

**Pengumpulan Data Survei Sistem Distribusi
Produk Pertanian pada Industri Pangan di
Indonesia**

Ringkasan Laporan

Juli 2013

Japan International Cooperation Agency (JICA)

**International Development Center of Japan Inc.
IC Net Limited**

RD
JR
13-067

**Pengumpulan Data Survei Sistem Distribusi
Produk Pertanian pada Industri Pangan di
Indonesia**

Ringkasan Laporan

Juli 2013

Japan International Cooperation Agency (JICA)

**International Development Center of Japan Inc.
IC Net Limited**

**Pengumpulan Data Survei Sistem Distribusi Produk Pertanian
pada Industri Pangan di Indonesia**

Ringkasan Laporan

Daftar Isi

1	Latar Belakang dan Tujuan Penelitian.....	1-1
1.1	Latar Belakang Penelitian.....	1-1
1.2	Tujuan Penelitian.....	1-2
1.3	Wilayah Survei	1-3
2	Lingkungan Distribusi Produk Pertanian di Indonesia.....	2-1
2.1	Kondisi Produksi Pertanian Terkini.....	2-1
2.1.1	Pertanian.....	2-1
2.1.2	Produksi Buah dan Sayuran.....	2-1
2.2	Tren Pasar Konsumen.....	2-3
2.3	Sistem Administratif, Perundang-undangan dan Hukum yang berhubungan dengan Distribusi Produk Pertanian	2-6
2.4	Munculnya Peluang Perusahaan Jepang dalam Pasar Indonesia	2-6
2.4.1	Konteks Pengembangan Indonesia	2-7
2.4.2	Timbul Kesulitan bagi Perusahaan Jepang dalam Pasar Indonesia	2-8
3	Distribusi Produk Pertanian dan Identifikasi Tantangannya	3-1
3.1	Persyaratan untuk Analisa Distribusi Produk Pertanian	3-1
3.2	Identifikasi Fasilitas Distribusi Produk Agrikultural.....	3-3
3.3	Generalisasi Sistem Distribusi di Indonesia	3-9
3.3.1	Generalisasi Sistem Distribusi Tradisional.....	3-9
3.3.2	Generalisasi Sistem Distribusi Modern	3-10
3.3.3	Royal Project di Thailand (mengurangi kemiskinan untuk suku-suku di perbukitan)...	3-12
3.4	Rangkuman Tantangan dalam Distribusi Produk Pertanian.....	3-18
3.4.1	Tantangan di Tahap Produksi	3-19
3.4.2	Tantangan di Tahap Distribusi.....	3-22
3.4.3	Tantangan di Tahap Konsumen	3-25
4	Kerjasama dengan Donor Internasional dan Bilateral.....	4-1
4.1	United States Agency for International Development (USAID)	4-1

4.2	Departemen Pertanian Amerika Serikat/U.S. Department of Agriculture (USDA)	4-1
4.3	Australian Agency for International Development (AusAID).....	4-2
4.4	Bank Dunia (WB).....	4-2
5	Kebutuhan Bantuan Terhadap Distribusi Produk Pertanian di Indonesia	5-1

Daftar Gambar

Gambar 1.1	Wilayah Survei 1: Pulau Jawa (berpusat di JKT)	1-3
Gambar 1.2	Wilayah Survei 2: Pulau Sumatra	1-3
Gambar 1.3	Wilayah Survei 3: Bangkok dan sekitarnya.....	1-4
Gambar 3.1	Generalisasi Sistem Distribusi Buah dan Sayuran di Daerah Metropolitan Jakarta	3-3
Gambar 3.2	Contoh Sistem Distribusi Tradisional Buah dan Sayuran Segar.....	3-10
Gambar 3.3	Contoh Sistem Distribusi Modern Buah dan Sayuran Segar	3-12
Gambar 3.4	Sistem Distribusi Modern (Rantai Suplai) Royal Project	3-18

Daftar Tabel

Tabel 2.1	Besar Produksi Sayuran dan Buah Berdasarkan Daerahnya] (Unit : 1.000 ton/tahun, 2007)	2-1
Tabel 2.2	Produksi Sayuran dan Buah di Indonesia (6 Terbesar)	2-2
Tabel 2.3	Tren Nilai Impor Sayuran (Unit : US\$ Juta.)	2-3
Tabel 2.4	Tren Nilai Impor Buah (Unit : US\$ Juta.)	2-3
Tabel 2.5	Tren GDP Per Kapita pada Negara-negara Berkembang ASEAN.....	2-4
Tabel 2.6	Ukuran Pasar Makanan Olahan di Negara-negara Berkembang ASEAN	2-4
Tabel 2.7	Tren dalam Distribusi Pendapatan Indonesia.....	2-5
Tabel 2.8	Estimasi ukuran Pasar Makanan Tradisional	2-5
Tabel 2.9	Lembaga, Perundang-undangan dan Sistem Hukum yang Berhubungan dengan Distribusi Produk Pertanian	2-6
Tabel 2.10	Perusahaan yang Berhubungan Dengan Makanan yang Masuk ke Indonesia dan Rekanan Lokalnya.....	2-8
Tabel 3.1	Agen Komponen Utama dari Sistem Distribusi.....	3-2
Tabel 3.2	Perbandingan Pasar Grosir PIKJ dan Pasar Grosir Swasta.....	3-5
Tabel 3.3	Komoditas Asli dan Utama	3-7
Tabel 3.4	Ringkasan Royal Project.....	3-13
Tabel 3.5	Tantangan Distribusi Produk Pertanian	3-18
Tabel 3.6	Batas Atas Pinjaman Bank kepada Petani yang Dibuat Pemerintah Menurut Jenis Tanamannya.....	3-21
Tabel 5.1	Kebutuhan Bantuan Peningkatan Sistem Distribusi di Indonesia.....	5-2

Singkatan-singkatan

	Indonesia	Bahasa Inggris
ABSP	Proyek Pendukung Bioteknologi Pertanian	Agricultural Biotechnology Support Project
AFTA	Kawasan Perdagangan Bebas ASEAN	ASEAN Free Trade Area
AIP	Kerjasama Australia Indonesia	Australia Indonesia Partnership
AMARTA	Pasar dan Aktivitas Pendukung Agrobisnis	Agribusiness Market And Support Activity
AR	Hutang	Accounts Receivable
ARP	Asosiasi Rantai Pendingin Indonesia	Cold Chain Association of Indonesia
ASEAN	Asosiasi Negara-negara Asia Tenggara	Association of South East Asian Nations
AusAID	-	Australian Agency for International Development
BAPPENAS	Badan Perencanaan dan Pembangunan Nasional	State Ministry of National Development Planning
BPOM	Badan Pengawas Obat dan Makanan	National Agency of Drugs and Foods Control
BPS	Badan Pusat Statistik	Statistics Indonesia
CVS	Toko Kelontong	Convenience Store
DC	Pusat Distribusi	Distribution Center
DIT	Departemen Perdagangan Dalam Negeri	Department of Internal Trade
EI-ADO	Analisa Peluang Pengembangan Agrobisnis di Wilayah Timur Indonesia	Analyzing Agribusiness Development Opportunities in Eastern Indonesia
GAP	Praktek Pertanian yang Baik	Good Agricultural Practice
GDP	Produk Domestik Bruto	Gross Domestic Product
GHP	Praktek Penanganan yang Baik	Good Handling Practice
GMP	Praktek Produksi yang Baik	Good Manufacturing Practice
GMS	Sub Wilayah Mekong Raya	Greater Mekong Sub-region
HACCP	Analisis Bahaya dan Pengendalian Titik Kritis	Hazard Analysis and Critical Control Point
HM	Hypermarket	Hyper Market
IAARD	Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian Indonesia	Indonesian Agency for Agricultural Research and Development
ICT	Teknologi Informasi dan	Information and Communication Technology

	Komunikasi (TIK)	
IFORM	-	International Federation of Organic Agriculture Movements
IFPRI	Institut Penelitian Kebijakan Pangan Internasional	International Food Policy Research Institute
IMF	Dana Moneter Internasional	International Monetary Fund
IPM-CRSP	-	Integrated Pest Management Collaborative Research Support Program
IRRI	Institut Penelitian Padi Internasional	International Rice Research Institute
JICA	-	Japan International Cooperation Agency
MP3EI	Masterplan Percepatan dan Perluasan Pembangunan Ekonomi Indonesia	Master plan for Acceleration and Expansion of Indonesia's Economic Development
NGO	Lembaga Swadaya Masyarakat	Non-governmental Organization
NRM II	-	Indonesia Golden Rice Program
PADA	-	Papua Agriculture Development Alliance
PBS	-	Program for Biosafety System
PDC	Pusat Distribusi Propinsi	Provincial Distribution Center
PIKJ	Pasar Induk Kramat Jati	Kramat Jati Wholesale Market
PPP	Kerjasama Pemerintah dengan Swasta	Public-Private Partnership
PU	Kementerian Pekerjaan Umum	Ministry of Public Works
RDC	Pusat Distribusi Regional	Regional Distribution Center
SCAI	Asosiasi Kopi Spesial Indonesia	Specialty Coffee Association of Indonesia
SM	Supermarket/Pasar Swalayan	Supermarket
SMARTD	-	Sustainable Management of Agricultural Research and Technology Dissemination
STA	Sub-terminal Agribisnis	Sub-terminal of Agribusiness
TA	Terminal Agribisnis	Terminal of Agribusiness
USAID	-	U. S. Agency for International Development
USDA	Departemen Pertanian Amerika Serikat	United States Department of Agriculture
VCC	Pusat Rantai Nilai	Value Chain Center
WB	Bank Dunia	World Bank

1 Latar Belakang dan Tujuan Penelitian

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pendapatan bersih nasional di Negara-negara Asean saat ini telah berkembang berkat pertumbuhan ekonomi yang sehat. Pada tahun 2015, populasi penduduk kelas menengah di lima besar negara anggota *Association of Southeast Asian Nations*, atau disebut juga dengan ASEAN 5 (Indonesia, Thailand, Malaysia, Vietnam, dan Filipina) diprediksi akan mencapai 320 juta (JETRO, 2010). Dilatarbelakangi oleh peningkatan populasi, motivasi konsumen untuk membeli makanan yang beragam dan jumlah pasar makanan jadi dan makanan segar juga berkembang. Jumlah toko-toko besar seperti pasar swalayan dan supermarket meningkat dan industri jasa makanan seperti restoran dan makanan cepat saji meningkat tajam di kota-kota besar. Di sebagian negara, khususnya di wilayah perkotaannya, pasar tradisional dan toko kelontong masih digunakan oleh kelompok yang berpenghasilan rendah. Namun, baik pengecer modern lokal dan asing diperkirakan akan mengembangkan bisnisnya karena meningkatnya permintaan, khususnya dari konsumen kelas menengah dan anak-anak muda.

Dalam lingkungan seperti itu, membangun rantai suplai kebutuhan pertanian menjadi salah satu tantangan besar bagi perusahaan pengecer dan jasa makanan yang berencana memasuki bisnis makanan segar atau memperoleh makanan segar. Namun, berbagai masalah masih timbul dalam sistem tradisional untuk produk pertanian seperti kurangnya transportasi dan jaringan, pengelolaan yang rumit dan berbiaya tinggi dengan banyak makelar, fasilitas pasar yang kotor, fasilitas mencuci yang tidak memadai, teknik sortir dan pengepakan yang tidak bagus, tingginya kerugian produksi, dan kurangnya kualitas, kesegaran, dan keamanan produk yang disebabkan oleh masalah-masalah tersebut. Oleh karena itu, saat ini dirasa sulit mendapatkan produk berkualitas tinggi dan aman yang stabil. Sebagai akibatnya, banyak perusahaan bergantung pada produk impor dan situasi tersebut membatasi akses produsen makanan domestik dalam pertumbuhan pasar. Untuk meningkatkan proses pengiriman produk domestik, penting untuk mengintegrasikan jaringan pasokan sambil bekerja sama dengan perusahaan makanan modern, distributor, petani dan kelompok tani yang terpercaya.

Bantuan pengembangan yang sebelumnya sudah dilakukan dari pemerintah Jepang kepada Indonesia di sektor pertanian berfokus pada proses produksi. Pada bagian proses distribusi, bantuan untuk meningkatkan fasilitas pasar grosir buah-buahan, sayur-sayuran, dan ikan dalam sistem distribusi tradisional sudah dilaksanakan sebelumnya seperti “Program Pendukung untuk Pengembangan Pertanian dan Perikanan di Republik Indonesia”(2005) dan “Reformasi Mekanisme Distribusi melalui Pengembangan Pasar Grosir” (2011). Guna mempromosikan industri pangan Indonesia dan pengembangan industri pertanian dan perikanan, penting sekali untuk menciptakan hubungan yang lebih kuat antara produsen dan konsumen dengan menganalisa dan mengatasi faktor luar yang menghambat perkembangan jaringan pasokan. Pendekatan seperti ini juga penting dalam menarik perhatian investor dan perusahaan dari Jepang terhadap potensi pasar Indonesia.

Thailand dianggap sebagai contoh kasus yang cukup maju dalam hal penanganan distribusi makanan di antara negara-negara ASEAN lain. Pergeseran dari sistem distribusi produk pertanian dan perikanan yang tradisional menjadi modern di negara itu relatif mengalami banyak kemajuan. Selain itu jaringan pasokan makanan segar telah terbangun oleh supermarket dan perusahaan jasa makanan, dan perusahaan-perusahaan ini sedang menjalin kerja sama bisnis dengan negara lain. Informasi mengenai pola pengembangan dan tantangan terbaru dari sistem distribusi produk pertanian di Thailand dapat menjadi modal utama tidak hanya untuk negara Indonesia namun juga untuk negara anggota ASEAN yang lain dalam mengembangkan sistem distribusi makanan.

Pemerintah Indonesia mencantumkan di dalam *Masterplan* Percepatan dan Perluasan Pembangunan Ekonomi Indonesia 2011-2025 (MP3EI) yang berisi bahwa tujuan negara untuk mengurangi ketidakseimbangan perkembangan ekonomi di daerah dengan cara memperkuat hubungan nasional (percepatan hubungan manusia, produk, dan informasi serta sektor industri regional) dan mengembangkan enam Koridor Ekonomi Indonesia. Penelitian ini bertujuan untuk membantu menciptakan jaringan yang lebih kuat antara produsen dan konsumen dengan menganalisa dan mengatasi faktor yang menghambat jaringan pasokan, serta berkontribusi untuk memperkuat hubungan nasional.

1.2 Tujuan Penelitian

Dengan mengkaji dokumen yang tersedia dan melakukan wawancara dengan pihak-pihak yang terlibat dalam industri pangan Indonesia (contoh, perusahaan swasta, agen pemerintah, dan para donor) dan produsen peternakan, penelitian ini bertujuan untuk mengumpulkan informasi mendasar mengenai jaringan pasokan industri grosir dan jasa makanan di Indonesia dan untuk menganalisa kebutuhan pemangku kepentingan dan hambatan terhadap ketersediaan makanan segar yang stabil serta efisien. Informasi mendasar yang dikumpulkan melalui penelitian ini akan digunakan sebagai bahan pertimbangan kebijakan bantuan JICA di masa yang akan datang dalam wilayah pengembangan pertanian dan pedesaan di negara-negara Asia Tenggara yang secara relatif sudah berkembang. Sebagai tambahan, pola pengembangan dan status terbaru pada sistem distribusi produk pertanian di Thailand menjadi bahan penelitian untuk dipelajari oleh negara anggota ASEAN termasuk Indonesia, dan dampaknya terhadap pengembangan bisnis di perusahaan swasta dan kebutuhan akan bantuan sistem distribusi pertanian di Indonesia juga diteliti.

Berikut adalah tujuan penelitian ini.

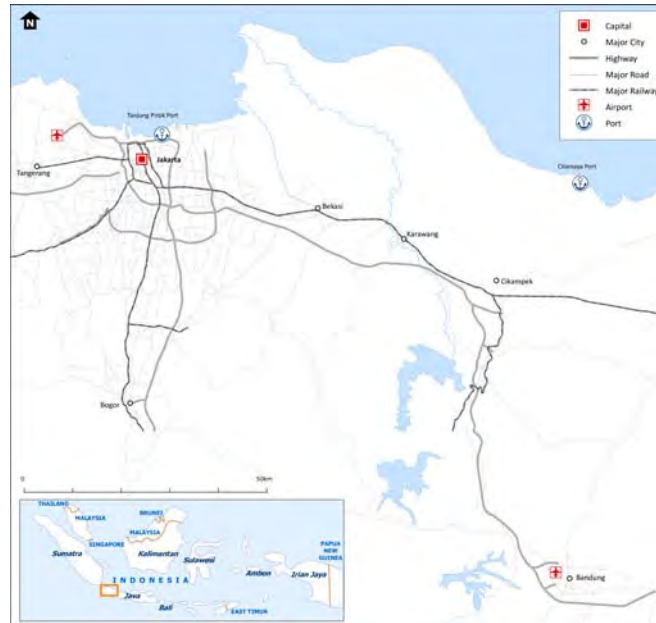
- Mengumpulkan dan menganalisa informasi mendasar terhadap situasi terbaru dan struktur jaringan pasokan makanan segar di industri grosir dan jasa makanan di Indonesia dan Thailand.
- Menganalisa dan mempertimbangkan hambatan pada keamanan dan efisiensi pengadaan domestik serta kebutuhan para pemangku kepentingan di Indonesia dan Thailand.
- Mempertimbangkan kebutuhan bantuan di bidang distribusi produksi pertanian di negara-negara Asia Tenggara, serta mengumpulkan, memeriksa, dan mengatur informasi yang berharga yang mampu memberikan kontribusi terhadap percepatan pengembangan bisnis perusahaan swasta di Indonesia.

1.3 Wilayah Survei

Di bawah ini adalah wilayah geografis yang dilingkupi oleh penelitian ini.

Indonesia: Jawa (Jakarta) dan Pulau Sumatra

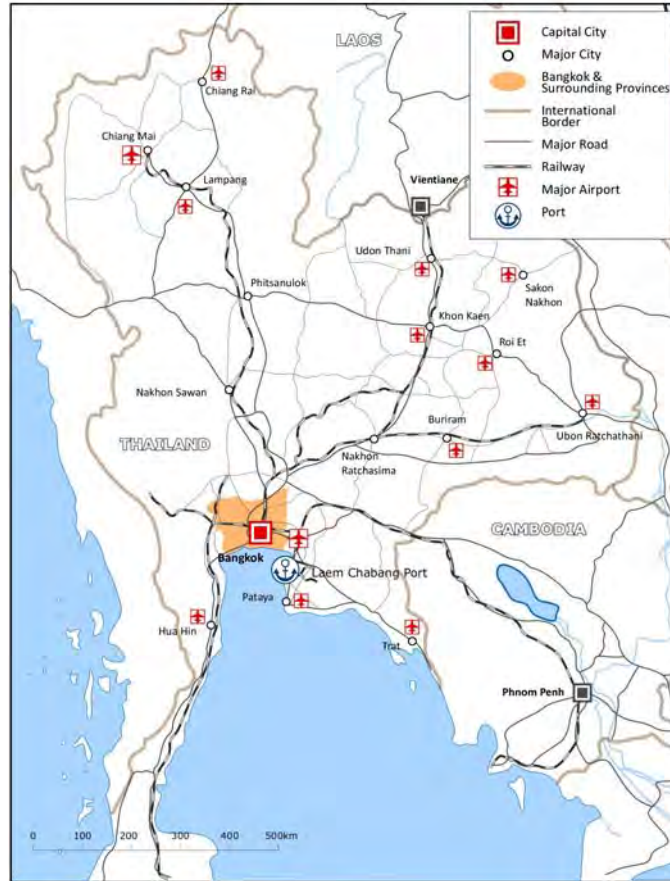
Thailand: Bangkok serta propinsi sekitarnya dan Chiang Mai



Gambar 1.1 Wilayah Survei 1: Pulau Jawa (berpusat di JKT)



Gambar 1.2 Wilayah Survei 2: Pulau Sumatra



Gambar 1.3 Wilayah Survei 3: Bangkok dan sekitarnya

2 Lingkungan Distribusi Produk Pertanian di Indonesia

2.1 Kondisi Produksi Pertanian Terkini

2.1.1 Pertanian

Sektor pertanian, menyumbang sekitar 15% dari GDP, yang berisikan 40% dari total tenaga kerja. Sebagai tambahan, 70% dari kelompok miskin tinggal di wilayah pedesaan. Dikarenakan kesenjangan pendapatan yang meningkat antara pekerja pertanian dan non-pertanian, penting sekali untuk meningkatkan kesejahteraan petani untuk mencapai pertumbuhan ekonomi yang berkesinambungan.

Walaupun pertanian turun di tingkat komposisi pada GDP karena pengembangan ekonomi, Indonesia masih menjadi negara dengan potensi besar dalam bidang pertanian dan perikanan karena luasnya lahan yang dimiliki, garis pantai yang panjang, tanahnya yang subur dan banyak gunung berapi. Komoditas ekspor yang utama adalah karet, kelapa sawit, dan lahan perkebunan seperti kopi dan pembudidayaan makanan laut (*seafood*).

2.1.2 Produksi Buah dan Sayuran

Sejak tahun 2002 produksi sayuran telah mampu mempertahankan tren pertumbuhan yang baik. Untuk daerah yang banyak memanen buah dan sayuran, 70%-80% terpusat di Pulau Sumatra dan Jawa karena memiliki iklim yang baik dan tanahnya subur. Khususnya di Jawa Barat, ada pergeseran cepat dari lahan padi menjadi lahan hortikultura dan dari panen pertambahan nilai yang rendah menjadi panen pertambahan nilai yang tinggi.

Tabel 2.1 Besar Produksi Sayuran dan Buah Berdasarkan Daerahnya (Unit : 1.000 ton/tahun, 2007)

Wilayah	Sayuran		Buah	
Sumatra	2.587	24%	5.052	27%
Jawa	6.312	59%	9.589	51%
Bali	579	5%	1.549	8%
Kalimantan	316	3%	1.213	7%
Sulawesi	714	7%	1.150	6%
Maluku Papua	120	1%	100	1%
Total	10.628		18.654	

Sumber: Laporan "Peningkatan Sistem Distribusi melalui Pengembangan Pasar Grosir", JICA(2012)

Menurut data Statistik BPS Indonesia tahun 2009, produksi buah domestik pada umumnya telah menunjukkan pertumbuhan yang signifikan, hasilnya dua kali lipat selama lebih dari 10 tahun lalu sejak tahun 2000. Produksi sayuran domestik, walaupun nilainya tidak sebesar produksi buah, umumnya memiliki pertumbuhan yang mencapai 30% selama 10 tahun sejak tahun 2000. Produk dengan volume produksi yang besar adalah kubis, lada, kentang dan bawang sedangkan produksi

yang memiliki pertumbuhan besar adalah lobak (318%), labu (133%), bayam (132%), lada (83%), terong (78%), daun bawang (74%) dan tomat (50%). Bawang putih memiliki potensi tinggi untuk produksi domestik, walaupun volume produksinya menurun sebagai dampak dari produk impor Cina yang lebih murah dan berkualitas tinggi.

Impor sayuran tumbuh sebanyak lebih dari 3 kali lipat antara tahun 1997 dan 2007, dan nilai gabungan barang-barang domestik impor meningkat secara bertahap mulai dari 3% hingga 7%.

Di daerah dataran tinggi seperti Bandung dan Puncak sekitar Jakarta, dengan intensitas hujan yang tinggi sepanjang tahun, membentuk wilayah produksi yang besar untuk produksi sayuran dan buah.

Buah-buahan dengan volume produksi yang besar adalah pisang, jeruk, nanas, mangga, dan durian. Sedangkan yang produksi pertumbuhannya tinggi adalah nanas (258%), manggis (220%), jeruk (215%), melon (214%), sukun (152%), sawo (131%), durian (108%), duku/langsat (106%), dan semangka (94%).

Volume impor buah meningkat dua kali lipat dari tahun 1997 hingga 2007, walaupun nilai gabungan konsumsi domestik impor masih turun yaitu sebesar 3%. Impor utamanya adalah jenis buah yang tergantung pada iklim sehingga sulit untuk diproduksi secara domestik (apel, anggur, dan pir). Buah sitrus seperti jeruk dan durian, yang dapat diproduksi secara domestik, juga diimpor dari luar.

Tabel di bawah ini menunjukkan jenis buah dan sayuran dengan nilai produksi besar di Indonesia.

Tabel 2.2 Produksi Sayuran dan Buah di Indonesia (6 Terbesar)

	Jenis	Produksi Tahunan (2010)	Peringkat Volume Produksi Dunia	Catatan
Sayuran	Kubis	1,38 juta ton	7	Termasuk kubis Cina
	Cabai dan Lada	1,33 juta ton	4	
	Kacang Hijau	0,88 juta ton	2	
	Mentimun	0,55 juta ton	10	
	Terong	0,48 juta ton	6	
	Bayam	0,15 juta ton	5	
Buah-buahan	Pisang	5,81 juta ton	6	
	Jeruk	2,03 juta ton	9	
	Nanas	1,39 juta ton	7	
	Mangga, Manggis, Jambu	1,31 juta ton	6	
	Pepaya	0,70 juta ton	4	
	Alpukat	0,22 juta ton	4	Hasil produksi terbesar Asia

Sumber: Disusun oleh Tim Penelitian JICA berdasarkan Dokumen Statistik Indonesia

(Potensi Tinggi)

Berkaca dari nilai impor sayuran dan buah yang terbaru, terjadi peningkatan yang cepat baik untuk buah dan sayuran. Tren ini menjelaskan bahwa pasokan untuk penjual modern yang berhubungan dengan impor buah dan sayuran (khususnya, *hypermarket*, supermarket, minimarket, Pemasok, dll.) meningkat dan bahwa permintaan konsumen akan sayuran dan buah berkualitas tinggi nampaknya juga meningkat. Bagi petani sayuran dan buah di Indonesia, potensi produk pertanian bernilai tinggi masih sulit untuk meningkat.

Tabel 2.3 Tren Nilai Impor Sayuran (Unit : US\$ Juta.)

Jenis Buah	2007	2008	2009	2010	2011
Bawang Putih	123,8	152,5	166,3	246,0	272,8
Bawang Merah	53,4	69,0	40,4	55,1	107,6
Kacang	15,2	11,3	24,5	37,1	59,7
Kentang Segar	2,7	2,9	6,7	14,6	46,4
Biji Lobak	19,5	35,0	33,0	23,6	32,4
Saus dan Olahannya	12,5	17,9	16,4	22,7	25,6
Wortel	9,2	9,4	10,0	17,6	21,9
Kentang Beku	10,5	11,7	11,1	10,9	15,8
Bawang	7,5	8,0	4,3	10,1	11,0
Lain-lain	82,2	107,9	110,6	132,5	172,0
Total	336,3	425,7	423,3	570,2	765,1
Tingkat Pertumbuhan		27%	-1%	35%	34%

Sumber : BPS

Tabel 2.4 Tren Nilai Impor Buah (Unit : US\$ Juta.)

Jenis Buah	2007	2008	2009	2010	2011
Apel	111,7	111,7	128,5	168,1	186,4
Jeruk Mandarin	73,9	94,3	166,8	143,4	164,8
Anggur	49,2	48,3	66,8	81,3	113,1
Leci	55,2	46,2	79,1	62,9	111,8
Pir	68,6	65,6	69,9	87,8	106,8
Durian	28,7	30,8	36,0	34,7	38,2
Jeruk	16,9	21,6	15,3	24,4	25,1
Kurma	12,1	13,8	16,3	18,1	20,5
Cabai	7,0	9,6	10,6	11,9	14,7
Lain-lain	35,3	44,2	49,3	69,1	95,1
Total	458,4	486,2	638,4	701,7	876,4
Tingkat Pertumbuhan	-	6%	31%	10%	25%

Sumber : BPS

2.2 Tren Pasar Konsumen

Menurut IMF (lihat data di bawah), dalam hal nilai nyata GDP terbaru dan nilai prediksi GDP di masa yang akan datang (2017), pertumbuhan Indonesia sangat mengagumkan dibanding dengan negara anggota ASEAN yang lain (Malaysia, Thailand, Indonesia, dan Filipina). Pada tahun 2000 GDP per kapita adalah US\$804, namun tahun 2010 nilainya mencapai US\$3.004, melebihi GDP per

kapita untuk sebuah negara yang dikategorikan berpendapatan rendah, yaitu di bawah US\$1.000. Peningkatan GDP per kapita ini secara empiris menunjukkan mengarah ke ekspansi yang signifikan dalam struktur konsumsi domestik

Terlebih lagi, perkembangan pasar Indonesia yang berkesinambungan memiliki karakteristik didukung oleh permintaan domestik. Menurut survei CEIC, tiap tahunnya sejak tahun 2005-2009 nominal GDP terhadap rasio ekspor melebihi 60% di negara Thailand, Malaysia dan Vietnam, sedangkan Indonesia masih di angka 20%. Hal ini menjelaskan bahwa setidaknya selama 5 tahun tersebut, perkembangan ekonomi Indonesia mengarah pada permintaan domestik. Menurut survei CEIC yang sama, seperti mendukung perkembangan ekonomi atas permintaan domestik, hampir 70% dari nominal GDP Indonesia adalah konsumsi swasta selama periode 5-6 tahun ini. Terlebih lagi, nominal konsumsi swasta di periode yang sama nilai tahunnya juga tumbuh sebesar 10%-20% tiap tahunnya.

Tabel 2.5 Tren GDP Per Kapita pada Negara-negara Berkembang ASEAN

	1980	1990	2000	2010	2017
Malaysia	1.769	2.374	3.992	8.737	14.724
	-	3,0%	5,3%	8,1%	5,4%
Thailand	696	1.521	1.983	4.992	7.708
	-	8,1%	2,7%	9,7%	4,4%
Indonesia	585	609	804	3.004	7.023
		0,4%	2,8%	14,1%	8,9%
Filipina	744	796	1.055	2.123	3.211
	-	0,7%	2,9%	7,2%	4,2%

Sumber: Disusun oleh Tim Penelitian JICA berdasarkan Data IMF dan Pusat Data Statistik Indonesia

Jika melihat besarnya pasar makanan olahan di negara-negara berkembang ASEAN pada tahun 2012, Malaysia memiliki nilai sebesar US\$6,3 miliar, Thailand US\$10 miliar, Indonesia US\$24,4 miliar dan Filipina sebesar US\$10 miliar dimana ukuran pasar makanan olahan di Indonesia menjadi yang terbesar dibanding negara-negara berkembang ASEAN yang lain. Terlebih lagi, dalam hal persentase pengeluaran per kapita makanan olahan dari GDP per kapita, Indonesia, dengan persentase 2.9%, berada di peringkat yang lebih tinggi dibandingkan Malaysia (2.2%) dan Thailand (2.6%).

Tabel 2.6 Ukuran Pasar Makanan Olahan di Negara-negara Berkembang ASEAN

	Malaysia	Thai	Indonesia	Filipina	Catatan
GDP/KAPITA	10.085	5.395	3.512	2.345	USD, 2011
Pasar Makanan Olahan	6.309	9.957	24.355	10.034	Juta USD, 2012
Pengeluaran/Populasi	218,3	142,5	102,6	102,9	USD
E.P./(GDP/KAPITA)	2,2%	2,6%	2,9%	4,4%	

Sumber: Disusun oleh Tim Penelitian JICA dari EUTROMONITOR

Proporsi pendapatan penduduk kelas menengah dan kelas atas (keluarga dengan pendapatan lebih dari US\$5.000 dan kurang dari US\$35.000) meningkat secara dramatis di Indonesia dari 5,8% populasi di tahun 1990 menjadi 39,9% di tahun 2008. Menurut Euromonitor 2010, pada tahun 1990, 9,9 juta orang digolongkan sebagai penduduk kelas menengah dengan pendapatan antara US\$5.000 dan US\$35.000, namun pada tahun 2008 jumlah ini meningkat 7 kali lipat dalam kurun waktu 18 tahun sehingga menjadi 80 juta. Proporsi ini masih relatif rendah jika dibandingkan dengan Thailand dan Malaysia, namun potensi penduduk kelas menengah dengan pendapatan antara US\$2.500 dan US\$5.000 menjadi sampai 40% dari total populasi. Oleh karena itu, proporsi penduduk kelas menengah diharapkan akan meningkat sebagai dampak dari peningkatan pendapatan.

Tabel 2.7 Tren dalam Distribusi Pendapatan Indonesia

	1990	2000	2008
Rata-rata Pendapatan Tahunan Rumah Tangga (USD)	1.823	2.294	5.295
Distribusi Pendapatan (%)			
0-1,000USD	24,3	11,4	3,2
1,000-2,500	49,2	55,9	18,2
2,500-5,000	20,7	28,2	38,7
5,000-10,000	4	2,3	30,8
10,000-35,000	1,4	1,8	7,9
35,000-	0,4	0,4	1,2

Sumber: Euromonitor 2010

Dalam penelitian Potensi Mengembangkan Bisnis di Pasar Makanan Indonesia, yang dipublikasikan oleh Pusat Industri Makanan Jepang pada bulan Maret 2012, diperkirakan bahwa pasar makanan di tahun 2009 bernilai 605 triliun rupiah (5,5 triliun yen) dan di tahun 2030 pasar akan berkembang menjadi 3.382 triliun rupiah (30,8 triliun yen).

Tabel 2.8 Estimasi ukuran Pasar Makanan Tradisional

	Unit	2009	2020	2030
Pengeluaran Makanan Bulanan Per Kapita	Rupiah	217.720	637.488	1.038.401
Populasi	Juta	231,5	251,6	271,5
Ukuran Pasar	Triliun Rupiah	604,8	1.925,1	3.382,9
	Triliun Yen	5,5	17,5	30,8

Sumber: 'Penelitian terhadap Potensi Mengembangkan Bisnis di Pasar Makanan Indonesia (Maret 2012) Pusat Industri Makanan Jepang

2.3 Sistem Administratif, Perundang-undangan dan Hukum yang berhubungan dengan Distribusi Produk Pertanian

Bagian ini membahas sistem perundang-undangan dan hukum yang berhubungan dengan distribusi

produk pertanian di Indonesia. Terlebih lagi, standar keamanan produk pertanian dan standar keamanan tahapan distribusi akan dibandingkan dengan Thailand, dan hasil skema perundang-undangan dan hukum distribusi produk pertanian akan dilihat di masa yang akan datang. Di bawah ini adalah perbandingan lembaga serta sistem perundang-undangan dan hukum yang berkenaan dengan distribusi produk pertanian antara Thailand dengan Indonesia (untuk lebih jelasnya, silahkan lihat data referensi).

Tabel 2.9 Lembaga, Perundang-undangan dan Sistem Hukum yang Berhubungan dengan Distribusi
Produk Pertanian

		Indonesia	Thailand
Produksi	Pembatasan Investasi Asing	- Keputusan Presiden	Undang-undang Bisnis yang Dimiliki Asing
	Keamanan Produk Pertanian	- Peraturan Residu Pestisida -Sertifikasi GAP -Sertifikat Produksi Organik	- Peraturan Residu Pestisida - Sertifikasi Sistem Inspeksi Residu Pestisida -Sertifikat GAP -Sertifikat Produksi Organik -Sistem Sertifikat Produk Q-Mark
Distribusi	Pasca Panen	GHP (Praktek Penanganan Baik)	-GMP (Praktek Pengolahan Baik) -HACCAP (Analisa Bahaya dan Pengendalian Titik Kritis)
	Pembatasan Toko Grosir	Pembatasan Modal Asing	-Pembatasan Modal Asing -Peraturan Warung Makanan (Bangkok)
	Keamanan Grosir	Tidak ada	-Q-Shop -Sistem Sertifikat Keamanan Makanan -Pasar Sehat
	Keamanan Restoran	Tidak ada	Makanan Bersih Dengan Rasa Enak
Pemasukan Impor	Kontrol Impor	Ada (Sertifikat Halal)	Ada

Sumber: Tim Penelitian JICA

2.4 Munculnya Peluang Perusahaan Jepang dalam Pasar Indonesia

Perusahaan Cina, dengan jaringan yang tersebar di setiap negara Asia, cenderung mampu menyesuaikan harga dan selera lokal dengan cepat. Mereka tidak hanya mengambil keuntungan dari industri distribusi modern, namun juga mengambil keuntungan dari jaringan penjualan tradisional, tergantung dengan situasinya.

Sebaliknya, perusahaan Jepang menaruh investasinya secara hati-hati dan bertahap, di banyak kasus berpusat pada daerah perkotaan dan sekaligus menyediakan produk dan layanan bernilai tambah yang tinggi. Akibatnya, tingkat kehandalan mutu dan manajemen keamanan produk dan pelayanan yang ditawarkan oleh perusahaan Jepang menjadi tinggi dan terpusat hanya untuk kelas berdaya beli

tinggi.

2.4.1 Konteks Pengembangan Indonesia

Dalam pasar makanan di Indonesia, volume konsumen kelas menengah, yang merupakan tulang punggung bagi bisnis produk makanan, telah tumbuh besar, dan potensi pertumbuhannya pun tinggi. Pabrik pengolahan makanan dan pabrik pengolahan sayuran beku dari Jepang, dengan tampilan yang mengarah pada *China-Plus-One*, telah memusatkan basis produksinya ke dalam negara-negara GMS (*Greater Mekong Sub-Region/Sub Wilayah Mekong Raya*) mulai dari Cina hingga Kamboja dan Vietnam. Walau begitu, bagi Vietnam dan Kamboja, dengan terbatasnya intensitas hujan selama musim kemarau, biaya operasi tambahan sangat diperlukan sebagai kompensasi untuk kondisi lingkungan yang ada. Sebaliknya, Indonesia, yang terletak di belahan selatan, memiliki kondisi iklim yang baik untuk buah dan sayuran yang biasa ditanam di belahan utara. Sebagai tambahan, apalagi untuk buah-buahan atau sayuran yang khusus tumbuh di lahan dengan intensitas hujan yang tinggi tiap tahunnya.

Pemerintah Indonesia menerapkan kebijakan perlindungan domestik dengan membatasi impor produk pertanian, menerapkan sistem kuota yang ketat dan membatasi sayuran dan buah-buahan impor masuk ke pelabuhan, dan sekarang sedang mempromosikan untuk mengganti produk pertanian asing dengan produk domestik. Namun demikian, sampai saat ini, kualitas produsen domestik belum mampu menggeser kualitas produk pertanian asing. Akibatnya, terjadi kekurangan di supermarket kelas atas yang menyediakan produk pertanian berkualitas tinggi (seperti Lunch Market dan Food Hall, yang menyediakan sayuran impor dari Australia dan Selandia Baru), dan harga produk pertanian akan terus melambung tinggi.

Di bawah ini adalah pendapat umum yang didapat dari hasil wawancara dengan penduduk lokal yang dilakukan oleh perusahaan Jepang:

- Indonesia menjadi negara penting untuk investasi strategis yang memiliki pandangan untuk membangun jaringan produksi di ASEAN atau *China-Plus-One*;
- Potensi produksi untuk produk pertanian di Indonesia dengan bantuan teknologi pengolahan pertanian dari Jepang sangat tinggi dan di masa yang akan datang Indonesia berpotensi untuk menjadi basis pasokan untuk Jepang dan menggantikan Cina;
- Ada potensi yang besar untuk memperkenalkan mesin-mesin pertanian dari Jepang. Saat ini, 10 juta ekor kerbau sawah dipergunakan untuk pertanian dan jumlah traktor pertanian hanya 80.000. Permintaan untuk traktor pertanian untuk memudahkan kerja petani dan membuat pertanian

dengan skala besar yang akan membuat pergeseran menjadi distribusi modern berpotensi besar akan terjadi; dan

- Bersamaan dengan pengembangan lahan industri Jepang yang baru, pabrik dari Jepang akan terus melakukan ekspansi ke Indonesia, dan bisnis makanan dari Jepang yang menargetkan lahan industri seperti ini sudah melakukan ekspansi dengan cepat sebagai pasar restoran baru (bisnis catering).

2.4.2 Timbul Kesulitan bagi Perusahaan Jepang dalam Pasar Indonesia

Ketika perusahaan Jepang melakukan ekspansi, usaha patungan dengan perusahaan lokal menjadi pendekatan yang umum untuk berinteraksi dengan jaringan distribusi dan mengetahui permasalahan buruh. Sebagai contoh, Produk Makanan Nissin dan Shikishima Breads membentuk aliansi dengan Indofood Salim Group, Meiji membentuk aliansi dengan Rodamas, dan Yamazaki Breads membentuk aliansi dengan Afufa Group. Ketika pertama kali masuk ke Indonesia, investasi berskala besar biasanya sebisa mungkin dihindari, dan kebanyakan dari mereka membangun setahap demi setahap dengan rekanannya, dengan mengadopsi pendekatan tunggu dan amati. Ketika perusahaan industri makanan masuk ke Indonesia, perlu untuk memiliki kualitas di atas standar, harga yang stabil, dan jaringan pasokan yang stabil. Untuk alasan ini, pada tahap awal, mereka akan lebih memilih untuk berkolaborasi dengan rekanan lokal yang sudah memiliki jaringan pemasok lokal. Namun demikian, untuk jangka yang panjang kebanyakan mereka merasa lebih terpercaya jika mereka dapat mengelola sendiri atau beralih ke sistem distribusi logistik dari perusahaan Jepang.

Namun demikian, dalam perusahaan industri makanan, jika ada akses ke jaringan produsen yang lebih terorganisir dengan memiliki teknologi pertanian di atas standar yang terpercaya, risiko yang timbul ketika berbisnis di Indonesia akan berkurang, dan bahkan ada potensi untuk melakukan berbagai ekspansi bisnis.

Tabel 2.10 Perusahaan yang Berhubungan Dengan Makanan yang Masuk ke Indonesia dan Rekanan Lokalnya

Perusahaan Jepang	Jenis Industri	Rekanan Lokal
Nissin Foods	Pengolahan Makanan	IndoFoods
Shikishima Baking Company	Pengolahan Makanan	IndoFoods
Meiji	Pengolahan Makanan	Rodamas
Yamazaki Baking Company	Pengolahan Makanan	Alpha Group
Kanematsu	Perdagangan (Pengolahan Makanan)	Macroprima - Panganutama
Calbee	Pengolahan Makanan	Mitra Jaya
Lawson	Distribusi • Grosir	Midi Utama
Marugame Noodle	Restoran	Pemilik Pizza Hut

Sumber: Disusun oleh Tim Penelitian berdasarkan informasi dari koran

Di bawah ini adalah pernyataan umum dari hasil wawancara yang dilakukan perusahaan Jepang mengenai tantangan yang timbul:

- Sebagai bagian dari pembatasan investasi asing, dari bulan April 2012 investor restoran asing harus berhadapan dengan kondisi bahwa mereka harus membentuk aliansi dengan pemasok lokal seperti petani atau produsen produk pertanian.
- Sertifikat Halal Malaysia berlaku di banyak negara-negara Islam, termasuk di Timur Tengah. Sertifikat Halal Malaysia lebih diterima dibandingkan dengan sertifikat Halal di Indonesia.
- Tahun-tahun sebelumnya, di tingkat propinsi di Jepang (yang berhubungan dengan pertanian dan industri) pabrik pengolahan makanan lokal dan restoran sudah terorganisir, dan kelompok petani Indonesia dan pemasok produk pertanian terus terlibat dalam penyesuaian harga.
- Pemerolehan izin impor di Indonesia mengharuskan perusahaan untuk memegang izin berbisnis dan bisnis itu harus beroperasi. Untuk alasan ini, jika ada pemodal asing yang baru masuk ke Indonesia, bahkan jika etalasnya sudah dibuat, masih sulit untuk segera memasukan produk impornya ke Indonesia. Sistem ini didasari oleh adanya asumsi bahwa rencana di balik izin operasi ini adalah untuk mendirikan pabrik usaha.
- Belakangan ini, kualitas buah dan sayuran segar dari produsen lokal telah meningkat, dan kebutuhan pokok terus dipenuhi secara lokal. Namun demikian, jumlah perantara yang memasok bahan-bahan berkualitas tinggi untuk restoran Jepang masih terbatas, bahkan di banyak kasus bahan-bahannya tidak tersedia.
- Ketika modal asing yang berhubungan dengan bisnis restoran, termasuk bisnis restoran Jepang, masuk ke Indonesia, mereka akan menghadapi tantangan besar dalam memasok buah-buahan dan sayuran yang aman dan berkualitas tinggi.
- Baru-baru ini, melalui kebijakan perlindungan pertanian di Indonesia, pasokan bahan makanan, termasuk buah dan sayuran, telah mengalami pengurangan dan harganya melonjak karena pembatasan dan kuota bahan makanan impor diperketat.
- Dengan membeli sayuran secara langsung dari petani atau kelompok tani yang menggunakan STA yang dibangun di wilayah pabrik kini menjadi bahan pertimbangan. Petani dan kelompok tani yang memperoleh GAP dan standar kualitas produk HACCAP di bawah naungan STA menjadi pilihan utama.
- Di Jakarta, sementara ada pasar grosir dan penjual grosir, tidak ada fungsi distributor, dan untuk jaringan restoran yang perlu membeli berbagai macam buah dan sayuran dengan jumlah yang

kecil, hal ini menjadi hambatan utama.

- Walaupun sayuran Indonesia digunakan sebagai basis percobaan di Oden di pasar swalayan di Jepang, contoh kasus pengembangan hubungan bisnis yang nyata masih terbatas. Rantai pasokan produk pertanian yang stabil masih kurang baik karena banyaknya permasalahan jaminan kualitas dan keamanan.
- Di masa yang akan datang, sebagai dampak dari munculnya jaringan pasar swalayan dan yang terafiliasi maka diharapkan jumlah permintaan sayuran segar, lauk pauk, dan makanan siap saji akan meningkat; namun, dalam hal ketetapan keamanan sayuran dan buah di pasar domestik, kondisinya masih buruk.
- Di Indonesia, karena masih banyaknya larangan dan batasan impor produk pertanian, sampai sejauh mana seseorang harus berencana untuk beralih ke sistem pengadaan lokal.

3 Distribusi Produk Pertanian dan Identifikasi Tantangannya

Di Indonesia, produk, khususnya buah dan sayuran segar, didistribusikan sesuai dengan sistem distribusi yang beragam, tergantung dengan keadaan area produksi, organisasi petani, perantara, fasilitas pengumpulan dan pada akhir alur rantai suplai (pengiriman buah dan sayuran segar ke tujuan). Bagian ini menggeneralisasi, memahami dan menganalisa sistem distribusi yang rumit di Indonesia dari hasil wawancara di lapangan, serta mengidentifikasi tantangan-tantangan yang harus dihadapi.

3.1 Persyaratan untuk Analisa Distribusi Produk Pertanian

Pertama, persyaratan untuk menganalisa distribusi produk pertanian sudah dikenali. Analisanya difokuskan pada buah dan sayuran segar. Dalam hal wilayahnya, analisanya fokus di Propinsi Jawa Barat termasuk daerah metropolitan Jakarta, Medan, ibukota Propinsi Sumatra Utara, dan wilayah sekitarnya.

Dalam hal berikut, istilah “distribusi tradisional” dan “distribusi modern” dan perantara akan dijelaskan guna mengklarifikasi Penelitian ini.

(1) Definisi “Distribusi Tradisional” dan “Distribusi Modern”

“Distribusi Tradisional” didefinisikan sebagai sistem distribusi dimana pasar grosir tradisional, pasar eceran tradisional dan yang lainnya berada di bagian hulu dari rantai suplai buah dan sayuran, dan “Distribusi modern” adalah sebagai sistem distribusi dimana ada pengecer modern, toko rantai pelayanan makanan dan perusahaan pengolah makanan di bagian hulu.

(2) Definisi Perantara/tengkulak

“Perantara/Tengkulak”, juga disebut pemasok, mediator, makelar, pengepul dan pedagang, membeli produk pertanian dari petani dan kelompok tani, dan menyalurkannya ke pasar tradisional, pengecer modern, perusahaan pengolah makanan dan industri pelayanan makanan. Dalam pandangan wawancara di lapangan dan untuk menyederhanakan pembahasan, penelitian ini mengelompokkan perantara ke dalam dua kategori berikut ini.

- (i) Pengepul: petani berskala besar yang berkecimpung di bisnis pertanian dan perdagangan perantara
- (ii) Broker/makelar/tengkulak: perantara yang berkecimpung hanya di bisnis perdagangan perantara saja

(3) Ringkasan Agen Komponen dari Sistem Distribusi

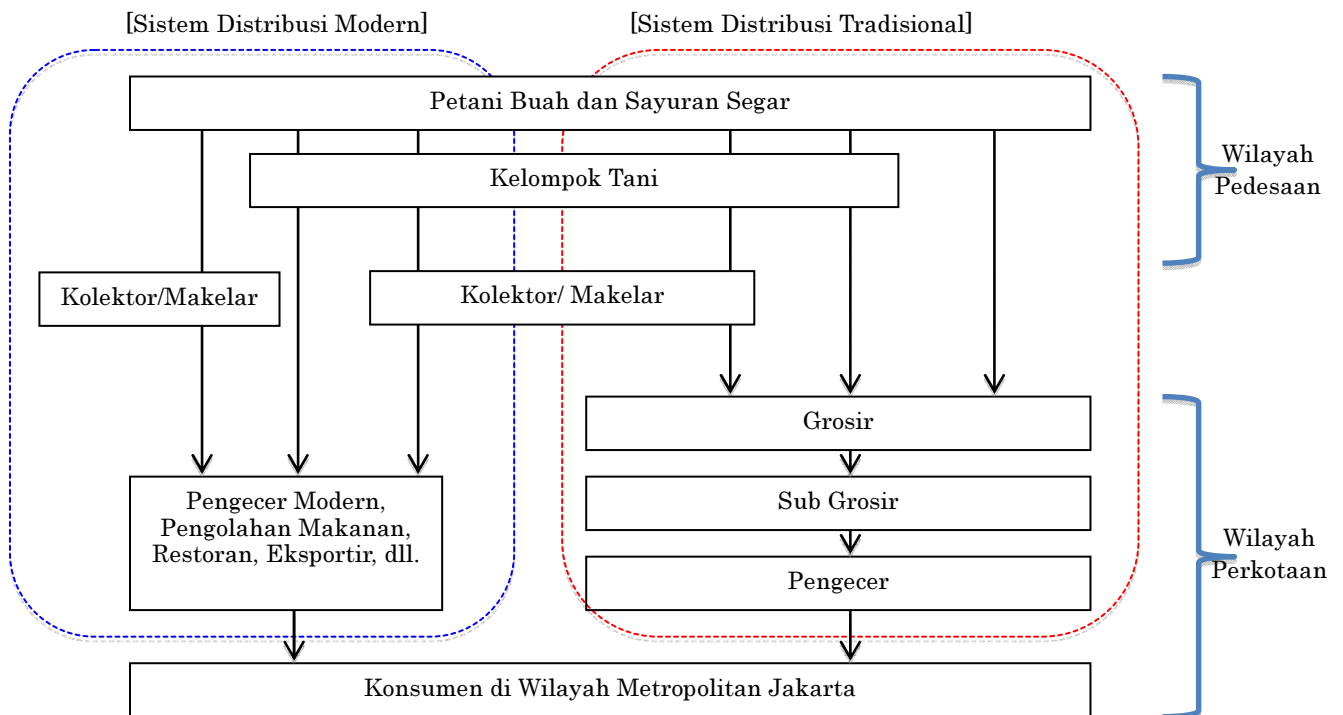
Di Indonesia, khususnya di wilayah sekitar Jakarta, distribusi tradisional berjalan berdampingan dengan distribusi modern. Sistem distribusi memiliki karakter lokal yang unik. Penelitian ini mencakup wilayah metropolitan Jakarta serta wilayah Medan dan sekitarnya di Sumatra Utara dan bertujuan untuk menghadirkan agen komponen yang terlibat dalam distribusi tradisional dan distribusi modern. Agen komponen dari sistem distribusi di Indonesia (daerah metropolitan Jakarta dan daerah sekitar Medan, Sumatra Utara) ditunjukkan dalam tabel di bawah ini.

Tabel 3.1 Agen Komponen Utama dari Sistem Distribusi

Agen	Distribusi Tradisional	Distribusi Modern	Catatan
Petani	○	×	Produksi
Kelompok tani	○	○	Produsen
Kolektor	○	○	Perantara
Makelar/Broker	○	○	Perantara
Distributor tradisional	○	×	Aktif di pasar umum dan swasta
Pengecer tradisional	○	×	Hubungan yang tetap dengan grosir tertentu
Eceran modern	×	○	
Rantai pelayanan makanan	×	○	
Pengolahan makanan	×	○	
Eksportir	×	○	

Sumber: Tim Penelitian JICA

Alur yang umum terjadi antara agen komponen dalam sistem distribusi buah dan sayuran di Jakarta dan wilayah sekitarnya ditunjukkan dalam gambar berikut ini.



Sumber: Tim Penelitian JICA

Gambar 3.1 Generalisasi Sistem Distribusi Buah dan Sayuran di Daerah Metropolitan Jakarta

3.2 Identifikasi Fasilitas Distribusi Produk Agrikultural

Sub-Terminal Agrobisnis (STA) adalah pusat pengepul sistem distribusi buah dan sayuran di Indonesia dan berlokasi di wilayah produksi pertanian. Pasar grosir adalah, sebaliknya, berlokasi di dekat wilayah konsumsi. Wilayah metropolitan Jakarta memiliki pasar grosir yang dikelola oleh pemerintah (Kramat Jati) dan pasar grosir swasta. Berdasarkan survei jajak pendapat, bagian ini bertujuan untuk memahami dan memahami karakteristik STA yang menjadi pusat pengepul produk pertanian, dan pasar grosir yang menjadi pusat distribusi dan pengiriman dimana pedagang grosir tradisional melakukan bisnisnya. Bagian ini juga bertujuan untuk mengambil arah pandangan di masa yang akan datang mengenai pasar grosir di Indonesia dengan membandingkan dengan pasar grosir swasta yang lebih maju di Thailand.

(1) Sub-Terminal Agrobisnis

Pada tahun 1995, Kementerian Pekerjaan Umum (PU) mengembangkan 72 STA secara keseluruhan di seluruh negeri melarang masuk perantara, meningkatkan pendapatan petani dan biaya produksi yang lebih rendah yang harus dibayar konsumen. STA sudah lama ditinggali tapi belum dioperasikan, sehingga manajemennya diganti pada tahun 2006 dari Kementerian Pekerjaan Umum menjadi

Kementrian Pertanian. Pada tahun 2010, Kementrian Pertanian mulai mengoperasikan STA, yang sekarang berada di bawah pengawasan Bagian Pemasaran Domestik, Biro Pengolahan dan Pemasaran Produk Pertanian. Baru-baru ini (seperti pada bulan Februari 2013), sebanyak 10% STA sudah dioperasikan, dan di Kementrian Pertanian menunjukkan minat untuk memulai operasi 15 STA tiap tahunnya di masa yang akan datang.

STA, yang biasanya berada wilayah produksi pertanian, merupakan fasilitas yang menghubungkan produsen pertanian, pasar grosir, pengecer dan industri makanan. Mereka juga biasanya mengumpulkan, mencuci, memilih dan mengepak produk pertanian. Mereka harus memenuhi standar Praktek Pertanian yang Baik/*Good Agricultural Practice* (GAP) dan Praktek Penanganan yang Baik/*Good Handling Practice* (GHP), namun kebanyakan STA tidak dapat memenuhi standar tersebut.

(2) Pasar Grosir

Bagian ini bertujuan untuk memahami dan menghadirkan kondisi PIKJ di Jakarta dan pasar grosir untuk mengetahui tantangan yang timbul. Bagian ini juga merangkum kondisi contoh yang lebih maju, sebuah pusat pasar grosir di Bangkok, Thailand dan membandingkannya dengan pasar grosir di Indonesia.

Tabel 3.4 menunjukkan perbandingan Pasar Induk Kramat Jati (PIKJ), sebuah pusat pasar grosir di Jakarta dengan pasar grosir swasta. Wilayah PIKJ ini memiliki luas 14,7ha (wilayah pasar: 4ha) dan pasar grosir swasta seluas 4ha (wilayah pasar: 3ha), namun total transaksi hariannya mencapai 2,300 ton di PIKJ dan 3,000 ton di pasar grosir swasta (perlu dicatat bahwa ada fluktuasi musiman). Sedangkan mengenai penggunaan kios, 80% kios di PIKJ dihuni oleh pedagang sementara di pasar grosir swasta pedagang menghuni 100% kios yang ada, artinya bahwa perdagangan di pasar grosir swasta lebih aktif walaupun nilai sewa kios di pasar itu lebih tinggi.

Tabel 3.2 Perbandingan Pasar Grosir PIKJ dan Pasar Grosir Swasta

	PIKJ	Pasar Grosir Swasta
Lokasi	Daerah perkotaan di Jakarta	Kota Tangerang, Propinsi Banten
Badan usaha yang beroperasi	Perusahaan Umum PIKJ (umum)	Pascomnas Co. (Swasta)
Staf Administratif	Sebanyak 42 anggota staf (pekerja kontrak yang terdiri dari 65 anggota keamanan dan 106 staf kebersihan)	Sekista 50 anggota staf
Ukuran Lokasi	14.7ha (wilayah pasar: 4ha)	4ha (wilayah pasar: 3ha)
Volume Produksi Pertanian	Sayuran (45%) dan buah-buahan (55%)	Sayuran (70-80%) dan buah-buahan (20-30%)
Rata-rata Volume transaksi	2,300 ton/hari (termasuk fluktuasi musiman)	3,000 ton/hari (termasuk fluktuasi musiman)
Tingkat penggunaan kios	80%	100%
Bimbingan teknis kepada petani	Tidak ada	Ya
Audit distributor di pasar	Ya (toleran)	Ya (ketat)
Biaya sewa kios di pasar	IDR800,000/12m ² /bulan	Rp 2 juta/6m ² /bulan (batasan sewa digunakan karena tingginya permintaan.)
Biaya tambahan setiap kios	10% dari biaya sewa tahunan (IDR960,000/perpanjangan)	Tidak
Usaha untuk mengembangkan pasar	Tidak ada	Ya. Pasar ingin berkolaborasi dengan STA.
Inspeksi kualitas	Tidak ada	Digunakan hanya untuk produk pertanian yang dimasukkan ke pasar oleh pemiliknya

Sumber: Tim Penelitian JICA

(3) Talaat Thai di Thailand: sebuah contoh yang baik

Bagian ini menunjukkan hasil survei di Talaat Thai, sebuah pasar grosir pusat di Thailand, sebagai contoh yang baik.

Talaat Thai adalah pasar grosir terbesar di Asia Selatan termasuk Thailand. Pasar itu dibangun pada tahun 1996 oleh Thai Agro Exchange Co., Ltd dan terletak di 42 km dari utara kota Bangkok.

Pasar itu berlokasi di atas lahan sebesar 200 acre (80ha) dan beroperasi selama 24 jam sehari. Didanai dengan modal sebesar THB 2 miliar, pasar itu menjadi wadah putaran produk bernilai THB 300-500 juta per hari. Pasar grosir itu ketika pertama kali dibangun mendapatkan perlakuan istimewa untuk pajak, namun tidak mendapat subsidi dari pemerintah. Ada banyak bangunan di sana, semuanya berbeda sesuai dengan jenis produk yang ditanganinya sehingga pemasok produk pertanian (termasuk petani) dan pembeli dapat secara efisien bertransaksi dengan satu sama lain.



1 Pasar Bunga, 2 Pasar jeruk, 3 Pasar Buah Campuran, 4 Possec (buah/sayuran eskpor), 5 Kelompok Buah Musiman, 6 Pasar Ikan, 7 Gudang Pendingin, 8 Pasar Perkebunan, 9 Pasar Sayuran, 10 Sayuran yang tumbuh di atas tanah, 11 Pasar Makanan Segar, 12 Pasar Daging, 13 Pasar Ikan dan *Seafood*

Talaat Thai utamanya menjual buah dan sayuran namun di sana juga menjual daging, *seafood*, bahan makanan olahan, bunga dan tanaman hias dan beragam produk lainnya.

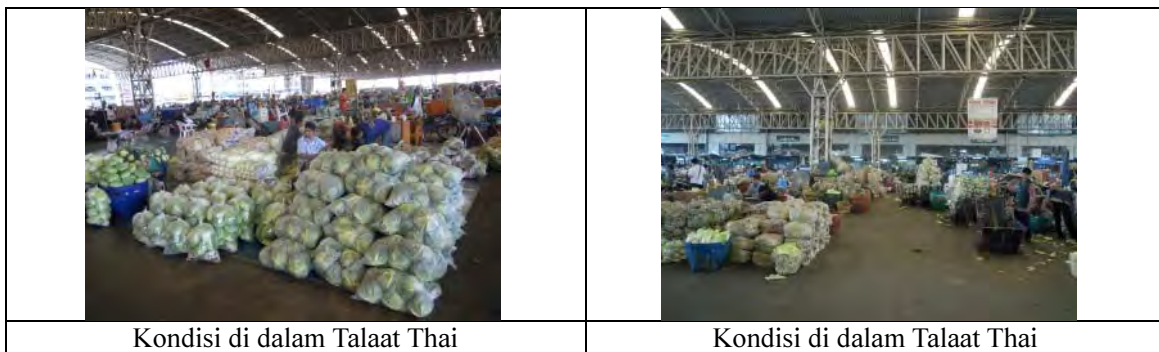
Tabel 3.3 Komoditas Asli dan Utama

Wilayah	Propinsi Produksi Utama	Komoditas Utama.
Wilayah Utara	Chiangmai, Tak, Lampoon, Petchaboon, Nakornsawan	Bawang, bawang putih, sayuran dari iklim dingin, tomat, bawang merah, kubis, Kubis Cina
Wilayah Timur Utara	Srisaket, Kon Kean, Ubol Rachathani, Amnajcharoen, Yasothorn, NakornRajasrima,	Cabai, bawang merah
Wilayah Timur	Chantaburi, Rayong, Trat, Prachenburi	Buah-buahan musiman, lada
Wilayah Tengah	Anghong, Prathumthani, Ayudthaya, Supanburi	Sayuran berdaun, buah-buahan umum (kelapa, anggur, pisang)
Wilayah Selatan	NakornSritammaraj, Suradthani, Chumporn, Songkla	Seafood, buah musiman, jeruk Bali, pisang

Sumber: survei jajak pendapat di Talaat Thai

Tallat Thai telah mendapatkan ijin sebagai pusat pasar grosir untuk produk pertanian dari Departemen Perdagangan Dalam Negeri/*Department of Internal Trade* (DIT) di Kementerian Perdagangan dan dirancang sebagai pusat ekspor satu atap untuk produk pertanian segar. Sekitar 60% dari produk pertanian Thailand didistribusikan via Tallat Thai. Tanaman cabai yang tumbuh di wilayah timur laut, sebagai contoh, dikirim melalui Talaat Thai ke wilayah selatan region. Buah-buahan seperti durian diproduksi di wilayah utara dan dikirim melalui via pasar grosir di wilayah utara. Pasar itu juga memasok produk ke pasar wilayah pusat di daerah perkotaan, berfungsi sebagai hub/pusat untuk daerah Talaat Meung Mai di Chiang Mai di wilayah utara; Talaat Suranakorn di Korad di wilayah timur laut; Sri Meung di Tachaburi di wilayah pusat; dan Chumporn Meungmai di Chumporn di wilayah selatan.

Sumber pendapatan utama pasar grosir adalah dari biaya masuk kendaraan penjual produk pertanian dan biaya sewa kios distributor yang beroperasi di pasar itu. Biaya masuknya adalah THB200 untuk kendaraan empat roda, THB300 untuk kendaraan enam roda dan THB400 untuk kendaraan delapan roda atau lebih. Pembeli bisa masuk ke pasar dengan gratis. Sewa kios di pasar bisa dibayarkan per bulan atau per hari. Sewa bulanannya adalah THB4,200, sedangkan sewa hariannya (untuk kios dengan lahan parkir 1 blok) adalah THB300 jika penjual menjual buah dan sayuran dan THB190 jika penjual menjual komoditas lain selain buah dan sayuran.



Talaat Thai memperkenalkan sistem pengendalian kualitas yang unik, dengan menginspeksi kualitas 100 macam sampel secara acak dari distributor yang ada di pasar. Fasilitas itu sudah memegang sertifikat GMP dan HACCAP. Setiap bisnis di pasar memiliki kantong plastik sendiri untuk digunakan ketika membeli produk dari petani dan perantara dan untuk memindahkan produk di dalam pasar. Bahkan beberapa usaha sudah memiliki gudang pendingin sendiri.



Pembeli dan penjual pada dasarnya berdagang dengan cara bernegosiasi: tidak ada peraturan tertentu untuk bertransaksi seperti Undang-undang Pasar Grosir di Jepang. Anggota staf pasar mengumpulkan data mengenai harga transaksi di setiap zona/bagian tiap harinya dan melaporkannya ke kantor pusat yang ada di pasar. Rencananya hal itu dilakukan untuk dapat menginformasikan harga-harga di pasar melalui Internet namun sampai sekarang belum terealisasi (sejak bulan Maret 2013).

Pengguna utama Talaat Thai termasuk pengecer lokal berskala kecil, supermarket modern, pasar swalayan, industri pelayanan makanan, industri makanan jadi dan beragam konsumen yang lain. Tidak seperti pasar grosir tradisional di Jakarta, banyak pengecer modern dan industri pelayanan makanan datang dan membeli bahan makanan di Talaat Thai. Hal ini disebabkan oleh lingkungan pasar yang bersih dan higienis, produk pertanian berkualitas tinggi dan harga produk yang stabil.

3.3 Generalisasi Sistem Distribusi di Indonesia

Bagian ini bertujuan untuk menggeneralisasi sistem distribusi modern dan tradisional dengan memperkenalkan Royal Project di Thailand, sebuah contoh kasus preseden mengenai inisiatif sektor pemerintah yang melingkupi semua rantai suplai dari tahap produksi hingga konsumsi serta mampu memberikan pandangan distribusi modern kepada Indonesia di masa depan.

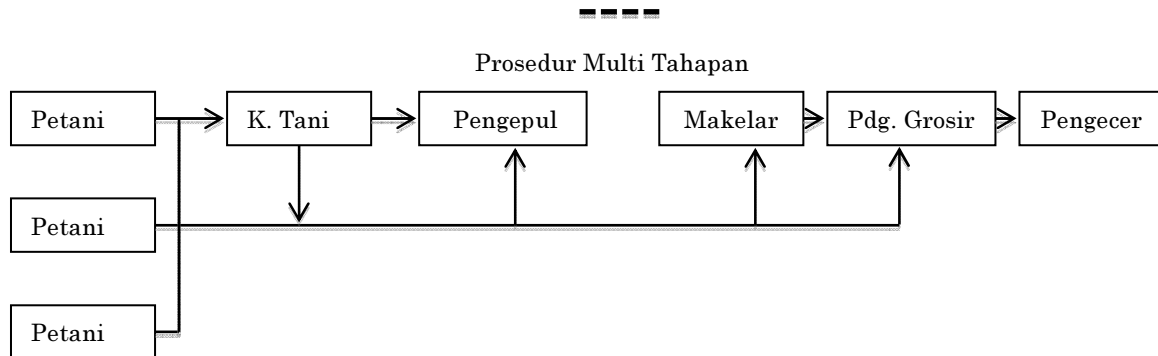
3.3.1 Generalisasi Sistem Distribusi Tradisional

Ada dua sistem distribusi yang terjadi di distribusi tradisional di wilayah metropolitan Jakarta: sebuah proses yang mirip sistem distribusi modern, dimana kelompok tani mengumpulkan produk pertanian dan memasoknya melalui pengepul dan makelar untuk dimasukkan ke dalam pasar grosir tradisional, sedangkan proses yang lainnya adalah dimana petani sendiri yang membawa produk pertaniannya ke pengepul, makelar dan distributor. Secara keseluruhan, petani berskala besar cenderung membawa produk pertanian mereka secara langsung dan mandiri kepada makelar dan distributor. Beberapa petani berskala kecil yang tidak menjadi bagian dari kelompok tani apapun memilih menyewa jasa pengangkut dan secara teratur memasok produk pertanian mereka ke distributor.

Petani yang bermaksud untuk memasok sendiri produk pertanian cenderung ditempatkan di posisi yang tidak menguntungkan di dalam proses negosiasi dengan makelar dan distributor. Petani yang membentuk kelompok, sebaliknya, cenderung memiliki harga tawar yang lebih tinggi dalam proses negosiasi dengan pengepul dan makelar dan mutu produk pertaniannya lebih stabil.

Hubungan antara petani, pengepul dan makelar sebagai perantara, dan distributor umumnya sudah terjalin baik. Jika kelompok tani melakukan dan berpartisipasi dengan baik di dalam sistem distribusi modern dan tradisional, maka hubungan dengan pengepul, makelar dan pedagang grosir pasti akan lebih fleksibel. Dan hubungan antara pedagang grosir dan pengecer juga akan lebih terjalin. Di pasar grosir yang dikelola negara di Jakarta, banyak laporan masuk mengenai praktek kecurangan dan masalah lain yang datang dari distributor.

Baru-baru ini, pasar grosir swasta muncul di wilayah perkotaan dan memiliki fasilitas yang grosir yang lebih efisien. Hal ini mendorong sistem distribusi tradisional untuk berubah.



Sumber: Tim Penelitian JICA (survei jajak pendapat)

Gambar 3.2 Contoh Sistem Distribusi Tradisional Buah dan Sayuran Segar
(di wilayah sekitar Jakarta)

3.3.2 Generalisasi Sistem Distribusi Modern

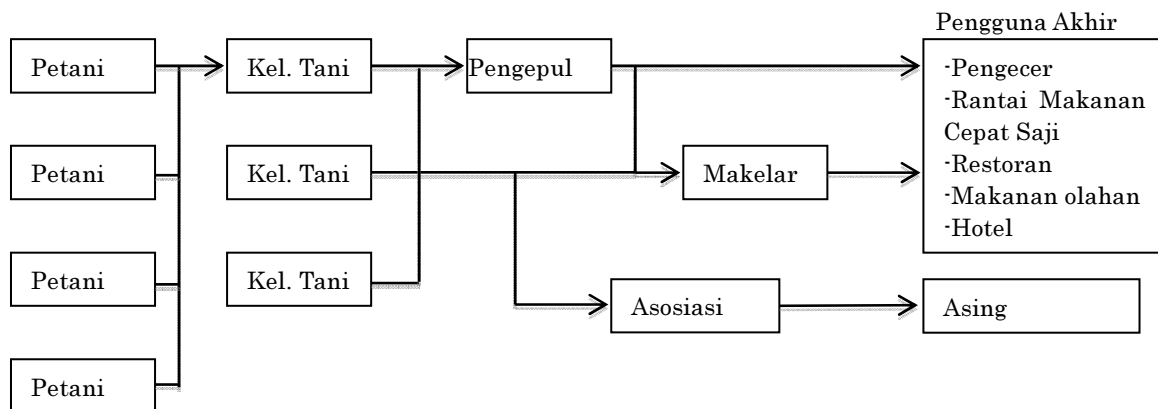
Dalam sistem distribusi modern, beberapa petani memasok produk mereka secara langsung dan mandiri ke pengguna akhir seperti pengecer, rantai pelayanan makanan dan perusahaan pengolahan makanan, namun kelompok tani mengorganisir pasokan petani ke pengguna akhir melalui pengepul (atau makelar). Pengepul (atau makelar) biasanya memiliki truk sendiri, fasilitas gudang dan pengumpulan (gudang pengepakan). Beberapa pengepul (atau makelar) menggunakan STA dengan kondisi yang cukup baik.



	
<p>Palet/keranjang untuk mengumpulkan buah dan sayuran</p>	<p>Sayuran yang dikumpulkan oleh kelompok tani</p>
	
<p>Pengepakan kentang di fasilitas pengumpulan</p>	<p>Gudang pendingin di fasilitas pengumpulan</p>

Beberapa perusahaan pengolahan makanan dan rantai pelayanan makanan membuat perjanjian kerja sama dengan beberapa petani. Dan beberapa pengguna akhir membuat perjanjian dengan pengecer tertentu walaupun distribusinya dilakukan melalui pengepul. Hubungan antara petani dan kelompok tani terjalin baik dan memiliki jangka waktu yang lama, sedangkan hubungan antara kelompok tani dan pengepul (atau makelar) berubah-ubah tergantung dengan kebutuhan pengguna akhir. Banyak pengepul bekerja sama dengan kelompok tani hanya untuk memuaskan kebutuhan pengguna akhir. Hubungan antara pengguna akhir, dan pengepul dan pemasok bersifat fleksibel dan didasari prinsip mekanisme pasar antara pengepul dan pemasok. Namun, beberapa memang sudah memiliki hubungan kuat karena sedikitnya jumlah pengepul dan makelar di sistem distribusi modern. Batas pembayaran antara pengepul dan makelar, dan pengguna akhir adalah 3-6 minggu, tergantung dari jenis industrinya, volume produk yang diperdagangkan, durasi hubungan (kredibilitas) dengan pengguna akhir, dan berbagai macam faktor lain.

Buah-buahan biasanya diekspor melalui asosiasi kelompok tani di tiap wilayah untuk tiap jenis buah.



Sumber: Tim Penelitian JICA (survei jajak pendapat)

Gambar 3.3 Contoh Sistem Distribusi Modern Buah dan Sayuran Segar
(di wilayah Jakarta dan sekitarnya)

3.3.3 Royal Project di Thailand (mengurangi kemiskinan untuk suku-suku di perbukitan)

Keluarga Kerajaan Thailand menyelenggarakan sebuah proyek untuk mendukung budi daya buah, sayuran dan tanaman menguntungkan lain untuk mengurangi kemiskinan dan mendorong kemandirian kepada suku-suku di perbukitan di Thailand bagian Utara. Bagian ini memperkenalkan proyek yang disebut “Royal Project”, sebagai sebuah kasus preseden yang berhasil mengenai rekanan sektor umum yang melingkupi seluruh rantai suplai mulai dari hulu (produsen) hingga hilir (konsumen). Contoh kasus ini akan digunakan sebagai informasi dasar untuk mempertimbangkan arah yang mungkin digunakan dalam sistem distribusi di Indonesia dan menjelaskan aspek-aspek di dalam sistem yang mungkin dapat diperbaiki.

(1) Ringkasan mengenai Royal Project

Proyek ini diluncurkan pada tahun 1969 dari inisiatif keluarga Kerajaan Thai guna mendukung kehidupan yang sehat, pendidikan dan kondisi hidup lain bagi kaum minoritas (suku-suku di perbukitan) di wilayah Utara Thailand termasuk Propinsi Chiang Mai, Chiang Rai, Maehongson, Lumpoon dan Payao dengan fokus utamanya yaitu adalah mempromosikan perubahan budi daya opium menjadi budi daya tanaman lain yang menguntungkan.

Proyek untuk menanam sayuran terfokus pada (1) keamanan makanan, (2) makanan organik, (3) makanan herbal dan (4) pengembangan pasar sebagai andalan. Baru-baru ini (sampai bulan Maret 2013), sayuran sudah ditanam di 38 tempat oleh 500 petani. Total ragam jenis sayuran, buah dan bunganya masing-masing adalah 140, 60 dan 70.

Tabel 3.4 Ringkasan Royal Project

Hal	Isi
Operasi	<p>Di tahun 1992, keluarga Kerajaan Thai mengorganisir “Royal Project Foundation” yang sekarang ditangani oleh proyek Kerajaan.</p> <p>The Royal Project Foundation beroperasi dengan bantuan anggota staf bayaran dan sukarelawan. Beberapa anggota staf yang melakukan kegiatan penelitian dipekerjakan dengan perjanjian kontrak tiap proyeknya. Profesor dan anggota staf pengajar dari Universitas Chiang Mai, Universitas Kasetsart dan dari instansi pendidikan lain secara sukarela memberi bimbingan bercocok tanam kepada petani di bawah naungan proyek ini. Kementerian Pertanian juga mengirim pejabatnya di dalam proyek ini.</p>
Isi Proyek	<ul style="list-style-type: none"> - Penelitian dan Pengembangan (5-6 proyek per tahun termasuk bimbingan mengenai pembudidayaan kepada petani. Fokus yang terbaru adalah mengenai penelitian pasca panen.) - Distribusi dan pemasaran buah dan sayuran yang sudah dipanen dan dikumpulkan - Bisnis akomodasi dan restoran
Fasilitas yang dimiliki dan fasilitas yang berhubungan dengan proyek	<ul style="list-style-type: none"> - Total ada 8 fasilitas pengepul (pengepakan) (yang disebut “Stasiun”) di seluruh wilayah proyek - 2 pusat distribusi (DC) - Pabrik pengolahan makanan - Secara keseluruhan ada 4 laboratorium - Secara keseluruhan ada 36 pusat pengembangan - Kantor Pemasaran (Bangkok) - Universitas Chiang Mai (Kota Chiang Mai) - Universitas Kasetsart (Universitas Pertanian di kota Bangkok)
Pendapatan	<ul style="list-style-type: none"> - Subsidi dari pemerintah Thailand (hampir setengah dari nbniaya operasi proyek) - Sumbangan dari masyarakat - Keuntungan bunga dan dari proyek itu sendiri
Usaha untuk keamanan	<p>Sayuran yang tumbuh dari Royal Project dijual sebagai produk makanan “Doi Kham” di supermarket. Hal yang paling dikenali dari merek “Doi Kham” adalah keamanannya karena banyak usaha yang dituangkan di seluruh proses mulai dari tahap produksi hingga pemasaran.</p> <p>Petugas proyek memberikan bimbingan kepada petani mengenai budi daya tanaman organik dan pedoman GAP. Dalam pengolahannya, kontrol kualitas dilakukan dengan sangat ketat sesuai dengan prosedur GMP dan HACCAP. Terlebih lagi, produk “Doi Kham” diberi label “Lulus Inspeksi Racun/<i>Toxic Inspection Passed</i>/Kualitas Terjamin” dari Kementerian Kesehatan dan mendapat label “Q mark” dari Kementerian Pertanian dan Koperasi.</p>
Usaha untuk GAP	<p>Petani melakukan manajemen GAP dibawah pengawasan dari anggota staf proyek. Proyek ini memenuhi standar keterlulusan: sayuran yang ditanam petani diangkut dengan kontainer milik para petani sendiri dan diberi label nomor petani dan tanggal pengepakan.</p> <p>Proyek membeli semua sayuran yang dipasok oleh penanam sayuran kontrak, yang dibayar per minggu melalui Bank Pertanian Thailand. Jumlah pembayaran hasil yang dibayarkan ke petani disesuaikan dengan kualitas, volume dan hasil uji residu pestisida.</p>
Ringkasan inspeksi kimia	<p>Sayuran harus lulus tiga tahapan uji: oleh petani, di gudang pengepakan (tahapan pengumpulan dan pasca panen) dan di Pusat Distribusi. Tes menyeluruh dilakukan di Pusat Distribusi, sedangkan tes yang dilaksanakan di dua tahapan sebelumnya dilakukan dengan sederhana.</p>




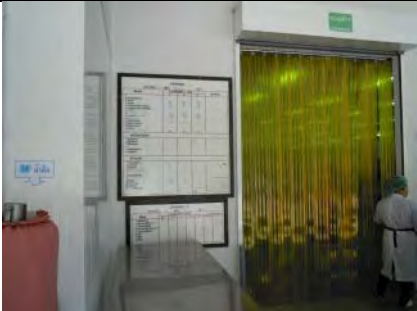
Sumber: Tim Penelitian JICA (“Status Produksi, Pengolahan, Distribusi Sayuran Terkini di Republik Demokratik Rakyat Laos dan Thailand”, Perusahaan Industri Pertanian & Peternakan (2005); dan jajak pendapat yang dilakukan oleh Tim Penelitian)

(Fasilitas Pengumpulan)

Sayuran yang ditanam dibawa langsung ke fasilitas pengumpulan dengan menggunakan truk petani. Sayuran petani yang tidak memiliki alat transportasi dikumpulkan oleh truk pengepul kecil milik Royal Project. Sayuran tersebut kemudian dikelompokkan menjadi sayuran umum, organik, sayuran yang langsung dikirim ke rantai pengecer di Bangkok dan wilayah lain dan ditempatkan ke dalam kontainer berwarna.

Beberapa gudang pengepakan dilengkapi dengan gudang *precooling* dan pendingin (dengan menggunakan sistem *precooling hydro*, *vacuuming* dan *force-are*), sehingga beberapa sayuran langsung dikirim ke pengecer dan Pusat Distribusi supermarket besar di Bangkok alih-alih mengirim ke Pusat Distribusi di Chiang Mai.

Buah dan sayuran yang dikemas di fasilitas pengumpulan juga memasok pabrik pengolahan makanan di Chiang Mai yang dijalankan oleh Royal Project (untuk makanan ringan, makanan jadi yang dikemas, dll.).

	
<p>Wilayah produksi sayuran (Chiang Mai, Doi Intanon)</p>	<p>Gudang pengumpulan dan <i>precooling</i> (satu dari delapan fasilitas yang ada)</p>
	
<p>Truk Pengumpulan (milik Royal Project)</p>	<p>Pintu masuk ke gudang pengumpulan dan <i>precooling</i></p>

	
<p>Suasana di dalam gudang pengumpulan dan <i>precooling</i> (memberi nilai)</p>	<p>Suasana di dalam gudang pengumpulan dan <i>precooling</i> (mesin pencuci sayuran)</p>
	
<p>Suasana di dalam gudang pengumpulan dan <i>precooling</i> (fasilitas <i>precooling</i>)</p>	<p>Ruang inspeksi di dalam gudang pengumpulan dan <i>precooling</i> (<i>draft chamber</i>)</p>

(Pusat Distribusi di kota Chiang Mai)

Sayuran yang dikumpulkan dikirim dari gudang pengepakan ke Pusat Distribusi di Chiang Mai dengan truk khusus (transportasi dengan temperatur normal, dan transportasi yang memiliki *precooling* dan pendingin) milik Royal Project. Sayuran dikirim dari Pusat Distribusi kepada pengecer di Bangkok, Phuket dan kota tujuan lainnya dengan truk besar yang memiliki pendingin milik proyek. Royal Project memiliki 19 truk – 5 ukuran sedang yang memiliki pendingin dan 14 truk besar, semuanya memiliki fasilitas pendingin. Proyek itu kadang mempercayakan proses pengangkutannya kepada perusahaan jasa pengangkutan di musim-musim tertentu.

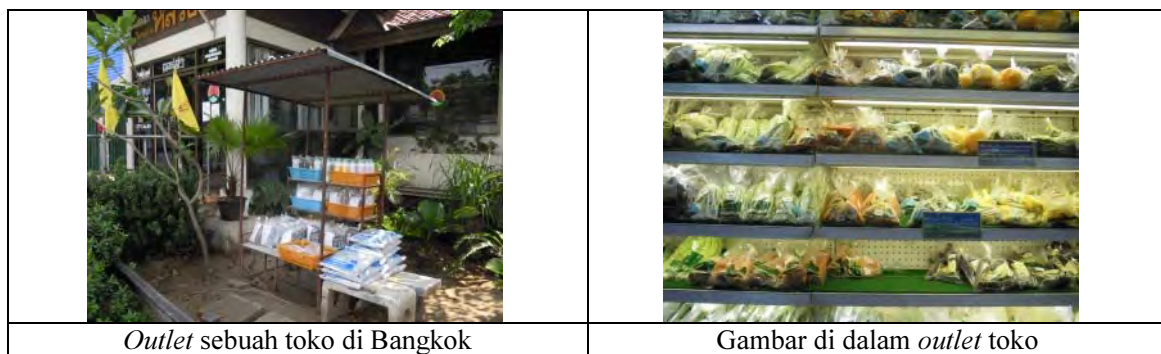
	
<p>Pusat Distribusi di Chiang Mai dan Truknya</p>	<p>Pintu masuk ke Pusat Distribusi</p>



(Toko khusus di kota Bangkok)

Royal Project memiliki delapan fasilitas pengumpulan (gudang pengepakan) untuk mencuci, menyortir, memberi nilai dan mengepak sayuran dan juga melakukan tes residu pestisida. Sayuran umumnya dipindahkan dari gudang pengepakan kepada pusat distribusi (DC) yang dikelola oleh Royal Project di Chiang Mai, kemudian dikirimkan ke toko pengecer khusus milik Project di Bangkok dan Phuket dan supermarket swasta besar (seperti Makro, Lotus, Big C, Tops Supermarket dan Sizzler (Salad) di Chiang Mai dan Bangkok.

Buah dan sayuran dari Royal Project di Bangkok dan daerah perkotaan besar lainnya harganya lebih mahal dibandingkan dengan buah dan sayuran yang umum, karena memang diperuntukkan bagi kelompok berpenghasilan menengah atas.



(2) Ringkasan Karakteristik Sistem Distribusi

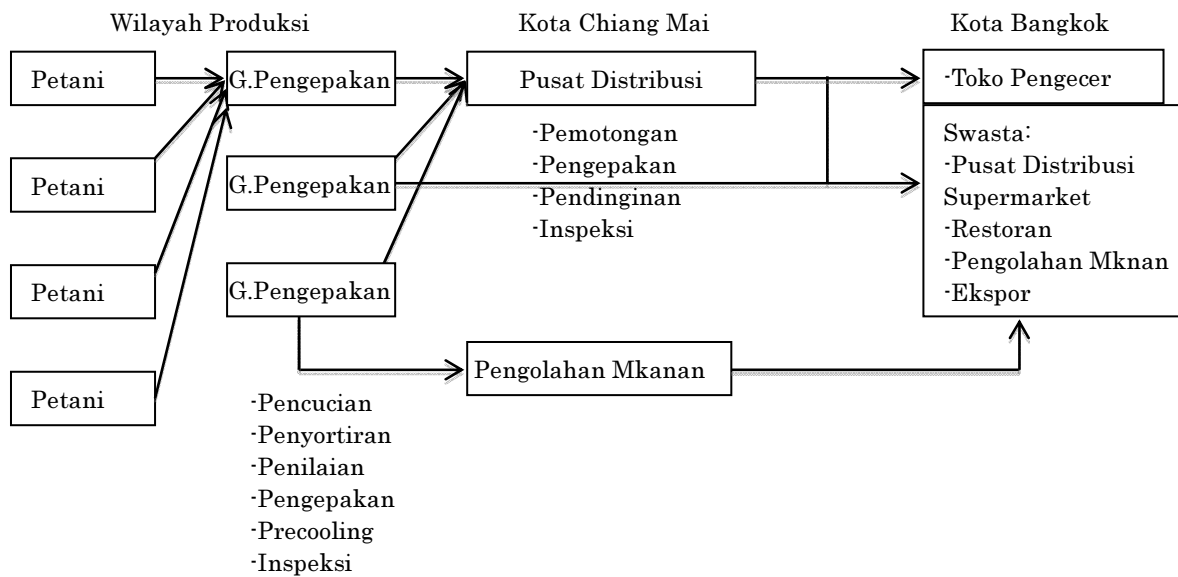
Alat transportasi yang memiliki *precooling* dan pendingin biasanya digunakan untuk pengiriman jarak jauh untuk buah dan sayuran di Thailand, hal itu memungkinkan hanya jika infrastruktur jalan sudah berkembang. Kebutuhan produk bernilai tinggi diperlukan karena konsumen sangat sadar

akan keamanan makanan.

Royal Project berkomitmen pada seluruh rantai suplai buah dan sayuran mulai dari produksi hingga distribusi dan pengecer. Proyek berhasil mengembangkan pasarnya berkat berkembangnya kelompok berpenghasilan menengah, yang merupakan kelompok sasaran proyek, dan juga berkat berkembangnya jaringan rantai suplai yang bekerja sama dengan sektor swasta termasuk pengecer, restoran, perusahaan pengolahan makanan dan ekspor ke negara-negara berkembang.

Kebanyakan rantai pengecer modern memiliki Pusat Distribusi sendiri di daerah perkotaan dan kendaraan transportasi. Sedangkan, beberapa rantai pengecer menggunakan jasa transportasi pihak ketiga. Dari kedua contoh tersebut, mereka mendapatkan produk pertanian dari pemasok dengan mengacu pada menyeimbangkan permintaan pasokan sesuai dengan kebutuhan pasar, dan kebutuhan dan harga pasar produk pertanian, dan produk yang tersedia di Pusat Distribusi. Hanya sedikit dari pengecer modern di Thailand memutuskan untuk melakukan perjanjian langsung dengan petani, kebanyakan dari mereka memperoleh produk melalui pemasok. Walau demikian, karena adanya persaingan antara pemasok, pengecer secara teratur memperbaharui perjanjian pasokan dengan para pemasok.

Baru-baru ini, Royal Project menjual banyak jenis sayuran yang bernilai tinggi dengan aman dan terjamin melalui rute distribusi yang unik di pengecer modern. Jenis sayurannya termasuk selada, kubis Cina, jagung manis, selada merah, labu, bayam, timun dan tomat, selain itu Royal Project juga mengekspor timun dan tomat ke Singapura dan negara-negara di luar Thailand yang lain. Gambar 3.7 menunjukkan sistem distribusi yang skematis dari Royal Project.



Sumber: Tim Peneliti JICA

Gambar 3.4 Sistem Distribusi Modern (Rantai Suplai) Royal Project

3.4 Rangkuman Tantangan dalam Distribusi Produk Pertanian

Bagian ini menyajikan tantangan-tantangan sistem distribusi tradisional dan modern yang digeneralisasikan dan dirangkum dalam Bagian 3.4 dalam kaitannya dengan tiga tahap: yaitu, tahap produksi, distribusi, dan konsumsi.

Tabel 3.5 Tantangan Distribusi Produk Pertanian

	Tantangan
1. Tahap Produksi	<ul style="list-style-type: none"> • Organisasi petani • Kesadaran petani yang rendah tentang kualitas • Informasi yang kurang tersedia untuk petani (harga pasar, tren permintaan pasar, dll.) • Kerja sama jangka panjang di industri makanan modern • Kurangnya dana untuk meningkatkan produktivitas • Infrastruktur jalan yang buruk
2. Tahap Distribusi	<ul style="list-style-type: none"> • Sistem distribusi yang panjang dan rumit (berbiaya tinggi) • Kerugian pasca panen • Kurangnya gudang <i>precooling</i> dan pendingin • Kualitas yang tidak seimbang
3. Tahap Konsumsi	<ul style="list-style-type: none"> • Biaya eceran yang tidak stabil • Kontrol keamanan makanan

Sumber: Tim Penelitian JICA

3.4.1 Tantangan di Tahap Produksi

(1) Organisasi Petani

Rintangan pertama yang harus dihadapi petani ketika berubah dari sistem distribusi modern adalah mengorganisasi mereka sendiri. Seperti yang disebutkan sebelumnya, petani (khususnya petani hortikultura) di Indonesia jumlahnya sedikit, karena itu mereka kesulitan untuk terus memproduksi produk pertanian¹ dengan jumlah yang stabil. Jika lahan pertaniannya sedikit dan petani tidak terorganisir, kualitas produk pertanian cenderung tidak seimbang dan petani seperti itu akan mengalami kesulitan dalam menghadapi distribusi modern. Sebagai tambahan, jika petani bertindak sendiri, mereka akan diperlakukan di posisi yang tidak menguntungkan ketika bernegosiasi dengan tengkulak (pengepul dan makelar) di distribusi tradisional. Dengan mengorganisir para petani, maka mereka akan punya nilai tawar yang tinggi ketika berhubungan dengan tengkulak dan memungkinkan mereka untuk bernegosiasi dengan pelaku industri makanan, industri pelayanan makanan, pengecer modern dan badan usaha lain.

(2) Peningkatan Kualitas Produk

Survei jajak pendapat di lapangan telah menemukan bahwa petani dan kelompok tani memiliki kesadaran yang rendah terhadap kualitas produk. Baru-baru ini, Pemerintah Indonesia mempromosikan Indo-GAP kepada petani dan kelompok tani guna meningkatkan kualitas tingkat produksi. Sejak bulan Maret 2013, 1,000 lebih petani sayuran khususnya di Propinsi Jawa Barat dan Jawa Tengah terdaftar dalam prosedur itu. Mereka wajib untuk memenuhi kebutuhan pengecer modern, industri pelayanan makanan dan industri pengolahan makanan yang terletak di hilir sistem distribusi modern dan wajib untuk berkembang karena ekspansi kelompok berpenghasilan menengah. Kurangnya perhatian petani dan kelompok tani terhadap kualitas produk mungkin terjadi karena kepatuhan terhadap Indo-GAP tidak perlu menaikkan harga beli produk pertanian. Dalam hal ini, otoritas Pemerintah Indonesia harus terus mempromosikan Indo-GAP tidak hanya kepada produsen saja melainkan kepada konsumen juga.

(3) Kurangnya Informasi yang Tersedia untuk Petani (harga pasar, tren permintaan, dll.)

Di banyak sistem distribusi tradisional, lebih dari satu tengkulak berada diantara petani dan kelompok tani, dan distributor. Sebagai tambahan, ada masalah informasi yang tidak simetris mengenai harga produk pertanian dan tren permintaan antara petani dan kelompok tani, dan tengkulak, sehingga posisi petani menjadi tidak menguntungkan ketika bernegosiasi harga produk

¹ Kopi, coklat dan produk perkebunan lain yang ditanam oleh petani yang terorganisir yang memiliki cukup lahan, sehingga mereka bisa menghasilkan volume dan kualitas produk yang stabil untuk bisa diekspor.

pertanian dengan tengkulak. Pada umumnya, petani hortikultura yang memiliki sedikit lahan perkebunan diharuskan untuk menjual produk mereka sesuai dengan harga yang ditentukan oleh pengepul dan makelar, sehingga sulit untuk mendorong mereka untuk menghasilkan produk pertanian yang berkualitas tinggi.

(4) Jangka Pembayaran yang Lama di Industri Makanan Modern

Rintangan lain bagi petani untuk terjun di sistem distribusi modern adalah adanya pembayaran jangka panjang. Di pasar grosir tradisional, petani biasanya dibayar dengan cara ditransfer sehari setelah pengiriman produk pertanian. Mereka akan dibayar tunai di tempat jika mereka langsung menjual produk pertanian mereka kepada tengkulak. Sebaliknya, pengecer, rantai pelayanan makanan, perusahaan pengolahan makanan dan badan usaha lain di hilir sistem distribusi modern sudah siap untuk membeli produk pertanian dengan harga yang lebih tinggi, sesuai dengan kualitasnya, dari yang ditawarkan oleh tengkulak di sistem tradisional. Namun demikian, petani harus menunggu 3-6 minggu untuk mendapatkan seluruh pembayarannya. Perjanjian pembayaran yang umum dilakukan memiliki perbedaan tergantung dengan rekanan dagangnya: sebagai contoh, diperlukan 3-6 minggu jika bertransaksi dengan pengecer modern, dan dua minggu pada transaksi pertama dan satu minggu kemudian jika dengan pabrik pengolahan makanan tertentu. Jangka pembayaran yang berkepanjangan merupakan rintangan yang paling besar bagi petani dan kelompok tani untuk memasuki sistem distribusi modern karena mereka perlu laba tunai, hal itu dirasa sangat sulit bagi petani berskala kecil.

(5) Kurangnya Dana untuk Meningkatkan Produktivitas

Petani perlu membuat investasi awal untuk meningkatkan produktivitas dengan cara pengenalan peralatan pertanian dan kualitas produk dengan menggunakan sistem rumah kaca dari vinil; meningkatkan laba dan mengurangi segala bentuk risiko penanaman. Di Indonesia, walaupun skema pinjaman tersedia bagi petani, namun sayangnya skema itu sangat sulit diajukan oleh petani. Pemerintah Indonesia memberikan saran kepada instansi perbankan untuk menyediakan bantuan keuangan kepada petani. Skema pinjaman bahkan pada kenyataannya sangat berguna bagi “*agripreneur*”. Kebanyakan petani biasanya memiliki kesulitan dalam mendapatkan pinjaman bank walaupun hal ini disebabkan oleh kurangnya hipotek/jaminan yang dimiliki petani.

Pemerintah Indonesia memberikan saran kepada bank swasta untuk membuat batas atas dari jumlah pinjaman bagi petani perorangan. Sebagai tambahan, pemerintah menanggung 7% dari tingkat bunga rata-rata pinjaman, baru-baru ini naik menjadi 12%, untuk mengurangi beban para petani hingga

sampai 5%, namun jangka pengembaliannya tidak cukup panjang, maksimal enam bulan. Pada prakteknya, instansi perbankan sangat jarang sekali meminjamkan modal secara langsung kepada petani karena masalah solvabilitas (kesanggupan melunasi), kurangnya hipotek/jaminan dan kurangnya pemahaman mengenai pinjaman dari petani. Beberapa pinjaman yang diberikan kepada petani, jika memang ada, hasilnya tidak bisa dilunasi oleh petani.

Tabel 3.6 Batas Atas Pinjaman Bank kepada Petani yang Dibuat Pemerintah Menurut Jenis
Tanamannya
(Produk Pertanian)

	Komoditas	Rp. Juta/ha
1	Sawah Irigasi	5.032
2	Sawah Tadah Hujan	5.032
3	Sawah Hibrida	6.590
4	Sawah Pasang Surut	3.357
5	Jagung Hibrida	5.845
6	Kedelai	4.754
7	Singkong	4.685
8	Ubi	8.761
9	Kacang Tanah	5.611
10	Koro	5.830
11	Benih Padi	7.145
12	Benih Jagung	6.675
13	Benih Kedelai	5.543
14	Cabai	49.290
15	Bawang Merah	46.195
16	Kentang	46.356
17	Bawang Putih	41.592
18	Tomat	45.427
19	Jahe	29.500
20	Kencur	27.500
21	Kunyit	23.500
22	Pisang	18.000
23	Nanas	38.000
24	Buah Naga	41.027
25	Melon	35.769
26	Semangka	24.548
27	Pepaya	19.000
28	Salak	48.961
29	Stroberi	49.147
30	Durian	20.239
31	Mangga	20.504
32	Manggis	20.831
33	Jeruk	49.527
34	Apel	48.092
35	Tebu	18.000

Sumber: Data Dewan Hortikultura Nasional yang didapat oleh Tim Penelitian JICA

(6) Infrastruktur Jalan di Wilayah Produksi

Cukup banyak wilayah produksi sayuran yang berlokasi di daerah yang tinggi yang subur, dan petani hortikultura tinggal di dataran tinggi. Namun demikian, kondisi jalan yang menuju ke dataran tinggi sangat memprihatinkan, sehingga menciptakan rintangan untuk pengumpulan dan pengiriman produk pertanian. Khususnya di musim hujan, jalan menuju ke daerah tersebut sering kali tertutup, sehingga sulit sekali bagi petani untuk memasok produk pertanian dengan stabil.



3.4.2 Tantangan di Tahap Distribusi

(1) Sistem Distribusi yang Panjang dan Rumit (Berbiaya Tinggi)

Di banyak sistem distribusi tradisional, lebih dari satu tengkulak berada di antara petani dan kelompok tani, dan distributor. Kehadiran banyaknya tengkulak yang tidak dibutuhkan (pengepul, makelar, dll.) di dalam rantai suplai mulai dari wilayah produksi buah dan sayuran hingga ke pasar grosir dan eceran di Jakarta dan wilayah kota besar lainnya meningkatkan batasan distribusi. Sebagai tambahan, pengangkut untuk mengangkut produk melalui jalur darat dari tempat produksi hingga konsumsi terkadang dihadapkan untuk membayar suap ketika berada di jalan raya. Biaya tambahan seperti itu pada akhirnya diteruskan ke harga buah dan sayuran yang harus dibayar konsumen. Bahkan di perdagangan pasar grosir, pedagang dan pembeli kadang diharuskan untuk membayar harga tidak resmi oleh beragam kelompok. Karena banyaknya biaya seperti ini, supermarket di Jakarta kadang harus membayar lebih untuk jeruk Mandarin yang tumbuh di Berastagi di Pulau Sumatra daripada jeruk yang diimpor dari Cina.

(2) Kerugian Pasca Panen

Buah dan sayuran kadang ditanam di dataran tinggi jauh dari daerah perkotaan, namun banyak wilayah produksi tidak memiliki infrastruktur yang dibutuhkan untuk proses distribusi seperti

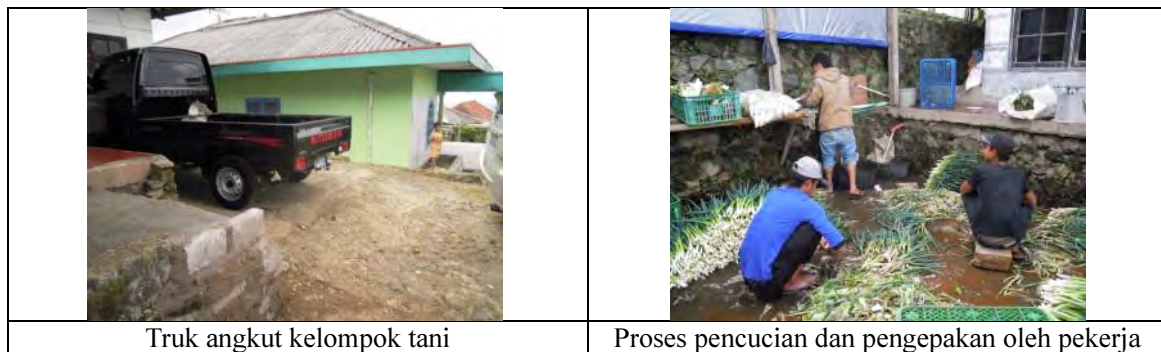
fasilitas jalan dan pengumpulan (untuk mencuci, menyortir, menilai dan mengepak). Tidak ada rantai pendingin (gudang *precooling* dan pendingin, truk dengan fasilitas pendingin, dll.) yang dibangun untuk meminimalisir limbah buah dan sayuran, sehingga mampu membuat keseimbangan pasokan dan permintaan di pasar dengan cara memperpanjang tanggal pemakaiannya (*expiry date*), dan menstabilkan harga pasar dan pendapatan petani.

Bahkan di kebanyakan kasus, transportasi jarak jauh di sistem distribusi tradisional memakai perusahaan logistik. Untuk transportasi jarak pendek, sebaliknya, petani dan kelompok tani membawa langsung produk mereka ke pasar grosir dengan truk atau meminta tengkulak untuk mengangkutnya dengan truk mereka.

Beberapa petani mencuci dan mengepak buah dan sayuran di sistem distribusi tradisional, namun bahkan ada yang menjualnya langsung setelah panen ke tengkulak tanpa ada proses apapun sebelumnya. Buah dan sayuran yang masih mentah dibawa ke tempat pengepakan dan pasar grosir dan dicuci, disortir, dinilai dan dikemas oleh tengkulak. Untuk meminimalisasi kerusakan selama proses transportasi, banyak petani mencuci dan membungkus sayuran berdaun dan produk yang mudah busuk yang lain. Kadang kala, banyak buah dan sayuran yang dibawa ke pasar grosir tradisional tidak dicuci, disortir, dinilai dan dikemas dengan baik, kerugian pasca panennya cenderung sangat besar.



Terlebih lagi, kondisi jalan menuju wilayah produksi hingga ke titik pengumpul dan pasar grosir terlihat memprihatinkan, namun sayangnya buah dan sayuran langsung dimasukkan ke atas truk. Bahkan beberapa pekerja menginjak-injak sayuran ketika proses bongkar muat.



Menurut survei jajak pendapat dengan tengkulak lokal, kerugian pasca panen di sistem distribusi tradisional dari petani dan kelompok tani (via pasar grosir) hingga pengecer menyumbang 30% dari keseluruhan produksi, jumlah itu lebih besar dibandingkan kerugian yang timbul di sistem distribusi modern, sebagian lagi adalah 10% (2% pada tahap seleksi, 3% pencucian, 3% pengeringan dan 2% pada tahap pengupasan).

(3) Kurangnya Gudang *Precooling* dan Pendingin, dll.

Menurut survei jajak pendapat dengan kelompok tani lokal, tengkulak, pengecer modern, perusahaan pengolahan makanan dan badan usaha lain, daerah mereka memiliki potensi tinggi untuk produksi buah, sayuran dan tanaman hortikultura lainnya namun jumlah tempat pengepakan dan gudang penyimpanan sementara (dilengkapi dengan fasilitas *precooling* dan pendingin) masih kurang.

Kelompok tani yang mengikat petani berskala kecil berniat untuk membuat tempat pengepakan dan fasilitas lain sehingga secara bertahap berubah dari sistem distribusi tradisional. Namun fasilitasnya tidak bisa memenuhi tingginya permintaan kelompok kelas menengah dan konsumen dari kota besar lainnya.

(4) Kualitas yang Tidak Seimbang

Hypermarket dan supermarket di sistem distribusi modern diharuskan untuk menyediakan pasokan buah dan sayuran yang aman dan stabil dengan kualitas terjaga. Sebaliknya, pengepul dan makelar di sistem distribusi tradisional, distributor dan badan usaha lainnya di pasar grosir tradisional tidak sadar akan pentingnya perlakuan pasca panen dan memperlakukan produk pertanian dengan kasar. Oleh karena itu, sistem distribusi tradisional tidak dapat memenuhi kebutuhan yang diperlukan dalam sistem distribusi modern.

3.4.3 Tantangan di Tahap Konsumen

(1) Harga Eceran yang Tidak Stabil

Masih ada sebagian petani kecil yang independen di Indonesia dan hal ini sulit untuk menyesuaikan produksi sesuai dengan tren harga pasar. Jika harga produk pertanian tertentu tiba-tiba naik, banyak petani berskala kecil ini memilih untuk menanam produk tersebut namun harganya turun ketika masa panen karena banyaknya pasokan yang disebabkan mereka sendiri. Untuk menghindari putaran yang sering terjadi ini, petani mulai mengorganisir mereka sendiri dan menyesuaikan produksi.

Sejak tahun 2012, Pemerintah Indonesia telah membatasi impor dan sistem kuota mereka sebagai bagian dari strategi mereka untuk memberi perlakuan yang baik kepada petani domestik. Pembatasan di pelabuhan terhadap buah dan sayuran impor menghasilkan turunnya impor produk pertanian berkualitas tinggi termasuk buah dan sayuran yang khususnya didatangkan dari Australia dan Selandia Baru. Pembatasan tersebut juga kadang menyebabkan inflasi harga pasar yang tiba-tiba. Pemerintah baru-baru ini merevisi Undang-undang Pertanian Hortikultura, dan impor tanaman hortikultura untuk sementara waktu dilarang dan pembatasan kuota impor menjadi semakin parah. Dibalik pendekatan ini, ada kenyataan bahwa petani dan kelompok tani Indonesia tidak dapat memproduksi produk pertanian yang cukup baik dan aman untuk menggantikan produk pertanian impor bermutu tinggi.

(2) Kontrol Keamanan Makanan

Dari Laporan Bank Dunia (2007) menunjukkan bahwa 60% buah dan sayuran segar yang dijual di pasar swalayan modern adalah produk impor. Rasio ini dua kali lebih tinggi dibandingkan dengan Cina, Meksiko dan negara-negara berkembang lain. Ketergantungan Indonesia terhadap buah impor cukup tinggi. Rasio impor untuk buah apel, pir dan anggur sekitar 60-80%.

Indonesia diwajibkan untuk bergantung terhadap impor buah dan sayuran bermutu tinggi utamanya karena sistem distribusi tradisional memiliki banyak masalah termasuk ketertinggalan dalam teknologi rantai pendingin dan gagal memperlakukan proses pasca panen yang baik, dan juga karena tidak adanya skema inspeksi/pengawasan untuk keamanan makanan, contohnya seperti uji residu pestisida. Indonesia tidak memiliki pilihan selain bergantung pada impor. Sebaliknya, buah dan sayuran segar yang diimpor dari Cina dan Thailand yang tidak memerlukan biaya produksi dan transportasi tinggi jika dibandingkan dengan produk domestik di pasar tradisional, kualitas dan jumlahnya agak seimbang, serta keamanan pangannya terjamin (tempat produksi, produsen, masa panen dan catatan waktu tanam yang jelas).

Eksportir produk pertanian di Indonesia, sebaliknya, diminta untuk memperoleh GAP atau perizinan lain dari otoritas Indonesia oleh, sebagai contoh, importir dari Singapura. Mereka akan lebih sering diminta untuk melaksanakan inspeksi kualitas dan memperoleh sertifikat keamanan ketika mengekspor produk ke negara maju: Indonesia harus membangun skema keamanan makanan domestik di masa yang akan datang.

4 Kerjasama dengan Donor Internasional dan Bilateral

Bab ini menganalisa bantuan donor internasional dan bilateral dalam distribusi produk pertanian, dengan tujuan untuk digunakan sebagai informasi dasar untuk penelitian kebijakan bantuan Jepang di sektor ini.

Kerjasama sektor pertanian di Indonesia di tahun-tahun sebelumnya, United States Agency for International Development (USAID), Australia Agency for International Development (AusAID) dan Bank Dunia (WB) merupakan donor-donor yang paling utama. Diantara mereka, USAID berperan penting dalam bidang hortikultura di Jawa Barat dan Sumatra Utara yang merupakan daerah sasaran penelitian ini. AusAID telah melaksanakan proyek penelitian dengan fokus di wilayah Indonesia Timur. Bank Dunia melaksanakan proyek untuk mendukung penelitian pertanian dan sistem perluasan. Sebagai tambahan, Departemen Pertanian Amerika Serikat/*United States Department of Agriculture* (USDA) menerapkan proyek pengembangan sistem rantai pendingin/*cold chain*.

4.1 United States Agency for International Development (USAID)

USAID telah fokus untuk mengembangkan sektor pertanian sebagai rekanan proyek pusat pertumbuhan ekonomi antara Indonesia dan Amerika. USAID yang berinvestasi di penelitian dan pengembangan serta mengembangkan penggunaan bioteknologi pertanian, mendukung pengembangan infrastruktur dan menerapkan program dengan tujuan untuk meningkatkan rekanan pihak negeri-swasta di dalam bisnis pendidikan petani. Komponen pusat program ini adalah AGRIBUSINESS MARKET AND SUPPORT ACTIVITY (AMARTA I) yang dimulai tahun 2006, dan AMARTA II yang merupakan program lanjutan yang dimulai tahun 2011, sampai saat ini masih berjalan.

4.2 Departemen Pertanian Amerika Serikat/*U.S. Department of Agriculture* (USDA)

(1) Pengembangan Sistem Rantai Pendingin

Pengembangan *cold chain*/sistem rantai pendingin adalah suatu program yang didanai oleh USDA. *Indonesia Cold Chain Association* (Asosiasi Rantai Pendingin Indonesia: ARPI) didirikan dan pengembangan sistem rantai pendingin di wilayah timur Indonesia dilaksanakan dalam program ini. Di awal mula program ARPI didirikan, kemudian kapasitas kelembagaannya diperkuat oleh pelatihan manajemen untuk memperkuat basis operasinya, pelatihan *cold chain* dilakukan kepada anggota melalui ARPI. Promosi ini dilakukan untuk menarik perhatian pemodal swasta di bidang infrastruktur dimana hal ini diperlukan dalam sistem rantai pendingin, seperti truk dengan fasilitas

pendingin dan fasilitas pendingin lain. Kemudian program ini mendapatkan investasi untuk infrastruktur sebesar USD \$11.7 juta untuk membiayai program di saat yang sama. Infrastruktur tersebut utamanya dikembangkan di wilayah timur dimulai dari Bali. Program ini dilaksanakan oleh ACDI / VOCA (*Agricultural Cooperative Development International/Volunteers in Overseas Cooperative Assistance*), Winrock International dan Universitas Texas A & M sampai tahun 2008 dari tahun 2003 dan dana program itu sebesar US\$6.000.000.

4.3 Australian Agency for International Development (AusAID)

Baru-baru ini, program pendukung pertanian dari AusAID di Indonesia dilakukan sesuai dengan "Australia Indonesia Partnership 2008-13 (AIP)". AIP sendiri merupakan rencana menyeluruh dari dukungan Australia untuk Indonesia yang berfokus pada pengurangan kemiskinan dan Pilar 1 dari rencana ini adalah "Pertumbuhan berkesinambungan dan manajemen ekonomi". Program ini fokus pada peningkatan peluang ekonomi bagi masyarakat pedesaan dengan cara meningkatkan produktivitas, akses ke pasar, serta infrastruktur dan pertumbuhan usaha kecil hingga menengah yang lebih baik. Wilayah sasaran utamanya adalah enam provinsi di wilayah timur Indonesia dimana banyak wilayah miskin di sana.

4.4 Bank Dunia (WB)

Bank Dunia melaksanakan investigasi produksi buah dan sayuran segar yang rinci, khususnya rantai nilai buah-buahan untuk supermarket eceran modern, dan dikumpulkan dalam sebuah laporan "Produsen hortikultura dan pengembangan supermarket di Indonesia" pada tahun 2007. Sebagai tambahan, Bank Dunia menyusun laporan "*Sustainable Management of Agricultural Research and Technology Dissemination (SMARTD)*" sebagai kerangka kerja strategis pada tahun 2008 dan saat ini program tersebut sedang berjalan.

5 Kebutuhan Bantuan Terhadap Distribusi Produk Pertanian di Indonesia

Untuk memecahkan masalah dan tantangan distribusi produk pertanian di Indonesia seperti yang sudah dikenali pada bab sebelumnya, bagian ini mempertimbangkan perlunya bantuan distribusi produk pertanian di Indonesia.

Berbagai masalah mengenai distribusi yang dianalisa di Bab 3 membatasi akses produsen domestik untuk mengembangkan pasar. Untuk meningkatkan distribusi produk domestik di masa depan, industri makanan modern, tengkulak yang dipercaya, serta petani dan kelompok tani harus bekerjasama untuk memadukan rantai suplai.

Sampai saat ini, Jepang telah fokus pada sisi produksi melalui ODA ketika memberikan bantuan di sektor pertanian di Indonesia. Untuk distribusi, Jepang telah menyediakan bantuan untuk meningkatkan fasilitas grosir buah dan sayuran, dan produk kelautan di dalam sistem distribusi tradisional dan pasar umum. Namun demikian, yang paling penting adalah untuk menghubungkan semua rantai suplai mulai dari produksi hingga konsumen karena produk makanan, buah dan sayuran dekat hubungannya dengan pola konsumsi konsumen. Secara khusus, Indonesia berusaha menciptakan pertumbuhan ekonomi dan peningkatan pendapatan, yang nantinya akan menumbuhkan industri pengecer modern dan pelayanan makanan. Hal ini menunjukkan bahwa negara diharuskan memproduksi produk pertanian yang memenuhi kebutuhan konsumen yang sangat ingin membeli makanan segar yang aman dan berkualitas.

Petani dan kelompok tani yang ada di tempat produksi, bagian hulu pada proses distribusi, dan pengecer tradisional, supermarket modern, perusahaan pengolahan makanan, rantai pelayanan makanan dan eksportir yang ada di hilir di dalam proses ini lebih dekat dengan konsumen. Diantara kedua pihak itu ada pengumpul yang dahulu bagian dari kelompok tani, makelar lama dan tengkulak lainnya, serta distributor yang melakukan bisnis di pasar grosir.

Bagian ini bertujuan untuk mengidentifikasi kebutuhan bantuan dari tiga pandangan berbeda: pengurangan kemiskinan dan peningkatan pendapatan petani di Indonesia; bantuan kepada perusahaan yang berafiliasi di Jepang untuk mengembangkan bisnisnya ke Indonesia; dan rekanan pihak negeri-swasta untuk menyukai kedua ujung dari rantai suplai. Pertama, kebutuhan bantuan antara petani dan kelompok tani di bagian hulu di dalam rantai dan kebutuhan bantuan perusahaan yang berafiliasi di Jepang (distributor dan pengecer, perusahaan pengolahan makanan, rantai pelayanan makanan, dll.) di bagian hilir mempertimbangkan tiga jenis bantuan yang berbeda: yaitu, (i) bantuan teknis; (ii) bantuan untuk membangun sistem; dan (iii) bantuan untuk mengembangkan

fasilitas dan infrastruktur. Kebutuhan bantuan peningkatan sistem distribusi diketahui sejalan dengan permasalahan rantai suplai yang diidentifikasi di Bab 3.

Tabel 5.1 Kebutuhan Bantuan Peningkatan Sistem Distribusi di Indonesia

	Kebutuhan Bantuan	Penerima Manfaat	
		Petani	Perusahaan yang Berafiliasi di Jepang
Bantuan teknis	Bantuan teknis untuk bercocok tanam (seperti pertanian organik dan yang bebas bahan kimia)	○	○
	Teknologi penanganan pasca panen	○	○
Peraturan dan Sistem Hukum	Membangun sistem keuangan untuk petani	○	
	Pengurangan pembatasan impor		○
	Mendorong penggunaan standar keamanan makanan (seperti GAP dan HACCAP)	○	○
	Bantuan pengenalan ICT	○	○
Fasilitas dan infrastruktur	Pemutakhiran sistem pengumpulan (gudang pendingin, dll. di STA)	○	○
	Truk pengumpulan dan berpendingin untuk sarana transportasi	○	
	Pengenalan peralatan pertanian	○	○
	Pembangunan dan peningkatan mutu jalan di tempat produksi pertanian	○	

Sumber: Tim Penelitian JICA

(1) Bantuan Teknis

Sampai saat ini, Pemerintah Indonesia dan para donor telah fokus, ketika membantu petani, pada beras yang merupakan makanan strategis, kopi, coklat, tebu dan tanaman perkebunan lain, dan bantuan untuk produk buah, sayuran dan tanaman hortikultura lain jumlahnya cukup terbatas. Oleh karena itu, banyak petani hortikultura tidak sadar akan pentingnya teknologi penanaman dan penanganan pasca panen, dan standar teknis mereka juga masih rendah. Perilaku seperti itu menjadi rintangan besar untuk dapat berpartisipasi dalam sistem distribusi modern.

Dengan keadaan seperti itu, (i) bantuan teknologi penanaman termasuk teknologi bertanam yang organik dan bebas bahan kimia dan (ii) bantuan penanganan pasca panen sangat dibutuhkan sebagai bantuan teknis di tahap produksi. Transfer teknologi di tahap produksi dan pasca panen akan memungkinkan petani Indonesia untuk bergabung di dalam sistem distribusi modern, dan pada akhirnya berkontribusi terhadap pengurangan kemiskinan serta peningkatan dan stabilisasi pendapatan.

(2) Peraturan dan Sistem Hukum

Bantuan peraturan dan sistem hukum akan menguntungkan petani dan perusahaan yang berafiliasi di Jepang di Indonesia. Bentuk bantuan khusus yang memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak termasuk bantuan mempromosikan standar keamanan makanan (seperti GAP dan HACCAP) dan pengenalan ICT.

Otoritas Indonesia, yang dipimpin oleh Kementerian Pertanian, mempromosikan skema standar keamanan makanan, namun karena keterbatasan dana dan personel, mereka tidak mampu mempromosikan skema dengan baik termasuk uji residu pestisida yang tidak dilaksanakan dengan baik. Peningkatan pada standar keamanan makanan tentu akan lebih disukai oleh perusahaan Indonesia yang lebih menghargai kualitas dan keamanan makanan.

Terlebih lagi, bantuan pengenalan ICT akan memfasilitasi ketersediaan informasi mengenai harga penawaran produk pertanian kepada petani dan kelompok tani, dan pada akhirnya berkontribusi untuk menyelesaikan masalah informasi yang tidak simetris antara petani dan tengkulak, dan menghasilkan sistem distribusi yang efisien. ICT juga bertindak sebagai platform bagi perusahaan yang berafiliasi di Jepang untuk berbagi informasi dengan petani dan kelompok tani, menjamin transparansi transaksi serta menciptakan akses untuk petani dan kelompok tani di Indonesia.

Pemulihan sistem impor termasuk pembatasan di pelabuhan yang diperbolehkan untuk menerima bahan makanan impor (situasi terbarunya adalah hanya tiga pelabuhan dan satu bandara yang diperbolehkan untuk menerima makanan impor) menjadi masalah serius khususnya bagi distributor yang berafiliasi di Jepang, pengecer dan pengelola rantai pelayanan makanan yang berhubungan dengan makanan impor (setidaknya sampai makanan domestik dapat menggantikan produk impor).

Bantuan keuangan kepada petani memiliki dua tujuan: pertama untuk membantu mereka meningkatkan produktivitas dan kualitas produk pertanian contohnya dengan mekanisasi pertanian, memutakhirkan penanaman rumah kaca dan membeli truk angkut. Sedangkan yang kedua adalah

untuk menawarkan mekanisme tambahan yang dapat membantu petani menjamin dana penghubung untuk biaya hidup mereka bahkan jika mereka memutuskan untuk memasok produk ke supermarket modern, perusahaan pengolahan makanan dan eksportir sehingga mereka harus menunggu masa pembayaran yang lebih lama. Bantuan keuangan dapat menggunakan skema untuk mengumpulkan piutang usaha atas nama petani yang memasok produk ke perusahaan yang berafiliasi di Jepang.

(3) Fasilitas dan Infrastruktur

Bantuan fasilitas dan infrastruktur akan menguntungkan petani dan perusahaan yang berafiliasi di Jepang di Indonesia. Bentuk kemungkinan bantuan untuk memutakhirkan STA dan petani termasuk bantuan pengadaan truk pengangkut dan peralatan pertanian, dan pembangunan jalan di dataran tinggi dimana produksi sayuran banyak ditanami daerah itu. Bantuan pemutakhiran STA sangatlah penting karena fasilitas tersebut berpotensi tinggi sebagai titik akses bagi petani dan kelompok tani, dan perusahaan yang berafiliasi di Jepang yang menyediakan produk pertanian di sistem distribusi.

Di beberapa STA, kelompok tani melakukan bisnis dengan pengecer modern, perusahaan pengolahan makanan dan perusahaan pelayanan makanan, sebagian dari mereka, sebagai badan usaha yang berlokasi di bagian hilir sistem distribusi modern, terkadang membuat perjanjian jangka panjang dengan sejumlah petani. Untuk menstabilkan jaminan pasokan buah dan sayuran yang memenuhi standar kualitas mereka sendiri, perusahaan dapat mengurangi risiko pembelian dengan secara langsung melakukan bisnis dengan petani dan kelompok tani, daripada mendapatkan produk di pasar grosir tradisional dimana produknya memiliki kualitas yang berbeda dan harganya cenderung fluktuatif.

Dari survei jajak pendapat dengan pemilik pasar grosir swasta menunjukkan bahwa STA berperan penting sebagai basis pengumpulan untuk produsen pertanian. Penting sekali untuk meningkatkan insentif petani untuk menumbuhkan produk pertanian dengan cara memperbaiki STA, sehingga hal itu mampu mengorganisir petani dan memungkinkan mereka untuk berbagi informasi mengenai kebutuhan pasar atas produk berdaya jual tinggi, serta kualitas dan harga yang sesuai. Hal tersebut juga mungkin mampu membantu pengawasan dan pengembangan kualitas produk baru di bawah kerjasama antara STA, universitas dan badan penelitian yang lain.

Petani biasanya memasok buah dan sayuran mereka ke pasar tradisional melalui makelar perorangan. Namun sejumlah besar petani mulai memasok produk mereka secara langsung dan stabil kepada pasar grosir swasta dan pengecer modern (supermarket) dengan membuat organisasi produksi yang baik dan memanfaatkan STA. Dengan mendorong petani dan kelompok tani untuk berpartisipasi

dalam sistem distribusi modern dan menambah kualitas produk pertanian akan meningkatkan dan menstabilkan pendapatan petani dan mengurangi kemiskinan.