

PERHITUNGAN VALUASI LAHAN DALAM KERJASAMA PEMANFAATAN KAWASAN HUTAN

PENDAHULUAN

Perum Perhutani telah lama membuka peluang kerjasama pengembangan bisnis pemanfaatan hutan berbasis lahan. Dalam pelaksanaannya masih terdapat kendala pada perhitungan valuasi lahan, bangunan dan tegakan sebagai perhitungan kontribusi input Perhutani dalam kerjasama. Hal ini disebabkan karena belum ada pedoman perhitungannya, sehingga cara perhitungan tidak standar dan menghasilkan valuasi lahan yang rendah validitasnya. Berkurangnya luas kelola hutan sebagai dampak dari penetapan Kawasan Hutan dengan Pengelolaan Khusus (KHDPK) menuntut Perhutani melakukan *corrective action* untuk memberdayakan semua potensi yang dimiliki salah satunya dengan melakukan kajian perhitungan valuasi lahan untuk memperoleh nilai kontribusi input sebagai dasar perhitungan bagi hasil yang wajar untuk memperoleh pendapatan yang optimal.

PENDEKATAN NILAI/VALUASI LAHAN

Nilai aset dapat dihitung dengan memformulasikan komponen pembangunnya, yaitu: nilai lahan, nilai bangunan dan nilai tegakan. Nilai aset yang dibahas pada kajian ini adalah terkait dengan nilai/valuasi lahan. Nilai/valuasi lahan (*land value*) adalah suatu hasil penilaian atas lahan didasarkan pada kemampuan lahan secara ekonomis dalam hubungannya dengan strategi ekonomi lahan tersebut, dan dipengaruhi oleh fungsi, letak atau lokasi, produktivitas lahan serta faktor-faktor lain yang memberikan keuntungan secara ekonomi.

Hasil perhitungan valuasi lahan ini digunakan untuk perhitungan nilai investasi atau sharing input, untuk menentukan kewajaran nilai kompensasi atau sharing output yang seharusnya diterima Perhutani.

PENDEKATAN DATA PASAR (*MARKET DATA APPROACH*)

Pendekatan Pasar (*Market approach*) menghasilkan indikasi nilai dengan cara membandingkan lahan yang dinilai dengan aset yang identik atau sebanding. Pendekatan nilai lahan dihitung dengan mengumpulkan data pembanding dan hasil analisis sehingga diperoleh nilai pasar untuk lokasi yang akan dikerjasamakan. Secara umum dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Valuasi Lahan} = \text{Rerata Nilai Pembanding} \times \text{Luas Kerja Sama}$$

PENDEKATAN BIAYA (*COST APPROACH*)

Persyaratan pendekatan ini adalah harus tersedia biaya reproduksi atau biaya pengganti. Pendekatan ini berdasarkan pada prinsip harga yang akan dibayar pembeli di pasar untuk aset yang akan dinilai, tidak lebih dari biaya untuk membeli atau membangun untuk aset yang setara, risiko atau faktor lainnya.

$$\text{Valuasi Lahan} = \text{Biaya pembuatan tegakan} \times \text{Luas Kerja Sama}$$

Contoh yang paling mudah adalah apabila kerja sama yang dilakukan mengakibatkan harus ditebangnya tegakan

yang ada, tentu kita bisa menghitung berapa nilai tegakan atau aset biologis yang sudah dikeluarkan dan harus diganti.

PENDEKATAN PENDAPATAN (*INCOME APPROACH*)

Pendekatan pendapatan akan menilai semua jenis aset yang mendatangkan pendapatan. Persyaratan yang harus dipenuhi adalah dapat dihitung perkiraan pendapatan, pengeluaran dan besarnya investasi. Kelemahan pendekatan ini adalah penentuan tingkat kapitalisasi, terutama karena tidak ada data pembanding.

a. Pendekatan Pendapatan dari Nilai Tegakan

Pendekatan pendapatan dari nilai tegakan diperoleh dari penghitungan aset biologis dari tegakan pada lokasi kerja sama. Pendekatan nilai tegakan dihitung apabila Perhutani sudah tidak dapat memanfaatkan hasil hutan selama jangka waku kerja sama. Pendekatan nilai tegakan dapat didasarkan pada kegiatan pemanfaaan hasil hutan yang akan dilaksanakan selama jangka kerja sama sesuai dengan buku RPKH (Rencana Pengaturan Kelestarian Hutan). Cara menghitung nilai tegakan dapat dilakukan melalui pendekatan sebagai berikut:

$$\text{Valuasi Lahan} = \text{Potensi tegakan} \times \text{Nilai Aset Biologis} \times \text{Luas Kerja Sama}$$

Contoh:

Potensi tegakan rencana kerja sama dipetak a luas 15,4 ha, tahun tanam 1953 untuk jenis Jati dan 1974 untuk jenis Mahoni, jenis tegakan RBC dengan dominasi Jati dan dominasi tumbuhan bawah krinyuh dan alang-alang, hasil inventarisasi diperoleh komposisi 70% Jati dan 30% Mahoni, potensi produksi 101 m³/ha untuk jati dan 361 m³/ha untuk Mahoni dari tarif tabel non teresan untuk sortimen AII diperoleh nilai tegakan adalah Rp 3.339.600,-/ha untuk Jati dan Rp 1.177.000,- untuk Mahoni. Dari data tersebut nilai tegakan petak a dimaksud adalah:

$$\begin{aligned}\text{Nilai Tegakan Jati} &= 101 \text{ m}^3/\text{ha} \times (15,4 \text{ ha} \times 70\%) \times \text{Rp } 3.339.600/\text{m}^3 \\ &= \text{Rp } 354.164.580,-\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Nilai Tegakan Mahoni} &= 361 \text{ m}^3/\text{ha} \times (15,4 \text{ ha} \times 30\%) \times \text{Rp } 1.177.000/\text{m}^3 \\ &= \text{Rp } 191.203.650,-\end{aligned}$$

Jumlah nilai tegakan Jati dan Mahoni adalah Rp 545.368.230,-, sehingga valuasi lahan untuk kerja sama dalam jangka waktu 20 tahun diperoleh nilai valuasi lahan:

$$= (\text{Nilai Tegakan : Luas}) : \text{Masa Kerja Sama}$$

$$= (\text{Rp } 545.368.230,- : 15,4 \text{ ha}) : 20 \text{ tahun} = \text{Rp } 1.770.676,-/\text{ha/tahun}$$

b. Pendekatan Pendapatan dari Potensi Kehilangan Produksi Getah

Pendekatan pendapatan dari potensi kehilangan prosuksi getah dilakukan dengan menghitung potensi produksi getah dikurangi dengan biaya produksi dalam satuan luas dan waktu, dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Valuasi Lahan} = \text{Potensi Prod} \times \text{Harga pengoperan} \times \text{Luas} \times \text{Masa KS}$$

Contoh:

Potensi tegakan rencana kerja sama dipetak 1 seluas 10 Ha adalah sadapan tegakan pinus dengan realisasi tahun sebelumnya sebesar 10 ton. Harga pengoperan yang berlaku pada tahun tersebut adalah Rp.9.025.000,-/ton dengan biaya sadapan Rp.5.100.000,-/ton dan jangka waktu kerja sama direncanakan selama 5 tahun, sehingga nilai potensi kehilangan pendapatan di petak 1 dimaksud adalah:

$$\begin{aligned}\text{Nilai Tegakan} &= 10 \text{ ton} \times (\text{Rp.}9.025.000,- - \text{Rp.}5.100.000,-) \times 10 \text{ Ha} \times 5 \text{ tahun} \\ &= \text{Rp.}1.962.500.000,- \text{ dalam jangka waktu 5 tahun atau} \\ &= \text{Rp.}392.500.000,-/\text{tahun}.\end{aligned}$$

Dari pengambilan data yang dilaksanakan, sudah ada KPH sample yang menghitung potensi kehilangan pendapatan dari getah dari hulu sampai dengan hilirnya, dari produksi sampai ke industrinya. Yaitu dengan menghitung harga pengoperan getah ditambah dengan selisih harga yang diperoleh setelah menjadi produk gondorukem dan terpenting sesuai randemen dan asumsi harga pasarnya

c. Pendekatan Pendapatan dari Potensi Sharing Agroforestry

Salah satu bentuk pengelolaan hutan bersama masyarakat ada pengembangan Agroforestry. Agroforestry adalah sistem usaha tani yang mengkombinasikan antara tanaman pertanian dan tanaman kehutanan untuk meningkatkan keuntungan serta memberikan nilai tambah.

Bagi hasil yang diperoleh berdasarkan perhitungan nilai sharing agroforestry yang diterima Perum Perhutani pada lokasi kerja sama sebelum kerjasama pemanfaatan kawasan berbasis lahan dimulai. Semua potensi agroforestry dihitung untuk dijadikan elemen pembangun nilai lahan, dengan rumus:

$$\text{Valuasi Lahan} = \text{Tarif Sharing} \times \text{Luas} \times \text{Masa Panen}$$

d. Kombinasi Pendekatan Pendapatan

Pada beberapa lokasi kerjasama telah menggunakan kombinasi pendekatan pendapatan yaitu berdasarkan nilai tegakan dan potensi kehilangan pendapatan dari produksi getah. Metode ini tentu akan menaikkan valuasi lahan calon lokasi kerja sama dan dapat memberikan kontribusi sharing yang optimal, dengan rumus:

$$\text{Valuasi Lahan} = (\text{Nilai Tegakan} + \text{Nilai Sharing}) \times \text{Luas}$$

Pendekatan Nilai Jual Obyek Pajak (NJOP),

Pendekatan ini dilakukan apabila metode pendekatan dengan cara lain tidak dapat dilakukan, estimasi nilai lahan diperoleh dengan dasar luas kali nilai NJOP lahan.

$$\text{Valuasi Lahan: Luas rencana kerja sama} \times \text{rata-rata NJOP/ha}$$

Nilai Intrinsik Lahan

Nilai intrinsik lahan adalah nilai tambah yang dimiliki lahan karena keberadaannya memiliki keunikan, keunggulan, kekhasan yang tidak dimiliki tempat lain pada umumnya dan memberi nilai lebih bagi lahan tersebut. Nilai intrinsik juga dapat diperoleh dari faktor internal berupa kunggulan bentang alam *sedangkan* eksternal berupa daya dukung dari berupa sarana prasarana, kebijakan dari pemerintah dan *stake holder* terkait.

Nilai intrinsik yang diperoleh kemudian dijumlahkan dengan nilai lahan yang telah diperhitungkan sehingga hasil analisis valuasi lahannya memberikan nilai yang paling optimal untuk perhitungan sharing input dalam kerjasama.

$$\text{Nilai Intrinsik} = \text{Nilai intrinsik internal} + \text{Nilai intrinsik}$$

Sehingga perhitungan valuasi lahan dapat diformulasikan sebagai berikut:

$$\text{Valuasi Lahan} = \text{Nilai Lahan} + \text{Nilai Intrinsik}$$

Dimana: Nilai Lahan : Nilai Lahan 1 + Nilai Lahan 2 + + Nilai Lahan ke-n

Nilai Intrinsik : Nilai Intrinsik Internal dan Eksternal

Kompensasi adalah bagian yang menjadi hak Perhutani dalam melaksanakan kerja sama dalam hal ini dapat berupa bagi hasil keuntungan atau pendapatan berupa uang, bagi hasil produksi, imbalan lain, atau manfaat lain bagi Perhutani, baik dalam bentuk *fix sharing* atau *variable sharing* atau *fix sharing* dan *variable sharing*. Pembagian kompensasi menjadi *fix sharing* dan *variable sharing* merupakan pendekatan berbagi resiko pada kerja sama yang dilaksanakan. Metode pendekatan perhitungan valuasi lahan dipilih yang paling menguntungkan Perhutani.

Penutup

Dalam kerja sama pemanfaatan hutan, sebagian besar menggunakan skema PHBM, sehingga nilai lahan belum dihitung sebagai mana mestinya. Untuk ke depan seharusnya sudah menggunakan skema "B to B" untuk meningkatkan potensi pendapatan Perhutani.

Perhitungan valuasi lahan dalam kerja sama pemanfaatan kawasan hutan perlu dibuatkan pedoman perhitungan penilaian lahan sebagai aset yang dikerjasamakan. Selanjutnya juga diperlukan payung hukum yang jelas terkait pola bisnis Perhutani setelah implementasi KHDPK.

➤ Imam Suhudi, Kelompok Peneliti Perencanaan & Kelembagaan, Departemen Riset dan Inovasi, Perhutani Forestry Institute