

EFEKTIVITAS PELAKSANAAN PASAR LELANG FORWARD DI MANADO - SULAWESI UTARA

Heny Sukesi¹

Miftah Farid²

ABSTRACT

Auction market, particularly forward auction market has aims to develop market system through transparency of price discovery mechanism, increase efficiency trade system and fulfill of needs among region and creating incentive for increasing production and quality. Those aims are important to offer solution for farmer's classically problem, such as asymmetric commodity price information that affect to farmer's bargaining lower than buyer's bargaining. Therefore, there're much region develop forward auction market including Province of North of Sulawesi. Since April 2004, the forward auction market in North Sulawesi holds in Manado. From value of transaction view, North Sulawesi's forward auction market seems successful. The value of transaction during four years is fluctuative and has trend to increase. But, is this enough view for conclusion? This working paper tried to meet comprehensive analysis of effectivity of North Sulawesi's forward auction market, through Importance and Performance Analysis (IPA) and SWOT Analysis approach. There're eleventh successful indicators be needed in analysis, they're: 1) price transparency; 2) frequency; 3) supply guarantee for industry; 4) amount of participant; 5) incentive for increasing production and quality; 6) item of product variation; 7) price; 8) distribution chains; 9) failing of payment and delivery; 10) value of transaction and 11) completeness of supporting institution.

Using IPA and SWOT analysis, can be conclude that Manado's forward auction market still faces problems, are: there's no supporting from other institutions, forward auction market still depend on funding from DEKONSENTARSI FUND (APBN), limited of human resource in term of quality and quantity, the regulation not fully can be implemented, transaction based on trust, weak in banking guarantee, and frequency of implementation isn't continue. One of effects of limitation in human resources interprets in stakeholder perception, there's an indicator, potentially not hold for auction market concept. The indicator is amount of participant (seller-buyer). In Manado's forward auction market, sellers in term of quantity have played maximally in forward auction market, but buyers in term quantity haven't played maximally yet.

¹ Peneliti Madya pada Puslitbang Perdagangan Dalam Negeri, Departemen Perdagangan
Email: heny_s_nanang@yahoo.co.id

² Staf pada Puslitbang Perdagangan Dalam Negeri, Departemen Perdagangan
Email: etahfarid@yahoo.co.uk

It be implied by amount of buyer lower than amount of seller, finally, the bargaining of seller/producer/farmer lower than buyer's bargaining. Therefore, based on SWOT analysis, there're strategies can be proposed for improving performance of Manado's forward auction market, are: Increasing coordination among institutions through develop buyer-seller networking and potency of commodity networking, making permanent schedule, improving quality and quantity human resources, socialize of forward auction market, monitoring of management of forward auction market system and implementing reward and punishment system.

Keyword : *forward auction market, Importance and Performance Analysis, SWOT analysis, efficiency trade system*

I. PENDAHULUAN

Petani di Indonesia mempunyai kendala yang serius antara lain ketidaksimetrisan informasi harga komoditas (*asymetris information*), yang menimbulkan daya rebut-tawar yang lebih lemah dibandingkan para pedagang. Jika informasi itu pun tersedia, petani di sentra produksi tidak atau belum mampu memanfaatkannya dengan baik. Meskipun petani mengetahui adanya pola musiman sebagai salah satu karakteristik komoditas agro, namun petani tidak mampu memanfaatkan informasi pasar ini dengan baik, karena keterbatasan dalam penguasaan permodalan, penyimpanan dan pergudangan. Dalam bahasa ekonomi, faktor diskonto para petani (*discount factor*) sangat tinggi, sehingga mereka tidak mampu "menahan" produksi barang satu atau dua bulan, untuk memperoleh harga jual yang lebih tinggi. Dengan gambaran tersebut di atas, pemasaran produk agribisnis masih menghadapi banyak masalah, di antaranya sistem perdagangan lokal umumnya bersifat tradisio-

nal, belum terorganisir dengan baik, integrasi antar tingkatan lemah, kurang efisien, dan tidak peka terhadap tuntutan perkembangan usaha serta kondisi ekonomi.

Keberadaan pasar lelang (*auctions*) dapat menjadi salah satu bentuk kelembagaan yang dapat dimanfaatkan untuk menata dan memperbaiki mekanisme pembentukan harga komoditas secara lebih transparan, meningkatkan posisi tawar petani (*farmer's share*), memperbaiki kualitas produksi, dan memperbaiki *grading*. Salah satu pasar lelang yang telah dikembangkan adalah Pasar Lelang Forward (PLF). Pengembangan PLF dapat dilihat sebagai alternatif pengembangan pasar dengan sistem lelang untuk produk pertanian yang merupakan bentuk interaksi antara permintaan dari konsumen langsung yaitu pedagang atau pabrikan pengolah dan penawaran langsung dari petani/produsen atau pedagang desa. Tujuan dari penyusunan working paper ini adalah untuk mengetahui permasalahan-permasalahan yang dihadapi dalam

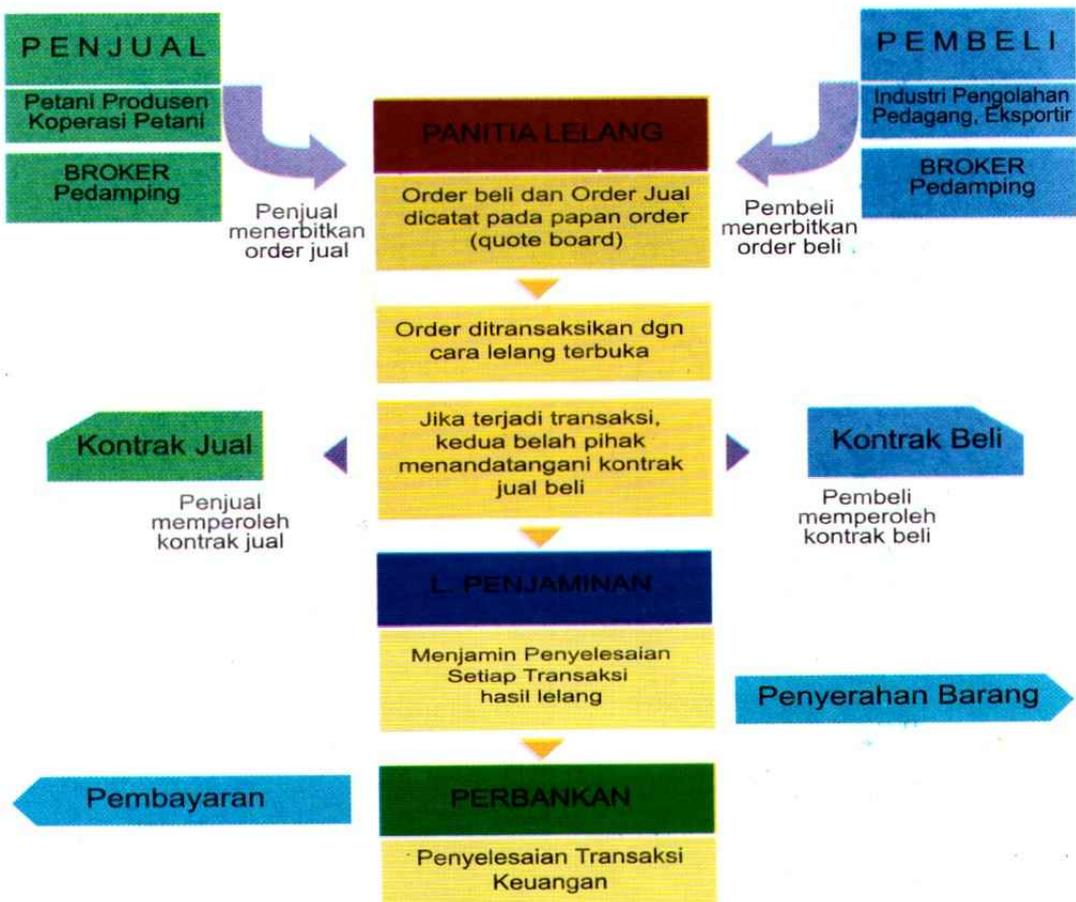
penyelenggaraab PLF Manado dan menganalisis kinerjanya.

II. IDEALISME PASAR LELANG FORWARD

Sesuai dengan sifat penyerahan barang, pasar lelang yang dikembangkan terdapat dalam dua bentuk yaitu Pasar Lelang Spot (atau dikenal juga sebagai pasar lelang lokal), dimana penjual langsung membawa komoditas yang akan dijual ke Pasar Lelang dan

Pasar Lelang Forward (penyerahan dan penyelesaian kemudian), penjual cukup membawa contoh komoditas yang dijual. Dalam Pasar Lelang forward harga komoditi sudah terbentuk sebelum penyerahan barang dilakukan, hal ini dipakai oleh petani/pembeli/pedagang/prosesor dalam mengelola usahanya dengan lebih baik, karena volume pasokan untuk masa yang akan datang dapat diketahui. Skema pasar lelang forward yang ideal seperti yang tergambar di bawah ini.

SKEMA PASAR LELANG KOMODITAS AGRO FORWARD



Tujuan pendirian Pasar Lelang adalah: 1) Menciptakan sistem perdagangan yang baik melalui mekanisme penentuan harga yang transparan, 2) Meningkatkan efisiensi dan efektivitas sistem perdagangan dan 3) Mencukupi kebutuhan antar daerah, menciptakan insentif bagi peningkatan produksi dan mutu. Sementara manfaat Pasar Lelang adalah: 1) Bagi petani produsen, akan memiliki harga sebelum tanam atau panen, sehingga memungkinkan mereka merencanakan pola budi daya tanam. Dengan demikian petani berkonsentrasi untuk meningkatkan kualitas dan produktivitas, 2) Bagi industri pengolah, dapat memperoleh jaminan pasokan bahan baku sesuai kapasitas dan rencana produksi, 3) Bagi pedagang/eksportir, akan terlindungi dari kegagalan pengiriman, karena adanya kepastian perolehan produk dari Pasar Lelang, 4) Bagi perbankan, ada jaminan penyaluran kredit yang lebih aman, karena adanya kontrak jual beli.

Menurut Trimardjoko (2004), keberhasilan pasar lelang dapat diukur dari sejumlah kriteria kinerja antara lain:

- a. Meningkatnya frekuensi penyelenggaraan
- b. Meningkatnya pelaku dan mutu barang
- c. Besarnya variasi jenis barang yang dilelang
- d. Harga yang terbentuk semakin mendekati harga eceran
- e. Semakin pendeknya rantai distribusi produsen-konsumen
- f. Semakin kecilnya kasus wanprestasi (gagal serah atau gagal bayar)

- g. Peningkatan omset transaksi pasar lelang dari waktu ke waktu

Keberhasilan PLF sebagaimana yang diinginkan di atas, perlu mendapat dukungan dari institusi lain sangat diharapkan, seperti misalnya perbankan, asuransi, lembaga penjamin dan lembaga-lembaga lain di tingkat *on farm* seperti asosiasi pedagang dan petani. Oleh karena itu pembinaan yang dilakukan oleh Dinas teknis (misalnya Dinas Pertanian, Dinas Perikanan dan Dinas Peternakan, Dinas UKM dan Dinas teknis lainnya) menjadi sangat penting di dalam mendukung bekerjanya pasar lelang forward.

III. METODOLOGI PENELITIAN

Kerangka Penelitian

Di dalam menganalisis kinerja PLF Manado, semua faktor/indikator keberhasilan pelaksanaan Pasar Lelang Forward dianalisis baik dari segi perkembangannya dan persepsi stakeholder. Faktor-faktor yang dimaksud adalah:

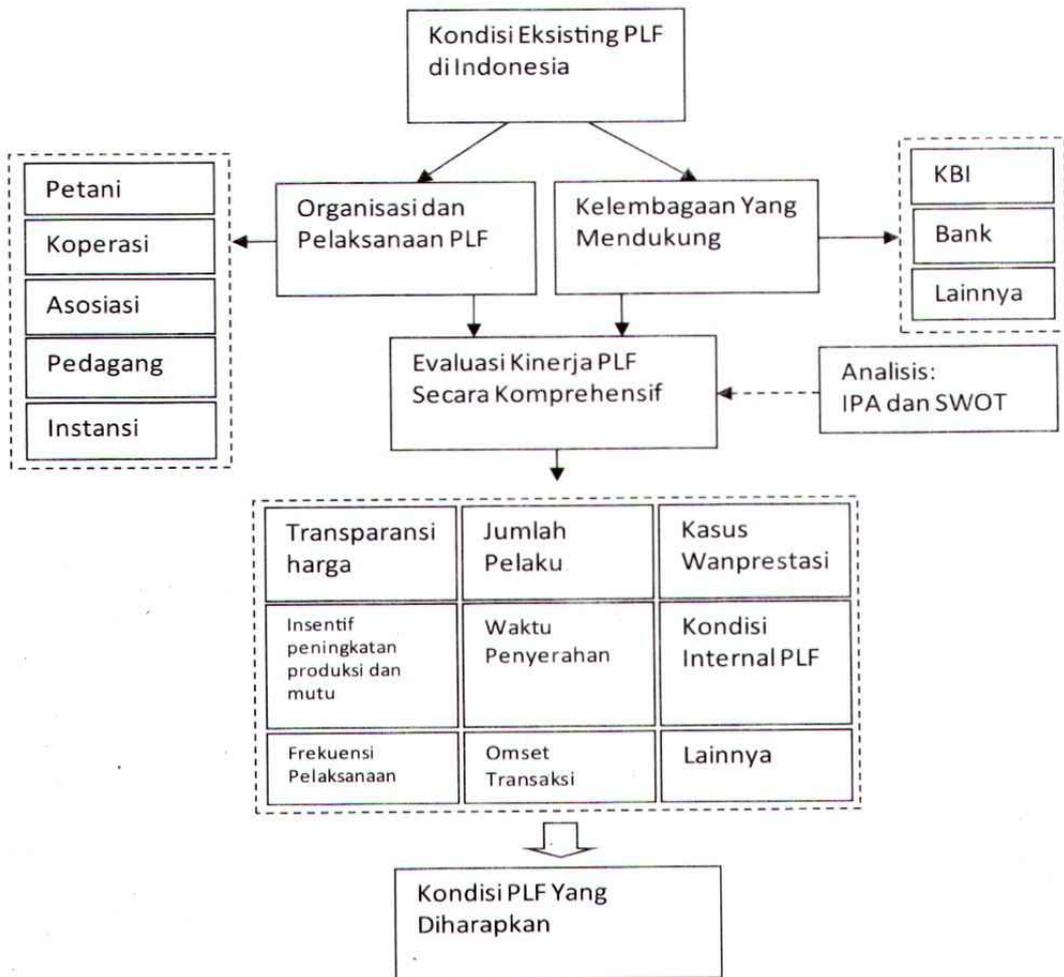
- a. Transparansi harga
- b. Frekuensi penyelenggaraan
- c. Jaminan pasokan bagi industri pengolah
- d. Jumlah pelaku
- e. Insentif peningkatan produksi dan mutu barang
- f. Variasi jenis barang yang dilelang
- g. Harga
- h. Rantai distribusi produsen-konsumen
- i. Kasus wanprestasi (gagal serah atau gagal bayar)
- j. Omset transaksi
- k. Kelengkapan lembaga penunjang

Perkembangan berbagai faktor keberhasilan PLF tersebut diharapkan mampu memberi penjelasan tentang sejauh mana efektivitas pelaksanaan PLF. Sedangkan persepsi stakeholder dimaksudkan akan memberi gambaran obyektif mengenai berbagai faktor yang mempengaruhi kinerja PLF. Kerangka penelitian ini secara lengkap disajikan pada Gambar 2.

Metode Analisis

Untuk menilai kinerja PLF Manado

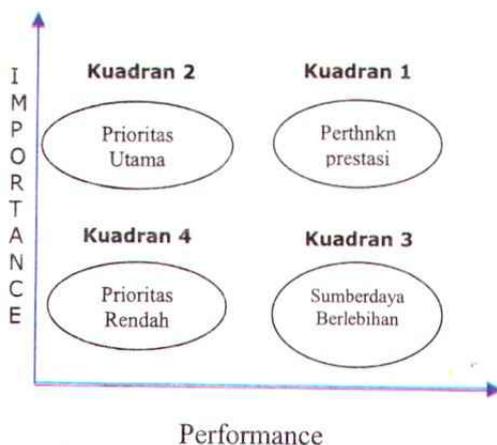
digunakan pendekatan *Importance and Performance Analysis* (IPA) terhadap dengan 11 indikator keberhasilan PLF. Dari kegiatan tersebut, maka akan terlihat hasil evaluasi yang menggambarkan posisi keberhasilan penyelenggaraan PLF berdasarkan *gap* antara tingkat kepentingan dan tingkat kinerja. Kemudian, tindak lanjut yang perlu dilakukan untuk memperbaiki dan memberikan masukan, agar pasar lelang forward berfungsi secara optimal. akan dilakukan analisis dengan pendekatan SWOT.



Gambar 2. Kerangka Penelitian

Importance and Performance Analysis (IPA)

Dalam pelaksanaan pasar lelang forward tingkat kesesuaian dapat dilihat dari tingkat kinerja dan harapan pelaku terhadap mutu pelayanan pasar lelang dengan menggunakan analisis tingkat kepentingan dan kinerja atau IPA (Supranto, 2001). Dalam IPA, diagram Kartesius (4 kuadran/bagian) sangat diperlukan dalam penjabaran unsur-unsur tingkat kesesuaian kepentingan dan kinerja atau kepuasan pelanggan atas bagan yang terdiri dari empat bagian dan dibatasi oleh dua garis yang berpotongan tegak lurus pada titik-titik (X_R, Y_R).



Kuadran 1 adalah kuadran pertahankan prestasi. Artinya, kuadran ini merupakan wilayah yang menunjukkan atribut-atribut mutu pelayanan yang memiliki tingkat kepentingan dan kinerja tinggi. Atribut-atribut yang termasuk dalam kuadran ini dapat dipertahankan dan harus terus dikelola dengan baik, karena keberadaannya memiliki kinerja yang baik dan keunggulan dalam pandangan stakeholder.

Kuadran 2 adalah kuadran prioritas utama. Artinya, kuadran ini merupakan wilayah yang menunjukkan atribut-atribut mutu pelayanan yang memiliki tingkat kepentingan tinggi atau di atas nilai rata-rata, tetapi memiliki tingkat kinerja dinilai rendah. Atribut-atribut mutu pelayanan yang termasuk dalam kuadran ini, kinerjanya harus ditingkatkan dengan cara senantiasa melakukan perbaikan terus-menerus.

Kuadran 3 adalah kuadran *over allocation*. Artinya, kuadran ini merupakan wilayah yang menunjukkan atribut-atribut mutu pelayanan yang memiliki tingkat kepentingan rendah, tetapi pelaksanaannya tinggi. Atribut-atribut mutu pelayanan yang termasuk dalam kuadran ini, dalam pelaksanaannya dirasakan terlalu berlebihan oleh stakeholder. Kinerja yang berlebihan tersebut bisa jadi diakibatkan oleh alokasi sumberdaya dan perhatian yang berlebihan kepada faktor tersebut. Dalam hal ini terdapat dua langkah yang dapat dilakukan perusahaan yaitu: 1) mengurangi dan mengalokasikan biaya dan investasi ke atribut-atribut mutu pelayanan yang membutuhkan perbaikan, atau 2) tetap mempertahankan kinerja atribut yang termasuk dalam kuadran ini, karena perusahaan memiliki keunggulan bersaing.

Kuadran 4 adalah kuadran prioritas rendah. Artinya, kuadran ini merupakan wilayah yang menunjukkan atribut-atribut mutu pelayanan yang memiliki tingkat kepentingan dan kinerja rendah. Atribut-atribut mutu pelayanan yang termasuk dalam kuadran ini dirasakan tidak terlalu

penting oleh stakeholder. Atribut-atribut mutu pelayanan yang termasuk ke dalam kuadran ini tetap perlu diwaspadai, dicermati dan dikontrol, karena tingkat kepentingan pelanggan dapat berubah seiring dengan meningkatnya kebutuhan.

Rumus yang digunakan untuk memperoleh 4 kuadran adalah:

$$X_R = \frac{\sum_{i=1}^k X_i}{k}$$

$$Y_R = \frac{\sum_{i=1}^k Y_i}{k}$$

Keterangan:

X_R = Rataan skor tingkat kinerja seluruh indikator

Y_R = Rataan skor tingkat kepentingan atau harapan seluruh indikator

X_i = Skor tingkat kinerja indikator ke- i

Y_i = Skor tingkat kepentingan atau harapan indikator ke- i

k = Banyaknya indikator yang mempengaruhi kepuasan pelanggan

Sedangkan rumus untuk menentukan posisi setiap variabel yang mempengaruhi kepuasan pelanggan dalam kuadran adalah:

$$X_{iR} = \frac{\sum_{i=1}^n X_i}{n}$$

$$Y_{iR} = \frac{\sum_{i=1}^n Y_i}{n}$$

Keterangan:

X_{iR} = Skor rata-rata tingkat kinerja variabel i

Y_{iR} = Skor rata-rata tingkat harapan/kepentingan variabel i

n = Jumlah responden

Dengan demikian maka, suatu indikator akan terletak pada:

- Kuadran 1 (pertahankan prestasi) jika $X_{iR} > X_R$ dan $Y_{iR} > Y_R$
- Kuadran 2 (prioritas utama) jika $X_{iR} < X_R$ dan $Y_{iR} > Y_R$
- Kuadran 3 (*over allocation*) jika $X_{iR} > X_R$ dan $Y_{iR} < Y_R$
- Kuadran 4 (prioritas rendah) jika $X_{iR} < X_R$ dan $Y_{iR} < Y_R$

IV. PERKEMBANGAN DAN EVALUASI KINERJA PASAR LELANG FORWARD MANADO

Pelaksanaan PLF Manado

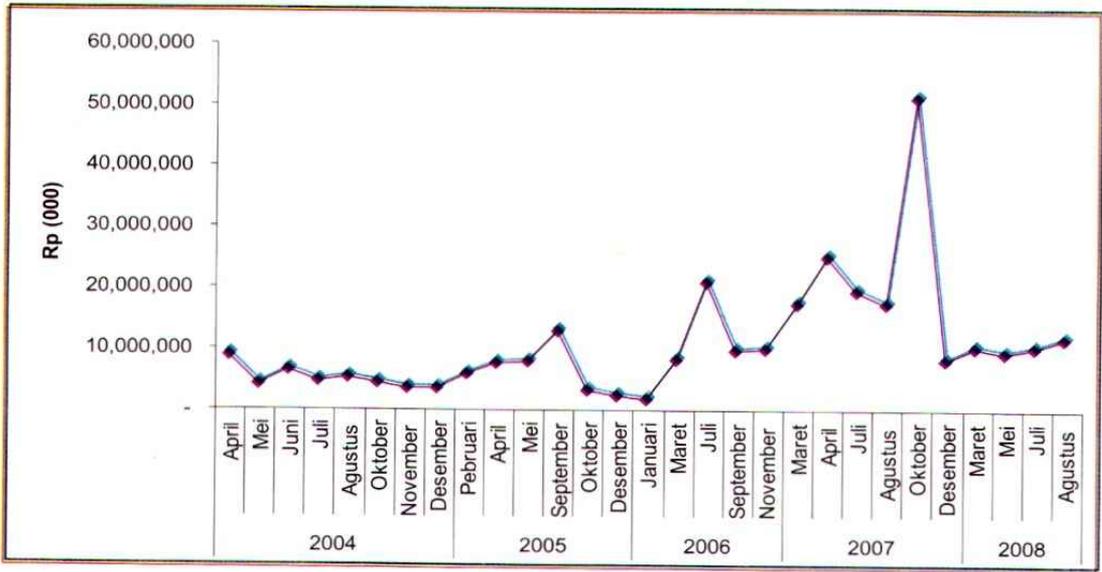
Penyelenggaraan Pasar Lelang Forward di Manado pertama kali dimulai pada tanggal 3 April 2004. Pasar lelang komoditi di Manado dinamakan "Pasar Lelang Komoditi Agro (PLKA). Dilihat dari perkembangan nilai transaksi lelang selama lima tahun berjalan (tahun 2004 – 2008) terjadi peningkatan kecuali pada tahun 2005 yang terjadi penurunan. Jenis komoditi yang ditransaksikan antara lain kopra asapan, pala, kentang, ikan betutu, ikan Malalugis, gula merah, bubuk olahan tanaman obat dan dodol.

Perkembangan nilai dan volume transaksi Pasar Lelang Komoditi Agro di Manado mulai tahun 2004 sampai tahun 2008 (Agustus), menunjukkan perkembangan yang fluktuatif pada setiap

pelaksanaan. Besar kecilnya nilai transaksi juga tergantung pada peserta pelaku usaha yang berpartisipasi dan jenis komoditi yang terjual dalam pasar lelang. Nilai transaksi yang disepakati

pada umumnya mencapai diatas 1 milyar seperti transaksi pada komoditi kentang, kopra, pala dengan volume ribuan ton atau 50 ton yang mempunyai harga tinggi (pala seharga Rp.64.000,-/kg).

Gambar 3. Perkembangan Nilai Transaksi PLF Manado, Tahun 2004 - 2008



Selama pelaksanaan PLKA di Manado, transaksi tertinggi terjadi pada bulan Oktober 2007 dengan nilai Rp.51,8 milyar dan transaksi terendah dialami pada bulan Januari 2006 yang hanya sebesar Rp.2,4 milyar. Transaksi tertinggi ini disebabkan adanya transaksi komoditi kopra yang tinggi yakni mencapai 10.000 ton dengan nilai Rp. 44 milyar, sedangkan transaksi terendah akibat dari jumlah pelaku yang deal sangat sedikit.

Peserta yang mengikuti Pasar lelang Komoditi Agro rata-rata sekitar 50 orang yang terdiri dari penjual (petani/kelompok tani, koperasi, pedagang pengumpul dan pedagang besar) dan pembeli (pedagang besar, eksportir, pasar swalayan), instansi terkait/ pembina baik dari tingkat propinsi maupun ka-

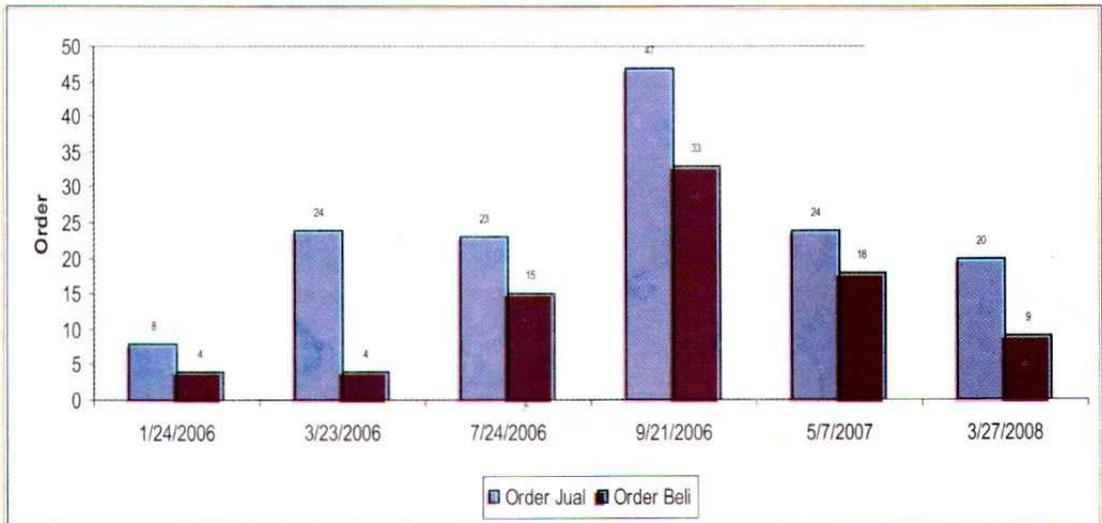
bupaten/kota juga dari luar propinsi, peninjau unsur perbankan. Pada kenyataannya, penyelenggaraan pasar lelang forward ini masih didominasi oleh banyaknya pelaku usaha yang menawarkan dagangannya (penjual) sementara jumlah pembeli masih terbatas, hal ini akan menguntungkan bagi pembeli karena memiliki *bargaining* yang lebih besar.

Dari hasil pengamatan langsung pelaksanaan lelang, baik langsung maupun dari informasi dari responden, adanya penurunan jumlah peserta hal ini disebabkan beberapa hal antara lain kurang aktifnya penyelenggara untuk mendatangkan peserta, tempat yang tidak menetap, jadwal pelaksanaan yang tidak pasti, kurangnya dukungan dari pemerintah daerah sendiri. Disamping itu,

adanya keluhan dari para peserta terhadap ketidakdisiplinan waktu pelak-

sanaan dan tidak semua komoditi yang ditawarkan menunjukkan contoh barang.

Gambar 4. Perkembangan Order Jual dan Order Beli PLF Manado



Dari jumlah peserta (penjual – pembeli) dalam lelang tidak semuanya peserta deal bertransaksi. Data perkembangan menunjukkan kenyataan bahwa peserta yang deal dalam transaksi lebih kecil dibandingkan dengan order jual dan order beli, artinya bahwa terdapat beberapa jenis komoditi yang ditawarkan tidak terjual. Apabila dicermati perkembangan pelaksanaan PLKA selama tahun 2004 – 2008 tidak ada kecenderungan adanya peningkatan angka transaksi yang deal. Naik – turunnya data ini, menunjukkan bahwa penyelenggaraan PLKA di Manado ini masih kurang maksimal dan belum melakukan evaluasi terhadap setiap pelaksanaan PLKA yang sudah dilakukan dan upaya-upaya yang perlu dilakukan dalam setiap perencanaan pelaksanaan PLKA yang akan datang.

Jenis komoditi yang ditawarkan dalam setiap pelaksanaan pasar lelang for-

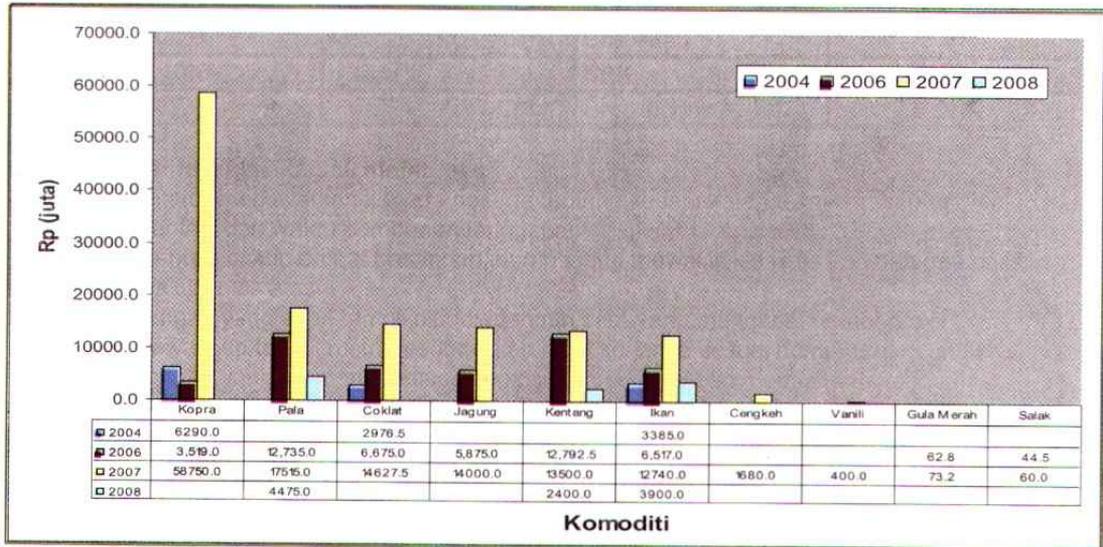
ward di Manado cukup bervariasi meliputi hasil tanaman pangan (jagung, kentang, cabe, sayuran, lainnya), hasil perkebunan (kelapa/kopra, pala, cengkeh, vanili, coklat), hasil perikanan dan hasil lainnya (gula merah, nata decoco, emping melinjo, lainnya). Dari jenis komoditi yang merupakan komoditi potensial propinsi Sulawesi Utara terutama komoditi hasil perkebunan yang telah dipasarkan dalam pasar lelang dan mempunyai nilai & volume transaksi cukup tinggi dengan urutan yaitu kopra/kelapa, pala, coklat, jagung, kentang, ikan, cengkeh, vanili.

Secara komulatif, selama penyelenggaraan PLKA tercatat komoditi kopra, merupakan komoditi yang cukup tinggi memperoleh nilai transaksi, terlihat pada tahun 2007 mencapai sebesar Rp. 58, 7 milyar, diikuti komoditi pala dan coklat (Gambar 3). Komoditi pala, ikan dan kentang yang sering terdaftar dalam order jual dan deal dalam transaksi pada

setiap kegiatan lelang. Untuk itu, jenis komoditi yang potensial yang berasal dari daerah ini perlu mendapatkan perhatian dalam pasar lelang, baik dari

sisi penjual yang terlibat (terutama petani produsen) maupun dari pembeli dengan mendatangkan/mengundang dari luar daerah (pedagang besar/eksportir).

Gambar 5. Komoditi Potensial Dengan Transaksi Tertinggi¹⁾ PLF Manado Tahun 2004-2008



Keterangan: ¹⁾ tertinggi berdasarkan nilai transaksi 2007

Untuk mendapatkan kepastian penyelesaian kontrak jual beli (*forward contract*) di pasar lelang, bagi anggota pasar lelang secara teoritis dapat memanfaatkan sistem penjaminan untuk mengantisipasi adanya gagal serah dan gagal bayar. Namun sampai saat ini sistem penjaminan dalam pelaksanaan pasar lelang forward belum dilaksanakan dan belum dibentuk. Untuk mengantisipasi adanya gagal serah dan gagal bayar, maka pihak penyelenggara perlu melakukan pengecekan/survey terhadap kredibilitas baik penjual dan pembeli. Disamping itu, untuk menjamin pasokan pengiriman dalam transaksi, terutama mutu barang ditentukan berdasarkan kesepakatan antara penjual dan pembeli, jarang sekali komoditi berdasarkan

SNI, sehingga perlu adanya kepastian kualitas yang dijadikan patokan dan tertuang dalam surat perjanjian, misalnya berdasarkan Grade A, B, C dan lainnya. Mengenai ketepatan waktu penyerahan komoditi yang dilelangkan masih belum dapat dikontrol. Masing-masing pelaku usaha melakukan negosiasi tentang penyerahan dan pembayaran komoditi sehingga penyelenggara pasar lelang hanya akan dilibatkan ketika terjadi wanprestasi. Dengan demikian, penyelenggara lelang mengasumsikan bahwa jika tidak terjadi laporan mengenai wanprestasi, dapat dikatakan bahwa penyerahan dan pembayaran komoditi tidak terjadi masalah (asumsi: waktu penyerahan tepat, mutu tepat dan jumlah yang dibayarkan tepat). Dari

informasi penyelenggara, kasus wanprestasi pada pasar lelang diperkirakan sekitar 30% sampai 40% dari nilai transaksi. Hal ini disebabkan karena ketidaksesuaian mutu barang dan jumlah pasokan yang dikirim juga adanya pengaruh gejolak harga yang tajam sehingga transaksi dibatalkan.

Penyelenggaraan pasar lelang (forward) komoditi agro (PLKA) di Manado dilaksanakan 6 kali dalam setahun dan dilakukan tidak setiap bulan secara berturut-turut. Sehingga pada umumnya para peserta lelang akan diundang oleh penyelenggara (Dinas Indag – Manado) waktu dan tempat kapan lelang akan dilaksanakan. Proses pelaksanaan pasar lelang forward, para peserta akan mendaftar sebelumnya terlebih dulu kemudian pada waktu pelaksanaan akan dimulai, para peserta mendaftarkan diri dengan mengisi form yang telah disediakan. Bagi para penjual yang mendaftar disertai membawa contoh barang yang kemudian oleh panitia diberi label. Sedangkan peserta pembeli dapat melihat-lihat contoh barang yang pajang. Proses pelaksanaan kegiatan lelang di Manado sedikit berbeda dengan pelaksanaan lelang di daerah penelitian lain. Di Manado, lelang disini “tidak secara terbuka” para penjual dan pembeli diperkenalkan terlebih dahulu dan diperbolehkan oleh panitia untuk melakukan tawar-menawar. Setelah secara resmi pelaksanaan lelang dibuka, maka oleh juru lelang mengumumkan komoditi-komoditi yang dilelang baik yang sudah deal maupun yang belum sesuai no urut pendaftaran, namun tidak menutup kemung-

kinan walupun sudah ada kesepakatan harga, para pembeli lain diberikan kesempatan untuk melakukan penawaran sehingga akan diputuskan deal pada harga tertinggi yang disepakati. Selanjutnya, penyelenggara membuat kontrak jual-beli yang ditandatangani oleh kedua belah pihak dan disahkan oleh ketua penyelenggara.

Lembaga yang menyelenggarakan PLF Manado adalah Dinas Perindag Propinsi Sulawesi Utara. Disamping tim panitia, terdapat juga tim pembina PLF seperti Kepala Dinas Perindag propinsi Sulut selaku ketua, sedangkan anggotanya antara lain Dinas Perindag Kotamadya Manado, Dinas Pertanian, dan Bank Indonesia. Tugas masing-masing instansi tersebut pada intinya untuk memberi pembinaan dan menarik para pelaku usaha untuk turut berpartisipasi aktif dalam kegiatan pasar lelang. Upaya pembinaan juga untuk memberikan solusi terhadap kesulitan/masalah yang dihadapi oleh pelaku usaha, baik sebagai eksportir maupun pedagang pengumpul dan kelompok tani, sehingga program ini dapat berjalan dengan baik dan mencapai sasaran yang diinginkan yaitu terciptanya kepastian pasar, kepastian harga dan kepastian suplai dapat terwujud dan pada gilirannya dapat lebih meningkatkan kesejahteraan masyarakat khususnya petani Sulawesi Utara.

Namun pada kenyataan pelaksanaan PLF tidak dapat dilakukan secara kontinyu, demikian juga untuk sosialisasi ataupun koordinasi dengan instansi terkait, hal ini disebabkan karena terbatasnya selain dana juga SDM Penye-

lengara baik jumlah maupun kualitasnya, sehingga kurang terfokus dalam penanganan pasar lelang, selain itu mekanisme pelaksanaan belum seperti tertuang dalam Ketentuan yang telah ditetapkan. Keterbatasan SDM penyelenggara dikarenakan belum terlembaganya penyelenggaraan pasar lelang, yang mencakup *skill*, *knowlege* dan *attitude*, sebagai syarat penyelenggaraan pasar lelang dilakukan secara profesional. Sedangkan keterbatasan SDM peserta lelang terkait dengan ketidaktahuan dan kemampuan dalam mengantisipasi situasi pasar masa depan (*forward*) khususnya menyangkut kemampuan dalam mengestimasi resiko dan tingkat harga masa depan.

Selain itu, lembaga pendukung seperti lembaga penjaminan, lembaga perbankan, asuransi dan lainnya belum ada. Upaya untuk melibatkan pihak perbankan belum memperoleh hasil walaupun dari pihak Bank Indonesia Cabang Manado sudah dihadirkan dalam penyelenggaraan PLKA. Persepsi tentang penyelenggara PLKA menurut pihak BI yang menjadi responden menyatakan selain kontrak perjanjian transaksi belum dapat dinilai sebagai jaminan juga pengawasan selama periode transaksi kurang dilakukan pengawasan/dikawal oleh penyelenggara.

Hasil Importance dan Performance Analysis (IPA)

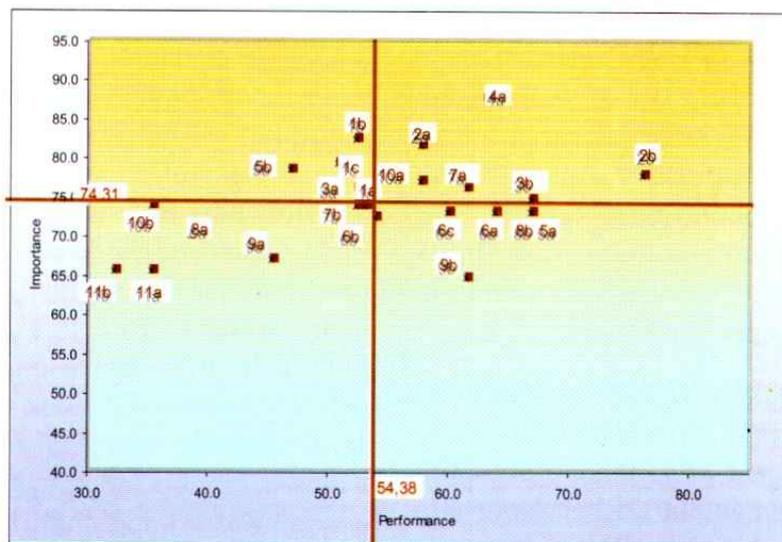
Berdasarkan analisis IPA dengan membandingkan kinerja yang ada dan harapan stakeholder, menunjukkan perbedaan yang tinggi. Beberapa varia-

bel penting yang sangat mempengaruhi beroperasinya PLF supaya baik menunjukkan gap yang sangat besar, antara kondisi ideal yang diharapkan stakeholder dan kondisi riil di lapangan. Variabel-variabel memiliki gap sangat besar tersebut berada pada kuadran 2. Pada posisi ini variabel tersebut harus menjadi perhatian yang sangat serius bagi kita para penyelenggara PLF untuk meningkatkan kinerja sesuai dengan yang diharapkan.

Pada IPA berikut ini, dipetakan posisi masing-masing variabel yang menjadi faktor penentu kinerja PLF di Manado. Ada 4 (empat) bagian/kuadran yang menempatkan variabel-variabel tersebut sesuai dengan kinerja dan kondisi ideal yang diharapkan oleh stakeholder. Kuadran tersebut masing-masing adalah : **Kuadran I**, yang menyimpulkan bahwa variabel yang masuk dalam kuadran ini telah memiliki kinerja yang baik, berada diatas rata-rata kondisi ideal yang diharapkan stakeholder. **Kuadran II**, menyimpulkan bahwa variabel yang berada didalamnya menunjukkan kinerja yang kurang baik dibandingkan dengan kondisi ideal yang diharapkan stakeholder. Jika variabel tergolong kedalam kuadran ini, maka harus menjadi perhatian serius bagi pengelola PLF. Variabel-variabel tersebut sesungguhnya diharapkan memiliki kinerja yang baik sehingga berkontribusi terhadap pembentukan kinerja PLF yang baik juga. Selanjutnya adalah **kuadran III**, dimana variabel yang tergolong kedalam kuadran ini telah memiliki kinerja yang baik, bahkan cenderung terjadi alokasi sum-

berdaya yang berlebih. Sementara stakeholder tidak mengharapkan kinerjanya setinggi itu. Dan yang terakhir adalah **kuadran IV**, dimana variabel yang tergolong kedalam bagian ini menunjukkan kurang pentingnya variabel tersebut mempengaruhi kinerja PLF.

Berdasarkan hasil analisis, terdapat 5 variabel penting yang memiliki kinerja baik, yaitu : frekuensi penyelenggaraan, peningkatan produksi lelang, kepastian dan ketepatan harga, kepastian waktu penyerahan barang dan peningkatan mutu komoditi lelang.



Gambar 6. *Importance dan Performance Analysis* PLF Manado

Frekuensi penyelenggaraan. Stakeholder sudah melihat sesuatu yang baik terhadap penyelenggaraan lelang. Bagi petani/pedagang untuk komoditi yang berdasarkan musiman, mempunyai pandangan bahwa meskipun frekuensi penyelenggaraan lelang ini hanya sekali dalam 2 bulan, maka frekuensi penyelenggaraan PLKA dianggap paling efektif. Sehingga para stakeholder tentunya dapat mengukur kemampuan pasokan barang yang bisa dilelangkan di pasar lelang forward. Frekuensi yang terlalu sering tanpa diimbangi dengan kemampuan menyediakan barang yang dilelangkan, justru akan mempersulit kerja para pedagang yang terlibat di PLF tersebut.

Peningkatan produksi komoditi yang dilelangkan. Sejak pertama kali dilaksanakannya lelang forward di Manado, telah terjadi antusiasme para peserta untuk memperdagangkan/mentransaksikan komoditinya di pasar lelang. Hal inilah yang menyebabkan terjadinya peningkatan komoditi yang dilelangkan.

Kepastian dan ketepatan harga. Faktor ini dianggap penting oleh stakeholder di dalam menuju transaksi lelang yang baik. Salah satu daya tarik bagi pembeli dan penjual adalah adanya kepastian harga selama mereka masih dalam proses penyerahan barang dan pembayaran. Faktor ini telah menunjuk-

kan kinerja yang baik berdasarkan penilaian para stakeholder.

Kepastian waktu penyerahan barang. Kepastian waktu penyerahan barang merupakan faktor yang sangat penting dalam sistem perdagangan forward. Penjual dan pembeli yang terlibat dalam transaksi lelang forward memandang faktor ini merupakan bagian dari daya tarik mereka melakukan transaksi dengan sistem tersebut. Faktor ini memiliki kinerja yang baik dan memberikan kontribusi kepada PLF Manado secara keseluruhan untuk menghasilkan kinerja sebagaimana diharapkan oleh stakeholder

Kemudian, Variabel yang berada pada kuadran II artinya variabel ini memiliki tingkat *performance* di bawah rata-rata, sementara tingkat kepentingannya cukup tinggi. Oleh karena itu variabel yang termasuk kedalam kuadran ini harus diwaspadai dan menjadi perhatian serius para stakeholder untuk tercapainya kinerja yang diharapkan. Adapun variabel yang termasuk dalam kuadran ini adalah jumlah pembeli, fluktuasi harga di PLF dan pasar tradisional, pertumbuhan harga di PLF dan pasar tradisional, fluktuasi pasokan komoditi di pasar lelang forward dan Proses pembentukan harga di PLF.

Jumlah pembeli. Jumlah pembeli merupakan faktor yang sangat signifikan didalam mempengaruhi dinamika transaksi didalam pasar lelang, selain juga adalah jumlah penjual. Faktor ini masing dipandang masih merupakan satu kelemahan bagi PLF Manado.

Seperti telah disebutkan diatas, sedikitnya jumlah pembeli yang hadir dipandang oleh stakeholder merupakan titik kelemahan yang merupakan resultan dampak dari proses menghadirkan mereka pada PLF Manado.

Fluktuasi dan Pertumbuhan Harga. Pelaksanaan PLF Manado, termasuk umumnya di daerah lain, kesepakatan yang terjadi pada saat transaksi tidak mengikat, sehingga harga berubah sangat fleksibel. Hal ini mengurangi falsafah dari PLF yang sebenarnya. Pada dasarnya, jika kedua belah pihak yang bertransaksi sepakat untuk harga yang fleksibel, PLF tidak merugikan pelaku lelang, tetapi dalam jangka panjang prospek PLF tidak akan tumbuh karena jika demikian PLF menjadi tidak memiliki keunggulan spesifik dibanding dengan pasar tradisional.

Proses Pembentukan Harga. Jumlah yang tidak seimbang antara pembeli dan penjual (petani), dimana jumlah penjual lebih banyak dibandingkan jumlah pembeli, menyebabkan pembentukan harga lebih bias kepada preferensi pembeli. Adanya jalur pemasaran yang lebih efisien tidak serta merta meningkatkan margin keuntungan penjual.

Variabel yang berada pada **kuadran III** adalah variabel yang memiliki *performance* yang menurut pelaku pasar lelang sangat baik, tetapi variabel ini memiliki tingkat kepentingan (*importance*) yang tidak begitu penting. Jadi, variabel ini perlu dipertimbangkan kembali karena sumber daya yang dialokasikan untuk variabel-variabel ini berlebihan, yang

pada dasarnya sumber daya tersebut dapat dialokasikan bagi pengembangan variabel-variabel yang memiliki tingkat kepentingan yang tinggi tetapi masih belum memuaskan. Variabel-variabel dimaksud adalah **omzet komoditi yang dilelangkan, jenis barang yang dilelangkan, jumlah penjual, simpul pemasaran yang terputus di pasar lelang forward dan jumlah pembeli gagal bayar**. Sedangkan variabel-variabel yang terletak pada **kuadran IV** adalah nilai transaksi, berfungsinya lembaga penunjang, saluran pemasaran untuk pasar tradisional, jumlah lembaga penunjang, jumlah penjual gagal serah dan dominasi komoditi yang dilelangkan

Jika dilihat dari posisi indikator, terdapat satu indikator yang pada dasarnya berpotensi menyalahi konsep pasar lelang, yaitu jumlah pelaku usaha (pembeli-penjual). Di PLF Manado, penjual dilihat dari jumlahnya telah secara maksimal terlibat dalam pelaksanaan pasar lelang forward, namun di sisi lain pembeli belum secara maksimal terlibat dalam pelaksanaan pasar lelang forward, sehingga jumlah pembeli akan lebih sedikit dibandingkan dengan jumlah penjual. Jika hal ini kemudian terus berlangsung, tujuan pasar lelang forward untuk meningkatkan *bargaining* petani/produsen tidak akan tercapai.

Hasil Analisis SWOT

Untuk lebih mengetahui dengan jelas dan detail sejauhmana kondisi kinerja terutama kelembagaan PLF Manado, akan dilakukan analisis SWOT. Identifikasi terhadap faktor internal dan eksternal sebagai berikut:

- a. Identifikasi terhadap kekuatan internal PLF Manado
 - 1) Di Propinsi Sulawesi Utara merupakan daerah yang mempunyai potensi hasil pertanian khususnya hasil perkebunan yang bernilai tinggi seperti pala, kopra, cengkeh, kakao dan hasil perikanan serta hasil-hasil pertanian lainnya. Hasil pertanian tersebut banyak melibatkan petani sebagai produsen, sehingga apabila dilibatkan dalam keikutsertaan pasar lelang akan mempunyai manfaat dan peluang pasar yang cukup baik.
 - 2) Lokasi perdagangan yang cukup strategis baik dari daerah Sulawesi maupun ke luar daerah (Ambon)
 - 3) Disamping petani, para pedagang di daerah ini mempunyai pengalaman dan jaringan cukup luas untuk mengembangkan pemasarannya.
- b. Identifikasi terhadap Kelemahan internal PLF Manado
 - 1) Dalam penyelenggaraan pasar lelang forward, dirasa masih lemahnya dukungan SDM baik secara kuantitas maupun kualitas. SDM/kepanitiaan pasar lelang relatif kecil (hanya 8 orang) yang tugas dan tanggung jawabnya kurang terfokus untuk mengembangkan pasar lelang. Sehingga dapat dikatakan PLF Manado belum ditangani secara profesional.
 - 2) Jadwal pelaksanaan yang tidak mantap. Kegiatan PLF di Mana-

- do dilakukan setiap 2 bulan dengan hari dan tanggal yang tidak tetap. Sehingga bagi peserta kurang mengetahui pelaksanaan PLF secara pasti dan hanya menunggu apabila diundang.
- 3) Jumlah pembeli di PLF lebih sedikit dibanding dengan jumlah penjualnya.
 - 4) Sarana dan prasarana belum memadai. Baik dari segi tempat pelaksanaan yang tidak menetap juga kurangnya fasilitas komputer yang secara khusus untuk memfile data-data PLF.
 - 5) Koordinasi dgn lembaga terkait sangat kurang. Kurangnya SDM maupun dana yang terbatas dianggap menjadi kendala untuk melakukan koordinasi.
 - 6) Belum ada dukungan dari Peme-

rintah daerah (pendanaan). Berbeda dengan daerah PLF lain yang sudah ada dana berasal dari Pemda (APBD).

- 7) Belum ada dukungan kelembagaan terutama pihak perbankan. Lembaga Perbankan belum terlibat dalam PLF, sedangkan Bank Indonesia Cabang Manado hanya sebagai pihak peninjau.

c. Identifikasi terhadap Peluang dalam PLF Manado

- 1) Potensi pasokan komoditi sangat besar
- 2) Potensi permintaan/pasar sangat tinggi terutama pedagang antar pulau dan eksportir.
- 3) Masih banyak pelaku pasar potensial yang belum ikut dalam PLF

Tabel 1. Faktor-Faktor Kunci Keberhasilan PLF SuLawesi Utara

FAKTOR INTERNAL			
STRENGTHS		WEAKNESSES	
S1	Disamping petani, para pedagang di daerah ini mempunyai pengalaman dan jaringan cukup luas untuk mengembangkan pemasarannya.	W1	Dalam penyelenggaraan pasar lelang forward, dirasa masih lemahnya dukungan SDM baik secara kuantitatif maupun kualitatif.
S2	Di Propinsi Sulawesi Utara merupakan daerah yang mempunyai potensi hasil pertanian khususnya hasil perkebunan yang bernilai tinggi.	W2	Belum ada dukungan dari Pemerintah daerah (pendanaan)
FAKTOR EKSTERNAL			
OPPORTUNITIES		THREATS	
O1	Potensi permintaan/pasar sangat tinggi terutama pedagang antar pulau dan eksportir.	T1	PLF Manado harus mengantisipasi adanya tantangan dalam mengembangkan PLF kedepan bahawa adanya ketergantungan PLF Manado pada APBN
O2	Potensi pasokan komoditi sangat besar		

d. Identifikasi terhadap Tantangan/ Ancaman dalam PLF Manado

PLF Manado harus mengantisipasi adanya tantangan dalam mengembangkan PLF kedepan bahwa adanya ketergantungan PLF Manado pada APBN yang berasal dari pusat (Bappebti), sehingga apabila pendanaan ini terhenti maka kegiatan PLF pun terhenti. Oleh karena itu perlu segera dukungan Pemerintah Daerah (Pemda) untuk menganggarkan dari APBD atau mulai merintis untuk diswastakan.

Berdasarkan evaluasi faktor internal dan eksternal pada sub bab sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa faktor kunci keberhasilan yang dapat digunakan untuk meningkatkan kinerja PLF Sulawesi Utara. Faktor-faktor kunci keberhasilan PLF Sulawesi Utara yang berada pada lingkup internal adalah:

- 1) Pengalaman pelaku usaha dalam membangun jaringan pemasaran.
- 2) Daerah yang memiliki potensi hasil pertanian khususnya hasil perkebunan yang bernilai tinggi.
- 3) Dukungan SDM baik secara kuantitas maupun kualitas.
- 4) Dukungan dari pemerintah daerah.

Sedangkan faktor-faktor kunci keberhasilan PLF Sulawesi Utara yang berada pada lingkup eksternal adalah:

- 1) Potensi permintaan dan pasokan cukup besar
- 2) Tingkat ketergantungan pada APBN sebagai sumber dana penyelenggaraan PLF.

Berdasarkan kondisi kekuatan, kelemahan, tantangan dan kelemahan

PLF Manado, maka strategi yang diusulkan adalah sebagai berikut :

a. Strategi S - O (Kekuatan-Peluang)

- 1) Optimalisasi sumber daya alam (komoditi potensial) yang ada secara maksimal
- 2) Perluasan pasar potensial dengan melibatkan instansi terkait, pedagang besar/antar pulau/eksporir
- 3) Pengembangan sistem online jaringan informasi berbagai komoditi dari beberapa daerah sentra ke pasar

b. Strategi W - O (Kelemahan-Peluang)

Strategi ini mencoba menyikapi kelemahan secara internal pada diri PLF namun diharapkan tetap bisa menangkap peluang yang ada. Kelemahan sebagaimana telah dipetakan pada tabel SWOT diatas, seperti pelaksanaan yang belum sesuai dengan ketentuan serta SDM yang lemah harus dieliminir. Strategi yang dapat diusulkan adalah:

- 1) Pengembangan koordinasi dengan instansi terkait dengan membangun jaringan bersama antar pelaku usaha dan jaringan bersama potensi komoditi
- 2) Peningkatan kualitas dan kuantitas SDM penyelenggara
- 3) Sosialisasi dan penyebaran informasi perlu lebih ditingkatkan untuk meningkatkan partisipasi pembeli.
- 4) Pengawasan intensif serta sistem *reward & punishment* kepada pengelola/manajemen PLF

c. Strategi S - T (Kekuatan-Ancaman)

Strategi ini memanfaatkan kekuatan yang dimiliki agar mampu menghadapi tantangan yang ada. Adapun tantangan bagi PLF Manado diantaranya adalah banyak penjual dan pembeli yang telah terbiasa bertransaksi di pasar tradisional, dan di pasar tradisional jumlah komoditi lebih bervariasi. Melihat tantangan dan kekuatan yang ada, strategi yang diusulkan adalah peningkatan dukungan dan keterlibatan dari pelaku pasar karena nilai transaksi yang tinggi.

d. Strategi W - T (Kelemahan-Ancaman)

Strategi ini mencoba mengeliminir kelemahan-kelemahan yang ada pada PLF sehingga mampu menghadapi tantangan yang ada. Adapun strategi yang diusulkan adalah:

- 1) Adanya komitmen yang tinggi dari pimpinan daerah.
- 2) Perencanaan untuk membangun kelembagaan terutama lembaga penjaminan yang independen dan keterlibatan perbankan

Keberadaan PLF di Manado sampai saat ini masih dapat eksis karena terlihat bahwa nilai transaksi cukup tinggi walaupun penyelenggaraannya dapat dikatakan belum mantap. Upaya dalam mencapai transaksi deal berbeda dengan mekanisme pasar lelang ditempat lain yaitu dengan pendekatan mempertemukan antar pelaku usaha dapat dinilai cukup berhasil. Namun dari sisi ideal lelang belum efektif dalam pembentukan harga secara transparan.

Penilaian terhadap kinerja penye-

lenggara (SDM) PLF di Manado dari sisi peneliti masih relatif rendah. Jumlah penyelenggara SDM dalam kepanitiaan pasar lelang sangat kecil yaitu 8 orang, baik mempersiapkan sampai kepada pelaksanaan lelang. Ditinjau dari jumlah maupun kemampuan panitia dinilai belum memadai dalam melaksanakan lelang secara profesional. Sedangkan dari hasil kuesioner dan wawancara, tingkat kepuasan terhadap penyelenggara PLF pada umumnya menyatakan sedang atau belum cukup baik.

Dari hasil survey, permasalahan dalam penyelenggaraan pasar lelang di Manado antara lain sebagai berikut :

- a. Penyelenggaraan PLF Manado belum didukung oleh lembaga (Lembaga penjaminan, Komite lelang, Komite arbitrase dan Komite komoditi) sesuai dengan SK 650/MPP/Kep/10/2004.
- b. Dana penyelenggaraan PLKA Manado masih bergantung pada dana dekonsentrasi (APBN), pemerintah daerah belum mencadangkan untuk kegiatan ini. Keterbatasan dana menjadi faktor kendala untuk meningkatkan kinerja termasuk dalam koordinasi dengan instansi/dinas di daerah.
- c. Kualitas dan profesionalisme Pelaksana (SDM) masih terbatas sehingga implementasi SK 650/MPP/Kep/10/2004 belum dapat dilakukan sepenuhnya.
- d. Kespekatan transaksi tidak memanfaatkan lembaga pendukung (seperti

tertuang dalam SK 650/MPP/Kep/10/2004). Kesepakatan masih berdasarkan pada kepercayaan masing-masing pelaku usaha yang bertransaksi.

- e. Frekuensi penyelenggaraan belum dilakukan secara reguler. Waktu dan tempat penyelenggaraan PLF selalu berubah. Sementara di sisi lain juga peserta PLF hanya dapat berlaku pasif menunggu konfirmasi penyelenggaraan PLF.

V. KESIMPULAN

- a. Penyelenggaraan pasar lelang forward Manado masih menghadapi berbagai masalah. Beberapa masalah tersebut adalah: Penyelenggaraan PLF Manado belum didukung oleh lembaga terkait, dana penyelenggaraan PLKA Manado masih bergantung pada dana dekonsentrasi (APBN), pelaksana (SDM) terbatas secara kuantitas dan kualitas, mekanisme pelaksanaan belum sebagaimana mestinya seperti tertuang dalam ketentuan, surat kontrak transaksi berdasarkan kepercayaan dan masih lemah sebagai jaminan ke perbankan dan frekuensi penyelenggaraan belum dilakukan secara kontinyu.
- b. Salah satu dampak dari keterbatasan pelaksana (SDM) PLF Manado tercermin dalam persepsi stakeholders, terdapat satu indikator yang pada dasarnya berpotensi menyalahi konsep pasar lelang, yaitu jumlah pelaku usaha (pembeli-penjual). Di

PLF Manado, penjual dilihat dari jumlahnya telah secara maksimal terlibat dalam pelaksanaan pasar lelang forward, namun di sisi lain pembeli belum secara maksimal terlibat dalam pelaksanaan pasar lelang forward, sehingga jumlah pembeli akan lebih sedikit dibandingkan dengan jumlah penjual. Jika hal ini kemudian terus berlangsung, tujuan pasar lelang forward untuk meningkatkan *bargaining* petani/produsen tidak akan tercapai.

- c. Berdasarkan hasil analisis, strategi yang dapat diusulkan dalam rangka meningkatkan kinerja PLF Manado adalah pengembangan koordinasi dengan instansi terkait dengan membangun jaringan bersama antar pelaku usaha dan jaringan bersama potensi komoditi, meningkatkan kemandirian jadwal penyelenggaraan PLF, peningkatan kualitas dan kuantitas SDM penyelenggara, sosialisasi dan penyebaran informasi perlu lebih ditingkatkan dan pengawasan intensif serta sistem *reward & punishment* kepada pengelola/manajemen PLF.

DAFTAR PUSTAKA

- Bappebti (Trimardjoko). 2005. Pasar Lelang Komoditi Prospek & Pengembangannya, Departemen Perdagangan, Jakarta.
- Martilla, J.A. and James, J.C. 1977. Importance-Performance Analysis. *Journal of Marketing* 41, 13-17.