

# UPAYA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA VIII DALAM MENGEMBANGKAN EKSPOR TEH HITAM KE MALAYSIA

Alvianti Anova

Email: [alvianti.anova@gmail.com](mailto:alvianti.anova@gmail.com)

Di bawah Pembimbing: Dr. Pazli, M.Si

Email: [Pazliku@gmail.com](mailto:Pazliku@gmail.com), [pazli@unri.ac.id](mailto:pazli@unri.ac.id)

Program Studi Hubungan Internasional  
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Riau  
Kampus Bina Widya Jl.H.R Soebrantas Km.12,5 Simpang Baru Panam  
Pakanbaru 28293  
Telp/fax : 0761-63277

## **Abstract**

*Indonesian is fifth tea exportir country in the world from volume side after Srilanka, Kenya, Tiongkok and India. Compared than kind of other teas, the black tea is the most produced tea namely about 78%, followed green tea 20% and the rest is oolong tea and white tea namely 2 %. The problem that is faced by PT. Perkebunan Nusantara VIII is many competitors in exporting black tea, both homeland and foreign. In this research the writer uses Independence Liberalism Perspective, it means the interdependence between people and government is influenced by what happens everywhere, by the actor's action of other countries.*

**Keywords:** *PT. Perkebunan Nusantara VIII, Black Tea, Ekport.*

## **Pendahuluan**

Penelitian ini membahas fenomena internasional mengenai sektor agrobisnis yang memiliki struktur ekonomi yang kuat. Hal ini terbukti dari situasi krisis seperti pada saat sekarang ini sektor tersebut masih mampu menghasilkan keuntungan berupa devisa dan bertahan di pasar Internasional, sehingga sektor ini harus dipacu perkembangannya melalui pembangunan pertanian yang berbasis pada agrobisnis. Perkebunan teh merupakan salah satu subsektor pertanian yang memiliki peranan penting dalam menghasilkan komoditas ekspor dari sektor non

migas Indonesia setelah kelapa sawit dan kakao. Saat ini di Indonesia teh dihasilkan oleh tiga jenis badan usaha, yaitu Perkebunan Besar Negara (PBN), Perkebunan Besar Swasta (PBS) dan Perkebunan Rakyat (PR). PBN memiliki potensi paling besar dalam produksi teh dibandingkan Perkebunan Besar Swasta maupun Perkebunan Rakyat.<sup>1</sup> Indonesia merupakan Negara produsen teh pada urutan ke lima di dunia setelah India, Tiongkok, Sri Lanka, dan Kenya. Pada tahun 2002 total produksi teh

---

<sup>1</sup> Sekretariat Jenderal Kementerian Pertanian Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian. 2015. *OUTLOOK TEH*. Halaman 7.

Indonesia mencapai 172.790 ton atau 5,7 persen dari total produksi teh dunia yang mencapai 3.062 .632 ton. Sebagian besar produksi teh Indonesia (65%) ditujukan untuk pasar ekspor. Volume ekspor teh Indonesia sebagian besar (94%) masih dalam bentuk daun kering.

Dibandingkan dengan jenis teh lainnya, teh hitam adalah teh yang paling banyak diproduksi yaitu sekira 78%, diikuti teh hijau 20% kemudian sisanya adalah teh oolong dan teh putih yaitu 2%.<sup>2</sup> Berdasarkan prosesnya teh hitam dibedakan menjadi teh hitam ortodoks dan crushing-tearing-curling (CTC). Pada proses pengolahan teh hitam ortodoks, daun teh dilayukan semalam 14-18 jam. Setelah layu, daun teh digulung, digiling dan dioksimatis selama kurang lebih 1 jam. Sementara itu, proses pengolahan CTC, pelayuannya lebih singkat yaitu, 8-11 jam dan diikuti dengan proses penggilingan yang sangat kuat untuk mengeluarkan cairan sel semaksimal mungkin. Proses selanjutnya adalah pengeringan yaitu proses pengolahan yang bertujuan untuk menghentikan proses oksimatis dan menurunkan kadar air. Teh kering selanjutnya disortasi dan digrading untuk menghasilkan jenis mutu teh tertentu.<sup>3</sup> Beberapa faktor penting yang menghambat Ekspor teh Indonesia yaitu yang pertama, jenis dan kualitas produk teh dibandingkan negara-negara pengEkspor lainnya, Indonesia tidak memiliki variasi

produk teh yang diminta oleh pasar sehingga Ekspornya cukup rendah. Selain itu, industri *downstream* (peracikan dan pengemasan) untuk sektor teh di Indonesia masih belum cukup berkembang, dan ini adalah hal yang harus diperhatikan untuk menciptakan nilai tambah dan mendorong produk agar lebih kompetitif di pasar, misalnya dengan teh beraroma. Yang ke dua, harga teh, karena adanya orientasi terhadap pasar Ekspor, teh Indonesia sangat tergantung dan rapuh terhadap pasar internasional, terutama dalam hal harga. Menurunnya harga teh dapat membawa implikasi yang besar bagi pengusaha-pengusaha teh kecil sehingga mereka terpaksa menjual teh dengan harga rendah.<sup>4</sup> Dalam rangka mengembangkan Pasar Ekspor produksi Teh PTPN VIII, pada tanggal 21 Oktober 2015 bertempat di Kemayoran Jakarta, dilaksanakan Perjanjian kerjasama (MoU) dengan salah satu importir teh asal negeri Jiran Malaysia. Volume yang disepakati untuk ditindak lanjuti dalam transaksi kontrak adalah sekitar 74 ton teh hitam berbagai jenis dengan estimasi nilai sekitar USD 131.000.<sup>5</sup> Alasan kenapa PTPN VIII memilih negara Malaysia dalam mengekspor teh hitamnya karena, Teh hitam jenis dust dari Indonesia merupakan produk yang paling dicari karena menjadi bahan pencampur utama bagi produk teh Malaysia, selain itu juga dalam

<sup>2</sup> Dr. Dadan Rohdiana. 2015. *Teh: Proses, Karakteristik & Komponen Fungsionalnya*. Di dalam Jurnalnya *FOODREVIEW INDONESIA* | VOL. X/NO. 8/Agustus 2015. Halaman 36.

<sup>3</sup> Ibid.

<sup>4</sup> Indonesian Trade Promotion Center (ITPC) Milan. 2013. *Market Brief Peluang Produk The di Italia (HS0902)*. Halaman 30-31.

<sup>5</sup> [http://www.pn8.co.id/pn8/index.php?option=com\\_content&task=view&id=1575&Itemid=2](http://www.pn8.co.id/pn8/index.php?option=com_content&task=view&id=1575&Itemid=2) Diakses pada tanggal 17 September 2016. Pada puku 14.05 WIB.

pameran *Malaysia International Tea & Coffee Expo* (MITCE) yang berlangsung 27-31 Maret di Kuala Lumpur, aneka produk teh dan kopi asal Indonesia juga mendapatkan peminat yang besar.

Dilihat dari segi kualitas teh Indonesia juga belum bisa dikatakan stabil karena teh dari Indonesia hanya sebagai teh pencampur dan bisa diganti dengan teh yang lain. Berbeda halnya dengan teh dari Sri Lanka dan India yang dijadikan teh utama dalam kancah perdagangan teh dunia. Ketidak stabilan kualitas teh Indonesia juga dipengaruhi musim di Indonesia. Kadang kualitasnya sangat bagus, kadang jauh menurun. Saat musim kemarau, kualitas bagus, produksi sedikit dan harga tinggi. Namun dimusim hujan kualitasnya rendah, produksi tinggi dan harganya turun. Akibat ketidak stabilan kualitas teh maka teh Indonesia sulit ditempatkan sebagai teh utama dalam kancah perdagangan teh dunia.<sup>6</sup> PTPN VIII Bandung merupakan perkebunan negara yang memberikan kontribusi ekspor teh hitam terbesar di Indonesia. Kebun Gedeh/ *Tanawattee* merupakan salah satu unit produksi PTPNVIII yang bergerak dalam bidang produksi teh hitam. Perusahaan ini memiliki tiga unit perkebunan yaitu Kebun Gedeh I, Kebun Gedeh II, dan Kebun Gedeh III. Sekitar 80-90 persen teh hitam yang dihasilkan ditujukan untuk ekspor dan sisanya sekitar 20-10 persen untuk pasar lokal. Tingginya persentase ekspor ini disebabkan

rendahnya konsumsi teh dalam negeri dibandingkan dengan konsumsi teh luar negeri di beberapa Negara. Tingginya permintaan teh dunia, menjadi peluang yang besar bagi Indonesia untuk dapat terus mengembangkan ekspor teh hitamnya dan bisa menguasai pangsa pasar yang lebih besar. Hal ini juga ditegaskan oleh Badan Pangan Dunia FAO (*Food Agricultural Organization*) yang memprediksi peningkatan konsumsinya dunia tahun 2005 sebesar tiga persen. Peningkatan konsumsi teh tersebut didasari atas pertumbuhan populasi penduduk dunia yang akan meningkat diatas lima persen, selain itu juga ditambah dengan gencarnya promosi tentang teh dalam hubungannya untuk kesehatan tubuh yang dilakukan oleh produsen teh diseluruh dunia.

#### **Pembahasan.**

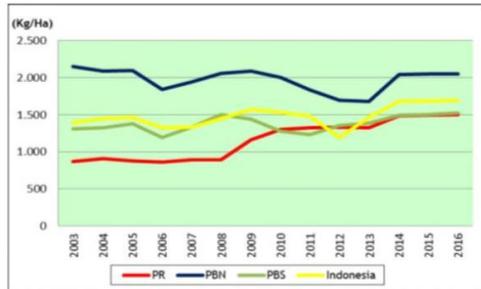
Perkembangan produktivitas teh di Indonesia selama kurun waktu 2003-2016 cenderung berfluktuasi dengan rata-rata pertumbuhan sebesar 2,05% per tahun. Tahun 2003 produktivitas teh di Indonesia mencapai 1.393 Kg/Ha kemudian pada Tahun 2015 produktivitasnya naik menjadi 1.689 Kg/Ha dan berdasarkan hasil estimasi Ditjenbun pada Tahun 2016 produktivitas teh diperkirakan menjadi 1.698 atau naik 0,53% terhadap tahun sebelumnya. Produktivitas teh tertinggi dicapai pada Tahun 2016. Berdasarkan status pengusahaannya, pada Tahun 2003-2016 rata-rata pertumbuhan produktivitas teh PR sebesar 4,61% per tahun, sedangkan produktivitas

---

<sup>6</sup> *Jerat Kusut Perdagangan Teh Indonesia*. Diakses melalui <http://www.kompas.com>. Pada tanggal 7 Desember 2016. Pada pukul 19.00 WIB.

PBN turun 0,07% dan PBS naik 1,49% per tahun.<sup>7</sup>

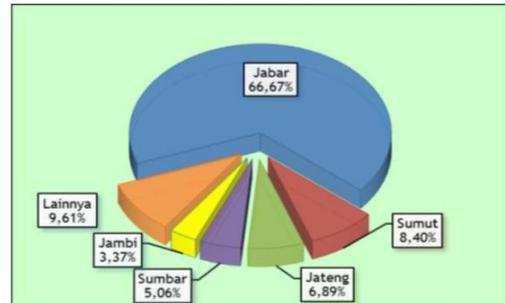
**Grafik 1.1.**Perkembangan Produktivitas Teh di Indonesia Menurut Status Pengusahaan Tahun 2003-2016.



**Sumber :** Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Sekretariat Jenderal Kementerian Pertanian (2016).

Sentra produksi utama untuk teh di Indonesia selama lima tahun terakhir (2012-2016) berada di 5 (lima) provinsi antara lain Jabar, Sumut, Jateng, Sumbar dan Jambi. Provinsi Jabar memberikan kontribusi produksi terbesar untuk teh di Indonesia yaitu sebesar 66,67%, diikuti oleh Sumut (8,40%), Jateng (6,89%), Smbar (5,06%) dan Jambi (3,37%), sedangkan provinsi lainnya berkontribusi 9,61% terhadap total produksi teh di Indonesia.<sup>8</sup>

**Diagram 1.1.** Kontribusi Produksi Teh Beberapa Provinsi Sentra di Indonesia Tahun 2012-2016.



**Sumber:** Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Sekretariat Jenderal Kementerian Pertanian (2016).

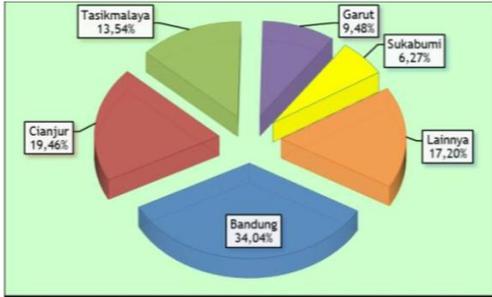
Jabar merupakan provinsi dengan produksi terbesar untuk teh di Indonesia pada Tahun 2012-2016. Teh di Provinsi Jabar berasal dari PR, PBN dan PBS. Berdasarkan Angka Tetap Ditjen Perkebunan Tahun 2014, sentra produksi teh di Jabar terdapat di 5 kabupaten. Kabupaten dengan produksi teh terbanyak adalah Kabupaten Bandung dengan kontribusi produksi sebesar 34.04% (35.842 ton) dari total produksi teh di Provinsi Jabar. Kabupaten penghasil teh lainnya adalah Kabupaten Cianjur (19,46%), Kabupaten Tasikmalaya (13,54%), Kabupaten Garut (9,48%), dan Kabupaten Sukabumi (6,27%). Sisanya sebesar 17,20% merupakan kontribusi dari kabupaten lainnya.<sup>9</sup>

<sup>7</sup> Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Sekretariat Jenderal Kementerian Pertanian 2016. *OUTLOOK TEH*. Halaman 11.

<sup>8</sup> Ibid. Halaman 12-13.

<sup>9</sup> Ibid. Halaman 13.

**Diagram 1.2.**  
Kontribusi Produksi Teh di  
Beberapa Kabupaten Sentra di  
Provinsi Jabar Tahun 2014.

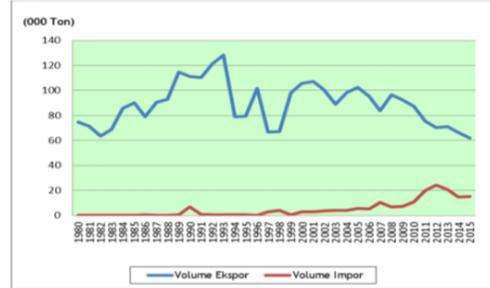


**Sumber:** Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Sekretariat Jenderal Kementerian Pertanian (2016).

Perkembangan ekspor dan impor teh di Indonesia menggunakan 8 kode HS yaitu 0902101000, 0902109000, 0902201000, 0902209000, 0902301000, 0902309000, 0902401000, 0902409000 dimana untuk Tahun 1980-2014 menggunakan data ekspor impor Ditjen Perkebunan sedangkan Tahun 2015 menggunakan data BPS. Selama periode 1980-2015 perkembangan volume ekspor teh cenderung fluktuatif dengan rata-rata pertumbuhan 0,36% per tahun. Pada Tahun 1980 volume ekspor teh sebesar 75 ribu ton dan turun menjadi 62 ribu ton pada Tahun 2015. Sedangkan perkembangan volume impor teh Tahun 1980-2015 cenderung naik dengan rata-rata pertumbuhan sebesar 99,77% per tahun. Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian 17 Tahun 1980 Indonesia impor teh sebesar 51 ton dan pada Tahun 2015 volume impornya menjadi 15 ribu ton.<sup>10</sup>

<sup>10</sup> Ibid. Halaman 16-17.

**Grafik 1.2.**  
Perkembangan Volume Ekspor  
dan Impor Teh di Indonesia Tahun  
1980-2015.



**Sumber:** Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Sekretariat Jenderal Kementerian Pertanian (2016).

Negara tujuan ekspor teh Indonesia dengan bentuk total segar dan olahan adalah Rusia dengan volume ekspor sebesar 11.445 ton pada Tahun 2015. Negara tujuan ekspor the Indonesia berikutnya adalah Malaysia (8.604 ton), Pakistan (5.464 ton), Jerman (4.953 ton), USA (3.842 ton) dan Cina (3.583 ton).<sup>11</sup>

**Tabel 1.1.**  
Negara Tujuan Ekspor Teh Indonesia  
Tahun 2015.

No	Negara Tujuan	Volume Impor (Ton)	Nilai Impor (000 US\$)	Share Vol. Impor (%)
1	Russia Federation	11.445	19.732	18,49
2	Malaysia	8.604	15.310	13,90
3	Pakistan	5.464	12.432	8,82
4	Germany	4.953	7.602	8,00
5	United States	3.842	6.386	6,21
6	China	3.583	6.530	5,79
7	Lainnya	24.024	58.059	38,80
	Total	61.915	126.051	100

**Sumber:** Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Sekretariat Jenderal Kementerian Pertanian 2016.

<sup>11</sup> Ibid. Halaman 19.

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik, perkembangan harga rata-rata teh di tingkat konsumen pada Tahun 2008-2013 dibedakan menjadi teh hitam dan teh hijau, namun sejak Tahun 2014 yang dipublikasikan hanya harga teh tanpa dibedakan jenisnya. Untuk periode 2008-2013 harga teh dihitung dari rata-rata harga teh hitam dan teh hijau. Perkembangan harga teh hitam dan teh hijau Tahun 2008-2013 cenderung naik sedangkan rata-rata harga teh periode 2008-2015 berfluktuatif dimana harganya cenderung turun setelah Tahun 2013. Tahun 2008 harga teh hitam Rp. 45.950/kg sedangkan harga teh hijau lebih mahal yaitu Rp. 61.500/kg. Tahun 2013 harga teh hitam meningkat menjadi Rp. 57.400/kg sedangkan harga teh hijau Rp. 77.275/kg sehingga diperoleh rata-rata harga teh Rp. 67.338/kg. Namun pada Tahun 2014 harga teh turun menjadi Rp. 60.825/kg dan Tahun 2015 harganya Rp. 64.200/kg.<sup>12</sup> Tanaman teh yang selalu berdaun hijau (*Evergreen shrub*), berbentuk pohon tetapi karena dilakukan pemangkasan rutin dan terus menerus, bentuk tanaman teh menjadi perdu, tanaman ini tumbuh baik di dataran tinggi, dan paling produktif di dataran tropis. Daerah komersial teh dunia terpusat pada pegunungan yang terletak dekat atau di sekitar khatulistiwa antara 42 derajat utara dan 33 derajat selatan. Selain itu, tanaman teh peka terhadap keadaan fisik tanah. Secara geografis, teh dapat tumbuh baik di benua Asia, Afrika, Eropa dan Amerika. Namun, budidaya tanaman teh tidak dikembangkan di Amerika karena

<sup>12</sup> Ibid. Halaman 15-16.

kekurangan tenaga kerja manusia yang sangat diperlukan untuk memetik teh. Oleh karena itu hanya terdapat di Asia dan Afrika. Menurut ketinggian daerah penanamannya, teh yang dihasilkan perkebunan

Indonesia dapat digolongkan dalam lima golongan, yaitu:

1. *High Grown*, untuk teh dari perkebunan dengan ketinggian diatas 1500 m, seperti perkebunan Sinumbra, Perkebunan Sperata di Jawa Barat.
2. *Good Medium*, untuk teh dari perkebunan di daerah antara 1000-1200 m, seperti Perkebunan Malabar, Perkebunan Kertamanah, Perkebunan Gunung Mas, dan Perkebunan Goalpara Jawa Barat.
3. *Medium*, untuk teh dari perkebunan di daerah antara 1000-1200 m, seperti Perkebunan Wonosari Jawa Timur, dan Perkebunan Panghotelan Jawa Barat.
4. *Low Medium*, untuk teh dari perkebunan di daerah antara 800-1000 m, seperti Perkebunan Pasir Nangka, Perkebunan Cikopi Selatan dan lainnya di Jawa Barat.
5. *Common*, untuk teh dari perkebunan di daerah dibawah 800 m, seperti Perkebunan Gunung Raung.

Di dunia Internasional, dikenal tiga golongan teh, yaitu *Black Tea* (The Hitam), *Green Tea* (Teh Hijau), dan *Oolong Tea* (Teh Oolong). Perbedaan pokok antara teh hitam dan teh hijau adalah bahwa teh hitam mengalami proses fermentasi (proses pemeraman)

yang merupakan ciri khasnya, sedangkan teh hijau tidak mengenal fermentasi dalam proses pengolahannya. Selain itu, teh hitam tidak mengandung unsur-unsur lain diluar pucuk teh, sedangkan teh hijau bau daunnya tidak hilang (karena tidak mengalami proses fermentasi) maka harus dikompensasi dengan wangi-wangian dari bahan non teh, misalnya bunga melati. Teh Oolong khas teh Cina atau Taiwan, merupakan perkawinan antara teh hitam dengan teh hijau, yang mengalami setengah fermentasi.

Hasil pengolahan teh hitam dihasilkan dua macam teh, yaitu teh daun dan teh bubuk. Teh daun adalah bubuk teh yang selama pengolahan mengalami penggulungan sempurna. Teh bubuk atau teh hancur (*dust*) adalah bubuk teh yang selama pengolahannya daun tidak tergulung sempurna akan tetapi tersobek-sobek sehingga diteruskan dengan menghancurkannya.

Jenis-jenis mutu teh hitam menurut Spillane 1992, dapat dibagi dalam tiga golongan dengan perincian sortasi mutu sebagai berikut:

1. Teh daun (*Leaf tea*), terdiri dari mutu: *Orange Pekoe*, *Pekoe Souchon*
2. Teh remuk (*Broken tea*), terdiri dari mutu: *Broken orange Pekoe*, *Broken Pekoe*, dan *Broken tea*.
3. Teh bubuk (*Powdered Tea*), terdiri dari mutu: *Fanning*, dan *Dust*.<sup>13</sup>

<sup>13</sup> Skripsi Septina Erianofa Sinaga. *Strategi Pengembangan Ekspor Teh Hitam Pada Perkebunan Gunung Mas PTPN VIII*. 2008. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor. Diakses melalui [http://www.google.co.id/?gws\\_rd=cr&ei=](http://www.google.co.id/?gws_rd=cr&ei=)

Secara Nasional, industri teh yang terdiri dari 90 persen teh hitam dan 10 persen teh hijau menyumbang Produk Domestik Bruto (PDB) sekitar Rp1,2 trilyun (0,3 persen dari total PDB non migas) dan menyumbang devisa bersih sekitar 110 juta dollar AS pertahun. Penurunan ekspor teh Indonesia menyebabkan pangsa ekspor teh curah Indonesia di pasar dunia menurun menjadi hanya 7 persen pada tahun 2002, sedangkan pangsa ekspor negara produsen teh lainnya seperti Sri Lanka meningkat dari 18,2 persen menjadi 20 persen dan Kenya meningkat dari 16,4 persen menjadi 18,6 persen. Hingga tahun 2007, pangsa pasar the Indonesia sebesar 6,5 persen

Sebagai salah satu negara penghasil teh, Indonesia baru mampu mengekspor antara 90.000-100.000 ton per tahun dari total kebutuhan teh dunia sebanyak tiga juta ton per tahun. Prospek the hitam sekarang ini sangat menjanjikan, sehingga produsen-produsen teh dunia juga banyak yang mengembangkan budidaya tehnya, karena banyak negaranegara di kawasan Eropa dan Timur Tengah, terutama negara-negara pecahan Uni Sovyet yang meminati jenis teh hitam.<sup>14</sup>

Teh hitam merupakan jenis teh yang paling umum di Asia Selatan (India, Sri Lanka, Bangladesh) dan

---

[TFMRWeiCC8nuvgT882OBO#q=Skripsi+Septina+Erianofa+Sinaga+Strategi+Pengembangan+Ekspor+Teh+Hitam+Pada+Perkebunan+Gunung+Mas+PTPN+VIII+](http://www.asosiasi-teh-indonesia.com/TFMRWeiCC8nuvgT882OBO#q=Skripsi+Septina+Erianofa+Sinaga+Strategi+Pengembangan+Ekspor+Teh+Hitam+Pada+Perkebunan+Gunung+Mas+PTPN+VIII+). Pada tanggal 11 Februari 2017. Pada pukul 09.30 WIB.

<sup>14</sup> Diakses melalui <http://www.asosiasi-teh-indonesia.com/>. Pada tanggal 14 Februari 2017. Pada pukul 19.30 WIB.

sebagian besar negara-negara di Afrika seperti: Kenya, Burundi, Rwanda, Malawi dan Zimbabwe. Teh hitam sama dengan the hijau yang berbeda hanyalah proses pengolahannya, dimana dihasilkan melalui sistem pengolahan yang melakukan proses fermentasi didalam proses pengolahannya. Sistem pengolahan teh hitam terdiri dari dua jenis yaitu *Orthodoks* dan CTC (*Cutting, Tearing, dan Curling*). Sistem pengolahan teh hitam *orthodoks*, diolah dengan metode pengolahan secara tradisional yaitu melalui proses pelayuan, perajangan, penyobekan, penggulungan, fermentasi, dan sortasi hingga dihasilkan teh bubuk. Proses pengeringan dilakukan untuk menghentikan fermentasi dengan cara menurunkan kadar air dan menghentikan kegiatan enzim dalam daun teh. Proses pengolahan teh hitam CTC dilakukan dengan tiga tahapan yaitu: (1) Proses pelayuan, (2) Proses penggilingan yang bertujuan untuk memecah sel-sel daun agar proses fermentasi dapat berlangsung secara merata. (3) Proses pengeringan, Menggunakan ECP *drier* (*Endless Chain Pressure drier*) dan FB (*Fluid bed drier*) kadar air produk yang dihasilkan 3-5 persen<sup>7</sup>. Teh jenis *Orthodoks* dan CTC masih dibagi-bagi lagi menurut kualitas daun pasca produksi sesuai standar.

Hasil pengolahan teh hitam dihasilkan dua macam teh, yaitu teh daun dan teh bubuk. Teh daun adalah bubuk teh yang selama pengolahan mengalami penggulungan sempurna. Teh bubuk atau teh hancur (*dust*) adalah bubuk teh yang selama pengolahannya daun tidak tergulung sempurna akan tetapi tersobek-sobek

sehingga diteruskan dengan menghancurkannya.

**Tabel 1.2.**

Perbedaan hasil pengolahan teh hitam sistem *orthodoks* dan sistem CTC.

No	Uraian	Orthodoks	CTC
1	Bubuk	Agak pipih	Butiran
2	Cita Rasa	Kuat	Kurang Kuat
3	Penyajian	Lambat	Cepat
4	Kebutuhan Penyajian	300-400 cangkir/kg	300-400 cangkir/kg

**Sumber:** PT. Perkebunan Nusantara VIII Kebun Gedeh (2017)

Kendala atau hambatan untuk ekspor teh hitam PT. Perkebunan Nusantara VIII salah satunya adalah seperti yang kita ketahui bahwa produksi teh bukan hanya dari Indonesia saja, masih banyak saingan dari negara lain, mulai dari Kenya, Srilangka, Banglades dan lain-lain yang merupakan pesaing. PT. Perkebunan Nusantara VIII tidak 100% mengeksport the keluar negeri, sebagian tehnya juga dikonsumsi di dalam negeri.

Selain adanya pesaing ekspor dari negara lain, tantangan yang dihadapi PT. Perkebunan Nusantara VIII juga datang dari dalam negeri yaitu adanya perkebunan milik swasta. Dengan adanya perkebunan swasta otomatis volume ekspor ada tambahan dari pihak swasta. Dengan demikian PT. Perkebunan Nusantara VIII harus meningkatkan lagi hasil produksi tehnya agar tidak tersaingi oleh hasil teh dari perkebunan milik swasta.

Teh yang berkualitas merupakan salah satu faktor terpenting dalam suatu perdagangan terutama ekspor. Jika kualitas teh yang dihasilkan menurun otomatis tingkat kepercayaan *buyer* menurun yang pada

akhirnya berdampak pada berkurang ekspor. Untuk sistem pembayaran sendiri selain bayar langsung ke PT. Perkebunan Nusantara VIII atau *direct*, ada juga yang menyuplay melalui *broker* Indonesia. Karena di kebun sendiri hanya memproduksi dan untuk ekspor sendiri itu ada divisi khususnya yaitu pemasaran. Jadi semua komoditi PT. Perkebunan Nusantara VIII tidak dijual di kebun masing-masing, melainkan dikoordinir terlebih dulu oleh kantor pusat khususnya dibagian pemasaran setelah dievaluasi kemudian diuji, setelah itu baru ada kerjasama dengan PT. KPBN sebagai mitra kerja PT. Perkebunan Nusantara VIII. Jadi barang PT. Perkebunan Nusantara VIII dikelola oleh agen. 80% produk PT. Perkebunan Nusantara VIII dijual diagen, bahkan sekarang kebijakan direksi baru ingin 100% dijual di Jakarta diagen PT. KPBN.

Untuk pembayaran ada beberapa macam pembayaran. Ada sistem pembayaran *cash*, ada yang menggunakan Bank Garansi, dan *Letter of Credit (L/C)*. Adanya jarak dan tidak saling mengenal secara pribadi tentu akan menimbulkan resiko dan kecurangan bagi masing-masing pihak yang terlibat. Eksportir takut barang yang dikirimnya tidak dibayar oleh importir. Sebaliknya importir juga takut kalau barang yang dipesannya tidak sampai diterima atau tidak sesuai dengan yang diperjanjikan. Karena adanya kendala tersebut maka dalam transaksi perdagangan internasional jarang sekali dilakukan secara tunai (*cash payment*) atau pembayaran dimuka (*advance payment*) karena

beresiko besar bagi importir.<sup>15</sup> Pembayaran langsung tunai (*cash*) oleh pembeli kepada eksportir biasanya pembeli mempunyai perwakilan di tempat penjual.<sup>16</sup> Bank Garansi adalah merupakan jaminan pembayaran yang diberikan oleh bank kepada suatu pihak, baik perorangan, perusahaan atau badan atau lembaga lainnya. Dalam bentuk surat jaminan. Pemberian jaminan dengan maksud bank menjamin akan memenuhi (membayar) kewajiban - Kewajiban dari pihak yang dijamin kepada pihak yang menerima jaminan, apabila yang dijamin kemudian hari ternyata tidak memenuhi kewajiban kepada pihak lain sesuai dengan yang diperjanjikan atau cidera janji.

Jaminan bank (bank garansi) ini merupakan kredit, sebab dapat menimbulkan kewajiban pada bank setiap saat bila ternyata pihak yang terjamin wan prestasi. Untuk itu sebagai pengamanan, bank sering juga meminta kontra jaminan atas jaminan bank yang diberikan. Kontra jaminan tersebut dapat berupa setoran jaminan (*margin deposit*) sebesar sekian persen dari nilai jaminan yang diberikan, tanah dan bangunan, deposito, atau jaminan lainnya yang dapat di terima bank. Pembayaran transaksi dengan menggunakan L/C merupakan cara pembayaran yang paling umum digunakan dalam transaksi-transaksi bisnis, khususnya transaksi jual beli barang (*sales of good*). Cara pembayaran dengan menggunakan L/C

<sup>15</sup> Gunawan Widjaja & Ahmad Yani. 2000. *Transaksi Bisnis Internasional Ekspor- Impor*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. Halaman 24.

<sup>16</sup> Roselyn Hutabatar. 1990. *Transaksi Ekspor Impor, Cet.3*. Jakarta: Erlangga. Halaman 10.

terlebih dahulu dicantumkan dalam *sales contract*. Berdasarkan klausula cara pembayaran dengan menggunakan L/C yang tercantum dalam kontrak inilah, kemudian pembeli (importir) mengajukan aplikasi L/C kepada bank devisa di negaranya (*opening bank*) untuk manfaat penjual. *Opening bank* selanjutnya akan mengirim surat L/C kepada *beneficiary* melalui bank korespondennya di negara penjual (eksportir). Bank koresponden/*advising bank* kemudian memberitahu *beneficiary* bahwa kepadanya telah dibuka L/C. Setelah menerima L/C tersebut, penjual (eksportir) mengirimkan barang kepada pembeli. Dokumen-dokumen asli mengenai barang itu diserahkan kepada *advising bank* dan duplikatnya dikirimkan kepada pembeli. Setelah melakukan penelitian terhadap kelengkapan dokumen, *advising bank* akan melakukan pembayaran. Dokumen yang telah diterima dan telah diterima oleh *advising bank* kemudian dikirim kepada *opening bank/issuing bank*. Setelah itu *issuing bank* melakukan pembayaran kepada *advising bank*.

Dengan menggunakan L/C, pembayaran akan menjadi lebih mudah, aman, dan terjamin kelengkapan dokumen pengapalan serta resiko dapat dialihkan kepada bank yang terkait. Selain itu, bagi eksportir L/C juga dapat dijadikan jaminan untuk memperoleh pinjaman. Cara pembayaran dengan menggunakan L/C memiliki berbagai keuntungan, tergantung pada jenis L/C yang dipergunakan. Misalnya, jenis *irrevocable and confirmed* L/C akan sangat menguntungkan eksportir dari

segi keamanan, karena L/C seperti ini tidak dapat dibatalkan atau diubah secara sepihak selama jangka waktu berlakunya, kecuali ada persetujuan semua pihak. Jenis *sight* L/C dan *red clause* L/C juga sangat menguntungkan dan aman bagi eksportir karena eksportir bisa segera mendapat pembayaran. *Sight* L/C yaitu L/C yang jika semua persyaratan telah terpenuhi, maka *negotiating bank* wajib membayar nominal L/C kepada eksportir paling lama dalam 7 hari kerja. *Red Clause* L/C yaitu pembayaran dilakukan oleh *negotiating bank* kepada eksportir sebelum barang dikapalkan.

Dengan menggunakan L/C, pembayaran akan menjadi lebih mudah, aman, dan terjamin kelengkapan dokumen pengapalan serta resiko dapat dialihkan kepada bank yang terkait. Selain itu, bagi eksportir L/C juga dapat dijadikan jaminan untuk memperoleh pinjaman. Cara pembayaran dengan menggunakan L/C memiliki berbagai keuntungan, tergantung pada jenis L/C yang dipergunakan. Misalnya, jenis *irrevocable and confirmed* L/C akan sangat menguntungkan eksportir dari segi keamanan, karena L/C seperti ini tidak dapat dibatalkan atau diubah secara sepihak selama jangka waktu berlakunya, kecuali ada persetujuan semua pihak. Jenis *sight* L/C dan *red clause* L/C juga sangat menguntungkan dan aman bagi eksportir karena eksportir bisa segera mendapat pembayaran. *Sight* L/C yaitu L/C yang jika semua persyaratan telah terpenuhi, maka *negotiating bank* wajib membayar nominal L/C kepada eksportir paling lama dalam 7 hari kerja. *Red Clause* L/C yaitu

pembayaran dilakukan oleh *negotiating bank* kepada eksportir sebelum barang dikapalkan.

Ekspor impor sebagai suatu rangkaian perbuatan perusahaan dalam jual beli barang tertentu selalu diawali dengan perjanjian. Perjanjian tersebut merupakan hasil dari kegiatan sebelumnya yang dilakukan oleh eksportir dan importir, yaitu penawaran dan permintaan. Kemudian kesepakatan tersebut dituangkan ke dalam *sales contract* yang merupakan kesepakatan antara eksportir dan importir untuk melakukan perdagangan barang sesuai dengan persyaratan yang disepakati bersama dan masing-masing pihak mengikat diri untuk melaksanakan semua kewajiban yang ditimbulkannya.

Dalam *sales contract* tercantum segala sesuatu yang diperjanjikan dan dibuat secara rinci dan tertulis yang menyangkut syarat perjanjian, uraian barang, pelaksanaan penyerahan barang serta cara pembayaran dan hal-hal penting lainnya. *Sales contract* atau perjanjian jual beli harus mencantumkan cara pembayaran yang dilakukan apakah secara tunai atau kredit, bilamana pembayaran dilakukan dengan cara kredit ditentukan pula dengan atau tanpa *letter of credit*.

Untuk PT. Perkebunan Nusantara VIII sendiri penanganan ekspornya ada dua. PT. Perkebunan Nusantara VIII bekerjasama dengan PT. KPBN Jakarta dan ada yang *direct* langsung ke PT. Perkebunan Nusantara VIII. Jadi untuk ekspor tetap satu pintu dari Tanjungpriok Jakarta. Hanya yang mengatur dokumennya adalah PT. Perkebunan Nusantara VIII

bekerjasama dengan PT. KPBN, jadi ada yang diurus di Jakarta dan Bandung.

PT. KPBN adalah perusahaan yang bergerak di bidang pemasaran komoditas perkebunan sebagai perubahan bentuk/transformasi dari Kantor Pemasaran Bersama PT Perkebunan Nusantara I-XIV.

Mengenai ekspor teh PT. Perkebunan Nusantara VIII, pertama langkah perjanjian kontrak kerja atau sales kontrak pembelian antara produsen dan konsumen dan setelah terjadi proses jual beli nantinya akan dilanjutkan dengan penagihan pembayaran ke pihak pembeli. Untuk pembayaran sendiri terdiri dari tiga item yang sudah dijelaskan. Setelah ada pembayaran baru ada perencanaan untuk proses ekspor atau pengapalan. Jadi prosesnya setelah ada pembayaran atau jaminan barang dibawa ke transit penyimpanan di Tanjung Priok, Jakarta, nanti disana setelah barang siap kirim atau ekspor, PT.

Perkebunan Nusantara VIII bekerjasama dengan pelayaran, disana ada lagi yang mengurus khusus mulai dari muat barang sampai dengan diatas kapal di pinggir laut. Setelah itu barang akan dikirim sesuai dengan jadwal keberangkatan kapal. Jadi sebelum pengapalan itu ada seperti jadwal keberangkatan kapal, karena tidak setiap hari kapal berangkat. Ada kapal yang berangkat senin, minggu, dan juga rabu tergantung pelayaran. Yang jelas tidak setiap hari ada kegiatan ekspor, karena hubungan keberangkatan kapal itu sendiri. Jadi setelah barang siap untuk ekspor baru PT. Perkebunan Nusantara VIII memesan ke pelayaran untuk jadwal

keberangkatan. Mengenai dokumen ekspor diantaranya:

1. *Shipping Instruction* (Perintah Pengiriman Barang).
2. *Commercial Invoice* (Surat Tagihan).
3. *Packing List* (Daftar Kemasan).
4. *Bill of Lading* (Daftar Muatan).
5. *Phytosanitary Certificated* (Sertifikat Kesehatan Tumbuhan)
6. *Certificate of Analysis* (Sertifikat Analisis)
7. *Production Specification Sheet* (Lembar Spesifikasi Produk)
8. *Letter of Warranty* (Surat Warranty)
9. Sertifikat Halal

Harga ekspor teh PT. Perkebunan Nusantara VIII adalah harga yang ditetapkan berdasarkan hasil pelelangan. Harga teh di pelelangan ditentukan oleh beberapa faktor, diantaranya adalah mutu, jumlah persediaan dan penawaran teh, dan tren harga teh dunia. Fluktuasi harga teh dapat dilihat dalam jangka pendek, menengah, dan jangka panjang. Berdasarkan metode yang telah dipublikasikan oleh ITC, variasi harga dalam jangka pendek biasanya diukur dalam mingguan, jangka menengah diukur dalam bulanan, dan jangka panjang diukur dalam tahunan.

Komoditi teh yang diproduksi PT. Perkebunan Nusantara VIII sebagian besar ditujukan untuk kebutuhan ekspor. Perdagangan ekspor teh di pasaran internasional dikenal melalui pelelangan. Di Indonesia, pelelangan untuk ekspor dilakukan oleh Kantor Pemasaran Bersama (KPBN) PT. Perkebunan Nusantara VIII yang berlokasi di Jakarta. Penjualan sistem pelelangan (*Auction Sales*) merupakan

penjualan yang berdasarkan pada stok yang tersedia (*ready stock*) dan pemberian informasi dengan pemberian barang contoh (*Tea Samples*) dari jenis-jenis teh yang diproduksi.

### **Kesimpulan**

PT. Perkebunan Nusantara VIII merupakan perkebunan negara yang memberikan kontribusi ekspor teh hitam terbesar di Indonesia. Dalam rangka mengembangkan Pasar Ekspor produksi teh hitamnya PT. Perkebunan Nusantara VIII, PT. Perkebunan Nusantara VIII telah melaksanakan Perjanjian kerjasama (MoU) dengan salah satu importir teh asal negeri Jiran Malaysia. Kendala atau hambatan yang dihadapi oleh PT. Perkebunan Nusantara VIII yaitu mulai dari saingan pengeksport teh dari negara lain, adanya perkebunan swasta. Kualitas teh yang dihasilkan juga merupakan faktor terpenting dalam ekspor. Maka dari itu PT. Perkebunan Nusantara VIII terus meningkatkan kualitas teh hitamnya. Upaya yang dilakukan oleh PT. Perkebunan Nusantara VIII untuk mengeksport teh hitam khususnya ke Malaysia adalah dengan menjaga kualitas dan juga kuantitas. Dokumen- dokumen terkait ekspor juga sudah dipersiapkan oleh PT. Perkebunan Nusantara VIII agar memperlancar proses ekspornya ke negara tujuan. Oleh karena itu, pemerintah Indonesia sebaiknya juga lebih memudahkan regulasi dan sistem birokrasi proses ekspor teh hitam ke Malaysia sehingga upaya kerjasama yang terjadi dapat berjalan sebagaimana mestinya dan menambah devisa negara.

## Daftar Pustaka

### Jurnal :

Dr. Dadan Rohdiana. 2015. *Teh: Proses, Karakteristik & Komponen Fungsionalnya*. Di dalam Jurnalnya *FOODREVIEW INDONESIA* | VOL. X/NO. 8/Agustus 2015.

Indonesian Trade Promotion Center (ITPC) Milan. 2013. *Market Brief Peluang Produk The di Italia (HS0902)*.

Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Sekretariat Jenderal Kementerian Pertanian 2016. *OUTLOOK TEH*.

Sekretariat Jenderal Kementerian Pertanian Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian. 2015. *OUTLOOK TEH*.

### Buku :

Widjaja, Gunawan & Ahmad Yani. 2000. *Transaksi Bisnis Internasional Ekspor-Import*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Hutabatar, Roselyne. 1990. *Transaksi Ekspor Import, Cet.3*. Jakarta: Erlangga.

Jackson, Robert & Georg Sorensen. 2014. *Pengantar Studi Hubungan Internasional*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.

## Website :

*Mahatir Mohammad: Kerjasama Ekonomi Indonesia-Malaysia Bisa Lebih Baik Lagi*. Diakses melalui:

<http://swa.co.id/swa/trends/management/mahathir-mohammad-kerja-sama-ekonomi-indonesia-malaysia-bisa-lebih-baik-lagi>.

Pada tanggal 22 Februari 2017. Pada pukul 21.05 WIB.

Etty Susilowati Suhardo.2001. *Cara Pembayaran dengan Letter of Credit dalam Perdagangan Luar Neger*. Semarang: Fakultas Hukum UNDIP. Halaman 2. Diakses melalui <http://fh.unsoed.ac.id/sites/default/files/SKRIPSI%20ALIN.PDF>.

Pada tanggal 23 Maret 2017. Pada pukul 09.30 WIB.