

HUBUNGAN FAKTOR INTERNAL DAN EKSTERNAL KELOMPOK TANI DALAM PENGELOLAAN KERUAHAN PRODUKSI BAWANG MERAH

Yoyo Sunaryo Nitiwidjaja

Fakultas Pertanian Unswagati Cirebon

ABSTRAK

Faktor internal kemampuan kelompok tani mempunyai hubungan yang nyata dengan pengelolaan keruahan produk bawang bawang, artinya bahwa semakin dinamis kelompok tani dalam kegiatannya akan semakin mampu memanfaatkan fungsi tataniaga tingkat desa seperti pengangkutan, pembersihan, sortasi dan sebagainya, sehingga keuntungan tataniaga dapat diterima oleh kelompok tani. Sementara itu, faktor eksternal kelompok tani tidak memiliki hubungan yang nyata dengan pengelolaan keruahan produk bawang merah, artinya semakin lemah hubungan kelompok tani dengan lembaga tataniaga, lembaga keuangan, koperasi dan sebagainya akan semakin sulit memperoleh keuntungan dari tataniaga bawang merah di luar desa.

Kata Kunci : Faktor Internal dan Eksternal, Kelompok Tani, dan Produksi Bawang merah

PENDAHULUAN

Bawang merah (*Allium ascalonicum* L.) banyak diusahakan oleh para petani, namun belum bisa mengangkat posisi petani pada tingkatan kehidupan yang layak karena lemahnya menghadapi dunia pasar. Pada kondisi dimana produksi sudah tidak diserap oleh pasar lokal, posisi adu tawar dari produksi yang dihasilkan mulai goyah dan terus melemah, sementara untuk meraih pasar antar kota kemampuannya masih kurang

Diantara kemampuan menghimpun modal bersama masih rendah, kerjasama antar kelompok juga masih lemah, kerjasama dengan lembaga tataniaga hampir tidak ada. Gambaran produksi bawang merah di

Kabupaten Kuningan pada tahun 1999 luas tanaman bawang merah mencapai 1.307 ha dengan jumlah produksi 1.133.374,9 ton umbi segar (Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Kabupaten Kuningan, 1999).

Menurut Hendro Sunarjono (1996), produktivitas bawang merah masih belum maksimal karena potensi hasilnya masih dapat ditingkatkan 10 ton sampai 12,5 ton umbi sebar per hektar. Secara rinci produktivitas bawang merah di Kabupaten Kuningan tertera pada Tabel 1.

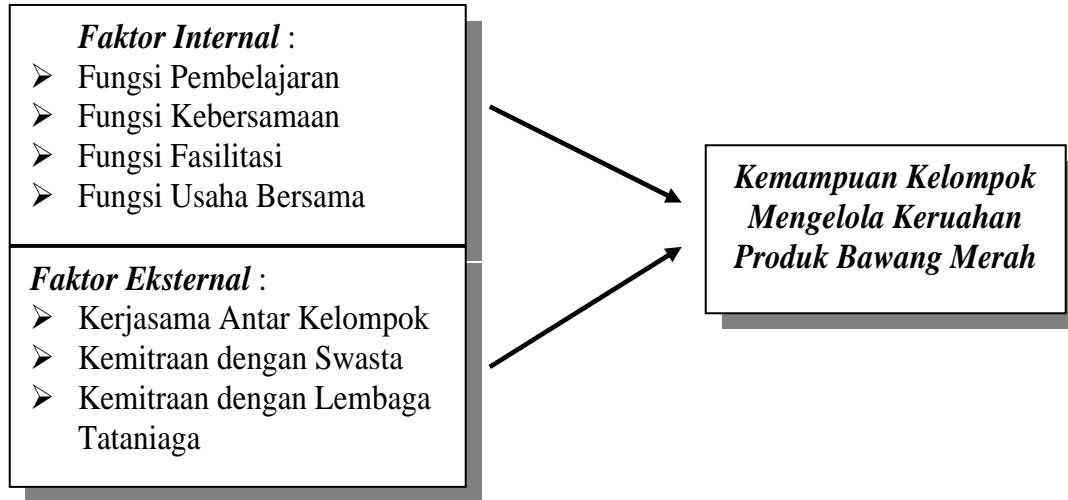
Tabel 1. Produksi Bawang Merah Di Kabupaten Kuningan Tahun 2001.

No	Kecamatan	Luas Lahan (ha)	Produksi (ton)	Hasil (ton/ha)
1	Garawangi	416	3.619,2	8,70
2	Kuningan	236	2.064,2	8,75
3	Kramatmulya	423	3.683,1	8,71
4	Jalaksana	232	2.018,4	8,70
	Jumlah	1.307	11.374,9	8,70

Sumber : Dinas Pertanian Kabupaten Kuningan (2001)

Pendekatan agroindustri akan menimbulkan perubahan dalam proses pengaliran barang, mungkin ada beberapa fungsi pemasaran yang bisa diambil alih oleh kelompok tani seperti fungsi yang harus dilakukan oleh pedagang perantara (*assembler*), pedagang besar

(*wholesaler*) dan pengecer (*retailer*) maupun konsumen. Fungsi-fungsi lembaga tataniaga inilah yang kemudian menimbulkan adanya margin tataniaga dan pada hakekatnya fungsi tataniaga tersebut bisa diambil alih oleh kelompok tani.



Gambar 1. Bagan Hubungan Faktor Internal dan Eksternal Dengan Kemampuan Kelompok Tani Mengelola Produk Bawang Merah.

TINJAUAN PUSTAKA

Tataniaga Bawang Merah

Bawang merah sebelum diterima oleh konsumen menurut Wasrob Nasrudin (1996) telah mengalami proses pengumpulan (*concentration*), proses penyeimbangan (*equalization*) dan proses penyebaran (*dispersion*) dengan pedagang besar (*wholesaler*) sebagai titik akhir pengumpulan (*wholesale reciever*) dan titik awal penyebaran (*wholesaledistributor*). Berdasarkan observasi di lapangan, terdapat tiga tipe saluran tataniaga bawang merah di Kecamatan Kramatmulya yaitu :

(1) Tipe Pertama :

Petani menjual produk bawang merah secara tebas, yaitu menjual di lapangan ketika bawang merah sudah tua dan menjelang dipanen. Proses jual beli ini dengan cara ditaksir dan berlaku dengan adu tawar tanpa adanya tekanan diantara pelaku tataniaga. Pelakunya disebut penebas biasanya dilakukan juga oleh pedagang pengumpul.

Penebas ini yang melakukan pengolahan produk, seperti (a) menjemur sambil membersihkan akar, tanah dan sisa tanaman yang tidak berguna, kemudian mengikatnya dalam satuan tertentu. Bawang ini disajikan untuk pasar kabupaten, dijual untuk bibit, memenuhi kebutuhan pabrik untuk bawang goreng atau dijual eceran

untuk konsumsi; (b) butik potong, bawang merah dibersihkan dari akar, daun dan sisa-sisa tanaman yang tidak perlu dan dijemur sampai kadar tertentu. Produk ini dijual ke pabrik pengolahan bawang merah menjadi bawang goreng. Oleh pabrik dilakukan grading, kemudian digoreng untuk dijual ke pasar lokal atau di ekaspor.

(2) Tipe Kedua :

Petani memanen produk bawang merah sendiri ketika tanaman sudah sampai umur untuk dipanen, menjemur dengan sinar matahari sekaligus membersihkan dari akar dan kotoran tanah, serta sisa-sisa tanaman yang tidak berguna, kemudian mengikatnya dalam satuan tertentu. Bawang ikat kemudian dijual ke pasar terdekat bisa lokal/kabupaten, atau menjualnya ke pabrik pengolahan bawang merah menjadi bawang goreng. Selanjutnya menyisihkan untuk keperluan bibit tanaman musim yang akan datang. Dari pasar lokal/kabupaten ada yang langsung dijual ke konsumen melalui pedagang pengecer atau dijual oleh pedagang besar lke pasar antar kota, arahnya pasar Bandung, Jakarta atau Surabaya.

Produk yang masuk ke pabrik, ada yang disediakan untuk bibit dan dijual ke konsumen nanti pada saat musim tanam yang akan datang tiba. Pada

saat produk di pasar sedikit, pabrik langsung mengolahnya menjadi bawang goreng untuk memenuhi pasar lokal atau ekspor. Akan tetapi ketika produk di pasar cukup banyak atau berlimpah, produk dipilahkan dulu untuk diekspor langsung dan sebagian di goreng untuk dijual ke pasar lokal atau ekspor.

(3) Tipe Ketiga :

Petani produsen memanen sendiri tanamannya ketika tanaman sudah sampai masa panen, kemudian dipotong daun dan batangnya kemudian dibersihkan dari akar dan bagian tanaman yang tidak perlu. Umbi bawang yang sudah bersih ini, baru dijemur di panas matahari sampai kekeringan tertentu, ada yang dijual ke pabrik ada juga yang dijual kepada pedagang pengumpul. Tataniaga lewat pabrik biasanya dipilahkan dulu sesuai dengan ukuran tertentu untuk diekspor langsung, ada juga produk yang digoreng menjadi bawang goreng yang diekspor dan sebagian dijual ke pasar lokal.

Tataniaga yang dijual lewat pedagang pengumpul tingkat desa, ada yang langsung dibawa ke pasar kabupaten lewat bandar, didistribusikan lagi ke pasar-pasar lokal terdekat kemudian dijual ke konsumen lewat para pedagang pengecer. Akan tetapi yang lewat pabrik biasanya dipilahkan dulu sesuai dengan ukuran tertentu untuk diekspor langsung, ada juga produk yang digoreng menjadi bawang goreng, yang baik diekspor dan sisanya dijual ke pasar lokal. Pihak pabrik juga menjual produknya langsung ke pasar lokal untuk pengecer yang selanjutnya dijual ke konsumen. Untuk memenuhi kebutuhan pasar lokal, pabrik yang menjual produk lewat pedagang pengumpul langsung ke pasar lokal dijual oleh pedagang pengecer untuk kebutuhan konsumen.

Wasrob Nasrudin (1996) mengemukakan bahwa ada tiga pendekatan yang umum dipakai dalam pendekatan fungsi tataniaga, yaitu pendekatan fungsi (*functional approach*), pendekatan lembaga (*institutional approach*), pendekatan barang (*commodity approach*). Pendekatan fungsi dibagi lagi menjadi kedalam tiga pendekatan dan merupakan aspek utama yaitu fungsi pertukaran (*exchnage functions*) meliputi pembelian (*buying*) dan penjualan (*seling*), fungsi fisik (*physical functions*) meliputi fungsi pengangkutan (*transportation*), penyimpanan (*storage*) dan pengolahan (*processing*). Fungsi-fungsi penunjang (*fasilitating functions*) meliputi standarisasi dan gradasi (*standardization and grading*), pembiayaan (*financing*), penanggung resiko (*risk bearing*) serta pengumpulan dan penyebaran informasi (*market intelligence*).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hubungan Faktor Internal dengan Kemampuan Kelompok Tani Dalam Pengelolaan Keruahan Produk Bawang Merah.

Faktor internal kelompok tani yang diasumsikan sebagai kemampuan kelompok, yaitu bagaimana anggota kelompok memandang organisasi kelompok mampu melaksanakan fungsinya sehingga bisa mengakomodasikan semua kepentingan, keinginan dari harapan anggota terhadap keberadaan kelompoknya.

Berdasarkan hasil penelitian Yoyo Sunaryo (2001) menggunakan perhitungan uji statistik korelasi Rank Spearman untuk hubungan keeratan faktor internal dengan kemampuan kelompok tani dalam pengelolaan keruahan produk bawang merah, diperoleh nilai koefisien korelasi (*rs*) sebesar 0,761 dengan probabilitas $p = 0,000$. Hasil ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang nyata antara faktor internal dengan kemampuan kelompok tani dalam pengelolaan keruahan produk bawang merah. Perhitungan koefisien determinasi $R^2 = 0,579$ memberikan gambaran bahwa sebesar 57,9 % variasi kemampuan kelompok tani dalam pengelolaan keruahan bawang merah dipengaruhi oleh faktor internal.

Adanya hubungan antara faktor internal dengan kemampuan kelompok tani dalam pengelolaan keruahan produk bawang merah, merupakan bukti bahwa nilai kebersamaan anggota kelompok masih sangat baik terlihat dari nilai kemampuan yang hampir merata, hanya 11 orang (11,19 %) responden yang kemampuannya di bawah rata-rata, sedangkan 53 orang (88,81%) responden memiliki kemampuan internal yang baik. Ini berarti bahwa keberadaan kelompok tani sebagai lembaga masyarakat yang independen dapat menyalurkan sebagian besar aspirasi anggotanya dalam pengelolaan keruahan produk bawang merah.

Hubungan Faktor Eksternal dengan Kemampuan Kelompok Tani Dalam Pengelolaan Keruahan Produk Bawang Merah.

Fungsi kelompok sebagai wahana kerjasama ditujukan agar anggota dapat berinteraksi guna meningkatkan pengetahuan (*cognitif*) dan keterampilan (*psychomotoric*) yang sekaligus diharapkan dapat merubah sikap dalam berusahatani yang lebih baik dan menguntungkan serta mandiri untuk mencapai kehidupan yang lebih sejahtera (Departemen Pertanian, 1996). Untuk mengukur tingkat peranan

kelompok dalam pengembangannya dapat didekati dengan melihat perkembangan dinamika dari kelompok tani tersebut dalam menerima berbagai perubahan yang terjadi di lingkungan dan luar lingkungannya.

Berdasarkan hasil perhitungan uji statistik korelasi Rank Spearman untuk hubungan keeratan faktor eksternal dengan kemampuan kelompok tani dalam pengelolaan keruahan produk bawang merah diperoleh nilai koefisien korelasi (r_s) sebesar 0,076 dengan probabilitas $p = 0,549$. Hasil ini menunjukkan bahwa tidak terdapat hubungan yang nyata antara faktor eksternal dengan kemampuan kelompok tani dalam pengelolaan keruahan produk bawang merah. Nilai koefisien korelasi sebesar 0,076 menunjukkan tingkat hubungan yang sangat lemah. Perhitungan koefisien determinasi $r^2 = 0,006$ memberikan gambaran bahwa sebesar 0,6 % variasi kemampuan kelompok tani dalam pengelolaan keruahan bawang merah dipengaruhi oleh faktor eksternal.

Penyebab lemahnya hubungan tersebut, karena lemahnya hubungan antara kelompok, tidak adanya hubungan kemitraan dengan lembaga keuangan dan lemahnya hubungan dengan lembaga tataniaga. Dari hasil penelitian diperoleh hanya 13 orang (20,31 %) responden yang sering melakukan hubungan dengan orang diluar kelompok taninya, sementara yang lainnya sebanyak 51 orang (79,69%) hanya bergaul (berkomunikasi) dengan sesama anggota kelompok tani sendiri.

Hasil analisis data primer diperoleh angka rata-rata harga jual bawang merah petani sebesar Rp 2.187,35,-/kg sedangkan harga jual pedagang pengecer pada saat itu sebesar Rp. 5.277,62,-. Dengan demikian maka margin harga yang diterima petani produsen adalah : $(2.187,35 / 5.277,62) \times 100 \% = 41,44 \%$.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa total biaya produksi rata-rata usahatani bawang merah adalah sebesar Rp. 10.070.657,- per hektar, dengan output sebanyak 7.873 kg per hektar. Dengan demikian biaya produksi rata-rata titik impas (BEP) untuk setiap kilogram bawang merah pada saat penelitian adalah Rp. 1.279,-.

Pada kondisi panen raya, titik impas tersebut sering tidak tercapai dan umumnya di bawah harga tersebut. Maka pada kondisi tersebut, pelaku usaha akan memperlakukan petani di bawah pengaruh keuangan yang dimiliki. Secara ekonomis, meskipun perhitungan keuntungan bersih (net profit) yang diperoleh petani produsen pada saat perhitungan masih dinilai baik, dengan nilai jual sebesar Rp. 2.187,35,- maka keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 2.187,35 – Rp. 1.279 = Rp. 908,35 per kilogram dengan *gestation period* selama 55 sampai 65 hari. Artinya dengan harga beli pedagang pengumpul tingkat desa sebesar Rp. 2.187,35,- telah

menguntungkan yang diperoleh pada kondisi umum pasar mendukung petani, tapi dengan kondisi nyata seperti itu maka keuntungan tersebut akan maksimal.

Keuntungan bersih yang diperoleh petani sebesar Rp. 908,35,- per kilogram, merupakan hasil pengelolaan usahatani sampai pengelolaan pasar dan belum diperolehnya keuntungan dari pengelolaan produk melalui industri rumah tangga. Adapun hasil perhitungan R/C dari usahatani tersebut diperoleh angka 1,71, hal ini berarti bahwa usahatani bawang merah memberikan tingkat keuntungan sebesar 71 % dari total biaya produksi dan layak diusahakan.

Dilihat dari komponen biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh berbagai tingkat pedagang ternyata sebenarnya tidak merata. Angka terendah sebesar 3,12% dan tertinggi 10,91% dengan total biaya pemasaran 29,88 %. Perbedaan angka yang besar antara pedagang yang satu dengan yang lainnya menandakan tingkat distribusi yang tidak merata dan dapat dijadikan indikasi bahwa aspek biaya pemasaran, sistem bawang merah yang berlaku pada saat penelitian belum efisien sebagai akibat lemahnya fungsi eksternal kelompok. Perbedaan yang mencolok dalam pengeluaran biaya oleh para pedagang apabila ada kerjasama antar kelompok, biaya pedagang pengumpul tingkat kecamatan sebesar Rp. 321,80,- dengan share sebesar 6,10 % bisa diraih oleh kelompok dan apabila ada kemitraan dengan lembaga tataniaga bisa melakukan tekanan untuk mengurangi pengeluaran oleh pedagang tingkat kabupaten sebesar Rp. 514,83,- dengan share sebesar 9,75 % dan biaya pedagang pengecer sebesar Rp. 576,40 dengan share sebesar 10,91 % bisa ditekan sampai batas minimal.

KESIMPULAN

Faktor internal kelompok tani mempunyai hubungan yang nyata dengan kemampuan kelompok dalam pengelolaan keruahan bawang merah, yang disebabkan adanya pengaruh aspek-aspek fungsi kelompok yaitu adanya proses pembelajaran dalam kelompok, fungsi kebersamaan dalam kelompok, terpenuhinya fasilitas usahatani oleh kelompok dan berjalannya fungsi usaha bersama dalam kelompok, sehingga kelompok tani mampu mengelola proses produksi dengan baik dan mampu mengambil alih fungsi tataniaga dari pedagang pengumpul tingkat desa.

Faktor eksternal kelompok tani tidak mempunyai hubungan yang nyata dengan kemampuan kelompok dalam pengelolaan keruahan bawang

merah, yang disebabkan tidak berpengaruhnya fungsi hubungan antar kelompok dalam tataniaga bawang merah tidak ada-nya hubungan kemitraan dengan lembaga

keuangan dan tidak adanya hubungan kemitraan dengan lembaga tataniaga.

DAFTAR PUSTAKA

- Departemen Pertanian. 1998. Pembangunan Pertanian Sebagai Pendukung Industri Maju. Departemen Pertanian, Jakarta.
- Departemen Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura. 1999. Laporan Tahunan Dinas Pertanian Kabupaten Kuningan. Dinas Pertanian Kabupaten Kuningan, Jawa Barat.
- Saefudin Baharsyah. 1994. Kebijakan Penyuluhan Pertanian Dalam Pelita IV. Departemen Pertanian, Jakarta.
- Wasrob Nasrudin. 1996. Tataniaga Pertanian. Universitas Terbuka. Jakarta.
- Yoyo Sunaryo. 2001. Pengelolaan Keruahan Produksi Bawang Merah Melalui Pendekatan Kemitraan. Universitas Siliwangi, Tasikmalaya
- .Zulkifli Azzaino. 1981. Pengantar Tataniaga Pertanian. Departemen Ilmu-ilmu Sosial Ekonomi, Fakultas Pertanian IPB, Bogor.