuai dengan standar uji mutu Gudang SRG akan memiliki harga jual yang lebih tinggi yaitu Rp38,000/kg (asumsi komoditas kakao asalan kering yang disimpan di Gudang SRG dapat melakukan sistem tunda jual sehingga mendapat harga tertinggi). Sedangkan jika petani menjual kakao dalam bentuk asalan kering maka LEM Sejahtera tidak lagi melakukan proses

pengeringan biji kakao dan langsung dapat melakukan uji mutu. Kemudian nantinya kakao asalan kering tersebut akan dijual kepada pedagang eksportir di Kabupaten Kolaka pada saat harga tertinggi (asumsi dapat melakukan tunda jual dengan SRG) yaitu sebesar Rp38,000/kg. Selanjutnya pedagang eksportir di Kabupaten Kolaka dapat menjual langsung ke industri pengolahan kakao baik lokal maupun internasional dengan harga jual yang lebih tinggi yaitu sebesar Rp40,000/kg.

Jalur **ketiga** merupakan skema jalur yang paling ideal jika dapat diimplementasikan di lapangan. Jalur ini tidak jauh berbeda dengan jalur kedua hanya saja LEM Sejahtera dapat memotong mata rantai dengan langsung menjual hasil kakao kepada industri pengolahan kakao baik lokal maupun internasional dengan harga jual yang lebih tinggi yaitu sebesar Rp40,000/kg. Hal ini dapat terjadi apabila LEM Sejahtera mampu memenuhi kriteria jenis kakao yang diminta oleh industri pengolahan kakao. Sehingga margin yang diperoleh petani melalui LEM Sejahtera akan lebih tinggi dibandingkan dengan jalur yang lain.

Jalur **keempat** khusus untuk skema jalur kakao basah yang dibeli dari petani kemudian LEMS menjual kembali langsung kepada industri pengolahan kakao dalam bentuk kakao fermentasi. Jalur keempat merupakan skema jalur SRG yang seharusnya terjadi. Selain LEMS dapat memotong mata rantai dengan menjual langsung ke industri pengolahan kakao, LEMS juga mendapatkan harga terbaik dari hasil menjual kakao fermentasi. Harga jual kakao fermentasi berselisih Rp5,000/kg dibandingkan dengan non-fermentasi yaitu sebesar Rp45,000/kg.

5.2.4. *Mapping Relative Cost of Processing*

Jalur pemetaan biaya relatif yaitu untuk melihat biaya-biaya yang dikeluarkan dalam rangka peningkatan nilai tambah yang dilakukan oleh setiap aktor yang terlibat dalam rantai nilai komoditas kakao di Kabupaten Konawe Selatan. Peningkatan nilai tambah kakao terjadi apabila terdapat perubahan bentuk biji kakao dari mulai kakao basah, setengah asalan kering, asalan kering hingga fermentasi. Pada umumnya bentuk kakao yang dijual petani di Kabupaten Konawe Selatan adalah biji kakao asalan kering. Besarnya nilai tambah dari setiap bentuk biji kakao dapat dilihat dari perbandingan harga jual biji kakao di setiap bentuk biji kakao yang dijual petani. Perbedaan besaran tingkat harga yang diterima oleh setiap aktor telah disajikan pada Gambar 5.3 dan Gambar 5.4 di atas.

Tabel 5.9. Biaya Pengeringan Biji Kakao Basah menjadi Asalan Kering oleh Aktor

Aktor: Pedagang Pengumpul	Biaya (Rp/Ha)	Aktor: Petani/LEM Sejahtera	Biaya (Rp/Ha)
Biaya Tetap: Pengadaan *Blower* (Asumsi masa penggunaan alat 10 tahun)	**480,000**	**Biaya Pengeringan Konvensional dengan TK** (Asumsi: 2 TK x Rp70,000/hari x 6 hari kerja)	**840,000**
Biaya Variabel: Biaya Bahan Bakar Pengeringan • Bensin • Minyak Tanah	 12,250 250,000		
Total Biaya Variabel	**262,250**		
TOTAL	**742,250**	**TOTAL**	**840,000**

Untuk memperoleh besaran tingkat harga kakao yang lebih tinggi diperlukan pemrosesan khususnya pada saat melakukan pemrosesan dari biji kakao basah ke dalam bentuk biji kakao asalan kering. Besaran biaya yang dikeluarkan dalam rangka pemrosesan biji kakao tergantung dari pelaku/aktor yang melakukan pemrosesan biji kakao tersebut. Tabel 5.9 berikut menyajikan perbedaan biaya yang harus dikeluarkan oleh setiap aktor jika melakukan pemrosesan biji kakao dari basah menjadi asalan kering.

Tabel 5.9 menyajikan perhitungan biaya pengeringan dari biji basah menjadi biji asalan kering dari masing-masing aktor. Berdasarkan hasil turun lapang yang telah dilakukan, pedagang pengumpul memiliki alat pengering (*blower*) dengan harga beli Rp480,000 dan untuk menjalankan mesin pengering tersebut diperlukan biaya variabel seperti bensin dan minyak tanah sehingga total biaya pengeringan yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul adalah Rp742,250/Ha.

Berbeda halnya dengan biaya pengeringan yang dikeluarkan oleh LEM Sejahtera, dimana LEM Sejahtera belum memiliki alat pengering (*blower*) sehingga para petani yang tergabung melakukan proses pengeringan dengan metode konvensional dengan menggunakan tenaga kerja yaitu sebesar Rp840,000/Ha. Secara nominal biaya pengeringan yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul relatif lebih murah dibandingkan dengan biaya pengeringan yang dikeluarkan oleh LEM Sejahtera. Selain itu jika dilihat dari aspek efisiensi, pengeringan biji kakao dengan menggunakan mesin akan jauh lebih efisien dibandingkan dengan pengeringan metode konvensional dimana apabila menggunakan mesin pengering (*blower*) hanya memerlukan 1-2 hari saja sedangkan dengan menggunakan metode konvensional dibutuhkan 4-6 hari. Sehingga kedepan diharapkan infrastruktur pengadaan alat pengering (*blower*) dapat disediakan di Gudang SRG sebagai sarana pendukung peningkatan pemanfaatan SRG di Kabupaten Konawe Selatan.

5.2.5. *Mapping Transfer Knowledge and Technology*

Jalur pemetaan informasi dan *transfer knowledge* digunakan untuk mengetahui informasi dan pengetahuan yang dimiliki oleh masing-masing aktor terkait dengan komoditas yang terdapat pada rantai nilai komoditas kakao di Kabupaten Konawe Selatan khususnya terkait dengan informasi mengenai syarat dan peraturan yang harus dipenuhi dengan adanya sistem SRG.

Informasi mengenai persyaratan kualitas mutu yang disyaratkan Gudang SRG mengikuti standar mutu komoditas kakao berdasarkan SNI. Syarat umum biji kakao yang akan diekspor dibedakan berdasarkan ukuran biji kakao tersebut, tingkat kekeringan / kandungan kadar air dan tingkat kontaminasi benda asing. Ukuran biji kakao ini dinyatakan dalam jumlah biji per 100 g biji kakao kering (kadar air 6 – 7 %). Klasifikasi mutu berdasarkan ukuran biji ini diklasifikasikan dalam 5 tingkatan yang disajikan pada Tabel 5.10.

Tabel 5.10. Syarat Umum Standar Mutu Biji Kakao

Karakteristik	Persyaratan
Kadar air (b/b)*	maks. 7,5 %
Biji berbau asap dan atau abnormal dan atau berbau asing	Tidak ada
Serangga hidup	Tidak ada
Kadar biji pecah dan atau pecahan biji dan atau pecahan kulit (b/b)	maks. 3 %
Kadar benda-benda asing (b/b)	maks. 0 %

Sumber: SNI 01 – 2323 - 1991

Informasi terkait persyaratan kualitas mutu yang disyaratkan telah diketahui oleh para aktor rantai nilai komoditas kakao. Hanya saja, kondisi lapang yang terjadi sejauh ini adalah harga jual kakao jenis asalan kering dengan fermentasi yang dibeli oleh pedagang eksportir di Kabupaten Kolaka tidak memiliki perbedaan yang signifikan. Hal inilah yang menjadi disinsentif bagi petani untuk menjual hasil kakao nya dalam bentuk fermentasi. Sehingga jenis kakao yang sering dijual baik kepada pengumpul/pedagang tingkat desa/kecamatan adalah jenis kakao asalan kering.

Kemudian informasi lain terkait biaya penyimpanan Gudang SRG, biaya uji mutu, serta biaya transportasi yang harus dikeluarkan oleh masing-masing petani apabila memilih untuk menyimpan hasil kakaonya di Gudang SRG juga telah diketahui oleh sebagian besar petani di Kabupaten Konawe Selatan. Lebih lanjut, biaya-biaya yang harus dikeluarkan oleh petani jika memilih untuk menjual langsung hasil kakaonya ke pedagang pengumpul tingkat desa/kabupaten. Perbandingan besarnya biaya yang harus ditanggung petani dapat dijadikan sebagai dasar petani kakao untuk menentukan pilihan.

5.2.6. Analisis Margin Harga dan Profitabilitas

Sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya, terdapat beberapa saluran rantai nilai kakao di Desa Puunangga, Kecamatan Lalembuu, Kabupaten Konawe Selatan. Perhitungan biaya, laba dan margin dari masing-masing saluran disajikan pada Tabel 5.11, Tabel 5.12, Tabel 5.13 dan Tabel 5.14.

Tabel 5.11. Analisis Margin Rantai Nilai Kakao Saluran I

Pelaku dalam rantai	Biaya			Laba			Margin	
	Total biaya per unit	Biaya tambah-an per unit	% Biaya tambahan	Harga / unit	Laba / unit	% Total Laba	Margin/ Unit	% Harga Eceran
Kakao Basah								
Petani	12,498	12,498	78%	11,000	(1,498)	-6%	11,000	28%
Pedagang Pengumpul	14,606	3,606	22%	36,000	21,394	90%	25,000	63%
Eksportir Kolaka	36,000	-	0%	40,000	4,000	17%	4,000	10%
		16,104	100%		3,896	100%	40,000	100%
Kakao Kering								
Petani	14,738	14,738	90%	33,000	18,262	77%	33,000	83%
Pedagang Pengumpul	34,627	1,627	10%	36,000	1,373	6%	3,000	8%
Eksportir Kolaka	36,000	-	0%	40,000	4,000	17%	4,000	10%
		16,365	100%		23,635	100%	40,000	100%

Secara umum, terdapat perbedaan karakteristik antara kakao basah dan kakao kering. Pada kakao basah laba dan margin harga yang diperoleh petani relatif kecil bahkan memperoleh laba negatif jika menjual dalam bentuk kakao basah. Namun selama ini petani

yang menjual kakao basah tidak merasa rugi terhadap harga yang diterimanya karena petani tidak memperhitungkan komponen biaya tenaga kerja sendiri atau keluarga sebagai bagian dari biaya produksi.

Berbeda halnya dengan komoditas kakao kering, besaran laba serta margin yang diperoleh petani merupakan yang terbesar dibandingkan dengan aktor lainnya. Sehingga aktivitas nilai tambah komoditas kakao basah menjadi kakao kering dapat direkomendasikan sebagai solusi untuk meningkatkan kesejahteraan petani kakao.

Tabel 5.12. Analisis Margin Rantai Nilai Kakao Saluran II

Pelaku dalam rantai	Biaya			Laba			Margin	
	Total biaya per unit	Biaya tambahan per unit	% Biaya tambahan	Harga / unit	Laba / unit	% Total Laba	Margin/ Unit	% Harga Eceran
Kakao Basah								
Petani	12,498	12,498	78%	11,000	(1,498)	-6%	11,000	28%
LEM Sejahtera	14,387	3,504	22%	38,000	23,613	98%	27,000	68%
Eksportir Kolaka	38,000	-	0%	40,000	2,000	8%	2,000	5%
		16,002	100%		24,115	100%	40,000	100%
Kakao Kering								
Petani	-	14,738	85%	33,000	18,262	80%	33,000	83%
LEM Sejahtera	35,514	2,514	15%	38,000	2,486	11%	5,000	13%
Eksportir Kolaka	38,000	-	0%	40,000	2,000	9%	2,000	5%
		17,252	100%		22,748	100%	40,000	100%

Kemudian jika dibandingkan antar saluran, bagi petani Saluran III dengan asumsi menjual kakao kering merupakan saluran yang paling menguntungkan. Petani memperoleh 83% dari total margin serta 80% dari total laba.

Tabel 5.13. Analisis Margin Rantai Nilai Kakao Saluran III

Pelaku dalam rantai	Biaya			Laba			Margin	
	Total biaya per unit	Biaya tambahan per unit	% Biaya tambahan	Harga / unit	Laba / unit	% Total Laba	Margin/ Unit	% Harga Eceran
Kakao Basah								
Petani	12,498	12,498	79%	11,000	(1,498)	-6%	11,000	28%
LEM Sejahtera	11,000	3,387	21%	40,000	25,613	106%	29,000	73%
		15,885	100%		24,115	100%	40,000	100%
Kakao Kering								
Petani	14,738	14,738	85%	33,000	18,262	80%	33,000	83%
LEM Sejahtera	33,000	2,514	15%	40,000	4,486	20%	7,000	18%
		17,252	100%		22,748	100%	40,000	100%

Hasil ini sejalan dengan analisis *mapping actors* dimana Saluran 3 dianggap paling ideal karena dapat memotong mata rantai. Hal ini menjadikan *margin* yang diperoleh petani melaui LEM Sejahtera dapat maksimal. Hanya saja ini belum terealisasi dikarenakan belum berfungsinya sistem SRG baik dari sisi pembiayaan bank maupun kesiapan industri sebagai *standby buyer* hasil kakao di Kabupaten Konawe Selatan.

Tabel 5.14. Analisis Margin Rantai Nilai Kakao Saluran IV

Pelaku dalam rantai	Biaya			Laba			Margin	
	Total biaya per unit	Biaya tambahan per unit	% Biaya tambahan	Harga / unit	Laba / unit	% Total Laba	Margin/ Unit	% Harga Eceran
Kakao Basah								
Petani	12,498	12,498	75%	11,000	(1,498)	-5%	11,000	24%
LEM Sejahtera	11,000	4,099	25%	45,000	29,901	105%	34,000	76%
		16,597	100%		28,403	100%	45,000	100%

Saluran keempat yaitu khusus untuk petani yang menjual biji kakao asalan basah kepada LEMS dan kemudian LEMS melakukan proses pengeringan sekaligus fermentasi. Hasil kakao fermentasi tersebut dijual langsung kepada industri pengolahan kakao dengan harga yang lebih tinggi. Jika dilihat lebih lanjut, skema SRG (Saluran IV) ternyata belum memberikan profit kepada petani. Hal ini disebabkan petani menjual biji kakao dalam bentuk asalan basah. LEMS yang melakukan proses pengeringan dan fermentasi mendapatkan margin harga sekaligus profit terbesar dalam saluran IV. Sehingga akan lebih menguntungkan jika petani menjual dalam bentuk fermentasi supaya dapat memperoleh margin harga dan profit optimum.

Skema SRG yang paling menguntungkan baik bagi Pengelola Gudang ataupun petani yaitu jika petani menjual biji kakao fermentasi ke Gudang SRG. Kemudian, kakao fermentasi tersebut disimpan di Gudang SRG dan diajukan sebagai resi untuk memperoleh pembiayaan dari bank. Setelah melunasi kredit pembiayaan SRG, kakao tersebut langsung dijual ke industri pengolahan kakao. Jika skema ini berjalan SRG tidak hanya melakukan tunda jual tetapi juga memotong mata rantai pemasaran. Profit yang dapat diperoleh petani dengan menjual kakao fermentasi mencapai 68%. Sedangkan profit yang diterima pengelola gudang adalah sebesar 32%. Jika skema ini dapat berjalan maka tujuan utama SRG untuk meningkatkan kesejahteraan petani dapat tercapai.

Tabel 5.15. Analisis Margin dan Profitabilitas Rantai Nilai Saluran Skema SRG Ideal

Skema SRG Ideal								
Pelaku Dalam Rantai	Biaya			Laba			Margin Harga	
	Total biaya per unit	Biaya tambahan per unit	% biaya tambahan	Harga / unit	laba /unit	% total Laba	Margin/ Unit	% Harga Eceran
Petani	15,298	15,298	**81%**	33,000	17,702	**68%**	33,000	**73%**
LEM Sejahtera	33,000	3,490	**19%**	45,000	8,510	**32%**	12,000	**27%**
		18,788	**100%**		26,212	**100%**	45,000	**100%**

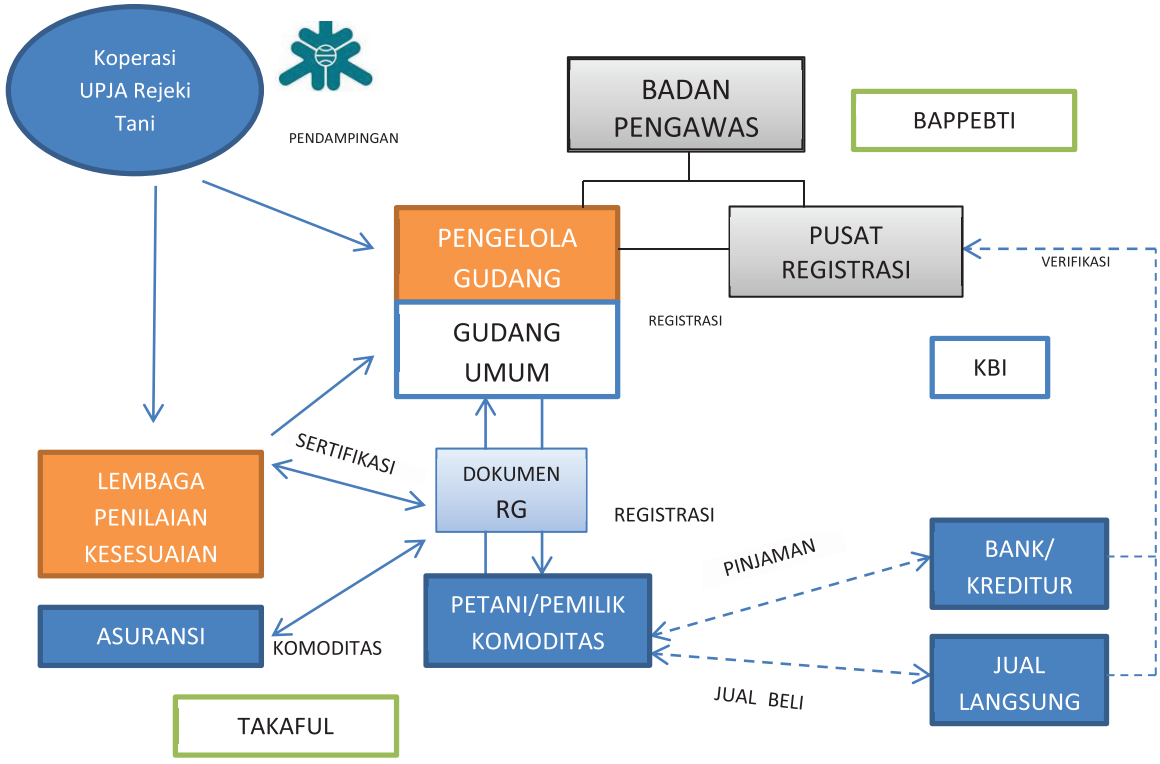
Berdasarkan hasil analisis margin dapat disimpulkan beberapa hal diantaranya yaitu aktivitas nilai tambah dari kakao basah menjadi kakao kering bahkan fermentasi dapat dijadikan sebagai alternatif solusi untuk meningkatkan margin dan laba yang diperoleh oleh petani. Selain itu, semakin banyak aktor yang terlibat dalam suatu saluran maka proporsi margin dan laba yang diperoleh oleh masing-masing aktor akan semakin sedikit. Oleh karena itu, semakin pendek saluran mata rantai suatu komoditas akan semakin efisien.

BAB VI
ANALISIS PERAN DAN KOMITMEN *STAKEHOLDERS* UNTUK MENGIMPLEMENTASIKAN MODEL BISNIS DAN POLA PEMBIAYAAN SISTEM RESI GUDANG

6.1. MODEL BISNIS GUDANG SRG DI DESA CINAGARA KABUPATEN KUNINGAN JAWA BARAT

Skema/model bisnis implementasi SRG di Desa Cinagara Kabupaten Kuningan, Jawa Barat dimulai dari pengajuan penyimpanan gabah yang telah memenuhi standar mutu (kadar air 14% dan kadar hampa 3%) oleh petani/poktan/Gapoktan ke Gudang SRG. Volume gabah yang diajukan minimum mencapai 5 ton/resi. Biaya yang harus dikeluarkan oleh petani/poktan/Gapoktan apabila menyimpan gabahnya di Gudang SRG adalah sebesar Rp 150/kg. Biaya tersebut sudah mencakup biaya uji mutu, penjaminan asuransi dan perawatan. Gabah yang diajukan untuk disimpan di Gudang SRG kemudian akan dilakukan uji mutu oleh Bulog dan penyesuaian penyeragaman *packaging* yang dilakukan di Gudang SRG.

Gambar 6.1. Skema/Model Bisnis SRG Kabupaten Kuningan



Setelah itu gabah yang akan diajukan menjadi resi akan melalui proses pengajuan asuransi kepada PT Takaful untuk mendapatkan jaminan terhadap kerusakan dan kebakaran atas gabah yang disimpan di Gudang SRG. Sejauh ini *approval* polis yang harus mendapat persetujuan pusat membutuhkan waktu 4 jam. Harapannya kedepan proses penerbitan *approval* polis dapat dipercepat mengingat penerbitan Resi Gudang memiliki target penyelesaian 1 hari.

Apabila gabah yang dajukan telah lolos uji mutu dan mendapatkan *approval* polis dari PT. Takaful maka gabah yang disimpan tersebut dapat diajukan sebagai resi. PT BGR dan Koperasi UPJA Rejeki Tani bertugas untuk melakukan proses registrasi penerbitan resi. Besarnya nilai resi sesuai dengan besarnya nilai beras yang disimpan di Gudang SRG. Selanjutnya, apabila resi sudah terbit maka resi tersebut dapat diajukan sebagai dokumen bukti kepemilikan gabah dan dijadikan sebagai jaminan atas kredit dari perbankan. Untuk mendapatkan kredit/pembiayaan atas Resi Gudang, pemilik resi diwajibkan untuk memenuhi persyaratan Pembiayaan SRG yaitu lolos sistem BI *checking* (memiliki rekam jejak yang baik dalam Sistem Informasi Debitur Bank Indonesia). Apabila pemilik resi sudah lolos BI *checking* dan memenuhi persyaratan kelengkapan administrasi lainnya maka dapat memperoleh kredit SRG dari perbankan. Besarnya perolehan plafon kredit yaitu sebesar 70% dari nilai resi.

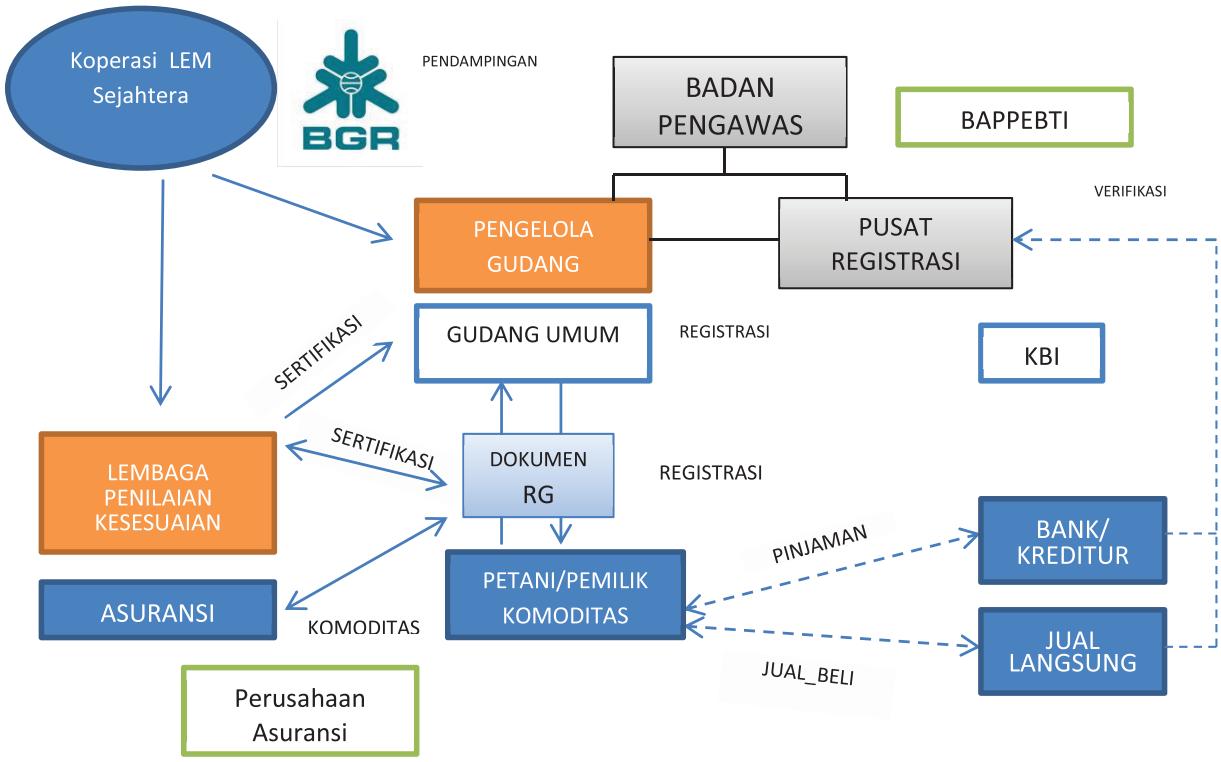
Sejauh ini pihak perbankan (Bank Jabar dan Bank BRI KC Kuningan) sudah siap untuk memberikan kredit SRG, khususnya terkait dengan SOP pemberian kredit SRG. Hanya saja, sebagaimana telah dituliskan pada identifikasi aktor, masih terdapat banyak kendala yang dihadapi oleh pihak perbankan seperti *credit rationing* karena "*fraud*" serta kesulitan dalam menaksir dan mengontrol nilai agunan. Berdasarkan SOP yang berlaku, apabila pemilik resi sudah lolos BI *checking* maka proses pencairan kredit SRG dapat diperoleh dalam 1 hari kerja.

Selanjutnya, apabila pemilik resi sudah mendapatkan pembiayaan sebesar 70% dari nilai resi maka sebelum pemilik resi melunasi pinjaman kredit, agunan gabah yang disimpan di Gudang SRG sepenuhnya dimiliki oleh pihak perbankan. Sedangkan apabila pemilik resi sudah dapat membayarkan kembali kredit SRG maka agunan gabah kembali menjadi milik pemilik resi. Idealnya pemilik resi dapat melunasi kreditnya sesuai jatuh tempo dan dapat menjual gabah yang disimpan di Gudang SRG pada saat harga beras sedang tinggi. Pemilik resi dapat membawa gabah yang disimpan di Gudang SRG ke RMU terdekat (RMU Kuningan) untuk diolah menjadi beras dan siap untuk dijual secara retail. Sehingga harapannya, SRG dapat memberikan margin terbesar kepada petani sekaligus mendapatkan kredit pembiayaan usaha tani.

6.2. MODEL BISNIS GUDANG SRG DI DESA PUUNANGGA KECAMATAN LALEMBUU KABUPATEN KONAWE SELATAN

Skema/model bisnis implementasi SRG di Desa Lalembuu Kabupaten Konawe Selatan, Sulawesi Tenggara disajikan pada Gambar 6.2. Proses bisnis dimulai dari pegajuan penyimpanan biji kakao. Aturan standar mutu biji kakao yang disimpan di Gudang SRG mengikuti standar SNI yaitu dalam bentuk ukuran biji kakao yang dinyatakan dalam jumlah biji per 100 gr biji kakao kering (kadar air 6 – 7 %). Namun sejauh ini, pihak pengelola Gudang SRG memberikan keleluasaan pada jenis bentuk biji kakao yang diterima, dapat dalam bentuk biji kakao basah maupun asalan kering. Nantinya pengelola gudang dapat melakukan pemrosesan biji kakao menjadi sesuai dengan standar SNI. Namun harga beli yang diterima oleh petani akan berbeda apabila menjual biji kakao dalam bentuk basah ataupun asalan kering.

Gambar 6.2. Skema/Model Bisnis SRG Kabupaten Konawe Selatan



Tidak ada jumlah minimum volume biji kakao yang diajukan untuk mendapatkan satu resi. Hanya saja biaya yang harus dikeluarkan oleh petani/poktan/gapoktan apabila menyimpan biji kakaonya di Gudang SRG adalah sebesar Rp 826.000/resi. Biaya tersebut sudah mencakup biaya uji mutu, penjaminan asuransi dan perawatan. Sehingga akan lebih menguntungkan apabila menyimpan biji kakao di Gudang SRG dalam jumlah besar.

Selanjutnya tidak jauh berbeda dengan proses bisnis SRG untuk komoditas gabah di Kabupaten Kuningan, apabila biji kakao yang diajukan telah lolos uji mutu dan mendapatkan *approval* polis dari perusahaan asurasi maka biji kakao yang disimpan tersebut dapat diajukan sebagai resi. PT BGR dan LEM Sejahtera bertugas untuk melakukan proses registrasi penerbitan resi. Besarnya nilai resi sesuai dengan besarnya nilai biji kakao yang disimpan di Gudang SRG.

Kemudian, apabila resi sudah terbit maka resi tersebut dapat diajukan sebagai dokumen bukti kepemilikan biji kakao dan dijadikan sebagai jaminan atas kredit dari perbankan. Untuk mendapatkan pembiayaan atas Resi Gudang, pemilik resi diwajibkan untuk memenuhi persyaratan kredit SRG yaitu lolos sistem BI *checking*. Apabila pemilik resi sudah lolos BI *checking* dan memenuhi persyaratan kelengkapan administrasi lainnya maka dapat memperoleh kredit SRG dari perbankan. Besarnya perolehan plafon kredit yaitu sebesar 70% dari nilai resi.

Sebagaimana telah disebutkan pada analisis SRG sebelumnya selama pendampingan oleh PT BGR telah diterbitkan 1 resi pada tanggal 8 Oktober 2015, atas nama (Ketua) kelompok tani. Volume biji kakao yang disimpan pada penerbitan resi pertama sebanyak 3.140 kg dengan nilai Rp 119 juta, berasal dari petani anggota LEM. Namun penerbitan resi tersebut belum berhasil untuk mendapat pembiayaan SRG dari bank. Kendala yang dihadapi yaitu kesiapan perbankan terkait SOP pembiayaan SRG serta fleksibilitas perbankan dalam menyesuaikan "anomali" harga kakao serta

tingkat perputaran transaksi yang sangat cepat. Kendala krusial lainnya yaitu terkait pendampingan PT. BGR untuk penerbitan resi tahun 2016 belum dilanjutkan dikarenakan kendala ketersediaan pendanaan.

6.3. POLA PEMBIAYAAN SISTEM RESI GUDANG

6.3.1. Membangun komitmen perbankan dan *stakeholders* terkait lainnya untuk mengimplementasikan pembiayaan dalam *pilot project* peningkatan pemanfaatan SRG

Tujuan kedua dari kegiatan *pilot project* di Kabupaten Kuningan dan Konawe Selatan adalah merumuskan peran dan membangun komitmen untuk mengimplementasikan pembiayaan SRG. Seperti telah dijelaskan sebelumnya, peran dari masing-masing *stakeholders* telah dijabarkan pada analisis proses bisnis. Walaupun Gudang SRG telah dibangun dan dioperasikan sejak tahun 2011, namun hingga saat ini aktivitas tunda jual dengan memanfaatkan sistem SRG belum berjalan.

Sinergitas antar *stakeholders* merupakan kunci utama kesuksesan implementasi SRG. Masing-masing *stakeholders* dapat menjalankan peran sesuai dengan kewenangannya masing-masing sehingga implementasi SRG dapat sesuai dengan yang diharapkan.

1. Peranan Setiap *Stakeholder* terhadap perkembangan SRG di Kabupaten Kuningan

a. Bappebti

Bappebti sebagai regulator dan badan pengawas akan terus mendukung pengembangan SRG Kabupaten Kuningan. Bappebti berperan dalam memfasilitasi bantuan infrastruktur melalui pengajuan permohonan bantuan oleh pengelola Gudang SRG setiap tahunnya dari mulai penyediaan gudang dan infrastruktur pendukung seperti truk, RMU dan CCTV. Selain itu, Bappebti juga akan menilai kesiapan dan kelengkapan persyaratan pengelola SRG Kabupaten Kuningan, mengingat adanya persyaratan jumlah minimal aset dan sertifikasi kompetensi pengelola.

b. Bank Indonesia

Bank Indonesia akan selalu berkoordinasi dengan dinas terkait dan pengelola untuk mendukung perkembangan SRG di Kabupaten Kuningan. Peranan untuk sosialisai program sangat penting mengingat masih rendahnya peranan perbankan dalam pembiayaan karena keterbatasan informasi bank khususnya terkait sistem dan regulasi pendukung program SRG.

c. Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Kuningan

Peranan dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Kuningan (Disperindag Kabupaten Kuningan) adalah bantuan pengembangan sumber daya manusia dari pengelola, sosialisasi kepada pelaku usaha SRG sejak tahun 2011. Ke depan, koordinasi dengan instansi lainnya seperti Dinas Pertanian dan Dinas Koperasi Kabupaten Kuningan diharapkan dapat terus dilakukan khususnya pendampingan dan pengembangan SDM pengelola gudang (koperasi UPJA). Selain itu Disperindag Kabupaten Kuningan juga didorong untuk memberikan dukungan berupa penyediaan sarana dan prasarana, serta bantuan pendanaan untuk biaya operasional gudang.

d. Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Kuningan

Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Kuningan (Dinkop Kabupaten Kuningan) berperan dalam melakukan pembinaan kepada seluruh koperasi di Kabupaten Kuningan termasuk Koperasi UPJA. Dinkop Kabupaten Kuningan memberikan bantuan dana pendampingan kepada Koperasi UPJA selama 6 bulan. Selain itu, Dinkop Kabupaten Kuningan juga memberikan penilaian kesehatan koperasi setiap tahunnya.

e. Perbankan (Bank BJB KC Kuningan)

Sebagaimana telah disebutkan sebelumnya, Bank BJB KC Kuningan telah memberikan pembiayaan SRG kepada pemilik resi di Koperasi UPJA sebanyak dua kali. Proses pencairan pembiayaan SRG melalui BJB KC Kuningan telah menunjukkan *progress* yang positif. Pada resi pertama membutuhkan waktu hampir 1 minggu, sedangkan untuk proses pencairan resi kedua membutuhkan waktu 3 hari. Kedepan BJB akan terus melakukan perbaikan dalam proses administrasi pengajuan SRG, sehingga waktu proses pencairan bisa lebih pendek yaitu 2 hari. Kemudian, kepercayaan antara pengelola dan perbankan mulai terbangun. Pengelola tetap dapat menerapkan "*single lock*" pada gudang untuk meminimalkan risiko kehilangan. Bank akan berkoordinasi dengan pengelola jika ingin memonitor agunan gabah yang tersimpan di gudang.

f. PT BGR

Selama proses pendampingan, PT BGR membantu koperasi dalam seluruh rangkaian kegiatan SRG (pemasukan barang, uji mutu, penerbitan resi, pengajuan kredit, dll). Pada akhir pendampingan PT BGR dapat memberikan rekomendasi keberlanjutan pengelolaan pada koperasi UPJA Rejeki Tani. Pendampingan PT BGR pada koperasi UPJA Rejeki Tani berakhir bulan Juli 2016. Titik kritis keberlanjutan SRG adalah saat pendampingan PT BGR berakhir. Kredibilitas koperasi sebagai pengelola menjadi pertimbangan dukungan pembiayaan dari perbankan. Ditambah lagi, koperasi UPJA Rejeki Tani belum mampu memenuhi persyaratan pengelola yaitu kepemilikan asset 15% dari nilai gudang atau sekitar Rp 250 juta.

g. BULOG

Kerjasama pengujian mutu dengan BULOG dapat terus dilakukan. Perbaikan koordinasi untuk mendukung upaya "*One Day Service*" dalam penerbitan resi merupakan hal yang perlu perhatian. Pengambilan sampel secara random tetap dilakukan di gudang SRG.

h. Perusahaan Asuransi

Perusahaan asuransi berperan penting dalam rangka mitigasi risiko secara optimal. Perusahaan asuransi yang telah memiliki pengalaman dalam sebagai penjamin pembiayaan dengan skema SRG di antaranya PT Takaful dan PT Jasindo. Sebagai gambaran, PT Jasindo telah berpengalaman dalam penerbitan asuransi pertanian dan dapat membantu penerbitan polis terhadap gabah yang disimpan di Gudang SRG. PT Jasindo memiliki jangkauan luas hingga dapat melayani daerah pedesaan sehingga siap untuk mendukung perkembangan SRG Kabupaten Kuningan. Saat ini, PT Jasindo juga sedang mengembangkan asuransi kredit pertanian sehingga diharapkan dapat mengurangi risiko pembiayaan pertanian.

2. Peranan Setiap *Stakeholder* terhadap perkembangan SRG di Kabupaten Konawe Selatan

a. Bappebti

Bappebti sebagai regulator dan badan pengawas akan terus mendukung pengembangan SRG Kabupaten Konawe Selatan. Bappebti berperan dalam memfasilitasi bantuan infrastruktur melalui pengajuan permohonan bantuan oleh pengelola gudang SRG setiap tahunnya, mulai dari penyediaan gudang dan infrastruktur pendukung seperti palet untuk menyimpan biji kakao, CCTV, alat angkut, dan sarana untuk mengolah kakao fermentasi.

b. Bank Indonesia

Bank Indonesia akan selalu berkoordinasi dengan dinas terkait dan pengelola untuk mendukung perkembangan SRG di Kabupaten Konawe Selatan. Peranan untuk sosialisasi program sangat penting mengingat masih rendahnya peranan perbankan dalam pembiayaan karena keterbatasan informasi bank khususnya terkait sistem dan regulasi pendukung program SRG. Selain itu, BI secara kontinu memberikan pembinaan kepada Koperasi LEM Sejahtera dalam rangka mensukseskan implementasi SRG di Kabupaten Konawe Selatan.

c. Dinas Perkebunan Provinsi Sulawesi Tenggara

Dinas Perkebunan Provinisi Sulawesi Tenggara (Disbun Propinsi Sulawesi Tenggara) melakukan sosialisasi SRG dan pembinaan petani. Disbun membina petani dalam sistem pertanian ramah lingkungan dan proses fermentasi selama pengeringan biji kakao agar biji kakao bisa diterima di pasar Eropa.

d. Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Konawe Selatan

Keterlibatan Disperindag Kabupaten Konawe Selatan adalah melakukan sosialisasi pemanfaatan gudang, serta penyediaan dana operasional gudang dan pendampingan. Tahun 2016, Disperindag sudah menyiapkan dana pendamping melalui APBD-P (APBD Perubahan). Namun kendalanya dana APBN baru cair pada bulan Agustus, sementara panen mulai Bulan Mei dan puncaknya di bulan Juni-Juli.

e. Lembaga Penjamin kualitas (LPK)

Ada 3 jenis LPK yang terlibat dalam SRG yaitu:

- LPK inspeksi gudang berdasarkan SNI 7337/2016. Perannya dalam SRG hanya sekali yaitu memastikan gudang layak untuk menyimpan
- LPK manajemen mutu: menilai PT (perusahaan pengelola gudang). Perannya setiap tahun untuk menilai apakah pengelolaan gudang sesuai dengan SOP yang dibuat perusahaan.
- LPK uji mutu: perannya selalu ada ketika penerbitan RG (resi gudang) untuk menilai barang layak atau tidak dimasukkan ke gudang

f. Bank

Beberapa bank komitmen untuk mendukung program SRG diantaranya BCA, BPD Sultra dan BRI. Bank menilai kredit SRG lebih aman dibandingkan kredit program dengan sistem tanggung renteng (seluruh anggota kelompok mengambil kredit dengan kolateral milik ketua kelompok). Pada SRG, pemilik kolateral adalah penerima kredit, sehingga punya tanggung jawab untuk membayar. Di samping itu kolateral dalam bentuk barang (biji kakao) juga dilindungi oleh asuransi.

g. Lembaga Asuransi.

Lembaga asuransi yang bersedia (dalam kasus ini adalah PT Jasindo) menanggung risiko barang yang disimpan di gudang, dari risiko kebakaran dan sebagainya.

6.3.2. Proses Pembiayaan Sistem Resi Gudang di Kabupaten Kuningan

Kesuksesan implementasi SRG di Kabupaten Kuningan ditunjukkan telah adanya pembiayaan dari resi yang telah diterbitkan. Pembiayaan SRG yang telah cair dari penerbitan resi di Kabupaten Kuningan dilakukan oleh Bank Jawa Barat dan Banten (BJB). Pembiayaan SRG harus memenuhi persyaratan kredit program dan internal bank.

Gambar 6.3. Proses Pembiayaan SRG oleh Perbankan

Proses pembiayaan SRG oleh BJB dapat dijelaskan oleh Gambar 6.3. Adapun rincian proses sebagai berikut :

1. **Pengajuan kredit**

   Pengelola membantu calon debitur untuk memenuhi persyaratan administrasi yaitu pengisian formulir pengajuan. Pembiayaan kredit dapat diberikan baik individual petani ataupun kelompok tani. Persyaratan yang harus dilengkapi antara kredit individual dan kelompok berbeda.

2. **Penilaian pengajuan kredit**

   Pengajuan kredit dari calon debitur/petani akan dianalisa oleh unit kredit dari BJB. Analis kredit akan menganalisa kelengkapan persyaratan calon debitur, dimana calon debitur lolos BI *checking*, tidak sedang mendapat kredit program, dan persyaratan administrasi lainnya. Bebas BI *checking* dilakukan untuk menilai karakter dari calon debitur. Dalam proses, hal ini ternyata menjadi kendala bagi petani. Sebagian besar petani tidak memiliki utang ke perbankan, namun masuk dalam list BI *checking* karena ketidaktepatan pembayaran kredit dari *leasing*. Petani tidak menyadari bahwa kebiasaan membayar cicilan setelah panen berdampak pada penilaian karakter dari perbankan (masuk BI *checking*). Proses analisa kredit dan risiko ini membutuhkan waktu 2-3 hari.

3. **Cek agunan**

   Setelah analisa kredit awal, pihak BJB akan mengecek agunan dari calon debitur. Resi yang diterbitkan telah menyatakan jumlah dan nilai dari gabah yang disimpan di gudang. Namun, peraturan internal perbankan tetap mewajibkan cek agunan dari setiap pengajuan kredit. Proses `cek agunan tidak membutuhkan waktu yang lama dan membutuhkan koordinasi dengan pengelola sebagai pemegang kunci gudang.

4. Akad kredit

Akad kredit dilakukan setelah semua proses analisa kredit dan agunan dilakukan. Proses akad kredit dilakukan bersama antara calon debitur dan perbankan didampingi oleh pengelola kredit. Persyaratan internal BJB juga meminta bahwa pasangan calon debitur untuk ikut mengetahui pengajuan kredit.

Surat perjanjian/Akad kredit antara lain mengatur tentang :

a. Pagu kredit. Jumlah kredit yang disetujui bernilai 70% dari nilai agunan gabah.
b. *Loan maturity*. Penyaluran kredit SRG termasuk kredit jangka pendek. Lama durasi kredit yang diberikan adalah 4 bulan.
c. Suku bunga. Suku bunga kredit SRG adalah 12.25 persen dimana 6% dibayar oleh debitur, dan 6.25% disubsidi oleh pemerintah.
d. Bank dapat mengajukan skema subsidi SRG ke Kementerian Keuangan

5. Pencairan kredit

Proses pencairan kredit dilakukan setelah tanda tangan akad kredit. Peraturan internal BJB menyatakan bahwa pencairan kredit dipotong kewajiban membayar bunga (bunga 1.5%). Lama waktu pencairan kredit dari pengajuan berkisar antara 3-8 hari kerja. Proses pencairan kredit yang lama dikarenakan pihak perbankan belum memiliki pengalaman dalam pemberian kredit SRG. Selain itu, pihak debitur/petani belum memahami prosedur pengajuan kredit sehingga perlu berulang kali ke bank untuk memenuhi persyaratan kredit perbankan.

6. Pembayaran kredit

Pembayaran pokok kredit dilakukan sekaligus langsung pada akhir masa kredit. Pendapatan petani musiman sehingga pembayaran pokok kredit tidak dilakukan secara bertahap. Petani debitur dapat melunasi pokok kredit sebelum batas waktu kredit jika pengelola telah menemukan pembeli/*end buyer* dari gabah yang disimpan.

Hingga saat ini, kinerja pembiayaan dengan skema SRG di Kabupaten Kuningan telah terealisasi dua kali oleh Bank BJB KC Kuningan. Dua resi yang memperoleh pembiayaan masing-masing memiliki volume 20 ton. Hanya saja harga taksiran bank atas gabah tersebut berbeda tergantung dari nilai pasar pada saat mengajukan pinjaman pembiayaan SRG. Kinerja pembiayaan dengan skema SRG di Kabupaten Kuningan dapat dilihat padaTabel 6.1 .

Tabel 6.1. Kinerja Pembiayaan dengan Skema Resi Gudang di Kabupaten Kuningan

No	Tanggal	Pemilik	Vol (ton)	Pembiayaan	Jatuh Tempo	Pelunasan
1	19 April 2016	Mamat, S.Ag	20	Rp 63.000.000	27 Agustus 2016 (4 bulan)	2 Agustus 2016
2	16 Mei 2016	Wawan K	20	Rp 67.000.000	16 November 2016 (6 bulan)	8 Agustus 2016

Untuk dapat menerbitkan resi pertama memerlukan waktu yang cukup lama yakni sekitar 1 minggu disebabkan kendala sulitnya mendapatkan petani yang lolos BI *Checking*. Gabah 20 ton yang diagunkan mendapat taksiran harga sebesar Rp 4,500/kg. Resi pertama memperoleh pembiayaan sebesar 70 persen dari total nilai gabah yaitu sebesar Rp 63,000,000 dengan jangka waktu selama empat bulan. Sedangkan untuk resi kedua, nilai gabah ditaksir lebih tinggi oleh bank yaitu sebesar Rp 4,800/kg dan memperoleh pembiayaan senilai Rp 67,000,000 dengan

jangka waktu selama enam bulan. Proses pencairan resi kedua memerlukan waktu yang relatif lebih pendek yakni hanya tiga hari. Kedepan pihak perbankan akan berupaya untuk terus mempercepat proses pencairan menjadi dua hari.

Kedua resi dilunasi oleh pemegang resi lebih awal dari masa jatuh tempo yang telah ditentukan disebabkan karena habisnya masa pendampingan PT BGR pada akhir bulan Juli 2016. Kekosongan pengelola gudang membuat pemilik resi dan pihak PT BGR sepakat untuk mengeluarkan gabah dari Gudang SRG. Hal inilah yang menjadi titik kritis keberlanjutan SRG di Kabupaten Kuningan.

6.3.3. Proses Pembiayaan Sistem Resi Gudang di Kabupaten Konawe Selatan

Proses pembiayaan sistem resi gudang di Kabupaten Konawe Selatan tidak jauh berbeda dengan di Kabupaten Kuningan. Bank BRI KC Samratulangi merupakan bank yang pada saat ini sudah siap untuk memberikan kredit pembiayaan SRG untuk komoditas kakao. Pada tanggal 8 Oktober 2015 terdapat penerbitan resi yang pertama sebanyak 3,140 kg dengan nilai barang sebesar Rp 119,000,000. Namun, resi tersebut tidak memperoleh pembiayaan dari bank, karena proses sejak penerbitan resi hingga pengecekan barang oleh pihak bank (sebagai salah satu syarat pencairan dana) dianggap terlalu lama. Saat itu BRI Kendari belum memiliki sistem *online*, perlu waktu lama untuk melengkapinya (lebih dari 1 bulan).

Tabel 6.2. Kinerja Pembiayaan dengan Skema Resi Gudang di Kabupaten Konawe Selatan

No	Tanggal	Pemilik	Kg	Nilai (Rp jt)	Pembiayaan (Rp jt)
1	08/10/2015	KSU LEM Sejahtera	3,140	119	-

Khawatir kualitas barang terus menurun, maka kelompok petani menawarkan kakaonya ke industri pengolahan kakao KKI (Kalla Kakao Industri) yang ada di Konawe Selatan. Namun harga yang ditawarkan KKI rendah, sehingga petani memilih menjual ke pedagang di Kolaka. Pada pengalaman pertama penerbitan RG, kelompok tani merugi hingga Rp 12 juta. Oleh karena itu, proses pembiayaan belum dapat diidentifikasi lebih lanjut mengingat belum pernah ada pembiayaan dalam SRG komoditas kakao di Kabupaten Konawe Selatan.

Tabel 6.3. Perbandingan Pembiayaan SRG dengan Nota Gudang

Komponen	Satuan	SRG	Nota gudang
Biaya uji mutu (dan jasa angkut)	Rp/resi	872.000	0
Sewa gudang	Rp/kg	200	0 jika < 1 bulan 100 jika > 1 bulan
Nila pembiayaan	% nilai barang	70	70
Bunga pembiayaan	%/tahun	6	0
Stand by buyer		Pasti ada	Belum pasti
Syarat kualitas kakao		Fermentasi	Asalan

Salah satu alasan sulitnya mengembangkan SRG di Kabupaten Konawe Selatan adalah terdapatnya skema nota gudang yang berkembang di Kabupaten Kolaka dengan prosedur yang relatif lebih mudah dan murah bagi petani kakao. Skema nota gudang yang berkembang di Kabupaten Kolaka identik dengan skema SRG. Hanya saja pada skema nota gudang tidak terdapat pembiayaan

atas nota/resi tersebut sehingga sistem nota gudang tidak menerapkan biaya bunga. Petani atau pedagang yang menyimpan biji kakao nya di Gudang Kolaka dapat menitipkan biji kakao tersebut tanpa memerlukan biaya uji mutu. Setelah menitipkan di Gudang Kolaka, petani atau pedagang akan mendapatkan "nota" sebagai bentuk tanda bukti resmi penyimpanan. Biaya sewa gudang sebesar Rp 100/kg dan hanya dibebankan jika peyimpanan kakao melebihi satu bulan (sebelum satu bulan tidak dikenakan biaya penyimpanan). Dengan beberapa keunggulan tersebut, skema nota gudang saat ini menjadi alternatif yang banyak dipilih di wilayah Sulawesi Tenggara. Perbandingan pembiayaan SRG dengan nota gudang dapat dilihat pada Tabel 6.3.

Kedepan harapannya skema kredit pembiayaan SRG dapat menyesuaikan dengan kecepatan perputaran transaksi kakao, dimana pada periode awal panen (Bulan Mei) resi dapat terbit dan dapat memperoleh kredit SRG untuk mendapatkan harga tertinggi di periode puncak panen yaitu pada bulan Juni-Juli.

BAB VII
FAKTOR UTAMA KEBERHASILAN (*KEY SUCCESS FACTOR*) *PILOT PROJECT* PENINGKATAN PEMANFAATAN SISTEM RESI GUDANG

Tujuan ketiga dari kegiatan *pilot project* adalah mengidentifikasi faktor utama keberhasilan (*key success factor) pilot project* peningkatan pemanfaatan SRG agar dapat diterapkan dalam skala yang lebih luas. Perumusan "*key success factor*" dilakukan dengan mengidentifikasi kendala yang menjadi hambatan pelaksanaan kegiatan SRG baik di Kabupaten Kuningan maupun Kabupaten Konawe Selatan melalui kegiatan Monitoring dan Evaluasi.

7.1. KENDALA PEMANFAATAN SISTEM RESI GUDANG DI KABUPATEN KUNINGAN

Identifikasi mengenai kendala yang dihadapi oleh aktor SRG khususnya petani dan pengelola gudang sebagai pelaku utama dari implementasi SRG dilakukan dengan *indepth* interview dalam kegiatan monitoring dan evaluasi serta FGD. Sejauh ini proses bisnis SRG dari mulai pengumpulan gabah untuk diresikan hingga memperoleh pembiayaan kredit dari bank masih menemui beberapa kendala. Kendala yang dihadapi aktor SRG di Kabupaten Kuningan diantaranya yaitu:

7.1.1 Petani

1. Syarat minimal volume gabah (10 ton) sulit dipenuhi oleh petani karena kepemilikan lahan yang kecil (sekitar 0,2 ha/petani). Sementara kerja sama antar kelompok tani (poktan dan gapoktan) yang diharapkan untuk memenuhi volume 10 ton gabah, belum berjalan seperti yang diharapkan.
2. Kurangnya dukungan peran dari poktan dan gapoktan dalam pemanfaatan SRG. Poktan dan gapoktan masih memanfaatkan gudang milik sendiri dan belum terintegrasi dengan gudang SRG.
3. Petani sudah terikat kontrak pinjaman dengan tengkulak. Sebelum memulai usaha tani, sebagian besar petani sudah memperoleh pinjaman modal dari tengkulak. Untuk membayar pinjaman tersebut, petani diharuskan menjual gabah panen langsung kepada pedagang pengumpul/tengkulak (*credit tied to trade)*.
4. Petani memiliki gudang penyimpanan gabah di rumah masing-masing. Baik petani skala besar maupun kecil sudah memiliki gudang penyimpanan di rumah ataupun gudang kelompok. Meskipun besar risiko penyimpanan di gudang rumahan, tetapi petani merasa lebih tenang menyimpan gabah di rumah. Kebutuhan akan uang yang mendadak dapat segera terpenuhi dengan menjual gabah yang disimpan di rumah sedikit demi sedikit. Sedangkan untuk petani besar, biasanya gudang sudah lebih baik dan aman.

5. Prosedur pengajuan kredit SRG ke perbankan dianggap rumit oleh petani. Petani lebih memilih untuk mengambil kredit dari pedagang karena prosedur yang lebih mudah dan biaya yang lebih murah. Padahal jika dilihat dari sisi biaya pinjaman yang dikeluarkan oleh petani, skema SRG lebih menguntungkan dibandingkan dengan tengkulak/sistem ijon. Perbandingan estimasi perhitungan biaya pinjaman petani antara skema SRG dengan tengkulak dapat dilihat pada Tabel 7.1.

Tabel 7.1. Analisis Perbandingan Biaya Pinjaman Petani dalam Pemanfaatan SRG

Sumber Pembiayaan	Nilai	Suku Bunga	Jangka Waktu Peminjaman	Prasyarat
Tengkulak	Rp 400.000	(Rp 450.000 – Rp 400.000) / Rp 400.000) = **12%**	3 bulan	Tidak ada persyaratan
SRG	Rp 400.000	(biaya simpan + bunga) / nilai pinjaman = ((Rp 150/kg x 100 kg) + (3 bln x 0.5%/bln x Rp 400.000)) / Rp 400.000 = **5.25%**	3 bulan	Min 10 ton Lulus uji mutu & BI *Checking*

Tabel 7.1 mengestimasi perbandingan biaya pinjaman antara skema SRG dan skema tengkulak. Dengan asumsi besarnya pinjaman sebesar Rp 400,000 dan jangka waktu jatuh tempo adalah 3 bulan, skema SRG ternyata lebih menguntungkan dibandingkan dengan tengkulak/sistem ijon jika dilihat dari sisi biaya pinjaman yang harus dikeluarkan petani.

6. Sulitnya mendapat petani (calon pemegang resi) yang lolos BI *Checking*. Hal ini disebabkan banyak petani yang memiliki kredit bermasalah (terutama *leasing* dan Kredit Usaha Rakyat).

7.1.2. Pengelola Gudang

1. Sulitnya mendapatkan Pegelola Gudang yang "ideal". Kemampuan pengelola belum terstandarisasi, terutama kemampuan manajemen dan wirausaha. Sebagian besar pengelola sudah mengikuti pelatihan, namun belum seluruh pengurus koperasi yang disiapkan menjadi pengelola kemampuannya telah terstandarisasi.
2. Keterbatasan sarana dan prasarana (alat transportasi, RMU, dan CCTV). Gudang belum dimanfaatkan sepenuhnya mengingat pengelola gudang harus bersaing dengan rantai pemasaran yang telah berjalan selama ini. Keterbatasan sarana transportasi menjadi kendala sulitnya "jemput bola" gabah petani. Ketidaktersediaan CCTV merupakan isu penting terkait faktor keamanan.
3. Biaya operasional gudang dirasa cukup tinggi dan kurang memberikan keuntungan bagi pengelola gudang. Hal ini diduga karena selama ini pemanfaatan kapasitas gudang belum digunakan secara optimal. Hasil simulasi yang telah dibuat, jika gudang terisi 550 ton (>30% dari total kapasitas gudang yakni 1500 ton), maka pengelola gudang akan memperoleh surplus sebesar Rp 1,550,000. Hasil simulasi usaha jasa pengelolaan Gudang SRG selama 6 bulan dapat dilihat pada Tabel 7.2 .

Tabel 7.2. Hasil Simulasi Usaha Jasa Pengelolaan Gudang SRG Selama 6 Bulan

No	Uraian	Volume	Satuan	Nilai (Rp)	
1.	Barang yang Dikelola di Gudang	550.000 kg	Rp 150/kg		82.500.000
2.	Biaya Uji Mutu		Rp 11/kg	6.050.000	
3.	Biaya Asuransi		Rp 6/kg	3.300.000	
4.	Biaya Pusreg		1.1 % dari nilai barang	2.750.000	
5.	Biaya Bongkar Muat		Rp 35/kg	19.250.000	
6.	Biaya Stafel		Rp 5/kg	2.750.000	
7.	Biaya Fumigasi		Rp 7/kg	3.850.000	
8.	ATK			1.000.000	
9.	Jaringan Internet			1.000.000	
10.	Listrik			1.500.000	
11.	Biaya tak terduga			1.500.000	
12.	Honor Pengelola Gudang				
	1. Kepala Gudang 2. Administrator 3. Petugas Lapangan dan *Checker* 4. Petugas Mandor TKBM 5. Petugas Keamanan 6. Petugas Kebersihan		1.500.000 x 6 bln 1.000.000 x 6 bln 1.000.000 x 6 bln 1.000.000 x 6 bln 500.000 x 6 bln 500.000 x 6 bln	9.000.000 6.000.000 6.000.000 6.000.000 3.000.000 3.000.000	
13.	Target SHU untuk Koperasi			5.000.000	
TOTAL				**80.950.000**	
Surplus Anggaran Selama 6 bulan					**1.550.000**

Keterangan: Asumsi nilai gabah: Rp 5000/kg

4. Habisnya masa pendampingan PT BGR di akhir bulan Juli 2016. Namun, Koperasi UPJA belum mampu memenuhi persyaratan modal minimal Rp 250 juta sebagai pengelola gudang dari Bappebti.
5. Adanya kekosongan posisi pengelola gudang, sehingga petani kemudian segera melunasi pembiayaan SRG ke perbankan yang belum jatuh tempo untuk menghindari risiko gagal bayar dan ketidakjelasan penanggungjawab gudang.

7.1.3. Perbankan

Perbankan memiliki peranan penting dalam pembiayaan SRG di Kabupaten Kuningan. Bank yang tertarik dalam pembiayaan SRG di Kabupaten Kuningan adalah Bank Jabar Banten (BJB) KC Kuningan. Keterbatasan pembiayaan SRG di Kabupaten Kuningan karena :

1. **Peraturan internal bank:**

   a. Pembiayaan SRG merupakan produk kredit baru bagi BJB KC Kuningan. Bank mempersyaratkan adanya persetujuan pasangan untuk menghindari kegagalan bayar. Peraturan internal bank mewajibkan calon nasabah memiliki rekam jejak kredit yang baik sebagaimana tercatat dalam Sistem Informasi Debitur Bank Indonesia.

   b. Pembiayan kredit SRG hanya diberikan kepada perorangan, tidak kepada kelompok. Jika resi yang diajukan atas nama kelompok (Poktan atau Gapoktan) maka seluruh anggota kelompok harus lolos BI *Checking*.

2. **Waktu pencairan kredit.**

   Bank memerlukan waktu untuk proses administrasi kredit. BJB KC Kuningan masih baru dalam penyaluran kredit SRG sehingga bank belum memiliki standar layanan.

3. ***Credit rationing* karena "*fraud*" dan kredit macet.**

   Pengalaman kegagalan kredit SRG di suatu daerah membuat bank lebih berhati-hati dalam penyaluran kredit. Pengelola gudang yang tidak bisa menyerahkan "barang" saat kredit jatuh tempo akan membuat bank mengalami kerugian finansial dan kehilangan kepercayaan untuk menyalurkan kredit/pembiayaan melalui skema SRG.

4. **Kesulitan menaksir nilai agunan.**

   Perbankan memiliki keterbatasan untuk menilai kualitas agunan (gabah). Walaupun penerbitan resi telah memenuhi persyaratan standar mutu dari Bulog, namun bank tidak mempercayai sepenuhnya. Hal tersebut berdasarkan pengalaman BJB cabang Singaparna yang kesulitan menjual agunan saat kredit macet karena kualitas yang rendah.

5. **Kesulitan mengontrol agunan.**

   Selama proses penyaluran kredit, bank menginginkan gabah sebagai "*collateral*" kredit tersimpan aman dan dapat dikontrol sewaktu-waktu. Namun, kunci gudang hanya dipegang oleh pengelola gudang SRG dan bank harus berkoordinasi untuk pengontrolan agunan.

7.2. SOLUSI DAN UPAYA *STAKEHOLDERS* DALAM MENSUKSESKAN SRG DI KABUPATEN KUNINGAN

Dalam rangka mengatasi kendala-kendala tersebut, terdapat beberapa alternatif solusi yang dapat direkomendasikan agar dapat mengoptimalkan implementasi SRG. Rekomendasi solusi yang dapat diusulkan adalah sebagai berikut.

7.2.1. Petani

1. Pemenuhan syarat minimal volume gabah (10 ton) dapat diatasi dengan cara mengaktifkan peran poktan dan gapoktan. Poktan dan gapoktan diharapkan dapat bekerja sama dan mengoptimalkan perannya untuk menghimpun petani sehingga dapat memenuhi volume gabah untuk gudang SRG. Keaktifan poktan dan gapoktan juga dapat mengubah kebiasaan petani yang memilih untuk menyimpan gabah di gudang penyimpanan rumah masing-masing. Usulan tersebut perlu didukung dengan adanya sosialisasi, pendampingan dan penyuluhan kepada poktan dan gapoktan di Kabupaten Kuningan.
2. Keeratan hubungan antara petani dan tengkulak dapat digantikan oleh pengelola gudang dimana pengelola gudang dapat menyediakan layanan yang diberikan tengkulak seperti "Sistem jemput bola". Sistem ini dapat diimplementasikan sehingga petani tidak merasa kesulitan dan merasakan manfaat untuk berpartisipasi dalam program SRG
3. Anggapan rumitnya prosedur pengajuan kredit SRG oleh petani dapat difasilitasi oleh pengelola gudang sebagai mediator antara petani dan lembaga keuangan melalui sosialisasi dan edukasi finansial kepada para petani. Berdasarkan analisis profitabilitas petani dalam pemanfaatan SRG (lihat Tabel 7.1), skema SRG terbukti memiliki biaya simpan yang relatif lebih murah dibandingkan dengan skema pembelian tengkulak dengan pembayaran dimuka.
4. Sulitnya mendapat petani (calon pemegang resi) yang lolos BI *Checking* dapat diatasi dengan mengopltimalkan peran poktan dan gapoktan sehingga dapat memperbesar peluang terdapatnya calon petani yang lolos BI *Checking*. Disamping itu, saat ini Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, sedang melakukan pematangan terkait dengan diperbolehkannya kebijakan *double financing* untuk penerima kredit program, yaitu petani dapat mengajukan pembiayan SRG walaupun sudah memperoleh KUR.

7.2.2. Pengelola Gudang

1. Dalam rangka memperoleh Pengelola Gudang yang "ideal" perlu dilakukan *Fit and Proper Test* Calon Pengelola Gudang baik dari sisi kelembagaan (kecukupan aset, kesehatan lembaga, dll) maupun sisi individu pengelola gudang. Program pelatihan pengelola gudang melalui program "magang" di lokasi SRG yang telah sukses dapat direkomendasikan untuk mengatasi masalah belum terstandarisasinya anggota pengelola gudang
2. Biaya operasional gudang yang dirasa cukup tinggi oleh pengelola gudang dapat diatasi dengan mengoptimalkan kapasitas Gudang yang bisa mencapai 1500 ton. Hasil simulasi yang telah dilakukan (lihat Tabel 7.2) menunjukkan bahwa jika gudang sudah terisi 550 ton, biaya operasional sudah bisa ditutupi dengan penerimaan dari sewa gudang Rp 150/kg. Sehingga semakin tinggi volume gabah yang disimpan maka biaya operasional gudang akan semakin murah. Disamping itu, ketersediaan dana Lembaga Pengelola Dana Bergulir (LPDB) dari Kementerian Koperasi dan UKM dapat dimanfaatkan sebagai tambahan modal usaha pengelola gudang SRG untuk membeli gabah dari petani/poktan/gapoktan.
3. Kendala pemenuhan modal minimal Rp 250 juta dapat diatasi dengan melakukan peralihan aset hibah (*dryer, hand tractor*, peralatan kantor dan mobil dari Dinas Pertanian Kabupaten Kuningan dan Dinas Koperasi & UKM Kabupaten Kuningan), menjadi atas nama Koperasi UPJA sebagai pengelola gudang. Alternatif lain yaitu:

a. Koperasi berada di bawah BUMD – PDAU (Perusahaan Daerah Aneka Usaha) dimana PDAU sebagai pengelola gudang dan Koperasi UPJA bertindak sebagai mitra kerja PDAU. Sehingga Koperasi UPJA tetap bertugas sebagai pelaksana pengelola gudang, sementara resi diterbitkan oleh PDAU.

b. Koperasi UPJA bekerjasama dengan PT. POS (sebagai pengelola gudang), dimana PT POS bertindak sebagai pengelola gudang yang dapat menerbitkan resi, sementara Koperasi UPJA sebagai mitra pelaksana tugas pengelola gudang.

Kedua opsi diatas dapat ditindaklanjuti, namun dalam masa transisi disarankan untuk memperpanjang kontrak dengan PT. BGR selama beberapa bulan ke depan agar tidak terjadi kekosongan pengelola gudang.

Selain itu, penguatan modal koperasi dapat dilakukan melalui iuran anggota koperasi dan meningkatkan jumlah anggota koperasi. Hal tersebut dapat didukung dengan kerja sama pengurus gapoktan, koperasi, dan penyuluh di bidang pertanian yang ada di Kabupaten Kuningan.

4. Perlu diatur mekanisme transisi yang lebih detail untuk peralihan dari pendamping ke calon pengelola gudang yang ditunjuk selanjutnya agar dapat mengantisipasi terjadinya kekosongan posisi pengelola gudang yang terjadi di Kabupaten Kuningan. Selain itu, perlu juga melakukan pengecekan kesiapan calon pengelola gudang yang dilakukan oleh oleh Bappebti dan Dinas Perindustrian dan Perdagangan sebelum habisnya masa pendampingan PT BGR sehingga tidak ada jangka waktu kekosongan pihak yang berwenang.
5. **Perbaikan manajerial koperasi** menjadi salah satu alternatif solusi yang dapat dilakukan. Kegiatan pengelolaan gudang dapat dipisahkan menjadi unit usaha tersendiri. Selain Unit SRG, Koperasi UPJA dapat mengembangkan unit usaha lain seperti Unit Simpan Pinjam dan Unit Alat dan Mesin Pertanian (Alsintan) dan Unit Jasa RMU. Pengelolaan beberapa unit usaha, bisa dilakukan dengan memanfaatkan rumah dinas, dan ruang kosong yang berada satu komplek dengan Gudang SRG.
6. Apabila pengelolaan gudang telah menjadi Unit SRG tersendiri, pengelolaan Unit SRG di Koperasi UPJA juga dapat diperbaiki dengan **pembentukan "Tim *Marketing*"** untuk melakukan pendekatan kepada petani dan sosialisasi keunggulan SRG dibandingkan dengan menjual ke tengkulak. Pembentukan tim *marketing* dapat dilakukan secara kemitraan dengan poktan/gapoktan, sehingga diharapkan dapat meningkatkan minat petani untuk menyimpan di Gudang SRG.
7. Pengelola gudang dapat memonitor pergerakan harga gabah harian melalui media komunikasi (SMS atau WA) dan menginformasikan kepada petani untuk membantu petani dalam memutuskan kapan gabah akan dijual (dengan persetujuan Bank pemberi kredit). Dalam pelaksanaannya, monitor informasi harga ini dapat dikoordinasikan dengan beberapa *stakeholder* terkait, antara lain anggota dan pengurus poktan/gapoktan, pengumpul gabah, dan para pedagang beras serta penyuluh pertanian.

7.2.3. Perbankan (BJB KC Kuningan)

1. Terkait dengan peraturan bank tentang pengajuan kredit SRG untuk kelompok tani dapat diatasi dengan cara membuat surat kuasa dari kelompok tani kepada pengurus poktan yang ditunjuk untuk mengajukan kredit kepada bank. Sehingga pengajuan kepada bank hanya atas nama perorangan. Pengurus dimaksud harus memiliki rekam jejak kredit yang baik sebagaimana tercatat dalam SID.
2. Ke depan BJB akan terus melakukan perbaikan dalam proses administrasi pengajuan SRG, sehingga waktu proses pencairan bisa lebih pendek yaitu 2 hari. Waktu pencairan kredit di BJB 2 hari, merupakan batas minimal dimana 1 hari digunakan untuk pengecekan kelengkapan administrasi dan 1 hari berikutnya digunakan untuk proses pencairan kredit.

3. Untuk meminimalkan risiko (*fraud*), pihak Bank BJB memberikan kredit maksimum 70% dari harga gabah yang diresikan, dan melakukan monitoring di gudang. Monitoring keberadaan barang yang diresikan, terutama dilakukan pada 1 minggu sebelum jatuh tempo.
4. Sosialisasi dari perbankan mengenai mekanisme pembiayaan SRG masih perlu ditingkatkan khususnya kepada petani di sekitar Kecamatan Lebakwangi, mengingat selama ini petani menganggap bahwa prosedur perbankan relatif sulit.

7.2.4. Bappebti

Selain sebagai regulator SRG, Bappebti memiliki tugas untuk menfasilitasi bantuan infrastruktur pendukung. Bantuan tersebut dapat diajukan oleh daerah setiap tahun. Untuk kebutuhan infrastruktur yang mendesak, (misalnya mobil untuk mengangkut gabah dari petani ke gudang), diharapkan koperasi (selaku pengelola Gudang SRG) dapat memfasilitasi pengadaan alat terlebih dahulu dan selanjutnya diajukan sebagai permohonan bantuan alat kepada Bappebti. Dengan demikian SRG tetap dapat berjalan tanpa harus menunggu bantuan infrastruktur dari Bappebti. Untuk diperlukan inisiatif yang kreatif dari pengelola gudang SRG.

Dalam meningkatkan akses pasar melalui pemanfaatan teknologi dan informasi, Bappebti mengembangkan aplikasi SRG *Mobile* yang rencananya di *launching* pada akhir tahun 2016. SRG *Mobile* merupakan sistem aplikasi yang dapat diakses oleh petani dan pengelola gudang untuk mempermudah komunikasi antar pelaku SRG. Dengan menggunakan SRG *Mobile,* petani dapat meng-*update* ketersediaan gabah yang siap disimpan digudang beserta lokasi keberadaan termasuk harga gabah, sehingga pengelola gudang dapat langsung menjemput gabah untuk dibawa ke Gudang SRG.

7.2.5. Disperindag Kabupaten Kuningan

Sejak rencana program SRG akan diimplementasikan di Kabupaten Kuningan, Disperindag telah melakukan program kerja untuk mendukung terlaksananya program SRG. Salah satu program kerja Disperindag adalah melakukan sosialisasi kepada pelaku usaha sejak tahun 2011. Sosialisasi dilakukan di kantor Koperasi UPJA yang berada satu lokasi dengan Gudang SRG. Tahun 2015, Disperindag memfasilitasi pelatihan-baik kepada petani (sebagai pelaku SRG) maupun Koperasi UPJA (selaku calon pengelola gudang) dalam bentuk studi banding ke daerah yang berhasil menerapkan SRG yaitu Kabupaten Cianjur.

Disperindag Kabupaten Kuningan menyediakan sarana dan prasarana serta dana bulanan untuk biaya operasional gudang yang digunakan untuk pembayaran listrik dan insentif (honor) untuk pengurus koperasi, di mana terdapat 4 orang pengurus koperasi yang mendapatkan insentif honor yang dibayarkan per tiga bulan.

Untuk menguatkan peran koperasi UPJA sebagai pengelola gudang, Disperindag Kabupaten Kuningan telah mengeluarkan surat penunjukan kepada Koperasi UPJA sebagai pengelola Gudang SRG pada tahun 2012. Sejak saat itu, Disperindag terus melakukan pembinaan kepada Koperasi UPJA. Disperindag mengalokasikan dana pendampingan (dari PT BGR) hingga Juli 2016. Melalui pendampingan diharapkan terjadi *transfer knowledge*, sehingga Koperasi UPJA "layak" menjadi pengelola Gudang SRG.

Habisnya masa pendampingan PT BGR merupakan titik kritis keberlanjutan sistem SRG di Kabupaten Kuningan. Opsi yang dapat dilakukan yaitu (1) perpanjangan kontrak pendampingan dengan PT BGR atau; (2) Koperasi UPJA melakukan pengajuan kepada Bappebti untuk menjadi pengelola gudang SRG secara mandiri.

Disperindag Kabupaten Kuningan mendorong Koperasi UPJA untuk dapat memenuhi persyaratan permohonan sebagai pengelola gudang, seperti yang ditetapkan oleh Bappebti. Kendala persyaratan modal minimum Rp250 juta, diharapkan dapat diatasi dengan mengalihkan aset bantuan/hibah dari dinas menjadi aset koperasi. Koperasi UPJA saat ini mengelola aset bantuan/hibah (*dryer, hand tractor*, peralatan kantor dan mobil) dari Dinas Pertanian Kabupaten Kuningan dan Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Kuningan. Aset tersebut masih atas nama dinas masing-masing pemberi bantuan/hibah. Diharapkan koperasi UPJA bisa mengurus administrasi untuk pengalihan aset bantuan tersebut.

7.2.6. Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Kuningan

Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Kuningan berperan dalam melakukan pembinan kepada koperasi termasuk Koperasi UPJA di Kecamatan Lebakwangi. Berdasarkan penilaian kesehatan koperasi yang dilakukan oleh Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Kuningan, Koperasi UPJA mendapat nilai "D" pada tahun 2015 dan meningkat menjadi "C" pada tahun 2016. Ke depan harapannya Koperasi UPJA dapat mengembangkan unit usahanya menjadi lebih baik khususnya untuk unit usaha SRG, mengingat SRG dapat dijadikan sebagai prospek bisnis yang baik.

Koordinasi antar instansi dan dukungan dari pemerintah daerah dalam hal ini dukungan dari Bupati Kabupaten Kuningan, sangat diperlukan untuk mendukung program peningkatan pemanfaatan SRG yang dapat diwujudkan dengan bentuk penerbitan Surat Keputusan Bupati tentang Tim Akselerasi SRG Kabupaten Kuningan. Pada dasarnya target program SRG, sama dengan target pembangunan pemerintah daerah, yaitu untuk kesejahteraan petani dan ketahanan pangan. Beberapa daerah seperti di Cianjur dan Indramayu, Pemerintah Daerah setempat ikut membantu untuk keberhasilan program SRG.

Tabel 7.3. Ringkasan Kendala dan Solusi Implementasi SRG di Kabupaten Kuningan

KENDALA	REKOMENDASI SOLUSI	*STAKEHOLDER*
PETANI		
Syarat minimal volume gabah (10 ton) sulit dipenuhi oleh petani karena kepemilikan lahan yang kecil (sekitar 0,2 ha/petani). Kurangnya dukungan peran dari poktan dan gapoktan sebagai kelembagaan petani	• Poktan dan gapoktan-bekerja sama dan mengoptimalkan perannya untuk menghimpun petani sehingga dapat memenuhi volume gabah untuk mencapai skala ekonomi. • Sosialisasi, pendampingan dan penyuluhan.	• Poktan dan gapoktan • Koperasi UPJA Rejeki Tani • Dinas Perindustrian dan Perdagangan • Dinas Pertanian
• Petani sudah terikat kontrak pinjaman dengan tengkulak • Petani memiliki gudang penyimpanan gabah di rumah masing-masing	Pengelola gudang bertindak sebagai "tengkulak" ke petani. melalui sistem jemput bola, sehingga petani tidak merasa kesulitan berpartisipasi dalam SRG.	• Koperasi UPJA Rejeki Tani • Kementrian Koperasi dan UKM • Bapepti

Lanjutan Tabel 7.3

KENDALA	REKOMENDASI SOLUSI	*STAKEHOLDER*
Prosedur pengajuan kredit SRG ke perbankan dianggap rumit oleh petani. Petani menganggap bahwa pilihan mendapatkan kredit dari pedagang dengan prosedur yang lebih mudah.	• Optimalisasi peran pengelola gudang sebagai fasilitator antara petani dan lembaga keuangan. • Sosialisasi dan edukasi finansial kepada para petani.	• Koperasi UPJA Rejeki Tani • Bank Indonesia • Perbankan
Sulitnya mendapat petani (calon pemegang resi) yang lolos BI *Checking*. Hal ini disebabkan banyak petani yang memiliki kredit bermasalah (terutama *leasing* dan KUT) serta memiliki kredit program KUR	• Optimalisasi kerjasama poktan dan gapoktan dapat memperbesar peluang terdapatnya calon petani yang lolos BI *Checking* • Saat ini, Kementerian Koordi-nator Bidang Perekonomian, sedang melakukan pematangan tentang diperbolehkannya kebijakan *double financing* untuk penerima kredit program (KUR dan SRG)	• Poktan dan Gapoktan • Koperasi UPJA Rejeki Tani • Kementrian Koordinator Bidang Perekonomian
PENGELOLA GUDANG		
Sulitnya mendapatkan Pengelola Gudang yang "ideal"	• *Fit and Proper Test* Pengelola Gudang: Seleksi di awal terkait kriteria: 1. Kelembagaan : kecukupan aset , kesehatan lembaga dll 2. Individu (Pengelola Gudang) • Program pelatihan pengelola gudang melalui program "magang" di lokasi SRG yang sudah sukses	• Dinas Perindustrian dan Perdagangan • Dinas Koperasi dan UKM • Bapepti
Biaya operasional gudang dirasa cukup tinggi dan kurang memberikan keuntungan.	• Hasil simulasi yang telah dibuat, jika gudang terisi 550 ton, biaya operasional sudah bisa ditutupi dengan penerimaan dari sewa gudang Rp 150/kg gabah • Sehingga direkomendasikan untuk dapat mengoptimalkan kapasitas Gudang yang bisa mencapai 1500 ton. Semakin tinggi volume gabah yang disimpan maka biaya operasional gudang akan semakin murah • Bantuan/pinjaman dana LPDB dari Kemenkop dan UKM • Perbaikan manajerial koperasi dengan memisahkan Unit Usaha Gudang SRG sehingga dapat mengurangi ekonomi biaya tinggi	• Kementrian Koperasi dan UKM • Dinas Perindustrian dan Perdagangan • Dinas Koperasi dan UKM

Lanjutan Tabel 7.3

KENDALA	REKOMENDASI SOLUSI	*STAKEHOLDER*
• Habisnya masa pendampingan PT BGR di akhir bulan Juli 2016. Namun, Koperasi UPJA belum mampu memenuhi persyaratan modal minimal Rp 250 juta sebagai pengelola gudang dari Bappepti • Adanya kekosongan posisi pengelola gudang, sehingga petani segera melunasi pembiayaan SRG ke perbankan yang belum jatuh tempo untuk menghindari risiko gagal bayar.	• Peralihan aset hibah dinas menjadi atas nama koperasi sebagai pengelola agar Koperasi UPJA dapat memenuhi persyaratan aset minimal Rp 250 juta • Perlu diatur mekanisme transisi yang lebih detail untuk peralihan dari pendamping ke calon pengelola gudang yang ditunjuk selanjutnya • Memastikan kesiapan calon pengelola gudang sehingga tidak ada jangka waktu kekosongan pihak yang berwenang mengelola gudang. • Melakukan kerja sama dengan BUMN atau pihak swasta yang sudah memiliki sertifikasi sebagai pengelola gudang seperti PT Pos.	• Dinas Perindustrian dan Perdagangan • Dinas Pertanian • Bank Indonesia • Bapepti
PERBANKAN		
• Kesiapan perbankan dalam proses administrasi pembia-yaan SRG. Hal ini disebabkan Bank masih baru dalam penyaluran kredit SRG sehingga sebagian besar bank belum memiliki standar layanan. • Kegagalan kredit SRG di suatu daerah membuat bank lebih berhati-hati dalam penyaluran kredit/ pembiayaan SRG • Masih adanya *mindset* petani bahwa penga-juan pembiayaan SRG ke perbankan relatif rumit. • Pembiayan kredit SRG hanya diberikan kepada perorangan, tidak kepada kelompok.	• Bank BJB KC Kuningan dan Bank BRI KC Kuningan telah memberikan komitmen dan siap untuk menyalurkan kredit SRG • Proses pencairan kredit di BJB KC Kuningan menunjukkan *progress* yang positif. Ke depan BJB akan terus mempercepat waktu proses pencairan hingga 2 hari kerja • Koordinasi serta monitoring dan evaluasi yang intensif antara pihak perbankan dengan Pengelola Gudang dapat menghindari risiko kredit macet • Sosialiasi dari perbankan mengenai mekanisme pembiayaan SRG perlu ditingkatkan khususnya kepada petani • Pengajuan pembiayaan SRG untuk kelompok dilakukan oleh salah satu pengurus yang ditunjuk atas dasar surat kuasa dari kelompok.	• Bapepti • Bank Indonesia • Perbankan • Dinas Perindustrian dan Perdagangan • Koperasi UPJA Usaha Tani
Kesulitan menaksir dan mengontrol nilai agunan	• Peningkatan kemampuan pejabat penilaian kredit mengenai pengetahuan tentang SRG dan komoditasnya • Pengelolaan manajemen risiko seperti pengecekan rutin ketersediaan barang di Gudang dan pemasangan CCTV	• Dinas Perindustrian dan Perdagangan • Bapepti

7.3. KENDALA PEMANFAATAN SISTEM RESI GUDANG DI KABUPATEN KONAWE SELATAN

Berbeda dengan komoditas gabah di Kuningan, kakao merupakan tanaman tahunan yang memiliki masa panen pada bulan-bulan tertentu yakni mulai panen di bulan Mei dan akan mencapai puncak panen di bulan Juni-Juli serta mulai menurun di bulan Agustus dan September. Tingginya permintaan biji kakao untuk bahan baku industri dan ekspor mengundang anomali harga di tingkat petani dan pedagang pengumpul pada komoditas ini.

Jika pada komoditi gabah/beras harga turun di musim panen raya hal ini tidak berlaku pada komoditi kakao di Kabupaten Konawe Selatan. Anomali harga terjadi pada musim panen raya (bulan Juni-Juli) karena naiknya permintaan dimana eksportir maupun industri pengolahan coklat datang langsung ke Kendari untuk memenuhi kuota yang dibutuhkan. Sebagai akibatnya untuk mendapatkan harga bahan baku yang banyak dan murah, para eksportir maupun industri kakao membeli biji kakao dengan berbagai kualitas dan harga untuk selanjutnya dilakukan perlakuan penyeragaman kualitas oleh industri dan eksportir.

Gambar 7.1. Harga Kuotasi Harian Komoditas Kakao
(Periode Oktober 2015 s.d. September 2016)

Sumber: http://www.nasdaq.com/markets/cocoa.aspx?timeframe=1y

Anomali harga biji kakao di Kabupaten Konawe Setatan diduga karena adanya sistem pasar oligopsoni. Padahal, jika mengacu kepada harga biji kakao internasional (Lihat Gambar 7.1), harga biji kakao mengalami fluktuasi dimana harga tertinggi justru terjadi pada periode akhir tahun (bulan November-Desember). Informasi ini tidak diperoleh secara sempurna oleh petani kakao dimana anomali harga yang terjadi di tingkat petani dan pedagang pengumpul membuat harga kakao tertinggi terjadi di masa panen puncak (bulan Juni-Juli) dan pada periode bulan Agustus hingga Mei harga kakao relatif rendah.

Secara umum, gambaran kendala peningkatan pemanfaatan SRG kakao di Kabupaten Konawe Selatan akan diuraikan berdasarkan pelaku sebagai berikut:

7.3.1. Petani

1. Rendahnya minat untuk bergabung dalam SRG. Hal ini disebabkan petani memiliki alternatif penyimpanan seperti SRG yakni skema nota gudang. Pedagang penampung (*standby buyer*) di Kolaka menyediakan gudang bagi petani (pedagang pengumpul) yang berfungsi seperti SRG. Petani/pedagang yang mau menjual biji kakao, namun harga di bursa Bloomberg belum sesuai dengan yang diharapkan, dapat menyimpan biji kakao di Gudang milik pedagang penampung di Kolaka. Petani akan menerima nota, dan pembayaran dimuka (DP) sebesar 70% dari harga perkiraan (sebagai pembanding pada pembiayaan SRG sebesar 70% dari nillai barang, dikenai bunga kredit 6%/th). Apabila kurang dari 1 bulan harga membaik, dan biji kakao disepakati petani untuk dijual, petani tidak dikenai biaya apapun. Petani akan menerima kekurangan pembayaran sesuai dengan harga yang disepakati. Namun jika barang di gudang lebih dari satu bulan, petani dikenai biaya penyimpanan Rp 100,-/kg (sebagai pembanding biaya penyimpanan SRG Rp 200,-/kg).
2. LEM tingkat desa memiliki gudang penyimpanan biji kakao milik anggotanya. Beberapa petani memiliki gudang penyimpanan sendiri. Meskipun besar risiko penyimpanan di gudang rumahan, tetapi petani merasa lebih tenang menyimpan biji kakao di rumah. Kebutuhan akan uang yang mendadak dapat segera terpenuhi dengan menjual biji kakao yang disimpan di rumah sedikit demi sedikit. Sedangkan untuk petani besar, biasanya gudang sudah lebih baik dan aman.
3. Perbedaan kualitas biji kakao yang dihasilkan oleh masing-masing petani
   Perbedaan kualitas biji kakao yang dihasilkan oleh masing-masing petani mengakibatkan sulit untuk melakukan penyimpanan secara kolektif. Perbedaan kadar air serta *packaging* membutuhkan biaya tambahan.
4. Syarat biji kakao yang disimpan (sesuai SNI) mewajibkan fermentasi, namun tidak ada insentif harga untuk menjual kakao fermentasi. Saat ini petani menjual biji kakao basah, biji kakao asalan kering dan hanya sedikit yang menjual biji fermentasi. Kondisi ini terjadi karena tingginya permintaan dan struktur pasar oligopsoni. Meskipun ada janji dari industri pengolah akan memberikan harga lebih tinggi pada biji kakao fermentasi dengan selisih harga Rp. 3000-5000/kg namun pada kenyataannya petani mendapatkan harga yang sama. Kondisi inilah yang membuat petani lebih memilih menjual kakao tanpa fermentasi kepada eksportir atau industri pengolahan. Hal tersebut membuat petani tidak tertarik melakukan fermentasi sehingga sulit memenuhi aturan SRG.
5. Biaya SRG dirasa terlalu besar bagi petani terutama untuk petani kecil. Biaya uji mutu Rp 826.000/resi dan biaya penyimpanan SRG sebesar RP 200/kg cukup tinggi bagi petani kecil. Hal tersebut menjadi pertimbangan petani untuk menyimpan barang di gudang SRG karena nilai biji kakao yang disimpan tidak sebanding dengan biaya yang harus dikeluarkan.
6. Anomali harga biji kakao. Pada saat panen puncak, yaitu pada bulan Juni-Juli harga jual biji kakao justru dianggap tinggi. Sementara, jika mengacu pada harga kakao internasional, petani berpeluang untuk mendapatkan harga yang jauh lebih tinggi lagi. Hal ini disebabkan karena informasi harga kakao internasional tidak didapat secara sempurna oleh petani kakao. Anomali harga ini tidak sejalan dengan konsep tunda jual (SRG) mengingat tujuannya untuk mencegah perolehan harga yang rendah pada saat panen.
7. Petani sudah terikat kontrak pinjaman dengan pedagang pengumpul. Pada musim paceklik, beberapa petani memperoleh pinjaman uang dari pedagang pengumpul. Untuk membayar pinjaman tersebut, petani diharuskan menjual biji kakao panen langsung kepada pedagang pengumpul/tengkulak (*credit tied to trade).*

7.3.2. Pengelola Gudang

Pada sistem SRG LEM diharapkan menjadi pengelola gudang yang dituntut memiliki jiwa kewirausahaan yang tinggi. Untuk memutus rantai petani dengan pedagang pengumpul, LEM diharapkan bisa berfungsi sebagai pedagang pengumpul di desanya dan melakukan keseragaman mutu dengan melakukan fermentasi biji kakao sehingga memenuhi syarat SRG.

1. Rendahnya kemampuan manajemen dan wirausaha pengelola gudang
2. LEM membutuhkan modal untuk membeli kakao petani agar memenuhi kuota dan sarana untuk mengolah kakao fermentasi agar sesuai dengan syarat SRG. Namun demikian modal yang ada di LEM masih sangat terbatas dan belum mampu membeli produksi petani.
3. Pendampingan oleh PT BGR kepada Calon Pengelola Gudang terhenti Desember 2015 karena terkendala anggaran. Berakhirnya masa kontrak pendampingan PT BGR membuat pemanfaatan SRG belum optimal. Anggaran pelaksanaan SRG telah diusulkan pada anggaran perubahan pemerintah daerah Konawe Selatan sehingga diharapkan dapat digunakan dalam 3 bulan ke depan. Hal ini dikhawatirkan belum dapat meningkatkan pemanfaatan mengingat waktu panen raya sudah berlalu. Penerbitan resi untuk pengajuan pembiayaan bank berpotensi merugi karena harga turun setelah panen raya.
4. Belum siapnya fasilitas pendukung gudang untuk implementasi SRG dan pengembangan pasar lelang *online*.

7.3.3. Perbankan

Kendala implementasi SRG komoditas kakao di Kabupaten Konawe Selatan yaitu bank pelaksana SRG masih terbatas. Saat ini hanya kantor cabang BRI yang sudah siap untuk menyalurkan pembiayaan SRG. Sementara, bank lainnya belum memperoleh informasi yang lengkap tentang mekanisme penunjukkan bank pelaksana SRG.

7.4. SOLUSI DAN UPAYA *STAKEHOLDERS* DALAM MENSUKSESKAN SRG DI KABUPATEN KONAWE SELATAN

Dalam rangka mengatasi kendala-kendala tersebut, terdapat beberapa alternatif solusi yang dapat direkomendasikan agar dapat mengoptimalkan implementasi SRG. Rekomendasi solusi yang dapat diusulkan adalah sebagai berikut.

7.4.1. Petani

a. Rendahnya minat Petani

Kendala rendahnya minat petani untuk bergabung dalam SRG dapat diperbaiki dengan pemanfaatan gudang secara bertahap, dengan skema sebagai berikut:

1. Sebagai gudang biasa untuk penitipan sementara.

Petani menitipkan barang sementara, antara 5 sampai 10 hari terutama pada Bulan Mei, untuk menunggu harga naik. Pemanfaatan gudang untuk menyimpan "barang titipan" (tanpa SRG) secara aturan dibolehkan. Namun barang titipan yang tidak melalui uji mutu dapat mempengaruhi kualitas barang SRG. Apalagi kakao sangat sensitif terhadap bau-bauan. Pengelola gudang yang berkewajiban menjaga kualitas barang menghadapi risiko yang

lebih tinggi jika menerima barang titipan. Skema awal ini digunakan untuk menarik minat petani untuk menyimpan biji kakao di Gudang SRG. Nantinya apabila skema awal sudah berjalan, skema SRG pembiayaan dapat mulai diimplementasikan.

2. Sebagai Gudang SRG

Pemanfaatan gudang sebagai Gudang SRG yang selanjutnya dapat diterbitkan resi mempunyai 2 manfaat sekaligus. Pertama sebagai penjamin kredit jika petani atau Koperasi LEM mengalami kesulitan pembiayaan. Kedua sebagai alat untuk melakukan transaksi perdagangan *online*.

b. Kualitas Kakao

Syarat kualitas kakao (SNI) dalam bentuk fermentasi masih sulit dipenuhi oleh petani kakao. Belum berlakunya Peraturan Menteri Pertanian no 67 tahun 2014 serta belum adanya perbedaan insentif harga menjadi alasan utama belum dipenuhinya syarat kualitas kakao (SNI) dalam bentuk fermentasi oleh petani.

Alternatif yang dapat dilakukan yaitu Koperasi LEM Sejahtera membeli kakao basah dan melakukan fermentasi melalui penyediaan sarana fermentasi standar (*fermented center)* di Gudang SRG. Selain itu, pelatihan fermentasi dan bantuan alat (kotak fermentasi) pada petani juga dapat dilakukan untuk mendorong petani/poktan untuk menghasilkan produk kakao fermentasi berkualitas.

c. Biaya yang relatif mahal

Kendala biaya SRG yang dirasa relatif mahal bagi petani dapat diakomodir dengan kerjasama antara Poktan dan LEM Sejahtera untuk menghimpun petani sehingga dapat memenuhi volume kakao untuk mencapai skala ekonomi. Selain itu, bantuan Pemda dalam memberikan subsidi seperti biaya penyimpanan dapat sangat membantu terlaksananya SRG di Kabupaten Konawe Selatan.

d. Anomali Harga

Untuk mengatasi "fenomena" anomali harga kakao, dapat diatasi dengan:

1. Pengembangan pasar lelang *online* oleh Bappebti

Pasar lelang *online* dapat menghilangkan struktur pasar oligopsoni. Ke depan Bappebti akan membangun pasar lelang *online* yang direncanakan *launching* pada bulan Oktober 2016. Pasar lelang *online* dapat memperbaiki informasi harga serta membuka pasar baru bagi petani kakao disamping tujuh pemain besar yang sudah ada**.** Apabila pasar lelang *online* sudah berjalan, maka akan terdapat perbedaan harga antar kualitas biji kakao termasuk untuk yang sudah difermentasi. Selain itu, apabila Peraturan Menteri Pertanian No 67/Permentan/OT.140/5/2014 tahun 2014 tentang Persyaratan Mutu dan Pemasaran Biji Kakao sudah diimplementasi, petani dapat menikmati insentif harga akan biji kakao fermentasi.

Pasar lelang *online* dinilai optimis, karena banyak petani yang memiliki tanaman kakao bersertifikasi internasional ramah lingkungan untuk memenuhi permintaan pasar ekspor ke Eropa. Pembangunan pasar lelang *online* oleh Bappebti menjadi solusi utama untuk menghadapi struktur pasar oligopsoni. Pemasaran secara lelang *online* diharapkan dapat meningkatkan permintaan dari pembeli/impotir/industri pengolahan di luar negeri. Persiapan sarana dan prasarana, pembangunan sistem lelang serta pelatihan dan bimbingan teknis pada pengelola sangat diperlukan.

2. Pengembangan pembiayaan SRG jangka pendek (< 3 bulan)

Saat ini BRI KC Sam Ratulangi telah memiliki aplikasi pembiayaan SRG, yang bisa memproses pembiayaan hanya dalam waktu 1 hari sejak semua persyaratan telah dilengkapi. Diusulkan ketika barang masuk gudang, pihak bank langsung mengecek keberadaan barang di gudang, bersamaan dengan mengajukan penerbitan resi. Proses menerbitkan resi memerlukan waktu 4 jam. Diharapkan setelah resi terbit, dalam satu hari Bank langsung bisa memproses pencairan dana.

Pemanfaatan gudang SRG relative singkat hanya pada saat panen raya (Mei-Juli). Sistem tunda jual pada komoditas ini akan relatif cepat (harian/ mingguan) mengingat *end buyer* hanya akan membeli dengan jumlah besar.

7.4.2. Pengelola Gudang

Pengelola LEMS harus memiliki kemampuan manajerial yang baik. Selain itu, LEMS juga harus kreatif dan berjiwa entrepreneur untuk mendapatkan barang dan mengakses modal. Pengelola dapat memanfaatkan gudang sebagai gudang penyimpanan dan gudang SRG. LEM juga harus bisa melakukan konsolidasi internal dengan anggotanya untuk melakukan perdagangan bersama agar memenuhi kuota, sehingga posisi tawar LEM akan lebih kuat jika LEM bisa memiliki kakao dalam jumlah yang besar. Semakin meningkatnya pemanfaatan gudang akan mengurangi biaya operasional gudang. Selain itu, kerjasama antara LEMS dengan perguruan tinggi dapat meningkatkan kemampuan kewirausahaan dan manajerial usaha LEMS baik melalui pelatihan maupun pendampingan. Pelatihan pengelola gudang untuk mempersiapkan keterlibatan dalam pemasaran *online* oleh Bappebti atau pendamping.

Pada saat PT BGR sebagai pendamping pengelola gudang habis, perlu diatur mekanisme transisi yang lebih detail untuk peralihan pengelola gudang dari PT BGR ke LEMS sebagai calon pengelola gudang. Hal ini untuk mencegah kekosongan pihak yang berwenang mengelola gudang.

Kendala ketersediaan dana pendampingan PT BGR sudah terselesaikan dimana Disperindag Kabupaten Konawe Selatan telah mendapatkan alokasi dana dari Bappeda hingga tahun 2020. Namun sayangnya alokasi dana pendampingan untuk tahun 2016 hanya diperoleh untuk tiga bulan terakhir dan pada periode tersebut masa panen sudah berakhir.

Dalam rangka meningkatkan kinerja pengelola gudang, perlu perbaikan infrastruktur sarana dan prasarana seperti pengadaan *dryer* di gudang-gudang tingkat desa, untuk memperoleh biji kakao dengan kadar air standar (7%) selama penyimpanan. Selain itu, perbaikan infrastruktur pendukung dapat dilakukan untuk meningkatkan minat petani menyimpan biji kakao di Gudang SRG. Pengelola Gudang juga dapat mengusulkan bantuan (subsidi) untuk pembangunan sarana fermentasi standar yang bisa digunakan petani (*fermented centre*) kepada Bappebti.

LEMS dalam mendukung implementasi pasar lelang *online* dapat menampung kakao anggotanya, kemudian di *grading* sesuai mutu berdasarkan ukuran biji (*grade* C sampai *grade* AA) untuk menciptakan nilai tambah. Biji kakao hasil *grading* kemudian diterbitkan resi gudang untuk dipasarkan secara *online* kepada pembeli akhir (industri pengolahan atau eksportir) dengan harga yang relatif tinggi. Kedepan, resi gudang bisa ditawarkan secara *online* di pasar lelang kepada pembeli akhir. Bappebti dapat menfasilitasi pasar lelang *online*.

Saat ini di Kolaka ada 7 pedagang besar. Pedagang tersebut membeli kakao milik petani di Sulawesi Tenggara, seluruhnya dengan harga kualitas asalan. Sebelum menjual kembali (ke eksportir atau sebagai bahan baku indusri), pedagang mensortir biji kakao berdasarkan kualitas (*fermented* atau asalan), dan ukuran (*Grade* AA, A) untuk memperoleh nilai tambah. Penjualan oleh Koperasi LEM langsung ke pembeli akhir diharapkan dapat memangkas jalur pemasaran, dan mengambil alih nilai tambah yang selama ini dinikmati oleh pedagang besar. Jika Koperasi LEM bisa menjual dengan harga tinggi, maka petani anggota Koperasi LEM pun bisa menerima harga beli lebih tinggi, sehingga kesejahteraan petani meningkat.

Alternatif penjualan lainnya adalah melalui penjualan kontrak dengan industri pengolahan kakao, seperti PT KKI, PT Bumi Tangerang dan sebagainya. Pada sistem kontrak diperlukan konsistensi kualitas biji kakao yang bisa dipenuhi melalui *grading*.

7.4.3. Perbankan

Mengingat bank pelaksana SRG yang telah siap untuk menyalurkan kredit pembiayaan SRG masih *relative* terbatas yaitu saat ini hanya Bank BRI KC Sam Ratulangi Kendari, maka diperlukan sosialiasi kepada perbankan mengenai SRG kakao. Selain itu, Bappebti juga dapat berperan untuk melakukan pendampingan kepada perbankan agar dapat terdaftar di Kemenkeu sebagai bank pelaksana.

7.4.4. Pemerintah Daerah

Untuk mensukseskan program SRG perlu koordinasi lintas sektoral. Saat ini instansi yang terlibat baru Dinas Perkebunan untuk membina petani pada aspek produksi dan Dinas Perdagangan pada aspek perdagangan. Padahal jika ingin SRG berjalan sesuai harapan perlu dukungan Dinas Koperasi untuk memperkuat aspek kelembagaan LEM dan pihak perbankan untuk penguatan permodalan. Saat ini SRG belum bisa berjalan karena terkendala anggaran untuk lembaga pendamping (PT BGR). Struktur pasar oligopsoni dimana beberapa pedagang dan industri pengolahan besar membeli langsung pada petani membuat LEM sulit bersaing. Strategi pedagang yang kuat modal, menyediakan gudang penyimpanan tanpa biaya serta cenderung menguasai informasi harga membuat LEM sulit bersaing dengan pemain lama sehingga pemanfaatan SRG tidak optimal. Hal ini dapat diatasi oleh LEMS dengan cara bekerja sama dengan poktan untuk menghimpun petani agar dapat terjalin kemitraan yang baik, sehingga dapat memenuhi volume kakao untuk mencapai skala ekonomi gudang. Selain itu, untuk mengurangi beban biaya SRG yang ditanggung oleh petani, Pemda dapat memberikan bantuan subsidi antara lain untuk biaya penyimpanan, uji mutu bagi barang yang disimpan dalam gudang SRG. Hal ini sekaligus dapat menjadi insentif agar petani mau memanfaatkan gudang SRG.

Dalam rangka mendukung koordinasi lintas lembaga di daerah direkomendasikan untuk membentuk **Tim SRG Daerah**, yang pembentukannya dapat dipayungi oleh SK Bupati setempat. Tim SRG daerah tersebut dikoordinasikan oleh Sekda dan terdiri dari SKPD terkait seperti Bappeda, Sekda, Dinas Perdagangan, Dinas Pertanian, dan Badan Ketahanan Pangan Daerah.

7.4.5. Bappebti

Saat ini untuk mendukung SRG, Bappebti telah membangun 2 gudang di Kabupaten Konawe Selatan. Namun demikian bangunan gudang yang ada belum operasional karena perlu dilengkapi berbagai sarana dan prasarana yang memadai. Hasil Monitoring dan Evaluasi yang dilakukan pada tgl 26 Juli 2016 nampak kondisi di salah satu gudang atapnya mulai bocor, banyak kotoran burung karena burung bisa masuk melalui ventilasi gudang,

belum ada *dryer*, lantai jemur belum beratap dan berbagai fasilitas yang umumnya harus dimiliki gudang. Oleh karena itu jika SRG akan dijalankan pihak Bappebti mungkin perlu bekerjasama dengan berbagai instansi yang terlibat untuk menyediakan berbagai sarana dan prasarana agar gudang siap beroperasi.

Jika gudang sudah siap, dan barang di gudang sudah terpenuhi untuk memutus rantai tataniaga atau memperbaiki struktur pasar maka Bappebti bisa melakukan pasar lelang yang digabung dengan produk unggulan lain yang ada di Kendari. Agar pasar lelang bisa lebih transparan maka perlu dilakukan pasar lelang secara *online*, oleh karena itu perlu dukungan fasiltas jaringan yang memadai. Selain itu biaya uji kualitas dan sewa gudang yang dibebankan per resi dianggap terlalu mahal sehingga tidak menarik bagi petani dan memberatkan LEM karena mereka butuh dana untuk pengelolaan.

Tabel 7.4.Ringkasan Kendala dan Solusi Implementasi SRG di Kabupaten Konawe Selatan

KENDALA	REKOMENDASI SOLUSI	*STAKEHOLDER*
PETANI		
Rendahnya minat petani karena lebih memilih memanfaatkan nota gudang Kolaka yang memilliki prasyarat lebih mudah dan tanpa biaya	• Pemanfaatan Gudang secara bertahap dengan memanfaatkan gudang SRG sebagai gudang penyimpanan sementara (penitipan) untuk menarik minat petani.	• Koperasi LEM Sejahtera • Dinas Perindustrian dan Perdagangan • Bappebti
Syarat kualitas kakao (SNI) dalam bentuk fermentasi	• Koperasi LEM Sejahtera membeli kakao basah dan melakukan fermentasi • Pelatihan fermentasi dan bantuan alat (kotak fermentasi) pada petani sesuai SNI untuk menghasilkan produk fermentasi berkualitas • Penyediaan sarana fermentasi standar (*fermented center)* di Gudang SRG	• Koperasi LEM Sejahtera • Dinas Perkebunan • Kementrian Pertanian
Biaya SRG relatif mahal dibandingkan sumber pembiayaan yang bisa diakses petani.	• Poktan dan LEMS bekerja sama untuk menghimpun petani sehingga dapat memenuhi volume kakao untuk mencapai skala ekonomi • Inisiatif Pemda memberikan subsidi a.l. untuk biaya penyimpanan, uji mutu bagi barang yang disimpan dalam gudang SRG.	• Koperasi LEM Sejahtera • Pemda

Lanjutan Tabel 7.4

KENDALA	REKOMENDASI SOLUSI	*STAKEHOLDER*
Anomali harga kakao yang terjadi di tingkat petani dan pedagang pengumpul, dimana harga meningkat pada saat panen raya. Hal ini tidak sejalan dengan konsep tunda jual (SRG) mengingat tujuannya untuk mencegah perolehan harga yang rendah pada saat panen.	• Pengembangan pasar lelang *online* (Bappebti) untuk memperbaiki informasi harga (mengacu pada harga dunia) serta mengatasi masalah oligopsoni • Pengembangan pembiayaan SRG jangka pendek (< 3 bulan pada bulan Mei s.d. Juli)	• Bappebti
PENGELOLA GUDANG		
Rendahnya kemampuan manajemen dan wirausaha pengelola gudang	• Kerjasama dengan perguruan tinggi untuk memperkuat kemampuan kewirausahaan dan manajerial pengelola baik melalui pelatihan maupun pendampingan • Pelatihan pengelola gudang oleh Bappebti atau pendamping untuk mempersiapkan keterlibatan dalam pemasaran *online*	• Bappebti • Perguruan Tinggi
Persaingan dengan nota gudang Kolaka	Pengembangan kontrak kerjasama pemasaran kakao dengan *end-buyer* (PT KKI, Bumi Tangerang)	• Koperasi LEM Sejahtera • Bank Indonesia • Dinas Perkebunan
Habisnya masa pendampingan PT BGR di akhir Desember 2016. Namun, Koperasi LEM Sejahtera belum ditunjuk sebagai pengelola gudang	• Dukungan pemerintah daerah untuk dana pendampingan PT BGR dengan jangka waktu tertentu • Perlu diatur mekanisme transisi dari pendamping ke calon pengelola gudang yang ditunjuk selanjutnya • Memastikan kesiapan calon pengelola gudang sehingga tidak ada jangka waktu kekosongan pihak yang berwenang mengelola gudang.	• Dinas Koperasi dan UKM • Dinas Perindustrian Perdagangan
Belum siapnya fasilitas pendukung gudang untuk implementasi SRG dan pengembangan pasar lelang *online*	• Koordinasi antara Pemda dan Bappebti untuk melengkapi fasilitas pendukung gudang SRG a.l. *dryer* dan sistem/jaringan pasar lelang yang memadai	• Dinas Perindustrian dan Perdagangan • Bappebti

Lanjutan Tabel 7.4

KENDALA	REKOMENDASI SOLUSI	*STAKEHOLDER*
PERBANKAN		
Bank belum memiliki pemahaman yang komprehensif mengenai pembiayaan SRG	Sosialisasi kepada perbankan mengenai SRG kakao	• Bank Indonesia • Bappebti
Bank pelaksana SRG masih terbatas	Pendampingan oleh Bappebti kepada perbankan agar dapat terdaftar di Kemenkeu sebagai bank pelaksana	• Bappebti

7.5 *KEY SUCCESS FACTOR PILOT PROJECT* PENINGKATAN PEMANFAATAN SRG

Kendala yang dihadapi untuk peningkatan pemanfaatan SRG berbeda antara kedua studi kasus SRG yang didampingi. Hal ini disebabkan oleh perbedaan komoditas, karakteristik komoditas, aset pengelola dan struktur pasar. Namun secara umum, faktor utama keberhasilan (*key success factors)* implementasi SRG di kedua lokasi relatif identik yaitu sebagai berikut:

1. Keberhasilan pemanfaatan SRG sangat ditentukan oleh **aktor utama Poktan/Gapoktan** baik sebagai pemilik barang maupun dari sisi kemampuannya dalam memenuhi persyaratan kualitas dan kuantitas barang yang akan disimpan di gudang.

   Ketersediaan barang dari petani, menjadi kunci utama pelaksanaan SRG. Pada kasus kakao di Kabupaten Konawe Selatan, pembinaan kepada poktan/gapoktan tentang fermentasi kakao menjadi sangat penting terkait persyaratan barang untuk disimpan dalam gudang SRG kakao. Demikian juga pada kasus gabah di Kuningan, gabah baru tersedia setelah pengelola gudang melakukan pendekatan kepada pemilik gabah untuk disimpan di gudang dengan SRG. Dengan demikian peran pengelola gudang untuk menjalin kemitraan dengan poktan/gapoktan sangat diperlukan.

2. **Pengelola** harus mempunyai **kemampuan manajerial** yang baik dan **berjiwa *entrepreneur*** sehingga mampu bersaing dengan pedagang pengumpul untuk memutus rantai pemasaran.

   Dari *best practice* di lapangan juga terungkap bahwa pengelola gudang sangat menentukan keberhasilan SRG.

   Untuk dapat memenuhi skala ekonomis gudang, pengelola diharapkan memiliki peran sebagai "tengkulak", sehingga mampu mengumpulkan hasil produksi dari petani dalam jumlah besar dengan sistem jemput bola. Kemampuan pengelola gudang tidak hanya terbatas pada pengelolaan barang saja, tetapi diperlukan jiwa *entrepreneur* bagi pengelola gudang terkait kemampuannya untuk memperluas cakupan usaha, misalnya dengan menambah unit usaha pengolahan barang (gabah menjadi beras dan fermentasi kakao), pemasaran, hingga pembiayaan. Sehingga profit yang diperoleh pengelola gudang dapat jauh lebih besar.

   Selain itu, pengelola gudang juga perlu memiliki kemampuan dalam menjalankan fungsi sebagai mediator antara petani/poktan/gapoktan dengan *stakeholders* lainnya seperti perbankan, Pemda, asuransi, dan Bappebti. Khusus terkait fasilitasi kepada lembaga keuangan, diharapkan dapat meningkatkan akses pembiayaan terhadap petani.

3. Keberhasilan pemanfaatan SRG ditentukan oleh **dukungan pemerintah** baik di tingkat pusat maupun daerah.

   Dukungan tersebut dapat berupa kebijakan/regulasi dan **koordinasi antar *stakeholders*** yang terkait dengan peningkatan pemanfaatan SRG di daerah. Pada awal pemanfaatan gudang SRG, diperlukan banyak upaya mulai dari meningkatkan kesadaran petani dan lembaga keuangan, serta mempersiapkan pengelola gudang yang memenuhi persyaratan sebagaimana yang telah ditentukan.

   Untuk meningkatkan kesadaran petani tentang SRG, perlu ada sosialisasi oleh Bappebti, Pemda dan *stakeholder* terkait lainnya. Sosialisasi SRG kepada petani melibatkan Dinas Perdagangan dan Perindustrian, Dinas Koperasi dan UMKM, serta Dinas Pertanian (untuk gabah) dan Dinas Perkebunan (untuk kakao), untuk dapat menjangkau petani sebanyak-banyaknya.

   Sosialisasi SRG kepada lembaga keuangan (calon bank pelaksana) dilakukan oleh Bappebti, Bank Indonesia dan Kementerian Keuangan. Dukungan dari Kementerian Keuangan juga diharapkan dalam kemudahan memberikan ijin bagi bank-bank yang akan menjadi bank pelaksana kredit SRG.

   Dukungan *stakeholder* lainnya seperti Kementerian Pertanian, Kementerian Koperasi dan UKM, juga diharapkan dalam bentuk bantuan biaya operasional dan fasilitas pendukung gudang SRG (*dryer*, dll) baik yang disalurkan melalui Koperasi maupun Dinas.

4. Perlunya **mekanisme transisi** yang lebih detail untuk peralihan dari pendamping ke calon pengelola gudang

   Selama proses pendampingan, disamping berperan sebagai narasumber untuk transfer ilmu pergudangan kepada calon pengelola, Pendamping juga berperan sebagai penjamin barang yang diresikan. Ketika terjadi penghentian pendampingan, selalu diikuti dengan penghentian peran Pendamping sebagai penjamin. Artinya ada transfer peran penjamin barang dari Pendamping ke pengelola baru. Transfer penjamin barang ini harus berjalan mulus tanpa mengganggu jangka waktu pembiayaan/kredit SRG.

5. Penyediaan anggaran APBD untuk pendampingan pengelola, monitoring dan evaluasi, serta penyediaan sarana dan prasarana.

   Jika dilihat dari manfaatnya, ketika SRG berjalan pihak yang memperoleh manfaat adalah petani di wilayah tersebut. Berarti keberadaan SRG ikut membangun perekonomian masyarakat. Dari *best practice* di lapangan terungkap bahwa beberapa pemerintah daerah, sadar akan manfaat SRG, sehingga memiliki komitmen dan kontribusi yang besar dalam implementasi SRG.

   Pendampingan calon pengelola gudang sangat diperlukan agar memenuhi persyaratan kemampuan skill pergudangan dan manajerial usaha. Untuk keperluan pendampingan, diperlukan biaya sehingga Pemerintah Daerah diharapkan menganggarkan dana untuk membayar biaya pendampingan tersebut.

   Selain itu, penyediaan anggaran oleh Pemda diperlukan untuk biaya monitoring dan evaluasi dalam rangka meyakinkan pemilik barang dan lembaga keuangan yang memberikan kredit bahwa barang yang disimpan gudang dalam keadaan aman. Bentuk monitoring dapat dilakukan melalui pemasangan CCTV dan menempatkan *security*.

   Biaya transportasi dari lokasi petani ke gudang SRG, biaya penyimpanan, biaya uji mutu, dan lain-lain selama ini masih dirasakan memberatkan petani. Sehubungan dengan hal tersebut, dalam tahap inisiasi implementasi SRG, Pemerintah Daerah agar menganggarkan subsidi terhadap biaya-biaya tersebut untuk membantu petani. Pemberian subsidi hanya bersifat sementara sampai dengan petani memiliki kemampuan untuk menjalankan SRG secara mandiri.

6. Pembangunan **sistem informasi resi gudang** berupa sistem informasi harga, sistem informasi pengawasan barang, dan lainnya

   Keuntungan yang bisa diperoleh pemilik barang (petani) melalui SRG adalah bisa menjual pada saat harga komoditi tersebut sedang tinggi. Oleh karena itu pengelola gudang perlu untuk memonitor fluktuasi harga setiap saat. Informasi harga tersebut disampaikan kepada pemilik barang dan bank pemberi kredit SRG, sebagai dasar dalam memutuskan kapan barang dalam gudang SRG akan dijual.

BAB VIII
REKOMENDASI KEBIJAKAN PEMBIAYAAN PERTANIAN DENGAN INSTRUMEN SRG

8.1. KESIMPULAN

8.1.1 Kesimpulan di Kabupaten Kuningan

Keberhasilan pemanfaatan SRG di Kabupaten Kuningan sangat ditentukan oleh aktor utama penggerak SRG yaitu **Petani**. Petani berperan besar dalam menyediakan produksi gabah. Namun pada umumnya berdasarkan analisis profitabilitas di berbagai saluran rantai nilai, petani justru memperoleh *profit* terkecil dibandingkan dengan aktor lainnya dalam mata rantai komoditas gabah. Skema SRG akan lebih menguntungkan bagi petani jika petani bertindak sebagai "penjual beras" bukan "penjual gabah". Kedepan Gudang SRG rencananya akan dilengkapi oleh RMU dan alat transportasi (truk) oleh Bappebti. Harapannya, proses penggilingan gabah dapat dilakukan di Gudang SRG. Sehingga selain dapat memotong mata rantai pemasaran, SRG juga dapat memaksimalkan keuntungan petani.

Aktor utama penggerak SRG lainnya yaitu **Pengelola Gudang SRG**. Pengelola Gudang memiliki peran yang besar dari mulai menampung barang yang hendak diresikan hingga memperoleh pembiayaan kredit dari bank. Pengelola gudang juga berperan sebagai mediator antara petani/poktan/gapoktan dengan *stakeholders* lainnya seperti perbankan, Disperindag, asuransi, dan Bappebti. Idealnya **pengelola gudang SRG** bukan hanya berperan dalam mengelola manajemen operasional penyimpanan barang di Gudang SRG tetapi juga **berperan sebagai pelaku bisnis**. Pengelola gudang harus memiliki, kemampuan pengelolaan bisnis yang baik serta dapat "meyakinkan" kerjasama antar petani untuk berpartisipasi dalam SRG.

Berdasarkan hasil analisis, yang memperoleh profit terbesar dalam rantai nilai gabah adalah pengumpul besar yang memiliki *Rice Miling Unit* (RMU) yaitu sampai dengan 51%. Sedangkan untuk Petani/ Kelompok Tani (Poktan) umumnya memperoleh profit rata-rata 4%. Oleh karena itu skema SRG yang paling menguntungkan bagi Petani/Poktan yaitu jika gabah disimpan di Gudang SRG dan selanjutnya diterbitkan resi sebagai jaminan untuk memperoleh pembiayaan dari bank. Sedangkan bagi pengelola gudang (koperasi) akan lebih menguntungkan jika gudang dilengkapi RMU untuk melakukan penggilingan gabah sendiri. Dengan demikian SRG tidak hanya melakukan skema tunda jual tetapi juga memotong mata rantai pemasaran karena setelah digiling beras tersebut dapat dijual langsung ke Pasar Induk Cipinang. Dari hasil simulasi apabila skema ini berjalan, Petani diperkirakan dapat memperoleh profit sebesar 5% dan pengelola gudang (koperasi) dapat memperoleh profit optimal hingga mencapai 75%. Untuk meningkatkan kesejahteraan Petani dapat diusulkan skema profit sharing antara pengelola gudang (koperasi) dengan Petani.

8.1.2 Kesimpulan di Kabupaten Konawe Selatan

Kondisi saat ini Petani menjual kakao basah (belum dikeringkan/fermentasi) dengan profit yang relatif kecil. Sementara berdasarkan hasil analisis margin dapat disimpulkan bahwa aktivitas yang memberikan nilai tambah dari kakao basah menjadi kakao kering/ fermentasi dapat meningkatkan profit yang diperoleh oleh Petani sampai dengan 70% – 80% dari seluruh profit yang diperoleh pelaku dari rantai nilai. Selain itu, diharapkan pengelola gudang (Koperasi Lembaga Ekonomi Masyarakat Sejahtera - LEMS) bertindak sebagai pedagang pengumpul sehingga akan memperpendek dan mengefisienkan saluran mata rantai komoditas kakao tersebut.

Dengan demikian skema SRG yang paling menguntungkan baik bagi pengelola gudang (Koperasi LEMS) ataupun Petani yaitu jika Petani menjual biji kakao fermentasi ke Koperasi LEMS untuk disimpan di Gudang SRG, dan selanjutnya diterbitkan resi yang dapat dijadikan sebagai agunan untuk memperoleh pembiayaan dari bank. Setelah melunasi pembiayaan SRG, kakao tersebut langsung dijual ke industri pengolahan kakao. Dari hasil simulasi apabila skema ini berjalan, Petani diperkirakan dapat memperoleh profit mencapai 68%. Sedangkan profit yang diterima pengelola gudang adalah sebesar 32%. Jika skema ini dapat berjalan maka tujuan utama SRG untuk meningkatkan kesejahteraan Petani dapat tercapai.

8.2 REKOMENDASI

8.2.1 Rekomendasi Pemanfaatan SRG di Kabupaten Kuningan

Kemitraan antar instansi sangat diperlukan untuk mensukseskan implementasi SRG di Kabupaten Kuningan. "*Integrated* SRG" atau "SRG Terpadu" dapat dikembangkan dalam upaya keberhasilan SRG. Skema kemitraan yang dapat diusukan adalah sebagai berikut:

Gambar 8.1. Skema Kemitraan antar Instansi dalam Upaya Peningkatan Pemanfaatan SRG

a. Bappebti

Bappebti sebagai regulator penyelenggara SRG berperan penting dalam mensukseskan implementasi SRG. Bantuan infrastruktur seperti Gudang SRG atau sarana/prasarana untuk kelengkapan Gudang SRG, antara lain alat transportasi dan *Rice Miling Unit* sangat berperan dalam mendukung berjalannya SRG. Isu penting yang perlu diakomodir oleh Bappebti adalah perlunya pengaturan mekanisme transisi dari pendamping ke calon pengelola gudang yang ditunjuk selanjutnya. Sehingga nantinya tidak akan ada kekosongan Pengelola Gudang SRG walaupun masa pendampingan telah selesai.

Peran Bappebti juga dibutuhkan dalam sinergi bersama Kementerian Pertanian, Kementerian Koperasi dan UKM, Kementerian Desa, Pembangunan Daerah Tertinggal, dan Transmigrasi antara lain terkait pemenuhan kuantitas dan kualitas komoditas, peningkatan kapasitas pengelola gudang yang berbadan hukum koperasi, pemanfaatan Tenaga Pendamping Desa untuk melakukan kegiatan pendampingan/pelatihan bagi Petani/Poktan dan koperasi, serta optimalisasi Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) sebagai alternatif calon pengelola gudang.

b. Kementerian Pertanian

Badan Ketahanan Pangan dan Pelaksana Penyuluhan (BKP3) Kabupaten Kuningan merupakan instansi yang memiliki tugas untuk memperkuat peran kelompok tani di SRG. Kendala belum berjalannya kerjasama poktan dan gapoktan dalam upaya pemenuhan syarat minimal volume gabah yang harus dipenuhi dalam skema SRG dapat diupayakan dengan mengoptimakan peran BKP3 Kabupaten Kuningan.

Program lumbung pangan yang digagas oleh Kementerian Pertanian juga dapat disinergikan dengan SRG khusunya dalam menyalurkan stok gabah yang disimpan di Gudang SRG. Ketersediaan stok gabah di lumbung desa dapat disinergikan melalui Lembaga Distribusi Pangan Masyarakat untuk di pasok ke Gudang SRG. Usulan rekomendasi tersebut dapat ditindaklanjuti untuk mengatasi kendala belum optimalnya penggunaan kapasitas Gudang SRG. Selain itu, program Toko Tani Indonesia juga dapat dimanfaatkan sebagai mediator penjualan beras yang dijual dari Gudang SRG.

c. Kemendesa

Kementerian Desa, Pembangunan Daerah Tertinggal, dan Transmigrasi dapat berperan dalam mendukung pemberdayaan Tenaga Pendamping Desa untuk membantu meningkatkan kapasitas Koperasi UPJA dalam mengembangkan SRG di Kabupaten Kuningan. Selain itu, berkembangnya Badan Usaha Milik Desa (BumDes) dapat menjadi alternatif solusi penyelenggaraan SRG khususnya sebagai Pengelola Gudang SRG. BumDes merupakan lembaga penyalur dana desa yang sepenuhnya ditujukan untuk pemberdayaan ekonomi desa.

d. BULOG

Bulog memiliki Program Lumbung Pangan Desa dan Rumah Pangan Kita yang juga dapat disinergikan dengan program lainnya seperti Program Lumbung Desa dan Toko Tani Indonesia untuk mendukung keberhasilan SRG Terpadu.

e. Kementerian Koperasi dan UKM

Kementerian Koperasi berperan dalam menyediakan dana bantuan khususnya bagi koperasi yang bertugas sebagai Pengelola Gudang. Koperasi tersebut dapat memanfaatkan dana LPDB (Lembaga Pengelolaan Dana Bergilir) yang dapat digunakan untuk mendukung ketersediaan modal kegiatan pengembangan usaha koperasi. Selain itu, Kementerian Koperasi juga berkewajiban dalam menyeleksi dan menilai kesehatan koperasi untuk mendapatkan kandidat calon koperasi yang berpotensi menjadi Pengelola Gudang SRG.

SRG Terpadu dalam skema kemitraan antar instansi diharapkan dapat saling bahu-membahu untuk meningkatkan kesejahteraan petani. Skema SRG dapat menjadi opsi yang ideal dalam mencapai tujuan tersebut. Selain itu, kontrol ketersediaan gabah di Gudang serta adanya mekanisme tunda jual dapat membantu dalam mengendalikan fluktuasi harga beras di pasar. Kesuksesan SRG nantinya akan sangat membantu pengendalian inflasi daerah.

Di samping itu, Kementerian Koperasi dan UKM serta dinas terkait juga berperan dalam penyediaan *database* koperasi yang dapat diajukan sebagai calon pengelola gudang SRG melalui seleksi dan penilaian kesehatan koperasi (*fit and proper*).

f. Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian

Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian berperan dalam penetapan kebijakan dan koordinasi lintas sektoral di tingkat pusat dan daerah untuk mendukung pelaksanaan SRG. Perlu adanya penetapan kebijakan yang mengatur bahwa kredit program terdiri dari dua skema, yaitu Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan skema SRG, mengingat kedua skema tersebut berbeda karakteristiknya, dimana skema SRG menggunakan resi gudang sebagai agunan. Dengan demikian petani/poktan dapat mengakses kedua jenis kredit program tersebut. Selain itu, untuk meningkatkan pemanfaatan SRG secara nasional, diperlukan koordinasi lintas sektoral yang dapat mengintegrasikan program-program yang terkait dengan SRG, termasuk SRG dapat menjadi instrumen pendukung stabilisasi harga oleh Tim Pengendalian Inflasi Daerah (TPID).

8.2.2. Rekomendasi Pemanfaatan SRG Kabupaten Konawe Selatan

a. Bappebti

1. Keberhasilan pemanfaatan SRG ditentukan dukungan kebijakan pemerintah terkait pemasaran kakao. Struktur pasar oligopsoni dimana sejumlah pedagang dan industri pengolahan menguasai pasar menyulitkan pengelola untuk mengajak petani dalam pemanfaatan SRG. Petani cenderung memilih penjualan langsung yang tidak mengenakan biaya tambahan (uji kualitas, penyimpanan, dll) walaupun dengan harga rendah (asalan bukan fermentasi). Dalam rangka meningkatkan pemanfaatan gudang SRG, terdapat alternatif pemanfaatan gudang secara bertahap, dengan skema sebagai berikut:

   a) Sebagai gudang biasa untuk penitipan sementara

   Petani menitipkan barang sementara, antara 5 sampai 10 hari terutama pada Bulan Mei, untuk menunggu harga naik. Pemanfaatan gudang untuk menyimpan "barang titipan" (tanpa SRG) secara aturan dibolehkan. Namun barang titipan yang tidak melalui uji mutu dapat mempengaruhi kualitas barang SRG. Apalagi kakao sangat sensitif terhadap bau-bauan. Pengelola gudang yang berkewajiban menjaga kualitas barang menghadapi risiko yang lebih tinggi jika menerima barang titipan.

   b) Implementasi Skema SRG

   Sebagaimana tujuan skema SRG, pendirian/pemanfaatan gudang diharapkan dapat mengimplementasikan skema pembiayaan SRG sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Saat ini BRI KC Sam Ratulangi telah memiliki aplikasi pembiayaan SRG, yang bisa memproses pembiayaan hanya dalam waktu 1 hari sejak semua persyaratan telah dilengkapi. Diusulkan ketika barang masuk gudang, pihak bank langsung mengecek keberadaan barang di gudang, bersamaan dengan mengajukan penerbitan resi. Proses menerbitkan resi memerlukan waktu 4 jam.

Diharapkan setelah resi terbit, dalam satu hari Bank langsung bisa memproses pencairan dana.

c) Pasar Lelang *online*

Saat ini di Kolaka ada 6 pedagang besar. Pedagang tersebut membeli kakao milik petani di Sulawesi Tenggara, seluruhnya dengan harga kualitas asalan. Sebelum menjual kembali (ke eksportir atau sebagai bahan baku indusri), pedagang mensortir biji kakao berdasarkan kualitas (*fermented* atau asalan), dan ukuran (*Grade* AA, A) untuk memperoleh nilai tambah. Penjualan oleh Koperasi LEM langsung ke pembeli akhir diharapkan dapat memangkas jalur pemasaran, dan mengambil alih nilai tambah yang selama ini dinikmati oleh pedagang besar. Jika Koperasi LEM bisa menjual dengan harga tinggi, maka petani anggota Koperasi LEM pun bisa menerima harga beli lebih tinggi, sehingga kesejahteraan petani meningkat.

Ke depan, resi gudang dapat ditawarkan secara *online* di pasar lelang kepada pembeli akhir. Bappebti bersama Pemda dapat menfasilitasi pengembangan pasar lelang *online* di daerah. Pasar lelang *online* dinilai optimis, karena banyak petani yang memiliki tanaman kakao bersertifikasi internasional ramah lingkungan untuk memenuhi permintaan pasar ekspor ke Eropa. Pembangunan pasar lelang *online* oleh Bappepti menjadi rekomendasi utama untuk menghadapi struktur pasar oligopsoni. Pemasaran secara lelang *online* diharapkan dapat meningkatkan permintaan dari pembeli/importer/industri pengolahan di luar negeri. Persiapan sarana dan prasarana, pembangunan sistem lelang serta pelatihan dan bimbingan teknis pada pengelola sangat diperlukan. Untuk menuju pada sistem perdagangan lelang secara *online*, diperlukan *road map*, sesuai dengan *road map* kakao No. 28 tahun 2008.

2. Penguatan sistem informasi harga diharapkan dapat mendukung pemanfaatan SRG. Pelaku usaha dapat menggunakan harga referensi dalam pengambilan keputusan penerbitan resi, penjualan barang dan pembiayaan.

3. Perbaikan infrastruktur sarana dan prasarana seperti pengadaan *dryer* di gudang-gudang tingkat desa, untuk memperoleh biji kakao dengan kadar air standar (7%) selama penyimpanan.

4. Pembentukan Tim Implementasi Percepatan Pelaksanaan Sistem Resi Gudang di tingkat daerah diharapkan dapat meningkatkan koordinasi antar *stakeholders*.

5. Sosialisasi dan edukasi mengenai keuntungan, persyaratan, mekanisme, pembiayaan SRG kepada Petani/Poktan, Pemerintah Daerah, dan perbankan.

b. Kementerian Pertanian

Kementerian Pertanian diharapkan untuk mendorong implementasi Peraturan Menteri Pertanian No. 67/Permentan/OT.140/5/2014 tahun 2014 tentang Persyaratan Mutu dan Pemasaran Biji Kakao. Penundaan implementasi yang seharusnya berlaku bulan Mei 2016, mengurangi minat petani untuk melakukan fermentasi. Hal ini ditunjang dengan strategi pedagang dan industri yang akan membeli baik asalan maupun fermentasi dengan selisih harga yang rendah.

Selain itu, perlu adanya pemberian bantuan (subsidi) untuk pembangunan sarana fermentasi standar yang bisa digunakan petani (*fermented centre*), dan penyeragamanan informasi tentang metode fermentasi sesuai SNI untuk mendapatkan kualitas standar. Saat ini pemahaman petani tentang metode fermentasi masih beragam (dengan lubang fermentasi, atau cukup dengan ditumpuk atau menggunakan bahan kimia).

c. Kementerian Koperasi dan UKM/Dinas Koperasi dan UKM

Kementerian Koperasi dan UKM/Dinas Koperasi dan UKM dapat berperan dalam penguatan koperasi LEM Sejahtera bekerjasama dengan perguruan tinggi dan lembaga lain untuk meningkatkan kemampuan kewirausahaan dan manajerial. Dengan peningkatan jiwa kewirausahaan pengelola gudang, diharapkan pengelola gudang memiliki kemampuan pengelolaan bisnis yang baik serta dapat "meyakinkan" kerjasama antar petani untuk pemanfaatan SRG.

Untuk memutus rantai pemasaran dapat terjadi apabila pengelola gudang bertindak seperti pedagang pengumpul. Koperasi LEM Sejahtera bertindak seperti pedagang pengumpul dengan membeli hasil produksi petani. Oleh karena itu, perlu adanya penguatan modal, mengingat LEM Sejahtera Titinea memiliki modal terbatas untuk melakukan pembelian *cash* dalam jumlah besar pada petani. Pengelola dapat menghimbau anggota yang mendapat pinjaman koperasi untuk menjual hasil panennya pada pengelola. Hal ini dilakukan dengan harapan dapat memperkuat jaringan antar petani, agar bersedia menjual biji kakao melalui satu pintu yaitu koperasi LEM.

DAFTAR PUSTAKA

Ashari. 2011. Potensi dan Kendala Sistem Resi Gudang (SRG) untuk Mendukung Pembiayaan Usaha Pertanian di Indonesia. Forum Penelitian Agro Ekonomi, Volume 29 No.2: 129 – 143.

Bappebti. 2015. Outlook 2015: Sistem Resi Gudang dan Pasar Lelang Komoditas.

International Finance Corporation. 2013. *Warehouse Finance and Warehouse Receipt Systems: A Guide for Financial Institution in Emerging Economies*. World Bank: IFC.

Haryotejo, B. 2013. Analisis Korelasi Faktor yang Mempengaruhi Implementasi Sistem Resi Gudang (SRG) di Daerah. Bina Praja Vol 5 (2) : 91-100.

Höllinger F, L Rutten and K Kiriakov, 2009. The Use of Warehouse receipt finance in agriculture in transition countries. FAO Investment Centre. Working Paper. FAO. Rome.

Kementerian Perdagangan. 2014. Analisis Implementasi Sistem Resi Gudang Komoditi Lada. Kementerian Perdagangan RI: Pusat Kebijakan Perdagangan Dalam Negeri, Badan Pengkajian dan Pengembangan Kebijakan Perdagangan.

Krisnamurthi, B. 2009. Resi Gudang di Tengah Kelebihan Nilaian. Bappepti/Mjl/096/X/2009/edisi Maret. Bappebti: Departemen Perdagangan.

Listiani, N dan Haryotejo, B. 2013. Implementasi Sistem Resi Gudang pada komoditi Jagung: Studi kasus di Kabupaten Tuban, Provinsi Jawa Timur. Buletin Ilmiah Litbang Perdagangan Vol 7 (2) : 208-211.

BANK INDONESIA

DEPARTEMEN PENGEMBANGAN UMKM
Jl. MH. Thamrin No.2 Jakarta Pusat 10350
Telp. (021) 500 131

www.bi.go.id Bank Indonesia @bank_indonesia bank_indonesia Bank Indonesia Channel