

AGRIBISNIS TEMBAKAU *Besuki Na-Oogst*

Tinjauan
Ekonomi Pertanian

Konsepsi agribisnis sampai saat ini masih terus berkembang, pengertiannya pun sangat tergantung kepada siapa dan dari aspek mana cara memandangnya. Oleh karena itu, penting sekali bagi para mahasiswa S1, S2, S3 dan siapapun yang bergerak pada agribisnis tembakau na-oogst untuk memahami prinsip-prinsip penting tentang agribisnis dalam tinjauan ekonomi baik secara teori maupun aplikasinya.

Buku ini secara sederhana menguraikan prinsip-prinsip penting tentang agribisnis tembakau na-oogst diantaranya mencakup:

- Agribisnis
- Usaha tani tembakau na-oogst
- Kelayakan finansial dan ekonomi
- Daya saing tembakau na-oogst
- Kebijakan pemerintah
- Struktur Pasar tembakau na-oogst
- Kelayakan agribisnis cerutu

Para pembaca akan diajak oleh penulis untuk mencermati komoditas tembakau na-oogst yang merupakan salah satu komoditas andalan ekspor yang memberikan sumbangan devisa cukup besar ditinjau dari perspektif ekonomi. Buku ini mempunyai keunggulan membahas secara sederhana dengan bahasan yang lugas agar memudahkan pembaca untuk menguasai isinya. Selain itu, buku ini sangat tepat penerbitannya dengan kondisi Indonesia saat ini.

 **Swarna Pena Gemilang**
PUBLISHING
Karya Kita Jaya
Jl. Tugu Arahmanto No. 20
Tg. Peta, Medan 20132
www.pena-gemilang.com

978-602-71895-4-6



 *Agribisnis Tembakau Besuki Na-Oogst Tinjauan Ekonomi Pertanian* SOETRIONO, dkk.

SOETRIONO
EVITA SOLIHANI
FENTI ANISA ZULAN
NUR INAYATIN
NANDA SUSANTI
QORY ZUNIANA

AGRIBISNIS TEMBAKAU *Besuki Na-Oogst*

Tinjauan
Ekonomi Pertanian

 **Swarna Pena Gemilang**
PUBLISHING

**AGRIBISNIS TEMBAKAU
BESUKI NA- OOGST:
*TINJAUAN EKONOMI PERTANIAN***

Soetriono
Evita Solihahani
Fenti Anisa Zulan
Nur Inayatin
Nanda Susanti
Qory Zuniana

**AGRIBISNIS TEMBAKAU
BESUKI NA- OOGST:
*TINJAUAN EKONOMI PERTANIAN***



Surya Pena Gemilang
PUBLISHING
Anggota IKAPI Jatim

Soetriono, dkk.

AGRIBISNIS TEMBAKAU BESUKI NA-OOGST:
Tinjauan Ekonomi Pertanian

Editor

Drs. Setiyono Wahyudi, D.Ng.

Cover Design:

Yudista

Layout :

Dayat

Penerbit

Surya Pena Gemilang

Anggota IKAPI Jatim

Jln. Rajawali Tutut Arjowinangun 12

Malang - Jawa Timur

Tlp. 082140357082

Fax. (0341) 751205

e-mail: graha@penagemilang.com

Jumlah: viii + 228 hlm.

Ukuran: 17 x 24 cm

November 2014

ISBN: 978-602-71895-4-6

Hak cipta dilindungi undang-undang.
Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku
ini tanpa izin tertulis dari penerbit.

Kata Pengantar

Puji syukur ke hadirat Allah swt., atas selesainya buku *Agribisnis Tembakau Besuki Na-oogst: Tinjauan Ekonomi Pertanian*. Hanya atas karuniaNya buku ini bisa terwujud. Buku ini membahas pemahaman agribisnis secara makro, efisiensi usahatani, faktor yang memengaruhi produksi dan pendapatan, daya saing, agroindustri cerutu, dan struktur pasar tembakau na-oogst. Agar mendapatkan gambaran secara teori dan kajian maka pada subbab masing-masing bagian diberikan aplikasi agar memudahkan dalam memahami teori dan penerapannya. Pada aplikasi, penerapan data yang digunakan yakni hasil kajian yang dilakukan oleh penyusun beserta tim penulis yang merupakan hasil penelitian *Payung Agribisnis Tembakau Na-oogst*.

Dengan kesederhanaan dan kerendahan hati penyusun berusaha merangkum dan memberikan gambaran dengan harapan agar mahasiswa S1, S2, dan S3 dan berbagai pihak yang berminat atas ilmu ini lebih dapat mendalaminya. Penyusun mohon maaf kepada semua pihak yang karangannya kami salin, teriring rasa simpati akan maksud untuk mengutip buku yang ada, hanya karena rasa tanggung jawab terhadap pengembangan ilmu pengetahuan dan aplikasinya terhadap tembakau na-oogst,

Pada kesempatan ini penyusun mengucapkan terima kasih, terutama kepada tim riset yang tercantum pada buku ini. Akhirnya penyusun berharap agar tulisan ini bermanfaat dan memberikan inspirasi baru bagi pembaca yang berminat mendalami agribisnis tembakau na-oogst.

Penulis

Daftar Isi

Kata Pengantar	v
Daftar Isi	vii
Bab I Agribisnis	1
1.1 Strategi dan Kebijakan Pembangunan Agribisnis	1
1.2 Wawasan dan Sistem Agribisnis	7
1.3 Agroindustri Sebagai Sektor Terdepan	11
1.4 Beberapa Agroindustri yang Potensial di Pedesaan	14
1.5 Industrialisasi Desa	16
1.6 Kendala-Kendala Agroindustri	18
1.7 Kebijaksanaan Strategi Pengembangan Agroindustri ...	20
1.8 Kelembagaan Agribisnis Pedesaan	23
Bab II Usahatani Tembakau Besuki NA-OOGST	25
2.1 Keberadaan Tembakau Besuki Na-Oogst	25
2.2 Usahatani Tembakau Besuki Na-Oogst	29
2.3 Kajian Terdahulu	31
2.4 Teori Produksi dan Pendapatan	34
2.5 Teori Efisiensi	41
2.7 Aplikasi Analisis Usahatani Tembakau Besuki Na-Oogst	42
Bab III Analisis Daya saing Tembakau Besuki NA-OOGST	73
3.1 Kajian Terdahulu	74
3.2 Kebijakan	75
3.3 Prinsip Dasar Daya saing	78
3.4 Teori <i>Policy Analysis Matrix</i> (PAM)	79
3.5 Teori Harga Sosial	82
3.6 Analisis Sensitivitas	86
3.7 Aplikasi Analisis Daya saing	86
Bab IV Agroindustri Cerutu	121
4.1 Agroindustri Cerutu	121
4.2 Cerutu	122
4.3 Kelayakan Agroindustri	125

4.4 Analisis Finansial Agroindustri Cerutu	135
4.5 Strategi Pengembangan Agroindustri Cerutu Koperasi Karyawan Kartanegara PTPN X Jember	144
Bab V Struktur, Perilaku, dan Kinerja Pasar Tembakau Besuki	
NA-OOGST	163
5.1 Pasar	164
5.2 Teori SCP (<i>Structure, Conduct, and Performance</i>)	165
5.3 Aplikasi Analisis Struktur, Perilaku, dan Kinerja Pasar Tembakau Besuki Na-Oogst Di Kabupaten Jember	171
5.4 Pangsa Pasar (<i>Market Share</i>) Tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember	178
5.5 Pemimpin Pasar (<i>Market Leader</i>) Tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember	201
5.6 Konsentrasi Rasio Tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember	204
5.7 Perilaku Pasar Tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember	205
5.8 Kinerja Pasar Tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember	212
Daftar Pustaka	225

BAB I

AGRIBISNIS

Agribisnis merupakan sistem pertanian menyeluruh yang bermula dari hulu sampai dengan hilir (Soetriono:2005). Dengan mencermati uraian bab ini, diharapkan pembaca dapat memahami apa yang dimaksudkan agribisnis, sebelum masuk pada ranah agribisnis kopi robusta. Dalam membahas teori agribisnis ini, penulis mengacu pada buku penulis yang berjudul *Pengantar Ilmu Pertanian*.

1.1 Strategi dan Kebijakan Pembangunan Agribisnis

Proses perkembangan pembangunan ekonomi menghendaki berbagai tindakan penyesuaian. Pada tataran ini, diperlukan reorientasi pembangunan pertanian agar proses pembangunan pertanian yang berangkat dari orientasi peningkatan produksi pada masa pembangunan yang lalu dapat menyesuaikan diri dengan perubahan lingkungan strategisnya sehingga menjadi proses pembangunan yang berwawasan agribisnis yang kompetitif. Penyesuaian ini secara sistemik dirancang untuk kesejahteraan yang adil dan merata.

Reorientasi arah pembangunan pertanian tersebut, pada dasarnya merupakan rancangan strategi untuk menjawab tantangan masa depan, yang pada hakikatnya merupakan antisipasi untuk menangkap signal-signal dari adanya kecenderungan dan perubahan lingkungan strategi, baik lingkungan global maupun nusantara.

Pada perkembangannya, meskipun ada perubahan orientasi dan wawasan, tetapi tujuan pembangunan pertanian tetap konsisten diarahkan pada perwujudan amanat pembangunan nasional, yaitu untuk meningkatkan pendapatan dan taraf hidup petani-nelayan, memperluas lapangan kerja, dan kesempatan usaha, serta memenuhi permintaan dan memperluas pasar, baik pasar dalam negeri maupun luar negeri, melalui pengembangan postur pertanian yang maju, efisien, dan tangguh, serta yang semakin mampu meningkatkan dan menganekaragamkan hasil, meningkatkan

mutu, dan derajat pengolahan produksi, dan menunjang pembangunan wilayah.

Dalam rangka pencapaian tujuan tersebut, secara sadar dilakukan upaya untuk menciptakan iklim yang kondusif bagi berkembangnya sistem agribisnis dengan agroindustri yang dapat meningkatkan nilai tambah dan daya saing hasil pertanian. Terkait dengan iklim kondusif itu, perlu ditanggapi berbagai kecenderungan yang berimplikasi perlunya pergeseran peran dan perilaku birokrasi, seperti mengurangi campur tangan pemerintah dalam mekanisme ekonomi, pasar, dan adanya dunia swasta yang mampu menjadi lokomotif pertumbuhan perekonomian.

1. Tantangan, Peluang, dan Prospek Perkembangan Agribisnis

Rendahnya pendapatan penduduk pedesaan, terutama yang bekerja di sektor pertanian ada hubungannya dengan struktur pertanian atau pedesaan yang kurang kondusif bagi perkembangan agribisnis yang dinamis dan kompetitif karena sosok usahatani yang lemah, prasarana fisik dan nonfisik yang masih belum memadai, serta terbatasnya jangkauan pasar. Kita semua mengetahui bahwa hampir seluruh produksi pangan dan sebagian besar produksi hasil perkebunan, peternakan, dan perikanan merupakan hasil dari jerih payah petani, peternak dan nelayan yang bertumpu pada usahatani keluarga yang berlahan sempit dan didukung sumberdaya manusia dan iptek yang masih tertinggal. Kondisi struktural demikian itu, menyebabkan terbatasnya kemampuan petani untuk menjangkau sarana produksi dan kesempatan memperoleh sinergi yang perlukannya untuk berkembang.

Ditinjau dari aspek dukungan pendanaan dari perbankan, ternyata investasi pertanian juga sangat kurang diminati dunia usaha. Hal ini menjadi salah satu indikator dari adanya suku bunga perbankan yang dirasakan terlalu tinggi untuk usahatani di pedesaan. Fakta mengatakan bahwa lembaga dan sistem perbankan belum sepenuhnya menjangkau petani, baik dari segi kelembagaannya maupun prosedurnya. Kalaupun jangkauan itu sampai, ternyata, lembaga perbankan telah menjadi sarana untuk mengalirnya dana dari pedesaan ke perkotaan. Hal ini terjadi, karena pedesaan lebih banyak menyimpan daripada meminjam. Di sini terlihat bahwa ketertinggalan dan keterbatasan petani ternyata merupakan faktor kondisional yang berada di balik mengalirnya dana dari pedesaan ke perkotaan tersebut.

Kondisi lain yang ikut memperlambat laju penanaman modal di sektor pertanian, yakni keharusan untuk sejak awal menerapkan pendekatan terpadu yang utuh. Kebanyakan produk pertanian mempunyai karakteristik yang mudah rusak dan bervolume besar dibandingkan nilainya. Penanganan pascapanen, penyimpanan, pengolahan, pengangkutan dan lancarnya pemasaran menjadi sangat penting. Apabila penanam modal tidak mampu menerapkan prinsip integrasi vertikal dalam investasinya, terpaksa harus bergantung pada investasi lain yang menjamin hadirnya semua mata rantai yang diperlukan agar produknya dapat dipasarkan dengan baik.

Hal-hal yang juga memberikan andil dalam memperlebar kesenjangan antarwilayah maupun di antara masyarakat pedesaan sendiri, yakni: *Pertama*, apa yang di sebut dengan kegagalan pasar. Dari pengalaman selama ini, dapat ditunjukkan bahwa perkembangan ekonomi yang mengandalkan pada kekuatan pasar justru hanya dinikmati oleh masyarakat kelas menengah ke atas. Masyarakat ekonomi lemah termasuk di dalamnya petani kecil di pedesaan tidak mampu memanfaatkannya. *Kedua*, kebijaksanaan yang cenderung bersifat uniform. Seperti kita ketahui bahwa negara Indonesia merupakan negara kepulauan yang mempunyai keragaman tinggi. Homogenitas kebijaksanaan pembangunan, baik regional maupun sektoral, tanpa memperhatikan keragaman di atas, akan menghasilkan respons yang berbeda antara pelaku ekonomi yang kuat dan yang lemah maupun antara daerah yang kaya dengan sumberdaya alam dan prasarana dengan daerah yang miskin.

Berhadapan dengan berbagai tantangan yang menggugah tekad untuk menghadapinya hal itu, terbuka luas peluang berkembangnya agribisnis untuk memenuhi permintaan pasar dalam negeri maupun luar negeri akan berbagai hasil pertaniannya yang lokasi dan sumberdayanya berada di Indonesia, serta didukung dengan sumberdaya manusia, ilmu pengetahuan dan teknologi, organisasi dan manajemen, serta modal, kekayaan sosial ekonomi, dan sosial budaya bangsa Indonesia sebagai bangsa pejuang yang handal. Landasan hasil-hasil pembangunan pertanian yang sudah diletakkan oleh proses pembangunan merupakan asset nasional yang secara fungsional dan struktural menjadi kekuatan nasional untuk membangun sistem agribisnis yang mewadahi perakitan berbagai perangkat kegiatan pembangunan pertanian dalam satuan-satuan kelembagaan pelaku ekonomi yang handal.

Peluang dari segi permintaan, timbul di samping karena dinamika pertumbuhan penduduk, juga karena dinamika pertumbuhan ekonomi, sosial, budaya, dan arus globalisasi. Penduduk yang bertambah, pertumbuhan perkotaan, industrialisasi, peningkatan pendapatan, peningkatan kecerdasan atau pendidikan, dan lain-lain, merupakan perubahan lingkungan strategis dari sisi permintaan yang kalau diantisipasi dan diapresiasi secara tepat akan menjadi peluang usaha agribisnis yang menjanjikan nilai tambah. Dari segi penawaran, peluang itu terbuka karena kemampuan ekonomi pedesaan yang semakin besar dan semakin terbuka sebagai hasil dari perubahan dan kemajuannya dalam transformasi struktural pertanian tradisional menjadi pertanian dan pedesaan maju. Berkat pengalaman dan pelajaran yang diraih dalam proses pembangunan dan modernisasi pertanian untuk mencapai swasembada pangan, ekonomi pedesaan sudah menjadi bagian integral dari sistem ekonomi nasional. Proses perubahan untuk menjawab kebutuhan pangan nasional itu, telah mengembangkan kelembagaan sistem agribisnis di pedesaan, yaitu perangkat yang menjadi pengantar masukan iptek, sarana, dana, dan jasa, serta industri pengolahan hasil secara meluas di seluruh pedesaan.

Tantangan dan peluang serta kondisi sumberdaya pertanian yang merupakan kekayaan sumberdaya potensial dalam menapak era pembangunan pertanian dan yang dilengkapi dengan kebijaksanaan pembangunan yang berorientasi ke pedesaan, menempatkan pembangunan pertanian pada posisi sebagai arena pembangunan ekonomi yang perlu melakukan penyesuaian dalam pendekatan, yaitu dari orientasi usahatani untuk mencukupi kebutuhan menjadi pendekatan agribisnis untuk meraih nilai tambah bagi wilayah pedesaan melalui kemampuannya untuk bersaing guna mencapai kesejahteraan yang adil dan merata.

Strategi pembangunan pertanian yang berwawasan agribisnis merupakan upaya sistemik yang ampuh dalam mencapai beberapa tujuan ganda, antara lain:

- a. menarik dan mendorong sektor pertanian,
- b. menciptakan struktur perekonomian yang tangguh, efisien dan fleksibel,
- c. menciptakan nilai tambah,
- d. meningkatkan penerimaan devisa,
- e. menciptakan lapangan kerja, dan
- f. memperbaiki pembagian pendapatan.

Dengan sistem agribisnis sebagai perangkat penggerak pembangunan, pertanian akan dapat memainkan peranan positif dalam pembangunan nasional, baik dalam pertumbuhan, pemerataan maupun stabilitas. Wajar, bila ternyata masyarakat pembangunan selalu dihadapkan pada kenyataan bahwa sasarannya selalu meningkat di satu pihak. Padahal, kendalanya, ternyata mengikat pada pihak lainnya. Pencapaian semua tujuan dan sasaran yang menjadi harapan itu, bergantung pada kehandalan dari sistem agribisnis/agroindustri yang dikembangkan.

Beberapa faktor strategis yang terkait dengan kehandalan tatanan agribisnis/agroindustri yang dikembangkan itu, seperti: a. lingkungan strategis, b. permintaan, c. sumberdaya, dan d. ilmu pengetahuan dan teknologi.

a. Lingkungan Strategis

Pada dasawarsa terakhir ini, ditandai dengan terjadinya perubahan-perubahan mendasar pada struktur ekonomi dunia. Keadaan perekonomian serta pola perdagangan dan industri internasional saat ini, diwarnai arus globalisasi dalam bentuk tumbuh dan berkembangnya blok-blok kerjasama regional dan menyatunya kawasan dan kekuatan ekonomi besar. Contoh yang sangat tampak, antara lain, MEE (pasar tunggal Eropa) atau *European Economic Community*, Pasaran bersama Amerika Utara atau *North America Free Trade* (NAFTA), perkembangan kegiatan ekonomi di kawasan *Asia Pasifik* atau *Asia Pacific Economic Cooperation*, serta berbagai kebangkitan ekonomi di wilayah Eropa Timur. Bahkan terealisasinya “korporasi” antara Indonesia-Malaysia-Singapura dalam *Triangle Growth* serta AFTA (*Asean Free Trade Area*) merupakan indikasi perubahan struktur tersebut.

Pengaruh globalisasi dengan sangat cepat menyusup pada struktur dan strategi badan-badan usaha multinasional (TNE = *Trans National Enterprises*). Persaingan antarindustri telah berubah dengan munculnya kerjasama antara badan-badan usaha yang selama ini saling bersaing untuk mencapai tingkat keuntungan ekonomi yang tinggi. Dampak dari itu semua seringkali sulit untuk diantisipasi karena pengaruhnya dapat saja melanggar kaidah-kaidah ekonomi yang fundamental. Gambaran tersebut, sesungguhnya menunjukkan betapa teori keunggulan komparatif tidak lagi sesuai dengan perkembangan ekonomi dunia dewasa ini.

b. Permintaan

Dalam dunia pertanian dampak globalisasi ekonomi akan segera terlihat pada sektor-sektor produksi dari berbagai komoditas pertanian. Jika kita ingin terus ditingkatkan kemampuan bersaing komoditas pertanian Indonesia di pasar internasional, maka mau tidak mau harus mampu menangkap setiap gejala ataupun pergerakan yang terjadi pada pasar internasional tersebut. Jelas bahwa kecenderungan peningkatan produksi komoditas primer di satu pihak, yang disertai lambannya pertumbuhan permintaan, telah menimbulkan kelebihan penawaran, yang pada gilirannya akan semakin menajamkan persaingan antarsesama negara produsen. Sementara itu, negara-negara konsumen menjadi semakin sadar akan kepentingannya dalam menghadapi negara produsen sehingga sistem produksi pertanian harus senantiasa dikelola dengan berorientasi pada permintaan pasar.

Perubahan perilaku dan selera pasar yang semakin cepat sangat sulit untuk diantisipasi dengan tepat oleh negara-negara produsen. Teknologi industri yang semakin canggih semakin menuntut keefisienan ekonomi, keandalan kualitas, dan disiplin, serta profesionalisme dengan segala etika yang terkait dengannya.

Agar bisa menjabarkan implikasi operasional tindakan pembangunan yang tepat ditinjau dari watak permintaan pasar itu. Untuk itu, diperlukan *market intelligence* dan *market information* sebagai perangkat lunak untuk meningkatkan daya saing dalam pemasaran atau perdagangan internasional, sehingga dapat mengantisipasi dan menyesuaikan dengan segmentasi pasar, perubahan selera konsumen, pesaing potensial, dan lain-lain.

c. Sumberdaya

Indonesia merupakan negara yang sangat kaya sumberdaya alam. Dari keadaan ini, masalahnya, yakni bagaimana mengelola, memanfaatkan secara optimal, dan sekaligus memperluas *resource base* dari sumberdaya alam dimaksud, sebagaimana disyaratkan oleh Undang-Undang Dasar 1945 pasal 33 ayat 3. Secara hakiki, upaya pembangunan yang sedang ditempuh pada saat ini dapat dilakukan dengan mendayagunakan berbagai sumberdaya potensial yang tersedia di setiap wilayah maupun yang dapat diusahakan dari luar wilayah yang bersangkutan. Di antara sumberdaya potensial tersebut, ada yang berupa sumber-daya alam (*natural resources*), sumberdaya manusia (*human resources*) dan sumberdaya buatan (*man-made resources*).

Kesemua gambaran tersebut, pada dasarnya menunjukkan bahwa potensi sumberdaya pertanian memberikan kesempatan yang sangat luas untuk mengembangkan prinsip-prinsip keunggulan kompetitif tanpa meninggalkan dua prinsip penting, yaitu wawasan agroekosistem dan wawasan lokalita/wilayah/regional. Kedua wawasan tersebut, pada dasarnya memberikan arah agar kegiatan agribisnis selalu memperhatikan kondisi dan potensi sumberdaya alam dan lingkungannya.

d. Ilmu dan Teknologi

Ilmu dan teknologi merupakan perangkat instrumental hasil karya manusia untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi karyanya, termasuk karya dalam menumbuhkembangkan agribisnis di pedesaan. Peningkatan produktivitas dan efisiensi setiap simpul dalam rangkaian sistem agribisnis akan menghasilkan perbaikan dalam perolehan nilai tambah secara proporsional bagi setiap pelaku di dalam rangkaian sistem tersebut.

Sarana pengembangan dan penyebaran serta adopsi iptek oleh sistem agribisnis tidak cukup dengan eksistensi lembaga perguruan tinggi dengan litbang saja, tetapi juga diperlukan juga hadirnya secara menyeluruh fasilitas belajar di pedesaan, seperti lembaga penyuluhan pertanian, sekolah-sekolah kejuruan, berbagai kursus keterampilan, dan lembaga konsultasi yang tersebar dan mampu bergerak melayani masyarakat petani/pedesaan.

Berbagai tantangan, peluang, lingkungan strategis, permintaan/penawaran, sumberdaya dan iptek, beserta iklim kondusif yang diciptakan oleh perangkat kebijakan dan pengaturan merupakan komponen fungsional/struktural dari perangkat masyarakat ekonomi yang menjadi wadah dari proses transformasi pembentukan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan manusia. Sebagai komponen, tentunya, dia hanya akan berarti bila berada dalam tatanan tertentu yang memberinya posisi, aturan, daya, enersi, arah, takaran, dan ukuran yang tepat guna terwujudnya transformasi menjadi luaran secara efisien dan menghasilkan nilai tambah yang optimal. Ini berarti dibutuhkan suatu sistem yang tepat agar pembangunan pertanian bisa mengantarkan pertanian pada kondisi yang tangguh, maju, dan efisien. Sistem itulah yang disebut sistem agribisnis.

1.2 Wawasan dan Sistem Agribisnis

Istilah agribisnis yang terungkap sejauh ini memberikan kesan kepada kita bahwa agribisnis merupakan suatu corak pertanian tertentu dengan

jati diri yang berbeda dari pertanian tradisional (yang dilakoni mengikuti tradisi budidaya yang berakar pada adat istiadat dari komunitas tradisional) maupun dari pertanian hobi yang tidak mendambakan nilai tambah komersial. Agribisnis adalah pertanian yang organisasi dan manajemennya secara rasional dirancang untuk mendapatkan nilai tambah komersial yang maksimal dengan menghasilkan barang dan/atau jasa yang diminta pasar. Oleh karena itu, dalam agribisnis proses transformasi material yang diselenggarakannya tidak terbatas pada budidaya proses biologis dari biota (tanaman, ternak, ikan) tetapi juga proses prausahatani, pascapanen, pengolahan, dan niaga yang secara struktural diperlukan untuk memperkuat posisi adu tawar (*bargaining*) dalam interaksi dengan mitra transaksi di pasar. Ikatan keterkaitan fungsional dari kegiatan prausahatani, budidaya, pascapanen, pengolahan, pengawetan, dan pengendalian mutu serta niaga perlu terwadahi secara terpadu dalam suatu sistem agribisnis yang secara sinkron menjamin kinerja dari masing-masing satuan subproses menjadi pemberi nilai tambah yang menguntungkan, baik bagi dirinya maupun bagi keseluruhan.

Wawasan swasembada dan wawasan agribisnis merupakan dua wawasan yang sekaligus harus diamalkan dalam pembangunan pertanian dewasa ini. Wawasan agribisnis adalah cara pandang terhadap pertanian sebagai lapangan usaha dan lapangan kerja yang menghasilkan barang dan jasa, untuk memenuhi permintaan pasar dengan tujuan memperoleh nilai tambah yang maksimal secara kompetitif. Dalam meraih nilai tambah itu, agribisnis memandang ruang gerak dan ruang hidupnya tidak terbatas pada budidaya, tetapi juga usaha pada penyediaan bahan, sarana lain dan jasa di sektor hulu usahatani, serta pascapanen, pengolahan, penanganan hasil, pemasaran, dan lain-lain di sektor hilirnya. Pendeknya, lapangan usaha pada usahatani maupun sektor pendukung dan penunjangnya, baik yang di hulu maupun di hilir. Ditinjau dari sudut perilaku, wawasan agribisnis tersebut, diharapkan menimbulkan sikap dan motivasi yang sesuai dari subjek pelaku pembangunan pertanian dalam menanggapi era industrialisasi dan globalisasi yang semakin gencar.

Sistem agribisnis adalah perangkat masyarakat yang mewadahi proses transformasi pembentukan nilai tambah dari rangkaian kegiatan yang terkait di hulu dan hilir dari usahatani (budidaya). Dalam pengertian sistem, agribisnis merupakan subjek (pelaku) sosial yang mandiri, dalam arti mempunyai kemampuan berinteraksi dengan lingkungan hidupnya, yaitu kemampuan untuk eksis, berkarya, berkembang, beradaptasi, berasosiasi,

dan lain-lain. Sebagai individu, pelaku sosial sistem agribisnis mempunyai daur hidup, seperti: lahir, tumbuh, berkembang, berkarya, bermasyarakat, sakit, bahkan berhak dan mati. Sebagai individu dia lahir karena lingkungannya membutuhkan, yaitu ada tantangan, peluang akan masalah tertentu yang tidak bisa ditangani dengan sistem serta mekanisme yang ada. Kematangan kondisi lingkungan untuk lahirnya sistem agribisnis dewasa ini sudah tiba.

Secara konseptual sistem agribisnis dapat diartikan sebagai semua aktivitas, mulai dari pengadaan dan penyaluran sarana produksi sampai pada pemasaran produk-produk yang dihasilkan oleh usahatani dan agroindustri, yang terkait satu sama lain. Dengan demikian, sistem agribisnis merupakan suatu sistem yang terdiri atas berbagai subsistem, yaitu:

1. sub sistem pengadaan dan penyaluran sarana produksi, teknologi dan pengembangan sumberdaya pertanian,
2. subsistem budidaya atau usahatani,
3. subsistem pengolahan hasil pertanian atau agroindustri, dan
4. subsistem pemasaran hasil pertanian,
5. subsistem prasarana, dan
6. subsistem pembinaan.

Subsistem penyediaan dan penyaluran sarana produksi mencakup semua kegiatan perencanaan, pengelolaan, pengadaan, dan penyaluran sarana produksi untuk memungkinkan terlaksananya penerapan teknologi usahatani dan pemanfaatan sumberdaya pertanian secara optimal. Dengan demikian, dalam subsistem pengadaan dan penyaluran sarana produksi ini, aspek-aspek yang ditangani tidak semata-mata menyangkut penyediaan dan penyaluran sarana produksi, seperti benih/bibit, pupuk, pestisida serta alat-alat dan mesin pertanian, tetapi juga penyediaan informasi pertanian yang dibutuhkan petani, berbagai alternatif teknologi baru yang kompatibel, pengerahan dan pengelolaan tenaga kerja, dan sumber energi lainnya secara optimal, serta unsur-unsur pelancarnya.

Untuk mendorong terciptanya sistem agribisnis yang dinamis, khususnya guna menunjang terlaksananya kegiatan usahatani yang baik, maka pengembangan subsistem pengadaan dan penyaluran sarana produksi, diarahkan pada upaya penyediaan dan penyaluran berbagai sarana produksi yang dibutuhkan oleh petani secara tepat waktu, tepat jumlah, tepat jenis, tepat mutu, dan terjangkau oleh daya beli petani, yang disertai

dengan penyediaan berbagai informasi dan paket teknologi secara kontinyu. Dalam kaitan ini, pengembangan prasarana dan institusi pedesaan yang memadai merupakan faktor yang sangat penting. Oleh karena pengembangan prasarana dan institusi tersebut, akan terkait erat dengan kegiatan sektor lainnya, maka sangat diperlukan koordinasi.

Dalam subsistem usahatani, kegiatan yang ditangani mencakup pembinaan dan pengembangan usahatani dalam rangka peningkatan produksi pertanian, baik usahatani rakyat maupun usahatani berskala besar. Termasuk dalam kegiatan subsistem ini, yakni perencanaan mengenai lokasi, komoditas, teknologi, pola usahatani, dan skala usahanya untuk mencapai tingkat produksi yang optimal.

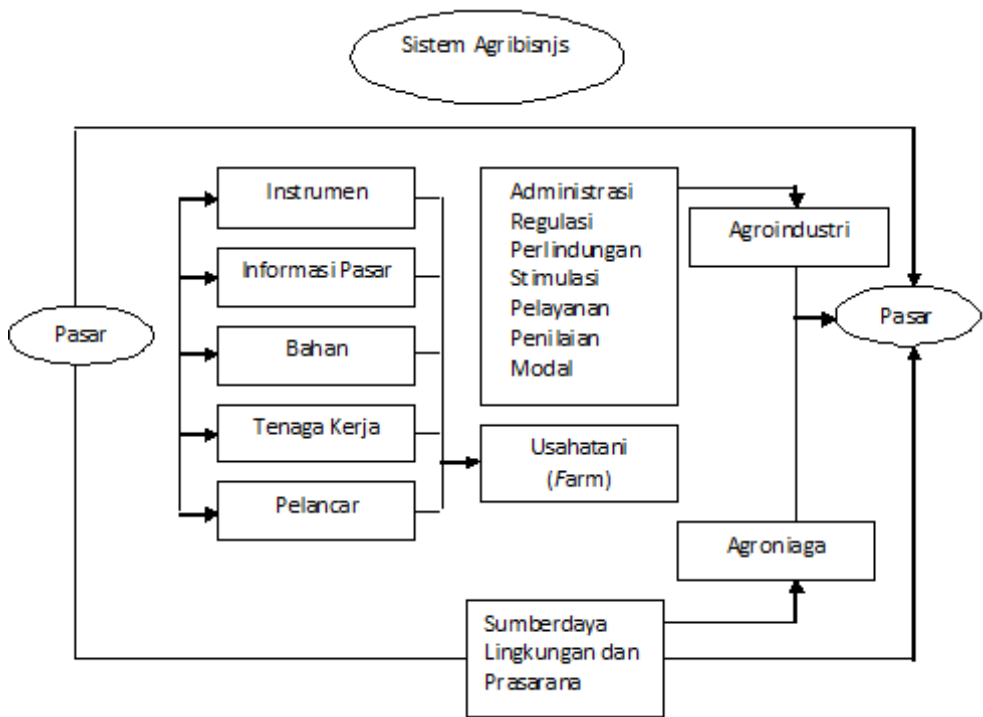
Dalam pada itu, subsistem pengolahan hasil atau agroindustri mencakup aktivitas pengolahan sederhana di tingkat petani dan keseluruhan kegiatan mulai dari penanganan pascapanen komoditi pertanian yang dihasilkan sampai pada tingkat pengolahan lanjut, selama bentuk, susunan, dan cita rasa komoditi tersebut tidak berubah. Dengan demikian, proses pengupasan, pembersihan, pengekstrasian, penggilingan, pembekuan, dehidrasi, peningkatan mutu, dan pengepakan/pengemasan masuk dalam lingkup sistem pengolahan hasil sebagai komponen dari sistem agribisnis di pedesaan.

Sementara itu, subsistem pemasaran hasil mencakup kegiatan distribusi dan pemasaran usahatani, hasil-hasil usahatani atau hasil olahannya, baik untuk pasar dalam negeri maupun luar negeri. Untuk memungkinkan berkembangnya subsistem pemasaran hasil, maka berbagai kegiatan, seperti pemantauan dan pengembangan informasi pasar (*market development*, *market promotion*, dan *market intelligence*) sangat penting untuk dilaksanakan.

Keempat subsistem tersebut, hanya menjalankan fungsi dan perannya apabila berada dalam lingkungan hidup yang menyediakan berbagai sarana dan fasilitas yang diperlukannya. Sumberdaya dan fasilitas yang harus tersedia dan siap pakai di lokalita sistem agribisnis itu, di antaranya ada yang bersifat prasarana publik, yang keberadaannya harus ditangani oleh aparatur birokrasi pemerintahan. Prasaranajalan, perhubungan, pengairan, pengendalian, pengamanan, dan konservasi menjadi syarat bagi lancarnya proses transformasi produktif yang diselenggarakan dunia usaha dan masyarakat pedesaan.

Demikianlah sistem agribisnis merupakan suatu rangkaian aktivitas yang saling berkait, yang keberhasilan pengembangannya sangat ditentukan

oleh tingkat kehandalan dari setiap komponen yang menjadi subsistemnya. Untuk mencapai kehandalan yang simultan dari setiap subsistem dalam sistem agribisnis dibutuhkan ulur dan campur tangan pemerintah melalui regulasi, koordinasi, perlindungan, stimulasi, pelayanan, dan penilaian terhadap seluruh subsistem dalam sistem agribisnis beserta lingkungan yang memengaruhinya. Selain itu, kondisi sumberdaya, lingkungan, dan prasarana juga merupakan faktor yang menentukan kehidupan dan perkembangan sistem agribisnis tersebut. Oleh karena itu, sumberdaya lingkungan dan prasarana tersebut, perlu dikembangkan sedemikian rupa sehingga mampu menunjang terlaksananya berbagai aktivitas dalam setiap subsistem secara memadai.



Gambar 1. Sistem Agribisnis

1.3 Agroindustri Sebagai Sektor Terdepan

Agroindustri diartikan sebagai semua kegiatan industri yang terkait erat dengan kegiatan pertanian. Agroindustri mencakup beberapa kegiatan, antara lain sebagai berikut.

1. Industri pengolahan hasil pertanian dalam bentuk setengah jadi dan produk akhir, seperti industri minyak kelapa sawit, industri pengolahan karet, industri pengalengan ikan, dan sebagainya.
2. Industri penanganan hasil pertanian segera, seperti industri pembekuan ikan, penanganan bunga segar, dan sebagainya.
3. Industri pengadaan sarana produksi pertanian, seperti pupuk, pestisida dan bibit.
4. Industri pengadaan alat-alat pertanian dan agroindustri lainnya, seperti industri traktor pertanian, perontok, mesin pengolah minyak sawit, dan sebagainya.

Mencermati secara saksama uraian tersebut maka Agroindustri dapat dikatakan menjadi suatu sektor yang terdepan didasarkan pada perkembangan: unit usaha, nilai tambah, penyerapan tenaga kerja, dan ekspor serta pemikiran-pemikiran sebagai berikut.

Pertama, agroindustri memiliki keterkaitan (*linkages*) yang besar, baik ke hulu maupun ke hilir. Agroindustri pengolah yang menggunakan bahan baku hasil pertanian berarti memiliki keterkaitan yang kuat dengan kegiatan budidaya pertanian maupun dengan konsumen akhir atau dengan kegiatan industri lain. Sedangkan, bagi agroindustri penyedia dan juga dengan industri atau kegiatan lain yang menyediakan *input*. Keterkaitan yang erat ini merupakan hal yang logis dan sebagai konsekuensinya juga akan menciptakan pengaruh *multiplier* yang besar terhadap kegiatan-kegiatan tersebut.

Kedua, produk-produk agroindustri, terutama agroindustri pengolah, umumnya memiliki elastisitas permintaan akan pendapatan yang relatif tinggi (elastis), jika dibandingkan produk pertanian dalam bentuk segar atau bahan mentah. Dengan semakin besar pendapatan masyarakat akan makin terbuka pula pasar bagi produk agroindustri. Hal ini akan memberikan prospek yang baik bagi kegiatan agroindustri sendiri. Dengan demikian, akan memberikan pengaruh pula pada seluruh kegiatan yang dipengaruhinya.

Ketiga, kegiatan agroindustri umumnya bersifat *resource base industri* sehingga dengan dukungan potensi sumber daya alam Indonesia akan semakin besar kemungkinan untuk memiliki keunggulan komperatif dan keunggulan kompetitif dalam pasar dunia, di samping dapat memiliki pasar domestik yang cukup terjamin.

Keempat, kegiatan agroindustri umumnya menggunakan *input* yang *renewable* sehingga keberlangsungan (*sustainability*) kegiatan ini dapat lebih terjamin, di mana kemungkinan untuk timbulnya masalah penguasaan sumberdaya alam yang lebih kecil.

Kelima, agroindustri merupakan sektor yang telah dan akan terus memberikan sumbangan yang besar bagi ekspor nonmigas. Bahkan, beberapa data empiris telah menunjukkan terjadinya peningkatan pangsa ekspor produk pertanian olahan (produk agroindustri). Sedangkan, di lain pihak harga produk hasil pertanian primer cenderung mengalami gejolak pasar yang lebih tidak pasti. Hal ini menunjukkan bahwa agroindustri memiliki peluang besar untuk terus berkembang karena kapasitas pasarnya yang masih cukup besar, yang berarti pula belum terlalu ketatnya kendala pasar bagi produk sektor ini.

Keenam, agroindustri yang memiliki basis di pedesaan akan mengurangi kecenderungan perpindahan tenaga kerja yang berlebihan dari desa ke kota, yang berarti dapat mengurangi rangkain masalah yang menyertainya. Di samping itu, agroindustri di pedesaan juga dapat menghasilkan produk dengan “muatan lokal” (*local content*) yang relatif lebih besar sehingga dapat memiliki akar yang lebih kuat pada kegiatan ekonomi desa. Sebagai akumulasinya, melalui agroindustri di pedesaan akan dapat lebih kuat kegiatan ekonomi desa, peluang bagi masyarakat tradisional di pedesaan untuk menyesuaikan diri terhadap proses transformasi struktural secara bertahap. Dengan demikian, pengembangan agroindustri tidak hanya ditunjukan untuk pengembangan kegiatan industri itu sendiri, tetapi sekaligus untuk mengembangkan kegiatan budidaya (*on farm agribusiness*) dan kegiatan-kegiatan lain dalam sistem agribisnis secara keseluruhan. Hal ini dapat memberikan pengaruh yang sangat besar bagi pencapaian berbagai tujuan pembangunan, seperti mengatasi kemiskinan, peningkatan pemerataan, peningkatan kesempatan kerja, peningkatan kesempatan berusaha, peningkatan ekspor, pengembangan kegiatan pelestarian lingkungan, dan sebagainya.

Pengembangan kegiatan agroindustri akan dapat meningkatkan pendapatan petani yang kemudian berakibat pada peningkatan permintaan dan pembelian barang nonpertanian, perkembangan pasar tenaga kerja di pedesaan, dan perkembangan pasar uang pedesaan, serta sekaligus dapat menaik perkembangan sektor pertanian sebagai dampak dari keterkaitan kebelakang kegiatan agroindustri itu sendiri. Jika dilihat dari sasarannya, strategi pengembangan agroindustri yang dinilai sesuai, yakni dengan

mengembangkan agroindustri kecil dan menengah di pedesaan sebagai subsistem pengolahan yang merupakan kelanjutan dari subsistem produksi sekaligus bagian dari *demand-sale-strategy*. Hal ini merupakan alternatif untuk mengatasi masalah dan kendala dalam usaha meningkatkan pendapatan masyarakat pedesaan yang selama ini dihadapi jika kegiatan ekonomi desa lebih banyak tertumpu pada kegiatan usahatani.

Jika dilihat dari kosepnya, pengembangan agroindustri pedesaan lebih mengembangkan kelas menengah di pedesaan dengan memberikan peluang bagi anggota masyarakat pedesaan untuk dapat menggunakan potensi kapital yang ada di wilayahnya sendiri serta memanfaatkannya dalam bentuk perputaran ekonomi yang berada dalam lingkup wilayah pedesaan sendiri. Di samping itu juga pengembangan agroindustri pedesaan sekaligus dapat memecahkan masalah dualisme ekonomi desa. Oleh karena kegiatan modern dan komersial yang diciptakan dalam sistem ekonomi desa merupakan bentuk pengembangan dari kegiatan yang selama ini telah dilakukan dan dikembangkan oleh masyarakat itu sendiri serta memiliki dasar keterkaitan yang erat dengan kegiatan ekonomi tradisional. Kedua hal tersebut, merupakan dasar dari pencapaian kondisi ekonomi yang lebih demokratis di pedesaan.

Di samping itu, pengembangan agroindustri di pedesaan juga akan mengurangi tekanan masalah ketenagakerjaan bagi kegiatan pertanian (budidaya) per satuan tenaga kerja dapat menjadi lebih besar. Dengan demikian, menjadi lebih dimungkinkan untuk mengadakan pengembangan kegiatan pertanian itu sendiri, jadi fase transisi menuju transformasi struktural pertanian ke industri secara menyeluruh.

1.4 Beberapa Agroindustri yang Potensial di Pedesaan

Setelah menelaah uraian pada subbab pada bagian terdahulu maka pembangunan industri pertanian (agroindustri) dewasa ini, baik dari segi jumlah maupun jenisnya lebih didominasi oleh industri pengolahan hasil pertanian yang berada di pedesaan. Industri pengolahan hasil pertanian perlu didorong dan dikembangkan karena tahap penting agar proses transformasi perekonomian Indonesia didominasi dari sektor pertanian menjadi dominasi sektor industri dapat berjalan dengan mulus dan efisien, yakni mendorong tumbuh dan berkembangnya agroindustri. Dari sini, diharapkan terjadi proses serupa pada perekonomian pedesaan, yang dicirikan oleh, antara lain pangsa tenaga kerja di pedesaan pada sektor

pertanian menurun dan pangsa pada sektor industri meningkat, pangsa pendapatan masyarakat pedesaan dari sektor pertanian menurun dan dari industri meningkat, serta sektor pertanian tetap mampu menyediakan bahan makanan dan bahan baku industri dalam jumlah yang memadai.

Upaya yang perlu dilakukan sekarang, yakni mengidentifikasi agroindustri yang potensial untuk didorong dan dikembangkan di pedesaan dan yang lebih mampu mempercepat berlangsungnya proses transformasi. Agroindustri sebagai faktor penarik pembangunan sektor pertanian berperan dalam menciptakan pasar bagi hasil-hasil pertanian lewat berbagai produk olahannya. Apabila agroindustri di pedesaan telah diidentifikasi, maka dari segi industri pegolahannya ada dua hal yang harus senantiasa diperhatikan, yaitu 1). bagaimana mendorong peningkatan harga produk olahannya; 2). bagaimana merangsang terciptanya sejumlah produk olahan baru. Kedua hal tersebut, sangat penting dalam upaya mendorong dan menyerap peningkatan produksi suatu hasil pertanian sekaligus menghindari penurunan harga secara drastis apabila terjadi kemerosotan harga salah satu produk olahannya.

Dari segi sektor pertanian, yang harus diperhatikan yakni menjaga kontinuitas menyediakan hasil pertanian bahan baku industri pengolahan sekaligus memperbaiki dan memnjaga mutunya. Oleh karena itu, industri pengolahan yang didorong dan dikembangkan haruslah disesuaikan dengan hasil pertanian dominan didaerah pedesaan agar kontinuitas penyediaan tersebut dapat terjamin. Mengingat hasil pertanian dominan tersebut, umumnya melibatkan rumah tangga petani dalam jumlah besar, maka industri pengolahan yang dikembangkan sebaiknya yang padat karya. Dalam kondisi demikian, baik sektor pertanian maupun industri pengolahan sangat prospektif di masa mendatang.

Berdasarkan dari uraian tersebut, maka bidang usaha agroindustri yang masih perlu dikembangkan maupun didorong pertumbuhannya, terutama industri pengolahan hasil pertanian yang potensial di pedesaan. Secara garis besar bidang usaha agroindustri yang perlu dikembangkan dan ditumbuhkan disajikan pada Tabel 1. Bidang-bidang usaha agroindutri itulah yang diharapkan mampu memacu terwujudnya kelima sasaran pengembangan agroindustri di Indonesia sesuai prospek pasarnya, baik domestik maupun luar negeri, baik sekarang maupun di masa akan datang.

Tabel 1 Bidang-bidang Agroindustri yang Perlu dikembangkan dalam Rangka Industrialisasi Pedesaan

Komoditas Pertanian	Bidang Usaha Agroindustri
1. Pertanian pangan dan hortikultura	
a. Padi	Tepung beras, bihun, kue, pakan
b. Ubi Kayu	Cassava pellet, tapioka, pakan
c. Kedeleai	Tahu, kecap, tempe, pakan
d. Jagung	Tepung maizena, minyak jagung, pakan dan jagung dalam kaleng, makanan kecil dari jagung
e. Melinjo	Emping
2. Perkebunan	
a. Kelapa	Kopra, santan pekat, minyak kelapa, pakan minyak goreng, arang aktif
b. Cengkeh	Minyak cengkeh, cengkeh rajang
c. Kapuk	Matras, Kasur
3. Peternakan	
a. Daging	Daging olahan (abon, dendeng)
b. Susu	Susu steril, susu kental, susu bubuk
c. Kulit hewan	Kulit samak, gelatin, makanan
d. Tulang	Pakan, pupuk, gelatin
4. Perikanan	
a. Ikan, udang, kepiting	Udang kering, tepung ikan, olahan dalam kaleng, makan setengah jadi dan jadi
b. Bekicot	Bekicot dalam kaleng
c. Rumput laut	Rumput kering
5. Ketuhanan	
a. Rotan	Kerajinan rotan

1.5 Industrialisasi Desa

Pembangunan industri yang berlokasi di pedesaan mengandung arti dinamis dan keterkaitan. Secara dinamis industrialisasi di pedesaan perkembangan industri, baik secara vertikal, horizontal maupun berkesinambungan di daerah pedesaan. Perkembangan industri secara horizontal merupakan diversifikasi jenis industri yang tidak mempunyai batas *input output*. Sedangkan, perkembangan industri secara vertikal adalah diversifikasi jenis industri dalam satu rangkaian yang berhubungan melalui *input output*.

Berdasarkan pengertian tersebut maka jenis industri yang dapat dikembangkan untuk industrialisasi pedesaan haruslah yang berkemampuan tinggi untuk mendorong perkembangan industri-industri, baik vertikal

maupun horizontal. Hal ini berarti bahwa industri tersebut harus mampu menjadi mesin penggerak perkembangan perekonomian (*engine of growth*) desa.

Suatu industri dapat mendorong perkembangan industri-industri lainnya melalui dua kaitan pertama, yaitu: 1). kaitan *input-output*, dan 2). kaitan konsumsi pendapatan rumah tangga.

Kaitan *input input* di antaranya muncul karena suatu industri menggunakan hasil produksi lainnya sebagai bahan bakunya. Kaitan semacam ini, disebut kaitan ke belakang (*backward linkages*). Apabila suatu industri berkembang, maka permintaan akan bakunya pun akan meningkat. Hal ini akan mendorong berkembangnya industri-industri yang menghasilkan bahan baku tersebut. Sebagai misal, jika industri makanan ternak berkembang di pedesaan, maka permintaan akan gaplek yang merupakan bahan baku makanan ternak akan meningkat pula. Hal ini selanjutnya akan mendorong berkembangnya industri pembuatan gaplek dan usahatani ubikayu.

Kaitan *input-output* dapat pula muncul karena produksi suatu industri dipakai sebagai bahan baku oleh industri-industri lainnya. Kaitan semacam ini, disebut kaitan ke depan (*forward linkages*). Apabila produksi suatu industri meningkat, maka harganya pun akan menurun sehingga industri-industri lainnya yang mengolah lebih lanjut produk tersebut, dapat berkembang. Sebagai misal, jika industri makanan ternak berkembang di suatu desa, maka ketersediaan makanan ternak di daerah tersebut, meningkat sehingga usaha ternak akan dapat berkembang.

Kaitan konsumsi muncul melalui penggunaan nilai tambah (keuntungan dan upah kerja), yang dibangkitkan baik secara langsung pada suatu industri (pengolahan makanan ternak pada contoh di atas) maupun secara tidak langsung pada industri-industri terkait (usahatani ubi kayu, usaha pembuatan gaplek, usahatani ternak, dan sebagainya), untuk membeli barang-barang yang dihasilkan oleh berbagai industri pedesaan. Peningkatan permintaan sebagai akibat peningkatan pendapatan ini, mendorong perkembangan lebih lanjut, baik industri yang terkait melalui *input-output* maupun yang tidak. Kaitan antara berbagai industri konsumsi/pendapatan ini disebut efek dorongan (*indusce effects*)

Dari uraian tersebut, tampak bahwa kaitan konsumsi/permintaan merupakan faktor yang sangat berperan untuk mendominasi sistem industri yang ada di suatu kawasan (desa). Apabila kaitan konsumsi ini cukup besar, maka sistem industri yang ada akan dapat berkembang secara dinamis

dan berkesinambungan. Sudah barang tentu bahwa kaitan konsumsi akan tinggi bila dipenuhi beberapa syarat antara lain: 1. nilai tambah yang dibangkitkan diterima oleh penduduk desa. Dan 2. produk-produk industri yang dikembangkan di pedesaan di konsumsi oleh penduduk desa dengan elastisitas permintaan yang tinggi.

Nilai tambah yang dikaitkan oleh industri dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu: upah pekerja dan keuntungan usaha dari pemilik perusahaan, maka kecenderungan konsumsi pekerja lebih tinggi. Jadi dampak konsumsi nilai tambah upah pekerja lebih tinggi dari pada keuntungan.

Dari uraian tersebut, jelaslah agroindustri yang berkesinambungan untuk mendorong industrialisasi di pedesaan tidak sekadar industri yang berlokasi di pedesaan. Ada beberapa syarat (ciri) yang harus dimiliki agar agroindustri dapat bertindak sebagai penggerak industrialisasi di pedesaan, antara lain:

1. memunyai kaitan *input-output* yang tinggi dengan industri-industri lainnya;
2. nilai tambah yang dihasilkan diterima oleh penduduk desa;
3. padat tenaga kerja; dan
4. produk industri yang dikembangkan tersebut dikonsumsi oleh penduduk desa dengan elastisitas permintaan yang tinggi.

Industri yang memunyai ciri-ciri tersebut, disebut industri kunci. Dikatakan demikian karena industri inilah yang berperan sebagai mesin utama penggerak perkembangan industri sekitarnya.

1.6 Kendala-Kendala Agroindustri

Di samping berbagai potensi yang dimiliki, kegiatan agroindustri secara menyeluruh masih tetap menghadapi berbagai tantangan, antara lain sebagai berikut.

Pertama, masih dirasakan adanya produksi berbagai produk pertanian maka keberhasilan usaha peningkatan produksi menyebabkan kemungkinan terjadinya masalah surplus produksi dimasa sekarang dan yang akan datang, seperti yang telah terjadi dengan beberapa komoditi. Indikasi tersebut menunjukkan bahwa pengolahan sisi penawaran dari produk pertanian masih membutuhkan perhatian yang cukup besar.

Kedua, peningkatan penduduk di pedesaan telah mendorong terjadinya fragmentasi yang serius dalam kegiatan usaha pertanian, antara lain ditandai dengan semakin kecilnya rata-rata pemilikan luas lahan pertanian. Hal ini juga merupakan tantangan yang besar karena dengan skala usaha yang kecil sulit dapat diharapkan kegiatan agroindustri berkembang secara efisien.

Ketiga, perkembangan globalisasi perekonomian yang terus bergulir. Dampak langsung dari fenomena tersebut, berkaitan dengan upaya untuk menciptakan pasar yang lebih bebas bagi komoditas yang diperdagangkan secara internasional, termasuk komoditas pertanian. Kondisi ini, ditambah dengan semakin terintegrasinya kegiatan ekonomi desa-kota serta modern-tradisional akan memberikan dampak yang luas terhadap kegiatan pertanian, seperti tuntutan atas kejelasan dan kepastian mutu, keragaman jenis, fleksibilitas penawaran, dan sebagainya.

Namun demikian, bagi kegiatan agroindustri perkembangan kondisi pasar dunia ternyata juga memberikan peluang yang cukup cerah, karena seperti telah dijelaskan sebelumnya pasar produk agroindustri menunjukkan kecenderungan untuk terus berkembang jika dibandingkan dengan pasar produk pertanian primer.

Keempat, adanya keterbatasan dalam ketersediaan sumberdaya manusia, terutama jika dilihat dari tingkat ketrampilan dan pengetahuan serta kemampuan wiraswasta. *Kelima*, adanya keterbatasan teknologi yang secara khusus dikembangkan bagi kegiatan agroindustri, khususnya yang berskala kecil di pedesaan. Orentasi teknologi industri yang terkait pertanian yang sekarang berkembang, ternyata masih menempatkan kegiatan industri sebagai bagian yang sama sekali terpisah dari kegiatan pertanian itu sendiri. Dalam hal ini, agroindustri, sebenarnya dapat menjadi wahana bagi pengembangan dan penerapan teknologi canggih, misalnya dalam berbagai aspek rekayasa genetika dan bioteknologi, teknologi penanganan pascapanen, teknologi pengolahan produk lanjutan, dan sebagainya.

Keenam, infrastruktur dan kelembagaan yang sekarang dikembangkan belum memberikan tunjangan yang optimal bagi pengembangan agroindustri. Hal ini dapat dilihat dari orientasi pembangunan sarana dan prasarana, rangkaian kebijaksanaan yang telah banyak memberikan perlindungan bagi industri-industri nonagroindustri, dan sebagainya.

Ketujuh, disadari pula masih terdapat kendala-kendala yang bersifat sosial budaya, bahkan politik yang dapat menyebabkan manfaat yang diperoleh dari pengembangan agroindustri tersebut, akhirnya justru tidak

dirasakan oleh sasaran pengembangannya, yaitu masyarakat pedesaan. Hal ini menyangkut keseimbangan antara kebebasan masyarakat untuk menentukan jenis usahanya sendiri dan perlindungan bagi kelompok masyarakat yang memiliki skala usaha kegiatan relatif kecil.

Tantangan-tantangan tersebut menuntut suatu penerjemahan strategi pembangunan yang tepat, yaitu yang sesuai dengan perkembangan yang terjadi sekaligus dapat tetap menunjang pencapaian tujuan akhir pembangunan. Dalam hal konsep pembangunan harus pula dapat terus dilanjutkan penerapannya. Dengan demikian, jika pada pembangunan pada waktu yang lalu kegiatan pertanian (budidaya) memperoleh perhatian utama, maka sekarang dan masa datang kegiatan agribisnis secara keseluruhan dengan agroindustri sebagai intinya perlu menjadi perhatian utama.

1.7 Kebijakan Strategi Pengembangan Agroindustri

Setiap penelaahan terhadap arah dan strategi pembangunan di masa mendatang merupakan usaha untuk mengadakan perencanaan atas pembangunan itu sendiri. Dalam hal ini, strategi pembangunan ekonomi diarahkan untuk didasarkan pada sistem mekanisme pasar terkendali. Dalam strategi ini, peranan pemerintah untuk menjaga agar setiap pelaku ekonomi dapat berperan optimal melalui peniadaan distorsi yang mungkin ada.

Memperhatikan strategi umum dan hal-hal yang perlu dilakukan untuk mengatasi masalah serta kendala yang dihadapi, maka beberapa bentuk kebijakan yang perlu diambil oleh pemerintah dalam rangka pengembangan seluruh sistem agribisnis pada umumnya agroindustri khususnya, sebagai berikut.

1. *Farming Reorganization*

Kebijakan ini bertujuan untuk mengembangkan subsistem budidaya pada usahatani kecil. Secara khusus perlu memerhatikan pentingnya usaha untuk mengatasi masalah keterbatasan (*smallness*) usahatani. Sulit dibayangkan usahatani yang luasnya hanya 0,1 hektar dapat berperan secara aktif dalam keterkaitan dengan sistem agroindustri yang kompleks.

Oleh sebab itu, perlu kiranya dilakukan kebijakan reorganisasi usahatani terutama dalam hal reorganisasi jenis kegiatan usaha yang dilakukan sehingga dapat tercapai diversifikasi usaha yang menyertakan usaha komoditas-komoditas yang bernialai tinggi dan dengan sifat

elastisitas pendapatan yang tinggi pula. Di samping itu, perlu pula dilakukan reorganisasi manajemen sedemikian sehingga dapat diperoleh skala manajemen yang lebih besar, walaupun pemilikan usahanya tidak harus berada dalam satu pihak tertentu. Dengan demikian, reorganisasi usaha produksi (budidaya) pertanian tersebut, akan memiliki dimensi tingkat usahatani dan dimensi wilayah (regional).

2. *Small-scale Industrial Modernization*

Pengembangan agroindustri kecil dan menengah merupakan inti dari pengembangan agribisnis. Dalam hal ini kebijaksanaan modernisasi kegiatan industri perlu menjadi fokus perhatian utama. Modernisasi yang perlu dilakukan menyangkut modernisasi teknologi berikut seluruh perangkat penunjangnya, modernisasi sistem organisasi, dan manajemen serta dalam pola hubungan dan orientasi pasar.

3. *Service Rationalization*

Pengembangan layanan agroindustri merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari pengembangan agroindustri secara keseluruhan. Rasioalisasi lembaga-lembaga penunjang kegiatan agribisnis harus dilakukan sehubungan dengan peningkatan efisiensi dan daya saing lembaga penunjang kegiatan agroindustri harus dilakukan sehubungan dengan peningkatan efisiensi dan daya saing lembaga tersebut, baik dalam negeri maupun luar negeri, serta dengan pengembangan kepercayaan dunia usaha terhadap kemampuan dan kehandalan lembaga-lembaga pemberi jasa tersebut dalam memberikan tunjangan terhadap kegiatan yang dilakukan. Secara khusus, lembaga penunjang yang perlu mendapat perhatian khusus, yakni lembaga keuangan (*financial institution*), khususnya di pedesaan dan lembaga penelitian dan pendidikan, khususnya penyuluhan.

4. *Policy Integration*

Kebijaksanaan pengembangan agroindustri perlu dilaksanakan secara terpadu dalam konteks sistem agribisnis secara keseluruhan. Hal ini didasarkan pada latar belakang pengembangan agroindustri itu sendiri yang memiliki keunggulan justru karena keterkaitan dengan kegiatan lain dalam sistem agribisnis. Dengan demikian, pengembangan agroindustri tidak dapat dilakukan tanpa perkembangan subsistem lain yang memadai.

Kebijaksanaan yang terpadu tersebut, mencakup beberapa bentuk kebijaksanaan. *Pertama*, kebijaksanaan pengembangan produksi dan produktivitas di tingkat perusahaan (*firm level policy*). *Kedua*, kebijaksanaan tingkat sektoral untuk mengembangkan seluruh kegiatan usaha sejenis. *Ketiga*, kebijaksanaan di tingkat sistem agroindustri yang mengatur keterkaitan antara beberapa sektor. *Keempat*, kebijaksanaan ekonomi makro yang mengatur seluruh kegiatan perekonomian yang berpengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap agroindustri.

Sebagai langkah awal, hal tersebut dapat diwujudkan dengan 1) mengembangkan sistem komunikasi yang dapat mengoordinasikan pelaku-pelaku kegiatan agroindustri dengan penentu kebijaksanaan yang dapat memengaruhi sistem agroindustri secara keseluruhan maupun masing-masing subsistem agroindustri; 2) membentuk, mengembangkan, dan menguatkan asosiasi pengusaha yang terlibat dalam kegiatan agroindustri pada berbagai jenjang, tidak hanya asosiasi yang dapat bergerak antara subsistem, yaitu asosiasi dengan integrasi vertikal; dan 3) mengembangkan kegiatan masing-masing subsistem agroindustri, terutama ditujukan untuk meningkatkan produktivitas dan kemampuan manajemen melalui kegiatan penelitian dan pengembangan teknologi.

Berdasarkan uraian tersebut, pengembangan kegiatan agroindustri dengan konsep *Agroindustry Lead Development Strategy* pada saat sekarang dan mendatang merupakan kelanjutan strategi yang kemarin. Aspek kelanjutan ditunjukkan oleh pengembangan kegiatan bukan usahatani (*off farm*) setelah dicapai keberhasilan pada kegiatan-kegiatan di tingkat usahatani. Aspek peningkatan ditunjukkan oleh diversifikasi kegiatan petani dan kegiatan pedesaan dengan pengembangan kegiatan nonbudidaya, seperti pengolahan, pemasaran, dan kegiatan penunjang setelah kegiatan budidaya berhasil dikuasai.

Sedangkan, aspek kelanjutan dan peningkatan lainnya ditunjukkan oleh usaha untuk menyeimbangkan kegiatan di antara para pelaku ekonomi. Dalam tataran ini, peran pihak swasta dalam arti yang seluas-luasnya semakin ditingkatkan. Dalam hal ini, peran pemerintah dapat ditekankan pada kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan pengembangan infrastruktur, penelitian, dan pengembangan, serta lembaga koordinasi yang bertanggung jawab terhadap kegiatan agroindustri tersebut di tingkat pusat.

1.8 Kelembagaan Agribisnis Pedesaan

Di Dalam pengembangan agribisnis kehadiran keenam komponen subsistem agribisnis di tingkat lokalita belumlah lengkap. Untuk mencukupi persyaratan keberadaabn sistem agribisnis di pedesaan perlu didukung oleh rancang bangun, model atau arsitektur agribisnis yang dapat merakit dan mengintegrasikan semua komponen dalam sistem dan faktor pendukungnya dengan berlandasan arah dan strategi pengembang pasarnya. Dengan demikian, pelaku agribisnis, terutama kelompok tani dapat digerakkan dan mempunyai akses terhadap usaha agribisnis secara terencana dan terpola.

Dalam kaitan di atas, wirausaha dan kemitraan usaha tampil sebagai pemrakarsa, perakit dan perekayasa, penggerak, dan pemandu berkerjanya sistem agribisnis pada lokalita tertentu. Instrumen yang berperan di dalam proses perekayasaan yakni penetapan komoditas unggulan, penetapan kawasan agribisnis, forum komunikasi sebagai kelembagaan penggerak, konsultan agribisnis yang dapat diperankan oleh penyuluh sebagai motor penggerak dan didukung oleh penyelenggaraan inkubator sebagai wadah yang dapat membentuk *entrepreneurship* serta koperasi usaha bersama (KUBA) sebagai wadah kelompok tani untuk memperkuat posisi dalam beragribisnis.

Sejalan dengan itu, jaringan kelembagaan agribisnis yang dibutuhkan adalah jaringan kelembagaan yang lebih menitikberatkan pada pemberdayaan petani sekaligus yang dapat mengarahkan para pelaku bisnis dalam menghadapi era globalisasi. Dalam hal ini, suatu jaringan kelembagaan agribisnis yang perlu dimantapkan di tingkat lokalita seyogyanya memiliki sedikitnya tiga visi, yaitu: *pertama*, memberikan dorongan kepada pengusaha yang terkait sebagai pelaku-pelaku agribisnis untuk melakukan pembenahan di sektor produksi; visi *kedua*, sebagai pusat mengenai agribisnis termasuk agroindustri; *ketiga* memberikan bimbingan kepada para pelaku agribisnis khususnya yang bergerak di sektor hulu sehingga mereka mampu memperkuat posisi tawarnya dalam era terbuka nantinya.

BAB II

USAHATANI TEMBAKAU BESUKI NA-OOGST

2.1 Keberadaan Tembakau Besuki Na-Oogst

Pada umumnya, berdasarkan musim tanamnya, jenis dan varietas tanaman tembakau yang dibudidayakan di Indonesia dapat dibedakan menjadi dua, yaitu; 1) tembakau VO (*Voor-Oogst*), merupakan jenis tembakau yang ditanam di akhir musim hujan dan dipetik pada musim kemarau. Tembakau jenis ini digunakan sebagai bahan membuat rokok putih maupun rokok kretek dan kebanyakan untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri dan 2) tembakau NO (*Na-Oogst*), merupakan tembakau yang ditanam di akhir musim kemarau dan dipanen atau dipetik pada awal musim penghujan. Tembakau *Na-Oogst* merupakan sejenis tembakau yang dipakai untuk bahan dasar membuat cerutu dan hampir seluruh produknya diekspor (Santoso, 1991).

Sejak tahun 1863, pengembangan tembakau bahan cerutu di Indonesia terpusat di tiga areal pengembangan, yaitu Deli (Sumatra Utara), di Klaten (Jawa Tengah), dan di Karesidenan Besuki (Jawa Timur) (*Dutch Tobacco Growers*, dalam Djajadi, 2008). Dalam perkembangan selanjutnya, areal terluas penanaman tembakau cerutu (sekitar 80% dari total areal penanaman) berada di daerah Karesiden Besuki, terutama di Kabupaten Jember. Di Deli dan Klaten, seluruh areal tembakau cerutu dikelola oleh perkebunan besar Badan Usaha Milik Negara (BUMN), sedangkan tembakau cerutu di Karesidenan Besuki 81,88% (8.654,65 ha) dikelola oleh petani dengan penuh risiko, dan sisanya seluas 1.916,25 ha (18,12%) dilaksanakan oleh Badan Usaha Milik Negara (BUMN) serta perusahaan swasta (Basoenando, 2001).

Tanaman tembakau cerutu Besuki di Kabupaten Jember terdiri atas beberapa jenis, yaitu tembakau Besuki *Na-Oogst* tradisional (BesNOTRA); tembakau Besuki *Na-Oogst* tanam awal (BesNOTA), yang pada dasarnya

dikeringkan secara alami; dan tembakau bawah naungan (TBN) yang merupakan hasil terobosan teknologi tahun 1984 dengan cara menggunakan naungan (*waring*) (BPSMB-LT dan KUTJ, 2008).

Tembakau BesNOTRA ditanam pada pertengahan musim kemarau dan dipanen pada musim penghujan. Tembakau BesNOTA dan TBN ditanam pada akhir musim penghujan dan dipanen pada musim kemarau. Namun demikian, karena tembakau BesNOTRA, BesNOTA, dan TBN, tersebut tidak berbeda pemanfaatannya, yaitu sebagai bahan pembuat rokok cerutu, maka untuk selanjutnya ketiga jenis tembakau tersebut disebut sebagai tembakau cerutu Besuki atau Besuki *Na-Oogst*. Dalam penelitian ini, tembakau Besuki *Na-Oogst*. Tembakau yang dimaksud ini ditekankan pada jenis tembakau BesNOTRA dan BesNOTA yang dibudidayakan oleh para petani tembakau di Kabupaten Jember.

Wilayah sentra penanaman tembakau cerutu Besuki, di Kabupaten Jember, yang masih dikembangkan sampai dengan saat sekarang, terdapat di daerah Utara-Timur, terutama tersebar di desa-desa di kecamatan Arjasa, Sumberjambe, Ledokombo, Kalisat, Sukowono, dan Pakusari. Di daerah Tengah-Utara, tersebar di desa-desa di kecamatan Ajung, Jenggawah, Mumbulsari, Sukorambi, Rambipuji, Summersari, dan Patrang. Di Selatan, tersebar di desa-desa di kecamatan Ambulu, Wuluhan, Balung, dan Puger (Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Jember, 2009). Tembakau cerutu di daerah Jember Utara-Tengah merupakan wilayah penanaman tembakau Besuki *Na-Oogst* Tradisional (BesNOTRA). Sedangkan, di daerah Jember Selatan, yakni wilayah penanaman untuk tembakau Besuki *Na-Oogst* Tanam Awal (BesNOTA). Tembakau cerutu di daerah Jember Utara-Tengah dan di daerah Jember Selatan memiliki karakteristik yang berbeda. Tembakau cerutu yang dihasilkan di daerah Jember Utara-Tengah, yakni tembakau untuk mutu pengisi cerutu (*filler*) dan pembalut cerutu (*omblad*). Sedangkan, di daerah Jember Selatan hasil mutu utamanya, yakni tembakau *omblad* dan *dekblad*.

Pada mulanya, daerah Jember Utara merupakan sentra penanaman tembakau Besuki *Na-Oogst*. Namun, dalam perkembangannya, penanaman tembakau Besuki *Na-Oogst* di daerah Jember Utara bergeser ke daerah Jember Selatan. Beberapa penyebab bergesernya areal penanaman tembakau Besuki *Na-Oogst* dari wilayah Jember Utara ke wilayah Jember Selatan karena menurunnya kesuburan tanah dan meningkatnya infestasi penyakit (Rachman *et al*, 2001). Penurunan kesuburan lahan dan meningkatnya serangan penyakit di daerah Jember Utara menyebabkan rendahnya

produksi yang dihasilkan, meskipun mutu *filler* yang dihasilkan masih lebih tinggi daripada mutu *filler* yang dihasilkan di daerah Jember Selatan. Adanya perbedaan kondisi topografi lahan, besarnya curah hujan antara Jember Utara dan Jember Selatan serta bergesernya waktu tanam akan berpengaruh terhadap perbedaan karakteristik agroekologi yang nantinya juga menentukan tembakau berproduksi dan bermutu tinggi (Djajadi, 2008).

Di samping hal tersebut, teknik budidaya untuk tembakau BesNOTA dan BesNOTRA memiliki beberapa perbedaan. Salah satu di antaranya, pengolahan tanah untuk tembakau BesNOTA dan BesNOTRA. Tembakau BesNOTA ditanam di musim kemarau. Lepas dari adanya penyimpangan cuaca, tanah diolah pada saat hujan akan berakhir dan tembakau hidup pada saat tidak ada hujan sampai panen berakhir sehingga tanah diolah dari suasana basah ke suasana kering. Tembakau BesNOTRA ditanam di akhir musim kemarau dan mulai dipanen pada awal musim penghujan. Tanah diolah sewaktu cuaca kering dan tembakau hidup dalam dua keadaan cuaca, dari kering ke basah. Dengan keadaan yang demikian, mengindikasikan bahwa pengolahan tanah yang selama ini dilakukan tidak semuanya tepat sama pada budidaya tembakau BesNOTA.

Perkembangan luas areal dan produksi tanaman tembakau BesNOTRA dan BesNOTA di Kabupaten Jember dapat dilihat pada Tabel 2.1. Data Tabel 2.1 menunjukkan bahwa dari tahun 2001 hingga 2009 terjadi penurunan jumlah luas areal tembakau, baik tembakau BesNOTRA maupun tembakau BesNOTA, begitu pula dengan jumlah produksi yang semakin terus menurun setiap tahunnya. Hal ini tentunya, selaras dengan Tabel 2.2 mengenai perkembangan harga tembakau krosok BesNOTA dan BesNOTRA karena petani dalam mengusahakan usahataniya terpengaruh oleh keadaan yang lampau. Namun demikian, hal ini merupakan sikap dari petani tembakau tradisional, bahwa ketika terjadi kenaikan harga tembakau, maka dapat diprediksikan pada tahun berikutnya akan terjadi lonjakan pengembangan areal. Akan tetapi, bila terjadi penurunan harga maka, umumnya, pada tahun tanam berikut akan diikuti pengurangan areal tanaman tembakau. Salah satu sifat petani tembakau pada zaman dahulu, yakni walaupun petani dihadapkan pada usahatani yang kurang menguntungkan sebagai akibat turunnya harga tembakau, namun sebagian besar petani tetap menanam tembakau. Fenomena yang terjadi sekarang petani tembakau cenderung untuk bersikap rasional. Kondisi pasar tembakau Besuki *Na-Oogst* yang tidak

berpihak kepada petani mengakibatkan petani mengalihkan minatnya untuk menanam tanaman lain yang dianggap lebih menguntungkan, seperti hortikultura, padi, dan palawija.

Tabel 2.1 Perkembangan Luas Areal dan Produksi Tembakau BesNOTRA dan BesNOTA di Kabupaten Jember Tahun 2001-2009

No	Tahun	Luas Areal (Ha)			Produksi (Ton)		
		BesNOTA	BesNOTRA	Jumlah	BesNOTA	BesNOTRA	Jumlah
1	2001	5963.00	5844.00	11807.00	7062.60	8866.20	15928.80
2	2002	4697.50	2988.61	7686.11	5361.56	3023.70	8385.26
3	2003	2267.75	850.15	3117.90	2768.67	975.06	3743.73
4	2004	2184.50	1367.00	3551.50	3440.10	1854.38	5294.48
5	2005	2865.75	910.50	3776.25	4467.27	1154.03	5621.29
6	2006	2389.00	900.60	3289.60	3610.35	1285.70	4896.05
7	2007	2153.45	1051.55	3205.00	2433.93	1207.19	3641.12
8	2008	1766.25	812.00	2578.25	2322.99	1129.33	3452.31
9	2009	2601.00	541.50	3142.50	3090.59	628.82	3719.41

Sumber: Dinas Kehutanan dan Perkebunan Jember (2009)

Harga tembakau merupakan faktor utama yang menentukan petani dalam melakukan usahatani tembakau di samping juga dipengaruhi oleh harga faktor produksi. Hal ini karena faktor tersebut sangat menentukan pendapatan petani. Untuk mengetahui perkembangan harga produksi tembakau tiga tahun terakhir dapat dilihat dalam Tabel 2.2.

Tabel 2.2 Perkembangan Harga Rata-Rata Tembakau Krosok BesNOTA dan BesNOTRA di Kabupaten Jember Tahun 2008-2009

No	Jenis Tembakau	Mutu	Harga (Rp/Kg)		
			2007	2008	2009
1	Tembakau BesNOTA	<i>Filler</i>	18437.50	19125.00	18250.00
		<i>Omblad</i>	37250.00	46375.00	21750.00
		<i>Delblad</i>	55416.67	71083.33	33125.00
2	Tembakau BesNOTRA	<i>Filler</i>	15125.00	18562.50	20187.50
		<i>Omblad</i>	32500.00	35250.00	28450.00

Sumber: Beberapa informasi dari kelompok tani dan eksportir, diolah (2011)

Secara umum dapat diketahui tahun 2008 harga tembakau untuk mutu *filler*, *dekblad*, dan *omblad* meningkat cukup baik daripada tahun 2007, perkembangan lahan tembakau meningkat sebesar 21,8% pada tahun 2009. Akan tetapi, tahun 2009 harga tembakau cenderung menurun sehingga berpengaruh terhadap areal serta pendapatan dari usahatani tembakau BesNOTA dan BesNOTRA. Cuaca yang tidak menentu untuk mendukung penanaman tembakau Besuki *Na-Oogst*, keterbatasan informasi tentang kapasitas pembelian oleh tembakau dari para pengusaha dan kualitas yang dikehendaki pasar serta belum adanya kepastian pasar atas produk tembakau yang dihasilkan petani juga menjadi penyebab menurunnya animo petani tembakau di Kabupaten Jember untuk menanam tembakau Besuki *Na-Oogst* (Lembaga Penelitian dan Pengembangan Tembakau Besuki, 2001).

Dihadapkan pada kondisi produksi tembakau BesNOTA dan BesNOTRA yang menurun, kondisi cuaca yang tidak menentu, teknik budidaya yang berbeda, harga faktor produksi cenderung naik serta harga tembakau yang tidak menentu serta tingkat luas lahan yang bervariasi mendorong dilakukan penelitian mengenai faktor-faktor yang berpengaruh terhadap produksi, pendapatan serta dampak penerapan teknologi baru. Penerapan teknologi yang dimaksudkan di sini, yakni perbedaan musim tanam tembakau antara tembakau BesNOTA dan BesNOTRA yang nantinya akan berkaitan dengan teknik budidaya. Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi petani sebagai informasi dalam mengalokasikan faktor-faktor *input* usahatani. Di samping itu, bagi pemerintah daerah merupakan masukan dalam menentukan kebijakan. Sedangkan, untuk para pelaku bisnis tembakau Besuki *Na-Oogst*, khususnya pedagang dan eksportir diharapkan dapat dipergunakan untuk pertimbangan dalam menentukan harga maupun omset kebutuhan bahan baku tembakau. Mengingat, hubungan petani tembakau sebagai produsen dan pedagang/*eksportir* sebagai konsumen merupakan kemitraan yang saling tergantung dengan prinsip saling menguntungkan.

2.2 Usahatani Tembakau Besuki Na-Oogst

Ditinjau dari aspek agronomi, tembakau Besuki *Na-Oogst* mempunyai sistematika sebagai berikut.

Divisi : *Spermatophyta*

Anak divisi : *Angiospermae*

Kelas : *Dicotyledonae*
Bangsa : *Personatae*
Suku : *Solanaceae*
Marga : *Nicotiana*
Jenis : *Tabacum*

Dari sistematika tersebut, tembakau Besuki *Na-Oogst* dikenal dengan nama *Nicotiana tabacum L.* Pengusahaannya di Jawa Timur telah dimulai sejak tahun 1856. Sedangkan, penyebarannya dewasa ini, terpusat di Kabupaten Jember dan sedikit di Kabupaten Bondowoso.

Tembakau Besuki *Na-Oogst* menghendaki tanah-tanah ringan atau tanah vulkanis dengan sifat penyerap yang baik, dengan reaksi tanah dari asam lemah sampai mendekati netral (pH 5-6). Suhu optimum untuk pertumbuhan antara 24-27 °C dengan kelembaban relatif rata-rata 75-80%. Curah hujan yang jumlahnya sedang, yaitu sekitar 300 mm selama musim tanam berpengaruh paling baik terhadap pertumbuhan tanaman sehingga menghasilkan produksi yang maksimal (Hartana (1978) dalam Syafi'i (1994).

Salah satu faktor yang menentukan keberhasilan usahatani tembakau Besuki *Na-Oogst*, yakni adanya pengolahan tanah yang baik dengan tujuan untuk:

- a. pengendalian gulma dan pemanfaatan sisa tanaman;
- b. persiapan tempat menanam bibit yang baik dan tanah supaya cukup gembur serta homogen sebagai pertumbuhan akar;
- c. untuk memperbaiki struktur tanah sehingga tercipta sifat hidrolisis tanah sehingga tercipta sifat hidrolisis tanah, kecepatan infiltrasi, kapasitas penahanan air dan sifat ketahanan tanah terhadap pertumbuhan akar yang sesuai dengan kebutuhan tanaman; dan
- d. membuat guludan.

Dengan pengolahan tanah yang baik, maka kegiatan agronomi lainnya, seperti pemupukan, perlindungan tanaman, dan sebagainya akan lebih mudah dan lebih efektif. Pengolahan tanah untuk tanaman tembakau di beberapa daerah berbeda-beda bergantung pada kebiasaan setempat. Untuk tanaman tembakau yang ditanam setelah tanaman padi, maka pengolahan tanah perlu mendapat perhatian yang lebih intensif karena, pada umumnya, tanah setelah tanaman padi memiliki struktur tanah yang jelek untuk tanaman tembakau.

Faktor lain yang perlu mendapat perhatian, yakni pemakaian benih. Untuk mendapatkan keseragaman dalam pertumbuhan tanaman maupun mutu daun perlu digunakan benih murni dari varietas unggul yang berasal dari benih dasar yang dihasilkan oleh balai penelitian. Kebutuhan benih untuk satu hektar pertanaman rata-rata 10 gram. Pada umumnya, benih tembakau tidak mempunyai masa istirahat sehingga benih yang baru dihasilkan langsung dapat disebar. Apabila benih tersebut tidak langsung digunakan, maka dalam penyimpanannya harus dimasukkan dalam kaleng yang diberi kapur tohor untuk menghisap air dan ditutup rapat. Untuk menghasilkan pertumbuhan benih yang baik, sebelum benih ditaburkan di bedengan lebih dahulu direndam pada kain basah di tempat yang terkena sinar matahari secara tidak langsung selama kurang lebih tiga hari sampai sebagian dari benih mulai pecah kulitnya. Penyebaran benih untuk seluruh areal tanaman tidak dilaksanakan sekaligus melainkan dalam beberapa gelombang dengan selang waktu tertentu. Dalam penyebaran ini, masing-masing gelombang penyebaran benih menghasilkan blok-blok pertanaman tersendiri yang berdasarkan urutan saat penyebarannya. Tujuan menyebarkan benih secara bergelombang antara lain untuk:

- a. memperkecil resiko kerusakan oleh hujan;
- b. mengatur kegiatan tenaga kerja dalam tahap-tahap pekerjaan selanjutnya (tanam, pemeliharaan, pemetikan, dan pengeringan);
- c. menyesuaikan dengan kapasitas gudang pengering.

2.3 Kajian Terdahulu

Penelitian mengenai analisis usahatani telah dilakukan oleh banyak peneliti terhadap komoditas-komoditas sektor pertanian yang lain, bukan hanya pada komoditas tembakau. Pada tahun 1986, Imam Syafi'i melakukan penelitian mengenai tembakau Besuki *Na-Oogst* di Desa Ajung. Penelitian yang dilakukan bertujuan untuk mempelajari tingkat pendapatan petani tembakau Besuki *Na-Oogst* pada berbagai bentuk penjualan hasil (tebasan, daun basah, dan daun kering) serta faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan petani tembakau Besuki *Na-Oogst*. Dalam penelitian tersebut, dijelaskan bahwa dari tiga bentuk penjualan yang umum dilaksanakan oleh petani tembakau Besuki *Na-Oogst* di Desa Ajung, ternyata bentuk penjualan secara daun kering memberikan tingkat pendapatan yang lebih besar dibandingkan penjualan dalam bentuk daun basah maupun tebasan. Faktor yang berpengaruh terhadap tingkat

pendapatan petani tembakau Besuki *Na-Oogst*, yakni modal, curahan jam kerja, bentuk penjualan hasil, dan sistem penjualan hasil.

Penelitian dengan topik yang lain telah dilakukan oleh Imam Syafi'i pada tahun 1989. Dalam penelitiannya yang berjudul *Analisa Biaya dan Pendapatan Usahatani Tembakau Besuki Na-Oogst berdasarkan Luas Tanah Garapan* menyimpulkan bahwa secara absolut ternyata semakin luas tanah garapan petani yang berusahatani tembakau *Na-Oogst*, maka semakin rendah rata-rata biaya yang dibutuhkan. Selain itu, variabel yang berpengaruh terhadap pendapatan petani tembakau Besuki *Na-Oogst*, yakni biaya bibit, pupuk, tenaga kerja, *processing*, dan harga jual. Apabila ditinjau dari analisis efisiensi, ternyata usahatani tembakau *Na-Oogst* menunjukkan usaha tani efisien dengan nilai *R/C Ratio* = 2,63.

Soeyono (1991) juga mengadakan penelitian yang menggunakan analisis efisiensi usahatani tembakau di Kecamatan Ledokombo. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usahatani tembakau membutuhkan modal yang jumlahnya relatif besar dan usaha tani tembakau di Kecamatan Ledokombo sudah cukup efisiensi dengan tingkat efisiensi sebesar 245%.

Penelitian mengenai tembakau Besuki *Na-Oogst* telah dilakukan kembali oleh Imam Syafi'i pada tahun 1993. Dalam penelitian ini, peneliti menyimpulkan bahwa 1) semakin luas lahan garapan tembakau Besuki *Na-Oogst* maka biaya produksi yang dikeluarkan semakin besar dan pendapatan yang diperoleh juga semakin tinggi; 2) faktor utama yang berpengaruh terhadap pendapatan usaha tani Tembakau Besuki *Na-Oogst* yakni harga jual dan tenaga kerja; 3) saluran pemasaran yang paling efisien, yakni saluran pemasaran ke-4, yaitu dari petani ke eksportir; 4) salah satu faktor yang menyebabkan terjadi penurunan penanaman tembakau Besuki *Na-Oogst*, yakni pendapatan yang diperoleh petani tidak seimbang dengan kerja yang dilakukannya.

Selain itu, Soetriono (1993) juga telah meneliti mengenai *Faktor-Faktor yang memengaruhi Produksi Efisiensi Pendapatan dan Volume Ekspor Tembakau Besuki Na-Oogst*. Dalam penelitiannya dijelaskan bahwa alokasi biaya usahatani yang dikelola anggota HIPPA sudah efisien dengan *R/C Ratio* 2,32. Faktor produksi yang berpengaruh terhadap tingkat produksi usaha tani yang dikelola anggota HIPPA, yakni luas tanah garapan, pupuk, dan tenaga kerja.

Syafi'i, *et al* (1994) melakukan *Analisis Produksi dan Pendapatan Serta Pengaruh Volume Ekspor Terhadap Produksi dan Luas Areal Tembakau Besuki Na-Oogst*. Penelitian yang dilakukan bertujuan untuk

memelajari pengaruh faktor-faktor produksi terhadap besarnya produk tembakau Besuki *Na-Oogst* yang diperoleh, mempelajari efisiensi, dan tingkat pendapatan usahatani tembakau Besuki *Na-Oogst* dan mempelajari pengaruh volume ekspor terhadap jumlah produksi dan luas areal tembakau Besuki *Na-Oogst*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor yang memengaruhi produksi tembakau *Na-Oogst*, yakni luas lahan, pemakaian pupuk urea, dan varietas yang digunakan para petani, usahatani tembakau Besuki *Na-Oogst* tergolong efisien terutama pada usahatani yang luas, perubahan volume ekspor akan memengaruhi terhadap jumlah produksi musim tanam berikutnya dan luas areal.

Penelitian di atas merupakan landasan bagi penulis untuk melakukan dengan topik sejenis. Walaupun begitu, penelitian yang dilakukan tidak akan mengadopsi secara langsung model penelitian dan hipotesis penelitian sebelumnya melainkan akan dilakukan modifikasi dengan menentukan variabel-variabel penelitian yang didasarkan pada teori dan pakar-pakar yang lain. Selain itu, dalam buku ini juga digunakan teori-teori lain yang berhubungan untuk menentukan variabel-variabel yang lebih relevan dengan penelitian yang dilakukan.

Penelitian terdahulu mengenai komoditas tembakau yang juga menjadi acuan, yakni penelitian Basoenando (2001). Peneliti menganalisis mengenai “Pemasaran Tembakau Besuki NO, Produksi Petani di Kabupaten Jember, Faktor-Faktor yang Berpengaruh dan Strategi Pengembangannya”. Analisis yang digunakan terdiri atas tiga, yaitu analisis usahatani tembakau Besuki *Na-Oogst*, analisis prioritas faktor penentu harga tembakau Besuki *Na-Oogst*, dan analisis strategi. Dari hasil analisis, peneliti menyimpulkan bahwa perusahaan di wilayah pengembangan, dengan kisaran nilai $B/C = 0,8-2,6$ lebih rawan keberhasilan apabila dibanding wilayah tradisional dengan kisaran $B/C = 1,2-2,6$. Faktor-faktor yang sangat berpengaruh terhadap pendapatan petani, yakni komposisi tembakau berkualitas baik, tingkat pendidikan formal petani, dan *produktivitas* yang dicapai.

Djajadi (2008), dalam penelitiannya menjelaskan bahwa perbedaan kondisi topografi lahan dan besarnya curah hujan antara Jember Utara dengan daerah pengembangan baru tembakau cerutu besuki (Jember Selatan) akan berpengaruh terhadap perbedaan karakteristik agroekologi yang menentukan tembakau berproduksi dan bermutu tinggi. Sebagai daerah yang berpotensi untuk menghasilkan mutu tinggi (mutu pembalut dan pembungkus cerutu/*dek-omblad*), daerah Jember Selatan memerlukan teknologi yang sesuai dengan karakteristik agroekologi.

2.4 Teori Produksi dan Pendapatan

Menurut Budiono (1992), setiap proses produksi mempunyai landasan teknis, yang dalam teori ekonomi disebut Fungsi Produksi. Fungsi produksi adalah suatu fungsi atau persamaan yang menunjukkan hubungan antara tingkat *output* dan kombinasi penggunaan *input-input*. Hubungan antara masukan dan keluaran ini secara matematis dapat dituliskan sebagai berikut:

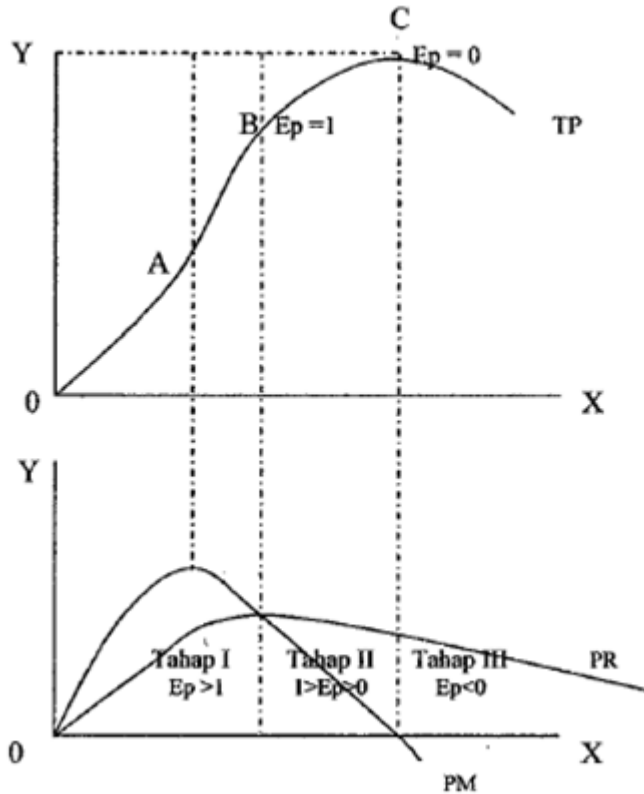
$$Q = f (X_1, X_2, X_3.....X_n)$$

Keterangan: Q = Tingkat produksi (*output*) dipengaruhi oleh faktor produksi X

X = berbagai *input* yang digunakan atau variabel yang memengaruhi Q

Dalam teori ekonomi diambil pula satu asumsi dasar mengenai sifat dari fungsi produksi, yaitu fungsi produksi dari semua produksi. Dalam teori ini, semua produsen dianggap tunduk pada suatu hukum yang disebut: *The Law of Diminishing Return*. Hukum ini mengatakan bahwa bila suatu *input* ditambah penggunaannya, sedangkan *input-input* lain tetap, maka tambahan *output* yang dihasilkan dari setiap tambahan satu unit *input* yang ditambahkan mula-mula menaik, tetapi kemudian seterusnya menurun bila *input* tersebut harus ditambah. Tambahan *output* yang dihasilkan dari penambahan satu unit *input* variabel tersebut, disebut marginal physical product (MPP) dari *input* tersebut.

Elastisitas produksi (Ep) adalah persentase perubahan dari *output* sebagai akibat dari persentase perubahan *input*. Hal ini menunjukkan bahwa dalam tahapan usaha terjadi peristiwa tambahan *input* yang menyebabkan tambahan *output* yang semakin menaik (*increasing rate*) kemudian menurun (*decreasing negative*) sampai pada produk marginal (PM) yang negatif. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 2.1 sebagai berikut:



Sumber: Mubyarto (1991)

Gambar 2.1 Tahapan dari Suatu Proses Produksi

Dalam teori ekonomi asumsi dasar sifat fungsi produksi merupakan hukum kenaikan hasil yang semakin berkurang (*the law of diminishing return*). Spesifikasi bentuk fungsi produksi tersebut, dapat dijabarkan dalam tiga tahap. Secara umum hubungan tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut.

1. Tahap 1: nilai $E_p > 1$, produk total, produk rata-rata menaik dan produk marginal juga nilainya menaik kemudian menurun sampai nilainya sama dengan produk rata-rata, merupakan daerah irasional karena produsen meningkatkan *output* melalui peningkatan *input*.
2. Tahap II: nilai E_p adalah $1 > E_p > 0$, produk total menaik tetapi produk rata-rata menurun dan produk marjinal nilainya juga menurun sampai 0 dan merupakan daerah rasional untuk membuat keputusan produksi. Dengan demikian, daerah ini terjadi efisiensi.

3. Tahap III: nilai $E_p < 0$, produk total dan produk rata-rata menurun, sedangkan nilai produk marjinal negatif, juga merupakan daerah irasional karena dengan penambahan *input* akan mengurangi *output*.

2.4.1 Fungsi Produksi Cobb-Douglas

Pendekatan dengan menggunakan fungsi produksi secara luas banyak digunakan dalam penelitian yang berkaitan dengan pembahasan ekonomi produksi, khususnya dalam bidang pertanian. Beberapa bentuk fungsi produksi yang umum digunakan, misalnya bentuk linier, kuadratik, *Cobb-Douglas*, dan CES (*Constant Elasticity of Substitution*). Dua bentuk yang terakhir ini, sering digunakan dalam analisis ekonomi produksi, sebelum mulai diperkenalkan pendekatan yang lain, yaitu dengan pendekatan fungsi keuntungan (*profit function approach*).

Menurut Soekartawi (1990), ada tiga alasan mengapa fungsi produksi *Cobb-Douglas* lebih banyak dipakai dalam penelitian, yaitu sebagai berikut.

1. Penyelesaian fungsi *Cobb-Douglas* relatif lebih mudah dibandingkan fungsi yang lain, seperti fungsi kuadratik.
2. Hasil pendugaan garis melalui fungsi *Cobb-Douglas* akan menghasilkan koefisien regresi yang sekaligus juga menunjukkan besaran elastisitas.
3. Besaran elastisitas tersebut, sekaligus menunjukkan tingkat *return to scale*.
4. Apabila jumlah variabel yang diestimasi dalam jumlah besar, maka fungsi *Cobb-Douglas* lebih mudah digunakan.

Fungsi produksi *Cobb Douglas* dikembangkan oleh para peneliti, sehingga namanya bukan saja fungsi produksi, tetapi juga fungsi biaya *Cobb-Douglas* dan fungsi keuntungan *Cobb-Douglas*. Hal ini menjadi indikasi bahwa fungsi *Cobb-Douglas* dianggap penting. Fungsi *Cobb-Douglas* adalah suatu fungsi atau persamaan yang melibatkan dua atau lebih variabel yang secara matematik dapat dituliskan sebagai berikut:

$$Y = aX_1^{b_1}X_2^{b_2}.....X_n^{b_n}e^u$$

$$\ln Y = \ln a + b_1\ln X_1 + b_2\ln X_2 +b_n\ln X_n + e$$

Pada persamaan tersebut, terlihat bahwa nilai $b_1, b_2, b_1, \dots, b_n$ adalah tetap walaupun variabel yang terlibat telah dilogaritmakan. Hal ini karena b_1, b_2, \dots, b_n pada fungsi *Cobb-Douglas* sekaligus menunjukkan elastisitas

X terhadap Y, dan jumlah dari elastisitas merupakan ukuran *return to scale*. Fungsi produksi *Cobb-Douglas* dalam penyelesaiannya selalu dilogaritmakan dan bentuknya menjadi fungsi linier.

Dalam menentukan model fungsi produksi *Cobb-Douglas* dengan data *cross sectional* (data survei usahatani), pada umumnya ada beberapa hal yang penting dan yang harus diperhatikan dalam melakukan analisis, yaitu (Soekartawi, 1990) sebagai berikut.

- 1) Tidak ada nilai pengamatan yang bernilai nol, sebab logaritma dari nol adalah suatu bilangan yang besarnya tidak diketahui (*infinite*).
- 2) Variasi dari berbagai variabel yang tidak disertai dalam analisis (misalnya jenis tanah, cara bercocok tanam, dan iklim) hendaknya kecil.
- 3) Sebaliknya, variasi dari kombinasi masukan yang dipakai oleh sampel lebih beragam (misalnya, tidak semua sampel memakai pupuk dalam dosis yang hampir sama).
- 4) Jumlah sampel yang diperlukan harus memadai (paling sedikit 40 sampel).
- 5) Asumsi, fungsi *Cobb-Douglas* harus menggunakan asumsi-asumsi yang tepat. Asumsi-asumsi ini, yakni: 1) teknologi dianggap netral, yang artinya *intercept* boleh beda, tetapi *slope* garis penduga *Cobb-Douglas* dianggap sama, dan 2) sampel dianggap *price takers*.
- 6) Perbedaan lokasi (pada fungsi produksi) seperti iklim, sudah tercakup pada faktor kesalahan.
- 7) Tiap variabel X merupakan *perfect competition*.

2.4.2 Teori Biaya dan Pendapatan

Menurut Sukirno (2002), dalam berusahatani harus mempertimbangkan tingkat biaya produksi yang dikeluarkan. Biaya produksi dapat didefinisikan semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang digunakan, untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi perusahaan tersebut. Apabila jumlah sesuatu faktor produksi yang digunakan selalu berubah-ubah, maka biaya produksi yang dikeluarkan juga berubah-ubah nilainya. Apabila jumlah sesuatu faktor produksi yang digunakan tetap, maka biaya produksi yang dikeluarkan untuk memperolehnya juga tetap nilainya. Dengan demikian, keseluruhan jumlah biaya produksi yang dikeluarkan produsen dapat dibedakan menjadi dua jenis pembiayaan, yaitu; “biaya yang selalu berubah (biaya variabel)” dan “biaya tetap”.

Penjumlahan dari “total biaya tetap (*total fixed cost*)” dan total biaya variabel (*total variabel cost*)” merupakan nilai “biaya total (*total cost*)”, sehingga dapat diformulasikan sebagai berikut :

$$TC = TFC + TVC$$

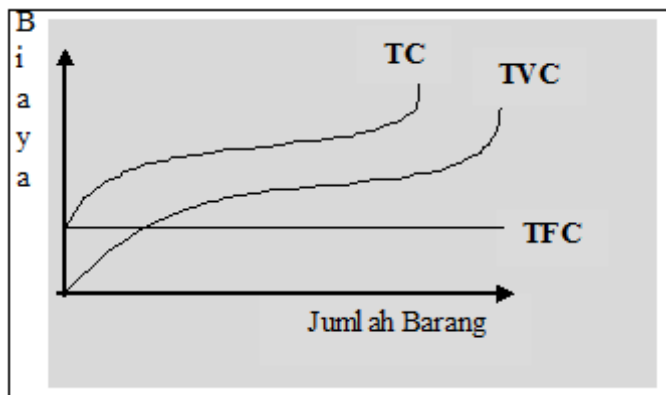
Keterangan :

TC = total biaya (*total cost*)

TFC = total biaya tetap (*total fixed cost*)

TVC = total biaya variabel (*total variable cost*)

Lebih jelasnya, untuk memahami biaya-biaya dalam fungsi produksi usahatani dapat dicermati pada Gambar 2.2.



Gambar 2.2 Kurva Biaya

Gambar 2.2 menjelaskan bahwa kurva FC atau TFC mendatar menunjukkan bahwa besarnya biaya tetap tidak bergantung pada jumlah produksi. Kurva VC atau TVC membentuk huruf S terbalik menunjukkan hubungan terbalik antara tingkat produktivitas dengan besarnya biaya. Kurva TC sejajar dengan TVC menunjukkan bahwa dalam jangka pendek perubahan biaya total semata-mata ditentukan oleh perubahan biaya variabel (Rahardja dan Manurung, 2000).

2.4.3 Teori Pendapatan

Pendapatan adalah suatu hasil yang diperoleh seseorang dalam waktu tertentu. Dari batasan ini, hasil dapat bersumber dari produksi, jasa atau

harta kekayaan lainnya. Soekartawi (1995), menyatakan bahwa pendapatan atau dapat juga disebut keuntungan merupakan selisih antara penerimaan total dengan biaya total. Dalam usahatani penerimaan merupakan perkalian antara produksi yang diperoleh atau produksi fisik dengan harga jual atau harga produksi. Sedangkan, biaya terdiri atas biaya tetap dan biaya tidak tetap.

Secara matematis analisis pendapatan dapat ditulis dan digambarkan sebagai berikut (Soekartawi, 2002) :

$$Y = TR - TC$$

$$TR = P \times Q$$

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan :

Y = Pendapatan

TR = Penerimaan Total

TC = Total Biaya

TVC = Biaya Variabel Total

P = Harga per satuan

Q = Jumlah produksi

TFC = Biaya Tetap Total

Sedangkan menurut Wibowo (2001), keuntungan maksimum diperoleh dari turunan pertama persamaan pendapatan bersih ($Y = TR - TC$), yaitu ;

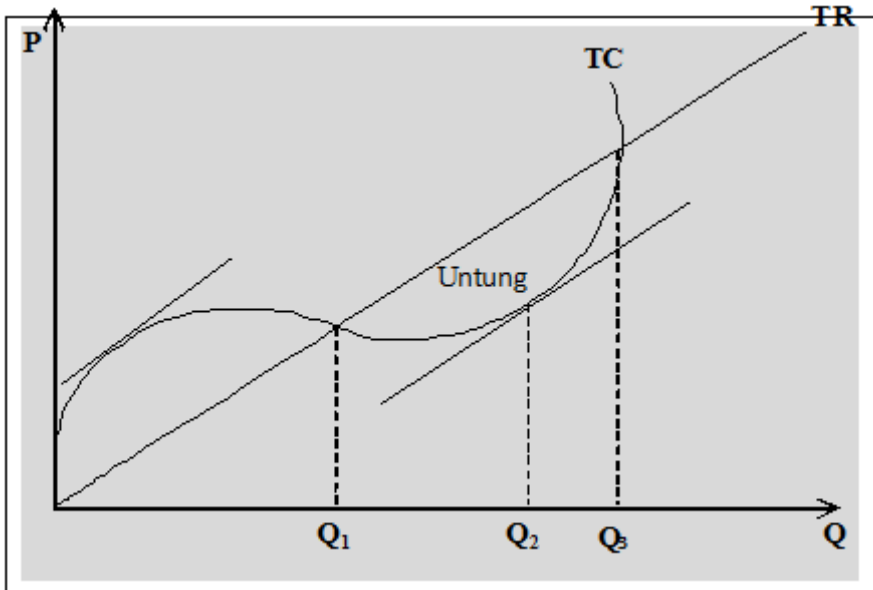
$$Y \text{ maks diperoleh jika } \frac{\partial Y}{\partial Q} = 0$$

$$\text{Sehingga, } 0 = \frac{\partial TR}{\partial Q} - \frac{\partial TC}{\partial Q}$$

$$0 = \text{Marginal Revenue (MR)} - \text{Marginal Cost (MC)}$$

$$\text{atau } MR = MC$$

Dengan demikian, produsen akan memperoleh keuntungan maksimum apabila penerimaan marginal (MR) sama dengan biaya marginal (MC). Hubungan antara penerimaan total, biaya total, dan keuntungan disajikan pada Gambar 2.3.



Gambar 2.3 Kurva Keuntungan Maksimum

Berdasarkan Gambar 2.3 dijelaskan bahwa penerimaan total (TR) merupakan garis lurus yang dimulai dari titik asal. Tiap-tiap produsen dalam persaingan sempurna akan menerima harga pasar dari produk yang dihasilkan. Produsen akan menjual seluruh *output*nya pada harga pasar yang telah ditentukan sehingga bila tidak ada barang yang dijual, maka penerimaan nol dan semakin banyak kuantitas barang yang dijual, maka semakin besar penerimaan yang didapatkan sehingga semakin tinggi letak kurva TR ke kiri.

Keuntungan positif diperoleh pada interval Q_1 sampai Q_3 , sementara daerah produksi diluar daerah tersebut merupakan daerah keuntungan negatif (rugi). Keuntungan maksimum dicapai pada Q_2 , dimana Q_2 merupakan garis singgung kurva TC (turunan pertama kurva TC) yang sejajar dengan kurva TR, atau keuntungan maksimum diperoleh pada saat $MR = MC$ (Wibowo, 2001).

Produsen akan mengalami kerugian apabila menjual produk kurang dari Q_1 atau melebihi Q_3 . Hal ini sesuai dengan hukum penambahan hasil produksi yang semakin menurun (*the law of decreasing return*) dimana pada kuantitas produksi yang besar perusahaan akan menderita kerugian. Dalam contoh ini $Q > Q_3$. Perusahaan hanya akan mendapatkan keuntungan apabila memproduksi dalam kuantitas Q_1 dan Q_3 . Kuantitas ini sesuai

dengan fase kedua atau *fase* ekonomis dalam fungsi produksi. Pada titik Q_1 dan Q_3 , biaya total (TC) sama dengan penerimaan (TR). Pada titik ini perusahaan tidak memiliki keuntungan. Kedua titik tersebut, dinamakan “titik-kembali-pokok” (*break event point*). Keuntungan optimal akan dicapai oleh perusahaan bila kurva TR dan kurva TC sejajar dan jarak antarkeduanya paling besar, yaitu pada saat perusahaan/usahatani menghasilkan produk sesuai dengan kuantitas Q_2 (Sudarman, 1999).

Menurut Mubyarto (1995), faktor-faktor yang memengaruhi tingkat pendapatan dalam usahatani sebagai berikut: a) pengembangan teknologi dalam pertanian. Keberhasilan peningkatan produksi pertanian ditentukan oleh teknologi yang digunakan. Usaha-usaha dalam meningkatkan produksi, dilakukan dengan cara intensifikasi, diversifikasi, dan rehabilitasi; b) pembentukan aspek kelembagaan. Mosher (dalam Soekartawi, 1990), mengidentifikasi bahwa aspek kelembagaan merupakan syarat pokok yang diperlukan agar struktur perkembangan pedesaan dikatakan maju. Aspek kelembagaan dalam struktur pedesaan maju, bila adanya kelembagaan ekonomi, seperti pasar yang penting bagi petani untuk memenuhi kebutuhan faktor produksi, seperti benih, pupuk, dan obat-obatan; c) adanya pelayanan penyuluhan yang sangat penting bagi petani untuk menerapkan teknologi baru; d) adanya kelembagaan perkreditan yang diperlukan oleh petani untuk mendapatkan tambahan modal dalam memberi faktor produksi; dan e) faktor-faktor sosial ekonomi. Faktor-faktor sosial ekonomi yang berpengaruh terhadap tingkat pendapatan petani, yakni umur, pendidikan, dan jumlah keluarga. Selain itu, juga dipengaruhi oleh faktor yang lain, yaitu faktor biaya produksi, harga jual produk, jumlah produk yang dihasilkan, dan sistem kerjasama.

2.5 Teori Efisiensi

Prinsip optimalisasi penggunaan faktor produksi pada prinsipnya adalah penggunaan faktor-faktor produksi seefisien mungkin. Efisiensi didefinisikan sebagai peningkatan rasio antara *output* dan *input*. Konsep ini berlaku pada setiap tahapan produksi. Dalam perkembangannya, konsep efisiensi ini kemudian hanya terdapat dua konsep, yaitu efisiensi teknis dan efisiensi ekonomis (Raharto dkk, 2003).

Efisiensi teknis merupakan suatu keadaan saat seorang pengusaha atau petani mampu mengalokasikan faktor produksi sedemikian rupa sehingga tercapai tingkat produksi yang tinggi. Efisiensi teknis berkaitan

dengan jumlah fisik semua faktor produksi yang digunakan dalam proses produksi komoditas tertentu. Proses produksi tertentu dikatakan inefisien secara teknis jika terdapat cara lain yang dapat menggunakan *input* dalam jumlah lebih kecil untuk memproduksi suatu barang. Efisiensi ekonomis berkaitan dengan nilai semua *input* yang digunakan untuk memproduksi *output* tertentu. Prinsip efisiensi ekonomis dapat digunakan langsung untuk mengetahui kondisi maksimasi keuntungan. Efisiensi ekonomis diperoleh saat biaya produksi mencapai minimum dengan asumsi bahwa harga produk tertentu tetap.

Salah satu analisis untuk mengetahui efisiensi secara ekonomi yakni dengan analisis *B/C ratio*. Menurut Samsোধুদি (2006), analisis *R/C ratio* sering kali dirancukan dengan analisis *B/C ratio* walaupun tujuannya sama, yaitu mengukur produktivitas modal yang dikeluarkan. Namun, penerapannya sebenarnya berbeda, yaitu kalau *B/C ratio* membandingkan perubahan hasil sebagai akibat penerapan teknologi antara sebelum dan sesudah, sedangkan *R/C ratio* hanya menganalisis satu periode saja. Analisis *benefit cost* (*B/C*) ratio merupakan perbandingan (ratio atau nisbah) antara tambahan manfaat (*benefit*) dan tambahan biaya (*cost*). Analisis *B/C ratio* lebih besar daripada 1 berarti usahatani menguntungkan. Analisis *B/C ratio* dapat digunakan untuk memberi petunjuk kepada petani dalam memilih alternatif metode bercocok tanam cara lama dan cara baru sehingga dapat memberi petunjuk kepada petani sebagai dasar mengambil keputusan. Adapun syarat dalam penggunaan *B/C ratio* sebagai berikut.

1. Cara atau teknologi yang berbeda.
2. Luas lahan yang digunakan harus sama.
3. Komoditas yang diperbandingkan harus sama.

2.7 Aplikasi Analisis Usahatani Tembakau Besuki Na-Oogst

2.7.1 Pendugaan Fungsi Produksi Cobb-Dougllass

Untuk dapat melakukan pendugaan fungsi produksi *Cobb-Dougllass*, terlebih dahulu fungsi produksi *Cobb-Dougllass* dinyatakan dalam bentuk persamaan regresi linier berganda (*double-log*) dengan metode *Ordinary Least Square* (OLS). Dengan menggunakan metode tersebut akan diperoleh koefisien regresi dari masing-masing faktor yang berpengaruh dan sejauh mana hubungan dari faktor-faktor tersebut secara bersama-sama memengaruhi produksi.

Hasil pendugaan persamaan regresi linier berganda (*double log*) sebagai berikut.

Tabel 2.3 Pendugaan Fungsi Produksi *Cobb-Douglass (Double Log)*

Variabel Independen		Koefisien	T _{hitung}	Sig
Bibit	X1	0,076	2,853	0,006*
Pupuk	X2	0,083	2,385	0,021*
Pestisida	X3	-0,030	-0,907	0,368 ^b
Tenaga Kerja	X4	0,161	2,243	0,029*
Luas Lahan	X5	0,666	10,925	0,000*
Dummy	D	-0,080	-3,077	0,003*
<hr/>				
Konstanta	:	4,983		
Adjusted R2	:	0,957		

Keterangan : * berpengaruh nyata pada taraf kepercayaan 95%

Dari hasil pengujian regresi pada Tabel 2.3 dapat diketahui model persamaan untuk pendugaan fungsi produksi *Cobb-Douglass* sebagai berikut.

$$\ln Y = 4,983 + 0,076 \ln X_1 + 0,083 \ln X_2 - 0,030 \ln X_3 + 0,161 \ln X_4 + 0,666 \ln X_5 - 0,080 \ln D$$

atau

$$Y = 145,91 X_1^{0,076} X_2^{0,83} X_3^{-0,030} X_4^{0,161} X_5^{0,666} D^{-0,080}$$

Berdasarkan persamaan di atas, diketahui bahwa ada empat koefisien variabel yang mempunyai arah positif, yaitu koefisien variabel *input* bibit, pupuk, tenaga kerja, luas lahan, dan *dummy* teknologi. Sedangkan, satu variabel mempunyai arah yang negatif, yaitu koefisien variabel *input* pestisida. Arah tanda koefisien variabel yang positif menunjukkan bahwa setiap kenaikan pemakaian variabel tersebut, memberikan pengaruh terhadap kenaikan produksi. Sedangkan, arah tanda yang negatif menyebabkan penurunan produksi.

Koefisien variabel *input* bibit diperoleh sebesar 0,076. Ini berarti bahwa dengan menganggap variabel lainnya konstan, maka kenaikan penggunaan *input* bibit sebesar 10% akan berpengaruh terhadap kenaikan produksi tembakau Besuki *Na-Oogst* sebesar 0,76%. Sedangkan, *input* pupuk mempunyai koefisien sebesar 0,083, yang berarti kenaikan variabel *input* pupuk sebesar 10% memberikan pengaruh terhadap kenaikan

produksi sebesar 0,83%. Sebaliknya, koefisien *input* variabel pestisida menyebabkan terjadinya penurunan produksi. Kenaikan variabel ini sebesar 10% akan memberikan pengaruh terhadap penurunan produksi tembakau Besuki *Na-Oogst* masing-masing sebesar 0,30%. Untuk variabel *input* tenaga kerja dan luas lahan, kenaikan sebesar 10% akan memberikan pengaruh terhadap kenaikan produksi tembakau Besuki *Na-Oogst* masing-masing sebesar 1,61% dan 6,66%.

Dilihat dari nilai probabilitas variabel independen diketahui bahwa lima variabel yang berpengaruh nyata pada produksi tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember pada musim 2008/2009, yaitu bibit, pupuk, tenaga kerja, luas lahan, dan *dummy* teknologi. Sedangkan satu variabel tidak berpengaruh terhadap produksi, yaitu pestisida. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 2.4.

Tabel 2.4 Potensi Kenaikan Produksi Berdasarkan Nilai Elastisitas Produksi

Variabel Independen	Parameter	Ep	Kenaikan Ep (10%)	Produksi (kg)	Potensi Produksi (kg)
Bibit	E_{pB}	0,076	0,76	1534,61	1546,27
Pupuk	E_{pPU}	0,083	0,83	1534,61	1547,34
Pestisida	E_{pPE}	-0,030	-0,30	1534,61	1530,00
Tenaga Kerja	E_{pTK}	0,161	1,61	1534,61	1559,31
Luas Lahan	E_{pLH}	0,666	6,66	1534,61	1636,81
<i>Dummy</i> Teknologi	E_{pDT}	-0,080	-0,80	1534,61	1546,88

1. Variabel Bibit (X_1)

Hasil dari uji parsial (*t-test*) diketahui nilai variabel bibit tembakau Besuki *Na-Oogst* sebesar 2,853 dengan probabilitas 0,006 yang lebih kecil daripada α (0,05). Artinya, secara statistik variabel bibit tembakau Besuki *Na-Oogst* berpengaruh nyata dan positif terhadap produksi tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember. Nilai koefisien regresi bibit tembakau Besuki *Na-Oogst* sebesar 0,076 mencerminkan bahwa elastisitas produksi untuk variabel bibit tembakau Besuki *Na-Oogst* yang berada pada daerah rasional atau II ($1 > E_p > 0$). Nilai 0,076 menunjukkan bahwa pada setiap penambahan bibit tembakau Besuki *Na-Oogst* sebesar 10% berpotensi meningkatkan produksi tembakau Besuki *Na-Oogst* maksimum 0,76% dengan asumsi variabel lain dianggap konstan (*ceteris paribus*). Produksi tembakau Besuki *Na-Oogst* pada musim panen 2008/

2009 adalah 1.534,61 kg/Ha, Jika penggunaan bibit ditingkatkan 10% maka akan berpotensi meningkatkan produksi menjadi 1.546,27 kg/Ha. Hasil penelitian ini sesuai dengan pendapat Soekartawi (1990) yang menyatakan bahwa bibit mempunyai hubungan yang positif. Artinya, apabila bibit ditambah, maka produksi akan meningkat. Selain itu, pernyataan tersebut juga selaras dengan penelitian Soetrisno (1993), dengan judul *Faktor-Faktor yang Memengaruhi Produksi Efisiensi Pendapatan dan Volume Ekspor Tembakau Besuki Na-Oogst* diperoleh hasil bahwa bibit berpengaruh secara nyata terhadap jumlah produksi tembakau Besuki Na-Oogst.

Pengaruh yang nyata dari penggunaan faktor produksi bibit terhadap usahatani tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember karena berdasarkan kondisi yang ada di lapang petani sudah menggunakan benih yang bersertifikat dari badan-badan yang mengusahakan perbanyak benih. Benih bersertifikat ini, di daerah Jember, diperoleh petani dari eksportir dan Dinas Perkebunan Kabupaten Jember. Penyaluran bibit terkoordinasi oleh kelompok-kelompok tani dan petani hanya dikenakan biaya transportasi dari tempat pembibitan ke lahan masing-masing sebesar Rp 25,- sampai Rp 30,-/bibit. Selain itu, petani tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember juga memperhatikan keseragaman bibit yang akan ditanam, bibit yang sehat, dan tidak terserang hama penyakit. Hal itu perlu diperhatikan karena nantinya berpengaruh terhadap produksi tembakau Besuki Na-Oogst.

Dalam pemilihan varietas, petani tembakau Besuki Na-Oogst juga didasarkan pada permintaan pasar, tidak lagi menggunakan varietas asalan. Varietas yang ditanam oleh petani adalah varietas H-382 atau yang lebih dikenal petani dengan varietas H 8. Varietas H-382 dipilih oleh petani karena mempunyai pasar yang cukup luas sehingga petani tidak akan bingung dalam pemasarannya dan sebagian eksportir di Jember banyak menjual tembakau dari varietas ini. Kondisi iklim juga sangat berpengaruh pada penyediaan bibit untuk pertanaman. Tembakau BesNOTA dan BesNOTRA ditanam pada iklim yang berbeda. Tembakau BesNOTRA penanaman dilakukan pada musim kering sehingga resiko kematian untuk tembakau ini tidak cukup besar. Sebaliknya, tembakau BesNOTA ditanam pada iklim basah sehingga persediaan bibit harus lebih banyak. Melihat kondisi tersebut, petani tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember dapat mengantisipasi. Hal ini terlihat dari banyaknya bibit yang disulam.

Berdasarkan hasil analisis, diketahui bahwa bibit yang disulam untuk tembakau BesNOTA dan BesNOTRA masing-masing berkisar 12% dan 6% dari standar kebutuhan bibit untuk setiap hektarnya yang berkisar ± 20.000 pohon/ha. Menurut informasi dari KUTJ dan Dinas Perkebunan Kabupaten Jember (2008), akibat perbedaan musim tanam, cadangan persediaan bibit untuk tembakau BesNOTRA sebesar 25% dari bibit yang ditanam. Sedangkan, untuk tembakau BesNOTA persediaan bibit cadangan minimal 5%. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa petani tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember dapat mengoptimalkan penggunaan bibit. Namun, dalam perkembangannya, tahun 2010 sampai saat ini terjadi anomali iklim, yang awalnya tembakau BesNOTRA ditanam pada musim kering, pada kenyataannya masih banyak turun hujan.

Kondisi lahan yang akan ditanami juga berpengaruh pada banyaknya bibit yang harus disediakan. Lahan sehat misalnya, bekas ditanami padi membutuhkan cadangan yang lebih sedikit dibanding penanaman pada lahan yang kurang sehat. Misalnya, lahan bekas tanaman *Solonaceae* atau tanaman yang tidak sehat. Terakhir, bibit yang digunakan petani tidak lagi menggunakan bibit cabutan melainkan menggunakan bibit *polybag* mengingat bibit tersebut persentase untuk tumbuh kembang lebih besar daripada bibit cabutan.

2. Variabel Pupuk (X_2)

Hasil dari uji parsial (*t-test*) diketahui nilai variabel pupuk sebesar 2,385 dengan probabilitas 0,021 yang lebih kecil daripada α (0,05). Artinya secara statistik variabel pupuk berpengaruh nyata dan positif terhadap produksi tembakau Besuki *Na-Oogst*. Nilai koefisien regresi pupuk sebesar 0,083 mencerminkan bahwa elastisitas produksi untuk variabel pupuk yang berada pada daerah rasional atau II ($1 > E_p > 0$). Nilai 0,083 menunjukkan bahwa pada setiap penambahan pupuk sebesar 10% berpotensi meningkatkan produksi tembakau Besuki *Na-Oogst* maksimum 0,83% dengan asumsi variabel lain dianggap konstan (*ceteris paribus*). Produksi tembakau Besuki *Na-Oogst* pada musim panen 2008/2009 adalah 1.534,61 kg/Ha. Jika penggunaan pupuk ditingkatkan 10%, maka akan berpotensi meningkatkan produksi menjadi 1.547,34 kg/Ha.

Penggunaan pupuk pada usahatani tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember berpengaruh nyata dan positif terhadap produksi karena berdasarkan fakta yang ada di lapang, petani tembakau *Na-Oogst* di kedua

wilayah menggunakan pupuk secara berlebihan dan tidak berdasarkan standar pemupukan menurut Dinas Perkebunan Kabupaten Jember.

Tabel 2.5 Standar Pemupukan Tembakau BesNOTA dan BesNOTRA pada tanah berat, sedang dan ringan (asumsi populasi 20000/Ha)

Umur HST	Perlakuan	Jenis Pupuk			Dosis (Kg/Ha)		
		I	II	III	I	II	III
-1	Pupuk Dasar	SP 36	SP 36	SP 36	100	80	80
5-8	Stater	Urea	ZA	ZA	40	80	100
15-18	Susulan I	KS	KS	KS	120	160	160
25-28	Susulan II	KS	KS	KS	120	140	140
35-37	Slide dressing	KNO ₃	KS	KS	100	100	120
Jumlah					480	560	700

Keterangan : I = tanah berat; II = tanah sedang; III = tanah ringan
 Sumber : Dinas Perkebunan Kabupaten Jember,2008

Apabila dibandingkan, dosis penggunaan pupuk yang dilakukan oleh petani tembakau dengan anjuran Dinas Perkebunan Kabupaten Jember pada Tabel 4.13 dan 4.14 sangat berbeda jauh. Jenis pupuk anorganik yang digunakan oleh petani tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember, yakni SP-36, KNO₃, Urea, ZA, dan KS. Adapun rincian dosis yang digunakan oleh petani tembakau Besuki *Na-Oogst* sebagai berikut.

Tabel 2.6 Rincian Dosis Penggunaan Pupuk Tembakau Besuki *Na-Oogst*

Jenis Tembakau	Dosis Pupuk (Kg/Ha)				
	SP-36	KNO ₃	Urea	ZA	KS
Tembakau BesNOTA	60,19	31,00	615,44	139,34	169,93
Tembakau BesNOTRA	109,50	-	436,11	130,40	199,67

Berdasarkan Tabel 2.6 diketahui bahwa dari kelima jenis pupuk tersebut, pupuk urea merupakan pupuk yang paling banyak digunakan oleh petani tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember karena mengandung banyak nitrogen yang sangat dibutuhkan dalam pertumbuhan vegetatif tanaman. Senyawa nitrogen yang ada di dalam pupuk urea dapat meningkatkan kuantitas produk tembakau dan membentuk senyawa protein dan nikotin yang dapat memengaruhi kualitas tembakau. Pernyataan ini juga didukung oleh Syafi'i, dkk (1994), yang menyatakan bahwa penggunaan pupuk urea secara statistik akan berpengaruh positif terhadap

produksi. Senyawa nitrogen juga diperlukan untuk pembentukan klorofil pada daun serta enzim-enzim yang berguna dalam proses pembentukan warna selama pada proses pengeringan (KUTJ dan Dinas Perkebunan, 2008). Akan tetapi, perlu diingat, kelebihan unsur ini menyebabkan warna daun menjadi kering, kehijauan, klorofil sukar dirombak, dan rasa tembakau menjadi pahit. Selain itu, akan terbentuk protein yang berlebihan sehingga tembakau mengalami proses fermentasi dan akan menghasilkan tembakau yang cacat minyak. Pemberian pupuk N yang terlalu tinggi juga dapat membahayakan kesehatan manusia. Oleh karena disinyalir senyawa ini akan dapat menstimulasi terbentuknya TSNA (*Tobacco Specific Nitrosamine*) pada tembakau yang dapat menstimulasi kanker.

Di sisi lain, beberapa tahun terakhir ini, akibat kelangkaan dan mahalnnya harga impor pupuk KS, petani tembakau Besuki *Na-Oogst* menggantikan pupuk KS dengan pupuk urea dan ZA karena hasil yang diperoleh tidak berbeda jauh dengan menggunakan pupuk KS. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian Sholeh, dkk. (2000), yang menyatakan bahwa penggunaan pupuk ZA atau urea sebagai pupuk susulan relatif sama dengan pupuk KS pada aspek mutu *deklad* dan *omblad*, ketebalan daun, dan daya bakar. Hartana (1996), juga menambahkan dalam penelitiannya yang berjudul *Peningkatan produktivitas dan kualitas tembakau cerutu melalui pemanfaatan hasil penelitian*, menyatakan bahwa pupuk urea menyebabkan daun menjadi tebal sampai penggunaan dosis 120 kg N/Ha. Artinya, dengan penggunaan pupuk urea akan menambah ketebalan daun sehingga menambah bobot dan produksi tembakau Besuki *Na-Oogst* meningkat.

3. Variabel Pestisida (X_3)

Hasil dari uji parsial (*t-test*) diketahui nilai variabel pestisida sebesar -0,907 dengan probabilitas 0,368 yang lebih besar daripada α (0,05). Artinya, secara statistik variabel pestisida berpengaruh secara tidak nyata dan negatif terhadap produksi tembakau Besuki *Na-Oogst*. Nilai koefisien regresi pestisida sebesar - 0,030 mencerminkan bahwa elastisitas produksi untuk variabel pestisida yang berada pada daerah irrasional atau I ($E_p < 0$). Nilai 0,030 menunjukkan bahwa pada setiap penambahan pestisida sebesar 10% berpotensi meningkatkan produksi tembakau Besuki *Na-Oogst* maksimum 0,30% dengan asumsi variabel lain dianggap konstan (*ceteris paribus*). Produksi tembakau Besuki *Na-Oogst* pada musim panen 2008/2009 adalah 1534,61 kg/Ha. Jika penggunaan pestisida ditingkatkan 10% menyebabkan penurunan produksi menjadi 1530,00 kg/Ha.

Hama dan penyakit sering kali menjadi penyebab utama dari kegagalan usaha tembakau. Tembakau mempunyai risiko yang sangat tinggi terhadap ancaman serangan hama dan penyakit. Ancaman serangan hama dan penyakit sangat memengaruhi kualitas maupun kuantitas tembakau yang dihasilkan. Pernyataan yang menyatakan bahwa penggunaan pestisida tidak berpengaruh dan negatif karena penggunaan pestisida berlebihan mengakibatkan hama dan penyakit resisten atau tahan sehingga pestisida yang sesuai dosis sudah tidak efektif. Akibatnya, apabila menambah penggunaan pestisida maka akan menurunkan produksi pada musim tanam berikutnya. Jenis pestisida, yang digunakan oleh petani Tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember, yaitu fungisida dan insektisida.

Hama dan penyakit tanaman tembakau erat sekali kaitannya dengan kondisi iklim dan cuaca, faktor tanah, rotasi tanaman dan teknis budidaya tembakau itu sendiri. Berdasarkan fakta yang terjadi di lapang, pada saat cuaca lembab atau iklim basah serangan penyakit dari golongan jamur mempunyai potensi untuk jadi ledakan. Sedangkan, pada iklim yang terlalu kering dengan variasi tanaman yang tinggi di sekitar pertanaman tembakau akan memungkinkan serangan penyakit virus sangat besar dan pada saat iklim yang cocok untuk perkembangan hama seperti ulat juga menjadi potensi yang sangat membahayakan. Menurut petani, serangan hama dan penyakit yang mematikan menyebabkan menurunnya produksi. Hama dan penyakit tersebut sebagai berikut.

1. Serangan ulat tanah akan mematikan tanaman tembakau sewaktu masih ditanam atau tanaman sampai berumur 15 hari.
2. Serangan hama nematoda dapat mematikan tanaman tembakau sejak kecil sampai tanaman menjelang dewasa.
3. Serangan penyakit lanas (*Phytophthora nicotianae*) dapat mematikan tanaman tembakau sejak dari pembibitan, tanaman kecil sampai tanaman sedang dipanen.
4. Serangan penyakit bakteri *Erwinia carotovora* (busuk batang berlubang) dapat mematikan tanaman tembakau sejak umur sekitar 20 hari dan akan meledak pada umur sekitar 40 hari sesudah tanam.

Produksi tembakau juga menurun akibat adanya cacat fisiologis yang disebabkan defisiensi Boron, defisiensi Calcium, defisiensi oksigen, cacat *frenching*, dan lain-lain. Di sisi lain, penggunaan pestisida yang terus-menerus dengan pestisida yang sama dapat menyebabkan kekebalan (resistensi) hama dan penyakit. Selain itu, penggunaan pestisida yang tidak

sesuai dengan atauran pakainya akan menimbulkan residu di atas ambang batas. Oleh karena itu, petani harus benar-benar memperhatikan takaran penggunaan pestisida. Berkaitan dengan hal ini, salah satu organisasi internasional yang menangani batas residu kimia dalam daun tembakau, yaitu CORESTA (*Cooperation Centre for Scientific Research Relative to Tobacco*) memberikan informasi yang harus diikuti oleh para *buyers* di luar negeri.

Ada peningkatan jumlah residu pestisida yang ditetapkan ambang batasnya, yakni yang semula sebanyak 99 jenis bahan aktif pada tahun 2008, CORESTA menetapkan menjadi 118 jenis bahan aktif. Sekarang ini, masing-masing perusahaan/industri cerutu/rokok memiliki ketentuan yang mungkin sedikit berbeda antara satu dari yang lain. Misalnya, semakin ada pengetatan ambang batas residu pestisida untuk jenis-jenis tertentu, seperti Dithiocarbamat yang semula 10 ppm sekarang ditetapkan menjadi 5 ppm. Dengan demikian, diperlukan strategi pengelolaan hama dan penyakit untuk tembakau Besuki *Na-Oogst*. Salah satunya dengan pengendalian hama penyakit terpadu (*Integrated Pest Management*).

Pengendalian hama dan penyakit terpadu merupakan pendekatan yang sistematis terhadap perlindungan tanaman. Dalam pendekatan ini, informasi yang diperoleh digunakan untuk membuat keputusan yang bijaksana dengan mempertimbangkan seluruh kemungkinan metode keterpaduan yang diterapkan. Pengendalian hama dan penyakit terpadu bukan berarti tidak menggunakan pestisida, namun lebih dititikberatkan pada jenis pestisida yang digunakan serta merupakan tindakan terakhir dalam perlindungan tanaman.

4. Variabel Tenaga Kerja (X_4)

Hasil dari uji parsial (*t-test*) diketahui nilai variabel tenaga kerja sebesar 2,243 dengan probabilitas 0,029 yang lebih kecil daripada α (0,05). Artinya, secara statistik variabel tenaga kerja berpengaruh dan positif terhadap produksi tembakau Besuki *Na-Oogst*. Nilai koefisien regresi tenaga kerja sebesar 0,161 mencerminkan bahwa elastisitas produksi untuk variabel tenaga kerja yang berada pada daerah rasional atau II ($1 > E_p > 0$). Nilai 0,161 menunjukkan bahwa pada setiap penambahan tenaga kerja sebesar 10% berpotensi meningkatkan produksi tembakau Besuki *Na-Oogst* maksimum 1,61% dengan asumsi variabel lain dianggap konstan (*ceteris paribus*). Produksi tembakau Besuki *Na-Oogst* pada musim panen

2008/2009 adalah 1.534,61 kg/Ha. Jika penggunaan tenaga kerja ditingkatkan 10% maka akan berpotensi meningkatkan produksi menjadi 1.559,31 kg/Ha. Hal ini sesuai dengan pendapat Soekartawi (1990), yang menyatakan bahwa tenaga kerja mempunyai hubungan yang positif. Artinya, apabila tenaga kerja ditambah maka produksi akan meningkat.

Tenaga kerja merupakan salah satu faktor produksi yang penting dalam usahatani tembakau Besuki *Na-Oogst*. Oleh karena tanpa pekerja mustahil seluruh item yang ada pada usahatani tembakau Besuki *Na-Oogst* dapat dilakukan. Untuk itu jumlah dan kualitas tenaga kerja yang terlibat dalam usahatani tembakau Besuki *Na-Oogst* harus benar-benar diperhitungkan. Keterbatasan jumlah dan keterampilan tenaga kerja menyebabkan pengawasan pada usahatani kurang optimal. Dengan keterbatasan ini, berdampak pada produksi. Adanya pengaruh yang nyata dan positif dari faktor produksi tenaga kerja terhadap produksi disebabkan petani responden mampu mengalokasikan seluruh tenaga kerja yang ada sesuai dengan kebutuhan pada setiap item pekerjaan usahatani tembakau Besuki *Na-Oogst*. Pembagian tenaga kerja yang tepat, sesuai sasaran, dan efisien dapat meningkatkan produksi tembakau Besuki *Na-Oogst* (Syafi'i, 1994). Hasil analisis menunjukkan bahwa rerata curahan tenaga kerja tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember sebesar 921,3 HOK/Ha. Pembagian kerja pada usahatani tembakau Besuki *Na-Oogst* cukup banyak. Ada sekitar 16 pembagian tenaga kerja, yakni mulai dari pengolahan tanah hingga sortasi. Menurut Wardani (2008), kebutuhan tenaga kerja dapat dengan mudah diketahui jumlahnya dari total kebutuhan tenaga kerja untuk seluruh kegiatan yang akan dilakukan. Namun, dalam memperkirakan ketersediaan tenaga kerja untuk seluruh kegiatan yang dilakukan tidak semudah menetapkan kebutuhannya karena kualitas kerja di sektor perkebunan berbeda antara yang satu dengan yang lainnya. Kualitas tenaga kerja berpengaruh terhadap produktivitas tenaga kerja, sementara kualitas tenaga kerja sangat dipengaruhi oleh keamanan pekerja, umur pekerja, jenis kelamin, jenis pekerjaan yang harus dilakukan, dan beberapa kondisi sosial lainnya.

Pada usahatani tembakau Besuki *Na-Oogst*, curahan kerja untuk kegiatan penanaman harus disesuaikan dengan luasan lahan yang ada. Misalnya petani yang memiliki luas lahan dengan kategori luas, sementara tenaga kerja yang disediakan sedikit akan menyebabkan kegiatan penanaman tidak selesai karena kegiatan penanaman bibit membutuhkan ketepatan dan kecepatan. Apabila kebutuhan tenaga kerja penanaman tidak

sesuai dengan kebutuhan akan menyebabkan bibit menjadi mati sehingga produksi menurun. Begitu juga pada kegiatan pemetikan tembakau Besuki *Na-Oogst* sangat diperlukan banyak curahan tenaga kerja. Jumlah tenaga kerja yang kurang mengakibatkan pemetikan daun tidak selesai. Di sisi lain, kegiatan pemetikan tidak boleh dilakukan pada siang hari karena akan menghasilkan warna daun yang gelap. Kadang kala, untuk mencukupi kebutuhan tenaga kerja akibat sulitnya mendapatkan tenaga kerja terampil, akhirnya petani menggunakan anggota keluarga yang tidak ahli di bidangnya. Dengan demikian, dibutuhkan jumlah tenaga kerja terampil yang lebih banyak dalam menggarap usahatani tembakau Besuki *Na-Oogst*. Friyanto dan Sumaryanto (1993) (dalam Datu, 2011) menyebutkan bahwa setiap penggunaan tenaga kerja produktif dan terampil hampir selalu dapat meningkatkan produksi.

5. Luas Lahan (X_5)

Hasil dari uji parsial (*t-test*) diketahui nilai variabel luas lahan sebesar 10,925 dengan probabilitas 0,000 yang lebih kecil dari α (0,05). Artinya, secara statistik variabel luas lahan berpengaruh dan positif terhadap produksi tembakau Besuki *Na-Oogst*. Nilai koefisien regresi tenaga kerja sebesar 0,666 mencerminkan bahwa elastisitas produksi untuk variabel luas lahan yang berada pada daerah rasional atau II ($1 > E_p > 0$). Nilai 0,666 menunjukkan bahwa pada setiap penambahan tenaga kerja sebesar 10% berpotensi meningkatkan produksi tembakau Besuki *Na-Oogst* maksimum 6,66% dengan asumsi variabel lain dianggap konstan (*ceteris paribus*). Produksi tembakau Besuki *Na-Oogst* pada musim panen 2008/2009 adalah 1534,61 kg/Ha. Jika penggunaan luas lahan ditingkatkan 10% maka akan berpotensi meningkatkan produksi menjadi 1636,81 kg/Ha. Hal ini sesuai dengan pendapat Soekartawi (1990) yang menyatakan bahwa luas lahan mempunyai hubungan yang positif. Artinya, apabila luas lahan diperluas, maka produksi akan meningkat.

Pada Tabel 2.6 memberikan informasi bahwa luas lahan tembakau Besuki *Na-Oogst* berpotensi untuk meningkatkan produksi tertinggi dibandingkan variabel lainnya yang mencapai 1636,81 kg/Ha. Penambahan luasan lahan tembakau berpotensi meningkatkan produksi jika petani dapat mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki untuk pengelolaan lahan tembakau Besuki *Na-Oogst*. Sebagaimana dikatakan Mubyarto (1989), bahwa lahan merupakan faktor produksi yang mempunyai kontribusi yang

cukup besar terhadap usahatani. Besar kecilnya produksi dari usahatani, antara lain dipengaruhi oleh luas sempitnya lahan yang digunakan petani.

Berdasarkan pengamatan terdapat tiga klasifikasi petani berdasar luasan lahan, sebagai berikut.

Kelompok pertama, sebanyak 20% petani memiliki kisaran lahan < 0,26 Ha dengan populasi sebanyak 4883,33 pohon tembakau dapat menghasilkan 395 kg tembakau krosok. Pada luasan 0,25 Ha dengan produktivitas lahan sebesar 1580 kg/Ha.

Kelompok kedua, sebanyak 48% petani memiliki kisaran lahan 0,26 – 0,5 Ha dengan populasi sebanyak 9.537,93 pohon tembakau yang menghasilkan 779,14 kg tembakau krosok. Pada luasan 0,49 Ha dengan produktivitas lahan sebesar 1.612,41 kg/Ha.

Kelompok ketiga, sebanyak 32% petani memiliki kisaran lahan > 0,5 Ha dengan populasi sebanyak 1.4892,11 pohon tembakau yang menghasilkan 1.295,53 kg tembakau krosok. Pada luasan 0,94 Ha dengan produktivitas lahan sebesar 1.387,19 kg/Ha.

Dengan demikian, secara agregat populasi tanaman tembakau dari petani responden sebesar 9.771,12 pohon tembakau mampu menghasilkan 823,22 kg tembakau krosok pada luasan rata-rata 0,56 Ha dengan produktivitas lahan mencapai 1.526,54 kg/Ha.

Informasi di atas menunjukkan bahwa semakin luas lahan yang digunakan untuk menanam tembakau Besuki *Na-Oogst*, maka semakin tinggi pula produksinya. Hal ini sesuai dengan pendapat Soekartawi (1994:11), yang menyatakan bahwa luas tanah mempunyai hubungan yang positif dengan produksi. Artinya, bila lahan diperluas, maka produksinya juga akan meningkat. Namun, perlu diperhatikan, bahwa peningkatan produksi tidak selalu diikuti peningkatan produktivitas lahan. Produktivitas lahan merupakan perbandingan antara tingkat produksi dengan luasan hektar lahan yang digunakan petani (Hernanto. 1993:206). Berdasarkan data luasan lahan petani responden di Kabupaten Jember pada musim panen 2008/2009 menunjukkan bahwa pada penggunaan lahan yang terlampau luas secara teknis dianggap tidak efisien karena petani berlebihan mengalokasikan lahan yang menyebabkan kendornya *monitoring* dan diikuti penurunan produktivitas tembakau. Dengan demikian, dapat dikatakan meski peningkatan luas lahan berbanding lurus dengan produksi, namun tidak serta-merta diikuti oleh peningkatan produktivitas oleh petani berlahan luas.

6. Variabel *Dummy* Teknologi (D)

Hasil dari uji parsial (*t-test*) diketahui nilai variabel *dummy* teknologi sebesar -3,077 dengan probabilitas 0,003 yang lebih kecil daripada α (0,05). Artinya, secara statistik variabel *dummy* teknologi berpengaruh nyata dan negatif terhadap produksi tembakau Besuki *Na-Oogst*. Nilai koefisien regresi *dummy* teknologi sebesar -0,080 mencerminkan bahwa elastisitas produksi untuk variabel *dummy* teknologi yang berada pada daerah irrasional ($E_p < 0$).

Adanya pengaruh yang nyata dan negatif pada variabel *dummy* teknologi ini karena berdasarkan fakta yang ada anomali cuaca pada tahun 2009 tidak mendukung usahatani tembakau *Na-Oogst* di Kabupaten Jember (Soliha, 2009). Hal ini didukung oleh data produktivitas menurut Dinas Perkebunan Kabupaten Jember yang dapat dicermati pada tabel 2.5.

Berdasarkan Tabel 2.6 diketahui bahwa produktivitas tembakau BesNOTA dan BesNOTRA untuk tiga tahun terakhir, yaitu tahun 2007 sampai 2009 adalah sama kecuali tahun 2008. Akan tetapi, perbedaannya hanya sedikit, yakni sebesar 0,1 Ton/Ha. Hal ini disebabkan pada tahun-tahun tersebut, anomali cuaca tidak menentu dan curah hujan di Kabupaten Jember cukup tinggi. Pada tahun 2006 terjadi pola perubahan iklim yang tidak sesuai dengan pengusahaan tembakau Besuki *Na-Oogst*, yaitu terjadi musim kemarau sepanjang tahun yang disebabkan oleh adanya El Nino (Kompas, 2009). El Nino merupakan fenomena global. Pada saat ini, naiknya suhu atau memanasnya suhu muka laut pada perairan Ekuator Pasifik Timur atau anomali suhu muka laut di daerah tersebut, positif. Fenomena El Nino ini, menyebabkan curah hujan di sebagian wilayah di Indonesia berkurang, tetapi hanya sebagian wilayah di Indonesia yang mengalami. Hal ini terjadi karena luasnya daerah di Indonesia sehingga tidak semua wilayah terkena dampak El Nino.

Tabel 2.7 Produktivitas tembakau Besuki *Na-Oogst* Tahun 2000-2009

No	Tahun	Produktivitas (Ton/Ha)	
		BesNOTA	BesNOTRA
1	2001	1,2	1,5
2	2002	1,1	1,0
3	2003	1,2	1,1
4	2004	1,6	1,4
5	2005	1,6	1,3
6	2006	1,5	1,4
7	2007	1,1	1,1
8	2008	1,3	1,4
9	2009	1,2	1,2

Sumber: Data Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Jember (2009)

Menurut daftar curah hujan rerata tahunan Propinsi Jawa Timur (2008), pada tahun 2007 curah hujan di Kabupaten Jember sebesar 1,145 mm/tahun, sedangkan pada tahun 2008 sebesar 2,097 mm/tahun. Pada bulan Mei tahun 2009 seharusnya petani BesNOTA sudah menanam tembakau, tetapi akibat pada bulan tersebut curah hujan masih cukup tinggi, yaitu 68 mm, maka³ musim tanam tembakau di wilayah tersebut mundur untuk menunggu musim hujan berakhir (Jember dalam angka 2009). Begitu juga yang terjadi pada tembakau BesNOTRA, musim tanam yang seharusnya dimulai pada bulan Agustus, yaitu awal musim kemarau, ternyata, di daerah Rambipuji masih turun hujan. Padahal, tanaman tembakau sangat bergantung pada cuaca mulai tanam, pemupukan hingga penjemuran. Oleh karena itu, kepastian cuaca sangat menentukan produksi tembakau Besuki *Na-Oogst*. Hasil analisis menunjukkan bahwa produktivitas tembakau BesNOTA dan BesNOTRA pada musim tanam 2009 sebesar 1,5 ton/Ha. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa data dari Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Jember selaras dengan hasil penelitian bahwa teknologi tanam awal dan tradisional berpengaruh nyata terhadap produksi tembakau Besuki *Na-Oogst*.

2.7.2 *Return to Scale* ($\Sigma\beta_i$) dari Elastisitas Produksi

Untuk mengetahui skala usahatani tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember dapat diketahui dengan menjumlahkan koefisien regresi

atau parameter elastisitas dengan rumus: $\beta_1 + \beta_2 + \dots + \beta_n$. Kaidah yang berlaku dalam *return to scale* (Rahim dan Retno, 2007), sebagai berikut.

1. *Increasing Return to Scale* jika $\beta_1 + \beta_2 + \dots + \beta_n > 1$. Artinya, proporsi penambahan *input* akan menghasilkan tambahan produksi dengan proporsi yang lebih besar.
2. *Constant Return to Scale* jika $\beta_1 + \beta_2 + \dots + \beta_n = 1$. Artinya, proporsi penambahan *input* proporsional dengan tambahan produksi.
3. *Decreasing Return to Scale* jika $\beta_1 + \beta_2 + \dots + \beta_n < 1$. Artinya, proporsi penambahan *input* akan menghasilkan tambahan proporsi dengan proporsi yang lebih kecil.

Berdasarkan analisis diperoleh total koefisien regresi sebagai berikut:

$$\ln Y = 4,983 + 0,076 \ln X_1 + 0,083 \ln X_2 - 0,030 \ln X_3 + 0,161 \ln X_4 + 0,666 \ln X_5 - 0,080 \ln D$$

$$Y = 145,91 X_1^{0,076} X_2^{0,083} X_3^{-0,030} X_4^{0,161} X_5^{0,666} D^{-0,080}$$

Total nilai koefisien *input* produksi adalah

$$\sum \beta_i = 0,076 + 0,083 - 0,030 + 0,161 + 0,666 - 0,080$$

$$\sum \beta_i = 0,876$$

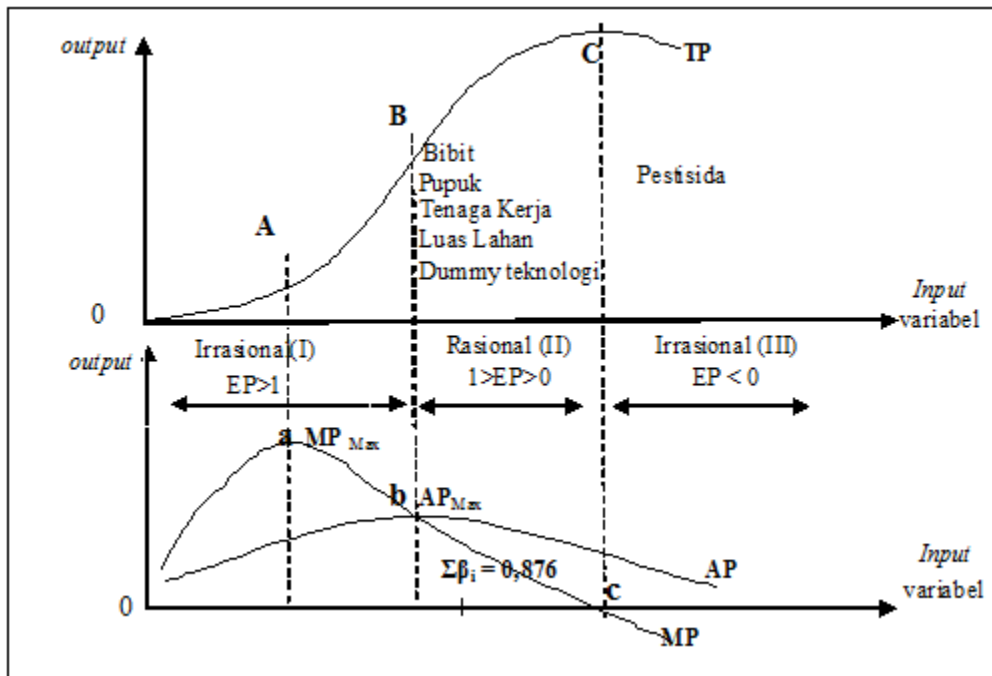
Nilai $\sum \beta_i$ sebesar 0,876 menunjukkan bahwa dari sisi skala perluasan usahatani tembakau Besuki *Na-Oogst* bertendensi mencapai *decreasing returns to scale* dimana penambahan satu unit *input* secara terus-menerus akan menyebabkan penurunan satu unit produksi atau biasa disebut *decreasing productivity*. Artinya, secara teknis, penambahan alokasi faktor produksi justru menurunkan produksi dalam jangka panjang.

Penambahan bibit pada usahatani tembakau Besuki *Na-Oogst* masih bisa dilakukan seiring dengan bertambahnya luas lahan petani. Penambahan bibit yang bersertifikat, seragam, sehat, dan tahan hama penyakit berpotensi untuk dilakukan petani karena dapat memberikan kontribusi pada peningkatan produksi usahatani tembakau Besuki *Na-Oogst*.

Penambahan pupuk pada usahatani tembakau Besuki *Na-Oogst*, seperti pupuk urea, KNO_3 , KS, ZA, SP-36 secara terus-menerus harus dipertimbangkan bila tidak sesuai dengan anjuran. Sebab bila tidak diperhatikan dapat menyebabkan menurunnya produksi tembakau Besuki *Na-Oogst*. Penggunaan pupuk yang seimbang untuk memenuhi kebutuhan unsur hara dalam tanah akan berpotensi untuk meningkatkan produksi. Begitu pula pada penggunaan pestisida, dalam jangka panjang sebaiknya

semakin dikurangi sehubungan dengan adanya batas residu yang telah ditetapkan CORESTA. Teknologi pertanian yang bergantung pada bahan kimia berdasarkan pertimbangan fisik dan ekonomi dianggap berhasil menanggulangi kerawanan pangan, tetapi kenyataannya harus dibayar mahal dengan meningkatnya kerusakan ekosistem dalam lingkungan (Sutanto, 2002).

Penambahan tenaga kerja dengan mengabaikan luas lahan mustahil untuk dilakukan, petani perlu menyesuaikan curahan tenaga kerja dengan luasan lahan yang digunakan agar produktivitas tenaga kerja meningkat. Tampaknya, keterbatasan keahlian tenaga kerja di desa menjadi masalah yang cukup rumit dan belum dapat mengentaskan pekerja di desa dari kemiskinan sehingga para pekerja tersebut ikut terjun dalam mengelola usahatani tembakau Besuki *Na-Oogst* meski tidak memiliki keahlian tertentu dalam berbudidaya tembakau Besuki *Na-Oogst*. Sebagaimana dikatakan Maulana, Mardianto, dan Malian (2000:83), bahwa mobilitas pekerja di pedesaan benar-benar sangat terbatas. Artinya, tenaga kerja di sektor pertanian akan cenderung selamanya bekerja di sektor tersebut hingga turun-temurun. Hal ini dapat terjadi, karena keterbatasan keterampilan dan sumberdaya yang dimilikinya. Dengan keterbatasan ini, sehingga penduduk pedesaan tidak dapat mengembangkan unit usahanya untuk menjadi lebih besar dan/atau lebih beragam. Di sisi lain, tenaga kerja yang terampil cenderung memilih untuk melakukan aktivitas di luar pertanian yang lebih menjanjikan. Selain itu, penambahan luas lahan akan sulit dilakukan karena keterbatasan lahan milik petani. Untuk dapat melakukan hal-hal itu tidak mudah, tentu membutuhkan kesadaran petani sebagai upaya untuk mencapai produksi tembakau Besuki *Na-Oogst* yang optimal di Kabupaten Jember. Skala kenaikan hasil produksi tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember disajikan pada Gambar 2.2.



Gambar 2.2 Kurva Skala Kenaikan Hasil dari Fungsi Produksi Tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember Tahun 2009

Dari gambar 2.2 menunjukkan tahapan produksi dan skala kenaikan tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember.

1. Penggunaan *input* (bibit, pupuk, pestisida, tenaga kerja, luas lahan, dan dummy teknologi) sebelum mencapai titik A pada kurva TP berpotensi meningkatkan produktivitas *input*. Semakin banyak penggunaan *input* dapat memberikan hasil produksi yang lebih besar. Hal ini ditunjukkan oleh kurva TP, MP, dan AP yang bergerak naik.
2. Setelah mencapai titik A, kurva MP akan mencapai MP_{max} tepat pada titik *a*. Tingkat produksi antara titik A dan B menunjukkan kurva TP dan AP yang cenderung naik sementara kurva MP bergerak turun. Menurut Budiono (2002:72) selama kurva AP bergerak naik, maka setiap tambahan penggunaan *input* akan menurunkan biaya rata-rata per satuan sehingga keuntungan total akan bertambah. Jadi, dimanapun dalam daerah ini, belum akan tercapai pendapatan maksimum. Oleh karena itu, petani harus berusaha untuk memperbesar pendapatan. Tahapan ini disebut daerah Irrasional I saat elastisitas produksi ($E_p > 1$) karena $MP > AP$ sehingga dinamakan *Increasing Return*.

3. Penggunaan *input* setelah mencapai titik B ditunjukkan oleh kurva TP yang masih bergerak naik sementara kurva MP bersinggungan dengan kurva AP_{\max} . Kurva AP_{\max} menunjukkan keadaan produksi rata-rata saat mencapai level tertinggi. Titik *b* menunjukkan elastisitas produksi bernilai satu ($E_p = 1$) saat $MP = AP_{\max}$ yaitu kondisi dimana penambahan input akan selaras dengan penambahan hasil produksi (*Constant Return*).
4. Penggunaan *input* yang memiliki skala ekonomis berada antara titik B dan C, dimana elastisitas produksi $0 < E_p < 1$, daerah ini disebut daerah rasional atau daerah II. hal ini ditunjukkan oleh kurva TP yang naik melambat sementara kurva AP menurun dan MP bergerak turun mendekati nol sehingga posisi kurva $AP > MP$. Terdapat empat variabel yang terletak pada daerah II meliputi bibit (X_1), pupuk (X_2), tenaga kerja (X_4), luas lahan (X_5) dan *dummy* teknologi (D). Apabila petani memiliki lahan yang sempit maka harus diimbangi dengan pemupukan yang lebih baik dan tenaga kerja yang intensif.
5. Penggunaan *input* saat mencapai titik C ditunjukkan saat posisi TP_{\max} sementara kurva $MP = 0$. Titik *c* menunjukkan besarnya elastisitas produksi sama dengan nol ($E_p = 0$).
6. Penggunaan *input* setelah mencapai titik C ditunjukkan oleh penurunan kurva TP, AP, dan MP sehingga elastisitas produksinya kurang dari nol ($E_p < 0$). Menurut Sukirno (2009:198), setelah kurva AP mencapai maksimum maka kurva AP akan bergerak turun dimana setiap tambahan penggunaan *input* akan meningkatkan biaya rata-rata per satuan sehingga keuntungan total akan menurun. Petani akan bertindak rasional untuk mengurangi *input* karena produksi total cenderung menurun. Tahapan ini disebut daerah Irasional (III) atau *Decreasing Return*. Terdapat satu variabel penelitian yang terletak pada daerah 3, yaitu penggunaan pestisida (X_3) yang terlalu berlebihan pada tanaman tembakau justru menyebabkan tanaman menjadi resisten terhadap hama yang mengakibatkan tanaman terjangkiti penyakit sehingga buah dan biji kakao menjadi rusak dan tidak dapat dipanen. Penggunaan input dalam penelitian ini berada pada *decreasing productivity* dimana penambahan *input* dalam jangka panjang cenderung tidak efektif dan menurunkan produksi.

2.7.3 Faktor-Faktor yang Memengaruhi Pendapatan Petani Tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember

Hasil analisis menunjukkan nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,946 yang berarti 94,6% pendapatan tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember dipengaruhi biaya bibit, biaya pupuk, biaya pestisida, biaya tenaga kerja, jumlah produksi, harga jual tembakau, dan *dummy* teknologi. Sedangkan, 5,4% dipengaruhi oleh variabel di luar model.

Tabel 2.8 Estimasi Koefisien Regresi dari Faktor-Faktor yang Memengaruhi Pendapatan Petani Tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember Tahun 2009.

Variabel Independen	Parameter	Koefisien	T _{hitung}	Sig
Biaya Bibit	X1	3,868	3,745	0,000*
Biaya Pupuk	X2	-0,560	-1,444	0,155ts
Biaya Pestisida	X3	-4,621	-1,978	0,053ts
Biaya Tenaga Kerja	X4	-1,029	-7,153	0,000*
Jumlah Produksi	X5	18107,052	17,056	0,000*
Harga Jual Tembakau	X6	1402,375	8,503	0,000*
Dummy Teknologi	D	-5354421,478	-8,264	0,000*
Konstanta		-3,035E7		
<i>Adjusted R²</i>		0,946		

Keterangan: * berpengaruh nyata pada taraf kepercayaan 95%

Sumber : diolah dari Lampiran 13

Dari Tabel 2.8 dibentuk persamaan regresi linier berganda faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan petani tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember sebagai berikut:

$$Y = -3,035E7 + 3,868X_1 - 0,560X_2 - 4,621X_3 - 1,029X_4 + 18107,052X_5 + 1402,375X_6 - 5354421,478D$$

Dilihat dari nilai probabilitas variabel independen diketahui bahwa lima variabel yang berpengaruh nyata pada pendapatan petani tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember pada musim 2008/2009, yaitu biaya pupuk, biaya tenaga kerja, jumlah produksi, dan harga jual tembakau, dan *dummy* teknologi. Sedangkan, dua variabel tidak berpengaruh terhadap produksi, yaitu biaya bibit dan biaya pestisida. Berdasarkan besarnya pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen tersebut, dapat dijelaskan secara parsial sebagai berikut.

1. Variabel Biaya Bibit

Biaya bibit merupakan biaya yang dikeluarkan oleh petani untuk memperoleh faktor produksi bibit tembakau Besuki *Na-Oogst* yang dinyatakan dalam satuan rupiah. Hasil dari uji parsial (*t-test*) menunjukkan bahwa biaya bibit berpengaruh secara nyata dan positif terhadap pendapatan petani tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember. Hal ini ditunjukkan dengan nilai probabilitas 0,000 yang lebih kecil daripada α (0,05). Nilai koefisien regresi biaya bibit sebesar 3,868. Artinya, bahwa pada setiap peningkatan biaya bibit sebesar Rp 1.000,00 akan meningkatkan pendapatan petani tembakau Besuki *Na-Oogst* sebesar Rp 3.868,00 dengan asumsi variabel lain adalah tetap.

Pengaruh biaya bibit yang nyata dan positif terhadap pendapatan usahatani tembakau Besuki *Na-Oogst* karena petani responden di kedua wilayah tidak melakukan pembibitan sendiri melainkan hanya mengganti biaya transportasi dari tempat pembibitan ke lahan tempat bibit ditanam, yakni sebesar Rp 25,00 sampai dengan Rp 30,00 untuk tembakau BesNOTA dan Rp 20,00 hingga Rp 25,00 untuk tembakau BesNOTRA. Apabila petani melakukan pembibitan sendiri, maka biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 100,00/bibit. Hal tersebut mengakibatkan biaya bibit yang dikeluarkan petani lebih hemat sebesar 75% hingga 80%. Dengan penghematan tersebut, meskipun petani menambahkan jumlah bibitnya, tetapi biaya bibit yang dikeluarkan lebih kecil jika dibandingkan peningkatan produksi. Jika produksi meningkat maka pendapatan juga meningkat. Dapat disimpulkan bahwa biaya bibit berpengaruh nyata dan positif terhadap pendapatan.

2. Variabel Biaya Pupuk

Hasil dari uji parsial (*t-test*) menunjukkan bahwa biaya pupuk berpengaruh secara tidak nyata dan negatif terhadap pendapatan petani tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember. Hal ini ditunjukkan dengan nilai probabilitas 0,155 yang lebih besar daripada α (0,05). Nilai koefisien regresi biaya pupuk sebesar 0,560, artinya bahwa pada setiap peningkatan biaya bibit sebesar Rp 1.000,00 akan menurunkan pendapatan petani tembakau Besuki *Na-Oogst* sebesar Rp 560,00 dengan asumsi variabel lain tetap.

Berdasarkan hasil analisis pengaruh tidak nyata pendapatan petani tembakau Besuki *Na-Oogst* karena pupuk yang digunakan petani

responden beraneka ragam dan diikuti oleh kenaikan harga pupuk yang selalu berubah untuk tiap musim tanam dan adanya subsidi terhadap harga pupuk KS. Harga pupuk KS nonsubsidi sebesar Rp 550.000,00 sampai dengan Rp 700.000,00. Petani tembakau di Desa Nogosari Kecamatan Rambipuji memperoleh pupuk KS dengan harga subsidi yang terkoordinasi melalui kelompok tani sebesar Rp 500.000,00/kwintal. Di sisi lain, biaya pupuk KS merupakan komponen dengan persentase terbesar dari biaya pupuk secara keseluruhan, baik pada tembakau BesNOTA dan BesNOTRA. Hal ini dapat dilihat pada Tabel 2.9.

Tabel 2.9 Prosentase Biaya Pupuk Berdasarkan Jenis Pupuk dalam Usahatani Tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember.

Jenis Pupuk	Tembakau BesNOTA		Tembakau BesNOTRA	
	Biaya (Rp)	Persentase (%)	Biaya (Rp)	Persentase (%)
a. SP-36	87.259,26	4,67%	195.500,00	11,45%
b. KNO3	372.000,00	19,90%	0,00	0,00%
c. Urea	738.533,33	39,51%	550.416,67	32,25%
d. ZA	165.197,53	8,84%	132.555,56	7,77%
e. KS	1.058.000,00	56,59%	972.000,00	56,95%

Sumber: Lampiran 9 dan Lampiran 10

Berdasarkan Tabel 2.9 diketahui bahwa, prosentase biaya pupuk KS sebesar 56,59% untuk tembakau BesNOTA dan 56,95% untuk tembakau BesNOTRA. Apabila ditinjau dari segi teoretis kenaikan biaya pupuk tersebut, dapat menurunkan pendapatan karena merupakan *input* petani. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa biaya pupuk berpengaruh terhadap pendapatan.

3. Variabel Biaya Pestisida

Hasil dari uji parsial (*t-test*) menunjukkan bahwa biaya pestisida berpengaruh secara tidak nyata dan negatif terhadap pendapatan petani tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember. Hal ini ditunjukkan dengan nilai probabilitas 0,053 yang lebih besar daripada α (0,05). Nilai koefisien regresi biaya pestisida sebesar -4,621. Artinya, bahwa pada setiap peningkatan biaya pestisida sebesar Rp 1.000,00 akan menurunkan

pendapatan petani tembakau Besuki *Na-Oogst* sebesar Rp 4.621,00 dengan asumsi variabel lain tetap.

Biaya pestisida merupakan biaya salah satu biaya variabel yang penting dalam kegiatan usahatani tembakau Besuki *Na-Oogst*. Biaya pestisida digunakan untuk membiayai kegiatan pencegahan terhadap serangan hama dan penyakit pada tanaman tembakau Besuki *Na-Oogst*. Pengaruh yang tidak nyata dari biaya pestisida terhadap pendapatan petani tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember karena prosentase biaya pestisida relatif sangat kecil sebesar 1,12% untuk tembakau BesNOTA dan 1,19% untuk tembakau BesNOTRA jika dibandingkan komponen biaya usahatani yang lain. Hal ini dapat terlihat pada Tabel 2.10.

Tabel 2.10 Prosentase Biaya Pestisida terhadap Biaya Usahatani Tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember

Komponen Biaya	Tembakau BesNOTA		Tembakau BesNOTRA	
	Biaya (Rp)	Prosentase (%)	Biaya (Rp)	Prosentase (%)
1. Biaya Variabel				
a. Biaya Bibit	489.952,22	1,95%	401.841,67	1,43%
b. Biaya Pupuk	1.869.455,56	7,44%	1.706.883,33	6,08%
c. Biaya Pestisida	280.689,66	1,12%	333.769,44	1,19%
d. Biaya Bahan Pendukung	4.310.083,33	17,14%	5.306.583,33	18,90%
e. Biaya Tenaga Kerja	10.461.938,89	41,62%	14.339.250,00	51,07%
f. Biaya Sewa	457.055,56	1,82%	1.598.888,89	5,69%
2. Biaya Tetap	7.279.482,50	28,96%	4.388.433,33	15,63%
3. Total Biaya Usaha Tani	25.139.301,39	100,00%	28.075.650,00	100,00%

4. Variabel Biaya Tenaga Kerja

Hasil dari uji parsial (*t-test*) menunjukkan bahwa biaya tenaga kerja berpengaruh secara nyata dan negatif terhadap pendapatan petani tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember. Hal ini ditunjukkan dengan nilai probabilitas 0,000 yang lebih kecil daripada α (0,05). Nilai koefisien regresi biaya tenaga kerja sebesar -1,029. Artinya, bahwa pada setiap peningkatan biaya tenaga kerja sebesar Rp 1.000,00 akan menurunkan pendapatan petani tembakau Besuki *Na-Oogst* sebesar Rp. 1.029,- dengan asumsi variabel lain tetap.

Biaya tenaga kerja berpengaruh nyata dan negatif terhadap pendapatan tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember karena biaya tenaga kerja merupakan komponen terbesar dalam usaha tani tembakau Besuki *Na-Oogst* apabila dibandingkan komponen biaya usahatani yang lainnya. Di sisi lain, pembagian tenaga kerja pada usahatani tembakau Besuki *Na-Oogst* sangat kompleks, yaitu ada 16 pembagian tenaga kerja dan masing-masing pembagian tenaga kerja memiliki upah yang berbeda-beda bergantung pada tingkat kesulitan dan beratnya pekerjaan tersebut. Pernyataan di atas sesuai dengan penelitian yang dilakukan Syafi'i (1994), apabila biaya tenaga kerja naik maka pendapatan petani akan menurun. Pada usahatani tembakau Besuki *Na-Oogst* komponen biaya tenaga kerja sebesar 41,62% untuk tembakau BesNOTA dan 51,07% untuk tembakau BesNOTRA. Hal ini dapat dilihat pada Tabel 2.11.

Tabel 2.11 Prosentase Biaya Tenaga Kerja terhadap Biaya Usahatani Tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember

Komponen Biaya	Tembakau BesNOTA		Tembakau BesNOTRA	
	Biaya (Rp)	Prosentase (%)	Biaya (Rp)	Prosentase (%)
1. Biaya Variabel				
a. Biaya Bibit	489.952,22	1,95%	401.841,67	1,43%
b. Biaya Pupuk	1.869.455,56	7,44%	1.706.883,33	6,08%
c. Biaya Pesti sida	280.689,66	1,12%	333.769,44	1,19%
d. Biaya Bahan Pendukung	4.310.083,33	17,14%	5.306.583,33	18,90%
e. Biaya Tenaga Kerja	10.461.938,89	41,62%	14.339.250,00	51,07%
f. Biaya Sewa	457.055,56	1,82%	1.598.888,89	5,69%
2. Biaya Tetap	7.279.482,50	28,96%	4.388.433,33	15,63%
3. Total Biaya Usaha Tani	25.139.301,39	100,00%	28.075.650,00	100,00%

5. Variabel Jumlah Produksi

Hasil dari uji parsial (*t-test*) menunjukkan bahwa jumlah produksi berpengaruh secara nyata dan positif terhadap pendapatan petani tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember. Hal ini ditunjukkan dengan nilai probabilitas 0,000 yang lebih kecil daripada α (0,05). Nilai koefisien regresi jumlah produksi sebesar 18.107,052. Artinya, bahwa pada setiap peningkatan jumlah produksi sebesar 1 kg akan meningkatkan pendapatan petani tembakau Besuki *Na-Oogst* sebesar Rp 18.107,052 dengan asumsi variabel lain tetap.

Peningkatan jumlah produksi sangat berpengaruh terhadap tingkat pendapatan. Oleh karena semakin tinggi jumlah produksi semakin tinggi pula penerimaan yang juga akan diikuti dengan tingginya pendapatan. Menurut Soekartawi (2005), penerimaan dalam usahatani merupakan perkalian antara produksi fisik dengan harga jual. Laba atau keuntungan adalah nilai penerimaan total yang diterima oleh petani dikurangi biaya total yang dikeluarkan oleh petani. Berdasarkan analisis *R/C Ratio* diketahui bahwa usahatani tembakau Besuki *Na-Oogst* efisien. Hal ini dapat terlihat dari nilai *R/C Ratio*, yaitu 1,41 untuk tembakau BesNOTRA dan 1,46 untuk tembakau BesNOTA (Tabel 4.25). Oleh karena penggunaan biaya produksi sudah efisien, maka semakin tinggi jumlah produksi semakin tinggi pula pendapatannya. Pendapatan yang diterima oleh petani dapat dicerminkan oleh tingkat produktivitas yang dihasilkan. Kemampuan petani mengelola usahatani akan membuat petani mampu mengombinasikan faktor-faktor produksi seperti luas lahan, tenaga kerja, modal sehingga peningkatan biaya produksi lebih rendah daripada peningkatan produksi. Pada akhirnya peningkatan jumlah produksi meningkatkan pendapatan.

Tabel 2.12 Analisis *R/C Ratio* Usaha Tani Tembakau Besuki *Na-Oogst* (per ha)

Uraian	Tembakau Besuki <i>Na-Oogst</i> Tradisional (BesNOTRA)	Tembakau Besuki <i>Na-Oogst</i> Tanam Awal (BesNOTA)
Total Biaya Variabel	23.687.216,67	17.859.818,89
Total Biaya Tetap	4.388.433,33	7.279.482,50
Total Biaya Usaha Tani	28.075.650,00	25.139.301,39
Jumlah Produksi	1.576,39	1.492,83
Penerimaan	39.682.305,56	36.795.111,11
Pendapatan	11.606.655,56	12.957.143,06
<i>R/C Ratio</i>	1,41	1,46

6. Variabel Harga Jual Tembakau

Harga jual tembakau adalah nilai yang diberikan petani pada produknya (tembakau Besuki *Na-Oogst*) untuk tiap petikan pada tahun 2009 yang dinyatakan dalam rupiah/kilogram. Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga jual tembakau berpengaruh nyata pada taraf kepercayaan 95% terhadap pendapatan petani tembakau Besuki *Na-Oogst*. Harga jual

tembakau mempunyai hubungan yang positif terhadap pendapatan. Hal ini berarti semakin tinggi harga jual tembakau maka semakin tinggi pula pendapatan petani tembakau Besuki *Na-Oogst*. Nilai koefisien regresi harga jual tembakau sebesar Rp1.402.375,00. Artinya, setiap peningkatan harga jual sebesar Rp 1.000,00 dengan asumsi variabel lain dianggap konstan (*ceteris paribus*) akan meningkatkan pendapatan sebesar Rp 1.402.375,00.

Menurut Soekartawi (2005), penerimaan dalam usahatani merupakan perkalian antara produksi fisik dengan harga jual atau harga produksi. Laba atau keuntungan adalah nilai penerimaan total yang diterima oleh petani dikurangi dengan biaya total yang dikeluarkan petani. Semakin tinggi harga jual tembakau Besuki *Na-Oogst* semakin tinggi pula pendapatan yang diterima petani tembakau. Oleh karena itu, petani harus berupaya meningkatkan harga jual produknya secara rasional, yaitu dengan meningkatkan kualitas produksi yang dihasilkan diimbangi dengan meningkatkan posisi tawar melalui pemantapan kelembagaan petani dalam wadah asosiasi petani atau kelembagaan lainnya. Pernyataan tersebut, selaras dengan hasil penelitian Basoenando (2001), yang menyatakan bahwa harga jual tembakau berpengaruh nyata dan positif terhadap pendapatan petani tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember.

7. *Dummy* Teknologi

Hasil dari uji parsial (*t-test*) menunjukkan bahwa *dummy* teknologi berpengaruh secara nyata dan negatif terhadap pendapatan petani tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember. Hal ini ditunjukkan dengan nilai probabilitas 0,000 yang lebih kecil daripada α (0,05). Nilai koefisien regresi *dummy* teknologi sebesar 5.354.421,478. Artinya, bahwa pada setiap peningkatan *dummy* teknologi sebesar satu-satuan akan menurunkan pendapatan petani tembakau Besuki *Na-Oogst* sebesar Rp. 5.354.421,478 dengan asumsi variabel lain tetap.

Teknologi di sini berkaitan dengan musim tanam tembakau BesNOTA dan BesNOTRA. Pengaruh yang nyata disebabkan teknologi dapat memengaruhi kualitas tembakau. Di daerah Jember Selatan, (BesNOTA) berpotensi untuk menghasilkan daun jenis *dekblad/omblad*. Akibat anomali cuaca yang tidak menentu pada tahun 2009, harga daun untuk mutu *dekblad/omblad* lebih rendah daripada tahun 2008 sehingga berpengaruh pada turunnya pendapatan. Adapun perkembangan harga jual tembakau krosok untuk masing-masing kualitas dapat dilihat pada Tabel 2.13.

Tabel 2.13 Perkembangan Harga Jual Rata-Rata Tembakau Krosok BesNOTA dan BesNOTRA di Kabupaten Jember Tahun 2008-2009

No	Jenis Tembakau	Mutu	Harga (Rp/Kg)		
			2007	2008	2009
1	Tembakau BesNOTA	Filler	18437.50	19125.00	18250.00
		Omblad	37250.00	46375.00	21750.00
		Dekblad	55416.67	71083.33	33125.00
2	Tembakau BesNOTRA	Filler	15125.00	18562.50	20187.50
		Omblad	32500.00	35250.00	28450.00

Sumber: Beberapa informasi dari kelompok tani dan eksportir, diolah

Berdasarkan Tabel 2.13 menunjukkan bahwa harga jual tembakau BesNOTA dan BesNOTRA pada musim tanam 2008 mengalami fluktuasi yang cukup tajam. Pada tahun 2008 harga tembakau BesNOTA maupun BesNOTRA mengalami lonjakan yang cukup tajam. Tembakau kualitas *dekblad* sampai menembus angka Rp 9.000.000,00 per kuintalnya, kualitas *omblad* harga tertinggi mencapai Rp 5.000.000,00 sedangkan filler relatif stabil berada pada kisaran Rp 1.800.000,00 sampai dengan Rp 2.000.000,00 Pada tahun 2009 terjadi penurunan harga yang sangat tajam, harga tertinggi tembakau kualitas *dekblad* hanya mencapai Rp 4.000.000,00 per kuintalnya, sedangkan harga tembakau kualitas *omblad* berada pada kisaran Rp 3.000.000,00 sedangkan untuk kualitas *filler* justru mengalami peningkatan yaitu berada pada kisaran Rp 2000.000,00 sampai Rp 2.500.000,00 Hal ini terjadi karena adanya peningkatan kualitas tembakau BesNOTRA maupun BesNOTA pada tahun 2008 karena iklim sangat mendukung sehingga menghasilkan tembakau yang berkualitas, sedangkan pada tahun 2009 sebaliknya.

2.7.3 Analisis Efisiensi Usahatani Tembakau Besuki Na-Oogst (BesNOTA dan BesNOTRA) di Kabupaten Jember

Biaya merupakan salah satu faktor yang harus diperhatikan dalam setiap usaha untuk memperoleh keuntungan. Besar-kecilnya keuntungan akan dipengaruhi oleh besar-kecilnya biaya yang dikeluarkan. Petani tembakau Besuki *Na-Oogst* di Kabupaten Jember, harus mampu meminimalisasi biaya yang dikeluarkan dan memaksimalkan penerimaan yang didapatkan dari kegiatan usahatani tembakau Besuki *Na-Oogst*. Tingkat

keuntungan usahatani tembakau Besuki *Na-Oogst* sangat dipengaruhi oleh biaya total dan total penerimaannya. Efisiensi usahatani tembakau Besuki *Na-Oogst* akibat adanya perubahan teknologi dari yang semula tradisional menjadi tanam awal dapat diketahui melalui analisis *B/C Ratio* dengan membandingkan besarnya manfaat (penerimaan) yang diterima dengan besarnya total biaya produksi yang dikeluarkan selama proses produksi (satu musim tanam). Dampak yang ditimbulkan akibat adanya perubahan teknologi dari yang semula tradisional (BesNOTRA) menjadi teknologi tanam awal (BesNOTA) merupakan salah satu indikator keberhasilan bahwa teknologi tanam awal yang diperkenalkan kepada petani mampu memperbaiki kinerja usahatani yang dicerminkan dengan peningkatan pendapatan. Indikator untuk mengetahui usahatani tembakau Besuki *Na-Oogst* dikatakan menguntungkan apabila *B/C Ratio* > 1. Hasil perhitungan yang diperoleh dari analisis *B/C Ratio* dapat dilihat pada Tabel 2.14.

Berdasarkan hasil analisis usaha tani tembakau *Na-Oogst* pada Tabel 4.27 diketahui bahwa usahatani tembakau BesNOTA (cara baru) tidak berbeda dengan usahatani tembakau BesNOTRA (cara lama) pada musim tanam 2009. Hal ini tercermin dari *B/C Ratio* yang bernilai satu (*B/C Ratio* = 1). Analisis *B/C Ratio* ini, dilakukan dengan cara membandingkan antara petani yang menerapkan teknologi tanam awal dengan petani yang menggunakan teknologi tradisional. Teknologi tanam awal, artinya petani yang menanam tembakau Besuki *Na-Oogst* pada bulan Mei dan dipanen pada bulan Juli. Sedangkan, teknologi tradisional adalah petani yang menanam tembakau pada bulan Agustus dan dipanen pada bulan Oktober. Apabila dilihat dari struktur biaya usahatani pada

Tabel 2.14 Analisis *B/C Ratio* Tembakau Besuki Na-Oogst musim tanam 2009

No	Uraian	Tembakau Besuki Na-Oogst Tradisional (BesNOTRA)	Tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (BesNOTA)
A	Biaya Variabel		
	Bibit	401.841,67	489.952,22
	Pupuk	1.706.883,33	1.869.455,56
	Pestisida	333.769,44	280.689,66
	Bahan Pendukung	5.306.583,33	4.310.083,33
	Tenaga Kerja	14.339.250,00	10.461.938,89
	Sewa Diesel Pengairan	1.598.888,89	457.055,56
	Total Biaya Variabel	23.687.216,67	17.859.818,89
B	Biaya Tetap		
	Sewa Tanah	4.000.000,00	6.000.000,00
	Sewa Gudang		390.500,00
	Pajak Pengairan	100.000,00	100.000,00
	Pajak Tanah		40.000,00
	Penyusutan Peralatan	288.433,33	748.982,50
	Total Biaya Tetap	4.388.433,33	7.279.482,50
	Total Biaya Usaha Tani	28.075.650,00	25.139.301,39
	Jumlah Produksi	1.576,39	1.492,83
	Penerimaan	39.682.305,56	36.795.111,11
	Pendapatan	11606655,56	12957143,06
	R/C Ratio	1,41	1,46
	B/C Ratio		

Tabel 2.14, secara keseluruhan biaya usahatani tembakau BesNOTRA ternyata lebih tinggi daripada biaya usahatani tembakau BesNOTRA dengan selisih biaya Rp 2.936.348,61 dengan rincian sebagai berikut.

1. Pengeluaran untuk tembakau BesNOTRA dibedakan atas biaya variabel (84,37%) dan biaya tetap (15,63%). Terdapat enam komponen biaya variabel, tercatat biaya tertinggi dikeluarkan untuk tenaga kerja sebesar Rp 14.339.250,00 atau sebanyak 51,07% dari total biaya usahatani tembakau BesNOTRA. Diikuti biaya bahan pendukung sebesar Rp 5.306.583,33 atau sebanyak 18,90% dari total biaya usahatani tembakau BesNOTRA. Biaya komponen ketiga dikeluarkan untuk pemupukan sebesar Rp 1.706.883,33 atau sebanyak 6,08% dari total biaya usahatani tembakau BesNOTRA. Selanjutnya, komponen biaya variabel digunakan untuk sewa diesel 5,69% dari total biaya usahatani

tembakau BesNOTRA, biaya pestisida sebanyak 1,19% dari total biaya usahatani tembakau BesNOTRA dan biaya bibit sebesar 1,43% dari total biaya usahatani tembakau BesNOTRA.

Terdapat tiga komponen biaya tetap, yakni 1) pengeluaran tertinggi digunakan untuk sewa tanah sebesar Rp 4.000.000,00 atau sebanyak 14,25% dari total biaya usahatani tembakau BesNOTRA; 2) biaya penyusutan Rp 288.433,33 atau sebanyak 1,03% dari total biaya usahatani tembakau BesNOTRA, (3) Membayar pajak pengairan sebesar Rp 100.000,00 atau sebanyak 0,36% dari total biaya usahatani tembakau BesNOTRA,

2. Pengeluaran untuk tembakau BesNOTA dibedakan atas biaya variabel (71,04%) dan biaya tetap (28,96%). Terdapat enam komponen biaya variabel, tercatat biaya tertinggi dikeluarkan untuk tenaga kerja sebesar Rp 0.461.938,89 atau sebanyak 41,62% dari total biaya usahatani tembakau BesNOTA. Diikuti biaya bahan pendukung sebesar Rp 4.331.858,33 atau sebanyak 17,14% dari total biaya usahatani tembakau BesNOTA. Biaya komponen ketiga dikeluarkan untuk pemupukan sebesar Rp 1.859.455,56 atau sebanyak 7,44% dari total biaya usahatani tembakau BesNOTA. Selanjutnya, komponen biaya variabel digunakan untuk biaya bibit sebesar 1,95% dari total biaya usahatani tembakau BesNOTA, biaya sewa diesel sebanyak 1,82% dari total biaya usahatani tembakau BesNOTA, dan biaya pestisida sebanyak 1,12% dari total biaya usahatani tembakau BesNOTA.

Terdapat lima komponen biaya tetap, yakni 1) pengeluaran tertinggi digunakan untuk sewa tanah sebesar Rp 6.000.000,00 atau sebanyak 23,87% dari total biaya usahatani tembakau BesNOTA, 2) penyusutan peralatan Rp 748.982,50 atau sebanyak 2,98% dari total biaya usahatani tembakau BesNOTA, 3) sewa gudang sebesar Rp 390.500,00 atau sebesar 1,55% dari total biaya usahatani tembakau BesNOTA, 4) pajak pengairan sebesar Rp 100.000,00 atau sebanyak 0,40% dari total biaya usahatani tembakau BesNOTA, 5) pajak tanah sebesar Rp 40.000,00 atau sebanyak 0,16% dari total biaya usahatani tembakau BesNOTA.

Berdasarkan uraian dari Tabel 2.14, secara garis besar perbedaan biaya usahatani dari kedua jenis tembakau disebabkan oleh beberapa hal.

1. Biaya bibit dari tembakau BesNOTA lebih tinggi daripada tembakau BesNOTRA. Harga bibit pada tembakau BesNOTA Rp 26,66/pohon.

Sedangkan, harga tembakau BesNOTRA Rp 23,10/pohon. Selain itu, bibit sulaman yang dibutuhkan tembakau BesNOTA lebih banyak hingga mencapai 2246,33 bibit/Ha.

2. Dari segi biaya pupuk, tembakau BesNOTA lebih tinggi daripada BesNOTRA, karena penggunaan pupuk petani BesNOTA lebih tinggi terutama pupuk urea sehingga berdampak pada tingginya biaya pupuk. Penggunaan pupuk urea petani BesNOTA mencapai 596,33 kg/Ha, sedangkan petani BesNOTRA mencapai 226,17 kg/Ha.
3. Biaya pestisida pada tembakau BesNOTRA lebih tinggi daripada BesNOTA karena petani di daerah BesNOTRA dalam penggunaannya tidak sesuai dengan dosis aturan.
4. Biaya bahan pendukung yang digunakan petani tembakau BesNOTRA lebih besar karena petani BesNOTRA dalam melakukan proses *penyujenan* menggunakan *sujen* dari bambu yang harganya lebih mahal dibandingkan tali rami dan rafia.
5. Tingginya biaya tenaga kerja BesNOTRA disebabkan standar upah di Desa Nogosari, Kecamatan Rambipuji relatif lebih mahal daripada di Desa Sabrang, Kecamatan Ambulu. Hal ini dapat diketahui dari masing-masing upah yang dikenakan untuk tiap-tiap pembagian tenaga kerja pada usahatani tembakau Besuki *Na-Oogst*.
6. Sewa diesel pengairan di daerah BesNOTRA lebih tinggi apabila dibandingkan daerah BesNOTA karena menggunakan sistem borongan dengan patokan harga Rp 200.000,00/Ha. Sedangkan, petani BesNOTA hanya sewa alat diesel pengairan dan bahan bakar ditanggung oleh petani itu sendiri sehingga biaya yang dibutuhkan lebih murah.
7. Sewa tanah tembakau BesNOTA lebih mahal Rp 2.000.000,00 daripada tembakau BesNOTRA karena kelas tanah di Kecamatan Ambulu dan Kecamatan Rambipuji berbeda dan tingkat kesuburannya juga berbeda. Kelas tanah dilihat dari kemampuan tanah untuk memproduksi komoditas dalam 1 tahun. Di Kecamatan Rambipuji dalam setahun hanya ditanami *padi-padi-padi*, sedangkan Kecamatan Ambulu banyak pola tanamnya.
8. Sewa gudang lebih sering digunakan oleh petani responden BesNOTA karena akibat keterbatasan lahan yang ada petani tidak memiliki gudang pengering.

Apabila dilihat dari ciri usahatani, secara umum dapat digambarkan bahwa musim tanam tembakau Besuki *Na-Oogst* tradisional (BesNOTRA) yakni bulan Agustus, dipanen pada bulan Oktober hingga

November. Dilihat dari teknik budidaya, ada beberapa hal yang membedakan antara tembakau BesNOTA dan BesNOTRA. Pada pengolahan tanah tembakau BesNOTRA langkah awal yang dilakukan, yakni pembuatan got dan saluran *drainage*. Tembakau BesNOTA dan BesNOTRA mutlak memerlukan got. Oleh karena fungsi dari got sendiri sangat banyak, salah satunya sebagai saluran pembuangan air. Akan tetapi, di daerah Jember Selatan pada tembakau BesNOTA kebanyakan petani kurang memperhatikan pembuangan got. Mengingat, tembakau BesNOTA ditanam lebih awal dan kurang hujan, maka pembuatan got sering kali diabaikan. Pengguludan untuk tembakau BesNOTA tidak menghendaki gulud tinggi karena di samping untuk mengurangi penguapan air tanah sekaligus diharapkan perakaran dapat berkembang pada tanah olahan yang lebih luas. Sedangkan, tanaman tembakau BesNOTRA ditanam pada musim kemarau, dipanen pada musim hujan sehingga pengguludan dilakukan dengan menggunakan guludan tinggi. Waktu panen untuk tembakau BesNOTA dan BesNOTRA pada pagi hari. Waktu panen untuk tembakau BesNOTRA dilakukan pagi sekali dengan tujuan daun tembakau bersifat alkalis (sekitar jam 6 pagi dan sudah selesai jam 8 pagi). Tembakau BesNOTA yang menghasilkan bahan dekblad yang pada umumnya tumbuh cepat, dipanen tidak terlalu pagi (jam 8 sampai jam 10 pagi) untuk mengurangi kadar air daun juga menambah kandungan zat pati agar mengurangi terjadinya *glassy* dan busuk lamina/gagang. Proses penyujenan antara petani tembakau BesNOTA dengan petani BesNOTRA juga berbeda. Petani BesNOTRA menggunakan sundukan sujen terdiri atas 5-6 daun untuk tiap sujenya. Sedangkan petani BESNOTA yang menggunakan tali rafia/tali rami terdiri atas 26-30 lembar daun.

Produk yang dihasilkan saat panen antara BesNOTA dan BesNOTRA juga berbeda. Tembakau BesNOTRA merupakan tembakau terkena hujan sebagai ciri dari tembakau Besuki *Na-Oogst*. Kualitas yang dihasilkan memiliki citarasa (*taste*) spesifik dan disukai oleh *buyers*. Mudah dalam memasarkan produk pada *first* maupun *second market*. Kualitas produk yang dihasilkan memiliki pangsa pasar luas, meskipun maksimal hanya berpeluang tercapai kualitas *omblad*. Sedangkan, tembakau Besuki *Na-Oogst* tanam awal (BesNOTA) musim tanam dimulai pada bulan Mei hingga Juni. Sehingga, produksi yang dihasilkan tidak terkena hujan (*nemor*). Produk yang dihasilkan cenderung berwarna terang, potensial terhadap kualitas *dekblad* dengan harga jual sangat mahal. Akan tetapi, apabila terjadi kesalahan perlakuan, maka terjadi penurunan *grade* menjadi *filler* rendah dengan harga jual sangat murah.

BAB III

ANALISIS DAYASAING

TEMBAKAU BESUKI NA OOGST

Tembakau merupakan salah satu komoditi perkebunan yang penting dalam pembangunan subsektor perkebunan, antara lain untuk memenuhi kebutuhan domestik maupun sebagai komoditi ekspor penghasil devisa negara. Tembakau merupakan salah satu komoditi perdagangan yang sudah sejak lama dikenal masyarakat Indonesia. Dikembangkannya tembakau oleh masyarakat maupun badan usaha perkebunan, baik swasta maupun pemerintah tentu tidak lepas dari nilai strategis komoditi tersebut.

Tembakau memiliki nilai komparatif dan kompetitif yang tinggi. Walaupun kebutuhan tembakau cerutu di dunia menurun akibat perubahan pasar dari cerutu besar ke cerutu kecil dan karena gerakan anti merokok, namun kebutuhan tembakau cerutu Indonesia, terutama tembakau Besuki Na Oogst masih diperlukan. Menurut data Komisi Urusan Tembakau Jember Tahun 2009, pada tahun 2008, pangsa pasar tembakau bahan baku *dekblad* cerutu Indonesia terhadap pasar dunia masih menduduki urutan tertinggi, yaitu sebesar 34%. Sedangkan, untuk pangsa pasar tembakau bahan baku *omblad*, Indonesia hanya mampu memenuhi pasar dunia sebesar 20%. Ekspor tembakau BesNo Jawa Timur pada tahun 2008, menurun dari 7.911,2 ton pada tahun 2007, menjadi 7.245,2 ton. Walaupun demikian, nilai devisa yang dihasilkan meningkat, yaitu US\$ 25,05 juta pada tahun 2007 menjadi US\$ 26,25 juta pada tahun 2008.

Menurut musimnya, tanaman tembakau di Indonesia dapat dipisahkan menjadi dua jenis, yaitu tembakau Voor Oogst (VO) dan tembakau Na Oogst (NO). Tembakau VO ditanam pada waktu akhir musim penghujan (Mei-Juni) dan dipanen pada musim kemarau (Juli-Agustus). Tembakau VO dikenal sebagai bahan rokok putih (Virginia fc, White Burley, dan lain-lain) dan rokok kretek (rajang, Kasturi, dan lain-lain). Tembakau NO merupakan jenis tembakau yang ditanam pada akhir musim kemarau (Agustus) dan dipetik pada awal musim penghujan (Oktober). Tembakau NO dikenal sebagai bahan cerutu.

Tembakau merupakan komoditas dagang yang menguntungkan karena memiliki nilai komparatif dan kompetitif yang tinggi. Dalam jurnal. *Dinamika Agribisnis Tembakau Dunia dan Implikasinya Bagi Indonesia* yang ditulis Rachmat, M., dan Sri Nuryanti pada Tahun 2009, selama kurun waktu tahun 1961-2007, produksi daun tembakau dunia meningkat dari 53,57 juta ton menjadi 6,33 juta ton. Tingkat produksi tembakau dunia terbesar terjadi pada tahun 1997 yang mencapai 8,99 juta ton, dan sejak tahun 1997 produksi tembakau dunia cenderung menurun. Penurunan produksi tembakau dunia dalam kurun waktu 1997 sampai dengan 2007 mencapai 1,96%/tahun. Suplai tembakau Indonesia terhadap dunia berada pada urutan keenam setelah USA dan Argentina, yakni sebesar 2,67% dari suplai tembakau dunia. Sedangkan, tiga negara produsen tembakau terbesar dunia, yaitu China, Brazil, dan India memproduksi lebih dari 62% produksi dunia.

3.1 Kajian Terdahulu

Tembakau Na Oogst dinilai mempunyai peranan strategis dalam perekonomian nasional, yakni sebagai sumber pendapatan negara melalui devisa negara, cukai, pajak, serta sumber pendapatan petani, dan dapat menciptakan lapangan kerja. Dengan peranan ini, tembakau acapkali dijadikan objek penelitian, terutama tembakau bahan dasar cerutu (Na Oogst) untuk mengetahui keuntungan kompetitif dan komparatifnya, baik di pasar domestik maupun di pasar internasional.

Pada Tahun 2007, dalam Prosiding Lokakarya Nasional Agribisnis Tembakau, Budiarto menulis *Tantangan dan Peluang Agribisnis Tembakau Cerutu*, yang menyatakan bahwa peluang agribisnis tembakau cerutu masih sangat terbuka karena tembakau cerutu Indonesia di pasar internasional sangat diperlukan, khususnya untuk kualitas-kualitas tinggi karena tembakau cerutu Indonesia mempunyai ciri khas. Selain itu, peminat tembakau cerutu terus meningkat. Hal ini karena adanya ketergantungan beberapa pabrik cerutu di Eropa terhadap tembakau cerutu Indonesia. Pada Tahun 2003, Hartadi dalam penelitiannya, menyatakan bahwa komoditas tembakau Besuki Na Oogst di Kabupaten Jember memiliki daya saing di pasar dunia dengan nilai DRC sebesar 0,38 dan PCR sebesar 0,43. Sedangkan hasil penelitian Soeharto dan Santosa (2005), juga menyatakan bahwa komoditas tembakau *Vorstenlanden* di Daerah Istimewa Yogyakarta mempunyai daya saing di pasar pertembakauan dunia yang ditunjukkan

dengan nilai PCR <1 dan DRC <1 . Walaupun telah dilakukan simulasi kenaikan harga *tradable input* sebesar 10% dan penurunan harga *output* sebesar 10%, nilai PCR dan DRC komoditas tembakau *Vorstenlanden* di Daerah Istimewa Yogyakarta tetap kurang dari 1.

Dari hasil penelitian-penelitian terdahulu, pengusahaan agribisnis tembakau, khususnya Besuki Na Oogst, yang merupakan komoditas ekspor untuk bahan baku cerutu memiliki daya saing yang cukup kuat di pasar dunia. Dari semua hasil penelitian tersebut, nilai DRC dan PCR dari komoditas tembakau Indonesia kurang dari 1 (DRC dan PCR < 1). Hal ini memiliki arti bahwa tembakau Na Oogst Indonesia memiliki daya saing di pasar dunia. Nilai DRC tembakau Na Oogst berkisar antara 0,38–0,45. Sedangkan, nilai PCR tembakau Na Oogst berkisar antara 0,43–0,67. Hal ini memiliki arti bahwa daya saing tembakau Na Oogst di pasar dunia relatif kuat.

3.2 Kebijakan

Menurut Pearson (2003), kebijakan adalah sebuah intervensi pemerintah, dimaksudkan untuk mengubah perilaku produsen dan konsumen. Analisis merupakan evaluasi dari berbagai keputusan pemerintah yang mengubah perekonomian. Menurut Soetriono (2002), kebijaksanaan pertanian merupakan elemen kritis dalam memenuhi tingkat dan contoh pertumbuhan ekonomi. Satu perangkat kebijaksanaan investasi dalam pendidikan, kesehatan, dan fasilitas sanitasi dan infrastruktur transportasi merupakan benturan besar pada produktivitas sektor pertanian. Perangkat kedua kebijaksanaan memengaruhi komoditi pertanian partikular atau teknik produksi. Kebijaksanaan-kebijaksanaan spesifik meliputi pajak, subsidi, kontrol kuantitatif *output* dan *input* particular, dan kebijaksanaan yang memengaruhi harga makro (tingkat kepentingan, tingkat upah dan nilai tukar).

Kebijakan-kebijakan yang memengaruhi sektor pertanian dapat digolongkan pada tiga kategori, yaitu kebijakan harga, makroekonomi, dan investasi publik. Kebijaksanaan harga sering diatur oleh pemerintah yang biasanya dituangkan dalam bentuk peraturan. Secara nyata, dasar keputusan kebijaksanaan yang menyangkut harga dasar didasarkan pada kaitan hubungan antara sarana produksi (*input*) dan produksi (*output*). Contoh kebijaksanaan harga, misalnya, subsidi produksi. Hal ini dapat terjadi karena harga sarana produksi ternyata lebih rendah daripada

perolehan. Kebijaksanaan pada situasi yang seperti ini disebut kebijaksanaan subsidi sarana produksi. Kebijaksanaan yang lain, yakni kebijaksanaan harga dalam bentuk peraturan yang diatur oleh pemerintah. Dalam hal ini adalah kebijaksanaan harga dasar (*floor price*) dan harga tertinggi (*ceiling price*).

Kebijakan makroekonomi mencakup seluruh wilayah dalam satu negara sehingga kebijakan makroekonomi akan memengaruhi seluruh komoditas. Ada tiga kategori kebijakan makroekonomi yang memengaruhi sektor pertanian, yaitu kebijakan fiskal dan moneter, kebijakan nilai tukar, dan kebijakan harga faktor domestik, sumberdaya alam, dan tataguna lahan. Kebijakan fiskal dan moneter merupakan inti dari kebijakan makroekonomi. Oleh karena secara bersama-sama kebijakan memengaruhi tingkat kegiatan ekonomi dan tingkat inflasi dalam perekonomian nasional (Pearson, *et al*, 2003).

Kebijakan fiskal pada prinsipnya merupakan kebijakan yang mengatur tentang penerimaan dan pengeluaran negara. Sumber-sumber penerimaan Negara, antara lain pajak, penerimaan bukan pajak serta bantuan/pinjaman dari luar negeri. Selain itu, pengeluaran dibagi menjadi dua kelompok besar, yakni pengeluaran yang bersifat rutin, seperti membayar gaji pegawai, belanja barang serta pengeluaran yang bersifat pembangunan. Dengan demikian, kebijakan fiskal merupakan kebijakan pengelolaan keuangan negara dan terbatas pada sumber-sumber penerimaan dan alokasi pengeluaran negara yang tercantum dalam APBN. Kebijakan fiskal meliputi langkah-langkah pemerintah membuat perubahan dalam bidang perpajakan dan pengeluaran pemerintah dengan maksud untuk memengaruhi pengeluaran agregat dalam perekonomian. Melalui kebijakan fiskal pengeluaran agregat dapat ditambah dan langkah ini akan menaikkan pendapatan nasional dan tingkat penggunaan tenaga kerja. Di bidang perpajakan langkah yang perlu dilaksanakan yakni mengurangi pajak pendapatan. Pengurangan pajak ini akan menambah kemampuan masyarakat untuk membeli barang dan jasa dan akan meningkatkan pengeluaran agregat. Sedangkan kebijakan moneter meliputi langkah-langkah pemerintah untuk memengaruhi (mengubah) penawaran uang dalam perekonomian atau mengubah tingkat bunga, dengan maksud untuk memengaruhi pengeluaran agregat. Salah satu komponen dari pengeluaran agregat yakni penanaman modal (investasi) oleh perusahaan-perusahaan. Tingkat bunga yang tinggi akan mengurangi penanaman modal dan apabila tingkat bunga rendah lebih banyak penawaran modal akan dilakukan.

Menurunkan tingkat bunga untuk menggalakkan pertambahan penanaman modal merupakan salah satu cara untuk mencapai tujuan tersebut. Tujuan ini dapat dicapai pemerintah dengan menjalankan kebijakan moneter (Sukirno, 1998).

Menurut Pearson, *et al* (2003), kebijakan nilai tukar secara langsung berpengaruh terhadap harga *output* dan biaya produksi pertanian. Nilai tukar adalah nilai konversi mata uang domestik terhadap mata uang asing. Sebagian besar komoditas pertanian diperdagangkan secara internasional dan sebagian besar negara mengimpor atau mengekspor sebagian dari kebutuhan atau hasil produk komoditas pertanian mereka. Kebijakan harga faktor domestik secara langsung memengaruhi biaya produksi pertanian. Faktor domestik utama terdiri atas lahan, tenaga kerja, dan modal. Biaya lahan dan tenaga kerja biasanya merupakan porsi terbesar dari biaya produksi pertanian di negara berkembang.

Kebijakan investasi publik adalah dalam bentuk barang-barang modal pada infrastruktur, sumberdaya manusia, dan penelitian dan pengembangan teknologi. Investasi publik dalam bentuk infrastruktur bisa meningkatkan pendapatan produsen pertanian atau menurunkan biaya produksi. Kebijakan investasi publik mengalokasikan pengeluaran investasi (modal) yang bersumber dari anggaran belanja negara. Kebijakan ini bisa memengaruhi berbagai kelompok, produsen, pedagang, dan konsumen dengan dampak yang berbeda karena dampak tersebut bersifat spesifik pada wilayah dimana investasi itu terjadi.

Pada tingkat mikro, kebijakan dalam menghadapi perdagangan bebas ditujukan pada terutama membantu petani dalam penetrasi pasar internasional dengan meningkatkan efisiensi, produktivitas, dan kualitas serta ditunjang dengan strategi pemasaran yang proaktif. Kebijakan ini dilakukan secara kontinu dan konsisten dalam pendekatan agribisnis untuk mengembangkan pertanian yang berbudaya industri di pedesaan. Usaha tersebut, dilakukan dalam rangka memberdayakan ekonomi pedesaan dengan melakukan pergeseran kebijakan dari orientasi komoditas ke orientasi pasar (Sutawi, 2002).

Proteksi berarti perlindungan yang diberikan pada suatu sektor ekonomi atau industri di dalam negeri terhadap persaingan dari luar negeri. Proteksi diberikan karena, tanpa itu, sektor ekonomi tidak bisa bersaing dengan barang-barang buatan luar negeri. Sektor ekonomi tidak mampu bersaing karena kurang efisien dalam memproduksi barang dibanding dengan negara lain. Kurang efisien di sini, dicerminkan oleh biaya produksi

dan harga jual yang terlalu tinggi, kualitas produk yang di bawah standar, atau oleh aspek-aspek lain. Dapat dikatakan bahwa produk yang dihasilkan kurang efisien karena negara tersebut sebetulnya tidak mempunyai keunggulan komparatif dalam produksi barang tersebut. Menurut Boediono (2001), empat bentuk proteksi berikut yang sering dijumpai.

1. Tarif atau bea masuk

Bila produsen dalam negeri hanya bisa memproduksi dengan biaya tinggi, maka jelas akan kalah bersaing dengan barang impor yang harganya lebih murah dan sering berkualitas lebih baik. Dengan mengenakan tarif atau bea masuk yang cukup tinggi terhadap barang impor, maka harga barang impor tersebut menjadi lebih tinggi. Oleh karena itu, barang produksi dalam negeri bisa bersaing dengan barang impor.

2. Pelarangan impor

Pelarangan impor membuat produsen dalam negeri bisa menjual lebih banyak dengan harga yang jauh lebih tinggi. Sedangkan, konsumen harus mengurangi konsumsinya dan harus membayar harga yang jauh lebih tinggi. Pada hakikatnya, pelarangan impor sama dengan menutup kembali perekonomian atau sektor tertentu dari perekonomian.

3. Kuota

Ada kalanya pemerintah tidak melarang sama sekali impor dari sesuatu barang, tetapi juga tidak berkehendak menggunakan tarif. Pemerintah bisa memilih untuk menggunakan kuota atau jumlah maksimum yang bisa diimpor. Kebijakan seperti ini pun memberikan proteksi kepada industri dalam negeri.

4. Subsidi

Seandainya pemerintah ingin mendorong produksi dalam negeri atau menargetkan bahwa impor sesuatu barang tidak melebihi jumlah tertentu, cara lain yang bisa dilakukan pemerintah, yakni memberikan subsidi kepada produsen dalam negeri. Maksudnya, agar produsen dalam negeri bisa menjual barangnya lebih murah sehingga lebih bisa bersaing dengan barang impor.

3.3 Prinsip Dasar Daya Saing

Menurut Simatupang (1991) dalam Saptana *et al* (2004) konsep keunggulan komparatif merupakan ukuran daya saing (keunggulan) potensial dalam artian daya saing yang akan dicapai apabila perekonomian

tidak mengalami distorsi sama sekali. Komoditi yang memiliki keunggulan komparatif dikatakan juga memiliki efisiensi secara ekonomis. Daya saing adalah kemampuan untuk memproduksi barang dan jasa yang memenuhi uji persaingan internasional dan menguasai pasar. Sedangkan, menurut Cho dan Moon (dalam Supandi, 2008), daya saing suatu negara didefinisikan sebagai posisi kompetitif relatif sebuah negara dalam pasar internasional di antara berbagai negara dari pembangunan ekonomi serupa.

Menurut Porter dalam Soetriono (2006), keunggulan daya saing adalah kemampuan suatu negara/perusahaan untuk mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar secara menguntungkan dan berkelanjutan melalui pemanfaatan keunggulan komparatifnya. Menurut Saragih (1998), terdapat tiga hal mendasar yang perlu diperhatikan dalam meningkatkan daya saing, yaitu: a) kemampuan menghasilkan suatu komoditi yang lebih murah dari pesaingnya belum menjamin keunggulan bersaing di pasar internasional, b) kemampuan untuk menyediakan produk yang sesuai dengan preferensi konsumen yang berkembang sangat menentukan keunggulan bersaing di pasar internasional, dan c) keunggulan daya saing ditentukan oleh kemampuan mendayagunakan keunggulan komparatif mulai dari hulu hingga hilir. Menurut Soetriono (2006), daya saing juga dapat diartikan sebagai kemampuan atau kesanggupan komoditas pertanian untuk mempertahankan perolehan laba dan pangsa pasar sehingga produsen mempunyai kemampuan dalam memproduksi komoditas pertanian sehingga dapat mempertahankan kelanjutan usahanya.

Pearson (2003) menyatakan ukuran daya saing usahatani yang dinilai dari tingkat keuntungan privat pada harga pasar atau harga aktual, selanjutnya disebut dengan keunggulan kompetitif (PCR). Sedangkan, ukuran daya saing dengan menghitung tingkat keuntungan sosial sebuah usahatani yang dihasilkan dengan menilai *output* dan biaya pada tingkat harga efisiensi (*social opportunity costs*) adalah analisis yang dimaksudkan untuk isu efisiensi jangka panjang yang selanjutnya disebut sebagai keunggulan komparatif (DRC) pada pasar internasional.

3.4 Teori *Policy Analysis Matrix* (PAM)

Policy Analysis Matrix (PAM) merupakan suatu analisis dengan memasukkan berbagai kebijakan yang memengaruhi penerimaan dan biaya produksi pertanian (Pearson *et al*, 2003). Metode PAM disusun untuk mempelajari masing-masing sistem produksi pertanian dengan meng-

gunakan data usahatani, pemasaran dari petani ke pengolah, pengolahan, dan pemasaran dari pengolah ke pedagang. Selanjutnya, ditaksir dampak kebijakan komoditas dan ekonomi makro dengan cara membandingkan tanpa adanya kebijakan.

Metode PAM merupakan suatu pendekatan perhitungan dengan menggunakan dua perhitungan harga, yaitu harga privat dan harga sosial. Dalam perhitungan tersebut, dapat diketahui keuntungannya, baik keuntungan privat maupun keuntungan sosial serta divergensi antara harga privat dan harga sosial. Harga privat adalah harga aktual yang berlaku di masyarakat, sedangkan harga sosial adalah harga yang belum dipengaruhi oleh kebijakan pemerintah (subsidi dan pajak). Selanjutnya, harga sosial ditentukan dengan menggunakan harga paritas sebagai persamaan dengan menggunakan asumsi-asumsi tertentu.

Tabel PAM untuk usahatani memungkinkan seseorang menghitung tingkat keuntungan privat yang merupakan sebuah ukuran daya saing usahatani pada tingkat harga pasar atau harga aktual. Perhitungan keuntungan privat atau daya saing ditempatkan pada baris pertama dari tabel PAM. Menurut Soetriono (2002), keuntungan privat menunjukkan daya saing pada sistem pertanian, arus teknologi, nilai produksi, harga, dan pergantian kebijaksanaan. Tujuan kedua dari analisis PAM, yakni untuk menghitung tingkat keuntungan sosial sebuah usahatani yang dihasilkan dengan menilai *output* dan biaya pada tingkat harga efisiensi (harga sosial). Perhitungan keuntungan sosial ditempatkan pada baris kedua dari tabel PAM. Keuntungan sosial adalah ukuran yang efisien karena produksi dan *input-input*, yang dinilai dalam harga sosial. Tujuan ketiga dari analisis PAM adalah menghitung efek transfer (*transfer effect*) sebagai dampak dari sebuah kebijakan. Penentuan efek transfer dari sebuah kebijakan ditempatkan pada baris ketiga dari tabel PAM.

Tabel PAM menunjukkan matrik analisis kebijakan yang terdiri atas komponen penerimaan, biaya yang meliputi biaya *input tradable* dan biaya *input non tradable* serta keuntungan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 3.1.

Tabel 3.1 *Policy Analysis Matrix*

Uraian	Penerimaan	Biaya		Profit
		<i>Input Tradable</i>	<i>Input Non Tradable</i>	
Harga Privat	A	B	C	D
Harga Sosial	E	F	G	H
Divergensi	I	J	K	L

Sumber: Pearson *et al* (2003)

Matrik analisis kebijakan terdiri atas komponen penerimaan, biaya, yang meliputi biaya *input tradable* dan biaya *input nontradable* (faktor domestik), dan keuntungan. Penerimaan merupakan hasil yang diterima petani dari perkalian antara produksi dengan harga jualnya sebelum dikurangi dengan biaya. *Input tradable*, yakni semua *input* yang dapat diperdagangkan secara internasional, yaitu pupuk dan obat-obatan. *Input nontradable* atau disebut juga faktor domestik merupakan semua *input* yang tidak dapat diperdagangkan secara internasional. *Input nontradable* yang diperhitungkan dalam PAM, yakni modal, tenaga kerja, dan lahan. Sedangkan, keuntungan merupakan selisih antara penerimaan dengan nilai input yang dikeluarkan dalam usahatani.

Dari data Tabel 3.1, kemudian dapat dianalisis dengan berbagai indikator sebagai berikut.

1. Analisis keuntungan atau *private profitability* (PP)

$$D = A - B - C$$

A = Penerimaan privat

B = Biaya input tradable privat

C = Biaya *input non tradable* privat

2. Analisis keuntungan sosial *social profitability* (SP)

$$H = E - F - G$$

E = Penerimaan sosial

F = Biaya *input tradable* sosial

G = Biaya *input non tradable* sosial

3. Efisiensi finansial (keuntungan kompetitif) atau *private cost ratio*:

$$PCR = \frac{\text{Biaya Input non tradable Privat (C)}}{\text{Penerimaan privat (A) - Penerimaan input tradable privat (B)}}$$

4. Analisis efisiensi domestik (keunggulan komparatif) atau *domestic resource cost ratio*

$$DRC = \frac{\text{Biaya Input nontradable Sosial (G)}}{\text{Penerimaan sosial (E)} - \text{Penerimaan input tradable sosial (F)}}$$

5. Output Transfer

$$OT = \text{Penerimaan privat (A)} - \text{Penerimaan sosial (E)}$$

6. Transfer Input

$$IT = \text{Biaya input tradable privat (B)} - \text{Biaya input tradable sosial (F)}$$

7. *Transfer* Faktor

$$FT = \text{Biaya input non tradable privat (C)} - \text{Biaya input non tradable sosial (G)}$$

8. *Transfer* Bersih

$$NT = \text{Keuntungan privat (D)} - \text{Keuntungan sosial (H)}$$

9. Nominal protection coefficient on tradable output

$$NPCO = \frac{\text{Penerimaan privat (A)}}{\text{Penerimaan sosial (E)}}$$

10. *Nominal protection coefficient on tradable input*

$$NPCI = \frac{\text{Biaya input tradable privat (B)}}{\text{Biaya input tradable sosial (F)}}$$

11. Effective protection coefficient

$$EPC = \frac{\text{Penerimaan privat (A)} - \text{Biaya input tradable privat (B)}}{\text{Penerimaan sosial (E)} - \text{Biaya input tradable sosial (F)}}$$

12. Profitability coefficient

$$PC = \frac{\text{Keuntungan privat (D)}}{\text{Keuntungan sosial (H)}}$$

13. Subsidy ratio to producer

$$SRP = \frac{\text{Transfer bersih (L)}}{\text{Penerimaan sosial (E)}}$$

3.5 Teori Harga Sosial

Menurut Layard dan Glaister (dalam Soetriono, 2006), harga sosial atau harga bayangan digunakan untuk menyesuaikan terhadap harga pasar

internasional dari beberapa faktor produksi atau hasil produksi. Dalam penelitian ini, ditetapkan terhadap *output*, tenaga kerja, nilai tukar uang dan *input* antara. *Input* antara yang *tradable* dinilai berdasarkan harga perbatasannya (F.o.b untuk komoditi yang diekspor dan C.i.f untuk komoditi yang diimpor). *Input* antara yang *nontradable* dinilai berdasarkan harga pada pasar domestik. Dalam mencari harga sosial terjadi kendala, yaitu keterbatasan dana dan informasi yang diperlukan, maka selanjutnya akan ditentukan berdasarkan berbagai sumber yang berhubungan dengan penelitian ini.

1. Harga

Beberapa cara penggunaan harga social, antara lain sebagai berikut.

a. Harga *input output*

Harga sosial yang digunakan untuk *input output tradable* yakni harga internasional atau *border price* yang dinyatakan dalam satuan moneter setempat pada kurs pasar. Menurut Djamin (dalam Supandi, 2008), *border price* yang relevan untuk *input* dan *output* impor yakni harga impor C.i.f lepas dari pelabuhan (dikurangi segala jenis bea masuk, pajak impor, dan sebagainya). Sedangkan, pada *input output* yang merupakan barang ekspor, maka *border price* yang relevan digunakan yakni harga F.o.b pada titik masuk pelabuhan ekspor.

Harga sosial *output* tembakau merupakan harga F.o.b karena tembakau merupakan komoditi ekspor. Harga sosial yang dipakai, yaitu US\$ 6.532,03/Ton. Data ini berdasarkan pada harga F.o.b tembakau rata-rata pada tahun 2008 yang didapat dari *World Bank*.

b. Harga *input* perantara

Dalam penelitian ini, diasumsikan semua pupuk urea adalah impor, maka digunakan harga C.i.f yang berdasarkan data *World Bank* tahun 2008. Obat-obatan yang digunakan dalam usahatani tembakau merupakan produksi dalam negeri. Obat-obatan ini, bahan bakunya terdiri atas komponen asing (*importable*) dan domestik (*untradeable*).

Menurut Kadariah (2001), harga bayangan dihitung dengan rumus:

$$\begin{aligned}
 P_x &= P_{\text{importable}} + P_{\text{domestik}} \\
 P_{\text{importable}} &= a \times P_{\text{privat}} \times (\text{SER/NTR}) \\
 P_{\text{domestik}} &= (1-a) \times P_{\text{privat}}
 \end{aligned}$$

Keterangan:

P_x	= harga bayangan obat-obatan (Rp/kemasan)
P_{domestik}	= harga komponen <i>untradeable</i> (Rp/kemasan)
$P_{\text{importable}}$	= harga komponen impor (Rp/kemasan)
P_{privat}	= harga privat obat-obatan (Rp/kemasan)
a	= bagian komponen <i>importable</i> (%)
$(1-a)$	= bagian komponen domestik (%)

Sarana produksi bibit merupakan *input* antara yang *nontradable* dinilai berdasarkan harga pada pasar domestik. Kebutuhan bibit di lokasi penelitian secara umum dibeli melalui petani lain dan diusahakan sendiri oleh petani sehingga harga sosial bibit ditetapkan sama dengan harga pasar domestik (Pearson *et al*, 2003).

2. Biaya tenaga kerja

Pearson, *et al* (2003), menyatakan *opportunity cost* untuk tenaga kerja upahan, misalnya upah tenaga kerja (*market wage rate*) dengan memperhitungkan nilai makan serta biaya lain yang dibayarkan oleh petani, pedagang maupun pengolah. *Opportunity cost* tenaga kerja dalam keluarga dinilai setara dengan upah tenaga kerja upahan karena apabila dia tidak bekerja di sawahnya sendiri, dia bias mendapatkan upah di tempat lain dengan tenaga kerja upah yang sama.

Penelitian ini mengambil asumsi bahwa tenaga kerja pada usahatani tembakau Besuki Na Oogst memiliki *opportunity cost* untuk bekerja di bidang lain. Dalam menghitung harga sosial tenaga kerja digunakan asumsi *World Bank* (dalam Pramasari, 2007), untuk tenaga kerja pertanian di negara berkembang sebesar 87,5% dari upah privat.

3. Lahan

Pearson, *et al* (2003), berpendapat bahwa bila memungkinkan, nilai sosial sewa lahan diperoleh dengan menghitung nilai keuntungan sosial dari komoditas alternatif terbaik (pola tanam terbaik). Penelitian ini menggunakan komoditas jagung sebagai komoditas alternatif terbaik pada musim kemarau I (MK-I). Di wilayah Jember bagian selatan, seperti Ambulu dan sekitarnya memiliki pola tanam rata-rata Padi-Tembakau-Palawija atau Padi-Palawija-Palawija. Hal ini disebabkan daerah selatan Kabupaten Jember memiliki areal persawahan yang terbatas air sehingga

pada musim kemarau lebih memilih menanam tembakau atau palawija yang tidak membutuhkan banyak air seperti halnya usahatani padi. Palawija yang lebih diminati yakni jagung. Dengan demikian, perhitungan biaya sosial lahan didasarkan pada perbandingan keuntungan usahatani tembakau dengan keuntungan sosial yang didapat dari usahatani jagung.

4. Nilai tukar valuta asing

Harga sosial untuk nilai valuta asing adalah nilai resmi yang ditentukan oleh lembaga pemerintah yang berwenang dikali dengan faktor konversi. Menurut Budiharsono (2001), salah satu cara untuk menghitung besarnya harga sosial nilai tukar uang dengan menggunakan standar konversi faktor (SKF), yaitu:

$$\text{SKF} = \frac{M + X}{(M + T_m) + (X - T_x)}$$

Keterangan:

M = impor

T_x = pajak ekspor

T_m = pajak impor

X = ekspor

Harga sosial nilai tukar uang (SER) dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{SER} = \frac{\text{Nilai kurs resmi}}{\text{SCF}}$$

5. Pajak

Pembayaran pajak dalam analisis finansial akan dikurangkan pada manfaat proyek atau dianggap sebagai biaya. Sedangkan, berdasarkan harga sosial, pembayaran pajak tidak dikurangkan dalam perhitungan benefit proyek yang diserahkan pada pemerintah untuk kepentingan masyarakat sebagai keseluruhan. Oleh karena itu, tidak dianggap sebagai biaya.

6. Subsidi

Di dalam analisis finansial, subsidi akan mengurangi biaya proyek. Jadi, menambah benefit proyek. Sedangkan, harga sosialnya, subsidi tidak dihitung sebagai salah satu penyebab bertambahnya keuntungan.

3.6 Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas atau analisis kepekaan merupakan suatu teknik analisis untuk menguji secara sistematis apa yang terjadi pada kapasitas penerimaan suatu aktivitas ekonomi apabila terdapat kejadian-kejadian yang berbeda perkiraan yang dibuat dalam perencanaan. Suatu analisis kepekaan dikerjakan dengan mengubah suatu unsur atau mengombinasikan unsur-unsur, kemudian menentukan pengaruh dari perubahan tersebut terhadap hasil analisis. Analisis sensitivitas dapat digunakan untuk menguji bagaimana keunggulan komparatif, kompetitif, dan dampak kebijakan pemerintah terhadap komoditas dan agroindustri seandainya ada perubahan harga *input* dan *output* (Soetriono, 2006).

Lanjut Soetriono (2006), analisis sensitivitas digunakan untuk mengantisipasi perubahan harga sosial yang digunakan atau karena kurang akuratnya perkiraan yang dilakukan. Analisis ini juga untuk meramalkan keberadaan komoditas dan agroindustri di masa akan datang sehingga kebijakan yang akan dicetuskan sudah dapat diprediksi sedini mungkin, apakah komoditas dan agroindustri masih dapat dikembangkan atau sebaliknya. Sedangkan, menurut Pudjosumarto dalam Pramasari (2007), tujuan utama analisis sensitivitas, sebagai berikut.

1. Untuk memperbaiki cara pelaksanaan proyek yang sedang dilaksanakan.
2. Untuk memperbaiki risiko kerugian dengan menunjukkan beberapa tindakan pencegahan yang harus diambil.
3. Untuk mengurangi risiko kerugian dengan menunjukkan beberapa tindakan pencegahan yang harus diambil.

Menurut Soetriono (2006), asumsi yang sering digunakan untuk menganalisis sensitivitas suatu komoditas dan agroindustri, yakni biaya naik 10% dari perkiraan semula. Sedangkan keadaan benefit tetap. Asumsi lain, yakni seandainya biaya tetap, tetapi benefit turun sebesar 10%, serta seandainya biaya tenaga kerja naik 15%, sedangkan benefit tetap.

3.7 Aplikasi Analisis Daya Saing

3.7.1 Keunggulan Kompetitif Usahatani Tembakau Besuki Na Oogst di Kabupaten Jember

Analisis daya saing dilakukan dengan pendekatan keunggulan komparatif dan keunggulan kompetitif di Kabupaten Jember yang

dipresentasikan dari dua daerah penelitian, yaitu Kecamatan Ambulu dan Kecamatan Rambipuji dengan menggunakan konsep Model PAM. Identifikasi daya saing tembakau BesNo didasarkan pada koefisien keunggulan komparatif dan kompetitif yang diperoleh dari perhitungan matriks PAM. Dengan demikian, dapat pula dibandingkan keunggulan komparatif dan kompetitif tembakau BesNo pada kedua wilayah penelitian di Kabupaten Jember.

Analisis biaya sumber daya domestik berdasarkan harga aktual atau harga pasar, digunakan untuk mengetahui ada tidaknya keunggulan kompetitif pada usahatani tembakau BesNo di Kabupaten Jember. Keunggulan kompetitif merupakan ukuran aktual untuk mengukur daya saing pada kondisi pasar yang berlaku tanpa memperhitungkan ada tidaknya distorsi pasar. Keunggulan kompetitif usahatani tembakau BesNo di dua wilayah penelitian diukur melalui indikator PCR (*Private Cost Ratio*) PCR merupakan rasio antara biaya faktor domestik dengan nilai tambah *output* dari biaya faktor domestik yang diperdagangkan pada harga di tingkat petani. Nilai PCR menunjukkan keunggulan kompetitif apabila sesuai dengan kriteria pengambilan keputusan PCR kurang dari satu yang menyatakan bahwa usahatani tembakau BesNo menghasilkan daun tembakau BesNo kering angin yang memiliki kesesuaian dengan lahan dan sumberdaya domestik.

Perhitungan keunggulan kompetitif penelitian ini, menggunakan tingkat bunga modal kerja sebesar 8,67% dimana data tersebut merupakan rata-rata suku bunga modal kerja rupiah bank komersial yang didapatkan dari Bank Indonesia. Dengan demikian, suku bunga ini, dianggap sebagai estimasi suku bunga privat untuk modal kerja yang dipakai.

Hasil analisis menunjukkan usahatani tembakau BesNo, baik itu yang BesNota dan BesNotra di dua wilayah penelitian di Kabupaten Jember memiliki nilai profit yang positif, yang artinya usahatani tembakau BesNo menguntungkan bagi petani tembakau BesNo. Masing-masing nilai profit pada harga privat untuk tembakau BesNota dan BesNotra yakni Rp 6.432.249,00 dan Rp. 4.044.961,- per hektar. Profit yang didapat pada usahatani tembakau BesNota lebih tinggi dibandingkan tembakau BesNotra, karena produksi daun tembakau kering angin kualitas *omblad* dan *dekblad* yang dihasilkan di usahatani tembakau BesNota lebih banyak daripada BesNotra. Pada usahatani tembakau BesNotra lebih banyak dihasilkan daun tembakau kering angin kualitas *filler* yang harga jualnya lebih rendah daripada daun tembakau kering angin kualitas *omblad* dan *dekblad*.

Tembakau BesNo di Kabupaten Jember juga memiliki keunggulan kompetitif. Hal ini dibuktikan dari nilai koefisien keunggulan kompetitif, yaitu PCR yang bernilai kurang dari satu. Nilai PCR kurang dari satu menunjukkan bahwa usahatani BesNo memiliki keunggulan kompetitif serta memiliki kesesuaian dengan lahan dan sumberdaya domestik. Hasil analisis keunggulan kompetitif secara lebih lengkap dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 3.2 Matrik Analisis Kebijakan Tembakau BesNo untuk Keunggulan Kompetitif (Rp/Ha)

Policy Analysis Matrix									
	Tradables		Domestic Factors						Profits
	Output	Inputs	Non-Tradable Inputs	Land	Labor	Capital	Others	Total	
BesNo									
Private	99.688.663	2.245.938	4.578.737	6.108.333	8.744.881	16.295.983	55.282.542	91.010.476	6.432.249
Social	105.551.786	4.064.098	4.578.737	5.192.083	7.651.771	6.142.877	55.282.542	78.848.010	22.639.678
Divergences	-5.863.124	-1.818.160	0	916.250	1.093.110	10.153.106	0	12.162.466	-16.207.430
PCR= 0,929									
BesNota									
Private	106.587.666	1.789.695	5.132.434	4.000.000	15.450.301	18.426.685	57.743.590	100.753.009	4.044.961
Social	110.743.652	3.491.076	5.132.434	3.400.000	13.519.013	6.946.059	57.743.590	86.741.096	20.511.479
Divergences	-4.155.986	-1.701.381	0	600.000	1.931.288	11.480.626	0	14.011.913	-16.466.518
PCR= 0,961									
Rata-rata PCR = 0,945									

Tabel 3.2 menunjukkan bahwa usahatani tembakau BesNo di Kabupaten Jember memiliki keunggulan kompetitif dengan nilai PCR rata-rata 0,945. Nilai PCR sebesar 0,945, yang berarti bahwa untuk menghasilkan satu-satuan nilai tambah *output* pada harga privat diperlukan korbanan faktor sumberdaya domestik sebesar 0,055 satuan di Kabupaten Jember. Apabila disetarakan dengan nilai tukar resmi rupiah yang berlaku (Rp 9.256,7/\$) terjadi penghematan devisa sebesar Rp 509,12. Jadi, untuk menghasilkan nilai tambah satu satuan (1 US \$) atau untuk mendapatkan tambahan keuntungan 1 US \$ dengan nilai tukar resmi yang berlaku, diperlukan Rp 8747,58 biaya *input* domestik pada usahatani tembakau BesNo di Kabupaten Jember.

Keunggulan kompetitif usahatani tembakau BesNo di Kabupaten Jember senada dengan penelitian Saptana, dkk (2002) *Efisiensi dan Daya Saing Usahatani Tebu dan Tembakau di Jawa Timur dan Jawa Tengah*, dengan menggunakan *Policy Analysis Matrix* (PAM). Dalam penelitian ini, dinyatakan bahwa komoditas tembakau asepan di Klaten memiliki rata-rata koefisien PCR sebesar 0,65. Dijelaskan lebih lanjut, bahwa usahatani tembakau Besuki Na Oogst tanam awal (BesNota) di Kabupaten Jember memiliki nilai PCR sebesar 0,929 yang berarti bahwa untuk menghasilkan satu-satuan nilai tambah *output* pada harga privat diperlukan korbanan faktor sumberdaya domestik sebesar 0,071 satuan di Kabupaten Jember. Apabila disetarakan dengan nilai tukar resmi rupiah yang berlaku terjadi penghematan devisa sebesar Rp 657,23. Atau, untuk menghasilkan nilai tambah satu satuan (1 US \$) atau untuk mendapatkan tambahan keuntungan 1 US \$ dengan nilai tukar resmi yang berlaku, diperlukan Rp 8599,47 biaya *input* domestik pada usahatani tembakau BesNo di Kabupaten Jember. Sedangkan, untuk usahatani tembakau Besuki Na Oogst tradisional (BesNotra) di Kabupaten Jember memiliki nilai PCR sebesar 0,961 yang berarti bahwa untuk menghasilkan nilai tambah satu satuan (1 US \$) atau untuk mendapatkan tambahan keuntungan 1 US \$ dengan nilai tukar resmi yang berlaku, diperlukan Rp 8895,69 biaya *input* domestik pada usahatani tembakau BesNo di Kabupaten Jember.

Di sisi *tradable input*, usahatani tembakau BesNota di Kabupaten Jember, memiliki nilai *tradable input* yang lebih besar daripada usahatani tembakau BesNotra, yaitu sebesar Rp 2.245.937,7. Hal ini disebabkan harga pestisida yang digunakan dalam usahatani tembakau BesNota lebih banyak per hektarnya, mengingat tujuan produksi tembakau BesNota sebagai produk ekspor. Sedangkan, untuk pembiayaan faktor domestik, yaitu tenaga kerja di wilayah perusahaan tembakau BesNotra lebih tinggi. Hal ini disebabkan penetapan upah tenaga kerja di daerah penelitian Kecamatan Rambipuji lebih tinggi daripada di Kecamatan Ambulu.

3.7.2 Keunggulan Komparatif Usahatani Tembakau Besuki Na Oogst di Kabupaten Jember

Keunggulan komparatif merupakan keunggulan yang dimiliki oleh usahatani tembakau BesNo karena rendahnya biaya sumberdaya domestik. Keunggulan komparatif mengukur daya saing pada usahatani tembakau BesNo berdasarkan harga sosial atau harga pada kondisi pasar persaingan

sempurna. Keunggulan komparatif usahatani tembakau BesNo pada tabel PAM dapat diketahui dari koefisien DRC (*Domestic Resources Cost*), dimana jika nilai DRC lebih kecil dari satu berarti mempunyai keunggulan komparatif.

Pendapatan dan biaya pada tingkat harga sosial didasarkan pada estimasi *the social opportunity cost* dari komoditas yang diproduksi dan *input* yang digunakan. Estimasi harga sosial ini kemudian dikalikan dengan jumlah *output* maupun *input* yang digunakan dimana *input output* ini juga digunakan dalam perhitungan biaya maupun keuntungan privat (baris pertama pada tabel PAM). Hampir seluruh data yang digunakan untuk menghitung keunggulan komparatif didapatkan dari luar petani. Hasil analisis keunggulan komparatif tersebut dapat dilihat dengan menggunakan Matrik Analisis Kebijakan (PAM) pada Tabel 3.3.

Tabel 3.3 Matrik Analisis Kebijakan Tembakau BesNo untuk Keunggulan Komparatif (Rp/Ha)

Policy Analysis Matrix									
	Tradables		Domestic Factors					Profits	
	Output	Inputs	Non-Tradable Inputs	Land	Labor	Capital	Others		Total
BesNota									
Private	99.688.663	2.246.938	4.578.737	6.108.333	8.744.881	16.295.983	55.282.542	91.010.476	6.432.249
Social	105.551.786	4.064.098	4.578.737	5.192.083	7.651.771	6.142.877	55.282.542	78.848.010	22.639.678
Divergences	-5.863.124	-1.818.160	0	916.250	1.093.110	10.153.106	0	12.162.466	-16.207.430
DRC = 0,774									
BesNota									
Private	106.587.666	1.789.695	5.132.434	4.000.000	15.450.301	18.426.685	57.743.590	100.753.009	4.044.961
Social	110.743.652	3.491.076	5.132.434	3.400.000	13.519.013	6.946.059	57.743.590	86.741.096	20.511.479
Divergences	-4.155.986	-1.701.381	0	600.000	1.931.288	11.480.626	0	14.011.913	-16.466.518
DRC = 0,809									
Rata-rata DRC = 0,791									

Hasil analisis PAM pada Tabel 3.3, nampak bahwa angka DRC rata-rata usahatani tembakau BesNo di Kabupaten Jember, lebih kecil daripada satu, yaitu 0,791. Hal ini mengindikasikan bahwa usahatani tembakau BesNo di Kabupaten Jember dari segi ekonomi efisien dalam menggunakan sumberdaya domestik, sebab untuk menghasilkan sebesar devisa satu-

satuan hanya dibutuhkan biaya impor 0,791 satuan. Dengan kata lain, untuk menghemat satu satuan devisa (1 US \$) dengan harga sosial/harga bayangan nilai tukar resmi (SER) (Rp/\$) sebesar Rp 9.300,81/US \$ diperlukan sumber daya domestik 0,791 US \$ atau sebesar Rp 7.356,94. Nilai DRC ini, juga menunjukkan bahwa biaya memproduksi tembakau BesNo di Kabupaten Jember hanya sebesar 79,1% dari biaya impor sehingga apabila pemenuhan permintaan tembakau BesNo dilakukan dari produksi dalam negeri maka akan mampu menghemat devisa sebesar 20,9% dari besarnya biaya impor yang diperlukan, atau akan mampu menghemat biaya sebesar Rp 1.943,87. Keunggulan komparatif usahatani tembakau BesNo di Kabupaten Jember senada dengan penelitian Saptana, dkk (2002) dalam *Efisiensi dan Daya saing Usahatani Tebu dan Tembakau di Jawa Timur dan Jawa Tengah*, dengan menggunakan *Policy Analysis Matrix* (PAM), dinyatakan bahwa komoditas tembakau asepan di Klaten memiliki rata-rata koefisien DRC sebesar 0,44.

Lebih lanjut, dijelaskan bahwa usahatani tembakau BesNota memiliki nilai DRC sebesar 0,774 dan tembakau BesNotra sebesar 0,809. Hal ini mengindikasikan bahwa usahatani tembakau BesNo di dua wilayah di Kabupaten Jember, dari segi ekonomi efisien dalam menggunakan sumberdaya domestik, sebab untuk menghasilkan sebesar devisa 1 US\$ hanya dibutuhkan biaya impor 0,774 US\$ atau Rp 7.198,83 untuk tembakau BesNota dan 0,809 US\$ atau Rp. 7.524,36 untuk BesNotra. Nilai DRC ini juga menunjukkan prosentase biaya produksi tembakau BesNo dari biaya impor. Dengan demikian, jika pemenuhan permintaan tembakau BesNota dilakukan dari produksi di Kabupaten Jember akan mampu menghemat devisa sebesar 22,6% dan produksi tembakau BesNotra di Kabupaten Jember menghemat devisa sebesar 19,1% dari besarnya biaya impor yang diperlukan. Apabila nilai tersebut disetarakan dengan nilai tukar keseimbangan (SER), maka didapatkan penghematan sebesar Rp 2.101,98 untuk tembakau BesNota dan Rp 1.776,46 untuk tembakau BesNotra di Kabupaten Jember. Nilai koefisien DRC tersebut, membuktikan bahwa usahatani tembakau BesNo perkebunan rakyat di dua wilayah penelitian di Kabupaten Jember mempunyai keunggulan komparatif.

Keunggulan komparatif juga dapat dilihat dari nilai keuntungan yang lebih besar daripada nol (bernilai positif). Keuntungan tersebut, didapat dari selisih antara penerimaan dengan biaya. Penerimaan dan biaya untuk analisis keunggulan komparatif dihitung berdasarkan harga sosial. Nilai

keuntungan sosial usahatani tembakau BesNota adalah sebesar Rp 22.639.678 dan tembakau BesNotra Rp 20,511,479.

Dalam penelitian ini, nilai tukar rupiah yang digunakan adalah nilai tukar rupiah terhadap dollar yang berlaku pada bulan Januari sampai dengan Desember tahun 2008, yaitu nilai tukar rata-rata (NTR) Bank Indonesia sebesar Rp 9.256,7 per US Dollar (US\$). SER (*Shadow Exchange Rate*) merupakan harga bayangan nilai tukar rupiah yang dihitung dengan membagi antara nilai tukar rata-rata sebesar Rp 9.256,7 dengan faktor konversi baku (SCF) sebesar 0,995. Dengan demikian, perusahaan komoditas tembakau BesNo mempunyai keunggulan komparatif yang dihitung dengan nilai SER sebesar Rp 9.300,81.

Nilai keunggulan komparatif pada penelitian ini tergolong rendah. Hal ini dikarenakan harga dan produksi tembakau BesNo pada wilayah tersebut kurang baik. Terutama untuk produksi tembakau BesNota yang 1.937,58 kg/ha dan tembakau BesNotra yang sebesar 2.032,89 kg/ha. Rendahnya harga dan mutu tembakau BesNo dipengaruhi oleh lingkungan eksternal yang pada waktu itu terjadi hujan secara terus menerus sehingga memengaruhi kualitas daun tembakau yang dihasilkan terutama pada saat proses *curing*/pengeringan.

Nilai koefisien PCR dan DRC komoditas tembakau Besuki Na Oogst di Kabupaten Jember pada penelitian ini jauh lebih tinggi daripada nilai koefisien PCR dan DRC dari hasil penelitian serupa terdahulu, seperti yang pernah dilakukan oleh Hartadi (2003) di Kabupaten Jember dan Saptana, dkk (2001) di Klaten Jawa Tengah, yang artinya pada tahun 2008, tingkat keunggulan kompetitif dan keunggulan komparatif tembakau Besuki Na Oogst semakin rendah, khususnya di Kabupaten Jember. Perubahan nilai koefisien PCR dan DRC pada komoditas tembakau BesNo di Kabupaten Jember pada tahun 2003 yang dilakukan oleh Hartadi dalam penelitiannya yang berjudul *The Efficiency and Competitiveness of Na Oogst Tobacco and Rice Production in Jember Regency* dan tahun 2008, adalah sebagai berikut.

Tabel 3.4 Perubahan Koefisien Keunggulan Kompetitif dan Komparatif Komoditas Tembakau BesNo di Kabupaten Jember Tahun 2003 dan 2008

Tahun	2003	2008
PCR	0,43	0,945
DRC	0,38	0,791

Tabel 3.4 menjelaskan bahwa keunggulan kompetitif dan komparatif tembakau BesNo di Kabupaten Jember memiliki nilai koefisien PCR dan DRC kurang dari satu, yang artinya bahwa komoditas tembakau BesNo memiliki daya saing di pasar domestik maupun pasar internasional. Akan tetapi, nilai daya saing tembakau BesNo di Kabupaten Jember dari tahun 2003 ke tahun 2008 mengalami penurunan yang drastis, dimana nilai PCR dan DRC semakin mendekati nilai satu.

Penurunan nilai daya saing tembakau BesNo di Kabupaten Jember disebabkan banyak factor. Beberapa di antaranya adanya kenaikan biaya produksi, adanya perubahan iklim yang kurang sesuai, dan minimnya modal petani tembakau BesNo. Kenaikan biaya produksi usahatani tembakau BesNo selama tahun 2003 sampai dengan 2008, tidak diikuti dengan peningkatan kualitas daun tembakau kering angin yang dihasilkan sehingga berdampak pada nilai jual daun tembakau. Hal ini dikuatkan dari data laju inflasi di Kabupaten Jember dari tahun 2003 sampai dengan 2008 yang menunjukkan adanya tren kenaikan laju inflasi, serta tren penurunan produksi dan nilai jual tembakau cerutu Jawa di Indonesia seperti yang terdapat dalam tabel 3.5.

Tabel 3.5 Data Tingkat Inflasi Indonesia, Produksi Tembakau Cerutu Jawa dan Nilai Penjualan Tembakau Cerutu Jawa dari Tahun 2003-2008

Tahun	Tingkat Inflasi (%) [*]	Produksi Tembakau Cerutu di Jawa (Bal)	Harga per Kg (Euro)	Pertumbuhan Harga per Kg (%)	Nilai Penjualan (Euro)
2003	6,79	1.686	12,84	-	1.624.000
2004	6,06	1.143	18,36	42,99	1.574.000
2005	10,40	1.294	18,65	1,58	1.810.000
2006	13,33	1.112	20,07	7,61	1.674.000
2007	6,40	802	20,53	2,29	1.235.000
2008	10.31	702**	18,77	-8,57	988.000

Sumber: Gatra (2007), *)Bank Indonesia (2009), dan **)Berita Sore (2008), diolah

Tembakau cerutu Jawa merupakan tembakau Na Oogst bahan baku cerutu yang dihasilkan di daerah-daerah sentra penghasil tembakau bahan baku cerutu yang ada di Pulau Jawa, yaitu tembakau cerutu Vorstenlanden di Yogyakarta, tembakau cerutu Temanggung, tembakau asepan di Klaten dan tembakau Besuki Na Oogst di Jawa Timur. Pada Tabel 5 menunjukkan bahwa pada tahun 2006 terjadi penurunan ekspor tembakau cerutu Jawa. Pada tahun tersebut, juga terjadi kenaikan rata-rata tingkat inflasi menjadi 13,33%. Inflasi diartikan sebagai meningkatnya harga-harga secara umum dan terus menerus. Kenaikan harga dari satu atau dua barang saja tidak dapat disebut inflasi kecuali bila kenaikan itu meluas (atau mengakibatkan kenaikan harga) pada barang lainnya. Dampak dari inflasi bagi petani tembakau BesNo, yakni mengurangi efisiensi dari usahatani tembakau BesNo yang dijalankan terutama jika tidak diikuti oleh kenaikan mutu produk dan nilai jual produk. Adanya inflasi menyebabkan meningkatnya biaya produksi usahatani tembakau.

Pada tahun 2006 terjadi penurunan ekspor dan pertumbuhan harga jual daun tembakau. Pada tahun 2006 harga jual tembakau cerutu memang meningkat menjadi 20,07 Euro/ kg, tetapi pertumbuhannya tidak sebaik pada tahun 2004 yang mencapai 42,99% dari tahun 2003. Hal ini menandakan bahwa tembakau cerutu Indonesia mengalami penurunan

nilai jual yang disebabkan oleh penurunan kualitas dan kuantitas daun tembakau kering angin yang diekspor. Demikian pula dengan tahun berikutnya yaitu tahun 2007 yang jumlah ekspor tembakau cerutu Jawa semakin menurun.

Pada tahun 2008 penjualan tembakau cerutu Jawa semakin terpuruk dan hanya mampu terjual 702 bal dengan harga 18,77 euro/kg. Nilai penjualan pada tahun 2008 mengalami penurunan sebesar 8,57% dari tahun 2007. Hal ini disebabkan permintaan pasar internasional akan bahan baku cerutu hanya meminta kualitas terbaik. Sedangkan, produksi tembakau cerutu di Jawa masih banyak yang rusak dan gagal panen karena dampak El Nino.

Pada tahun 2006 terjadi pola perubahan iklim yang tidak sesuai dengan pengusahaan tembakau BesNo, yaitu terjadinya musim kemarau sepanjang tahun yang disebabkan oleh adanya El Nino (Kompas, 2009). El Nino merupakan fenomena global, yakni naiknya suhu atau memanasnya suhu muka laut pada perairan ekuator Pasifik Timur atau anomali suhu muka laut di daerah tersebut adalah positif. Fenomena El Nino ini, menyebabkan curah hujan di sebagian wilayah di Indonesia berkurang, tetapi hanya sebagian wilayah di Indonesia karena luasnya daerah di Indonesia tidak semua wilayah terkena dampak El Nino. Hal ini juga dapat menyebabkan terjadinya gagal panen di sebagian daerah di Indonesia seperti yang pernah terjadi pada tahun 1997-1998, Pada saat itu, seluruh dunia terkena dampak dari El Nino, misalnya kekeringan di Australia, bagian selatan Afrika, dan sebagian besar Asia. Munculnya iklim ini, menyebabkan kerugian sebesar US 34 miliar di seluruh dunia. El Nino juga menyebabkan kekeringan di sebagian wilayah di Indonesia, termasuk pulau Jawa. Dampak El Nino masih berpengaruh terhadap pertanian di sebagian wilayah Indonesia terutama Pulau Jawa, khususnya pertembakauan cerutu Jawa pada tahun berikutnya, walaupun dampaknya tidak sekuat pada tahun 2006.

Keterbatasan modal yang dimiliki oleh petani menjadi salah satu faktor yang secara tidak langsung menyebabkan daya saing tembakau BesNo menurun. Petani tembakau yang tidak mampu memperbaiki gudang pengeringan terpaksa beralih dari pengusahaan tembakau BesNo sehingga mengurangi produksi tembakau BesNo di Kabupaten Jember. Bahkan, ada beberapa petani yang tetap memaksakan diri menanam tembakau BesNo dengan menggunakan gudang pengering yang sudah tidak layak sehingga mengurangi kualitas daun tembakau kering yang dihasilkan.

Mengingat salah satu indikator penentu daun tembakau dikatakan berkualitas baik, jika, kondisi sarana dan prasarana selama pengeringan dan proses pengeringan daun tembakau dalam keadaan baik.

Permasalahan permodalan menjadi keterbatasan klasik yang dimiliki oleh petani, khususnya petani tembakau Besuki Na Oogst. Selama ini petani mengandalkan pinjaman dari lembaga keuangan formal, seperti bank koperasi, dan lembaga keuangan nonformal yang berada di masyarakat, seperti rentenir, arisan, dan sebagainya.

Pada tahun 2008 serapan permodalan di sektor pertanian yang berasal dari penanaman modal dalam negeri mengalami penurunan hampir sebesar 70% dari tahun 2007 dan penanaman modal asing mengalami penurunan hampir sebesar 50% dari tahun 2007. Hal ini, dapat dilihat dari realisasi investasi penanaman modal dalam negeri dan asing sektor pertanian dari tahun 2005 sampai dengan tahun 2009 pada Tabel 3.6.

Tabel 3.6 Realisasi Investasi Penanaman Modal Dalam Negeri (PMDN) dan Penanaman Modal Asing (PMA) di Sektor Pertanian

Tahun	PMDN (Rp Milyar)	Pertumbuhan (%)	PMA (US\$ Juta)	Pertumbuhan(%)
2005	3.178,9	-	224,3	-
2006	3.558,6	11,94	370,7	65,27
2007	3.674,0	2,48	264,8	-28,57
2008	1.235,0	-66,39	151,9	-42,63
2009	1.392,4*	-	37,9*	-

Keterangan: Pusdatin * angka sampai September 2009 dalam Rancangan Rencana Strategis Kementerian Pertanian Tahun 2010-2014

Tabel 3.6 menjelaskan bahwa investasi pertanian sejak tahun 2005 sampai dengan tahun 2007 cenderung meningkat. Tahun 2008 terjadi krisis keuangan global yang juga dialami oleh Indonesia sehingga realisasi investasi pertanian baik PMDN maupun PMA di sektor pertanian menurun. Namun demikian, melihat realisasi investasi PMDN dan PMA di tahun 2009 (sampai bulan September) yang sudah melebihi tahun 2008, menunjukkan bahwa daya tarik investasi pertanian Indonesia sudah membaik kembali.

Salah satu faktor lain yang berdampak pada daya saing tembakau BesNo di Kabupaten Jember, yakni regulasi dari badan kesehatan dunia WHO, yaitu *Framework Convention On Tobacco Control (FCTC)*. Badan kesehatan ini, banyaknya mengampanyekan anti rokok di seluruh dunia sehingga mengakibatkan adanya penurunan permintaan tembakau dunia. Penurunan permintaan tembakau dunia tercermin dari menurunnya tingkat konsumsi tembakau dunia. Pada tahun 2007 tingkat konsumsi per kapita tembakau mencapai tingkat terendah, yaitu 0,94 kg/kapita. Berikut perkembangan konsumsi tembakau, jumlah penduduk, dan konsumsi per kapita tembakau dunia dari tahun 2000 sampai dengan tahun 2007.

Tabel 3.7 Perkembangan Konsumsi Tembakau, Jumlah Penduduk, dan Konsumsi Per Kapita Tembakau Dunia Tahun 2000-2007

Tahun	Konsumsi (Ton)	Populasi (000 jiwa)	Konsumsi (Kg/Kapita)
2000	6.941.565	6.059.648	1,15
2001	6.209.494	6.138.235	1,01
2002	6.597.866	6.216.701	1,06
2003	6.012.984	6.295.103	0,96
2004	6.573.527	6.373.493	1,03
2005	6.731.643	6.451.908	1,04
2006	6.703.814	6.530.341	1,03
2007	6.220.158	6.608.798	0,94
Laju (%/Tahun)	-0,28	1,24	-1,52

Sumber: FAO dalam Rachmat dan Sri Nuryanti, 2009

Tabel 3.7 menjelaskan bahwa dari tahun 2000 sampai dengan 2007, jumlah konsumsi tembakau menurun dengan laju -0,28%/tahun. Sementara itu, penduduk meningkat sebesar 1,24%/ tahun sehingga tingkat konsumsi per kapita menurun dengan laju -1,52%/ tahun. Regulasi FCTC juga mengubah tren konsumsi cerutu besar (*big cigar*) ke cerutu kecil (*cigarillo*). Tren perubahan pasar ini membuat banyak industri melakukan *merger* menjadi pabrik-pabrik besar, seperti Altadis (Perancis) yang merupakan

merger dari Seita (Perancis), Tabacalera-Sa (Spanyol), dan Consolidated Cigar Company (Amerika Serikat). Adapula Burger Group (Switzerland) yang merupakan merger dari Dannemann (Jerman), Roslie (Swiss), Rijn Und Close (Jerman), CCTL (Spanyol), dan Danco (Brasil). Swedishmatch (Swedia) yang merupakan pabrik besar yang terbentuk dari merger industri-industri Lapaz (Belanda), Willem II (Belanda), Ritmeester (Belanda), dan Oudkampen (Belanda). Ada juga pabrik Skandinavist Tabaks (Denmark) yang merupakan penggabungan dari beberapa industry, yaitu Henry Wintermans (Belanda), Nobel Cigars (Denmark), dan Tobacofina.

Adanya penggabungan (*merger*) pabrikan cerutu besar berdampak pada penyempitan *range* kualitas yang diminta oleh pasar, yaitu tembakau deklad serta omblad (D/O) yang diminta yakni kualitas yang baik. Dengan sendirinya, tembakau D/O dengan kualitas rendah mulai tidak disukai karena selain kebutuhannya yang kecil, juga stok tembakau D/O kualitas rendah di dunia sangat tinggi.

3.7.3 Dampak Kebijakan Pemerintah Terhadap Tembakau Besuki Na Oogst di Kabupaten Jember

Dampak kebijakan pemerintah terhadap usahatani tembakau BesNo dapat diketahui melalui dua aspek, yaitu: a) kebijakan pemerintah terhadap *input tradable input* dan faktor domestik, b) kebijakan pemerintah terhadap *output*, dan c) kebijakan pemerintah terhadap *output* dan *input* secara keseluruhan. Hasil kajian dari kedua aspek tersebut, dapat digunakan sebagai penentu ada tidaknya kebijakan pemerintah terhadap usahatani tembakau BesNo, serta mengetahui dampak kebijakan tersebut terhadap usahatani tembakau BesNo.

1. Kebijakan Pemerintah Terhadap *Tradable Input*

Kebijakan pemerintah terhadap *tradable input* dapat dilihat dari nilai *Nominal Protection Coefficient Input* (NPCI). Kebijakan proteksi terhadap *input* dapat berupa kebijakan perdagangan, subsidi, dan pajak yang diberikan pemerintah terhadap petani. Sedangkan, bentuk divergensi lainnya bisa disebabkan adanya distorsi pasar. Rasio ini menunjukkan seberapa besar harga domestik dari *tradable input* berbeda dari harga sosialnya. Apabila NPCI bernilai lebih besar daripada satu, maka biaya *input* domestik lebih mahal daripada harga sosialnya. Dengan kata lain, sistem seolah-olah dibebani pajak oleh kebijakan yang ada. Apabila NPCI

lebih kecil daripada satu, maka harga domestik lebih rendah daripada harga sosialnya, dan sistem seolah-olah di subsidi oleh kebijakan yang ada.

Hasil analisis menunjukkan bahwa kebijakan pemerintah terhadap *tradable input* berdampak positif terhadap usahatani tembakau BesNo di Kabupaten Jember. Pernyataan ini dibuktikan dengan nilai NPCI usahatani tembakau BesNo yang bernilai kurang dari satu. Artinya, petani membeli *input* dengan harga yang lebih rendah daripada harga sosial. Dapat dikatakan juga bahwa ada proteksi pemerintah terhadap *input* usahatani tembakau BesNo. Hasil analisis NPCI yang telah dilakukan dapat dilihat pada Tabel 3.8.

Tabel 3.8 Nilai Koefisien Dampak Kebijakan Pemerintah Terhadap Usahatani Tembakau Besuki Na Oogst di Kabupaten Jember

Policy Analysis Matrix (Rp/Ha)						
	Tradables		Non-Tradable	Domestic	Profits	NPCI
	Output	Input	Inputs	Inputs		
BesNota						
Private	99,688,662.50	2,245,937.09	4,578,737.24	86,431,738.88	6,432,248.68	
Social	105,551,786.23	4,064,097.00	4,578,737.24	74,269,273.08	22,639,678.31	0.553
Divergences	-5,863,123.73	-1,818,159.91	00.00	12,162,465.81	-16,207,429.62	
BesNotra						
Private	106,587,665.72	1,789,695.28	5,132,433.93	95,620,575.07	4,044,961.43	
Social	110,743,651.50	3,491,076.45	5,132,433.93	81,608,661.85	20,511,479.28	0.513
Divergences	-4,155,985.78	-1,701,381.16	00.00	14,011,913.23	-16,466,517.85	
Rata-rata NPCI =						0.533

Nilai NPCI rata-rata untuk usahatani tembakau BesNo di Kabupaten Jember sebesar 0,533. Artinya, petani membeli *tradable input* usahatani tembakau BesNo dengan harga yang 46,7% lebih rendah daripada harga *input* sosial. Lebih lanjut dijelaskan bahwa, nilai NPCI untuk tembakau BesNota dan BesNotra di Kabupaten Jember secara berurut adalah 0,553 dan 0,513. Nilai ini diartikan bahwa petani tembakau BesNota di Kabupaten Jember membeli *input* usahatani dengan harga 44,7% lebih rendah daripada harga sosial. Petani tembakau BesNotra Kabupaten Jember juga membeli *input* usahatani yang lebih rendah daripada harga *input* sosial, yakni sebesar 48,7%. Dapat pula dinyatakan bahwa petani tembakau BesNota membeli *input* dengan harga yang lebih mahal daripada petani

tembakau BesNotra. Hal ini disebabkan tujuan dari produk yang dihasilkan pada tembakau BesNota adalah *dekblad* dan *omblad* yang lebih banyak. Dengan banyaknya produk dibutuhkan perawatan lebih intensif, misalnya dalam hal penggunaan pestisida harus lebih intensif agar tidak terserang hama dan penyakit sehingga daun tembakau tidak rusak/cacat.

Petani di dua wilayah penelitian membayar *tradable input* pupuk dan obat-obatan yang lebih murah dari harga sosialnya. Lebih murah nya harga yang harus dibayarkan petani dengan harga sebenarnya mengindikasikan adanya subsidi yang seolah-olah diberikan pemerintah terhadap sistem. Sebaliknya, bila harga yang harus dibayarkan petani lebih mahal daripada harga sebenarnya mengindikasikan adanya pajak yang seolah-olah dibebankan ke petani oleh pemerintah. Subsidi pemerintah terhadap pupuk menyebabkan harga *input* yang harus dibayar oleh petani lebih rendah daripada harga social. Indikasi ini menunjukkan adanya disparitas harga *input* di tingkat petani.

Pengamatan lebih lanjut selama penelitian, pupuk dasar yang digunakan, yaitu urea, ZA, dan SP36. Pupuk ini merupakan pupuk yang disubsidi oleh pemerintah, sedangkan pupuk KS (Kalk Salpeter) merupakan pupuk nonsubsidi. Sesuai Peraturan Menteri Pertanian (Permentan) No. 29/Permentan/OT.140/6/2008 tentang Perubahan Peraturan Menteri Pertanian No. 76/Permentan/OT.140/12/2007 tentang Kebutuhan dan Harga Eceran Tertinggi (HET) pupuk bersubsidi untuk sektor pertanian tahun anggaran 2008, menyebutkan bahwa HET di tingkat petani untuk pupuk urea, yakni Rp 1.200/kg, pupuk ZA Rp 1.050/kg, dan pupuk SP36 adalah Rp 1.550/kg. Walaupun pupuk subsidi telah memiliki HET seperti yang tertuang dalam permentan di atas, pada kenyataannya sebagian besar petani membayar harga di atas HET. Hal ini terjadi karena adanya keuntungan pemasaran yang diambil oleh lembaga penyalur pupuk bersubsidi.

Perlu diketahui, distribusi pupuk sejak Januari 2009 berpola distribusi tertutup. Tujuannya agar tidak terjadi kelangkaan pupuk dan penyimpanan distribusi ke sektor di luar pertanian. Pengadaan dan penyaluran pupuk bersubsidi berdasarkan pola distribusi tertutup melalui Rencana Definitif Kebutuhan Kelompok (RDKK). Lewat aturan ini, tanggung jawab produsen pupuk menetapkan wilayah tanggung jawab pengadaan dan penyaluran pupuk ke masing-masing distributor yang dicantumkan dalam Surat Perjanjian Jual Beli (SPJB) atau kontrak. Produsen juga berkewajiban menjamin kelancaran arus barang melalui penyederhanaan prosedur pene-

busan pupuk. Dalam penyaluran pupuk bersubsidi ini, harus mempertimbangkan harga eceran tertinggi (HET). Sementara itu, distributor berkeajiban melaksanakan pengadaan dan penyaluran pupuk bersubsidi sesuai ketentuan yang ditetapkan produsen berdasarkan prinsip enam tepat, yakni tepat waktu, jumlah, jenis, tempat, mutu, dan harga yang layak. Dengan demikian, jika terjadi permasalahan, baik itu dalam hal pendistribusian, misalnya terjadi kelangkaan pupuk bersubsidi secara tidak wajar, maupun penetapan harga di atas HET, maka dapat diketahui, pihak mana yang harusnya bertanggung-jawab (produsen, distributor, atau penyalur/pengecer).

Tradable input lain yang digunakan dalam penelitian ini, yakni pestisida. Harga bayangan pestisida yang digunakan adalah mendekati harga aktual di masing-masing lokasi penelitian, yang kemudian dikurangi tarif impor sebesar 10% dan pajak pertambahan nilai 10%. Dengan demikian, diperoleh harga sosial dari pestisida untuk masing-masing lokasi penelitian. Harga sosial pestisida lebih rendah daripada harga privatnya karena ada pembebanan tarif impor dan pajak.

2. Kebijakan Pemerintah Terhadap non-Tradable Input

Kebijakan pemerintah terhadap faktor domestik (*non-tradable input*), ditunjukkan dari penggunaan *non-tradable input* tenaga kerja, modal kerja, dan biaya lain yang dalam sistem usahatani. Untuk lebih jelasnya informasi penggunaan tenaga kerja dan modal kerja yang dipakai dapat dilihat pada Tabel 3.9.

Tabel 3.9 Dampak Kebijakan Pemerintah Terhadap Faktor Domestik Usahatani Tembakau Besuki Na Oogst Di Kabupaten Jember

Policy Analysis Matrix (Rp/Ha)							
	Domestic Factors						Profits
	Non-Tradable Inputs	Land	Labor	Capital	Others	Total	
BesNota							
Private	4.578.737	6.108.333	8.744.881	16.295.983	55.282.542	91.010.476	6.432.249
Social	4.578.737	5.192.083	7.651.771	6.142.877	55.282.542	78.848.010	22.639.678
Divergences	0	916.250	1.093.110	10.153.106	0	12.162.466	-16.207.430
BesNota							
Private	5.132.434	4.000.000	15.450.301	18.426.685	57.743.590	100.753.009	4.044.961
Social	5.132.434	3.400.000	13.519.013	6.946.059	57.743.590	86.741.096	20.511.479
Divergences	0	600.000	1.931.288	11.480.626	0	14.011.913	-16.466.518

Tabel 3.9 menunjukkan bahwa *non-tradable input* tidak memiliki divergensi. Artinya, tidak ada kebijakan pemerintah yang memengaruhi faktor domestik tersebut. *Non-tradable input* ini, terdiri atas *input* yang tidak diperjualbelikan di tingkat internasional. *Input* ini berupa bibit.

Tenaga kerja yang digunakan usahatani tembakau BesNo memiliki divergensi, namun bukan berarti bahwa kebijakan pemerintah berdampak pada tenaga kerja yang digunakan. Mengingat, tidak ada kebijakan yang mengatur upah tenaga kerja dalam usahatani tembakau BesNo. Adanya divergensi biaya tenaga kerja, mencerminkan bahwa tenaga kerja tersebut memiliki *opportunity cost* untuk bekerja di bidang lain yang ditetapkan berdasarkan asumsi *world bank* untuk tenaga kerja pertanian di negara berkembang sebesar 87,5% dari upah privat (*World Bank*, 1980).

Faktor domestik modal kerja dalam sistem usahatani tembakau BesNo menunjukkan adanya divergensi positif. Dengan adanya divergensi modal kerja privat lebih tinggi daripada modal kerja yang seharusnya dikeluarkan dalam berusahatani. Pengaruh ini disebabkan oleh adanya perbedaan tingkat suku bunga modal kerja. Suku bunga privat modal kerja yang dibayarkan pertahun sebesar 23% (Bank Komersil), sedangkan suku bunga sosial untuk modal kerja pertahun hanya sebesar 8,67% (BI). Suku bunga pinjaman yang diterima petani lebih tinggi daripada suku bunga social. Hal ini terjadi karena adanya pemasukan sebagai keuntungan bagi pihak pemberi modal.

Biaya lahan dalam sistem usahatani tembakau BesNo menunjukkan adanya divergensi positif. Pada peristiwa ini, biaya lahan sosial lebih rendah daripada biaya lahan sebenarnya yang dikeluarkan dalam berusahatani. Biaya lahan dalam matriks merupakan biaya sewa lahan dan pajak tanah karena keseluruhan lahan merupakan kepemilikan dari petani. Pajak tanah dikeluarkan pada biaya lahan sosial karena pajak tidak dihitung sebagai biaya dalam perhitungan sosial. Biaya sewa lahan pada harga sosial lebih rendah dibandingkan biaya sewa lahan pada harga privat. Biaya sewa lahan pada harga sosial diperoleh dari perkalian antara biaya sewa lahan pada harga privat dengan faktor konversi harga sosial sewa lahan. Faktor konversi didapat dari menghitung nilai keuntungan sosial dari komoditas alternatif terbaik sebelum dikurangi sewa lahan dibandingkan dengan keuntungan privat tembakau BesNo (Pearson *et al*, 2003). Pada musim kemarau (MK) II, komoditas alternatif yang ditanam di daerah penelitian selain tembakau, yakni jagung. Divergensi positif biaya lahan disebabkan karena biaya sosial lahan lebih rendah dari biaya privat lahan. Hal ini dikarenakan oleh keuntungan sosial dari komoditas alternatif terbaik lebih besar dibandingkan keuntungan privat tembakau BesNo.

Divergensi untuk biaya lain-lain sama dengan nol. Biaya lain-lain merupakan biaya transportasi, sewa dan pascapanen. Divergensi sama dengan nol. Artinya, tidak/belum ada kebijakan pemerintah yang memengaruhi faktor domestik tersebut. Berdasarkan biaya tersebut, sulit untuk menentukan harga internasionalnya karena belum ada proses perdagangan dalam pasar internasional.

3. Kebijakan Pemerintah Terhadap *Output*

Nominal Protection Coefficient on Output (NPCO) adalah rasio yang menunjukkan seberapa besar harga domestik (harga privat) berbeda dari harga sosial. Apabila NPCO lebih besar daripada satu, berarti harga domestik lebih tinggi daripada harga internasional. Hal ini berarti usahatani tembakau BesNo menerima proteksi. Apabila NPCO lebih kecil daripada satu, harga domestik lebih rendah daripada harga dunia berarti tidak ada proteksi pemerintah terhadap *output*. Dalam situasi tidak ada kebijakan, harga domestik tidak akan berbeda dengan harga dunia, dan NPCO akan sama dengan satu. Kriteria pengambilan keputusan didasarkan pada nilai NPCO bernilai lebih dari satu. Hal ini menyatakan bahwa terdapat kebijakan pemerintah yang memproteksi *output* atau harga privat *output* yang diterima petani lebih tinggi daripada harga sosial.

Hasil analisis menyatakan terdapat dampak negatif kebijakan pemerintah terhadap *output*. Hal ini dibuktikan dengan harga privat yang diterima petani lebih rendah daripada harga sosial yang menunjukkan tidak adanya kebijakan proteksi pemerintah yang berperan di dalamnya dan nilai NPCO yang kurang dari 1. Kebijakan *output* tersebut, dapat berupa kebijakan tarif (pajak impor, bea masuk) dan kebijakan nontarif yang diberlakukan berdasarkan sistem kuota impor secara langsung maupun tidak. Hasil analisis secara lebih jelas dapat dilihat pada Tabel. 3.10.

Tabel 3.10 Dampak Kebijakan Pemerintah Terhadap *Output* Usahatani Tembakau Besuki Na Oogst Di Kabupaten Jember

Policy Analysis Matrix (Rp/Ha)						
	Tradables		Non-Tradable Inputs	Domestic Factors	Profits	NPCO
	Output	Inputs				
BesNota						
Private	99,688,662.50	2,245,937.69	4,578,737.24	86,431,738.88	6,432,248.68	
Social	105,551,786.23	4,064,097.60	4,578,737.24	74,269,273.08	22,639,678.31	0.944
Divergences	-5,863,123.73	-1,818,159.91	0.00	12,162,465.81	-16,207,429.62	
BesNotra						
Private	106,387,665.72	1,789,695.28	5,132,433.93	95,620,575.07	4,044,961.43	
Social	110,743,651.50	3,491,076.45	5,132,433.93	81,608,661.85	20,511,479.28	0.962
Divergences	-4,155,985.78	-1,701,381.16	0.00	14,011,913.23	-16,466,517.85	
Rata-rata NPCO =						0.953

Tabel 3.10 menyatakan nilai koefisien rata-rata NPCO usahatani tembakau BesNo di Kabupaten Jember adalah 0,953. Artinya, petani memperoleh harga 4,7% lebih rendah daripada harga dunia. Lebih lanjut diperlihatkan nilai koefisien NPCO pada usahatani tembakau BesNota sebesar 0,944. Artinya, petani memperoleh harga 5,6% lebih rendah daripada harga dunia. Sedangkan, usahatani tembakau BesNotra di Kabupaten Jember memiliki nilai NPCO sebesar 0,962. Artinya, petani mendapat harga sebesar 3,8% lebih rendah daripada harga dunia.

Hasil penelitian menyatakan harga di tingkat petani lebih rendah dibandingkan harga dunia. Hal ini terjadi salah satunya karena petani masih belum bisa mengoptimalkan nilai tambah dari produksi daun tembakau kering anginnya. Petani tembakau BesNo perkebunan rakyat mayoritas menjual daun tembakau kering angin hasil *curing* seadanya tanpa

standarisasi pengeringan yang diterapkan perusahaan perkebunan tembakau swasta. Dengan demikian, daun tembakau kering yang dihasilkan tidak sebaik produksi perusahaan tembakau BUMN atau swasta. Dengan kondisi ini harga yang diterima petani jauh lebih rendah daripada harga internasionalnya.

Sebaliknya, nilai tambah daun tembakau kering angin justru lebih dinikmati oleh pelaku bisnis tembakau, seperti *belandang* (tengkulak tembakau) dan eksportir. *Belandang* biasanya membeli daun tembakau kering angin petani dengan harga rata-rata yang menyebabkan harga cenderung lebih murah. Kemudian belandang melakukan *sortasi* dan *grading* sendiri yang disesuaikan dengan kebutuhan eksportir. Masing-masing *grade* akan memiliki harga yang berbeda-beda. Jika diakumulasikan, harga total yang diterima belandang dari eksportir akan jauh lebih besar dibandingkan harga yang diterima petani. Demikian pula dengan eksportir yang akan melakukan *sortasi* dan *grading* yang disesuaikan dengan kebutuhan standar internasional, yang nantinya harga yang diterima eksportir jauh lebih besar.

Margin keuntungan yang diterima di tingkat eksportir, belandang dan petani tidaklah sama. Petani memiliki margin keuntungan terkecil dan tidak ada *share* keuntungan dari penjualan daun tembakau kering angin yang dihasilkan. Hal ini disebabkan minimnya pengetahuan petani terhadap proses *sortasi* dan *grading* itu sendiri. Mutu tembakau yang terbaik akan dipasarkan untuk kebutuhan ekspor, sedangkan yang kurang bagus atau kurang memenuhi standar ekspor akan dipasarkan di pasar domestik, selanjutnya diolah untuk kebutuhan *filler* cerutu industri domestik.

Kebijakan penghapusan tarif menyebabkan kondisi di lapang justru menjadi efisien. Oleh karena meskipun tanpa transfer kebijakan harga tembakau BesNo domestik masih jauh lebih rendah daripada harga tembakau besNo di tingkat internasional. Dengan demikian, tanpa proteksi *output*, tembakau besNo domestik tetap bisa berkompetisi di pasar dunia. Tidak adanya tarif juga membuat tembakau BesNo domestik memiliki celah untuk menaikkan harga tembakau BesNo domestik dalam perdagangan internasional.

Apabila dilihat dari hasil koefisien NPCO diketahui pula bahwa petani tembakau BesNota mendapatkan harga yang lebih rendah dibandingkan tembakau BesNotra. Hal ini dikarenakan kualitas terendah tembakau BesNota tidak akan diekspor melainkan untuk konsumsi dalam

negeri. Sedangkan, tembakau BesNotra, kualitas terendahnya tetap akan laku lebih baik karena peruntukannya mayoritas untuk *filler* sehingga harganya cenderung stabil.

3.7.4 Kebijakan Pemerintah Terhadap *Output* dan *Input* secara Keseluruhan

Kebijakan *output* dan *input* secara keseluruhan dapat dilihat melalui *Effective Protection Coefficient* (EPC) dan dampak kebijakan secara terperinci dapat diketahui melalui beberapa indikator, antara lain *Net Protection Transfer* (NPT), *Profitability Coefficient* (PC) dan *Subsidy Ratio to Producer* (SRP).

1. *Effective Protection Coefficient* (EPC)

Effective Protection Coefficient (EPC) atau analisis proteksi efektif digunakan untuk mengetahui pengaruh dari keseluruhan kebijakan pemerintah dan mekanisme pasar *input output*, apakah memberikan insentif atau disinsentif terhadap usahatani tembakau BesNo. Nilai EPC pada dasarnya menggambarkan bagaimana kebijakan pemerintah mampu melindungi atau menghambat produk domestik secara efektif. Apabila nilai EPC lebih besar daripada satu berarti dampak bersih kebijakan pemerintah dalam pembentukan harga dan mekanisme pasar komoditi telah memberikan insentif (perlindungan) terhadap petani tembakau BesNo untuk mengembangkan usahatannya. Sebaliknya, jika nilai EPC lebih kecil daripada satu berarti, dampak bersih kebijakan pemerintah tersebut disinsentif terhadap pengembangan usahatani tembakau BesNo. Nilai EPC juga dapat menjelaskan seberapa persen nilai tambah yang dinikmati dari nilai tambah sosialnya. Nilai EPC usahatani tembakau BesNo ditunjukkan pada Tabel 3.11.

Tabel 3.11 Dampak Kebijakan Pemerintah Terhadap *Input* dan *Output* secara Keseluruhan pada Usahatani Tembakau Besuki Na Oogst Di Kabupaten Jember

Policy Analysis Matrix (Rp/Ha)						
	Tradables		Non-Tradable Inputs	Domestic Factors	Profits	EPC
	Output	Inputs				
BesNota						
Private	99,688,662.50	2,245,937.69	4,578,737.24	86,431,738.88	6,432,248.68	
Social	105,351,786.23	4,064,097.60	4,578,737.24	74,269,273.08	22,639,678.31	0.960
Divergences	-5,863,123.73	-1,818,159.91	0.00	12,162,465.81	-16,207,429.62	
BesNotra						
Private	106,387,665.72	1,789,695.28	5,132,433.93	95,620,575.07	4,044,961.43	
Social	110,743,651.50	3,491,076.45	5,132,433.93	81,608,661.85	20,511,479.28	0.977
Divergences	-4,155,985.78	-1,701,381.16	0.00	14,011,913.23	-16,466,517.85	
					Rata-rata EPC = 0.969	

Tabel 3.11 menunjukkan bahwa nilai rata-rata EPC untuk usahatani tembakau BesNo di Kabupaten Jember bernilai kurang dari satu, yaitu 0,969. Nilai tersebut berarti kebijakan pemerintah tidak memberikan insentif secara efektif kepada petani. Hal ini karena nilai tambah yang dinikmati petani lebih rendah daripada nilai tambah sosialnya. Nilai EPC yang dihasilkan usahatani tembakau BesNota di Kabupaten Jember adalah 0,960, yang berarti bahwa petani kehilangan nilai tambah 4% atas proteksi terhadap *tradable output* dan *tradable input* yang diberikan pemerintah. Petani tembakau BesNotra di Kabupaten Jember juga tidak menikmati atau justru kehilangan nilai tambah sebesar 2,3% atas proteksi terhadap *tradable input output* yang diberikan pemerintah. Hal ini ditunjukkan dengan nilai EPC 0,977. Dari nilai EPC yang kurang dari satu diartikan pula bahwa dampak bersih kebijakan pemerintah dalam pembentukan harga dan mekanisme pasar komoditi tidak memberikan insentif (perlindungan) terhadap petani atau produsen tembakau BesNo untuk mengembangkan usahatannya.

Kebijakan yang sangat bersifat disinsentif dalam kegiatan ini, dengan dihapuskannya tarif perdagangan tembakau. Dengan demikian, pemerintah tidak memberikan proteksi terhadap *output*. Namun, pada kenyataannya, kebijakan tersebut justru efisien bagi pemerintah karena meskipun tanpa tarif perdagangan, petani masih bisa berkompetisi. Dengan tidak

adanya tarif, harga tembakau domestik tetap lebih rendah dibandingkan harga tembakau dunia. Dengan demikian, tembakau domestik memiliki peluang kompetisi dan masih memiliki celah untuk menaikkan harga tembakau domestik dalam perdagangan internasional.

2. Profit Coefficient (PC)

Nilai *Profitability Coefficient* (PC) digunakan untuk mengukur pengaruh insentif dari seluruh kebijakan pemerintah. PC menunjukkan perbedaan tingkat keuntungan privat dan keuntungan sosial. Ratio ini menunjukkan pengaruh keseluruhan dari kebijakan yang menyebabkan keuntungan privat berbeda dari keuntungan sosial. Nilai PC usahatani tembakau BesNo bertujuan untuk mengetahui besarnya perbedaan tingkat keuntungan privat dan keuntungan sosial.

Berdasarkan hasil analisis diketahui bahwa nilai PC usahatani tembakau BesNo di Kabupaten Jember memiliki keuntungan sosial yang lebih tinggi daripada keuntungan privatnya. Hal ini ditunjukkan dengan nilai PC yang bernilai kurang dari satu. Nilai PC yang bernilai kurang dari satu tersebut, juga dapat menyatakan bahwa kebijakan pemerintah justru menyebabkan keuntungan privat lebih rendah daripada keuntungannya. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada hasil analisis dalam Tabel 3.12.

Tabel 3.12 Ratio Keuntungan Usahatani Tembakau Besuki Na Oogst Di Kabupaten Jember

Policy Analysis Matrix (Rp/Ha)						
	Tradables		Non-Tradable Inputs	Domestic Factors	Profits	PC
	Output	Inputs				
BesNota						
Private	99,688,662.50	2,245,937.69	4,578,737.24	86,431,738.88	6,432,248.68	
Social	105,551,786.23	4,064,097.60	4,578,737.24	74,269,273.08	22,639,678.31	0.284
Divergences	-5,863,123.73	-1,818,159.91	0.00	12,162,465.81	-16,207,429.62	
BesNotra						
Private	106,587,665.72	1,789,695.28	5,132,433.93	95,620,575.07	4,044,961.43	
Social	110,743,651.50	3,491,076.45	5,132,433.93	81,608,661.85	20,511,479.28	0.197
Divergences	-4,155,985.78	-1,701,381.16	0.00	14,011,913.23	-16,466,517.85	
Rata-rata PC =						0.241

Tabel 3.12 menunjukkan nilai PC usahatani tembakau BesNo di kedua wilayah penelitian di Kabupaten Jember bernilai kurang dari satu, yaitu 0,241. Hal ini berarti bahwa keuntungan sosial petani lebih tinggi 75,9% daripada keuntungan privatnya. Usahatani tembakau BesNota memiliki nilai PC sebesar 0,284 yang berarti bahwa keuntungan sosial lebih tinggi 71,6%. Sedangkan, usahatani tembakau BesNotra memiliki nilai PC sebesar 0,197. Artinya, keuntungan sosial lebih tinggi 80,3%. Dengan demikian, pengaruh kebijakan pemerintah justru menyebabkan keuntungan privat lebih rendah daripada keuntungan sosialnya.

3. Subsidy Ratio to Producer (SRP)

Subsidy Ratio to Producer (SRP) adalah rasio yang digunakan untuk mengukur seluruh efek transfer. SRP adalah ukuran proteksi yang disetarakan dengan tarif atas *output* (*output tariff equivalent*). Rasio ini merupakan perbandingan antara transfer bersih dengan nilai *output* pada tingkat harga dunia atau SRP menunjukkan sejauhmana pendapatan dari sistem meningkat atau menurun karena pengaruh transfer. Nilai SRP pada usahatani tembakau BesNo bertujuan mengetahui peranan pemerintah dalam kebijakannya untuk memberi subsidi kepada produsen.

Berdasarkan hasil analisis, diketahui bahwa terdapat proteksi negatif dari pemerintah terhadap usahatani tembakau BesNo. Hal ini dibuktikan dari nilai SRP yang negatif atau kurang dari nol. Nilai SRP yang negatif tersebut juga menyatakan bahwa adanya proteksi dari pemerintah justru meningkatkan biaya produksi. Informasi selengkapnya mengenai hal tersebut dapat dilihat pada Tabel 3.13.

Tabel 3.13 Ratio Efek Transfer Usahatani Tembakau Besuki Na Oogst Di Kabupaten Jember

Policy Analysis Matrix (Rp/Ha)						
	Tradables		Non-Tradable Inputs	Domestic Factors	Profits	SRP
	Output	Inputs				
BesNota						
Private	99,688,662.50	2,245,937.69	4,578,737.24	86,431,738.88	6,432,248.68	
Social	105,51,786.23	4,064,097.60	4,578,737.24	74,269,273.08	21,526,963.31	-0.143
Divergences	-5,863,123.73	-1,818,159.91	0.00	12,162,465.81	-15,094,714.62	
BesNotra						
Private	106,387,665.72	1,789,695.28	5,132,433.93	95,620,575.07	4,044,961.43	
Social	110,743,651.50	3,491,076.45	5,132,433.93	81,608,661.85	19,462,163.70	-0.139
Divergences	-4,155,985.78	-1,701,381.16	0.00	14,011,913.23	-15,417,202.27	
Rata-rata SRP =						-0.141

Tabel 3.13 menunjukkan bahwa rata-rata nilai SRP untuk usahatani tembakau BesNo di Kabupaten Jember kurang dari nol, yaitu -0,141, yang berarti bahwa kebijakan pemerintah justru meningkatkan biaya produksi, yaitu biaya pupuk. Hal ini lebih lanjut diperjelas melalui nilai SRP usahatani tembakau BesNota sebesar -0,143, yang berarti efek total dari adanya kebijakan pemerintah justru meningkatkan biaya produksi sebesar 14,3% tiap satu kilogram produksi daun tembakau kering angin dari Rp 46.971,13,- menjadi Rp 53.688,00,- Usahatani tembakau Bes Notra memiliki nilai SRP sebesar -0,139, yang berarti adanya kebijakan pemerintah meningkatkan biaya produksi sebesar 13,9% tiap satu kilogram produksi daun tembakau kering angin dari Rp 49.561,49,- menjadi Rp 56.450,54,-.

Hasil analisis kebijakan secara keseluruhan pada pembahasan ini menunjukkan bahwa kebijakan pemerintah tidak menguntungkan terhadap usahatani tembakau BesNo di Kabupaten Jember. Oleh karena itu, hipotesis kedua dalam penelitian ini tidak terbukti. Adanya kebijakan pemerintah secara keseluruhan bersifat negatif dan disinsentif terhadap usahatani tembakau BesNo. Dampak keseluruhan kebijakan pemerintah dalam pembentukan harga dan mekanisme pasar komoditi tidak memberikan insentif (perlindungan) terhadap petani atau produsen tembakau BesNo untuk mengembangkan usahatannya.

3.7.5 Simulasi Keunggulan Komparatif dan Kompetitif Usahatani Tembakau Besuki Na Oogst Di Kabupaten Jember

Analisis sensitivitas dilakukan melalui simulasi untuk menguji pengaruh perubahan terhadap usahatani tembakau jika ada suatu kesalahan atau perubahan dalam dasar-dasar perhitungan analisis PAM. Simulasi yang digunakan, yaitu perubahan harga *input*, produktivitas, nilai tukar rupiah, dan UMK di Kabupaten Jember pada budget usahatani.

Simulasi yang digunakan untuk menguji keunggulan komparatif dan keunggulan kompetitif dengan harga *input* yang diterima langsung oleh petani, bukan keunggulan kompetitif *privat import parity* (harga *input* impor). Hal ini lebih memudahkan dalam melihat pengaruh kebijakan terhadap *input-output* langsung terhadap petani. Dari hasil simulasi dapat diperlihatkan bahwa nilai keunggulan berubah sesuai dengan perubahan variabel yang memengaruhinya. Penjelasan terhadap pengaruh parsial dari masing-masing variabel terhadap variabel keunggulan kompetitif dan keunggulan komparatif sebagai berikut:

1. Perubahan Harga *Input*

Perubahan harga *input* dalam simulasi ini didasarkan pada peningkatan dan penurunan sebesar 10%. Angka ini diperoleh dari nilai inflasi rata-rata pertahun di wilayah penelitian Kabupaten Jember (BI, 2009). Secara umum perubahan harga *input* melalui simulasi menyebabkan tingkat keunggulan kompetitif dan keunggulan komparatif mengalami perubahan. Pada simulasi ini, biaya produksi yang dinaikkan adalah harga privat untuk semua faktor produksi. Adapun hasil analisis akibat kenaikan biaya produksi dapat dilihat pada Tabel 3.14.

Tabel 3.14 Simulasi Perubahan Harga *Input* Usahatani Tembakau Besuki Na Oogst Di Kabupaten Jember

Tembakau	Nilai Awal	Harga input	
		-10%	10%
BesNota	PCR	0,835	1,024
BesNotra		0,864	1,059
Rata-rata	0,945	0,849	1,042
BesNota	DRC	0,696	0,851
BesNotra		0,728	0,890
Rata-rata	0,791	0,712	0,871

Hasil simulasi analisis matriks kebijakan pada Tabel 14 didapatkan nilai keunggulan kompetitif dan keunggulan komparatif dengan adanya perubahan harga *input*. Penurunan harga *input* menyebabkan penurunan nilai PCR yang menunjukkan bahwa usahatani tembakau BesNo semakin efisien dan petani semakin diuntungkan dengan penurunan biaya produksi, dan sebaliknya, jika harga *input* naik. Jika harga *input* naik sebesar 10%, maka usahatani tembakau BesNo di Kabupaten Jember tidak efisien. Jika biaya *input* naik 10%, maka nilai PCR lebih dari 1, yaitu 1,042, yang artinya perusahaan tembakau BesNo sudah tidak menguntungkan lagi untuk dilakukan. Bukti lain bahwa usahatani tembakau BesNo tidak lagi menguntungkan jika biaya *input* meningkat 10% adalah nilai keuntungan privat yang didapat bernilai negative, yaitu Rp -2,893,392.70 untuk tembakau BesNota dan Rp -6,209,308.99 untuk tembakau BesNotra.

Nilai DRC dalam simulasi ini, juga berubah meskipun perubahan harga *input* hanya disimulasikan pada harga privat saja, komponen biaya

modal kerja privat berubah sehingga memengaruhi biaya modal kerja sosial. Jika biaya produksi turun sebesar 10% didapati nilai DRC semakin menjauhi nilai satu, yaitu 0,712. Nilai DRC 0,712 lebih kecil daripada nilai DRC rata-rata awal 0,791 yang berarti secara sosial, usahatani tembakau BesNo yang dilakukan petani semakin efisien dan petani semakin diuntungkan dengan penurunan biaya produksi. Jika biaya *input* meningkat sebesar 10%, maka nilai DRC semakin mendekati nilai 1, yaitu 0,871, yang berarti usahatani tembakau BesNo semakin tidak menguntungkan untuk dilakukan.

Nilai hasil simulasi menunjukkan bahwa perubahan harga privat *input* memperlihatkan perubahan yang nyata terhadap keunggulan kompetitif. Harga *input* dalam perhitungan ini, diasumsikan yang berubah biaya tidak tetap yang terdiri atas *input* produksi, seperti harga pupuk, bibit, dan tenaga kerja. Perubahan yang terjadi difokuskan pada harga-harga tersebut sering mengalami perubahan.

Nilai keunggulan kompetitif kurang stabil apabila mendekati satu. Dengan semakin meningkatnya nilai PCR, maka usahatani tembakau BesNo menjadi semakin tidak efisien dan tidak menguntungkan untuk diusahakan. Jika biaya produksi usahatani tembakau BesNo semakin meningkat, maka petani beralih ke usahatani lain. Hal ini terjadi karena keuntungan yang diperoleh petani tembakau semakin tipis bahkan merugi. Dengan beralihnya usahatani, akan berdampak buruk pada iklim pertembakauan di Kabupaten Jember nantinya. Oleh karena itu, dengan meningkatnya biaya produksi, petani diharapkan mampu meningkatkan teknologi dalam berusahatani tembakau agar produktivitasnya juga semakin meningkat dan menghasilkan daun tembakau BesNo yang berkualitas terbaik sehingga keuntungan tetap diperoleh di tengah tantangan peningkatan biaya produksi.

2. Produktivitas

Produktivitas merupakan hal yang penting dalam usahatani. Semakin tinggi produktivitas usahatani (dengan asumsi faktor lain tetap), maka kegiatan akan semakin menguntungkan. Produktivitas tembakau BesNo di Kabupaten Jember sangat fluktuatif per tahunnya karena dipengaruhi banyak faktor. Beberapa penyebab fluktuatifnya produktivitas tembakau BesNo di Kabupaten Jember, yakni perubahan luas areal usahatani tembakau BesNo dan ketidaksesuaian iklim terhadap pengusahaan tembakau

BesNo. Berikut tren produktivitas tembakau BesNo di Kabupaten Jember sejak Tahun 2001.

Tabel 3.15 Luas Areal, Produksi dan Produktivitas Tembakau Besuki Na Oogst Di Kabupaten Jember

No	Tahun	Luas Areal (ha)	Produksi (ton)	Produktivitas (kg/ha/th)	Perubahan (%)
1	2001	11,807.00	15,928.80	1,349.10	-
2	2002	7,686.11	8,385.26	1,090.96	-19.13
3	2003	3,117.90	3,743.73	1,200.72	10.06
4	2004	3,551.50	5,294.48	1,490.77	24.16
5	2005	3,776.25	5,621.29	1,488.59	-0.15
6	2006	3,619.60	4,896.05	1,352.65	-9.13
7	2007	3,205.00	3,641.12	1,136.08	-16.01
8	2008	2,578.25	3,452.31	1,339.01	23.23
Jumlah		39,341.61	50,963.04	1,299.40	

Sumber: Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Jember Tahun 2009

Tabel 3.15 menunjukkan produktivitas selama tahun 2001-2008. Dari tabel tersebut, tampak produktivitas tembakau BesNo mengalami penurunan maupun peningkatan. Sepanjang tahun 2001-2008 penurunan terburuk terjadi pada tahun 2002, yaitu sebesar 19,13%. Hal ini diakibatkan terjadinya penurunan luas areal penanaman tembakau BesNo dari 11.807 hektar menjadi 7.686,11 hektar. Di tahun 2004 terjadi peningkatan produktivitas tembakau BesNo. Dapat dikatakan peningkatan ini, merupakan paling tinggi sepanjang tahun 2001-2008, yaitu sebesar 24,16%. Hal ini diakibatkan adanya peningkatan luas areal penanaman tembakau BesNo dari 3.117,90 hektar menjadi 3.551,50 hektar. Dengan demikian, perubahan produktivitas juga memiliki pengaruh terhadap nilai keunggulan kompetitif dan keunggulan komparatif. Perubahan-perubahan inilah yang dijadikan dasar oleh peneliti untuk menyimulasikan perubahan produktivitas sebesar 25% pada tembakau BesNo di Kabupaten Jember di masa

mendatang. Dengan simulasi ini, akan diketahui apakah dengan perubahan produktivitas sebesar 25% tembakau BesNo di Kabupaten Jember masih tetap memiliki keuntungan kompetitif maupun komparatif di pasar internasional. Adapun hasil analisis tersebut, dapat dilihat pada Tabel 3.16.

Tabel 3.16 Simulasi Perubahan Produktivitas Tembakau Besuki Na Oogst Di Kabupaten Jember

Tembakau	Nilai Awal	Produktivitas	
		-25%	25%
BesNota	PCR	1,246	0,741
BesNotra		1,289	0,767
Rata-rata	0,945	1,268	0,754
BesNota	DRC	1,044	0,615
BesNotra		1,103	0,651
Rata-rata	0,791	1,074	0,633

Hasil simulasi analisis matriks kebijakan Tabel 16, memperlihatkan bahwa peningkatan produktivitas menyebabkan keunggulan kompetitif dan komparatif semakin baik. Artinya, usahatani tembakau BesNo di Kabupaten Jember semakin memiliki keunggulan kompetitif, komparatif, dan menguntungkan untuk dilakukan. Sebaliknya, jika terjadi penurunan produktivitas didapatkan nilai keunggulan kompetitif dan keunggulan komparatif semakin tinggi, yang berarti keunggulan kompetitif dan keunggulan komparatif usahatani tembakau BesNo di Kabupaten Jember semakin tidak efisien dilakukan.

Peneliti menyimulasikan adanya peningkatan produksi tembakau BesNo di Kabupaten Jember sebesar 25% dari produksi 1.985,24 Kg/Ha menjadi 2.481,55 Kg/Ha, dengan asumsi harga jual tetap, yang mengakibatkan adanya perubahan rata-rata nilai PCR dan DRC tembakau BesNo. Nilai rata-rata PCR yang semula sebesar 0,945 berubah menjadi 0,741 ketika produksi tembakau BesNo meningkat sebesar 25%. Artinya, , jika terjadi peningkatan produksi, maka nilai PCR akan semakin kurang dari 1. Dengan demikian usahatani tembakau BesNo semakin memiliki keuntungan kompetitif dan sangat layak untuk diusahakan. Demikian pula dengan nilai DRC, jika produksi tembakau BesNo meningkat sebesar 25%, maka nilai rata-rata DRC yang awalnya adalah sebesar 0,791 akan semakin kurang dari nol, yaitu menjadi 0,633. Hal ini berarti bahwa usahatani

tembakau BesNo semakin memiliki keuntungan komparatif dan semakin efisien untuk dilakukan.

Usahatani tembakau BesNo di Kabupaten Jember sudah tidak dapat dijalankan dengan adanya estimasi terburuk penurunan produktivitas 25% karena nilai PCR dan DRC tembakau BesNo akan lebih besar daripada satu, jika hal ini benar-benar terjadi. Pada hasil simulasi penurunan produksi tembakau BesNo sebesar 25%, yaitu dari produktivitas 1.985,24 Kg/Ha menjadi 1.488,93 Kg/Ha, akan menyebabkan nilai rata-rata PCR yang semula kurang dari satu akan meningkat menjadi 1,268. Jika nilai PCR lebih dari satu, maka usahatani tembakau BesNo tidak lagi memiliki keuntungan secara kompetitif dan sudah tidak efisien lagi jika dilakukan. Dengan adanya peningkatan produksi sebesar 25%, rata-rata nilai DRC juga semakin tinggi, bahkan nilainya lebih dari satu, dimana sebelum adanya peningkatan produksi nilai rata-rata DRC adalah sebesar 0,791 dan ketika produksi tembakau BesNo meningkat sebesar 25%, rata-rata nilai DRC menjadi 1,074. Hal ini menunjukkan bahwa usahatani tembakau BesNo tidak memiliki keunggulan komparatif dan tidak efisien untuk dilakukan.

Ketidakefisienan perusahaan tembakau BesNo di Kabupaten Jember pada saat terjadinya penurunan produktivitas sebesar 25% juga ditunjukkan dari nilai keuntungan privat yang didapat yang bernilai negatif. Perubahan keuntungan privat akibat penurunan produktivitas sebesar 25% tembakau BesNo di Kabupaten Jember adalah Rp -18.489.917 dan keuntungan sosial adalah Rp -3.748.268. Sedangkan, perubahan keuntungan privat dan keuntungan sosial tembakau BesNo di Kabupaten Jember adalah Rp-22.601.955 dan Rp -8.223.749.

Hasil simulasi menunjukkan bahwa usahatani tembakau BesNo di Kabupaten Jember tetap memiliki keunggulan kompetitif dan keunggulan komparatif jika produktivitas semakin tinggi. Akan tetapi, jika produktivitas turun, maka usahatani tembakau BesNo tidak lagi memiliki keunggulan kompetitif maupun komparatif. Menurut data Dinas Kehutanan dan Perkebunan Tahun 2010, pada tahun 2009 produktivitas tembakau BesNo di Kabupaten Jember sebesar 1,14 ton/ha. Produktivitas tembakau BesNo di tahun 2009 mengalami penurunan sebesar 18,57% dari produktivitas di tahun sebelumnya yang mencapai 1,4 ton/ha. Demikian pula dengan produktivitas tembakau BesNo di tahun 2010 yang ternyata mengalami penurunan sebesar 10,56% menjadi 1,02 ton/ha. Tren produktivitas selama dua tahun belakangan ini, mengalami penurunan yang

disebabkan perubahan cuaca ekstrem disebabkan karena *global warming* atau pemanasan global. Pemanasan global mengakibatkan musim penghujan lebih panjang daripada musim kemarau selama tahun 2009-2010. Bahkan, sepanjang tahun 2010 tidak ada bulan kering, yang artinya hujan sepanjang tahun. Hal ini tentu berpengaruh terhadap kondisi pengusahaan tembakau BesNo karena dalam proses *curing*, daun tembakau BesNo tidak bisa kering angin sempurna. Hal ini tentu berakibat menurunnya mutu daun tembakau kering yang dihasilkan.

Perubahan produktivitas memperlihatkan perubahan yang nyata terhadap keunggulan kompetitif dan komparatif. Semakin tinggi produktivitas maka penerimaan yang didapat juga bertambah. Hal ini akan memicu petani untuk melakukan manajemen usahatani menjadi lebih baik. Akan tetapi, jika semakin rendah produktivitas, maka petani akan merugi dan akan beralih berusaha komoditas lain yang lebih menguntungkan.

3. Nilai Tukar Rupiah (NTR)

Kondisi ekonomi Indonesia sangat fluktuatif. Persaingan di era globalisasi semakin meningkat. Nilai tukar yang lazim disebut kurs mempunyai peran penting dalam rangka tercapainya stabilitas moneter dan dalam mendukung kegiatan ekonomi. Nilai tukar yang stabil diperlukan untuk terciptanya iklim yang kondusif bagi peningkatan kegiatan perekonomian. Nilai tukar rupiah sepenuhnya ditentukan oleh pasar sehingga kurs yang berlaku benar-benar pencerminan keseimbangan antara kekuatan penawaran dan permintaan.

Mengingat *input-output* usahatani tembakau BesNo merupakan komoditas impor-ekspor, maka untuk biaya *tradable input* dan nilai penjualan *outputnya* dipengaruhi juga oleh nilai tukar rupiah terhadap US\$. Dengan demikian, perubahan nilai tukar rupiah memiliki pengaruh terhadap nilai keunggulan komparatif. Adapun perubahan *output-input tradables* dilakukan simulasi nilai tukar rupiah (NTR) sebesar Rp 13.000. Dasar dari nilai simulasi untuk nilai tukar rupiah adalah dari nilai tukar rupiah tertinggi sepanjang tahun 2003-2008 yang mencapai Rp 12.462 yang terjadi pada tanggal 24-26 November 2008. Oleh karena itu, peneliti mengasumsikan nilai tertinggi Rp 13.000. Adapun hasil analisis tersebut, dapat dilihat pada Tabel 3.17.

Tabel 3.17 Simulasi Perubahan Nilai Tukar Rupiah terhadap US\$ pada Usahatani Tembakau Besuki Na Oogst Di Kabupaten Jember

Tembakau	Nilai Awal	Nilai Tukar Rupiah	
		Rp 9.256,70	Rp 13.000
BesNota	PCR	0,929	0,929
BesNotra		0,961	0,961
Rata-rata		0,945	0,945
BesNota	DRC	0,774	0,550
BesNotra		0,809	0,574
Rata-rata		0,791	0,562

Hasil analisis setelah perubahan nilai tukar rupiah didapatkan nilai keunggulan komparatif berubah, sedangkan nilai keunggulan kompetitif tetap. Hal ini terjadi karena untuk keunggulan kompetitif tidak memerlukan perhitungan dengan nilai tukar rupiah. Sedangkan, untuk perhitungan keunggulan komparatif jelas nilai tukar rupiah dipakai untuk menghitung harga sosial impor dari *input* dan *output*. *Input* tersebut, di antaranya pupuk urea, TSP, KCL dan ZA, sedangkan untuk *output* adalah daun tembakau kering angin. Asumsi perubahan ini, jika nilai tukar rupiah *dinaikkan* menjadi Rp 13.000, maka nilai tukar rupiah terhadap US\$ semakin menurun.

Nilai tukar rupiah Rp 13.000, menyebabkan nilai tukar rupiah terhadap dolar semakin rendah. Melemahnya nilai kurs rupiah merupakan kondisi yang tidak diinginkan oleh masyarakat. Namun, perubahan tersebut, justru menyebabkan nilai keunggulan kompetitif tetap dan keunggulan komparatif semakin rendah, yaitu dari nilai rata-rata awal DRC 0,802 menjadi 0,562 untuk NTR Rp 12.000. Hal ini dapat dinyatakan bahwa usahatani tembakau BesNo semakin memiliki keunggulan komparatif dan menguntungkan untuk dilakukan.

Nilai tukar rupiah yang lemah terhadap dollar pada perhitungan DRC justru membuat harga tembakau BesNo internasional melonjak tinggi di atas harga tembakau BesNo domestik. Apabila dibandingkan harga sebelumnya, ternyata semakin tinggi nilai tukar rupiah terhadap dollar, keunggulan komparatif semakin rendah. Meskipun melemahnya nilai kurs rupiah merupakan kondisi yang tidak diinginkan oleh masyarakat, namun harga tembakau BesNo internasional akan semakin mahal dan keunggulan

tembakau BesNo domestik justru meningkat. Oleh karena tembakau BesNo merupakan salah satu komoditas ekspor yang digunakan sebagai bahan baku pembuatan cerutu dunia.

4. Upah Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan salah satu faktor produksi usahatani tembakau BesNo yang paling utama. Biaya tenaga kerja yang dikeluarkan selama usahatani tembakau BeNo merupakan biaya terbesar yang mencapai 46,45% dari total biaya produksi. Selama kurun waktu empat tahun terakhir, yaitu dari tahun 2006-2009, terjadi peningkatan rata-rata upah minimum kabupaten (UMK) di Kabupaten Jember, yang tersaji dalam Tabel 3.18.

Tabel 3.18 Perubahan Upah Minimum Kabupaten (UMK) di Kabupaten Jember

Tahun	UMK Jember (Rp)	Perubahan (%)
2006	675.000	-
2007	725.000	7,41
2008	775.000	6,90
2009	824.000	6,32

Dari tabel 3.18 menunjukkan bahwa perubahan terbesar upah minimum rata-rata di Kabupaten Jember dalam kurun waktu empat tahun terakhir mencapai 7,41%. Oleh karena itu, peneliti ingin mengetahui apakah tembakau Besuki Na Oogst masih memiliki keunggulan kompetitif dan keunggulan komparatif jika UMR di Kabupaten Jember meningkat sebesar 10% dan 25%. Berikut hasil analisis tersebut tersaji dalam Tabel 3.19.

Tabel 3.19 Simulasi Perubahan Upah Tenaga Kerja pada Usahatani Tembakau Besuki Na Oogst Di Kabupaten Jember

Tembakau	Nilai Awal	Upah Tenaga Kerja	
		+10%	+25%
BesNota	PCR	0,940	0,967
BesNotra		0,980	1,007
Rata-rata	0,945	0,960	0,987
BesNota	DRC	0,782	0,804
BesNotra		0,823	0,843
Rata-rata	0,791	0,803	0,824

Tabel 3.19 menunjukkan bahwa jika rata-rata UMK Jember meningkat 10%, yaitu menjadi Rp 906.400,00, maka nilai rata-rata keuntungan kompetitif dan keuntungan komparatif akan berubah semakin mendekati nilai satu. Jika semula nilai rata-rata PCR dan DRC masing-masing sebesar 0,945 dan 0,791, maka jika ada kenaikan UMK sebesar 10% berubah menjadi 0,960 dan 0,803. Pada kenaikan UMK Jember sebesar 10%, walaupun nilai PCR dan DRC semakin mendekati nilai satu, tetapi pengusaha tembakau Besuki Na Oogst masih menguntungkan.

Jika Upah Minimum Kabupaten (UMK) Jember meningkat sebesar 25% menjadi Rp 1.030.000,00, maka nilai keunggulan kompetitif dan komparatif berubah. Pada nilai PCR, jika UMR meningkat sebesar 25%, maka nilai rata-rata PCR akan semakin mendekati angka satu, yaitu 0,987. Hal ini menunjukkan bahwa jika terjadi kenaikan upah tenaga kerja, maka usahatani tembakau Besuki Na Oogst semakin tidak memiliki keuntungan kompetitif yang akan menurunkan keuntungan usahatani. Pada pengusaha tembakau BesNotra didapatkan nilai PCR yang lebih dari 1, yang artinya usahatani tembakau BesNotra sudah tidak efisien untuk diusahakan. Demikian pula pada keuntungan komparatif yang ditunjukkan dengan perubahan nilai DRC. Jika terjadi kenaikan upah tenaga kerja sebesar 25%, nilai rata-rata DRC akan berubah dari 0,791 menjadi 0,824. Hal ini berarti jika terjadi kenaikan upah tenaga kerja sebesar 25%, maka keuntungan komparatif usahatani tembakau BesNo semakin tidak efisien dilakukan.

BAB IV

AGROINDUSTRI CERUTU

Agroindustri sebagai penggerak pembangunan pertanian, diharapkan dapat memainkan peranan penting dalam kegiatan pembangunan nasional. Agroindustri mencangkup beberapa kegiatan, antara lain industri pengolahan hasil pertanian dalam bentuk setengah jadi dan produk jadi, seperti industri minyak kelapa sawit, pengolahan karet, pengalengan ikan, industri penanganan hasil pertanian segera, seperti pembekuan ikan dan penanganan buah segar; industri pengadaan sarana produksi pertanian, seperti pupuk, pestisida, dan bibit, industri pengadaan alat-alat pertanian; dan agroindustri lainnya, seperti traktor pertanian padi, perontok, dan industri mesin pengolah minyak sawit. Agroindustri cerutu merupakan unit usaha yang relatif langka bagi dunia usaha di Indonesia pada umumnya. Mengingat, di Indonesia telah didominasi oleh agroindustri rokok (rokok kretek dan rokok putih).

4.1 Agroindustri Cerutu

Konsumsi cerutu dan *cigarillos* di seluruh negara Eropa pada tahun 1996 mencapai jumlah 6.429 juta batang dibandingkan tahun 1995. Konsumsi tersebut, mengalami peningkatan sebesar 2,93%. Konsumen terbesar di Eropa, yakni Prancis yang menyerap 1.531 juta batang, selanjutnya diikuti oleh Jerman yang menyerap sejumlah 1.424 juta batang, dan Inggris yang menyerap 1.095 juta batang. Berdasarkan perhitungan statistik yang dilakukan oleh *Consumer Europe*, pada tahun-tahun mendatang akan menunjukkan peningkatan nilai penjualan seluruh produk tembakau Eropa yang berkisar 2-3% per tahun (Badan Pengawasan dan Pemasaran Tembakau Indonesia di Luar Negeri dan Perantara GMBH, 1998).

Konsumsi cerutu, *cherrots*, dan *cigarillos* di Indonesia untuk periode 1996-2000 menunjukkan jumlah yang relatif stabil, kecuali pada tahun 1999 menunjukkan lonjakan yang sangat tinggi. Pada tahun 1996 jumlah

konsumsi cerutu, *cherrots*, dan *cigarillos* di Indonesia sebesar 1,8 ton, pada tahun 1997 sebesar 1,2 ton, pada tahun 1998 sebesar 0,1 ton dengan kata lain rata-rata sebesar 1,033 ton per tahun. Sedangkan, pada tahun 1999 konsumsi cerutu, *cherrots*, dan *cigarillos* meningkat tajam, yaitu sebesar 588 ton. Kemudian pada tahun 2000 tingkat konsumsi cerutu, *cherrots*, dan *cigarillos* menurun tajam/kembali mendekati konsumsi rata-rata untuk periode 1996-1998, yaitu sebesar 1,86 ton (Lembaga Tembakau Cabang Jawa Timur II Jember, 2002).

Pada perkembangannya, cerutu di Indonesia perlu diketahui prospek ke depannya serta keberlanjutan usahanya. Berkaitan dengan hal ini, analisis finansial merupakan salah satu alat analisis yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk pengambilan keputusan perusahaan. Dari alat analisis ini, dapat diketahui posisi keuangan perusahaan sehingga diketahui beban perusahaan yang sebenarnya. Akan tetapi, kenyataannya perusahaan memiliki masalah lain di luar masalah keuangan, seperti masalah dalam pasar produk, baik yang berasal dari dalam maupun dari luar perusahaan. Oleh karena itu, perlu diketahui faktor-faktor apa saja yang ada di dalam perusahaan, baik faktor internal dan eksternalnya. Perumusan faktor-faktor tersebut, dapat digunakan untuk merumuskan strategi terhadap masalah yang dialami oleh perusahaan. Untuk perumusan strategi ini, dapat digunakan analisis TOWS dan analisis medan kekuatan atau FFA. Oleh karena itu, perlu dilakukan penelitian mengenai analisis finansial dan prospek Agroindustri Cerutu Koperasi Karyawan Kartanegara PTPN X Jember.

4.2 Cerutu

Tembakau Besuki Na-Oogst merupakan jenis tembakau cerutu Indonesia yang sangat dikenal di pasaran luar negeri sejak sebelum PD II. Rasa tembakau cerutu Indonesia memiliki rasa spesifik dan tidak mudah digantikan oleh tembakau cerutu dari negara-negara lain. Dalam 10 tahun terakhir (80-90) telah diekspor rata-rata 16.245,16 ton tembakau cerutu (Sumatera, Vorstenlanden, Besuki Na-Oogst) dengan nilai US\$ 42,68 juta. Dari jumlah itu sekitar 13.122,83 ton atau US\$ 25,89 juta merupakan tembakau Besuki Na-Oogst yang berarti ekspor tembakau Besuki Na-Oogst merajai 80% (volume) atau 61% (nilai) dari seluruh ekspor tembakau cerutu (Forsesa dkk.,1993).

Menurut Cahyono (1998), banyak jenis tembakau di Indonesia yang dibudidayakan oleh rakyat atau pun badan usaha swasta dan BUMN. Namun tidak semua jenis tembakau dapat memberi keuntungan yang sama besar. Hal ini karena, setiap jenis tembakau mempunyai kualitas dan kegunaan yang berbeda-beda dalam industri cerutu. Dalam industri cerutu dikenal tiga kualitas daun tembakau, yaitu daun pembalut (*dekblad*), daun pembungkus (*omblad*), dan daun pengisi (*filler*). Berdasarkan jenis daun yang dihasilkan, tembakau dibagi menjadi lima jenis yakni: 1) tembakau cerutu, 2) tembakau pipa, 3) tembakau sigaret, 4) tembakau asli/rajanan, dan 5) tembakau asepan.

Cerutu dapat diklasifikasikan dalam beberapa jenis, Seldon (1997) menyatakan bahwa terdapat tujuh tipe dasar dari cerutu berdasarkan daun pembalutnya, yakni mulai dari yang berwarna paling terang sampai dengan yang paling gelap, sebagai berikut.

1. Double Claro
Rentangan warna dari coklat hijau terang sampai pirang.
2. Claro
Lebih gelap dari *Double Claro* dari Spanyol berarti jernih warnanya coklat kekuningan.
3. Colorado
Tipe ini coklat muda yang kadang-kadang dinamakan natural. Umumnya, tumbuh di wilayah yang banyak mendapat sinar matahari dan banyak di pasaran Kamerun.
4. Colorado Claro
Warnanya coklat kemerah-merahan yang juga dinamakan EMS (*English Market Selection*). Saat ini menjadi cerutu sangat populer di Amerika.
5. Colorado Maduro
Pembalutnya setengah coklat tua, setengah kuat, dan sangat aromatik. Memiliki kaya rasa yang dicirikan cerutu *Honduras*.
6. Maduro
Maduro diartikan matang atau masak. Coklat kopi yang gelap merupakan warna cerutu klasik Kuba.
7. Oscuro
Oscuro diartikan gelap hampir hitam, yang lebih gelap dari *Maduro* berasal dari Mexico, Nikaragua, Brazil, dan Connecticut.

Sedangkan, klasifikasi cerutu berdasarkan ukurannya dapat dikelompokkan menjadi lima belas jenis, yaitu sebagai berikut.

1. *Gigante* berukuran panjang 8-9 inci atau lebih dan lingkaran standar 50.
2. *Double Corona* berukuran panjang 7,5-8 inci dan lingkaran standar 47-52.
3. *Churchill* biasanya berukuran panjang 7 inci dan lingkaran standar 48, namun kadang-kadang panjangnya 6,75-7,875 inci dan lingkaran standar 46-50.
4. *Corona* merupakan cerutu klasik dengan ukuran yang sempurna yang memiliki panjang 5-5,75 inci dan lingkaran standar 40-44.
5. *Corona Grande* biasanya berukuran panjang antara 5,625-6,625 inci dan lingkaran standar 45-48. *Corona Extra* mempunyai lingkaran standar yang sama tetapi panjangnya berkisar antara 4,5-5,5 inci.
6. *Petit Corona* berukuran panjang 4,5-5,5 dan lingkaran standar 38-44.
7. *Lonsdale* biasanya berukuran panjang 6,5 inci dan lingkaran standar 42 atau 43.
8. *Panatela* merupakan cerutu yang paling populer di pasar saat ini, biasanya berukuran panjang 5,5-6,5 inci dan lingkaran standar 35-39. Seperti *Corona*, *Panatela* juga mempunyai beberapa variasi yaitu *Panatela* panjang dengan ukuran 7 inci atau lebih dan lingkaran standar 35-39. *Panatela* pendek berukuran 4-5,375 inci dengan lingkaran standar yang sama. *Panatela* ramping berukuran 5-6 inci dengan lingkaran standar 30-34. *Panatela* kecil berukuran 4-5 inci dengan lingkaran standar 30-34.
9. *Rothschild* atau *Robusto* berukuran 4,5-5 inci dengan lingkaran standar seperti *Double Corona* yaitu 47-52.
10. *Pyramid* berukuran panjang 7 inci atau kurang dengan lingkaran standar 34-48.
11. *Torpedo* mempunyai ujung kepala dan melebar tegak, lilitannya bersisi lurus tidak seperti tipe *Pyramid* yang bagian bawahnya pendek
12. *Belicoso* berbentuk seperti *Pyramid* kecil dengan bentuk yang bulat mulai dari ujung sampai pangkal.
13. *Perfecto* berbentuk kecil pada ujung-pangkalnya dan melebar pada bagian tengah, namun kini cerutu ini jarang ditemui.
14. *Diadema* berukuran panjang 8 inci dengan lingkaran standar 60 atau lebih.

15. *Culebra* mempunyai bentuk yang tidak umum, dalam bahasa Spanyol *Culebra* berarti ular. Bentuknya seperti gabungan tiga *Panatela* kecil yang dikepang menjadi satu dan ujung kepalanya terpisah dan cara menghisapnya satu-persatu.

4.3 Kelayakan Agroindustri

4.3.1 Teori Biaya Produksi dan Pendapatan

Biaya produksi dapat didefinisikan sebagai semua pengeluaran yang dilaksanakan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor produksi dan bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi perusahaan. Biaya produksi yang dikeluarkan setiap perusahaan dapat dibedakan dalam dua jenis, biaya eksplisit dan biaya tersembunyi (*imputed cost*). Biaya eksplisit adalah pengeluaran perusahaan yang berupa pembayaran dengan uang untuk mendapatkan faktor-faktor produksi dan bahan mentah yang dibutuhkan. Biaya tersembunyi adalah taksiran pengeluaran terhadap faktor produksi yang dimiliki oleh perusahaan itu sendiri (Sukirno, 2002).

Biaya total (*total cost*) sama dengan biaya tetap ditambah dengan biaya variabel. Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang besar kecilnya tidak bergantung pada jumlah produksi yang dihasilkan. Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang besar kecilnya bergantung pada jumlah produksi yang dihasilkan, meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya bahan penolong, dan biaya lain bergantung pada besarnya jumlah produksi. Dapat dirumuskan $TC = FC + VC$, dimana TC adalah biaya total, FC adalah biaya tetap, dan VC adalah biaya variabel (Rahardja dan Mandala, 2002).

Menurut Rahardja dan Manurung (2002), tujuan perusahaan yakni mencari laba (*profit*). Laba secara teoretis merupakan kompensasi atas kerugian yang ditanggung oleh perusahaan. Laba atau keuntungan adalah nilai penerimaan total perusahaan dikurangi biaya total yang dikeluarkan perusahaan. Jika laba dinotasikan π , penerimaan total sebagai TR, dan biaya total adalah TC, maka $\pi = TR - TC$. Perusahaan dikatakan memperoleh laba apabila nilai π positif ($\pi > 0$) dimana $TR > TC$. Laba maksimum (*maximum profit*) tercapai bila nilai π mencapai maksimum. Perhitungan laba maksimum dengan pendekatan totalitas dengan membandingkan penerimaan total (TR) dan biaya total (TC). Penerimaan total adalah sama dengan jumlah unit *output* yang terjual (Q) dikalikan harga *output* per

unit (P), sehingga $TR = P \cdot Q$. Sedangkan, biaya total (TC) adalah sama dengan biaya tetap (FC) ditambah biaya variabel (VC), atau $TC = FC + VC$.

4.3.2 Teori Kelayakan Finansial

Usaha adalah kegiatan yang direncanakan dan dilaksanakan dalam satu bentuk kesatuan dengan mempergunakan sumber-sumber untuk mendapatkan *benefit* atau kemanfaatan. Kegiatan tersebut, dapat berbentuk investasi baru dalam berbagai macam pabrik, seperti pembuatan jalan raya, perkebunan, pembukaan lahan hutan, dan lain-lain. *Benefit* tersebut dapat berbentuk tingkat konsumsi yang lebih besar, penambahan kesempatan kerja, dan perubahan atau perbaikan dalam suatu system atau struktur. Suatu usaha dapat dinyatakan berakhir bila sudah diharapkan tidak memberikan manfaat lagi (Gray, 1988).

Menurut Kadariah (1999), yang dimaksud dengan proyek adalah suatu keseluruhan kegiatan yang menggunakan sumber-sumber untuk memperoleh manfaat (*benefit*) atau suatu kegiatan yang mengeluarkan biaya dengan harapan untuk memperoleh hasil pada waktu yang akan datang, dan yang dapat direncanakan, dibiayai, dan dilaksanakan sebagai satu unit kegiatan. Suatu proyek selalu ditujukan untuk mencapai suatu tujuan (*objective*), mempunyai suatu titik tolak (*starting point*), dan titik akhir (*ending point*), baik biaya maupun hasilnya yang penting dapat diukur.

Penilaian layak diberikan nilai yang standar untuk suatu usaha yang sejenis dengan cara membandingkan dengan rata-rata industri atau target yang telah ditentukan. Dalam praktiknya, ada beberapa kriteria untuk menentukan apakah suatu usaha layak atau tidak untuk dijalankan ditinjau dari aspek keuangan. Kriteria ini sangat bergantung pada kebutuhan, kelebihan, dan kelemahan masing-masing perusahaan (Khasmir, 2004).

Kegiatan evaluasi proyek tidak hanya dilakukan setelah proyek tersebut berakhir. Kegiatan evaluasi sebenarnya harus sudah dilaksanakan sejak perumusan perencanaan. Demi tercapainya efisiensi dan efektifitas tercapainya tujuan suatu proyek, sebaiknya evaluasi dilakukan dalam tiga kali (Soetriono, 2005), yakni:

1. pada saat menjelang ditetapkannya perencanaan proyek;
2. pada tahapan awal dan atau pertengahan/menjelang berakhirnya proyek; dan
3. pada akhir atau setelah proyek selesai dilaksanakan.

Menurut Husnan dan Suwarsono (2000), pada umumnya manfaat evaluasi evaluasi proyek akan menyangkut tiga aspek, yaitu sebagai berikut.

1. Manfaat ekonomis proyek tersebut bagi proyek itu sendiri (sering juga disebut sebagai manfaat finansial), yang berarti apakah proyek itu dipandang cukup menguntungkan apabila dibandingkan risiko proyek tersebut.
2. Manfaat ekonomis proyek tersebut bagi negara tempat proyek itu dilaksanakan (sering juga disebut sebagai manfaat ekonomi nasional), yang menunjukkan manfaat proyek tersebut bagi ekonomi makro suatu negara.
3. Manfaat sosial proyek tersebut bagi masyarakat sekitar proyek tersebut.

Manfaat finansial atau keuangan memelajari berbagai faktor yang berkaitan dengan dana yang diperlukan untuk investasi, baik untuk aktiva tetap maupun modal kerja, dan sumber-sumber pembelanjaan yang digunakan serta taksiran penghasilan, biaya, dan rugi laba pada berbagai tingkat operasi serta estimasi tentang *break event* proyek tersebut. Dalam rangka mencari ukuran yang menyeluruh sebagai dasar penerimaan atau penolakan suatu proyek telah dikembangkan berbagai cara yang dinamakan *investment kriteria* (kriteria investasi). Terdapat lima kriteria investasi yang pada umumnya dikenal, seperti: 1) *Net Present Value* dari arus *benefit* dan biaya (NPV); 2) *Internal Rate of Return* (IRR); 3) *Net Benefit-Cost Ratio* (Net B/C); 4) *Gross Benefit-Cost Ratio* (Gross B/C); dan 5) *Profitability Ratio* (PV' / K) (Gray, 1997).

Menurut Kadariah (1978), analisis kelayakan finansial memiliki kriteria investasi sebagai berikut.

1. *Net Present Value* (NPV)

Net Present Value (NPV) adalah kriteria investasi yang banyak digunakan dalam mengukur apakah suatu proyek *feasible* atau tidak. Perhitungan *net present value* merupakan net *benefit* yang telah didiskon dengan menggunakan *Social Opportunity Cost of Capital* (SOCC) sebagai *discount factor*. Untuk menghitung NPV di dalam sebuah gagasan usaha (proyek) diperlukan data tentang perkiraan biaya investasi, biaya operasi, dan pemeliharaan serta perkiraan *benefit* dari proyek yang direncanakan (Ibrahim, 2003).

Ratio-ratio atau *net value* harus diketahui dengan menetapkan *discount rate* yang harus digunakan untuk menghitung *the present value*

baik dari *benefit* maupun *cost*. Perhitungan *Net Value* ada kebiasaan untuk mendiscoun semua *cost* dan *benefit* mulai tahun pertama. Semua biaya yang dikeluarkan dari *benefit* yang diperoleh mulai permulaan tahun sampai akhir tahun (artinya sepanjang tahun) dianggap sebagai pengeluaran atau penerimaan pada akhir tahun. Jika B/C ratio lebih kecil daripada satu, maka hal ini berarti bahwa dengan *discount factor* yang dipakai, *the present value* dari *Benefit* lebih kecil daripada *the present value* dari *cost*. Ini berarti bahwa proyek tidak menguntungkan (Kadariah, 1999).

2. *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C)

Net Benefit Cost Ratio (Net B/C) merupakan perbandingan antara jumlah NPV positif dengan jumlah NPV negatif. *Net B/C* ini menunjukkan gambaran berapa kali lipat *benefit* akan diperoleh dari *cost* yang akan dikeluarkan. Jika nilai *Net B/C* lebih besar daripada 1 berarti gagasan usaha/proyek tersebut layak untuk diusahakan. Apabila lebih kecil dari 1 berarti tidak layak diusahakan (Yacob, 1998).

Net Benefit Cost Ratio (Net B/C) diperoleh dari perbandingan antara *net benefit* yang telah di *discount positif* (+) dengan *net benefit* yang telah di *discount negatif* (-). Dalam perhitungan *Net B/C*, biaya tiap tahun dikurangkan dari *benefit* tiap-tiap tahun untuk mengetahui *benefit* bersih yang positif dan negatif. Untuk menghitung *Net B/C* ini paling sedikit terdapat salah satu nilai *benefit* dikurangi *cost* adalah negatif. Jika tidak demikian, maka *Net B/C* memiliki nilai tak hingga (Gray, 1988).

Net B/C ratio untuk tiap tahun dihitung berdasarkan selisih antara *gross benefit* dan *gross cost*. Pada tahun-tahun pertama biasanya *gross cost* lebih besar daripada *gross benefit*, sehingga *net benefit* adalah negatif, atau dengan kata lain adalah *net cost*. Pada tahun-tahun sesudah itu biasanya *gross benefit* lebih besar daripada *gross cost* sehingga *net benefit* adalah positif. *Net B/C* adalah perbandingan antara NPV positif dengan jumlah NPV negatif. *Net B/C* menunjukkan gambaran beberapa kali lipat *benefit* akan diperoleh dari *cost* yang dikeluarkan (Soetriono, dkk. 2002).

3. *Gross Benefit Cost Ratio* (Gross B/C)

Gross Benefit Cost Ratio (Gross B/C) adalah perbandingan antara *benefit* kotor yang telah di *discount* dengan *cost* secara keseluruhan yang telah di *discount*. Kriteria ini hampir serupa dengan *Net B/C*. Perbedaannya adalah bahwa dalam perhitungan *Net B/C*, biaya tiap tahun dikurangkan

dengan *benefit* tiap tahun untuk mengetahui *benefit* netto yang positif dan negatif. Semakin besar nilai *Gross B/C*, maka semakin besar perbandingan antara *benefit* dan *cost*. Hal ini dapat dikatakan proyek semakin menguntungkan (Gray, 1988).

Kriteria investasi ini, hampir sama dengan kriteria investasi *Net B/C*, perbedaannya adalah bahwa dalam perhitungan *Net B/C*, biaya tiap tahun dikurangkan dari *benefit* tiap tahun untuk mengetahui *benefit* netto yang positif dan negatif. Kemudian, jumlah *present value* yang positif dibandingkan dengan *present value* yang negatif. Sebaliknya, dalam perhitungan *Gross B/C*, pembilang adalah jumlah *present value* arus *benefit* (bruto) dan penyebut adalah jumlah *present value* arus biaya (bruto) (Gray, dkk. 1997).

Semakin besar *Gross B/C*, semakin besar perbandingan antara *benefit* dan biaya, yang berarti proyek relatif semakin menguntungkan. Sama halnya dengan kriteria NPV di atas, biaya mencakup segala biaya social, baik biaya modal maupun biaya rutin. Tingkat intensitas dalam operasi peralatan modal dapat berubah-ubah yang mengakibatkan tingkat biaya eksploitasi dan pemeliharaan (atau biaya rutin) juga berubah. Seandainya penambahan biaya rutin meningkatkan *benefit* bruto sedemikian rupa sehingga *benefit netto* tetap sama besarnya, maka nilai kriteria investasi pertama NPV, kedua IRR, dan ketiga *Net B/C* akan tetap sama. Sebaliknya, nilai *Gross B/C* akan terus menurun, hingga mendekati 1,0 (Gray, 1997).

4. *Internal Rate of Return (IRR)*

Internal Rate Return (IRR) adalah suatu tingkat *discount rate* yang menghasilkan NPV sama dengan nol (0), atau yang dapat membuat *B/C ratio* sama dengan 1. Dalam perhitungan IRR ini diasumsikan bahwa setiap *benefit* netto tahunan secara otomatis ditanam kembali dalam waktu berikutnya dan memperoleh *rate of return* yang sama dengan investasi-investasi sebelumnya. Besarnya IRR tidak ditemukan secara langsung dan harus dicari dengan cara coba-coba. Pada mulanya, dipakai *discount rate* yang lebih tinggi dan seterusnya, sampai NPV yang negatif (Kadariah, 1988).

Internal Rate Return adalah *discount rate* yang dapat membuat besarnya *the net present value* NPV proyek sama dengan nol (0), atau yang dapat membuat *B/C ratio* = 1. Dalam perhitungan IRR diasumsikan bahwa *benefit netto* tahunan secara otomatis ditanam kembali di tahun

berikutnya dan memperoleh *rate of return* yang sama dengan investasi-investasi sebelumnya. Besarnya IRR ini, tidak ditemukan secara langsung dan harus dicari dengan coba-coba. Mula-mula dipakai *discount rate* yang diperkirakan mendekati besarnya IRR. Kalau perhitungan ini memberikan NPV yang positif, maka harus dicoba *discount rate* yang lebih tinggi dan seterusnya sampai diperoleh NPV negatif (Kadariah, 1998).

IRR adalah tingkat *discount rate* (i) yang memenuhi dari ketiga syarat berikut (Gray, dkk. 1997).

1. *Rendement implicit* dalam tiap tahun sama dengan hasil *discount rate* (i) dikalikan nilai investasi pada akhir tahun sebelumnya.
2. Nilai investasi pada akhir tahun t sama dengan nilai pada akhir tahun sebelumnya ditambah sisa pengurangan *benefit netto* dari *rendemen implicit*.
3. *Benefit netto* pada akhir umur proyek (tahun n) adalah jumlah nilai investasi yang masih berlaku pada akhir tahun sebelumnya ditambah *rendemen implicit*. Akibatnya, nilai investasi pada akhir tahun n menjadi nol.

5. *Pay Back Period* (PBP)

Pay Back Period (PBP) adalah jangka waktu tertentu yang menunjukkan terjadinya arus penerimaan (*cash in flows*) secara kumulatif sama dengan jumlah investasi dalam bentuk *present value*. Analisis *pay back period* dalam studi kelayakan perlu juga ditampilkan untuk mengetahui berapa lama usaha yang dikerjakan baru dapat mengembalikan investasi. Semakin cepat dalam pengembalian biaya investasi sebuah proyek, semakin baik proyek tersebut karena semakin lancar perputaran modal. Di pihak lain, dengan adanya perkembangan teknologi yang begitu cepat pada akhir-akhir ini, semakin cepat pengembalian biaya investasi semakin mudah dalam penggantian asset baru (Ibrahim, 2003).

Metode *pay back period* (PBP) merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu proyek atau usaha. Perhitungan ini dapat dicermati dari perhitungan kas bersih (*proccded*) yang diperoleh setiap tahun. Nilai kas bersih merupakan penjumlahan laba setelah pajak ditambah dengan penyusutan. Untuk menilai apakah usaha layak diterima atau tidak dari segi *pay back period*, maka hasil perhitungan tersebut sebagai berikut:

- (1) *pay back period* sekarang lebih kecil daripada umur investasi,

- (2) dengan membandingkan rata-rata industri unit usaha sejenis, dan
- (3) sesuai dengan target perusahaan.

Setelah mengetahui semua variabel yang memengaruhi aliran kas, perlu dilakukan analisis sensitivitas terhadap *market size*, *market share*, harga jual per unit, biaya variabel per unit, dan biaya tetap. Sewaktu melakukan analisis sensitivitas yang lebih dipentingkan yakni tentang sejauh mana suatu faktor akan memengaruhi provitabilitas perusahaan apabila suatu faktor berubah, semakin perlu diperhatikan faktor tersebut. Dengan kata lain, lebih diperhatikan tentang seberapa jauh proyek itu akan dinilai tidak menguntungkan apabila terjadi penyimpangan dari apa yang diperkirakan (Husnan dan Suwarsono, 2000).

4.3.3 Analisis Sensitivitas

Sensitivity analysis bertujuan untuk melihat apa yang akan terjadi dengan hasil analisis proyek jika ada suatu kesalahan atau perubahan dalam dasar-dasar perhitungan biaya atau *benefit*. Dalam *sensitivity analysis* setiap kemungkinan harus dicoba, yang berarti bahwa tiap kali harus diadakan analisis kembali. Ini perlu sekali, karena analisis proyek didasarkan ada proyeksi-proyeksi yang mengandung banyak ketidakpastian tentang apa yang akan terjadi di waktu yang akan datang (Kadariah, 1988).

Analisis sensitivitas adalah kegiatan menganalisis kembali suatu proyek untuk melihat apa yang akan terjadi pada proyek tersebut bila ada sesuatu yang tidak sejalan dengan rencana. Analisis sensitivitas mencoba melihat realitas analisis suatu proyek didasarkan pada kenyataan bahwa proyeksi atau rencana suatu proyek dengan dipengaruhi unsur-unsur ketidakpastian mengenai apa yang terjadi. Di bidang pertanian ada empat macam analisis sensitivitas yang perlu diperhatikan (Gittinger, 1993).

1. Harga-harga

Setiap proyek pertanian harus diuji untuk melihat apa akibatnya pada provitabilitas proyek yang bersangkutan bila asumsi tentang harga yang telah dibuatnya ternyata keliru. Analisis sensitivitas pada Agroindustri Cerutu Koperasi Karyawan Kartanegara PTPN X Jember akan dilakukan dengan mengubah harga jual produk antara 10% samapai dengan 25% dan harga bahan baku antara 10% sampai dengan 25%.

2. Penanggulangan Pelaksanaan

Kebanyakan proyek pertanian tidak berjalan lancar karena adanya penangguhan atau keterlambatan dalam pelaksanaannya.

3. Biaya yang terlalu Besar

Proyek-proyek pertanian yang memunyai biaya pembangunan yang besar harus diuji untuk mengetahui sensitivitasnya terhadap biaya-biaya yang melebihi rencana. Agroindustri Cerutu Koperasi Karyawan Kartanegara PTPN X Jember juga akan dianalisis sensitivitas biaya, yaitu biaya produksi dan biaya tenaga kerja dengan kenaikan antara 10% sampai dengan 25%..

4. Hasil

Kita perlu menguji proyek yang diajukan untuk mengetahui sensitivitasnya terhadap kesalahan-kesalahan dalam memperkirakan hasil yang mungkin dicapai.

4.3.4 Analisis Medan Kekuatan (*Force Field Analysis*)

Force field analysis atau analisis medan kekuatan adalah suatu alat yang tepat digunakan dalam merencanakan perubahan. Hanya organisasi yang mampu belajar dari pengalaman dan beradaptasi dengan perubahan lingkungan yang akan tetap eksis, maju, dan berkembang. Konsep ini sejalan dengan apa yang dikemukakan Sianipar dan Entang, (2003), bahwa dalam era perubahan, manajemen merupakan antisipasi, adaptasi, atau proses perubahan internal organisasi agar dapat memenuhi tuntutan perubahan lingkungan. Schain (dalam Sianipar dan Entang, 2003) juga mengatakan organisasi harus terus menerus dilakukan adaptasi eksternal dan integrasi internal.

Dalam menciptakan perubahan ada dua kondisi yang harus diperhatikan, yaitu yang mendorong dan menghambat perubahan. Untuk mengatasi kondisi yang saling kontradiktif itu, perlu dilakukan analisis medan kekuatan agar diketahui faktor pendorong dan penghambatnya



Gambar 2.1 Kerangka Analisis Medan Kekuatan

4.3.5 Teori Biaya Penyusutan

Mardiasmo (2006), penyusutan atau depresiasi merupakan konsep alokasi harga perolehan harga tetap berwujud. Penyusutan adalah suatu cara yang sistematis untuk menguraikan dan mengalokasikan harga pokok perolehan aktiva tetap menjadi beban/biaya yang dilakukan secara berkala atau periodik, perhitungan biaya penyusutan dipengaruhi oleh faktor-faktor, antara lain: 1) taksiran umur ekonomis, 2) harga perolehan, 3) nilai sisa/nilai residu dan 4) pemilihan metode penyusutan (Haryono dan Yusuf, 1994). Penyusutan dapat dilakukan dengan berbagai macam metode di antaranya sebagai berikut.

1. Metode Garis Lurus (*Straight Line Methods*)

Metode ini merupakan metode yang paling sederhana dan paling umum digunakan. Dalam metode ini, besarnya biaya penyusutan dari tahun ke tahun besarnya sama. Besar penyusutan dapat dihitung dengan rumus:

$$\frac{HP - NS}{n}$$

Keterangan:

HP = Harga perolehan

NS = Nilai sisa

n = Taksiran umur ekonomis

2. Metode Tarif Tetap dari Nilai Buku (*Declining Balance Method*)

Metode ini merupakan cara pengalokasian harga perolehan aktiva tetap dengan persentase tertentu dari nilai buku untuk setiap periode akuntansi. Nilai buku diperoleh dari harga perolehan dikurangi dengan beban penyusutan yang terjadi. Besarnya tarif penyusutan dapat

dihitung dengan cara: $1 - n \sqrt[n]{\frac{NS}{HP}}$

Keterangan:

HP = harga perolehan

NS = nilai sisa

n = taksiran umur ekonomis

l = angka tahun

3. Metode Saldo Menurun Ganda (*Double Declining Balance Method*)

Metode ini merupakan cara lain untuk menentukan besarnya biaya penyusutan, yaitu dengan mengalikan dua kali persentase yang diperoleh dari perhitungan metode garis lurus. Dapat dihitung dengan cara:

$$\text{Tarif penyusutan} = \left(\frac{\text{Beban penyusutan}}{\text{Harga perolehan}} \times 100\% \right) \times 2$$

4. Metode Jumlah Angka Tahun (*Sum of the Years Digits Method*)

Dalam metode ini penetapan beban penyusutan yang besarnya semakin lama semakin kecil dengan mengasumsikan bahwa aktiva yang dipergunakan semakin lama semakin berkurang dalam menghasilkan atau memproduksi, besarnya beban penyusutan dihitung dengan:

$$\text{Beban penyusutan} = \frac{\text{Angka tahun dibalik}}{\text{Jumlah angka tahun}} \times (\text{HP} - \text{NS})$$

Keterangan:

HP = Harga perolehan

NS = Nilai sisa

5. Metode Unit Produksi (*Unit of Output Method*)

Dalam metode ini penetapan besarnya biaya penyusutan dari waktu ke waktu selalu berubah dipengaruhi oleh seberapa banyak aktiva tersebut menghasilkan suatu produk dapat dihitung dengan cara:

$$\text{Penyusutan} = \frac{\text{HP} - \text{NS}}{n}$$

Keterangan:

HP = Harga perolehan

NS = Nilai sisa

n = Kapasitas produksi

6. Metode Jam Jasa (*Service Hours Method*)

Metode ini didasarkan atas anggapan bahwa aktiva yang lebih sering digunakan lebih cepat rusak, besarnya penyusutan dapat dihitung dengan cara:

$$\text{Penyusutan} = \frac{\text{HP} - \text{NS}}{n}$$

Keterangan:

HP = Harga perolehan

NS = Nilai sisa

n = Jam jasa

4.4 Analisis Finansial Agroindustri Cerutu

Suatu usaha atau kegiatan dapat dinilai layak atau tidak untuk terus dilaksanakan dapat diketahui dengan menggunakan analisis finansial dan sensitivitas. Pengertian layak dalam penilaian ini adalah kemungkinan dari gagasan usaha/proyek yang akan dilaksanakan dapat memberi manfaat (*benefit*), baik dalam *financial benefit* maupun dalam *social benefit*. Untuk melakukan studi kelayakan usaha digunakan peralatan analisis yang ada dalam bidang ilmu manajemen keuangan, pemasaran, sumber daya manusia, operasi, dan umum. Di samping itu, juga diperlukan peralatan analisis ilmu ekonomi.

Dalam perhitungan analisis finansial agroindustri cerutu Kopkar Kertanegara ini, dilakukan selama periode 17 tahun dengan tahun awal merupakan tahun investasi. Komponen biaya tetap yang diperhitungkan terdiri atas inventaris pabrik, mesin dan instalasi, gaji tetap pegawai kantor, dan biaya sewa gedung. Sedangkan, biaya variabelnya terdiri atas upah tenaga kerja, pemakaian bahan baku, dan biaya operasional lain. Nilai investasi dan modal kerja yang masih tersisa pada waktu kegiatan berakhir merupakan nilai sisa (*salvage value*) dan dianggap sebagai keuntungan usaha.

Manfaat studi kelayakan ini, untuk memberitahukan kepada pihak-pihak tertentu bahwa suatu bisnis/usaha layak untuk direalisasikan. Biasanya, yang membutuhkan laporan hasil studi kelayakan ini, antara lain: 1) investor, 2) kreditor, 3) manajemen perusahaan, dan 4) pemerintah.

Hasil analisis finansial agroindustri cerutu Kopkar Kertanegara dari tahun 1993-2009. Analisis finansial dilakukan untuk mengetahui kelayakan dari sisi finansial, yaitu dari pendapatan dan pengeluaran agroindustri cerutu Kopkar Kertanegara PTPN X Jember. Pengeluaran atau biaya yang dikeluarkan oleh agroindustri cerutu Kopkar Kertanegara terdiri atas biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap yang dikeluarkan oleh agroindustri, yaitu berupa inventaris pabrik yang berupa meja, kursi, kompor gas, pisau, keranjang, mesin ketik, komputer, printer, kabel gulung, timbangan digital, dan gunting. Selain inventaris juga terdapat biaya tetap untuk mesin dan instalasi, seperti: Lemari pemanas, mesin kepompong *filler*, gilingan cengkeh, *belt conveyor*, mesin semprot *filler*, mesin *blanding*, mesin *press* cerutu, serta gaji pegawai tetap agroindustri cerutu Kopkar Kertanegara Jember. Biaya tidak tetap atau *variable cost* terdiri atas gaji pegawai tidak tetap, biaya bahan dan barang, serta biaya lain-lain. Analisis finansial menunjukkan hasil sebagai berikut.

Tabel 4.1 Pendapatan Agroindustri Ceruru Kopkar Kartanegara Tahun 1993-2009

Tahun	Total Biaya	Penerimaan	Net Benefit
0	363003400	175717600	-187285800
1	259982867	206039000	-53.9438675
2	271297792	253743600	-17.5541925
3	264126012	269042800	4.9167875
4	243050635	249288200	6.2375645
5	290187560	314628750	24.4411895
6	310095781	363289300	53.1935185
7	346241517	421481425	75.2399075
8	380762883	524274425	143.5115415
9	364494662	458615400	94.1207375
10	376454623	426999650	50.5450265
11	388117056	555724525	167.6074685
12	554602148	760066000	205.4638515
13	658040634	1111001000	452.9603655
14	653555620	1250128750	596.5731295
15	634691586	1285615150	650.9235635
16	654170665	1332393350	678.2226845

Sumber: Data Primer Diolah, 2010

Tabel 4.1 menggambarkan penerimaan Agroindustri Kopkar Kartanegara dari tahun awal produksi sampai dengan tahun 2009. Tahun ke-0 atau tahun 1993 Agroindustri Ceruru Kopkar Kartanegara PTPN X Jember mulai memproduksi ceruru dengan nilai investasi awal sebesar Rp 363.003.400,00 dan penerimaan tahun pertama sebesar Rp 175.717.600,00. Tahun pertama Agroindustri ceruru Kopkar Kartanegara berproduksi, yaitu tahun 1993 biaya yang dikeluarkan sangat besar karena pada tahun awal investasi membutuhkan modal awal untuk membeli peralatan dan inventaris pabrik selain untuk membeli bahan baku dan gaji karyawan. Modal awal yang cukup besar menyebabkan Agroindustri Ceruru Kopkar Kartanegara PTPN X Jember masih mengalami kerugian. Penerimaan tahun awal juga masih kecil karena Agroindustri ini, baru

mengeluarkan produknya ke pasar sehingga masih belum bisa mengembalikan biaya yang dikeluarkan.

Agroindustri Cerutu Kopkar Kartanegara PTPN X Jember mengalami kerugian hingga tahun ke-2 karena pada tahun ke-0 sampai ke 2 keuntungan bersih Agroindustri bernilai negatif. Tahun ke-3 Agroindustri Cerutu Kopkar Kartanegara mengalami kenaikan pendapatan, pada tahun ke-3 ini Agroindustri Cerutu Kopkar Kartanegara PTPN X Jember telah mengenalkan produknya, baik di dalam maupun luar negeri sehingga penjualannya meningkat. Tahun ke-3 ini pendapatan bersih agroindustri cerutu bernilai positif yaitu sebesar Rp 49.167.875, 00. Tahun-tahun berikutnya pendapatan bersih agroindustri cerutu mengalami peningkatan karena permintaan cerutu juga terus meningkat.

Cerutu hasil produksi Kopkar Kartanegara PTPN X sudah memiliki nama di dunia internasional sehingga permintaan ekspor terus meningkat. Rasa cerutu yang khas dari tembakau Na-Oogst pilihan inilah yang mengantarkan nama Cerutu Kopkar PTPN X di dunia Internasional. Pada Tahun ke-8 atau Tahun 2001 permintan cerutu sangat tinggi, sebagian besar permintan ini berasal dari beberapa negara, seperti Australia, Jepang, beberapa negara Eropa, dan Amerika. Pada umumnya, negara-negara tersebut, memesan cerutu tanpa merek karena negara tersebut telah memiliki merek sendiri untuk melempar produknya di pasaran.

Tahun 1993 sampai dengan tahun 2001 permintaan cerutu menunjukkan angka terbesar, yaitu *long filler*. Cerutu panjang dan besar ini, lebih diminati oleh konsumen karena pada waktu itu, cerutu merupakan barang yang memiliki ciri khas, baik bentuk maupun rasa. Namun, mulai tahun 2002 tren konsumen mulai berubah ke cerutu pendek, yaitu *cigarillos*. Perubahan permintaan ini, juga didasari pada kesadaran masyarakat akan kesehatan sehingga lebih memilih *cigarillos* dibandingkan *long filler*. Pada tahun-tahun berikutnya, agroindustri terus mengalami kenaikan pendapatan sampai pada tahun 2009.

Tabel 4.2 Analisis finansial agroindustri cerutu kopkar kertanegara tahun 1993-2009 Dengan Tingkat Suku Bunga 13%

No.	Teknik Analisis	Hasil Perhitungan	Kriteria Penilaian
1	NPV	420.868.000	> 0, maka layak
2	Net B/C	2,692	≥ 1 , maka layak
3	Gross B/C	1,16	> 1, maka layak
4	IRR	23%	> suku bunga bank yang berlaku maka layak
5	PP	1,972	-

Sumber: Data Primer Diolah, 2010

Dari hasil perhitungan analisis finansial pada Tabel 4.2 dapat diketahui bahwa nilai NPV agroindustri cerutu mempunyai nilai positif sebesar RP 420.868.000,00 dengan tingkat suku bunga yang berlaku 13%. *Net Present Value* Agroindustri Cerutu adalah hasil perhitungan antara *present value* (nilai sekarang) dari selisih antara benefit (manfaat) dan total biaya produksi dengan compound interest factor sebesar 13%, dimana *compound interest factor* tersebut, merupakan tingkat suku bunga pinjaman yang berlaku dari bank BNI sebesar 13% pertahun pada saat penelitian dilaksanakan. Hal ini menunjukkan bahwa usaha agroindustri tersebut menguntungkan karena usaha itu, memberikan manfaat sebesar RP 420.868.000,00. Nilai NPV lebih dari 0 ($NPV \geq 0$), berarti total penerimaan lebih besar daripada total pengeluaran sehingga usaha tersebut layak untuk terus diusahakan karena agroindustri cerutu Kopkar Kertanegara PTPN X mampu menutupi semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan.

Hasil perhitungan mengenai *Net B/C* pada tingkat suku bunga 13% yang diperoleh dari perbandingan antara jumlah NPV yang positif dengan NPV yang negatif. Tampak pada Tabel 4.2 nilai *Net B/C* usaha agroindustri cerutu Kopkar Kertanegara sebesar 2,692. Berdasarkan kriteria pengambilan keputusan, nilai *Net B/C* tersebut lebih besar daripada 1 ($2,692 \geq 1$), yang berarti bahwa agroindustri cerutu tersebut, secara nyata layak untuk dilanjutkan karena dapat memberikan keuntungan sebesar 2,692 kali lipat dari biaya yang dikeluarkan dalam periode satu tahun.

Nilai *Gross B/C* diperoleh sebesar 1,16 pada tingkat *discount factor* atau pada tingkat suku bunga 13%. Nilai *Gross B/C* yang lebih besar dari 1 ($1,16 \geq 1$) menunjukkan bahwa agroindustri cerutu Kopkar Kertanegara

masih berada di atas batas minimal kelayakan untuk diusahakan. Nilai *Gross B/C* diperoleh dengan cara *present value benefit* dibagi dengan *present value cost*. Dari nilai tersebut, diperoleh nilai sebesar 1,16, yang berarti bahwa *present value benefit* lebih besar 1,16 kali daripada *present value cost*. Nilai tersebut menunjukkan bahwa agroindustri cerutu layak untuk diusahakan karena dapat memberikan manfaat sebesar 1,16 kali lipat dari biaya yang telah dikeluarkan untuk proses produksi selama periode satu tahun.

IRR atau *Internal Rate Return* adalah suatu tingkat *discount rate* yang menghasilkan *net present value* sama dengan nol (0). Berdasarkan hasil perhitungan pada Tabel 4.2 diperoleh nilai IRR sebesar 23% per tahun yang lebih besar daripada tingkat suku bunga pinjaman bank yang berlaku (13% per tahun) di BNI pada saat penelitian. Hal ini berarti usaha agroindustri cerutu tersebut tercatat masih layak untuk dilanjutkan dan masih mampu mengembalikan pengeluaran investasi yang digunakan sampai pada tingkat suku bunga yang berlaku sebesar 23,209%. Pada tingkat suku bunga tersebut, usaha agroindustri cerutu Kopkar Kertanegara akan berada di titik peningkatan usaha, dimana agroindustri tersebut mengalami kerugian karena nilai NPV saat tingkat suku bunga 23,209% akan menjadi negatif atau lebih besar *cost* dari pada *benefit*.

Jangka waktu pengembalian modal atau *payback period* (PP) yang ditanamkan untuk biaya agroindustri cerutu akan kembali setelah periode usaha 1 tahun 9 bulan (1,972). Pengembalian modal cerutu Kopkar Kertanegara ini, dapat dikatakan lama karena biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi cerutu sangat besar, khususnya untuk biaya variabel yang jumlahnya jauh lebih besar daripada biaya tetap. Contohnya, pada tahun pertama (tahun 1994) membutuhkan biaya tetap sebesar Rp 77.379.313,00, sedangkan biaya variabelnya mencapai Rp 182.603.555,00 dan pada tahun 2009 biaya tetap hanya Rp 105.515.313,00, sedangkan biaya variabelnya sebesar Rp 548.655.353,00. Peredaan total biaya tetap dan biaya variabel tersebut, dapat dikatakan terpaut jauh. Biaya variabel yang paling besar dikeluarkan untuk biaya upah tenaga kerja.

Hasil perhitungan analisis finansial secara keseluruhan menunjukkan bahwa agroindustri cerutu Kopkar Kertanegara seperti pada Tabel 4.2 jelas bahwa secara finansial agroindustri cerutu tersebut, layak untuk terus diusahakan karena semua kriteria investasi terpenuhi. Soekartawi (1995) menyatakan, para analis (peneliti) sering melakukan analisis finansial. Oleh

karena analisis ini didasarkan pada keadaan yang sebenarnya dengan menggunakan data harga yang sebenarnya yang ditemukan di lapangan (*real price*). Dengan mengetahui hasil analisis finansial, para pembuat keputusan dapat melihat apa yang terjadi pada proyek dalam keadaan apa adanya. Dengan mengetahui hasil analisis finansial, para pembuat keputusan juga dapat segera melakukan penyesuaian (*adjustment*), bilamana proyek tersebut berjalan menyimpang dari rencana semula.

Pihak Kopkar Kertanegara PTPN X dapat menentukan suatu rencana ataupun keputusan dalam menentukan besarnya biaya yang akan dikeluarkan ataupun besarnya produksi pada tahun mendatang berdasarkan hasil analisis finansial ini. Hipotesis yang diajukan, yakni agroindustri cerutu Koperasi Karyawan Kertanegara PTPN X Jember layak untuk diusahakan diterima. Hipotesis diterima karena semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan bisa tertutupi dengan tingkat suku bunga 13%.

Asumsi yang digunakan pada analisis sensitivitas, yakni sebagai berikut.

1. Suku bunga atau *discount factor* yang berlaku sebesar 13%.
2. Adanya kenaikan bahan baku berupa tembakau Na-Oogst sebesar 10%, 15%, 20%, dan 25% dari perkiraan harga semula. Sedangkan, biaya-biaya lain dianggap dalam keadaan *ceteris paribus* atau dalam keadaan konstan. Pemilihan asumsi ini didasarkan pada perkiraan bahwa beberapa waktu mendatang harga bahan baku cerutu akan mengalami peningkatan dikarenakan kualitas ataupun kuantitas tembakau menurun akibat perubahan iklim yang tidak menentu.
3. Adanya kenaikan upah tenaga kerja (TK) sebesar 10%, 15%, 20% dan 23% dari perkiraan upah semula, sedangkan biaya-biaya lain dianggap konstan (*ceteris paribus*). Penetapan asumsi ini, didasarkan pada semakin terampilnya tenaga kerja serta diperkirakan beberapa waktu mendatang harga bahan pokok dan upah minimum regional (UMR) Kabupaten Jember akan meningkat yang berdampak pada peningkatan upah tenaga kerja.
4. Terjadi penurunan jumlah produksi sebesar 5%, 10%, 13%, dan 14% dari perkiraan jumlah produksi semula, sedangkan faktor-faktor lain dianggap konstan. Pemilihan asumsi ini didasarkan pada perkiraan bahwa beberapa waktu mendatang jumlah produksi cerutu Kopkar Kertanegara akan mengalami peningkatan akibat menurunnya kualitas dan kuantitas bahan baku serta menurunnya jumlah permintaan cerutu akibat adanya larangan merokok di beberapa negara.

4.4.1 Analisis Sensitivitas Agroindustri

Dari beberapa estimasi analisis sensitivitas peningkatan biaya bahan baku, baik peningkatan 10%, 15%, 20% maupun 25% dapat disimpulkan bahwa kondisi agroindustri cerutu Kopkar Kertanegara PTPN X masih layak untuk terus diusahakan. Meskipun dari hasil keseluruhan analisis sensitivitas menunjukkan terjadi penurunan dari nilai NPV, Gross B/C, IRR, dan nilai PP jika dibandingkan nilai semula tanpa adanya peningkatan biaya bahan baku. Hal ini dikarenakan terjadinya peningkatan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan.

Tabel 4.3 Hasil Analisis Bahan baku

No.	Teknik Analisis	Sensitivitas 10%	Sensitivitas 15%	Sensitivitas 20%	Sensitivitas 25%	Kriteria Penilaian
1	NPV	372.923.000	348.950.000	324.978.000	303.457.000	> 0 , maka layak
2	Net B/C	2,420	2,289	2,158	2,045	≥ 1 , maka layak
3	Gross B/C	1,14	1,13	1,12	1,11	> 1 , maka layak
4	IRR	22%	21%	21%	20%	$>$ suku bunga bank yang berlaku maka layak
5	PP	2,094	2,159	2,228	2,295	-

Sumber: Data Primer Diolah, 2010

4.4.2 Analisis Sensitivitas Kenaikan Upah Tenaga Kerja

Tabel 4.4 Hasil Analisis Sensitivitas Kenaikan Upah Tenaga Kerja

No.	Teknik Analisis	Sensitivitas 10%	Sensitivitas 15%	Sensitivitas 20%	Sensitivitas 23%	Kriteria Penilaian
1	NPV	244.674.000	154.134.000	63.595.000	9.271.000	> 0 , maka layak
2	Net B/C	1,782	1,438	1,162	1,022	≥ 1 , maka layak
3	Gross B/C	1,09	1,05	1,02	1,00	> 1 , maka layak
4	IRR	19%	16%	16%	13%	$>$ suku bunga bank yang berlaku maka layak
5	PP	2,450	2,786	3,209	3,518	-

Sumber: Data Primer Diolah, 2010

Dari beberapa estimasi analisis sensitivitas peningkatan biaya variabel upah tenaga kerja yang mencapai 10%, 15%, 20%, ataupun 23% dapat disimpulkan bahwa kondisi agroindustri cerutu Kopkar Kertanegara PTPN

X masih layak untuk terus diusahakan hingga batas maksimal peningkatan upah TK sebesar 23%. Meskipun dari hasil keseluruhan analisis sensitivitas menunjukkan terjadi penurunan dari nilai NPV, Net B/C, Gross B/C, IRR, dan nilai PP dari nilai semula tanpa adanya peningkatan upah TK. Hal ini dikarenakan terjadinya peningkatan biaya yang dikeluarkan, sehingga *benefit* yang dihasilkan menurun.

4.4.3 Analisis Sensitivitas Penurunan Produksi Cerutu

Tabel 4.5 Hasil Analisis Sensitivitas Penurunan Produksi

No.	Teknik Analisis	Sensitivitas 5%	Sensitivitas 10%	Sensitivitas 13%	Sensitivitas 14%	Kriteria Penilaian
1	NPV	267.707.000	116.937.000	22.589.000	-7.864.000	> 0, maka layak
2	Net B/C	1,935	1,349	1,062	0,963	≥ 1, maka layak
3	Gross B/C	1,10	1,04	1,01	0,997	> 1, maka layak
4	IRR	19%	16%	14%	12,8%	> suku bunga bank yang berlaku maka layak
5	PP	2,373	2,964	3,519	3,744	-

Sumber: Data Primer Diolah, 2010

Dari beberapa estimasi analisis sensitivitas penurunan produksi yang mencapai 5%, 10%, 13% dapat disimpulkan bahwa kondisi agroindustri cerutu Kopkar Kertanegara PTPN X masih layak untuk terus diusahakan hingga batas maksimal penurunan produksi sebesar 13%. Apabila penurunan produksi melebihi 13%, maka dapat dipastikan agroindustri cerutu Kopkar Kertanegara akan mengalami kerugian, meskipun dari hasil keseluruhan analisis sensitivitas menunjukkan terjadi penurunan dari nilai NPV, Net B/C, Gross B/C, IRR, dan nilai PP jika dibandingkan nilai semula tanpa adanya penurunan produksi. Hal ini dikarenakan terjadinya penurunan jumlah produksi yang dapat mengakibatkan penurunan *benefit* perusahaan.

Berdasarkan hasil yang telah dicapai pada analisis sensitivitas dengan beberapa asumsi yang telah dijelaskan pada perhitungan ini, maka secara keseluruhan dapat disimpulkan bahwa dengan perubahan peningkatan biaya bahan baku, penurunan jumlah produksi, dan peningkatan upah tenaga kerja pada agroindustri cerutu Kopkar Kertanegara masih layak untuk terus diusahakan pada tahun-tahun mendatang. Tentunya, sensitivitas tersebut juga harus memperhatikan sejauh mana perubahan-

perubahan penurunan produksi, biaya bahan baku, dan upah tenaga kerja yang harus dilakukan oleh perusahaan dengan tingkat suku bunga 13% agar usaha agroindustri cerutu dapat bertahan dengan adanya perubahan jumlah biaya ataupun jumlah produksi yang akan dihasilkan.

4.5 Strategi Pengembangan Agroindustri Cerutu Koperasi Karyawan Kartanegara PTPN X Jember

Penyusunan strategi pada dasarnya untuk menciptakan tindakan atau respons terhadap perubahan eksternal yang terjadi yang dipandang berdampak buruk terhadap organisasi, seperti: perubahan teknologi, politik, ekonomi, budaya, dan kebijakan pemerintah. Perubahan eksternal tersebut, dapat diantisipasi dengan perbaikan kondisi internal dari suatu organisasi. Nurkholis (2001) mengemukakan bahwa strategi pada hakikatnya merupakan rencana tindakan yang bersifat umum, berjangka panjang (berorientasi ke masa depan), dan cakupannya luas. Oleh karena itu, strategi biasanya dirumuskan dalam kalimat yang kandungan maknanya sangat umum dan tidak merujuk pada tindakan spesifik atau rinci. Namun demikian, dalam perencanaan strategis tidak berarti bahwa “tindakan rinci dan spesifik” yang biasanya dirumuskan dalam suatu program kerja tidak harus disusun. Sebaliknya, program-program kerja tersebut, harus direncanakan pula dalam proses perencanaan strategis dan, bahkan, harus dapat dirumuskan atau didefinisikan ukuran kinerjanya.

Suatu perusahaan hakikatnya mengembangkan strategi untuk mengatasi ancaman eksternal yang akan merebut peluang yang ada. Proses analisis, perumusan, dan evaluasi strategi-strategi disebut sebagai perencanaan strategis. Tujuan utama perencanaan strategis agar perusahaan dapat melihat secara objektif kondisi-kondisi internal dan eksternal sehingga perusahaan dapat mengantisipasi perubahan lingkungan eksternal. Perencanaan strategis penting untuk memperoleh keunggulan bersaing dan memiliki produk yang sesuai dengan keinginan konsumen dengan dukungan yang optimal dari sumber daya yang ada.

Penentuan strategi yang tepat dalam pengembangan Agroindustri Cerutu Koperasi Karyawan Kartanegara PTPN X Jember dapat diperoleh dari hasil analisis FFA. Menurut Sianipar dan Entang (2003), strategi yang paling efektif dengan menghilangkan atau meminimalisasi hambatan kunci dan optimalisasi, atau mobilisasi pendorong kunci ke arah kinerja yang akan dicapai. Pendekatan demikian merupakan strategi fokus. Artinya,

kekuatan kunci yang dipilih difokuskan ke arah kinerja yang telah ditetapkan. Faktor kunci pendorong yang telah terpilih difokuskan secara merata ke arah kinerja yang akan dicapai. Demikian penghambat kunci yang terpilih perbaikannya diarahkan untuk mendukung pencapaian kinerja yang diinginkan. Dalam menyusun arah pengoptimalisasian pendorong kunci dan arah perbaikan penghambat kunci menuju kinerja yang akan dicapai agar diperhatikan kecocokannya dengan kinerja yang dicapai. Kalau tidak ada kesesuaian sebaiknya dikaji ulang ketepatan pemilihan FKK. Dengan cara demikian, akan terjadi sinergi antara satu pendorong kunci dan penghambat kunci dalam mencapai kinerja.

Hasil analisis FFA dari beberapa responden kunci atau *expert* menunjukkan data, seperti yang tertera pada Tabel 4.6. Pada Tabel 4.6 menggambarkan tentang faktor-faktor pendorong dan penghambat dalam analisis medan kekuatan (FFA). Ketersediaan bahan baku merupakan faktor pendorong keberlangsungan produksi Agroindustri Cerutu Kopkar Kartanegara PTPN X Jember. Bahan baku adalah faktor yang terpenting karena tanpa adanya bahan baku, maka agroindustri tidak dapat berproduksi. Bahan baku cerutu diperoleh dari PTPN X yang merupakan eksportir tembakau. Oleh karena itu, bahan baku yang berupa tembakau selalu tersedia. Selain dari PTPN X Agroindustri Cerutu Kopkar Kartanegara ini, juga diambil bahan baku dari Boyolali, Madura, Bojonegoro, dan Temanggung. Daerah-daerah tersebut, memiliki pemasok tembakau yang sudah bekerjasama dengan Kopkar Kartanegara sehingga jenis tTembakau yang dibutuhkan tersedia sesuai dengan kesepakatan.

Tabel 4.6 Identifikasi Faktor Pendorong dan Penghambat

No.	Faktor Pendorong	TNB	No.	Faktor Penghambat	TNB
<i>Strengths</i>			<i>Weaknesses</i>		
D1	Ketersediaan bahan baku	1,21*	H1	Sistem Pemasaran yang lemah	0,82
D2	Ketersediaan TK	0,41	H2	Tidak memiliki tenaga profesional khusus cerutu	0,79
D3	Memiliki akses pasar	0,85*	H3	SDM yang masih rendah	0,21
D4	Memiliki letak yang strategis	0,13	H4	Teknologi masih sederhana	0,35
D5	Diversifikasi dan diferensiasi produk	0,50	H5	Kualitas produk tidak terstandarisasi	0,67
D6	Kekuatan Finansial yang menunjang	0,71	H6	Masih belum memiliki merek paten	0,95*
D7	Manajemen organisasi cukup baik	0,26	H7	Harga kurang bersaing	1,24*
Total Strengths		4,08	Total Weaknesses		5,02
<i>Opportunities</i>			<i>Threats</i>		
D8	Pemintaan ekspor masih tinggi	0,95*	H8	Adanya pesaing	0,62*
D9	Memiliki konsumen tetap	0,97*	H9	Kenaikan cukai	0,21
D10	Terdapat dukungan dari pemerintah	0,20	H10	Merek impor lebih menguasai pasar	0,59*
D11	Adanya bantuan permodalan dari bank	0,39	H11	Kesadaran masyarakat akan bahaya merokok	0,00
Total Opportunities		2,51	Total Threats		1,42
Total faktor pendorong		6,59	Total faktor penghambat		6,44

Sumber: Data Primer Diolah, 2010

Faktor pendorong yang *kedua*, yaitu ketersediaan tenaga kerja. Tenaga kerja juga sangat berpengaruh terhadap Agroindustri Cerutu Kopkar Kartanegara dikarenakan agroindustri ini, masih dijalankan secara tradisional sehingga membutuhkan tenaga kerja dengan jumlah yang cukup besar. Tenaga kerja di sekitar agroindustri cukup tersedia di daerah sekitar karena tenaga kerja dekat dengan pemukiman penduduk dan tenaga kerja yang dibutuhkan tidak harus memiliki keahlian khusus sehingga mudah didapatkan. Sebagian besar tenaga kerja yang dibutuhkan merupakan tenaga buruh untuk membuat cerutu dan tingkat pendidikan yang

dibutuhkan juga rendah sehingga tenaga kerja tersebut selalu tersedia di sekitar Agroindustri Cerutu Kopkar Kartanegara PTPN X Jember.

Faktor pendorong *ketiga* yaitu memiliki akses pasar. Akses pasar merupakan faktor yang besar pengaruhnya terhadap jumlah produksi dan pendapatan agroindustri. Hasil produksi cerutu Kopkar Kartanegara dipasarkan dalam negeri dan luar negeri. Daerah ekspor cerutu, antara lain Australia, Jepang, Amerika, dan Eropa. Dengan adanya akses pasar, maka akan mempermudah penjualan, baik dalam maupun luar negeri sehingga dapat meningkatkan jumlah penjualan cerutu. Akses pasar merupakan faktor yang dapat mendorong keberlanjutan agroindustri karena dengan memiliki akses pasar, maka perusahaan dapat dengan mudah memasarkan produknya. Akses pasar, yang dimiliki Agroindustri Cerutu Kopkar Kartanegara dengan membangun beberapa kerjasama dagang dengan beberapa negara, yaitu dengan menerapkan sistem kontrak pesanan cerutu dengan mengirimkan sampel produk. Jadi, pihak pemesan dapat langsung memesan produk sesuai dengan sampel yang telah dikirim.

Letak agroindustri cerutu Kopkar juga memiliki nilai strategis. Faktor letak juga merupakan pendorong agroindustri karena dekat dengan penghasil bahan baku, khususnya tembakau Na-Oogst Kabupaten Jember merupakan sentra penghasil tembakau Na-Oogst. Dengan letak yang strategis dapat membantu tersedianya bahan baku dan dapat meminimalisasi risiko kerusakan bahan baku. Selain itu, kualitas tembakau sangat menentukan mutu cerutu yang diproduksi.

Selain dekat dengan penghasil bahan baku, Agroindustri Cerutu Kopkar Kartanegara juga dekat dengan pemukiman penduduk. Dengan posisi ini, tenaga kerja tersedia dengan mudah dan harga tenaga kerja menjadi murah. Hal ini merupakan keuntungan pihak agroindustri. Di sisi lain, letak agroindustri cerutu tidak terlalu jauh dari pelabuhan Surabaya sehingga memudahkan pendistribusian saat ekspor.

Agroindustri Cerutu Kopkar ini, juga mendiversifikasi dan mendiferensiasikan produk. Banyak cerutu yang diproduksi dengan merek yang berbeda-beda sesuai dengan daerah pemasaran dan permintaan pasar. Cerutu yang dibuat oleh Kopkar Kartanegara meliputi *small filler*, *soft filler*, dan *long filler*. Dari tiga jenis cerutu memiliki berbagai merek dengan enam merek besar. *Small filler* memiliki dua merek besar, yaitu Macho dan Macho Filler, *soft filler* merek besarnya, yakni Argopuros dan Bali Djangger, dan *long filler* merek besarnya LA dan MD.

Agroindustri Cerutu Kopkar Kartanegara memiliki kekuatan finansial yang cukup kuat. Hal ini dibuktikan dengan hasil analisis finansial dan sensitivitas yang telah dilakukan. Dari hasil analisis finansial agroindustri cerutu layak diusahakan. Oleh karena dari lima kriteria investasi Agroindustri Cerutu Kopkar Kartanegara layak untuk diteruskan. Keuntungan yang diperoleh oleh agroindustri cerutu juga mengalami kenaikan tiap tahunnya sehingga posisi keuangan agroindustri cukup kuat. Manajemen organisasi yang dimiliki oleh agroindustri cerutu Kopkar ini, juga cukup baik, setiap pegawai atau karyawan memiliki pekerjaan yang sesuai dengan keahliannya serta pendidikan yang dimiliki.

Faktor pendorong yang merupakan peluang yang dimiliki Agroindustri Cerutu Kopkar Kartanegara, yaitu permintaan ekspor masih tinggi. Hal ini merupakan faktor pendorong agroindustri. Oleh karena dengan permintaan ekspor yang tinggi, maka Kopkar Kartanegara masih bisa terus memproduksi.

Pada kenyataannya, Kopkar Kartanegara memiliki konsumen tetap, baik dari dalam maupun luar negeri. Hal ini menunjukkan adanya kepercayaan dari konsumen terhadap produk dari Agroindustri Cerutu Kopkar Kartanegara.

Adanya bantuan modal dari bank, serta kerjasama dengan pemasok bahan baku juga merupakan faktor berpengaruh. Oleh karena dengan bantuan modal dari bank dapat membantu investasi awal yang cukup besar. Sedangkan, kerjasama dengan pemasok bahan baku merupakan faktor pendorong agroindustri karena dengan kerjasama ini, maka agroindustri tidak lagi kesulitan mencari bahan baku yang sesuai dengan permintaan.

Faktor penghambat agroindustri juga memengaruhi proses produksi cerutu. Faktor penghambat, antara lain sistem pemasaran yang lemah. Hal ini karena selama ini, agroindustri cerutu Kopkar hanya mengandalkan promosi langsung ke toko atau gerai untuk pemasaran dalam negeri dan melalui pameran untuk pemasaran luar negeri. Pemasaran melalui media cetak maupun elektronik masih belum dilakukan sehingga masih banyak masyarakat yang belum mengenal cerutu dari Kopkar Kartanegara. Oleh karena itu, pemasaran yang lemah ini termasuk dalam faktor penghambat agroindustri.

Agroindustri Cerutu Kopkar Kertanegara juga tidak memiliki tenaga profesional cerutu. Kenyataannya, tenaga kerja yang ada sebagian besar merupakan buruh pabrik dengan kualifikasi SDM rendah, dan sementara itu, tenaga profesional khusus cerutu belum ada. Oleh karena itu, cerutu

yang dihasilkan terkadang tidak sama dengan tester yang dikirim sehingga harus melakukan produksi ulang. Pegawai yang bertugas sebagai tester juga tidak profesional sehingga mutu cerutu berubah-ubah. Padahal tenaga profesional dibutuhkan untuk menjaga mutu serta cita rasa cerutu sehingga konsumen memiliki kepercayaan terhadap hasil produksi cerutu Kopkar Kartanegara PTPN X Jember. Kepercayaan akan terjalin ketika standar mutu produk diutamakan.

Teknologi yang digunakan masih sangat sederhana, yaitu dengan tenaga manusia tanpa mesin sehingga produk yang dihasilkan juga tidak terstandarisasi dengan baik. Oleh karena itu, agroindustri cerutu ini, membutuhkan banyak tenaga kerja. Sampai saat ini, proses produksi cerutu masih menggunakan tenaga manusia, yakni dari mulai pembuatan *filler*, pelinting, serta membungkus cerutu dengan *dekblad*. Teknologi yang sederhana merupakan faktor penghambat karena cerutu yang dihasilkan menjadi tidak terstandarisasi sehingga tidak seragam.

Cerutu Kopkar Kartanegara masih belum memiliki hak paten sehingga masih belum dikenal oleh masyarakat dan sering kali diklaim oleh negara lain. Munculnya klaim karena agroindustri cerutu Kertanegara menjual berdasarkan pesanan tanpa merek. Sementara itu, konsumen luar negeri sebagian besar telah mengirimkan kemasan yang telah diberi merek sendiri. Oleh karena itu, cerutu Kopkar masih belum terkenal di dunia. Hak paten sangat diperlukan oleh produk-produk dalam negeri karena dengan adanya hak paten konsumen bisa mengetahui produsen asli dari cerutu. Faktor ini merupakan penghambat perkembangan agroindustri karena dengan tidak memiliki hak paten, maka apabila produk cerutu dipatenkan oleh perusahaan lain, maka Agroindustri Cerutu Kopkar Kartanegara tidak dapat memproduksi lagi cerutu sejenis.

Harga cerutu Kopkar kurang bersaing atau cukup mahal dibandingkan daerah lain. Hal ini dikarenakan biaya produksi yang cukup tinggi sehingga harga jual cerutu juga sedikit lebih tinggi. Biaya produksi yang tinggi disebabkan oleh banyaknya tenaga kerja sehingga untuk menutupi biaya, maka harga jual juga ditingkatkan. Oleh karena itu, harga cerutu yang tinggi merupakan faktor penghambat agroindustri cerutu. Harga cerutu Agroindustri Kopkar lebih tinggi dibandingkan n perusahaan cerutu yang lebih modern karena biaya produksi yang lebih besar.

Faktor penghambat yang merupakan ancaman agroindustri cerutu, yaitu pesaing. Dengan semakin banyaknya pabrik cerutu lebih memperketat persaingan, baik dalam maupun luar negeri. Oleh karena itu,

Agroindustri Kopkar Kartanegara harus menjaga kualitas produk agar tetap eksis di perdagangan cerutu dalam dan luar negeri. Para pesaing Agroindustri Cerutu Kopkar adalah perusahaan cerutu modern yang sebagian besar produksinya menggunakan mesin sehingga biaya produksi lebih kecil dan harga cerutu menjadi lebih murah. Harga cerutu yang lebih murah dan mutu yang lebih baik merupakan ancaman bagi Agroindustri Cerutu Kopkar Kartanegara.

Cerutu impor juga masuk ke dalam negeri dan menawarkan harga yang lebih murah sehingga menggeser cerutu kopkar di pasaran. Cerutu impor menawarkan kemasan yang lebih menarik sehingga konsumen baru akan lebih tertarik pada cerutu impor. Selain itu, merek merek impor juga banyak di pasar luar negeri sehingga persaingan menjadi lebih ketat.

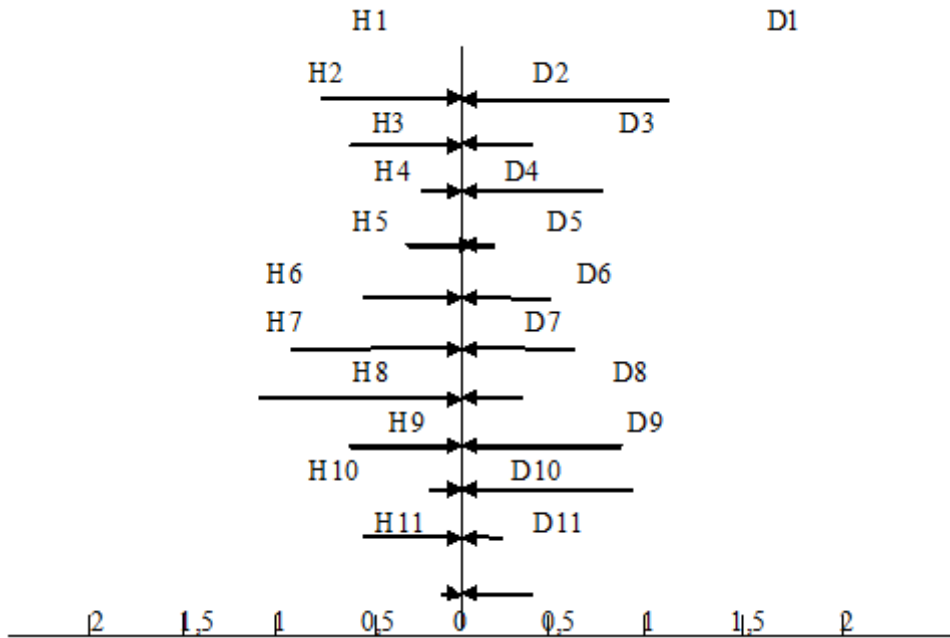
Kenaikan cukai juga menghambat agroindustri cerutu karena dengan kenaikan cukai, harga cerutu otomatis mengalami kenaikan sehingga menyebabkan harga lebih tidak bersaing dibandingkan cerutu impor. Sebelum tahun 2008, cukai cerutu adalah 27% dari harga jual cerutu, namun mulai tahun 2008 cukai cerutu naik, tidak berdasarkan persen dari harga jual melainkan berdasarkan harga jual cerutu. Untuk harga jual cerutu Rp 500,00 sampai dengan Rp 5000,00 dikenakan tarif cukai Rp 200,00; untuk harga jual cerutu Rp 5000,00 sampai dengan Rp 20.000,00 dikenakan tarif cukai Rp 1.200,00; dan harga jual Rp 20.000,00 sampai dengan Rp 100.000,00 dikenakan tarif cukai sebesar Rp 5000,00. Peraturan tarif cukai yang baru menyebabkan harga cerutu semakin tinggi dan dapat mengurangi keuntungan yang diperoleh oleh agroindustri cerutu.

Faktor penghambat yang terakhir, yaitu kesadaran masyarakat akan bahaya merokok. Dengan banyaknya kampanye anti rokok sedunia memberikan pengetahuan kepada masyarakat tentang bahaya merokok. Hal ini dapat menyebabkan penurunan konsumsi rokok atau cerutu. Namun, pada umumnya, konsumen cerutu merupakan golongan masyarakat menengah ke atas sehingga mereka lebih sadar akan bahaya merokok. Dengan bahaya ini, konsumen cerutu memiliki cara tersendiri dalam menikmati cerutu sehingga bagaimana tetap terpelihara kesehatannya.

Berdasar hasil analisis faktor-faktor pendorong dan penghambat diperoleh total *strengths* sebesar 4,08, sedangkan total *opportunities* sebesar 2,51. Nilai bobot faktor (TNB) dari keseluruhan total faktor pendorong adalah 6,59. Untuk total *weaknesses* 5,02, sedangkan total

threats sebesar 1,42. Hasil analisis faktor-faktor penghambat diperoleh nilai total TNB sebesar 6,44. Total TNB faktor pendorong lebih besar daripada total TNB faktor penghambat sehingga kegiatan Agroindustri Cerutu Koperasi Karyawan Kartanegara PTPN X Jember tersebut, sudah memiliki keunggulan. Dengan demikian, artinya kegiatan agroindustri ini telah memiliki peluang untuk dikembangkan.

Faktor kunci strategis dalam pengembangan agroindustri dapat diketahui dengan menentukan faktor kunci keberhasilan (FKK). FKK diperoleh dari menentukan variabel yang memiliki bobot TNB terbesar dalam faktor pendorong dan faktor penghambat. Berdasarkan tabel FKK hasil analisis, menunjukkan FKK dalam pengembangan Agroindustri Cerutu Koperasi Karyawan Kartanegara PTPN X Jember tercantum pada Tabel berikut yang disusun berdasarkan urutan nilai TNB terbesar.



Gambar 4.1 Tarik-menarik Antara Faktor Pendorong dan Faktor Penghambat

Faktor kunci keberhasilan merupakan faktor yang memiliki nilai tertinggi dan merupakan faktor kunci yang menentukan keberlanjutan agroindustri. Faktor ketersediaan bahan baku merupakan faktor kunci keberhasilan karena tanpa tersedianya bahan baku produksi cerutu tidak

akan berjalan. Faktor ketersediaan bahan baku sangat penting dari semua faktor karena ketersediaan bahan baku dapat mendorong keberlanjutan agroindustri meskipun faktor-faktor yang lain lemah. Ketersediaan bahan baku didukung oleh letak agroindustri berada di sentra penghasil tembakau Na-Oogst sehingga faktor ini merupakan faktor kunci keberhasilan agroindustri.

Akses pasar juga merupakan faktor pendorong yang paling kuat. Oleh karena tanpa akses pasar, maka produk dari Agroindustri Cerutu Kopkar Kartanegara sulit untuk dipasarkan. Akses pasar merupakan faktor sangat penting. Dengan adanya akses pasar Agroindustri Cerutu Kopkar Kartanegara PTPN X Jember dapat memasarkan produknya sesuai dengan sasaran pemasaran cerutu. Akses pasar yang dimiliki oleh Agroindustri Cerutu Kopkar Kartanegara dilakukan dengan membangun kerjasama dengan beberapa perusahaan cerutu asing, misalnya dengan mengirimkan produk sampel ke beberapa perusahaan.

Tabel 4.7 Faktor Kunci Keberhasilan Agroindustri Cerutu Koperasi Karyawan Kartanegara PTPN X Jember

No.	Faktor Pendorong	No.	Faktor Penghambat
<i>Strengths</i>		<i>Weaknesses</i>	
1	Ketersediaan bahan baku (D1)	1	Harga kurang bersaing (H7)
2	Memiliki akses pasar (D3)	2	Masih belum memiliki merek paten (H6)
<i>Opportunities</i>		<i>Threats</i>	
1	Memiliki konsumen tetap (D9)	1	Adanya pesaing (H8)
2	Pemintaan ekspor masih tinggi (D8)	2	Merek impor lebih menguasai pasar (H10)

Sumber: Data Primer Diolah, 2010

Kopkar Kartanegara PTPN X Jember memiliki beberapa konsumen tetap yang dijalin melalui beberapa kontrak kerja. Konsumen tetap selalu memesan cerutu tanpa merek untuk selanjutnya dijual kembali dengan merek mereka sendiri. Konsumen tetap juga berasal dari dalam negeri, seperti Bali. Di daerah ini peminat cerutu cukup besar. Konsumen tetap selalu membeli cerutu setiap tahunnya. Dengan adanya konsumen tetap Agroindustri cerutu Kopkar Kartanegara bisa melakukan produksi secara kontinu atau berkelanjutan.

Permintaan ekspor yang tinggi sangat membantu peningkatan produksi cerutu karena dengan permintaan ini, Agroindustri Cerutu Kopkar Kartanegara dapat meningkatkan penjualannya. Ekspor cerutu dilakukan ke beberapa negara, di antaranya Australia, Jepang, Amerika, dan beberapa negara Eropa. Khusus untuk negara Eropa, pada umumnya, memesan tanpa merek. Pesanan produk dari negara-negara tersebut, dijalin melalui pameran cerutu kemudian negara-negara tersebut memilih sampel produk yang akan dipesan. Permintaan ekspor cerutu merupakan faktor kunci keberhasilan karena dengan permintaan ekspor yang tinggi, akan terjadi peningkatan produksi yang dapat mendorong keberlanjutan Agroindustri Cerutu Kopkar Kartanegara PTPN X Jember.

Faktor penghambat yang terbesar, yaitu harga cerutu kurang bersaing dipasaran. Sebagian besar konsumen akan memilih cerutu yang lebih murah, sehingga harga cerutu yang lebih mahal akan tergeser di pasaran. Harga cerutu hasil produksi Kopkar Kartanegara lebih mahal bila dibandingkan produk cerutu dari beberapa perusahaan besar. Hal ini dapat menghambat perkembangan agroindustri cerutu karena kalah bersaing ditingkat kerja. Kenyataannya, cerutu dapat menekan biaya produksi. Apabila keadaan ini terus berlanjut, maka penjualan cerutu hasil produksi cerutu Kopkar akan mengalami penurunan dan dapat berdampak pada penurunan penjualan, dan menghambat perkembangan Agroindustri Cerutu Kopkar Kartanegara.

Agroindustri cerutu Kopkar Kartanegara masih belum memiliki hak paten. Padahal, hak paten sangat penting untuk pengakuan produknya. Kepemilikan hak paten akan sangat membantu proses produksi agar tidak diklaim oleh perusahaan lain. Apabila merek cerutu Kopkar dipatenkan oleh perusahaan lain, maka Agroindustri Cerutu Kopkar Kartanegara sudah tidak dapat lagi memproduksi cerutu merek yang sama. Apabila hal itu terjadi, maka dapat merugikan pihak Agroindustri sehingga sangat menghambat keberlanjutan Agroindustri Cerutu Kopkar Kartanegara PTPN X Jember.

Pesaing cerutu sangat mengancam Agroindustri Cerutu Kopkar Kartanegara, Oleh karena para pesaing menawarkan produk yang lebih murah dengan mutu yang lebih baik. Dengan keunggulan ini, para pesaing ini telah merebut pasar cerutu dengan produk-produknya. Hal ini dapat menurunkan jumlah penjualan cerutu Agroindustri Cerutu Kopkar Kartanegara sehingga menghambat kemajuan Agroindustri. Selain para pesaing dalam negeri, merek impor juga membanjiri pasar cerutu dalam negeri

sehingga semakin menekan angka penjualan cerutu Agroindustri Cerutu Kopkar Kartanegara PTPN X Jember.

Faktor kunci keberhasilan hakikatnya dapat membantu agroindustri cerutu untuk mengetahui potensi perusahaan sehingga faktor pendorong terkuat dapat menekan faktor penghambatnya. Faktor ketersediaan bahan baku merupakan faktor kunci dalam produksi cerutu. tanpa tersedianya bahan baku, maka Agroindustri cerutu Kopkar Kartanegara tidak akan bisa melakukan produksi. Selain itu, bahan baku yang dimiliki oleh Agroindustri Cerutu Kopkar Kertanegara memiliki rasa yang khas dan selalu tersedia. Oleh karena itu, agroindustri cerutu dapat memanfaatkannya untuk menekan faktor penghambat lainnya, seperti banyaknya pesaing dan merek impor yang masuk ke pasar dalam negeri. Ketersediaan bahan baku ini menguntungkan pihak agroindustri karena dengan bahan baku yang khas agroindustri bisa melayani konsumen setia yang lebih mementingkan cita rasa daripada sekadar harga. Meskipun harga lebih tinggi, namun dengan cita rasa yang kha, maka konsumen akan kembali ke cerutu hasil produksi Kopkar Kartanegara PTPN X Jember. Untuk itu, faktor kunci keberhasilan perlu dioptimalisasikan dalam memajukan agroindustri cerutu dengan menyusun strategi.

Strategi dapat diartikan sebagai metode atau rencana atau cara yang digunakan untuk mencapai tujuan jangka panjang. Manfaat strategi untuk mengoptimalkan sumber daya unggulan dan menekan berbagai hambatan dalam memaksimalkan pencapaian sasaran kinerja. Dalam usaha mengembangkan Agroindustri Cerutu Koperasi Karyawan Kartanegara PTPN X Jember diperlukan berbagai strategi yang tepat sesuai dengan kondisi perusahaan. Strategi tersebut dapat berasal dari pemerintah ataupun dari pihak agroindustri sendiri. Beberapa strategi dan aktivitas solusi yang dapat diberikan berdasarkan hasil analisis FFA di antaranya sebagai berikut.

1. Membentuk Jaringan Kerjasama/Integrasi Antara Hulu dan Hilir dalam Sistem Agribisnis

Secara konsepsional sistem agribisnis dapat diartikan sebagai semua aktivitas, yang saling terkait satu sama lain mulai dari pengadaan dan penyaluran sarana produksi sampai pada pemasaran produk-produk yang dihasilkan oleh usahatani dan agroindustri. Dengan demikian, sistem agribisnis merupakan suatu sistem yang terdiri atas berbagai subsistem, (Rijanto, dkk. 1997) sebagai berikut.

- a. Subsistem pengadaan dan penyaluran sarana produksi, teknologi, dan pengembangan sumber daya pertanian.
- b. Subsistem budidaya dan usahatani.
- c. Subsistem pengolahan hasil pertanian atau agroindustri.
- d. Subsistem pemasaran hasil pertanian.
- e. Subsistem prasarana.
- f. Subsistem pembinaan

Peran agroindustri bagi Indonesia saat ini, antara lain (Supriyati dan Erma Suryani, 2006):

- a. menciptakan nilai tambah hasil pertanian di dalam negeri,
- b. menciptakan lapangan pekerjaan, khususnya dapat menarik tenaga kerja dari sektor pertanian ke sektor industri hasil pertanian (agroindustri),
- c. meningkatkan penerimaan devisa melalui peningkatan ekspor hasil agroindustri,
- d. memperbaiki bagian pendapatan, dan
- e. menarik pembangunan sector pertanian.

Agroindustri memiliki keterkaitan (*linkages*) yang besar, baik ke hulu maupun ke hilir. Agroindustri pengolah yang menggunakan bahan baku hasil pertanian berarti memiliki keterkaitan yang kuat dengan kegiatan budidaya pertanian maupun dengan konsumen akhir atau dengan kegiatan industri lain. Sedangkan, bagi agroindustri penyedia dan juga dengan industri ataupun kegiatan lain yang menyediakan *input* produksi. Keterkaitan yang erat merupakan hal yang logis dan sebagai konsekuensinya akan menciptakan pengaruh ganda yang besar terhadap kegiatan-kegiatan tersebut.

Keterkaitan sistem agribisnis pada agroindustri cerutu Kopkar Kertanegara PTPN X Jember dari hulu hingga hilir dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut.

a. Subsistem agribisnis hulu

Tembakau merupakan tanaman potensial untuk dikembangkan di Kabupaten Jember karena ditinjau dari nilai ekonomi menguntungkan dan agroklimatologi daerah Jember yang sesuai. Seperti yang telah dikemukakan sebelumnya bahwa ketersediaan bahan baku cerutu di

Kabupaten Jember dapat dikatakan melimpah dengan produksi rata-rata 1,14 ton/ha pada tahun 2007 (Tabel 1.1). Kegiatan subsistem agribisnis hulu tembakau Na-Oogst penghasil cerutu telah mendapat dukungan pemerintah maupun petani yang juga berperan sebagai penyedia bahan baku.

Strategi agroindustri dalam agribisnis hulu ditempuh dengan mengumumkan atau memberitahukan kepada petani tentang jenis tembakau bahan baku pembuatan cerutu yang diperlukan Agroindustri Cerutu Kopkar Kartanegara PTPN X Jember. Strategi ini dapat membantu agroindustri dalam menyediakan bahan baku yang sesuai dengan kebutuhan produksi cerutu. Petani juga diuntungkan karena dengan pengumuman *grade* tembakau hasil panen dapat dijual dengan harga tinggi karena sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

b. Subsistem usahatani

Pada umumnya, komoditi Na-Oogst merupakan tanaman budidaya yang membutuhkan perhatian intensif. Untuk itu, penanganan budidaya sampai panen harus benar-benar diperhatikan, apalagi ketika menghadapi cuaca yang sering berubah seperti saat ini. Usahatani tembakau Na-Oogst sebagai bahan baku cerutu banyak dibudidayakan oleh pihak pemerintah (seperti PTPN X) maupun petani perorangan. Intensifikasi budidaya, pembinaan, dan penyuluhan intensif serta pembentukan kelompok usaha menjadi pendukung dan pengembang usahatani tembakau Na-Oogst.

Agroindustri Cerutu Kopkar Kartanegara tidak melakukan usahatani, hanya membeli bahan baku dalam bentuk dekblad omblad yang siap pakai. Namun, PTPN X sebagai eksportir penyedia bahan baku memiliki kerjasama dengan petani dalam subsistem usahatani. Kerjasama ini membantu pihak agroindustri mendapatkan bahan baku terbaik karena sistem usahatani berjalan dengan baik.

c. Subsistem pengolahan

Secara umum keterkaitan sektor hulu tembakau Na-Oogst dengan sektor hilirnya sudah terlaksana dengan baik. Tembakau Na-Oogst sebagai bahan baku cerutu diperoleh dari PTPN X sendiri dan dari petani tembakau yang ada di Jember. Cerutu yang dihasilkan Kopkar Kartanegara PTPN X pada tahun 2008 sebanyak 1 juta batang sehingga nominal uangnya sekitar Rp1 miliar. Setiap tahun produksi cerutu relatif stabil dan peningkatannya

sekitar 2,5% dari produksi 1 juta batangnya per-tahun (Kompas, 2010). Keberlangsungan kegiatan agroindustri ini sangat bergantung pada kontinuitas pasokan bahan baku dan permintaan pasar yang masih tinggi terutama skala ekspor. Arah pengembangan kegiatan agroindustri harus mengarah pada pengelolaan jaringan distribusi *input*, diversifikasi produk cerutu, serta pembinaan sosialisasi dan penyebaran informasi di antara masing-masing elemen agribisnis. Agroindustri cerutu melakukan proses pengolahan dengan sistem manual, yaitu dengan tenaga manusia bukan mesin. Oleh karena itu, agroindustri cerutu perlu menjaga mutu produk serta cita rasa yang khas untuk menarik minat konsumen. Perlu kontrol produksi yang ketat untuk menjaga mutu dan cita rasa, seperti tenaga-tenaga profesional yang ahli di bidang cerutu.

d. Subsistem pemasaran

Konsumen adalah faktor yang harus terus diperhitungkan dalam pengembangan usaha dalam ekonomi yang dipandu oleh pasar. Perubahan perilaku konsumen antarwaktu merupakan hal yang harus diantisipasi oleh produsen dalam menentukan jumlah, macam, dan diversifikasi produk, serta pola pemasaran. Pola konsumsi (*present and future consumption*) berbeda antarwilayah dan kelompok pendapatan (Supriyati dan Erma Suryani, 2006).

Pemasaran cerutu yang dilakukan Kopkar Kertanegara PTPN X mencakup pasar dalam dan luar negeri. Dari sekitar satu juta batang cerutu yang diproduksi Koperasi Karyawan Kertanegara PT Perkebunan Nusantara X Jember, sebagian besar dikonsumsi oleh konsumen cerutu di dalam negeri yang ada di Surabaya, Bali, Malang, Bandung, Jakarta, dan Yogyakarta. Sisanya atau sekitar 20 persen diekspor, antara lain ke Jepang, Amerika Serikat, Australia, Jerman, dan Malaysia. Produk cerutu ini mempunyai peluang pasar yang cukup besar mulai pasar regional sampai ekspor. Pengembangan subsistem agribisnis pemasaran harus lebih diarahkan pada peningkatan penjualan dengan cara adanya diversifikasi dan segmentasi pasar yang didukung dengan sistem promosi yang aktif melalui media-media yang ada untuk meningkatkan pemasaran. Oleh karena itu, wajib apabila perlu dilakukan jaringan kerjasama hulu-hilir maupun dengan pembeli potensial.

e. Subsistem jasa prasarana

Soetriono, dkk. (2003) mengemukakan bahwa subsistem jasa prasarana merupakan seluruh kegiatan yang menyediakan jasa bagi agribisnis. Dikenal dengan agribisnis jasa. Subsistem jasa pendukung agroindustri cerutu umumnya cukup memadai. Sarana transportasi dan komunikasi tersedia dengan baik dan dapat diperoleh dengan mudah. Angkutan antar-daerah dapat memacu aktivitas pelaku usaha sehingga sektor inipun perlu mendapat perhatian yang intensif.

6. Subsistem pembinaan

Pembinaan yang dilakukan oleh pihak pemerintah melalui PTPN X sendiri mampu mengembangkan agroindustri cerutu Kopkar Kertanegara, namun juga diperlukan pembinaan dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan yang dapat membantu dalam memberikan pembinaan/bimbingan dalam proses perdagangan. Peran pembina sangat diharapkan dalam pengembangan produk-produk yang dihasilkan oleh agroindustri ini. Selain itu, keberadaan klinik agribisnis menjadi syarat keharusan dalam mengembangkan kerjasama erat antarsubsektor agribisnis.

Integrasi hulu-hilir ini, dilakukan untuk beberapa alasan di antaranya sebagai berikut.

- 1) Membangun penghalang masuk bagi kompetitor (*barriers to entry*)
Penguasaan pengadaan *input* hingga distribusi *output* menjadikan penghalang bagi kompetitor untuk masuk. Artinya, mengurangi persaingan di dalam industri dan mampu menjual dengan harga yang lebih tinggi atau membuat produk dengan harga lebih murah.
- 2) Memungkinkan investasi dalam bentuk asset yang spesifik
Asset spesifik ialah asset yang didesain untuk tujuan tertentu. Investasi pada asset spesifik sangat sulit karena alasan kebergantungan pada pembeli produknya sehingga perusahaan lebih baik dan lebih aman untuk investasi sendiri dengan melakukan integrasi vertikal dari hulu hingga hilir.
- 3) Melindungi mutu produk
Integrasi vertikal bertujuan untuk melindungi dan menjaga mutu sekaligus memiliki keunggulan untuk diferensiasi usaha. Dalam hal ini, bertujuan untuk menjaga mutu atau kualitas dari tembakau Na-Oogst sebagai bahan baku utama cerutu.

4) Menjaga dan memperbaiki jadwal produksi.

Dengan penguasaan bahan baku dan faktor produksi membuat perusahaan mampu menyesuaikan jadwal produksi dengan permintaan konsumen.

Dari uraian tersebut, jelas sistem agribisnis merupakan suatu rangkaian aktivitas yang saling berkait, yang keberhasilan pengembangannya sangat ditentukan oleh tingkat kehandalan dari setiap komponen yang menjadi subsistemnya. Untuk itu, diperlukan campur tangan pemerintah melalui regulasi, koordinasi, perlindungan, stimulasi, pelayanan, dan penilaian terhadap seluruh subsistem dalam sistem agribisnis beserta lingkungan yang memengaruhinya. Selain itu, kondisi sumber daya, lingkungan, dan prasarana juga merupakan faktor yang menentukan kehidupan dan perkembangan sistem agribisnis tersebut. Oleh karena itu, sumber daya lingkungan dan prasarana perlu dikembangkan sedemikian rupa sehingga mampu menunjang terlaksananya berbagai kegiatan di setiap subsistem secara memadai.

Dengan demikian pengembangan agroindustri cerutu Kopkar Kertanegara PTPN X tidak hanya ditujukan untuk pengembangan kegiatan industri, tetapi sekaligus untuk mengembangkan kegiatan budidaya dan kegiatan-kegiatan lain dalam sistem agribisnis secara keseluruhan. Hal ini dapat memberikan pengaruh yang sangat besar bagi pencapaian berbagai tujuan pembangunan, seperti mengatasi kemiskinan, peningkatan kesempatan kerja, peningkatan kesempatan berusaha, peningkatan ekspor, dan peningkatan devisa negara.

2. Sinergi Kelembagaan dalam Membangun Jejaring Kerja

Strategi ini memfokuskan pada membangun kompetensi perluasan jejaring kerja, pemasaran, dan pengembangan produk inovatif sehingga mampu membuka pasar domestik dan pasar ekspor serta riset produk cerutu. Pengusaha dan pemerintah secara bersama mencari langkah yang tepat dalam menjalankan kegiatan promosi dan mencari pasar baru, baik pasar domestik maupun internasional. Targetnya yakni meningkatkan volume penjualan dengan kualitas yang mampu bersaing dengan produk cerutu luar negeri yang disertai hak paten. Beberapa kegiatan yang dapat dijalin melalui pusat pemasaran dan promosi antara lain sebagai berikut.

- a. Kerjasama dengan agen cerutu luar negeri, misalnya Filipina, Jerman, dan Jepang.

- b. Menjalin kerjasama dengan lembaga di luar negeri dengan meminta bantuan tenaga ahli untuk memperluas wawasan pengusaha.
- c. Pemerintah daerah memfasilitasi keikutsertaan pengusaha pada pameran dagang.
- d. Program pemberdayaan pengusaha dan membuka hubungan kerja dengan pihak-pihak yang terlibat dalam agroindustri cerutu.
- e. Kerjasama dengan perguruan tinggi untuk mencetak tenaga ahli budidaya tembakau Na-Oogst dan tenaga kerja profesi teknologi pengolahan cerutu.

Pengembangan agroindustri cerutu diarahkan untuk mewujudkan kompetensi dalam pengembangan produk cerutu yang bersifat diversifikasi dan diferensiasi melalui kerjasama dengan perguruan tinggi dan lembaga penelitian guna melakukan penelitian produk dan potensi pasar. Pengembangan ini, dapat dilakukan melalui pusat pemasaran dan promosi daerah ataupun melalui pihak pemerintah daerah, seperti Dinas Perdagangan dan Perindustrian yang menjalin hubungan kerja dengan para pihak dalam rangka menarik investor berbasis cerutu dan pengembangan produk. Apabila terwujud, Kabupaten Jember dapat menjadi pusat keunggulan (*center of excellence*) yang dapat memberikan sumbangsih pada daerah lain yang akan mengembangkan tanaman tembakau Na-Oogst sebagai bahan baku utama cerutu.

3. Menentukan Merek Sendiri dan Menentukan Hak Paten Cerutu yang Diproduksi

Andalan produksi unggulan perkebunan Jember, yakni komoditi tembakau. Penggemar cerutu atau *aficionado* mengetahui bahwa cerutu buatan Kuba, Amerika, Swiss, dan Jerman mahal dan berkelas. Kabupaten Jember melalui tembakau Besuki Na-Oogst merupakan salah satu pemasok cerutu tersebut. Tembakau Besuki dimanfaatkan terutama untuk pembalut cerutu (*deklabad*) selain sebagai bahan pengikat (*binder*) serta pengisi (*filler*) aroma cerutu yang berkualitas. Jember merupakan penghasil cerutu terbaik nomor satu di Indonesia dan nomor dua terbaik di seluruh dunia. Jember menghasilkan cerutu terbaik kedua di dunia setelah Kuba (Kompas, 2010).

Kopkar Kartanegara PTPN X Jember juga turut memproduksi sekaligus memasarkan produk tembakau, baik jenis Na Oogst dan TBN/FIN yang dikemas menjadi cerutu yang berkualitas dan sesuai standar/

keinginan konsumen. Pembuatan cerutu Kopkar Kartanegara dilakukan secara manual atau “*hand made*”. Ada tiga jenis cerutu yang diproduksi Kopkar Kertanegara, yakni jenis cerutu berbatang pendek (*small cigar*), sedang (*soft filler*), dan panjang (*long filler*).

Dari hasil produksi, sebanyak 20% cerutu Kopkar Kartanegara PTPN X, diekspor ke luar negeri, antara lain Amerika Serikat, Australia, Jepang, dan Malaysia. Sedangkan, sisanya dijual di pasar dalam negeri. Kopkar Kartanegara sudah menjalin kerjasama dengan empat negara itu terkait dengan permintaan cerutu di negara tersebut. Produksi cerutu relatif stabil dan peningkatannya sekitar 2,5% saja dari produksi 1 juta batangnya per tahun. Krisis global dunia tidak memengaruhi permintaan cerutu dari pangsa pasar luar negeri dan dalam negeri.

Dalam pemasaran cerutu skala ekspor, importir cerutu di luar negeri bisa menerima komoditas dalam bentuk barang atau cerutu sudah dipak atau membawa kemasan sendiri sesuai merek dagang pembeli. Ketua Koperasi Karyawan Kertanegara PTPN X Jember, Joko Susilo mengemukakan bahwa siapa pun bisa membeli dan membawa kemasan sendiri. Artinya, pedagang cerutu luar negeri bisa bertindak sebagai produsen atau memproduksi cerutu sesuai keinginan mereka. Cerutu yang dijual ke Amerika Serikat, Australia, Jepang, dan Malaysia, memiliki banyak merek dagang sesuai selera pembeli. Sebagai contoh, cerutu merek Cigar Amerika dikemas dengan kertas berwarna merah hati yang sangat menarik. Kemasan berisi sekitar 10 batang cerutu itu di Amerika seharga 10 dolar AS per pak atau sekitar Rp 350.000.00. Dengan demikian, maka konsumen mengira bahwa Cigar Amerika merupakan cerutu produksi Amerika. Selain empat negara yang melakukan pola pembelian dan dijual di negaranya seolah-olah produksi pemilik label tersebut, ada pula yang hanya jadi pemasok atau importir. Artinya, perusahaan ini memproduksi cerutu untuk perusahaan orang lain.

Dalam pemasarannya, Kopkar tidak pernah mempermasalahkan kemasan merek cerutu Kopkar Kertanegara yang dijual di pasar luar negeri diganti dengan merek lain, asalkan ada kerjasama dan pemberitahuan kepada pihak Kopkar Kertanegara. Dengan sistem pemasaran seperti itu, dapat merugikan pihak produsen sebab hasil produksinya diberi merek dagang oleh pihak importir cerutu sehingga cerutu Indonesia tidak dikenal oleh masyarakat luar dan tidak memiliki hak paten atas produknya. Kopkar Kertanegara hanya memiliki beberapa merek saja, yakni Macho, Macho Filler, Argopuros, Bali Djangger, LA, dan MD. Sedangkan, yang ada di

pasar Amerika Serikat, Australia, Jepang, dan Malaysia memiliki merek dagang sendiri. Untuk mengatasi hal tersebut, diperlukan beberapa alternatif solusi yang perlu diterapkan oleh Kopkar Kertanegara dan sebagai upaya dalam menghadapi persaingan pasar cerutu, di antaranya sebagai berikut.

- a. Menentukan hak paten dan merek dagang sendiri sebelum di ekspor ke luar negeri bekerjasama dengan pihak Dinas Perindustrian dan Perdagangan.
- b. Membuat merek dagang dan kemasan yang menarik bagi konsumen.
- c. Mengubah sistem pemasaran dengan cara importir membeli produk yang telah dikemas dan diberi merek paten oleh Kopkar Kertanegara.
- d. Meningkatkan kualitas ekspor dengan lebih memerhatikan mutu tembakau, kadar nikotin, nitrogen, gula, air, dan chlor sesuai dengan penentuan kriteria yang ditetapkan oleh negara pengimpor.

BAB V

STRUKTUR, PERILAKU, DAN KINERJA PASAR TEMBAKAU BESUKI NA-OOGST

Pada kenyataannya, setiap tataniaga pemasaran tembakau mempunyai pola tertentu, pola saluran tataniaga dalam pemasaran tembakau di Kabupaten Temanggung, yaitu: 1) petani/pengolah – pedagang pengumpul - pedagang besar - grader, 2) petani/pengolah - pedagang besar - grader, 3) petani/pengolah - grader. Berdasar analisis konsentrasi rasio menunjukkan bahwa struktur pasar tembakau di Temanggung cenderung ke arah pasar oligopsoni. Penentuan harga lebih banyak didominasi oleh lembaga pemasaran yang lebih tinggi. Margin tataniaga menunjukkan nilai yang semakin meningkat sejalan dengan aliran tataniaganya. Petani memiliki keuntungan terkecil (3,7%), sedangkan keuntungan tertinggi dinikmati oleh pedagang besar (23,64%). Hal ini yang diutarakan oleh Andrias et al. (2003) dengan judul penelitian *Analisis Tataniaga dan Pilihan Kelembagaan Pemasaran Tembakau di Kabupaten Temanggung*

Dalam penelitiannya mengenai struktur, perilaku, dan penampilan pasar tembakau Na-Oogst di Kabupaten Jember, Raharto dan Hariyati (2007) menyatakan bahwa sebanyak 73% petani memasarkan tembakau Na-Oogst kepada tengkulak (*blandang*). Terdapat empat saluran pemasaran tembakau Na-Oogst. Dari keempat galuran ini yang paling efisien yakni saluran petani ke eksportir. Di tingkat tengkulak, petani cenderung menghadapi struktur pasar bersaing, sedangkan di tingkat pedagang pengumpul dan eksportir ditandai dengan struktur pasar oligopsoni konsentrasi tinggi tetapi belum mengarah pada monopsoni. Banyak hambatan dalam memasuki pasar tembakau Na-Oogst bagi pelaku pasar baru. Pada umumnya tengkulak ataupun pedagang pengumpul serta eksportir dominan dalam menentukan kualitas akhir dan harga dari produk yang diperjualbelikan. Ditemukan adanya kolusi antara pedagang pengumpul dengan eksportir yang mengarah pada perilaku mengontrol harga. Semakin pendek saluran pemasaran, tingkat pendapatan petani tembakau Na-Oogst semakin tinggi.

5.1 Pasar

5.1.2 Pasar Monopsoni

Struktur pasar secara umum dikelompokkan menjadi dua, yaitu 1) pasar bersaing sempurna, dan 2) pasar bersaing tidak sempurna yang terdiri atas pasar monopoli, duopoli, oligopoli, monopsoni, oligopsoni dan monopoli bilateral. Monopsonistis terjadi bila dalam struktur pasar hanya ada satu pembeli tunggal, sedangkan jika hanya ada beberapa pembeli maka disebut dengan oligopsonistis. Monopsoni timbul karena tidak adanya mobilitas faktor atau karena spesialisasi faktor bagi pemakai tertentu. Sebagai pembeli tunggal dari sumberdaya, monopsonis menghadapi kurva penawaran pasar dari sumberdaya, dengan kurva yang miring ke atas, bukannya kurva penawaran yang horisontal sempurna yang terdapat dalam kasus persaingan. Monopsonis akan mendapatkan jumlah sumberdaya yang lebih besar dengan harus membayar harga per unit yang lebih (Bilas, 1992).

Menurut Pindyck dan Rubinfeld (2001), jika hanya ada pembeli tunggal atau beberapa pembeli, maka beberapa pembeli tersebut, mempunyai *monopsony power*. Pada struktur ini pembeli mempunyai kekuatan untuk memengaruhi harga barang. Dengan *monopsony power*, pembeli dapat membeli barang di bawah harga pasar jika dibandingkan dengan harga yang berlaku di pasar bersaing.

5.1.2 Teori Pemasaran dan Efisiensi Pemasaran

Pemasaran dapat dikatakan efisien jika, Mubyarto (1994) memenuhi syarat sebagai berikut.

1. Mampu menyampaikan hasil-hasil dari petani produsen kepada konsumen dengan biaya semurah-murahnya;
2. Mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar konsumen akhir kepada semua pihak yang terlibat. Harga murah di konsumen mengandung pengertian bahwa harga yang tercipta sebagai dampak dari semua kegiatan pemasaran menunjukkan aktivitas yang efisien. Pengertian pembagian adil adalah pembagian sesuai dengan posisi dan harkatnya masing-masing. Keadaan keadilan salah satunya dapat dilihat dari tanpa adanya perbedaan *share* harga yang diterima oleh peserta pasar.

Saluran distribusi pemasaran adalah mata rantai yang menyampaikan komoditi suatu produk pertanian dari pihak produsen kepada konsumen. Pemilihan saluran distribusi yang tepat dapat memengaruhi kelancaran penjualan, tingkat keuntungan, dan risiko kerugian. Beberapa cara pendekatan yang digunakan untuk mempelajari sistem saluran distribusi pemasaran menurut Swasta dan Sukotjo (1990), yaitu sebagai berikut.

1. Pendekatan serba barang: mengukur suatu pendekatan pada pemasaran yang melibatkan barang-barang tertentu berpindah dari titik produsen ke konsumen akhir.
2. Pendekatan serba fungsi: mempelajari pemasaran dari segi penggolongan kegiatan dan fungsi-fungsinya, meliputi:
 - a) fungsi pertukaran : terjadi transaksi dari dua belah pihak atau lebih yaitu penjual dan pembeli;
 - b) fungsi penyediaan fisik: adanya perpindahan barang-barang secara fisik dari produsen ke konsumen; dan
 - c) fungsi penunjang: kegiatan untuk menunjang fungsi-fungsi lain yang terdiri dari penyediaan dana, penanggungan risiko, standarisasi produk, *grading* maupun informasi pasar.
3. Pendekatan serba lembaga mempelajari pemasaran dari segi organisasi atau lembaga yang terlibat dalam kegiatan pemasaran, seperti produsen, pedagang besar, pengecer, agen penunjang, seperti perusahaan pengangkutan, perusahaan penyimpanan, dan agen pelengkap seperti biro iklan, keuangan, dan lain-lainnya.

Menurut Soekartawi (1993), selisih harga yang dibayar produsen dan harga yang diberikan oleh konsumen setelah dikurangi dengan biaya tataniaga disebut keuntungan pemasaran atau *marketing margin*. Margin keuntungan berkaitan erat dengan margin tataniaga dan biaya tataniaga. Dalam kemasakan komoditi pertanian seringkali dijumpai adanya rantai pemasaran yang panjang sehingga banyak palaku pasar yang terlibat dalam rantai pemasaran tersebut. Akibatnya, terlalu besarnya keuntungan pasar (*marketing margin*) yang diambil dan atau biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pelaku-pelaku pemasaran tersebut.

5.2 Teori SCP (*Structure, Conduct, and Performance*)

Menurut Soekartawi (1993), teknik SCP (*Structure, Conduct, and Performance*) merupakan teknik yang mampu meningkatkan efisiensi

pemasaran dan sekaligus juga memperhatikan *welfare society* (misalnya dapat menyerap tenaga kerja, harga yang terjangkau konsumen, tetapi tidak merugikan produsen, adanya pemasaran yang efisien, dan menciptakan persaingan yang sehat). Konsep ini dapat digunakan untuk mengidentifikasi efisiensi pemasaran secara keseluruhan.

1. Struktur Pasar (*Market Structure*)

Struktur pasar adalah karakteristik organisasi pasar yang dapat dilihat sebagai hubungan antara penjual – penjual, penjual – pembeli, dan pembeli – pembeli (Sudiyono, 2002). Kriteria penentuan struktur pasar tersebut sebagai berikut.

- a. Analisis mekanisme harga pasar
Pasar bersaing tidak sempurna (*imperfect market*) muncul jika sejumlah kecil perusahaan sedikit banyak mampu mengendalikan harga (Samuelson dan Nordhaus, 1990).
- b. Halangan masuk pasar (*barrier to entry*).
Kemungkinan adanya hambatan bagi pesaing baru untuk memasuki pasar (Kelana, 1996).
- c. Analisis pangsa pasar (*market share*)
Pada dasarnya, tiap perusahaan akan memiliki *market share* berkisar 0 sampai 100% dari total penjualan seluruh pasar. Peranan *market share* sebagai elemen struktur pasar yang merupakan sumber keuntungan bagi suatu perusahaan (Shepherd dalam Adenan dan Prasetiyaningtiyas, 2004). Dengan demikian, apabila memiliki *market share* besar, maka perusahaan akan dapat menguasai pasar karena mempunyai *market power*.
- d. Analisis pemimpin pasar (*market leader*)
Dalam analisis ini, dapat ditanyakan dengan siapakah yang menjadi pemimpin pasar tembakau Besuki Na-Oogst dengan melihat andil perusahaan, yaitu perusahaan yang memiliki persentase terbesar dari total penjualan (dalam pangsa pasar) dalam suatu pasar (Hasibuan dan Usman, dalam Adenan dan Prasetiyaningtiyas, 2004).
- e. Analisis konsentrasi rasio (*concentration ratio (C/R)*)
Menurut Hay dan Morris (dalam Prasodjo, 1997), Konsentrasi rasio adalah rasio antara jumlah komoditi yang dibeli oleh pedagang tertentu dengan jumlah yang diperdagangkan di pasar.

2. Perilaku Pasar (*Market Conduct*)

Perilaku pasar adalah bagaimana peserta pasar, yaitu produsen, konsumen, dan lembaga pemasaran menyesuaikan diri terhadap situasi penjualan dan pembelian yang terjadi. Dengan kata lain, menyesuaikan dengan struktur pasar yang dihadapi. Ketiga pihak tersebut mempunyai kepentingan yang berbeda. Dalam tatanan ini, produsen menghendaki harga yang tinggi, pembeli sebaliknya menghendaki tersedianya waktu dan informasi pasar yang cukup dan adanya kekuatan tawar menawar yang lebih kuat. Lembaga pemasaran menghendaki keuntungan yang maksimal (selisih margin pemasaran dan biaya relatif besar). Berkaitan dengan hal ini, ada dua macam perilaku pasar, yaitu sebagai berikut.

- a. Perilaku yang berkaitan dengan harga

Kriteria penilaian perilaku pasar yang berkaitan dengan harga yakni sebagai berikut.

 - 1) Analisis integrasi pasar

Analisis tersebut digunakan untuk mengetahui respons harga komoditas pertanian pada tingkat petani (*farm gate price*) karena perubahan harga di tingkat konsumen melalui informasi harga (Gujarati, 1991).
 - 2) Analisis kemungkinan adanya praktik-praktik kolusi (*collusion*) dalam penentuan harga (Martin, 1989).
- b. Perilaku yang tidak berkaitan dengan harga
 - 1) Strategi bisnis/ pola persaingan sehat/ tidak (Kelana, 1996) dan taktik-taktik tidak jujur atau perdagangan gelap (Masyrofie, 1994).
 - 2) Ada/ tidak perlakuan khusus agar produk memenuhi selera konsumen yaitu ada/ tidaknya *grading* serta standarisasi komoditas (Mubyarto, 1994).
- c. Kinerja / Penampilan / Keragaan Pasar (*Market Performance*)

Kinerja/ penampilan/ keragaan pasar adalah hasil keputusan akhir yang dicapai akibat dari penyesuaian yang dilakukan oleh lembaga pemasaran pada struktur pasar tertentu. Dalam tatanan ini, didefinisikan sebagai seberapa bagus sistem pemasaran bisa memenuhi harapan masyarakat dan pelaku pasar (Melania, 2007).

5.2.1 Analisis SCP (*Structure, Conduct, dan Performance*)

Beberapa sistem analisis yang digunakan dalam Analisis SCP di antaranya sebagai berikut.

1. Analisis Struktur Pasar (*Market Structure*)

a. Analisis mekanisme harga pasar

Pada pasar tembakau Besuki Na-Oogst akan ditelusuri pihak manakah yang berperan dalam penentuan harga pasar.

b. Halangan memasuki pasar

Kemungkinan adanya hambatan bagi pesaing baru untuk memasuki pasar.

c. Analisis pangsa pasar

$$\text{Market Share} = \frac{\text{Total penjualan tiap perusahaan}}{\text{Total penjualan seluruh pasar}} \times 100\%$$

d. Analisis pemimpin pasar

Siapakah yang menjadi pemimpin pasar tembakau Besuki Na-Oogst dengan melihat andil perusahaan yaitu perusahaan yang memiliki persentase terbesar dari total penjualan (dalam pangsa pasar) dalam suatu pasar (Hasibuan dan Usman, dalam Adenan dan Prasetiyaningtiyas, 2004).

e. Analisis konsentrasi rasio (Kr)

Hay dan Morris (1991) dalam Prasodjo (1997) memformulasikan sebagai berikut.

$$Kr = \frac{\text{Volume beli}}{\text{Volume yang diperdagangkan}} \times 100\%$$

Ketentuannya adalah sebagai berikut:

a) Apabila terdapat 1 (satu) pedagang memiliki Kr min 95% maka pasar tersebut mengarah pada pasar monopsoni.

b) Apabila 4 (empat) pedagang memiliki Kr min 80% maka pasar cenderung mengarah pada oligopsoni dengan konsentrasi tinggi.

c) Apabila 8 pedagang memiliki nilai Kr min 80% maka pasar mengarah pada oligopsoni dengan konsentrasi sedang.

2. Analisis Perilaku Pasar (*Market Conduct*)

a. Perilaku yang berkaitan dengan harga

1) Analisis integrasi pasar

Integrasi secara vertikal jangka pendek diformulasikan sebagai berikut :

$$Pf = a_0 + a_1 Pr + e$$

Pf = harga rata-rata di tingkat petani tembakau Besuki Na-Oogst (Rp/kg)

Pr = harga di tingkat eksportir/ pengusaha tembakau Besuki Na-Oogst (Rp/kg)

a0 = konstanta

a1 = koefisien regresi

e = error

Pengujian parameter dengan menggunakan uji t :

$$T \text{ hitung} = a1/Se (a1)$$

Kriteria pengambilan keputusan:

t hit > t tabel = ada integrasi harga antara harga di tingkat eksportir dengan harga di tingkat petani.

t hit ≤ t tabel = tidak ada integrasi harga antara harga di tingkat eksportir dengan harga di tingkat petani.

H0 : tidak ada integrasi harga

H1 : ada integrasi harga

- 2) Analisis kemungkinan adanya praktik-praktik kolusi (*collusion*) dalam penentuan harga (Martin, 1989). Analisis dilakukan secara deskriptif dengan melihat ada/tidaknya kolusi/kerjasama antara pelaku-pelaku pasar tembakau Besuki Na-Oogst dalam penentuan harga pasar.
- b. Prilaku yang berkaitan dengan harga
 - 1) Strategi bisnis/pola persaingan sehat/ tidak (Kelana, 1996) dan taktiktaktik tidak jujur atau perdagangan gelap dalam pemasaran tembakau Besuki Na-Oogst (Masyroffie, 1994).
 - 2) Ada/tidak perlakuan khusus agar produk memenuhi selera konsumen (Mubyarto, 1994) dan ada/ tidaknya *grading* serta standarisasi mutu tembakau Besuki Na-Oogst (Masyroffie, 1994).
3. Kinerja/Keragaan/Penampilan Pasar (*Market Performance*)
 - a. Besarnya Margin Pemasaran dihitung dengan rumus:

$$MP = KP + BP$$

$$MP = Pr - Pf$$

Keterangan :

MP = Margin Pemasaran tembakau Besuki Na-Oogst (Rp/Kg)

KP = Keuntungan Pemasaran tembakau Besuki Na-Oogst (Rp/Kg)

BP = Biaya Pemasaran tembakau Besuki Na-Oogst (Rp/Kg)

Pr = Harga rata-rata tembakau Besuki Na-Oogst di tingkat konsumen (belandang, pedagang pengumpul, dan eksportir) (Rp/Kg)

Pf = Harga rata-rata tembakau Besuki Na-Oogst di tingkat produsen (petani tembakau Besuki Na-Oogst) (Rp/Kg)

- b. *Share* keuntungan dan rasio keuntungan dengan biaya pemasaran ke- I adalah :

$$S_{ki} = \frac{K_i}{P_r - P_f} \times 100\%$$

$$K_i = P_{ji} - P_{bi} - \sum_{j=i}^n B_{ij}$$

Keterangan:

S_{ki} = *Share* keuntungan lembaga pemasaran ke i (%)
(i=1 =Petani tembakau Besuki Na-Oogst; i =2 = belاندang; dst)

K_i = Keuntungan lembaga pemasaran ke i

P_{ji} = Harga jual tembakau Besuki Na-Oogst pada lembaga pemasaran ke i (Rp/kg)

P_{bi} = Harga beli tembakau Besuki Na-Oogst pada lembaga pemasaran ke i (Rp/kg)

B_{ij} = Biaya pemasaran lembaga pemasaran ke i dari berbagai jenis biaya mulai dari biaya ke j = 1 sampai ke n

- c. *Share* biaya lembaga pemasaran ke i dan jenis biaya ke j:

$$S_{bi} = \frac{B_i}{P_r - P_f} \times 100\%$$

Keterangan :

S_{bi} = *Share* biaya lembaga pemasaran ke-i (%)

B_i = Biaya lembaga pemasaran ke-i

P_r = Harga rata-rata tembakau Besuki Na-Oogst di tingkat konsumen (belاندang, pedagang pengumpul, dan eksportir) (Rp/kg)

P_f = Harga rata-rata tembakau Besuki Na-Oogst di tingkat produsen (petani tembakau Besuki Na-Oogst) (Rp/kg)

- d. *Share* harga yang diterima petani :

$$SP = \frac{P_f}{P_r} \times 100\%$$

Keterangan:

SP = *Share* harga di tingkat petani tembakau Besuki Na-Oogst (%)

Pf = Harga jual oleh produsen (petani tembakau Besuki Na-Oogst) (Rp/kg)

Pr = Harga jual oleh eksportir (Rp/Kg)

Kriteria pengambilan keputusan:

- 1) Interpretasi Margin Pemasaran (MP)
Semakin kecil nilai MP maka saluran pemasaran semakin efisien.
 - 2) Interpretasi Keuntungan pada Distribusi Margin (DM)
Selisih $S_{ki} = 0-5$ maka keuntungan merata
Selisih $S_{ki} = > 5$ maka keuntungan tidak merata
 - 3) Interpretasi Share Keuntungan dan Biaya
 $S_{ki} > S_{bi}$ = sistem pemasarannya dikatakan logis, maka dapat terus dilaksanakan.
 $S_{ki} < S_{bi}$ = sistem pemasarannya dikatakan tidak logis, maka justru merugikan jika dilaksanakan.
- e. Untuk menganalisis efisiensi pemasaran Tembakau Besuki Na-Oogst, digunakan analisis efisiensi pemasaran (Soekartawi, 1989) dengan formulasi sebagai berikut :

$$\text{Efisiensi Pemasaran (EP)} = \frac{\text{Biaya pemasaran (Rp)}}{\text{Nilai produk yang dijual (Rp)}} \times 100\%$$

Kriteria pengambilan keputusan :

- 1) Jika nilai EP antara 0% - 33,33% maka saluran pemasaran efisien
- 2) Jika nilai EP 33,34% - 66,66% maka saluran pemasaran kurang efisien
- 3) Jika nilai EP > 66,67% maka saluran pemasaran tidak efisien

5.3 Aplikasi Analisis Struktur, Perilaku, dan Kinerja Pasar Tembakau Besuki Na-Oogst Di Kabupaten Jember

5.3.1 Mekanisme Harga Pasar

Berdasarkan hasil penelitian, proses pembelian tembakau BesuOTA dilakukan setelah musim panen, yaitu sejak bulan Juli hingga bulan Oktober (kurang lebih tiga bulan), sedangkan tembakau BesuNotra dilakukan sejak

bulan September hingga stok tembakau di tingkat petani habis, biasanya hingga bulan Desember atau bahkan Januari. Harga patokan yang menjadi acuan pada tiap pembelian tembakau Bes Notra dan Bes NOTA adalah gudang pertama yang melakukan pembelian kemudian disusul gudang-gudang pembelian eksportir/ perusahaan lainnya.

Informasi harga acuan tembakau di tingkat petani, umumnya diketahui dari pedagang yang pada umumnya yakni belandang. Namun, ada sebagian petani yang merangkap sebagai belandang yang mempunyai akses informasi dari sumber lainnya, yaitu dari juragan, di antaranya pedagang pengumpul atau eksportir. Dasar pengambilan keputusan petani untuk menjual tembakaunya dalam proses tawar-menawar didasarkan pada harga yang acuan yang telah diketahui sebelumnya, dilakukan dengan cara membandingkan antara harga pedagang yang satu dengan pedagang yang lain. Dalam hal ini, petani tidak dapat dikatakan menghadapi pasar persaingan sempurna karena meskipun mempunyai hak dalam menentukan pihak pembeli (pedagang) tetapi tetap bersifat sebagai *price taker*.

Proses pembelian tembakau, baik Bes Notra maupun Bes NOTA oleh belandang kepada petani dilakukan dengan cara mendatangi petani tembakau (*on the spot*). Biasanya, belandang ini merupakan kerabat atau tetangga, petani pemimpin/ketua kelompok tani, serta ada pula yang berasal dari luar desa, bahkan dari luar kecamatan. Untuk pemasaran tembakau dari petani kepada eksportir, petani mengirimkannya ke gudang milik eksportir. Petani yang menjual tembakaunya ke belandang tidak mempunyai akses pasar untuk mengetahui harga pada pedagang yang tingkatannya lebih tinggi, seperti pedagang pengumpul atau eksportir.

Saat terjadi transaksi jual beli tersebut, belandang berperan sebagai penentu harga. Untuk itu belandang harus mengetahui harga beli tembakau. Harga ini diketahui dari sesama pedagang maupun dari pembelian gudang eksportir lebih dulu. Dengan diketahui harga dapat digunakan sebagai dasar menetapkan harga beli tembakau kepada petani, yakni dengan memperhitungkan margin biaya dan keuntungan yang diharapkan. Begitu pula transaksi jual beli antara belandang dan pedagang pengumpul. Dalam transaksi ini, pedagang pengumpul berperan sebagai penentu harga. Kemitraan yang terjalin di antara keduanya sudah terjalin sangat baik. Bahkan, belandang-belandang tersebut dikenal sebagai anak buahnya. Tingkatan transaksi jual beli berikutnya yakni antara petani, belandang maupun pedagang pengumpul dengan eksportir. Pada transaksi jual beli ini, eksportir berperan sebagai penentu harga tembakau.

Terdapat dua cara pembelian tembakau Besuki Na-Oogst di gudang eksportir. *Pertama*, yakni penaksiran, yaitu cara lama dan yang paling banyak digunakan oleh eksportir. Cara ini dilakukan dengan mengambil beberapa sampel dari tembakau yang masuk, kemudian dipilah-pilah sesuai klasifikasi yang ditentukan, lalu ditaksir berapa persen yang sesuai dengan klasifikasi yang sudah dilakukan terhadap sampel tadi. Cara ini sangat membutuhkan keahlian dan pengalaman yang tinggi dari pihak pembelian di gudang. Oleh karena kesalahan penaksiran dapat merugikan perusahaan. Namun sebaliknya pedagang juga harus memiliki keahlian dan pengalaman juga. Dalam hal ini, harga tembakau yang diterima dari eksportir harus diperhitungkan dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan dan keuntungan yang diharapkan. Kalau tidak memiliki keahlian dan pengalaman tersebut rasanya sangat sulit untuk bisa berhasil di bisnis tembakau. Cara *kedua*, yakni *Quality Indeks* (QI). Cara ini masih tergolong baru dan hanya eksportir tertentu yang menggunakan, misalnya GMIT melakukan cara pembelian dengan QI sejak tahun 2007.

Prosedur pembelian dengan cara QI yakni pada saat barang datang, *grader* menentukan layak/tidak, jika layak dilakukan pembelian dengan sistem QI. Pada cara ini terdapat beberapa tahap. Tahap *pertama*, tembakau dikelompokkan berdasar mutu, seperti dilakukan sortasi, dipisahkan dalam kelompok (W1, W2, W3, FB+, FB, FS) serta dilihat keutuhan daun apakah daun tembakau utuh /tanpa cacat atau rambing, yaitu terdapat robek pada daun yang disebut *raka* (robek kanan) atau *raki* (robek kiri). Tahap *kedua*, penentuan prosentase tes, setelah tembakau disortasi lalu ditimbang, masing-masing sampel di tes 5-10%, setelah itu akan diketahui komposisi misal W1= 5%, rambing = 30%. Tahap *ketiga*, setelah ditemukan prosentase masing-masing mutu berdasar berat total sampling, maka nilai prosentase tersebut dikalikan dengan berat total kualitas masing-masing dikalikan dengan harga yang ditentukan. Berdasarkan kedua cara tersebut, kemudian harga tembakau ditentukan, apabila petani, pedagang (belandang dan pengumpul) sepakat (*deal*) dengan harga yang ditawarkan oleh eksportir maka terjadilah transaksi jual beli.

Mekanisme terbentuknya harga tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember dapat dikatakan bahwa harga ditentukan oleh lembaga pemasaran yang lebih tinggi. Dalam hal ini, para eksportir yang merupakan hierarki tertinggi, sedangkan petani dalam posisi *price taker*. Sesuai dengan teori yang menyebutkan bahwa situasi yang demikian, disebabkan oleh struktur pasar di tingkat petani, yakni monopsonistik. Pada struktur pasar

tersebut, terdapat sejumlah kecil tengkulak/pedagang yang menguasai akses pasar, informasi pasar, dan permodalan yang memadai. Sedangkan, petani sebaliknya, kurang memiliki akses pasar, informasi pasar, dan permodalan yang terbatas (Lubis, 2007). Dapat dikatakan bahwa struktur pasar tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember mengarah pada oligopsoni karena kontrol harga berada di tangan para eksportir/ perusahaan.

5.3.2 Hambatan Keluar Masuk Pasar (*Barrier to Entry*) Tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember

Hambatan keluar masuk pasar dialami oleh spekulasi-spekulasi baru yang ingin memasuki bisnis tembakau. Hambatan tersebut berupa aturan-aturan yang semakin ketat sehingga sulit menembus pasar tembakau yang saat ini didominasi oleh pelaku-pelaku bisnis tembakau atau pemain lama. Pada dasarnya memasuki pasar tembakau Besuki Na-Oogst memerlukan *skill* dan pengalaman yang tinggi tentang tembakau, baik bagi petani, pedagang maupun eksportir.

Salah satu faktor penghambat dalam pemasaran tembakau cerutu yakni adanya perubahan *trend* pemakaian cerutu dari cerutu besar ke *cigarillos*. Menurut informasi dari Lembaga Perantara (DITH) tahun 2009, *trend* tersebut menurunkan tingkat kebutuhan tembakau dunia menjadi hanya 31.000 ton pada tahun 2006. Seiring menurunnya kebutuhan tembakau dunia, tetapi kenyataannya tetap masih belum dapat dipenuhi oleh produksi tembakau dunia yang hanya memproduksi dekblad sekitar 4.770 ton pada tahun 2005. Produksi dekblad dari Indonesia juga mengalami penurunan sekitar 4% jika dibandingkan tahun 2003. Penurunan ini, disebabkan antara lain oleh turunnya produksi dekblad Deli-Sumatra.

1. Petani

Petani yang memiliki pengetahuan dan pengalaman tentang aspek agronomis memegang peran penting untuk menghasilkan tembakau Besuki Na-Oogst dengan kualitas yang baik sesuai dengan permintaan pasar. Rendahnya kualitas dan kuantitas tembakau yang dihasilkan oleh produsen tembakau menyebabkan penurunan permintaan tembakau. Dengan rendahnya mutu sehingga kurang diminati oleh pabrikan cerutu, khususnya untuk tembakau dekblad. Selain itu, berkembangnya *issue* global yang menyangkut batas residu yang terkandung dalam tembakau (misalnya kandungan BaP, TSNA dll) juga menjadi salah satu kendala tidak terpenuhinya

permintaan pasar. Dengan keadaan ini, dituntut peran pelaku pertembakauan untuk mencari jalan keluarnya. Di Indonesia persyaratan seperti tersebut merupakan hambatan dan kendala yang cukup besar. Apalagi bila dilihat di lapangan, kenyataannya masih sebagian besar para petani kurang memahami tentang kandungan-kandungan yang dimaksud. Untuk itu diperlukan sosialisasi kepada petani agar permasalahan tersebut dapat cepat dimengerti dan dipahami. Pada kenyataannya, dengan menurunnya produktivitas tembakau belum dapat memenuhi kebutuhan pasar. Lebih-lebih pasar menghendaki kualitas tembakau yang semakin tinggi. Selain itu, terjadinya perubahan iklim global juga menjadi hambatan. Dengan iklim ini, prakiraan cuaca belum dapat menjawab kebutuhan iklim untuk budidaya tembakau. Tuntutan kualitas yang tinggi oleh para produsen yang diikuti permintaan residu level yang pemberlakuannya semakin ketat menjadikan semakin sulitnya tembakau Indonesia bersaing di pasar luar negeri.

Kondisi tersebut juga menjadi hambatan bagi petani tembakau di Kabupaten Jember khususnya dan petani Indonesia pada umumnya. Mengingat, petani tembakau cerutu Indonesia yang masih umum pengetahuan tentang hal seperti tersebut. Apalagi seperti sekarang ini, mereka dalam memproduksi tembakau secara kualitas belum mampu memenuhi kebutuhan pasar yang masih kurang tersebut. Untuk itu, perlu adanya persamaan persepsi dalam menghadapi bergabungnya pabrikan yang kian mengerucut menjadi beberapa pabrik saja. Akan tetapi, hal itu tidak mudah karena para petani tembakau Indonesia umumnya masih berpikiran tradisional dan tidak mudah untuk menerima situasi pemasaran seperti itu. Apalagi dengan munculnya berbagai syarat yang harus dipenuhi agar tembakau yang diproduksinya masuk ke pasaran. Untuk itu diperlukan peranan para penentu kebijakan dalam menyelamatkan tembakau milik petani. Dengan peran ini, pada nantinya, ketika semua persyaratan diterapkan para petani sudah siap untuk menghadapinya.

2. Pedagang

Hambatan yang dihadapi pedagang di antaranya kemampuan untuk menaksir tembakau. Menaksir di sini, berarti kemampuan menaksir harga tembakau yang tepat dengan kualitas tembakau yang dibeli. Dengan memperhitungkan biaya dan keuntungan yang diharapkan bekal yang diperlukan yakni petani harus mengetahui harga beli di tingkat eksportir/perusahaan. Mengingat, kesalahan sedikit saja, bukan keuntungan yang

didapat justru sebaliknya akan mengalami kerugian. Selain itu, diperlukan juga pengetahuan tentang kualitas tembakau untuk melakukan proses sortasi lanjutan karena petani pada umumnya hanya melakukan sortasi sederhana (asalan).

Aspek permodalan juga merupakan faktor penghambat. Pada kenyataannya tembakau Besuki Na-Oogst merupakan produk yang mahal (*expensive*), untuk dapat memperjualbelikan diperlukan modal yang sangat besar. Selain itu, modal juga diperlukan untuk biaya pemasaran, yang meliputi biaya tenaga kerja untuk proses sortasi, kuli, dan transportasi. Jaringan bisnis merupakan faktor mutlak yang harus dimiliki oleh pedagang, informasi pasar yang lengkap dan terkini, hubungan yang baik dengan kolega dan konsumen, dalam hal ini adalah pedagang pengumpul maupun eksportir tembakau. Pedagang baru sangat sulit untuk melakukan hal tersebut karena pedagang pengumpul dan setiap eksportir sudah memiliki jaringan yang sudah terbentuk sejak lama yang didasari oleh kepercayaan (*trust*).

Tuntutan akan kualitas tembakau yang semakin tinggi juga menghambat para pedagang dalam pemasaran tembakau. Tembakau dengan kualitas yang baik itulah yang dikehendaki oleh eksportir/perusahaan. Untuk mendapatkan tembakau dengan kualitas yang tinggi, tidak jarang para pedagang saling berebut. Bahkan, pada saat *supply* tembakau di tingkat petani relatif sedikit, tidak hanya pedagang yang melakukan proses jemput bola, para eksportir/perusahaan juga melakukan hal yang sama. Menurunnya permintaan tembakau cerutu kualitas filler dan omblad karena penggunaan HTL sebagai pengganti bahan baku cerutu (omblad), adanya perubahan selera dari cerutu besar ke cigarillos, dan ketatnya kualitas tembakau akan residu level menyebabkan omset penjualan di tingkat pedagang juga semakin berkurang. Omset penjualan yang kecil tentu mengakibatkan penurunan jumlah keuntungan yang diterima oleh pedagang.

3. Eksportir

Rendahnya pengetahuan dan pengalaman tentang tembakau merupakan faktor penghambat bagi eksportir baru yang ingin memasuki dunia pertembakauan. Eksportir melakukan serangkaian proses pembelian, sortasi, *grading*, fermentasi, fumigasi, dan pengebalan. Bahkan, beberapa eksportir melakukan proses bobbinisasi, yaitu pemotongan tembakau yang siap pakai oleh pabrik cerutu. Semua proses tersebut dilakukan dengan hati-hati dan teliti, serta memerlukan teknologi dan modal yang sangat besar.

Permodalan merupakan faktor yang sangat penting karena sejumlah aktivitas eksportir/perusahaan memerlukan biaya investasi dan biaya operasional yang sangat besar. Biaya yang dikeluarkan oleh eksportir, antara lain biaya investasi gudang, peralatan, bahan pendukung, mesin, kendaraan/angkutan, dan biaya tenaga kerja, biaya ekspor yang meliputi penyiapan dokumen, perijinan, pengiriman sampel, uji sertifikasi, dan biaya transportasi. Kemitraan (*joint venture*) antara eksportir dengan importir/pabrikasi juga mutlak dimiliki, untuk menjamin kepastian pasar, baik dari segi jumlah, kualitas, maupun harga. Hal ini tentu tidak mudah untuk dilakukan jika tidak memiliki jaringan bisnis utamanya bagi eksportir baru sehingga kesulitan untuk memasarkan tembakaunya.

Hambatan yang tidak kalah pentingnya, yakni kondisi pasar tembakau dunia saat ini yang kurang kondusif. Aturan-aturan yang semakin ketat semakin mempersempit gerak para eksportir tembakau. Pengetatan residu bahan kimia menuntut kualitas tembakau semakin baik, di lain pihak petani produsen kurang memahami tuntutan tersebut, *issue* kesehatan dan pelarangan merokok, pembatasan stok pabrikasi/importer, yaitu hanya diperbolehkan menyimpan stok 1-1,5 tahun yang semula bisa menyimpan stok 3 tahun, mengakibatkan penurunan permintaan tembakau dalam negeri, perubahan selera cerutu besar ke cerutu kecil (*cigarillos*) semakin memperkecil kebutuhan akan bahan baku cerutu, maraknya penggunaan HTL (*homogenous tobacco leaf*), yaitu kertas sebagai pengganti pembungkus (omblad) cerutu juga menurunkan permintaan bahan baku cerutu.

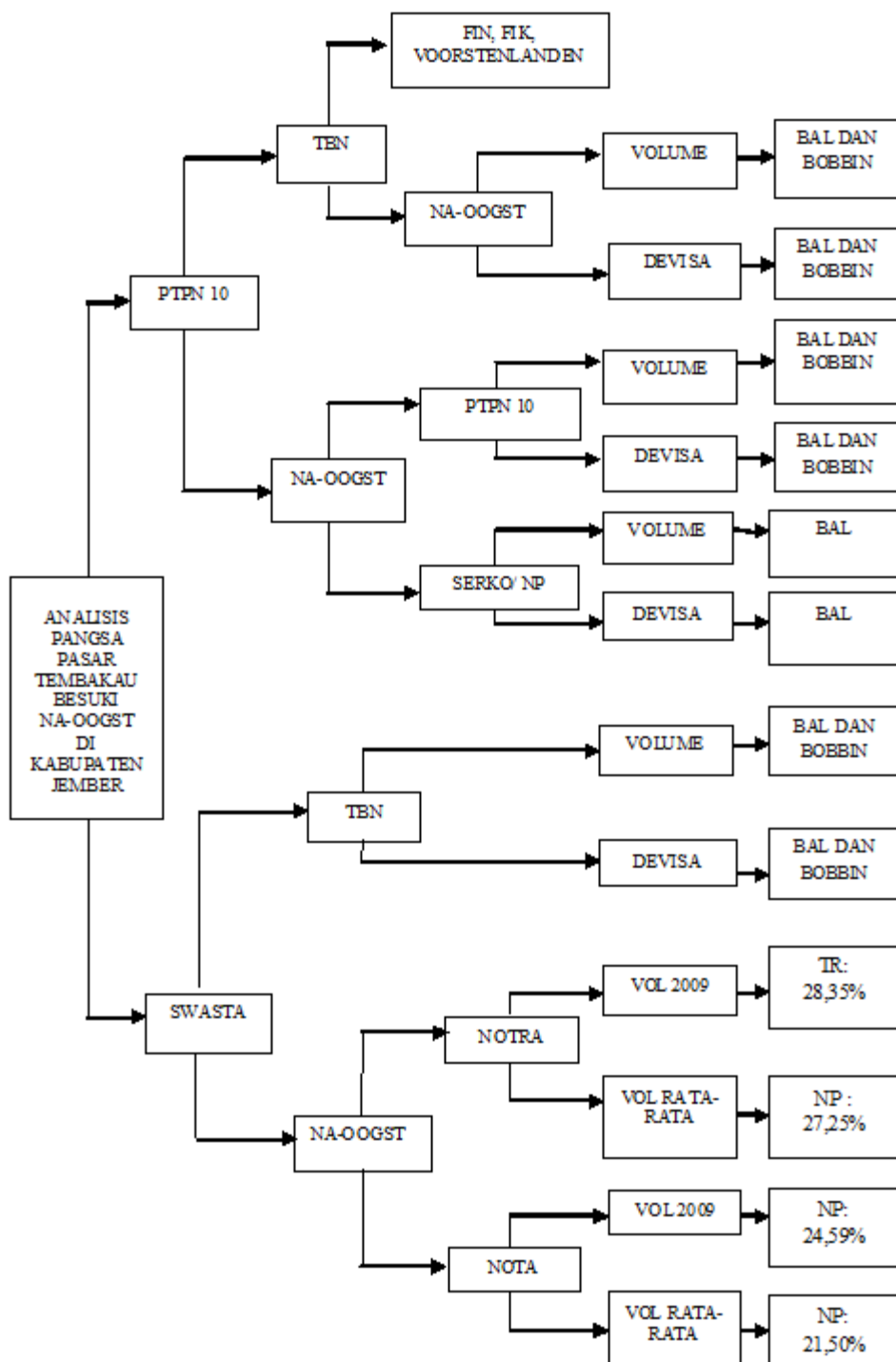
Saat ini penggunaan HTL sebagai bahan pengganti omblad alam semakin tinggi. Dengan bahan ini membuat produksi omblad semakin sulit untuk dipasarkan karena para pabrikasi sedikit sekali dalam permintaan ombladnya. HTL sebagai bahan pengganti omblad saat ini, bahkan, diperkirakan hampir 90% digunakan oleh pabrikasi, disamping harganya murah juga tidak sulit dalam pembuatannya. Hanya beberapa pabrikasi yang masih menggunakan omblad alami sebagai bahan pembalut cerutunya. Penggunaan HTL untuk cerutu kecil memengaruhi terhadap tampilannya yang kelihatan indah dan menarik. Kurangnya transparansi kebutuhan tembakau dan harga oleh pabrikasi juga menyulitkan para produsen untuk menyesuaikan jumlah produksi dan biaya usahanya. Berkembangnya *issue-issue* tersebut, seiring dengan semakin mengecilnya jumlah produsen/pabrikasi cerutu yang telah bergabung menjadi perusahaan besar dan menengah. Kini, para pelaku pasar tembakau hanya tinggal

beberapa pabrikan saja. Seperti, SMC yang telah membeli seluruh saham General Cigars pada bulan Pebruari 2005, dan Altadis yang terbentuk oleh bergabungnya Pabrik cerutu TSA Spanyol dengan Seita Perancis. Bahkan, pada tahun 2007 ini, Altadis telah dibeli oleh Imperial. Bergabungnya pabrik-pabrik cerutu ini, memengaruhi pola pemasaran tembakau dunia yang akan memperkuat *bargaining position* mereka pada pemasaran tembakau dunia. Dengan demikian, secara tidak langsung dukungan terhadap berbagai *issue-issue* yang berkembang saat ini akan semakin kuat, bahkan secara bertahap akan menjadi persyaratan umum yang mutlak harus dipenuhi.

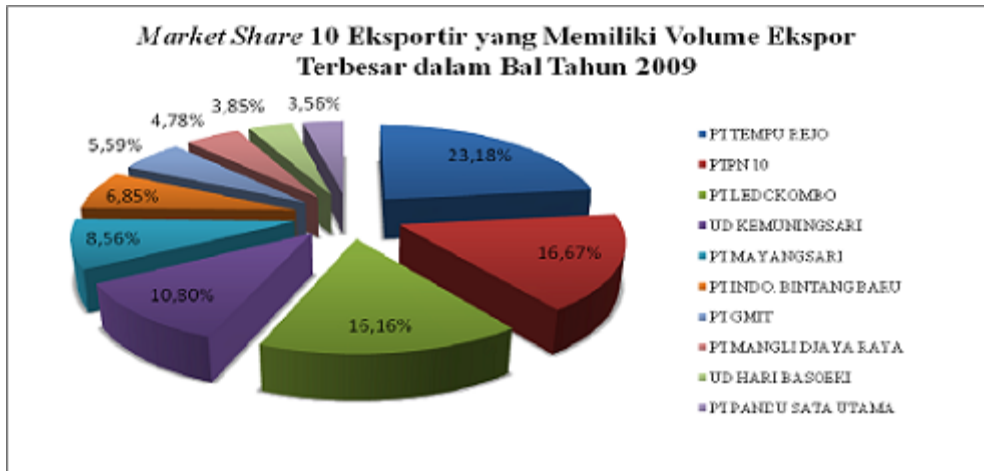
Hambatan juga ditimbulkan dengan adanya FCTC, yakni dokumen ratifikasi untuk kesehatan yang disebabkan oleh rokok. Peraturan ini dikeluarkan oleh WHO sebagai badan dunia PBB yang bergerak di bidang kesehatan. Sebanyak lebih dari 168 negara yang telah menandatangani persetujuan terhadap dokumen tersebut dan sebanyak 61 negara dari 168 negara tersebut telah meratifikasinya. Munculnya FCTC dari WHO sebagai akibat dari munculnya berbagai macam *issue-issue* yang berkembang saat ini sehingga PBB sebagai badan resmi perlu mengeluarkan aturan-aturan tersebut sebagai upaya antisipasi.

5.4 Pangsa Pasar (*Market Share*) Tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember

Analisis pangsa pasar tembakau Besuki Na-Oogst disajikan dua kategori, yaitu pada posisi tahun 2009 yang disajikan dalam grafik (*pie chart*) dan pangsa pasar tembakau Besuki Na-Oogst dalam lima tahun 2005-2009 disajikan dalam grafik garis. Peneliti juga menyertakan analisis pangsa pasar tembakau Besuki Na-Oogst TBN dan serko dalam PTPN 10 Jember serta tembakau Bes Notra dan Bes NOTA dengan tujuan untuk pemetaan (*mapping*) pasar tembakau Besuki Na-Oogst secara keseluruhan baik TBN maupun non TBN dan tergambar dalam Gambar 5.1.



Gambar 5.1 Skema Pemetaan Pasar Tembakau Besuki Na-Oogst

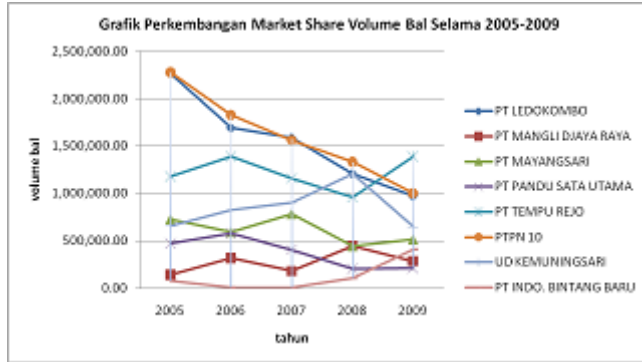


Gambar 5.2 Grafik Pangsa Pasar Volume Penjualan (Ekspor) Tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember dalam bentuk Bal pada tahun 2009

Pada tahun 2009 pangsa pasar penjualan/ekspor tembakau Besuki Na- Oogst dalam bentuk bal di Kabupaten Jember dengan 5 peringkat tertinggi, yaitu PT Tempurejo sebesar 23,18 %, kemudian disusul oleh PTPN 10 sebesar 16,67%, PT Ledokombo sebesar 16,16%, UD. Kemuningsari sebesar 10,80%, berikutnya PT Mayangsari sebesar 8,56%. Pada tahun 2009 terjadi perubahan yang sangat drastis dimana peringkat pertama beralih dipegang oleh PT Tempurejo yang semula menduduki peringkat keempat pada tahun 2008.

Berdasarkan perhitungan terjadi peningkatan ekspor yang cukup signifikan sehingga merambah pangsa pasar tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember sebesar 8,83%. Hal ini terjadi karena PT Tempurejo melakukan peningkatan kapasitas pembelian tembakau petani Na-Oogst baik Besuki Na- Oogst tradisional maupun Besu NOTA dari tahun ke tahun utamanya dua tahun terakhir yaitu tahun 2008 dan 2009 sekaligus melakukan peningkatan ekspornya. PT. Mayangsari juga mengalami peningkatan pangsa pasar sebesar 1,9% sehingga mengalami kenaikan peringkat yang semula pada posisi keenam di tahun 2008 naik menjadi posisi kelima pada tahun 2009, sedangkan eksportir lain kehilangan pangsa pasarnya seperti halnya PTPN 10 menurun sebesar 3,3%, PT Ledokombo menurun sebesar 1,9%, PT Mangli Djaya Raya sebesar 1,93%, sedangkan UD. Kemuningsari merosot tajam sehingga kehilangan pangsa pasar sebesar

7,31%, semula pada tahun 2008 menduduki urutan kedua sedangkan pada tahun 2009 berada pada posisi keempat.



Gambar 5.3 Grafik Perkembangan Pangsa Pasar Volume Penjualan (Ekspor) Tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember dalam bentuk Bal Selama 2005-2009

Temuan hasil penelitian menunjukkan bahwa PTPN 10 sebagai pemegang pangsa pasar tembakau Besuki Na-Oogst terbesar di Kabupaten Jember tidaklah sepenuhnya benar. Karena volume penjualan (ekspor) yang tercatat sebagai data ekspor PTPN 10 merupakan penjumlahan dari beberapa perusahaan yang tergabung dalam peserta koordinasi (serko). Berikut ini ditampilkan grafik pangsa pasar ekspor tembakau Besuki Na-Oogst peserta koordinasi (serko) yang tergabung dalam ekspor PTPN 10 Jember.



Gambar 5.4 Grafik Pangsa Pasar Volume Penjualan (Ekspor) Tembakau Besuki Na-Oogst Peserta Koordinasi (Serko) yang Tergabung dalam PTPN 10 dalam Bal Tahun 2009

Gambar 5.4 menunjukkan bahwa dua perusahaan yang tergabung dalam serko yaitu UD Nyoto Permadi berpengaruh sangat besar bahkan dapat dikatakan mendominasi, sedangkan CV Erna Jaya dapat dikatakan relatif kecil dalam volume ekspor tembakau Besuki Na-Oogst di PTPN 10. UD Nyoto Permadi memunyai *market share* terbesar, yaitu 77,85%, kemudian disusul PTPN 10 sebesar 19,96%, dan CV Erna Djaya sebesar 2,19%.



Gambar 5.5 Grafik Perkembangan Pangsa Pasar Volume Ekspor Tembakau Besuki Na-Oogst Peserta Koordinasi (Serko) yang Tergabung dalam PTPN 10 dalam bal selama tahun 2005 – 2009

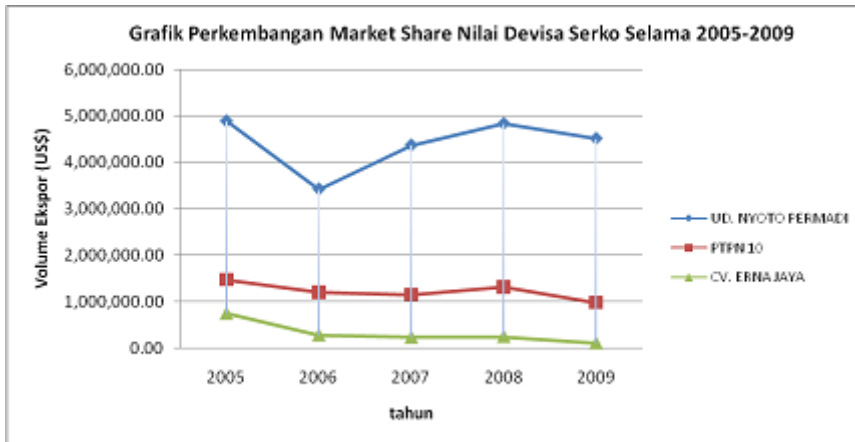
Perkembangan *market share* serko selama 5 tahun terakhir yang terdapat pada Gambar 4.5 menunjukkan bahwa volume ekspor UD Nyoto Permadi menunjukkan pemegang pangsa pasar terbesar, PTPN 10 berada di peringkat kedua, disusul CV Erna Djaya pada peringkat ketiga. Namun volume ekspor tembakau Besuki Na-Oogst ketiga perusahaan tersebut menunjukkan kecenderungan menurun dari tahun ke tahun. Hal ini selaras dengan semakin menurunnya luas areal dan produksi tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember secara umum.



Gambar 5.6 Grafik Pangsa Pasar Nilai Devisa (US\$) Ekspor Tembakau Besuki Na-Oogst Peserta Koordinasi (Serko) yang Tergabung dalam PTPN 10 Tahun 2009

Gambar 5.6 menunjukkan bahwa pangsa pasar (*market share*) nilai devisa ekspor UD Nyoto Permadi juga meraih posisi tertinggi dengan nilai 80,51%, hal ini selaras dengan pangsa pasar dari segi volume ekspor. Hal ini terjadi karena UD Nyoto Permadi tidak hanya melakukan pembelian tembakau Bes Notra namun juga tembakau Bes NOTA sehingga potensi untuk menghasilkan tembakau kualitas dekblad juga besar. Seperti diketahui bahwa tembakau dekblad merupakan tembakau yang mempunyai nilai jual paling tinggi. Kemudian disusul oleh PTPN 10 pada posisi kedua dengan nilai 17,48%, dan di posisi ketiga yaitu CV Erna Djaya dengan nilai 2,02%.

Jika UD Nyoto Permadi mengalami peningkatan pangsa pasar untuk nilai devisa jika dibandingkan dengan volume eksportnya, maka PTPN 10 justru sebaliknya yaitu mengalami penurunan. Hal ini terjadi karena PTPN 10 hanya melakukan penanaman tembakau Besuki Na-Oogst tradisional (Bes Notra) dan tidak melakukan penanaman tembakau Bes NOTA. Jika tembakau Bes Notra dibandingkan dengan tembakau Bes NOTA maka potensi dalam menghasilkan tembakau kualitas dekblad yang mempunyai nilai jual paling tinggi adalah lebih rendah. Potensi tembakau Bes Notra menghasilkan tembakau kualitas omblad diasumsikan (35%) dan tembakau filler (65%), sedangkan tembakau Bes NOTA menghasilkan tembakau kualitas dekblad (7%), tembakau omblad (20%) dan tembakau filler (73%).

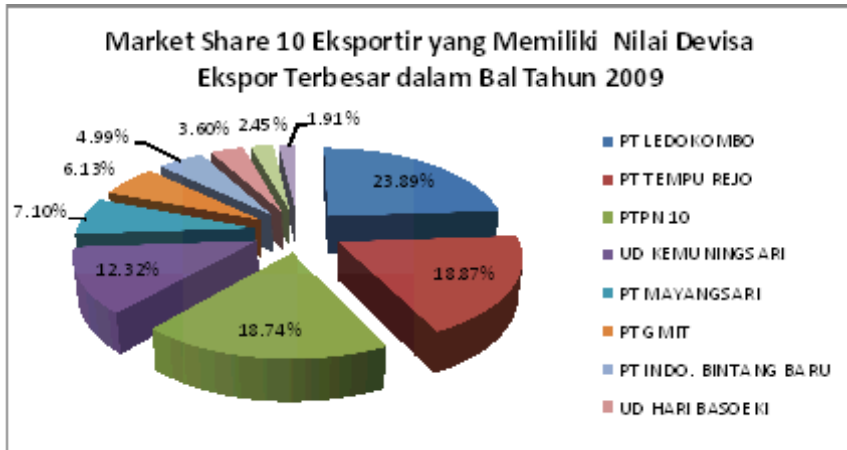


Gambar 5.7 Grafik Perkembangan Pangsa Pasar Nilai Devisa (US\$) Ekspor Tembakau Besuki Na-Oogst Peserta Koordinasi (Serko) yang Tergabung dalam PTPN 10 Selama tahun 2005 – 2009

Gambar 5.7 menunjukkan bahwa nilai devisa yang diterima oleh ketiga perusahaan relatif stabil selama lima tahun terakhir. UD Nyoto Permadi menempati posisi tertinggi dalam pangsa pasar nilai devisa ekspor tembakau Besuki Na-Oogst serko, disusul oleh PTPN 10 di posisi kedua, dan CV Erna Djaya di posisi ketiga. Pada tahun 2006 UD Nyoto Permadi mengalami penurunan nilai devisa sehingga berada di titik terendah selama tahun 2005-2009. Pada tahun 2007 dan tahun-tahun berikutnya mulai meningkat kembali dan berada pada posisi yang relatif stabil.

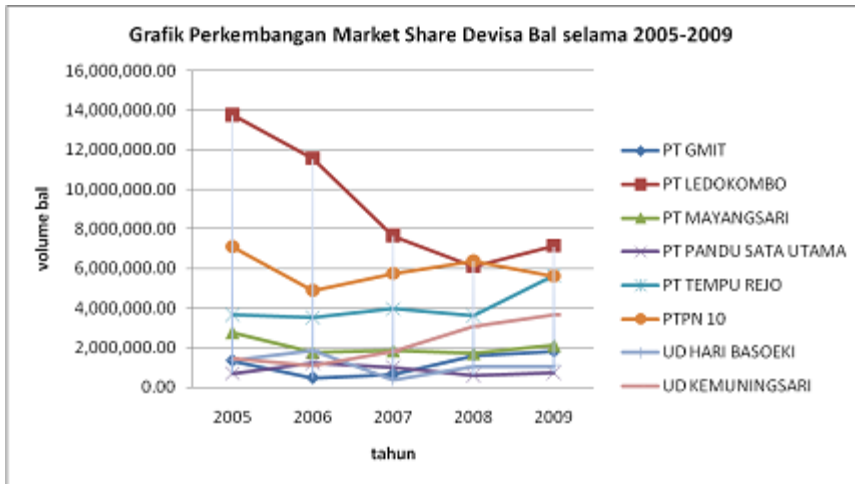
Analisis pangsa pasar tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember dilakukan dengan dua pendekatan. Pangsa pasar tembakau Besuki Na-Oogst tidak hanya dianalisis dari aspek volume (*quantity*) penjualan/ ekspor, namun juga dianalisis dari aspek nilai ekspor yang dinyatakan dalam devisa (US\$). Analisis ini dilakukan dengan tujuan melakukan pemetaan (*mapping*) sehingga dapat melihat pangsa pasar tembakau Besuki Na-Oogst secara lengkap yang ditunjukkan dari aspek kuantitas maupun kualitas ekspor tembakau Besuki Na-Oogst. Seperti yang diketahui bahwa tembakau Besuki Na-Oogst secara umum terbagi dalam tiga kelas yaitu dekblad, omblad, dan filler. Dekblad merupakan tembakau Besuki Na-Oogst dengan kualitas terbaik, digunakan sebagai pembalut (*wrapper*) cerutu dan tentu saja memunyai nilai jual yang paling tinggi. Omblad merupakan jenis tembakau Besuki Na-Oogst dengan kualitas sedang yang berfungsi sebagai pembungkus (*binder*) cerutu dan nilai jualnya lebih

rendah daripada dekblad. Filler merupakan jenis tembakau Besuki Na-Oogst yang digunakan sebagai isi cerutu dengan kualitas yang terendah dibandingkan omblad dan dekblad dan nilai jualnya juga yang paling rendah.



Gambar 5.8 Grafik Pangsa Pasar Nilai Devisa (US\$) Ekspor Tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember dalam Bal pada tahun 2009

Grafik 5.8 menunjukkan bahwa pangsa pasar tertinggi untuk kategori nilai devisa ekspor diraih oleh PT Ledokombo yaitu sebesar 23,89%. Di posisi kedua ditempati oleh PT Tempurejo, yaitu sebesar 18,87% dan di posisi ketiga diduduki oleh PTPN 10 yaitu sebesar 18,74%, sedangkan posisi keempat dan kelima diraih oleh UD Kemuningsari sebesar 12,32% dan PT Mayangsari sebesar 7,10%. Analisis pangsa pasar nilai devisa (US\$) tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember menunjukkan bahwa perusahaan dengan pangsa pasar terbesar dalam kategori volume penjualan (ekspor) belum tentu merupakan perusahaan yang meraih pangsa pasar terbesar secara finansial yang dinyatakan dalam nilai devisa (US\$). Artinya, semakin besar nilai devisanya (US\$) maka perusahaan tersebut, memunyai segmentasi pasar untuk tembakau kualitas dekblad (*wrapper*). Hal ini ditunjukkan dengan harga tembakau Besuki Na-Oogst per satuan, yaitu nilai devisa (US\$) dibagi volume ekspor (per bal). Sebaliknya, dapat dikatakan bahwa semakin kecil nilai devisanya (US\$) maka perusahaan tersebut cenderung melakukan ekspor tembakau Besuki Na-Oogst dengan kualitas filler.



Gambar 5.9 Grafik Perkembangan Pangsa Pasar Nilai Devisa (US\$) Ekspor Tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember dalam Bal Selama 2005-2009

Grafik 5.9 menunjukkan bahwa selama lima tahun terakhir (2005-2009) PT Ledokombo menempati posisi tertinggi sebagai pangsa pasar terbesar dalam kategori nilai devisa ekspor. Posisi kedua ditempati oleh PTPN 10, sedangkan posisi ketiga diraih oleh PT Tempurejo. Hal ini membuktikan bahwa kualitas tembakau Besuki Na-Oogst yang dihasilkan oleh PT Ledokombo sangat tinggi (banyak mengekspor kualitas dekblad) sehingga nilai jualnya pun sangat tinggi. Berikut ini peneliti menampilkan Tabel 4.22 yang dapat menunjukkan bahwa perusahaan yang meraih pangsa pasar tertinggi untuk kategori volume ekspor belum tentu meraih peringkat tertinggi untuk kategori nilai devisa ekspor.

Tabel 5.1 Perbandingan Pangsa Pasar 10 Eksportir Terbesar Tembakau Besuki Na-Oogst berdasar Volume Ekspor dan Nilai Devisa (US\$) dalam Bentuk Bal Tahun 2009

Rang-king	Eksportir/ Perusahaan	Pangsa Pasar (%) Volume	Rang-king	Eksportir/ perusahaan	Pangsa Pasar (%) Devisa
1	PT Tempurejo	23,18 %	1	PT Ledokombo	23,89%
2	PTIPN10 + Serko UD Nyoto P. (12,98%) PTIPN10 (3,33%) CV Erna Jaya (0,37%)	16,67%	2	PT Tempurejo	18,87%
3	PT Ledokombo	16,16%	3	PTIPN10 + Serko UD Nyoto P. (15,09%) PTIPN10 (3,28%) CV Erna Jaya (0,38%)	18,74%
4	UD Kemuningsari	10,80%	4	UD Kemuningsari	12,32%
5	PT Mayangsari	8,56 %	5	PT Mayangsari	7,10 %
6	PT Indo. Bintang Baru	6,85 %	6	PT GMIT	6,13 %
7	PT GMIT	5,59 %	7	PT Indo. Bintang Baru	4,99 %
8	PT Mangli Djaya Raya	4,78 %	8	UD Hari Basoeki	3,60 %
9	UD Hari Basoeki	3,85 %	9	PT Pandu Sata Utama	2,45 %
10	PT Pandu Sata Utama	3,56 %	10	PT Mangli Djaya Raya	1,91 %

Sumber: BPSMB dan Lembaga Perantara (DITH), diolah 2009

Pada Tabel 5.1 menunjukkan bahwa PT Ledokombo merupakan perusahaan yang mengekspor tembakau Besuki Na-Oogst dengan pangsa pasar nilai devisa (US\$) tertinggi meskipun dari segi volume ekspor (kuantitas) hanya memunyai pangsa pasar di posisi ketiga. Hal ini menunjukkan bahwa PT Ledokombo banyak mengekspor tembakau Besuki Na-Oogst dengan kualitas terbaik yaitu kualitas dekblad. Namun sebaliknya perusahaan PT. Mangli Djaya Raya justru memunyai pangsa pasar volume penjualan (ekspor) yang lebih tinggi daripada pangsa pasar nilai devisanya, hal ini menunjukkan bahwa PT Mangli Djaya Raya banyak mengekspor tembakau Besuki Na-Oogst dengan kualitas filler. Sedangkan eksportir lainnya menunjukkan bahwa pangsa pasar volume penjualan

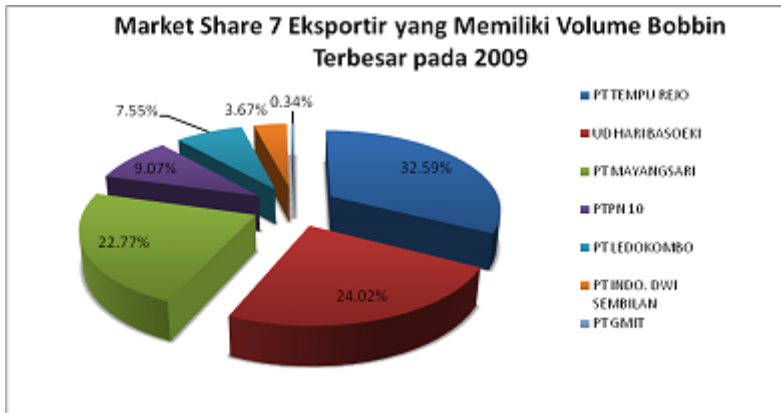
maupun nilai devisanya tidak jauh berbeda sehingga dapat dikatakan bahwa kualitas tembakau Besuki Na-Oogst yang diekspor rata-rata adalah kualitas menengah, yaitu kualitas omblad atau paling tidak seimbang antara kualitas dekblad maupun fillernya. Jika dilakukan pemisahan perusahaan yang tergabung dalam peserta koodinasi (serko) yang melakukan ekspornya melalui PTPN 10 maka didapat peringkat pangsa pasar yang sebenarnya yang ditampilkan pada Tabel 5.2 berikut ini

Berdasarkan Tabel 5.2 dapat diketahui bahwa UD Nyoto Permadi merupakan perusahaan yang memiliki pangsa pasar tembakau Besuki Na-Oogst yang cukup besar dengan menempati posisi ketiga dari aspek volume penjualan maupun aspek nilai devisa. Hal tersebut juga menunjukkan bahwa pangsa pasar PTPN 10 sebenarnya hanya berada pada peringkat ke 10 untuk kategori volume penjualan tembakau Besuki Na-Oogst namun untuk kategori nilai devisa menempati yaitu peringkat ke 9. Beberapa perusahaan tembakau di Kabupaten Jember melakukan ekspor tembakau Besuki Na-Oogst tidak hanya dalam bentuk bal, namun juga dalam bentuk bobbin. Untuk itu peneliti juga menganalisis pangsa pasar Tembakau Besuki Na-Oogst untuk kategori volume ekspor dan nilai devisa ekspor dalam bentuk bobbin baik pada tahun 2009 maupun dalam perkembangannya dalam lima tahun terakhir (2005-2009).

Tabel 5.2 Perbandingan Pangsa Pasar Tembakau Besuki Na-Oogst berdasar Volume Penjualan dan Nilai Devisa (US\$) dalam bentuk bal tahun 2009 dengan memisahkan Serko dari PTPN 10

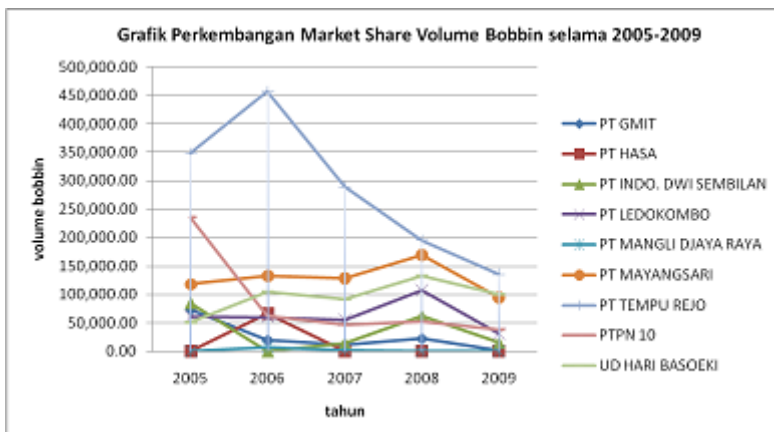
Rang-king	Eksportir/Perusahaan	Pangsa Pasar (%) Volume	Rang-king	Eksportir/Perusahaan	Pangsa Pasar (%) Devisa
1	PT Tempurejo	23,18 %	1	PT Ledokombo	23,89 %
2	PT Ledokombo	16,16 %	2	PT Tempurejo	18,87 %
3	UD Nyoto Permadi	12,98 %	3	UD Nyoto Permadi	15,09 %
4	UD Kemuningsari	10,80 %	4	UD Kemuningsari	12,32 %
5	PT Mayangsari	8,56 %	5	PT Mayangsari	7,10 %
6	PT Indo. Bintang Baru	6,85 %	6	PT GMT	6,13 %
7	PT GMT	5,59 %	7	PT Indo. Bintang Baru	4,99 %
8	PT Mangli Djaya Raya	4,78 %	8	UD Hari Basoeki	3,60 %
9	UD Hari Basoeki	3,85 %	9	PTPN 10	3,28 %
10	PTPN 10	3,33 %	10	PT Pandu Sata Utama	2,45 %

Sumber: BPSMB dan Lembaga Perantara (DITH), diolah 2009



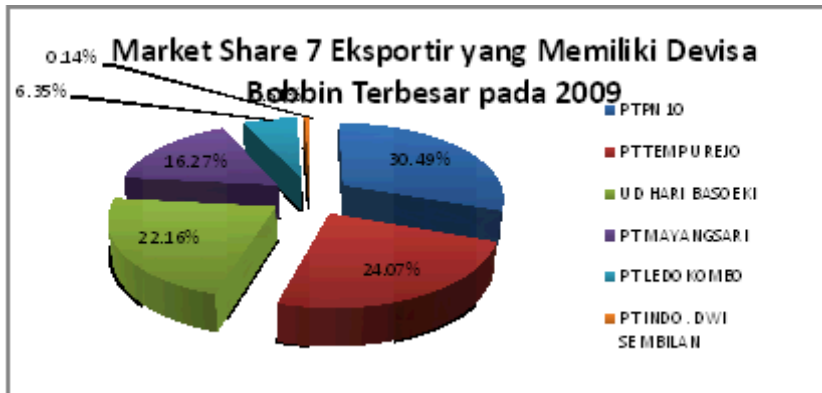
Gambar 5.10 Grafik Pangsa Pasar Volume Penjualan (Ekspor) Tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember dalam bentuk Bobbin pada tahun 2009

Tiga peringkat teratas dari segi volume ekspor bobbin yang terdapat pada Gambar 4.10 yaitu PT Tempurejo (32,59%), UD Hari Basuki (24,02%), dan PT Mayangsari (22,77%). Hal ini menunjukkan bahwa beberapa perusahaan juga memilih untuk mengekspor tembakau Besuki Na-Oogst melalui proses pengolahan (*processing*) dengan tujuan untuk dapat meningkatkan nilai tambah. Perusahaan yang mengekspor tembakau Besuki Na-Oogst dalam bentuk bobbin memunyai kontrak dengan pabrikan sehingga produksinya disesuaikan dengan pesanan/ permintaan pabrikan (*by order*).



Gambar 5.11 Grafik Perkembangan Pangsa Pasar Volume Penjualan (Ekspor) Tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember dalam bentuk Bobbin Tahun 2005-2009

Gambar 5.11 menunjukkan bahwa pangsa pasar volume ekspor tembakau Besuki Na-Oogst dalam bentuk bobbin tertinggi selama lima tahun terakhir diraih oleh PT Tempurejo namun dari tahun ke tahun cenderung mengalami penurunan sedangkan eksportir lainnya cenderung stabil. Posisi kedua ditempati oleh PT Mayangsari dan posisi ketiga ditempati oleh UD Hari Basoeki. Namun pada tahun 2009 UD Hari Basoeki mampu melampaui PT Mayangsari sehingga menempati posisi kedua.

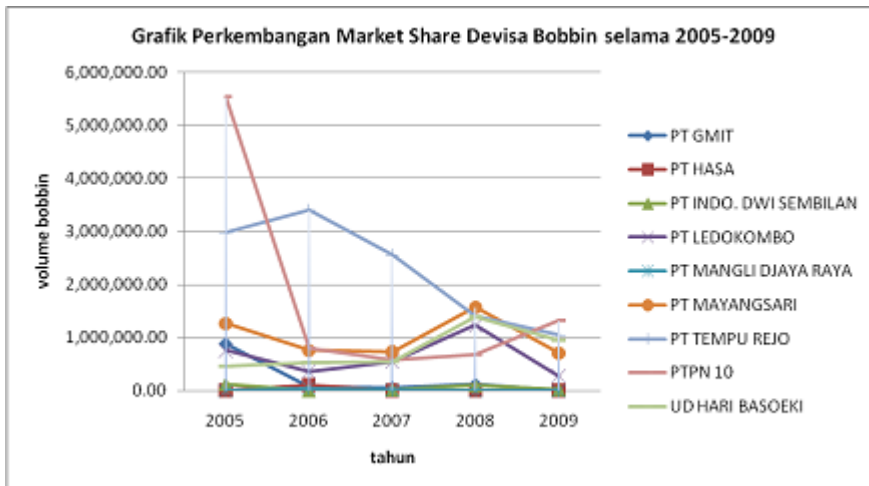


Gambar 5.12 Grafik Pangsa Pasar Nilai Devisa (US\$) Ekspor Tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember dalam bentuk Bobbin pada Tahun 2009

Gambar 5.12 menunjukkan bahwa PTPN 10 meraih pangsa pasar tertinggi dari segi nilai devisa ekspor tembakau Besuki Na-Oogst dalam bentuk bobbin dengan nilai 30,49%, meski berdasarkan volume ekspor PTPN 10 hanya menempati posisi keempat seperti terlihat pada Grafik 4.9 dengan pangsa pasar sebesar 9,07%. Hal ini menunjukkan bahwa PTPN 10 mampu memproduksi tembakau Besuki Na-Oogst dalam bentuk bobbin dengan nilai jual yang sangat tinggi jauh melampaui eksportir lainnya. Sedangkan eksportir lainnya mengalami penurunan pangsa pasar, dimana PT Tempurejo, UD Hari Basoeki, dan PT Mayangsari bergeser berada pada peringkat kedua, ketiga, dan keempat dengan nilai pangsa pasar masing-masing berturut-turut menjadi 24.07%, 22,16%, dan 16,27%.

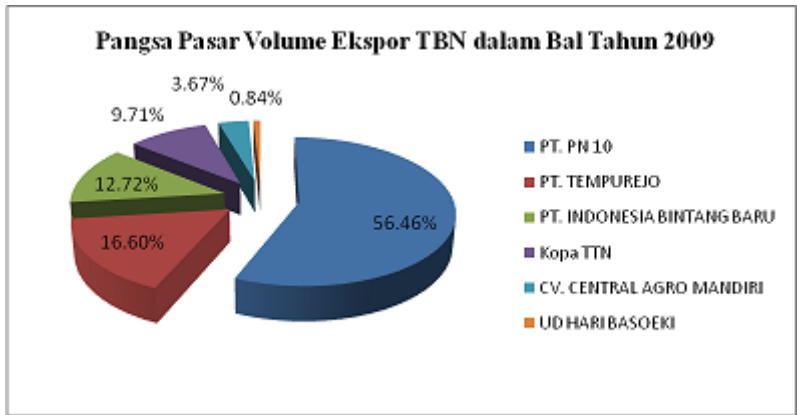
Tembakau Besuki Na-Oogst yang dijual dalam bentuk bobbin adalah tembakau pilihan yang berkualitas tinggi yang dikhususkan untuk pembalut dan pembungkus cerutu, yang diproses hingga siap pakai oleh pabrik.

Hal ini tidak memungkinkan untuk tembakau Besuki Na-Oogst kualitas filler dijual dalam bentuk bobbin. Harga tembakau dengan kualitas tersebut adalah menengah ke atas, artinya perbedaan harga tidak terlalu jauh sehingga peringkat para eksportir dalam pangsa pasar ekspor tembakau Besuki Na-Oogst dalam bentuk bobbin memiliki kesamaan baik secara kuantitas maupun kualitas.



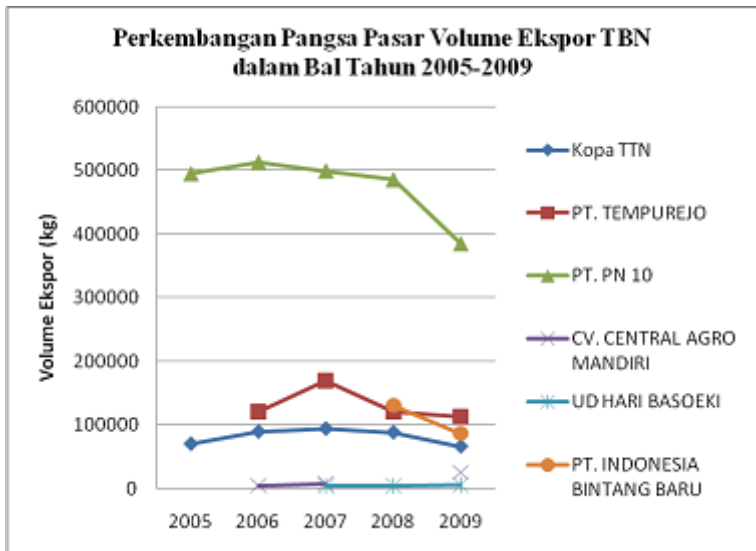
Gambar 5.13 Grafik Perkembangan Pangsa Pasar Nilai Devisa (US\$) Ekspor Tembakau Besuki- Na-Oogst di Kabupaten Jember dalam bentuk Bobbin Selama 2005-2009

Gambar 5.13 menunjukkan bahwa terjadinya keselarasan antara perkembangan volume ekspor (Grafik 5.10) dengan nilai devisa tembakau Besuki Na-Oogst dalam bentuk bobbin. PT Tempurejo cenderung mengalami penurunan dari tahun ke tahun sedangkan eksportir yang lain relatif stabil. Untuk memberikan gambaran secara lengkap melalui pemetaan (*mapping*) mengenai pasar tembakau Besuki Na-oogst, peneliti melengkapi dengan analisis pangsa pasar tembakau Bes TBN yang disajikan dalam grafik pangsa pasar volume penjualan (ekspor) dan nilai devisa ekspor pada tahun 2009 dan perkembangan selama lima tahun terakhir, baik dalam bentuk bal maupun bobbin.



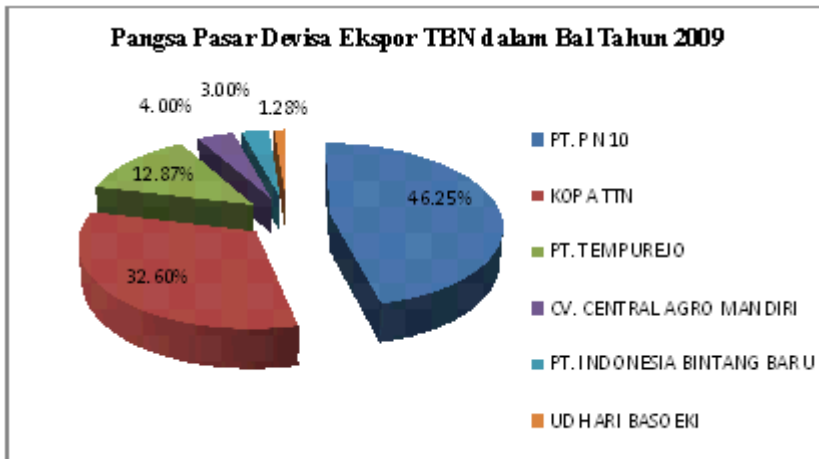
Gambar 5.14 Grafik Pangsa Pasar Volume Ekspor TBN dalam Bentuk Bal Tahun 2009

PTPN 10 menguasai pangsa pasar ekspor tembakau Bes TBN dalam bentuk bal karena PTPN 10 memproduksi tembakau TBN dengan proporsi 70% sedangkan sisanya memproduksi tembakau Besuki Na-Oogst tradisional (Bes Notra) hanya 30% saja. Dengan kapasitas produksi yang sangat besar dan modal yang besar PTPN 10 menguasai pasar tembakau Bes TBN di Kabupaten Jember.



Gambar 5.15 Grafik Perkembangan Pangsa Pasar Volume Ekspor TBN dalam Bentuk Bal Tahun 2005-2009

Gambar 5.15 menunjukkan bahwa PTPN 10 merupakan perusahaan dengan pangsa pasar terbesar dalam ekspor tembakau Bes TBN dalam bentuk bal selama lima tahun terakhir (2005-2009). Volume penjualan PTPN 10 menunjukkan angka yang sangat besar dan jauh melampaui eksportir-eksportir yang lain. Meskipun dalam perkembangannya menunjukkan kecenderungan yang semakin menurun dari tahun ke tahun. Sedangkan posisi kedua ditempati oleh PT Tempurejo, hal ini menunjukkan bahwa PT Tempurejo semakin berkembang dalam dunia pertembakauan di Jember, karena tidak hanya dari jenis tembakau Besuki Na-Oogst non TBN saja melainkan juga merambah pada tembakau TBN. Kemudian disusul secara berturut-turut oleh PT Indonesia Bintang Baru, Kopa TTN, CV Central Agro Mandiri, dan UD Hari Basuki. Pangsa pasar tembakau Bes TBN juga dianalisis tidak hanya dari kategori volume ekspor namun juga dari nilai devisa ekspor, dapat disimak pada Gambar 4.16.

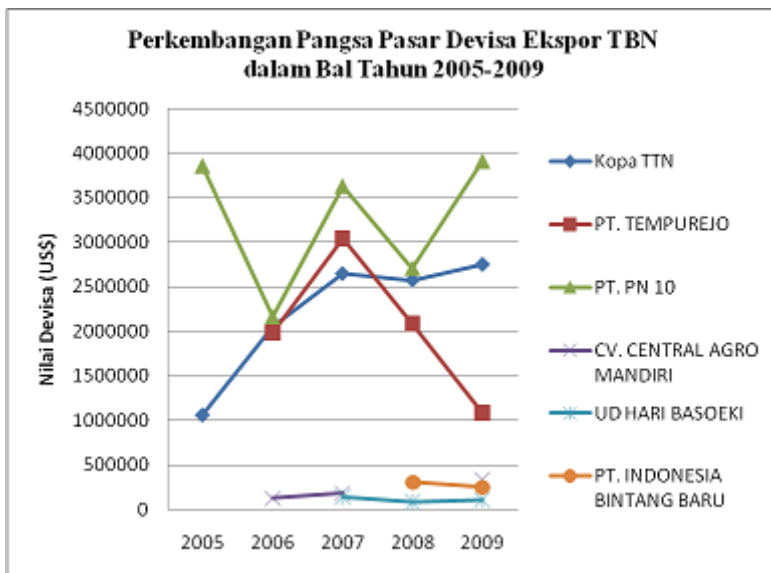


Gambar 5.16 Grafik Pangsa Pasar Ekspor TBN berdasarkan Nilai Devisa dalam Bentuk Bal Tahun 2009

Gambar 5.16 menunjukkan bahwa volume ekspor TBN yang tinggi belum tentu diimbangi dengan nilai devisa yang tinggi pula. Hal ini dapat dibuktikan dengan perbedaan peringkat pangsa pasar ekspor TBN berdasar volume ekspor (Tabel 4.13) dengan peringkat pangsa pasar ekspor TBN berdasar nilai devisa (Tabel 4.15). PTPN 10 mampu menunjukkan konsistensinya dengan tetap menduduki peringkat pertama dengan nilai pangsa pasar ekspor TBN berdasar nilai devisa yaitu sebesar 46,25%. Perusahaan

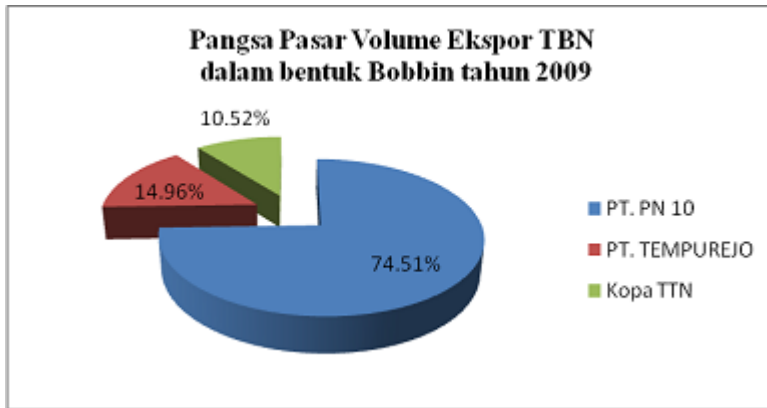
yang mengagumkan adalah Kopa TTN meski secara kuantitas hanya menduduki peringkat 4, namun berdasar nilai devisa mampu menghasilkan uang dalam jumlah besar sehingga menempati posisi kedua dengan pangsa pasar sebesar 32,60%.

Kopa TTN diharapkan dapat menginspirasi pelaku tembakau di Kabupaten Jember untuk dapat menghasilkan tembakau yang bernilai jual tinggi dengan memenuhi selera pasar, sehingga kontinuitas permintaan volume ekspor relative stabil dari tahun ke tahun. Berbeda dengan Kopa TTN, meski PT Tempurejo menduduki peringkat kedua dari aspek volume ekspor namun belum mampu mengimbangi dengan nilai devisa yang tinggi. Hal ini ditunjukkan dengan nilai pangsa pasar sebesar 12,87%.



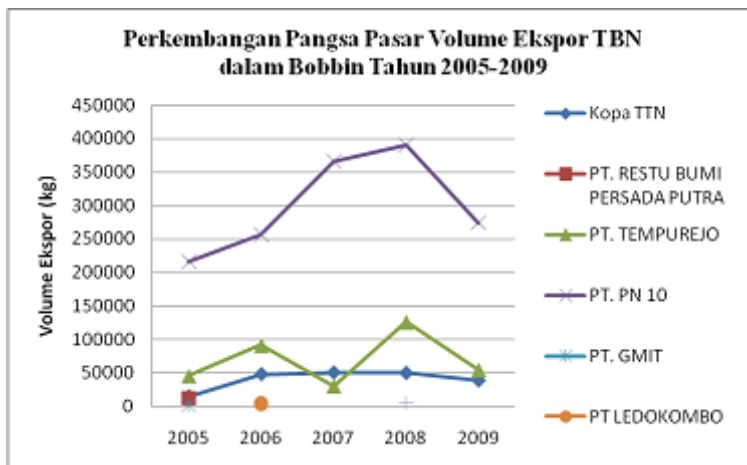
Gambar 5.17 Grafik Perkembangan Pangsa Pasar Ekspor TBN berdasarkan Nilai Devisa dalam Bentuk Bal Tahun 2005-2009

Grafik 5.17 menunjukkan bahwa perkembangan pangsa pasar devisa ekspor tembakau Bes TBN PTPN 10 bersifat fluktuatif, PT. Tempurejo menunjukkan kecenderungan menurun dari tahun ke tahun, sedangkan PT. Indonesia Bintang Baru, UD. Hari Basoeki, dan CV. Central Agro Mandiri relatif stabil. Berbeda dengan Kopa TTN dimana pangsa pasar nilai devisa ekspor tembakau Bes TBN menunjukkan kecenderungan yang semakin meningkat dari tahun ke tahun.



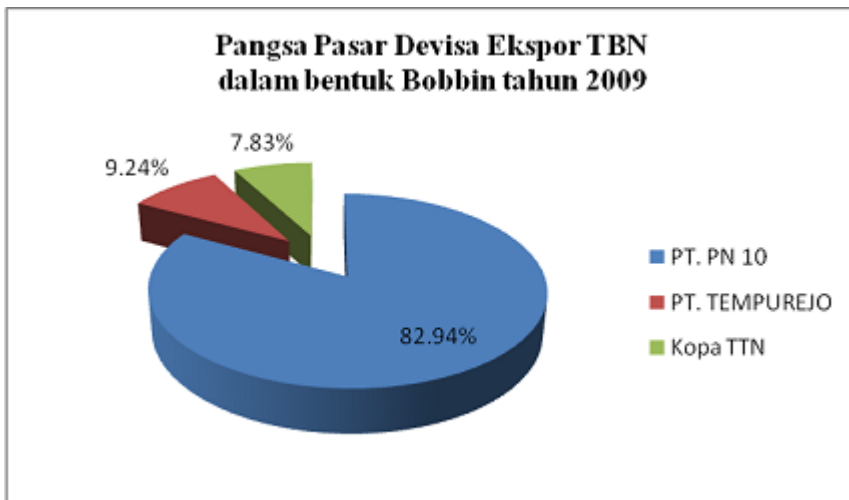
Gambar 5.18 Grafik Pangsa Pasar Volume Ekspor TBN dalam Bentuk Bobbin Tahun 2009

Gambar 5.18 menunjukkan bahwa pangsa pasar terbesar diraih oleh PTPN 10 hingga mencapai 74,51%. Urutan kedua ditempati oleh PT Tempurejo, yaitu sebesar 14,96% dan posisi ketiga diraih oleh Kopa TTN yaitu 10,52%. Hal tersebut makin memperkuat posisi PTPN 10 dimana merajai pangsa pasar ekspor TBN baik dalam bentuk bal maupun bentuk bobbin. Negara tujuan ekspor PTPN 10 antara lain USA, Jerman, Belgia, Sri Lanka, Colombo, China, Swiss (BSB Group), Canary Island, Afrika, dan Tunisia. Pembeli Belgia melalui *processing* (bobbinisasi) dan BSB (Swiss) merupakan pembeli terbesar.



Gambar 5. 19 Grafik Perkembangan Pangsa Pasar Volume Ekspor TBN dalam Bentuk Bobbin Tahun 2005-2009

Gambar 5.19 menunjukkan sedikit perbedaan antara ekspor tembakau TBN dalam bentuk bal dengan ekspor tembakau TBN dalam bentuk bobbin, dimana hanya terdapat 3 perusahaan yang secara konsisten melakukan ekspor tembakau TBN dalam bentuk bobbin dari tahun ke tahun (5 tahun terakhir) yaitu PTPN 10, PT Tempurejo dan Kopa TTN. Sedangkan perusahaan/ eksportir lainnya hanya bersifat musiman. Grafik perkembangan pangsa pasar volume ekspor TBN dalam bentuk bobbin menunjukkan bahwa volume ekspor PTPN 10 menunjukkan kecenderungan yang menurun, PT Tempurejo bersifat fluktuatif, sedangkan Kopa TTN relatif stabil.

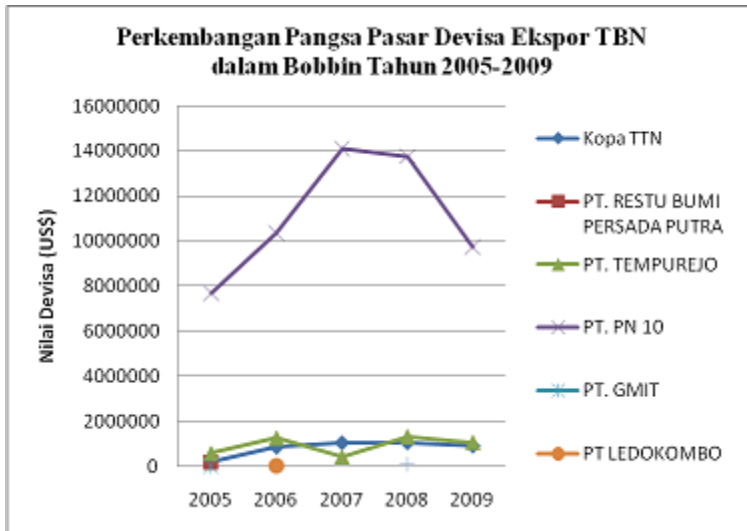


Gambar 5.20 Grafik Pangsa Pasar Nilai Devisa Ekspor TBN dalam Bentuk Bobbin Tahun 2009

Gambar 5.20 menunjukkan bahwa tidak ada perubahan peringkat dalam pangsa pasar volume ekspor TBN dibandingkan dengan pangsa pasar nilai devisanya. Namun terlihat bahwa PTPN 10 mengekspor tembakau TBN dalam bentuk bobbin dengan nilai jual yang sangat tinggi sehingga mencapai pangsa pasar devisa ekspor sebesar 82,94% (mengalami kenaikan sebesar 8,43%) jika dibandingkan dengan volume ekspornya sedangkan pangsa pasar PT Tempurejo menurun yaitu sebesar 9,24% sedangkan Kopa TTN sebesar 7,83%.

PTPN 10 memunyai kekuatan (*market power*) dimana pangsa pasar volume ekspor TBN dan nilai devisanya baik dalam bentuk bal maupun

dalam bentuk bobbin mampu menempatkan posisi tertinggi di antara eksportir lainnya dalam pasar tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember, khususnya tembakau Bes TBN.

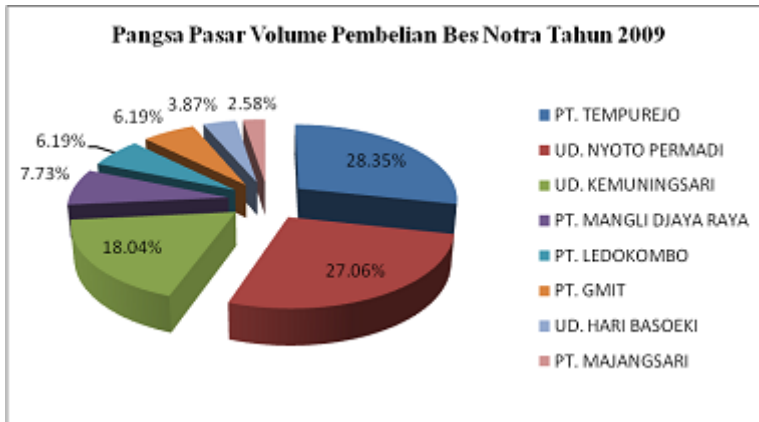


Gambar 5.21 Grafik Perkembangan Pangsa Pasar Nilai Devisa Ekspor TBN dalam Bentuk Bobbin Tahun 2005-2009

Perkembangan pangsa pasar nilai devisa ekspor tembakau TBN dalam bentuk bobbin pada Gambar 5.21 menunjukkan kecenderungan yang sama dengan perkembangan pangsa pasar volume ekspor dalam bentuk bobbin pada Gambar 4.18. Perkembangan pangsa pasar nilai devisa ekspor TBN dalam bentuk bobbin yang dimiliki PTPN 10 menunjukkan pola yang semakin menurun dari tahun ke tahun, hal ini berarti selaras dengan penurunan volume ekspornya. Perkembangan pangsa pasar nilai devisa ekspor TBN dalam bentuk bobbin PT Tempurejo menunjukkan pola fluktuatif hal tersebut selaras dengan fluktuasi volume ekspornya. Sedangkan Perkembangan pangsa pasar nilai devisa ekspor TBN dalam bentuk bobbin Kopa TTN menunjukkan kecenderungan yang relatif stabil.

Analisis pangsa pasar tembakau Besuki Na-Oogst tidak hanya dianalisis dari kategori penjualan (ekspor) namun juga dari kategori volume pembelian tembakau Besuki Na-Oogst dari tingkat petani. Analisis volume pembelian tembakau non TBN dilakukan untuk mengetahui eksportir yang paling berpengaruh terhadap petani dan sebagai dasar analisis konsentrasi rasio. Analisis pangsa pasar volume pembelian

tembakau Besuki Na-Oogst non TBN diklasifikasikan menjadi dua yaitu volume pembelian tembakau Besuki Na-Oogst tradisional (Bes Notra) dan tembakau Besuki Na-Oogst Tanam Awal (Bes NOTA).



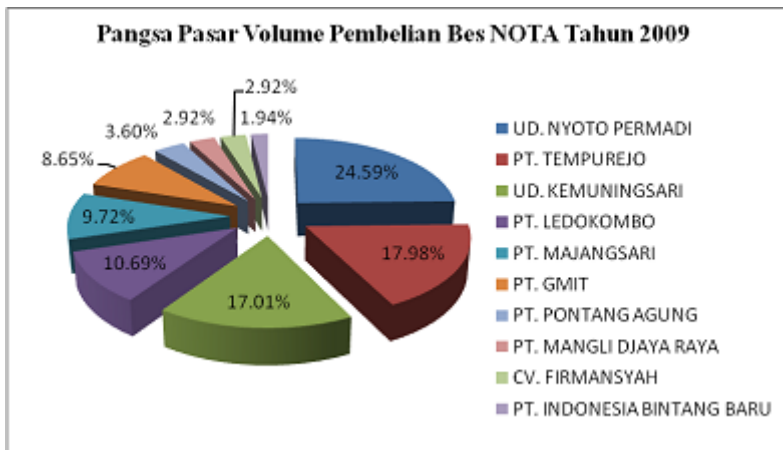
Gambar 5.22 Grafik Pangsa Pasar Volume Pembelian tembakau Bes Notra Tahun 2009

Gambar 5.22 menunjukkan bahwa posisi pangsa pasar 3 terbesar pembelian tembakau Bes Notra tahun 2009 ditempati oleh PT Tempurejo sebesar 28,35%, UD Nyoto Permadi sebesar 27,06% dan UD Kemu-ningsari sebesar 18,04%. Hal ini membuktikan bahwa pada tahun 2009 prestasi PT Tempurejo di dunia pertembakauan sangat cemerlang karena hampir di semua kategori menunjukkan pangsa pasar tertinggi tentunya dengan tetap memperhitungkan kinerja PTPN 10 yang mendominasi pangsa pasar tembakau Besuki Na-Oogst TBN (Bes TBN).



Gambar 5.23 Grafik Perkembangan Pangsa Pasar Volume Pembelian tembakau Bes Notra Tahun 2005-2009

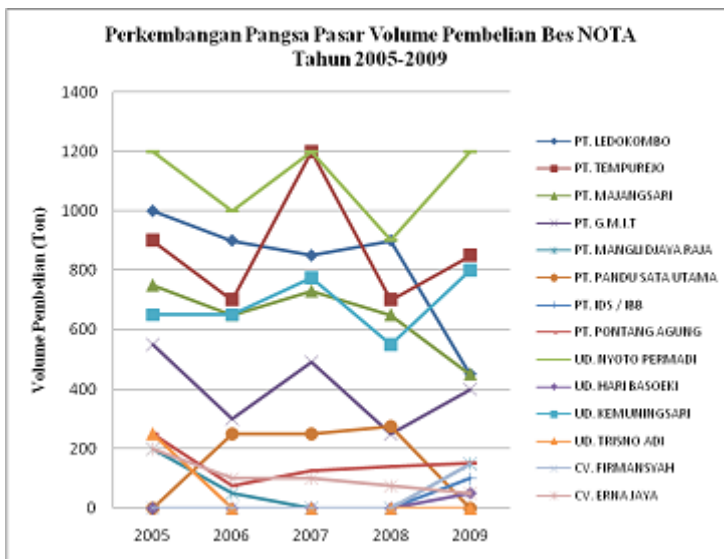
Gambar 5.23 memperlihatkan bahwa terjadi lonjakan yang sangat tinggi dalam volume pembelian tembakau Bes Notra yang dilakukan oleh PT Tempurejo. Namun demikian, grafik perkembangan pangsa pasar tersebut juga menunjukkan bahwa selama lima tahun terakhir UD Nyoto Permadi merupakan salah satu peserta koordinasi (serko) di PTPN 10 merupakan perusahaan yang secara konsisten memegang peringkat tertinggi dalam pangsa pasar pembelian tembakau Bes Notra. Hal ini menunjukkan bahwa UD Nyoto Permadi mempunyai pengaruh yang sangat kuat bagi pasar tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember, karena lebih banyak berhubungan langsung dengan petani melalui pembelian tembakau, sedangkan eksportir lain selain melakukan pembelian terhadap tembakau petani juga dibarengi dengan penanaman tembakau sendiri maupun melalui *joint venture* seperti yang dilakukan oleh PT Tempurejo, PT Ledokombo maupun PT GMIT. Dalam perkembangannya pembelian tembakau Bes Notra cenderung mengalami peningkatan bagi 3 eksportir, yaitu UD Nyoto Permadi, PT Tempurejo, dan UD Kemuningsari, sedangkan eksportir yang lain justru mengalami penurunan dari tahun ke tahun.



Gambar 5.24 Grafik Pangsa Pasar Volume Pembelian tembakau Bes NOTA Tahun 2009

Gambar 5.24 menunjukkan bahwa 6 peringkat teratas pangsa pasar volume pembelian tembakau Bes NOTA tahun 2009 diraih berturut-turut oleh UD Nyoto Permadi (24,59%), PT Tempurejo (17,98%), UD Kemuningsari (17,01%), PT Ledokombo (10,69%), PT Mayangsari (9,72%), dan PT GMIT (8,65%). Hal ini menunjukkan bahwa hampir seperempat

bagian dari total produksi petani tembakau Bes NOTA dikelola oleh UD Nyoto Permadi. Hal ini selaras dengan hasil analisis sebelumnya dimana peringkat pertama pangsa pasar volume ekspor tembakau Besuki Na-Oogst dalam bal tahun 2009 diraih oleh PTPN 10 dimana UD Nyoto Permadi merupakan perusahaan terbesar yang menyumbangkan pangsa pasarnya sebesar 77,85% dari total ekspor PTPN 10. Berdasarkan pangsa pasar volume pembelian tembakau Bes Notra dan Bes NOTA dapat disimpulkan bahwa UD Nyoto Permadi memunyai pengaruh yang besar dalam mekanisme harga tembakau Na-Oogst di Kabupaten Jember dengan mengingat bahwa perusahaan/ eksportir merupakan lembaga pemasaran tertinggi yang paling dominan dalam menentukan harga pasar.



Gambar 5.25 Grafik Perkembangan Pangsa Pasar Volume Pembelian tembakau Bes NOTA Tahun 2005-2009

Gambar 5.25 menunjukkan bahwa perkembangan pangsa pasar volume pembelian tembakau Bes NOTA selama 5 tahun terakhir bersifat fluktuatif dan terjadi hampir pada semua eksportir. Hal ini mengindikasikan bahwa jika pada tahun tertentu eksportir membeli tembakau Bes NOTA dalam jumlah besar maka hampir dapat dipastikan pada tahun berikutnya justru mengurangi jumlah pembeliannya. Hal ini berbeda dengan tembakau Bes Notra dimana para eksportir makin mengurangi volume pembeliannya dari tahun ke tahun, namun tiga eksportir saja yang

cenderung menambah volume pembeliannya yaitu UD Nyoto Permadi, PT Tempurejo, dan UD Kemuningsari.

Dapat disimpulkan bahwa UD Nyoto Permadi merupakan perusahaan yang mempunyai pengaruh besar dalam mekanisme pasar tembakau Bes Notra dan Bes NOTA di Kabupaten Jember karena melakukan transaksi pembelian tembakau terbesar dari petani tembakau di Kabupaten Jember.

5.5 Pemimpin Pasar (*Market Leader*) Tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember

Berdasarkan hasil analisis diperoleh nilai *market share* ekspor tembakau Besuki Na-Oogst (non-TBN, yaitu tembakau Bes Notra dan Bes NOTA) maupun *market share* ekspor tembakau TBN rata-rata selama lima tahun terakhir (2005 – 2009) dengan tujuan memberikan gambaran pemetaan (*mapping*) mengenai pasar tembakau cerutu di Jember baik Besuki Na-Oogst non-TBN maupun Bes TBN yang disajikan dalam tabel berikut ini:

Tabel 5.3 Tabel Pangsa Pasar Ekspor Tembakau Besuki Na-Oogst Tahun 2005-2009 dalam Bentuk Bal

RANG-KING	EKSPORIR	Volume (%)	RANG-KING	EKSPORIR	Devisa (%)
1	PTLEDOKOMBO	*19.13	1	PTLEDOKOMBO	*32.32
2	PTTEMPUREJO	15.72	2	PTTEMPUREJO	14.45
3	UD NYOTOPERMADI	12.09	3	PTPN 10	11.40
4	UD KEMUNINGSARI	10.92	4	UD NYOTO PERMADI	8.96
5	PTMAYANGSARI	7.77	5	UD KEMUNINGSARI	7.90
6	PTPN 10	6.76	6	PTMAYANGSARI	7.16

Sumber: BPSMB, diolah 2009

Tabel 5.24 menunjukkan bahwa PT Ledokombo merupakan pemimpin pasar (*market leader*) untuk penjualan (ekspor) tembakau Besuki Na-Oogst (non-TBN) dalam bentuk bal baik dari aspek volume penjualan maupun nilai devisanya dengan nilai *market share* rata-rata masing-masing sebesar 19,13% dan 32,32%. Namun, pada tahun 2009 PT Tempurejo

melakukan langkah yang sangat baik dimana omset volume penjualannya dalam bentuk bal memuncak hingga mengalahkan PT Ledokombo dimana merebut pangsa pasar sebesar 7,46% dibandingkan nilai *market share* rata-rata dalam lima tahun terakhir dengan nilai *market share* sebesar 23,18%. Namun, dari segi nilai devisanya *market share* tahun 2009 masih tetap dipegang oleh PT Ledokombo meskipun mengalami penurunan *market share* nilai devisa sebesar 8,43% dibandingkan dengan *market share* rata-rata dalam lima tahunan yaitu sebesar 23,89%.

Tabel 5.4 Tabel Pangsa Pasar Ekspor Tembakau Besuki Na-Oogst Tahun 2005-2009 dalam Bentuk Bobbin

RANG-KING	EKSPOR TIR	Volume (%)	RANG-KING	EKSPOR TIR	Devisa (%)
1	PT TEMPU REJO	*37.97	1	PT TEMPUREJO	*35.41
2	PT MA YANGSARI	18.53	2	PTPN 10	22.33
3	UD HARI BAS OEKI	14.66	3	PTMA YANGSARI	15.61
4	PTPN 10	10.86	4	UD HARI BAS OEKI	13.41
5	PT LEDOKOMBO	8.72	5	PT LEDOKOMBO	9.69

Sumber: BPSMB, diolah 2009

Berdasarkan Tabel 5.4 tersebut, dapat diketahui bahwa selama lima tahun terakhir pemimpin pasar untuk penjualan (ekspor) tembakau Besuki Na-Oogst dalam bentuk bobbin dipegang oleh PT Tempurejo dengan nilai 37,97% untuk kategori volume ekspor sedangkan sebesar 35,41% untuk kategori nilai devisanya. Hal ini menunjukkan bahwa ke depannya jika PT Tempurejo secara konsisten mampu menjaga prestasinya bisa saja menjadi pemimpin pasar (*market leader*) baru di Kabupaten Jember yang ditunjukkan dengan nilai volume ekspor tembakau Besuki Na-Oogst dalam bentuk bal di Kabupaten Jember yang makin meningkat, meski dalam lima tahun rekor tersebut dipegang oleh PT Ledokombo. Jika pangsa pasar terbesar dari aspek volume ekspor dalam bentuk bobbin dan bal dipegang oleh PT Tempurejo maka tentunya akan menjadi pemimpin pasar yang kuat. Jika hal ini terjadi secara terus-menerus maka bukan tidak mungkin struktur pasar akan mengarah pada monopsoni.

Tabel 5.5 Tabel Pangsa Pasar Ekspor Tembakau TBN dalam Bentuk Bal Tahun 2005-2009

RANG-KING	EKSPORTIR	Volume (%)	RANG-KING	EKSPORTIR	Devisa (%)
1	PT PN 10	*65.84	1	PT PN 10	*50.00
2	PT TEMPUREJO	18.70	2	Kopa TTN	26.04
3	PT INDONESIA BINTANG BARU	14.25	3	PT TEMPUREJO	23.75
4	Kopa TTN	11.71	4	PT INDONESIA BINTANG BARU	3.46
5	CV CENTRAL AGRO MANDIRI	1.81	5	CV CENTRAL AGRO MANDIRI	2.64
6	UD HARI BASOEKI	0.64	6	UD HARI BASOEKI	1.27

Sumber: BPSMB, diolah 2009

Tabel 5.4 menunjukkan bahwa tidak hanya pada tahun 2009 saja PTPN 10 memimpin pasar tembakau Bes TBN bahkan selama lima tahun terakhir tidak pernah terkalahkan oleh eksportir manapun baik dari kategori volume ekspor dalam bentuk bal maupun nilai devisanya dengan nilai pangsa pasar rata-rata sebesar 65,84% dan 50,00%.

Tabel 5.6 Tabel Pangsa Pasar Ekspor Tembakau TBN dalam Bentuk Bobbin Tahun 2005-2009

RANG-KING	EKSPORTIR	Volume (%)	RANG-KING	EKSPORTIR	Devisa (%)
1	PT PN10	*75.02	1	PT PN 10	*87.39
2	PT TEMPUREJO	14.82	2	PT TEMPUREJO	6.52
3	Kopa TTN	8.26	3	Kopa TTN	5.22

Sumber: BPSMB, diolah 2009

Tabel 4.6 menunjukkan bahwa PTPN 10 merupakan *market leader* yang kuat untuk jenis tembakau TBN, dimana dalam bentuk penjualannya yang berupa bobbin dari segi volume penjualan maupun nilai devisanya berada pada peringkat tertinggi. Ekspor tembakau TBN dalam bentuk bobbin dapat diketahui market share volume penjualan PTPN 10 adalah 75,02% dan nilai devisanya 87,39%. Meski PT Tempurejo dan PTPN 10 merupakan perusahaan dengan dengan *market share* terbesar untuk masing-masing jenis tembakau (Besuki Na-Oogst & TBN) namun

keduanya memiliki pengaruh yang berbeda terhadap pasar tembakau cerutu di Kabupaten Jember. Tembakau Besuki Na-Oogst adalah tembakau yang sebagian besar diproduksi oleh petani rakyat sedangkan sisanya diproduksi oleh beberapa perusahaan swasta (seperti PT Ledokombo, PT Tempurejo, PT GMT) maupun PTPN 10. Jika terdapat sedikit perusahaan atau bahkan satu perusahaan yang memunyai pangsa pasar besar maka akan memunyai kekuatan pasar (*market power*), hal ini berdampak kurang baik bagi petani karena perusahaan adidaya tersebut semakin memiliki *bargaining power* dan akhirnya petani yang dirugikan karena perusahaan tersebut semakin kuat pengaruhnya dalam mekanisme penentuan harga pasar.

5.6 Konsentrasi Rasio Tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember

Analisis konsentrasi rasio dilakukan untuk mengetahui struktur pasar dengan menganalisis prosentase jumlah pembelian para eksportir tembakau Besuki Na-Oogst Tradisional (Bes Notra) dan Bes NOTA terhadap volume total tembakau Besuki Na-Oogst non TBN yang diperdagangkan di Kabupaten Jember. Berbeda dari analisis pangsa pasar (*market share*) dimana menganalisis prosentase penjualan (ekspor) masing-masing perusahaan/ eksportir.

Tabel 5.7 Analisis Konsentrasi Rasio Tembakau Bes Notra dan Bes NOTA

Konsentrasi Rasio	(%)	Jenis Struktur Pasar
Tembakau Bes Notra	28.35	
1 pedagang	28.35	
4 pedagang	81.19	OLIGOPSONI KONSENTRASI TINGGI
8 pedagang	100.00	
Tembakau Bes NOTA		
1 pedagang	23.78	
4 pedagang	67.95	
8 pedagang	92.01	OLIGOPSONI KONSENTRASI SEDANG

Sumber: Lembaga Perantara Tembakau (DITH), diolah 2009

Tabel 5.7 menunjukkan bahwa pasar tembakau Besuki Notra mengarah pada struktur oligopsoni dengan konsentrasi tinggi sedangkan pasar

tembakau Bes NOTA mengarah pada struktur oligopsoni dengan konsentrasi sedang. Pasar tembakau Besuki Notra dikuasai oleh sejumlah kecil perusahaan dimana dari empat eksportir saja sudah menguasai pasar sebesar 80%. Hal ini menyebabkan posisi perusahaan berada pada pihak yang kuat dan sebaliknya petani mempunyai daya tawar yang lemah. Sedikit berbeda dari pasar tembakau Bes NOTA dimana masih ada kesempatan bagi perusahaan/eksportir tembakau untuk bersaing sehingga petani mempunyai sedikit kebebasan dalam menentukan pilihan dalam menjual tembakaunya kepada pedagang maupun eksportir dengan harga sesuai dengan yang diharapkan.

5.7 Perilaku Pasar Tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember

1. Integrasi Pasar

Pada musim tanam tembakau Bes Notra dan Bes NOTA tahun 2009 menunjukkan bahwa harga tembakau Bes Notra dan Bes NOTA mengalami fluktuasi yang tinggi dibandingkan tahun sebelumnya. Pada tahun 2008 harga tembakau Bes Notra maupun Bes NOTA mencapai puncak tertinggi dalam dasawarsa terakhir. Tembakau kualitas dekblad sampai menembus angka Rp 9.000.000,00 per kuintalnya, kualitas omblad harga tertinggi mencapai Rp 5000.000,00 sedangkan filler relatif stabil berada pada kisaran Rp 1.800.000,00 sampai dengan Rp 1.900.000,00. Pada tahun 2009 terjadi penurunan harga yang sangat tajam, harga tertinggi tembakau kualitas dekblad hanya mencapai Rp 4.000.000,00 per kuintalnya sedangkan harga tembakau kualitas omblad berada pada kisaran Rp 3.000.000,00, sedangkan untuk kualitas filler justru mengalami peningkatan yaitu berada pada kisaran Rp 2.000.000,00 sampai 2.500.000,00 Hal ini terjadi karena terdapat dua faktor utama. *Pertama*, terjadinya peningkatan kualitas tembakau Bes Notra maupun Bes NOTA pada tahun 2008 karena iklim sangat mendukung sehingga menghasilkan tembakau yang berkualitas. *Kedua*, adanya *issue* bahwa untuk musim tanam 2008 luasan tanam tembakau Bes Notra dan Bes NOTA hanya 600 ha sehingga terjadi spekulasi diantara para pedagang dan eksportir. Pada saat *supply* sedikit maka para pedagang dan eksportir saling berebut untuk mendapatkan tembakau.

Model persamaan regresi linier sederhana yang diperoleh adalah sebagai berikut:

$$Yf1 = 17.830,120 + 0,060 Xf1 + 0,452$$

Variabel harga eksportir tembakau filler (Xf1) memiliki nilai t statistik sebesar 6.788. Nilai ini lebih besar dari t tabel (6,788 > 2,023) atau dengan keputusan lain bahwa nilai *p-value* (*sig.*) lebih kecil dari 5%. Pengujian menunjukkan bahwa variabel harga eksportir tembakau filler (X1) berpengaruh secara signifikan terhadap harga petani tembakau filler. Nilai koefisien Xf1 sebesar 0,060 yang menunjukkan bahwa apabila terjadi peningkatan harga eksportir tembakau filler Bes Notra sebesar Rp1,00 maka akan meningkatkan harga tembakau di tingkat petani sebesar Rp 0,060. Sedangkan nilai konstanta 17.830,12 berarti bahwa jika tidak ada pengaruh variabel lain maka harga tembakau Bes Notra jenis filler adalah sebesar Rp 17.830,12.

Hasil analisis korelasi, yaitu pengaruh variabel harga eksportir tembakau filler (Xf1) terhadap harga petani tembakau filler (Yf1) diperoleh nilai R² = 0,548. Angka ini menunjukkan bahwa variasi Harga petani tembakau filler yang dapat dijelaskan oleh persamaan regresi yang diperoleh sebesar 54,8%. Sedangkan sisanya, yaitu 45,2%, dijelaskan oleh variabel lain di luar persamaan model

Model persamaan regresi linier sederhana Integrasi Pasar Tembakau Bes Notra Jenis Omblad Tahun 2009 yang diperoleh adalah sebagai berikut:

$$Yf2 = 21.805,572 + 0,052 Xf2 + 0,515$$

Variabel harga eksportir tembakau omblad (Xf2) memiliki nilai t statistik sebesar 5.985. Nilai ini lebih besar dari t tabel (5,985 > 2,023) atau dengan keputusan lain bahwa nilai *p-value* (*sig.*) lebih kecil dari 5%. Pengujian menunjukkan bahwa variabel harga eksportir tembakau omblad (Xf2) berpengaruh secara signifikan terhadap harga petani tembakau omblad (Yf2).

Nilai koefisien regresi variabel Xf2 sebesar 0,052 yang menunjukkan bahwa apabila terjadi peningkatan harga eksportir Bes Notra jenis omblad sebesar Rp 1,00 maka akan meningkatkan harga petani sebesar Rp 0,052. Nilai konstanta 21.805,57 berarti bahwa jika tidak ada pengaruh variabel lain maka harga tembakau Bes Notra jenis omblad adalah sebesar Rp 21.805,57.

Hasil analisis korelasi yaitu pengaruh variabel harga eksportir tembakau omblad (Xf2) terhadap harga petani tembakau omblad (Yf2)

diperoleh nilai $R^2 = 0,485$. Angka ini menunjukkan bahwa variasi harga petani tembakau omblad yang dapat dijelaskan oleh persamaan regresi yang diperoleh sebesar 48,5% sedangkan sisanya, yaitu 51,5%, dijelaskan oleh variabel lain di luar persamaan model.

Model persamaan regresi linier sederhana Integrasi Pasar Tembakau Bes NOTA Jenis Filler Tahun 2009 yang diperoleh adalah sebagai berikut:

$$Yf1 = 15.953,788 + 0,055 Xf1 + 0,406$$

Variabel harga eksportir tembakau filler ($Xf1$) memiliki nilai t statistik sebesar 7.456. Nilai ini lebih besar dari t tabel ($7,456 > 2,023$) atau dengan keputusan lain bahwa nilai p -value ($sig.$) lebih kecil dari 5%. Pengujian menunjukkan bahwa variabel harga eksportir tembakau filler ($Xf1$) berpengaruh secara signifikan terhadap harga petani tembakau filler ($Yf1$). Nilai koefisien regresi variabel $Xf1$ sebesar 0,055 yang artinya apabila terjadi peningkatan harga ekspor tembakau filler sebesar Rp 1,00 maka akan meningkatkan harga petani tembakau filler sebesar Rp 0,055. Nilai konstanta 15.953,79 berarti bahwa jika tidak ada pengaruh variabel lain maka harga tembakau Bes NOTA jenis filler adalah sebesar Rp 15.953,79.

Hasil analisis korelasi, yaitu pengaruh variabel harga eksportir tembakau filler terhadap harga petani tembakau filler diperoleh nilai $R^2 = 0,594$. Angka ini menunjukkan bahwa variasi harga petani tembakau filler yang dapat dijelaskan oleh persamaan regresi yang diperoleh sebesar 59,4%. Sedangkan sisanya, yaitu 40,6% dijelaskan oleh variabel lain di luar persamaan model.

Model persamaan regresi linier sederhana Integrasi Pasar Tembakau Bes NOTA Jenis Omblad Tahun 2009 yang diperoleh sebagai berikut.

$$Yf2 = 18.791,518 + 0,045 Xf2 + 0,450$$

Variabel harga eksportir tembakau omblad ($Xf2$) memiliki nilai t statistik sebesar 6.814. Nilai ini lebih besar dari t tabel ($6,814 > 2,023$) atau dengan keputusan lain bahwa nilai p -value ($sig.$) lebih kecil dari 5%. Pengujian menunjukkan bahwa variabel harga eksportir tembakau omblad ($Xf2$) berpengaruh secara signifikan terhadap harga petani tembakau omblad ($Yf2$). Nilai koefisien regresi variabel $Xf2$ sebesar 0,045 yang artinya bahwa apabila terjadi peningkatan harga eksportir tembakau omblad sebesar Rp 1,00 maka akan meningkatkan harga petani omblad sebesar Rp 0,045. Nilai konstanta 18.791,52 berarti bahwa jika tidak ada pengaruh

variabel lain maka harga tembakau Bes NOTA jenis omblad adalah sebesar Rp 18.791,52.

Hasil analisis korelasi, yaitu pengaruh variabel harga eksportir tembakau omblad terhadap harga petani tembakau omblad diperoleh nilai $R^2 = 0,550$. Angka ini menunjukkan bahwa variasi harga petani tembakau omblad yang dapat dijelaskan oleh persamaan regresi yang diperoleh sebesar 55,0% sedangkan sisanya, yaitu 45,0%, dijelaskan oleh variabel lain di luar persamaan model.

Model persamaan regresi linier sederhana Integrasi Pasar Tembakau Bes NOTA Jenis Dekblad Tahun 2009 yang diperoleh adalah sebagai berikut :

$$Yf3 = 25.243,684 + 0,035 Xf3 + 0,349$$

Variabel Harga eksportir tembakau dekblad ($Xf3$) memiliki nilai t statistik sebesar 8.414. Nilai ini lebih besar daripada t tabel ($8,414 > 2,023$) atau dengan keputusan lain bahwa nilai p -value (*sig.*) lebih kecil dari 5%. Pengujian menunjukkan bahwa variabel harga eksportir tembakau dekblad ($Xf3$) berpengaruh secara signifikan terhadap harga petani tembakau dekblad ($Yf3$). Nilai koefisien regresi variabel harga eksportir tembakau dekblad sebesar 0,035 yang artinya apabila terjadi peningkatan variabel $Xf3$ sebesar Rp 1,00 maka akan meningkatkan harga petani tembakau dekblad ($Yf3$) sebesar Rp 0,035.

Nilai konstanta 25.243,68 berarti bahwa jika tidak ada pengaruh variabel lain maka harga tembakau Bes NOTA jenis dekblad adalah sebesar Rp. 25.243,68. Hasil analisis korelasi yaitu pengaruh variabel harga eksportir tembakau dekblad terhadap harga petani tembakau dekblad diperoleh nilai $R^2 = 0,651$. Angka ini menunjukkan bahwa variasi harga petani tembakau dekblad yang dapat dijelaskan oleh persamaan regresi yang diperoleh sebesar 65,1%. Sedangkan sisanya, yaitu 34,9%, dijelaskan oleh variabel lain di luar persamaan model.

Pihak yang dominan dalam proses penentuan harga tembakau petani rakyat yakni eksportir yang berada di Kabupaten Jember. Petani ini mengetahui harga tembakau dari belandang, belandang mengetahui harga tembakau dari pedagang pengumpul, dan pedagang pengumpul mengetahui harga tembakau dari perusahaan/eksportir tembakau di Kabupaten Jember. Kondisi pasar yang demikian ini, merugikan bagi petani, karena pedagang dan eksportir yang lebih berperan dalam menentukan harga. Jika terjadi perubahan harga di tingkat eksportir, maka kenaikan harga

tembakau kualitas filler yang paling banyak menyumbangkan kenaikan pendapatan di tingkat petani dengan nilai koefisien regresi terbesar baik dari jenis tembakau Bes Notra maupun Bes NOTA, dengan nilai masing-masing sebesar Rp 0,060 dan Rp 0,055. Untuk jenis tembakau omblad maupun dekblad hanya akan meningkatkan pendapatan petani dengan nilai yang relatif kecil yaitu Rp 0,045- Rp 0,052 (omblad) sedangkan dekblad hanya berkisar Rp 0,035.

2. Ada/Tidaknya Praktek Kolusi (*Collusion*) dalam Pasar Tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember

Temuan di lapangan menunjukkan bahwa apabila terdapat ‘orang baru’, baik pedagang atau, bahkan, petani sekalipun jika tidak mempunyai akses pada suatu perusahaan tembakau, maka ‘orang-orang lama’ akan memberikan kode atau informasi bahwa mereka orang baru. Pihak perusahaan (*grader*) sudah paham dengan kode atau informasi yang diberikan oleh orang-orang kepercayaan mereka, maka harga beli yang diterima oleh ‘orang baru’ tersebut lebih rendah daripada harga yang seharusnya diterima.

Kenyataan ini memberikan indikasi bahwa rantai pemasaran tidak biasa dipotong begitu saja untuk meningkatkan efisiensi petani, meski secara teori selalu dikemukakan bahwa semakin pendek rantai pemasaran maka pemasaran semakin efisien. Di dunia tembakau pedagang mempunyai peran yang sangat besar apalagi sebagian besar petani tembakau tidak mempunyai pengetahuan yang cukup mengenai kualitas yang diinginkan eksportir, bagaimana perlakuan sortasi yang diinginkan, terlebih petani mempunyai keterbatasan modal untuk dapat menjual tembakaunya langsung ke eksportir seperti penyediaan sarana transportasi, tenaga kerja (*kuli*), bahkan tenaga kerja untuk sortasi. Jika volume penjualan petani tersebut tidak optimal bukan tidak mungkin justru dengan menjual tembakaunya langsung pada eksportir justru tidak efisien.

Jika petani, belandang maupun pedagang pengumpul menjalin hubungan dengan eksportir tertentu maka sangat sulit bagi mereka untuk berpindah ke eksportir lain. Terdapat temuan dalam penelitian ini, yakni tidak menutup kemungkinan ada beberapa pedagang yang melakukan pengalihan transaksi dengan eksportir lain. Cara yang dilakukan dengan mengoper tembakau kepada orang-orang yang mempunyai koneksi dengan eksportir lainnya. Hal ini dilakukan apabila harga pembelian tembakau

di gudang eksportir tertentu tidak sesuai dengan yang diharapkan, sedangkan eksportir lainnya mampu membayar dengan harga yang lebih tinggi. Tentunya, dengan tetap memperhitungkan tingkat keuntungan yang diperoleh dengan menjual kepada eksportir mitra dibandingkan dengan menjual kepada eksportir non mitra namun sebagai konsekuensinya mengeluarkan biaya tambahan yang berupa komisi kepada sesama pedagang.

3. Pola Persaingan dalam Pasar Tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat beberapa oknum/pelaku bisnis tembakau yang memunyai perilaku dan pola persaingan yang cenderung tidak sehat, baik petani, pedagang maupun eksportir rentan melakukan tindakan-tindakan yang tidak sportif atau dengan kata lain berbuat kecurangan.

Tabel 5.6 Tabel Pola Persaingan dalam Pemasaran Tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember

Bentuk Pola Persaingan	Petani	Pedagang	Eksportir/ Perusahaan
Petani	<ul style="list-style-type: none"> • Petani melakukan pembakaran gudang pengovenan milik petani lain karena merasa iri dengan hasil panen petani lainnya. • Petani menyap pengkas air agar lahannya dapat dinai sehingga petani yang lain tidak mendapatkan air. 	<ul style="list-style-type: none"> • Petani di Desa Nogosari menjual tembakaunya dengan menggunakan sujen (tambu) yang masih basah, tembakau sujen berat lebih berat, sehingga apabila pedagang tidak berpengalaman maka dapat terkecoh dalam menafsir harga beli di tingkat petani. • Petani menyempot tembakau pada saat tembakau digantung di gudang pengovenan, dengan alasan mendapatkan kualitas tembakau yang secara visual lebih elastis (tidak keras). Namun dampaknya berat tembakau menjadi bertambah dan beresiko terserang jamur. 	<ul style="list-style-type: none"> • Petani menyempot tembakau pada saat tembakau digantung di gudang pengovenan, dengan alasan mendapatkan kualitas tembakau yang secara visual lebih elastis (tidak keras). Namun dampaknya berat tembakau menjadi bertambah dan beresiko terserang jamur. Sehingga lebih sulit dalam processing dan pemeliharaan (lebih sering difumigasi) di tingkat eksportir.
Pedagang	<ul style="list-style-type: none"> • Pedagang membeli tembakau petani dengan pembayaran diakhir, setelah tembakau terjual ke eksportir, namun tidak jarang pedagang tidak terbayar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pedagang menggunakan harga pasar (pengumuman harga) sehingga pedagang yang lain tidak dapat bisa melakukan transaksi karena harga yang sangat tinggi di tingkat petani. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pedagang melakukan pencampuran tembakau yang berkualitas kurang baik dengan tembakau yang bermutu baik, dengan harapan tembakau yang bermutu kurang baik dapat terjual dengan harga rata-rata yang lebih tinggi. • Pedagang tidak menjual tembakaunya pada eksportir mitranya melainkan pada eksportir lain karena eksportir lainnya mampu membeli dengan harga lebih tinggi.

<p>Eksportir/ Perusahaan</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Terdapat <i>grodler</i> yang melakukan kecurangan dengan menafsir berat tembakau petani lebih rendah dari seharusnya dengan dalih terjadi penyusutan. • Melakukan pembelian dengan harga lebih rendah dari harga pada harga pasar, karena petani mempunyai keterbatasan pengetahuan mengenai mutu. • Jika ada petani baru yang menjual langsung ke eksportir maka pedagang akan berkolusi dengan eksportir untuk membeli tembakau dengan harga lebih rendah dari seharusnya. 	<ul style="list-style-type: none"> • Memprioritaskan pembelian pada orang-orang (petani/ pedagang) yang termasuk dalam kelompoknya, dengan cara menutup gudang bagi pihak lain yang ingin menjual tembakau di gudang tersebut dengan dalih stok gudang sudah terpenuhi, padahal faktanya tidaklah demikian, gudang tetap melakukan pembelian terhadap orang-orang kepercayaan mereka. 	<ul style="list-style-type: none"> • Terjadi persaingan harga (pengemboman harga) antara para eksportir, dimana membeli tembakau dengan harga sangat tinggi, dengan harapan eksportir lainnya tidak dapat melakukan pembelian (menguasai pasar).
----------------------------------	--	--	---

Sumber: Data primer, 2009

4. Ada/Tidaknya *Grading* dan Standar Mutu Tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember

a. Petani

Petani berperan penting dalam proses produksi tembakau, mulai dari persiapan lahan, proses produksi (usahatani), panen, hingga proses pascapanen, yaitu pengovenan (pengasapan) untuk dapat menghasilkan tembakau yang berkualitas. Proses produksi dilakukan sedemikian rupa untuk menghasilkan tembakau dengan kualitas (mutu) yang diinginkan konsumen. Untuk itu petani telah mengikuti berbagai pelatihan dan bimbingan dari petugas penyuluh lapangan (PPL) dari Dinas Perkebunan dan Kehutanan. Meskipun pada kenyataannya tidak semua wilayah tersentuh oleh PPL.

Proses sortasi yang dilakukan oleh petani masih bersifat sederhana (asalan) karena dilakukan secara sederhana dengan keterbatasan pengetahuan tentang kualitas tembakau. Dengan keterbatasan ini hasil dari proses sortasi tidak dapat begitu saja dijual ke tingkat eksportir karena masih memerlukan proses sortasi lebih lanjut. Namun, ada pula petani yang sudah dapat melakukan sortasi dengan lebih baik, utamanya petani yang menjual tembakau langsung kepada eksportir.

b. Pedagang (Belandang dan Pedagang Pengumpul)

Pedagang belandang melakukan proses pembelian dengan cara mendatangi petani (*on the spot*), sedangkan pedagang pengumpul sebagian besar membeli tembakau dari belandang (anak buahnya). Namun, ada pula pedagang pengumpul yang langsung membeli dari tangan petani. Tembakau dari tangan petani sebagian besar kondisinya hanya disortasi secara sederhana (asalan) sehingga pembeli (belandang/pedagang pengumpul) perlu melakukan sortasi lebih lanjut. Proses sortasi di tingkat pedagang dilakukan lebih terperinci daripada sortasi yang dilakukan petani. Biasanya proses sortasi di tingkat pedagang dilakukan secara borongan yang tiap kuintal tembakau dikerjakan oleh empat orang dengan upah berkisar Rp 15.000 - Rp 20.000. Umumnya, tembakau yang telah disortasi di tingkat pedagang sudah layak dijual langsung ke pihak eksportir.

c. Eksportir/Perusahaan

Di tingkat eksportir/perusahaan inilah proses *grading* dilakukan secara terperinci. Di tiap gudang pembelian eksportir/perusahaan terdapat *grader* yang sudah berpengalaman dan mempunyai pengetahuan yang tinggi tentang kualitas tembakau. Para *grader* melakukan penilaian layak tidaknya tembakau tersebut untuk dibeli. Jika layak maka tembakau tersebut ditaksir komposisinya, yaitu prosentase *grade* kualitas tembakau dalam tiap sampelnya. Ada pula eksportir yang melakukan seperti PT GMIT yang sudah menerapkan sistem pembelian yang lebih modern dengan *Quality Indeks (QI)*, dimana nilai prosentase *grade* kualitas lebih mendekati nilai yang sebenarnya (tepat) jika dibandingkan sistem taksiran.

5.8 Kinerja Pasar Tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember

Kinerja pasar (*market performance*) merupakan hasil akhir yang dicapai akibat dari penyesuaian yang dilakukan oleh lembaga pemasaran pada struktur pasar tertentu, didefinisikan sebagai seberapa bagus sistem pemasaran bias memenuhi harapan masyarakat dan pelaku pasar. Kinerja pasar tembakau Besuki Na-Oogst di Kabupaten Jember dilihat dari beberapa aspek, yaitu: margin pemasaran, *share* keuntungan, *share* biaya, *share* harga, dan efisiensi pemasaran.

Tabel 5.8 Fungsi Pemasaran yang Dilakukan Masing-Masing Lembaga Pemasaran

Lembaga Pemasaran	Beli	Jual	Sortasi	Fermentasi	Grading	Packaging	Transportasi
Saluran 1							
Petani		v	v				v
Eksportir	v	v	v	v	v	v	v
Saluran 2							
Petani		v					
Belandang	v	v	v				v
Eksportir	v	v	v	v	v	v	v
Saluran 3							
Petani		v					
Pengumpul	v	v	v				v
Eksportir	v	v	v	v	v	v	v
Saluran 4							
Petani		v					
Belandang	v	v	v				v
Pengumpul	v	v	v				v
Eksportir	v	v	v	v	v	v	v

Sumber: Data primer diolah, tahun 2009.

Lembaga pemasaran mempunyai peran dalam menyalurkan tembakau dari satu lembaga pemasaran ke lembaga pemasaran lainnya. Terdapat empat saluran pemasaran tembakau Besuki Na-Oogst (Bes Notra dan Bes NOTA) di Kabupaten Jember, sebagai berikut.

Saluran I : Petani Eksportir

Saluran II : Petani Belandang Eksportir

Saluran III : Petani Pedagang Pengumpul Eksportir

Saluran IV : Petani Belandang Pedagang Pengumpul Eksportir

Sebagian besar petani lebih memilih menjual/memasarkan tembakaunya melalui belandang dengan alasan:

1. sebanyak 80% petani yang menyatakan lebih mudah dan birokrasinya tidak berbelit.
2. sebanyak 15 % berpendapat bahwa risikonya kecil, dimana petani tidak perlu khawatir tembakaunya ditolak seperti jika menjual pada eksportir padahal jika menjual pada eksportir petani justru telah mengeluarkan biaya tambahan misalnya transportasi dan tenaga kerja.

3. sebanyak 5% berpikir bahwa lebih cepat memperoleh uang tunai.

Berdasarkan hasil analisis terhadap empat saluran pemasaran tembakau Bes Notra di Desa Nogosari dan Bes NOTA di Desa Sabrang di Kabupaten Jember diperoleh nilai margin pemasaran, *share* biaya, *share* keuntungan, dan *share* harga dari masing-masing saluran pemasaran.

Tabel 5.7 menunjukkan saluran I dalam pemasaran tembakau Bes Notra di Desa Nogosari, yaitu pemasaran tembakau Bes Notra dari tingkat petani langsung ke eksportir menunjukkan bahwa *share* harga yang diterima petani tembakau Bes Notra cukup besar yaitu 46,79 %. Pada saluran tersebut, terlihat bahwa tingkat keuntungan yang diperoleh antara petani dengan eksportir cukup merata yang ditunjukkan dengan nilai *share* keuntungan petani sebesar 32,79% dan *share* keuntungan eksportir sebesar 30,68%. Dapat dikatakan bahwa untuk mendapatkan tingkat keuntungan yang tinggi bagi petani sebaiknya memilih saluran I dalam memasarkan tembakaunya. Hal ini terjadi karena saluran pemasaran yang pendek (tanpa perantara) dan juga disebabkan harga jual rata-rata tembakau Bes Notra di tingkat eksportir relatif kecil sehingga terjadi ketidakseimbangan antara keuntungan yang diterima oleh eksportir (16,32%) dengan biaya yang dikeluarkan (36,88%). Pada saluran I pemasaran tembakau Bes Notra di Desa Nogosari ini, dapat dikatakan logis karena nilai *Ski* sebesar 63,12% lebih besar daripada *Sbi*, yaitu sebesar 36,88%. Nilai efisiensi pemasaran diperoleh sebesar 3,9%, dapat dikatakan bahwa saluran tersebut adalah efisien.

Tabel 5.7 Tabel Saluran I Pemasaran Tembakau Bes Notra di desa Nogosari Kecamatan Rambipuji

Saluran I: Petani - Eksportir

Proporsi	Lembaga	Jumlah (Rp)	DM		Share		EP (%)
			Ski (%)	Sbi (%)	Ski (%)	Sbi (%)	
Biaya UT							
Petani							
1.61%	Biaya bibit	280					
5.31%	Biaya pupuk	925					
19.19%	Biaya bahan pendukung	3,342					
1.65%	Biaya pestisida	287					
53.35%	Biaya TK	9,292					
2.64%	Biaya sewa diesel	460					
14.84%	Biaya sewa tanah	2,585					
0.37%	Biaya iuran HIPPA	65					
1.05%	Biaya penyusutan peralatan	183					
100.00%	Total Biaya UT	17,417					
	Biaya Sortasi	600					
	Biaya Kuli	68					
	Biaya Transportasi	420					
	Biaya Pemasaran	1,088					3.69
	Total Biaya	18,504					
	Harga jual rata-rata	23,935					
	Harga jual ke eksportir	29,504			46.79		
	Pendapatan	11,000	32.79				
Eksportir							
	Harga Beli	29,504		2.77			
	Biaya TK (laker'an)	930		41.73		1.47	
	Biaya sortasi	14,000		10.53		22.20	
	Biaya pengebalan	3,533		0.12		5.60	
	Biaya Fumigasi	42		14.16		0.07	
	Biaya pengiriman	4,750				7.53	
	Biaya Pemasaran	8,283					
	Total biaya	23,255					
	Harga Jual	63,052					
	Keuntungan	10,293	30.68	69.32	16.32		
	MP	33,548	30.68		69.12	36.88	
			100		100		

Sumber: Data primer diolah, 2009

Tabel 4.39 Tabel Saluran II Pemasaran Tembakau Bes Notra di desa Nogosari Kecamatan Rambipuji

Saluran II: Petani - Belandang – Eksportir

Lembaga	Jumlah (Rp)	DM		Share		EP (%)
		Ski (%)	Sbi (%)	Ski (%)	Sbi (%)	
Petani						
Total Biaya UT	17,417					
Harga Jual	23,935			37.96		
Pendapatan	6,518	16.66				
Belandang						
Harga beli	23,935					
Biaya TK	76		0.20		0.12	
Biaya sortasi	629		1.61		1.00	
Biaya Transportasi	417		1.07		0.66	
Total Biaya	1,122					3.88
Harga jual	28,900					
Pendapatan	3,843	9.82		6.09		
Eksportir						
Harga beli	28,900					
Biaya TK	930		2.38		1.47	
Biaya sortasi	14,000		35.79		22.20	
Biaya pengembalan	3,533		9.03		5.60	
Biaya Fumigasi	42		0.11		0.07	
Biaya Penginman	4,750		12.14		7.53	
Total biaya	23,255					
Harga jual	63,052					
Pendapatan	10,897	27.86		17.28		
MP	39,116	37.68	62.32	61.34	38.66	
		100		100		

Sumber: Data primer diolah, 2009

Tabel 5.8 merupakan saluran pemasaran II tembakau Bes Notra di Desa Nogosari, yaitu pemasaran dari tingkat petani kemudian belandang lalu ke tingkat eksportir. Kolom distribusi margin menunjukkan bahwa *share* keuntungan yang diterima oleh lembaga pemasaran belandang dan eksportir tidak merata. Hal ini karena *share* keuntungan belandang sebesar

9,82%, sedangkan *share* keuntungan eksportir sebesar 27,86%. Pemasaran tembakau Bes Notra pada saluran II juga menunjukkan saluran pemasaran yang logis dimana *share* keuntungan sebesar 61,34% lebih besar daripada *share* biaya biaya yaitu sebesar 38,66%. Nilai efisiensi pemasaran diperoleh sebesar 3,88%. Hal ini berarti bahwa saluran pemasaran dari tingkat petani melalui belandang ke tingkat eksportir tergolong efisien. *Share* harga petani dan tingkat keuntungan petani pada saluran II lebih rendah jika dibandingkan pada saluran pertama, yaitu masing-masing sebesar 37,96% dan 16,66%.

Tabel 5.9 Tabel Saluran III Pemasaran Tembakau Bes Notra di desa Nogosari Kecamatan Rambipuji

Saluran III : Petani - Pedagang Pengumpul – Eksportir

Lembaga	Jumlah (Rp)	DM		Share		EP (%)
		Ski (%)	Sbi (%)	Ski (%)	Sbi (%)	
Petani						
Total Biaya	17,417					
Harga Jual	23,935			37.96		
Pendapatan	6,518	16.66				
Pedagang Pengumpul						
Harga beli	23,935					
Biaya TK	75		0.19		0.12	
Biaya sortasi	600		1.53		0.95	
Biaya transportasi	350		0.89		0.56	
Total biaya	1025					3.45
Harga jual	29,692					
Pendapatan	4,731	12.10		7.50		
Eksportir						
Harga beli	29,692					
Biaya TK	930		2.38		1.47	
Biaya sortasi	14,000		35.79		22.20	
Biaya pengebalan	3,533		9.03		5.60	
Biaya fumigasi	42		0.11		0.07	
Biaya Pengiriman	4,750		12.14		7.53	
Total biaya	23,255					
Harga jual	63,052					
Pendapatan	10,105	25.83		16.03		
MP	39,116	37.93	62.07	61.49	38.51	
		100		100		

Sumber: Data primer diolah, 2009

Tabel 5.8 Tabel saluran pemasaran III tembakau Bes Notra di Desa Nogosari, yaitu pemasaran dari tingkat petani lalu dipasarkan ke tingkat eksportir melalui pedagang pengumpul. Kolom distribusi margin menunjukkan bahwa *share* keuntungan yang diterima oleh pedagang pengumpul dan eksportir juga tidak merata karena *share* keuntungan pedagang pengumpul sebesar 12,10%. Sedangkan, *share* keuntungan eksportir sebesar 25,83%. Pemasaran tembakau Bes Notra pada saluran III juga menunjukkan saluran pemasaran yang logis dimana *share* keuntungan sebesar 61,49% lebih besar daripada *share* biaya yaitu sebesar 38,51%. Nilai efisiensi pemasaran diperoleh sebesar 3,45%. Hal ini berarti saluran pemasaran III tembakau Bes Notra tergolong efisien.

Tabel 5.9 merupakan saluran pemasaran IV tembakau Bes Notra di Desa Nogosari, yaitu pemasaran dari tingkat petani lalu dipasarkan melalui belandang dan pedagang pengumpul kemudian sampai pada tingkat eksportir. Kolom distribusi margin menunjukkan bahwa *share* keuntungan yang diterima oleh belandang dan pedagang pengumpul jika dibandingkan eksportir tidak merata karena *share* keuntungan belandang 7,24% dan pedagang pengumpul sebesar 7,67%, sedangkan *share* keuntungan eksportir sebesar 20,12%. Pemasaran tembakau Bes Notra pada saluran IV juga menunjukkan saluran pemasaran yang logis dimana *share* keuntungan lebih besar daripada *share* biaya, yaitu sebesar 59,69%, sedangkan *share* biaya biaya, yaitu sebesar 40,31%. Nilai efisiensi pemasaran pada saluran IV sebesar 7,27% yang berarti saluran pemasaran ini tergolong efisien.

Tabel 5.9 Tabel Saluran IV Pemasaran Tembakau Bes Notra di desa Nogosari Kecamatan Rambipuji

Saluran IV : Petani -Belandang - Pedagang Pengumpul - Eksportir

Lembaga	Jumlah (Rp)	DM		Share		EP (%)
		\$ki (%)	\$bi (%)	\$ki (%)	\$bi (%)	
Petani						
Total Biaya	17,417					
Harga Jual	23,935			37.96		
Pendapatan	6,518	16.66				
Belandang						
Harga beli	23,935					
Biaya TK	73		0.19		0.12	
Biaya sortasi	633		1.62		1.00	
Biaya Transportasi	427		1.09		0.68	
Total Biaya	1,133					4.06
Harga jual	27,902					
Pendapatan	2,833	7.24		4.49		
Pedagang Pengumpul						
Harga beli	27,902					
Biaya TK	75		0.19		0.12	
Biaya sortasi	600		1.53		0.95	
Biaya transportasi	350		0.89		0.56	
Total biaya	1,025					3.21
Harga jual	31,927					
Pendapatan	3,000	7.67		4.76		
Eksportir						
Harga beli	31,927					
Biaya TK	930		2.38		1.47	
Biaya sortasi	14,000		35.79		22.20	
Biaya pengebalan	3,533		9.03		5.60	
Biaya Fumigasi	42		0.11		0.07	
Biaya Pengiriman	4,750		12.14		7.53	
Total biaya	23,255					
Harga jual	63,052					
Pendapatan	7,870	20.12		12.48		
MP	39,116	35.08	64.97	59.69	40.31	
		100.00		100.00		

Sumber: Data primer diolah, 2009

Keempat saluran pemasaran juga menunjukkan nilai efisiensi pemasaran yang efisien. Dapat disimpulkan semakin pendek saluran pemasaran maka pemasaran tembakau Bes Notra semakin efisien.

Tabel 5.10 Tabel Saluran I Pemasaran Tembakau Bes NOTA di desa Sabrang Kecamatan Ambulu

Saluran I: Petani - Eksportir

Proporsi Biaya UT	Lembaga	Jumlah (Rp)	DM		Share		EP (%)
			\$ki (%)	\$bi (%)	\$ki (%)	\$bi (%)	
	Petani						
2.33%	Biaya bibit	379					
7.36%	Biaya pupuk	1,198					
17.49%	Biaya bahan pendukung	2,847					
0.93%	Biaya pestisida	151					
44.44%	Biaya TK	7,234					
2.57%	Biaya sewa diesel	418					
23.03%	Biaya sewa tanah	3,748					
0.43%	Biaya iuran HIPPA	69					
0.17%	Biaya Pajak Tanah	27					
1.26%	Biaya penyusutan peralatan	205					
100.00%	Total Biaya UT	16,277					
	Biaya Sortasi	400					
	Biaya Kuli	49					
	Biaya Transportasi	169					
	Biaya Pemasaran	618					2.22
	Harga jual rata-rata	23,671					
	Harga jual ke eksportir	27,822			26.61		
	Pendapatan	10,928	14.24				
	Eksportir						
	Harga Beli	27,822					
	Biaya TK (laker'an)	930		1.21		0.89	
	Biaya sortasi	14,000		18.25		13.39	
	Biaya pengebalan	3,533		4.61		3.38	
	Biaya Fumigasi	42		0.05		0.04	
	Biaya Pengiriman	4,750		6.19		4.54	
	Total biaya	23,255					
	Harga Jual	104,542					
	Keuntungan	53,465	69.69		51.14		
	MP	76,720	69.69	30.31	77.76	22.24	
			100.00		100.00		

Sumber: Data primer diolah, 2009

Tabel 5.10 tabel saluran I dalam pemasaran tembakau Bes NOTA di Desa Sabrang dari tingkat petani ke tingkat eksportir menunjukkan bahwa

share harga petani tembakau Bes NOTA sebesar 26,61 % jika dibandingkan harga di tingkat eksportir. Hal ini menunjukkan perbedaan yang sangat jauh antara harga di tingkat petani dengan harga di tingkat eksportir karena adanya biaya yang dikeluarkan oleh eksportir sebesar 22,24% dan keuntungan yang besar, yaitu 51,14%. Di sini terlihat dengan jelas bahwa tingkat keuntungan yang diperoleh antara petani dengan eksportir juga tidak merata yang ditunjukkan dengan nilai *share* keuntungan eksportir yang sangat besar yaitu sebesar 69,69%, sedangkan petani sebesar 14,24 %. Pada saluran I pemasaran tembakau Bes NOTA dapat dikatakan logis karena nilai *Ski* sebesar 77,76% lebih besar daripada *Sb*, yaitu sebesar 22,24%. Nilai efisiensi pemasaran sebesar 2,22% yang berarti saluran pemasaran tersebut tergolong efisien.

Tabel 5.11 Saluran II Pemasaran Tembakau Bes NOTA di desa Sabrang Kecamatan Ambulu

Saluran II: Petani - Belandang – Eksportir

Lembaga	DM		Share		EP (%)
	<i>Ski</i> (%)	<i>Sbi</i> (%)	<i>Ski</i> (%)	<i>Sbi</i> (%)	
Petani					
Total Biaya	16,277				
Harga Jual	23,671		22.64		
Pendapatan	7,395	9.14			
Belandang					
Harga beli	23,671				
Biaya TK	56	0.07		0.05	
Biaya sortasi	435	0.54		0.42	
Biaya Transportasi	182	0.23		0.17	
Total Biaya	673				2.42
Harga jual	27,801				
Pendapatan	3,457	4.27	3.31		
Eksportir					
Harga beli	27,801				
Biaya TK	930	1.15		0.89	
Biaya sortasi	14,000	17.31		13.39	
Biaya pengebalan	3,533	4.37		3.38	
Biaya Fumigasi	42	0.05		0.04	
Biaya Pengiriman	4,750	5.87		4.54	
Total biaya	23,255				
Harga jual	104,542				
Pendapatan	53,486	66.14	51.16		
MP	80,871	70.41	29.59	77.11	22.89
		100.00	100.00		

Sumber: Data primer diolah, 2009

Tabel 5.11 menunjukkan pemasaran tembakau Bes NOTA di Desa Sabrang, yaitu pemasaran dari tingkat petani ke tingkat eksportir melalui belandang. Kolom distribusi margin menunjukkan bahwa *share* keuntungan yang diterima oleh lembaga pemasaran belandang dan eksportir tidak merata karena *share* keuntungan belandang sebesar 4,27%, sedangkan *share* keuntungan eksportir sebesar 66,14%. Pemasaran tembakau Bes NOTA pada saluran II juga menunjukkan saluran pemasaran yang logis dimana *share* keuntungan sebesar 77,11% lebih besar daripada *share* biaya, yaitu sebesar 22,89%. Nilai efisiensi pemasaran sebesar 2,42% yang berarti saluran pemasaran tersebut tergolong efisien.

Tabel 5.12 Saluran III Pemasaran Tembakau Bes NOTA di desa Sabrang Kecamatan Ambulu

Saluran III : Petani - Pedagang Pengumpul - Eksportir

Lembaga	DM		Share		EP (%)
	Ski (%)	Sbi (%)	Ski (%)	Sbi (%)	
Petani					
Total Biaya	16,277				
Harga Jual	23,671		22.64		
Pendapatan	7,395	9.14			
Pedagang Pengumpul					
Harga beli	23,671				
Biaya TK	55	0.07		0.05	
Biaya sortasi	483	0.60		0.46	
Biaya transportasi	158	0.20		0.15	
Total biaya	697				2.42
Harga jual	28,734				
Pendapatan	4,366	5.40	4.18		
Eksportir					
Harga beli	28,734				
Biaya TK	930	1.15		0.89	
Biaya sortasi	14,000	17.31		13.39	
Biaya pengebalan	3,533	4.37		3.38	
Biaya Fumigasi	42	0.05		0.04	
Biaya Pengiriman	4,750	5.87		4.54	
Total biaya	23,255				
Harga jual	104,542				
Pendapatan	52,553	64.98	50.27		
MP	80,871	70.38	29.62	77.09	22.91
		100.00		100.00	

Sumber: Data primer diolah, 2009

Tabel 5.12 tabel saluran pemasaran III tembakau Bes NOTA di Desa Sabrang, yaitu pemasaran dari tingkat petani lalu dipasarkan ke tingkat eksportir melalui pedagang pengumpul. Kolom distribusi margin menun-

jukkan bahwa *share* keuntungan yang diterima oleh pedagang pengumpul dan eksportir juga tidak merata karena *share* keuntungan pedagang pengumpul sebesar 5,40%, sedangkan *share* keuntungan eksportir sebesar 64,98%. Pemasaran tembakau Bes NOTA pada saluran III juga menunjukkan saluran pemasaran yang logis dimana *share* keuntungan sebesar 77,09% lebih besar daripada *share* biaya, yaitu sebesar 22,91%. Nilai efisiensi pemasaran sebesar 2,42% yang berarti saluran pemasaran tersebut tergolong efisien.

Tabel 5.13 Saluran IV Pemasaran Tembakau Bes NOTA di Desa Sabrang Kecamatan Ambulu
Saluran IV : Petani - Belandang - Pedagang Pengumpul - Eksportir

Lembaga		DM		Share		EP (%)
		Ski (%)	Sbi (%)	Ski (%)	Sbi (%)	
Petani						
Total Biaya	16,277					
Harga Jual	23,671			22.64		
Pendapatan	7,395	9.14				
Belandang						
Harga beli	23,671					
Biaya TK	57		0.07		0.05	
Biaya sortasi	450		0.56		0.43	
Biaya Transportasi	183		0.23		0.18	
Total Biaya	690					2.55
Harga jual	27,028					
Pendapatan	2,667	3.30		2.55		
Pedagang Pengumpul						
Harga beli	27,028					
Biaya TK	55		0.07		0.05	
Biaya sortasi	483		0.60		0.46	
Biaya transportasi	158		0.20		0.15	
Total biaya	697					2.28
Harga jual	30,558					
Pendapatan	2,833	3.50		2.71		
Eksportir						
Harga beli	30,558					
Biaya TK	900		1.11		0.86	
Biaya sortasi	13,500		16.69		12.91	
Biaya pengebalan	3,300		4.08		3.16	
Biaya Fumigasi	47		0.06		0.04	
Biaya Pengiriman	4,750		5.87		4.54	
Total biaya	22,497					
Harga jual	104,542					
Pendapatan	51,487	63.67		49.25		
MP	80,871	70.47	29.53	77.15	22.85	
		100.00		100.00		

Sumber: Data primer diolah, 2009

Tabel 5.14 tabel saluran pemasaran IV tembakau Bes NOTA di Desa Sabrang, yaitu pemasaran dari tingkat petani melalui belandang dan pedagang pengumpul kemudian sampai pada tingkat eksportir. Kolom distribusi margin menunjukkan bahwa *share* keuntungan yang diterima oleh belandang dan pedagang pengumpul jika dibandingkan eksportir tidak merata karena *share* keuntungan belandang 3,30% dan pedagang pengumpul sebesar 3,50%, sedangkan *share* keuntungan eksportir sebesar 63,67%. Pemasaran tembakau Bes NOTA pada saluran IV juga menunjukkan saluran pemasaran yang logis dimana *share* keuntungan lebih besar daripada *share* biaya, yaitu sebesar 77,15% sedangkan *share* biaya yaitu sebesar 22,85%. Nilai efisiensi pemasaran saluran IV sebesar 4,83%. Hal ini berarti saluran pemasaran tersebut tergolong efisien.

Daftar Pustaka

- Adiningsih, S. 1999. *Ekonomi Mikro, Edisi Pertama*. Yogyakarta:BPFE.
- Aunuddin. 2005. *Statistika: Rancangan dan Analisis*. Bogor: IPB Press.
- Aziz, N. 2003. *Pengantar Mikro Ekonomi, Aplikasi dan Manajemen*. Malang: Bayumedia Publishing.
- Balai Pengujian Sertifikasi Mutu Barang Dan Lembaga Tembakau (BPSMB-LT) dengan Komisi Urusan Tembakau Jember (KUTJ). 2008. *Good Manufacturing Practices (GMP) Tembakau Besuki Na-Oogst* (disampaikan pada Sosialisasi Penyusunan dan Penerapan Sistem Good Manufacturing Practices (GMP) Tembakau Na-Oogst dan Voor-Oogst. Jember: BPSMB-LT dan KUTJ.
- Boediono. 1992. *Ekonomi Mikro: Seri Sinopsis Pengantar Ilmu Ekonomi No.1*. Yogyakarta: BPFE.
- Basoenando. 2001. *Pemasaran Tembakau Besuki NO, Produksi Petani di Kabupaten Jember, Faktor-faktor yang Berpengaruh dan Strategi Pengembangannya. Tidak dipublikasikan*. Tesis. Jember: Program Pascasarjana Universitas Jember.
- Cahyono, B. 1998. *Tembakau: Budi Daya dan Analisis Usaha Tani*. Yogyakarta: Kanisius.
- Datu, Devi Yulianda. 2011. *Faktor Determinan Produksi Kakao di Kabupaten Jembrana (Tesis tidak dipublikasikan)*. Jember : Universitas Jember
- Departemen Keuangan. 2009. *Penerimaan negara dari cukai rokok pada tahun 2009 berjumlah Rp 55 Triliun*. Siaran Pers
- Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Jember. 2009. *Buku Data Perkebunan Kabupaten Jember Tahun 2008*. Jember: Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Jember.
- Djajadi. 2008. *Tembakau Cerutu Besuki-NO: Pengembangan Areal dan Permasalahannya di Jember Selatan*. Perspektif, 7 (1): 12-19.
- _____. 1999. *Prospek Pertanian Organik dan Hayati Dalam Budidaya Tembakau. Dalam Prosiding Semiloka Teknologi Tembakau*. Balai Tembakau dan Tanaman Serat. Jakarta.
- Friyatno dan Sumaryanto. 1993. *Analisis Penggunaan Faktor Produksi Padi*. Pusat Penelitian Sosial Ekonomi: Bogor.

- Ghozali, Imam. 2006. *Aplikasi Analisis Multivariat dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gomez, K. A. dan Gomez, A. A. 1995. *Prosedur Statistik untuk Penelitian Pertanian*. Jakarta: Universitas Indonesia Press.
- Gujarati. 2006. *Ekonometrika Dasar*. Alih bahasa Oleh Sumarno Zain dari *Basic Econometrics*. Jakarta: PT Erlangga.
- Hartana, I. 1996. *Peningkatan produktivitas dan kualitas tembakau cerutu melalui pemanfaatan hasil penelitian*. Makalah disajikan pada pertemuan teknis tembakau ekspor tahun 1996 di kantor Lembaga Tembakau Cabang Jatim II, Jember. 13p
- Haryanto, I. 1993. *Studi Keunggulan Komparatif Antar Komoditi Perkebunan di Jawa Timur*. Laporan Penelitian. Jember: Lembaga penelitian Universitas Jember.
- Haryono, A.L. dan Yusuf. 1994. *Dasar-dasar Akuntansi Jilid 1 Edisi 4*. Yogyakarta: STIE YKPN
- Hasan, MI. 2002. *Pokok-pokok Materi Statistik (Statistik Deskriptif)*. Jakarta: PT. Bumi Aksara
- Hernanto, F. 1996. *Ilmu Usahatani*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Koentjoro, M. 2009. *Seputar Pengusahaan Tembakau (disajikan pada pertemuan Pembinaan Mutu dan Daya Saing Tembakau)*. Jember.
- Kompas. 2010. *Pasar Ekspor Tembakau Terbuka Lebar*. 15 Januari 2010. KUTJ dan Dinas Perkebunan Kabupaten Jember.
- KUTJ dan Dinas Perkebunan Kabupaten Jember. 2004. *Panduan Budidaya dan Pengolahan Hasil Tembakau di Kabupaten Jember (Tembakau Na-Oogst)*. Jember: KUTJ dan Dinas Perkebunan Kabupaten Jember.
- Lembaga Penelitian dan Pengembangan Tembakau Besuki. 2001. *Kajian Permasalahan Tembakau Besuki NO*. Jember: Lembaga Penelitian dan Pengembangan Tembakau.
- Mahekam, J. L. dan R.L. Malcolm. 1991. *Manajemen Usahatani Daerah Tropis*. Jakarta: LP3ES. 384 Halaman.
- Mardiasmo. 2006. *Perpajakan*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Mubyarto. 1995. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Jakarta : LP3ES.
- Nazir, M. 1989. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Nicholson, W. 1995. *Teori Ekonomi, Prinsip Dasar dan Perluasan*, Alih Bahasa: Daniel Wirajaya, Edisi ke 5. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Rahardja, P. dan Mandala, M. 1999. *Teori Ekonomi Mikro Suatu Pengantar*. Jakarta: Fakultas ekonomi Universitas Indonesia.

- Rahardja dan Manurung. 2000. *Teori Ekonomi Mikro : Suatu Pengantar*. Jakarta : Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Rachman, A., Mukani, Kadarwati, F.D. 2000. Karakterisasi dan Evaluasi Wilayah Pengembangan Tembakau Cerutu Besuki. *Jurnal Penelitian Tanaman Industri*, 9 (2): 25-37.
- Rachman, A., Puriani, E., Dalamadiyo, G. 2001. *Penggunaan irigasi curah pada tembakau besuki tanam awal*. *Jurnal Ilmu Pertanian Gadjah Mada* (9) 2: 85-92
- Rahim dan Diah Retno. 2007. *Pengantar. Teori dan Kasus Ekonomika Pertanian*. Seri Agriwawasan. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Rijanto, Soetrisno dan A. Suwandari. 2002. *Pengantar Ilmu Pertanian*. Jember: Fakultas Pertanian-Universitas Jember.
- Santoso, K. 1991. *Tembakau: dalam Analisis Ekonomi*. Jember: Badan Penerbit Universitas Jember.
- _____. 1994. *Studi Analisa Kebijakan Pertanian untuk Menunjang Pengembangan Agribisnis*. Makalah Seminar Nasional Kebijakan dan Strategi pengembangan Agribisnis. Jember. Universitas Jember.
- Sholeh, Mochammad, dkk. 2000. *Pengaruh Komposisi Pupuk KS, ZA, dan Urea serta Dosis N terhadap Mutu Tembakau Besuki NO*. Balai Penelitian Tembakau dan Tanaman Serat.
- Sisno. 2001. *Efisiensi Relatif Usahatani Tembakau berdasarkan Luas Lahan Garapan*. Tesis. Program Pasca Sarjana UGM Yogyakarta.
- Soekartawi. 1990. *Teori ekonomi Produksi dengan Pokok Bahasan Analisis Fungsi Cobb Douglas*. Jakarta: Rajawali Press.
- _____. 1993. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Rajawali Press.
- Soekartawi. 1994. *Analisis Usahatani*. Jakarta : UI Press.
- _____. 1994. *Teori Ekonomi Produksi dengan Pokok Bahasan Analisis Fungsi Cobb Douglas*. Jakarta: PT. Raja Grafindo.
- _____. 1995. *Analisis Fungsi Produksi*. Jakarta : UI Press.
- _____. 1997. *Agribisnis: Teori dan Aplikasinya*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- _____. 2002. *Analisis Usahatani*. Jakarta: Universitas Indonesia.
- Soenardi. 1999. *Perlu, Koperasi dalam Usaha Tani Tembakau, Prosiding Semiloka Teknologi Tembakau*. Malang: Balai Penelitian Tembakau dan Tanaman Serat.

- Soetriono. 1993. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Efisiensi Pendapatan dan Volume Ekspor Tembakau Besuki Na-Oogst*. Laporan Penelitian. Jember: Pusat Penelitian Universitas Jember.
- Soeyono. 1991. *Studi Tentang Efisiensi Usahatani Tembakau di Kecamatan Ledokombo Kabupaten Jember*. Laporan Penelitian. Jember: Pusat Penelitian Universitas Jember.
- Sudarman, A. 1999. *Teori Ekonomi Mikro I*. Jakarta: Penerbit Universitas Terbuka.
- Sudarsono. 1995. *Pengantar Ekonomi Mikro*. Jakarta: LP3ES.
- Sugiyono. 2007. *Statistika untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Sukirno, S. 2002. *Pengantar Teori Mikroekonomi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sumarsono, S. 2007. *Ekonomi Mikro: Teori dan Soal Latihan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Syafi'i, Imam. 1986. *Bentuk Penjualan Tembakau Besuki Na-Oogst dalam Hubungannya dengan Tingkat Pendapatan Petani*. Laporan Penelitian. Jember: Pusat Penelitian Universitas Jember.
- _____. 1989. *Analisa Biaya dan Pendapatan Usahatani Tembakau Besuki Na-Oogst berdasarkan Luas Tanah Garapan*. Laporan Penelitian. Jember: Pusat Penelitian Universitas Jember.
- _____. 1993. *Analisis Biaya dan Efisiensi Pemasaran Tembakau Besuki Na-Oogst*. Laporan Penelitian. Jember: Pusat Penelitian Universitas Jember.
- Syafi'i, Rijanto, Ardaniah, Januar, dan Sutriyono. 1994. *Analisis Produksi dan Pendapatan serta Pengaruh Volume Ekspor terhadap Produksi dan Luas Areal Tembakau Besuki Na-Oogst*. Jember: Pusat Penelitian Universitas Jember.
- Wardani. 2008. "Analisis Usaha Tani Kakao". *Panduan Lengkap Kakao: Manajemen Agribisnis dari Hulu hingga Hilir*. Cetakan Pertama. Penebar Swadaya: Jakarta.
- Wibowo, R. 2001. *Ringkasan Kuliah Pengantar Teori Ekonomi Mikro*. Jember : Fakultas Pertanian Universitas Jember.
- Wibowo, R. 2000. *Ekonometrika Analisis Data Parametrik*. Jember: Fakultas Pertanian Universitas Jember.