



Australian Government

**Australian Centre for
International Agricultural Research**

Eastern Indonesia-Agribusiness Development Opportunities (EI-ADO)

Studi rantai nilai Tomat Ringkasan Eksekutif



Lokasi: Jawa Timur, Nusa Tenggara Barat (NTB), dan Nusa Tenggara Timur (NTT)

Tanggal Mulai: November 2012, Tanggal Selesai: Mei 2013

Nomor Proyek: AGB-2012-009

www.ei-ado.com.au

Ringkasan eksekutif – tomat

Proyek ini merupakan satu dari lima studi rantai nilai komoditas utama yang dilakukan sebagai bagian dari proyek dengan dana 1 juta USD oleh Australian Government's Department of Foreign Affairs and Trade (DFAT) dan Eastern Indonesia Agribusiness Development Opportunities (EI-ADO). Pada proyek ini, Australian Centre for International Agricultural Research (ACIAR), penelitian yang ditugaskan untuk mengidentifikasi rantai nilai komoditas utama untuk berfokus kepada program baru DFAT Kemitraan untuk Desentralisasi Indonesia Australia – Program Ekonomi Pedesaan (AIPD-Rural).

Studi ini dilakukan untuk menginformasikan intervensi yang berpihak kepada rakyat miskin dalam hal rantai nilai sayuran di bawah program DFAT AIPD-Rural. Mencakup kisaran masalah yang luas yang dianggap penting untuk pemahaman yang umum mengenai sub-sektor tomat di Indonesia, rantai nilai tomat di daerah Malang, posisinya di pasar yang lebih luas, dan potensinya sebagai sarana untuk kemajuan kehidupan pedesaan yang berkembang. Entry point yang memungkinkan untuk inovasi rantai yang berpihak kepada rakyat miskin diajukan dan didiskusikan.

Posisi Indonesia pada produksi dan perdagangan global

Asia Tenggara dan Asia Timur memiliki posisi yang sangat marjinal pada industri tomat global. Tidak terkecuali Indonesia. Indonesia menyumbang kurang dari 1% bagi produksi dunia dan menyumbang lebih kecil lagi terhadap aliran ekspor global dan impor.

Pola dan trend spasial

Tomat merupakan tanaman sayuran kelima yang paling penting di Indonesia dalam hal area kultivasi. Antara 50000 dan 60000 hektar di panen setiap tahunnya. Jawa Barat menyumbang sekitar sepertiga dari produksi domestik. Sumatra Utara merupakan produsen terbesar kedua, dengan sekitar 10% dari panen nasional. Jawa Timur berada pada urutan keempat, setelah Jawa tengah, sekitar 6%.

Produksi tomat meningkat sebesar 50% antara tahun 2007 dan 2011. Peningkatan produktivitas terhitung untuk sebagian besar pertumbuhan ini. Jawa Barat dan Bali sejauh ini merupakan lokasi pertanian tomat yang paling produktif. Hasil panen rata-rata di Jawa Timur dan Nusa Tenggara Timur (NTT) dianggap lebih rendah dari rata-rata nasional. Ketika hasil panen semakin meningkat, masih terdapat kesenjangan produktivitas yang besar antara Indonesia dan negara-negara penghasil tomat.

Perdagangan Internasional

Indonesia dapat memenuhi kebutuhan tomatnya sendiri. Terdapat ekspor dari Sumatra Utara, tetapi volumenya sangat kecil. Singapura dan Malaysia merupakan pasar utama. Ketika mungkin terdapat tempat untuk meningkatkan penjualan ke pasar tersebut dan pasar regional lainnya, sub-sektor tomat belum dikelola secara baik untuk mengambil keuntungan dari kesempatan ini. Kelebihan residu pestisida dan kurangnya rantai dingin merupakan penghalang akses pasar yang besar.

Pola harga

Harga tomat berfluktuasi secara signifikan sepanjang tahun dan setiap musim. Terjadi puncak panen sekitar bulan Agustus dan September, pasokan dan harga selama bulan-bulan lainnya lebih tidak terduga. Petani cenderung bereaksi berlebihan terhadap harga, oleh karena itu memperburuk volatilitas pasar; ketika harga rendah, mereka cenderung mengurangi area, memicu harga tinggi pada waktu panen, dan sebaliknya.

Produksi tomat di Malang

Di Malang, tomat ditanam sepanjang tahun sebagai bagian dari sistem produksi sayuran yang didiversifikasi, dengan periode panen puncak dari bulan Mei sampai Oktober. Tomat berada pada posisi ketiga diantara sayuran lain dalam hal area kultivasi, setelah cabai dan kol. Antara 1200 dan 1300 hektar, (hampir sepertiga area tomat di provinsi) dipanen setiap tahun. Lebih dari setengah area tomat terletak di Poncokusumo dan Pujon. Diperkirakan sekitar 2000 keluarga petani pada kedua kecamatan ini dan lebih dari 3000 di bagian distrik lain terlibat dalam kultivasi tomat.

Pertanian tomat di Poncokusumo dan Pujon biasanya berkisar dari 0,1 dan 0,3 hektar. Mereka cenderung berukuran lebih kecil pada kecamatan lainnya. Ukuran lahan yang kecil merefleksikan sebuah konteks dimana keluarga petani memiliki kepemilikan lahan yang terbatas dan menanam tiga sampai lima jenis sayuran yang berbeda, terkadang lebih, pada waktu tertentu. Dengan melakukan penanaman sayuran secara diversifikasi dapat menurunkan resiko produksi dan pemasaran.

Banyak varietas tomat hibrid ditanam di Malang. Ketinggian dan musim merupakan dua penentu utama bagi pilihan varietas. Selain itu, sebagian petani lebih memilih musim penanaman yang lebih pendek, dimana pilihan lain untuk menanam varietas yang dapat ditanam pada periode yang lebih lama. Ketika memilih varietas, petani juga menjadikan warna dan ukuran buah sebagai pertimbangan. Pasar memiliki preferensi yang jelas untuk tomat sayuran yaitu yang tidak terlalu kecil atau terlalu besar dan memiliki warna merah cerah.

Pertanian tomat merupakan ventura mahal. Informan kunci melaporkan tingkat investasi sekitar 2000—25000 USD per hektar. Salah satu petani yang disurvei menghabiskan hampir 6000 USD per hektar. Tenaga kerja sewaan, pupuk, dan materi pengadaan tanaman merupakan item utama yang memakan biaya, diikuti oleh fungisida dan pestisida.

Pertanian tomat menghasilkan tenagakerjadengan upah signifikan. Keluarga petani pada sampel kami memiliki upah rata-rata lebih dari 1000 USD per hektar. Tenaga kerja upahan terhitung sebanyak 80% dari total tenagakerja pertanian dan wanita sebanyak 60% dari total tenaga kerja upahan. Pekerja wanita menerima upah yang lebih rendah daripada laki-laki.

Rantai saranaproduksi tomat di Malang

Petani membeli bibit dan bahan kimia dari toko saranaproduksi lokal. Pembayaran langsung merupakan praktek yang lazim. Selain itu, banyak petani yang menerima bibit dan bahan kimia secara kredit dari pedagang desa yang juga menyediakan hutang tunai. Fungsi kredit sebagai kontrak verbal implisit dimana petani setuju untuk menjual hasil panennya kepada pedagang.

Di desa-desa dimana tomat merupakan tanaman utama, 40% - 70% petani membeli bibit dari pembibitan setempat. Pembibitan tersebut juga menghasilkan bibit cabai dan kol. Mereka beroperasi selama sepanjang tahun. Sebagian besar menghasilkan antara 20000 dan 100000 bibit per bulan. Ini termasuk besar menurut ukuran Malang, tetapi kecil dibandingkan dengan pembibitan di Pare, Kediri.

Aliran Produk spasial dan saluran pasar Spasial

Jumlah yang signifikan dari panen tomat di Malang dikonsumsi daerah sendiri, di Kota Malang, dan di bagian lain di Jawa Timur. Bali, DKI Jakarta, Lampung dan Kalimantan merupakan tujuan pasar lain. Hampir semua produksi didistribusikan dan diecer melalui saluran tradisional.

Rantai intra-distrik

Pasar Gadang merupakan pusat distribusi grosir utama di Malang. Pedagang grosir di pasar ini mendapatkan pasokan dari pedagang desa. Pengumpul juga menyalurkan produksi ke pasar pengumpulan desa, sumber pasokan yang sangat penting bagi pengecer pedesaan dan peri-perkotaan. Pembayaran langsung adalah merupakan praktek yang lazim pada rantai intra-distrik.

Rantai intra-provinsi

Pasar Porong di Sidoarjo merupakan pusat distribusi utama untuk tomat Malang. Pedagang inter-distrik pergi ke pasar ini setiap hari untuk menjual berbagai sayuran. Masing-masing memiliki 10 atau lebih pembeli langganan. Sebagian besar pengecer pasar besar dari Sidoarjo, Surabaya, Gresik, Mojokerto, Pasuruan dan Madura, atau pedagang asongan memasok pasar dan pedagang kaki lima di lokasi tersebut.

Sebagian pedagang Gadang dan pedagang inter-distrik juga memasok pedagang grosir di pasar Keputram, di Surabaya, tetapi ini merupakan saluran sekunder. Pedagang inter-distrik lebih suka mengirim pasokan mereka ke Porong karena pasar ini lebih dekat ke Malang dan menangani volume yang lebih besar. Selain itu, pembeli di Porong membeli sejumlah sayuran dan membayar di tempat, sedangkan yang di Keputren mengkhususkan pada panen tertentu dan membayar beberapa hari setelah pengiriman. Pada kedua kasus, harga ditentukan ketika kedua pihak bertemu di pasar.

Pasokan ke distrik di sekitarnya yaitu Blitar dan Lumajang disalurkan melalui pasar kumpulan desa di Malang. Banyak pedagang asongan dari distrik tersebut memperoleh pasokan harian mereka dari pasar tersebut. Pengumpul lokal merupakan pemasok utama mereka.

Rantai inter-provinsi

Beberapa pedagang di Malang menyalurkan tomat ke pedagang grosir di dan sekitar Jakarta. Perdagangan ini berjalan sepanjang tahun, memuncak sekitar Ramadhan dan akhir Desember. Pasar Gadang merupakan titik pengumpulan utama untuk tomat yang dikirim ke Jakarta. Sekitar sepuluh pedagang grosir mengkhususkan diri pada perdagangan ini.

Pedagang inter-provinsi menangani volume beberapa sayuran yang lebih besar dibandingkan pedagang inter-distrik. Mereka biasanya memasok satu atau dua pasar

dimana mereka memiliki satu atau dua pembeli yang telah berbisnis dengan mereka untuk jangka waktu yang lama. Transaksi dikoordinasikan melalui telepon. Harga ditentukan sebelum barang dikirim dari Malang. Pembayaran akan dilakukan lima atau tujuh hari setelah barang ini mencapai tujuan. Pedagang inter-provinsi tidak menerima pembayaran langsung dari pembeli. Mereka mengandalkan kepada dana mandiri atau pinjaman bank untuk modal kerja.

Rantai antar-pulau

Kalimantan merupakan pasar utama di luar Jawa Timur. Juga terjadi perdagangan tomat tetap dari Malang ke Bali dan Lampung, di Sumatra bagian selatan. Aliran produk inter-pulau biasanya memuncak sekitar bulan Ramadhan dan Tahun Baru. Sebagian pedagang inter-pulau melaporkan bahwa volume perdagangan yang lebih tinggi berlangsung selama musim kemarau.

Pasokan ke Kalimantan dikoordinasikan oleh pedagang di Batu dan Surabaya. Terdapat setidaknya 10 pedagang inter-pulau di Batu. Sebagian besar pasokan ke Bali dikelola oleh empat atau lima pemasok di pasar Gadang. Gadang juga merupakan titik pengumpulan utama untuk tomat yang dikirim ke Lampung. Transaksi dengan pembeli Lampung dilakukan oleh sebagian pedagang inter-provinsi yang terkait dengan pasar di dan sekitar Jakarta.

Pedagang Batu berfokus secara eksklusif pada pasar Kalimantan, menjual sejumlah produk segar, dan sumber sebagian besar pasokan mereka berasal dari pedagang desa. Sebagian hanya menjual kepada satu atau dua mitra pada satu atau dua pasar, yang lainnya memiliki beberapa pembeli tetap di tiga atau empat lokasi pasar. Mitra mereka terdiri dari pembeli tradisional dari Banjarmasin, Samarinda, Sampit, Palangkaraya, Kumai, dan pusat kota lainnya. Seorang pembeli yang diwawancarai juga memasok satu perusahaan catering yang melayani industri yang bergerak di bidang pertambangan. Ketika hubungan bisnis dengan perusahaan catering diatur secara tertulis dengan penyusunan harga tetap, transaksi dengan penjual grosir tradisional berdasarkan kepada persetujuan verbal dan harga yang bervariasi. Harga disetujui ketika pesanan dilakukan.

Transaksi dengan pembeli di Kalimantan didukung oleh tingkat kepercayaan yang tinggi. Hal ini bersifat penting dalam konteks dimana pedagang antar-pulau memasok pesanan buah dan sayuran yang cukup besar, menghadapi kerugian paska panen bervariasi selama transportasi, dan dibayar beberapa minggu setelah pesanan dikirim. Pedagang inter-pulau sangat enggan untuk melakukan bisnis dengan pembeli baru di Kalimantan karena takut mereka mangkir dalam hal pembayaran.

Pertanian kontrak dan aksi kolektif

Tidak ada skema pertanian kontrak ditemukan di rantai tomat Malang. Skema seperti ini sangat mahal untuk dikembangkan dan sulit untuk disesuaikan dalam konteks dimana pasar premium sangat tidak berkembang. Dan juga, lanskap pasar terbaru tidak memenuhi kepentingan kelompok petani atau korporasi. Pada saat ini, kebutuhan akan produksi kualitas premium terlalu kecil untuk menutup biaya dan resiko terkait dengan aksi kolektif.

Aliran informasi dan pengetahuan

Malang menawarkan sebuah konteks yang dapat dipahami untuk pertukaran produksi dan informasi pasar diakibatkan keberadaan petani komersil, pedagang, pengecer sarana

produksi, dan pembibitan yang besar. Selain itu, semua perusahaan bibit utama dan zat kimia memiliki staff yang ditugaskan di distrik.

Meskipun konteks ini menguntungkan, terdapat kesenjangan pengetahuan yang penting. Penelitian lokasi spesifik diperlukan untuk menentukan perkembangan yang memungkinkan selama praktek terkini. Lebih jauh lagi, baik petani maupun pedagang mengalami kesulitan dalam membentuk harapan yang masuk akal mengenai skenario harga di masa depan, sebuah pertimbangan yang penting bagi semua keputusan penanaman.

Sistem manajemen kualitas

Tomat dari Malang memiliki reputasi yang baik di Jawa Timur. Panenan dipanen oleh petani, seringnya di bawah koordinasi dan supervisi pedagang desa. Tomat dipilih dan dipilah di lokasi pertanian menurut ukuran. Petani sering menerima harga yang lebih tinggi untuk kualitas tomat yang lebih baik.

Tomat untuk pasar Jawa, Bali dan Lampung dipanen pada waktu hijau dewasa. Tomat akan berkembang menjadi warna merah matang total dalam waktu dua atau tiga hari setelah panen. Produk yang dikirim ke Kalimantan dipetik dalam keadaan hijau sehingga dapat bertahan lebih baik selama transportasi dan mengatasi tekanan.

Tomat diangkut menggunakan kotak kayu yang besar. Kotak-kotak ini ditumpuk dalam truk besar atau kecil. Ketika praktek ini cocok untuk tomat yang di jual di pasar-pasar sekitarnya, mereka jelas tidak memadai untuk produk yang dikirim ke Kalimantan. Praktek pengepakan terkini merupakan satu faktor penting yang berkontribusi terhadap tingginya kerugian di sepanjang rantai ini. Selama musim hujan, pedagang Batu harus menjual hingga 60% pesanan dengan harga diskon karena hilangnya kualitas selama pengangkutan ke Kalimantan.

Marjin/Laba

Marjin bersih diketahui berfluktuasi antara transaksi karena volatilitas harga jangka pendek. Pedagang inter-distrik hanya mengetahui harga jual mereka setelah mereka membeli panen dari petani dan mungkin menyebabkan kerugian finansial, atau hanya tidak untung atau rugi, pada waktu ketika pasar kelebihan pasokan dan harga tomat sangat rendah. Untuk melindungi diri dari fluktuasi harga yang merugikan, sebagian pedagang inter-distrik telah mengembangkan pengaturan berdasarkan komisi dengan petani.

Pedagang inter-pulau di Batu beroperasi dengan laba kotor yang cukup tinggi selama musim hujan untuk melindungi diri dari kerugian kualitas paska panen. Oleh karena itu kerugian ini memiliki dampak yang sangat negatif dalam harga dari petani.

Masalah dan kendala

Penyakit, khususnya karena bakteri, fusarium, dan anthracnose, dan volatilitas harga merupakan dua masalah yang sangat mengkhawatirkan petani. Penyakit dapat berdampak sangat negatif bagi hasil panen, terutama selama musim hujan, sedangkan kemungkinan bahwa harga akan sangat rendah pada waktu panen merupakan sumber resiko yang besar.

Volatilitas harga jangka pendek merupakan masalah utama yang dihadapi oleh pedagang inter-distrik. Mereka terutama sangat khawatir dengan fluktuasi yang tidak terduga selama

periode harga sangat rendah. Selama periode tersebut, pedagang dapat menimbulkan kerugian dalam pengiriman individu.

Pedagang yang memasok Kalimantan menekankan dua masalah utama: kerugian kualitas yang berlebihan selama musim hujan dan pembayaran yang sangat lambat dari klien. Pedagang tersebut juga dikhawatirkan dengan resiko kerugian oleh pembeli Kalimantan, sebuah situasi yang akan menghasilkan kerugian finansial dan hancurnya hubungan bisnis.

Kesempatan untuk intervensi yang berpihakkepadarakyat miskin

Dampak dari intervensi pada rantai tomat dapat ditingkatkan secara signifikan jika distrik Batu, Kediri, Banyuwangidan Lombok Timur ditargetkan bersama Malang. Dari perspektif dampak, juga terdapat alasan yang kuat untuk mengajukan peningkatan sub-sektor semua sayuran pada distrik target dibandingkan strategi yang lebih sempit yang berfokus secara eksklusif pada rantai tomat. Sebagian intervensi rantai tomat yang diajukan dapat dirancang untuk menyertakan jenis sayuran lain.

Empat area potensial untuk intervensi diidentifikasi: pembibitan cangkok untuk kontrol bakteri; teknologi pengepakan yang membaik untuk menurunkan kerugian paska panen di sepanjang rantai kalimantan; perkembangan pasar kapasitas penilaian pandangan untuk meningkatkan keputusan penanaman; dan perlindungan panen untuk meningkatkan keuntungan pertanian.

Ketika intervensi ditujukan untuk menunjang investasi sektor swasta dalam hal penyimpanan dingin dan perkembangan dalam hal praktek pemupukan, manajemen air, dan penggunaan pestisida juga didiskusikan, ini tidak termasuk ke dalam portfolio intervensi yang direkomendasikan karena keterbatasan lahan untuk dampak pada skala medium.

1. Perkembangan pasar lokal untuk benih tomat cangkok

Produksi bibit cangkok komersial telah berkembang dengan sukses di Vietnam, dengan dampak positif yang berarti terhadap hasil panen tanaman tomat dan pendapatan. Terdapat kesempatan untuk meniru proses ini di Jawa Timur, dengan bantuan teknis dari pusat sayuran dunia. Serangkaian percobaan demo partisipatif akan perlu diimplementasikan untuk menguji teknologi, mentransfer teknis penting bagi pembibitan setempat, dan menciptakan kebutuhan penting bagi petani. Pembibitan yang lebih besar akan perlu dilibatkan secara aktif sebagai mitra. Berbagai modal untuk produksi terong, dan kesempatan untuk melibatkan perusahaan bibit, akan perlu dinilai. Ketika Malang merupakan lokasi yang jelas untuk intervensi, AIPD-Rural juga harus mempertimbangkan untuk mentargetkan distrik Kediri.

2. Mengembangkan teknologi pengepakan dan praktek di sepanjang rantai Kalimantan

Pedagang inter-pulau melaporkan kerugian paska panen yang sangat tinggi selama transportasi ke Kalimantan. Kerugian ini memiliki dampak negatif terhadap harga petani. Praktek pengepakan yang tidak memadai merupakan satu faktor yang berkontribusi. AIPD-Rural harus mempertimbangkan bekerja dengan sejumlah pedagang inter-pulau terpilih di Batu dan Surabaya dan satu atau dua perusahaan materi pengepakan untuk mengembangkan solusi pengepakan yang lebih baik. Peranan dari proyek ini akan menautkan dua pihak untuk perkembangan gabungan untuk solusi yang memadai,

mendanai biaya perkembangan produk, dan mensubsidi uji coba komersial prototipe pengepakan baru. Kesempatan untuk mereplikasi proses untuk jenis sayuran lain harus diajukan.

3. Mengantisipasi skenario pasar masa depan untuk keputusan penanaman yang lebih baik

Petani tomat merugi ketika mencoba memahami skenario pasar. Mereka cenderung untuk memperluas kultivasi ketika harga tinggi, yang menciptakan sebuah kondisi barang yang berlimpahruahdi pasar tiga atau empat bulan kemudian, dan untuk mengurangi area penanaman ketika harga rendah, oleh karena itu menggagalkan untuk mengambil keuntungan kelangkaan produk pada waktu panen. Untuk menunjang keputusan penanaman yang lebih baik oleh petani, AIPD-Rural dapat mendanai program pelatihan yang ditujukan untuk mengembangkan kapasitas penilaian pasar. Semenjak pedagang dan petani Malang memiliki diversifikasi portfolio sayuran, suatu hal yang masuk akal untuk berfokus kepada tanaman yang berbeda, tidak hanya tomat. Untuk menambah jangkauan, intervensi dapat diperpanjang ke distrik Batu. Penyedia layanan pelatihan yang memadai akan perlu diidentifikasi. Pelatih akan bekerja dengan petani dan pedagang terkemuka untuk mengidentifikasi strategi penanaman yang dikembangkan dan mengembangkan tautan terhadap sumber informasi yang dapat membantu pelaku rantai lokal untuk mengantisipasi skenario pasokan dikemudian hari.

4. Perkembangan pertanian sayuran yang terlindungi

Perusahaan bibit besar seperti East West dapat dijadikan sasaran untuk pengadaan percobaan dan struktur demonstrasi di berbagai lokasi dan pengiriman layanan saran teknis bagi pedagang dan petani desa. Ini akan menawarkan kesempatan untuk meluaskan penjualan bibit. Sarana produksi yang kuat dari peneliti dan ahli ekonomi sepanjang siklus intervensi akan diperlukan untuk merancang struktur berbiaya rendah tetapi efektif, dan mengembangkan protokol manajemen pertanian yang memadai. Direkomendasikan bahwa Malang dan mungkin Batu awalnya ditargetkan. Jika berhasil, inisiatif dapat ditingkatkan ke distrik produksi sayuran di Jawa Timur, dan juga Lombok Timur.

Area untuk penelitian dikemudian hari

Beberapa area strategis diidentifikasi selama studi ini, termasuk hama dan penyakit, kerugian paska panen, penyimpanan dingin, pertanian kontrak, pengolahan, dan pasar ekspor. Penelitian pada area tersebut tidak hanya terbatas pada tomat, tetapi juga mencakup jenis sayuran lainnya.