

BAB 2

TINJAUAN LITERATUR

2.1. Teori Pertumbuhan dan Kemampuan Bertahan Perusahaan

Fungsi persamaan yang digunakan dalam menentukan faktor-faktor apa sajakah yang signifikan mempengaruhi pertumbuhan perusahaan dalam industri pengolahan kakao pada periode 2002 sampai dengan 2006 merupakan model David Evans (1987) dalam jurnal yang berjudul "The Relationship Between Firm Growth, Size, and Age: Estimates for 100 Manufacturing Industries" dan model Paul Dunes dan Alan Hughes (1994) dengan judul "Age, Size, Growth, and Survival: UK Companies in the 1980s".

David Evans (1987) dalam penelitiannya menyebutkan bahwa: **Pertama**, pertumbuhan perusahaan menurun sebagai akibat peningkatan umur dan ukuran perusahaan pada sampel di daerah nilai *mean* dan pada sebagian besar sampel. **Kedua**, kemungkinan kemampuan perusahaan untuk bertahan dalam industri meningkat seiring dengan meningkatnya umur dan ukuran perusahaan. **Ketiga**, variabilitas pertumbuhan perusahaan berkurang seiring dengan bertambahnya umur perusahaan. Hasil penelitian ini ternyata tidak dapat mendukung teori *Gibrat's Law* yang menyatakan bahwa pertumbuhan perusahaan tidak terpengaruh oleh faktor ukuran perusahaan. Model yang digunakan dalam penelitian oleh David Evans (1987) ini adalah sebagai berikut.

- *Firm Growth*

$$\text{Growth} = \text{Ln} [S_{t'} / S_t] / [t' - t] \quad (2.1)$$

dimana: S = ukuran perusahaan, dengan proksi jumlah tenaga kerja

t' = tahun 1980

t = tahun 1976

t' - t = jumlah tahun antara tahun 1976 dengan 1980

yang kemudian dikembangkan menjadi:

$$[\text{Ln } S_{t'} - \text{Ln } S_t] / d = \text{Ln } g [A, S, B] + u_t \quad (2.2)$$

dimana: A = usia perusahaan (*age*)

S = ukuran perusahaan (*size*)

B = jumlah pabrik (*number of plants*)

g = fungsi pertumbuhan

$d = t' - t; t' > t$

- *Firm Survival* (menggunakan persamaan probit)

$$E [I | A_t, S_t, B_t] = \Pr [e_t > -V(A_t, S_t, B_t)] \quad (2.3)$$

$$= F [V(A_t, S_t, B_t)] \quad (2.4)$$

dimana: $I = 1$, jika perusahaan dapat bertahan

$I = 0$, jika perusahaan gagal

- *Variability of Firm Growth*

$$\text{LnStdDev}(g) = \ln h(A_t, S_t, B_t) + w \quad (2.5)$$

Dimana: StdDev(g) = estimasi standar deviasi dari pertumbuhan

h = fungsi regresi untuk *second-order expansion logs*

w = *error*

Sedangkan Paul Dunes dan Alan Hughes (1994) menggunakan model *firm-survival*

dengan istilah *Firm Death* dengan Model Probit, yaitu :

- *Firm Death*

$$P(d_i = 1) = F[\alpha + \beta(\log S_{it} - \log S_{it-1})] \quad (2.6)$$

dimana: $d_i = 1$, perusahaan yang bertahan (*survivor*) 1980-5

$d_i = 0$, perusahaan yang tidak dapat bertahan (*non-survivor*)

$t = 1980$

$t-1 = 1975$

yang kemudian dikembangkan menjadi:

$$P(d_i = 1) = F[\alpha_0 + \alpha_1 \log S_{it-1} + \alpha_2 \log S_{it-1}^2 + u_i] \quad (2.7)$$

$$\log S_{it} = \beta_0 + \beta_1 \log S_{it-1} + \beta_2 \log A_i + e_i \quad (2.8)$$

dimana: P = probabilitas (*probability*)

S = ukuran perusahaan (*size*)

A = usia perusahaan (*age*)

Evans menemukan bahwa umur perusahaan berpengaruh terhadap ketiga aspek yaitu pertumbuhan perusahaan, kemampuan perusahaan bertahan dan variabilitas perusahaan. Penemuan tersebut sesuai dengan teori Jovanovic (1982),

yaitu antara pertumbuhan perusahaan dengan lamanya waktu perusahaan berdiri berhubungan negatif. Selain itu, berdasarkan penelitian Evans didapatkan bahwa pertumbuhan perusahaan mempengaruhi (independen) dari ukuran perusahaan, hal ini bertolak belakang dengan teori Gibrat. Namun penolakan tersebut bisa saja didasarkan pada perbedaan pada penelitian, karena teori Gibrat sering diasumsikan dan dipakai dalam meneliti industri yang memproduksi produk yang homogen.

Dalam penelitian lain oleh Dunne dan Hughes (1994), yang meneliti mengenai pertumbuhan dan kemampuan perusahaan bertahan di Inggris, juga menemukan hal yang sama yaitu penolakan terhadap teori Gibrat. Penelitian Dunnes dan Hughes menggunakan model regresi OLS dan Probit, untuk mengukur ukuran perusahaan digunakan tiga macam indeks, yaitu : *net asset*, jumlah tenaga kerja dan jumlah modal.

Hasil yang diperoleh adalah pertumbuhan perusahaan kecil lebih cepat dibandingkan perusahaan besar, dengan tingkat pertumbuhan yang stabil. Perusahaan-perusahaan kecil tersebut memiliki tingkat kematian (*death rate*) yang kecil dan tidak sering terkena akuisisi dari perusahaan besar, karena perusahaan dengan skala menengah yang lebih sering terkena akuisisi dari perusahaan besar. Penelitian Dunne dan Hughes juga menemukan bahwa perusahaan yang berumur lebih muda, dalam tingkat ukuran yang sama, tumbuh lebih cepat dibandingkan dengan perusahaan lebih tua.

2.2. Teori *Firm Survival*

2.2.1 *Firm Survival* terhadap *Trade Barriers*

Dalam jurnal yang berjudul *Firm Survival and Exit in Response to Trade Liberalization* (Baggs, 2005) meneliti tentang implikasi dari perubahan *trade barriers* terhadap kemampuan bertahan perusahaan manufaktur Canada. Kebijakan penurunan tarif antara kedua negara berdasarkan *Canada-US Free Trade Agreement* memberikan peluang untuk perusahaan bertahan lebih besar. Dari penelitian ini ditemukan bahwa penurunan tarif Canada menurunkan kemungkinan perusahaan bertahan sedangkan penurunan tarif US berdampak sebaliknya.

Perdagangan bebas ini membawa dampak kepada peningkatan probabilitas perusahaan keluar dari industri, Melitz (2002) berpendapat bahwa perdagangan bebas akan membawa perusahaan yang paling produktif memasuki pasar ekspor sementara perusahaan dengan produktifitas rendah akan keluar dari pasar. Kemudian Bernard (2003) mengembangkan teori yang memprediksi bahwa perdagangan bebas meningkatkan probabilitas keluar perusahaan dan peningkatan ini akan lebih besar kepada perusahaan dengan produktifitas rendah dan untuk perusahaan yang tidak terhubung dengan pasar ekspor. Dalam jurnal yang berjudul *Export Market Participation and Productivity Performance in Canadian Manufacturing* Baldwin dan Gu (2003) mengatakan bahwa perusahaan yang melakukan ekspor memiliki produktifitas lebih besar daripada perusahaan non-ekspor, kemudian didapati juga bahwa perusahaan yang berhenti melakukan ekspor memiliki produktifitas lebih rendah daripada perusahaan yang masih melakukan ekspor. Kemudian perusahaan dengan produktifitas tinggi melakukan ekspansi kepada pasar ekspor sedangkan perusahaan dengan produktifitas rendah tetap berada pada pasar dalam negeri.

Pada jurnal ini model dibangun menggunakan karakteristik perusahaan seperti ukuran, umur, dan struktur keuangan juga ukuran dalam industri seperti *entry rates*, *concentration* dan *export intensity*. Berdasarkan hal tersebut ide dasarnya adalah perusahaan akan tetap beroperasi hanya jika nilai untuk terus beroperasi melebihi nilai likuiditas perusahaan. Sementara itu determinan yang menyebabkan perusahaan keluar dari industri seperti kesulitan likuiditas, *demand shocks*, masalah tenaga kerja, atau hal-hal lain dalam krisis jangka pendek, hanya sebagai pemicu bukan masalah inti dari keluarnya perusahaan.

Kebijakan perdagangan merupakan salah satu aspek dalam lingkungan kompetitif perusahaan. Pemerintah menggunakan tarif sebagai instrumen untuk menyerap laba dari luar negeri kepada perusahaan lokal. Secara teoritis Brander (1995) mengatakan, penurunan tarif negara lain akan meningkatkan laba perusahaan domestik, sementara penurunan tarif dalam negeri akan menurunkan laba perusahaan domestik. Secara empiris Brander dan Baggs (2004) menguatkan pernyataan ini melalui penelitian yang menemukan bahwa laba perusahaan Canada meningkat seiring dengan penurunan tarif di US.

Model yang digunakan adalah:

$$\Pr(\text{survive}) = \Phi[\varphi(\tau_{it}) + \gamma(X_{it}) + \alpha(\tau_{it}^* X_{it}) + \delta(Y_{it}) + \mu_i] \quad (2.9)$$

Dimana τ adalah tingkat tarif US dan Canada. X terdiri dari *leverage*, ukuran perusahaan umur perusahaan dan status kepemilikan perusahaan. Y terdiri dari *industri tariffs*, *location fixed effects*, *industri sales growth*, *industri export and import intensity*, *entry rates*, *industrial concentration*.

Sebagian besar data dari variabel tersebut telah terdapat pada set data manufaktur Canada. Data *sales* dan *assets* dihitung pada nilai buku menggunakan harga konstan Dollar Canada 1986, *leverage* dihitung berdasarkan *ratio debt to assets*. *Location fixed effects* adalah *dummy variable* untuk provinsi dimana perusahaan berada, hal ini sebagai kontrol terhadap perbedaan lokasi termasuk perbedaan pada peraturan daerah dimana perusahaan tersebut berada. Kemudian *industri sales growth* merupakan persentase peningkatan penjualan dalam industri $t-1$ dengan t . *Concentration* yang dimaksud adalah *CR4* atau persentase penjualan dalam industri untuk empat perusahaan terbesar. *Export intensity* adalah *share* dari produksi dalam negeri untuk setiap provinsi yang diekspor keluar negeri (US), sebaliknya *import intensity* adalah *share* dari pasar Canada untuk setiap provinsi pada tahun tertentu yang menggunakan impor dari US. *Entry rates* ialah jumlah perusahaan baru dibagi dengan perusahaan yang telah berada dalam industri.

2.2.2 Firm Survival terhadap Exposure to Low-Wage Countries

Dalam jurnal *Survival of the Best Fit: Exposure to Low-Wage Countries and the (Uneven) Growth of U.S. Manufacturing Plants* oleh Bernard, Jensen, dan Schott (2005) berbicara tentang peran perdagangan internasional dalam realokasi industri manufaktur US pada periode 1977-1997. Beberapa indikator penting pada industri manufaktur US menunjukkan penurunan dalam periode 1960-2000, penyerapan tenaga kerja menurun dari 26 persen menjadi 14 persen dari angkatan kerja sementara output terhadap GDP menyusut dari 27 persen menjadi 16 persen. Penurunan ini menandakan realokasi pabrik dan aktivitas industri yang terjadi. Jurnal ini menemukan bahwa realokasi sesuai dengan prediksi teori *endowment-based trade*.

Jurnal ini fokus terhadap perdagangan US dengan negara dengan tingkat upah yang rendah. Seiring dengan menurunnya *trade barriers* negara US, negara dengan tingkat upah rendah seperti China dan India mulai mengekspor ke US dengan produk *labor intensive* yang dulunya diproduksi oleh US. Dengan tingkat upah yang tinggi tidak memungkinkan US memproduksi *labor intensive product*, sehingga industri manufaktur mulai bergeser kepada produk *capital intensive*.

Dari permasalahan tersebut terdapat beberapa hipotesa yaitu pertumbuhan penyerapan tenaga kerja dan probabilita bertahan perusahaan menurun terhadap produk impor dari negara dengan tingkat upah rendah dan probabilita perusahaan berpindah industri yang terkena produk impor dari negara dengan tingkat upah rendah meningkat, untuk pindah ke sektor lain yang lebih bebas imbas produk impor.

Jurnal ini menggunakan model sebagai berikut:

$$LWPEN_{it} = \left(\frac{M_{it}^L}{M_{it} + Q_{it} - X_{it}} \right) \quad (2.10)$$

$LWPEN$ = penetrasi impor dari negara dengan tingkat upah rendah

M^L = nilai impor negara tingkat upah rendah

M = nilai impor dari seluruh negara

Q = produksi dalam negeri

X = nilai ekspor

Kemudian terdapat juga model untuk melihat penetrasi impor negara selain negara tingkat upah rendah.

$$OTHPEN_{it} = \left(\frac{(M_{it} - M_{it}^L)}{M_{it} + Q_{it} - X_{it}} \right) \quad (2.11)$$

$OTHPEN$ = Penetrasi impor negara lainnya.

M^L = nilai impor negara tingkat upah rendah

M = nilai impor dari seluruh negara

Q = produksi dalam negeri

X = nilai ekspor

Kemudian untuk melakukan penghitungan terhadap kemampuan bertahan industri dan pertumbuhan, maka model empiris ialah

$$Outcome_p^{t:t+5} = f(V_{pt}, LWPEN_{i,t-1}, X_{ipt}) \quad (2.12)$$

Outcome = pertumbuhan penyerapan tenaga kerja

V = karakteristik perusahaan

X = nilai ekspor

$$Pr(Death_p^{t:t+5}) = \Phi(V'_{pt}\alpha + LWPEN'_{i,t-1}\beta + X'_{ipt}\gamma + \delta_t + \delta_i) \quad (2.13)$$

Death = probabilita perusahaan tutup/mati

V = karakteristik perusahaan

X = nilai ekspor

Dari hasil regresi diatas jurnal ini menghasilkan temuan bahwa probabilita perusahaan tutup/mati meningkat terhadap industri yang terkena dampak dari impor negara tingkat upah rendah, kemudian didapati bahwa tutupnya perusahaan tersebut lebih kepada perusahaan kecil, berusia muda dan kurang produktif. Probabilita perusahaan tutup/mati juga berhubungan terbalik dengan *capital intensity*, perusahaan dengan *capital intensity* memiliki probabilita tutup/mati lebih kecil.

Pengaruh impor dari negara tingkat upah rendah juga menyebabkan penyerapan tenaga kerja pada industri manufaktur menurun. Peningkatan impor dari negara berupah rendah menurunkan pertumbuhan penyerapan tenaga kerja, efek dari hal tersebut lebih kecil pada perusahaan dengan *capital intensive* sebaliknya efek lebih besar terjadi pada perusahaan dengan *labor intensive*.

2.2.3 Firm Survival terhadap Globalisasi dan Financial Constraint

Dalam jurnal yang berjudul *Financial Constraint, Global Engagement, and Firm Survival in the UK: Evidence from Micro Data* oleh Sarah Bridges and Alessandra Guariglia (2002) dikatakan bahwa globalisasi memberikan kontribusi kepada *entry* and *exit* perusahaan baru terhadap pertumbuhan produktifitas yang terus meningkat. Paper ini mencoba menjelaskan analisa efek dari *global engagement* dan variabel finansial terhadap probabilita perusahaan bertahan. *Global engagement* dikategorikan menjadi dua yaitu perusahaan dengan kepemilikan asing dan perusahaan yang melakukan ekspor.

Perusahaan dengan keterikatan global memiliki akses terhadap pasar finansial dalam negeri dan internasional yang dapat memungkinkan mereka melebarkan sumber pembiayaan mereka. Kemudian perusahaan dengan kepemilikan internasional memiliki akses terhadap induk perusahaan mereka untuk kredit sehingga menjaga mereka dari keterbatasan likuiditas. Perusahaan internasional juga memiliki kualitas produk yang mengikuti standart internasional sehingga mereka dapat mudah masuk kedalam akses kredit perbankan, kemudian perusahaan internasional memiliki permintaan dari pasar ekspor sehingga terlepas dari keadaan ekonomi dan kebijakan dalam negeri seperti resesi dan *tight money policy*. Hal- hal tersebut memberikan perusahaan yang ekspor kestabilan arus kas dibandingkan dengan perusahaan yang tidak melakukan ekspor. Karena menghadapi keterbatasan financial lebih rendah maka perusahaan multinational memiliki kinerja lebih baik dalam periode krisis.

Model yang digunakan menggunakan model probit, spesifikasi model tersebut adalah:

$$FAIL_{it} = a_0 + a_1 size_{it} + a_2 age_{it} + a_3 group_i + a_4 profitability_{it} + a_5 leverage_{it} + a_6 collateral_{it} + a_7 GE_{it} + u_j + u_i + e_{it}, \quad (2.14)$$

Dimana i untuk menjelaskan perusahaan, t untuk periode waktu dan j untuk jenis industri dimana perusahaan tersebut beroperasi.

FAIL = *dummy variable* untuk 1 adalah perusahaan tutup/mati dan 0 untuk perusahaan bertahan

Size = menggambarkan ukuran perusahaan dengan melihat *real asset*

Age = umur perusahaan

Group = merupakan *dummy variable* untuk 1 adalah perusahaan *UK or foreign* dan 0 untuk *otherwise*

Leverage = *firm's short term debt to assets ratio*

Collateral = ratio dari *tangible assets* terhadap *total assets*

GE = *Global Engagement variable* yang merupakan *dummy variable* untuk 1 adalah jika perusahaan dimiliki pihak asing atau melakukan ekspor sedangkan 0 adalah *otherwise*.

Berdasarkan estimasi model diatas dapat disimpulkan pada perusahaan manufaktur UK, keterkaitan global memiliki peranan yang signifikan terhadap probabilita hidup perusahaan dengan melindungi perusahaan dari hambatan finansial. Dari penelitian ini didapati temuan bahwa *collateral* memiliki hubungan negatif dengan probabilita perusahaan tutup/mati sedangkan *leverage* memiliki hubungan positif dengan probabilita perusahaan tutup/mati. Hal ini sesuai dengan hipotesa penelitian. Sedangkan variabel *global engagement* berdasarkan penelitian ini memiliki tidak signifikan hubungan negatif terhadap probabilita perusahaann tutup/mati, hal ini berlawanan dengan teori-teori sebelumnya.

2.2.4 Teori *Firm Survival* Lainnya

Teori dari sisi lain mengenai *firm survival* terdapat dalam jurnal yang berjudul "*Dominant Designs and The Survival of Firms*" oleh Suarez dan Utterback (1995) menjelaskan lingkungan yang kompetitif dalam industri dan kemampuan bertahan perusahaan dipengaruhi oleh evolusi/kemajuan teknologi. Lamanya sebuah perusahaan bertahan dalam industri sejak lama telah menjadi perhatian dan tujuan dari para akademisi. Kemampuan perusahaan bertahan telah dipelajari melalui beberapa penelitian dalam *business cycles* dan analisa industri, kemampuan bertahan perusahaan dipelajari lebih sistematis dalam dari sisi ekologi populasi dan strategi. Dalam hal populasi ekologi mempengaruhi kesempatan hidup perusahaan melalui kepadatan populasi industri pada saat perusahaan berdiri dan sepanjang masa hidup perusahaan. Berdasarkan pernyataan ini perusahaan yang berdiri pada periode kepadatan populasi tinggi akan menghadapi secara terus menerus tingginya perusahaan usia tua dan tingkat kematian daripada perusahaan yang berdiri selama periode kepadatan populasi rendah. Dengan kata lain perusahaan yang memasuki populasi yang padat memiliki probabilita kecil untuk bertahan daripada yang memasuki kepadatan populasi yang lebih rendah.

Dominant design adalah konsep keunggulan yang dimiliki suatu perusahaan secara *de facto* menjadi sebuah standart dalam industri yang menjadi acuan. Secara umum *dominant design* terjadi dalam hal teknologi, namun selain itu *dominant design* dalam hal lain berupa sistem, keorganisasian, dan strategi

perusahaan. Konsep ini dipahami sebagai standart dalam industri tertentu yang menjadi acuan bagi perusahaan-perusahaan lain.

Dalam jurnal ini penulis membuat hipotesa bahwa probabilita bertahan perusahaan secara langsung dipengaruhi oleh *entry timing* perusahaan dan evolusi teknologi dalam industri. Probabilita perusahaan bertahan cenderung besar apabila perusahaan memasuki industri sebelum *dominant design* terbentuk, dan sebaliknya perusahaan yang masuk industri setelah terbentuknya *dominant design* akan memiliki probabilita yang lebih kecil untuk bertahan.

Hasil penelitian menunjukkan evolusi teknologi memiliki peran penting untuk perusahaan yang memasuki sebuah industri. Perusahaan yang memasuki industri sebelum terbentuknya *dominant design* memiliki probabilitas kecil untuk gagal, ini memberikan perusahaan waktu untuk mendalami lebih jauh pasar dan produk. Penelitian menunjukkan hasil yang ambigu untuk periode masuk ke industri setelah terbentuknya *dominant design*, karena dalam penelitian tersebut hanya satu perusahaan yang mendukung hipotesa awal bahwa probabilitas perusahaan untuk bertahan lebih kecil.

Beberapa penelitian mengenai ketahanan perusahaan membahas mengenai riset dan pengembangan (*R&D*). Salah satunya adalah teori Mowery (1983), dimana ia menemukan bahwa aktivitas riset secara signifikan meningkatkan ketahanan perusahaan, dan bahwa keberadaan pekerja pelaku riset juga meningkatkan performa pertumbuhan perusahaan, baik perusahaan-perusahaan kecil maupun besar.

Berikut ini adalah ringkasan beberapa penelitian mengenai *firm survival* yang pernah dilakukan:

Tabel 2.1 Hasil Studi Mengenai *Firm Survival*

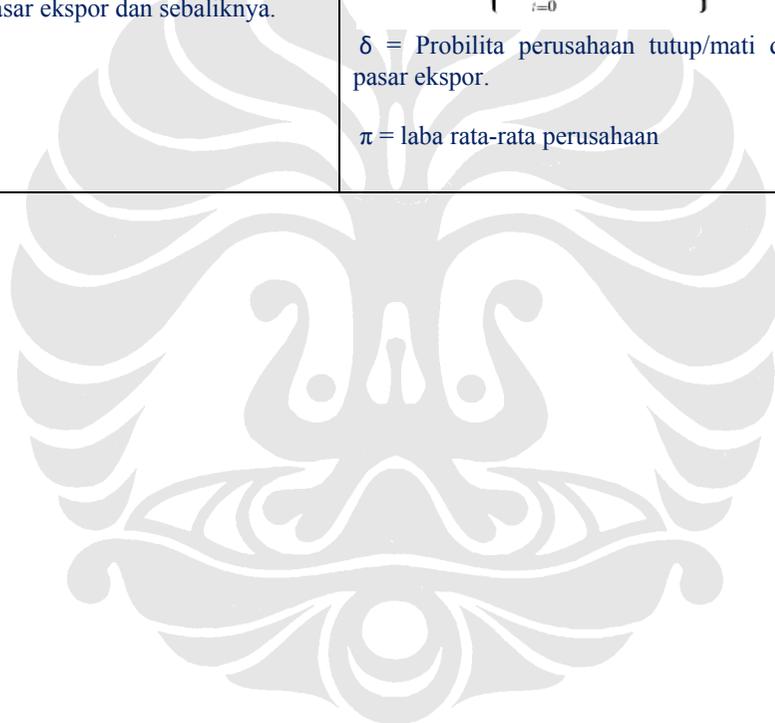
Penulis	Pertanyaan Penelitian, Negara/Region Penelitian, Metodologi	Model	Hasil
David Evans (1987)	Melihat hubungan antara pertumbuhan perusahaan, ukuran perusahaan dan umur perusahaan. Penelitian dilakukan pada 100 sampel industri manufaktur di UK. Menggunakan model OLS dan model Probit	OLS model : $Growth = Ln [S_{t'} / S_t] / [t' - t]$ Probit model: $E [I A, S, B] = Pr [e_t > -V(A, S, B)]$ A = usia perusahaan (<i>age</i>) S = ukuran perusahaan (<i>size</i>) B = jumlah pabrik (<i>number of plants</i>) g = fungsi pertumbuhan d = t' - t; t' > t	pertumbuhan perusahaan menurun sebagai akibat peningkatan umur dan ukuran perusahaan. kemungkinan kemampuan perusahaan untuk bertahan dalam industri meningkat seiring dengan meningkatnya umur dan ukuran perusahaan.
Paul Dunes dan Alan Hughes (1994)	Kemampuan Bertahan Perusahaan pada industri manufaktur Inggris Model OLS dan Probit	$P(d_i = 1) = F[\alpha + \beta(\log S_{it} - \log S_{it-1})]$ d _i = 1, <i>survivor</i> 1980-5 d _i = 0, <i>non-survivor</i> t = 1980 t-1 = 1975	Perusahaan kecil memiliki tingkat kematian (death rate) yang kecil dengan pertumbuhan lebih cepat dibandingkan perusahaan menengah dan besar.
Jen Baggs (2005)	Implikasi perubahan trade barriers terhadap kemampuan bertahan perusahaan di industri manufaktur Canada. Model Probit	$Pr(survive) = \Phi[\varphi(\tau_{it}) + \gamma(X_{it}) + \alpha(\tau_{it}^* X_{it}) + \delta(Y_{it}) + \mu_i]$ τ = adalah tingkat tarif US dan Canada X = terdiri dari <i>leverage</i> , ukuran perusahaan umur perusahaan dan status kepemilikan perusahaan Y = terdiri dari <i>industri tariffs, location fixed effects, industri sales growth, industri export and import intensity, entry rates, industrial concentration.</i>	Probabilita perusahaan bertahan akan meningkat pada negara dengan tariff lebih tinggi dari pada negara lain dan sebaliknya. Penurunan tariff dalam negeri akan menurunkan laba perusahaan dan sebaliknya.

Penulis	Pertanyaan Penelitian, Negara/Region Penelitian, Metodologi	Model	Hasil
Bernard, Jensen, dan Schott (2005)	<p>Probabilita dan pertumbuhan penyerapan tenaga kerja perusahaan bertahan dalam persaingan dengan impor dari negara berupah rendah.</p> <p>Penelitian dilakukan pada industri manufaktur U.S. periode 1977-1997</p> <p>Menggunakan model OLS dan Probit</p>	$Outcome_p^{t,t+5} = f(V_{pt}, LWPEN_{i,t-1}, X_{ipt})$ <p><i>Outcome</i> = pertumbuhan penyerapan tenaga kerja <i>V</i> = karakteristik perusahaan <i>X</i> = nilai ekspor</p> $Pr(Death_p^{t,t+5}) = \Phi(V'_{pt}\alpha + LWPEN'_{i,t-1}\beta + X'_{ipt}\gamma + \delta_t + \delta_i)$ <p><i>Death</i> = probabilita perusahaan tutup/mati <i>V</i> = karakteristik perusahaan <i>X</i> = nilai ekspor</p>	<p>Probabilita perusahaan tutup/mati meningkat dengan terhadap industri yang berhadapan dengan negara berupah rendah. Hal ini juga menyebabkan penyerapan tenaga kerja menurun.</p>
Sarah Bridges dan Allessandra Guariglia (2002)	<p>Melihat efek dari globalisasi dan keterbatasan financial terhadap probabilita perusahaan bertahan.</p> <p>Penelitian dilakukan pada industri manufaktur UK.</p> <p>Menggunakan model probit</p>	$FAIL_{it} = a_0 + a_1 size_{it} + a_2 age_{it} + a_3 group_i + a_4 profitability_{it} + a_5 leverage_{it} + a_6 collateral_{it} + a_7 GE_{it} + u_i + e_{it}$ <p><i>FAIL</i> = dummy variable untuk 1 adalah perusahaan tutup/mati dan 0 untuk perusahaan bertahan <i>Size</i> = menggambarkan ukuran perusahaan dengan melihat <i>real asset</i> <i>Age</i> = umur perusahaan <i>Group</i> = merupakan dummy variable untuk 1 adalah perusahaan <i>UK or foreign</i> dan 0 untuk <i>otherwise</i> <i>Leverage</i> = firm's short term debt to assets ratio <i>Collateral</i> = ratio dari <i>tangible assets</i> terhadap <i>total assets</i> <i>GE</i> = <i>Global Engagement variable</i> yang merupakan dummy variable untuk 1 adalah jika perusahaan dimiliki pihak asing atau melakukan ekspor sedangkan 0 adalah <i>otherwise</i>.</p>	<p>Dari penelitian ini didapati temuan bahwa <i>collateral</i> memiliki hubungan negatif dengan probabilita perusahaan tutup/mati sedangkan <i>leverage</i> memiliki hubungan positif dengan probabilita perusahaan tutup/mati. Hal ini sesuai dengan hipotesa penelitian. Sedangkan variabel <i>global engagement</i> berdasarkan penelitian ini memiliki tidak signifikan hubungan negatif terhadap probabilita perusahaan tutup/mati, hal ini berlawanan dengan teori-teori sebelumnya.</p>

Penulis	Pertanyaan Penelitian, Negara/Region Penelitian, Metodologi	Model	Hasil
Ari Kuncoro (2006)	<p>Melihat faktor yang mempengaruhi perusahaan tutup/mati terhadap desentralisasi, penyuapan, dan pemerasan oleh petugas pajak.</p> <p>Penelitian dilakukan pada Industri Manufaktur Indonesia</p> <p>Menggunakan OLS dan Probit Models.</p>	<p><i>Firm Survival Model</i> $Prob(I) = b.X + c.Y + d.Z + u$</p> <p><i>Growth Model</i> $FRMGRW = b.X + c.Y + d.Z + u$</p> <p><i>Bribe and Harasment Model</i> $B = b.X + c.Y + d.Z + u$</p>	<p>Dari temuan penelitian ini mengatakan bahwa pemberian uang suap signifikan menyebabkan perusahaan memilih untuk menghilang/non-formal, begitu juga dengan pajak daerah memberikan dampak yang sama. Untuk itu salah satu cara untuk dapat bertahan dalam industri yaitu menjadi non-formal sehingga terhindar dari pemerasan dari petugas pajak, untuk menghindari dari aturan ketenagakerjaan dan untuk menghindari pembayaran pajak daerah.</p>
Suarez dan Utterback (1995)	<p>Probabilita perusahaan terhadap <i>entry timing</i> dan evolusi teknologi pada industri.</p> <p>Menggunakan <i>Cox Proportional Hazard Models</i></p>	<p>$\ln h(t) = B_0(t) + B_1 YRBEFDD + B_2 YRAFTDD + B_3 INDSLENT + B_4 ISLGWEX + B_5 EDENSITY + B_6 LNENRANK$</p> <p><i>YRBEFDD</i> = selisih antara tahun perusahaan masuk dalam industri dan tahun <i>dominant design</i> terbentuk. <i>YRAFTDD</i> = selisih antara tahun perusahaan masuk dalam industri dan tahun setelah <i>dominant design</i> terbentuk. <i>INDSLENT</i> = tingkat penjualan pada waktu <i>firm's entry timing</i> <i>ISLGWEX</i> = pertumbuhan penjualan industri pada saat perusahaan keluar dari industri <i>EDENSITY</i> = kepadatan populasi industri pada saat perusahaan masuk kedalam industri <i>LNENRANK</i> = peringkat <i>firm's entry timing</i> dalam industri.</p>	<p>Probabilita perusahaan bertahan cenderung besar apabila perusahaan memasuki industri sebelum <i>dominant design</i> terbentuk, dan sebaliknya perusahaan yang masuk industri setelah terbentuknya <i>dominant design</i> akan memiliki probabilita yang lebih kecil untuk bertahan.</p>

Penulis	Pertanyaan Penelitian, Negara/Region Penelitian, Metodologi	Model	Hasil
David C. Mowery (1983)	<p>Jurnal ini melihat hubungan antara ukuran perusahaan dan aktifitas penelitian perusahaan juga dampak dari aktifitas penelitian (R&D) terhadap pertumbuhan perusahaan dan firm survival.</p> <p>Penelitian dilakukan terhadap industri manufaktur US pada rentang 1921-1946.</p> <p>Menggunakan model Logit</p>	$\text{Log}(P_i/1 - P_i) = \beta_1 \text{LSIZE}_i + \beta_2 \text{LSPR}_i + \epsilon_i$ <p>P = probabilita perusahaan bertahan dalam industry</p> <p>LSIZE = ukuran perusahaan (menggunakan <i>proxy</i> nilai buku aset perusahaan) dalam bentuk logaritma.</p> <p>LSPR = kegiatan penelitian yang dilakukan perusahaan</p>	<p>Aktivitas riset secara signifikan meningkatkan ketahanan perusahaan, dan bahwa keberadaan pekerja pelaku riset juga meningkatkan performa pertumbuhan perusahaan, baik perusahaan-perusahaan kecil maupun besar.</p>
John R. Baldwin dan Wulong Gu (2003)	<p>Jurnal ini fokus kepada dua pertanyaan penelitian, apakah perusahaan yang lebih produktif akan melakukan ekspor? Apakah melakukan ekspor akan menjadikan produktifitas lebih baik?</p> <p>Menggunakan model OLS</p>	$\ln(lp_{it}) = \gamma_t + \beta \ln(kl_{it}) + \alpha_{xt}x_{it} + \mu_i + \epsilon_{it}$ <p>lp = Labor productivity kl = Capital/labor ratio x = Export participation μ = Plant-specific effect</p>	<p>Hasilnya bahwa perusahaan yang melakukan ekspor memiliki produktifitas lebih besar daripada perusahaan non-ekspor, kemudian didapati juga bahwa perusahaan yang berhenti melakukan ekspor memiliki produktifitas lebih rendah daripada perusahaan yang masih melakukan ekspor, terdapat seleksi alam pada pasar untuk perusahaan yang lebih produktif memasuki pasar ekspor dan tetap berada didalamnya.</p>

Penulis	Pertanyaan Penelitian, Negara/Region Penelitian, Metodologi	Model	Hasil
Marc J. Melitz (2003)	Pengaruh perdagangan international akan perusahaan yang lebih produktif akan memasuki pasar ekspor dan sebaliknya.	$v(\varphi) = \max \left\{ 0, \sum_{i=0}^{\infty} (1 - \delta)^i \pi(\varphi) \right\} = \max \left\{ 0, \frac{1}{\delta} \pi(\varphi) \right\}$ <p>δ = Probilita perusahaan tutup/mati dan keluar dari pasar ekspor.</p> <p>π = laba rata-rata perusahaan</p>	Perdagangan bebas akan membawa perusahaan yang paling produktif memasuki pasar ekspor sementara perusahaan dengan produktifitas rendah akan keluar dari pasar.



2.3 Penelitian *Firm Survival* di Indonesia

Dalam jurnal berjudul *Decentralization and Corruption in Indonesia: Manufacturing Firms Survival under Decentralization* oleh Ari Kuncoro (2006) melihat *firm survival* di Indonesia periode 2003-2004, secara khusus mengenai faktor yang menyebabkan perusahaan tutup/mati. Paper ini melihat perusahaan yang tutup/mati tidak bukan semata-mata tutup tetapi karena beberapa perusahaan memilih untuk tidak terlihat atau non-formal, hal ini seiring dengan iklim usaha yang tidak sehat di Indonesia. Perusahaan dengan jumlah tenaga kerja dibawah 20 orang akan memilih bentuk non-formal dan menghilang dari daftar BPS, bahkan terdapat beberapa perusahaan yang secara ekstrem melakukan penurunan tenaga kerja atau ukuran perusahaan. Hal ini terjadi karena perusahaan ingin menghindari dari pemerasan dari petugas pajak, menghindari kewajiban pemenuhan hak tenaga kerja (regulasi tenaga kerja) dan menghindari pembayaran pajak daerah yang semakin banyak setelah era desentralisasi.

Model yang digunakan dalam jurnal ini adalah:

Firm Survival Model

$$Prob(I) = b.X + c.Y + d.Z + u \quad (2.15)$$

Growth Model

$$FRMGRW = b.X + c.Y + d.Z + u \quad (2.16)$$

Bribe and Harasment Model

$$B = b.X + c.Y + d.Z + u \quad (2.17)$$

X untuk variabel pemerintah, Y untuk variabel perusahaan dan Z untuk variabel pemerintah daerah.

Variable pemerintah terdiri dari besarnya uang suap, besarnya bagian pajak daerah terhadap PDB daerah dan besarnya bagian Dana Alokasi Umum pemerintah pusat terhadap PDB daerah. Variabel perusahaan terdiri dari *Export Orientation*, *Import Dependency*, Ukuran Perusahaan, Jenis Industri dan Perusahaan dengan kepemilikan asing. Sedangkan variabel pemerintah daerah terdiri dari *Fiscal Situation* yaitu persentase bagian sektor pemerintah pada PDB daerah, besar bagian DAU terhadap PDB daerah dan besar bagian pendapatan asli daerah terhadap PDB.

Dari temuan penelitian ini mengatakan bahwa pemberian uang suap signifikan menyebabkan perusahaan memilih untuk menghilang/non-formal, begitu juga dengan pajak daerah memberikan dampak yang sama. Dengan iklim usaha yang memburuk setelah krisis ekonomi industri menghadapi permasalahan seperti peraturan ketenagakerjaan, dampak buruk dari desentralisasi dan pajak, untuk itu salah satu cara untuk dapat bertahan dalam industri yaitu menjadi non-formal sehingga terhindar dari pemerasan dari petugas pajak, untuk menghindari dari aturan ketenagakerjaan dan untuk menghindari pembayaran pajak daerah. Penelitian ini menemukan bahwa memilih menjadi bentuk non-formal merupakan cara teraman untuk menghindari pemerasan oleh petugas pemerintah.

Alasan menjadi bentuk non-formal adalah untuk menghindari pemerasan oleh petugas. Dari hasil penelitian terbukti bahwa peningkatan anggaran daerah akan mengurangi keinginan untuk memeras perusahaan, dari hal ini pemerintah seharusnya dapat memberikan pandangan lebih baik melalui penerapan pajak daripada kerugian akibat pengutan liar dan pemerasan.

Penelitian Daniyati (2007) mengkaji pada industri pengolahan kakao dengan model *firm growth* dan *firm survival*. Dalam penelitiannya, variabel independen yang digunakan ialah modal, jumlah tenaga kerja, status kepemilikan perusahaan, umur, jumlah output, harga bahan baku, persentase output yang diekspor, serta persentase luas perkebunan kakao di propinsi tempat perusahaan tersebut berada. Hasil penelitiannya ialah pada industri pengolahan kakao pada tahun 1990, 1993, 1995, 1999, dan 2000 membuktikan bahwa hubungan besar perusahaan dengan pertumbuhan perusahaan adalah saling independen. Hal ini mendukung hukum Gibrat (1904-1980) dan menolak hasil penelitian Evans (1987). Karena penelitian dilakukan dalam beberapa periode tahun yang berbeda, penelitian ini menghasilkan beberapa perbedaan hasil dan hubungan pada setiap periode. Variabel-variabel yang mempengaruhi probabilitas bertahan perusahaan pengolahan kakao ini adalah modal, status kepemilikan perusahaan, output, persentase output yang diekspor, serta persentase luas perkebunan kakao di propinsi tempat perusahaan tersebut berada. Namun pengaruh faktor-faktor tersebut tidak seluruhnya signifikan. Penelitian Daniyati (2007) memiliki kesamaan dengan penelitian penulis, dalam tema industri dan penggunaan model

dasar. Akan tetapi penelitian ini lebih khusus membahas mengenai *firm survival* dan pengaruh PPN terhadap kemampuan bertahan perusahaan industri pengolahan kakao pada periode 2002-2006, sedangkan penelitian Daniyati (2007) menggunakan analisa pertumbuhan dan kemampuan bertahan perusahaan pada periode 1990-2000 terhadap kinerja yang mempengaruhinya.

Penelitian Chairunissa (2008) berjudul “Pengaruh Cukai dan Kebijakan Pengendalian Tembakau Terhadap Kinerja Pertumbuhan dan Kemampuan Perusahaan untuk Bertahan pada Industri Rokok Indonesia”, dalam penelitian tersebut terdapat beberapa variabel independen seperti umur perusahaan, jumlah tenaga kerja, tingkat konsumsi rokok, cukai terhadap rokok, variabel *dummy* kebijakan pengendalian tembakau dan variabel *dummy* jenis rokok.

Penelitian ini menggunakan model *firm growth* dan *firm survival*, ruang lingkup penelitian antara tahun 1990-1999 mencakup sekitar 120 perusahaan industri rokok. Dalam penelitian ini hasil dari analisa ekonometrika bervariasi dalam periode tahun tertentu, *survival model* yang terbaik yaitu pada periode 1994-1999 yang membuktikan bahwa variabel independen yang secara positif dan signifikan mempengaruhi kemampuan bertahan perusahaan adalah umur perusahaan, ukuran perusahaan (dalam *proxy* jumlah tenaga kerja), tingkat konsumsi rokok, penetapan kebijakan pengendalian tembakau. Sedangkan variabel yang secara negatif dan signifikan mempengaruhi kemampuan perusahaan bertahan adalah cukai dan variabel *dummy* jenis rokok.

Penggunaan variabel independen cukai memiliki persamaan dengan model yang penulis gunakan dalam penelitian ini. Cukai sebagai instrument pengendalian pemerintah terhadap komoditas rokok memiliki arah hubungan negatif dengan probabilitas perusahaan bertahan dalam industri rokok, begitu pula dengan PPN yang juga berhubungan negatif dengan probabilitas perusahaan pengolahan kakao bertahan dalam industri.

Penelitian selanjutnya dari Anindito (2007) berjudul “Pertumbuhan Industri Minyak Goreng Sawit dan Variabel Determinannya”, variabel independen yang terdapat dalam penelitian ini antara lain umur perusahaan, jumlah tenaga kerja, status kepemilikan perusahaan, jumlah output perusahaan, *value added*, biaya operasional, proporsi output perusahaan (*Concentration Ratio*, CR).

Variabel tenaga kerja dan output merupakan *proxy* dari ukuran perusahaan berdasarkan Evans (1987) sebagai variabel yang mempengaruhi probabilitas perusahaan bertahan.

Ruang lingkup dari penelitian ini yaitu pada periode 1998-2000 dan periode 2002-2004, analisa determinan variabel kinerja dilakukan dengan model *firm survival* dan *firm growth* dengan mengacu kepada Evans (1987). Dari penelitian Anindito (2007) menghasilkan kesimpulan :

- 1) Status kepemilikan perusahaan dalam industri minyak goreng sawit tidak berpengaruh terhadap kemampuan sebuah perusahaan untuk bertahan di industri
- 2) Umur perusahaan dalam industri minyak goreng sawit berpengaruh terhadap kemampuan perusahaan untuk bertahan dalam industri, dengan hubungan positif yang artinya semakin tua umur sebuah perusahaan maka probabilitas untuk bertahan dalam industri semakin besar.
- 3) Jumlah tenaga kerja yang dimiliki perusahaan dalam berpengaruh terhadap kemampuan bertahan perusahaan dalam industri. Hipotesa awal berhubungan positif, namun hasil penghitungan tidak konsisten pada kedua periode penelitian.
- 4) Jumlah output perusahaan berpengaruh dalam kemampuan bertahan perusahaan dalam industri minyak goreng sawit. Variabel ini berhubungan positif dengan kemampuan perusahaan bertahan dalam industri.
- 5) Nilai tambah berpengaruh terhadap kemampuan perusahaan bertahan dalam industri minyak goreng sawit namun tidak konsisten pada kedua periode (hanya signifikan pada periode kedua). Nilainya negatif yang artinya semakin besar nilai tambah yang dihasilkan semakin rendah kemampuan perusahaan bertahan dalam industri.
- 6) Biaya operasional perusahaan berpengaruh terhadap kemampuan perusahaan bertahan dalam industri minyak goreng sawit. Nilainya negatif sehingga bila proporsi beban operasional bertambah maka kemampuan perusahaan bertahan semakin kecil.

2.4 Penelitian Mengenai Kakao

Pada *Study on The Impact of Terminal Markets on Cocoa Bean Prices* oleh ICCO melihat mengenai dampak dari spekulasi pada *commodity future market*, dalam beberapa tahun belakangan para jurnalis perdagangan, analis pasar dan para pemerintah mempertanyakan efisiensi dan transparansi dari future trading pada *London Financial and Options Exchange (LIFFE)* dan pada *New York Board of Trade (NYBOT)*. Perhatian tersebut melihat kepada banyak investor yang memberikan dana kepada *commodity futures markets*, terutama argumen tentang perilaku para “*spekulan*” telah menggeser *cocoa futures markets* jauh dari tujuan awal dengan mendistorsi harga dan meningkatkan volatilitas harga.

Pengamat pasar sering kali melihat hubungan kausal antara pembelian spekulatif/penjualan dan pergerakan harga. Akan tetapi pada kenyataannya para *speculator* memiliki pergerakan yang lebih cepat terhadap informasi baru daripada pemain lain dalam future market. Temuan empiris menyarankan LIFFE dan NYBOT untuk bereaksi cepat terhadap informasi terkini yang beredar, hal ini berarti para pedagang tidak dapat mendapatkan laba dari mekanisme perdagangan terhadap peramalan harga. Sehingga mekanisme pembentukan harga pada pusat pasar perdagangan ini lebih efisien dan *future prices* tidak bias terhadap *spot prices*. Selanjutnya studi ini menemukan bahwa aktifitas perdagangan pada pasar nilai tukar mata uang memiliki dampak yang tidak terlalu besar pada terminal kakao London dan New York, temuan tersebut menemukan pergerakan pada US Dollar/Pound Sterling meningkatkan volatilitas harga LIFFE dan NYBOT pada *cocoa futures contracts*.

Kemudian studi dari ICCO lainnya melihat tingkat pajak yang optimal untuk beberapa negara produsen biji kakao dunia terbesar. Berdasarkan laporan pertemuan *Consultative Board on The World Cocoa Economy* pada January 2008 di London yang berjudul “*Optimal Export Taxes in Cocoa Producing Countries*”, pajak ekspor disarankan diberlakukan untuk menjaga kesinambungan harga kakao dunia. Dengan produsen kakao dunia yang terkonsentrasi ekspansi ekspor yang simultan oleh beberapa negara produsen besar akan berujung kepada penurunan harga kakao dunia. Laporan *World Bank* dari penelitian di beberapa negara Afrika

penghasil kakao menyarankan menerapkan “*optimal*” *export taxes* sebagai kebijakan perdagangan kakao untuk mencegah penurunan harga kakao dunia dan juga pendapatan negara dari industri kakao. Pertemuan tersebut menghasilkan penghitungan berdasarkan ekonometrika terhadap elastisitas harga *export supply* dari negara produsen kakao terbesar dan elastisitas harga permintaan ekspor dunia yang dihadapi oleh negara-negara tersebut. Hasil penghitungan menyarankan *optimal export taxes* untuk negara produsen kakao terbesar dunia adalah 34% untuk Pantai Gading, 16% untuk Ghana, 11% untuk Indonesia dan 4% untuk Cameroon dan Nigeria.

Tabel 2.2 Perkiraan Pajak Ekspor Optimal Negara Produsen Kakao Terbesar

Country	Share of net exports **	“Optimal” export tax
Côte d’Ivoire	43%	34%
Ghana	21%	16%
Cameroon	6%	4%
Nigeria	6%	4%
Indonesia	15%	11%

** The average share of cocoa net exports from 2003/2004 to 2005/2006.

Sumber : Laporan Dewan Ekonomi Kakao Dunia, ICCO

Kemudian penelitian dari organisasi lain yaitu *United States Agency for International Development* (USAID) mengenai rantai niaga kakao di Indonesia, dari hasil penelitian ini ditemukan bahwa pertumbuhan produksi biji kakao Indonesia yang pesat terancam oleh konsistensi dan kualitas biji kakao. Wabah hama yang menyebar merupakan faktor utama dalam rendahnya kualitas biji kakao.

Dengan banyaknya pelaku dalam pasar biji kakao petani memiliki banyak pilihan untuk menjual hasil produksinya. Akan tetapi tidak ada insentif untuk menjual biji kakao yang berkualitas, sedangkan sebaliknya industri pengolahan kakao memiliki kepentingan untuk membangun hubungan langsung dengan petani untuk mendapatkan kualitas dan konsistensi bahan baku. Dari segi harga jual biji kakao juga tidak mendukung memberikan insentif terhadap proses peningkatan biji kakao lebih lanjut (fermentasi) agar mendapatkan kualitas yang baik.

BAB 3

PERKEMBANGAN INDUSTRI KAKAO DAN PENGOLAHAN KAKAO

3.1 Sejarah Kakao¹³

Beberapa literatur mengungkapkan bahwa tanaman kakao berasal dari hutan tropis di Amerika Tengah dan di Amerika Selatan bagian utara. Penduduk yang pertama kali mengusahakannya sebagai bahan makanan dan minuman adalah suku Indian Maya dan suku Aztek (Aztec). Mereka memanfaatkan kakao sebelum bangsa eropa dibawah pimpinan Christoper Colombus datang menemukan Amerika. Suku Indian Maya adalah suku yang dulunya hidup di wilayah yang kini disebut sebagai Guatemala, Yucatan, dan Honduras (Amerika Tengah). Kedatangan suku Astek dari daerah utara kemudian menaklukkan suku Maya dan menguasai kebun-kebun kakao milik suku Maya. Mereka mulai belajar menanam serta mengolah kakao menjadi makanan dan minuman coklat. Ketika bangsa Spanyol datang pada tahun 1591, suku Astek-lah yang mereka kenal sebagai penanam dan yang mengusahakan tanaman kakao. Kakao semakin terkenal setelah ditemukannya cara dan alat untuk mengekstrak biji kakao menjadi lemak kakao (*cocoa butter*) dan bubuk coklat (*cocoa powder*) oleh C.J. Van Houten sekitar tahun 1828 di Belanda. Setelah tahun 1878 cara membuat susu coklat ditemukan oleh M. Daniel Peter di Swiss.

Di Indonesia, tanaman kakao diperkenalkan oleh bangsa Spanyol pada tahun 1560 di Minahasa, Sulawesi Utara. Ekspor dari pelabuhan Manado ke Manila tahun 1825 hingga 1838 sebanyak 92 ton. Nilai ekspor tersebut dikabarkan menurun karena adanya serangan hama pada tanaman kakao. Tahun 1919 Indonesia masih mampu mengekspor sampai 30 ton, tetapi setelah tahun 1928 ternyata ekspor tersebut terhenti. Pada tahun 1859 sudah terdapat 10.000 – 12.000 tanaman kakao di Ambon. Dari pohon sebanyak itu dihasilkan 11,6 ton kakao.

¹³ Sejarah dan Perkembangan Kakao, www.wikipedia.com

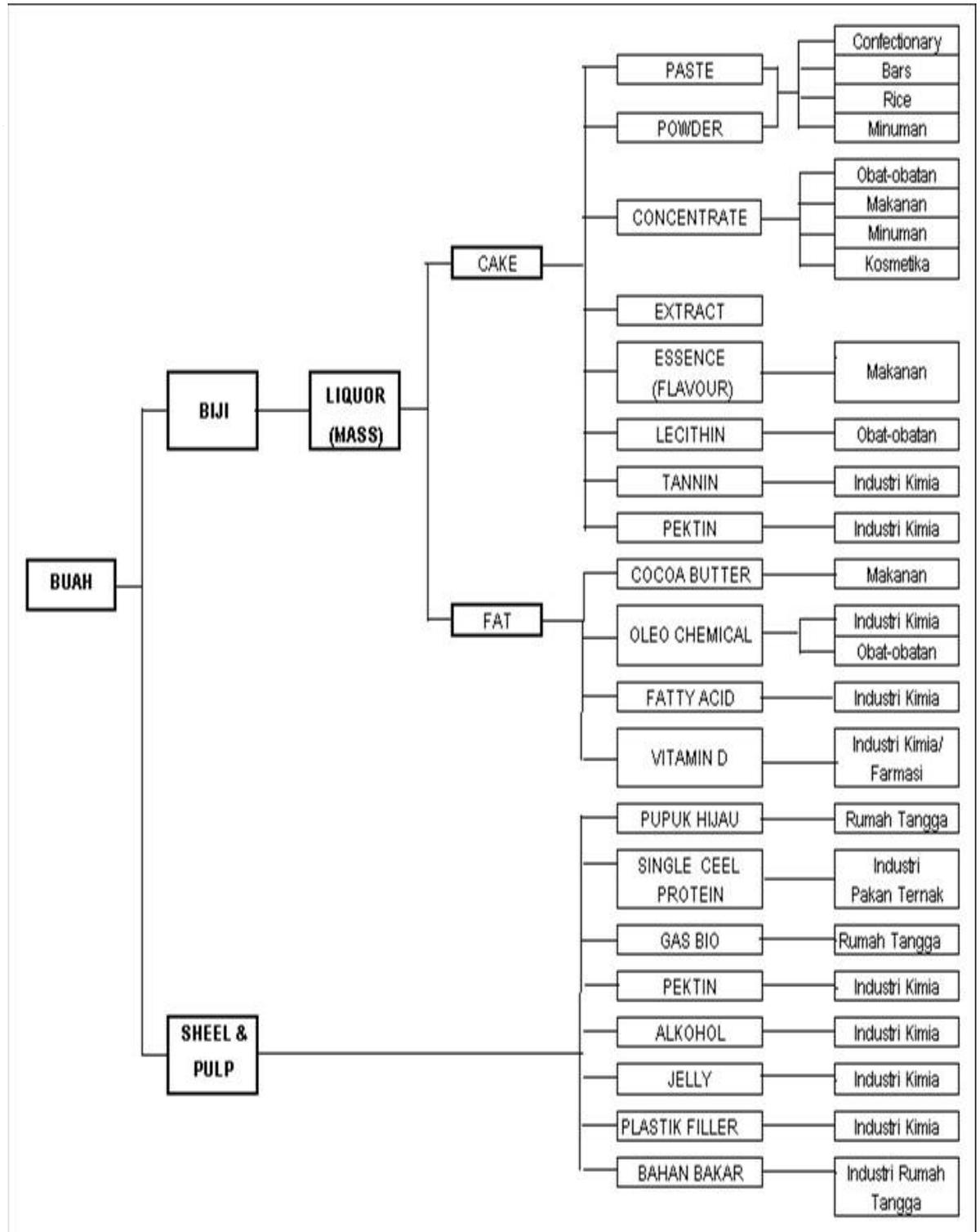
3.2 Pemanfaatan Kakao

Kakao memiliki banyak manfaat dalam penggunaannya. Produk utamanya ialah biji kakao, kemudian daging buahnya dapat pula dimanfaatkan. Pada umumnya pengolahan kakao di Indonesia hanya sampai pada produk setengah jadi, seperti *cocoa liquor*, *cocoa cake*, *cocoa butter* dan *cocoa powder*. Biji kakao yang telah dikeringkan dikirim ke pabrik pengolahan yang kemudian digiling kemudian dalam suhu yang panas menjadi cair dan mengandung kadar cokelat yang tinggi, kemudian setelah didinginkan dan menjadi padat menjadi cokelat hitam atau sering disebut juga *dark chocolate*, pada tahap ini disebut sebagai *cocoa liquor*. Istilah *cocoa liquor* merupakan produk biji kakao yang telah digiling, *cocoa liquor* bukan makanan beralkohol (*cocoa liqueur*) *cocoa liquor* tidak mengandung alkohol dan merupakan salah satu komponen kunci dari cokelat. Setelah proses penggilingan biji kakao menjadi *cocoa liquor*, selanjutnya dilakukan proses pemisahan menjadi *cocoa butter*, yang sering disebut juga *theobroma oil* atau *theobroma cacao*. *Cocoa butter* merupakan lemak nabati murni dari biji kakao berwarna kuning pucat, biasa digunakan pada bidang farmasi dan kosmetika (biasanya untuk bahan pembuat lipstik). Daging buah kakao dapat dimanfaatkan sebagai bahan baku pakan ternak, pupuk hijau, bio gas (bahan bakar) dan alkohol sebagai bahan baku industri kimia.

Cokelat mengandung *flavonoid* tingkat tinggi, yang baik bagi jantung dan kesehatan. Studi efek kakao pada suku Panama Kuna Indian yang banyak mengkonsumsi kakao oleh Hollenberg dari *Harvard Medical School* menyatakan bahwa masyarakat pada suku tersebut memiliki tingkat penyakit jantung dan kanker yang rendah. Kakao dipercaya meningkatkan aliran darah sehingga baik untuk jantung dan organ lainnya, secara khusus menyehatkan bagi organ otak sehingga dapat meningkatkan konsentrasi dan ingatan.

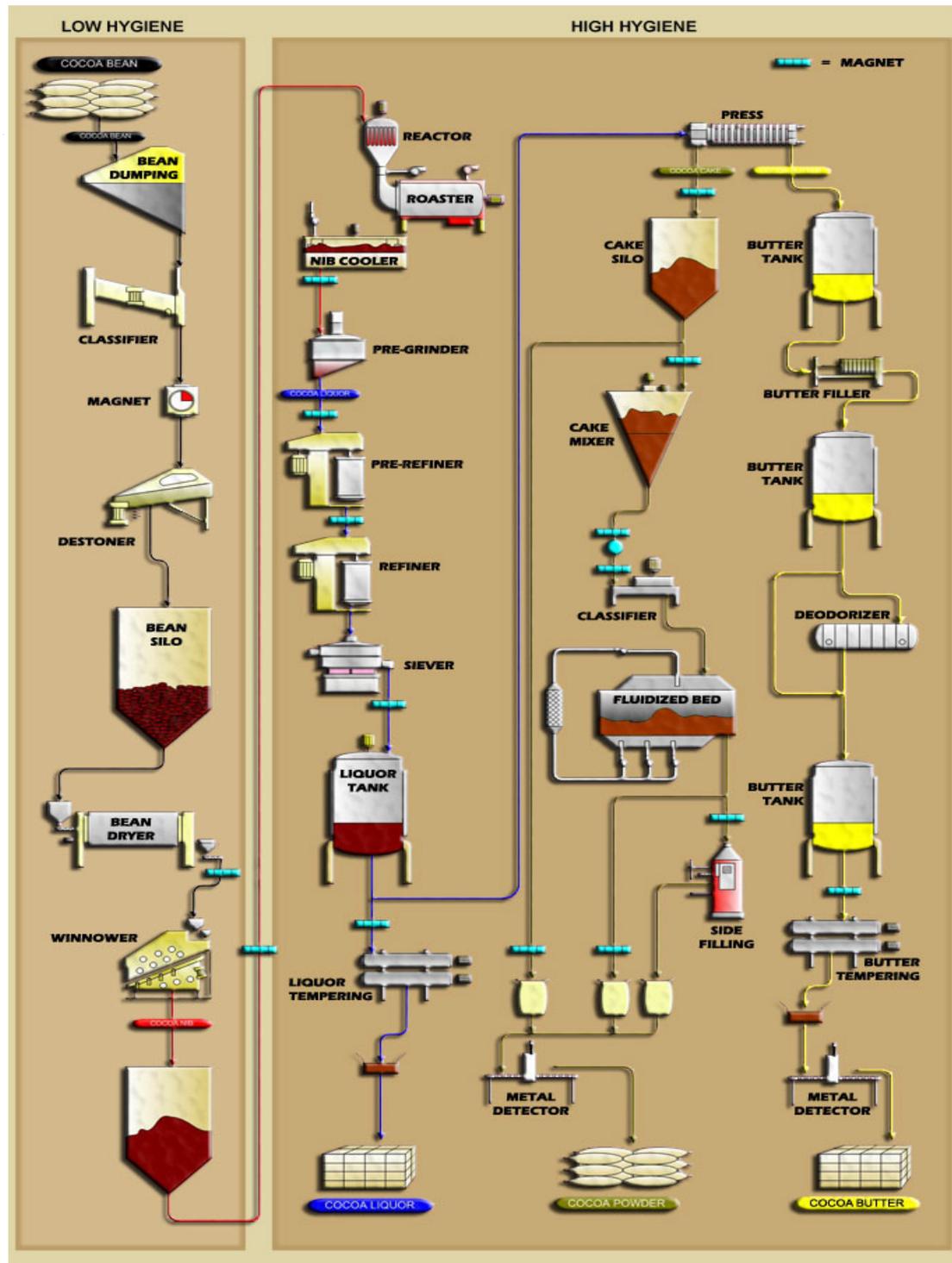
Kakao juga mengandung anti-oksidan tingkat tinggi, berdasarkan penelitian *Cornell University* bubuk kakao memiliki efek anti-oksidan dua kali lebih tinggi dari *red-wine* dan tiga kali lebih tinggi dari pada teh hijau. Kakao juga mengandung *magnesium*, zat besi, *chromium*, *vitamin C*, *zinc*, dan lain-lain.

Gambar 3.1 Pohon Industri Kakao



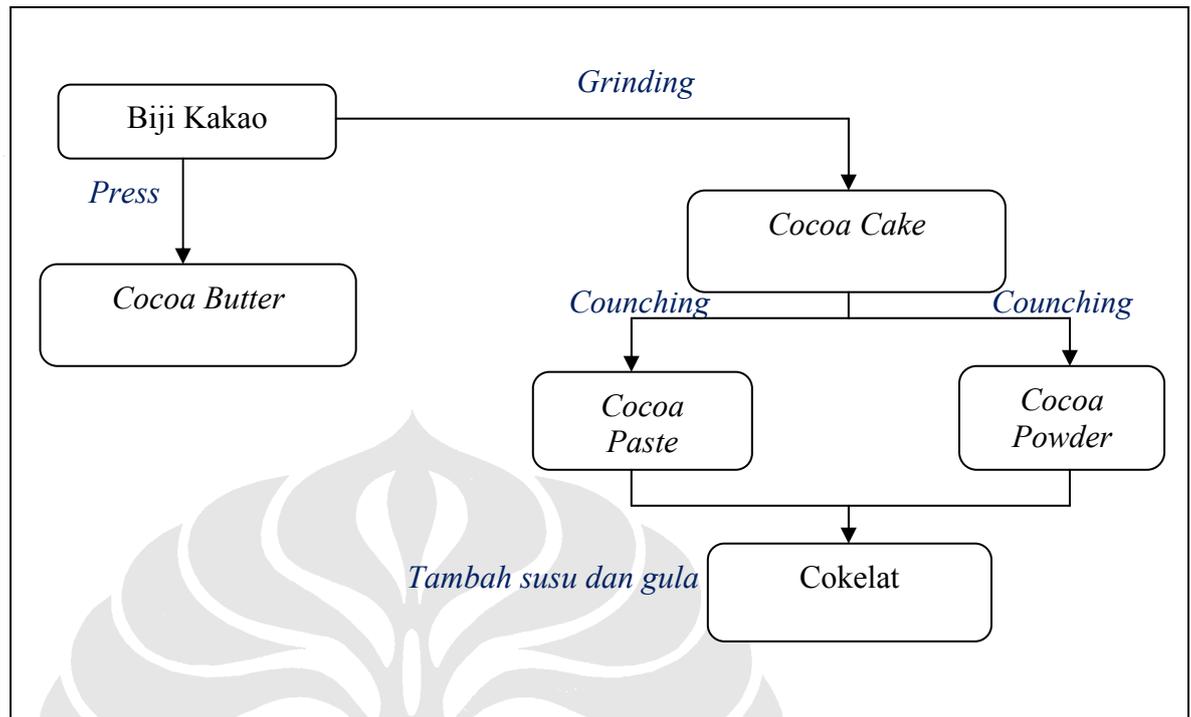
Sumber : www.kadin-indonesia.or.id

Gambar 3.2 Alur Proses Produksi Pengolahan Kakao



Sumber: PT. Bumi Tangerang Cocoa

Gambar 3.3 Alur Proses Pengolahan Kakao dan Cokelat



Sumber: PT. Bumi Tangerang Cocoa

3.3 Pelaku Industri Pengolahan Kakao

Walaupun sebagian besar biji kakao Indonesia diekspor, di dalam negeri juga terdapat industri pengolahan kakao.

Jumlah pelaku industri pengolahan kakao menurut AIKI berjumlah 16 perusahaan pada tahun 2007¹⁴, sedangkan menurut Departemen Perindustrian terdapat sekitar 56 perusahaan bergerak dalam pengolahan kakao (meliputi perusahaan pengolahan biji kakao, biji basah menjadi biji kering, dimiliki oleh perusahaan perkebunan besar maupun kelompok tani). Industri pengolahan kakao banyak terdapat di pula Jawa dan Sulawesi.

¹⁴ Laporan Kinerja Industri Pengolahan Kakao Indonesia Tahun 2008, Asosiasi Industri Kakao Indonesia (AIKI), Januari 2009.

Gambar 3.4 Penyebaran Industri Pengolahan Kakao



Sumber: Pusat Data dan Informasi Departemen Perindustrian

Tabel 3.1 Daftar Nama Perusahaan, Kapasitas, dan Utilisasi Industri Pengolahan Kakao

			INDONESIA COCOA GRINDERS 2007-2008					units in '000s MT	
			2007 (est)		2008 (Forecast)		Capacity	Capacity (%)	
TEMPAT			Installed Capacity	Realization	Installed Capacity	Realization	Increase/Decrease	Increase/Decrease	
1	PT General Food Industries (Petra)	Java, Indonesia	70	70	70	65	0	0%	
2	PT Bumitangerang Mesindotama	Java, Indonesia	28	26	40	36	12	71%	
3	PT Davomas Abadi Tbk	Java, Indonesia	40	15	40	20	0	0%	
4	PT Teja Sekawan Cocoa Industries	Java, Indonesia	15	5	15	2	0	0%	
5	PT Budidaya Kakao Lestari	Java, Indonesia	15	4	15	0	0	0%	
6	PT Mas Ganda	Java, Indonesia	8	3	8	3	0	0%	
7	PT Cacao Wangi Murni	Java, Indonesia	15	3	15	2	0	0%	
8	PT Kakao Mas Gemilang	Java, Indonesia	6	3	6	2	0	0%	
9	PT Inti Coca Abadi Industries	Java, Indonesia	0	0	0	0	0	0%	
10	PT Effem Indonesia (Mars)	Makassar-Sulawesi-Indonesia	17	10	17	7	0	0%	
11	PT Maju Bersama	Makassar-Sulawesi-Indonesia	25	10	25	7	0	0%	
12	PT Unicom Makassar	Makassar-Sulawesi-Indonesia	14	5	14	0	0	0%	
13	PT Kopi Jaya Kakao	Makassar-Sulawesi-Indonesia	10	3	10	2	0	0%	
14	PT Poleco Cocoa Industry	Makassar-Sulawesi-Indonesia	0	0	0	0	0	0%	
15	PT Industri Kakao Utama	Kendari-Sulawesi-Indonesia	0	0	0	0	0	0%	
16	PT Cocoa Venture Indonesia	Medan, Sumatra, Indonesia	10	8	10	8	0	0%	
	INDONESIA		273	165	285	154	12	71%	

Sumber: Laporan Kinerja Industri Pengolahan Kakao Indonesia tahun 2008 AIKI

Selain dari sisi industri pelaku lain yaitu Petani Kakao, Pedagang Pengumpul, Eksportir dan Koperasi. Setiap pelaku memiliki fungsi yang sama pentingnya dan saling berhubungan satu dengan lainnya. Berikut beberapa rangkuman tentang alur tata niaga industri kakao:

1) Produksi Biji Kakao

Terdapat kurang lebih 900.000 petani kakao seluruh di Indonesia, mereka memproduksi biji kakao (sebagian besar *unfermented*). Rata-rata produksi petani ini sekitar 400 samapi 800 kilogram per hektar. Petani menjual kepada pengumpul atau langsung kepada pedagang lokal. Terdapat beberapa contoh pemasaran dengan menggunakan koperasi atau kelompok tani untuk menjual biji kakao akan tetapi sebagian besar petani lebih memilih untuk berhubungan langsung dengan pengumpul atau pedagang lokal.

2) Pengumpulan Biji Kakao

Pengumpul kakao biasanya petani itu sendiri atau pedagang desa setempat dengan menggunakan sepeda motor (terkadang truk) yang membeli langsung dari petani. Skala pembelian dari kegiatan ini relatif kecil dengan *turnover* yang tinggi. Pedagang lokal membeli biji kakao dari pengumpul atau dari petani langsung, dan biasa mereka memiliki ragam bisnis lain (penyewaan kendaraan, toko kelontong, dll). Para pedagang ini menjual sebagian besar biji kakao mereka kepada eksportir lokal dan sebagian lagi ke pabrik pengolahan.

3) Pengolahan

Pengolahan dan penggilingan kakao merupakan proses transformasi biji kakao menjadi beberapa jenis produk olahan antara lain *cocoa paste/liquor*, *cocoa cake*, *cocoa butter* dan *cocoa powder*. Sebagian besar biji kakao Indonesia diekspor sebagai bahan mentah hanya sebagian yang diserap oleh perusahaan dalam negeri. Sebagian besar perusahaan pengolahan kakao di Indonesia hanya memproduksi sampai bahan baku saja.

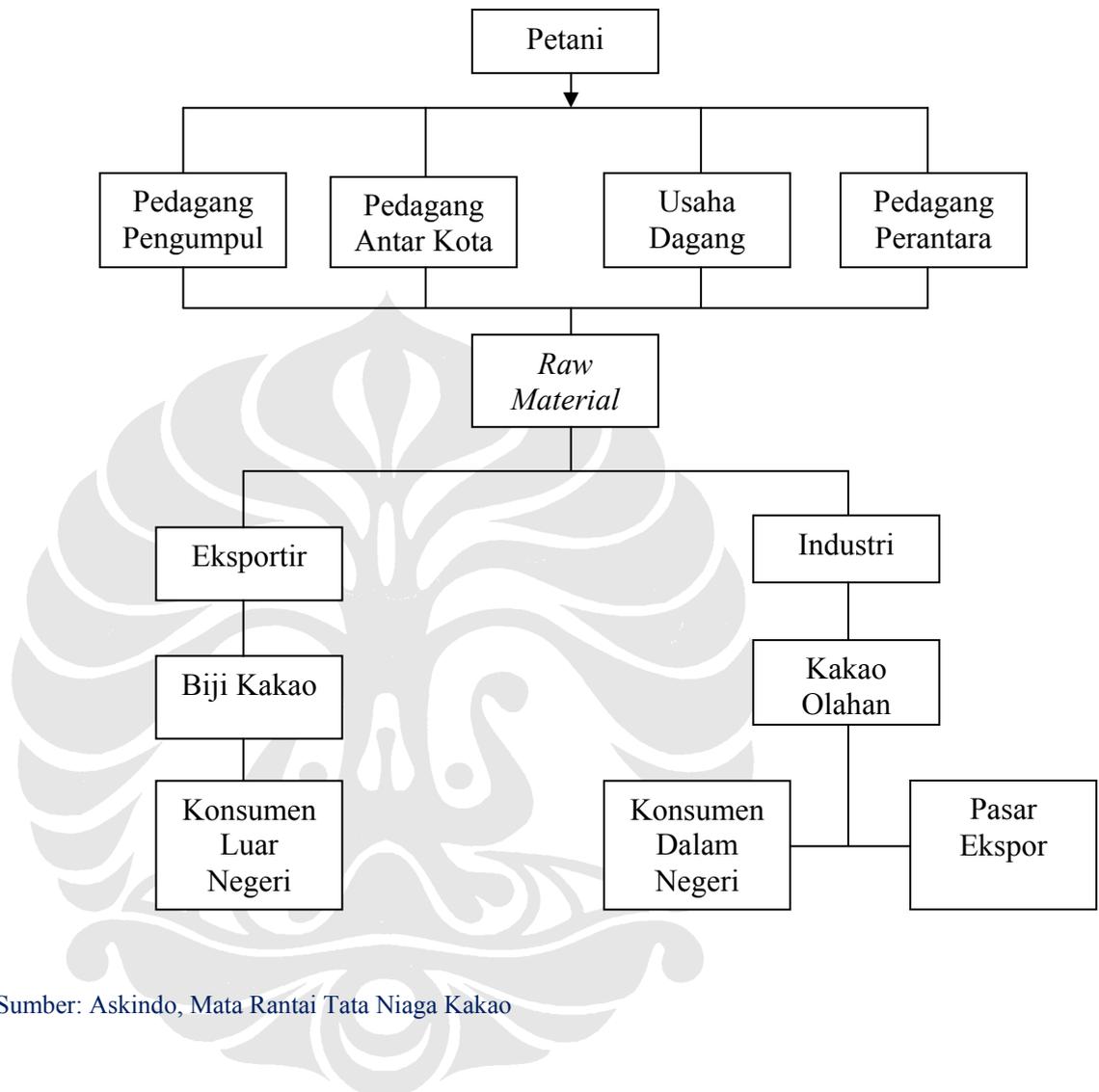
4) Ekspor

Para eksportir lokal membeli biji kakao dari pengumpul dan pedagang yang kemudian dikirim ke gudang penyimpanan mereka. Para eksportir lokal ini mengalami kesulitan bersaing dengan *large-scale international exporters* dalam mengekspor langsung biji kakao sehingga lokal eksportir akhirnya menjual biji kakao kepada mereka. Sekitar 80% biji kakao Indonesia dijual oleh lima perusahaan *multinational affiliate exporters* terbesar yaitu: EDF&Man, Olam, Cargill, ADM dan Continaf (perusahaan-perusahaan tersebut memiliki kantor yang tersebar di beberapa negara dan terhubungan dengan perdagangan komoditas internasional). Para eksportir besar ini membeli biji kakao dari para pedagang yang kemudian dikirim ke gudang-gudang mereka, setelah itu biji kakao dijual kepada para pembeli (kebanyakan di US, Malaysia, Singapore dan Brazil).

5) Perdagangan, Pengolahan dan Manufaktur International

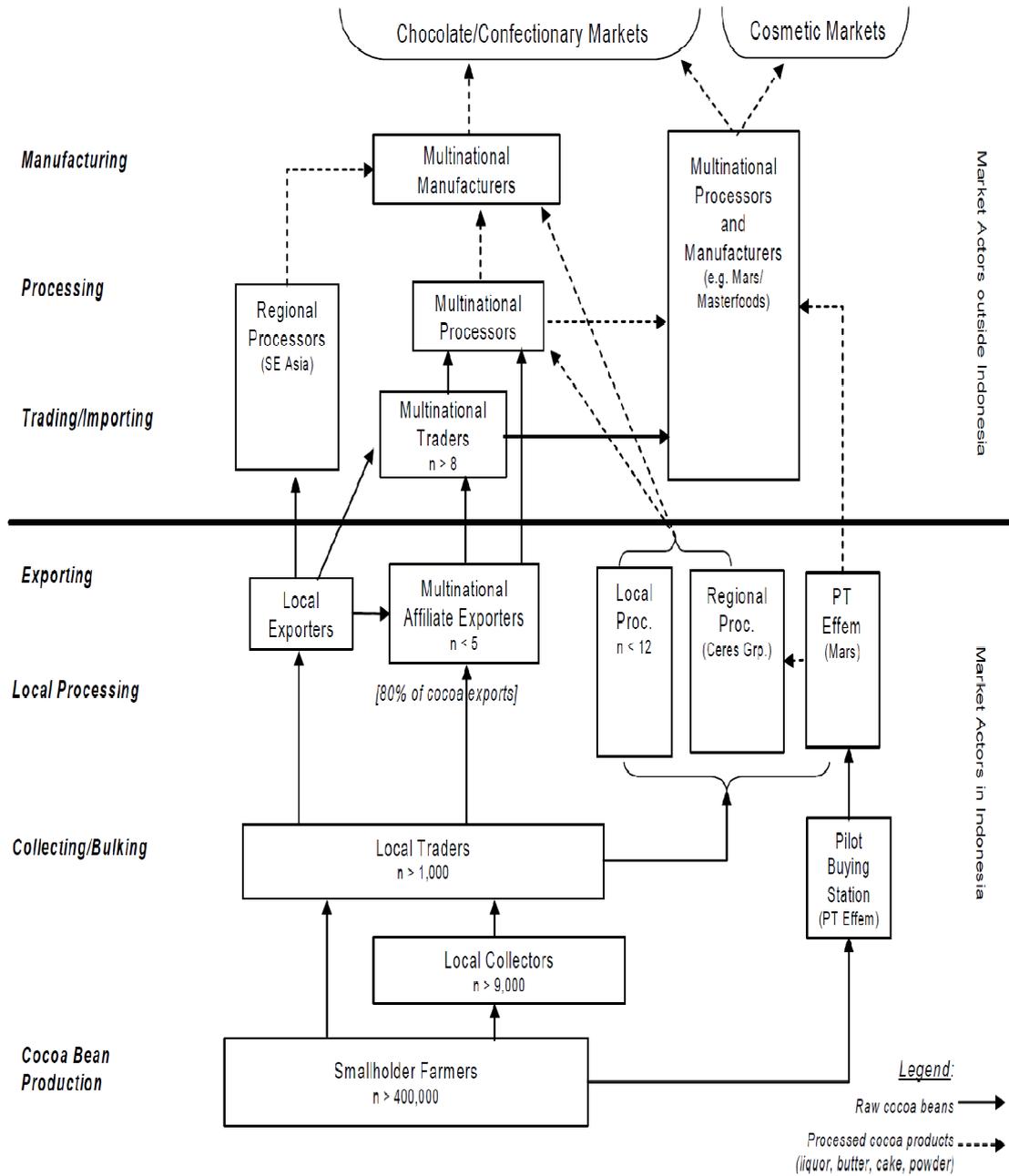
Setelah biji kakao diekspor dari Indonesia maka sudah menjadi bagian dari perdagangan global dimana melibatkan pedagang, pengolahan dan pabrik multinational. Pedagang multinational menjual biji kakao kepada pengolahan dan pabrik diseluruh dunia. Perusahaan pengolahan kakao multinational terbesar salah satu diantaranya ialah Cargill, mereka memproduksi produk kakao olahan setengah jadi seperti *cocoa liquor*, *cocoa butter* dan *cocoa cake*. Perusahaan multinational manufaktur produk coklat seperti Hershey's bergerak dalam bidang makanan coklat dan kebanyakan terletak dekat dengan konsumen akhir mereka. Terdapat juga perusahaan yang terintegrasi antara pengolahan kakao dan manufaktur produk akhir makanan coklat, salah satu perusahaan terbesar yang terletak dan berpengaruh signifikan di Indonesia adalah Mars.

Gambar 3.5 Mata Rantai Tata Niaga Kakao



Sumber: Askindo, Mata Rantai Tata Niaga Kakao

Gambar 3.6 Tata Niaga Kakao (International)



Sumber: Indonesia Cocoa Case Study USAID

3.4 Kebutuhan dan Produksi Kakao Indonesia

Kebutuhan kakao dalam negeri masih dianggap sedikit, sekitar 250.000 ton per tahun. Sementara produksi kakao Indonesia mencapai 445.000 ton per tahun. Namun rendahnya kebutuhan kakao nasional itu bukan tanpa sebab. Hal ini karena pemerintah menetapkan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) 10% untuk setiap kakao yg dibeli pabrik di dalam negeri. Sebaliknya, apabila petani mengekspor produknya ke luar negeri, maka tidak dikenakan PPN. Dengan demikian petani lebih suka melakukan ekspor.

Produksi Indonesia 456 ribu ton biji kakao. Di ekspor dalam bentuk biji 365 ribu ton dan sisanya 121 ribu ton diolah di dalam negeri. Produksi coklat olahan sebanyak 96 ribu ton meliputi *cocoa butter* dan *cocoa powder*

Ekspor coklat olahan pada tahun 2006 adalah 80.991 Ton dengan nilai US\$. 175.314.000 dengan rincian sebagai berikut :

1. *Cocoa Butter* 36.942 ton dengan nilai US\$ 145.995.000
2. *Cocoa Powder* 25.423 ton dengan nilai US\$ 20.707.000
3. *Cocoa cake* 17.354 ton dengan nilai US\$ 6.647.000
4. *Cocoa liquor* 1.272 ton dengan nilai US\$ 1.965.000

Sedangkan Volume dan Nilai Impor Biji Kakao dan Kakao Olahan Indonesia Tahun 2006 adalah 26.412 ton dengan nilai US\$38.333.000 dengan rincian sebagai berikut :

1. *Cocoa bean* 21.763 ton dengan nilai US\$.32.209.000
2. *Cocoa powder* 4.372 ton dengan nilai US\$ 5.730.000
3. *Cocoa liquor* 225 ton dengan nilai US\$ 348.000
4. *Cacao cake* 42 ton dengan nilai US\$ 16.000
5. *Cocoa Butter* 10 ton dengan nilai US\$ 30.000

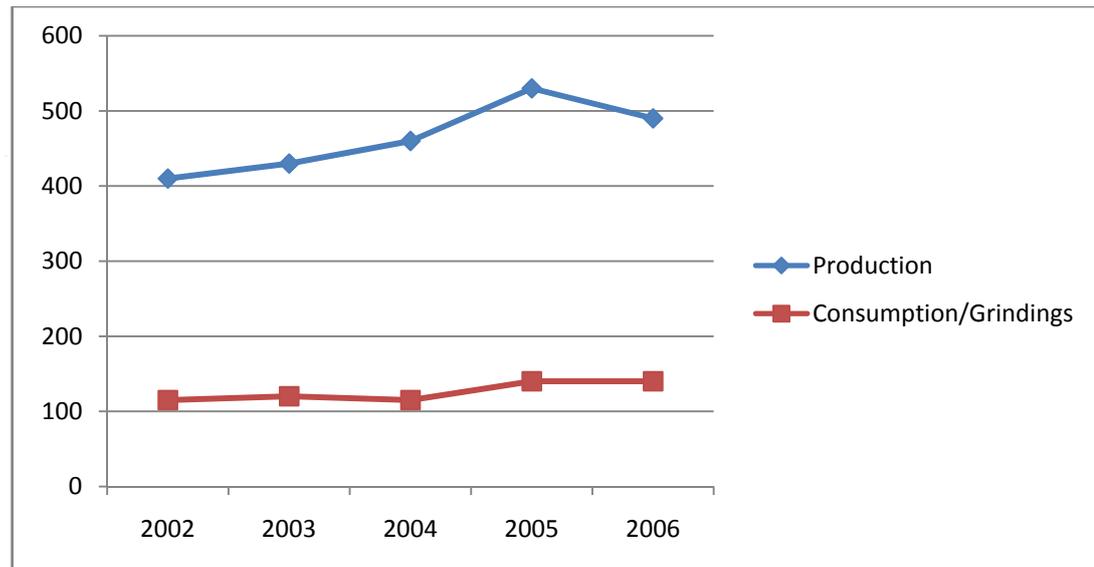
Tabel 3.2 Luas Areal dan Produksi Biji Kakao Indonesia

Tahun/ Year	LUAS AREAL /Area (Ha)				PRODUKSI /Production (Ton)			
	PR/ Smallholders	PBN/ Government	PBS/ Private	Jumlah/ Total	PR/ Smallholders	PBN/ Government	PBS/ Private	Jumlah/ Total
	1	2	3	4	5	6	7	8
1967	6.342	4.439	2.058	12.839	527	623	83	1.233
1968	6.362	4.440	2.053	12.855	453	623	128	1.204
1969	5.413	6.393	1.254	13.060	334	922	507	1.763
1970	5.156	5.722	1.232	12.110	487	1.061	190	1.738
1971	6.298	7.034	1.061	14.393	443	1.164	402	2.009
1972	6.819	9.159	1.152	17.130	342	1.265	194	1.801
1973	4.813	9.484	1.220	15.517	510	1.117	186	1.813
1974	6.066	10.917	580	17.563	789	2.382	20	3.191
1975	5.733	10.453	1.312	17.498	801	3.074	46	3.921
1976	1.848	12.162	1.331	15.341	842	2.980	87	3.909
1977	7.694	12.271	1.830	21.795	879	3.825	112	4.816
1978	8.746	14.623	2.390	25.759	950	4.264	282	5.496
1979	10.764	16.900	8.046	35.710	1.036	7.411	185	8.632
1980	13.125	18.636	5.321	37.082	1.058	8.410	816	10.284
1981	14.869	20.678	7.422	42.969	1.437	10.429	1.271	13.137
1982	18.000	23.308	7.121	48.429	3.787	11.464	2.009	17.260
1983	25.858	25.132	8.938	59.928	5.401	11.738	2.501	19.640
1984	39.217	27.667	11.635	78.519	6.229	16.561	3.712	26.502
1985	51.765	29.198	11.834	92.797	8.997	20.512	4.289	33.798
1986	58.584	29.994	9.537	98.115	11.761	18.288	4.278	34.327
1987	114.922	38.391	18.513	171.826	25.841	17.658	6.700	50.199
1988	165.100	53.137	34.867	253.104	39.757	24.112	15.466	79.335
1989	212.352	57.000	47.753	317.705	68.259	26.975	15.275	110.509
1990	252.237	57.600	47.653	357.490	97.418	27.016	17.913	142.347
1991	299.998	64.406	79.658	444.062	119.284	35.463	20.152	174.899
1992	351.911	62.437	81.658	496.006	145.563	35.993	25.591	207.147
1993	376.636	65.525	93.124	535.285	187.529	40.638	29.892	258.059
1994	415.522	69.760	111.729	597.011	198.001	42.086	29.894	269.981
1995	428.614	66.021	107.484	602.119	231.992	40.933	31.941	304.866
1996	488.815	63.025	103.491	655.331	304.013	36.456	33.530	373.999
1997	380.811	62.455	85.791	529.057	263.846	35.644	30.729	330.219
1998	436.576	58.261	77.716	572.553	369.887	46.307	32.733	448.927
1999	534.670	59.990	73.055	667.715	304.549	37.064	25.862	367.475
2000	641.133	52.690	56.094	749.917	363.628	34.790	22.724	421.142
2001	710.044	55.291	56.114	821.449	476.924	33.905	25.975	536.804
2002	798.628	54.815	60.608	914.051	511.379	34.083	25.693	571.155
2003	861.099	49.913	53.211	964.223	634.877	32.075	31.864	698.816
2004	1.003.252	38.668	49.040	1.090.960	636.783	25.830	29.091	691.704
2005	1.081.102	38.295	47.649	1.167.046	693.701	25.494	29.633	748.828
2006*)	1.105.654	38.453	47.635	1.191.742	723.992	26.122	29.360	779.474
2007**)	1.107.659	38.523	47.721	1.193.903	737.521	26.610	29.909	794.040
2008**)	1.161.537	40.298	49.920	1.248.910	778.804	28.100	31.583	838.486
2009**)	1.212.696	42.072	52.119	1.303.917	818.118	29.589	33.257	882.931

Sumber: Ditjen Perkebunan Departemen Pertanian RI

Catatan: *) estimasi, **) forecast

Gambar 3.7 Produksi dan Konsumsi Biji Kakao Indonesia (ribu ton)



Sumber: ICCO (diolah)

3.5 Ekspor Kakao Indonesia

Grafik ekspor kakao Indonesia menunjukkan adanya kenaikan pada beberapa komoditi, dimana nilai ekspor yang paling besar disumbang oleh komoditi *cocoa beans, whole or broken, raw or roasted* yang besarnya sekitar 74 %. Kenaikan ekspor kakao mentah berbanding terbalik dengan produk olahan yang relatif mengalami penurunan ekspor mengindikasikan bahwa pengusaha kakao lebih memilih mengekspor kakao dalam bentuk biji daripada mengolah kakao di dalam negeri. Gejala semacam ini tidak baik.

3.5.1 Negara Tujuan Ekspor Kakao Indonesia

Tabel dan grafik di bawah ini menunjukkan negara tujuan ekspor kakao Indonesia. Ekspor kakao Indonesia pada tahun 2005 besarnya sekitar US \$ 668 ribu dengan negara tujuan terbesar yaitu Amerika Serikat, Malaysia, Singapura, Brasil dan Perancis. Dari nilai ekspor tersebut, ekspor yang paling banyak adalah Amerika Serikat dan Malaysia sebesar 59 % dari seluruh nilai ekspor kakao. Komoditi yang diekspor dari Indonesia lebih banyak berupa *cocoa beans, whole or broken, raw or roasted* untuk diolah di negara tujuan menjadi produk cokelat olahan.

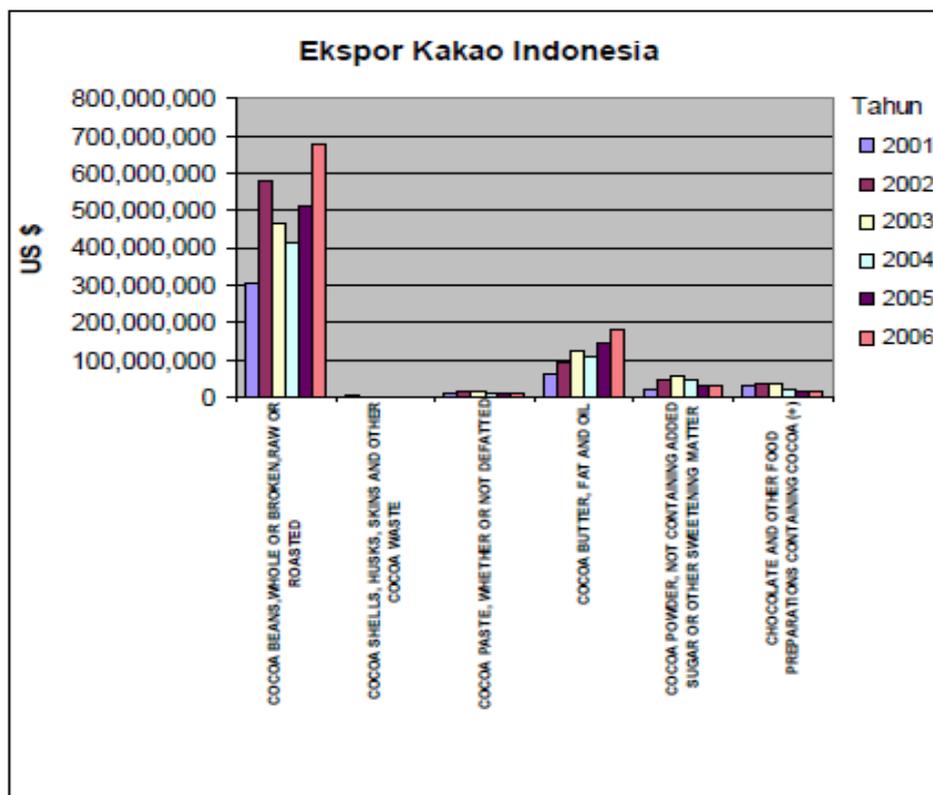
Biji kakao Indonesia memiliki keunggulan *melting point Cocoa Butter* yang tinggi, serta tidak mengandung pestisida dibanding biji kakao dari *Ghana* maupun *Pantai Gading*.

Tabel 3.3 Negara Tujuan Ekspor Kakao Indonesia (ribu dollar)

Negara	2001	2002	2003	2004	2005
Dunia	391,086	701,034	623,933	549,348	667,993
Amerika Serikat	153,535	203,019	137,245	165,771	198,376
Malaysia	75,854	115,629	210,295	169,193	195,804
Singapura	36,727	60,402	64,307	48,394	43,273
Brasil	12,800	103,549	34,238	21,741	36,291
Perancis	0	0	0	25,032	30,423

Sumber : Pusat Data dan Informasi Departemen Perindustrian

Gambar 3.8 Ekspor Kakao Indonesia Berdasarkan HS 4 Digit



Sumber : Pusat Data dan Informasi Departemen Perindustrian

3.6 Impor Kakao Indonesia

Grafik Impor kakao Indonesia menunjukkan kecenderungan penurunan impor pada komoditi *cocoa beans, whole or broken, raw or roasted* namun kecenderungan kenaikan impor komoditi *chocolate and other food preparation containing cocoa* yang merupakan produk olahan akhir kakao. Meskipun Indonesia banyak melakukan ekspor kakao mentah, namun impor kakao mentah juga menunjukkan peringkat yang paling tinggi yang disebabkan oleh kebutuhan biji kakao yang berkualitas tinggi. Gejala dimana impor produk olahan akhir kakao juga tinggi ini tidak baik karena seharusnya kakao yang melimpah dapat diolah di dalam negeri sehingga ketergantungan impor kakao dapat dikurangi.

3.6.1 Negara Asal Impor Kakao Indonesia

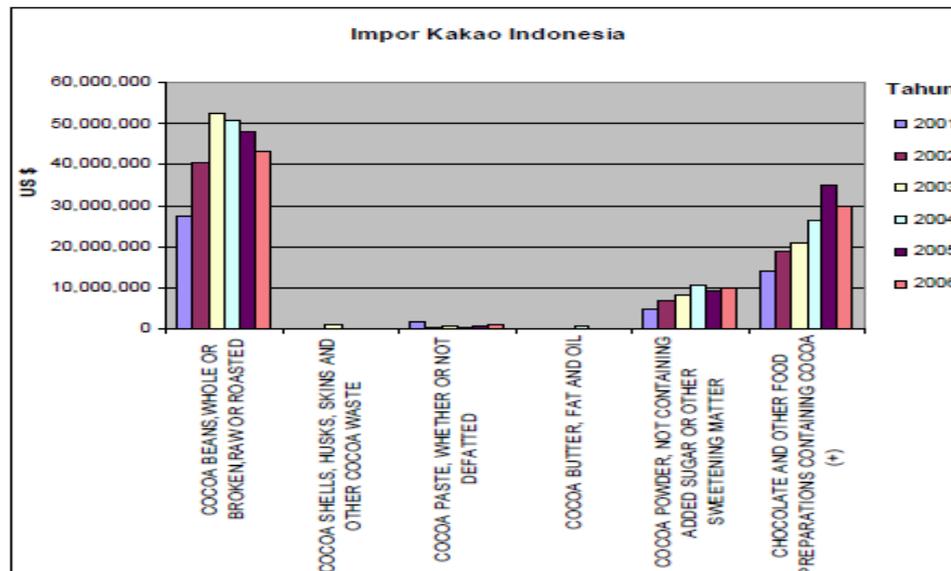
Disamping sebagai penghasil/pengekspor kakao dunia, Indonesia juga melakukan impor kakao baik dalam bentuk *cocoa beans, whole or broken, raw or roasted* maupun *chocolate and other food preparation containing cocoa*. Tabel dibawah ini menunjukkan negara asal pengimpor kakao ke Indonesia. Impor kakao yang paling banyak dilakukan adalah dari Pantai Gading dalam bentuk *cocoa beans, whole or broken, raw or roasted* yang besarnya sekitar US \$ 27 ribu atau 31,5 %. Sedangkan impor dari Malaysia berupa *chocolate and other food preparation containing cocoa* yang merupakan produk olahan kakao sebesar US \$ 18,6 ribu atau 21,8 %.

Tabel 3.4 Negara Asal Impor Kakao Indonesia (ribu dollar)

Negara	2001	2002	2003	2004	2005
Dunia	45,909	63,974	81,070	86,003	85,455
Pantai Gading	11,512	12,278	25,029	33,543	26,985
Malaysia	10,119	14,016	18,079	21,622	18,625
Papua Nugini	7,990	11,685	14,424	10,411	13,643
Singapura	2,266	2,554	0	3,097	7,717
Nigeria	0	0	0	0	3,526

Sumber : Pusat Data dan Informasi Departemen Perindustrian

Gambar 3.9 Impor Kakao Indonesia Berdasarkan HS 4 Digit



Sumber : Pusat Data dan Informasi Departemen Perindustrian

3.7 Kebijakan Terhadap Kakao

3.7.1 Kebijakan Internal

Kebijakan pemerintah terhadap suatu industri memiliki dampak yang besar bagi kemajuan industri tersebut. Dalam hal industri pengolahan kakao terdapat beberapa kebijakan internal yang menyebabkan industri pengolahan kakao lesu. Pemerintah berdasarkan UU No. 18 /2000 dan melalui PP No.12 2001 menetapkan PPN 10% terhadap biji kakao dalam negeri, juga komoditas perkebunan lainnya. Kebijakan tersebut memiliki dampak yang besar terhadap industri pengolahan kakao Indonesia terutama perusahaan lokal, sejak diberlakukan kebijakan tersebut banyak perusahaan pengolahan kakao lokal yang tutup. Berdasarkan data Askindo pada tahun 2005 tersisa 15 perusahaan yang beroperasi dari 28 perusahaan pada tahun 1998.

Melihat dampak dari kebijakan tersebut dan desakan pelaku industri pengolahan kakao, pemerintah menghapuskan kebijakan tersebut. Melalui PP No. 7 /2007 pemerintah membebaskan PPN komoditas primer termasuk kakao.

Pemerintah diharapkan oleh para pelaku industri pengolahan untuk menerapkan kebijakan pajak ekspor terhadap biji kakao, untuk menjaga pasokan bahan baku dan keberlangsungan industri pengolahan kakao Indonesia. Hal ini

dirasakan perlu segera diberlakukan karena menghambat perkembangan industri pengolahan kakao.

Pertentangan pedagang dengan pelaku industri pengolahan mengenai rencana pemberlakuan pajak ekspor, pedagang merasa dirugikan oleh kebijakan tersebut karena menerima biaya lebih besar akibat pajak. Sedangkan pelaku industri menyambut baik rencana tersebut untuk menjaga pasokan bahan baku.

Rencana pajak ekspor terhadap kakao mengundang kontroversi akan dampak pajak terhadap petani kakao. Pajak ekspor dikhawatirkan akan menekan harga pada tingkat petani, pada sisi lain industri pengolahan belum mampu menampung produk dalam negeri. Rantai distribusi antara petani dengan industri belum terjalin dengan baik, artinya petani belum memiliki akses untuk menjual langsung ke pabrik. Harga kakao ditentukan oleh pasar internasional, mata rantai distribusi yang panjang memberikan posisi tawar petani lemah maka petani akan terbebani pajak ekspor melalui penurunan harga kakao.

Kebijakan lain yang menghambat adalah belum diterapkannya wajib Standart Nasional Indonesia (SNI) pada biji kakao maupun kakao olahan, belum masuknya Indonesia menjadi anggota *International Cocoa Organization* (ICCO), belum terjalinnya kemitraan antara industri dan petani dengan baik dan belum efektifnya peranan Dewan Kakao Indonesia dalam mengkoordinasi *stakeholders* kakao yang ada (Askindo, Apikci, AIKI, Apkai, koperasi petani kakao).

Selain kebijakan yang menghambat, terdapat beberapa kebijakan yang mendukung perkakaoan nasional. Penghapusan PPN 10% pada tahun 2007, kebijakan ini jelas memberi dukungan untuk pertumbuhan industri pengolahan kakao. Kebijakan selanjutnya yaitu harmonisasi tarif bea masuk kakao olahan di Indonesia yang naik dari 5% menjadi 15% sejak tahun 2006. Untuk meningkatkan produktifitas perkebunan dan mutu kakao pemerintah membentuk Program Revitalisasi Perkebunan sejak tahun 2007 dan ditargetkan Indonesia menjadi produsen kakao terbesar di dunia pada tahun 2020 dengan kapasitas produksi 2 juta ton/tahun¹⁵. Pada tahun 2008 pemerintah juga melakukan pembentukan Dewan Kakao Indonesia untuk pengembangan kakao secara nasional, di tahun ini

¹⁵ *Road Map* Komoditas Kakao 2005-2025, Departemen Pertanian RI Dirjen Perkebunan (September 2007) hlm 23.

pemerintah juga mencanangkan GERNAS PRO KAKAO (Gerakan Nasional Peningkatan Produktifitas dan Mutu Kakao).

3.7.2 Kebijakan Eksternal

Kebijakan dari negara pengekspor kakao Indonesia menjadi faktor penghambat perkembangan industri kakao nasional. Bea masuk yang tinggi dikenakan terhadap biji dan produk olahan kakao Indonesia, bahkan di Eropa tingginya bea masuk kakao olahan Indonesia diperparah dengan perlakuan eskalasi dan diskriminasi tarif bea masuk dengan negara Afrika (0%)¹⁶.

Tabel 3.5 Bea Masuk Kakao Olahan di Negara Tujuan Ekspor

Kode HS	Jenis Produk	EU	USA	Pakistan	India	Vietnam
		MFN (%)	MFN (%)	MFN (%)	MFN (%)	MFN (%)
1801.00	<i>Cocoa Beans</i>	0	0	10	30	10
1803.10	<i>Cocoa Liquor</i>	9.6	0	20	30	10
1803.20	<i>Cocoa Cake</i>	9.6	0.2/kg	20	30	10
1804.00	<i>Cocoa Butter</i>	7.7	0	20	30	10
1805.00	<i>Cocoa Powder</i>	8	0.52/kg	20	30	10

Sumber : Laporan Kinerja Industri Pengolahan Kakao Indonesia Tahun 2008

Hambatan lain dari kebijakan negara pengekspor kakao Indonesia adalah terbitnya aturan berupa standar yang mengharuskan penyertaan sertifikat bebas kandungan herbisida (2.4D) oleh pemerintah Jepang. Terdapat juga aturan lain menyangkut fumigasi, hal ini juga menjadi kendala dan mengakibatkan konflik perdagangan antara perusahaan Indonesia dan Belanda. Kendala eksternal juga menyangkut rusaknya citra kakao Indonesia di luar negeri akibat beredarnya bubuk kakao palsu.

3.8 Pasar Kakao Dunia

3.8.1 Produksi Biji Kakao Dunia

Tahun 2002 sampai 2006, Indonesia tetap menjadi produsen kakao terbesar ketiga setelah Pantai Gading dan Ghana. Indonesia menjadi produsen bahan baku kakao setelah Pantai Gading dengan menguasai 6% pasar dunia. Indonesia berhasil menjadi produsen kakao ketiga terbesar berkat keberhasilan

¹⁶ Laporan Kinerja Industri Pengolahan Kakao Indonesia Tahun 2008, Asosiasi Industri Kakao Indonesia (Januari 2009)

dalam program perluasan dan peningkatan produksi yang mulai dilaksanakan sejak awal tahun 1980.

Tabel 3.6 Produksi Biji Kakao Dunia (ribu dollar)

<i>Produksi Biji Kakao Dunia</i>										
	01/02		02/03		03/04		04/05		05/06	
Afrika	1952	68,10%	2231	70,40%	2550	72,50%	2379	70,30%	2577	71,80%
Kamerun	131		160		162		184		168	
Pantai Gading	12655		1352		1407		1284		1387	
Ghana	341		497		737		599		741	
Nigeria	185		173		180		200		170	
Lainnya	31		50		64		110		112	
Amerika	377	13,20%	428	13,50%	462	13,10%	443	13,10%	447	12,40%
Brazil	124		163		163		171		162	
Ekuador	81		86		117		116		115	
Lainnya	173		179		182		157		170	
Asia & Oceania	538	18,70%	510	16,10%	525	14,80%	560	16,60%	568	15,80%
Indonesia	455		410		430		460		470	
Malaysia	25		36		34		29		30	
Papua Nugini	38		43		39		48		48	
Lainnya	19		21		22		23		20	
Total Dunia	2867		3169		3537		3382		3592	

Sumber : www.icco.org

3.8.2 Konsumsi Biji Kakao Dunia

Kakao kebanyakan dikonsumsi dalam produk coklat (biscuit, ice cream, kue, dll). Pertumbuhan konsumsi kakao di dunia terutama didasari pada peningkatan permintaan untuk produk yang mengandung *cocoa powder*, sebagai bahan yang paling sering digunakan pada makanan dan minuman. Walaupun demikian hubungan antara konsumsi pada produk coklat dengan kakao tidak selalu positif. Studi ICCO tentang pasar kakao dan coklat di United Kingdom (UK) menemukan bahwa terdapat kemungkinan konsumsi kakao keseluruhan

meningkat sedangkan konsumsi produk cokelat menurun¹⁷, terdapat beberapa faktor yang dapat menyebabkan anomali ini terjadi. Dalam kasus di UK ditemukan bahwa kakao dalam proporsi tinggi (sekitar satu per-tiga) dalam bentuk *cocoa fat* dikonsumsi untuk produk yang tidak tergolong secara biasanya dalam definisi produk makanan cokelat, pola konsumsi diantara produk ini berbeda dengan produk makanan cokelat.

Konsumsi kakao cenderung meningkat tiap tahun terutama di negara-negara maju. Negara konsumen kakao terbesar masih dipegang negara-negara Eropa sebanyak 42,10%, permintaan yang tinggi datang dari Belanda, Amerika Serikat dan Jerman.

Tabel 3.7 Konsumsi Biji Kakao Dunia (ribu dollar)

<i>Konsumsi Biji Kakao Dunia</i>										
	01/02		02/03		03/04		04/05		05/06	
Eropa	1282	44,40%	1320	42,90%	1346	41,60%	1375	41,10%	1462	42,10%
Jerman	195		193		225		235		302	
Belanda	418		450		445		460		470	
Lainnya	669		677		676		680		690	
Afrika	421	16,60%	447	14,50%	446	14,40%	493	14,80%	507	14,60%
Pantai Gading	290		315		335		364		360	
Lainnya	131		131		131		130		147	
Amerika	767	26,60%	814	26,40%	852	26,30%	853	25,50%	856	26,40%
Brazil	173		196		207		209		223	
USA	403		410		410		419		426	
Lainnya	192		208		235		225		207	
Asia & Oceania	416	14,40%	499	16,20%	575	17,70%	622	18,60%	651	18,70%
Indonesia	105		115		120		115		120	
Malaysia	105		150		203		250		250	
Lainnya	206		234		252		257		281	
Total Dunia	2885		3079		3238		3343		3476	

Sumber : www.icco.org

Negara penghasil kakao dan industri pengolahan kakao menghadapi tantangan untuk mempengaruhi konsumsi kakao antara lain promosi konsumsi kakao termasuk perhatian terhadap masalah obesitas. Usaha untuk hal tersebut

¹⁷ *Assessment of The Movement of Global Supply dan Demand, ICCO Market Committee* (Februari 2006).

termasuk mempromosikan makanan, aspek kesehatan dan aspek nutrisi dari produk yang mengandung kakao. Hal ini ditunjukkan untuk meningkatkan perhatian terhadap fenomena obesitas, termasuk obesitas pada anak-anak. Promosi ini perlu didukung oleh fakta bahwa cokelat bukan penyebab utama obesitas dan dapat dikonsumsi pada pola makan yang seimbang¹⁸.

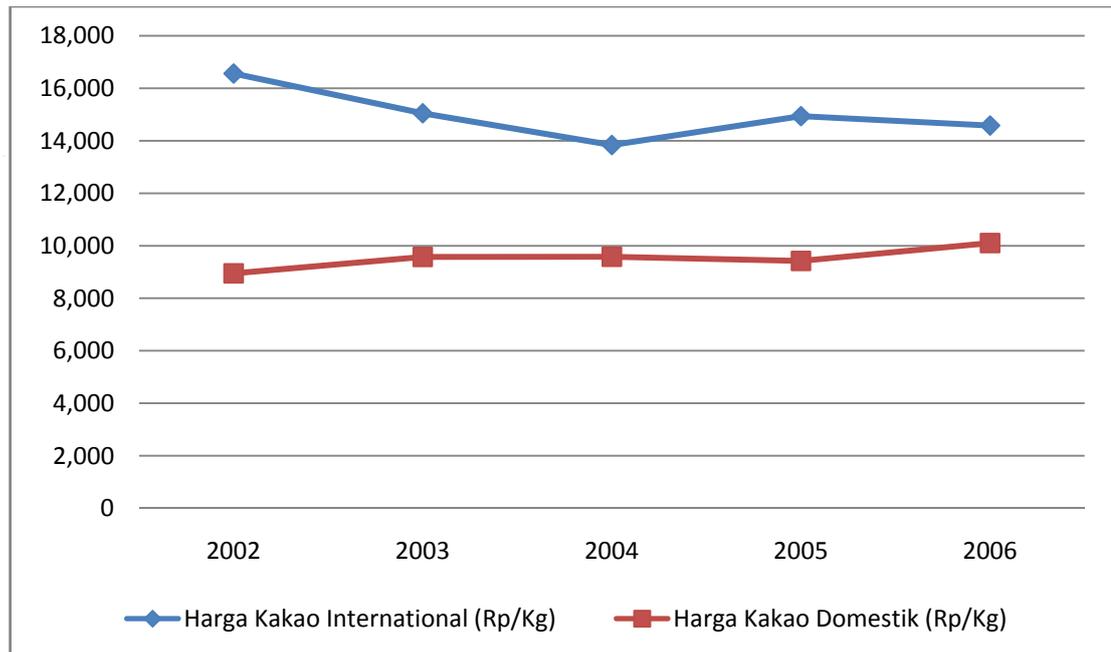
3.8.3 Harga Kakao Dunia

Hal yang sangat menentukan tingkat harga di pasar internasional adalah mutu biji kakao. Oleh karena itu perlu adanya perhatian produsen kakao Indonesia terhadap kualitas biji kakao yang diekspor. Harga biji kakao Indonesia relatif rendah dan dikenakan potongan harga dibandingkan dengan harga produk yang sama dari negara produsen lain. Pokok utama permasalahan rendahnya nilai mutu kakao Indonesia di pasar internasional disebabkan antara lain oleh hama dan umur tanaman yg sudah sangat tua. Di pasar dunia terutama Eropa, mutu kakao Indonesia dinilai rendah karena mengandung keasaman yang tinggi, rendahnya senyawa *precursor flavor*, dan rendahnya kadar lemak, sehingga harga kakao Indonesia selalu mendapatkan potongan harga cukup tinggi sekitar 15% dari rata-rata harga kakao dunia.

Kebanyakan petani kakao mengalami keuntungan dari meningkatnya harga kakao dunia pada awal dekade dan bereaksi secara positif dengan meningkatkan input untuk meraih keuntungan jangka pendek. Hal ini memiliki dampak kepada volatilitas harga internasional, selama sepuluh tahun terakhir volatilitas harga telah meningkat pada pasar kakao dunia. Fenomena ini berdampak signifikan terhadap pendapatan pelaku pasar dan berdampak pula kepada petani yang merupakan pihak paling rentan terhadap fluktuasi harga. Sebagai contoh di Pantai Gading, sekarang harga ditingkat petani berubah didasari harga per-hari atau per-minggu dibandingkan dengan harga tetap musiman sebelumnya. Petani mengalami kesulitan dan ketidakpastian dalam membuat keputusan investasi jangka pendek.

¹⁸ *Assessment of The Movement of Global Supply dan Demand, ICCO Market Committee* (Februari 2006).

Gambar 3.10 Perbandingan Harga Biji Kakao International dan Indonesia



Sumber: ICCO dan Deptan RI (diolah)

