

ABSTRAK

ANALISIS KELAYAKAN FINANSIAL DAN PEMASARAN KAKAO DESA SUNGAI LANGKA KECAMATAN GEDONG TATAAN KABUPATEN PEASAWARAN

Oleh

Wahyu Hadi Sasongko¹, R. Hanung Ismono², Teguh Endaryanto²

Penelitian ini bertujuan untuk : (1) Mengetahui kelayakan usaha perkebunan kakao di Desa Sungai Langka Kecamatan Gedong Tataan Kabupaten Pesawaran. (2) Mengetahui tingkat sensitivitas dan perubahan biaya produksi terhadap NPV, IRR, Net B/C, Gross B/C, dan *Payback Period* pada usaha perkebunan kakao di Desa Sungai Langka. (3) Mengetahui efisiensi pemasaran kakao di Desa Sungai Langka.

Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive*). Data yang digunakan meliputi data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari kuisioner dan wawancara langsung kepada petani. Data sekunder diperoleh dari berbagai literatur dan beberapa instansi yang terkait. Pengambilan data dilaksanakan pada bulan April dan Mei 2010. Analisis yang dilakukan meliputi kelayakan usahatani dari perhitungan NPV, IRR, *Gross B/C Ratio*, *Net B/C Ratio*, *Payback Period*, dan Sensitivitas, analisis titik impas untuk mengetahui posisi *break event point* usahatani Kakao, analisis efisiensi pemasaran, serta analisis elastisitas transmisi harga.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa : (1) Usahatani kakao layak untuk dikembangkan secara finansial, karena nilai $NPV > 0$, $Gross B/C > 1$, $Net B/C > 1$, $IRR >$ tingkat suku bunga yang berlaku, dan pengembalian modal dengan batas waktu kurang dari 20 tahun. (2) Sensitif/kepekaan usahatani kakao terjadi pada penurunan produksi dan pada penurunan harga jual kakao. Dimana usahatani kakao tidak layak bila terjadi kondisi tersebut. (3) Sistem pemasaran kakao di Desa Sungai Langka belum efisien, karena : (a) Struktur pasar yang terbentuk adalah oligopsoni. (b) Perilaku pasar petani, yaitu sistem pembayaran dilakukan secara tunai dan melalui proses tawar-menawar. (c) Keragaan pasar, yaitu terdapat tiga saluran pemasaran kakao, marjin pemasaran dan *Ratio Profit Margin* (RPM) penyebarannya tidak merata, serta elastisitas transmisi harga (E_t) bernilai > 1 yang menunjukkan bahwa pasar yang terjadi adalah tidak bersaing sempurna.

Kata kunci: kelayakan finansial, pemasaran, kakao

-
1. Sarjana Pertanian Universitas Lampung
 2. Dosen Fakultas Pertanian Universitas Lampung

ABSTRACT

ANALYSIS FINANCIAL FEASIBILITY AND CACAO MARKETING IN SUNGAI LANGKA VILLAGE, GEDONG TATAAN SUBDISTRICT PESAWARAN REGENCY

By

Wahyu Hadi Sasongko¹, R. Hanung Ismono², Teguh Endaryanto²

The objectives of this study were: (1) to know feasibility of cacao plantation in Sungai Langka Village, Gedong Tataan Sub district Pesawaran Regency. (2) to know the sensitivity level and changing of production cost cacao plantation on NPV, IRR, Net B/C, Gross B/C, and Payback Period in Sungai Langka Village. (3) to know the efficiency of cacao marketing in Sungai Langka Village.

The location was choose purposively. Data used in this study were primary data and secondary data. Primary data was obtained from direct interview to farmer. Secondary data was obtained from various literatures and some interrelated institution. The data was taking in May to April 2010. The analysis used in this study were farming system feasibility such as NPV, IRR, Gross B/C Ratio, Net B/C Ratio, Payback Period, and Sensitivity, break event point, farming profit analysis, marketing efficiency analysis, and also price transmission elasticity analysis.

The results of this study were: (1) cacao farming system was feasible financially to developed, because value $NPV > 0$, $Gross\ B/C > 1$, $Net\ B/C > 1$, $IRR >$ rate of interest level, and the capital return less than 20 years. (2) Sensitivity became of the degradation produce and the degradation selling cacao price, so cacao farming system improper. (3) cacao marketing system in Sungai Langka Village was inefficient, because : (a) the market Structure is oligopsonistic. (b) the market behavior, that is payment method is cash and through bargaining process. (c) There are three cacao marketing channels, margin and Ratio Profit Margin marketing (RPM) was not distributed evenly, and also the price transmission elasticity ($E_t = 1,05$) indicating that the existing market was imperfect competition.

Key words : financial feasibility, marketing, cacao