

ANALISIS SISTEM AGRIBISNIS JERUK DI KALIMANTAN SELATAN

I Wayan Rusastra, Saptana dan Tahlim Sudaryanto*)

Abstrak

Jeruk merupakan komoditi buah-buahan yang mempunyai arti strategis karena dalam penawaran buah domestik jeruk menduduki peringkat kedua setelah pisang. Dilihat dari potensi lahan, kualitas jeruk yang dihasilkan, dan permintaan pasar, maka jeruk Kalimantan Selatan perlu mendapatkan perhatian pengembangan dari pemerintah. Dalam sepuluh tahun terakhir ini terjadi peningkatan luas panen jeruk di daerah ini sebesar 11,5 persen per tahun. Di lain pihak produksi bersifat fluktuatif dengan laju peningkatan 1,3 persen per tahun. Dari gambaran tersebut terefleksikan bahwa relatif belum berkembangnya adopsi teknologi bahkan ada kecenderungan terjadi penurunan produktivitas. Hasil analisis empirik usahatani menunjukkan bahwa pendapatan jeruk umur 5 tahun mencapai Rp. 4,7 juta lebih per hektar (160 pohon) dengan efisiensi pemanfaatan modal (R/C) mencapai 2,65. Proporsi harga yang diterima petani dengan orientasi pemasaran ke Kalimantan Timur mencapai 33 persen (Rp 640/kg) dari harga jual pedagang besar. Total margin pemasaran mencapai 67 persen yang terdiri dari biaya tataniaga 13 persen dan keuntungan pedagang 54 persen. Diperoleh juga bahwa usahatani jeruk ini mendatangkan keuntungan yang cukup besar relatif terhadap usahatani padi maupun palawija. Namun demikian usahatani jeruk di daerah ini relatif belum berkembang diantaranya disebabkan oleh lemahnya aspek pembinaan, kurangnya ketersediaan dan adopsi teknologi, serta kendala permodalan yang dihadapi petani. Pengembangan komoditas ini hendaknya tetap terkait dengan usahatani skala kecil, diselenggarakan dengan kemampuan daya serap pasar lokal, dan kemungkinan pengembangan diversifikasi tujuan pemasaran baik antar pulau maupun ekspor.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Dengan titik berat meningkatkan peran serta sektor pertanian dalam pembangunan perekonomian, pengembangan hortikultura khususnya buah jeruk perlu mendapatkan penanganan yang serius. Bukan saja buah jeruk kaya akan vitamin A dan C. namun dari segi penawaran buah domestik, jeruk menduduki peringkat kedua setelah pisang dari 12 jenis buah utama di Indonesia (Amir, 1990). Sejalan dengan peningkatan dan pemerataan distribusi pendapatan yang akan diikuti oleh peningkatan konsumsi jeruk maka diharapkan peningkatan produksi jeruk akan membuka kesempatan kerja yang ekstensif baik di tingkat petani, pelaku tata-niaga, maupun dalam agro industrinya.

Secara historis Kalimantan Selatan pernah mengalami masa keberhasilan dalam pengembang-

an komoditas jeruk, sebelum munculnya jeruk Pontianak yang lebih dikenal di tingkat nasional. Dewasa ini, peranan jeruk Kalimantan Selatan relatif kurang dikenal, walaupun sebenarnya daerah ini memiliki kualitas yang tidak kalah dari jeruk Pontianak Kalimantan Barat.

Pada tahun 1989, produksi jeruk Kalimantan Selatan yang besarnya 7870 ton menempati urutan kedua setelah Kalimantan Barat terhadap produksi total Kalimantan. Pangsa produksinya mencapai 20,5 persen terhadap total produksi Kalimantan, 5,1 persen terhadap produksi jeruk luar Jawa, atau 2,5 persen terhadap produksi jeruk nasional (Ditjen Tanaman Pangan, 1990). Produksi jeruk Kalimantan Selatan sejumlah 7870 ton tersebut didukung oleh

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

areal panen seluas 1,10 ribu hektar atau dengan jumlah pohon sekitar 301 ribu pohon. Potensi pengembangan jeruk Kalimantan Selatan ini masih relatif sangat luas yang diperkirakan mencapai sekitar 509 ribu hektar (jenis tanah alluvial) yang meliputi sekitar 14 persen total luas daratan daerah ini (Disperta Pangan, 1991). Jadi peluang pengembangan jeruk di Kalimantan Selatan ini masih sangat terbuka.

Sampai pada tahapan ini relatif sangat terbatas sekali informasi tentang keragaan dan permasalahan agribisnis perjerukan di daerah ini. Dalam rangka pengembangan komoditas ini sangat dibutuhkan informasi yang meliputi aspek struktur produksi, struktur pemasaran, dan perspektif pengembangan di masa datang. Dengan demikian pengembangan jeruk di subsektor produksi akan didasarkan atas perkembangan permintaan pasar yang senantiasa berubah, yang pada akhirnya akan memberikan manfaat yang optimal bagi semua pihak, khususnya bagi petani jeruk.

Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk membahas keragaan dan permasalahan dalam sub sistem produksi, keragaan dan permasalahan dalam sub sistem pemasaran, serta dinamika keterkaitan antara subsistem produksi dan pemasaran, dalam rangka pengembangan jeruk di Kalimantan Selatan.

METODA PENELITIAN

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan di Desa Sungai Kambat (wilayah kerja BPP Barabai) dan Desa Marabahan Kota (wilayah kerja BPP Lelasan), Kabupaten Barito Kuala. Disamping itu juga dilakukan wawancara terhadap pihak swasta yang berpartisipasi dalam pengembangan komoditi jeruk ini, dengan cakupan areal yang relatif luas (± 15 hektar), dengan sasaran areal pengembangan sampai menjadi 30 hektar di Kabupaten Banjar. Dua kabupaten ini dipilih karena merupakan daerah sentra produksi dan menunjukkan perkembangan yang cukup pesat. Mengingat produksi jeruk sebagian besar dibawa keluar daerah terutama Banjarmasin yang selanjutnya ke kota-kota di luar propinsi, maka berdasarkan arus aliran komoditi, ditelusuri sampai

tingkat pedagang besar dan pedagang pengecer. Penelitian tersebut dilakukan pada bulan September 1991.

Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan pendekatan pemahaman pedesaan dalam waktu cepat, dengan melakukan pengumpulan data pokok dan informasi kualitatif secara komprehensif yang meliputi seluruh gatra pengembangan agribisnis jeruk. Pengumpulan informasi tersebut dilakukan secara sistematis dan berlapis dari tingkat propinsi (Kanwil Pertanian, Kanwil Perdagangan dan Disperta), Disperta Kabupaten sentra produksi (Kabupaten Banjar dan Barito Kuala), dan sampai tingkat BPP. Dari dua BPP terpilih, diadakan wawancara dengan group interview masing-masing berjumlah 10 responden. Disamping itu juga dilakukan wawancara dengan pihak swasta dengan 15 buruh taninya di Kabupaten Banjar. Informasi yang berhubungan dengan rekayasa teknologi budidaya jeruk digali dari Balittan Banjarbaru. Data sekunder diperoleh dari Dinas Pertanian Tanaman Pangan Kabupaten Barito Kuala, dan Dinas Pertanian Tanaman Pangan Propinsi Kalimantan Selatan serta instansi lain yang ada hubungannya dengan penelitian ini.

Analisa Data

Analisa data dilakukan dengan dua cara yakni (1) perhitungan usahatani dan (2) analisa penyebaran harga dari produsen ke konsumen. Model perhitungan masing-masing adalah:

(1) Biaya produksi usahatani

$$C = I_0 + \sum_{i=1}^m X_i H_{xi}$$

dimana,

C = biaya total

I_0 = rata-rata biaya investasi selama umur produktif tanaman jeruk

X_i = biaya faktor produksi i ($i = 1, 2, \dots, m$;
 m = jumlah faktor produksi yang digunakan)

H_{xi} = harga satuan faktor produksi.

Dengan mengetahui besarnya nilai biaya produksi, dapat ditentukan besarnya pendapatan usahatani jeruk.

(2) Analisa penyebaran harga (Farm's Retail Spread)

Untuk menghitung margin pemasaran (marketing margin) digunakan rumus:

$$M = \sum_{i=1}^m C_i + \sum_{j=1}^n \pi_j$$

dimana,

M = margin pemasaran

C_i = biaya pemasaran i ($i = 1, 2, 3, \dots m$),

m = jumlah jenis pembiayaan

π_j = keuntungan yang diperoleh lembaga niaga j . ($j = 1, 2, 3 \dots n$; n = jumlah lembaga niaga yang ikut ambil bagian dalam proses pemasaran tersebut).

Dengan menggunakan persamaan ini dimana rata-rata C ; dan π_j dikumpulkan melalui survei, maka margin pemasaran untuk setiap jenis jalur pemasaran dapat dihitung. Dengan demikian bagian yang diterima petani dari harga pedagang besar atau pedagang pengecer dapat ditentukan.

ASPEK PRODUKSI

Perkembangan Areal, Produksi dan Produktivitas

Secara umum dapat dikatakan bahwa perkembangan areal panen jeruk di Kalimantan Selatan cukup pesat dan konsisten. Luas panen berkembang dari 580–645 hektar (1979/80) menjadi sekitar 1446–2068 hektar (1988/89) atau dengan laju peningkatan sebesar 11,5 persen per tahun (Tabel 1). Di lain pihak produksi relatif tidak berkembang dan bersifat fluktuatif. Sebagai ilustrasi produksi pada tahun 1979/1980 mencapai kisaran 5610–6607 ton dan satu dekade kemudian menjadi sekitar 5168–8940 ton atau meningkat dengan laju sangat rendah yaitu 1,3 persen per tahun (Tabel 1). Tingkat produktivitas mengalami penurunan yang sangat tajam dengan laju penurunan 11,4 persen per tahun, dan bersifat konsisten yang ditunjukkan oleh nilai koefisien korelasi bertanda negatif dan cukup tinggi (0,80).

Dari gambaran perkembangan areal, produksi dan produktivitas di atas diantaranya dapat merefleksikan beberapa hal sebagai berikut: (1) relatif kurang berkembangnya teknologi bahkan ada kecenderungan kemerosotan produktivitas; (2) adanya tambahan areal panen baru 3–5 tahun terakhir ini, namun belum mencapai puncak panen; (3) terdapat beberapa penurunan areal panen dan produksi yang relatif sangat menyolok dan sulit

Tabel 1. Perkembangan luas panen, produksi dan produktivitas jeruk di Kalimantan Selatan, 1979–1989.

Tahun	Luas panen (ha)	Produksi (ton)	Produktivitas (ton/ha)
1979	530	5610	10,59
1980	645	6607	10,24
1981	694	6653	9,59
1982	779	3049	3,91
1983	707	2954	4,20
1984	1004	4952	4,93
1985	946	4271	4,51
1986	818	3760	4,60
1987	1402	5781	4,12
1988	2068	8940	4,32
1989	1446	5168	3,57
Rata-rata	1003	5248	5,87
Trend (%/thn)	11,50	1,26	-11,38
Koefisien korelasi (r)	0,80	0,12	-0,80

Sumber: Disperta Pangan (1991), Laporan Tahunan (berbagai terbitan), Banjarbaru, Kalimantan Selatan.

untuk diinterpretasikan; dan (4) Fluktuasi produksi tersebut juga tidak dapat dijelaskan sebagai dampak dari penyakit laten CVPD, karena daerah ini bebas dari jenis penyakit tersebut (Winarno, 1991). Jadi nampak bahwa betapa perlunya monitoring areal dan produksi (pencatatan) yang relatif terencana sehingga dapat digunakan sebagai acuan perencanaan dalam pengembangan produksi maupun pemasaran.

Di Kalimantan Selatan terdapat empat kabupaten sentra produksi jeruk yaitu Kabupaten Hulu Sungai Tengah dengan proporsi produksi 36,0 persen, Barito Kuala (30,9 persen), Kabupaten Banjar (24,5 persen), dan Kabupaten Banjarmasin dengan pangsa produksi hanya 4,6 persen. Dari empat daerah sentra produksi tersebut nampak bahwa terdapat peningkatan areal maupun produksi yang cukup konsisten di dua kabupaten, yaitu Barito Kuala dan Kabupaten Banjar. Sementara itu kabupaten lainnya, yaitu Kabupaten Hulu Sungai Tengah dan Banjarmasin areal panen dan produksi mengalami kemerosotan yang cukup tajam. Di lain pihak enam kabupaten lainnya yaitu Tabalong, Hulu Sungai Utara, Hulu Sungai Selatan, Tapin, Tanah laut dan Kota Baru memiliki pangsa produksi 4,0 persen dan areal panen 6,5 persen terhadap total produksi dan areal jeruk Kalimantan Selatan. Keenam kabupaten ini relatif tidak mengalami kemajuan yang berarti dalam areal pengem-

bangun maupun produksi. Jadi dalam jangka pendek fokus pengembangan dan pembinaan dapat diarahkan pada empat kabupaten sentra produksi dengan memperhatikan kendala yang dihadapi pada sub sistem produksi dan pemasaran.

Analisa Biaya dan Keuntungan

Seperti telah diungkap pada bahasan sebelumnya, biaya investasi dan produksi jeruk sampai siap menghasilkan adalah cukup tinggi. Pada umur 4 tahun tanaman jeruk mulai menghasilkan, tetapi belum mencapai produksi optimal. Besarnya biaya investasi dan produksi sampai umur 4 tahun per pohon mencapai sekitar Rp 11.900,-. Biaya investasi awal tahun proporsinya mencapai sekitar 55 persen untuk pola usaha rakyat dan 61 persen untuk skenario Disperta Batola. Jadi untuk pola usahatani rakyat dengan jumlah pohon jeruk 160 pohon per hektar dibutuhkan investasi awal lebih dari satu juta rupiah. Total biaya sampai umur 4 tahun akan mendekati dua juta rupiah. Biaya terbesar adalah biaya untuk tenaga kerja seperti membuat gundukan, membumbun, melebari meninggikan tokongan/terumbuk, penyiangan tanaman, dan menyusul biaya untuk saprodi (pupuk dan pestisida).

Bila diperbandingkan pendapatan dan efisiensi pemanfaatan modal (R/C rasio) komoditas padi dan jeruk kedua skenario yang ditetapkan pada Tabel 2 didapat gambaran yang cukup menarik. Pendapatan dan efisiensi pemanfaatan modal komoditas jeruk nampak lebih baik dibandingkan dengan komoditi padi, termasuk pada skenario I dimana jumlah tanaman jeruk per hektar hanya 60 pohon. Penemuan menarik lainnya adalah komoditas jeruk pada panen I (umur tanaman 4 tahun) dimana tingkat produksi belum mencapai produksi optimal sudah mendatangkan keuntungan dengan nilai R/C rasio yang sudah lebih besar daripada satu (1,29 – 1,96). Jadi pada saat panen pertama komoditas jeruk ini sudah mampu menutupi biaya investasi dan biaya produksi sejak awal sampai 4 tahun. Pada umur jeruk 5 tahun diperoleh R/C rasio yang lebih baik lagi (Tabel 2).

Pada Tabel 3 ditampilkan analisis usahatani sistem sorjan (jeruk-padi) saat tanaman jeruk mencapai 5 tahun. Pada skenario I dengan adanya tata air lebih baik, budidaya padi dapat dilakukan dua kali, sedangkan pada pola petani (Skenario II) budidaya padi hanya dapat dilakukan sekali dalam setahun. Nampak bahwa pada Skenario I secara

Tabel 2. Analisis imbalan penerimaan dan biaya tanaman padi dan jeruk sistem sorjan di Kabupaten Batola, Kalimantan Selatan, 1991.

Uraian	Skenario I ¹⁾	Skenario II ²⁾
1. Tanaman padi	(0,7 ha)	(0,6 ha)
(a) Penerimaan	672.875	450.000
(b) Biaya	383.000	328.300
(c) Pendapatan	289.875	121.700
(d) R/C ratio	1,76	1,37
2. Tanaman jeruk	(60 pohon)	(160 pohon)
(a) Penerimaan:		
– Panen I (4 tahun)	1.440.000	2.560.000
– Panen II (5 tahun)	2.160.000	5.120.000
(b) Biaya:		
– 0 – 4 tahun	735.340	1.979.200
– 0 – 5 tahun	1.056.000	2.912.000
(c) Pendapatan:		
– Tanaman umur 4 th	704.660	580.800
– Tanaman umur 5 th	2.544.000	4.768.000
(d) R/C ratio:		
– Tanaman umur 4 th	1,96	1,29
– Tanaman umur 5 th	3,41	2,65

Sumber:¹⁾ Skenario I data dasar dari Pemda Batola (1991) Kalimantan Selatan, dengan harga jeruk disesuaikan dengan data primer 1991 sebesar Rp. 80/biji.

²⁾ Skenario II dari data primer wawancara kelompok petani di desa Sungai Kambat dan Marabahan Kota, Batola, Kalimantan Selatan, 1991.

absolut maupun relatif pendapatan dari komoditas padi lebih besar dibandingkan pola petani. Namun demikian, pendapatan usahatani secara keseluruhan (jeruk dan padi) lebih besar pada Skenario II (Rp. 2,4 juta vs Rp. 4,2 juta). Penemuan menarik lainnya adalah efisiensi pemanfaatan modal untuk komoditas jeruk pada Skenario I adalah lebih baik dibandingkan pola petani (R/C 6,02 vs 4,87). Efisiensi usahatani secara keseluruhan untuk pola petani didapatkan lebih baik dibandingkan dengan pola tata air mikro (R/C 4,04 vs 3,12). Jadi untuk memperbaiki pola petani ini memang diperlukan penyaluran air lebih baik sehingga intensitas dan intensifikasi tanaman padi dapat ditingkatkan. Namun demikian perlu disadari bahwa biaya penanganan tata air mikro per hektar mencapai Rp. 2,0 juta, dan nampaknya di luar kemampuan petani secara swadaya.

Pada Tabel 4 ditampilkan hasil kalkulasi produksi dan harga impas komoditas jeruk berdasarkan atas total biaya usahatani, tanpa memperhitungkan penerimaan dari komoditas padi. Pada skenario I, walaupun proporsi biaya komoditas

padi cukup besar, ternyata komoditas jeruk secara mandiri sudah mampu menutupi biaya usahatani dan bahkan mendatangkan keuntungan yang cukup memadai. Hal ini ditunjukkan oleh nilai produksi dan harga impas bila dibandingkan dengan kondisi aktual. Produksi impas, dimana usahatani hanya

Tabel 3. Analisis usahatani padi dan jeruk sistem sorjan setelah tanaman jeruk menghasilkan (5 thn) di Kabupaten Batola, Kalimantan Selatan, 1991 (ha/tahun).

Uraian	Skenario I ¹⁾	Skenario II ²⁾
1. Penerimaan		
– Padi**)	1.345.750	450.000
– Jeruk	2.160.000	5.120.000
– Total	3.505.750	5.570.000
2. Biaya		
– Padi	766.000	328.300
– Jeruk*)	358.800	1.051.200
– Total	1.124.800	1.379.500
3. Pendapatan		
– Padi	579.750	121.700
– Jeruk	1.801.200	4.068.800
– Total	2.380.950	4.190.500
4. R/C ratio		
– Padi	1,76	1,37
– Jeruk	6,02	4,87
– Total	3,12	4,04

*) Biaya investasi dan produksi jeruk 0–4 tahun telah diperhitungkan dengan masa berproduksi 16 tahun sejak tahun kelima.

***) Pada skenario I (program tata air mikro, budidaya padi dapat dilakukan dua kali setahun, sedangkan pada skenario II hanya satu kali).

Sumber: ¹⁾ Skenario I data dasar dari Pemda Batola (1991), Kalimantan Selatan, 1991.

²⁾ Skenario II data primer dari wawancara kelompok petani di Kabupaten Batola, Kalimantan Selatan, 1991.

memperoleh keuntungan normal, adalah sebesar 1.758 kg/hektar (234 biji/pohon) yakni 52,1 persen dari produksi aktual. Sementara itu harga impas adalah Rp. 333/kg dan harga aktual adalah Rp. 640/kg. Bila produksi atau harga dibawah impas petani akan mengalami kerugian. Dari gambaran tersebut dapat dikatakan bahwa betapa besarnya peranan komoditas jeruk dalam menjamin stabilitas pendapatan petani, walaupun misalnya komoditas padi mengalami kegagalan. Pada kondisi aktual, komoditas jeruk secara mandiri mampu menutupi biaya usahatani, dan mendatangkan keuntungan sebesar Rp.1,03 juta/ha/tahun atau 91 persen dari total biaya usahatani.

Pada pola petani (skenario II), dimana populasi tanaman jeruk per hektar lebih besar (160 pohon), didapatkan keadaan yang lebih baik lagi. Pada pola ini karena padi hanya ditanam setahun sekali, proporsi biaya komoditas padi hanya 23,8 persen dari total biaya usahatani. Pada pola ini produksi maupun harga impas didapatkan lebih rendah lagi yaitu sebesar 26,9 persen kondisi

Tabel 4. Volume dan harga impas jeruk pada pola sorjan jeruk-padi dengan tidak mempertimbangkan pendapatan dari padi di Kabupaten Batola, Kalimantan Selatan, 1991 (ha/tahun).

Uraian	Skenario I	Skenario II
Biaya usahatani (Rp) ¹⁾	1.124.800 (68,1)	1.379.500 (23,8)
Produksi jeruk (kg) ²⁾	3.375 (450)	8.000 (400)
Harga aktual (Rp/kg)	640	640
Produksi impas (kg)	1.758 (234)	2.155 (108)
Harga impas (Rp/kg)	333	172

¹⁾ Angka dalam kurung adalah proporsi biaya dari komoditas padi.

²⁾ Angka dalam kurung adalah produksi jeruk per pohon dalam setahun.

³⁾ Sumber: Data dasar dari Tabel 3.

aktual. Jadi komoditas jeruk ini dapat diandalkan untuk mengantisipasi kegagalan komoditi padi, dan memiliki tingkat sensitifitas yang relatif rendah terhadap kemungkinan penurunan produksi maupun tingkat harga. Pada kondisi harga aktual, komoditas jeruk secara mandiri mampu menciptakan keuntungan usahatani sebesar Rp.3,74 juta/ha/thn, atau sekitar 271 persen total biaya usahatani (Tabel 4).

Kendala Peningkatan Produksi

Beberapa kendala pokok yang dihadapi petani di lapangan secara umum dapat dikatakan menyangkut aspek ketersediaan teknologi, aspek pembinaan, kelembagaan di tingkat petani, permodalan petani, dan informasi lain yang menyangkut aspek produksi maupun pemasaran. Dirasakan bahwa belum terdapat teknologi budidaya jeruk yang bersifat anjuran. Sampai pada tahapan ini petani melakukan budidaya secara tradisional berdasarkan pada pengalaman yang mereka gali sendiri. Walaupun ada diantara mereka melakukan kegiatan pemupukan kimia, sifatnya hanya pada

batas coba-coba. Jadi dipandang sangat mendesak penemuan teknologi budidaya jeruk dalam arti luas pada berbagai agro ekosistem pengembangan yang ada.

Karena keterbatasan teknologi tersebut, terbatas juga kegiatan pembinaan yang dapat dilakukan oleh aparat Disperta dan penyuluh. Disamping itu penyuluh menilai bahwa latihan yang mereka terima tentang pengembangan komoditas jeruk ini sangat kurang. Pembinaan ini juga diperlemah oleh tidak adanya program khusus dari pusat tentang pengembangan komoditas jeruk ini. Efektivitas pembinaan juga dinilai akan berjalan kurang efektif karena kurang melembaganya institusi organisasi di tingkat petani seperti Kelompok Tani dan KUD.

Permasalahan lain yang dihadapi dalam memperluas partisipasi petani dalam budidaya jeruk ini adalah masalah permodalan. Seperti telah diungkap sebelumnya biaya investasi dan produksi sampai tanaman menghasilkan adalah cukup besar. Sebagian petani jeruk yang sekarang telah berhasil, pada awalnya mereka juga mendapat bantuan kredit dari pemerintah (RCP atau Rural Credit Project) yang besarnya antara Rp. 0,5 – Rp. 1,5 juta per 250 pohon dengan tingkat bunga 12 persen/tahun dan masa tenggang 4 tahun. Tetapi dewasa ini jenis kredit semacam itu sudah tidak ada lagi. Masalah permodalan ini nampaknya juga dipersulit oleh kurang melembaganya kegiatan Kelompok Tani (KT). Kalau kegiatan KT ini berfungsi, mereka sebetulnya dapat merencanakan pengembangan jeruk dalam sehamparan melalui kegiatan secara bergotong royong. Seperti telah disebutkan sebelumnya biaya terbesar untuk kegiatan budidaya jeruk ini adalah hanya tenaga kerja.

Aspek teknis budidaya lainnya yang perlu mendapatkan pembinaan diantaranya adalah penetapan awal tanaman berproduksi, pemangkasan, sistem panen yang tepat (cara selektif), dan informasi tentang daya serap/kepastian pasar, dan informasi harga pada berbagai daerah sentra konsumen. Informasi pasar ini dinilai penting bagi pengembangan aspek teknis lainnya, dan kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh sejumlah petani maju.

ASPEK PEMASARAN

Untuk mengkaji keragaan agribisnis jeruk secara menyeluruh, aspek pemasaran perlu pengkajian yang sejajar dengan aspek produksi. Keberhasil-

an petani dalam aspek produksi belum menjamin tingkat kesejahteraan yang layak bila dijumpai ada kendala yang serius dalam pemasaran. Tujuan pokok pembahasan aspek pemasaran pada akhirnya adalah untuk mengidentifikasi kendala-kendala pemasaran yang efisien dalam rangka mendorong peningkatan produksi.

Berdasarkan pertimbangan di atas, maka pembahasan mengenai pemasaran seyogyanya mencakup analisis mengenai struktur pasar, identifikasi saluran pemasaran dan analisis margin serta biaya pemasaran. Pembahasan di bawah ini akan difokuskan pada aspek-aspek tersebut.

Struktur Pasar

Di dalam sub sistem pemasaran jeruk di Kalimantan Selatan akan ditelusuri bagaimana struktur pasar yang dihadapi petani. Penelaahan ini dikaitkan dengan fluktuasi produksi yaitu bagaimana struktur pasar yang terbentuk pada saat musim panen raya dan pada musim panen biasa. Dengan demikian akan diperoleh gambaran bagaimana keadaan posisi petani pada berbagai keadaan atau musim.

Pada kondisi saat panen raya petani jeruk di Kalimantan Selatan sangat lemah posisinya karena keterbatasan dalam memasarkan hasil panennya. Petani yang jumlahnya relatif banyak dengan produksi yang cukup besar menghadapi beberapa pedagang pengumpul yang biasanya berada di tingkat kecamatan dan kabupaten. Kondisi ini lebih buruk lagi bagi petani yang masih tradisional dengan pengusahaan pohon jeruk dibawah 100 pohon. Pada saat panen raya sebagian besar (60 persen) dari mereka menjual jeruknya dengan sistem borongan. Sebagian petani tradisional ini biasanya sudah terikat hutang sebelumnya dengan para pedagang pengumpul untuk mengerjakan pengolahan sawah untuk tanam padi dan kebutuhan yang mendesak lainnya, dan membayarnya saat panen jeruk. Keadaan ini sedikit berbeda bagi petani yang sudah maju, dengan pengusahaan pohon jeruk diatas 100 pohon, dengan sistem usahatani yang lebih baik dan pemilikan fasilitas angkutan air (kelotok) yang memadai. Bagi petani maju relatif mempunyai pilihan dalam menjual hasil panennya pada saat panen raya, karena apabila transaksi dengan pedagang pengumpul tidak sesuai atau dirasa merugikan, mereka membawa langsung ke pedagang besar propinsi di Banjarmasin.

Pada saat panen raya petani tradisional cenderung hanya sebagai penerima harga (*price taker*). Di lain pihak petani maju masih mempunyai kekuatan tawar menawar dengan pedagang pengumpul, karena petani maju bisa membawa jeruknya sendiri ke Banjarmasin, bahkan langsung dijual ke luar propinsi, yaitu ke Samarinda dan Palangkaraya.

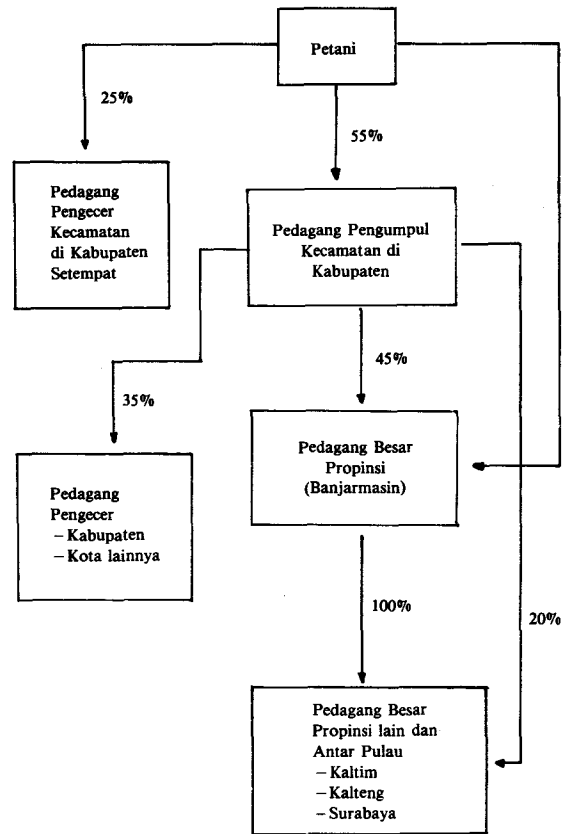
Kondisi di atas cenderung membaik pada saat setelah panen raya, karena ketersediaan produksinya sudah terbatas. Baik petani tradisional atau petani maju bisa memasarkan hasil panennya di desa dengan pedagang pengumpul dengan harga yang cukup tinggi dan secara psikologis bisa berpengaruh baik bagi peningkatan produktivitas usahatani. Jadi dalam keadaan bukan panen raya dapat dikatakan petani menghadapi struktur pasar yang cenderung mendekati pasar oligopsoni.

Saluran Pemasaran

Kegiatan pemasaran komoditi jeruk merupakan jembatan antara petani produsen dengan berbagai tingkat pedagang jeruk. Apabila hubungan antara petani produsen dengan berbagai tingkat pedagang jeruk bisa dipandang sebagai suatu aliran komoditas maka akan dapat kita lihat permasalahan yang menyebabkan lemahnya keterkaitan satu dengan lainnya.

Saluran pemasaran komoditi jeruk di propinsi Kalimantan Selatan dapat dilihat pada Gambar 1. Skema ini dibuat berdasarkan hasil wawancara dengan para petani, kelompok tani, pedagang pengumpul tingkat kecamatan dan kabupaten dan pedagang besar di tingkat propinsi (pedagang Banjarmasin), serta informasi dari Dinas Pertanian Tanaman Pangan Kabupaten, Dinas Pertanian Tanaman Pangan Propinsi dan dari Kanwil Perdagangan. Dari keseluruhan informasi ini diharapkan adanya gambaran yang menyeluruh mengenai aliran komoditas jeruk dari daerah sentra-sentra produksi (petani produsen) ke berbagai tingkat pedagang dan akhirnya sampai ke tingkat konsumen.

Petani jeruk di Kalimantan Selatan tidak mempunyai banyak alternatif dalam menjual hasil panennya. Sebagian besar (55 persen) jeruk dari petani dijual kepada pedagang pengumpul di tingkat kecamatan dan kabupaten, sebagian lagi dijual langsung ke pedagang grosir di Banjarmasin (20 persen) dan sisanya dijual di pasar lokal ke pedagang-pedagang eceran (25 persen).



Gambar 1. Saluran pemasaran jeruk di Kalimantan Selatan, 1991.

Keragaan saluran tataniaga jeruk berbeda antara petani maju dengan petani tradisional. Petani maju pada dasarnya memiliki jumlah pohon jeruk di atas 100 pohon, dengan sistem usahatani yang sudah baik, mempunyai fasilitas angkutan air (perahu mesin/kelotok). Sebaliknya petani tradisional biasanya hanya mengelola puluhan pohon jeruk saja, sistem usahatannya sangat sederhana dan tidak memiliki fasilitas angkutan air (kelotok).

Petani maju ada kecenderungan menjual jeruknya langsung ke pedagang besar di Banjarmasin pada saat panen raya, dengan menggunakan perahu mesin (kelotok) melalui angkutan sungai (40 persen) dan sebagian lain dijual melalui pedagang pengumpul yaitu sekitar 60 persen dari seluruh volume jeruk yang dijual. Petani maju ini melakukan pemanenan dengan cara selektif, sehingga menda-

patkan harga sesuai dengan standar yang sudah ditentukan. Di pihak lain petani tradisional cenderung menjual dengan sistem borongan (60 persen) kepada pedagang pengumpul dan sebagian lainnya (40 persen) dengan cara selektif dan menjualnya ke pedagang-pedagang eceran di kota-kota terdekat.

Dari pembelian pedagang pengumpul (kecamatan dan kabupaten) yang mencapai 55 persen, disalurkan ke pedagang grosir di tingkat propinsi (Banjarmasin) sebesar 45 persen, ke pedagang propinsi lain seperti Kalimantan Timur (Balik Papan, Samarinda), Kalimantan Tengah (Palangkaraya) dan Surabaya sebesar 20 persen dan ke pedagang eceran di tingkat kabupaten sebesar 35 persen. Sarana transportasi untuk ke Kalimantan Timur digunakan angkutan darat (truk). Untuk mencapai wilayah Kalimantan Tengah transportasi menggunakan angkutan sungai dengan menggunakan perahu-perahu mesin. Selanjutnya untuk sampai di kota Palangkaraya digunakan angkutan darat. Untuk tujuan pemasaran kota Surabaya digunakan kapal laut, namun volumenya masih relatif kecil dan belum kontinyu.

Pembelian oleh pedagang besar (grosir) di tingkat propinsi yang mencapai 45 persen dari total ketersediaan di pedagang pengumpul, disalurkan seluruhnya ke propinsi-propinsi lain, yaitu Kalimantan Timur (Balikpapan, Samarinda), Kalimantan Tengah (Palangkaraya) dan Surabaya. Diantara propinsi lain, Kalimantan Timur merupakan pasar yang sangat potensial dan menyerap terbesar jeruk dari Kalimantan Selatan. Hal ini disebabkan karena adanya transportasi darat yang sangat lancar dari Banjarmasin ke kota-kota di Kalimantan Timur, disamping itu berkembangnya kota-kota di Kalimantan Timur sebagai akibat perkembangan tambang-tambang minyak dan batu bara di Balikpapan merupakan pasar tersendiri yang memberikan harga yang relatif tinggi.

Biaya dan Marjin Pemasaran

Dahl dan Hamond (1977) menyatakan bahwa marjin pemasaran menggambarkan perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dan harga-harga yang diterima produsen. Termasuk dalam marjin tersebut adalah seluruh biaya pemasaran (marketing cost) dan keuntungan (marketing profit) yang dikeluarkan oleh lembaga pemasaran mulai dari pintu gerbang petani sampai ke konsumen akhir. Secara garis besar biaya tata niaga digunakan untuk biaya pengumpulan, biaya pengangkutan,

sortasi dan grade, serta penyusutan dalam pengangkutan.

Tabel 5 dan 6 menunjukkan pembebanan biaya pemasaran jeruk dari tingkat petani produsen sampai harga jual pedagang besar di Banjarmasin untuk tujuan pasar Kalimantan Timur dan untuk tujuan pasar lokal. Penelusuran keseluruhan informasi besarnya marjin pemasaran didasarkan atas penjualan utama atau dominan dilakukan oleh pedagang sebagai pelaku tata niaga.

Dari Tabel 5 di atas terlihat bahwa besarnya marjin pemasaran untuk tujuan pasar Kalimantan Timur mencapai 67,4 persen, yang terdiri dari biaya tata niaga 13,91 persen dan marjin keuntungan 52,5 persen. Dari kedua jenis lembaga niaga ini, maka persentase keuntungan terbesar diperoleh pedagang pengumpul yang sekaligus bertindak sebagai pedagang perantara. Tingkat keuntungan yang diperoleh secara relatif mencapai 32,0 persen dengan proporsi biaya yang lebih kecil, yaitu 4,7 persen. Sementara itu biaya tata niaga yang harus dibayarkan pedagang besar (grosir) mencapai 9,2 persen dengan marjin keuntungan 30,6 persen. Gambaran ini menunjukkan betapa besarnya

Tabel 5. Analisa biaya pemasaran jeruk dari petani produsen melalui pedagang besar Banjarmasin untuk tujuan pasar Kalimantan Timur, 1991.

Unsur-unsur biaya	Biaya (Rp/kg)	Harga (Rp/kg)	Persentase jual PB propinsi (%)
Harga petani		640	32,65
Harga beli PP (kecamatan & kabupaten)		640	
- Pemetikan/pengumpulan	12,0		0,61
- Biaya muat	2,5		0,13
- Pengangkutan dan pengantaran	24,0		1,22
- Biaya keranjang	26,6		1,36
- Sortasi dan grade	7,2		0,37
- Penyusutan	19,6		1,00
Keuntungan PP (Kecamatan & Kabupaten)	628,1		32,05
	720,0		36,74
Harga beli PB propinsi		1360	69,00
- Pengepakan	8,0		0,41
- Biaya peti/kemas	35,7		1,82
- Muat	2,5		0,13
- Pengangkutan	95,3		4,86
- Penyusutan dalam pengangkutan 2%	38,2		1,95
Keuntungan PB propinsi	420,3		21,44
	600,0		30,61
Harga jual PB propinsi		1960	100,00

margin keuntungan yang diterima oleh kedua lembaga niaga jeruk yang juga menggambarkan betapa lemahnya posisi tawar-menawar petani.

Tabel 6. Analisa biaya pemasaran jeruk dari petani produsen sampai di pedagang pengecer kota-kota di propinsi Kalimantan Selatan, 1991.

Unsur-unsur biaya	Biaya (Rp/kg)	Harga (Rp/kg)	Persen-tase harga jual P Pengecer (%)
Harga petani		640	45,71
Harga beli PP (kecamatan & kabupaten)		640	
- Pemetikan/pengumpulan	12,0		0,86
- Biaya muat	2,5		0,18
- Pengangkutan dan pengantaran	24,0		1,71
- Biaya keranjang	26,6		1,90
- Sortasi dan grade	7,2		0,51
- Penyusutan 2%	28,0		2,00
Keuntungan PP (Kecamatan & Kabupaten)	619,7		44,26
	720,0		51,43
Harga beli P Pengecer		1360	97,1
Biaya bongkar	2,5		0,18
Penyusutan 1%	14,0		1,00
Keuntungan P Pengecer	23,5		1,68
	40,0		2,86
Harga jual P Pengecer		1400	100,00

Keragaan di atas tidak jauh berbeda apabila dilihat pemasaran untuk tujuan pasar lokal. Besarnya margin pemasaran untuk tujuan pasar lokal sebesar 54,3 persen, yang terdiri dari biaya tata niaga sebesar 10,0 persen dan margin keuntungan sebesar 44,3 persen. Besarnya keuntungan yang diterima pedagang pengumpul/pedagang perantara sebesar 44,3 persen, yang diikuti biaya tata niaga yang lebih besar dibandingkan pedagang pengecer yaitu sebesar 7,2 persen. Biaya tata niaga yang harus dibayarkan pedagang pengecer adalah 2,9 persen dengan margin keuntungan sebesar 2,9 persen.

Analisis margin di atas menunjukkan relatif besarnya keuntungan yang diterima pelaku tata niaga dengan pengeluaran biaya yang relatif kecil. Terlihat bahwa yang memegang posisi strategis adalah pedagang pengumpul yang sekaligus bersifat sebagai pedagang perantara. Pedagang pengumpul melakukan kontak dengan petani, melakukan pembelian umumnya dengan sistem borongan, dan menjualnya ke pedagang besar Banjarmasin, pedagang besar propinsi lain dan ke pedagang pe-

ngecer. Dari besarnya margin keuntungan diperkirakan bahwa informasi baik mengenai harga maupun situasi pasar secara keseluruhan hanya dikuasai dengan baik oleh pedagang. Karenanya petani tidak mempunyai dasar yang kuat untuk tawar-menawar.

Kendala Pokok Pemasaran

Sampai pada tahap perkembangan produksi yang relatif masih kecil sudah tampak permasalahan dalam bidang pemasaran yang ditunjukkan oleh posisi petani yang kurang menguntungkan. Pada tingkat konsumsi aktual untuk daerah tujuan pemasaran utama jeruk Kalimantan Selatan ini seperti Banjarmasin, Samarinda, dan Palangkaraya sudah mulai tampak kejenuhan daya serap pasar. Kejenuhan ini disamping karena daya serap pasar yang relatif rendah, juga sudah mulai muncul produksi jeruk lokal di Kalimantan Timur dan Kalimantan Tengah. Sampai pada tahapan ini diversifikasi tujuan pemasaran jeruk Kalimantan Selatan ini masih sangat minimal. Potensi pasar di Jawa, khususnya Surabaya dan Semarang, yang secara tata-ruang mudah dijangkau dari Kalimantan Selatan belum digarap secara maksimal.

Berdasarkan pada kendala makro pemasaran seperti itu, pengembangan produksi jeruk Kalimantan Selatan ini perlu dilakukan secara bertahap disesuaikan dengan kemampuan daya serap pasar dan kemungkinan pengembangan diversifikasi pasar antar propinsi, antar pulau, dan ekspor. Pengembangan di tingkat produksi hendaknya tetap mengkait dengan usahatani skala kecil. Pengembangan usaha skala besar yang melibatkan peran swasta hanya dapat dilakukan bila memiliki segmentasi pasar yang jelas (ekspor dan pengembangan agro industri) dan hendaknya dikembangkan melalui program kerjasama dengan petani.

Kendala pokok pemasaran di tingkat petani adalah ketergantungan permodalan petani skala kecil terhadap pedagang, yang akhirnya berpengaruh terhadap tawar-menawar petani. Bagi petani maju yang mampu melakukan terobosan pemasaran pada saat panen raya, dirasakan kurangnya informasi harga di daerah-daerah pemasaran utama. Peranan pemerintah dalam hal ini sangat diperlukan dalam menginformasikan harga dan daya serap pasar. Keterbatasan informasi ini berdampak pada cara penjualan yang cenderung merugikan. Petani menjual jeruk secara borongan yang berdampak negatif terhadap kesehatan tanaman dan kontinuitas pendapatan petani. Disamping

itu pembinaan dan peningkatan peranan kelembagaan petani seperti KUD dan Kelompok Tani dipandang sangat mendesak.

KESIMPULAN DAN SARAN

- (1) Dari segi struktur produksi, pengusaha jeruk di daerah ini didominasi oleh petani pemilik, yang umumnya adalah petani maju bila dilihat dari segi tingkat pendidikan, pengalaman dan keluasan wawasan, dan relatif menguasai lahan lebih luas dari rata-rata petani. Namun belakangan ini, sudah mulai nampak minat pemilik modal (dalam jumlah yang sangat terbatas) untuk terjun dalam bidang sub sistem produksi. Kalau diperhatikan tahapan perkembangan pasar sebaiknya pengembangan produksi ini diarahkan pada usahatani rakyat. Pengusahaan dengan skala besar (dengan HGU) dapat saja dikembangkan, tetapi dengan segmentasi pasar yang jelas yaitu dikaitkan dengan pengembangan agro industri dan ekspor.
- (2) Pada tingkat teknologi dan harga yang diterima petani saat ini, usahatani jeruk di Kalimantan Selatan cukup menguntungkan. Pada panen pertama (umur 4 tahun) telah diperoleh R/C ratio 1,29 dengan memperhitungkan seluruh biaya investasi dan produksi umur 0–4 tahun. Pada umur tanaman 5 tahun R/C ratio mencapai 2,64. Permasalahan yang dihadapi petani dalam pengembangan komoditas jeruk ini adalah besarnya biaya investasi dan produksi 0–4 tahun yang besarnya Rp. 12.500 per pohon atau sekitar Rp. 2 juta per hektar (160 pohon). Kalau arah pengembangan diarahkan pada petani kecil, maka perlu dukungan bantuan permodalan (kredit atau bentuk kerjasama dengan swasta). Biaya investasi dan produksi menjadi besar karena sistem gotong royong tidak umum berlaku pada pengembangan komoditi ini.
- (3) Kendala pemasaran yang dihadapi petani diantaranya adalah: (a) ketergantungan modal sebagian besar petani skala kecil terhadap pedagang; (b) keterbatasan informasi harga dan daya serap pasar; dan (c) kurang berkembangnya kelembagaan di tingkat petani seperti Kelompok Tani dan KUD. Kendala ini berakibat pada tata cara penjualan jeruk oleh petani dan posisi tawar-menawar mereka. Petani cenderung menjual secara borongan yang berdampak negatif terhadap kualitas, produktivitas, ke-

sehatan tanaman, tingkat harga, dan kontinuitas pendapatan petani. Secara simultan dampak dari kendala pemasaran ini adalah rendahnya pangsa harga yang diterima petani (32,0–46,0 persen). Nampak bahwa betapa pentingnya pembinaan pemasaran di tingkat petani yang meliputi pengembangan informasi pasar dan memperkuat kedudukan kelembagaan ekonomi petani di pedesaan.

- (4) Pada tingkat makro, pengembangan pemasaran berhadapan dengan daya serap pasar dan kurangnya diversifikasi tujuan pemasaran. Daya serap pasar lebih diperlemah lagi dengan munculnya produksi jeruk lokal di daerah tujuan pemasaran utama jeruk Kalsel ini, yaitu Samarinda dan Palangkaraya. Sementara itu tujuan pemasaran antar pulau, dalam hal ini Surabaya dan Semarang, relatif kurang ditangani secara serius. Berkenaan dengan itu maka pengembangan sub sektor produksi perlu dilakukan secara bertahap, dan disesuaikan dengan kemampuan daya serap pasar, serta kemungkinan pengembangan diversifikasi tujuan pemasaran, baik antar propinsi, antar pulau, dan ekspor. Dalam pengembangan diversifikasi tujuan pemasaran ini, dukungan dari institusi terkait seperti perdagangan dan perhubungan sangat dibutuhkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amir, B. P., 1990. Analisis permintaan buah-buahan di Jakarta. Jurusan Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Dahl, D. and J.W. Hamond, 1977. Market and Price Analysis. The Agricultural Industries. Mc. Graw Hill. Book Company, USA.
- Disperta Pangan, 1991. Laporan Tahunan 1979–1989. Dinas Pertanian Tanaman Pangan Propinsi Daerah Tingkat I Kalimantan Selatan, Banjarbaru.
- Ditjen Tanaman Pangan, 1990. Statistik Hortikultura. Direktorat Jenderal Tanaman Pangan, Departemen Pertanian, Jakarta.
- Pemda Batola, 1991. Usaha peningkatan produksi pertanian di daerah marginal basah pasang surut dengan sistem tata air mikro Haji Idak Batola. Pemerintah Daerah Tingkat II Barito Kuala, Marabahan, Kalimantan Selatan.
- Winarno, M., 1991. Pembibitan jeruk bebas penyakit dan penelitian untuk mendukung pengembangan industri jeruk di Indonesia. Risalah Lokakarya Perencanaan Program Pengembangan Jeruk, 18–19 Januari 1991. Pusat Penelitian dan Pengembangan Hortikultura, Jakarta.