

Policy Brief

STRATEGI DAN KEBIJAKAN PENINGKATAN EKSPOR LADA INDONESIA



Tim Peneliti:

Helena Juliani Purba

Erwidodo

Delima H Azahari

Valeriana Darwis

Frans Betsi Marojahan

Juni Hestina

Eddy Supriadi Yusuf

**PUSAT SOSIAL EKONOMI DAN KEBIJAKAN PERTANIAN
SEKRETARIAT JENDERAL
KEMENTERIAN PERTANIAN
2020**

Policy Brief

STRATEGI DAN KEBIJAKAN PENINGKATAN EKSPOR LADA INDONESIA

Pendahuluan

1. Kementerian Pertanian pada awal tahun 2020 me-launching program peningkatan ekspor pertanian tiga kali lipat (GraTiEks) untuk periode lima tahun ke depan (2020-2024). Program ini merupakan akselerasi peningkatan besaran (volume dan atau nilai) ekspor produk perkebunan dan turunannya menjadi tiga kali lipat dari kondisi eksisting saat ini. Kebijakan GraTiEks ditetapkan pada hakikatnya dalam rangka memperebutkan dan memenangkan pasar ekspor dunia baik kaitannya dengan daya saing maupun akses pasar. Selain mengejar kuantitas tiga kali lipat, peningkatan mutu produk, konsistensi dan kontinuitas juga dilakukan.

Permasalahan

2. Lada Indonesia belum memperlihatkan kinerja ekspor yang baik dan masih berada di bawah Vietnam sebagai eksportir utama lada di pasar dunia. Produksi, produktivitas dan kualitas lada Indonesia masih relatif rendah sehingga kurang berdaya saing di pasar tujuan ekspor. Oleh karena itu, untuk pengembangan lada di Indonesia mulai dari hulu hingga hilir dibutuhkan strategi dan kebijakan untuk meningkatkan kinerja ekspor dan daya saing di pasar dunia.

Temuan-Temuan Pokok

3. Indonesia merupakan negara terluas dalam budidaya tanaman lada, namun Indonesia hanya menjadi negara kedua setelah Vietnam sebagai penghasil lada terbanyak di dunia. Masalah utama yang dihadapi di sektor hulu adalah masih rendahnya tingkat produktivitas (Indonesia: 0,8 ton/ha vs Vietnam: 2,1 ton/ha vs Brazil 2,3 ton/ha), dan penurunan areal tanam menghasilkan 0,14%/tahun, sementara itu, produksi lada meningkat 0,32%/tahun (periode 2010-2019).
4. Produksi lada dapat ditingkatkan dengan dua cara, yaitu menambah luas lahan dan meningkatkan produktivitas. Peningkatan luas lahan dapat dilakukan dengan cara, yaitu: (i) menambah luas lahan berdasarkan panduan yang sudah dibuat oleh Ditjenbun atau (ii) penambahan luas lahan berdasarkan pemilihan lokasi yang sudah diteliti oleh Balitbangtan. Peningkatan produktivitas lada dapat ditempuh dengan cara (a) meningkatkan pemakaian pupuk organik untuk meningkatkan unsur hara tanah, (b) meningkatkan budidaya berdasarkan GAP, khususnya pemakaian bibit unggul (program BUN500/Logistik benih), pemupukan dan penyemprotan sesuai dengan jenis dan dosis anjuran, dan (c) memperkuat kelembagaan petani dan kelembagaan khusus yang menangani lada secara integrasi dari hulu hingga hilir (*lesson learned* dari negara Malaysia dan Vietnam).
5. Dalam industri lada, aspek mutu menjadi hal yang penting. Peningkatan mutu dapat dilakukan dengan cara (i) mengubah kebiasaan petani dari panen

secara asalan menjadi panen sesuai dengan waktu panen mengikuti prinsip GHP (menggunakan *solar dryer*), (ii) pengolahan panen secara tradisional menjadi pengolahan secara mekanisasi, dan (iii) penerapan sistem manajemen keamanan pangan (GMP/HACCP/ISO) oleh industri pengolah.

6. Ekspor Indonesia masih didominasi oleh lada butir (96,87%). Selama periode 2012-2019, pertumbuhan pangsa ekspor lada bubuk menunjukkan tren positif 5,66%/tahun dan lada butir mengalami perlambatan 0,18%/tahun. Ke depan, potensi pengembangan industri pengolahan lada masih terbuka lebar. Negara tujuan utama ekspor lada butir adalah Amerika Serikat, Vietnam dan Singapura dengan pangsa pasar sebesar 63% dari total di pasar dunia. Pasar ekspor lada butir Indonesia di negara Vietnam memiliki peluang untuk terus dikembangkan mengingat pertumbuhan ekspor yang terus bertumbuh setiap tahunnya, yaitu sebesar 16,43%. Lada butir Indonesia memiliki daya saing di pasar Amerika Serikat, Vietnam dan Singapura, namun di pasar Amerika Serikat berada pada posisi *lost opportunity*. Strategi yang dapat dilakukan adalah mempercepat meningkatkan ekspor lada butir ke Amerika Serikat melalui pemenuhan persyaratan (atribut) ekspor dan meningkatkan investasi di sektor budi daya dan pascapanen sehingga tidak kehilangan peluang yang lebih besar lagi. Di pasar Vietnam dan Singapura, ekspor lada butir Indonesia berada pada posisi yang tidak baik, yaitu *falling star*. Peluang untuk meningkatkan ekspor di kedua pasar tersebut masih terbuka melalui upaya keras dan *traceability* yang tinggi.
7. Pasar Jepang dan Eropa merupakan pasar utama dan penting bagi lada bubuk Indonesia (pangsa terbesar, 61%). Produk lada bubuk Indonesia unggul secara komparatif di semua pasar tujuan ekspor (Jepang, Belanda dan Jerman), namun berada pada posisi *falling star*. Pangsa ekspor total Indonesia tidak lagi bertumbuh di semua pasar tersebut, namun pangsa ekspor lada bubuk masih bertumbuh. Strategi yang dapat dilakukan adalah dengan cepat mencari pasar baru sembari tetap melakukan upaya perbaikan kualitas dan belajar dari kesuksesan negara pesaing yang dapat mempertahankan pasar bahkan meningkatkan ekspor ke berbagai negara. Secara umum, Uni Eropa sangat ketat menerapkan standar kualitas barang masuk ke negaranya. Kadangkala Uni Eropa (UE) menerapkan *private standar* yang seringkali sulit untuk dipenuhi oleh eksportir Indonesia, terutama aspek keamanan pangan (*food safety*). Saat ini, lada Indonesia mengalami tuntutan dari UE agar Indonesia memberlakukan aturan penghapusan kandungan *chlorpyrifos* dan *chlorpyrifos-methyl* pada produk pangan melalui peraturan *Commission Implementing Regulation* (EU) No 18 tahun 2020. Di tingkat petani, lada Indonesia masih mengandung kedua kandungan kimia tersebut, meskipun masih di bawah batas yang ditetapkan (0,00168 mg/kg). Hal ini berpotensi mengganggu kinerja ekspor lada Indonesia ke pasar di kawasan UE.
8. Vietnam merupakan produsen utama lada, namun juga melakukan impor dari Indonesia khususnya lada hitam. Lada dari Indonesia ini kemudian dire-ekspor oleh Vietnam ke UE dengan melakukan *re-packing*. Akses perdagangan ekspor ini didukung oleh telah berlakunya *Comprehensive Economic Partnership Agreement* (CEPA) antara Vietnam dan UE, sedangkan perjanjian UE dengan Indonesia masih dalam tahap pembahasan.

9. Ekspor produk lada nasional umumnya dilakukan oleh beberapa perusahaan besar nasional dan terbatas sekali eksportir perusahaan multinasional, dan rantai nilai serta rantai pasok ekspor produk lada relatif pendek, yaitu hanya 2-4 simpul/pelaku. Eksportir langsung membeli lada mentah hanya dari pedagang (provinsi dan kabupaten) dan petani serta melakukan sendiri proses pengolahan dan pengemasan. Masalah utama yang dihadapi oleh para eksportir adalah kualitas lada mentah yang masih relatif rendah dan jauh dari standar, dan tingginya kandungan pestisida dan obat-obatan, serta harga beli yang relatif tinggi. Kendala lain adalah (1) pasokan lada yang semakin terbatas, kualitas lada yang dihasilkan petani belum sesuai dengan standar (mengandung kotoran, tingginya kandungan pestisida/obat-obatan, dan kandungan residu lain yang belum memenuhi standar MRL/minimum residu limit, serta tingginya kandungan jamur aflatoksin; (2) kontinuitas dan stabilisasi pasokan lada dari petani semakin sulit dan mendorong harga pembelian level petani yang juga cenderung naik; (3) harga pembelian yang kurang menarik, biaya pemeliharaan yang tinggi terutama upah tenaga kerja, penggantian tajar dan biaya pestisida/herbisida, kesulitan memperoleh bibit lada unggul, dan lokasi kebun yang relatif jauh dari titik pembelian pedagang; dan (4) tingginya kandungan jamur aflatoksin (menurunkan kualitas lada).
10. Kontinuitas pasokan dan stabilitas harga merupakan syarat mutlak keberlangsungan usaha, khususnya usaha yang berorientasi ekspor. Jika kontinuitas pasokan bahan baku lada butir tidak terjamin, mustahil usaha pengolahan untuk tujuan ekspor dapat berdaya saing dan berkelanjutan di era persaingan pasar global yang semakin ketat. Oleh karenanya, pemerintah perlu mendorong dan memfasilitasi berkembangnya jasa Sistem Resi Gudang (SRG) sesuai amanat UU No 9/2006 tentang Sistem Resi Gudang. Keberhasilan penyelenggaraan SRG akan menjadi pendorong terbangunnya sistem pergudangan nasional, yang merupakan pilar utama pengelolaan cadangan, kontinuitas pasokan dan stabilisasi harga berbasis mekanisme pasar.

Implikasi Kebijakan

11. Produktivitas, kualitas, dan biaya produksi merupakan faktor penentu daya saing dan kinerja ekspor produk lada ke pasar dunia. Banyak permasalahan yang ditemukan mulai dari aspek hulu hingga hilir (termasuk pascapanen dan pemasaran), dan perlu segera dibenahi, antara lain melalui:
 - a. Percepatan peremajaan secara masif oleh Ditjenbun dan menyediakan bibit unggul yang dapat diakses dengan harga terjangkau oleh petani.
 - b. Perlu dibentuk suatu lembaga otoritas di sentra produksi yang berfungsi sebagai mitra petani selain mendampingi dan memberikan bantuan pemberdayaan (termasuk adopsi teknologi) kepada petani dalam berusaha tani, sekaligus penghubung dengan industri pengolah dan membuka akses pasar bagi produk yang dihasilkan. Belajar dari keberhasilan negara produsen lada, yaitu Vietnam yang sudah memiliki lembaga khusus independen yang mengurus kelapa dan lada dari hulu hingga hilir.

12. Untuk meningkatkan pengembangan industri lada di dalam negeri, dapat dimulai dengan meningkatkan koordinasi antara Kementerian Pertanian, Kementerian Perdagangan, Kementerian UMKM dan Kementerian Luar Negeri. Koordinasi dan sinergitas lebih ditekankan pada pembuatan produk turun lada seperti pembuatan minyak lada, oleoresin, obat-obatan, kosmetik, parfum dan bahan baku untuk industri horeka.
13. Program GraTiEks merupakan suatu gerakan yang akan berhasil apabila dilakukan secara bersama-sama oleh semua pemangku kepentingan yang terlibat, mulai dari petani, pedagang, eksportir, industri, pemerintah dan lembaga pembiayaan serta berbagai pihak lain. Untuk ini diperlukan suatu aksi percepatan (akselerasi) sedemikian rupa yang mampu mendorong semua pihak yang berkepentingan tersebut cepat bergerak demi mencapai tujuan peningkatan ekspor tiga kali lipat hingga tahun 2024. Terobosan inovasi dan teknologi serta penerapan revolusi industri 4.0 mulai di sektor hulu hingga hilir menjadi salah satu pemicu pencapaian tujuan tersebut.
14. Pemerintah (pusat dan daerah) bersama pelaku kepentingan, khususnya eksportir, harus bersinergi untuk secara cepat memenuhi semua persyaratan ekspor yang berlaku. Untuk itu, perlu disusun peta jalan (*roadmap*) pelaksanaan program GraTiEks agar setiap langkah dan kegiatan dapat secara sistematis dipetakan, siapa yang bertanggung jawab untuk kegiatan mana, dan berapa lama waktu yang diperlukan untuk menyelesaikan setiap kegiatan.
15. Pemerintah perlu memfasilitasi dan mendorong berkembangnya jasa sistem resi gudang (SRG) sesuai amanat UU No 9/2006. Keberhasilan penyelenggaraan SRG akan menjadi pendorong terbangunnya sistem pergudangan nasional, yang merupakan pilar utama pengelolaan cadangan, kontinuitas pasokan dan stabilisasi harga berbasis mekanisme pasar.

-----000-----