

## ;BAB V

### PENUTUP

#### A. Simpulan

Dengan memanfaatkan data triwulanan pemesanan pita cukai (dokumen CK-1) periode 2002-2007 serta data pendukung lainnya, penelitian ini bermaksud untuk memberikan gambaran bagaimana kondisi persaingan usaha industri hasil tembakau jenis SKT untuk masing-masing golongan pabrik dengan mengacu pada model *World Bank* dalam memprediksi tingkat konsumsi hasil tembakau dan pendekatan SCP untuk melakukan analisis efektifitas kebijakan pemerintah di bidang cukai pada industri hasil tembakau SKT. Secara detilnya diuraikan sebagai berikut :

1. Hasil tembakau jenis SKT GPP 1 (besar) mempunyai tingkat elastisitas permintaan yang bersifat inelastic ( $e = -0,732$ ), dimana factor yang mempengaruhi dalam model adalah variable pendapatan (*income*) dan trend konsumsi hal ini dapat terlihat dari banyaknya biaya iklan yang dikeluarkan oleh GPP 1 (besar) dan jalur distribusi yang luas sehingga menambah efisien dari sisi biaya produksi. GPP 1 (besar) mempunyai rasio PCM yang paling besar diantara GPP lainnya, hal ini menunjukkan kemampuan GPP 1 (besar) dalam mengeksploitasi pasar untuk memaksimalkan keuntungan melalui pengaturan harga dan produksi. GPP 1 (besar) dimana elastisitas permintaannya bersifat inelastic maka konsumen menanggung beban pajak cukai yang lebih besar daripada produsen. Tingginya kinerja pasar GPP 1 (besar) dibandingkan GPP lainnya menunjukkan kebijakan pemerintah masih belum memberikan pengaruh yang signifikan terkait dengan tujuan pembatasan konsumsi.

Berarti pemerintah lebih cenderung berorientasi terhadap penerimaan cukai daripada terhadap pembatasan konsumsi. Dalam penentuan arah kebijakan penetapan tariff cukai dan HJE hasil tembakau jenis SKT, peranan kelompok GPP 1 (besar) begitu dominant dibanding dengan GPP lainnya. Hal ini kemungkinan pertimbangan pemerintah dengan banyak melibatkan golongan 1 disebabkan karena jumlah pabrik yang tidak terlalu banyak sekitar 3 (tiga) sampai 4 (empat) perusahaan dengan jumlah produksi rokok dan penerimaan cukai yang paling besar, sehingga pemerintah akan mudah menentukan langkah strategis secara keseluruhan dalam penerimaan cukai.

2. Hasil tembakau jenis SKT Golongan Pengusaha Pabrikan (GPP) 2 (menengah) mempunyai tingkat elastisitas permintaan yang bersifat inelastic ( $e = - 0,258$ ), dimana factor yang mempengaruhi dalam model adalah variable trend konsumsi dan kebijakan cukai. Karena factor trend konsumsi mempunyai pengaruh terhadap konsumsi hasil tembakau GPP 2 (menengah) maka perusahaan akan mengeluarkan biaya untuk iklan tetapi jumlah belanja iklan begitu kecil disbanding GPP 1 (besar). Distribusi pemasaran hasil tembakau jenis SKT GPP 2 (menengah) tidak seluas GPP 1 (besar) sehingga dari sisi biaya produksi tidak begitu efisien. GPP 2 (menengah) dimana elastisitas permintaannya bersifat inelastic maka konsumen menanggung beban pajak cukai yang lebih besar daripada produsen. Besarnya kemampuan industri hasil tembakau jenis SKT golongan 2 (menengah) dalam mengeksploitasi pasar untuk maksimalisasi keuntungan melalui pengaturan harga dan produksi lebih rendah daripada GPP 1 (besar) dan lebih besar daripada

GPP 3A (kecil) dan 3B (kecil sekali), hal ini dapat terlihat dalam nilai rasio PCM sebesar 0,00437.

3. Hasil tembakau jenis SKT Golongan Pengusaha Pabrikan (GPP) 3A (kecil) mempunyai tingkat elastisitas permintaan yang bersifat inelastic ( $e = -0,115$ ), dimana factor yang mempengaruhi dalam model adalah trend konsumsi dan kebijakan cukai. Karena factor yang mempengaruhi adalah factor trend konsumsi seharusnya perusahaan mengeluarkan biaya untuk iklan untuk meningkatkan konsumsi hasil tembakau SKT GPP 3A (kecil) tetapi budget untuk iklan tidak ada, sedangkan jalur pemasaran mengandalkan jalur distribusi konvensional yaitu pedagang besar rokok. Sebagian besar hasil tembakau dipasarkan oleh pedagang besar di luar pulau Jawa. GPP 3A (kecil) dimana elastisitas permintaannya bersifat inelastic maka konsumen menanggung beban pajak cukai yang lebih besar daripada produsen. Rasio besarnya kemampuan industri hasil tembakau jenis SKT golongan 3A (kecil) dalam mengeksplorasi pasar untuk maksimalisasi keuntungan melalui pengaturan harga dan produksi lebih rendah daripada GPP 1 (besar) dan 2 (menengah) tetapi lebih tinggi daripada GPP 3B (kecil) .
4. Hasil tembakau jenis SKT GPP 3B (kecil sekali) mempunyai tingkat elastisitas permintaan yang bersifat elastis ( $e = 1,291$ ), dimana factor yang mempengaruhi dalam model adalah variable harga, pendapatan (*income*), dan trend konsumsi. Hal ini menyebabkan GPP 3B (kecil sekali) sangat sensitive terhadap perubahan harga, pendapatan, dan trend konsumsi, sedangkan belanja iklan tidak ada. Jalur pemasaran hanya mengandalkan jalur distribusi konvensional yaitu pedagang besar

rokok, dimana harga hasil tembakau dihargai dengan harga yang rendah sehingga keuntungan golongan 3B sangat tipis bahkan nyaris tanpa keuntungan, bagi mereka yang penting memproduksi untuk menutup biaya produksi. Sebagian besar hasil tembakau dipasarkan oleh pedagang besar di luar pulau Jawa. Industri hasil tembakau jenis SKT GPP 3B (kecil sekali), dimana elastisitas permintaannya bersifat elastis maka produsen yang menanggung beban pajak cukai yang lebih besar daripada konsumen. Golongan pabrik 3B (kecil sekali) mempunyai elastisitas permintaan yang bersifat elastis ( $e = 1.291$ ) dan PCM yang rendah mendekati nol, yang berarti golongan pabrik 3B merupakan pasar persaingan sempurna dengan banyak perusahaan rokok (*competitor*). Rasio besarnya kemampuan industri hasil tembakau jenis SKT GPP 3B (kecil sekali) dalam mengeksploitasi pasar untuk memaksimalkan keuntungan melalui pengaturan harga dan produksi lebih kecil dibanding GPP 1 (besar), 2 (menengah), dan 3A (kecil). Kebijakan pemerintah terhadap golongan 3B hanya melihat dari sudut menjaga keberlangsungan usaha kecil dan menengah (UKM).

### **Rekomendasi**

Untuk selanjutnya penulis menyarankan pada penelitian berikutnya dapat menggunakan data dengan rentang waktu lebih panjang (enam bulanan atau tahunan) sehingga dapat menggambarkan sifat adiksi hasil tembakau.

Dari hasil analisis persaingan usaha pada industri hasil tembakau jenis SKT, penulis memberikan rekomendasi sebagai berikut :

1. Pemerintah masih dapat mengoptimalkan penerimaan Negara dari pajak cukai tanpa mengintervensi dalam hal penetapan HJE, karena hal

ini bertentangan dengan prinsip persaingan usaha yang sehat. Sebaiknya pemerintah mengenakan tariff cukai spesifik terhadap hasil tembakau jenis SKT yaitu pengenaan cukai terhadap jumlah produksi per batang. Sedangkan harga jual eceran hasil tembakau diserahkan kepada mekanisme pasar sehingga persaingan usaha diantara GPP akan bersifat lebih *fair*.

2. Cukai efektif dikenakan terhadap hasil tembakau yang mempunyai elastisitas permintaan yang bersifat inelastic, karena GPP 3B (kecil sekali) mempunyai elastisitas permintaan yang bersifat elastis dan adanya kebijakan pemerintah untuk menjaga keberlangsungan usaha kecil dan menengah (UKM). Dengan adanya kebijakan berupa penetapan HJE dan tariff cukai advalorem terhadap GPP 3B (kecil sekali) adalah tidak efektif. Sebaiknya penetapan HJE dan tariff advalorem dihilangkan sehingga penetapan harga jual hasil tembakau oleh pengusaha pabrikan ditentukan oleh mekanisme pasar dan pengenaan cukai berdasarkan tariff cukai spesifik.
3. Melihat dari ketidakefisienan cukai dikenakan terhadap GPP 3 B (kecil sekali) dan untuk mengurangi pelanggaran yang dilakukan oleh GPP 3B (kecil sekali) menurut pendapat penulis secara ekstrim mungkin sebaiknya GPP 3B (kecil sekali) diiadakan dan digabung menjadi GPP 3A (kecil). Dengan persaingan yang ketat dan tariff cukai yang semakin tinggi setidaknya hanya eks GPP 3B (kecil sekali) yang berkinerja bagus yang akan bertahan terhadap persaingan sehingga jumlah pabrikan menjadi berkurang yang mengakibatkan pengawasan menjadi lebih mudah.
4. Sebaiknya pemerintah mulai memikirkan suatu kebijakan yang lebih bersifat membatasi konsumsi hasil tembakau mengingat dampak

negative pada produktivitas dan kesehatan masyarakat dalam jangka panjang.

