

## PENGEMBANGAN PASAR LELANG FORWARD KOMODITAS BAHAN OLAH KARET (BOKAR) DI PROVINSI SUMATERA SELATAN

Heri Rahman

Prodi Rekayasa Pertanian Institut Teknologi Bandung

heri@sith.itb.ac.id

### ABSTRAK

*Permintaan karet dunia terus meningkat sejalan dengan peningkatan kebutuhan industri karet global untuk negara-negara seperti Amerika Serikat, Jepang, Eropa, dan China. Potensi dan peluang dapat meningkatkan ekspor karet alam Indonesia, untuk meningkatkan pendapatan petani yang memproduksi bahan Karet (bokar), secara tidak langsung. Namun, kurangnya harga referensi dari karet rakyat di tingkat nasional, membuat para petani selalu dirugikan, karena harga cenderung ditentukan oleh pedagang dan produsen, dan membuat lemah posisi tawar petani, sehingga pengembangan lelang pasar ke depan menjadi potensi dan peluang untuk penjualan bokar yang dapat menguntungkan petani. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pasar lelang forward dari bokar memiliki potensi dan peluang sebagai tempat yang baik untuk transaksi yang lebih menguntungkan untuk para petani. Melalui pasar lelang forward, petani diminta untuk bersedia dan mampu berkelompok, untuk menghasilkan kualitas bokar yang baik, sehingga nilai penjualan bokar ini lebih tinggi, karena dijual oleh kelompok dengan cara lelang.*

*Kata Kunci: Bokar, Petani, Pasa Lelang Forward, Karet*

### DEVELOPMENT OF FORWARD AUCTION MARKET OF MATERIAL RUBBER (BOKAR) COMMODITY IN SOUTH SUMATERA

### ABSTRACT

*World rubber demand increased continuously in line with the increase in global rubber industry needs for the countries like US, Japan, Europe, and China. The potential and opportunity should boost Indonesia's natural rubber exports, provide to increase the income of farmers that producing Material Rubber (bokar), indirectly. However, the lack of reference prices of rubber smallholder at the national level, made of the farmers always disadvantaged, because the prices tend to be determined by the traders and manufacturers, and made weak the bargaining position of farmers, so the development of forward auction market into the potential and opportunities for bokar's sales that can benefit the farmers. The results showed that the forward auction market of bokar has the potential and opportunities as a good place for transaction that more profitable for farmers. Through the forward auction market, the farmers were required to be willing and able to associated, produced good quality of bokar, so that the Bokar's value of sale was higher, because being sold by the association in a auction way.*

*Keywords: Bokar, farmers, forward auction market, rubber*

### PENDAHULUAN

Karet merupakan salah satu komoditas perkebunan yang memegang peranan strategis sebagai komoditas ekspor non migas dan penghasil devisa Negara. Peranan karet terhadap ekspor Indonesia cukup besar ke Negara USA,

Jepang, Eropa dan Tiongkok, mengingat karet merupakan salah satu komoditas ekspor utama setelah sawit. Karet merupakan sumber pendapatan negara sekaligus membuka lapangan kerja, sehingga dapat mendorong pertumbuhan ekonomi di sentra perkebunan di Indonesia.

Memasuki babak baru menuju persaingan perdagangan pada Masyarakat Ekonomi ASEAN (*ASEAN Economic Community*) dan telah diberlakukannya *Free Trade Agreement (FTA)* ASEAN–China sejak tahun 2010, Indonesia harus mampu bersaing di pasar perdagangan karet internasional dengan negara produsen karet alam lainnya seperti Malaysia dan Thailand yang memiliki kualitas dan produktivitas karet alamnya yang lebih baik dibandingkan Indonesia (Suwardin, 2008). Berkenaan hal itu, pengembangan kawasan perkebunan karet telah menjadi agenda prioritas pemerintah Indonesia melalui penetapan *Masterplan* Percepatan dan Perluasan Pembangunan Ekonomi Indonesia (MP3EI) termasuk Provinsi Sumatera Selatan berada dalam Pengembangan Koridor Ekonomi Sumatera.

Provinsi Sumatera Selatan merupakan daerah potensi perkebunan karet di Indonesia. Daerah penghasil utama karet adalah Kabupaten Musi Banyuasin, Kabupaten Muaraenim, Kabupaten Musi Rawas dan Kabupaten Ogan Komering Ilir. Areal perkebunan karet di Provinsi Sumatera Selatan seluas 1,29 juta ha terdiri dari 1,2 juta ha perkebunan rakyat (92,9%), 42,1 ribu ha perkebunan campuran nasional dan asing, 39,8 ribu ha perkebunan besar swasta nasional (3,1%), 6,8 ribu ha perkebunan besar negara (0,5%), dan 2,3 ribu ha perkebunan swasta asing (0,2%). Hingga kini, di Sumatera Selatan terdapat 29 perusahaan yang bergerak di bidang pengolahan produk karet (Dinas Perkebunan, 2013). Sebagian besar (80%) kebun karet di Indonesia merupakan kebun rakyat, dan karet yang dihasilkan belum diolah secara baik (Najiyati dkk, 2012).

Perkebunan karet menghasilkan getah karet berupa bahan olah karet yang biasa disebut “Bokar” dalam bentuk lateks kebun, *sheet* angin, *slab* tipis, dan *lump* segar. Ragam produk karet yang dihasilkan dan diekspor oleh Indonesia masih terbatas dan pada umumnya masih didominasi oleh produk primer (*raw material*) dan produk setengah jadi. Jika dibandingkan dengan negara-negara produsen utama karet alam lainnya, seperti Thailand dan Malaysia, ragam produk karet Indonesia tersebut lebih sedikit. Sebagian besar produk karet Indonesia diolah menjadi karet remah (*crumb rubber*) dengan kodifikasi “*Standard Indonesian Rubber*” (SIR), sedangkan lainnya diolah dalam bentuk RSS dan lateks pekat (Departemen Pertanian, 2007). Produk bokar digunakan sebagai bahan baku pabrik *crumb rubber* dan *Standard International Rubber (SIR)*, yang menghasilkan berbagai bahan baku untuk industri hilir berupa ban, bola, sepatu, karet, sarung tangan, baju renang, karet gelang, mainan dari karet, dan berbagai produk hilir lainnya (Suwardin, 2008)

Menurut Supanggih dan Widodo (2013), dinamika permasalahan kehidupan pertanian pedesaan, seperti terjadinya gagal panen, serangan hama dan penyakit, iklim yang tidak dapat diprediksi, harga jual anjlok, sulit mendapatkan pupuk, termasuk dalam hal permodalan, petani akan merasa kesulitan memulai musim tanam yang akan datang jika hasil panen musim yang lalu tidak mencukupi. Permasalahan umum dalam pemasaran pertanian termasuk komoditi bokar antara lain: (1) jatuhnya harga pada saat musim panen raya, (2) para petani tidak bisa menyimpan hasil panen lebih lama, (3) tidak memiliki biaya untuk usahatani musim berikutnya (4) tidak punya gudang yang memadai (Nurhikmah, 2013). Kualitas karet alam sekarang ini masih rendah,

oleh sebab itu diperlukan peningkatan kualitas bahan olah karet alam (Sania, 2013). Selanjutnya, masih panjangnya rantai pemasaran, terutama pada petani atau buruh tani yang memiliki produksi bokar yang relatif kecil. Petani lebih banyak menjual kepada pedagang pengumpul desa hingga bergerak sampai kepada industri karet remah, maka margin pemasaran semakin kecil. Posisi tawar petani masih berada pada posisi *price taker* (Napitupulu, 2011).

Menurut Nurhikmah (2011), kondisi ini dimanfaatkan para tengkulak dan rentenir untuk mengambil untung besar. Permasalahan tersebut kemudian coba diatasi pemerintah melalui pendirian pasar lelang komoditas, kredit usaha rakyat, dan sistem resi gudang. Salah satu cara yang dapat dilakukan oleh Pemerintah untuk mengurangi potensi kerugian para petani bokar dengan mengembangkan pasar lelang *forward* melalui jalinan kemitraan dengan gudang penyimpanan bokar dan kelompok tani penghasil bokar.

Konsep pasar yang ideal didefinisikan sebagai suatu pasar dimana kompetisi yang terjadi mencerminkan pasar persaingan sempurna. Pada struktur pasar persaingan sempurna terdapat banyak penjual dan pembeli. Barang dan jasa yang dipasarkan bersifat homogen. Hambatan keluar masuk dalam struktur pasar ini relatif rendah. Penetapan harga dalam struktur pasar ini, penjual maupun pembeli adalah *price taker* sehingga tidak ada pembeli atau penjual yang mempunyai pengaruh besar terhadap harga yang tengah berlangsung. Menurut Varian (1993), adanya hambatan informasi harga menyebabkan adanya biaya transaksi sebagai akibat *asymmetric information*. Biaya transaksi dikeluarkan oleh pelaku pasar untuk mendapatkan informasi, sebagai akibat ketidaktahuan produsen mengenai seberapa besar permintaan terhadap produk yang akan dihasilkan, maka perlu mengeluarkan biaya untuk pemeliharaan dan penyesuaian stok. Salah satu bentuk pasar yang dapat mendekati ke arah pasar persaingan sempurna melalui konsep pasar lelang.

Pasar Lelang merupakan salah satu lembaga pemasaran yang terdapat dalam saluran pemasaran. Saluran pemasaran merupakan rangkaian lembaga-lembaga pemasaran yang melakukan kegiatan penyaluran barang dari produsen (petani) ke konsumen (Limbong, 1985). Pasar lelang merupakan sarana bertemunya penjual/petani produsen dan pembeli/pedagang/pabrikan secara langsung dimana pembentukan harga yang terjadi dilakukan secara transparan tanpa ada kolusi antar pelaku usaha dan tanpa tekanan dari pihak manapun. Pelelangan menurut Friedmen dan Sunder (1984), adalah suatu institusi ekonomi yang didalamnya terdapat seorang penjual yang menawarkan suatu satuan barang kepada beberapa pembeli, para pembeli tersebut mengajukan sebagai suatu indikator dari tingkat pembayaran yang disanggupi oleh pembeli atas barang yang ditawarkan. Dalam teori ekonomi, pelelangan (*auction*) adalah salah satu mekanisme pembentukan harga (*price formation*) yang ditujukan untuk mendapatkan level harga yang paling efisien bagi pembeli maupun penjual. Penjual dan pembeli langsung bertransaksi untuk mencapai harga keseimbangan.

Menurut Mertes (2010), teori pasar lelang adalah studi tentang pasar yang berdasarkan kesediaan pembeli dan kesediaan penjual dan niat mereka untuk memfasilitasi perdagangan dengan penawaran harga sampai ada kesepakatan tentang nilai harga produk yang bersangkutan. Teorinya bahwa, individu dengan persepsi nilainya akan menawar secara bolak-balik sampai disepakati pada nilai tertentu dan terfasilitasinya penjualan antara pembeli dan

penjual, sehingga dalam hal ini terjadi keseimbangan harga, dari harga yang “unfair” menjadi “fair”. Seperti tersaji dalam Gambar 1.

Ada beberapa tipe lelang (Ausubel, 2003), yaitu: Tipe Inggris (*English type Auction*), Tipe Belanda (*Dutch type Auction*), Tipe lelang tertutup (*first-price sealed bid auction*), Tipe Vickrey (*Vickrey type Auction*). Menurut Sukesi dan Farid (2009), pasar lelang yang dikembangkan di Indonesia dibangun dalam dua bentuk yaitu: (1) *Pasar lelang spot* (pasar lelang lokal), penjual langsung membawa komoditas yang akan dijual ke pasar lelang dan (2) *Pasar lelang forward* (penyerahan barang dan penyelesaian kemudian), penjual cukup membawa contoh komoditas dengan spesifikasi produk yang akan dijual ke pasar lelang. Pasar lelang tersebut merupakan pasar fisik karena adanya kewajiban menyerahkan barang secara fisik sesuai dengan harga, kualitas, kuantitas dan waktu penyerahan yang disepakati dalam kontrak jual beli.



Sumber: Mertes, 2010

**Gambar 1**  
**Pembentukan Harga Pada Pasar Lelang**

Bokar sebagai bahan baku industri karet menarik untuk dikaji, berkaitan dengan peran pasar lelang *forward* dalam membentuk harga bokar di tingkat petani. Melalui pasar lelang *forward* diduga petani lebih diuntungkan bila dibandingkan dengan menjual melalui saluran tataniaga yang langsung kepada para pedagang pengumpul. Hal ini tergantung dari mekanisme transaksi pasar lelang, apakah masih mengarah kepada terbentuknya pasar persaingan sempurna dengan menghilangkan informasi asimetrik atau tidak, sehingga harga bokar yang terbentuk lebih tinggi dibandingkan menjual langsung kepada pedagang pengumpul. Berdasarkan kondisi tersebut, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui : (1) kondisi usaha pengolahan karet berupa bokar, (2) saluran tataniaga bokar di tingkat petani, (3) kondisi pengelolaan pasar lelang *forward*, dan (4) isu strategis dan alternatif pengembangan pasar lelang *forward* komoditi bokar.

## METODE PENELITIAN

### Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan mulai bulan Agustus sampai Desember 2013 di Kabupaten Muara Enim, dengan pertimbangan bahwa: (1) kabupaten tersebut merupakan salah satu sentra produksi karet di Propinsi Sumatera Selatan dengan luas areal sebesar 220.256 ha, (2) banyak petani dan kelompok petani yang mengusahakan bokar, dan (3) adanya tempat pasar lelang *forward* bokar yang masih aktif.

### Penentuan Responden

Penentuan responden dilakukan secara sengaja (*purposive sample*) terhadap aparatur pemerintah tingkat provinsi (2 orang dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan, 2 orang dari Dinas Perkebunan, dan 1 orang dari Gapkindo), aparatur pemerintah kabupaten (1 orang dari Dinas Perkebunan, 1 Petugas Penyuluh Lapangan), 3 orang asosiasi pedagang karet (APKINDO), 4 orang pedagang pengumpul, 1 pedagang besar kecamatan, 20 petani dan 4 pengurus kelompok tani, dan 3 orang pengurus koperasi pelaksana pasar lelang *forward*. Total responden sebanyak 42 orang.

### Pengumpulan Data

Jenis dan sumber data yang diambil meliputi: (1) data primer dan (2) data sekunder. Data primer diperoleh melalui: (1) wawancara langsung dengan petani dan pedagang melalui pengisian kuisioner terstruktur dan (2) wawancara mendalam melalui teknik *Focus Group Discussion* (FGD). Data sekunder diperoleh dari dinas-dinas terkait penelitian, studi pustaka, dan jurnal ilmiah. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survei yang bersifat deskriptif untuk menentukan strategi pengembangan pasar lelang *forward* bokar.

### Analisis Data

Data yang diperoleh ditabulasikan berdasarkan tujuan penelitian: (1) kondisi usaha pengolahan karet berupa bokar, (2) saluran tataniaga bokar di tingkat petani, (3) kondisi pengelolaan pasar lelang *forward*, dan (4) isu strategis dan alternatif pengembangan pasar lelang *forward* komoditi Bokar dan analisis dilakukan secara deskriptif.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Kondisi Usaha Pengolahan Bokar di Tingkat Petani

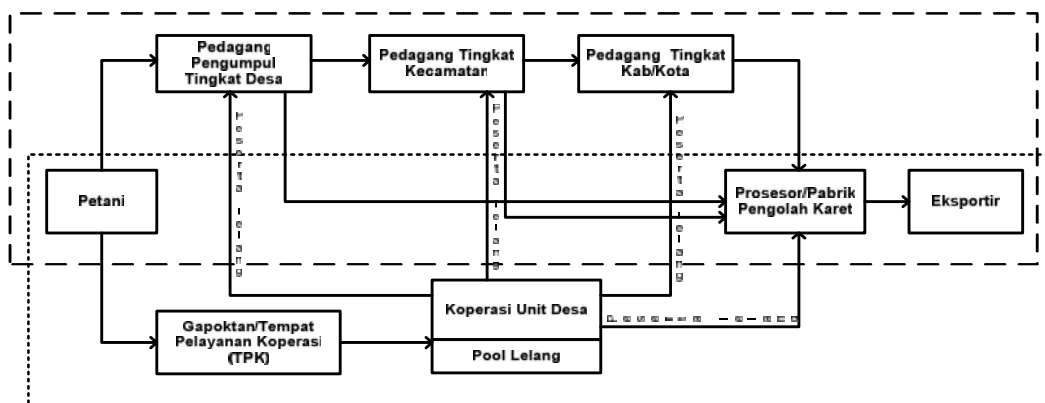
Kondisi usaha pengolahan bokar di tingkat petani sangat menentukan terhadap kualitas dan kuantitas hasil bokar yang dijual petani kepada pedagang dan pabrikan. Kualitas bokar yang baik sangat menentukan terhadap nilai hasil olahan berupa *sheet* atau *crumb rubber* yang diolah oleh industri karet remahdi Palembang. Beberapa permasalahan terkait kondisi usaha bokardi tingkat petani, adalah: (1) hampir 60% masih menghasilkan bokar yang kotor; (2) Beberapa petani masih menggunakan bahan selain asam semut; (3) ukuran bokar masih beragam sehingga bentuk dan ukuran tidak sama, ukuran bokar dari petani seringkali mengalami perubahan-perubahan (mulai dari ukuran 60x40x11 cm); (4) banyak petani menjual bokar kotor dari hasil perendaman air untuk menambah bobot dengan tujuan memperoleh keuntungan penjualan; (5) Rata-rata Kadar Karet Kering (KKK) masih tinggi berkisar 60% -62%,.

Sisi penjualan, sekitar 40% petani yang menjual Bokar ke pasar lelang *forward*, sisanya 60% ke pedagang pengumpul. Petani yang tidak aktif dalam kelompok tani dan atau gapoktan lebih sering menjual ke pedagang pengumpul,

dan petani yang tergabung dengan kelompok tani menjual ke pasar lelang *forward* dengan memfungsikan gudang penyimpanan bokar (TKP) yang dikelola oleh koperasi. Kondisi gudang penyimpanan bokar masih belum memadai, kapasitas terbatas, sehingga masih banyaknya petani yang menyimpan bokar di rumahnya masing-masing. Ditinjau dari mekanisme pengelolaan gudang penyimpanan, tata kelola gudang belum berjalan dengan baik, fasilitas penunjang masih terbatas, padahal gudang penyimpanan merupakan Tempat Pengumpulan Karet (TPK), yang merupakan tempat menyimpan bokar sebelum dan sesudah dilakukan proses lelang oleh KUD. Karena pada saat lelang hanya sampel bokar yang ada di lokasi lelang.

**Saluran Tataniaga**

Kondisi usaha pengolahan karet oleh petani sebagian besar masih menjual ke pedagang pengumpul (60%) dan belum berorganisasi dengan baik, sedangkan sisanya (40%) menjual ke pasar lelang *forward* dan telah berorganisasi dengan baik. Saluran tataniaga bokar oleh petani terbagi menjadi dua, yaitu: (1) saluran tataniaga oleh petani yang belum terorganisir, dan (2) saluran tataniaga oleh petani yang sudah terorganisir. Saluran tataniaga di tingkat petani bokar tersaji pada Gambar 2.



Keterangan .  
 - - - - - Saluran Tataniaga dengan Petani Belum Terorganisir  
 ..... Saluran Tataniaga dengan Petani Terorganisir

Sumber: Data Primer, 2013

**Gambar 2**  
**Saluran Tataniaga Bahan Olah Karet dengan Petani Terorganisir dan Belum Terorganisir**

**Saluran Tata Niaga dengan Petani Belum Terorganisir**

Saluran tata niaga ini sederhana dan biasa terjadi pada komoditas lainnya selain bokar, petani menjual bokar kepada para pedagang pengumpul yang ada di daerah tempat usahataniannya. Biasanya para petani didatangi oleh para pedagang pengumpul baik langganan maupun bukan langganan. Petani menjual bokar-bokar kepada pedagang pengumpul yang dapat memberikan harga tinggi, meski di antara pedagang pengumpul sudah memiliki kesepakatan harga beli bokar tapi perbedaan harga bisa terjadi karena perbedaan kualitas bokar, jumlah bokar dan kemampuan daya tawar petani. Jika bokar dengan kualitas baik dan pedagang mahir dalam menentukan nilai susut bokar, maka pedagang dapat

dengan cermat melakukan negosiasi harga dengan petani dan biasanya posisi tawar petani lebih lemah.

Pedagang pengumpul biasanya sudah memiliki langganan, bokar yang dikumpulkannya kemudian dijual ke pedagang besar (tingkat kecamatan) dan pedagang besar menjual ke pedagang tingkat kabupaten atau langsung ke pabrikan industri karet remah (di Palembang). Kondisi harga pada petani yang belum terorganisir, ditentukan oleh jarak lokasi kebun karet atau tempat penyimpanan bokar, mutu bokar dan *grade*/ukuran. Penyebab harga rendah yang diterima petani, karena sistem penjualan bokar masih didasarkan atas berat basah, sehingga bokar yang diperdagangkan hanya berkadar 40% – 55%, sedangkan selebihnya adalah air dan kotoran. Kondisi ini menyebabkan biaya angkut yang tinggi dan resiko susut yang harus ditanggung oleh lembaga tataniaga, sehingga akhirnya berpengaruh terhadap harga yang diterima petani. Semakin besar biaya dan jasa pemasaran, maka bagian harga yang diterima petani semakin rendah. Harga di tingkat petani berkisar antara Rp. 10.400 - Rp. 14.300 atau hanya 40-55%, FOB (*Free on Board*) dengan asumsi harga karet remah Rp. 26.000 per kg.

#### **Saluran Tata Niaga dengan Petani Terorganisir**

Saluran tataniaga ini, petani sudah tergabung dalam kelompok tani dan Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan), sekaligus merangkap TPK sebagai gudang penyimpanan bokar sebagai “kepanjangan tangan” dari KUD. KUD berperan sebagai lembaga yang memfasilitasi pasar lelang *forward* dengan produk yang akan dijual disimpan lebih dulu di gudang penyimpanan di TPK.

Sampel bokar dari TPK dibawa ke pasar lelang *forward*. KUD melaksanakan pasar lelang *forward* yang dihadiri oleh pedagang pengumpul desa, pedagang besar tingkat kecamatan, pedagang besar tingkat kabupaten dan beberapa prosesor (pabrikan) untuk mengikuti lelang bokar, meski jarang sekali pihak pabrik ikut lelang. Saat waktu pelaksanaan pasar lelang *forward* bokar berhasil menentukan pemenang, bokar yang disimpan di gudang ditimbang dan dicatat oleh pengurus gudang, serta dikeluarkan untuk kemudian dibayar pemenang lelang *forward*. Jika tidak terjadi sesuatu di luar kesepakatan, menyangkut mutu, jumlah dan harga bokar, maka proses transaksi dan pembayaran di gudang penyimpanan dilakukan, dan apabila terjadi ketidaksepakatan yang telah ditetapkan, maka pembeli sebagai pemenang lelang melakukan negosiasi ulang dengan melakukan penawaran harga sesuai dengan kualitas dan kuantitas bokar yang ada. Hasil pembelian melalui lelang, para pedagang selanjutnya menjual ke pabrik pengolahan karet remah di Kota Palembang.

#### **Kondisi Pengelolaan Pasar Lelang *Forward***

Beberapa Koperasi Unit Desa (KUD) di daerah sentra produksi karet di Provinsi Sumatera Selatan, belum semuanya dapat menjalankan fungsinya sebagai pengelola pasar lelang *forward*. Dulu, kebutuhan pasar lelang *forward* masih belum dirasakan manfaatnya oleh para petani anggota KUD, namun seiring dengan perkembangan waktu dan proses pembinaan yang kontinyu, pasar lelang *forward* dapat mulai berkembang melalui peran dan fungsi KUD. Pasar lelang *forward* yang masih berkembang merupakan hasil pengembangan dari pola PIR dan proyek UPP-TCSDP (*Tree Crops Smallholder Project*) seperti KUD Berkat, KUD Sarasan jaya, KUD Mufakat jaya, dan KUD Rukun jaya.

Keempat KUD ini hampir setiap minggu melakukan aktivitas pasar lelang *forward* untuk menawarkan bokar dari petani anggotanya.

Penyerapan bokar yang terjual di pasar lelang *forward* masih rendah karena kemampuan petani dan kelompok tani untuk menyuplai bokar masih rendah. Selain itu, daya tampung gudang penyimpanan terbatas akibatnya masih banyak petani yang menyimpan bokar di rumahnya. Bagi pemenang lelang, dengan kondisi masih belum tertampungnya jumlah bokar dalam gudang sesuai dengan jumlah bokar yang ditawarkan pada saat lelang, menjadi tidak efisien bagi pembeli karena harus mengecek, menimbang dan mengangkut bokar di rumah petani bukan di gudang sehingga menambah biaya bagi pembeli. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa antara gudang dengan KUD sebagai pengelola pasar lelang *forward* merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan, jika menginginkan transaksi di pasar lelang *forward* berjalan efektif dan efisien.

KUD sebagai organisasi pasar lelang *forward* tidak bertindak sebagai lembaga tataniaga yang mencari keuntungan dari transaksi bokar. Preferensi KUD sama dengan petani, yakni ingin mendapatkan harga jual bokar yang setinggi-tingginya. Perilaku petani yang menyimpang dari kesepakatan atau aturan yang telah ditentukan dalam transaksi memiliki dampak besar terhadap keberlangsungan lembaga lelang. Heterogenitas petani telah dieliminir melalui penentuan bokar di TPK, sehingga yang perlu dipertimbangkan adalah homogenitas preferensi perilaku transaksi dari petani yang ada dalam satu TPK. Karena itu harga bokar antar TPK bisa sama atau berbeda sesuai dengan perilaku petani dalam menyepakati aturan yang telah ditetapkan dengan pengelola gudang dan sampai sejauh mana kualitas bokar yang dihasilkan oleh para petani dalam kelompok tani yang sama. Berdasarkan hasil analisis, hak dan kewajiban dari masing-masing pelaku yang terlibat langsung dalam transaksi bokar melalui pasar lelang *forward* seperti tersaji pada Tabel 1.

Aturan yang digunakan dalam lembaga lelang lebih banyak atas dasar penetapan dari Instansi Pembina, khususnya yang menyangkut persyaratan mutu bokar dan dari pihak KUD yang menyangkut pelaksanaan teknis lelang, serta kesepakatan melalui musyawarah yang melibatkan KUD, Gapkindo, dan pemerintah daerah terutama menyangkut pihak mana saja yang berkewajiban membayar *fee* dan besaran *fee*. Keterlibatan petani secara individu dalam proses pengambilan keputusan yang menyangkut aturan-aturan yang digunakan dalam lembaga lelang ini belum jelas dan lebih banyak menerima saja aturan yang ditetapkan KUD. Mekanisme umum pasar lelang *forward* bokar adalah sebagai berikut: (1) KUD sebagai panitia lelang mengkoordinasikan jenis dan mutu bokar tertentu yang dihasilkan oleh petani/kelompok tani sesuai dengan permintaan pasar, (2) KUD mengundang pabrik pengolah, pedagang besar, pedagang pengumpul dan pihak lainnya yang berminat untuk mengikuti lelang pada waktu yang ditentukan, disertai estimasi tentang jenis, kualitas, ukuran dan volume bokar yang dilelang, (3) Para petani/kelompok tani mengumpulkan sejumlah bokar sampel dengan volume tertentu; (4) Diadakan pemeriksaan mutu bokar petani/kelompok tani oleh panitia lelang dan penawar lelang, (5) KUD menentukan harga indikator yang disesuaikan dengan perkembangan harga umum (terutama harga internasional) dengan memperhatikan mutu, (6) Pembeli mengadakan penawaran secara terbuka dan ditentukan harga penawaran tertinggi, (7) Pengukuran volume lelang (penimbangan), dan (8) Pembayaran transaksi dilakukan secara tunai.



**Tabel 1**  
**Hak dan Kewajiban Pelaku Pasar Lelang *Forward* Komoditas Bokar**

Hak dan Kewajiban		
Produsen (Petani)	KUD	Konsumen (Pedagang)
1. Menghasilkan bokar berupa slab dengan ukuran 40 x 60 cm dan ketebalan tidak lebih dari 10 cm dengan menggunakan pembeku asam semut;	1. Membuat penawaran kepada pembeli dan melakukan koordinasi pertemuan antara pembeli dan penjual;	1. Hadir pada acara lelang dengan mengajukan harga penawaran pembelian bokar setiap TPK yang diminati;
2. Bokar disimpan di gudang-gudang TPK yang telah dipersiapkan;	2. Menyediakan tempat pelaksanaan lelang sehingga terjadi transaksi bokar;	2. Membayar uang pembelian bokar secara tunai langsung ke setiap TPK setelah selesai penimbangan;
3. Menghasilkan bokar yang bersih dan terbebas dari tatal, pupuk dan benda-benda asing lainnya yang dapat menurunkan mutu bokar;	3. Menerima <i>fee</i> dalam jumlah yang telah disepakati dari setiap kg bokar yang ditransaksikan;	3. Berhak mendapatkan bokar bagi pembeli yang mengajukan harga penawaran bokar tertinggi. Bila terjadi harga sama maka semua pihak berhak atas bokar tersebut kecuali ada kesepakatan antara pihak yang mengajukan penawaran sama tersebut;
4. Petani melalui pengurus TPK hadir pada acara lelang dan berhak menolak harga yang terbentuk pada lelang jika dianggap tidak sesuai;	4. Melakukan pembinaan kepada petani peserta lelang terutama dalam menyangkut internalisasi hak dan kewajiban yang harus dipenuhi petani dalam transaksi bokar.	4. Membayar <i>fee</i> ke KUD setiap bokar yang ditransaksikan dalam jumlah yang telah disepakati.
4. Membayar iuran pengelola gudang;		
5. Menerima pembayaran setelah pembeli melakukan penimbangan bokar.		

Sumber: Data Primer Diolah, 2013

Penyelenggaraan pasar lelang *forward* telah berjalan, namun masih minim penerapan mekanisme aturan formal, KUD belum menetapkan secara formal aturan main pasar lelang *forward* sebagai bentuk perlindungan kepada pihak produsen (petani) maupun konsumen (pedagang). Hal ini mencegah kecurangan yang dilakukan oleh salah satu pihak, sehingga tidak ada pihak yang dirugikan. Kondisi pasar lelang *forward* yang ada saat ini masih berjalan apa adanya tanpa aturan formal tertulis melainkan bersifat informal, hanya memegang konsesus dan saling percaya diantara kedua belah pihak.

### Isu Strategis

Isu strategis terkait peluang pengembangan pasar lelang komoditas bokar dapat dibedakan menjadi beberapa aspek, yaitu antara lain: (1) manajemen lembaga pasar lelang; (2) mekanisme aturan pengelolaan pasar lelang forward (3) penguatan lembaga KUD dan dukungan pembiayaan, (4) pengembangan sarana dan prasarana pasar lelang, (5) pembinaan pengelola pasar lelang. *Isu strategis pertama* menyangkut aspek manajemen, lembaga pasar lelang masih lemah dalam proses perencanaan pasar lelang forward dicirikan dengan keterlibatan pelaku dalam pelaksanaan belum bervariasi serta belum berjalannya fungsi pengawasan pasar lelang forward. *Isu strategis kedua*, menyangkut belum adanya aturan formal mekanisme pengelolaan pasar lelang karena masih rendahnya frekuensi sosialisasi hak dan kewajiban para pelaku, sehingga seringkali hak dan kewajiban masing-masing pelaku tidak jelas, hal ini ditandai masih sering terjadinya kecurangan dari salah satu pihak, dan adanya hasil kesepakatan yang dilanggar seperti sampel kualitas bokar dan kualitas bokar yang tersimpan di gudang tidak sesuai sampel yang ditunjukkan saat lelang. *Isu strategis ketiga*, menyangkut keterbatasan jumlah dan kemampuan sumberdaya pengelola lelang, rendahnya pembiayaan pasar lelang forward oleh pengurus KUD yang hanya mengandalkan *fee* dari hasil lelang, sebagian besar fasilitas pasar lelang *forward* mengandalkan fasilitas KUD dan KUD memiliki keterbatasan dalam memfasilitasi fungsi pasar lelang *forward*. *Isu strategis keempat*, menyangkut database saat pelaksanaan pasar lelang *forward* yang masih belum terekam secara tertib dan teratur dengan komputerisasi, tempat terlaksananya pasar lelang *forward* masih berada di gedung/bangunan milik KUD dan belum memiliki ruangan yang representatif untuk sebuah pasar lelang *forward*, serta belum memiliki sarana penyimpanan sampel bokar yang akan dilelang. *Isu strategis yang terakhir*, menyangkut rendahnya pemahaman mengenai hak dan kewajiban oleh para pelaku pasar lelang *forward bokar* dan keterbatasan kemampuan pengelolaan pasar lelang *forward* oleh pengurus KUD.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kelima isu strategis tersebut menjadi penting untuk dilakukan pendalaman lebih lanjut guna dapat dilakukan langkah strategis untuk alternatif pengembangan pasar lelang forward yang dapat membantu para petani dalam memasarkan bokarnya.

### Langkah Strategis dalam Alternatif Pengembangan Pasar Lelang *Forward Bokar*

Menurut Harisudin, dkk (2013), pemasaran harus direncanakan dengan baik, yang tidak hanya didesain sekedar melanjutkan rutinitas-rutinitas sebelumnya, tetapi harus menjadi sebuah rencana beserta pengendaliannya yang memiliki keunggulan bersaing dibanding para pesaingnya. Strategi pemasaran dibagi ke dalam tiga langkah praktis, yaitu mengetahui posisi bersaing produk, menentukan arah strategi dan implementasi menuju target strategi. Sama halnya dengan pengembangan pasar lelang forward menjadi penting untuk memahami isu dan langkah strategis dalam alternatif pengembangan pasar lelang forward bokar, sehingga petani dan KUD dapat menentukan posisi tawar dalam bersaing produknya dan menyusun langkah-langkah strategisnya.

Langkah strategis dalam alternatif pengembangan pasar lelang forward bokar ke depan didasarkan pada hasil analisis, ada lima aspek strategis yang menjadi faktor kunci, yaitu: (1) manajemen lembaga pasar lelang forward, (2)

mekanisme aturan pengelolaan pasar lelang forward, (3) penguatan lembaga KUD/penyelenggara dan dukungan pembiayaan pasar lelang forward, (4) pengembangan sarana dan prasarana pasar lelang forward dan (5) pembinaan pengelola pasar lelang forward. Langkah strategis kesatu, kedua dan ketiga disebut langkah strategi pokok, sedangkan kedua langkah strategis lainnya sebagai langkah strategis penunjang.

*Langkah strategis pertama*, KUD sebagai sebuah lembaga manajemen perlu dapat merencanakan pasar lelang secara terstruktur dan sistematis. Peran KUD harus mampu menambah jumlah pelaku yang terlibat dalam pelaksanaan pasar lelang. KUD harus pula mampu untuk menjalankan fungsi pengawasan pasar lelang agar terhindari dari adanya keluhan atau komplain pasca penetapan harga dan pemenang lelang. Alternatif untuk memenuhi kondisi yang diharapkan perlu melakukan beberapa langkah strategis, yaitu: (1) pelatihan manajemen KUD dalam memfasilitasi kegiatan pasar lelang, (2) pelatihan manajemen operasional bagi para pelaku usaha bokar, dan (3) pelatihan manajemen pengawasan bagi KUD dalam memfasilitasi pasar lelang forward. Langkah strategis kedua, diharapkan adanya pemahaman hak dan kewajiban para pelaku pasar lelang (petani dan pedagang) harus semakin meningkat dan lebih baik dan yang terpenting para pelaku memegang teguh hasil kesepakatan untuk menghindari kecurangan sehingga KUD sebagai pengelola pasar lelang sudah seharusnya melakukan pengetatan dalam pengawasan kualitas bokar dan dapat dipastikan keadaannya digudang penyimpanan (TPK) sebelum dan sesudah lelang bokar dilaksanakan. Untuk itu, diperlukan upaya-upaya antara lain: (1) pelatihan dan sosialisasi mekanisme pengelolaan pasar lelang bagi para pelaku usaha bokar dan (2) membentuk lembaga pengawasan hasil kesepakatan lelang.

Langkah strategis ketiga, guna meningkatkan jumlah peserta lelang dan kapasitas sumberdaya pengelola lelang perlu dilakukan dengan didukung oleh ketersediaan pembiayaan pasar lelang yang memadai bagi KUD agar tidak hanya mengandalkan fee dari hasil lelang terutama untuk kebutuhan free finance dalam menyelenggarakan pasar lelang forward, sehingga diperlukan langkah strategis: (1) membentuk dan memfasilitasi forum penguatan lembaga KUD sebagai penyelenggara pasar lelang, dan (2) penguatan lembaga KUD dan alternatif skema pembiayaan bagi KUD dengan bunga pinjaman rendah untuk penyelenggaraan pasar lelang, sedangkan langkah strategis keempat, untuk terlaksananya pasar lelang forward KUD dan atau Gapoktan memerlukan sarana prasarana pendukung, data-data pelelangan oleh KUD tersimpan secara tertib dan teratur dengan pencatatan dan komputerisasi, sehingga dibutuhkan ruang untuk pasar lelang yang representatif dan tempat penyimpanan sampel bokar yang dilelang secara khusus. Karena itu diperlukan langkah-langkah strategis antara lain: (1) penguatan lembaga KUD dan dukungan fasilitas pasar lelang forward, (2) pengadaan Komputer, (3) pengadaan ruangan yang representatif, dan, (4) pengadaan sarana penyimpanan sampel Bokar yang akan di lelang serta pelatihan pasar lelang "online". Langkah strategis yang terakhir, diperlukan upaya pembinaan yang kontinu agar meningkatnya pemahaman, dan kapasitas pengelolaan pasar lelang forward oleh pengurus KUD dengan didukung pula oleh pemahaman dan pengetahuan mengenai hak dan kewajiban oleh para pelaku yang terlibat dalam pasar lelang forward bokar dan KUD lebih fokus dalam menjalankan pasar lelang forward bokar, sehingga diperlukan beberapa langkah strategis antara lain: (1) pembinaan secara berkala KUD sebagai

pengelola pasar lelang oleh Dinas instansi terkait, (2) pembinaan secara berkala para pelaku pasar lelang forward, dan (3) penguatan peran dan fungsi TPK dan lembaga KUD (4) dukungan pembinaan instansi terkait seperti Dinas perindustrian dan perdagangan dan dinas perkebunan serta Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah.

## PENUTUP

Kondisi usaha pengolahan bokar oleh petani masih ditemukan masalah kualitas bokar yang rendah (kotor). Petani bokar yang menjual ke pasar lelang *forward* masih sedikit (40%) bila dibandingkan dengan menjual ke bukan pasar lelang *forward* (60%). Petani yang menjual ke pasar lelang, umumnya telah terorganisasi dengan baik, memiliki kelompok tani dan Gapoktan serta telah terkoneksi dengan gudang penyimpanan bokar. Kondisi dan fasilitas gudang penyimpanan belum memadai, kapasitas terbatas, dan tata kelola sederhana. KUD belum mengatur mekanisme penyelenggaraan pasar lelang secara formal. Penetapan hak dan kewajiban hanya atas dasar kepercayaan. Untuk mengurangi permasalahan pengembangan pasara lelang *forward* bokar, diperlukan upaya. Langkah-langkah strategis lainnya antara lain: (1) pembinaan dan penyuluhan secara terpadu, (2) pendampingan kelompok, (3) kerjasama kelompok, (4) meningkatkan peran dan fungsi gudang penyimpanan bokar dan KUD, (5) menyediakan infrastruktur untuk kelengkapan penyelenggaraan pasar lelang *forward*, (6) mengadakan pendidikan dan pelatihan bagi para pelaku dan pasar lelang *forward* seperti pasar lelang online, (7) mengembangkan data base (komputerisasi) dan manajemen sistem informasi pasar lelang *forward*, (8) mengembangkan model skim kredit untuk *self finance* bagi KUD dengan membuka akses pembiayaan perbankan melalui sitmulan bunga pinjaman yang rendah.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kepada Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi (Bappebti), Kementerian Perdagangan Republik Indonesia melalui Program Kajian Pengembangan Perdagangan Berjangka Komoditi (PBK), Sistem Resi Gudang (RSG), dan Pasar Lelang (PL) dengan Nomor Kontrak: 174.1/ SPK-DIPA.4/7/2014.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ausubel, LM. 2003. *Auction Theory for the New Economy*. Department of Economics. University of Maryland. New Economy Handbook
- Departemen Pertanian. 2007. *Prospek dan Arah Pengembangan Agribisnis Karet*. Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian. Jakarta
- Dinas Perkebunan Provinsi Sumatera Selatan. 2013. *Luas Perkebunan Karet di Sumatera Selatan Tahun 2012*. Dinas Perkebunan. Palembang
- Harisudin, Mohd., Emi Widiyanti dan Anita Suharyati. 2013. Perumusan Strategi Bersaing Jahe Instan Produk CV. Intrafood Surakarta Menggunakan *Perceptual Mapping*. *Agriekonomika* 2(2): 96-104
- Limbong, WH dan Sitorus, P. 1985. *Pengantar Pemasaran Pertanian*. Bahan Kuliah. Jurusan Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor. Bogor.

- Mertes, JJ. 2010. *Market Profile, Auction Market Theory and Behavioral Finance* By Joseph James Consulting, LLC all rights reserved.
- Najiyati, S, Danarti, Slamet R, Murdiatun, Damanik, L 2012. Difusi Teknologi Pengolahan Karet Rakyat Di Kawasan Transmigrasi Mendukung Koridor Ekonomi Sumatera. *Jurnal Ketrasmigrasian* 29(1): 23-33.
- Napitupulu, Dompok. 2011. Kajian tataniaga Karet Alam: Upaya Peningkatana Kesejahteraan Petani. *Jurnal Penelitian Karet* 29(1): 76-92.
- Nurhikmah. 2013. Hubungan Hukum Antara Pemilik Barang Dengan Pengelola Gudang Dalam Sistem Resi Gudang. *Jurnal Ilmu-Ilmu Sosial Socioscientia* 5(1): 107-116.
- Sannia, Belladina, R. Hanung Ismono, Begem Viantimala. 2013. Hubungan Kualitas Karet Rakyat Dengan Tambahan Pendapatan Petani Di Desa Program Dan Non-Program. *JIIA* 1(1): 36-43
- Sukei, H dan Farid, M. 2009. Efektivitas Pelaksanaan Pasar Lelang *Forward* Di Manado Sulawesi Utara.. *Buletin ilmiah Litbang Perdagangan* 3(2):96-104.
- Supanggih, Dhianon dan Slamet Widodo. 2013. Aksesibilitas Petani Terhadap Lembaga Keuangan. Studi Kasus Pada Petani di Desa Sidodadi Kecamatan Sukosewu Kabupaten Bojonegoro. *Agriekonomika* 2(2): 173-183
- Suwardin, D. 2008. *Road Map Pengolahan dan Pemasaran Hasil Perkebunan Karet*. Dinas Perkebunan Provinsi Sumatera Selatan dan Balai Penelitian Sembawa.
- Varian, HR. 1993. *Intermediate Microeconomics: A Modern Approach*. W. W. Norton & Company inc, New York