

# ANALISIS KELAYAKAN FINANSIAL LADA HITAM (Studi Kasus di Propinsi Lampung)

TJETJEP NURASA dan ADE SUPRIATNA <sup>1)</sup>

Pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial Ekonomi Pertanian  
Jl. A. Yani 70, Bogor (16161), Jawa Barat, Indonesia

## ABSTRACT

This study was implemented in 2002 and took place in Lampung Province, and then Sub-Province of North Lampung, as central production of Lampung black pepper, was chosen as a research location. The objectives of study were: (i) to analyze the financial visibility of pepper farm, (ii) to identify the channel of black pepper marketing and its margin in each agent of marketing, and (iii) to analyze the comparative and competitive advantages of black pepper. Research used the method of structured survey. Primary data were collected from 60 farmers, 15 merchants, 5 agents of processing, and exporters. While secondary data were collected from Central Agency of Statistics, the Office of Estate Crops, and Institutions of Research related to this study. The financial visibility of pepper farm was counted by using method of input-output analysis to get value of Beneficial Cost Ratio (B/C Ratio), Net Present Value (NPV), and Internal Rate of Return (IRR). While the value of comparative and competitive advantages were estimated by using method of Policy Analysis Matrix (PAM). Results showed that, period of pepper farm was 10 years where in the fourth year, pepper crop started create production of Rp.7.682 million and earnings of Rp.4.376. In sixth year, it gave the highest production and earnings, namely Rp.9.849 million and Rp.7.816 million, respectively. While in the tenth year, it reached the lower production of Rp.5.318 million and earnings of Rp.3.028 million/ha/year. At interest rate of 24 percent, it took NPV of Rp.0.27 million per hectare with B/C Ratio of 1.02. At level of input-output actual, break-even point of pepper farm reached IRR of 24,63 percent. Eighty percent of farmers sold their black pepper to small collecting merchant and the others (20%) sold to large collecting merchant. The small collecting merchant (90%) sold black pepper to large collecting merchant and then large collecting merchant sold them to large merchant/exporter. The highest profit margin successively happened at large collecting merchant (Rp.505), large merchant/ exporter (Rp.500), and small collecting merchant (Rp.440)/kg pepper seed. The highest value of DRCCR was happened in the sixth year, namely 0.22. While in fourth and eighth year, it reached DRCCR of 0.32 and 0.30, respectively. At the other side, the value of competitive advantage also saw adequately, that was 0.41 (in fourth year), 0.20 ( in sixth year), and 0.30 (in eighth year).

*Keywords: Black Pepper; Financial Feasibility, Lampung Province, B/C, NPV, IRR, PAM, DRCCR.*

-----  
<sup>1)</sup> Masing-masing sebagai tenaga peneliti pada pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial Ekonomi Pertanian-Badan Litbang Pertanian.

## PENDAHULUAN

Lada (*Piper nigrum* Linn) merupakan salah satu jenis tanaman rempah penting, baik dari segi kegunaannya yang khas, tidak bisa digantikan dengan tanaman rempah lain maupun sebagai komoditas penghasil devisa negara. Pada tahun 2000, devisa yang dihasilkan komoditas lada mencapai US\$ 221 juta atau menduduki urutan ke enam pada sub sektor perkebunan setelah kelapa sawit, karet, kakao, kelapa dan kopi (BPS, 2002). Luas areal lada nasional tahun 2000 mencapai 150.531 ha dengan produksi 69.087 ton dimana hampir seluruhnya (99,8%) dikelola dalam bentuk perkebunan rakyat dan sisanya (0,2%) dalam bentuk perkebunan besar swasta (Ditjenbun, 2002).

Daerah sentra produksi lada nasional meliputi Propinsi Lampung, Babel, Kalbar, dan Kaltim dimana masing-masing memberikan kontribusi produksi sebanyak 29,8%, 44,2%, 3,4%, dan 8,3% terhadap produksi nasional. Dalam hal ini, Propinsi Lampung lebih berspesialisasi pada produk lada hitam sedangkan lainnya berspesialisasi pada lada putih. Pada tahun 2000, Propinsi Lampung memiliki luas areal tanam 45.436 Ha (33,37 % dari luas lada nasional) dengan produksi mencapai 20.603 ton (Ditjenbun, 2002). Dimana daerah sentra produksi lada di Propinsi Lampung adalah Kabupaten Lampung Utara dengan kontribusi produksi sebanyak 42,54% dari total produksi Lampung.

Pesaing Indonesia dimasa mendatang dalam perdagangan lada hitam adalah Vietnam. Pada tahun 1993, ekspor lada hitam Vietnam menduduki peringkat ke lima sedangkan Indonesia di peringkat dua. Tetapi pada tahun 1999, Vietnam mampu menggeser kedudukan Indonesia dengan kemampuan eksportnya sebanyak 28.000 ton lada hitam sedang Indonesia menjadi peringkat keempat, sebanyak 11.657 ton. Oleh karena itu, dalam era perdagangan bebas petani dituntut keras untuk meningkatkan daya saing produk baik dari aspek efisiensi produksi maupun kualitas produk. Dalam upaya meningkatkan efisiensi usahatani dan perolehan pendapatan petani, perlu dilakukan studi mengenai keragaan usahatani lada meliputi penerimaan usahatani, sistem pemasaran hasil, dan keunggulan kooperatif dan kompetitif lada hitam. Secara rinci penelitian ini bertujuan: (i) menganalisis kelayakan finansial usahatani lada hitam, (ii)

mengetahui jalur rantai pemasaran dan margin pemasaran pada setiap pelaku pasar, dan (iii) menganalisis tingkat keunggulan komparatif dan kompetitif lada hitam.

### METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini di laksanakan di Propinsi Lampung pada tahun 2002. Selanjutnya Kabupaten Lampung Utara, sebagai sentra produksi lada hitam Lampung, terpilih sebagai lokasi penelitian. Tujuan utama penelitian adalah: (i) menganalisis kelayakan finansial usahatani lada hitam, (ii) mengetahui jalur rantai pemasaran dan margin pemasaran pada setiap pelaku pasar, dan (iii) menganalisis keunggulan komparatif dan kompetitif lada hitam.

Penelitian menggunakan metode survei terstruktur, wawancara langsung dengan responden menggunakan kuesioner. Data primer dikumpulkan dari 60 petani lada, 15 pedagang, 5 pengolah hasil, dan eksportir. Sedangkan data sekunder dikumpulkan dari Badan Pusat Statistik (BPS), Dinas Perkebunan, Dinas Perindustrian dan Perdagangan, dan Laporan Lembaga Penelitian terkait. Kelayakan usahatani lada hitam dihitung melalui metode *input-output analysis* untuk mendapatkan nilai Benefical Cost Ratio (B/C Ratio), Net Present Value (NPV), dan nilai Internal Rate of Return (IRR). Sedangkan keunggulan komparatif dan kompetitif diestimasi dengan menggunakan metode *Policy Analysis Matrix* (PAM) dari Monke dan Pearson (1989), terlihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Tabel Analisis Matriks PAM (dalam rupiah).

Indikator	Penerimaan	Biaya		Profit
		Tradable	Domestik	
1. Harga Privat	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D=A-B-C</b>
2. Harga Sosial	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>G</b>	<b>H=E-F-G</b>
3. Divergensi	<b>I=A-E</b>	<b>J=B-F</b>	<b>K=C-G</b>	<b>L=I-J-K=D-H</b>

Nilai pada sel-sel baris pertama berdasarkan pada harga privat, yaitu harga yang berlaku di bawah kondisi aktual kebijakan yang ada. Nilai pada sel-sel baris kedua berdasarkan pada harga sosial, yaitu harga dimana pasar dalam

kondisi efisien (tidak ada distorsi pasar). Sedangkan nilai pada sel-sel baris terakhir menunjukkan divergensi antara kondisi aktual dengan kondisi efisien.

$$(1) \quad A = (Q_y P_y)^P ; B = \sum(Q_x P_x)^{TP} ; C = \sum(Q_x P_x)^{DP}$$

$$(2) \quad E = (Q_y P_y)^S ; F = \sum(Q_x P_x)^{TS} ; G = \sum(Q_x P_x)^{DS}$$

Dimana :  $Q_y$  = kuantitas produksi komoditas y (kg);  $P_y$  = harga jual komoditas y (Rp/kg);  
 $Q_x$  = kuantitas penggunaan input x (satuan);  $P_x$  = harga beli input x (Rp/satuan); subskrip P, S, T dan D masing-masing menunjukkan harga privat, harga sosial, barang tradable dan barang domestik.

- a. *Private Cost Ratio* (PCR) =  $C/(A-B)$  : yaitu indikator profitabilitas privat, yang menunjukkan kemampuan sistem untuk membayar biaya domestik dan tetap kompetitif. Sistem bersifat kompetitif jika  $PCR < 1$ . Makin kecil nilai PCR berarti sistem makin kompetitif.
- b. *Domestic Resource Cost* (DRCR) =  $G/(E-F)$  : yaitu indikator keunggulan komparatif, yang menunjukkan jumlah sumberdaya domestik yang dapat dihemat untuk menghasilkan satu unit devisa. Sistem mempunyai keunggulan komparatif jika  $DRC < 1$ . Makin kecil nilai DRC berarti sistem makin efisien dan mempunyai keunggulan komparatif makin tinggi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Kelayakan Finansial Usahatani Lada Hitam

Lada yang diusahakan merupakan varietas unggul lokal “*Kurici*”. Padahal selama ini, berbagai varietas lada telah direkomendasikan untuk dikembangkan yaitu Natar 1, Natar 2, Petaling 1, Petaling 2 (Hamid, *et al.*, 1991), Lampung Daun Kecil (LDK), Cunuk, dan Bengkayang (Nuryati, *et al.*, 1992) dalam R. Zaubudin dan Pasril Wahid, (1996). Selama ini, belum ditemukan bibit lada secara khusus diperjual-belikan oleh lembaga perbenihan, petani memperoleh bibit berasal dari hasil panen sendiri atau dari petani lain. Lada umumnya ditanam di area kebun kopi dengan populasi disekitar 1.800 pohon per hektar. Tujuan utama penanaman campuran adalah; (i) meningkatkan efektivitas pemanfaatan sumberdaya lahan, (ii) meningkatkan intensitas penanaman per

satuan luas dan waktu, (iii) meningkatkan stabilitas dan pendapatan petani apabila terjadi kegagalan panen atau harga salah satu komoditas, dan (iv) membantu menekan gangguan gulma. Petani masih sangat rendah dalam menerapkan pemupukan. Hanya sebagian kecil petani (23%) melakukan pemupukan dengan pupuk buatan yaitu UREA dan KCL dengan dosis masih dibawah rekomendasi. Alasan petani tidak melakukan pemupukan dikarenakan akan mendapat imbas dari pemupukan tanaman kopi yang selalu dipupuk.

Tabel 2. Analisis Input-Output Usahatani Lada Hitam Menurut Tahun di Propinsi Lampung

Uraian	Usahatani tahun ke									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	(rp/ha/tahun)									
<b>A. Penerimaan</b>	0	0	0	7.682.220	8.765.610	9.849.000	8.442.000	7.358.610	6.866.160	4.318.460
<b>B. Pengeluaran:</b>										
1. Sarana produksi <sup>1</sup>	4.338.260	376.000	401.700	6.932.40	372.500	272.360	317.800	295.820	387.320	262.300
2. Tenaga kerja <sup>2</sup>	3.255.340	2.174.860	1.887.260	2.247.330	1.371.100	1.394.910	1.566.740	1.624.930	1.955.910	1.662.390
3. Lainnya <sup>3</sup>	365.400	365.400	365.400	365.400	365.400	365.400	365.400	365.400	365.400	365.400
Total (B)	7.959.000	2.916.260	2.654.350	3.305.970	2.109.000	2.032.670	2.249.940	2.286.150	2.708.630	2.290.090
<b>C. Pendapatan</b>	-7.959.000	-2.916.260	-2.654.350	4.376.250	6.656.610	7.816.330	6.192.060	5.072.460	4.157.540	2.028.370

<sup>1)</sup> Mencakup pengadaan bibit lada, bibit pohon panjat, pupuk dan obat-obatan

<sup>2)</sup> Tenaga kerja untuk pembukaan lahan, penanaman, pemeliharaan, dan panen/pasca panen (tenaga kerja keluarga tidak diperhitungkan)

<sup>3)</sup> Meliputi biaya sewa lahan, bunga bank, penyusutan, dll.

Tanaman lada mulai berproduksi pada tahun keempat dengan masa produktif berlangsung sampai dengan tahun kesepuluh., hasil lada pada tahun selanjutnya sudah tidak memadai. Buah lada hitam siap dipanen 7-8 bulan setelah pembungaan dengan ciri butir buah sudah mencapai ukuran normal, keras sukar dihancurkan tangan, dan berwarna hijau sampai kekuning-kuningan. Masa panen berlangsung mulai bulan Juni sampai dengan Oktober.dengan, produktivitas lada selama umur produktif berkisar antara 0,37-0,70 ton/ha/tahun dimana hasil tertinggi dicapai pada tahun ke enam. Tabel 2 menginformasikan, bahwa pada tahun pertama investasi usahatani lada sekitar Rp.7,959 juta per hektar, terdiri atas biaya pengadaan sarana produksi (54,5%%), ongkos upah tenaga kerja (40,9%), dan biaya lainnya (4,6%). Nilai produksi pada tahun keempat mencapai Rp.7,682 juta dengan pendapatan sebanyak Rp.4,376 juta. Nilai produksi tertinggi terjadi pada tahun keenam, yaitu mencapai Rp.9.849 juta dengan nilai pendapatan sebanyak Rp.7,816 juta. Sedangkan nilai produksi terendah dicapai pada tahun kesepuluh, yaitu mencapai Rp.5,318 juta dengan nilai pendapatan mencapai Rp.3,028 juta.

Hasil analisis finansial usahatani lada (siklus tanam 10 tahun) menunjukkan bahwa, pada tingkat bunga 24 persen keuntungan bersih (NPV) usahatani mencapai Rp.0,27 juta per hektar dengan nilai B/C Ratio 1,02. Sedangkan pada tingkat bunga 30 persen, usahatani akan mengalami kerugian sebanyak Rp.2,0 juta per hektar dengan nilai B/C Ratio 0,83. Pada tingkat input-output actual, titik impas usahatani lada berada pada nilai IRR 24,63 persen (Tabel 3).

Tabel 3. Analisis Kelayakan Usahatani Lada Hitam Menurut Tahun pada Tingkat Bnga 24% dan 30% per Tahun di Propinsi Lampung

Tahun usahatani	Kelayakan usahatani lada hitam						
	Cost	Benefit	Benefit - Cost	DF 24 %	PV	DF 30 %	PV
1	7.950.000	0	-7.959.000	1	-7.959.000	1	7.959.000
2	2.916.260	0	-2.916.260	0,806	-2.351.820	0,769	2.243.280
3	2.654.350	0	-2.654.350	0,650	-1.726.300	0,592	1.570.620
4	2.305.970	7.682.220	5.376.250	0,525	2.819.770	0,455	2.447.090
5	2.109.000	8.765.610	6.656.610	0,423	2.815.570	0,350	2.330.670
6	2.032.670	9.849.000	7.816.330	0,341	2.666.210	0,269	2.105.170
7	2.249.940	8.442.000	6.192.060	0,275	1.703.360	0,207	1.282.850
8	2.286.150	7.358.610	5.072.460	0,222	1.125.300	0,159	808.380
9	2.708.630	6.866.160	4.157.540	0,179	743.810	0,123	509.670
10	229.090	5.318.460	3.028.370	0,144	436.930	0,094	285.580
NPV					273.840		-2.003.520

Keterangan : Hasil analisis pada DF 24 %

- B/C = 1,02
- NPV = Rp 273.840
- IRR = 24,63

Hasil analisis pada DF 30 %

- B/C = 0,83
- NPV = - Rp 2.003.520
- IRR = 24,63

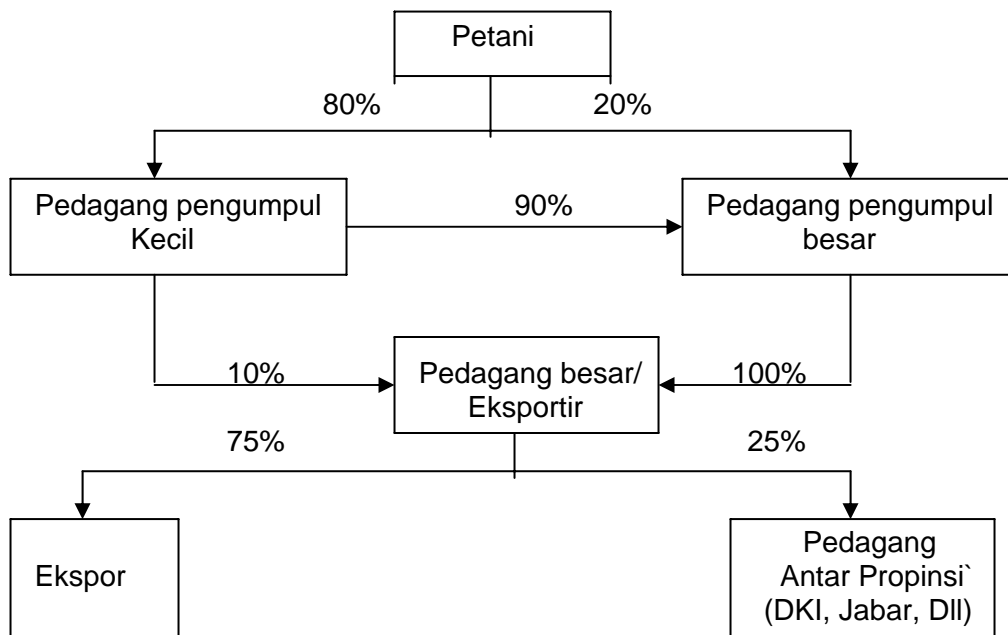


Dengan memperhatikan indikator kelayakan finansial tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa petani akan mengalami kesulitan untuk mengembangkan produksi lada melalui program intensifikasi tanpa bantuan permodalan/skim kredit berbunga rendah. Pernyataan ini sesuai dengan pendapat dari Badan Litbang Pertanian (2002) bahwa, usahatani lada Indonesia umumnya merupakan perkebunan rakyat dengan dicirikan kepemilikan modal petani masih rendah. Hal ini merupakan salah satu kendala untuk menerapkan paket teknologi usahatani yang memberikan tingkat produktivitas dan mutu hasil tinggi. Karena itu, penerapan paket teknologi harus mendapat dukungan lembaga pendanaan. Disamping factor permodalan, masalah lain yang dihadapi petani dalam pengembangan produksi adalah adanya gangguan hama penyakit. Sudaryanto (2000) menyatakan bahwa, jenis hama utama pada tanaman lada di Lampung adalah penggerek batang (*Laphobaris spp.*) dan pengisap buah (*Dasynus piperis*) sedangkan penyakit utamanya adalah penyakit busuk pangkal batang (*Phytophthora capsisi*). Tingkat kematian tanaman muda dan tanaman produktif akibat serangan penyakit busuk pangkal batang mencapai antara 5-10 persen per tahun.

### **Saluran Tataniaga dan Margin Pemasaran Lada Hitam**

Berbeda dengan lada putih, petani menjual lada dalam bentuk biji asalan, yaitu hasil pengeringan (biji dengan kulit buahnya) dengan kadar air antara 15-20 persen. Harga jual lada di tingkat petani terutama ditentukan oleh factor kadar air sedangkan factor lainnya termasuk kebersihan dan ukuran buah. Harga rata-rata biji asalan pada bulan Juni 2002 mencapai Rp.14.070 per kilogram. Petani sebagai produsen lada paling banyak (80%) menjual hasil panen ke pedagang pengumpul kecil, sisanya (20%) menjual ke pedagang pengumpul besar, yaitu petani-petani yang akses kepada sarana transportasi. Dengan tanpa memberikan penanganan pasca panen terlebih dahulu, pedagang pengumpul kecil (90%) menjual lada hasil pembelian ke pedagang pengumpul besar yang umumnya berdomisili di Ibu kota kabupaten. Selanjutnya pedagang pengumpul besar menjual seluruh hasil pembelian lada ke pedagang besar/eksportir yang

berdomisili di Teluk Betung atau Ibu kota Propinsi Lampung. Sebagian besar (75%) lada hitam diekspor dengan tujuan utama negara Singapura dan Amerika Serikat, sisanya (25%) dipasarkan dalam negeri terutama untuk memenuhi permintaan D K I. Jakarta dan Propinsi Jawa Barat (Gambar 1).



Gambar 1. Bagan alur tataniaga komoditas lada hitam

Pedagang pengumpul kecil umumnya berkedudukan di desa sentra produksi lada dan Ibu kota kecamatan sehingga banyak dimanfaatkan oleh para petani di sekitarnya. Dalam mengikat hubungan kerja/keterkaitan jual beli, pedagang juga memberikan bantuan modal ke petani yang akan dibayar waktu panen. Pinjaman modal ini akan merugikan petani, karena petani secara tidak langsung harus menjual hasil panen kepada pedagang sehingga mengurangi kebebasan petani untuk memilih pedagang yang lebih menguntungkan. Bantuan modal sudah menjadi suatu cara untuk mengikat hubungan jual beli, baik antara eksportir ke pedagang pengumpul besar maupun dari pedagang pengumpul besar ke pedagang pengumpul kecil.

Sebagai perusahaan, tataniaga sama pentingnya dengan kegiatan produksi karena tanpa bantuan sistem tataniaga, petani akan merugi akibat barang-barang hasil produksinya tidak dapat dijual. Panglaykim dan Hazil (1960) menyatakan bahwa terdapat sembilan macam fungsi pemasaran yaitu: perencanaan, pembelian, penjualan, transportasi, penyimpanan, standarisasi dan pengelompokan, pembiayaan, komunikasi, dan pengurangan resiko (*risk bearing*). Semakin tinggi tingkatan pelaku pasar, akan semakin tinggi mereka melaksanakan fungsi-fungsi pemasaran tersebut. Di tingkat pedagang kecil, biji lada yang dibeli tidak mengalami proses penanganan hasil yang berarti. Di tingkat pedagang pengumpul besar, biji lada akan mengalami penanganan hasil berupa proses pengeringan dan sortasi hasil. Selanjutnya di tingkat pedagang besar/eksportir, penanganan hasil lebih diarahkan kepada upaya pemenuhan kualitas produk sesuai permintaan pasar baik pasar internasional maupun pasar domestik.

Tabel 4. Biaya Pemasaran dan Margin Keuntungan Pelaku Tataniaga Komoditas Lada Hitam di Propinsi Lampung

Uraian	Margin pemasaran (rp/kg)	Pangsa (%)
<b>1. Harga jual petani</b>	14.000 <sup>1</sup>	84,85
<b>2. Pedagang pengumpul kecil</b>		
a. Harga beli	14.000	
b. Margin biaya total:	60	0,36
- Biaya pengadaan karung	15	
- Biaya transportasi	25	
- Biaya muat	20	
c. Margin keuntungan	440	2,69
d. Harga jual	14.500	87,89
<b>2. Pedagang pengumpul besar</b>		
a. Harga beli	14.500	
b. Margin biaya total:	495	3,00
- Biaya pengeringan	50	
- Biaya sortasi/ayak	25	
- Biaya susut (2%)	290	
- Biaya pengadaan karung	20	
- Biaya transportasi	90	
- Biaya bongkar/muat	20	

c. Margin keuntungan	505	3,04
d. Harga jual	15.500	93,93
<b>3. Pedagang besar/eksportir</b>		
a. Harga beli	15.500	
b. Margin biaya total	500	3,03
c. Margin keuntungan	500	3,03
d. Harga jual (FOB)	16.500	100,00

<sup>1)</sup> Dikonversi ke harga biji lada kering

Tabel 4 menginformasikan, bahwa total biaya pemasaran pedagang pengumpul kecil mencapai Rp.60/kg biji lada dialokasikan untuk biaya pengaaan karung, biaya transportasi, dan ongkos muat. Di tingkat pedagang pengumpul besar, kebutuhan biaya pemasaran terjadi sangat tinggi, yaitu Rp.505/kg biji lada dikarenakan di tingkat pedagang ini biji lada mengalami proses penanganan hasil (pengeringan), biaya penyusutan, dan biaya bongkar muat. Margin keuntungan paling tinggi berturut-turut terjadi pada pedagang pengumpul besar (Rp.505), pedagang besar/eksportir (Rp.500), dan pedagang pengumpul kecil (Rp.440) per kilogram biji lada. Di tingkat eksportir proses sortasi sudah menggunakan alat mesin dengan kapasitas 5 ton per jam dan terdiri dari empat bagian, yaitu: (i)kombinasi mesin pengayak dan penghembus untuk memisahkan abu, tangkai lada, lada menir, dan kotoran lain, (ii)alat pencuci (*sprinklers*) untuk menghilangkan debu, (iii)alatpengering sistem udara panas (60-80<sup>0</sup> C), dan (iv)alat pemisah tipe ulir untuk memisahkan lada menurut bobot. Keunggulan dalam kepemilikan fasilitas pengolahan hasil merupakan salah satu factor yang menyebabkan biaya pemasaran eksportir lebih efisien.

### **Keunggulan Komparatif dan Kompetitif Lada Hitam**

Dalam analisis daya saing, dibatasi siklus 8 (delapan) tahun dimana tahun keempat merupakan tahap awal lada berproduksi, tahun ke enam merupakan puncak produksi, dan tahun kedelapan merupakan fase akhir berproduksi. Hasil analisis menunjukkan bahwa, usahatani lada hitam (siklus 8 tahun) yang didasarkan pada net present value (NPV) di Lampung memiliki keunggulan komparatif (DRCR = 0,39), dimana pengembangan usahatani lada domestik

hanya membutuhkan korbanan sumberdaya domestik kurang dari 1 US\$, yaitu US\$ 0,39. Daya saing usahatani lada hitam dicirikan pula dari tingkat keunggulan kompetitifnya yang ditunjukkan oleh nilai PCR (Tabel 6). Hal ini memberi petunjuk bahwa usahatani lada hitam sangat ekonomis untuk dikembangkan mengingat hanya membutuhkan alokasi biaya domestik relatif kecil, sehingga dapat merupakan salah satu unsur pendukung berkembangnya usahatani lada hitam.

Tabel 6. Analisis Keunggulan Komparatif (DRCR) dan Keunggulan Kompetitif (PCR) Lada Hitam di Propinsi Lampung

Uraian	Indikator keunggulan	
	DRCR	PCR
1. Tahun ke 4	0,32	0,41
2. Tahun ke 6	0,22	0,20
3. Tahun ke 8	0,45	0,30
Siklus 8 tahun	0,28	0,48

Analisis daya saing lada hitam menurut segmen waktu (tahun ke 4, 6, dan 8) terkesan memperlihatkan kecenderungan yang konsisten. Dalam usahatani lada hitam tahun ke-4 merupakan tahap awal berproduksi, tahun ke-6 merupakan puncak produksi, dan tahun ke-8 merupakan fase akhir berproduksi. Tingkat keunggulan komparatif tertinggi dicapai pada tahun ke-6 dengan nilai DRCR = 0,22. Sementara untuk tahun ke-4 dan ke-8, nilai DRCR masing-masing sebesar 0,32 dan 0,30. Disamping itu, tingkat keunggulan kompetitif juga tampak memadai, yaitu 0,41 (tahun ke-4), 0,20 (tahun ke-6), dan 0,30 (tahun ke-8). Temuan analisis ini membawa makna bahwa usahatani lada hitam sangat layak dikembangkan, kendatipun tanpa adanya dukungan proteksi input-output dari pemerintah.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Pada tahun keempat, tanaman lada mulai berproduksi dengan nilai produksi mencapai Rp.7,682 juta dan pendapatan sebanyak Rp.4,376 juta. Nilai produksi tertinggi terjadi pada tahun keenam, yaitu mencapai Rp.9.849 juta dengan nilai pendapatan sebanyak Rp.7,816 juta. Sedangkan nilai produksi terendah dicapai pada tahun kesepuluh, yaitu mencapai Rp.5,318 juta dengan nilai pendapatan mencapai Rp.3,028 juta. Pada tingkat bunga 24 persen keuntungan bersih (NPV) usahatani mencapai Rp.0,27 juta per hektar dengan nilai B/C Ratio 1,02. Sedangkan pada tingkat bunga 30 persen, usahatani akan mengalami kerugian sebanyak Rp.2,0 juta per hektar dengan nilai B/C Ratio 0,83. Pada tingkat input-output actual, titik impas usahatani lada berada pada nilai IRR 24,63 persen.

Delapan puluh persen petani menjual hasil panen ke pedagang pengumpul kecil, sisanya (20%) menjual ke pedagang pengumpul besar. Dengan tanpa memberikan penanganan pasca panen terlebih dahulu, pedagang pengumpul kecil (90%) menjual lada hasil pembelian ke pedagang pengumpul besar. Selanjutnya pedagang pengumpul besar menjual seluruh hasil pembelian lada ke pedagang besar/eksportir yang berdomisili di Ibu kota Propinsi Lampung. Sebagian besar (75%) lada hitam diekspor dengan tujuan utama negara Singapura dan Amerika Serikat, sisanya (25%) dipasarkan dalam negeri. Biaya pemasaran pedagang pengumpul kecil mencapai Rp.60/kg biji lada Di tingkat pedagang pengumpul besar, biaya pemasaran sangat tinggi, yaitu Rp.505/kg biji lada dikarenakan biji lada mulai mengalami proses penanganan hasil (pengeringan), biaya penyusutan, dan biaya bongkar muat. Margin keuntungan paling tinggi berturut-turut terjadi pada pedagang pengumpul besar (Rp.505), pedagang besar/eksportir (Rp.500), dan pedagang pengumpul kecil (Rp.440) per kilogram biji lada.

Analisis daya saing lada hitam menurut segmen waktu (tahun ke 4, 6, dan 8) terkesan memperlihatkan kecenderungan yang konsisten. Tingkat keunggulan komparatif tertinggi dicapai pada tahun ke-6 dengan nilai DRCCR = 0,22.

Sementara untuk tahun ke-4 dan ke-8, nilai DRCR masing-masing sebesar 0,32 dan 0,30. Disamping itu, tingkat keunggulan kompetitif juga tampak memadai, yaitu 0,41 (tahun ke-4), 0,20 (tahun ke-6), dan 0,30 (tahun ke-8).

## **Saran**

Komoditas lada yang diusahakan petani Lampung selama ini masih menerapkan teknologi tradisional, sehingga tingkat produktivitas masih rendah, yaitu berkisar antara 0,37-0,70 ton/ha/tahun selama umur produktif. Dalam usaha meningkatkan produktivitas, petani lada Lampung perlu menerapkan teknologi maju.

Di tingkat petani ditemukan beberapa kendala dalam meningkatkan produksi dan pendapatan usahatani lada, yaitu; (i) kualitas bibit masih rendah, menggunakan bibit lokal hasil panen sendiri, (ii) tingkat aplikasi pupuk masih rendah, (iii) adanya gangguan penyakit jamur pangkal batang (*Phytophthora capsici*), dan (iv) kemampuan modal petani masih rendah. Dalam usaha peningkatan produksi, kendala-kendala ini perlu diatasi, di samping juga perlunya menerapkan program bapak angkat.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Badan Litbang Pertanian. 2002. Agribisnis tanaman lada. Balai Penelitian Tanaman Rempah dan Obat. Badan Litbang Pertanian. 18 hal.
- BPS. 2002. Statistik Perdagangan Luar Negeri : Ekspor Volume I. Biro Pusat Statistik. Jakarta.
- Dirjenbun. 2002. Statistik Perkebunan Indonesia 2000-2002 : Lada *Pepper*. Direktorat Jenderal Bina Produksi Perkebunan. Departemen Pertanian Jakarta. 32 hal
- Zaubudin, R. dan Pasril Wahid. 1996. Kebun induk dan kebun perbanyakan. *Dalam* Pasril Wahid, Diciyanto.S., Robbert Zaubiri, Ika Mustika, dan Nanan Nurdjanah (Eds). Monograf tanaman lada. Balai Penelitian Tanaman Rempah dan Obat. Badan Litbang Pertanian. Hlm. 47-54.
- Panglaykim dan Hazil. 1960. Marketing suatu pengantar.P.T.Pembangunan. Djakarta. 270 hal.

- Sudaryanto Bambang. 2000. Pengendalian hama penyakit pada tanaman lada. Loka Pengkajian Teknologi Pertanian (LPTP) Natar. Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian. 21 hal.
- Sayuti Rosmiyati, Nyak Ilham, Dewa, K.S., Sri Hastuti, Roosgandha, E., dan Bambang, P. 2002. Analisis permintaan dan penawaran komoditas lada dan panili. Puslitbang Sosek Pertanian. Badan Litbang Pertanian. 41 hal.