

BISMA

JURNAL BISNIS DAN MANAJEMEN

Jurnal Bisnis dan Manajemen (BISMA) adalah jurnal yang diterbitkan oleh Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Surabaya (Unesa) dan diterbitkan 2 (dua) kali dalam setahun. Jurnal ini diharapkan sebagai wahana komunikasi dan media bagi para akademisi dan praktisi dalam menuangkan ide-ide dalam bentuk kajian, pengamatan, pengalaman praktis, dan hasil penelitian empiris, di bidang bisnis dan manajemen

SUSUNAN REDAKSI

- Penanggung Jawab : Dra. Jun Surjanti, SE, M.Si
- Ketua Penyunting : Putu Herry Sunarya, SE, MM
- Wakil Ketua Penyunting : Dwiarko Nugrohoseno, S.Psi. MM
- Penyunting Pelaksana : Dr. Dewi Tri Wijayanti, M.Si
Dr. Sri Setyo Iriani, SE., M.Si
Dr. Andre Dwijanto Witjaksono, ST, M.Si
Dra. Anik Lestari Andjarwati, MM
Nadia Aandimitra, SE, M.SM
Musdholifah, SE, M.Si
- Mitra Bestari : Prof. Dr. Djumilah Zein (Unibraw)
Prof. Dr. H. Retig Adnyana, M.Si (Unesa)
Prof. Dr. Muslich Anshori(Unair)
Dr. Rer. pol. Debby Ratna Daniel, Ak (Unair)
Dr. Muafi, SE, M.Si (UPN Yogyakarta)
Budiono, SE, M.Si (ISEI)
- Administrasi dan Sirkulasi : Widyastuti, S.Si, M.Si
Nindria Untarini SE, M.Si
Yessy Artanti, SE, M.Si

Alamat Redaksi:
JURUSAN MANAJEMEN FE UNESA
Kampus Ketintang Surabaya, 60231
Telp. (031) 8299945, 8280009 PS.107 Fax. 8299946
Email : unindria@yahoo.com

BISMA

Jurnal Bisnis dan Manajemen
Volume 3 No. 1 Agustus 2010

DAFTAR ISI

1. Model Kepemimpinan Situasional pada Perusahaan Keluarga (Kasus UKM di Sentra Industri Wedoro Sidoarjo)
Sentot Imam Wahjono **1-14**
2. Analisis Segmentasi Psikografis dan Sensitivitas Harga Konsumen Rumah Makan di Kabupaten Sidoarjo
Luxi Ika Lestari & Saino **15-33**
3. Analisis Kinerja Keuangan PT. BNI (Persero) Tbk Sebelum dan Sesudah Melakukan *Seasoned Equity Offerings*
Nancy Ika Ervina & Musdholifah **34-48**
4. Pengaruh Kualitas Layanan Jasa terhadap *Word Of Mouth* dengan Kepuasan Pelanggan sebagai Variabel Antara (Studi pada Biro Perjalanan Umum Rosalia Indah Surabaya)
Deasy Prameswari & Anik Lestari A **49-65**
5. Pengaruh *Store Image* Terhadap Persepsi Kualitas *Private Label* Carrefour “Paling Murah” di Carrefour Golden City Mall Surabaya
Inge Yunita Pramestya & Widyastuti **66-83**
6. Pengaruh Persepsi Pelanggan tentang Bauran Pemasaran terhadap Loyalitas Penggunaan Ponsel Pasca Bayar Esia Surabaya
Nindria Untarini **84-100**
7. Tingkat Persaingan pada Industri Tembakau dan Dampaknya terhadap Petani Tembakau (Studi Kasus Industri Tembakau Madura)
Bondan Satriawan **101-111**
8. Analisis Pengaruh Kebijakan Harga Kebutuhan Pokok terhadap Indeks Harga Kebutuhan Pokok di Propinsi Jawa Timur Pasca Lumpur Lapindo
Agung Listiadi **112-124**

TINGKAT PERSAINGAN PADA INDUSTRI TEMBAKAU DAN DAMPAKNYA TERHADAP PETANI TEMBAKAU (STUDI KASUS INDUSTRI TEMBAKAU MADURA)

BONDAN SATRIAWAN¹

E-mail:bs_enduro1978@yahoo.com

Abstract

This study tries to explore the degree of competition in tobacco Industry in Madura. By doing so, this study examines the competition in all markets of the distributional levels of Madura's tobacco, from farmer to tobacco's final user. In addition, for every market of the distributional level, the discussion is focused on the competition among the sellers themselves, the buyers themselves and also the consequences for the sellers and the buyers in terms of price, strategic behavior and profit.

Linear "Structure-Conduct-Performance (S-C-P)" model is being used as the main framework in this study. Additionally, this study uses primary and secondary data. Furthermore, this study shows that in the upstream industry of tobacco, the degree of competition is almost perfect, and as it gets closer to the downstream industry of tobacco the degree of competition is close to monopoly. Hence, the closer a firm to the upstream industry of tobacco, the profit is less, and as it gets closer to the downstream industry of tobacco, the profit is much higher, as well as its monopoly or market power. In turn, this condition is negatively impacting the tobacco farmer welfare as the upstream firm.

Key words: *Competition, Structure, Conduct, Performance and Tobacco*

PENDAHULUAN

Bagi masyarakat di pulau Madura khususnya di Pamekasan dan Sumenep, tembakau merupakan salah satu komoditas pertanian unggulan mereka. Tembakau merupakan komoditas pertanian dengan nilai ekonomis tertinggi perhektar dari semua jenis komoditas pertanian yang bisa dihasilkan di pulau Madura. Bahkan tembakau juga dijuluki sebagai emas hijau oleh masyarakat madura. Hal ini dikarenakan besarnya penghasilan yang bisa diperoleh oleh para petani tembakau pada saat panen tembakau.

Akan tetapi itu adalah cerita di masa lalu, cerita indah tersebut saat ini sudah sangat sulit untuk ditemui. Dalam lebih dari satu dekade terakhir para petani tembakau di Madura lebih sering memperoleh kerugian dari pada keuntungan dari hasil menanam tembakau. Harga jual tembakau yang mereka terima seringkali terlalu rendah sehingga tidak banyak keuntungan yg bisa mereka dapatkan atau bahkan seringkali harga jual tembakau mereka dibawah biaya produksi yang mereka keluarkan sehingga para petani tembakau tersebut mengalami kerugian.

Berbagai diskusi telah digelar oleh Bupati beserta jajaran Muspida dan instansi terkait, perwakilan gudang / pabrikan, tokoh masyarakat, perwakilan petani, LSM, perwakilan mahasiswa, anggota DPRD, serta elemen masyarakat guna mencari solusi atas permasalahan tembakau yang

jatuh dan bahkan tidak terbeli dan dampak sosial masyarakatnya. Setelah berbagai dialog digelar dari tahun ke tahun namun permasalahan yang dihadapi oleh Pemda dan para pelaku tembakau tidak pernah bisa keluar dari lubang jarum yang sama dalam artian tetap berkuat dalam lingkaran ketidakberdayaan. (Astro, 2008).

Salah satu upaya yang ditempuh oleh pemerintah daerah, baik pemerintah daerah Kabupaten Sumenep maupun Kabupaten Pamekasan adalah dengan mengeluarkan peraturan daerah terkait tata niaga tembakau Madura. Perda No. 2/2002 yang diperbarui dengan Perda No. 6/2008 tentang " Izin Pembelian Tembakau dan Izin Pengusahaan gudang tembakau" adalah peraturan daerah yang dikeluarkan oleh pemerintah daerah kabupaten Pamekasan untuk mengatasi permasalahan tembakau yang dihadapi oleh petani tembakau. Serupa dengan hal tersebut, pemerintah daerah Kabupaten Sumenep mengeluarkan peraturan daerah No. 6/2002 tentang "Tata Laksana dan Retribusi Ijin Pengusahaan Gudang Tembakau".

Meskipun demikian, problem harga jual rendah yang dihadapi oleh petani tembakau di Madura tampaknya masih belum teratasi. Hal ini terlihat pada musim panen tembakau tahun 2009, dimana dari hasil pengamatan peneliti petani tembakau di Madura masih mengalami masalah tersebut. Terkait dengan hal tersebut, studi ini ingin melihat lebih dalam mengenai tingkat

¹ Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Trunojoyo Madura

persaingan yang ada pada industri tembakau di Madura. Tingkat persaingan dalam suatu industri sangat dipengaruhi oleh struktur industri yang bersangkutan, oleh karenanya pada setiap level distribusi akan dikaji bentuk struktur yang ada, bagaimana perilaku *firms* yang ada di dalam industri tersebut serta performa yang dihasilkan disetiap level distribusi pada industri tersebut. Hasil dari kajian tersebut diharapkan bisa memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai kondisi persaingan pada industri tembakau di Madura mulai level petani hingga pengguna akhir produk tembakau, sehingga bisa memberi masukan kepada pihak-pihak yang terkait khususnya pegambil kebijakan agar bisa dihasilkan kebijakan yang lebih tepat sasaran.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode *Rapid Appraisal Method* (RAM). RAM merupakan teknik atau metode evaluasi sebuah proyek atau program pembangunan. Metode RAM biasa digunakan untuk hal-hal yang bertujuan untuk mengulas dan memberikan umpan balik kepada pihak yang menjadi target kebijakan dan pihak lain yang berkepentingan terhadap suatu program atau kebijakan. Dalam penelitian ini akan berusaha menerapkan metode RAM untuk mengumpulkan seluruh informasi yang dibutuhkan terkait dengan tingkat persaingan di setiap level distribusi pada industri tembakau di Madura. Secara umum metode RAM terdiri dari beberapa langkah atau tahapan, yaitu; 1. *Key informant interview*, 2. *Focus group discussion*, 3. *Community group interview*, 4. *direct observation*, dan 5. *mini-survey*.

Selanjutnya model “Linear S-C-P” digunakan sebagai dasar pembahasan atau alat analisis utama dalam studi ini. Model Linear S-C-P melihat bahwa ada hubungan yang erat antara kompetisi dan performa suatu industri. Dimana hampir diseluruh kondisi, persaingan diantara perusahaan atau barang dan penyedia jasa-jasa menghasilkan harga yang lebih rendah, peningkatan kualitas atau pelayanan dan pilihan barang dan jasa yang lebih luas/banyak. Sebagaimana telah diindikasikan oleh Adam Smith, pasar yang kompetitif mendorong perusahaan yang mengejar keuntungan untuk memproduksi secara efisien dan optimal secara sosial, sehingga akan membuat pasar semakin kompetitif. Hal tersebut akan menjadi mekanisme alamiah untuk mencapai efisiensi ekonomi dan juga akan menghasilkan perbaikan standar hidup bagi masyarakat secara keseluruhan (Stoft 2002: 52).

Oleh karenanya mekanisme terpenting untuk memaksimalkan benefit konsumen dan untuk melawan kekuatan monopoli adalah persaingan. Meskipun akan sangat sulit dicapai apa yang namanya persaingan sempurna, asalkan disuatu pasar telah terjadi persaingan yang efektif yang mengakibatkan setiap firm didalamnya harus berlomba dengan sesamanya dalam rangka memperoleh keuntungan maka hal tersebut sudah dianggap cukup (Bishop et. al. 1994: 19).

Terkait dengan model “Linear S-C-P”, model ini merupakan salah satu pendekatan ekonomi industri yang mencoba menemukan hubungan antara persaingan dan performa pasar atau industri adalah paradigma “Structure-Conduct-Performance” (S-C-P).

Pemikiran dasar dari paradigma ini adalah percaya bahwa ada hubungan antara variable “Structure” dengan performa pasar yang valid dan berlaku di setiap industri (Church and Ware 2000, pp. 425-426). Ada dua asumsi utama yang mendasari pendekatan SCP ini, yaitu:

1. Mengasumsikan adanya hubungan yang stabil yang bisa dilihat seperti garis hubungan sebab akibat yang mengalir mulai dari “Structure” kemudian “Conduct” dan bermuara pada “performance” atau performa pasar.
2. Pendekatan SCP dimulai dari keyakinan bahwa pengukuran “market power” bisa dihitung dari data yang tersedia, dimana data accounting bisa digunakan untuk menyusun nilai perkiraan dari Indeks Lerner atau “economic profit”.

Jumlah dan besarnya perusahaan di dalam suatu industri memiliki hubungan positif dengan tingkat persaingan yang terjadi serta pada akhirnya performa dari industri tersebut. Didalam paradigma SCP, jumlah dan besarnya perusahaan tersebut di istilahkan sebagai “konsentrasi”. Secara umum, semakin sedikit dan semakin besar perusahaan di dalam suatu industri, maka semakin tinggi tingkat konsentrasi di industri tersebut, sehingga akan muncul kuasa pasar yang lebih besar pada industri tersebut, yang akan berdampak buruk bagi performa pasar, demikian juga sebaliknya. Lebih lanjut lagi, setidaknya ada dua dasar justifikasi hubungan searah antara konsentrasi perusahaan dan kuasa pasar di dalam suatu industri:

1. Peningkatan pada konsentrasi penjual akan mempermudah terjadinya kolusi diantara penjual tersebut. Semakin tinggi derajat konsentrasi, kemampuan perusahaan didalam industri untuk menghalangi persaingan dan kemampuan perusahaan untuk mengatur harga semakin besar.

2. Teori pasar oligopoli menjelaskan terjadinya hubungan searah antara kuasa pasar dengan konsentrasi penjual.

Salah satu aspek yang mendapat perhatian serius dalam paradigma SCP adalah kondisi “entry”. Hal ini karena penentu utama apakah struktur suatu industri lebih dekat kepada persaingan atautkah lebih dekat kepada monopoli ditentukan oleh kondisi “entry”. Sedangkan baik buruknya kondisi “entry” dipengaruhi oleh hambatan masuk/ keluar terhadap firm di suatu pasar atau industri.

Menurut Bain (1956) ada tiga jenis hambatan masuk/keluar (barrier to entry/exit) yang akan berpengaruh terhadap tingkat kondisi “entry”. Pertama adalah skala ekonomi, kedua adalah pembedaan produk (product differentiation), dan terakhir adalah keunggulan biaya yang absolut (Church & Ware 2000: 430).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis “Structure Conduct Performance” (S-C-P) pada Industri Tembakau Madura

Pada bagian ini akan dilihat kondisi persaingan yang ada pada industri tembakau di Madura pada setiap level distribusi. Meskipun secara umum hanya ada 2 pelaku (agent) utama, yaitu produsen dan konsumen atau penjual dan pembeli tembakau, akan tetapi jalur distribusi pada industri tembakau tidak sesederhana itu. Gambar 1 menunjukkan level atau rantai distribusi pada industri tembakau di Madura mulai dari petani sebagai produsen hingga pabrik rokok sebagai konsumen input akhir.

Jalur distribusi yang harus dilewati oleh tembakau sebelum bisa mencapai pabrik rokok secara umum melibatkan empat level pasar. Pertama adalah pasar antara petani sebagai produsen dengan bandol. Sebutan bandol diberikan kepada pedagang tembakau tingkat desa yang langsung berhubungan dengan petani. Rata-rata terdapat 1-2 bandol di setiap desa penghasil tembakau. Pada level ini petani berposisi sebagai penjual dan bandol sebagai pembeli tembakau dari petani.

Gambar 1
Rantai Distribusi Tembakau
Madura



Level pasar kedua adalah antara bandol dengan pedagang besar. Pada level ini bandol menjual tembakau yang mereka kumpulkan dari petani kepada pedagang besar yang memiliki gudang penyimpanan. Di level ini posisi bandol yang sebelumnya adalah pembeli, berubah menjadi penjual.

Level pasar selanjutnya adalah antara pedagang besar dengan perwakilan pabrik rokok. Disebut perwakilan karena mereka hanya menjual tembakau yang mereka dapatkan dari pedagang besar ke hanya pabrik rokok tertentu saja. Perwakilan pabrik rokok ini bukan bagian dari pabrik rokok tetapi mereka menjadi supplier tetap pabrik rokok setiap tahunnya. Tembakau–tembakau dari pedagang besar dibeli oleh perwakilan pabrik rokok ini untuk kebutuhan pabrik rokok besar.

Pasar input tembakau sebagai bahan baku rokok berakhir pada pabrik rokok. Pada level ini pabrik rokok membeli tembakau dari gudang

perwakilan pabrik rokok. Di pasar ini pabrik rokok menjadi konsumen akhir tembakau sebagai input dan perwakilan pabrik rokok sebagai penjual tembakau. Struktur perwakilan pabrik rokok dan pabrik rokok sebagai konsumen akhir input tembakau Madura bisa dilihat di tabel 1.

Sedangkan kapasitas pembelian atau besarnya penyerapan tembakau oleh masing-masing pabrik rokok dalam 2 tahun terakhir di kabupaten Pamekasan bisa dilihat pada tabel 2. Terlihat bahwa PT. Sampoerna melakukan pembelian tembakau terbesar pada tahun 2008 diikuti oleh PT Gudang Garam. Pada tahun 2009 PT. Sampoerna tetap merupakan pembeli terbanyak, sedangkan PT Djarum menempati posisi kedua. Sementara itu PR Cakra dan PR. Manara baru melakukan pembelian pada tahun 2009, berturut-turut sebesar 80.000 kg dan 98.163 kg.

Pada setiap level pasar tembakau sebagai input memiliki pola struktur, perilaku dan

performa yang tidak sama. Pada kasus industri tembakau Madura, perbedaan pada struktur pasar terlihat memberi pengaruh yang dominan terhadap kondisi persaingan di pasar. Hal ini sesuai dengan teori atau paradigma S-C-P linear. Paradigma ini menyatakan bahwa ada hubungan pengaruh dari kondisi struktur suatu pasar terhadap perilaku para

pelaku usaha di dalamnya yang pada akhirnya berpengaruh terhadap performa pasar secara keseluruhan. Ringkasan dari kondisi persaingan dan dampaknya terhadap performa pasar, khususnya diukur dengan tingkat terhadap profitabilitas masing-masing pelaku usaha (agent) bisa dilihat pada tabel 3.

Tabel 1
Daftar Pabrik Rokok dan
Perwakilan Pabrik Rokok di Madura

No	Nama Perusahaan/ Perorangan	Perwakilan Perusahaan
1	PT. Gudang Garam Kediri	1. Sugiono Wijaya/Sichu 2. Mulya Graha/Choguy 3. Hadi Kristanto 4. Sunjoto HI/Kimsun 5. Ranting Perwk. GG Smnp
2	PT. Sampoerna Surabaya	1. PT. LSB Achii 2. PT. LSB Gdg Kaca P. Pao 3. PT. LSB Tambung 4. PT. LSB Lebbek Pakong
3	PT. Bentoel Prima Malang	1. H. Badrih/Habibullah Plg 2. H. Achmad Sanusi 3. Sucendra Kusuma 4. Sukamto/Tokak 5. Hari Hobian 6. Wongso Kusuma. SE 7. H. Gaffar
4	PT. Djarum Kudus	1. Agus Daryono 2. Adi Sujono 3. Hendri Susato 4. Jerry 5. Budi/H. Rasul 6. Haryono Effendi 7. Agus Gunadi
5	CV. " Daun Mas "	1. Agustinus 2. Edwin - Depan Brimob 3. Edwin - Sblh Wings
6	PT. Sukun	1. H. Halili Ali Makki 2. Kuncoro. 3. Chandra
7	PR. Cakra	-
8	PR. Manara	-
9	Pembelian Perorangan	1. Sukarmin. 2. Chandra 3. H. Basit 4. H. Nujais

Sumber : Dinas Perindustrian dan Pedagangan Kabupaten Pamekasan 2009

Tabel 2
Pembelian Tembakau Masa Panen
Oleh Industri Rokok Tahun 2008 -2009

No	Nama Perusahaan/Perorangan	Jumlah Pembelian (kg)	
		Tahun 2008	Tahun 2009
1	PT. Gudang Garam	5.031.580	3.804.182
2	PT. Sampoerna	8.020.000	4.541.781
3	PT. Bentoel Prima	1.753.111	-
4	PT. Djarum	3.730.458	4.038.062
5	CV. " Daun Mas "	1.277.044	385.984
6	PT. Sukun	129.335	190.901
7	GG. Ranting Sumenep	356.496	210.589
8	Pembelian Perorangan	2.900.277	588.515
9	PR. Cakra	-	80.000
10	PR. Manara	-	98.613
Total Pembelian		23.198.301	13.938.627

Sumber : Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Pamekasan 2009

Pada level petani sebagai produsen tembakau bisa dikatakan bahwa strukturnya adalah persaingan sempurna. Hal ini terlihat dari komposisi struktur pada level ini dimana ada puluhan ribu pelaku usaha dengan produk yang sama. Sehingga bisa dipastikan bahwa *concentration ratio* (CR) untuk 4 perusahaan terbesar atau 4 petani dengan produksi terbesar adalah sangat-sangat kecil atau mendekati 0% dari total produksi tembakau di Madura. Selain itu

hambatan bagi petani untuk memasuki bisnis atau menjadi produsen tembakau juga sangat rendah. Petani dengan mudah bisa mengalihkan penggunaan lahannya kepada komoditas tembakau bila dikehendaki. Juga input produksi terkait budidaya tanaman tembakau cenderung bisa diperoleh dengan mudah, meskipun ada keluhan tentang kesulitan memperoleh pupuk tetapi hal tersebut dialami oleh seluruh petani di Madura dan bahkan di Indonesia.

Tabel 3
Matriks 'S-C-P' Industri Tembakau di Madura

AGENTS		1. PETANI	2. BANDOL	3. PEDAGANG BESAR* ¹	4. WAKIL PABRIK	5. PABRIK ROKOK* ²
	INDIKATOR					
SRUCTURE	JUMLAH	± 180.000	1200 -1400	100 - 150	30	9
	KONSENTRASI (CR4)	~ 0%	~ 0 %	± 5%	± 15%	± 85%
	HAMBATAN MASUK	SANGAT RENDAH	CUKUP TINGGI	SANGAT TINGGI	SANGAT TINGGI	SANGAT TINGGI
CONDUCT	KOLUSI*³	MUSTAHLIL	SULIT	KEMUNGKINAN KECIL	MUNGKIN	SANGAT MUNGKIN
	STRATEGI*⁴	MUSTAHLIL	SULIT	KEMUNGKINAN KECIL	KEMUNGKINAN KECIL	MUNGKIN
	ADVERTISING	TIDAK	TIDAK	TIDAK	TIDAK	TIDAK
PERFORMANCE	PROFIT (Rp PerKg)	(-)17.000 s/d 13.000* ⁵	(-)5.000 s/d 5.000* ⁶	(-)8.000 s/d 4.000* ⁶	2.000 s/d 4.000* ⁶	n.a

*¹ Pedagang tembakau yang memiliki gudang penyimpanan tembakau

*² Termasuk didalamnya pembeli besar non pabrik

*³ Antara lain dalam bentuk: Penetapan quota untuk melawan penjual maupun pembeli, pembagian wilayah, dan segala bentuk praktek "price setting" yang tidak sehat lainnya.

*⁴ Strategi tertentu terhadap pesaing dilevel yang sama (misal: sesama bandol atau pedagang besar) agar memenangkan persaingan di pasar

*⁵ Berdasarkan Biaya Produksi per Kg = Rp. 19.000,- dan harga tertinggi serta terendah dalam 10 tahun terakhir

*⁶ Berdasarkan key informant interview berapa rata-rata kerugian maksimal dan keuntungan maksimal dalam 10 tahun terakhir.

n.a = not available/tidak ada data.

Sumber: Data Primer 2009

Dengan kondisi struktur tersebut maka bisa dipastikan bahwa tidak memungkinkan bagi petani untuk melakukan kolusi maupun *conduct* lain yang bersifat negatif atau mencederai persaingan di pasar. Sebagai dampaknya terhadap *performance* maka petani adalah *price taker* alias tidak memiliki daya tawar sama sekali terhadap harga akhir tembakau produksi mereka. Hal ini dikuatkan dengan kenyataan bahwa profitabilitas

yang di peroleh petani sangat berfluktuasi bahkan hingga posisi negatif atau rugi.

Secara sederhana tingkat keuntungan dari budidaya tembakau setiap musimnya diperoleh dari selisih antara harga jual tembakau perKg dengan biaya produksi tembakau tersebut perKg-nya. Tabel 4 menunjukkan biaya produksi rata-rata petani tembakau di Madura.

Tabel 4
Biaya Produksi Rata-rata
dalam Menghasilkan Tembakau Per Hektar Lahan

No.	Uraian	Volume		Harga (Rp)	
				Satuan	Rupiah
1.	A. Saprodi				
	- Bibit	25.000	Batang	8	200.000
	- Pupuk	200	Kg	1.400	280.000
	-) Superphospat	200	Kg	1.200	240.000
	-) ZA	200	Kg	1.000	1.000.000
	-) Pupuk Bokshi	1.00	Kg	1.000	75.000
	Jumlah				1.795.000
	B. Tenaga Kerja				
	- Pengolahan Tanah	60	HOK	27.500	1.650.000
	- Penanaman	18	HOK	27.500	495.000
	- Penyulaman	8	HOK	27.500	220.000
	- Penyiraman	120	HOK	27.500	3.300.000
	- Penyiangan	20	HOK	27.500	550.000
	- Pembumbunan	30	HOK	27.500	825.000
	- Pemupukan	14	HOK	27.500	385.000
	- Pengendalian H/P	8	HOK	27.500	165.000
	- Pemangkasan	15	HOK	27.500	412.000
	- P a n e n	10	HOK	27.500	275.000
	- Pengangkutan Hasil	5	HOK	27.500	137.500
	- Pengelolaan Hasil	30	HOK	27.500	825.000
	C. Lain – Lain				
	- Tikar	10	Buah	20.000	200.000
	- Transportasi dan lain – lain	1	Paket	200.000	200.000
	- Tali	20	Lonjor	1.000	20.000
	J u m l a h				420.000
	Total				11.456.000
II	B E P				
	- Total Biaya (Rp)				11.455.000
	- Perkiraan Produksi/Ha (kg)				600
	- BEP untuk tiap Kg Tembakau (Rp)				19.092

Sumber : Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kab. Pamekasan 2009

Secara rata-rata untuk menghasilkan 1 kg tembakau diperlukan biaya produksi sebesar Rp. 19.092,- sedangkan dalam 15 tahun terakhir harga tembakau berfluktuasi mulai dari Rp. 32.000,- (untuk kualitas terbaik) hingga Rp. 2000,- (untuk kualitas terendah). Bagi petani yang mampu menghasilkan tembakau dengan kualitas terbaik tentunya masih bisa berharap memperoleh

keuntungan jika harga sedang baik atau diatas Rp.19.092,-. Akan tetapi bagi petani yang menghasilkan tembakau dengan kualitas rendah (biasanya tembakau tegal dan sawah) seringkali mereka menderita kerugian karena harga jual tembakau mereka yang dibawah biaya produksi. Tabel 5 menunjukkan harga rata-rata tembakau dalam 15 tahun terakhir di Madura

Tabel 5
Harga Jual Rata-rata Tembakau Petani
Menurut Kualitas Tembakau

Tahun	GRADE*								
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
1995	20,000	18,000	16,000	14,000	12,000	10,000	8,000	6,000	4,000
1996	20,000	18,000	16,000	14,000	12,000	10,000	8,000	6,000	4,000
1997	20,000	18,000	16,000	14,000	12,000	10,000	8,000	6,000	4,000
1998	20,000	18,000	16,000	14,000	12,000	10,000	8,000	6,000	4,000
1999	20,000	18,000	16,000	14,000	12,000	10,000	8,000	6,000	4,000
2000	24,000	22,000	20,000	18,000	16,000	14,000	12,000	10,000	8,000
2001	24,000	22,000	20,000	18,000	16,000	14,000	12,000	10,000	8,000
2002	24,000	22,000	20,000	18,000	16,000	14,000	12,000	10,000	8,000
2003	24,000	22,000	20,000	18,000	16,000	14,000	12,000	10,000	8,000
2004	24,000	22,000	20,000	18,000	16,000	14,000	12,000	10,000	8,000
2005	24,000	22,000	20,000	18,000	16,000	14,000	12,000	10,000	8,000
2006	32,000	30,000	28,000	26,000	24,000	22,000	20,000	18,000	16,000
2007	18,000	16,000	14,000	12,000	10,000	8,000	6,000	4,000	2,000
2008	32,000	30,000	28,000	26,000	24,000	22,000	20,000	18,000	16,000
2009	26,000	24,000	22,000	20,000	18,000	16,000	14,000	12,000	10,000

* Setiap pabrik rokok memiliki simbol atau sebutan berbeda-beda untuk setiap grade mereka dan ditabel ini sebutan untuk grade disederhanakan.

Sumber: Data Primer 2009

Tingkat persaingan semakin menuju hilir atau konsumen akhir semakin berkurang intensitasnya. Pada level Bandol tingkat persaingan masih sangat tinggi. Hal ini terlihat dari indikator struktur dan profitabilitas. Struktur bandol menunjukkan bahwa jumlah pemain sangat banyak dan angka rasio konsentrasi dari 4 bandol terbesar masih sama sekali tidak signifikan bila dibandingkan keseluruhan pasar. Sedangkan jika dilihat pada tingkat profitabilitas sebagai indikator performa pasar, maka meskipun bandol memiliki daya tawar sedikit lebih baik dari petani, tetapi tidak ada jaminan bahwa bandol akan selalu untung.

Tingkat persaingan di level pedagang besar masih ketat tetapi lebih berkurang intensitasnya bila dibandingkan dengan level bandol. Hal ini terlihat dari nilai CR4 yang meskipun masih kecil tetapi mulai menunjukkan nilai yang cukup signifikan bila dibandingkan dengan level sebelumnya atau bandol. Hambatan masuk ke bisnis ini juga sangat tinggi baik dari sisi *cost* maupun *non-cost*.

Dari sisi biaya, seorang pedagang besar harus mengeluarkan dana untuk mendirikan gudang dengan kapasitas penyimpanan minimal rata-rata 200 ton tembakau kering. Selain itu harus mengeluarkan biaya perawatan gudang rata-rata Rp 10 juta pertahun untuk kapasitas tersebut. Termasuk juga menyiapkan modal diatas Rp 500 juta untuk sekali musim panen. Sedangkan dari

sisi non biaya yang paling sulit ditembus adalah koneksi atau kepercayaan dari pihak pabrik rokok melalui perwakilan atau rantingpabrik rokok. Tidak mudah untuk bisa dipercaya oleh ranting atau perwakilan pabrik rokok untuk bisa berhubungan bisnis atau menjadi supplier mereka. Para ranting atau perwakilan pabrik rokok telah memiliki pedagang-pedagang besar kepercayaan mereka masing-masing selama puluhan tahun. Hubungan kepercayaan ini sangat sulit ditembus oleh calon pemain baru (*potential entrant*) di level ini, dan ini merupakan sumber *entry barrier* utama pada level ini.

Wakil pabrik atau perwakilan atau dikenal juga dengan ranting adalah level distribusi terakhir sebelum tembakau diterima oleh pabrik rokok sebagai konsumen akhir tembakau sebagai input produksi. Jika dilihat secara general struktur pasarnya masih berupa persaingan yang efektif. Hal ini karena masih ada sekitar 30 pemain dipasar dengan nilai CR 4 yang rendah atau sekitar 15% dari total share pasar. Meskipun demikian jika dilihat secara spesifik dimana masing-masing pabrik hanya memiliki antara 2 hingga 7 supplier, maka struktur perwakilan pabrik rokok secara spesifik adalah antara duopoli hingga oligopoli.

Pabrik rokok sebagai konsumen akhir, kebutuhan tembakaunya di-*supply* hampir sepenuhnya oleh perwakilan mereka, dan secara umum hanya kepada perwakilan inilah pabrik

rokok percaya untuk membeli. Ini merupakan entry barrier utama bagi *potential entrant* di level perwakilan pabrik rokok. Hal ini serupa dengan yang terjadi di level sebelumnya tetapi jauh lebih tinggi hambatannya.

Meskipun dari level bandol hingga perwakilan pabrik rokok sebenarnya hanyalah kepanjangan tangan dari pihak pabrik rokok, tetapi di level perwakilanlah kepanjangan tangan sesungguhnya dari pabrik rokok. Permintaan tembakau di level perwakilan adalah *derived demand* atau cerminan dari permintaan tembakau pabrik rokok. Oleh karena itu di level ini informasi terkait kebutuhan tembakau yang dimiliki relatif sama dengan informasi pabrik rokok sehingga mereka bisa terhindar dari kerugian sebagai akibat tindakan spekulasi sebagaimana yang bisa dialami oleh pihak bandol dan pedagang besar.

Pada pasar level ini terjadi hubungan duopoli melawan monopsoni, hingga oligopoli melawan monopsoni. Oleh karena itu meskipun ada kemungkinan, tetapi pihak perwakilan kecil kemungkinannya untuk berkolusi dengan sesama perwakilan melawan pabrik rokok. Sedangkan bagi pihak pabrik rokok posisi *market power* nya jelas jauh lebih tinggi sehingga ada kemungkinan digunakan untuk mempengaruhi harga beli.

Meskipun demikian dari perkembangan harga tembakau selama 15 tahun terakhir yang berfluktuasi, terlihat bahwa pihak pabrik rokok tidak sepenuhnya mampu mempengaruhi harga tembakau. Hal ini karena meskipun secara spesifik pabrik rokok adalah monopsoni terhadap perwakilan atau supplier mereka, tetapi secara umum atau dilihat dari pasar Madura maka para pabrik rokok tersebut adalah *tight oligopsony* atau oligopsoni yang ketat. Hal ini terlihat dari nilai CR4 mereka yang mencapai sekitar 85% dari seluruh pembelian di pasar Madura.

Memang dengan kondisi seperti ini pabrik rokok memiliki potensi yang kuat untuk bisa berkolusi dengan sesama pabrik rokok untuk menetapkan harga beli yang lebih rendah dan menguntungkan mereka. Meskipun demikian kecenderungan kolusi atau membentuk kartel ini sulit untuk bisa bertahan lama mengingat para pabrik rokok ini satu sama lain bersaing ketat di pasar rokok dan merupakan para pemain besar di negara ini.

Untuk membuktikan apakah benar telah terjadi kolusi atau kartel di level pabrik rokok yang mampu membuat mereka bertindak seolah-olah monopsoni atau pembeli tunggal sehingga mampu menekan atau mempengaruhi harga beli,

maka perlu penyelidikan lebih lanjut. Bila petani merasa telah terjadi hal tersebut maka melalui perwakilannya mereka bisa melaporkan hal tersebut kepada Komisi Pengawas Persaingan Usaha Daerah (KPPUD). Hal ini karena perilaku kolusi oligopsoni dan monopsoni dalam suatu industri adalah perilaku yang dilarang di Indonesia. Hal ini sesuai dengan UU No 5 tahun 1999 tentang "Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat". Secara khusus larangan berperilaku tidak sehat tersebut diatur dalam pasal 13 mengenai oligopsoni dan pasal 18 mengenai monopsoni.

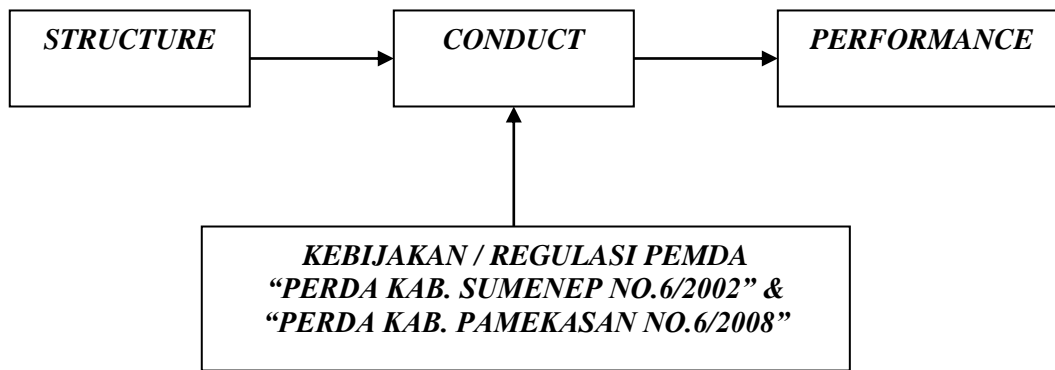
Kebijakan Pemerintah Daerah dalam Paradigma Structure Conduct Performance (S-C-P)

Pemerintah daerah di Madura khususnya di Sumenep dan Pamekasan telah mengeluarkan peraturan daerah dalam rangka merespons keluhan para petani sebagai produsen tembakau terhadap kecenderungan rendahnya harga jual tembakau mereka. Petani merasa bahwa selama ini ada perilaku atau praktek usaha yang tidak sehat baik secara terstruktur maupun pribadi yang dilakukan oleh pembeli tembakau mereka di semua level distribusi. Dimana pada akhirnya perilaku tidak sehat para pembeli tembakau ini berujung kepada jatuhnya harga tembakau petani yang pada akhirnya membuat kesejahteraan petani turun.

Terkait dengan hal tersebut Pemkab Sumenep Mengeluarkan Perda No 6 tahun 2002 tentang Tata Laksana dan Retribusi Izin Pembelian dan Pengusaha Tembakau Madura. Pemkab Pamekasan juga melakukan hal sama dengan mengeluarkan Perda No 6 tahun 2008 tentang Penatausahaan Tembakau Madura. Dimana Perda No 6 Tahun 2008 dari Kab Pamekasan ini merupakan revisi atau pembaharuan dan penggabungan dari Perda Kab Pamekasan No 2 Tahun 2002 tentang Pengelolaan Tembakau Madura dan Perda Kab Pamekasan No 6 Tahun 2002 tentang Izin Pembelian Tembakau dan Izin Pengusahaan Gudang Tembakau.

Meskipun kebijakan yang diambil oleh kedua Pemerintah daerah terkait masalah pertembakauan banyak jenisnya, namun kebijakan yang bersifat mengikat dan memiliki sanksi hukum yang jelas bagi pelanggarnya serta memiliki dampak langsung kepada para pelaku usaha tembakau adalah kedua perda tersebut diatas. Oleh karena itu kebijakan yang menjadi fokus studi ini adalah kedua kebijakan tersebut.

Gambar 2
Posisi Intervensi Pemerintah dalam Paradigma S-C-P



Jika dilihat dari paradigma *structure conduct performance* (S-C-P), maka apa yang dilakukan oleh pemerintah daerah adalah bentuk intervensi ke dalam *conduct* atau perilaku-perilaku yang mungkin diambil oleh pelaku usaha dalam rangka memenangkan persaingan di pasar. Dengan regulasi ini pemerintah daerah berusaha memastikan bahwa ketidaksempurnaan pasar yang terjadi tidak berdampak pada kerugian di pihak petani. Sebagaimana telah dibahas sebelumnya bahwa petani adalah pihak yang secara struktur paling lemah pada industri tembakau di Madura. Gambar 2 mengilustrasikan posisi intervensi pemerintah daerah dalam paradigma linear S-C-P

Meskipun sumber dari ketidaksempurnaan pasar yang terjadi pada industri tembakau di Madura terletak pada struktur, tetapi pemerintah daerah tidak mungkin melakukan intervensi di level struktur. Sebagaimana telah dibahas sebelumnya, bahwa di dalam industri tembakau, secara umum petani yang berstruktur persaingan sempurna pada akhirnya harus berhadapan dengan pabrik rokok yang berstruktur oligopsoni ketat atau *tight oligopsony*.

Pemerintah tidak mungkin melarang sebagian petani menanam tembakau agar struktur di level petani lebih berimbang dengan struktur di level pembeli. Juga agar terjadi pengurangan supply yang bisa berdampak pada naiknya harga jual tembakau. Adalah hak setiap petani untuk menanam lahannya dengan tanaman apa saja selama bukan tanaman yang melanggar hukum seperti ganja dan kokain.

Di sisi lain pemerintah juga tidak mungkin mengatur jumlah pembeli tembakau, khususnya di level pabrik rokok. Sulit dibayangkan jika pemerintah daerah mewajibkan bertambahnya jumlah pabrik rokok sebagai pembeli akhir tembakau Madura dalam rangka menyeimbangkan struktur di level pabrik rokok.

Setiap orang bebas mengalokasikan sumberdaya dan sumber dana yang dimiliki di sektor usaha yang diyakini paling menguntungkan dan sesuai dengan keahliannya, tentunya selama tidak melanggar hukum.

Oleh karena itu yang bisa dilakukan pemerintah adalah memastikan bahwa kondisi pasar yang tidak sempurna ini tidak merugikan salah satu pihak, khususnya pihak petani. Dengan regulasi tersebut pemerintah daerah berusaha memastikan bahwa praktek atau perilaku tidak sehat dalam berusaha yang muncul sebagai dampak dari ketidaksempurnaan pasar tidak terjadi.

Secara umum praktek usaha tidak sehat yang sering dikeluhkan oleh para petani adalah sebagai berikut:

1. Permainan di level gudang, dimana dicurigai pihak perwakilan pabrik rokok secara bersama-sama menutup gudang mereka lebih awal dari jadwal atau menghentikan pembelian tembakau meskipun diduga kebutuhan tembakau mereka belum terpenuhi semua. Bila gudang ditutup lebih awal akan menyebabkan petani panik karena berarti tembakau mereka tidak terjual. Kemudian ditengah kepanikan ini muncul spekulasi (yang diduga kepanjangan tangan dari industri rokok) yang bersedia membeli tembakau petani dengan harga sangat rendah. Terpaksa petani akan menjual tembakau mereka meskipun harganya rendah dari pada tidak laku karena pihak pabrik rokok sebagai satu-satunya pembeli telah mengakhiri pembelian.
2. Penentuan kualitas tembakau yang tidak transparan, dimana seringkali petani merasa kualitas tembakau yang dimiliki dinilai lebih rendah kualitasnya sehingga harga jualnya lebih rendah.
3. Proses pengambilan sampel tembakau petani yang terlalu banyak per-bal-nya, serta tidak

dikembalikan bila tembakau ditolak. Setiap bal tembakau terdiri dari 40-50 Kg tembakau rajangan kering, dimana petani merasa sampel diatas 1 kg untuk tiap bal tembakau mereka cukup merugikan petani karena mengurangi penerimaan petani. Belum termasuk jika tembakau mereka tidak diterima gudang sedangkan sampel tersebut tidak dikembalikan.

4. Proses penimbangan tembakau yang dirasa petani tidak fair atau tidak sesuai dengan berat tembakau sesungguhnya.

Perilaku atau praktek usaha tidak sehat sejenis inilah yang ingin dicegah oleh regulasi atau peraturan daerah yang dikeluarkan baik oleh pemerintah kabupaten Sumenep maupun Pemerintah kabupaten Pamekasan.

KESIMPULAN

1. Secara umum ada empat level distribusi dan pasar yang harus dilewati oleh komoditas tembakau sebelum sampai ke pengguna akhir, yaitu; level pertama antara petani tembakau dengan 'bandol', level pasar kedua adalah antara 'bandol' dengan pedagang besar, level pasar ketiga adalah antara pedagang besar dengan wakil/ranting pabrik, dan level terakhir adalah antara wakil/ranting pabrik rokok dengan pabrik rokok.
2. Pada setiap level pasar atau jalur distribusi terdapat struktur pasar yang berbeda-beda. Hal ini berimplikasi kepada *conduct* dan *performance* yang berbeda pula termasuk pula tingkat persaingan yang berbeda di setiap level pasar atau jalur distribusi.
3. Pada level hulu atau antara petani dan bandol, struktur yang terjadi adalah mendekati persaingan sempurna yang berimplikasi kepada posisi petani sebagai *price taker* dan sama sekali tidak memiliki kemungkinan untuk melakukan *strategic action* dalam rangka mempengaruhi harga jual tembakau mereka. Sebaliknya dilevel hilir, struktur yang muncul cenderung *tight oligopsony* dengan nilai *Concentration Ratio* untuk 4 pembeli terbesar atau CR4 yang cukup besar, yaitu sekitar 85%. Implikasi dari hal ini adalah dimungkinkannya *conduct* yang bersifat *strategic action* maupun kolusif dalam rangka mempengaruhi harga komoditas tembakau agar cenderung rendah (*price maker*). Hal ini diperkuat dengan kondisi *asymmetric information* antara pihak pabrik rokok dan kepanjangan tangannya dengan para petani tembakau, dimana petani tembakau tidak memiliki informasi sebanyak yang dimiliki oleh pihak pabrik rokok khususnya terkait kebutuhan tembakau oleh

pabrik serta banyaknya cadangan tembakau pabrik rokok. Meskipun demikian bila dilihat dari fluktuasi harga jual komoditas tembakau dalam 15 tahun terakhir terlihat bahwa pabrik rokok tidak sepenuhnya memiliki kontrol atas harga komoditas tembakau. Pengaruh supply dan demand masih cukup kuat dalam menentukan harga tembakau.

4. Untuk meredam kemungkinan *conduct* atau perilaku *strategic* yang tidak sehat dari pabrik rokok dan kepanjangan tangannya terhadap petani dalam rangka mengatur harga dan mencederai persaingan, maka pemerintah daerah Kabupaten Sumenep maupun Pamekasan telah mengeluarkan peraturan daerah yang mengatur tataniaga tembakau. Dari sudut pandang linear S-C-P, perda tersebut berusaha memastikan bahwa dari sisi "C" atau *conduct* tidak terdapat perilaku yang mencederai persaingan maupun yang bertujuan mengatur harga agar harga beli tembakau menjadi lebih rendah dari seharusnya.

DAFTAR ACUAN

- 2002, Peraturan Daerah Kabupaten Sumenep No. 06 Tahun 2002 tentang "Tata Laksana dan Retribusi Izin Pembelian dan Pengusahaan Tembakau Madura".
- 2006, Peraturan Daerah Kabupaten Pamekasan No. 06 Tahun 2008 tentang "Izin Pembelian Tembakau dan Izin Pengusahaan Gudang Tembakau".
- Astro, Masuki M. 2008. "Perlawanan dengan Akal-akalan Petani Tembakau Madura". www.antara.co.id
- Bain, J 1956, *Barriers to New Competition*. Cambridge, Mass.: Harvard Univ. Press.
- Bishop, M, Kay, J and Mayer, C 1994, *Privatization and Economic Performance*, Oxford University Press, Oxford.
- Biro Pusat Statistik, 2009, Propinsi Jawa Timur dalam Angka 2009
- Church, J and Ware, R 2000, *Industrial Organization: A Strategic Approach*, McGraw-Hill International Edition, Singapore.
- Kumar, Krishna. 1993. *Rapid Appraisal Methods*. 1993. The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank 1818 H Street, N.W., Washington, D.C. 20433.
- Mubyarto. 1984. Pengantar Ekonomi Petanian. LP3ES. Yogyakarta.
- OECD (2004), 'Regulatory Performance: Ex Post Evaluation of Regulatory Tools and Institutions', Working Party on

- Regulatory Management and Reform, Draft Report by the Secretariat, Paris: OECD.
- Operations Evaluation Department, The World Bank. 2004. *Monitoring and Evaluation: Some Tools, Methods, and Approaches*. The World Bank. Washington, D.C. www.worldbank.org/oed/ecd/
- Stoft, S 2002, *Power System Economics: Designing Market for Electricity*, IEEE Press.
- Stout, Jim, Susan Leetmaa, and Mary Anne Normile. 2008. *Evaluating EU Agricultural Policy Reform Using the EU WTO Model*. Economic Research Service, USDA 1800 M Street NW #5065 Washington, DC 20036-5831.
- Todaro, Michael P. *Economic Development*. Seventh Edition, New York University. Addison Wesley.
- Widiyanto, Akhmad. 2009. "Efek Domino Tembakau". www.pamekasan.go.id.