

AGRIBISNIS TEMBAKAU VIRGINIA MELALUI POLA KEMITRAAN ANTARA PETANI DAN PT BAT INDONESIA

PT BAT Indonesia

PENDAHULUAN

PT BAT Indonesia sebagai pabrik rokok, memperoleh bahan baku tembakau dari beberapa sumber, yaitu:

1. Pasar bebas, dilakukan di Jombang dan Bojonegoro.
2. Daerah pengembangan dengan pola kemitraan, di Lombok, Bali, Klaten, dan Bondowoso.
3. Impor untuk jenis-jenis tembakau tertentu.

Tujuan pola kemitraan PT BAT adalah:

1. Mendapatkan bahan baku yang berkesinambungan dengan kualitas yang diketahui dengan pasti dan dapat memenuhi kebutuhan pada waktu tertentu.
2. Peningkatan kualitas dan produksi tembakau dari waktu ke waktu sesuai dengan kebutuhan PT BAT.
3. Menjaga kesinambungan usaha yang memberikan keuntungan kepada semua pihak yang terlibat dalam kemitraan usaha.

Pengembangan kemitraan usaha tani tembakau oleh PT BAT sudah dimulai sejak tahun 1970 di Singaraja-Bali dan Lombok, dimulai dengan beberapa petani. Pengembangan kemitraan usaha tani tembakau tersebut kemudian diperluas di daerah Klaten dan Bondowoso. Di Klaten diintensifkan pada tahun 1990 yang sebelumnya telah ada jalinan kerja sama dengan sistem dealer, dan diubah menjadi sistem *commercial farmer*. Di Bondowoso dimulai pada tahun 1989 langsung dengan kemitraan sistem *commercial farmer*. Pada dua daerah ini PT BAT memilih sistem *commercial farmer* dengan alasan:

1. Petani yang ada adalah dealer.
2. Mengajak dealer untuk menanam sendiri tembakaunya, sehingga mereka akan berkepentingan dan memperhatikan produktivitas dan kualitas tembakau kering yang dihasilkan. Selain itu mereka juga akan berusaha untuk menekan ongkos produksi agar keuntungan yang dapat diraih menjadi optimal.

PERKEMBANGAN TEMBAKAU VIRGINIA

Data luas areal

Angka-angka pada Tabel 1 dan Tabel 2 menunjukkan suatu perkembangan yang sangat pesat dalam pengembangan luas areal dan produksi pola kemitraan PT BAT sebagai hasil dari pembinaan yang intensif. Penurunan luas areal di Bali tahun 1988-1990 terjadi karena adanya penurunan kebutuhan tembakau pada periode 1983-1985, tetapi selanjutnya meningkat kembali hingga saat ini.

Tabel 1. Luas areal pengembangan tembakau pola kemitraan PT BAT menurut stasiun/propinsi

Stasiun/Propinsi	Luas areal									
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
	ha									
Bali/Bali	589	421	230	368	489	495	530	678	636	670
Lombok/NTB	560	600	650	815	1000	1100	1200	1300	1485	1870
Klaten/Jawa Tengah	800	825	500	700	1000	700	750	755	614	900
Bondowoso/Jawa Timur	28	53	132	390	560	354	568	503	621	890

Tabel 2. Produksi tembakau dengan pola kemitraan PT BAT menurut stasiun/propinsi

Stasiun/Propinsi	Produksi									
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
	ton									
Bali/Bali	906	653	363	585	783	552	887	871	696	1200
Lombok/NTB	813	848	891	1322	1849	1859	2062	1881	2042	3854
Klaten/Jawa Tengah	920	973	610	1071	1500	1018	1056	1132	933	1377
Bondowoso/Jawa Timur	30	80	160	540	780	415	565	670	835	1200

SISTEM POLA KEMITRAAN PT BAT

PT BAT mengkoordinir pihak-pihak yang terkait dalam suatu kemitraan usaha antara petani, PT BAT, pemerintah, dan penyandang dana sesuai dengan peran masing-masing (Gambar 1).

1. Peranan PT BAT

Agen teknologi

PT BAT mencari cara upaya pengembangan teknologi dengan melakukan percobaan sendiri maupun dengan mengadaptasi penemuan-penemuan PT BAT Internasional.

PT BAT membuat perencanaan target tahunan dengan mempertimbangkan kemampuan petani sebagai mitra usaha dan peluang pasar yang bisa dijangkau. Dengan demikian kebutuhan tembakau dapat diketahui dari awal musim. Perencanaan dilakukan dari awal sampai akhir dan kelebihan produksi yang tidak dikehendaki dapat dicegah.

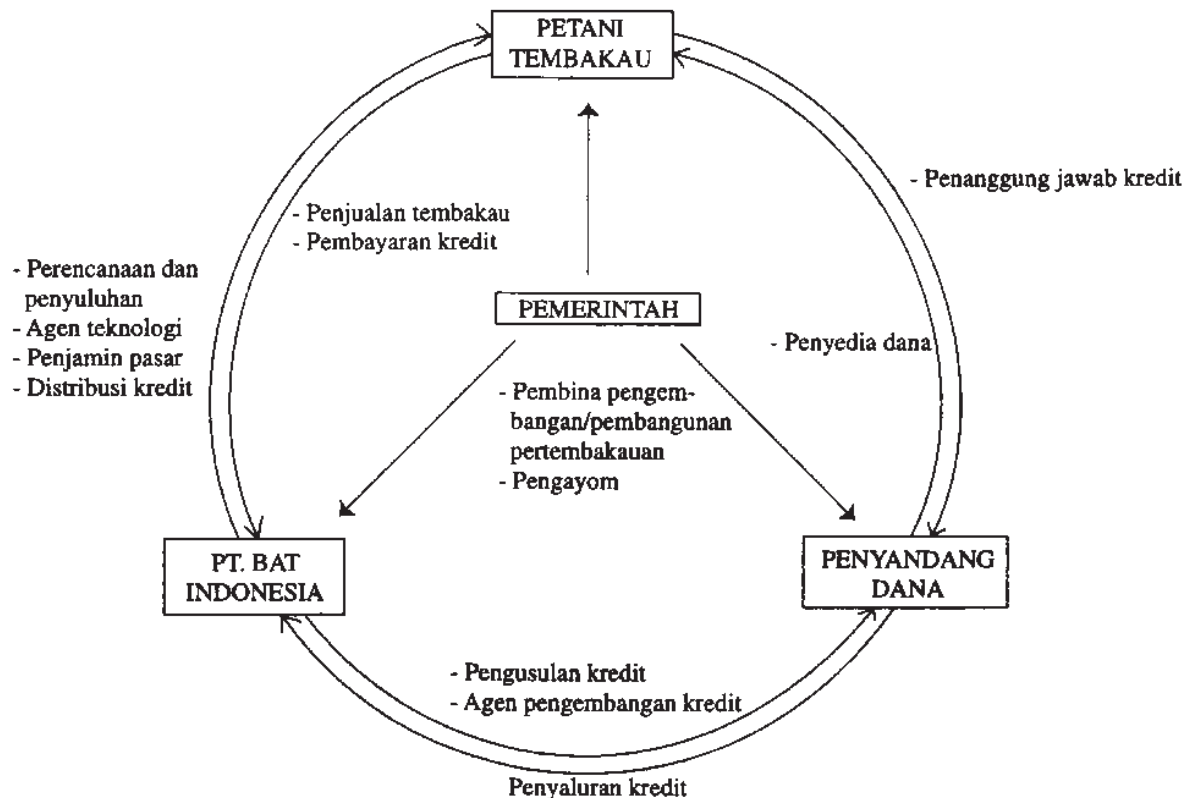
PT BAT juga meningkatkan penguasaan teknologi petani dengan melakukan penyuluhan teknologi agar petani mampu meningkatkan produktivitas dan kualitas hasil tembakaunya yang berarti meningkatkan keuntungan.

Penjamin pasar

Sebagai konsumen tembakau hasil usaha tani mitra kerjanya, PT BAT berkewajiban membeli semua hasil tembakau yang memenuhi kualitas dan dapat digunakan oleh PT BAT. Dengan demikian PT BAT bertindak selaku penjamin pasar, walaupun terjadi variasi kualitas tembakau oleh adanya pengaruh iklim basah maupun kering.

Sebagai konsekuensi dari peran ini, PT BAT membuat target produksi yang harus dihasilkan petani mitra usahanya, sehingga petani akan memperoleh kepastian keuntungan dan PT BAT memperoleh kepastian pasok tembakau sesuai dengan mutu yang dikehendaki.

A. Pola Kemitraan



B. Peran

BAT	PETANI	PEMERINTAH	PENYANDANG DANA
1. Agen pengembangan 2. Penyuluh 3. Penjamin pasar 4. Pencari dana 5. Agen pembayaran kredit	1. Penanam tembakau 2. Produsen tembakau 3. Pelaksana pengembangan pertembakauan 4. Penanggung jawab pengembalian kredit	1. Pembina pembangunan dan pengembangan pertembakauan 2. Pengayom	1. Penyedia dana 2. Penilai kelayakan usaha tani

Gambar 1. Sistem pola kemitraan PT BAT Indonesia

Pencari dana

Dalam pendanaan, PT BAT berperan sebagai agen pencari dana untuk pembiayaan usaha tani tembakau dengan melakukan pendekatan kepada pihak bank atas nama petani dan menyampaikan perencanaan pembiayaan.

PT BAT melakukan survei dan seleksi petani kemudian membuat perencanaan pembiayaan. Dari hasil ini lalu dibuat analisis besarnya kredit per hektar, total pembiayaan yang dibutuhkan, dan analisis keuntungan petani. Jika bank menyetujui kelayakannya, PT BAT akan menandatangani perjanjian kerja sama pembiayaan petani tembakau.

Kredit dari bank dicairkan melalui PT BAT secara bertahap, dan PT BAT melanjutkan kepada petani secara bertahap sesuai dengan kebutuhan dan kemajuan pekerjaan dan mengadministrasikannya. Penyaluran kredit secara bertahap dimaksudkan agar kredit benar-benar digunakan untuk usaha tani yang dikontrol PT BAT.

Agen pembayaran kredit

Dalam pengembalian kredit, petani akan menjual tembakaunya kepada PT BAT dengan harga yang telah disepakati sesuai dengan kualitasnya. PT BAT sebagai agen pembayaran kredit akan memotong secara bertahap harga penjualan tersebut dan dibayarkan kepada bank pemberi kredit.

2. Peranan petani

Penanam tembakau

Petani mengusahakan tembakau untuk mendapatkan produksi sesuai dengan jumlah yang telah disepakati dengan kualitas sebaik mungkin yang secara ekonomis bisa dipasarkan. Hasil tembakaunya dijual kepada PT BAT sebagai mitra kerja atau pengelola.

Produsen tembakau

Petani dalam perannya sebagai produsen akan menggunakan sumber daya keluarga yang dimiliki semaksimal mungkin terutama tenaga kerja keluarga, tanah, dan peralatan atau bangunan yang bisa digunakan dalam usaha tani tembakau.

Pelaksana pengembangan pertembakauan

Petani melakukan pengembangan pertembakauan dengan terus meningkatkan produksi dan kualitas sesuai dengan tuntutan pasar yang terus meningkat. Hal ini bisa dicapai dengan peningkatan penguasaan teknologi pertembakauan mengikuti pembinaan PT BAT.

Penanggung jawab pengembalian kredit

Petani melakukan penandatanganan perjanjian kredit di depan notaris, yang menyatakan bertanggung jawab penuh atas kredit yang diberikan oleh bank dan pembayarannya menggunakan nilai tembakau yang disetor kepada PT BAT.

3. Peranan pemerintah

1. Sebagai pembina pembangunan dan pengembangan pertembakauan.
2. Sebagai pengayom.

Pemerintah adalah pemberi iklim usaha yang positif dan mendorong pertumbuhan usaha, memberikan arahan dan informasi yang diperlukan. Bentuk yang diharapkan adalah dihasilkannya peraturan-peraturan dan pengaturan yang dapat mendorong keberhasilan dan pertumbuhan pola kemitraan ini.

4. Peranan penyandang dana dalam pola kemitraan

Penyedia dana

Penyedia dana menandatangani perjanjian kerja sama dengan PT BAT dan menyalurkan kredit melalui PT BAT secara bertahap sesuai dengan kebutuhan dan kemajuan pekerjaan. Penyaluran kredit secara bertahap kepada petani dilakukan agar kredit benar-benar digunakan untuk usaha tani tembakau yang dikontrol PT BAT.

Penilai kelayakan usaha tani

Kredit baru akan disetujui oleh penyandang dana setelah dilakukan penilaian kelayakan. Kelayakan usaha tani dibuat berdasarkan survei dan analisis yang dilakukan oleh PT BAT.

Dengan adanya pembagian tugas yang jelas, efektivitas usaha akan menjadi lebih baik untuk kelancaran jalannya kemitraan.

KEUNTUNGAN POLA KEMITRAAN

Dengan pola kemitraan banyak keuntungan yang dapat diperoleh masing-masing pihak yang ikut di dalamnya. Petani mitra usaha dapat memperoleh alih teknologi pengusahaan tembakau dari PT BAT secara langsung dan berkesinambungan. Selain itu petani juga memperoleh binaan dan pengalaman berhubungan dengan bank dalam pengusahaan tanaman tembakau. Petani mitra usaha juga memperoleh jaminan pasar bagi produksinya sesuai dengan mutu dan harga yang telah disepakati. Harga yang terbentuk telah mempertimbangkan biaya produksi dan keuntungan petani yang diperlukan untuk menjamin kelangsungan usaha taninya. Dengan bimbingan langsung secara intensif dari petugas PT BAT baik dalam aspek teknologi maupun aspek lapangan lainnya, petani akan semakin luasawasannya.

PT BAT diuntungkan dengan adanya keberlanjutan penawaran bahan baku yang terencana, kepastian kualitas bahan baku dapat diketahui dengan baik, dan dapat ikut meningkatkan kualitas dari waktu ke waktu.

Dalam pola kemitraan ini pemerintah dapat meningkatkan taraf hidup petani, menyediakan lapangan kerja dan meningkatkan pembangunan melalui pertanian khususnya usaha tani tembakau, mengingat sebagian besar rakyat Indonesia masih menggantungkan hidupnya dari sektor pertanian. Di samping itu pemerintah dapat mengatur kerja sama yang baik dari para pengelola, sehingga pengembangan pertembakauan tidak mengalami gangguan karena antar pengelola saling mengambil produksi tembakau dari pengelola lain. Bagi penyandang dana, pola kemitraan PT BAT mempermudah penyaluran dan memperlancar pengembalian kredit termasuk bunganya.

KENDALA YANG DIHADAPI DAN CARA PEMECAHANNYA

Kendala yang sering ditemui dalam pengembangan pola kemitraan ini adalah:

1. Kendala teknis

Musim hujan yang kadang-kadang sulit diperkirakan merupakan kendala yang berarti. Jika musim kemarau menjadi lebih panjang maka pengolahan tanah menjadi lebih sulit, yang selanjutnya menyebabkan pengolahan tanah menjadi kurang sempurna dan akhirnya produktivitas tembakau menjadi kurang baik. Pada saat tertentu bahkan petani beralih menanam padi walaupun akhirnya mengalami kekeringan. Perencanaan lokasi untuk tembakau sejak awal dan terpisah dari rencana lokasi padi merupakan jalan keluar yang dapat dilakukan. Sebaliknya, jika musim hujan datang lebih awal, sebagian tembakau yang ditanam terlambat, akan mengalami kerusakan daun, terutama daun bagian atas yang sebenarnya dapat menghasilkan daun yang baik.

Jalan keluar yang ditempuh adalah dengan merencanakan periode tanam tembakau mengikuti perkiraan musim yang dikeluarkan oleh Badan Meteorologi dan Geofisika. Langkah lain yang dapat ditempuh adalah melakukan antisipasi lokal dengan mencari lahan yang tidak berisiko tinggi terhadap perubahan cuaca.

2. Kendala pasar

Kendala pasar terjadi pada musim tertentu terutama saat kemarau panjang. Pada saat tersebut ada pabrikan lain yang menganggap tembakau yang dihasilkan melalui pola kemitraan sangat cocok dengan kebutuhannya. Sebaliknya pada saat iklim basah, pabrikan tersebut mungkin tidak ikut membeli tembakau petani. Dengan demikian usaha pembelian tersebut tidak mempertimbangkan kelangsungan usaha tani tembakau dalam jangka panjang.

Pada saat musim kering yang panjang banyak tengkulak/pembeli datang ke Lombok membeli tembakau yang dihasilkan petani mana saja, termasuk petani mitra usaha dalam pola kemitraan tembakau, meskipun para tengkulak/pembeli tersebut tidak ikut melakukan pembinaan di Lombok. Akibatnya para pengelola yang telah bersusah payah membina petani dari awal dan melakukannya dengan berkesinambungan menjadi terganggu. Bahkan para tengkulak tersebut dapat dikatakan sebagai pengganggu kemajuan dan pengembangan pertembakauan di Lombok. Tindakan tengkulak/pembeli tersebut juga mengganggu program para pengelola yang melakukan pembinaan petani karena tengkulak/pembeli tersebut tidak terlibat di dalamnya.

Melihat hal tersebut diperlukan adanya pengaturan yang jelas berupa perencanaan penawaran dan permintaan sejak awal tanam dan dilanjutkan dengan kontrol areal tanaman masing-masing pengelola sampai pada kontrol pembelian sesuai areal binaan yang dilakukan.

3. Kendala persaingan tidak sehat antar pengelola

Persaingan tidak sehat dalam pembelian tembakau sering terjadi akibat belum terbentuknya asosiasi kemitraan antar pengelola yang memungkinkan terjadinya penyatuan kekuatan bersama untuk program pengembangan.