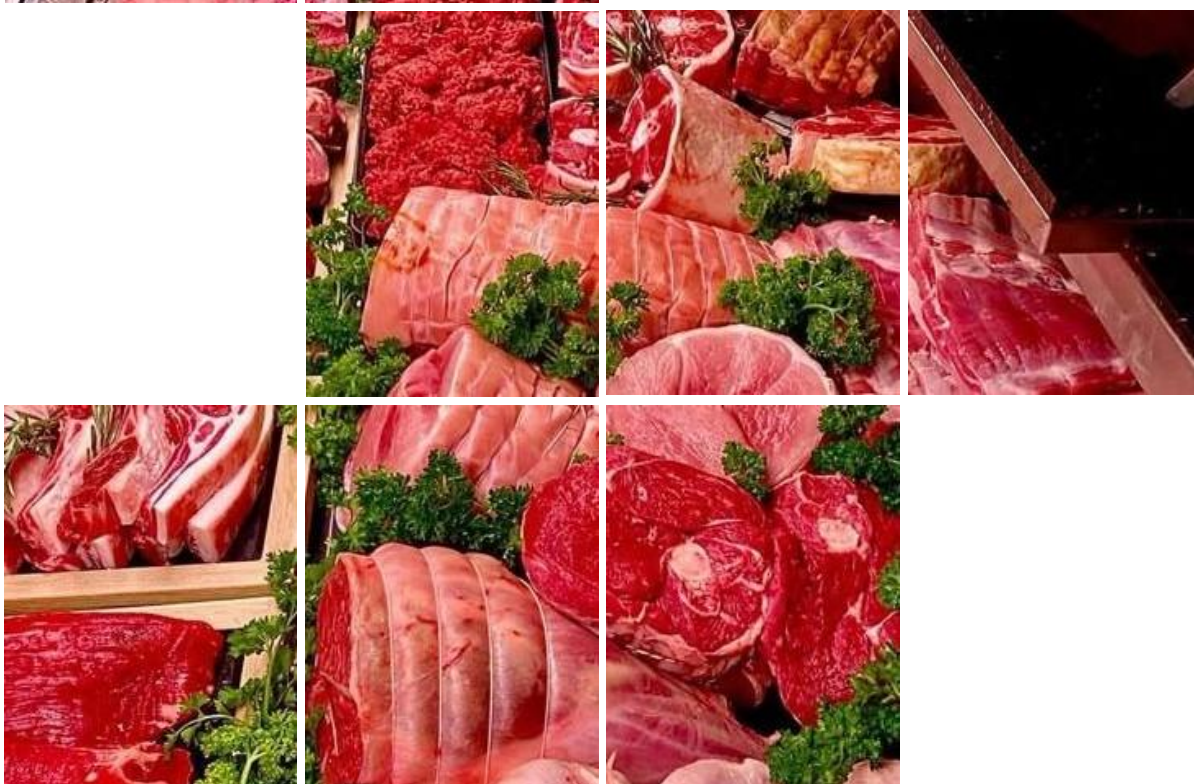




Sebuah Karya

HANIWAR



INDUSTRI OLAHAN DAGING DI SUATU ERA

Catatan Perjalanan Membangun Industri Pengolahan
Daging Indonesia



Sebuah Karya

HANIWAR



INDUSTRI OLAHAN DAGING DI SUATU ERA

Catatan Perjalanan Membangun Industri Pengolahan
Daging Indonesia

DAFTAR ISI

BAB 1 — Sapi sebagai Bahan Baku

BAB 2 — Ketika Nampa Mulai
Memperjuangkan Fair Trade

BAB 3 — Melawan Serbuan Produk
Olahan Daging Impor

BAB 4 — Aneka Kegiatan



01



Sapi sebagai Bahan Baku

BAB 1

Sapi sebagai Bahan Baku

Belajar Mengendalikan Bahan Baku dari Pasar hingga Karkas

Ketika Kemfoods mulai dirintis melalui bridging project kecil di Villadorp, Kemang sekitar 1976, sambil menunggu Kemfoods berdiri pada 1978, kami menghadapi satu persoalan yang kelihatannya sederhana, tetapi ternyata sangat menentukan masa depan industri pengolahan daging:

dari mana mendapatkan bahan baku yang mutunya konsisten?

Saat itu belum ada impor daging seperti sekarang. Kami praktis mengandalkan sapi lokal.

Masalahnya, daging yang kami beli dari pasar belum mempunyai standar potongan yang jelas. Kami menerima daging tanpa tulang, lalu kami sendiri yang belajar memisahkan bagian-bagian seperti tenderloin, striploin, knuckle, topside dan bagian lainnya.

Potongan yang mempunyai nilai jual tinggi kami pisahkan.

Sisanya dapat dimanfaatkan sebagai daging giling atau bahan baku produk olahan.

Sederhana kelihatannya.

Ternyata tidak.

Ketika Permintaan Meningkat

Begitu Kemfoods berdiri dan permintaan meningkat, pasokan dari sekitar Jakarta/Jawa Barat tidak lagi mencukupi.

Kami mulai mencari bahan baku dari daerah lain, termasuk Semarang.

Tetapi tahun itu belum ada refrigerated truck yang dimiliki pemasok seperti sekarang.

Perjalanan Semarang–Jakarta dapat memakan waktu lebih dari delapan jam. Jalan tol juga belum seperti sekarang.

Akibatnya, ketika daging sampai Jakarta, kondisinya sudah sangat buruk—bahkan bisa mulai berubah warna dan menjadi "hijau".

Kami juga pernah mendapatkan pasokan beku dari Bali, tetapi jumlahnya terbatas.

Kami kemudian mencoba bekerja sama dengan Timlico, perusahaan yang memasok sapi dari Timor.

Sapi atau daging dikirim menggunakan kapal LST dengan kontainer. Ada pula pasokan dari Surya Jaya di Surabaya.

Tetapi hampir semuanya tidak kontinyu.

Di sinilah saya mulai memahami satu hal penting dalam industri pengolahan daging:

bahan baku bukan sekadar soal ada atau tidak ada.

Bahan baku harus tersedia dengan mutu yang dapat diprediksi.

Kami bahkan menemukan bahwa sapi dari daerah yang berbeda dapat mempunyai karakteristik yang berbeda. Ketika digunakan dalam resep yang sama, hasil produknya belum tentu sama.

Hari ini kita mungkin akan membicarakannya dalam istilah seperti water binding capacity, komposisi jaringan, umur ternak, kondisi sebelum penyembelihan dan berbagai parameter mutu lainnya.

Waktu itu kami belajar melalui pengalaman.

Dan pengalamannya sering mahal.

Pengalaman dari Jerman

Kesadaran saya mengenai pentingnya bahan baku semakin kuat ketika saya mendapat kesempatan berlatih di Jerman, di perusahaan Müller und Veith di Karlsruhe.

Di sana saya melihat sesuatu yang berbeda.

Industri pengolahan daging tidak sekadar membeli daging potongan dari pasar.

Karkas digunakan sebagai bahan baku industri.

Saya melihat bagaimana karkas, termasuk yang berasal dari Argentina dan negara-negara Amerika Latin lainnya, dapat masuk ke sistem industri dengan pengendalian yang jauh lebih baik.

Dari situ saya mulai melihat persoalan Kemfoods dengan perspektif yang berbeda.

Kalau kami terus membeli daging potongan dari pasar dengan mutu, kebersihan dan kontinuitas yang tidak terjamin, bagaimana mungkin Kemfoods menghasilkan produk dengan standar yang ingin kami capai?

Apalagi pelanggan awal Kemchick sekitar 90 persen adalah orang asing.

Mereka menginginkan produk dengan standar yang mereka kenal di negaranya.

Maka kami sampai pada kesimpulan:

Kemfoods tidak cukup hanya mengendalikan proses produksi. Kami harus mulai mengendalikan sumber bahan bakunya.

Dari Supply Pasar Umum Menuju Rumah Potong Hewan Sendiri

Solusinya adalah membangun sebuah sistem yang menghubungkan peternak, rumah potong hewan dan industri pengolahan.

Kami kemudian bekerja sama dengan Bumi Tirta milik Pak Gunawan yang adalah pemasok sapi antarpulau.

Gagasannya sederhana tetapi sangat penting: sapi → RPH → karkas → Kemfoods → produk olahan dan potongan untuk pasar.

Sapi yang dipasok Bumi Tirta dipotong di RPH. Kulit dan jeroan sudah mempunyai pembeli.

Karkasnya masuk ke sistem Kemfoods.

Dengan demikian, kami tidak lagi bergantung sepenuhnya kepada daging potongan dari pasar.

Kami mulai mengendalikan bahan baku sejak awal.

Kemudian muncul gagasan untuk membangun RPH modern yang sesuai dengan kebutuhan industri pengolahan daging Indonesia.

Pada masa itu datang Pak Bustanul Arifin, yang saat itu menjabat Ketua Bulog. Saya diminta membuat proposal studi kelayakan dan mempresentasikannya kepada beliau.

Beliau langsung menyetujui gagasan tersebut dan kemudian dibentuklah tim.

Pembangunan RPH Sampico dipimpin oleh konsultan Kemfoods yang kebetulan juga merupakan dosen yang pernah membimbing saya, Dr. F.G. Winarno.

Untuk ukuran Indonesia pada masa itu, desainnya sangat maju.

Sistemnya sudah menggunakan on-rail system. Ada chill room, ageing room, blast freezer, cold storage, serta fasilitas pengolahan offal.

Setelah penyembelihan, proses berikutnya—pengulitan, pengeluaran jeroan, pembagian karkas hingga quartering—dilakukan dengan sistem rail, sehingga karkas tidak perlu terus-menerus diletakkan di lantai.

Tentu belum semuanya sempurna.

Pada waktu itu belum ada ketentuan yang memungkinkan stunning seperti yang kemudian dikenal dalam industri modern, sehingga proses penyembelihan masih dilakukan secara manual sebelum karkas diangkat dengan hoist ke jalur rail.

Karkas kemudian mengalami proses chilling dan ageing, meskipun waktunya belum panjang, sekitar satu sampai tiga hari.

Tetapi dibandingkan dengan RPH tradisional yang selesai dipotong langsung masuk ke pasar, ini sudah merupakan lompatan besar.

Dan ini terjadi pada akhir 1970-an.

Satu Karkas, Jangan Sampai Ada yang Terbuang

Pengalaman di Jerman memberi saya pelajaran lain yang sangat penting.

Industri pengolahan daging harus mampu menggunakan seluruh karkas secara ekonomis.

Di Kemfoods, setelah karkas masuk dan didinginkan semalam, keesokan harinya dilakukan boning.

Bagian-bagian yang mempunyai nilai jual tinggi seperti tenderloin dan striploin dapat masuk ke pasar modern melalui Kemchick.

Knuckle dapat digunakan untuk produk seperti smoked beef. Topside juga dapat masuk ke pasar maupun menjadi bahan baku produk olahan.

Bagian lainnya tidak berarti menjadi "limbah".

Kami melakukan grading untuk menentukan penggunaannya.

Secara sederhana, kami mengenal kelas bahan baku seperti S1, S2 dan S3, dengan perbedaan kualitas yang kemudian disesuaikan dengan kebutuhan resep dan produk. Kami lakukan grading S1 kira-kira setara 90 CL, S2 setara 75 CL, dan S3 setara 65 CL. Catatan: S adalah singkatan dari sapi.

Produk dengan kebutuhan bahan baku lebih tinggi menggunakan bahan baku kelas lebih tinggi yaitu S1. Produk yang secara teknis masih dapat menggunakan bahan baku kelas lebih rendah menggunakan kelas S3. Dan untuk kebutuhan menengah, digunakan S2.

Mirip dengan yang kini dilakukan dengan daging giling sapi lokal, yang juga kami grading.

Dengan sistem seperti ini, kami dapat mengoptimalkan seluruh karkas.

Ada yang masuk supermarket sebagai prime cut.

Ada yang menjadi smoked beef.

Ada yang menjadi pastrami dari sirloin.

Ada yang menjadi corned silverside.

Ada yang menjadi bahan baku daging giling. Dan seterusnya.

Jadi prinsipnya bukan:

"Bagian yang bagus dijual, sisanya dibuang."

Tetapi:

"Setiap bagian karkas harus mempunyai nilai dan penggunaan yang tepat."

Ini persis seperti yang saya lihat di Müller und Veith di Jerman.

Mengapa Saya Percaya Indonesia Bisa Membangun Industri Sapi Sendiri?

Pengalaman tersebut kemudian memengaruhi cara berpikir saya ketika bekerja di Tippiendo.

Saya pernah bertanggung jawab menerima sekitar 150 ekor sapi yang sudah digemukkan untuk kemudian dipotong dan diolah menjadi berbagai potongan untuk supermarket maupun industri.

Saya melihat sendiri bahwa model seperti ini sebenarnya bisa dilakukan.

Karena itu ketika kemudian muncul gagasan Pak Bambang Sutantio mengenai NAMPA memiliki peternakan sapi di Australia untuk mendukung industri, saya tidak menganggapnya sebagai sesuatu yang mustahil.

Saya bahkan tidak merasa Indonesia harus memulai dengan gagasan yang terlalu muluk seperti kloning sapi yang konon digagas presiden.

Menurut saya, kita bisa mulai dari sesuatu yang jauh lebih sederhana dan realistis: bangun sistem peternakan yang baik di Australia, atau undang investor peternak berpengalaman dari Australia untuk berinvestasi di Indonesia.

Industri pengolahan menjadi pembeli yang jelas.

Peternak mempunyai kepastian pasar.

Dan organisasi industri seperti NAMPA dapat ikut berperan sebagai penjamin pembelian bagi hasil peternakan dari investor.

Bukankah ini lebih masuk akal?

Dari Pengalaman Lama untuk Masa Depan

Dulu kami tidak punya daging impor.

Tidak punya refrigerated truck seperti sekarang.

Belum punya sistem rantai dingin yang baik.

Belum punya banyak RPH modern.

Tetapi justru karena keterbatasan itulah kami dipaksa berpikir.

Kami belajar bahwa industri pengolahan daging tidak bisa berdiri sendiri.

Ia membutuhkan ekosistem: peternak → transportasi → RPH → cold chain → karkas → industri pengolahan → supermarket → konsumen.

Dan semuanya harus saling terhubung.

Kemfoods akhirnya dapat menggunakan karkas sebagai bahan baku dengan prinsip yang saya lihat di Jerman: bagian terbaik mendapat nilai terbaik, sementara bagian lainnya tetap mempunyai tempat dalam sistem pengolahan.

Bagi saya, inilah pelajaran terpenting dari pengalaman tersebut.

Industri daging yang kuat bukan hanya industri yang pandai membuat produk.

Industri daging yang kuat adalah industri yang mampu mengendalikan bahan bakunya.

Karena kalau bahan baku tidak konsisten, resep sebaik apa pun bisa gagal.

Dan kalau kita tidak menguasai sumber bahan baku, kita akan selalu bergantung kepada orang lain.

Maka pertanyaannya hari ini: mengapa gagasan membangun peternakan yang terintegrasi dengan industri pengolahan tidak kita timbang kembali?

Bukan untuk mengulang masa lalu.

Kita juga pernah ikut training di Bali dari Kemenperin, yang kebetulan saya di belakangnya, tentang penggunaan sapi sebagai bahan baku industri, karena pengalaman masa lalu di Kemfoods membuktikan bahwa penggunaan sapi utuh pernah kami lakukan—dan ternyata bisa.

Why not? The best.

Bukan Hanya RPH: Ada Gagasan yang Lebih Besar

Sampico sebenarnya bukan sekadar gagasan membangun rumah potong hewan modern.

Pada waktu itu, Pak Bustanul Arifin juga mengajak beberapa orang untuk melihat kemungkinan yang lebih besar.

Saya ingat ada Indra Rukmana dan Sigit. Bersama Oom Bob, kami pernah diajak ke Tapos.

Yang saya lihat di sana menarik sekali.

Bukan sekadar sebuah peternakan biasa, tetapi kumpulan ternak yang menurut saya masuk kelas induk, masih purebreed. Ada sapi, kambing dan berbagai jenis ternak lainnya.

Saya tidak ingin memastikan sekarang jenis persis sapinya—yang saya ingat, ada sapi yang tampaknya merupakan hasil persilangan generasi pertama.

Dari sana saya semakin melihat bahwa persoalan daging tidak bisa hanya diselesaikan dari sisi RPH atau pabrik.

Kalau ingin membangun industri daging yang kuat, kita harus memikirkan rantai yang utuh: peternakan → sapi siap potong → RPH → karkas → industri pengolahan → meat shop chain → supermarket → konsumen.

Gagasan besarnya bahkan lebih jauh lagi.

Kami pernah membayangkan adanya jaringan meat shop atau butcher shop.

Potongan yang laku dijual melalui toko daging, sedangkan bagian yang kurang laku tidak harus menjadi beban.

Bagian tersebut dapat dialihkan ke Kemfoods untuk diolah menjadi berbagai produk.

Dengan demikian, pasar segar dan industri pengolahan bisa saling mengisi.

Itu sebenarnya sebuah konsep yang sangat masuk akal.

Sayangnya, situasi kemudian berubah.

Pada masa itu banyak demonstrasi yang mengkritik semakin banyaknya perusahaan yang dikaitkan dengan keluarga Cendana.

Dalam suasana seperti itu, mereka merasa tidak nyaman dan akhirnya melepas saham mereka di Sampico.

Akibatnya, Sampico kemudian menjadi milik Bulog dan sejumlah rencana besar yang sebelumnya kami bayangkan tidak semuanya dapat dilanjutkan.

Saya sering berpikir kembali tentang masa itu.

Kadang sebuah gagasan bukan gagal karena gagasannya salah. Bisa saja keadaan di sekelilingnya yang belum memungkinkan.

Yang menarik bagi saya, beberapa puluh tahun kemudian persoalan yang sama masih kita hadapi: bagaimana menghubungkan peternakan, RPH, industri pengolahan dan pasar dalam satu ekosistem yang sehat.

Padahal benih pemikirannya sudah pernah ada sejak saat itu.

Dan saya kebetulan pernah berada di dalam proses tersebut.

02



Ketika Nampa Mulai Memperjuangkan Fair Trade



BAB 2

Ketika Nampa Mulai Memperjuangkan Fair Trade

Kepengurusan baru Nampa dimulai dengan Ibu Betsy Monoarfa sebagai Ketua dan saya sebagai Direktur Eksekutif.

Pada awal kepengurusan, kami menyelenggarakan rapat anggota pertama di kantor Makroprima.

Tujuannya sederhana: kami ingin bertanya kepada anggota, apa yang sebenarnya mereka harapkan dari Nampa?

Pembicara utama saat itu adalah Pak Bambang Sutantio.

Namun, dari pertemuan itu saya justru menemukan persoalan yang jauh lebih besar daripada sekadar persoalan organisasi.

Satu per satu anggota bercerita tentang pengalaman mereka memasok produk ke jaringan retailer besar seperti Carrefour, Giant, dan Hypermart.

Saya mulai menyadari bahwa persoalannya bukan sekadar soal harga jual atau persaingan bisnis.

Ada persoalan yang jauh lebih mendasar: ketidakseimbangan kekuatan antara pemasok dan retailer besar.

Saat itu hubungan pemasok dengan retailer besar diatur melalui apa yang dikenal sebagai Trading Terms.

Dokumennya memuat banyak sekali ketentuan.

Tetapi ketika diperhatikan, hampir semuanya berisi kewajiban pemasok.

Pemasok harus membayar listing fee untuk setiap SKU di setiap outlet.

Kalau produk tidak laku dalam waktu tertentu, misalnya tiga bulan, produk bisa didelisting. Uang listing fee yang sudah dibayar tidak kembali.

Kalau pemasok terlambat mengirim barang, ada denda.

Pemasok juga harus ikut membiayai promosi.

Ada biaya promosi ulang tahun.

Ada kewajiban ikut membiayai renovasi outlet.

Pemasok bahkan harus menyediakan petugas promosi sendiri di outlet.

Dan itu belum semuanya.

Yang membuat kami bertanya-tanya adalah: di mana kewajiban yang seimbang dari pihak retailer?

Kalau retailer terlambat membayar pemasok, apakah ada denda? Tidak.

Barang yang dianggap tidak laku bisa dikembalikan. Barang yang dianggap rusak bisa dikembalikan.

Bahkan dalam beberapa kasus, alasan pengembalian tidak selalu jelas bagi pemasok.

Sementara pemasok sudah membayar berbagai macam biaya.

Lebih ironis lagi, setelah semua biaya dan potongan dihitung pada akhir tahun, pemasok bisa saja mendapati bahwa usahanya ternyata rugi.

Pak Bambang menjelaskan pengalaman itu dalam rapat. Anggota lain mengangguk.

Mereka mengalami hal yang sama.

Saat itulah kami menyadari bahwa Nampa menghadapi persoalan yang bukan hanya persoalan industri pengolahan daging.

Ini adalah persoalan keadilan dalam hubungan perdagangan.

Dan akhirnya, persoalan fair trade inilah yang menjadi salah satu program perjuangan pertama kepengurusan Betsy–Haniwar.

Surat Pertama: Meminta Pemerintah Mendengar

Langkah pertama kami adalah mengirim surat kepada Menteri Perdagangan saat itu, Ibu Mari Elka Pangestu.

Kami meminta audiensi untuk menyampaikan apa yang dialami para pemasok.

Ternyata, jangankan Menteri. Dirjen pun tidak bersedia menerima. Direktur juga tidak.

Kami akhirnya diterima oleh pejabat setingkat kepala subdirektorat.

Saya tidak menyalahkan pejabat yang menerima kami. Tetapi dari pertemuan itu saya segera memahami satu hal: kalau hanya mengandalkan Nampa, perjuangan ini tidak akan cukup kuat.

Kami membutuhkan jalan lain.

Kebetulan saya mempunyai teman yang menjadi anggota DPR, Mas Drajad Wibowo.

Saya ceritakan persoalan yang kami hadapi.

Mas Drajad mengatakan terus terang bahwa retailer besar itu sangat kuat. Perusahaan multinasional, uangnya banyak, dan pengaruhnya juga kuat.

Nampa tidak akan kuat kalau berjalan sendiri.

Menurutnya, kami harus membentuk aliansi pemasok yang mengalami persoalan serupa.

Kalau aliansi itu sudah terbentuk, ia akan membantu mempertemukan kami dengan komisi DPR yang membidangi perdagangan.

Saat itu komisinya dipimpin Mas Didik Rachbini, yang kebetulan juga alumni IPB, seperti Mas Drajad.

Mas Drajad berjanji akan berbicara dengan Mas Didik dan memastikan aliansi kami dapat diterima.

Lalu ia mengatakan bahwa kebetulan ada pihak lain yang juga menghubunginya dari Mustika Ratu, melalui Mbak Sestri.

Saya mendapatkan nomor telepon Sestri. Saya segera menghubunginya.

Dari situlah langkah membangun aliansi mulai berjalan.

Musuhnya Sama, Mengapa Tidak Bersatu?

Kebetulan saat itu Ibu Putri Kusumawardhani, putri Ibu Mooryati Soedibyo, baru pulang setelah menyelesaikan sekolahnya di Amerika Serikat.

Saya, Ibu Betsy, Sestri, dan Ibu Putri kemudian bertemu.

Kami membicarakan persoalan yang ternyata kami hadapi bersama.

Akhirnya lahirlah sebuah gagasan: membentuk aliansi pemasok. Ibu Putri bersedia menjadi ketuanya.

Perkosmi dan Nampa menjadi anggota awal.

Kemudian bergabung AP3MI yang diwakili Pak Susanto, GAPMMI yang diwakili Franky Sibarani, GABEL dengan Ibu Jeane, APROGAKOP dari sektor garam, ASRIM dari industri minuman ringan, dan beberapa organisasi lain.

Saya juga berbicara dengan teman lain, Mas Fadhil Hasan dari Indef, yang sekarang menjadi anggota Dewan Energi Nasional.

Saya mengajaknya melihat persoalan dari sudut yang lebih luas. Bagaimana kalau pedagang pasar tradisional juga diajak?

Mereka ternyata mengalami masalah yang tidak jauh berbeda.

Saya kemudian menemui Ketua APPSI bersama Ibu Betsy di sebuah perkantoran di kawasan Rasuna Said. Nama ketuanya saat itu sudah tidak saya ingat.

Alhamdulillah, mereka bersedia bergabung.

Saya teringat prinsip sederhana: musuhny musuhmu adalah temanmu.

Bergabungnya pedagang pasar membuat perjuangan ini berubah menjadi sesuatu yang lebih luas.

Bukan lagi hanya perjuangan pemasok.

Ini menjadi perjuangan pemasok dan pedagang kecil menghadapi ketidakseimbangan kekuatan dalam sistem perdagangan.

Membawa Persoalan ke DPR

Kami kemudian mempersiapkan bahan untuk Rapat Dengar Pendapat Umum (RDPU) dengan komisi DPR yang dipimpin Mas Didik Rachbini.

Mas Didik langsung bersedia menerima kami.

Konsep makalah kami susun bersama para pemasok dan seorang tokoh dari pedagang pasar yang sekarang sudah almarhum. Namanya sudah tidak saya ingat lagi.

Untuk pertama kalinya, penderitaan pemasok dan pedagang pasar kami satukan dalam satu persoalan.

Logikanya sederhana. Kalau pemasok dipaksa memberikan harga semakin rendah kepada retailer besar, sementara retailer besar kemudian menjual dengan harga sangat murah, pedagang pasar akan semakin sulit bersaing.

Pemasok tertekan. Pedagang pasar tertekan. Dan pada akhirnya keduanya bisa menuju kebangkrutan.

Persoalan itu kemudian mulai mendapatkan perhatian media.

Belajar dari Jepang

Sebelum RDPU berlangsung, saya juga beruntung mempunyai teman di KPPU, Mas Nurman.

Melalui dia saya mendapat kesempatan hadir sebagai peserta dalam sebuah presentasi Japan Fair Trade Commission (JFTC).

Saya ingat judulnya: "The Abuse of Dominant Power by Big Retailer."

Ternyata persoalan yang kami hadapi di Indonesia bukanlah sesuatu yang hanya terjadi di Indonesia.

Jepang pernah mengalami hal serupa. Retailer besar juga pernah menggunakan kekuatannya terhadap pemasok.

Ada listing fee. Ada biaya promosi. Ada berbagai macam tuntutan kepada pemasok.

Tetapi Jepang kemudian membuat aturan untuk mencegah praktik-praktik yang dianggap tidak adil.

Kami belajar banyak dari pengalaman tersebut.

Prinsip yang paling menarik bagi saya adalah bahwa sebuah kontrak tidak boleh hanya dilihat dari kenyataan bahwa kedua pihak menandatangani.

Kalau salah satu pihak mempunyai kekuatan yang jauh lebih besar, lalu menggunakan kekuatan tersebut untuk memaksakan ketentuan yang tidak adil, maka negara dapat melakukan pengawasan.

Intinya: setiap ketentuan dalam hubungan perdagangan harus adil bagi kedua belah pihak.

Bukan sekadar karena kedua pihak sudah menandatangani kontrak, lalu dianggap semuanya pasti adil.

Istilah yang kemudian sering kami gunakan adalah: abuse of dominant power. Penyalahgunaan kekuatan dominan.

Dari DPR, Kami Berjalan ke Mana-Mana

Setelah RDPU, perjuangan kami tidak berhenti.

Kami melakukan safari ke berbagai kementerian dan lembaga.

Kami mendatangi Kemendag, Bappenas, Lemhanas, dan berbagai lembaga lainnya.

Kami bahkan akhirnya diterima oleh Wakil Presiden.

Kemendag yang pada awalnya begitu sulit ditemui akhirnya harus menerima kami.

Sebab persoalannya sudah tidak lagi hanya datang dari satu organisasi. Aliansi sudah cukup besar. Dan media mulai memberitakannya.

Kami belajar bahwa untuk membela pemasok kecil dan pedagang pasar, cerita tentang kerugian mereka jauh lebih mudah dipahami masyarakat.

Bayangkan seorang pedagang pasar tradisional. Bagaimana ia bisa bertahan jika retailer besar memperoleh harga sangat murah dari pemasok, kemudian menjual barang dengan harga yang sulit disaingi pedagang pasar?

Pedagang pasar semakin terdesak. Pemasok juga terdesak.

Karena itu, menjadikan pemasok dan pedagang pasar sebagai wajah perjuangan ternyata sangat efektif.

Wartawan mulai datang kepada kami. Salah seorang yang sangat aktif mengikuti persoalan ini adalah Linda Silitonga dari Bisnis Indonesia.

Media akhirnya menjadi semacam corong bagi aliansi.

Melawan Keyakinan "Freedom of Contract"

Di sisi lain, pihak retailer besar tentu tidak tinggal diam.

Mereka mempunyai sumber daya yang sangat besar. Mereka juga mempunyai pengaruh.

Salah satu argumen hukum yang sering mereka gunakan adalah kebebasan berkontrak.

Argumennya kira-kira begini: kalau dua pihak sudah membuat dan menandatangani kontrak secara sukarela, pemerintah tidak boleh ikut campur.

Mereka sangat yakin dengan dasar hukum ini.

Kami tidak menerima begitu saja.

Kami mencari dasar lain.

Kami menemukan adanya yurisprudensi Mahkamah Agung yang membuka ruang bagi negara untuk melakukan pengawasan apabila dalam suatu kontrak terdapat ketidakseimbangan kekuatan yang sangat besar dan terjadi penyalahgunaan oleh pihak yang dominan.

Jadi persoalannya bukan apakah kontrak itu ditandatangani atau tidak.

Persoalannya adalah: apakah kekuatan yang jauh lebih besar itu digunakan untuk melakukan pemerasan atau ketidakadilan terhadap pihak yang jauh lebih lemah?

Di sinilah konsep fair trade menjadi penting.

Tekanan Menuju Permendag

Tekanan dari DPR dan media akhirnya membuat Kemendag mulai bergerak.

Dimulailah proses panjang penyusunan peraturan yang mengatur hubungan antara pemasok dan retailer.

Yang menarik, dalam proses penyusunannya, pihak pemasok, pedagang pasar, maupun retailer ikut dilibatkan. Setiap butir rancangan dibahas.

Aliansi tentu memasukkan gagasan yang sejak awal kami perjuangkan.

Salah satunya: setiap ketentuan dalam hubungan pemasok dan retailer harus memberikan manfaat yang wajar bagi kedua belah pihak. Win-win.

Tidak boleh hanya satu pihak yang terus menerima keuntungan sementara pihak lainnya terus menanggung kewajiban.

Kami juga mendorong agar listing fee dibatasi maksimum.

Dalam pembahasan itu dari pihak pemasok hadir antara lain Pak Bambang, Pak Donatus dari Nampa, Pak Susanto dari AP3MI, Franky dari GAPMMI, dan Ibu Putri dari Perkosmi.

Dari pihak retailer besar tentu hadir pula Carrefour, Giant, Hypermart dan lainnya.

Akhirnya lahirlah Permendag yang mengatur hubungan tersebut.

Tetapi perjuangan belum selesai.

Ketika Aturan Mempunyai Wilayah Abu-Abu

Sebuah peraturan bisa saja bagus di atas kertas.

Tetapi praktik perdagangan sering menemukan jalan lain. Masih banyak wilayah abu-abu dalam aturan awal.

Retailer dapat membuat perjanjian tambahan di luar Trading Terms.

Dengan cara seperti itu, sebagian ketentuan yang semula hendak dikendalikan masih bisa muncul dalam bentuk lain.

Pemerintah kemudian membuat sebuah forum. Namanya Forum Komunikasi Perpasaran, atau yang kemudian kami kenal sebagai Forkomsar.

Forum ini menjadi semacam think tank bagi Menteri Perdagangan dalam berbagai persoalan pasar dan ritel.

Bukan hanya membahas aturan. Kalau ada dugaan pelanggaran atau persoalan dalam pelaksanaan aturan, hal itu juga dibahas.

Saya juga menjadi anggota Forkomsar. Saya berada di sana lebih dari lima tahun.

Dan saya bisa mengatakan bahwa masa itu merupakan salah satu periode paling melelahkan sekaligus paling menarik dalam perjalanan saya.

Di meja itu kepentingannya bermacam-macam. Ada retailer besar. Ada pemasok. Ada pedagang pasar. Masing-masing membawa kepentingannya.

Tetapi justru di situlah saya merasakan arti sebenarnya dari perjuangan fair trade.

KPPU dan Persahabatan yang Tidak Terduga

Dalam perjalanan panjang itu saya juga menjadi cukup dekat dengan KPPU.

Ketika itu Ketua KPPU adalah Moh. Iqbal.

Kami sering berdiskusi mengenai persoalan fair trade. Kadang pembicaraan bahkan berlangsung malam hari.

Pernah sekitar pukul sepuluh malam kami masih berbicara melalui telepon mengenai persoalan ini.

KPPU memberikan dukungan terhadap perjuangan kami.

Carrefour bahkan sempat diperiksa dan diadili di KPPU terkait dugaan praktik perdagangan yang tidak fair.

Peraturan kemudian berkembang semakin kuat.

Dari tingkat Permendag, pengaturan terus diperkuat hingga masuk ke tingkat Perpres, bahkan kemudian memperoleh dasar yang lebih kuat dalam Undang-Undang Perdagangan.

Ruang bagi retailer besar untuk menekan pemasok semakin sempit.

Pada akhirnya, perjalanan bisnis di Indonesia juga berubah. Carrefour dan Giant kemudian hengkang dari Indonesia.

Tentu kepergian mereka bukan semata-mata akibat perjuangan kami. Dunia bisnis mempunyai banyak faktor.

Tetapi bagi saya, itu merupakan penanda bahwa kekuatan retailer besar ternyata tidak selamanya tidak terkalahkan.

Nampa Juga Harus Berubah

Ada satu pelajaran penting lain yang kami peroleh dari seluruh perjuangan itu.

Dalam rapat anggota Nampa, kami melakukan evaluasi terhadap diri sendiri.

Kami menyadari bahwa anggota Nampa terlalu bergantung pada retailer besar.

Kalau pemasok hanya mempunyai satu atau dua saluran penjualan, maka posisi tawarnya memang akan selalu lemah.

Karena itu kami mendorong anggota untuk mencari segmen pasar lain.

Jangan hanya bergantung kepada retailer besar. Bahkan kalau perlu, buat outlet sendiri.

Sebagian anggota kemudian benar-benar menjalankan gagasan itu.

Mereka mencari pasar alternatif, membangun jaringan sendiri, dan mengembangkan outlet sendiri.

Dengan demikian, ketergantungan kepada retailer besar berkurang.

Dan ketika ketergantungan berkurang, posisi tawar pemasok pun menjadi lebih kuat.

Perjuangan yang Lebih Besar dari Nampa

Kalau saya melihat kembali perjalanan itu sekarang, saya merasa bahwa rapat anggota Nampa di awal kepengurusan Betsy–Haniwar ternyata telah membuka pintu kepada sebuah perjuangan yang jauh lebih besar.

Awalnya kami hanya bertanya: "Apa yang sebenarnya dirasakan anggota Nampa?"

Jawabannya membawa kami ke persoalan Trading Terms.

Dari Trading Terms, kami menemukan ketidakadilan.

Dari ketidakadilan, kami membentuk aliansi.

Dari aliansi, kami masuk ke DPR.

Dari DPR, kami bertemu kementerian dan lembaga negara.

Kami belajar dari Jepang. Kami berdiskusi dengan KPPU. Media ikut mengangkat persoalan.

Lalu lahir Permendag, Forkomsar, penguatan regulasi, sampai perubahan yang lebih besar dalam sistem perdagangan.

Tetapi bagi saya, inti perjuangan itu sebenarnya sangat sederhana.

Dalam perdagangan, yang kuat tidak boleh menggunakan kekuatannya untuk memeras yang lemah.

Kebebasan berkontrak tidak boleh berubah menjadi kebebasan untuk menindas.

Dan pemasok kecil tidak boleh dianggap hanya sebagai pihak yang harus menerima semua syarat karena membutuhkan pasar.

Perjuangan itu berlangsung bertahun-tahun. Melelahkan, tentu saja.

Tetapi ada kepuasan tersendiri ketika melihat bahwa suara yang pada awalnya hanya terdengar di sebuah rapat kecil Nampa akhirnya sampai ke DPR, KPPU, kementerian, bahkan ke tingkat regulasi nasional.

Dan mungkin yang paling penting, kami belajar satu hal: kalau yang kecil berjalan sendiri, ia mudah ditekan.

Tetapi kalau mereka yang mengalami ketidakadilan bersatu, suara mereka bisa menjadi kekuatan.

Bagi Nampa sendiri, perjuangan itu tidak berhenti pada melawan retailer besar.

Kami juga belajar untuk memperkuat diri. Mencari pasar sendiri. Membangun outlet sendiri. Mengurangi ketergantungan. Dan terus mengembangkan industri pengolahan daging Indonesia.

Pada akhirnya, tujuan kami bukan memenangkan pertengkaran dengan retailer.

Tujuan kami adalah menciptakan perdagangan yang lebih adil, sehingga pemasok, retailer, pedagang pasar, dan pada akhirnya konsumen, semuanya dapat tumbuh bersama.

Itulah yang saya pahami kemudian sebagai makna sebenarnya dari fair trade.

03



Melawan Serbuan Produk Olahan Daging Impor



BAB 3

Melawan Serbuan Produk Olahan Daging Impor

Bagi Nampa, perjuangan membangun industri pengolahan daging Indonesia tidak berhenti pada persoalan bagaimana meningkatkan kemampuan industri dalam negeri. Ada persoalan lain yang tidak kalah penting: bagaimana menghadapi serbuan produk impor yang semakin deras.

Saya mengalami beberapa kejadian yang sampai sekarang masih saya ingat.

Ketika Bea Masuk Menjadi Senjata

Pada masa itu Nampa cukup sering diundang Kementerian Perindustrian dalam pembahasan revisi bea masuk bersama Kementerian Keuangan dan Bea Cukai.

Bagi kami, ini bukan sekadar rapat untuk mendengarkan pemerintah. Kami melihatnya sebagai kesempatan untuk memperjuangkan kepentingan industri pengolahan daging nasional.

Dalam salah satu pembahasan, Nampa mengusulkan agar bea masuk produk olahan daging dinaikkan.

Dari pembahasan itu kami baru memahami bahwa tidak semua negara bisa diperlakukan sama. Untuk negara-negara yang sudah mempunyai Free Trade Agreement, seperti negara-negara ASEAN, tarif tidak bisa begitu saja diubah karena sudah terikat perjanjian.

Tetapi untuk beberapa negara lain yang pada waktu itu belum mempunyai perjanjian perdagangan bebas dengan Indonesia, ruang untuk menaikkan tarif masih terbuka.

Negara-negara Eropa serta negara-negara Mercosur seperti Brazil dan Argentina termasuk di dalamnya.

Nampa kemudian memperjuangkan kenaikan bea masuk sampai batas maksimum yang diperbolehkan, yaitu sekitar 35 persen, dari sebelumnya hanya sekitar 5 persen.

Saya tidak tahu apakah kenaikan tarif bea masuk menjadi 35 persen inilah satu-satunya penyebabnya, tetapi setelah itu beberapa produk impor yang dulu mudah ditemukan mulai menghilang dari rak supermarket.

Saya masih ingat produk sosis impor merek Doux dari Perancis yang waktu itu beredar di Indonesia. Ada pula corned beef merek Libby's dan Liberty yang berasal dari Amerika Latin. Lama-kelamaan produk-produk tersebut semakin sulit ditemukan.

Bagi konsumen, mungkin ini hanya perubahan kecil di rak supermarket.

Tetapi bagi produsen lokal, dampaknya berbeda.

Saya sendiri dulu sebenarnya lebih suka membeli corned beef impor seperti Libby's. Rasanya enak dan kadar dagingnya terasa tinggi. Harganya pun tidak terlalu berbeda dengan produk lokal.

Tetapi ketika persaingan menjadi lebih seimbang, produsen dalam negeri mempunyai kesempatan lebih besar untuk merebut pasar.

Bagi saya, inilah salah satu fungsi asosiasi industri: bukan meminta pemerintah melindungi industri tanpa batas, tetapi memperjuangkan agar persaingan berlangsung dengan aturan yang wajar.

Menelusuri Serbuan Impor di Perbatasan

Kejadian kedua membawa saya jauh ke Kalimantan Barat.

Dalam sebuah pembicaraan dengan pihak Bea Cukai, saya menyampaikan keluhan tentang banyaknya produk olahan daging, terutama sosis, yang masuk melalui wilayah perbatasan Kalimantan Barat.

Kebetulan salah satu anggota Nampa di Pontianak, Adil Mart, memang menghadapi persoalan tersebut.

Pihak Bea Cukai mengatakan bahwa mereka sudah berusaha semaksimal mungkin mencegah penyelundupan. Bahkan mereka mempersilakan Nampa melihat sendiri bagaimana pengawasan dilakukan di lapangan.

Saya kemudian memperoleh surat pengantar dari Bea Cukai pusat untuk melakukan pengecekan ke Kantor Bea Cukai Perbatasan Entikong.

Pak Ishana setuju memberi saya tugas untuk pergi ke Pontianak dan kemudian melanjutkan perjalanan ke Entikong.

Di kepala saya muncul satu pikiran yang agak nakal. Kalau sampai Pontianak hari Sabtu, kenapa tidak sekalian jalan-jalan dulu ke Kuching?

Air Asia waktu itu baru membuka rute ke Kuching dan sedang menawarkan harga promosi. Lumayan, pikir saya. Sekalian bekerja, sekalian menikmati perjalanan.

Ternyata Pak Wong, Direktur Adil Mart, malah menyiapkan mobil lengkap dengan fasilitas untuk membawa saya ke Entikong. Memang perjalanan Pontianak–Entikong cukup jauh dan sulit dilakukan tanpa kendaraan.

Akhirnya perjalanan saya menjadi sedikit lebih panjang.

Saya berangkat ke Kuching lebih dulu, menginap semalam, kemudian kembali ke Pontianak dan mampir ke tujuan utama, Entikong, bersama beberapa staf Adil Mart.

Dan ternyata perjalanan itu memberi saya banyak cerita.

Di beberapa tempat, termasuk Pontianak, saya diajak mampir ke toko-toko yang menjual produk sosis Malaysia.

Saya terkejut melihat harganya.

Sebagai gambaran, satu bungkus sosis Malaysia ukuran 500 gram bisa dihargai hampir sama dengan satu bungkus sosis produksi anggota Nampa di Pontianak yang hanya berukuran sekitar 250 gram.

Saya pun mulai membandingkan harga barang lain.

Staf Adil Mart yang menemani saya ternyata tidak hanya menunjukkan soal sosis. Ia bercerita bahwa berbagai produk kebutuhan sehari-hari dari Malaysia juga banyak masuk ke wilayah Kalimantan Barat.

Bahkan produk seperti Milo.

Menurut pengamatan saya saat itu, produk Malaysia bukan hanya lebih murah, tetapi dalam beberapa hal juga terasa lebih baik kualitasnya.

Saya jadi berpikir: jangan-jangan produsen Indonesia terpaksa membuat produk dengan kualitas yang lebih rendah karena daya beli rata-rata konsumen Indonesia memang lebih rendah dibandingkan Malaysia.

Sepanjang perjalanan dari Kuching menuju Entikong, saya juga sempat memperhatikan harga beras, tepung terigu dan berbagai kebutuhan pokok lainnya.

Memang terlihat lebih murah.

Ternyata persoalannya tidak sesederhana "orang Indonesia suka membeli barang Malaysia".

Penduduk di kawasan perbatasan memang mempunyai mekanisme dan batas tertentu untuk berbelanja ke wilayah Malaysia. Ada ketentuan nilai barang yang boleh dibawa masuk untuk kebutuhan pribadi.

Masalahnya muncul ketika barang-barang tersebut tidak lagi berhenti sebagai barang kebutuhan pribadi.

Entikong: Melihat Sendiri Apa yang Terjadi

Sesampainya di Entikong, saya diterima dengan sangat baik.

Kepala kantor Bea Cukai setempat kebetulan sedang bertugas ke Jakarta, sehingga saya diterima oleh wakilnya.

Saya menyampaikan maksud kedatangan saya dan menunjukkan surat pengantar dari Bea Cukai pusat.

Penjelasannya cukup panjang dan membuat saya memahami persoalannya dari sisi mereka.

Mereka mengatakan bahwa Bea Cukai sudah bekerja keras memperketat perbatasan dan mengurangi penyelundupan dari Malaysia.

Penduduk setempat memang mendapatkan jatah tertentu untuk membeli barang di Malaysia. Tetapi orangnya sendiri harus masuk ke wilayah pabean. Tidak boleh satu orang menitipkan jatah kepada orang lain.

Saya bertanya, kalau begitu bagaimana barang-barang tersebut akhirnya bisa tersebar sampai Pontianak?

Jawabannya membuat saya tersenyum.

"Bapak coba lihat sendiri di luar wilayah pabean."

Menurut penjelasan beliau, setelah masyarakat keluar dari kawasan pabean, ada pihak-pihak tertentu yang menunggu dan mengumpulkan barang yang dibeli penduduk.

Di situlah persoalannya.

Barang yang semula diperbolehkan sebagai pembelian pribadi kemudian dikumpulkan oleh pengumpul dan akhirnya beredar lebih luas.

"Itu sudah di luar wilayah pabean," jelasnya. "Kalau mau menindak pengumpulnya, itu urusan kepolisian."

Saya tidak bisa banyak berkomentar.

Saya datang bukan untuk mencari siapa yang salah, melainkan untuk melihat kenyataan.

Seorang petugas kemudian mengantar saya melihat langsung pemeriksaan di lapangan.

Banyak sekali kendaraan kecil yang membawa berbagai macam barang.

Bukan hanya sosis.

Ada telur, gula, tepung terigu dan berbagai kebutuhan sehari-hari lainnya.

Saya bahkan melihat petugas meminta beberapa barang yang terbungkus untuk dibuka dan menunjukkan bukti pembeliannya.

Saya melihat sendiri bahwa Bea Cukai memang memeriksa ketentuan pembelian per orang.

Jadi saya mulai memahami bahwa persoalannya bukan semata-mata karena Bea Cukai tidak bekerja.

Ada batas kewenangan.

Kalau seseorang secara resmi hanya boleh membawa barang untuk kebutuhan pribadinya, tetapi setelah keluar dari kawasan pabean barang itu kemudian diserahkan kepada pengumpul untuk dijual kembali, persoalannya sudah berpindah ke wilayah lain.

Petugas itu bahkan menunjukkan kepada saya rumah-rumah bagus di sekitar jalan menuju perbatasan.

"Kalau Bapak lihat rumah bagus di sekitar sini, bisa jadi itu rumah para pengumpul," katanya.

Saya hanya bisa tersenyum getir.

Di satu sisi saya memahami posisi Bea Cukai.

Di sisi lain saya memikirkan anggota Nampa di Pontianak dan para peternak yang harus bersaing dengan produk yang harganya sangat murah.

Petugas Bea Cukai juga menunjukkan catatan jumlah kendaraan atau barang yang masuk setiap hari, yang dilaporkan secara rutin ke pusat di Jakarta.

Menurut mereka, setelah berbagai pengetatan dilakukan, jumlahnya memang sudah jauh berkurang.

Saya kemudian menyampaikan hasil pengamatan saya kepada pihak Bea Cukai pusat yang sebelumnya memberikan surat pengantar kepada saya.

Saya tidak datang sebagai penyidik. Saya hanya ingin melihat sendiri apa yang sebenarnya terjadi.

Dan saya pulang dengan satu kesimpulan: persoalan perdagangan di perbatasan ternyata jauh lebih rumit daripada sekadar "barang impor masuk".

Ketika Angka Impor Tiba-tiba Melonjak

Kejadian ketiga datang dari Komite Pengamanan Perdagangan Indonesia dan Komite Anti Dumping Indonesia. Kebetulan ketua kedua lembaga itu, Bu Ernawati, saya kenal sebagai adik kelas saya di Fateta IPB.

Saat itu saya mendapat informasi bahwa terjadi peningkatan impor yang sangat signifikan untuk produk dengan HS 1601 dan 1602, yaitu kelompok produk olahan daging.

Informasi tersebut kemudian dikirimkan kepada Nampa.

Saya pun mencoba mengeceknya melalui data BPS.

Ternyata benar. Angkanya memang menunjukkan peningkatan yang sangat besar.

Pertanyaannya: mengapa kami di Nampa tidak menyadarinya sejak awal?

Jawabannya ternyata cukup masuk akal.

Serbuan itu banyak terjadi di luar Jawa, terutama Sumatra dan Kalimantan, wilayah yang pada saat itu belum menjadi pasar utama anggota-anggota Nampa.

Karena itu peningkatan impor ratusan persen tersebut tidak langsung terasa dalam penjualan anggota Nampa di Jawa.

Pihak Komite Pengamanan Perdagangan Indonesia dan Komite Anti Dumping Indonesia kemudian menawarkan bantuan perlindungan kepada industri dalam negeri yang benar-benar terpukul oleh serbuan impor.

Mereka bahkan menawarkan workshop untuk menjelaskan bagaimana industri dapat memperoleh perlindungan.

Workshop itu diselenggarakan di Hotel Horizon Bekasi dan diikuti oleh anggota Nampa.

Intinya, untuk mendapatkan perlindungan perdagangan, industri harus mampu membuktikan bahwa lonjakan impor tersebut benar-benar menyebabkan kerugian serius, antara lain melalui penurunan penjualan yang signifikan.

Kalau penyebabnya dumping, jalurnya melalui Komite Anti Dumping. Kalau bukan dumping tetapi terjadi lonjakan impor yang merugikan industri dalam negeri, mekanismenya melalui Komite Pengamanan Perdagangan.

Masalahnya, pada tahun 2016 Nampa belum mampu menunjukkan penurunan penjualan yang signifikan.

Bukan karena tidak ada impor.

Tetapi karena pasar Sumatra dan Kalimantan memang belum banyak dikuasai oleh anggota Nampa.

Akhirnya kami mencari jalan lain.

Pak Ishana menyetujui gagasan untuk membuat konferensi pers mengenai serbuan produk impor.

Acara itu kami lakukan di Kementerian Perindustrian dan mengundang wartawan. Hadir pula Direktur Industri Makanan.

Besoknya, berita mengenai peningkatan serbuan impor muncul di berbagai surat kabar.

Bagi kami, pemberitaan itu penting.

Setidaknya pemerintah dan masyarakat mulai melihat bahwa ada persoalan yang sedang dihadapi industri pengolahan daging nasional.

Bukan Hanya Produk Jadi, Tetapi Juga Bahan Baku

Persoalan impor ternyata tidak berhenti pada produk jadi.

Ada persoalan yang lebih mendasar: bahan baku.

Industri pengolahan daging Indonesia membutuhkan bahan baku seperti MDM (mechanically deboned meat), chicken parts, serta daging sapi atau kerbau dari negara tertentu.

Negara-negara ASEAN pada saat itu banyak menggunakan bahan baku impor dengan harga yang sangat kompetitif.

Akibatnya, mereka bisa memproduksi sosis, burger dan produk olahan lainnya dengan biaya yang jauh lebih rendah dibandingkan produsen Indonesia.

Nampa kemudian menyampaikan kepada pemerintah: kalau Indonesia tidak mengizinkan bahan baku tersebut masuk, tentu ada alasan.

Tetapi kalau produk olahan dari negara lain yang menggunakan bahan baku yang sama tetap diperbolehkan masuk ke Indonesia, industri pengolahan daging dalam negeri akan berada dalam posisi yang sangat sulit.

Prinsip kami sederhana: kalau bahan baku tersebut tidak boleh digunakan oleh industri Indonesia, produk impor yang menggunakan bahan baku yang sama juga harus diperlakukan secara konsisten.

Pemerintah kemudian menyetujui bahwa pemasukan bahan baku tersebut harus melalui persyaratan dan pengawasan, termasuk dari Kementerian Pertanian dan BPOM untuk perizinan dan keamanan pangan.

Nampa bahkan mendatangi kedua lembaga tersebut untuk meminta penjelasan.

Kami menemukan sesuatu yang cukup mengejutkan: tidak ada izin dari Kementan dan BPOM untuk barang serbuan impor itu.

Ada produk yang ternyata masuk melalui Batam, tetapi menggunakan izin dari badan karantina yang saat itu masih berada dalam lingkup Kementerian Pertanian.

Setelah persoalan tersebut dipertanyakan, impor produk itu langsung turun cukup signifikan.

Bagi industri lokal, ruang untuk bersaing kemudian menjadi lebih terbuka, terutama di pasar Sumatra dan Kalimantan.

Persoalannya Lebih Besar dari Sekadar Impor

Dari pembicaraan saya dengan teman-teman di kalangan peritel, saya juga mendengar banyak cerita serupa.

Cabang-cabang mereka di Sumatra dan Kalimantan kewalahan menghadapi banjir produk impor, termasuk produk dari perusahaan multinasional yang beredar melalui jalur-jalur tertentu.

Sementara peritel nasional relatif lebih mudah dikontrol karena mereka hanya dapat menjual produk yang memiliki izin resmi seperti MD atau ML.

Saya kemudian melihat persoalan ini sebagai bagian dari masalah yang lebih besar: high cost economy Indonesia.

Biaya produksi di Indonesia tinggi. Energi, logistik, bahan baku, distribusi dan berbagai biaya lainnya membuat produk lokal menjadi mahal.

Ketika produk lokal sudah mahal sejak dari pabrik, lalu harus berhadapan dengan produk impor yang masuk dengan harga sangat rendah—bahkan sebagian melalui jalur yang tidak sepenuhnya resmi—persaingannya tentu menjadi berat.

Dan di sinilah saya melihat peran Nampa.

Nampa tidak sekadar meminta perlindungan.

Kami mencoba masuk ke ruang-ruang tempat kebijakan dibuat: membahas tarif, berdialog dengan Kementerian Perindustrian dan Bea Cukai, memeriksa data impor, mendatangi perbatasan, mempertanyakan izin, sampai membawa persoalan tersebut kepada publik.

Kami tahu Nampa tidak mungkin menghentikan semua produk impor.

Yang kami perjuangkan adalah agar industri pengolahan daging Indonesia mempunyai kesempatan yang adil untuk bertumbuh.

Karena di balik sebuah pabrik pengolahan daging ada peternak.

Ada pekerja.

Ada distributor.

Ada pedagang.

Dan pada akhirnya ada keluarga-keluarga Indonesia yang menggantungkan hidupnya pada rantai industri tersebut.

Itulah sebabnya, ketika mengenang perjalanan Nampa, saya tidak melihat perjuangan melawan impor sebagai perjuangan melawan produk asing.

Bukan itu persoalannya.

Yang kami perjuangkan adalah jangan sampai industri dalam negeri kalah bukan karena produknya tidak mampu bersaing, tetapi karena lapangan permainannya sejak awal memang tidak seimbang.

Dan ternyata, menjaga sebuah industri nasional jauh lebih rumit daripada sekadar membuat produk yang enak.

04



Aneka Kegiatan

BAB 4

Aneka Kegiatan

Dinamika Penyusunan dan Revisi Standar Nasional Indonesia (SNI)

Kisah pembuatan dan revisi SNI produk olahan daging bermula pada era awal berdirinya NAMPA (National Meat Processor Association). Seingat saya, momen ini dipicu oleh keluhan dari PT CIP (di mana Pak Arief Wicaksana saat itu bertugas). Terjadi masalah hukum karena produk kornet sapi (corned beef) dianggap bermasalah lantaran tidak memenuhi kadar protein sesuai SNI yang berlaku.

Padahal, standar kadar protein dalam SNI saat itu memang terlalu tinggi—seingat saya ditetapkan sebesar 21 persen karena mengadopsi standar Codex Alimentarius mentah-mentah. Sementara itu, karkas sapi lokal umumnya hanya memiliki kadar protein sekitar 18 persen. Secara teknis, tentu sangat sulit untuk menaikkannya menjadi 21 persen. Masalah ini bahkan sempat melibatkan pihak kepolisian.

Kondisi tersebut mendorong saya untuk menghubungi Deputy III BPOM Bidang Makanan yang saat itu dijabat oleh Prof. Dr. Deddy Fardiaz—teman lama semasa di kampus IPB. Beliau menjelaskan bahwa selama suatu SNI belum diwajibkan (masih bersifat sukarela/volunter), ketidaksesuaian kadar protein seharusnya tidak menjadi masalah hukum. Lain halnya jika SNI tersebut sudah diberlakukan secara wajib.

Kendati demikian, pengurus NAMPA beranggapan bahwa jalan terbaik adalah mengajukan revisi resmi. Proses revisi pun berjalan hingga akhirnya disepakati kadar protein SNI yang jauh lebih realistis, yaitu 17 persen.

Langkah ini kemudian disusul oleh para produsen nugget ayam yang pasarnya sedang tumbuh pesat, untuk diusulkan pembuatan SNI-nya. Pada kenyataannya, BPOM kemudian menjadikan pemenuhan syarat SNI tersebut sebagai dasar penerbitan izin edar (MD/Nomor Izin Edar).

Selanjutnya, NAMPA berhasil mendorong pembuatan SNI untuk hampir seluruh produk olahan daging utama, seperti burger, luncheon, sosis, dan lainnya. Hal ini menjadikan industri olahan daging sebagai salah satu sektor industri pangan dengan cakupan SNI paling lengkap di Indonesia.

Saya sendiri kemudian ditunjuk menjadi anggota Komite Teknis Standardisasi Pangan di BSN (Badan Standardisasi Nasional), sehingga terlibat langsung dalam merumuskan berbagai SNI pangan hingga hari ini.

Sayangnya, dalam beberapa waktu terakhir, akibat efisiensi dan pemotongan anggaran pemerintah, jumlah SNI pangan baru yang dibuat menjadi jauh lebih sedikit.

Penguatan Kompetensi SDM melalui SKKNI dan LSP

Mengenai Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (SKKNI): seiring meningkatnya kesadaran bahwa kompetensi tenaga kerja akan menentukan mutu hasil akhir produk, pemerintah mendorong pembuatan standar kompetensi di setiap sektor industri. Hal ini bertujuan agar industri dapat memperoleh SDM yang kompeten sehingga operasional pabrik menjadi jauh lebih efisien.

NAMPA sangat beruntung karena pemerintah membiayai penyusunan SKKNI bidang olahan pangan, yang kini telah resmi disahkan oleh Kementerian Ketenagakerjaan (Kemenaker).

Idealnya, NAMPA dapat mendorong terbentuknya Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) yang berhak menguji dan menerbitkan sertifikasi kompetensi seseorang untuk jabatan atau fungsi pekerjaan tertentu, sekaligus mendukung hadirnya tempat pelatihan kerja. Jika seluruh karyawan di industri olahan daging diisi oleh tenaga kerja yang tersertifikasi kompeten, maka efisiensi dan mutu produk industri akan mencapai titik optimal.

Untuk merealisasikannya, NAMPA tidak harus mendirikan satu LSP baru secara mandiri. NAMPA dapat bekerja sama dengan LSP yang sudah ada, lalu menambahkan skema kompetensi khusus industri olahan daging. Para pengujinya (asesor) biasanya berasal dari praktisi NAMPA yang berpengalaman dan telah mengikuti pelatihan asesor. Ke depan, idealnya seluruh perusahaan anggota NAMPA hanya merekrut karyawan yang telah terbukti kompeten.

Advokasi Kategori Pangan 8 BPOM

Perjuangan lain yang dilakukan NAMPA adalah ketika BPOM menyusun regulasi Kategori Pangan. Dalam penetapan awal, industri olahan daging dimasukkan ke dalam Kategori Pangan 8. Namun setelah kami pelajari secara mendalam, banyak ketentuan dalam draft awal Kategori 8 tersebut yang tidak sesuai dengan kondisi riil operasional industri olahan daging.

Merespons hal itu, NAMPA membentuk tim khusus yang dipimpin oleh konsultan ahli, Dr. Basrah Enie, untuk menyusun konsep perbaikan Kategori 8. Draft usulan perbaikan tersebut resmi kami ajukan ke BPOM dan diterima dengan baik. Hasilnya, BPOM melakukan revisi besar-besaran, di mana perubahan paling signifikan terjadi pada Kategori Pangan 8.

Pencapaian ini sangat krusial karena proses pendaftaran izin edar MD di BPOM serta harmonisasi SNI semuanya mendasarkan ketentuannya pada regulasi Kategori Pangan tersebut.

Isu Strategis: Bahan Baku, Perburuhan, Energi, dan Neraca Komoditas

Banyak perjuangan keras yang telah dilakukan oleh NAMPA demi melindungi kepentingan mayoritas anggotanya. Salah satunya terkait perizinan impor Mechanically Deboned Meat (MDM) dan daging sapi dari India. Walaupun kala itu impor daging India sempat ditolak, NAMPA berhasil memperoleh komitmen kompensasi dari pemerintah—di antaranya pembatasan impor produk olahan daging jadi yang menggunakan bahan dilarang, serta adanya kewajiban bagi produsen MDM dalam negeri untuk memprioritaskan pasokan bagi anggota NAMPA.

NAMPA juga aktif mengawal isu-isu perburuhan, terutama pada periode maraknya aksi mogok kerja di kawasan industri (khususnya wilayah Jawa). Melalui keanggotaan di APINDO (Asosiasi Pengusaha Indonesia) dan FORKAN (Forum Komunikasi Antar Asosiasi), NAMPA duduk di meja perundingan bersama pemerintah untuk mencari titik temu yang adil bagi dunia usaha. Hal serupa juga dilakukan saat ada rencana kenaikan Tarif Dasar Listrik (TDL) yang berpotensi membebani industri.

Selain itu, karena pasokan daging sapi lokal memang belum mencukupi kebutuhan industri, NAMPA tidak hanya menjalin kerja sama yang baik dengan para importir daging, tetapi juga mengusulkan penyusunan Neraca Supply-Demand (Keseimbangan Pasokan dan Permintaan). Dengan kalkulasi ini, pemerintah dapat mengukur secara pasti berapa selisih kebutuhan yang tidak bisa dipenuhi oleh produksi lokal sehingga legal untuk diimpor.

Ketua Umum NAMPA saat itu, Pak Ishana Mahisa, secara konsisten memperjuangkan gagasan ini ke pemerintah. Perjuangan tersebut akhirnya membuahkan hasil manis dengan diterbitkannya kebijakan Neraca Komoditas (NK) oleh pemerintah. Melalui Neraca Komoditas, kebutuhan bahan baku industri olahan daging yang belum sanggup dipenuhi produsen dalam negeri dapat dihitung secara akurat dan akuntabel sebagai dasar kuota impor.

Solusi ini sangat membantu perusahaan-perusahaan skala kecil yang belum memiliki kapasitas untuk mengajukan izin impor mandiri.

Terkait tekanan serikat buruh mengenai larangan outsourcing (alih daya), pemerintah sempat mengeluarkan keputusan bahwa hanya pekerjaan non-inti (non-core process) yang boleh menggunakan tenaga outsourcing. NAMPA kembali bergerak cepat memetakan dan merumuskan batasan mana proses kerja yang masuk kategori "inti" dan "non-inti" di pabrik pengolahan daging. Perumusan dari NAMPA ini berhasil diterima dan disahkan oleh Kementerian Ketenagakerjaan.

Penyelamatan Industri Saat Krisis Daging dan Pertumbuhan NAMPA

Sebuah kejadian krusial terjadi pada masa kepemimpinan Menteri Pertanian Suswono. Saat itu, pemerintah mengklaim pencapaian Swasembada Daging Sapi dan memangkas kuota impor daging secara drastis. Dampaknya sangat fatal: pasokan daging sapi nasional terganggu parah dan harga daging melonjak tinggi.

Dipimpin oleh Ketua Umum Pak Ishana Mahisa, NAMPA berjuang keras mendatangi pemerintah hingga akhirnya berhasil memperoleh alokasi kuota impor khusus untuk NAMPA sebesar 14.000 ton. Alokasi ini menjadi juru selamat bagi industri olahan daging dari ancaman gulung tikar akibat kelangkaan bahan baku sapi. Pada tahun-tahun berikutnya, keran impor bahan baku daging sapi akhirnya dilonggarkan. Juga menarik pada akhirnya pemerintah mengizinkan impor daging kerbau yang diperjuangkan Nampa . P Ishana . Bahkan jadi saksi di Mahkamah konstitusi menghadapi penentang impor. Sehingga akhir nya MK mendukung pemerintah untuk membuka ijin impor daging kerbau. Sayang nya impor hanya bumn tertentu sehingga harganya relatif tinggi tapi tetap membantu suplai daging anggota nampa kembali oleh pemerintah.

Pengalaman-pengalaman krisis seperti inilah yang membuat pengurus NAMPA (khususnya Pak Ishana) terus menuntut hadirnya kepastian hukum melalui Neraca Komoditas. Terlebih dalam Undang-Undang Perindustrian, terdapat mandat jelas bahwa Kementerian Perindustrian wajib menjamin keberlangsungan dan kepastian pasokan bahan baku bagi industri dalam negeri.



Penutupan

Demikianlah gambaran singkat perjuangan NAMPA lintas periode kepemimpinan Ketua Umum. Di sepanjang perjalanan tersebut, saya terus menjalankan amanah sebagai Direktur Eksekutif, berjuang keras mewujudkan visi dan misi yang tercantum dalam AD/ART asosiasi.

Hasil dari konsistensi perjuangan ini terlihat nyata: NAMPA yang semula hanya beranggotakan belasan perusahaan, kini berkembang pesat hingga menampung puluhan perusahaan anggota.

Bahkan, beberapa anggota di antaranya kini telah berkembang memiliki lebih dari satu pabrik—bahkan ada yang memiliki hingga 5 pabrik yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Perkembangan dan kemajuan industri olahan daging nasional jelas menunjukkan pencapaian yang sangat signifikan.

HANIWAR

Saya tidak pernah berniat menulis biografi. Tetapi setelah puluhan tahun berlalu, tiba-tiba saya merasa ada beberapa cerita yang sayang kalau ikut hilang bersama waktu. Saya pernah menjadi mahasiswa IPB. Pernah menjadi aktivis mahasiswa. Pernah bekerja bersama Oom Bob Sadino. Pernah dikirim ke Jerman belajar membuat daging olahan. Pernah ikut membangun pabrik dari nol. Kemudian saya masuk dunia industri, ikut mendirikan NAMPA, dan hampir dua puluh tahun menjadi Direktur Eksekutifnya. Saya pernah memperjuangkan industri pengolahan daging Indonesia, ikut membahas SNI makanan, SKKNI, berbicara tentang fair trade di forum Asia, dan membawa persoalan industri Indonesia ke berbagai meja pemerintah.

