

**TATA KELOLA RANTAI NILAI KOMODITAS JAGUNG
DI PROVINSI GORONTALO**

CORN COMMODITY VALUE CHAIN IN GORONTALO PROVINCE

Qiki Qilang Syachbody

Departemen Ekonomi Sumberdaya dan Lingkungan, Fakultas Ekonomi dan Manajemen
Institut Pertanian Bogor, Jl. Kamper Wing 4 Level 5 Kampus IPB Dramaga, Indonesia

*Email: qikiqilang@apps.ipb.ac.id

(Diterima 02-08-2022; Disetujui 26-12-2022)

ABSTRAK

Negara Indonesia masih merupakan negara pengimpor jagung. Namun demikian, Indonesia memiliki potensi untuk menjadi produsen global di dalam komoditas jagung. Provinsi Gorontalo merupakan wilayah yang menarik untuk dikaji dalam hal tata kelola rantai nilai pada komoditas jagung. Hal ini karena pemerintah dan masyarakat Gorontalo mampu menjadikan jagung sebagai komoditas yang memiliki keunggulan komparatif di daerahnya tersebut. Label Gorontalo sebagai penghasil jagung benar-benar didesain dengan baik sehingga melekat dan kemudian mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakatnya secara umum. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan mengumpulkan informasi dari berbagai sumber, seperti Badan Pusat Statistik (BPS), jurnal, maupun hasil laporan penelitian dari lembaga terkait. Selanjutnya, informasi yang didapat kemudian dianalisis sesuai dengan pokok bahasan tentang tata kelola rantai nilai (*value chain governance*), yaitu dalam hal aktor-aktor yang terlibat dalam tata kelola rantai nilai, keberadaan *lead firm*, dan dalam hal *upgrading*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa masih banyak hal yang perlu diperbaiki dalam tata kelola rantai nilai pada komoditas jagung di Provinsi Gorontalo. Beberapa hal yang masih menjadi kendala antara lain kualitas jagung yang belum sesuai dengan kebutuhan industri; petani yang belum memahami cara budidaya komoditas jagung yang baik dan benar; penanganan pascapanen yang masih tradisional; dan masih lemahnya lembaga pendukung di tingkat petani. Hal yang memerlukan tindakan serius dalam membangun tata kelola rantai nilai komoditas jagung di Provinsi Gorontalo adalah dalam hal membangun *lead firm* lokal di sektor peternakan dan industri pakan ternak.

Kata kunci: *lead firm*, rantai nilai, tata kelola rantai nilai, *upgrading*

ABSTRACT

Indonesia is still a corn importing country. However, Indonesia has the potential to become a global producer of corn. Gorontalo Province is an interesting area to study in terms of value chain governance for maize. Because, the government and the people of Gorontalo are able to make corn a commodity that has a comparative advantage in the region. Gorontalo's label as a corn producer is really well designed so that it sticks and is then able to improve the welfare of its people in general. The analytical method used in this study is to collect information from various sources, such as the Central Statistics Agency (BPS), journals, and research reports from related institutions. Furthermore, the information obtained is then analyzed according to the subject matter of value chain governance, namely in terms of the actors involved in value chain governance, the existence of lead firms, and in terms of upgrading. The results of the study indicate that there are still many things that need to be improved in value chain governance for maize commodities in Gorontalo Province. Some things that still become obstacles include the quality of corn that is not in accordance with industry needs; farmers who do not understand how to cultivate corn commodities properly and correctly; postharvest handling that is still traditional; and the weakness of supporting institutions at the farmer level. Things that require serious action in

building the governance of the corn commodity value chain in Gorontalo Province is in terms of building a local lead firm in the livestock sector and animal feed industry.

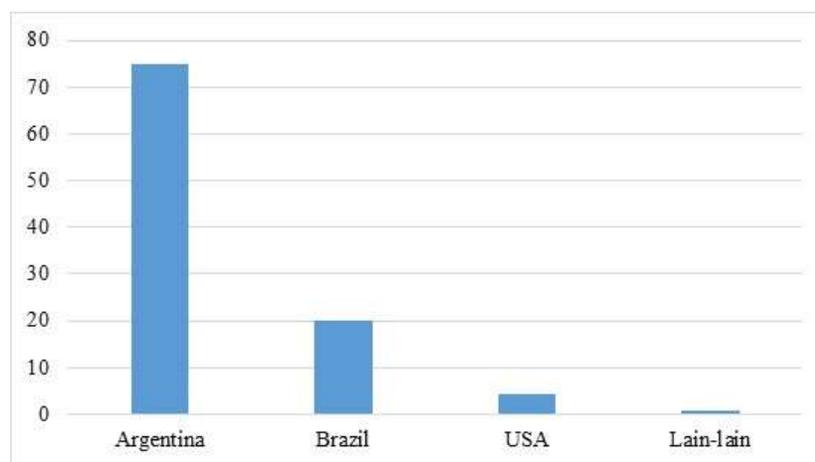
Keywords: lead firm, value chain, value chain governance, upgrading

PENDAHULUAN

Provinsi Gorontalo merupakan wilayah yang menarik untuk dikaji dalam hal tata kelola rantai nilai pada komoditas jagung. Hal ini karena pemerintah dan masyarakat Gorontalo mampu menjadikan jagung sebagai komoditas yang memiliki keunggulan komparatif di daerahnya tersebut. Label Gorontalo sebagai penghasil jagung benar-benar didesain dengan baik sehingga melekat dan kemudian mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakatnya secara umum.

Jagung adalah suatu komoditas pertanian yang strategis di Indonesia.

Menurut data Kementerian Pertanian pada tahun 2020, diperkirakan lebih dari 55 persen kebutuhan jagung di dalam negeri adalah untuk kebutuhan pakan. Kemudian, sekitar 30 persen untuk kebutuhan konsumsi, dan sisanya adalah bagi kebutuhan industri dan benih. Kebutuhan jagung tersebut dipenuhi oleh hasil produksi jagung dalam negeri ditambah hasil impor. Menurut FAO, pada tahun 2020, negara Indonesia mengimpor jagung sebanyak 74,81 persen dari Argentina, 20,07 persen dari Brazil, 4,47 persen dari USA, serta sisanya dari negara-negara yang lain (UN COMTRADE, 2022).



Gambar 1. Impor Jagung Indonesia Tahun 2020 dalam Persen
Sumber: FAO, 2022 (diolah)

Di sisi impor, berdasarkan data sepuluh tahun terakhir, besaran impor komoditas jagung Indonesia relatif berfluktuatif. Namun demikian, pada tahun 2015-2017 terjadi penurunan impor yang signifikan. Hal ini karena adanya program dari pemerintah yang dikenal dengan Upaya Khusus Padi, Jagung, Kedelai (Upsus Pajale).

Secara umum, dilihat dari posisi komoditas jagung di dunia, negara Indonesia memiliki 2,42 persen kontribusi dari luas panen jagung dunia. Hal ini setara dengan 2,22 persen dari jumlah produksi dari komoditas jagung di dunia. Meskipun produksi jagung Indonesia saat ini masih rendah, namun masih tercatat sebagai negara pengekspor jagung yang memiliki pangsa pasar 0,07 persen di dunia.

Fakta tentang data jagung Indonesia terhadap dunia tersebut mengindikasikan bahwa Indonesia memiliki peluang di dalam pengembangan sektor komoditas jagung. Peluang setidaknya dapat terlihat dari sisi pasar domestik serta sisi pasar internasional. Pada sisi domestik, masih besarnya data tentang impor jagung dapat diartikulasikan sebagai peluang bagi petani untuk meningkatkan produksi, produktivitas, serta kualitasnya. Sedangkan pada sisi pasar internasional,

Indonesia memiliki potensi besar karena selain memiliki lahan yang luas, juga memiliki produktivitas dan hasil kualitas jagung yang masih rendah sehingga berpeluang untuk terus meningkatkannya, serta dapat mengekspor jagung ke pasar internasional.

Menurut data yang didapat dari Dinas Pertanian Provinsi Gorontalo (2021), luas panen jagung di Provinsi Gorontalo adalah 140.460 hektar dengan produksi 677.249 ton, dan produktivitas sebesar 48,22 kw/ha. Pembangunan terhadap komoditas jagung di Gorontalo terus dilakukan perbaikan sehingga dalam kurun waktu antara tahun 2015-2019 produksi jagung di Gorontalo meningkat sebesar 19,56 persen, serta pertumbuhan luas panennya meningkat rata-rata sebesar 28,39 persen per tahun (Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian, 2020).

Melihat keberhasilan Gorontalo dalam mengelola komoditas jagung di tengah masih rendahnya produksi komoditas jagung secara nasional, maka penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk meneliti tata kelola rantai nilai agribisnis pada komoditas jagung di Gorontalo. Harapannya, selain memberikan masukan atas tata kelola komoditas jagung di Gorontalo, juga

kemudian memaparkan secara deskriptif tentang pola-pola pembangunan komoditas jagung di Gorontalo sehingga keberhasilannya dapat dicontoh oleh daerah lain dalam rangka mengelola potensi daerahnya masing-masing, terutama dalam hal pembangunan komoditas jagung.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis tata kelola komoditas jagung di Provinsi Gorontalo. Oleh karena itu, metode analisis yang digunakan adalah dengan mengumpulkan informasi dari berbagai sumber, seperti Badan Pusat Statistik (BPS), jurnal, maupun hasil laporan penelitian dari lembaga terkait. Selanjutnya, informasi yang didapat tersebut dianalisis sesuai dengan poin-poin yang berada pada pokok bahasan tentang tata kelola rantai nilai (*value chain governance*), yaitu dalam hal aktor-aktor yang terlibat dalam tata kelola rantai nilai, keberadaan *lead firm*, dan dalam hal *upgrading*. Sedangkan data-data yang digunakan adalah berdasarkan data dengan tahun yang paling mutakhir.

Tata Kelola Rantai Nilai (*Value Chain Governance*)

Tata kelola rantai nilai merupakan sebuah konsep yang berusaha untuk memastikan adanya sebuah pembagian peran di dalam sebuah organisasi yang mengelola proses rantai nilai dari mulai hulu sampai dengan hilir (Puspito, 2016). Studi tentang tata kelola di dalam sebuah rantai nilai adalah langkah yang tidak dapat dihindari dalam rangka menganalisis mengenai mekanisme, proses, serta aturan dalam hubungannya antara produsen, dalam hal ini perusahaan, dengan pihak-pihak terkait, seperti halnya dengan pihak pemerintah. Analisis tata kelola, dalam hal ini berfungsi sebagai cara untuk memahami faktor-faktor yang berpengaruh terhadap sebuah rantai nilai. Selain itu juga dapat dijadikan sebagai cara untuk memahami jenis ikatan serta peraturan yang dibangun oleh mereka dalam rangka menjalankan bisnisnya.

Tata kelola rantai nilai berpengaruh terhadap aspek-aspek, seperti struktur dari agen-agen dalam bertindak, anggota mana yang memberikan pengaruh terbesar, bentuk tradisi, sistem insentif, serta peraturan yang digunakan dalam anggota rantai. Dalam analisis tata kelola, memungkinkan seseorang dalam

memahami bagaimana sebuah rantai dikendalikan serta dikoordinasikan ketika suatu aktor tertentu memiliki kekuatan lebih dari yang lainnya. Gereffi mendefinisikan bahwa tata kelola adalah suatu hubungan antar kekuasaan dalam menentukan bagaimana sumber daya material, keuangan, serta manusia dialokasikan di dalam suatu rantai (Gereffi, 1994).

Tata kelola dalam analisis rantai nilai dilakukan dalam rangka untuk mengidentifikasi berbagai aturan yang dibentuk antar aktor yang terlibat, misalnya pengaturan, sistem koordinasi, dan pengelolaan seluruh aktivitas dalam rantai nilai. Tata kelola berpedoman kepada struktur hubungan serta mekanisme koordinasi antar aktor. Analisis terhadap tata kelola rantai nilai berguna sebagai metode dalam mengembangkan hubungan pada sepanjang rantai nilai, seperti kolaborasi serta kerjasama yang kuat (Hastings et al., 2016).

Oleh sebab itu, dalam upaya menganalisis tata kelola rantai nilai, erat hubungannya dengan pertanyaan-pertanyaan berikut ini: bagaimana struktur dari pemangku kepentingan? Pihak mana di dalam sebuah rantai nilai yang memiliki pengaruh serta kekuatan

yang paling besar? Bagaimana sistem insentif yang ada bekerja? Peraturan seperti apa yang dipedomani oleh anggota rantai? Seberapa besar tentang pengaruh yang dari tradisi sosial serta budaya terkait dengan bentuk serta jenis produksinya? Serta apa dampak dari kegiatan transfer teknologi baru terhadap kemajuan masyarakat?

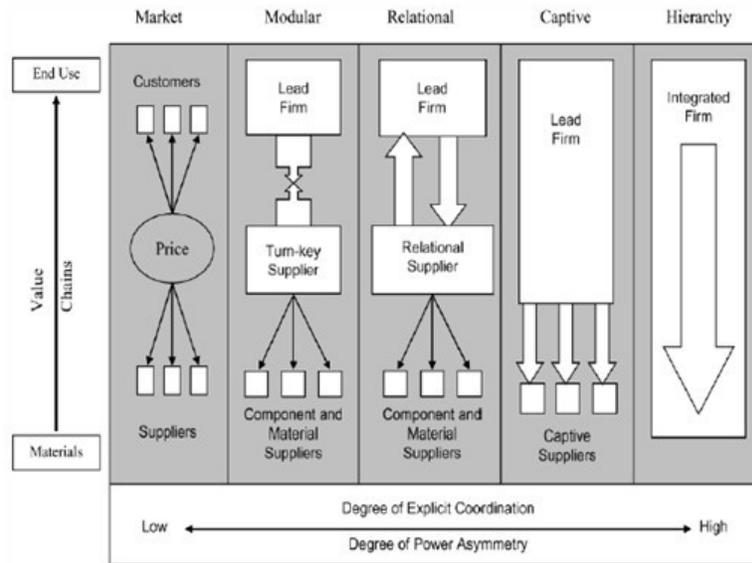
Lead Firm

Lead firm merupakan suatu lembaga atau institusi yang membutuhkan komoditas bahan baku dalam sebuah proses rantai produksi. Dalam memenuhi kebutuhannya, *lead firm* ini kemudian melakukan hubungan interaksi dengan para *suppliers*. Dilihat dari derajat koordinasi antara *lead firm* dengan *supplier*-nya, maka terdapat beberapa tipe yang membedakan. Tipe tata kelola *market* memiliki derajat koordinasi yang paling rendah, sedangkan tipe tata kelola *hierarchies* mempunyai derajat koordinasi yang lebih tinggi. Derajat koordinasi ini membedakan tentang ada atau tidaknya ikatan koordinasi antara pihak produsen dengan konsumen. Dalam tipe tata kelola *hierarchies*, biasanya antara *lead firm* dan *suppliers* memiliki kesepakatan kontrak atau bahkan produsen dan

konsumen sudah menjadi bagian integral dari suatu manajemen perusahaan.

Agar lebih memahami hubungan dari masing-masing tipe tata kelola rantai

nilai, berikut dijelaskan melalui Gambar 2.



Gambar 2. Hubungan dari Masing-masing Tipe di dalam Tata Kelola Rantai Nilai Global (Sumber: Gereffi et al., (2005))

Melalui Gambar 3 dapat dilihat bahwa faktor yang memengaruhi hubungan dari masing-masing tipe di dalam tata kelola rantai nilai adalah dalam hal *material* yang dimiliki *supplier* dan *end user* yang dalam hal ini diwakili *customer* atau *lead firm*. Dalam tipe *market*, konsumennya tidak mempunyai *lead firm* yang biasanya memberikan arahan tentang kriteria kualitas barang yang dibutuhkan. Sedangkan pada tipe *relational*, *modular*, *hierarchy*, dan *captive* sudah mempunyai *lead firm* yang mengarahkan kriteria kualitas produksi terhadap produsen.

Untuk menilai derajat koordinasi, mulai dari tipe *market* sampai *hierarchy*, telah terjadi derajat koordinasi yang hubungannya semakin erat antara *end user* (*lead firm* dan *customer*) dengan *material*-nya (*supplier* atau produsen). Mulai dari derajat yang tidak terkoordinasi (tipe *market*) sampai derajat yang sangat terintegrasi (tipe *hierarchy*) dari mulai *material* sampai dengan *end user*-nya.

Up Grading

Upgrading merupakan upaya-upaya yang dilakukan dalam rangka meningkatkan tata kelola di sepanjang

rantai nilai sehingga memiliki nilai ekonomi yang lebih tinggi. Terdapat empat bentuk *upgrading*, yaitu dalam hal *product upgrading*, *process upgrading*, *functional upgrading* maupun *chain upgrading* pada sepanjang rantai nilai suatu komoditas agribisnis. Berikut penjelasan dari keempat bentuk *upgrading* tersebut (Gereffi, 2005) (Schmitz et al., 1996):

- a. *Product upgrading* (peningkatan produk): Peningkatan dalam hal pengembangan produk dengan tujuan komersial, seperti dengan meningkatkan karakteristiknya atau membuat produk yang baru. Jika produknya berupa jasa, kemudian ditambahkan unsur teknologi atau estetika sehingga memberikan keunggulan kompetitif yang lebih besar di pasar.
- b. *Process upgrading* (peningkatan proses): Dihasilkan dari pengenalan terhadap teknologi baru dengan teknik yang lebih efisien dalam memproduksi dan mendistribusikan produk atau layanan. Aktifitas yang termasuk ke dalam peningkatan proses adalah dalam hal pengenalan teknik produksi yang maju, akuisisi mesin dan peralatan, dan penggunaan

teknologi komunikasi dan informasi yang canggih.

- c. *Functional upgrading* (peningkatan fungsional): Biasanya disebabkan karena pergerakan dari para pelaku rantai dalam menuju mata rantai yang mempunyai nilai tambah atau sisi kompleksitas teknologi yang lebih maju. Contoh: partisipasi perusahaan manufaktur yang bergerak atau bertanggung jawab terhadap mata rantai dalam hal aktivitas desain.
- d. *Chain upgrading* (peningkatan rantai nilai): Aktifitas atau kegiatan produktif baru di dalam rantai nilai dengan menggunakan pengetahuan serta keterampilan yang diperoleh sebelumnya. Misalnya adalah dengan mencari *channel* pasar baru.

Di dalam analisis tata kelola rantai nilai, biasanya melibatkan fungsi pemerintah sebagai aktor penting dalam sebuah rantai nilai. Fungsi pemerintahan yang mudah dipahami adalah melalui pemerintahan sipil. Analisis-analisisnya mencakup:

- Fungsi dari masing-masing lembaga, seperti legislatif, eksekutif, dan yudikatif;
- Sanksi, baik positif maupun negatif, yang digunakan di dalam proses menegakkan aturan;

- Legitimasi kekuasaan dari para pembuat aturan;
- Luas daerah jangkauan dari para pembuat aturan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aktor-aktor yang Terlibat dalam Tata Kelola Rantai Nilai Jagung di Gorontalo

Menurut data dari laporan penelitian yang berjudul *Kaji Ulang Program Agropolitan Jagung Provinsi Gorontalo* (Universitas Negeri Gorontalo, 2013), dapat disarikan bahwa aktor-aktor yang terlibat dalam pembangunan rantai nilai komoditas jagung di Gorontalo antara lain: *pertama* para petani yang terlibat langsung di dalam proses produksi di lahan pertanian, dalam hal ini juga termasuk organisasinya seperti kelompok tani (Poktan) ataupun gabungan kelompok tani (Gapoktan). *Kedua* adalah pihak pemerintah yang terdiri atas seluruh

pemerintahan dari mulai tingkat provinsi sampai dengan tingkat kabupaten atau kecamatan ditambah juga dari pihak PT. Pupuk Kaltim selaku penanggung jawab pengadaan dan penyedia pupuk di wilayah Indonesia Timur, yang dalam hal ini bekerjasama dengan Pemerintah Provinsi Gorontalo dalam membangun Blending Pupuk NPK. *Ketiga* adalah lembaga keuangan, yang dalam hal ini penyedia jasanya berasal dari APBN, APBD, ASKRINDO, Bank BRI, Bank Mandiri dan Bank BNI. *Keempat* adalah pihak pengusaha pedagang pengumpul, pedagang besar, maupun pihak eksportir. Khususnya di daerah Kabupaten Pohuwato telah mampu membangun kemitraan dengan perusahaan Korea Selatan yaitu PT. Harim, kemudian perusahaan tersebut membangun perkantoran di wilayah Paguat sehingga aktifitas pembelian jagung di wilayah ini berjalan dengan lancar. Untuk lebih jelasnya disajikan dalam Tabel 1.

Tabel 1. Aktor-Aktor yang Terlibat dalam Tata Kelola Rantai Nilai Agribisnis Komoditas Jagung di Provinsi Gorontalo

No	Aktor-aktor yang terlibat
1	Para petani, kelompok tani (Poktan), gabungan kelompok tani (Gapoktan)
2	Pemerintah (pusat, provinsi, kabupaten, kecamatan), PT. Pupuk Kaltim
3	Penyedia layanan keuangan: APBN, APBD, ASKRINDO, Bank BRI, Bank Mandiri dan Bank BNI
4	Para pengusaha: pedagang pengumpul, pedagang besar, eksportir, PT. Harim

Hal yang penting untuk dibahas dalam hal ini adalah peran pemerintah yang signifikan di dalam membangun

komoditas jagung di Provinsi Gorontalo. Kebijakan yang dipilih oleh pemerintah Gorontalo dianggap sangat strategis,

karena mampu membangun sektor pertanian yang potensial di daerahnya sehingga menimbulkan *multiflier effect* bagi sektor perekonomian lainnya, dan pada akhirnya mampu mendorong peningkatan pembangunan daerah secara keseluruhan.

Secara umum, fokus kebijakan daerah yang terbukti efektif di dalam membangun komoditas jagung di Gorontalo adalah dengan melaksanakan pembangunan yang berorientasi pasar serta membangun *branding* yang kuat (Anugrah, 2010). Selain memperkuat komitmen pada tataran aparatur birokrat dengan cara membuat regulasi yang memihak serta melakukan pengawasan dari hulu sampai hilir, Pemerintah Gorontalo juga memfasilitasi para petani dalam menemukan *channel* pasar domestik dan ekspor. Selanjutnya, pemerintah juga melakukan kebijakan dalam mengembangkan integrasi kerjasama antar *stakeholder* yang terkait di dalam komoditas jagung.

Keberadaan *Lead Firm* di dalam Tata Kelola Rantai Komoditas Jagung di Gorontalo

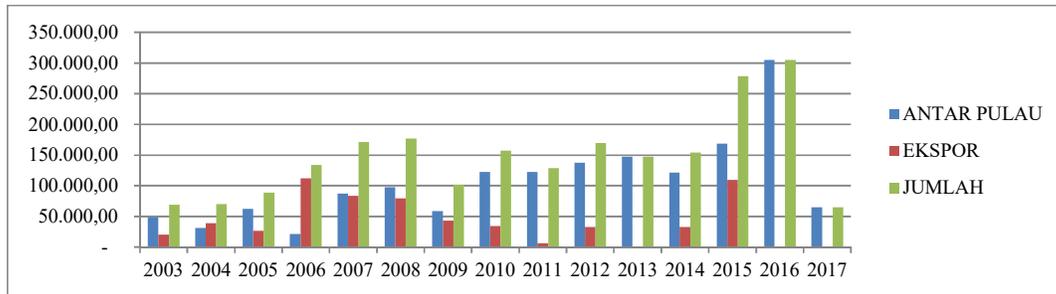
Pasar komoditas jagung di Gorontalo belum memiliki *lead firm* karena secara umum, pasar jagung yang ada, yang difasilitasi pemerintah, adalah untuk kegiatan ekspor dan antar pulau. Berikut adalah daya tentang *trend* perkembangan pemasaran komoditas jagung di Gorontalo antara tahun 2003-2017.

Tabel 2. *Trend* Perkembangan Pemasaran Komoditas Jagung di Gorontalo Tahun 2003-2017

Tahun	Antar Pulau (Ton)	Ekspor (Ton)	Jumlah (Ton)
2003	48.754,00	20.450,00	69.204,00
2004	31.107,33	39.032,08	70.139,41
2005	62.255,00	26.460,00	88.715,00
2006	21.573,66	112.042,16	133.615,82
2007	87.581,00	83.448,00	171.029,00
2008	97.797,00	79.385,00	177.182,00
2009	58.550,00	42.900,00	101.450,00
2010	122.671,00	34.387,00	157.058,00
2011	122.268,74	6.600,00	128.868,74
2012	137.507,00	32.500,00	170.007,00
2013	147.397,00	-	147.397,00
2014	121.352,00	32.600,00	153.952,00
2015	168.953,15	109.599,54	278.552,69
2016	304.999,67	-	304.999,67
2017	64.836,00	-	64.836,00

Sumber: Buku Saku Dinas Pertanian Provinsi Gorontalo Tahun 2017

Untuk lebih memahami Tabel 3 maka berikut dijelaskan oleh Gambar 3 yang disajikan melalui grafik.



Gambar 3. Grafik *Trend* Perkembangan Pemasaran Komoditas Jagung di Gorontalo Tahun 2003-2017

(Sumber: Buku Saku Dinas Pertanian Provinsi Gorontalo Tahun 2017)

Melalui data pada Tabel 3 dan Gambar 3, dapat dilihat bahwa penjualan jagung antar pulau yang berasal dari Provinsi Gorontalo selalu mengalami *trend* yang meningkat. Sedangkan eksportnya mengalami *trend* yang menurun. Pada tahun 2015 eksportnya sempat meningkat menjadi sebesar 109.599,54 Ton, namun pada dua tahun berikutnya (tahun 2016 dan 2017) tidak lagi mengekspor.

Sebetulnya, di Kabupaten Pohuwato sudah berdiri PT Harim, perusahaan asal Korea Selatan, yang aktifitasnya mengadakan pembelian terhadap hasil jagung yang dimiliki oleh daerah tersebut. Namun, perusahaan asal Korea Selatan itu masih memiliki skala usaha yang kecil (Paramata, 2020). Sedangkan menurut hasil penelusuran, belum ditemukan informasi tentang adanya keterkaitan secara langsung antara perusahaan besar pakan di Indonesia seperti Charoen Pokphand,

Sierad Produce, Japfa Comfeed, Malindo Feedmill, Cheil Jedang Feed, Gold Coin, dan Sentra Profeed dengan hasil panen komoditas jagung di Gorontalo.

Sementara itu, peternakan ayam yang bisa juga menjadi sebagai *lead firm* kurang berkembang dengan baik di Provinsi Gorontalo. Namun demikian, potensinya sangat besar mengingat setiap tahun selalu mengalami kenaikan kuantitas. Berikut Tabel 3 data tentang populasi unggas di Gorontalo tahun 2015-2017.

Keberadaan *lead firm* komoditas jagung memang diperlukan di Provinsi Gorontalo. Dalam hal ini, *lead firm* dari komoditas jagung dapat berupa industri pakan ternak atau peternakan unggas. Oleh karena itu, pembangunan industri pakan ternak beserta industri peternakannya menjadi konsen utama di dalam membangun sektor industri yang berbasis komoditas jagung di Gorontalo sehingga dampaknya akan lebih luas

terhadap kesejahteraan masyarakat (Universitas Negeri Gorontalo, 2013). Jika melihat pemaparan tentang aktor-aktor yang terlibat serta keberadaan *lead firm* di dalam rantai nilai komoditas jagung di Gorontalo, maka dapat dianalisis bahwa secara umum, pada

pasar komoditas jagung di Gorontalo belum ada *lead firm*. Adapun di daerah Pohuwato ada PT Harim, perusahaan asal Korea Selatan, keberadaannya kurang berdampak terhadap kesejahteraan masyarakat di Gorontalo (Paramata, 2020).

Tabel 3. Populasi Unggas Menurut Kab/Kota (Ekor) di Provinsi Gorontalo Tahun 2015-2017

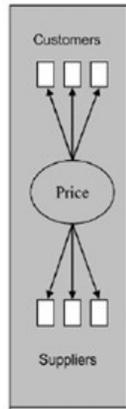
Wilayah se Provinsi	Populasi Unggas Menurut Kab/Kota (Ekor)								
	Ayam Kampung			Ayam Petelur			Ayam Pedaging		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Boalemo	150534	156688	180436	14590	14643	19328	16564	127264	89500
Gorontalo	441178	477431	501240	191360	179028	182428	1899600	3078600	3108600
Pohuwato	210798	215183	229442	8500	11452	12119	350	5923	22219
Bone Bolango	187926	177801	178300	135320	137300	137600	785380	802400	824640
Gorontalo Utara	291501	313083	315960	23846	24400	25200	44928	52860	64400
Kota Gorontalo	94581	100381	106131	2000	3000	3500	184185	232534	232543
Provinsi Gorontalo	1376518	1440567	1511509	375616	369823	380175	2931007	4299581	4341902

Oleh karena itu secara umum, komoditas jagung di Provinsi Gorontalo mendekati tipe tata kelola *market*. Tipe tata kelola *market* memiliki karakteristik kompleksitas *low*, dimana informasi yang ada hanya didorong oleh faktor harga saja, tanpa ditentukan oleh kualitas barang yang dijual, hal ini terjadi karena pada tipe *market* tidak ada yang namanya *lead firm*. Sedangkan karakteristik kodifikasinya *high*, yang menunjukkan bahwa komoditas jagung di Gorontalo belum memiliki spesifikasi khusus sehingga konsumen mudah untuk mencari barang sejenis yang dipandang lebih efisien dalam hal waktu, transportasi, atau yang lainnya. Sementara itu karakteristik kapabilitasnya *high*, yang menunjukkan bahwa para

petani di Gorontalo sudah mampu memproduksi dalam jangka panjang sehingga mampu memenuhi kebutuhan konsumen.

Menurut derajat koordinasinya, tipe tata kelola *market* memiliki derajat (kekuatan) yang lemah dalam hal hubungannya antara produsen dengan konsumen. Hal ini juga tergambar dari tidak adanya *lead firm* pada pola koordinasi antara produsen dengan konsumen di pasar komoditas jagung Provinsi Gorontalo.

Tipe tata kelola *market* pada pasar komoditas jagung di Gorontalo dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Tipe Tata Kelola *Market* pada Komoditas Jagung di Provinsi Gorontalo

***Upgrading* pada Komoditas Jagung di Provinsi Gorontalo**

Upgrading atau peningkatan dari sisi ekonomi adalah sebuah hal yang sangat penting di dalam sebuah rantai nilai. Jika diibaratkan sebuah cara, *upgrading* merupakan sebuah cara untuk meningkatkan performa dari sebuah rantai nilai sehingga bagian-bagian dari rantai nilai tersebut menjadi lebih baik.

Seperti yang sudah disampaikan pada bagian subbab sebelumnya, ada empat bentuk *upgrading* (peningkatan ekonomi), yaitu: peningkatan produk (*product upgrading*), peningkatan proses (*process upgrading*), peningkatan fungsional (*functional upgrading*) dan peningkatan rantai nilai (*chain upgrading*) (Schmitz, 1996) (Gereffi, 2005). Namun demikian, *upgrading* biasanya dilakukan setelah melalui proses analisis permasalahannya terlebih dahulu. Setelah diketahui permasalahannya,

barulah kemudian *upgrading* tersebut dapat dilakukan. Oleh karena itu, sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh pihak Universitas Negeri Gorontalo yang menganalisis tentang rantai nilai komoditas jagung serta strategi peningkatan pendapatan petani jagung di Provinsi Gorontalo sebagai salah satu produsen terbesar penghasil komoditas jagung di Indonesia, maka dihasilkan beberapa temuan permasalahan yang ada (Universitas Negeri Gorontalo, 2014), seperti:

- a) Belum ada kesesuaian dalam hal kualitas antara produksi komoditas jagung yang dihasilkan para petani dengan spesifikasi yang dibutuhkan dari pihak industri;
- b) Petani masih kurang memahami cara budidaya komoditas jagung yang baik dan benar;
- c) Petani masih belum maksimal di dalam penanganan pasca panen komoditas jagung, hal tersebut berdampak terhadap hilangnya sebagian hasil panen serta menurunnya kualitas jagung;
- d) Lembaga pendukung di tingkat petani seperti kelompok tani gabungan kelompok tani (Gapoktan) masih rendah sehingga berpengaruh terhadap lemahnya posisi tawar para

petani yang kemudian berimbas terhadap masih kecilnya akses para petani terhadap sumber informasi, permodalan, dan teknologi.

Berdasarkan permasalahan-permasalahan tersebut maka jika keempat bentuk *upgrading* dipakai sebagai alat baca terhadap kondisi komoditas jagung yang ada di Gorontalo, maka berikut adalah penjelasan dari masing-masing bentuk *upgrading* tersebut:

a. *Product Upgrading*

Permasalahan yang dihadapi dalam sisi produk adalah belum adanya kesesuaian kualitas antara produksi komoditas jagung yang dihasilkan petani dengan spesifikasi yang dibutuhkan oleh pihak industri atau dengan kata lain belum terjadi sinkronisasi produksi dengan kebutuhan pasar. Hal ini menunjukkan bahwa komoditas jagung di Gorontalo masih memerlukan *upgrading*. Salah satu cara awal untuk memperbaiki *upgrading* pada sisi produksi ini adalah dengan membangun komunikasi antara pemerintah, petani, dan pengusaha atau pihak perusahaan pakan ternak atau eksportir. Tujuan dari dilakukannya komunikasi ini adalah untuk menyamakan persepsi atau informasi tentang spesifikasi jagung yang dibutuhkan oleh industri.

Contoh hal yang pernah diperbuat dalam rangka *product upgrading* adalah dengan membuat dodol yang berbahan baku jagung, atau yang disebut sebagai dodol jagung yang terletak di Desa Rejonegoro sebagai sentra industri dalam menghasilkan produk dodol (Abdul, 2017). Inovasi membuat dodol jagung tersebut dapat dijadikan sebagai upaya dalam meningkatkan kemandirian dan kesejahteraan masyarakat dari keunggulan komparatif daerahnya.

b. *Process Upgrading*

Setelah komunikasi terjalin dengan baik antara pemerintah, petani, dan pengusaha, maka selanjutnya adalah memperbaiki cara atau proses bertani baik pada sisi *on farm* maupun *off farm*. Hal ini sangat penting dilakukan mengingat permasalahan yang dihadapi oleh para petani di Gorontalo adalah masih lemah dalam hal mengetahui cara budidaya komoditas jagung yang baik dan benar, selain itu juga petani masih belum maksimal dalam penanganan pasca panen sehingga menyebabkan hilangnya sebagian hasil panen serta menurunnya kualitas jagung.

Hal yang dapat dilakukan untuk *upgrading* pada sisi proses ini adalah dengan cara melakukan penyuluhan atau pendampingan kepada para petani

sehingga mereka dapat bertani dengan cara-cara yang benar. Melalui penyuluhan tersebut para petani dapat dipandu untuk melakukan *upgrading* di wilayah *on farm*, yaitu dengan penerapan budidaya tanaman yang baik (*good agriculture practise*). Selain itu juga dapat dipandu untuk melakukan *upgrading* di wilayah *off farm*, yaitu dengan cara penanganan paska panen yang baik (*post harvest management*).

Dalam hal *process upgrading*, di Gorontalo pada umumnya petani masih menggunakan cara konvensional di dalam proses pengeringan, yaitu dengan cara menjemur jagung di bawah terik matahari secara langsung. Hal ini tentu menjadi kendala bagi para petani untuk mendapatkan standar SNI 01-03920-1995 yang ketentuan kadar air jagungnya berkisar antara 13-14% (Antu, 2016).

Salah satu cara untuk mengatasi di masalah pengeringan tersebut, para petani saat ini sudah menggunakan alat pengering buatan yang sudah dikembangkan dengan menggunakan kolektor surya hybrid.

c. *Functional Upgrading*

Setelah cara bertaninya diperbaiki, hal yang kemudian perlu diperbaiki adalah masalah masih kecilnya akses petani terhadap sumber informasi,

permodalan, dan teknologi. Permasalahan tersebut dapat diidentifikasi sebagai permasalahan fungsional. Oleh karena itu, permasalahan tersebut dapat diperbaiki melalui regulasi pemerintah karena dalam hal informasi, permodalan, dan teknologi memerlukan kerjasama antar lembaga.

Contoh dalam *functional upgrading* yang pernah dilakukan oleh pemerintah Provinsi Gorontalo adalah dengan memanfaatkan fasilitas internet dalam hal pemasarannya (Asriani, 2011). Namun demikian, pemanfaatan internet tersebut sebagai media pemasaran yang dibuat oleh Pemerintah Provinsi Gorontalo melalui Dinas Pertanian dan Ketahanan Pangan belum diaplikasikan secara menyeluruh disebabkan karena isi (*content*) dari website tersebut belum mengandung informasi yang menarik bagi konsumen (pengunjung).

d. *Chain Upgrading*

Permasalahan selanjutnya adalah terkait dengan tujuan pemasaran komoditas jagung Gorontalo yang saat ini arus besarnya masih pada kegiatan ekspor dan antar pulau. Salah satu cara yang dapat dilakukan dalam upaya *chain upgrading* adalah dengan menemukan *channel* pasar tujuan baru. Mengenai hal tersebut, pemerintah Provinsi di dalam rencana kebijakannya akan membangun

industri pakan ternak dan mengembangkan peternakan unggas di Gorontalo. Dengan dibangunnya peternakan dan industri pakan ternak di Gorontalo, maka kemudian akan menciptakan pasar lokal yang lebih kuat sehingga komoditas jagung yang dihasilkan dapat diserap dengan cepat.

Untuk lebih memperjelas *upgrading* yang dilakukan dalam meningkatkan performa tata kelola rantai nilai komoditas jagung di Provinsi Gorontalo, maka dijelaskan oleh Tabel 4.

Tabel 4. *Upgrading* Tata Kelola Jagung di Gorontalo

No	Jenis <i>Upgrading</i>	Bentuk <i>Upgrading</i>
1	<i>Product upgrading</i>	Membuat dodol yang berbahan dasar dari jagung
2	<i>Process upgrading</i>	Menggunakan alat pengering buatan yang sudah dikembangkan dengan menggunakan kolektor surya hybrid
3	<i>Functional upgrading</i>	Memanfaatkan fasilitas internet dalam hal pemasarannya, termasuk membuat website
4	<i>Chain upgrading</i>	Membuat <i>channel</i> pemasaran lokal dengan rencana mengembangkan peternakan dan industri pakan ternak lokal di Gorontalo

KESIMPULAN DAN SARAN

Negara Indonesia masih merupakan negara pengimpor jagung. Namun demikian, Indonesia masih memiliki potensi untuk menjadi pemain global di dalam komoditas jagung. Provinsi

Gorontalo merupakan salah satu daerah di Indonesia yang memiliki keunggulan komparatif di sektor komoditas jagung. Keberhasilan yang diraih oleh Provinsi Gorontalo adalah buah dari kerjakeras kerjasama antara pihak pemerintah, para petani, serta seluruh *stakeholders* terkait. Dalam hal ini pemerintah mendukung secara penuh dengan cara memfokuskan diri kepada pembangunan sektor komoditas jagung yang merupakan keunggulan komparatif daerah tersebut. Pembangunan yang fokus tersebut diikuti oleh konsep pembangunan yang berorientasi pasar dengan cara melakukan *branding*, dalam rangka memperkenalkan Provinsi Gorontalo sebagai sentra penghasil komoditas jagung di Indonesia yang terkemuka.

Namun demikian, masih banyak hal yang perlu diperbaiki terutama dalam hal tata kelolanya (*governance*). Beberapa hal yang masih menjadi kendala antara lain kualitas jagung yang belum sesuai dengan kebutuhan industri; petani yang belum memahami cara budidaya komoditas jagung yang baik dan benar; penanganan pascapanen yang masih tradisional; dan masih lemahnya lembaga pendukung di tingkat petani.

Menyadari permasalahan-permasalahan tersebut, maka diperlukan

upaya-upaya tambahan dalam sisi *upgrading (product upgrading, process upgrading, functional upgrading, chain upgrading)*. Disamping itu, menghadapi tipe tata kelola yang mendekati tipe *market* dipandang memerlukan tindakan yang serius dalam hal membangun *lead firm* lokal di sektor peternakan dan industri pakan ternak. Oleh karena itu, diperlukan kerjasama antara pemerintah dan masyarakat dalam membangun komoditas jagung di Provinsi Gorontalo.

DAFTAR PUSTAKA

- [Trade Map] International Trade Center-ITC. Export Data [internet]. [diunduh 2016-2022]. Tersedia dalam: www.trademap.org.
- Abdul, Irawati, Idris Yanto Niode. (2017). Peningkatan Mutu Usaha Dodol Jagung di Desa Rejonegoro Kecamatan Paguyaman Kabupaten Gorontalo. *Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPM Unimed*, 279–286.
- Antu, Evi Sunarti. (2016). Studi Eksperimental Sistem Pengering Biji Jagung dengan Metode Natural Convection untuk Peningkatan Kualitas Produksi Pertanian di Gorontalo. *Jurnal Energi Dan Manufaktur*, 9(1), 102–104.
- Anugrah, Iwan Setiajie. (2010). Pembangunan Perekonomian Perdesaan Berbasis Agribisnis Jagung di Provinsi Gorontalo. *Analisis Kebijakan Pertanian*, 8(4), 363–383.
- Asriani. (2011). Pemanfaatan Internet Marketing dalam Pemasaran Produk Unggulan Pertanian Provinsi Gorontalo. *Jurnal Komunikasi KAREBA*, 3(1), 249–257.
- Gereffi, Humphrey, Sturgeon. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78–104.
- Gereffi, G. (1994). *The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U. S. Retailers Shape Overseas Production Networks* (G. Gereffi; M. Korzeniewicz (ed.)). Praeger.
- Hastings, K, Howieson, J, Lawley, M. (2016). Creating Value Chains: The Role of Relationship Development. *British Food Journal*, 118(6), 1384–1406.
- Humphrey, J. . H. S. (1996). The Triple C Approach to Local Industrial Policy. *World Development*, 24(12), 1859–1877.
- Paramata SH, H. M. (2020). Pengaruh Keberadaan PT. Harim Farmsco Indonesia Terhadap Pendapatan Petani Jagung di Kecamatan Tibawa Kabupaten Gorontalo. *Jurnal Perencanaan Dan Pengembangan Ekonomi*, 3(1), 15–29.
- Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian. (2020). *Outlook Jagung Komoditas Pertanian Subsektor Tanaman Pangan*.
- Puspito, Donny Puja, Kusnandar, Nuning Setyowati. (2016). Analisis Rantai Nilai Ubi Kayu (Manihot Esculeta Crantz) di Kabupaten Pati. *Caraka Tani – Journal of Sustainable Agriculture*, 31(2), 94–101.
- UN COMTRADE. (2022). *United Nations Comodity Trade Statistics Database*. www.wits.worldbank.org
- Universitas Negeri Gorontalo. (2013). *Kaji Ulang Program Agropolitan Jagung Provinsi Gorontalo*.
- Universitas Negeri Gorontalo. (2014).

Mimbar Agribisnis:

Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis

Januari 2023, 9(1): 291-307

*Analisis Rantai Nilai Komoditas
Jagung Serta Strategi Peningkatan
Pendapatan Petani Jagung di
Provinsi Gorontalo.*