

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia memiliki kelimpahan sumberdaya hortikultura tropika berupa keanekaragaman genetik yang luas. Demikian pula keanekaragaman sumberdaya lahan, iklim dan cuaca yang dapat dijadikan suatu kekuatan untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat dalam agribisnis hortikultura dimasa depan. Produk-produk hortikultura nusantara yang terdiri dari buah-buahan, sayur-sayuran, tanaman hias dan tanaman obat merupakan salah satu andalan Indonesia, baik di pasar domestik, regional maupun internasional.

Tinjauan terhadap penyediaan hortikultura selama beberapa tahun terakhir, telah memperlihatkan bahwa krisis ekonomi tahun 1997 yang dampaknya masih terasa sampai saat ini berpengaruh terhadap kemampuan Indonesia untuk melakukan penyediaan komoditas hortikultura secara kontinyu. Perkembangan produksi hortikultura khususnya sayuran dan buah-buahan disajikan pada Tabel 1. Dari tabel tersebut terlihat bahwa perkembangan produksi buah-buahan dan sayur-sayuran kurang menggembirakan, karena sejak tahun 1995 terjadi penurunan produksi. Namun demikian, produksi beberapa komoditi tertentu seperti salak, nenas dan pisang masih bertahan, baik untuk keperluan industri pengolahan maupun pasar cukup memadai jumlahnya (Ditjen Tanaman Pangan dan Hortikultura (2000) dalam Kusbini, 2000).

Menurut Pambudy (1999), dikaji dari prospeknya, Indonesia masih mempunyai peluang yang sangat besar dalam pengembangan hortikultura, baik dalam usaha produksi, industri olahan maupun pemasarannya. Optimisme tersebut didasarkan pada keuntungan-keuntungan komparatif dan berbagai unsur penunjang yang dimiliki Indonesia apabila ingin lebih mengembangkan lagi hortikulturnya sebagai berikut.



Hak cipta dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta Misk IB



Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis
Institut Pertanian Bogor

MB-IPB

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



- (1) Unsur sumberdaya alam yang mendukung, seperti lahan yang masih luas di luar Pulau Jawa dengan tingkat kesuburan yang memadai, iklim yang baik yang memungkinkan menanam sepanjang tahun, dan jenis-jenis hortikultura yang sangat kaya, serta banyaknya bibit unggul yang dapat dikembangkan.
- (2) Unsur sumberdaya manusia yang memadai, seperti jumlah tenaga kerja yang besar dan keterampilan mereka sebagai petani yang cukup baik karena secara alamiah mereka dilahirkan sebagai manusia agraris.
- (3) Kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, semakin meningkatnya kebutuhan nasional dan internasional akan produk-produk hortikultura, serta semakin terbukanya perdagangan internasional.
- (4) Letak Indonesia yang strategis memungkinkan terciptanya jalur atau hubungan perdagangan ke berbagai negara di dunia.

Tabel 1. Perkembangan Luas Panen, Produktivitas dan Produksi Sayuran dan Buah-Buahan Tahun 1995-1998

No	Komoditas (Tahun)	Luas Panen (ribu Ha)	Kenaikan (%)	Produktivitas (kuintal/Ha)	Kenaikan (%)	Produksi (ribuTon)	Kenaikan (%)
A Sayuran							
1.	1995	988	5,22	97,12	24,7	9.595	31,21
2.	1996	984	(0,40)	90,70	(6,60)	8.925	(6,98)
3.	1997	898	(8,74)	79,25	(12,62)	7.117	(20,26)
4.	1998	907	1,00	86,23	8,81	7.825	9,95
B Buah-Buahan							
1.	1995	673	33,29	162,29	28,01	10.922	70,58
2.	1996	589	(12,48)	140,78	(13,25)	8.292	(24,08)
3.	1997	399	(32,26)	204,89	45,54	8.175	(1,41)
4.	1998	369	(7,52)	196,14	(4,28)	7.237	(11,47)

Sumber : Ditjen Tanaman Pangan dan Hortikultura (2000) dalam Kusbini (2000)

Dalam pengembangan hortikultura Indonesia, berbagai tantangan dan kendala yang perlu diperhatikan dan ditanggulangi segera adalah penanganan di tingkat hulu. Penanganan pada tingkat hulu tersebut masih belum dilakukan dengan teknologi yang memadai sehingga belum memberikan hasil yang maksimal, baik kualitas maupun kuantitasnya. Pada umumnya budidaya hortikultura yang dilakukan oleh petani masih mengandalkan pengalaman secara turun temurun dengan menggunakan teknologi yang masih tradisional.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

Hak cipta dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta Milik IPB



Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis
Institut Pertanian Bogor
MB-IPB



Produksi komoditas hortikultura Indonesia belum kontinyu dan mutu produk yang dihasilkan pun sangat beragam, sedangkan permintaan pasar tidak mengenal musim. Produk yang diinginkan konsumen adalah produk dengan mutu yang baik dan seragam dengan standar mutu tertentu, khususnya pasaran ekspor. Dengan iklim Indonesia, sebenarnya petani-petani di Indonesia mampu menghasilkan produk hortikultura sepanjang musim guna memenuhi permintaan pasar domestik dan ekspor. Kinerja ekspor, impor dan neraca komoditas hortikultura serta olahannya selama kurun waktu 1994-1998 dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Rata-Rata Ekspor, Impor dan Neraca Komoditas Hortikultura dan Olahannya Selama Tahun 1994-1998

No	Komoditas	Ekspor		Impor		Neraca	
		Volume (Ton)	Nilai (ribu US\$)	Volume (Ton)	Nilai (ribu US\$)	Volume (Ton)	Nilai (ribu US\$)
1	Sayuran	137.236	30.082	136.389	75.899	848	-45.816
2	Sayur Olah	18.420	30.152	19.180	5.337	-760	24.815
3	Buah-buahan	79.414	19.214	120.970	78.658	-41.556	-59.444
4	Buah Olah	84.689	52.777	4.496	4.413	80.193	48.364
5	Bunga, Tanaman Hias	638	1.170	105	714	533	456
	Jumlah	320.396	133.395	281.139	165.020	39.257	-31.625

Sumber : Ditjen Tanaman Pangan dan Hortikultura (2000)

PT. Saung Mirwan adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang agribisnis, khususnya sebagai produsen dan *trading company* di bidang sayuran dan bunga. Perusahaan tersebut mengawali kegiatannya sebagai produsen sayur-sayuran dengan menerapkan teknik budidaya secara hidroponik untuk tanaman-tanaman tomat *beef*, tomat *cherry* dan lain-lain termasuk beragam jenis sayuran yang cukup eksklusif seperti ketimun Jepang (*kyuri*), *broccoli*, *lettuce*, cabe Jepang (*shisito*) dan paprika.

Sejak tahun 1992, perusahaan memperluas usahanya dengan budidaya bunga krisan, bunga potong dan stek bunga krisan dengan menggunakan rumah kaca (*green house*). PT. Saung Mirwan memulai kegiatannya sekitar 15 tahun

Hak cipta dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta Mirwan IPB



Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis
Institut Pertanian Bogor

MB-IPB

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



lalu dengan mengambil lokasi di desa Sukamanah, Kecamatan Megamendung, Kabupaten Bogor. Luas areal yang dimiliki saat ini kurang lebih 11 Ha, di mana hampir seluas 4 Ha terdiri dari bangunan rumah kaca dengan konstruksi besi, dilengkapi dengan peralatan yang modern seperti irigasi tetes dengan segala sarana penunjangnya.

Banyaknya relasi dan kedekatan pemilik PT. Saung Mirwan dengan pakar-pakar pertanian di Negeri Belanda yang unggul dengan produk-produk pertaniannya memberikan keuntungan tersendiri kepada PT. Saung Mirwan. Mereka sering berkunjung ke PT. Saung Mirwan untuk memberikan konsultasi atas berbagai hal mulai dari masalah teknologi, informasi pasar, koperasi maupun kemitraan.

Pasar lokal yang telah menjadi pelanggan tetapnya adalah hampir semua Swalayan yang ada di Jabotabek dan sekitarnya seperti HERO, SOGO, GELAEEL, YOGYA, DIAMON, TOP, MATAHARI, KEMFARM dan lain-lain yang jumlahnya kurang lebih 30 swalayan dengan semua outletnya. Dilain pihak, untuk pasar ekspor yang telah dirintis sejak tahun 1997, PT. Saung Mirwan baru memasarkan produk-produknya dengan produk unggulan paprika ke Singapura, Hongkong dan Taiwan. Untuk komoditas lainnya seperti tomat *cherry*, *zucchini*, tomat *beef* dan berbagai jenis *lettuce* baru dirintis mulai tahun 1998. Seiring dengan meningkatnya permintaan pasar dalam negeri maupun luar negeri, maka untuk memperbesar volume produksi, PT. Saung Mirwan menerapkan pola kemitraan, baik dengan petani-petani kecil/tradisional maupun dengan petani yang memiliki modal cukup besar. Kemitraan tersebut sudah berlangsung sejak lebih dari lima tahun lalu. Hingga saat ini PT. Saung Mirwan telah mengadakan kerjasama dengan tidak kurang dari 250 mitra petani yang tersebar di berbagai daerah seperti di sekitar Bogor, Sukabumi, Bandung, Lembang, Cipanas dan Garut.

Hak cipta dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta MIB-IPB



Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis
Institut Pertanian Bogor

MIB-IPB



B. Identifikasi Masalah

Dalam perkembangannya, persaingan dalam agribisnis hortikultura di Indonesia sudah sangat kompetitif. PT. Saung Mirwan yang telah lebih dari 15 tahun bergerak di bisnis ini merasakan adanya arus perubahan arah para pemodal yang sedang berlomba-lomba melangkah ke bidang agribisnis. Hal ini terbukti dengan meningkatnya frekuensi kunjungan tamu-tamu para pengusaha maupun peserta pelatihan dan dari lembaga-lembaga pendidikan serta lembaga-lembaga pemerintah ke PT. Saung Mirwan yang ingin menggali informasi maupun melakukan penjajakan. Beberapa diantaranya bahkan telah menjalin kemitraan bersama PT. Saung Mirwan.

Semakin ketatnya tingkat persaingan dalam pemasaran produk-produk hortikultura tersebut khususnya paprika membuat permintaan pasar ekspor maupun pasar lokal terhadap produk PT. Saung Mirwan sangat fluktuatif. Pada satu saat PT. Saung Mirwan mengalami kesulitan dalam memenuhi permintaan pasar, pada saat lain sering terjadi kelebihan produksi. Hal ini membuat PT. Saung Mirwan mengalami kesulitan dalam memperkirakan jumlah permintaan yang berakibat pada kesalahan dalam membuat perencanaan produksi yang akan datang.

Berdasarkan pengalaman di PT. Saung Mirwan, paprika hanya mampu bertahan disimpan dalam ruang pendingin selama seminggu. Kelebihan produksi hortikultura khususnya paprika PT. Saung Mirwan selama ini dibuang untuk mengurangi biaya penyimpanan dan menjaga stabilitas harga pasar. Strategi tersebut berdampak negatif yakni mengakibatkan kerugian ataupun mengurangi laba perusahaan. Oleh karena itu diperlukan metode peramalan yang tepat agar prakiraan produksi tidak jauh menyimpang dari realisasi.

Hak cipta dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IPB



Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis
Institut Pertanian Bogor

MB-IPB

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



C.

Rumusan Masalah

Persaingan yang ketat dalam produksi hortikultura membuat permintaan pasar ekspor dan lokal terhadap produk PT. Saung Mirwan sangat fluktuatif. Dengan demikian perumusan masalah dalam geladikarya ini disusun dalam bentuk pertanyaan sebagai berikut.

- (1) Bagaimana metode peramalan permintaan pasar paprika yang digunakan PT. Saung Mirwan selama ini ?
- (2) Faktor-faktor apa saja yang menjadi kendala keakuratan peramalan ?
- (3) Bagaimana metode peramalan yang sebaiknya digunakan oleh PT. Saung Mirwan agar didapat peramalan yang lebih akurat ?

D.

Tujuan dan Kegunaan

Tujuan yang ingin dicapai dalam pelaksanaan geladikarya ini adalah sebagai berikut.

- (1) Menganalisa metode peramalan permintaan pasar hortikultura dan produksinya yang selama ini digunakan oleh PT. Saung Mirwan.
- (2) Mengidentifikasi faktor-faktor yang menjadi kendala dalam keakuratan peramalan permintaan pasar.
- (3) Memberikan alternatif solusi metode peramalan permintaan yang bermanfaat untuk rencana produksi PT. Saung Mirwan.

Geladikarya ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi perusahaan sehingga dapat membantu perusahaan dalam merencanakan strategi produksi hortikultura.

E.

Ruang Lingkup

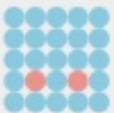
Ruang lingkup geladikarya yang dilaksanakan dibatasi hanya pada komoditas paprika. Komoditas ini dipilih karena selama ini prakiraan permintaan



paprika yang dilakukan oleh PT. Saung Mirwan paling besar penyimpangannya dari realisasi dan volume penjualannya juga paling tinggi. Penelitian ini dilakukan sampai pada tahap memberikan rekomendasi sedangkan implementasinya diserahkan kepada pihak manajemen PT. Saung Mirwan.



© Hak Cipta Milik IPB
Hak cipta dilindungi Undang-Undang



Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis
Institut Pertanian Bogor

MB-IPB

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.