

© Sekolah Pascasarjana IPB
Makalah Individu, Semester Genap 2005
Pengantar Falsafah Sains (PPS702)
Program S3
Mei 2005

Dosen Pembina :
Prof. Dr. Ir. Rudy C. Tarumingkeng (Penanggung Jawab)
Prof. Dr. Zahrial Coto
Dr. Ir. Hardjanto, MS

ANALISIS SISTEM PEMASARAN KOPRA (Studi Kasus di Kabupaten Indragiri Hilir Provinsi Riau)

Disusun Oleh:
Ahmad Aris A165040011 PWD

ABSTRAK

Kabupaten Indragiri Hilir merupakan salah satu sentra kelapa di Indonesia dengan luas areal 438 550 Ha dengan melibatkan kurang lebih 477 855 orang petani, dimana jumlah ini mencapai 72.4 % dari jumlah penduduk Kabupaten Indragiri Hilir, namun dalam lima tahun terakhir harga kelapa dan kopra di tingkat petani sangat rendah sehingga akan mengancam nasib petani dan pengembangan agribisnis kelapa rakyat di Kabupaten Indragiri Hilir.

Ketidakterdayaan modal tercermin dari kontrak pertanian berkarakter *principal-agent* yang melibatkan petani dengan pedagang pengumpul, pedagang pengumpul dengan pabrik pengolahan kopra, dimana pabrik pengolahan kopra bertindak sebagai *principal*, *price maker* dan penangkap nilai tambah terbesar. Dalam kontrak pertanian di pedesaan, pedagang pengumpul memberikan kredit herbisida, sembako dan uang kepada petani. Pembayaran kredit dilakukan setelah panen, lama pinjaman 3 - 4 bulan dengan sukubunga 3.3 % per bulan dan tingkat *moral hazard* 6.67 persen.

Ketidakterdayaan pasar tercermin dari pilihan pedagang pengumpul (tauke) sebagai lembaga pemasaran. Ketidakterdayaan pasar juga terlihat dari ketidakmampuan petani untuk menghadapi pasar. Industri pengolahan kopra berperan sekaligus sebagai eksportir, dan pedagang pengumpul (tauke) sebagai *agent-agentnya* bertindak sebagai penentu harga. Kondisi ini terlihat dari ketidakterpaduan pasar tingkat petani dan eksportir (IMC 4.68) dan perubahan harga di tingkat eksportir hanya ditransmisikan sebesar 51

I. PENDAHULUAN

Propinsi Riau merupakan propinsi yang mempunyai areal pertanaman kelapa dalam yang paling luas diantara propinsi lainnya yang ada di Indonesia yaitu seluas 470 878 Ha (Dirjen Perkebunan, 2000). Dari luasan areal pertanaman kelapa dalam yang ada di Propinsi Riau secara umum terdapat di Kabupaten Indragiri Hilir dengan luas yaitu 374 237 Ha dengan jumlah petani sebanyak 90 956 kepala keluarga. Disamping itu terdapat juga pertanaman kelapa hybrida dengan luas areal 83.052 Ha dengan jumlah petani 19 963 kepala keluarga yang tersebar di 17 kecamatan (Disbun Inhil, 2004).

Kunci permasalahan yang dihadapi usahatani kelapa di Indonesia saat ini adalah mengenai kelembagaan, baik kelembagaan petani kelapa maupun kelembagaan

pemerintah dan masyarakat pengguna yang terkait dengan perkelapaan seperti industri berbahan baku kelapa. Kelembagaan petani kelapa yang ada belum berfungsi secara optimal

Dari segi tataniaga, para petani kelapa di Kabupaten Indragiri Hilir terpukul oleh praktek monopsoni dari pabrik kopra atau minyak kelapa setempat, karena harga ditentukan secara sepihak. Keadaan ini menyebabkan para petani kecewa dan membiarkan tanaman kelapanya terlantar yang menyebabkan produktivitas kelapa turun drastis. Kelembagaan ditingkat petanipun, seperti KUD tidak berfungsi sehingga sering menyulitkan petani. Kelembagaan tataniaga kopra yang berkembang dikalangan petani adalah kelembagaan informal berupa sistem kontrak tradisional melalui sistem kekerabatan dan kepercayaan antara petani dengan tengkulak. Tengkulak ini merupakan perpanjangan tangan dari perusahaan pengolahan kopra atau minyak kelapa yang ada di Kabupaten Indragiri Hilir.

II. INTERAKSI PETANI DAN PELAKU PASAR

Analisis interaksi petani dan pelaku pasar merupakan analisis deskriptif dan kuantitatif dari berbagai interaksi antara pelaku pasar. Jenis-jenis interaksi yang dianalisis adalah: institusi sistem kontrak pertanian, formulasi strategi pemasaran dan fenomena biaya transaksi ilegal yang terjadi dalam implementasi kebijakan ekspor kelapa.

2.1. Analisis Institusi Sistem Kontrak Pertanian

Dalam analisis sistem kontrak pertanian (*contract farming*) untuk tujuan produktif, sebaiknya disertai dengan suatu konsep yang didukung oleh pengalaman empirik di lapangan. Oleh karenanya sangat diperlukan informasi-informasi yang berhubungan dengan sistem kontrak pertanian yang mungkin terjadi. Bentuk kontrak ini akan menentukan pembagian pangsa keuntungan (*profit share*) yang diperoleh petani. Sehingga informasi tersebut diperlukan untuk memperoleh suatu perbandingan tingkat kesejahteraan para petani kelapa di pedesaan dibandingkan pangsa yang diperoleh para *agent* lainnya seperti pedagang pengumpul.

Informasi-informasi tentang sistem kontrak pertanian akan memberikan suatu pemahaman yang mendalam terutama yang berkaitan dengan kinerja agribisnis baik ditinjau dari sudut kelembagaan ekonomi pedesaan berdasarkan tradisi norma-norma sosial, maupun sistem agribisnis lanjutan termasuk yang menyangkut perdagangan komoditi yang diekspor ke luar negeri. Persoalannya menyangkut tentang bagaimana masalah yang dihadapi para petani kecil berkemampuan lemah yang berhubungan dengan peranan sistem kontrak yang terjadi, beserta faktor-faktor yang menentukan tingkat pendapatan petani maupun bagian keuntungan pedagang pengumpul.

Dalam konteks sistem kontrak pertanian kelapa, akan disajikan beberapa informasi tentang; akses petani terhadap input-input produksi, institusi manajemen resiko, mekanisme pemberlakuan kontrak, dan kontrak melalui ikatan kredit pendahuluan.

2.2. Akses Petani Terhadap Input Produksi

Dalam kenyataan, sistem perkebunan di Kabupaten Indragiri Hilir masih didominasi oleh perkebunan kelapa. Kisaran luas areal kelapa berada dalam rentang 1,2 ha hingga 11,51 ha, dengan rata-rata 3,68 ha dan melibatkan 111.136 kepala keluarga dengan luas total lahan mencapai 408.550 hektar, sehingga input-input produksi yang

diperlukan memerlukan skala yang besar. Input produksi yang digunakan adalah input domestik yang meliputi; lahan, tenaga kerja, bibit, garam serta input *tradable* yang meliputi terusi dan herbisida.

Akses terhadap input produksi domestik sejauh ini bukan merupakan persoalan bagi petani. Persoalan menjadi menarik jika sudah menyangkut input produksi yang *tradable* seperti terusi dan herbisida. Masalah terberat dalam pemeliharaan kebun kelapa adalah masalah modal untuk pembelian herbisida dan terusi. Sub sistem pengadaan sarana produksi herbisida dan terusi di Kabupaten Indragiri Hilir sebenarnya relatif sudah berperan dengan baik. Kios-kios pemasaran tersedia di setiap kecamatan dan wilayah sentra produksi kelapa. Namun harga yang diterima oleh petani sangat tinggi karena belum didukung oleh sarana infrastruktur jalan yang memadai sehingga transportasi umumnya dilakukan melalui transportasi air, disamping itu rantai pemasaran yang panjang yaitu dari formulator ke distributor (propinsi), dari distributor ke toko-toko pertanian yang ada di kabupaten, kemudian dari toko baru dijual melalui kios-kios saprodi yang ada di kecamatan. Kios-kios yang ada di kecamatan-lah petani dapat membeli herbisida dan terusi, sehingga kondisi ini menyebabkan harga beli yang diterima oleh petani menjadi tinggi.

Untuk mengatasi persoalan tersebut, sebagian petani yang mampu akan membeli herbisida dan terusi dalam jumlah yang besar langsung ke distributor yang ada di propinsi dan kemudian disimpan untuk stok beberapa musim panen, sedangkan untuk petani-petani yang kurang mampu akan melakukan pengurangan dosis pemberian terusi ke tanamannya dan untuk pengendalian gulma. Bagi petani yang tidak mampu, pilihan rasional untuk mengatasi permasalahan herbisida dan terusi tersebut adalah dengan mengikatkan diri kepada pedagang pengumpul (tauke) melalui kredit sarana produksi dan bahkan sembako, yang umumnya baru akan dibayar pada saat panen.

Di Kabupaten Indragiri Hilir seperti juga daerah lainnya di Indonesia, tidak ada lembaga pemerintah atau swasta yang berperan sebagai pemberi kredit sarana produksi. Fluktuasi maju mundurnya lembaga pemerintah atau semi pemerintah dalam penyediaan kredit saprodi kepada petani kelapa belum tergantikan kepada sektor swasta. Karena rendahnya volume pasar dan tingginya biaya-biaya transaksi terutama pada ketidakmampuan untuk melaksanakan kontrak dengan petani, maka pedagang swasta tidak mempunyai keinginan untuk memberikan kredit input produksi kepada petani. Sebagai akibatnya terjadilah kekakuan institusional yang mengarah kepada kegagalan pasar dalam menyediakan kredit kepada petani. Dalam kondisi ini kemudian adalah wajar dan rasional jika petani kecil kemudian memilih pedagang pengumpul sebagai *extra credit institution* yang dapat membantu mempertahankan usahataniya, meskipun dengan sistem kontraktual yang cenderung tidak seimbang.

2.3. Institusi Manajemen Resiko

Seperti komoditas perkebunan lainnya, tingkat keberhasilan usahatani dan produksi kelapa sering dipengaruhi oleh berbagai resiko yang tidak dapat dihindari. Resiko akibat pengaruh faktor-faktor alam seperti banjir dan intrusi air laut sering menyebabkan relatif tingginya peluang terjadinya penurunan produksi, kegagalan panen dan penurunan pendapatan. Disamping itu, harga kopra yang rendah ditingkat petani sebagai akibat dari terjadinya praktek monopsoni dari industri pengolahan kelapa. Sifat komoditas kelapa yang tidak menguntungkan tersebut antara lain disebabkan karena penjangnya *gestation period*, *bulky* dan hasil yang bersifat *seasonal*, serta penyebarannya yang secara spasial memakan tempat luas yang mempertinggi biaya pengumpulan (*procurement cost*). Akibatnya timbul resiko-resiko yang harus dihadapi oleh petani

maupun pedagang pengumpul (tauke). Resiko utama bagi petani adalah resiko kegagalan panen yang berbuntut pada penurunan kesejahteraan. Resiko bagi pedagang pengumpul adalah ketidakmampuan memenuhi kapasitas permintaan yang sudah ditetapkan.

Meskipun dihadang oleh berbagai kemungkinan resiko, namun resiko kegagalan produksi dan kegagalan pemasaran tersebut bukanlah merupakan hal yang tidak dapat dirubah (*given*) yang harus diterima begitu saja oleh petani. Petani sebenarnya sejak dahulu telah berusaha untuk mengatasi resiko-resiko yang dihadapi dengan berbagai cara yang tergantung pada keadaan-keadaan tertentu dengan membentuk struktur kelembagaan yang paling sesuai (*efficient*) guna mensubstitusi keadaan sistem pasar formal yang lumpuh.

Petani kelapa umumnya tidak mempunyai akses yang cukup terhadap informasi atau jika informasi tersedia, petani kelapa tidak berkemampuan untuk mengolah informasi tersebut. Karenanya dari berbagai alternatif yang tersedia untuk mengatasi resiko-resiko yang mungkin terjadi, petani akan memperhitungkan manfaat dan biaya yang berkaitan dengan tindakan mengatasi resiko dengan mengingat kendala yang dihadapi. Artinya petani kelapa cenderung akan mengambil alternatif yang memerlukan biaya transaksi paling murah, khususnya biaya-biaya yang menyangkut informasi dan *enforcement*. Sehingga kelembagaan yang dipilih adalah kelembagaan yang dapat meminimumkan biaya transaksi yang bersangkutan. Dalam konteks tersebut, kelembagaan diartikan sebagai bentuk institusi yang memungkinkan terjadinya *exchange the risk*. Oleh karena itu, pengertian kelembagaan tidak tergantung dari apakah kelembagaan itu bersifat formal atau non formal (tradisional).

Dari sisi petani, resiko kegagalan panen akan lebih berdampak terhadap petani kelapa yang relatif tidak mampu, kegagalan panen bagi mereka adalah juga kegagalan menghasilkan pendapatan dan berakibat kegagalan kehidupan keluarga. Hasil identifikasi lapangan menemukan bahwa 78.7 persen petani kelapa yang tidak mampu cenderung untuk memilih lembaga pedagang pengumpul sebagai lembaga asuransi tempat pertukaran resiko kegagalan produksi tersebut. Kegagalan produksi akibat faktor alam, umumnya akan ditolerir oleh pedagang pengumpul dengan terus memberikan kredit soprodi, atau bahkan seorang pedagang pengumpul yang diwawancarai akan memutihkan kredit yang sudah diberikan. Hal ini dapat dipandang sebagai pengurangan resiko kerugian bagi petani, karena secara tidak langsung pedagang pengumpul ikut menanggung resiko usaha tani yang dijalankan petani kelapa. Sebaliknya bagi pedagang pengumpul, yang menerapkan pembayaran kredit oleh petani di waktu panen disertai dengan kontrak pemasaran, ikatan dengan petani kelapa berarti juga mempertukarkan resiko kemungkinan kegagalan memenuhi kapasitas permintaan. Dengan demikian, asuransi pertanian non formal dapat berfungsi sebagai lembaga *risk sharing* dan dapat dipandang sebagai alat untuk menstabilkan pendapatan petani.

Tidak ada istilah khusus spesifik lokalita bagi sistem kelembagaan pertukaran resiko tersebut, tetapi dapat dinyatakan bahwa bentuk tradisional pertukaran resiko tersebut adalah kontrak *farming* yang dalam prakteknya juga bertindak seperti asuransi pertanian. Kontrak pertanian yang dilakukan yaitu melalui ikatan modal pendahuluan berupa input produksi dan sembako dengan persyaratan yang mengikat. Pengaturan kontrak tersebut ternyata sejalan dengan prinsip-prinsip perdagangan komoditas kemudian hari (*future market*). Hal ini terlihat dari persyaratan penjualan setelah yang harus dilakukan dengan pedagang pengumpul pemberi modal.

Pedagang pengumpul (tauke) melakukan pembelian kopra dengan cara petani mengantarkan kopranya ke tempat (gudang) tempat pengumpulan tauke dengan menggunakan kapal motor (pompong). Transaksi dilakukan di rumah tauke setelah kopra

ditimbang bagi petani yang terikat ikatan kontrak sebelumnya, sedangkan bagi petani yang tidak terikat ikatan kontrak sebelumnya, kopra diantar ke tauke setelah ada kesepakatan harga kopra antara petani dengan tauke. Pedagang pengumpul yang melakukan ikatan kredit modal dengan petani akan lebih diuntungkan dalam hal ini. Jika pembelian tanpa adanya ikatan skim kontrak, akan terjadi peluang yang relatif besar bagi pedagang pengumpul untuk mengalami situasi *under capacity* berupa ketidak mampuan memenuhi kapasitas permintaan.

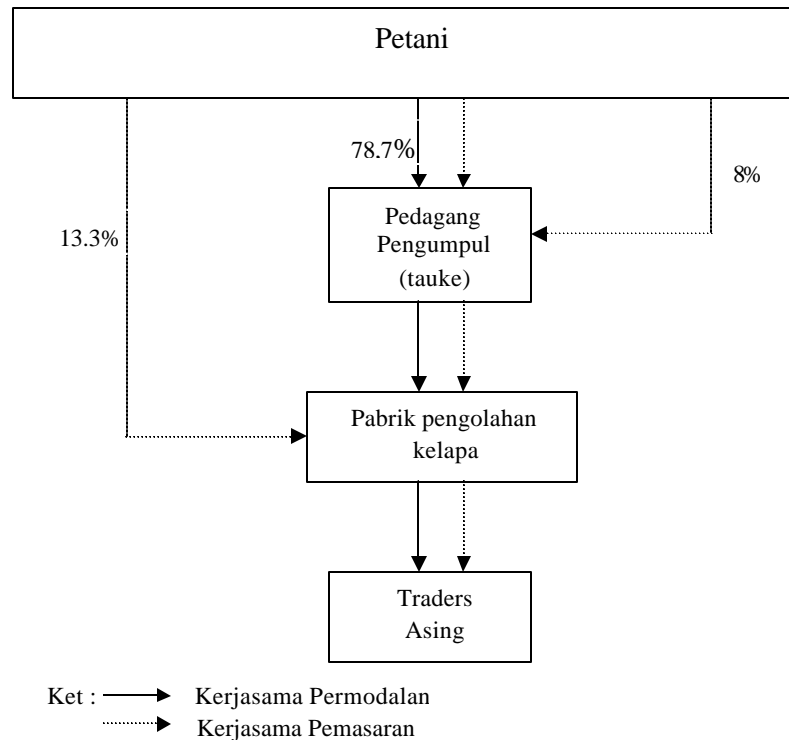
Transaksi yang dilakukan di rumah-rumah tauke ini dapat dipandang sebagai *premium* bagi kontrak asuransi yang mengikat petani untuk menjual kopra kepada pedagang pengumpul, sehingga pedagang memperoleh jumlah kopra yang sesuai untuk diperdagangkan ke lembaga pemasaran yang memiliki rantai di atasnya. Bagi petani kelapa sendiri, disamping mendapat kredit pendahuluan, juga memperoleh manfaat berupa efisiensi pemasaran dan relatif kecilnya biaya transaksi, yang dalam hal ini berupa biaya pencarian informasi, biaya transportasi, biaya pemantauan dan penimbangan, yang semuanya memerlukan waktu yang seharusnya bisa digunakan sebagai waktu produktif.

Hasil penelitian di lapangan juga menunjukkan bahwa sistem kelembagaan tradisonal pertukaran resiko tersebut memiliki keterkaitan dengan berbagai pasar (*market interlinkage*) lainnya. Fenomena ini terlihat dari keterkaitan yang erat antara pasar kredit, pasar asuransi dan pasar komoditi yang semuanya melibatkan pelaku-pelaku tataniaga yang sama. Dalam sistem asuransi tradisional, keterkaitan pasar kopra di wilayah pedesaan Inhil dapat dianggap sebagai aktivitas komplementer dalam penanggulangan resiko, karena resiko dan ketidakpastian (*uncertainty*) yang berhubungan dengan *supply* kopra yang diberikan petani dan kredit pendahuluan saprodi yang sangat dibutuhkan petani. Dengan demikian keterkaitan pasar dapat dikatakan mampu memberikan jasa-jasanya sebagai suatu instrumen untuk menurunkan biaya-biaya transaksi.

2.4. Bentuk Kontrak Pertanian Tradisional

Sistem kontrak tradisional dalam perkebunan kelapa rakyat di Kabupaten Indragiri Hilir memiliki spesifikasi lokalita yang khas. Kontrak antara pelaku pasar terjadi dalam dua tingkatan yaitu antara petani dengan pedagang pengumpul (tauke) dan antara pedagang pengumpul dengan pabrik pengolahan kopra. Di tingkat *farm gate*, kontrak pertanian melalui kredit pendahuluan umumnya melibatkan petani di pedesaan dengan pedagang pengumpul yang berkedudukan di ibu kota kecamatan. Kontrak ini berupa kredit input sarana produksi dan sembako. Sedangkan dalam kontrak pemasaran, pedagang pengumpul (tauke) juga menjalin ikatan dengan pabrik pengolahan kopra. Dalam tingkatan yang lebih tinggi, pabrik pengolahan kopra juga terikat kontrak pemasaran dan permodalan dengan para *traders* di Singapura, Malaysia, Timur Tengah danropa. Fenomena invasi modal asing dalam perniagaan tersebut dapat dipandang sebagai bentuk neokapitalisme yang merugikan perekonomian wilayah yang sangat tergantung dengan komoditi kelapa.

Gambaran lengkap bentuk hubungan kelembagaan permodalan dan pemasaran antara berbagai pelaku pasar, mulai dari petani hingga *traders* asing tersaji dalam Gambar 1.



Gambar 1. Bagan Kelembagaan Kerjasama Antara Petani, Pedagang Pengumpul (tauke), Pabrik kopra dan Traders Asing

Mengingat kontrak pertanian melibatkan banyak pelaku serta bersifat lintas regional bahkan lintas negara, maka dalam penelitian ini analisis kontrak pertanian hanya membahas kontrak antara petani kelapa dengan pedagang pengumpul (tauke). Dari 78.7 persen petani kelapa yang menjalin ikatan kontrak pertanian dengan pengumpul (tauke), semuanya menyatakan bahwa bentuk kontrak yang dilakukan berupa kredit pendahuluan. Jenis kredit pendahuluan yang merefleksikan *future market* tersebut adalah kredit input produksi dan sembako. Input produksi yang banyak dijadikan jasa kredit adalah peralatan, terusi dan herbisida.

Barangkali akan menjadi informasi yang sangat menarik jika membicarakan bentuk kontrak pertanian tersebut. Berbeda dengan bentuk kontrak pertanian di Indonesia umumnya, meskipun sama-sama berbentuk kredit pendahuluan, baik berupa modal uang maupun input produksi, tetapi kredit kontrak pertanian dalam perkebunan kelapa rakyat melibatkan sembako dalam paket kreditnya. Kredit sembako ini menjadi mungkin karena dengan kondisi pasar perdesaan yang fragmentatif dan bersifat tidak lengkap, semua pedagang pengumpul yang ditemui dan berlokasi di ibu kota kecamatan memiliki kios sarana produksi yang sekaligus kios penjualan sembako. Secara implisit pedagang pengumpul yang ditemui menyatakan bahwa kios-kios saprodi dan sembako dibuka karena memang kondisi pasar pedesaan memungkinkan untuk itu. Usaha tersebut ditujukan untuk memenuhi kebutuhan sarana produksi bagi petani yang berada dalam wilayah jangkauan, sekaligus juga sebagai sarana bagi pelaksanaan kontrak *farming*.

Aspek khusus yang harus dicatat adalah bahwa pemberian kredit dalam bentuk natura seperti terusi dan herbisida dan peralatan kepada petani dengan jaminan bahwa hasil panen mereka akan dijual kepada pedagang pengumpul. Sedangkan kredit sembako

diberikan secara sporadis dan berkala sesuai dengan kebutuhan rumah tangga petani. Pembayaran kredit oleh petani biasanya diangsur sejak petani memperoleh hasil dari usahatannya baik itu hasil tanaman kelapanya yang umumnya mulai menghasilkan pada tahun ke 5, maupun hasil sampingan yang diperoleh dari hasil tanaman sela seperti jagung, sayuran, buah-buahan dan lain-lain yang biasanya sudah dapat dinikmati petani hasilnya sejak tahun pertama hingga tanaman utamanya (kelapa) memasuki tanaman menghasilkan (TM). Sistem pembayaran hutang petani adalah sangat fleksibel dan waktunya tergantung dari hasil usaha tani tanaman sela yang diperolehnya. Tetapi setelah tanaman kelapanya memasuki tanaman menghasilkan maka pembayaran atau pemotongan hutang dilakukan tiga bulan sekali yaitu sesuai dengan rotasi panen kelapannya yaitu tiga bulan sekali. Jumlah pinjaman yang diberikan tidak melebihi dari perkiraan pendapatan petani yang diperoleh dari hasil usaha tani kelapanya.

Dalam pengembalian kredit, fakta di lapangan menunjukkan bahwa terdapat dua modus utama pengembalian. Modus yang merupakan kesepakatan petani dan pedagang pengumpul dan banyak digunakan adalah modus perbedaan nilai total kredit yang sudah di nominalkan. Perbedaan nilai nominal kredit (r) ini merupakan "suku bunga" yang harus dibayar petani. Total kredit natura yang diterima petani, baik barang atau sembako akan dikuantifikasi dengan jumlah nominal tertentu yang berlaku saat penerimaan kredit. Kemudian total nominal rupiah pinjaman tersebut dikonversi dengan harga kopra yang berlaku saat itu, sehingga didapat besaran jumlah kopra dalam kilogram (x) yang merupakan jumlah kredit yang dipinjam petani. Pada saat pembayaran yang umumnya dilakukan pada musim panen, maka petani harus membayar sejumlah $(x+r)$ kopra. Pedagang pengumpul yang diwawancarai umumnya enggan memberikan informasi tentang jumlah suku bunga (r) yang harus dibayar petani, tetapi seorang pedagang pengumpul di Kecamatan Keritang menyebutkan angka sebesar "30%". Artinya jika total kredit pinjaman seorang petani setara dengan 1 ton kopra pada saat kredit diberikan, maka jumlah yang harus dibayarkan ke pedagang pengumpul adalah 1.1 ton kopra. Dengan demikian diketahui bahwa rata-rata suku bunga pinjaman adalah 3.33% per bulan.

Modus pengembalian kredit yang kedua adalah pengembalian dengan uang tunai setelah ditambahkan "suku bunga". Modus ini populer dikalangan pelaku kontrak pertanian. Dalam prakteknya hampir menyerupai modus pertama. Total nilai kredit natura petani, baik saprodi maupun sembako dikuantifikasi dalam bentuk nominal uang. Kuantifikasi nominal sesuai harga natura yang berlaku saat kredit disalurkan. Pada musim panen, petani kontrak akan menjual hasil kopra kepada pedagang pengumpul. Saat transaksi yang dilakukan dengan uang tunai, petani harus membayarkan sejumlah nilai nominal kredit ditambah "suku bunga". Meskipun enggan untuk memberikan informasi tentang jumlah "suku bunga" yang diterapkan, tetapi umumnya tingkat suku bunga ini bervariasi menurut kedekatan hubungan kekerabatan dan tingkat kemampuan ekonomi petani kontrak. Identifikasi lapangan menunjukkan "suku bunga" bervariasi mulai 20 persen hingga 30 persen.

2.5. Mekanisme Pelaksanaan Kontrak Pertanian

Sistem kontrak pertanian non formal melalui ikatan kredit pendahuluan antara petani kopra dengan pedagang pengumpul memberikan kesan yang rumit. Meskipun rumit dan tanpa ikatan formal, sistem kontrak tradisional tersebut ternyata dapat dipatuhi dengan baik (*self-enforced*) oleh kedua belah pihak pelaku kontrak tanpa adanya campur tangan intermediasi oleh pihak ketiga. Dalam praktek pembuatan kontrak petani menyatakan bahwa kontrak tidak dibuat tertulis dengan aturan-aturan baku. Begitu juga dengan dalam proses pemufakatan kontrak, semua petani kontrak merasa tidak

diikutsertakan begitu saja. Hal ini terjadi dengan mengalir begitu saja karena faktor sosio-kultur dan faktor model kontrak yang sudah berlangsung turun temurun di wilayah perdesaan setempat. Faktor sosio-kultur yang berpengaruh tersebut adalah adanya hubungan perkenalan atau kepercayaan antara pedagang pengumpul dengan petani kelapa. Hasil identifikasi lapangan mengindikasikan bahwa 10.5 persen petani kontrak memiliki hubungan kekerabatan dengan pedagang pengumpul. 89.5 persen lainnya memiliki hubungan perkenalan atau kepercayaan. Faktor sosio-kultur ini juga yang menyebabkan peluang terjadinya insiden *moral hazard* menjadi sangat rendah. Dari seluruh petani kontrak yang berhasil diwawancarai, hanya 8 persen saja yang mengaku pernah melakukan pelanggaran akad kontrak. Fenomena *moral hazard* ini dilakukan dengan tidak menjual, yang berarti juga tidak membayar kredit natura kepada pedagang pengumpul. Dalam kasus ini, petani yang tergolong *free rider* tersebut sengaja menjual kopra kepada pedagang pengumpul lainnya dengan alasan jika dijual kepada pemberi kredit, maka hasil penjualan akan habis untuk pengembalian kredit yang sudah disepakati. Namun dari inspeksi langsung ke lokasi usahatani yang dikelola oleh petani pelanggar kontrak ini, ditemukan kecenderungan kurangnya insentif yang mengarah kepada tindakan sub-optimal dari petani yang bersangkutan untuk memberikan perhatian pada kebun kelapanya, akibatnya produksi kopra menjadi sangat rendah yang tidak sebanding dengan jumlah kredit yang dipinjam.

Berkaitan dengan pelanggaran kontrak oleh petani, beberapa pedagang pengumpul memberikan keterangan yang berbeda tentang sanksi yang diterapkan. Tetapi umumnya sanksi berupa penambahan tingkat “suku bunga” kredit yang dipinjam. Sanksi yang lebih tinggi adalah dimasukkannya petani *free rider* tersebut dalam daftar *black list* ‘organisasi’ pedagang pengumpul. Hal ini sangat dimungkinkan untuk diterapkan, karena hubungan yang solid antar pedagang pengumpul dan pedagang desa yang relatif semuanya memiliki keterikatan modal dengan eksportir. Kesolidan ‘organisasi’ dan informasi inilah yang menjadi alat untuk meng-enforce mekanisme pelanggaran kontrak, sehingga petani yang pernah melakukan pelanggaran, akan sulit sekali untuk dapat diterima dikalangan pedagang pengumpul, artinya peluang untuk mendapatkan kredit lanjutan (*advanced credit*) akan berkurang jauh bahkan tertutup sama sekali.

Dampak lanjutan bagi petani yang menerima sanksi dari pedagang pengumpul adalah norma sosial masyarakat desa setempat. Berdasarkan wawancara dengan pedagang pengumpul didapatkan informasi bahwa biasanya informasi pelanggaran ini akan terekspos dengan sendirinya di kalangan masyarakat, sehingga menimbulkan reputasi jelek dan perasaan malu bagi pelanggar. Perasaan malu dan takut reputasi jelek akan menimbulkan tekanan sosial tersendiri sehingga berimplikasi menjadi norma-norma sosial yang dapat ‘menghukum’ setiap petani yang berani melakukan tindakan *moral hazard*. Selanjutnya mekanisme pemaksaan kontrak (*contract enforcement mechanism*) yang didasarkan kepada norma-norma sosial akan makin meningkat terutama bila petani dan pedagang pengumpul bersangkutan merupakan warga asli desa dimana anggota masyarakat komunalnya kebanyakan masih mempunyai ikatan kekerabatan. Di sisi lain, komunitas desa yang masih sangat kecil, membuat interaksi antar masyarakat menjadi lebih intensif sehingga mekanisme pemaksaan norma (*norm enforcement mechanism*) dapat bekerja lebih baik. Berlakunya norma-norma sosial semacam itu, akan membuat harapan biaya (*expected cost*) dari pelanggaran kontrak akan menjadi lebih besar, karena selain pelanggar kontrak mengalami kehilangan keuntungan dari kontrak yang dilaksanakan, juga menghilangkan kesempatan-kesempatan masa datang guna memperoleh kontrak lain dengan masyarakat yang mungkin lebih menguntungkan.

2.6. Hubungan *Principal-Agent*

Dalam konteks perkebunan Kelapa, pedagang pengumpul yang menguasai permodalan dan pasar bertindak sebagai *principal*. Petani kelapa sebagai pihak yang lemah, hanya menerima bantuan modal dan tidak menguasai pasar bertindak sebagai *agents*. Dalam prakteknya kedua pihak melakukan ikatan kerjasama informal yang disebut dengan kontrak pertanian. *Principal* memberikan kredit pendahuluan berupa natura (Peralatan, herbisida, terusi, garam dan sembako) kepada *agent*, dengan kewajiban pihak *agent* mengembalikan kredit pada saat panen dan menjual hasil panen tanaman sela dan kelapannya kepada *principal*. Bentuk sistem kerjasama tersebut merupakan bentuk hubungan *principal - agent* yang banyak berlaku dikalangan masyarakat petani kelapa di Kabupaten Indragiri Hilir.

Dalam kaitan dengan struktur insentif, pemberian kredit pendahuluan dalam bentuk natura merupakan bentuk struktur insentif (*reward structure*) yang diberikan *principal* kepada *agent*. Pemberian insentif tersebut dimaksudkan agar *agent* dapat bekerja lebih produktif. Sehingga dalam hal ini persoalannya adalah bagaimana *principal* mendisain suatu struktur insentif sehingga *agent* memiliki insentif yang tinggi untuk mengoptimalkan usahatani kelapannya. Di sisi lain hasil panen kelapa, baik kuantitas maupun kualitas yang akan dijual kepada *principal*, sangat tergantung pada dua faktor, yaitu bagaimana tingkat intensitas pemeliharaan usahatani oleh *agent* dan keadaan iklim yang mendukungnya. Dari sisi *principal*, kuantitas dan kualitas kopra yang di produksi *agent* tersebut merupakan insentif yang diterima. kopra yang diproduksi *agent* akan menyumbang kepada peningkatan hasil output dan pendapatan untuk pihak *principal* secara positif, dimana tingkat pendapatan *principal* relatif akan dipengaruhi oleh besarnya tingkat output dan hasil kerja *agent*. Kenyataan di lapangan menunjukkan hubungan kerjasama yang saling memberikan insentif ini sudah berlangsung sejak lama, sehingga diduga mampu memberikan efisiensi optimal dalam berbagai keterbatasan yang ada.

Terdapat dua jenis informasi dalam *principal-agent* di perkebunan kelapa. Informasi pertama adalah tentang perilaku petani sebagai *agent*, baik yang berhubungan dengan karakter maupun dengan kemampuan. Informasi kedua berhubungan dengan perilaku pasar yang bisa berubah dengan sangat dinamis.

Dalam konteks informasi tentang perilaku dan kemampuan *agent* umumnya terjadi informasi asimetris. Petani sebagai *agent* akan lebih tahu informasi yang menyangkut karakter dan kemampuan diri sendiri, sebaliknya dengan *principal*. Dalam seleksi petani penerima kredit, hal ini menjadi sangat penting bagi *principal*, karena kesalahan dalam menilai karakter dan kemampuan akan membawa kerugian maksimum. Oleh karena itu terjadinya persoalan kemungkinan petani beresiko tinggi, akan menimbulkan kesalahan dalam menyeleksi petani penerima kontrak, sehingga akan timbul fenomena yang disebut *adversely selection of risk*, yaitu kemungkinan kesalahan menyeleksi petani yang bersiko tinggi dengan yang baik. Permasalahan lanjutan yang timbul akibat kesalahan seleksi ini adalah fenomena *moral hazard* dari petani beresiko tinggi. Tindakan *moral hazard* dapat muncul dalam bentuk pelanggaran terhadap kontrak yang sudah disepakati.

Dalam sistem kontrak pertanian kelapa, fenomena *moral hazard* jarang ditemukan. Fakta di lapangan menunjukkan bahwa hanya 6.67 persen petani kontrak yang terjangkit penyakit *moral hazard* ini. Dalam terminologi ekonomi organisasi, petani jenis ini sering disebut dengan *free rider*. Kecilnya peluang kemunculan *free rider*

disebabkan karena karakteristik hubungan antar petani dan pedagang pengumpul lebih bersifat personal, yang biasa menggunakan mekanisme hubungan kekerabatan, persahabatan atas dasar saling mempercayai (*trust building mechanism*). Hubungan personal dalam kelembagaan masyarakat tradisional terutama dalam hubungan kontrak pertanian kelapa mempunyai peranan penting dalam menekan biaya transaksi. Pedagang pengumpul tidak perlu mengeluarkan biaya informasi dan *monitoring* dalam kontrol terhadap petani, sebaliknya petani juga tidak memerlukan biaya transaksi dalam proses seleksi petani kontrak dan pemasaran hasil dikemudian hari.

Dalam konteks perubahan perilaku pasar, umumnya terjadi informasi asimetris. Pedagang pengumpul sebagai *principal* bertindak sebagai penguasa informasi, sebaliknya petani sebagai *agent* akan kesulitan mendapatkan informasi pasar ini. Informasi pasar yang sangat penting bagi petani adalah informasi perubahan harga. Informasi perubahan harga di tingkat pedagang pengumpul bersumber dari pabrik pengolahan kopra, bila pabrik pengolahan mengatakan terjadi penurunan harga maka informasi ini akan cepat sampai pada pedagang pengumpul dan petani tetapi bila harga kopra meningkat maka informasi dari pihak perusahaan pengolahan kopra akan lambat sampai ke pihak pedagang pengumpul dan biasanya bisa memakan waktu sampai dua bulan. Sedangkan dari pedagang pengumpul ke petani, informasi kenaikan harga ini juga lambat sampainya bisa memakan waktu sekitar satu bulan. Terjadinya informasi yang asimetrik ini karena adanya praktek monopsoni dalam industri pengolahan kopra sehingga informasi harga hanya dikuasai oleh pihak perusahaan pabrik kopra. Sedangkan dari pedagang ke petani juga terjadi pasar yang oligopsoni dimana disetiap kecamatan tidak terlalu banyak pedagang pengumpul hanya berkisar 3 – 8 pedagang pengumpul. Disamping itu juga keterbatasan media komunikasi dan sarana informasi lainnya yang memuat tentang harga kopra di wilayah pedesaan tempat sentra-sentra kelapa rakyat juga merupakan faktor yang menyebabkan informasi peningkatan harga kopra lambat sampai ke petani kelapa.

2.7. Peranan Kelembagaan Petani

Organisasi-organisasi petani yang merupakan bentuk pengaturan-pengaturan institusional yang penting untuk dapat mengorganisasikan petani kelapa, khususnya dalam rangka menyongsong kebijaksanaan liberalisasi pasar pertanian. Keuntungan mengorganisasikan petani kelapa dalam kelompok-kelompok yang solid merupakan suatu upaya untuk mengurangi biaya-biaya transaksi dalam memperoleh akses kepada pasar-pasar sarana produksi utama seperti pupuk dan obat-obatan dan juga pasar output kopra. Keuntungan lainnya adalah untuk memperbaiki kekuatan tawar-menawar dan negoisasi dari petani kelapa yang berhadapan *vis-à-vis* dengan pabrik pengolahan kopra dan pedagang pengumpul yang memiliki organisasi yang solid dan permodalan yang kuat.

Di Kabupaten Indragiri Hilir, petani hanya tergabung dalam kelompok-kelompok petani yang lemah dan cenderung merupakan alat penetrasi pemerintah dalam melaksanakan kegiatannya. Dengan potensi kelapa yang besar di Kabupaten Indragiri Hilir seharusnya sudah terbentuk organisasi petani yang dapat membantu memperbaiki kondisi petani yang kian terpuruk. Tetapi kenyataan berbicara lain, belum ada satupun organisasi petani yang dimaksud, bahkan tidak juga koperasi perkebunan. Selama ini sebagian petani hanya bergabung dan berharap kepada KUD untuk memperbaiki kondisi petani. Namun seperti pembentukan koperasi-koperasi lainnya di Indonesia, sejarah perkembangan KUD di Kabupaten Indragiri Hilir disisi lain telah memberi kesan bahwa

KUD yang ada kebanyakan merupakan bentukan dari atas oleh pemerintah, sehingga jarang sekali yang mampu berhasil dalam memberikan jasa-jasa yang dibutuhkan petani kecil yang lemah. Itulah sebabnya sedikit sekali petani kelapa yang mau bergabung dengan KUD atau kelompok-kelompok tani.

Sebenarnya asosiasi petani kelapa yang berskala regional di Kabupaten Indragiri Hilir sudah lama terbentuk seperti Masyarakat Perkelapaaan Indonesia (MAPI) cabang Indragiri Hilir yang berkedudukan di ibukota kabupaten dan di beberapa kecamatan sudah terbentuk Himpunan Masyarakat Tani Kelapa (Himanipa) tetapi ternyata dalam proses pembentukannya, hanya melibatkan segelintir kecil petani yang tidak representatif. Perkembangan waktu kemudian membuktikan, organisasi ini hanya sekedar lembaga yang belum bisa memberikan sumbangan yang signifikan terhadap peningkatan pendapatan dan taraf hidup petani kelapa yang ada di Kabupaten Indragiri Hilir. MAPI yang dibentuk pemerintah pusat dan daerah ini ternyata hanya sarana yang mengatasnamakan petani untuk melaksanakan kegiatan pemerintah dalam kaitannya dengan perkelapaaan di Kabupaten Indragiri Hilir.

Organisasi Himpunan Masyarakat Tani Kelapa (HUMANIPA) yang sudah ada terbentuk di beberapa kecamatan yang ada di Kabupaten Indragiri Hilir tergolong suatu organisasi yang masih baru terbentuk sehingga petani belum banyak mengetahui tentang keberadaan organisasi tersebut dan organisasi tersebut belum melakukan kegiatan-kegiatan yang kongkrit dalam pemberdayaan petani kelapa. Jadi saat ini hasil penelitian menunjukkan bahwa hanya 4% petani yang tercatat sebagai anggota KUD, dan 8% lagi menjadi anggota kelompok tani. Dari semua petani yang meleburkan diri dengan organisasi-organisasi tersebut, tidak satupun (0%) yang merasakan manfaat untuk perbaikan kondisi petani kelapa. Salah satu persoalan besar dari KUD dan kelompok tani atau organisasi sejenis sehingga tidak mampu memberikan manfaat bagi anggotanya adalah karena umumnya organisasi tersebut merupakan bentukan pemerintah untuk menjalankan program-program yang juga ditentukan pemerintah, sehingga anggotanya tidak pernah mempunyai saham finansial dan *sense of belonging* yang cukup besar dalam organisasi.

III. ANALISIS MARGIN PEMASARAN

Marginal pemasaran dalam pemasaran kopra petani di Kabupaten Indragiri Hilir dihitung berdasarkan pola pemasaran yang ada di lapangan. Marginal pemasaran terbentuk karena biaya dan profit pemasaran sebagai konsekuensi dari fungsi-fungsi pemasaran yang dijadikan oleh pelaku pemasaran. Analisis marginal pemasaran kopra ditujukan untuk mengetahui penyebaran marginal pemasaran di lembaga-lembaga atau pelaku yang terlibat dalam pemasaran kopra.

Berdasarkan hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa marginal total pemasaran kopra mulai dari petani sampai ke penjualan luar negeri adalah sebesar Rp 1 430/kg (50.53%) untuk *grading* A, Rp. 1 730 (61.1%) untuk *grading* B dan Rp. 2 150 (75.97%) untuk *grading* C (Tabel 1). Nilai marginal pemasaran tersebut relatif masih tinggi, karena masih melibatkan berbagai tingkat lembaga perantara. Akibatnya efisiensi pemasaran berkurang dan nilai pangsa harga di petani terhadap harga pembeli relatif menjadi rendah.

Berdasarkan data pada Tabel 1 diketahui bahwa total marginal pemasaran pada *grading* C paling besar disusul *grading* B dan A. Hal ini terjadi karena pada *Grading* C petani tidak melakukan pengasapan atau penjemuran terhadap daging buah kelapa (kopra) sehingga kualitasnya masih rendah sedangkan untuk *grading* B petani melakukan pengasapan sebanyak 2 kali dan untuk *grading* A petani melakukan pengasapan sebanyak

3 kali sehingga mutu kopra yang dihasilkan akan lebih baik dan harga jual petanipun akan meningkat seiring dengan peningkatan mutu yang dihasilkan.

Tabel 1. Marjin Pemasaran Kopra di Kabupaten Indragiri Hilir.

| Uraian | Grading A | | Grading B | | Grading C | |
|--------------------------------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|
| | Nilai Rp/Kg | (%) | Nilai Rp/Kg | (%) | Nilai Rp/Kg | (%) |
| 1. Harga Jual Petani | 1400 | 49.47 | 1100 | 38.87 | 680 | 24.03 |
| a. Biaya panen | 225 | | 175 | | 109 | |
| b. Biaya pascapanen | 70 | | 68 | | 45 | |
| b. Biaya pengolahan jadi kopra | 115 | | 85 | | 55 | |
| c. Biaya pemasaran | 55 | | 55 | | 55 | |
| Total Biaya | 465 | | 383 | | 264 | |
| Harga Bersih Petani | 935 | | 717 | | 416 | |
| 2. Pedagang Pengumpul | | | | | | |
| a. Harga beli | 1 400 | | 1 100 | | 680 | |
| b. Marjin biaya total | | | | | | |
| - Biaya bongkar dari kapal | 10 | | 10 | | 10 | |
| - Biaya sortasi | 15 | | 15 | | 15 | |
| - Biaya penjemuran ulang | 11 | | 20 | | 50 | |
| - Biaya pengangkutan/packing | 27 | | 27 | | 27 | |
| - Biaya muat ke kapal | 10 | | 10 | | 10 | |
| - Biaya transportasi ke pabrik kopra | 50 | | 50 | | 50 | |
| - Penyusutan | 5 | | 250 | | 600 | |
| Total Biaya | 128 | | 382 | | 762 | |
| Harga Jual Pedagang Pengumpul | 1 780 | | 1 780 | | 1 780 | |
| Keuntungan Bersih | 257 | | 298 | | 338 | |
| Marjin Pemasaran | 380 | 13.43 | 680 | 24.03 | 1 100 | 38.87 |
| 3. Pabrik Kopra | | | | | | |
| a. Harga beli | 1 780 | | 1 780 | | 1 780 | |
| b. Marjin biaya total | | | | | | |
| - Biaya bongkar dari kapal | 10 | | 10 | | 10 | |
| - Biaya pengolahan jadi CNO | 126 | | 126 | | 126 | |
| - Biaya muat CNO ke kapal | 10 | | 10 | | 10 | |
| - Biaya perizinan | 7 | | 7 | | 7 | |
| - Biaya transportasi ke luar negeri | 187 | | 187 | | 187 | |
| Total Biaya | 340 | | 340 | | 340 | |
| Harga Jual Pabrik Kopra | 2 830 | | 2 830 | | 2 830 | |
| Keuntungan Bersih | 710 | | 710 | | 710 | |
| Marjin Pemasaran | 1 050 | 37.1 | 1 050 | 37.1 | 1 050 | 37.1 |
| Total Marjin Pemasaran | 1 430 | | 1 730 | | 2 150 | |
| Total Biaya Pemasaran | 933 | | 1 105 | | 1 366 | |
| Total Keuntungan | 967 | | 1 008 | | 1 048 | |

Pada *grading C* petani menanggung pengurangan harga paling besar, lalu disusul B dan A. Pengurangan harga tersebut berturut-turut adalah 75.97%, 61.13% dan 50.53% dari harga akhir. Artinya bagian harga yang diterima petani pada *grading C* hanya 24.03%, *grading C* 38.87% dan *grading A* 49.47% saja. Pengurangan harga yang diterima petani beralih ke pedagang perantara (pedagang pengumpul dan pabrik kopra). Dalam kasus ini petani yang menghasilkan kopra *grading C* keuntungannya berkurang sebesar 0.759 kali jumlah produk kali harga akhir di tingkat eksportir, untuk *grading B* keuntungannya berkurang 0.61 kali jumlah produk kali harga akhir di tingkat eksportir dan *grading A* sebesar 0.51 kali jumlah produk kali harga akhir di tingkat eksportir. Fenomena ini kurang menguntungkan petani sebab proporsi korbanan dan resiko yang harus ditanggung petani selama usaha tani serta waktu tunggu yang lama di harga lebih rendah dari pada pedagang perantara (pedagang pengumpul dan pabrik kopra) yang tanpa resiko.

Semakin besar total margin pemasaran keuntungan petani yang didistribusikan untuk pelaku-pelaku pemasaran semakin besar, sehingga bagian harga petani akan semakin kecil. Berdasarkan data pada Tabel 1 diketahui bahwa pada *grading C* bagian harga yang diterima petani paling kecil yaitu sebesar 24.03% dibandingkan pada *grading B* dan *A*, masing-masing sebesar 38.87% dan 49.47%. Bagian harga yang diterima petani menunjukkan proporsi harga yang diterima petani dari keseluruhan harga yang terbentuk dalam suatu pola pemasaran komoditi. Semakin besar proporsi harga yang diterima petani berarti petani memiliki *bargaining position* yang menguntungkan, demikian pula sebaliknya, jika proporsi harga yang diterima petani makin sedikit, *bargaining position* petani semakin kecil.

IV. ELASTISITAS TRANSMISI HARGA

Salah satu indikasi efisiensi pemasaran suatu komoditi adalah nilai elastisitas transmisi harga. Jika nilai elastisitas transmisi harga positif dan mendekati satu, maka perubahan harga di pasar referensi (eksportir) dapat ditransmisikan ke produsen (petani kelapa). Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh nilai elastisitas transmisi harga 51 persen, artinya perubahan harga di tingkat eksportir (pasar referensi) Rp 100 akan menyebabkan perubahan harga kopra di tingkat petani kelapa sebesar Rp 51. Fenomena ini menunjukkan bahwa perubahan harga di pasar referensi (eksportir) tidak ditransmisikan sepenuhnya ke pasar di tingkat petani. Hal ini mengindikasikan terjadinya segmentasi harga yang disebabkan oleh adanya praktek monopsoni dari perusahaan pabrik kopra yang ada di Kabupaten Indragiri Hilir.

V. INTEGRASI PASAR

Untuk menganalisis lebih lanjut fenomena perubahan harga kopra antara pasar referensi (eksportir/pabrik pengolahan kopra) dengan petani, maka dilakukan analisis integrasi pasar yang diharapkan dapat mengetahui keterpaduan pasar di tingkat petani kelapa dengan pasar referensi. Hasil analisis integrasi pasar kopra di Kabupaten Indragiri Hilir dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 2. Dugaan Koefisien Persamaan Regresi Harga Kopra di Kabupaten Indragiri Hilir

| Peubah | Koefisien | T. Ratio | P. Value | Standard Error |
|----------------|-----------|----------|----------|----------------|
| Intercept | 278.56 | 1.035 | 0.313 | 269.0 |
| HTP t-1 | 0.11763 | 0.4897 | 0.630 | 0.2402 |
| HPB – HPB t-1 | 0.022674 | 0.09358 | 0.630 | 0.2423 |
| HPB t-1 | 0.35665 | 1.918 | 0.070 | 0.1860 |
| R ² | 0.34 | F | | 3.448 |
| DW | 1.99 | P. value | | 0.036 |

Analisis integrasi pasar kopra di tingkat petani dengan pasar referensi (eksportir) yang ada di Kabupaten Indragiri Hilir dilakukan secara jangka panjang dan jangka pendek. Hasil perhitungan indeks integrasi pasar kopra di tingkat petani dengan pasar referensi (eksportir) adalah *Index of Market Integration* (IMC) = 4.68. Artinya antara pasar referensi (eksportir) dengan pasar di tingkat petani tidak tercapai keseimbangan atau keterpaduan dalam jangka pendek karena nilai yang diperoleh lebih besar dari 1. Hal ini mengindikasikan adanya praktek monopsoni dalam pemasaran kopra petani di Kabupaten Indragiri Hilir sehingga harga ditentukan secara sepihak oleh perusahaan.

Nilai koefisien perubahan harga kopra di tingkat pabrik pengolahan kopra adalah 0.0022674, artinya jika terjadi perubahan harga di tingkat pabrik pengolahan kopra sebesar Rp 1000, maka harga kopra di tingkat petani hanya berubah Rp 2.23. Dengan kriteria ini disimpulkan bahwa perubahan harga kopra di tingkat pasar referensi (eksportir) tidak berpengaruh kuat terhadap perubahan harga kopra di tingkat petani kelapa dan dalam jangka panjang tidak tercapai keterpaduan antar pasar di tingkat petani dengan pasar di tingkat eksportir. Fenomena ini terjadi karena adanya praktek monopsoni oleh perusahaan pabrik kopra sehingga informasi harga dari pabrik pengolahan kopra ke tingkat petani berlansung sangat lambat dalam jangka pendek.

VI. KESIMPULAN DAN IMPLIKASI KEBIJAKAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang dilakukan pada analisis sitem pemasaran kopra di Kabupaten Indragiri Hilir Provinsi Riau maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Ketidakberdayaan modal tercermin dari terjadinya kontrak pertanian antara pedagang pengumpul (tauke) dengan petani. Kontrak pertanian tersebut menjadi *sustainable* karena memiliki keterkaitan pasar dalam hal transaksi komoditi, transaksi jasa dan pertukaran resiko. Meskipun demikian strategi pemasaran optimal bagi petani adalah memasarkan langsung kopranya ke pabrik pengolahan kopra.
2. Ketidakberdayaan pasar tercermin dari struktur pasar yang oligopsoni di tingkat pedagang pengumpul dan monopsoni di tingkat industri pengolahan kopra sehingga mengakibatkan tidak terjadinya keterpaduan pasar antara petani dan pasar eksportir (dunia), juga mengakibatkan perubahan harga kora di pasar eksportir tidak ditransmisikan secara sempurna ke tingkat petani. Di samping itu juga mengakibatkan tidak proporsionalnya distribusi profit marjin, dimana petani sebagai produsen menerima profit marjin yang lebih kecil, sementara eksportir atau industri pengolahan kopra yang bertindak sebagai *price market* mengantongi profit marjin terbesar.

3. Penguatan kelembagaan petani baik secara vertikal maupun secara horizontal akan dapat meningkatkan pendapatan petani kelapa di Kabupaten Indragiri Hilir

6.2. Implikasi Kebijakan

Beberapa implikasi kebijakan penting yang dapat diterapkan adalah sebagai berikut:

1. Pembentukan organisasi petani kelapa yang solid mutlak dilakukan guna memperkuat posisi tawar petani dengan menghapus struktur pasar yang *oligopsoni* di tingkat pedagang pengumpul dan praktek *monopsoni* di tingkat industri pengolahan kopra. Organisasi petani tersebut dapat berbentuk semacam PIR dalam pengolahan yang melibatkan keterkaitan petani dengan industri pengolahan kelapa, sehingga disamping kegiatan produksi petani juga dapat turut merasakan proses penciptaan nilai tambah dari produk kelapa
2. Pembentukan organisasi *independent* para *stakeholders* kelapa, yang melibatkan petani, pengusaha, eksportir, pemerintah dan swasta lainnya, sehingga dapat meningkatkan produktivitas dan daya saing kelapa di pasar ekspor
3. Dipandang penting untuk membentuk pasar kredit perdesaan, yang mengutamakan pendekatan *symmetric information* dan menghindari aktivitas *rent seeking* dari pelakunya.
4. Perlu adanya instrumen kebijakan yang memberikan insentif terhadap petani, baik dari segi harga input maupun dari segi harga output agar petani termotivasi untuk meningkatkan produksi kelapannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar, A. 1995. Kajian Kelembagaan untuk Menunjang Pengembangan Agribisnis. Laporan Penelitian. Bogor
- _____, 1998. Organisasi Ekonomi: Konsep Pilihan Aktivitas Ekonomi melalui Kelembagaan Pasar atau Organisasi. Bahan Perkuliahan Sistem Organisasi Ekonomi dan Sosial Perdesaan. Program Studi Ilmu Perencanaan Pembangunan Wilayah dan Perdesaan. Program Pascasarjana. Institut Pertanian Bogor. Bogor
- Azzaino, Z. 1981. Pengantar Tataniaga Pertanian. Departemen Sosial Ekonomi. Fakultas Pertanian IPB. Bogor.
- Blakely, E.J. 1994. Planning Local Economic Development (Theory and Practice) the 2nd edition. Sage Publications. London.
- Chandra, Prasanna, 1980. Projects : Preparation, Appraisal, Implementation. McGraw – Hill Publishing Company Limited. New Delhi.
- Dinas Perkebunan Inhil. 2004. Laporan Tahunan, Tahun Anggaran 2003/2004. Tembilahan
- Dirjen Perkebunan 2000. Statistik Perkebunan Indonesia. Departemen Kehutanan dan Perkebunan. Jakarta
- Gittinger, J. Price. 1982. Economic Analysis of Agricultural Projects 2nd. Completely Revised and Expanded. UI – Press ~ Johns Hopkins University Press.

- Hobbs.J.E, 1997. Measuring The Importance of Transaction Cost in Cattle Marketing. Amer, J. Agr. Econ 79(4) : 1083-1095
- Kadariah, 1978. Ekonomi Perencanaan. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi UI Jakarta. Jakarta
- _____, 1988. Evaluasi Proyek (Analisis Ekonomi) Edisi Kedua. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi. Universitas Indonesia.
- Nancy 1988. Usaha Meningkatkan Daya Saing Karet Alam Indonesia di Pasar Internasional Melalui Efisiensi Pemasaran. Pasca Sarjana IPB. Bogor.
- Tomek W. G. & Robinson K. L. 1987. Agricultural Product Price. Cornell University. New York.
- Williamson, O.E. 1985. The Economics Institutions of Capitalism. The Free Press, A Division of Macmillan, Inc. New York.