

**ANALISIS KELAYAKAN FINANSIAL DAN EFISIENSI PEMASARAN LADA
DI KECAMATAN GUNUNG LABUHAN KABUPATEN WAY KANAN**

*(Financial Feasibility and Marketing Efficiency Analysis of Pepper Farming in
Gunung Labuhan Subdistrict of Way Kanan Regency)*

Ade Lia Delita, Fembriarti Erry Prasmatiw, Helvi Yanfika

Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Lampung, Jl. Prof. Dr. Soemantri Brojonegoro No.1
Bandar Lampung 35141, e-mail: Delfhy20_delita@yahoo.com

ABSTRACT

The research aims to find out: financial feasibility of pepper farming and marketing efficiency of pepper. This research was conducted in two pepper production centers, Gunung Labuhan Village and Bengkulu Tengah Village, Gunung Labuhan Subdistrict of Way Kanan Regency. Respondents consisted of fifty pepper farmers selected randomly by using stratified random sampling and six pepper traders determined by using snowball sampling. The first goal was analyzed using investment criteria and sensitivity rate. The second goal was analyzed using marketing margins, price correlations, and price transmission elasticity. The results showed that pepper farming is worth to attempt based on the value of investment criteria and the sensitivity rate analysis against changes that may occur. The changes were the production cost increase of 8.38% the production quantity decrease of 30%, and the production price decrease of 13 %. The market structure was oligopsonistic market with the price correlation coefficient value of 0.47, which means pepper market is not perfectly competitive, and price transmission elasticity value of 1.74, which means the rate of change in consumer prices is greater than the rate of change in producer prices.

Key words : feasibility, financial, marketing, pepper

PENDAHULUAN

Lada merupakan salah satu komoditas perkebunan yang berperan penting dalam kegiatan ekspor dan impor. Indonesia adalah pemasok utama lada hitam ke pasar Amerika Serikat dengan tingkat pengiriman 20.423 metrik ton (47%), diikuti oleh Brasil 8.715 metrik ton (20%), Vietnam 7.963 metrik ton (18%) dan India 5.600 metrik ton (13%) (BAPPEBTI 2014). Hal ini berarti peluang Indonesia sangat besar dalam perdagangan dan bisnis lada.

Salah satu daerah sentra produksi tanaman lada di Propinsi Lampung adalah Kabupaten Way Kanan. Kabupaten Way Kanan menempati urutan kedua sebagai sentra produksi tanaman lada setelah Kabupaten Lampung Utara dengan luas areal sebesar 12.081 ha dan produksi sebanyak 3.110 ton pada tahun 2012. Kecamatan Gunung Labuhan merupakan kecamatan yang berada di Kabupaten Way Kanan yang memiliki produksi dan tanaman menghasilkan (TM) terluas dan produksi terbanyak dari kecamatan lainnya. Kecamatan Gunung Labuhan memiliki jumlah areal tanaman menghasilkan (TM) seluas 2.755 hektar dan produksi lada sebanyak 938 ton (BPS Propinsi Lampung 2012). Kabupaten Way Kanan sangat

berpotensi untuk pengembangan usahatani lada. Masalah yang menghambat pengembangan lada yaitu serangan penyakit kuning yang sampai saat ini belum ditemukan cara mengatasinya.

Dalam menjalankan usahatani lada, petani dihadapkan pada berbagai masalah di antaranya petani membutuhkan modal yang cukup besar untuk biaya investasi dan ditambah biaya pemeliharaan tanaman lada yang sangat rentan terserang penyakit. Penanggulangan yang dilakukan petani adalah dengan selalu menyulam tanaman tiap tahunnya dengan memberikan obat-obatan seadanya, karena keterbatasan modal yang dialami oleh petani. Petani juga harus mempertimbangkan dan menerima risiko yang nantinya akan timbul, karena masa pengembalian yang lama. Tanaman lada membutuhkan waktu tiga sampai empat tahun untuk memasuki usia produktif agar lada bisa dipanen. Hal-hal tersebut yang mungkin menyebabkan petani kurang termotivasi untuk terus menjalankan usahatannya dan lebih memilih mengalihfungsikan lahannya untuk ditanami tanaman perkebunan lainnya. Petani beranggapan bahwa tanaman perkebunan lainnya lebih tahan terhadap hama penyakit dan menguntungkan dibandingkan tanaman lada.

Pada sistem pemasaran lada di Kecamatan Gunung Labuhan, harga di tingkat petani ditentukan dengan cara tawar-menawar antara petani dengan pedagang pengumpul. Jumlah petani lada yang ada lebih banyak dibandingkan dengan jumlah pedagang pengumpul, sehingga posisi petani adalah penerima harga. Posisi petani sebagai penerima harga cenderung menerima harga yang rendah sehingga *share* yang diterima petani menjadi kecil. Masalah lainnya petani juga masih membutuhkan berbagai lembaga perantara untuk menyampaikan hasil produksi ke konsumen akhir, sehingga rantai pemasaran semakin panjang. Hal tersebut dapat menyebabkan harga yang diterima petani semakin kecil dan sistem pemasaran tidak efisien. Rendahnya harga yang diterima petani menyebabkan petani kurang terdorong untuk terus menjalankan dan mengembangkan usahataniya.

Berdasarkan masalah di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan finansial usahatani lada dan menganalisis efisiensi pemasaran lada di Kecamatan Gunung Labuhan Kabupaten Way Kanan.

METODE PENELITIAN

Pengambilan sampel untuk pemasaran dilakukan dengan teknik *snowball sampling*. Menurut (Sugiyono 2005), cara pengambilan sampel dengan teknik ini dilakukan berantai, pelaksanaannya pertama-tama dilakukan wawancara terhadap sampel petani lada di Desa Gunung Sari dan Desa Bengkulu Tengah, selanjutnya yang bersangkutan diminta untuk menyebutkan calon responden lainnya sehingga didapat suatu rantai pemasaran.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari petani yang membudidayakan tanaman lada melalui teknik wawancara.

Data sekunder diperoleh dari lembaga-lembaga/instansi terkait, seperti BPS dan Dinas Perkebunan Propinsi Lampung, serta Dinas Perkebunan dan Kehutanan Kabupaten Way Kanan.

Penelitian dilaksanakan di Kecamatan Gunung Labuhan, Kabupaten Way Kanan dengan pertimbangan bahwa Kecamatan Gunung Labuhan merupakan salah satu sentra produksi lada di Propinsi Lampung. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) pada Desa Bengkulu Tengah dan Desa Gunung Sari dengan pertimbangan bahwa kedua desa tersebut memiliki areal perkebunan lada yang paling luas.

Tabel 1. Penentuan jumlah petani sampel berdasarkan umur tanaman

Umur tanaman (tahun)	Desa Gunung Sari		Desa Bengkulu Tengah	
	Jumlah populasi (jiwa)	Jumlah sampel (jiwa)	Jumlah populasi (jiwa)	Jumlah sampel (jiwa)
0 – 3	10	4	7	3
4 – 6	23	8	24	9
7 – 10	37	13	36	13
Total	70	25	67	25

Jumlah petani di Desa Gunung Sari dan Desa Bengkulu Tengah adalah sebanyak 137 petani, dimana jumlah masing-masing petani adalah sebanyak 70 petani dan 67 petani. Penentuan sampel untuk kelayakan finansial dilakukan dengan merujuk pada teori (Sugiarto 2003) Berdasarkan teori tersebut maka diperoleh jumlah sampel sebanyak 50 orang. Dengan alokasi proporsional, maka diperoleh jumlah sampel dari Desa Gunung Sari adalah 25 petani dan Desa Bengkulu Tengah adalah 25 petani.

Pengambilan sampel petani lada pada dua desa tersebut dilakukan secara *stratified random sampling* yaitu berdasarkan umur tanaman lada yang berkisar antara 1 – 10 tahun.

Metode analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif dan kuantitatif. Analisis deskriptif digunakan untuk menggambarkan atau menerangkan suatu keadaan dari data yang diperoleh secara jelas dan terperinci. Analisis kuantitatif digunakan untuk menganalisis kelayakan finansial dan analisis sensitivitas, serta untuk menganalisis margin pemasaran, koefisien korelasi harga dan elastisitas transmisi harga.

Analisis kelayakan finansial merupakan analisis yang bertujuan untuk menilai apakah suatu kegiatan investasi (usaha) yang dijalankan tersebut layak atau tidak untuk dijalankan. Umur usaha dalam perhitungan analisis kelayakan finansial disesuaikan dengan umur tanaman lada yang rata-ratanya mencapai umur 10 tahun (Suwarto 2013).

Menurut Kadariah (2001), ada beberapa metode atau kriteria investasi yang biasa dipertimbangkan untuk dipakai dalam analisis finansial, yaitu :

a. *Gross B/C Ratio*

$$\text{Gross B/C} = \frac{\sum_{t=0}^n \text{Bt}/(1+i)^t}{\sum_{t=0}^n \text{Ct}/(1+i)^t} \dots\dots\dots (1)$$

Keterangan :

- Bt = Penerimaan (*benefit*) pada tahun ke-i
- Ct = Biaya (*Cost*) pada tahun ke-i
- i = Suku bunga (12 %)
- t = Tahun ke 1, 2, 3 dst
- n = Umur proyek (10 tahun)

b. *Net B/C Ratio*

$$\text{NetB/C} = \frac{\sum_{t=0}^n \text{Bt} - \text{Ct}/(1+i)^t}{\sum_{t=0}^n \text{Ct} - \text{Bt}/(1+i)^t} \dots\dots\dots (2)$$

c. *Payback Period*

$$\text{PP} = \frac{K_0}{A_b} \times 1 \text{ tahun} \dots\dots\dots (3)$$

Keterangan :

- Pp = *Payback periode*
- K₀ = Investasi awal
- A_b = Manfaat (*benefit*) setiap periode

d. *Net Present Value (NPV)*

$$\text{NPV} = \sum_{t=1}^n \frac{\text{Bt} - \text{Ct}}{(1-i)^t} - K_0 \dots\dots\dots (4)$$

e. *Internal Rate of Return (IRR)*

$$\text{IRR} = i_1 + \left[\frac{\text{NPV}_1}{\text{NPV}_1 - \text{NPV}_2} \right] (i_2 - i_1) \dots\dots\dots (5)$$

Keterangan :

- NPV₁ = *Present Value* positif
- NPV₂ = *Present Value* negatif
- i₁ = *Discount rate*, jika NPV > 0
- i₂ = *Discount rate*, jika NPV < 0

Nilai suku bunga yang digunakan pada penelitian ini adalah tingkat suku bunga pinjaman KKPE BRI sebesar 12 persen/tahun. Tingkat suku bunga pinjaman KPPE BRI digunakan sebagai nilai *df* dalam perhitungan, karena BRI merupakan satu-

satunya bank yang terdapat di daerah penelitian dan tidak ada bank lainnya. Selain itu, petani biasa melakukan pinjaman ke BRI, selain melakukan pinjaman ke teman atau tetangganya untuk kebutuhan modal dalam menjalani usahatani.

Analisis sensitivitas adalah analisis yang bertujuan untuk melihat apa yang akan terjadi dengan hasil analisis investasi, jika ada perubahan-perubahan dalam perhitungan biaya penerimaan (Sumantri 2004). Adapun perubahan-perubahan yang akan dikaji pada analisis sensitivitas adalah penurunan jumlah produksi hingga 30 persen. Selain itu, terjadi penurunan harga jual sebesar 13 persen dan perubahan kenaikan biaya produksi sebesar 8,38 persen. Analisis laju kepekaan dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Laju Kepekaan} = \frac{\left| \frac{X_1 - X_0}{\bar{X}} \right| \times 100\%}{\left| \frac{Y_1 - Y_0}{\bar{Y}} \right| \times 100\%} \dots\dots\dots (6)$$

Keterangan :

- X₁ = NPV/IRR/Net B/C ratio setelah terjadi perubahan
- X₀ = NPV/IRR/Net B/C ratio sebelum terjadi perubahan
- \bar{X} = Rata-rata perubahan NPV/IRR/Net B/C ratio
- Y₁ = Harga jual/biaya produksi/produksi setelah terjadi perubahan
- Y₀ = Harga jual/biaya produksi/produksi sebelum terjadi perubahan
- \bar{Y} = Rata-rata perubahan harga jual/biaya produksi/produksi

Saluran pemasaran merupakan suatu jalur arus yang dilalui oleh barang-barang dari produsen ke perantara dan akhirnya sampai ke konsumen. (Hasyim 2012). Penentuan saluran pemasaran adalah untuk mengetahui seluruh saluran atau bagian dari pemasaran yang terdiri dari lembaga-lembaga pemasaran yang berperan dalam penyampaian barang atau jasa dari produsen hingga konsumen akhir.

Analisis *farmer's share* bermanfaat untuk mengetahui bagian harga yang diterima oleh petani dari harga di tingkat konsumen yang dinyatakan dalam persentase (%) (Widiastuti 2013). Pangsa produsen dirumuskan sebagai:

$$\text{PS} = \frac{\text{Pf}}{\text{Pr}} \times 100\% \dots\dots\dots (7)$$

Keterangan :

- Ps = Bagian harga yang diterima produsen
- Pf = Harga di tingkat produsen
- Pr = Harga di tingkat konsumen

Marjin pemasaran merupakan perbedaan antara harga di tingkat produsen dengan harga di tingkat pengecer (Hasyim 2012). Secara matematis, total marjin pemasaran dirumuskan sebagai berikut:

$$M_{ji} = \sum m_{ji} \text{ atau } M_{ji} = Pr - Pf$$

Penyebaran marjin pemasaran dapat dilihat berdasarkan persentase keuntungan terhadap biaya pemasaran (*Ratio Profit Margin*) pada masing-masing lembaga pemasaran, yang dirumuskan sebagai berikut:

$$RPM = \frac{\pi_i}{b_{ti}} \dots\dots\dots (8)$$

Keterangan :

- m_{ji} = Marjin pada lembaga pemasaran tingkat ke-i
- M_{ji} = Total marjin pada satu saluran pemasaran
- Psi = Harga jual pada lembaga pemasaran tingkat ke-i
- Pbi = Harga beli pada lembaga pemasaran tingkat ke-i
- b_{ti} = Biaya pemasaran lembaga pemasaran tingkat ke-i
- π_i = Keuntungan lembaga pemasaran tingkat ke-i
- i = 1,2,3,..... n

Menurut Hasyim (2012), analisis korelasi harga adalah suatu analisis yang menggambarkan perkembangan harga pada dua tingkat yang sama atau berlainan yang saling berhubungan melalui perdagangan. Secara matematis, koefisien korelasi harga adalah sebagai berikut :

$$r = \frac{\left\{ \sum_{i=1}^n (Pr - \overline{Pr})(Pf - \overline{Pf}) \right\}}{\sqrt{\left\{ \sum_{i=1}^n (Pr - \overline{Pr})^2 \times \sum_{i=1}^n (Pf - \overline{Pf})^2 \right\}}} \dots\dots (9)$$

Keterangan :

- r = Koefisien korelasi
- n = Jumlah pengamatan

Jika nilai $r < 1$, maka struktur pasar dalam sistem pemasaran tidak bersaing sempurna. Namun, jika $r > 1$, maka fluktuasi kenaikan harga di tingkat produsen lebih besar dari fluktuasi kenaikan harga di tingkat konsumen. Analisis elastisitas transmisi harga digunakan untuk melihat pengaruh harga di tingkat pengecer terhadap harga di tingkat petani (Manggopa 2013). Transmisi harga diukur melalui regresi sederhana di antara dua harga pada dua tingkat pasar, dan selanjutnya dihitung elastisitasnya. Elastisitas transmisi harga dirumuskan sebagai berikut:

$$ET = \frac{i}{b} \times \frac{Pf}{Pr} \dots\dots\dots (10)$$

Keterangan:

- Et = Elastisitas transmisi harga
- ∂ = Diferensiasi atau turunan
- a = Konstanta atau titik potong
- b = Koefisien regresi

Menurut Hasyim (2012), jika nilai $Et = 1$ berarti sistem pemasaran telah efisien. Jika $Et > 1$, berarti laju perubahan harga di tingkat konsumen lebih besar dibanding laju perubahan harga di tingkat produsen dan sistem pemasaran belum efisien, Jika $Et < 1$, berarti laju perubahan harga di tingkat konsumen lebih kecil daripada laju perubahan harga di tingkat produsen dan sistem pemasaran belum efisien.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Keadaan Umum Responden

Responden petani pada penelitian ini mayoritas berumur 41 – 57 tahun dengan persentase sebesar 66 persen dan tingkat pendidikan yang tergolong rendah yaitu sebesar 58 persen hanya tamatan SD. Mayoritas petani merupakan putra daerah yaitu suku lampung sebanyak 82 persen. Lama pengalaman usahatani lada terbanyak adalah selama 19 – 32 tahun (48%). Sebanyak 66 persen dari jumlah petani memiliki luas lahan 0,25 – 1 ha dengan umur tanaman terbanyak adalah 7 – 10 tahun (52%). Pedagang yang menjadi responden pada penelitian ini sebanyak lima orang dengan umur berkisar antara 35 – 50 tahun dan tingkat pendidikan tamatan SMA dengan persentase sebesar 100 persen. Pengalaman pedagang responden dalam menjalankan usahanya berada pada kisaran 9 – 15 tahun.

Biaya Usahatani Lada

Biaya usahatani merupakan pengeluaran yang dilakukan oleh petani dalam mengelola usaha atau sumber daya yang dimilikinya untuk mendapatkan hasil produksi yang maksimal. Biaya usahatani dibagi menjadi dua yaitu biaya investasi dan biaya operasional.

Biaya Investasi

Biaya investasi adalah seluruh biaya yang dikeluarkan ketika tanaman belum dapat menghasilkan. Biaya investasi yang dikeluarkan antara lain yaitu biaya sewa lahan, biaya bibit dan saprodi, dan biaya tenaga kerja untuk proses persiapan lahan dan proses penanaman.

Pada penelitian ini, lahan yang digunakan dalam perhitungan dianggap lahan yang disewa dalam keadaan kosong sehingga biaya bibit lada akan dihitung secara terpisah. Harga sewa lahan rata-rata di daerah penelitian adalah Rp2.500.000,00/ha/tahun. Bibit yang dipakai oleh petani responden adalah bibit lokal. Harga bibit lada lokal di pasar sebesar Rp50,00/batang. Dalam 1 hektar lahan idealnya ditanami sebanyak 2.500 pohon lada dengan 3 bibit/pohon sehingga biaya bibit yang diperlukan adalah Rp375.000,00/ha.

Pupuk yang digunakan oleh petani di daerah penelitian yaitu pupuk kandang, kompos, urea, NPK, SP36, KCl, phonska dan mutiara. Pemupukan pada tahun ke-1 tanaman membutuhkan seperempat dari dosis pupuk yang digunakan, sedangkan tanaman tahun ke-2 dan ke-3 membutuhkan setengah dari dosis pupuk yang digunakan. Biaya pupuk pada tahun pertama adalah Rp127.541,00/ha dan pada tahun ke-2 dan ke-3 sebesar Rp255.083,00/ha.

Pada saat Tanaman Belum Menghasilkan (TBM) petani hanya menggunakan obat untuk mengendalikan rumput dan alang-alang yang mengganggu pertumbuhan tanaman lada. Biaya obat-obatan pada TBM adalah sebesar Rp99.450,00/ha/tahun.

Kegiatan usahatani pada Kecamatan Gunung Labuhan biasanya menggunakan tenaga kerja dalam keluarga dan tenaga kerja luar keluarga. Tingkat upah tenaga kerja laki-laki dan perempuan per hari di daerah penelitian adalah Rp40.000,00. Tenaga kerja yang digunakan pada tahun kesatu adalah untuk persiapan lahan dan penanaman. Tenaga kerja yang digunakan pada tahun ke-2 dan

ke-3 adalah untuk pemeliharaan. Biaya tenaga kerja pada tahun pertama sebesar Rp1.233.600,00/ha, sedangkan pada tahun kedua dan ketiga sebesar Rp1.668.800,00/ha.

Biaya Operasional

Biaya operasional adalah biaya yang besarnya dipengaruhi oleh besarnya produksi dan habis dalam satu kali produksi. Biaya operasional mencakup biaya pupuk, obat-obatan, bibit untuk penyulaman, tenaga kerja, perlalatan, pajak dan lain-lain.

Bibit yang dibutuhkan untuk penyulaman setiap tahunnya dari tahun ke-2 hingga tahun ke-10 dibutuhkan 10 persen dari jumlah bibit di tahun pertama atau sebanyak 750 bibit/ha/tahun. Harga bibit yang dibeli di pasar secara tunai sebesar Rp50,00/batang, sehingga biaya bibit untuk penyulaman sebesar Rp37.500,00/ha/tahun. Biaya pupuk pada tanaman menghasilkan (TM) adalah sebesar Rp519.200,00/ha/tahun. Biaya obat-obatan pada tanaman menghasilkan (TM) adalah sebesar Rp160.450,00/ha/tahun. Obat-obatan yang digunakan pada TM diantaranya yaitu gramaxone, regent, fastac, furadan, bionosa dan paratop.

Total biaya tenaga kerja yang dibutuhkan untuk usahatani lada pada tanaman menghasilkan (TM) yang meliputi kegiatan pemeliharaan dan kegiatan panen serta pasca panen sebesar Rp19.233.209,00/ha/tahun. Alat-alat produksi yang digunakan di daerah penelitian adalah cangkul, golok, koret, sprayer, tangga, karung, keranjang, gunting dan terpal. Biaya peralatan pada TM adalah sebesar Rp729.866,00/ha/tahun. Biaya pajak yang dikeluarkan oleh petani responden berkisar antara Rp5.000,00 sampai Rp50.000,00/ha/tahun tergantung besarnya pajak yang ditetapkan kecamatan, pajak rata-rata yang ditetapkan berdasarkan produktivitas lahan Rp18.368,00/ha/tahun.

Biaya Total Usahatani Lada

Biaya produksi untuk usahatani lada merupakan biaya total yang dikeluarkan untuk proses produksi oleh petani sampai umur ekonomis tanaman lada yaitu 10 tahun. Berdasarkan Tabel 2 dapat dilihat bahwa biaya yang dikeluarkan pada tahun pertama sampai tahun ke tiga adalah total biaya investasi saat tanaman belum menghasilkan, sedangkan pada tahun ke-4 sampai tahun ke-10 merupakan total biaya operasional saat tanaman sudah

menghasilkan. Biaya total usahatani lada selama sepuluh tahun adalah sebesar Rp60.868.706,00.

Penerimaan Usahatani Lada

Usahatani lada yang dijalankan di Kecamatan Gunung Labuhan termasuk dalam skala usaha kecil tanaman perkebunan rakyat apabila dilihat dari luas lahan petani responden yang berkisar antar 0,25 – 3 ha. Tanaman lada mulai menghasilkan pada tahun keempat sampai dengan umur ekonomis tanaman yaitu 10 tahun. Setelah tanaman lada berusia 10 tahun, tanaman sudah tidak produktif lagi sehingga perlu diganti dengan tanaman yang baru. Pemanenan lada cukup mudah dilakukan. Petani biasanya melakukan pemetikan secara manual dengan tangan atau dengan gunting. Pemetikan dilakukan pada pangkal tangkainya bertujuan agar buah pada tangkai tidak rontok. Petani biasanya memetik buah yang terdapat pada bagian atas pohon dengan bantuan tangga segitiga. Penerimaan yang diperoleh petani selama 10 tahun adalah sebesar Rp137.696.345,00 dengan produksi sebesar 2.594 kg harga jual Rp53.000,000/kg.

Analisis Kelayakan Finansial

Pada Tabel 4, dapat dilihat bahwa nilai *Net B/C* sebesar 3,71 artinya usaha layak dijalankan karena lebih dari 1. Nilai *Gross B/C* yang diperoleh sebesar 1,92 artinya usaha layak dijalankan karena lebih dari 1. Menurut kriteria NPV yang diperoleh adalah sebesar Rp30.299.611,00 artinya usaha layak dijalankan karena lebih dari 0.

Berdasarkan kriteria IRR didapatkan nilai 50,20 persen artinya usaha layak untuk dijalankan karena nilai IRR lebih tinggi dibandingkan dengan tingkat suku bunga bank yang sebesar 12 persen. Waktu pengembalian modal pada usahatani lada dicapai pada tahun keempat, ini berarti bahwa waktu pengembalian modal lebih cepat dibandingkan umur ekonomis usahanya yaitu sepuluh tahun maka usahatani layak untuk dijalankan.

Hasil perhitungan analisis finansial sejalan dengan penelitian Maulidah (2010) pada usahatani anggur bahwa *Net B/C* merupakan perbandingan antara biaya dengan penerimaan yang telah dikalikan dengan *discount factor*, dimana suatu usaha layak untuk dikembangkan apabila nilai *Net B/C*-nya lebih dari satu. Selain itu, usahatani anggur dikatakan layak karena memenuhi kriteria investasi lainnya, yakni memiliki nilai NPV yang positif ($NPV > 0$).

Tabel 2. Biaya total usahatani lada

Tahun	Investasi	Operasional	Total biaya
1	4.703.560	0	4.703.560
2	4.579.201	0	4.579.201
3	4.703.401	0	4.703.401
4	0	6.985.731	6.985.731
5	0	6.746.298	6.746.298
6	0	6.619.231	6.619.231
7	0	6.611.415	6.611.415
8	0	6.870.265	6.870.265
9	0	6.323.874	6.323.874
10	0	6.543.731	6.543.731
Jumlah	13.986.162	46.700.544	60.686.706

Tabel 3. Jumlah produksi dan penerimaan usahatani lada

Tahun	Produksi (kg)	Harga (Rp)	Penerimaan (Rp/kg)
1	0	53.000	0
2	0	53.000	0
3	0	53.000	0
4	261	53.000	13.841.628
5	407	53.000	21.588.202
6	386	53.000	20.433.156
7	473	53.000	25.069.679
8	316	53.000	16.758.095
9	432	53.000	22.872.813
10	320	53.000	17.132.771
Jumlah	2.594		137.696.345

Tabel 4. Analisis finansial usahatani lada

Kriteria Investasi	Nilai	Hasil
Gross B/C Ratio	1,92	Layak
Net B/C Ratio	3,71	Layak
NPV	30.299.611	Layak
PP	4,48	Layak
IRR	50,20%	Layak

Menurut kriteria investasi yang lain, nilai $IRR > i$ (suku bunga yang berlaku) menunjukkan bahwa menginvestasikan modal untuk usahatani anggur Prabu Bestari lebih menguntungkan daripada mendepositokan ke bank, dengan ketentuan usahatani ini dikelola dengan semaksimal mungkin. Pada perhitungan *payback period* usahatani anggur masih layak untuk dikembangkan karena *payback period*-nya tidak melebihi umur ekonomis tanaman anggur, yaitu 10 tahun.

Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas adalah suatu kegiatan menganalisis kembali suatu proyek untuk melihat apakah yang akan terjadi pada proyek tersebut bila proyek tidak berjalan sesuai rencana (Astanu 2013). Dapat dilihat pada Tabel 5 perubahan-perubahan yang dikaji yaitu kenaikan biaya produksi sebesar 8,38 persen. Perubahan lainnya yaitu penurunan jumlah produksi hingga 30 persen, dan penurunan harga jual 13 persen. Pada kenaikan biaya sebesar 8,38 persen tidak ada kriteria investasi yang menunjukkan laju kepekaan sensitif terhadap perubahan, dan pada penurunan produksi 13 persen juga tidak ada kriteria investasi yang menunjukkan laju kepekaan sensitif. Pada penurunan produksi 30 persen hanya nilai PP yang menunjukkan tidak sensitif terhadap perubahan.

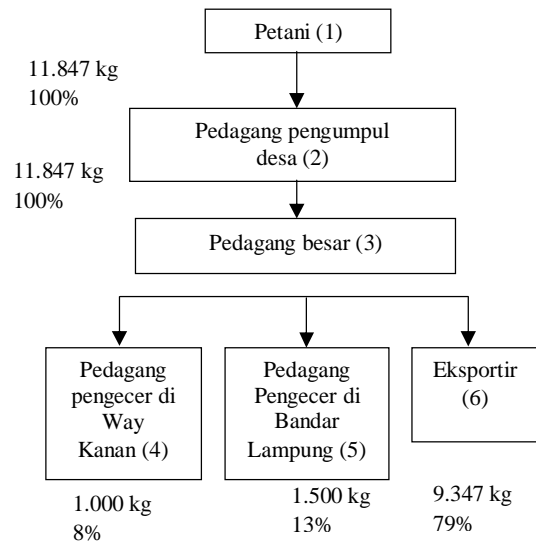
Penelitian ini sejalan dengan penelitian Armiami (2010) pada usahatani jeruk pamelu. Pada penelitian tersebut ketika terjadi peningkatan biaya produksi 10 persen usahatani jeruk pamelu masih layak untuk dikembangkan dengan nilai *Net B/C* 2,91, NPV Rp57.734.458,00 dan IRR 33,79 persen. Demikian pula kondisi penurunan harga produksi 10 persen dan penurunan produksi 20 persen dengan nilai *Net B/C* masing-masing 2,87 dan 2,40, nilai NPV masing-masing Rp51.482.256,00 dan Rp 40.202.488,00 dan IRR masing-masing sebesar 33,68 persen dan 31,37 persen.

Tabel 5. Analisis sensitivitas

Perubahan	Nilai Perubahan	Laju Kepekaan	Ket
Biaya produksi naik 8,38%			
-NPV (Rp)	27.536.572,78	-1,19	TS
-IRR (%)	45,63%	-1,19	TS
-Net B/C	3,27	-1,56	TS
-Gross B/C	1,77	-1,00	TS
-PP (tahun)	4,62	0,39	TS
Harga jual turun 13%			
-NPV (Rp)	21.890.098,39	-2,28	TS
-IRR (%)	42,14%	-1,24	TS
-Net B/C	2,95	-1,59	TS
-Gross B/C	1,66	-1,01	TS
-PP (tahun)	4,35	-0,21	TS
Penurunan produksi 30%			
-NPV (Rp)	11.275.510,8	2,59	S
-IRR (%)	29,87%	1,44	S
-Net B/C	2,01	1,69	S
-Gross B/C	1,34	1,00	S
-PP (tahun)	5,31	-0,48	TS

Analisis Pemasaran

Keragaan pasar dianalisis menggunakan indikator-indikator, antar lain saluran pemasaran, pangsa produsen, margin pemasaran, korelasi harga, serta elastisitas transmisi harga. Dapat dilihat pada Gambar 1 terdapat tiga saluran pemasaran, bermula dari petani menjual hasil produksinya ke pedagang pengumpul desa dengan total volume jual sebesar 11.847 kg (100%). Pedagang pengumpul desa menjual lada ke pedagang besar di tingkat kecamatan dengan volume jual 11.847 kg (100%). Pedagang besar menjualnya kembali kepada tiga lembaga perantara selanjutnya yaitu pedagang pengecer di Kabupaten Way Kanan dengan volume jual 1.000 kg (8%), pedagang pengecer di Kota Bandar Lampung dengan volume jual 1.500 kg (13%) dan eksportir dengan volume jual 9.347 kg (79%).



Keterangan : a) Saluran I = 1 → 2 → 3 → 4
 b) Saluran II = 1 → 2 → 3 → 5
 c) Saluran III = 1 → 2 → 3 → 6

Gambar 1. Saluran pemasaran lada di Kecamatan Gunung Labuhan Kabupaten Way Kanan, tahun 2013

Margin Pemasaran

Pemasaran lada pada saluran I yang disajikan pada Tabel 6 dianggap belum efisien, karena terdapat dan rasio profit margin (RPM) yang tidak merata pada tiap lembaga pemasaran. Petani responden menjual lada kepada pedagang pengumpul desa dengan harga Rp53.000,00/kg. Pedagang pengumpul desa menjual kembali ke pedagang besar dengan harga Rp55.500,00/kg. Pedagang besar menjual lada ke pedagang pengecer di

Kabupaten Way Kanan dengan harga Rp60.000,00/kg. RPM yang diperoleh pedagang pengumpul desa sebesar Rp3,25 artinya setiap biaya Rp1,00 yang dikeluarkan maka akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp3,25. RPM yang diperoleh pedagang besar sebesar Rp8,89, artinya setiap Rp1,00 yang dikeluarkan pedagang besar maka akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp8,89. RPM yang diperoleh pedagang pengecer sebesar Rp 52,17, artinya setiap Rp1,00 yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer maka akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp52,17.

Tabel 6. Analisis margin pemasaran lada pada saluran I

Keterangan	Biaya (Rp/kg)	Share (%)
Harga jual petani	53.000,00	84,13
Harga jual pengumpul desa	55.500,00	88,10
- Biaya tenaga kerja	675,28	1,07
- Biaya transportasi	94,96	0,15
- Margin pemasaran	2.500,00	3,97
- Profit margin	1.729,76	2,75
- RPM		3,25
Harga jual pedagang besar	60.000,00	95,24
- Biaya Tenaga kerja	422,05	0,67
- Biaya transportasi	84,41	0,13
- Margin pemasaran	4.500,00	7,14
- Profit margin	3.994,00	6,34
- RPM		8,89
Harga jual pedagang pengecer	63.000,00	100,00
di Kabupaten Way Kanan		
- Biaya tenaga kerja	50,00	0,08
- Biaya transportasi	7,50	0,01
- Margin pemasaran	3.000,00	4,76
- Profit margin	2.942,50	4,67
- RPM		52,17

Berdasarkan analisis margin pemasaran pada saluran II (Tabel 7), tujuan saluran II adalah konsumen akhir di Kota Bandar Lampung. Perbedaan antara saluran II dengan saluran I adalah margin pemasaran yang diperoleh pedagang pengecer di Kota Bandar Lampung sebesar Rp10.000,00/kg dengan nilai RPM yang diperoleh sebesar Rp5,00. Hal ini berarti bahwa setiap biaya Rp1,00 yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer mendapatkan keuntungan sebesar Rp5,00.

Berdasarkan hasil analisis yang tersaji pada Tabel 8, margin pemasaran dan RPM yang diperoleh pedagang pengumpul desa dan pedagang besar pada saluran III sama dengan yang diperoleh pada saluran I. Harga jual lada di tingkat eksportir sebesar Rp68.000,00/kg. Tujuan pemasaran saluran III adalah konsumen di luar negeri seperti negara-negara di Eropa dan Amerika melalui pedagang ekportir. Apabila melihat dari hasil analisis margin

pemasaran dari ketiga saluran tersebut, saluran II merupakan saluran yang paling efisien karena memiliki nilai margin pemasaran dan nilai rasio profit margin yang hampir merata pada tiap lembaga perantara.

Penelitian ini tidak jauh berbeda dengan penelitian Manggopa (2013) tentang efisiensi pemasaran nanas. Saluran pemasaran nanas yang terbentuk terdiri dari tiga saluran pemasaran. Saluran yang paling efisien adalah saluran II yaitu dari petani yang menjual hasil produksi nanas ke pedagang pengecer kemudian pedagang pengecer menjualnya kembali ke konsumen.

Tabel 7. Analisis margin pemasaran lada pada saluran II

Uraian	Biaya (Rp/kg)	Share (%)
Harga jual petani	53.000,00	75,71
Harga jual pengumpul desa	55.500,00	79,29
- Biaya tenaga kerja	675,28	0,96
- Biaya transportasi	94,96	0,14
- Margin pemasaran	2.500,00	3,57
- Profit margin	1.729,76	2,47
- RPM		3,25
Harga jual pedagang besar	60.000,00	85,71
- Biaya tenaga kerja	422,05	0,60
- Biaya transportasi	84,41	0,12
- Margin pemasaran	4.500,00	6,43
- Profit margin	3.994,00	5,71
- RPM		8,89
Harga jual pedagang pengecer	70.000,00	100
di Kota Bandar Lampung		
- Biaya tenaga kerja	1.333,00	1,90
- Biaya transportasi	666,67	0,95
- Margin pemasaran	10.000,00	14,29
- Profit margin	8.000,00	11,43
- RPM		5,00

Tabel 8. Analisis margin pemasaran lada pada saluran III

Uraian	Biaya (Rp/kg)	Share (%)
Harga jual petani	53.000,00	77,94
Harga jual pengumpul desa	55.500,00	81,62
- Biaya tenaga kerja	675,28	0,99
- Biaya transportasi	94,96	0,14
- Margin pemasaran	2.500,00	3,68
- Profit margin	1.729,76	2,54
- RPM		3,25
Harga jual pedagang besar	60.000,00	88,24
- Biaya tenaga kerja	422,05	0,62
- Biaya transportasi	84,41	0,12
- Margin pemasaran	4.500,00	6,62
- Profit margin	3.994,00	5,87
- RPM		8,89
Harga jual eksportir	68.000,00	100,00

Besarnya marjin pemasaran saluran II adalah Rp2.500,00, dan nilai *farmer's share* untuk petani adalah 50 persen. Pada saluran II nilai rasio keuntungan dan biaya adalah sebesar 4, artinya setiap biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh petani sebesar Rp1,00 per buah nanas akan menghasilkan keuntungan Rp4,00. Besarnya nilai efisiensi operasional pada saluran II adalah 10 yang berarti bahwa setiap Rp1,00 biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pedagang akan memberikan penerimaan sebesar Rp10,00 per buah nanas.

Hasil perhitungan analisis korelasi harga lada di lokasi penelitian diketahui bahwa nilai r hitung adalah 0,47 ($r < 1$), yang berarti pasar lada tidak bersaing sempurna.

Analisis elastisitas transmisi harga adalah nisbah antara perubahan harga di tingkat konsumen dengan perubahan harga di tingkat produsen (Hasyim 2012). Harga rata-rata lada di tingkat produsen dan konsumen akhir dari tahun 2004 sampai dengan tahun 2011 berdasarkan data yang diperoleh dari Dinas Perkebunan Kabupaten Way Kanan dan Badan Pusat Statistik Kota Bandar Lampung secara berturut-turut adalah sebesar Rp21.313 dan Rp55.474.

$$Et = \frac{1}{0,221} \times \frac{21.313}{55.474} = 1,74$$

Dari hasil perhitungan diperoleh nilai Et sebesar 1,74 artinya laju perubahan harga di tingkat konsumen akhir sebesar 1 persen akan membawa pengaruh sebesar 1,74 persen di tingkat produsen Hal tersebut menggambarkan bahwa pemasaran yang terjadi merupakan pemasaran bersaing tidak sempurna dan sistem pemasaran berlangsung belum efisien.

KESIMPULAN

Berdasarkan dari hasil perhitungan kriteria investasi maka dapat disimpulkan bahwa usahatani lada di Kecamatan Gunung Labuhan Kabupaten Way Kanan layak diusahakan. Setelah dianalisis laju kepekaan (sensitivitas), usahatani lada masih dalam keadaan layak untuk diusahakan dan menguntungkan.

Pemasaran lada di Kecamatan Gunung Labuhan Kabupaten Way Kanan belum efisien, karena terdapat marjin yang relatif besar, dan rasio profit marjin yang tidak merata pada tiap lembaga pemasaran, serta petani masih membutuhkan

lembaga perantara untuk menyampaikan hasil produksinya ke konsumen

DAFTAR PUSTAKA

- Armiati. 2010. Kelayakan Finansial Usahatani Jeruk Pamelon di Kabupaten Pangkep. *Jurnal Agrisistem*: 6 (2): 59-68. <http://www.stppgowa.ac.id/informasi/download-centre/file/152-kelayakan-finansial-usahatani-jeruk-pamelon-di-kabupaten-pangkep>. [8 Januari 2015].
- Astanu DA. 2013. Analisis Kelayakan Finansial Budidaya Intensif Tanaman Pala di Kecamatan Gisting Kabupaten Tanggamus. *JIIA*, 1 (3): 218-225. [<http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/576/538>]. 12 Desember 2014].
- BAPPEBTI [Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi]. 2014. *Analisis Harga Lada Hitam/Lada Putih 2014*. Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi. Jakarta.
- BPS [Badan Pusat Statistik] Propinsi Lampung. 2012. *Lampung Dalam Angka 2012*. Badan Pusat Statistik Propinsi Lampung. Bandar Lampung.
- Hasyim AI. 2012. *Tataniaga Pertanian (Diktat Kuliah)*. Fakultas Pertanian Universitas Lampung. Bandar Lampung.
- Kadariah. 2001. *Evaluasi Proyek Analisis Ekonomi*. Universitas Indonesia. Jakarta.
- Manggopa CJ. 2013. Efisiensi Pemasaran Nanas di Desa Lobong Kecamatan Passi Barat Bolaang Mongondow. *Jurnal Universitas Negeri Gorontalo: 1-13*. <http://repository.ung.ac.id/skripsi/tahun/2013>. [9 Januari 2015].
- Maulidah S. 2010. Analisis kelayakan finansial usahatani anggur prabu bestari. *Jurnal Agrisme*, 10 (3): 1-13. <http://agrise.ub.ac.id/index.php/agrise/article/view/50>. [8 Januari 2015].
- Sugiarto. 2003. *Teknik Sampling*. Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta. Sugiyono. 2005. *Metode Penelitian Bisnis*. CV Alfabeta. Bandung.
- Sumantri B. 2004. Analisis Kelayakan Finansial Usahatani Lada (*Piper nigrum*, L) di Desa Kunduran Kecamatan Ulu Musi Kabupaten Lahat Sumatera Selatan. *Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian: 6 (1): 1-11*. <http://repository.unib.ac.id/197/1/32JIPI-2004.PDF>. [20 Januari 2014].
- Suwarto. 2013. *Lada*. Penebar Swadaya. Jakarta.

Widiastuti N. 2013. Saluran dan Marjin Pemasaran Jagung di Kabupaten Grobogan. *Jurnal Universitas Sebelas Maret*: 9 (2): 231-

240. <http://agribisnis.fp.uns.ac.id/saluran-dan-marjin-pemasaran-jagung-di-kabupaten-grobogan>. [9 Januari 2015].