

Analisis Tata Niaga Rotan di Kelurahan Batu Kecamatan Pitu Riase Kabupaten Sidenreng Rappang

Erviyani¹, Makkarennu^{2*}, Muhammad Alif K.Sahide², Asar Said Mahbub²

¹Mahasiswa Fakultas Kehutanan Universitas Hasanuddin, Makassar

²Staf Pengajar Fakultas Kehutanan Universitas Hasanuddin

*E-mail: makkarennu@unhas.ac.id

ABSTRACT: *This study have purpose to determine the rattan trading channel and rattan trading functions, to know the interests of actors who play a role in every channel of rattan commerce and to know the power relations of each actor in the rattan trading channel. The research was conducted in February 2017 with the research location in Batu Village Pitu Riase Sub-District Sidenreng Rappang Regency. Sampling was done by purposive sampling with farmer sample as many as 5 samples. For the involved trading institutions are determined by a search method in which 3 collectors sample sample and 1 sample of wholesalers. The data used are primary data and secondary data. Method of data analysis used is descriptive analysis to analyze farmer selling price and buying price of intermediary trader and to know the interest and relation of actor who play role in rattan trading channel. The results conclude that there is one trade channel in the research area, namely: farmers - collectors traders - wholesalers. The results of operational efficiency analysis show that the trading system channel is not efficient yet. The reason is the farmers still play a role as the recipient of the price. The level of importance between the actors on the rattan trading channel in Batu Village is different. Of the three elements of power (trust, incentive and coercion) can be concluded that the actors are influential and have the highest power of traders (industry).*

Keywords: *rattan; commerce; actors; power relations*

DOI: 10.24259/jhm.v9i1.2040

1. PENDAHULUAN

Hasil hutan bukan kayu (HHBK) sudah lama dimanfaatkan sejak dahulu, khususnya oleh penduduk sekitar hutan. Keberadaan rotan di kawasan hutan tentunya menarik perhatian masyarakat untuk memanfaatkan rotan demi meningkatkan pendapatan ekonomi masyarakat. Menurut Halidi (2005) Indonesia merupakan negara penghasil rotan terbesar di dunia. Rotan yang dikelompokkan sebagai produk hasil hutan bukan kayu, merupakan penghasil devisa yang cukup besar dibandingkan dengan hasil hutan bukan kayu lainnya. Oleh sebab itu rotan merupakan hasil hutan bukan kayu yang mempunyai peran strategis dalam program industrialisasi, pengembangan perdagangan internasional, penyediaan lapangan kerja, maupun program pemerataan pembangunan dan kesejahteraan (Qamri dkk., 2003).

Pemerintah telah mengeluarkan berbagai kebijakan tata niaga rotan antara lain pemberlakuan pajak ekspor tinggi untuk rotan mentah dan rotan setengah jadi serta pungutan ekspor barang jadi rotan yang dikaitkan dengan kesepakatan *International Monetary Fund* (IMF) dengan maksud untuk melindungi keberadaan industri rotan yang pada umumnya masih dalam bentuk industri rumahan (Damayati dan Nachrowi, 2015). Pemerintah telah mengeluarkan lima paket kebijakan secara bersamaan (Dewi, 2015). Pertama, Peraturan Menteri Perdagangan tentang Ekspor Rotan yang mencakup larangan ekspor rotan asalan, rotan mentah, dan rotan setengah jadi. Kedua, Peraturan Menteri Perdagangan tentang pengangkutan antar pulau rotan. Ketiga, Peraturan Menteri Perdagangan tentang barang yang dapat disimpan di gudang dalam penyelenggaraan sistem resi gudang (Peraturan Menteri Perdagangan, 2011).

Keempat, Peraturan Menteri Perindustrian tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Perindustrian Nomor 119/M-Ind/Per/10/2009 tentang peta panduan (Roadmap) pengembangan klaster industri furniture.

(terutama furnitur rotan). Kelima, Peraturan Menteri Kehutanan tentang penetapan rencana produksi rotan lestari secara nasional periode 2012 yang berasal dari pemanfaatan dan pemungutan Hasil hutan bukan kayu rotan yang dibebani IUPHHBK atau IPHHBK yang sah (Satria, 2014).

Kabupaten Sidrap merupakan salah satu daerah penghasil rotan di Sulawesi Selatan (Qamri dkk, 2003). Namun demikian, produktifitas rotan di Kabupaten Sidrap tidak menentu, kadang mengalami peningkatan kadang mengalami penurunan. Terlepas dari produktifitas yang tidak menentu, masalah yang dihadapi oleh petani dalam meningkatkan pendapatannya adalah masalah pemasaran rotan yang belum efisien (RPJMD Kab. Sidrap, 2014). Oleh karena itu, dalam tata niaga rotan tersebut diperlukan analisis mengenai saluran tata niaga. Analisis tata niaga pada pola saluran rotan perlu dilakukan sehingga dapat diketahui saluran mana yang lebih efisien. Dengan adanya pola saluran yang efisien dapat memberikan manfaat bagi petani dan lembaga yang terlibat dari saluran tata niaga dengan melihat infrastruktur yang berada di lokasi penelitian.

Tata niaga merupakan salah satu faktor yang menentukan tingkat pendapatan petani dari semua penjualan produksi rotan. Adapun sistem tata niaga rotan, tidak terlepas dari peranan-peranan lembaga tata niaga. Lembaga-lembaga ini dalam menyampaikan komoditi dari produsen ke konsumen, berhubungan satu dengan yang lain membentuk saluran pemasaran. Arus pemasaran yang terbentuk dalam proses pemasaran ini beragam sekali atau terdapat beberapa saluran pemasaran di dalamnya, misalnya produsen berhubungan langsung dengan konsumen akhir atau produsen terlebih dahulu berhubungan dengan tengkulak, pedagang pengumpul, ataupun pedagang besar (Sudiyono, 2004).

Efisiensi tata niaga sangat penting supaya masing-masing lembaga mendapatkan keuntungan sesuai apa yang telah mereka keluarkan (input). Jika tidak ada efisiensi tata niaga maka ada pihak atau lembaga yang dirugikan karena mungkin lembaga tersebut telah mengeluarkan input lebih besar dibandingkan dengan keuntungan yang didapatkannya dan begitu juga sebaliknya, lembaga yang mengeluarkan input lebih kecil tetapi mendapatkan keuntungan yang besar, dan akan terjadilah kesenjangan keuntungan yang diperoleh.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini telah dilaksanakan sejak bulan Februari 2017 yang bertempat di Kelurahan Batu Kecamatan Pitu Riase Kabupaten Sidenreng Rappang Provinsi Sulawesi Selatan . Populasi pada penelitian ini adalah masyarakat sekitar hutan pada Kelurahan Batu. Pengambilan sampel responden dilakukan dengan menggunakan *purposive sampling*. *Purposive sampling* yaitu pemilihan sekelompok subjek didasarkan atas ciri-ciri atau sifat-sifat tertentu yang dipandang mempunyai sangkut paut yang erat dengan tujuan penelitian. Adapun sampel pada penelitian ini yaitu petani penghasil rotan, pedagang serta instansi terkait. Adapun jenis data yang dibutuhkan pada penelitian ini berupa:

2.1 Data Primer

Data yang dikumpulkan pada penelitian ini berasal dari dua sumber, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil observasi yaitu berupa pengamatan secara langsung serta melakukan wawancara kepada petani rotan dan lembaga-lembaga tata niaga rotan yang terlibat dengan menggunakan kuesioner. Adapun data primer yang dibutuhkan meliputi pengelolaan dan pemanfaatan rotan, pendapatan dari rotan, pemasaran rotan serta kepentingan dan relasi kuasa setiap aktor.

2.2 Data Sekunder

Data sekunder diperoleh melalui literatur studi pustaka yang mendukung penelitian ini. Data–data tersebut bersumber dari laporan penelitian, buku teks, jurnal dan instansi terkait. Adapun data sekunder yang dibutuhkan yaitu keadaan umum lokasi penelitian tersebut.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Fungsi Tata Niaga Rotan di Kelurahan Batu

Pemanfaatan dan pemungutan rotan yang dilakukan masyarakat di Kelurahan Batu mulai dikembangkan sejak tahun 1978 sampai sekarang. Adapun jenis-jenis rotan yang dikelola masyarakat di Kelurahan Batu adalah Rotan Tohiti, Rotan Lambang/Batang, Rotan Noko, Rotan Datu dan Rotan Uban. Rotan Datu adalah jenis rotan yang paling mahal tetapi saat ini sudah sulit untuk mendapatkannya.

Masyarakat yang mengambil rotan menjual langsung rotan yang mereka peroleh tanpa mengadakan perlakuan khusus ataupun pengolahan. Rotan mentah kemudian ditimbang kemudian dijual kepada pedagang pengumpul dengan harga rotan yang berlaku yaitu Rp. 2.300,00/kg untuk rotan Tohiti, Lambang/batang, Noko dan Uban dan Rp.15.000,00/kg untuk rotan Datu. Rotan-rotan yang sudah dibeli pedagang pengumpul umumnya adalah rotan yang dipesan oleh pedagang besar.

Lembaga tata niaga yang terlibat dalam sistem tata niaga rotan di Kelurahan Batu, Kecamatan Pitu Riase, Kabupaten Sidenreng Rappang adalah petani, pedagang pengumpul, dan pedagang besar. Penjelasan mengenai masing-masing lembaga yang terlibat dalam memasarkan rotan adalah sebagai berikut:

- a. Petani merupakan masyarakat Kelurahan Batu yang melakukan usahatani rotan
- b. Pedagang pengumpul adalah lembaga tataniaga yang merupakan individu yang berperan sebagai perantara dengan mengumpulkan hasil panen rotan dari petani-petani rotan, yang kemudian disalurkan ke lembaga tataniaga selanjutnya yaitu pedagang besar.
- c. Pedagang besar merupakan lembaga tata niaga yang umumnya berbentuk CV. (CV.PUTRA TUNGGAL) yang berperan mengubah rotan menjadi suatu produk.

3.2 Fungsi Tataniaga di Tingkat Petani

Secara umum petani rotan di Kelurahan Batu melakukan fungsi tata niaga yaitu fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan penanggungan resiko. Fungsi pertukaran yang dilakukan petani berupa kegiatan penjualan rotan hasil panennya kepada lembaga tata niaga selanjutnya. Sebagian besar petani rotan menjual rotan hasil panennya langsung kepada pedagang pengumpul. Terdapat beberapa alasan yang mendasari petani menjual rotan hasil panennya antara lain: memiliki hubungan kekerabatan, lokasi rumah petani yang dekat dan petani rotan telah melakukan hubungan transaksi sejak lama serta sulitnya mencari alternatif penjualan lain. Fungsi fisik yang dilakukan oleh petani dalam memasarkan rotan yaitu hanya pengangkutan. Umumnya petani rotan tidak melakukan kegiatan penyimpanan, hal tersebut diakibatkan karena rotan yang telah dikumpulkan oleh petani langsung dibeli oleh pedagang pengumpul. Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh petani responden meliputi fungsi penanggungan risiko yaitu apabila terjadi kerusakan pada rotan selama pengumpulan rotan hingga sampai ke pedagang pengumpul.

3.3 Fungsi Tata niaga di Tingkat Pedagang Pengumpul

Pedagang pengumpul di Kelurahan Batu berperan dengan membeli rotan dari petani dan kemudian menjualnya ke lembaga tata niaga selanjutnya. Fungsi tata niaga yang dilakukan oleh pedagang pengumpul

tersebut meliputi fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas. Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh lembaga tersebut adalah kegiatan pembelian dan penjualan masing-masing dari petani dan ke lembaga tataniaga. Fungsi fisik yang dilakukan oleh pedagang pengumpul tersebut adalah fungsi pengangkutan. Umumnya pengangkutan dari pedagang pengumpul ke Makassar menggunakan truk dengan kapasitas 6 sampai 8 ton. Ongkos sewa mobil dari tempat pengumpulan rotan ke Makassar Rp.1.800.00,00 untuk mobil besar (10 roda) dan Rp. 1. 500.000,00 untuk mobil kecil (6 roda).

Fungsi fasilitas yang digunakan oleh pedagang pengumpul tersebut yaitu fungsi grading, fungsi penanggungungan risiko, fungsi pembiayaan dan fungsi informasi pasar. Fungsi grading dilakukan oleh pedagang pengumpul apabila membeli rotannya langsung kepada petani. Fungsi penanggungungan risiko yang ditanggung oleh pedagang pengumpul adalah adanya beban penyusutan yang pasti dibebankan kepada pedagang pengumpul oleh pedagang besar. Fungsi pembiayaan yang dilakukan oleh pedagang pengumpul yaitu pedagang pengumpul membiayai penanganan rotan.

3.4 Fungsi Tata niaga di Tingkat pedagang besar

Secara umum pedagang besar melakukan tiga fungsi tataniaga utama yaitu fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas. Fungsi pertukaran yang dilakukan oleh pedagang besar adalah kegiatan pembelian dan penjualan. Fungsi fisik yang dilakukan oleh pedagang besar meliputi fungsi penyimpanan, fungsi manufaktur, fungsi pengangkutan dan fungsi pengemasan. Pedagang besar akan menyimpan rotan yang dibelinya sebagian di dalam gudang yang dimiliki pabrik. Hal ini dilakukan untuk menjaga stok rotan yang dimilikinya. Fungsi pengangkutan yang dilakukan oleh pedagang besar terdiri atas kegiatan pengangkutan rotan konsumsi lembaga tata niaga agen dan pedagang pengecer. Fungsi fasilitas yang dilakukan oleh pedagang besar meliputi penanggungungan risiko, pembiayaan dan informasi pasar. Penanggungungan risiko yang dilakukan adalah ketidak pastian pemasaran. Fungsi pembiayaan yang dilakukan oleh adalah dengan menyediakan kebutuhan modal awal baik investasi maupun variabel dan biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses pemasaran berlangsung.

3.5 Saluran Tata Niaga Rotan di Kelurahan Batu

Berdasarkan hasil pengamatan, saluran tata niaga rotan di daerah penelitian terdiri dari 2 subsistem yang saling berkaitan yaitu:

1. Produsen/petani
2. Pedagang perantara meliputi pedagang pengumpul dan pedagang besar.

Petani merupakan petani murni yang hanya mengusahakan rotan. Saluran tata niaga selanjutnya dilalui oleh pedagang pengumpul, rotan yang telah di beli kepada petani rotan kemudian pedagang pengumpul melakukan kegiatan grading untuk mengklasifikasikan rotan kedalam kualitas tertentu. Pedagang pengumpul melakukan kegiatan grading menggunakan cara tradisional yaitu dengan melihat warna dan volume rotan. Setelah melakukan grading pedagang pengumpul langsung membawa rotan ke pedagang besar (industri). Rotan mentah ditimbang kemudian dibeli dengan harga yang telah disepakati yaitu Rp 6.000/kg untuk rotan jenis batang, Rp 6.000/kg untuk tohiti dan tarumpu dengan ukuran 25 mm keatas, Rp 5.000-Rp 6.000/kg untuk rotan jenis noko dengan ukuran 24 mm kebawah dibeli dengan harga Rp 4.500-Rp 5.000/kg.

3.6 Kepentingan Aktor yang Berperan di Setiap Saluran Tata Niaga Rotan

Hasil observasi dan wawancara dengan sejumlah informan dapat diketahui bahwa aktor dalam pengelolaan dan pemanfaatan rotan di Kelurahan Batu terdiri atas Dinas Kehutanan Sidenreng Rappang, pedagang besar, pedagang pengumpul serta petani rotan.

Penelusuran lapangan menunjukkan bahwa yang termasuk stakeholder primer adalah:

- Petani Rotan, *stakeholder* ini terlibat langsung dalam pengelolaan dan pemanfaatan rotan karena petani rotan mengolah rotan sebagai mata pencaharian untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.
- Pedagang Pengumpul, *stakeholder* ini tidak terlibat dalam pemungutan rotan tetapi sebagai pihak perantara dari pihak petani ke pedagang besar dan mengumpulkan rotan dari setiap petani rotan.
- Pedagang Besar, *stakeholder* ini merupakan pihak yang menerima rotan mentah dari pedagang pengumpul dan melakukan pengolahan dalam hal ini pengeringan dan penggorengan serta sebagai pihak yang berhubungan langsung dengan konsumen.
- Hasil penelitian lapangan yang termasuk *stakeholder* sekunder adalah Dinas Kehutanan. Dinas Kehutanan Kabupaten Sidenreng Rappang merupakan pemerintah daerah Kabupaten Sidenreng Rappang yang memfasilitasi dan memberikan izin kepada perusahaan untuk mengambil atau memanfaatkan rotan pada areal hutan tersebut.

3.7 Relasi Kuasa Setiap Aktor di Saluran Tata Niaga

Tabel 1. Matriks Pemetaan Aktor dan Relasi

Aktor	Unsur kekuasaan	Aktor			
		Petani	Pedagang pengumpul	Pedagang besar	Dinas Kehutanan
petani	T	0	1	0	1
	I	0	1	0	0
	C	0	0	0	0
	R	0	1	0	1
Pedagang pengumpul	T	1	0	1	1
	I	0	0	0	0
	C	0	0	0	0
	R	1	0	1	1
Pedagang besar	T	0	1	0	0
	I	0	0	0	0
	C	0	1	0	0
	R	0	1	0	0
Dinas Kehutanan	T	0	0	0	0
	I	0	0	0	0
	C	0	0	0	0
	R	0	0	0	0

Unsur Kekuasaan : T= Trust (0= tidak ada, 1 = percaya, 2 = ragu-ragu, 3 = tidak percaya)

I = Incentives (0 = tidak ada, 1= ada)

C = Coercion (0 = tidak ada, 1= ada)

R = Relation (0 = tidak ada 1 = ada)

a. *Coercion*

Menurut Maryudi (2011) *coercion* adalah memaksa pihak tertentu untuk berperilaku seperti yang diinginkannya. Berdasarkan hasil penelitian di lapangan unsur kekuasaan coercion juga terjadi pada tahap penjualan rotan, *Coercion* yang dimaksud berupa konflik kecil yang terjadi pada aktor yang berperan disetiap saluran tata niaga dikarenakan persoalan keinginan setiap aktor. Tekanan yang dimaksud dalam unsur ini yaitu petani rotan tidak dipaksa mencari rotan dan menjualnya pada pedagang pengumpul hanya saja rotan yang dijual kepada pedagang pengumpul merupakan pesanan yang diminta oleh pedagang besar, jadi rotan yang dibeli pedagang besar hanya sesuai permintaannya saja. Seperti yang dikatakan salah satu pedagang pengumpul yaitu pak Lammasa bahwa saat ini petani hanya mencari rotan jika pihak pedagang besar memesan rotan, karena rotan yang dijual sesuai dengan permintaan industri.

b. *Trust*

Menurut Maryudi (2011) *trust* dalam teori ekonomi membuktikan bahwa saling percaya dan saling menghargai dapat meningkatkan hubungan yang lebih efisien, karena terdapat dorongan untuk saling menguatkan kepercayaan. *Trust* sendiri dapat berupa data mengenai informasi, frekuensi intraksi, pengalaman, rumor, ataupun data lainnya. *Trust* pada saluran tata niaga rotan ditemukan bahwa petani percaya kepada pedagang pengumpul sehingga petani menjual rotannya ke pedagang pengumpul karena adanya faktor kekerabatan dan saling mengenal. Sedangkan *trust* yang terjadi antara pedagang pengumpul dan pedagang besar karena adanya informasi yang diberikan dari pedagang besar ke pedagang pengumpul serta adanya pengalaman yang menguatkan kepercayaan. Hanya saja informasi pasar yang diberikan oleh pedagang besar kepada pedagang pengumpul tidak semuanya, oleh karena itu pedagang pengumpul tidak mengetahui berapa harga yang dipasarkan oleh pedagang besar (industri).

c. *Incentive*

Hasil penelitian yang didapatkan menunjukkan bahwa dalam pemungutan hasil rotan tidak mendapatkan bantuan dari pihak pemerintah, hal ini dikarenakan kurangnya komunikasi antara masyarakat dengan pemerintah setempat sehingga pemerintah kurang berpartisipasi dalam kegiatan pengelolaan rotan yang dilakukan masyarakat. Hal tersebut tidak sejalan dengan pernyataan Gintasasi (2005), bahwa data *incentive* merupakan data berupa informasi mengenai siapa saja aktor yang pernah atau telah memberikan bantuan berupa pelatihan atau bantuan apapun dalam proses saluran tata niaga rotan tersebut. Unsur *incentive* tidak ditemukan dalam saluran tata niaga rotan.

Dari relasi ketiga aktor di atas dapat diketahui bahwa petani tidak memiliki kuasa dibandingkan dengan pedagang pengumpul dan pedagang besar karena petani hanya memiliki pengetahuan tentang pengelolaan dan pemanfaatan tumbuhan rotan. Modal berupa uang dari petani tidak ada sehingga hanya menjual rotan mentah dengan harga yang relatif murah. Pedagang pengumpul memiliki pengetahuan tentang kondisi pasar dari pedagang besar dan modal pedagang pengumpul lebih kecil dari pedagang besar, dapat disimpulkan bahwa aktor yang paling berkuasa adalah pedagang besar.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian analisis saluran tata niaga rotan di Kelurahan Batu dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Saluran tata niaga rotan di Kelurahan Batu Kecamatan Pitu Riase Kabupaten Sidenreng Rappang hanya terdiri dari satu saluran tata niaga yaitu: petani–pedagang pengumpul–pedagang besar.
2. Fungsi tata niaga rotan dari Petani hingga ke pedagang besar meliputi: fungsi pertukaran, fungsi fisik dan fungsi fasilitas.
3. Tingkat kepentingan antara aktor pada saluran tata niaga rotan di Kelurahan Batu berbeda-beda. Dari ketiga unsur kekuasaan (*trust, incentive dan coercion*) dapat disimpulkan bahwa aktor yang paling berpengaruh dan memiliki kekuasaan tertinggi yaitu pedagang besar (industri).

DAFTAR PUSTAKA.

- Damayati, A., & Nachrowi, N. D. 2015. Pengaruh Larangan Ekspor Bahan Baku terhadap Kinerja Perusahaan Rotan Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan Indonesia*, 14(1), 43-62.
- Dewi, N. K., Miharja, M., & Yudoko, G. 2015. Analisis Kebijakan Distribusi Bahan Baku Rotan Dengan Pendekatan Dinamik Sistem Studi Kasus Rotan Indonesia. *Journal of Regional and City Halidi*. 2015. Analisis Kebertahanan Industri Furnitur Rotan dan Bambu. Skripsi. Depok. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Qamri, N., Mahbub, M., Supriadi, R., dan Nompo, S. 2003. Kajian Kebijakan Tataniaga Dan Tatausaha Rotan. Makassar.
- Rancangan Pembangunan Jangka Menengah Daerah (2014-2018). 2014. Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kabupaten Sidrap. Sidrap.
- Satria, Y., & Jamaan, A. (2014). Dampak Kebijakan Larangan Ekspor Rotan Mentah Terhadap Industri Furnitur Rotan Indonesia 2011-2012. *Jurnal Online Mahasiswa (JOM) Bidang Ilmu Sosial dan Ilmu Politik*, 1(2), 1-16.
- Sudiyono, A. 2004. Pemasaran pertanian. Universitas Muhammadiyah Malang. B. Malang.