

ANALISIS USAHA TANI CABE RAWIT MERAH MELALUI POLA KEMITRAAN (Studi Kasus Kemitraan PT Indofood Sukses Makmur dengan Kelompok Tani “Sari Tani” Ciherang Kecamatan Pacet Kabupaten Cianjur)

Johan Arifin, S.Pt., MM dan Neni Setiyowati, SP**
Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Suryakencana*

RINGKASAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kinerja usaha tani cabai rawit merah melalui pola kemitraan kelompok tani dengan PT Indofood Sukses Makmur Tbk. Penelitian ini dilaksanakan di kelompok tani Sari Tani Ciherang Kecamatan Pacet Kabupaten Cianjur pada bulan Juli 2009. Sampel diambil secara sensus pada seluruh anggota kelompok tani Sari Tani.

Hasil penelitian menunjukkan kinerja usaha tani cabai rawit di kelompok tani “Sari Tani” Ciherang Pacet Cianjur mendapat hasil produksi rata-rata dalam 1 ha 13.500 kg dan harga Rp.5.375/kg mendapatkan penerimaan rata-rata Rp. 72.500.000. Keuntungan yang diperoleh rata-rata pertahun adalah Rp. 36.059.496. pengembangan usaha tani cabai rawit merah layak untuk diusahakan dan cukup menguntungkan, hal ini terlihat dari nilai R/C ratio sebesar 1,99, Nilai NPV sebesar Rp. 469.420.284,00 dan IRR positif pada suku bunga 19%. Dan IRR negatif pada suku bunga 20%.

ABSTRACT

This study aims to analyze the performance of red chili pepper farming through a partnership with farmers' groups of PT Indofood Sukses Makmur Tbk. The research was conducted in farmers' groups Sari Tani Ciherang Pacet Cianjur district in July 2009. Samples taken in a census on all members of farmer groups Sari Tani.

The Result shows the performance of red chili pepper farming in farmers' “Sari Tani” Ciherang Pacet Cianjur got an average 13 500 kg/ ha and prices Rp.5.375/ kg get an average of Rp. 72.5 million. Profits earned on average per year is Rp. 36,059,496. development of farming of red chili sauce worthy of the effort and quite profitable, it is seen from the R / C ratio of 1.99, NPV of Rp. 469,420,284.00 and a positive IRR at 19% interest rate. And negative IRR on interest rates of 20%.

Key word: Farmbusiness, Revenue, Profit, Return-Cost-Ratio, NPV, IRR

**Dosen Fakultas Pertanian UNSUR*

***Alumni Fakultas Pertanian UNSUR*

PENDAHULUAN

Pembangunan pertanian diarahkan untuk mencapai tujuan antara lain swasembada karbohidrat dan meningkatkan gizi masyarakat melalui penyediaan protein, lemak, vitamin dan mineral. Tanaman hortikultura merupakan salah satu tanaman yang menunjang pemenuhan gizi masyarakat sebagai sumber vitamin, mineral, protein dan karbohidrat. Bagi penduduk Indonesia, sesudah pelita, pola umum konsumsi hortikultura juga mengalami peningkatan. Hal ini dapat dilihat dengan membanjirnya produk sayur-sayuran dan buah-buahan dari luar negeri ke toko-toko tua yang dikunjungi konsumen golongan menengah ke atas, kegemaran produk import dikalangan pihak akan menghambat pengembangan hortikultura karena lemahnya gairah petani untuk meningkatkan produksi, dipihak lain dapat memacu peningkatan produksi ditinjau dari sudut kualitas agar dapat bersaing dengan produk impor.

Salah satu komoditas hortikultura adalah cabai. Tanaman cabai memiliki nilai sosial ekonomi yang cukup tinggi bagi masyarakat Indonesia, karena mengandung vitamin A dan C, serta dapat dikonsumsi baik dalam bentuk maupun sebagai bahan baku industri makanan. Disamping itu tanaman cabai mudah diusahakan di lahan tegalan, pekarangan maupun sawah tadah hujan. Peningkatan produksi cabai guna memenuhi permintaan konsumen dan kenaikan

pendapatan petani (produsen) tidak lepas dari cara budidaya cabai.

Salah satu daerah di Jawa Barat yang menghasilkan produk hortikultura adalah kabupaten Cianjur. Kabupaten beriklim tropis dengan curah hujan dengan rata-rata 1.000 sampai 4.000 mm dan jumlah hari rata-rata 150 per tahun. Dengan kondisi tersebut menjadikan alam Cianjur subur dan mengandung keanekaragaman kekayaan sumber daya alam yang potensial sebagai modal dasar pembangunan dan potensi investasi yang menjanjikan.

Di Pacet, selain dikenal sebagai kawasan wisata pegunungan juga merupakan daerah penghasil sayuran. Kawasan sayuran ini kini dikembangkan menjadi kawasan agropolitan hortikultura. Kontribusi sayuran di kawasan ini mendominasi total produksi sayuran di kabupaten Cianjur. Hasil produksi sayuran di Cianjur, mudah dipasarkan. Hal ini selain karena produksi pertanian merupakan kebutuhan rutin sehari-hari, juga didukung oleh kemudahan-kemudahan pemasaran mengingat lokasi Cianjur berada di lintasan jalur ekonomi regional Jawa Barat.

Peranan lembaga pemasaran dan distribusinya menjadi tolok ukur keberhasilan pengembangan agribisnis sayuran. Hal ini dapat dijelaskan karena fungsinya sebagai fasilitator yang menghubungkan antara defisit unit (konsumen) dan surplus unit (produsen). Pembinaan terhadap lembaga tersebut sangat diperlukan karena serangkaian

aktivitasnya menjadi penentu besarnya margin antara harga ditingkat petani dan konsumen, namun tidaklah berarti lembaga pemasaran itu tidak memperoleh untung (Gumbira, 2001 dalam Sarjana, 2007).

Tetapi keuntungan yang diperoleh petani cabai rawit merah harus diputar kembali untuk menutupi kerugian ketika harga cabai sedang anjlok. Berturut-turut cabai sering telat sampai dipasar tujuan, sehingga sebagian cabai membusuk, sementara orang-orang yang membeli cabai sudah meninggalkan pasar, keterlambatan mencapai pasar adalah musibah bagi pedagang cabai.

Pola kemitraan dengan industri pengolahan seperti dengan PT Indofood Sukses Makmur Tbk merupakan salah satu cara untuk mengurangi resiko kerugian akibat anjloknya harga cabai.

Pola kemitraan ini menjadikan harga cabai dipatok di awal perjanjian dengan kesepakatan jumlah produksi dan waktu yang ditentukan. Harga cabai yang ditetapkan di awal produksi menguntungkan petani bila terjadi anjloknya harga cabai, namun merugikan petani bila harga cabai kemudian melambung tinggi sebagaimana yang terjadi dalam waktu-waktu tertentu.

Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian tersebut di atas, maka ditentukan identifikasi

masalah yaitu bagaimana kinerja usaha tani cabai rawit melalui pola kemitraan dengan PT Indofood Sukses Makmur Tbk di kelompok tani "Sari Tani" Ciherang Pacet Cianjur.

METODOLOGI PENELITIAN

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di desa Ciherang. Lokasi penelitian dilakukan di kelompok tani "Sari Tani" Kecamatan Pacet Kabupaten Cianjur. Pengambilan data dari responden dilakukan pada bulan Juli 2009.

Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan cara melakukan wawancara menggunakan kuesioner dan observasi. Wawancara dilakukan secara sensus kepada 31 orang anggota kelompok tani "Sari Tani" di Ciherang Kecamatan Pacet Kabupaten Cianjur. Data sekunder adalah data pendukung yang diperoleh melalui cara penelusuran literatur, buku laporan tahunan kelompok tani, data dari Dinas Pertanian, dan sumber lain yang mendukung.

Metode Analisis Data

Metode analisis data menggunakan analisis efisiensi serta

efektifitas usaha tani cabai rawit merah di kelompok "Sari Tani" Ciherang Pacet. Untuk menghitung kinerja usaha tani cabai rawit ini digunakan analisis finansial berupa R/C ratio, Break Even Point (BEP), Payback Period, Net Present Value (NPV) dan Internal Rate of Return (IRR).

Analisis Kinerja Usaha Tani

Analisis Finansial

Dari data produktifitas pada kelompok tani "Sari Tani" akan dilakukan analisis sebagai berikut :

- 1 $\pi = TP - TC$
Dimana : π = keuntungan
 TP = total pendapatan
 TC = total pengeluaran
- 2 Perhitungan NPV dalam suatu penilaian investasi merupakan cara yang praktis untuk mengetahui apakah proyek menguntungkan atau tidak. NPV adalah selisih antara *Present Value* dari arus *Benefit* dikurangi *Present Value* PV dari arus biaya (Soekartawi, 1996 dalam I Dewa Gede Agung et. al, 2007). Proyek yang memberikan keuntungan adalah proyek yang memberikan nilai positif atau NPV > 0, artinya manfaat yang diterima proyek lebih besar dari semua biaya total yang dikeluarkan. Jika NPV = 0, berarti manfaat yang diperoleh hanya cukup untuk menutupi biaya total yang dikeluarkan. NPV < 0,

berarti rugi, biaya total yang dikeluarkan lebih besar dari manfaat yang diperoleh. Secara matematis NPV dirumuskan sebagai berikut :

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{Bt - Ct}{(1+i)^t}$$

Bt = Benefit pada tahun ke-t

Ct = Biaya pada tahun ke-t

t = lamanya waktu investasi

i = tingkat bunga

- 3 Analisis IRR untuk mengetahui sejauh mana proyek memberikan keuntungan. IRR dinyatakan dengan persen (%) yang merupakan tolok ukur dari keberhasilan proyek (Soekartawi, 1996 dalam I Dewa Gede Agung et. al, 2007). Penggunaan investasi akan layak jika diperoleh IRR yang persentasenya lebih besar dari tingkat suku bunga bank yang ditentukan, karena proyek berada dalam keadaan yang menguntungkan, demikian juga sebaliknya jika IRR lebih kecil dari tingkat suku bunga bank yang ditentukan, berarti proyek merugi dan tidak layak untuk dilaksanakan. Secara matematis NPV dirumuskan sebagai berikut :

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{(NPV_1 - NPV_2)}(i_2 - i_1)$$

NPV₁ = Perhitungan NPV positif mendekati nol dengan bunga modal sebesar i₁ persen.

NPV₂ = Perhitungan NPV negatif mendekati nol dengan bunga modal sebesar i₂ persen.

i₁ = *Discount factor* (DF) pertama, tingkat bunga yang menghasilkan NPV positif.

i₂ = *Discount factor* (DF) kedua, tingkat bunga yang menghasilkan NPV negatif

- 4 PBP/*Payback Period* atau tingkat pengembalian investasi diartikan sebagai jangka waktu kembalinya investasi yang dikeluarkan melalui keuntungan yang diperoleh dari suatu proyek. Menghitung *Payback Period* tidak perlu memperhitungkan tingkat bunga dan *Present Value* dengan menggunakan *discount factor*. Penghitungan *Payback Period* hendaknya dilakukan setelah menghitung IRR dan kriteria investasi lainnya. Semakin cepat

tingkat pengembalian investasi maka proyek layak untuk diusahakan dan sebaliknya semakin lambat investasi yang digunakan itu dikembalikan maka proyek tidak layak untuk diusahakan.

$$PBP = T_{p-1} + \frac{\sum_{i=1}^n I_i - \sum_{i=1}^n B_{icp-1}}{BP}$$

PBP = *Payback Period*

T_{p-1} = Jumlah *benefit* yang telah di-*discount*

B_{icp-1} = Jumlah *benefit* yang telah di-*discount* sebelum *Payback Period*

BP = Jumlah *benefit* pada *Payback Period* berada

5. *Break Event Point* (BEP), Analisis *Break Event Point* adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan (Riyanto, 1997 dalam I Dewa Gede Agung et. al, 2007). Analisis *Break Event Point* dalam perencanaan keuntungan merupakan suatu pendekatan perencanaan keuntungan yang mendasarkan pada hubungan antara *cost* (biaya) dengan

revenu (penghasilan penjualan). Salah satu syarat perhitungan analisis *Break Event Point* adalah bahwa semua biaya yang terkait dengan proses produksi mulai dari setiap jenis produk atau jasa yang dihasilkan terdiri dari dua jenis biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Asumsi-asumsi yang digunakan dalam analisis *Break Event Point* adalah

- Biaya perusahaan dibagi dalam golongan biaya variabel dan biaya tetap.
- Besarnya biaya variabel secara total berubah-ubah secara proporsional dengan volume produksi atau penjualan. Ini berarti biaya variabel per unitnya adalah tetap sama.
- Besarnya biaya tetap secara totalitas adalah tidak berubah meskipun ada perubahan volume produksi atau penjualan. Ini berarti bahwa biaya tetap per unitnya berubah-ubah karena adanya perubahan volume produksi.
- Harga jual per unit tidak berubah selama periode yang dianalisis.
- Perusahaan hanya memproduksi satu macam produk, apabila diproduksi lebih dari satu macam produk pertimbangan

penghasilan penjualan antara masing-masing produk adalah tetap konstan.

Menurut Riyanto (1997) dalam Agustian dan Setiaji, (2008), BEP dapat dihitung dengan dua cara yaitu: a. Atas dasar penjualan dalam unit

$$BEP = \frac{FC}{P - V}$$

FC = Biaya tetap

P = Harga jual per unit

VC = Biaya variabel per unit

b. Atas dasar penjualan dalam rupiah

$$BEP = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{P}}$$

FC = Biaya tetap

VC = Biaya variabel per unit

P = Penjualan

- 6) Analisis data yang digunakan adalah R/C rasio. R/C rasio usahatani menunjukkan perbandingan antara nilai produksi (penerimaan) dengan total biaya usahatani (Soekartawi, 2005 dalam I Dewa

Gede Agung et. al, 2007).
Penghasilan petani tergantung pada dua faktor utama: harga jual dan biaya usahatani. Adapun rumus R/C rasio adalah sebagai berikut :

$$R/C \text{ rasio} = \frac{TR}{TC} \text{ atau } \frac{TR}{NT + NTT}$$

Dimana TR adalah Total penerimaan, TC adalah total biaya, NT adalah biaya tetap, NTT adalah biaya tidak tetap. Total penerimaan kegiatan usaha yang diperoleh dari total produksi fisik dialikan dengan harga produksi. Implikasi R/C rasio yang didapatkan ada 3 kemungkinan, yaitu :

- Jika R/C rasio > 1, maka kegiatan usaha tani adalah menguntungkan.
- Jika R/C rasio = 1, maka kegiatan usaha tani adalah impas.
- Jika R/C rasio < 1, maka kegiatan usaha tani adalah rugi (Soekartawi, 2005 dalam Amik Krismawati dan Andy Bhermana, 2005).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum

Kelompok tani “Sari Tani” berdiri pada tahun 2005. alamat kelompok tani jalan Raya Ciherang Green Hill Segunung Kp. Buniaga Sawah Lega RT 02/RW 07 Kecamatan Pacet Kabupaten Cianjur tlp (0263) 516914. Jumlah anggota kelompok tani “Sari Tani” sebanyak 31 petani. Total lahan yang dimiliki seluas 22 ha. Kelompok tani bergerak dalam bidang suplier sayur-sayuran dan budidaya sayur-sayuran.

Pola-pola kelembagaan kemitraan usaha komoditas cabai rawit merah yang eksis di kelompok tani “Sari Tani” adalah : Pola kemitraan Pembinaan dan Kredit Bibit antara Perusahaan Indofood Sukses Makmur dengan Petani baik secara individu maupun kelompok dalam budidaya cabai rawit merah. Secara aktual pelaku yang terlibat dalam kelembagaan kemitraan Pola kemitraan Pembinaan dan penyediaan dana untuk budidaya komoditas cabai rawit merah yang dikaji di kelompok tani melibatkan petani, pelaku tataniaga pada berbagai tingkatan, jasa angkutan, lembaga keuangan formal dan informal, dan instansi pemerintah. Petani merupakan pelaku yang memiliki peranan sentral terutama terkait dengan posisi dan perannya dalam memproduksi produk cabai rawit merah namun lemah dalam posisi tawarnya. Pola kemitraan usaha pembinaan dan kredit bibit kentang antara PT. Indofood Sukses Makmur tbk (PT. ISM) dengan

petani dikembangkan di kelompok tani "Sari Tani" Ciherang Pacet, Jawa Barat; Pola kerjasama ini merupakan pola kerjasama tertutup antara petani dengan PT. ISM, artinya hanya petani yang menerima pinjaman kredit sebesar Rp. 82.000.000,00 dari perusahaan tersebut yang di tampung hasilnya dengan harga kontrak saat penanaman sebesar Rp 11.000,-/kg. Kemitraan usaha ini melibatkan sekitar 31 petani di kelompok tani "Sari Tani" Ciherang Pacet.

Beberapa kewajiban PT. Indofood Sukses Makmur Tbk. adalah : (1) Menyediakan dana maksimum Rp. 82.000.000,00. (2) Melakukan pembinaan teknis budidaya dengan pendampingan seorang *Agro-Supervisor*; dan (3) Menampung hasil dari petani dengan harga dan spesifikasi produk yang telah disepakati.

Sementara itu, petani atau kelompok tani berkewajiban : (1) Memperoleh dana dari Perusahaan Indofood Sukses Makmur Tbk; (2) Melakukan budidaya cabai rawit merah sesuai anjuran; dan (3) Menjual hasil kepada Perusahaan Indofood Sukses Makmur Tbk, serta (4) Membayar kredit bibit dengan sistem bayar setelah panen dengan cara dipotong pada saat penyerahan barang. Hak Perusahaan Mitra adalah mendapatkan jaminan produksi atau bahan baku baik dari segi jumlah, kualitas, dan kontinuitas

berdasarkan kesepakatan, di mana harga ditetapkan sebelum menanam yaitu sebesar Rp. 11.000,-/kg franko pabrik. Sementara itu, Petani Mitra memiliki hak atas jaminan harga dan pasar sesuai kesepakatan kedua belah pihak. Terdapat sanksi (*punishment*) jika terjadi pelanggaran atas kesepakatan, misalnya ditemukan penjualan hasil ke luar, maka petani tersebut akan dikeluarkan dari keanggotaan dalam kemitraan usaha. Pola interaksi dilakukan secara tatap muka terutama pada saat sosialisasi, perencanaan dan melakukan kesepakatan-kesepakatan. Secara teknis dalam perencanaan dan pelaksanaan di lapang peran mediasi *agro-supervisor* yang ada di setiap lokasi sangat dominan. Komunikasi antar petani ke kelompok serta ke *agro-supervisor* terutama menyangkut kapan panen, volume produksi, serta harga dilakukan secara intensif melalui media telepon atau handphone. Sistem transaksi dapat dilakukan melalui transfer bank maupun melalui mediasi *agro-supervisor*, setelah petani melakukan kewajiban membayar kredit.

Analisis Kinerja Usaha Tani

Produktifitas

Produktifitas usaha tani cabai rawit merah dalam kurun 5 tahun akan di pada kelompok tani "Sari Tani" di Ciherang Pacet Kabupaten Cianjur adalah sebagai berikut

Tabel 1. Produktifitas lahan usaha tani cabai rawit di kelompok tani “Sari Tani”

Tahun	Luas Lahan (ha)	Produksi (kg)	Produksi lahan (kg/ha)
2005	21,15	287.640	13.600
2006	21,15	283.410	13.400
2007	21,15	289.755	13.700
2008	21,15	281.295	13.300
Total	85	1.142.100	54.000
rata-rata	21,15	285.525	13.500

Sumber : kelompok tani “Sari Tani”

Dari tabel diatas diketahui bahwa luas lahan yang digunakan untuk usaha tani di kelompok tani “Sari Tani” dari tahun 2005-2008 adalah 21,15 ha. Produktifitas lahan rata-rata per tahun 285.525 kg. Produkstifitas terendah

pada tahun 2008 yaitu 281.295 kg dan yang tertinggi adalah pada tahun 2007 yaitu 289.755 kg. Dalam produksi per ha rata-rata adalah 13.500 kg. Produksi tertinggi pada tahun 2007 yaitu 13.700 kg/ha dan terendah pada tahun 2008

Tabel 2. Data produksi (per ha) dan harga cabai rawit merah di kelompok tani “Sari Tani”

Tahun	Produksi (per ha)	Harga		
		Terendah	Tertinggi	Rata-rata
2005	13.600	3.500	5.500	4.500
2006	13.400	4.000	6.000	5.000
2007	13.700	4.500	6.500	5.500
2008	13.300	5.500	7.500	6.500
Total	54.000			
rata-rata	13.500	4.375	6.375	5.375

Sumber : Wawancara petani di kelompok tani “Sari Tani”

Dari data tabel diatas diketahui bahwa hasil produksi rata-rata cabai rawit merah dari tahun 2005 – 2009 dalam 1 ha 13.500 kg. Harga terendah Rp. 4.700/kg serta harga tertinggi Rp. 6.700/kg. Harga rata-rata terendah adalah Rp. 4.500,00/kg pada tahun

2005. Harga rata-rata tertinggi adalah Rp. 6.500,00/kg pada tahun 2008. Trend perubahan harga seperti yang ditunjukan pada tabel data diatas juga menunjukan bahwa harga cabai rawit merah di kelompok tani suatu saat terus meningkat setiap tahunnya.

Tabel 3. Biaya dan Penerimaan usaha tani cabe rawit merah di kelompok tani “Sari Tani” untuk pemasaran PT. Indofood Sukses Makmur tbk.

Tahun	Biaya (dalam 21,15 ha)	Harga	Produksi (kg)	Penerimaan
2005	653.506.765	4.500,00	287.640	1.294.380.000,00
2006	726.118.628	5.000,00	283.410	1.417.050.000,00
2007	806.798.475	5.500,00	289.755	1.593.652.500,00
2008	896.442.750	6.500,00	281.295	1.828.417.500,00
Total	3.082.866.617	21.500	1.142.100	6.133.500.000,00
rata-rata	770.716.654,31	5.375,00	285.525,00	1.533.375.000,00

Sumber : Wawancara kelompok tani “Sari Tani”

Berdasarkan tabel 3 rata-rata biaya usaha tani dalam 21,15 ha adalah Rp. 770.761.654,31. Harga rata-rata Rp. 5.375/kg. Produksi rata-rata per tahun adalah 285.525 kg. Penerimaan petani rata-rata per tahun Rp. 1.533.375.000.

Biaya rata-rata cabai rawit merah dari tahun 2005 – 2008 Rp. 770.761.654,31. Biaya terendah Rp. 653.506.765 pada tahun 2005. Biaya tertinggi Rp. 896.442.750 pada tahun 2008. Trend perubahan biaya seperti yang ditunjukan pada tabel data diatas

juga menunjukan bahwa biaya cabai rawit merah di kelompok tani suatu saat terus meningkat setiap tahunnya.

Tetapi penerimaan rata-rata cabai rawit merah dari tahun 2005 – 2008 Rp. 1.533.375.000,00. Penerimaan terendah Rp. 1.294.380.000,00 pada tahun 2005. Penerimaan tertinggi Rp. 1.828.417.500,00 pada tahun 2008. Trend perubahan penerimaan seperti yang ditunjukan pada tabel data diatas juga menunjukan bahwa penerimaan cabai rawit merah di kelompok tani

suatu saat terus meningkat setiap tahunnya. Dari tabel diatas diketahui bahwa biaya rata-rata pertahun naik

tetapi juga diikuti dengan penerimaan rata-rata per tahun .

Analisis Finansial

Tabel 4. Analsis Kelayakan Usaha Tani Cabai Rawit Merah

Tahun	Investasi	DF (15%)	Procceeds	PV Procceeds
2005	653.506.765	0,87	1.294.380.000	1.124.816.220
2006	726.118.628	0,75	1.417.050.000	1.067.038.650
2007	806.798.475	0,64	1.593.652.500	1.019.937.600
2008	896.442.750	0,57	1.828.417.500	1.044.026.393
Jumlah	3.082.866.617	2,83	6.133.500.000	4.255.818.863
PV dari Procceeds				4.255.818.862,50
PV dari Outlays				6.133.500.000,00
NPV				469.420.284
PBP				1,5
PV 19%				644.017.500
PV 20%				187.768.114
IRR (19%)				174.597.216
IRR (20%)				-281.652.171
R/C				1,99
B/C				0,99
Discount rate				19,5

Keuntungan

Panen merupakan saat yang dinantikan petani sebagai perwujudan

keberhasilan dalam melakukan budidaya cabai rawit merah. Pada tanaman cabai rawit merah yang sehat dan tumbuh subur, produksi cabai rawit merah

berkisar antara 10.000 sampai 15.000 kg/ha (Semadi,1997 dalam I Dewa Gede Agung et. al, 2007). Dari hasil penelitian didapatkan rata-rata produksi cabai rawit merah yang dihasilkan petani selama 4,5 bulan mencapai 13.500 kg/ha/musim.

Sementara harga cabai rawit merah pada saat penelitian rata-rata Rp 7000,00/kg dengan kisaran harga Rp 6.000,00 sampai Rp 8.000,00/kg. Dengan demikian besarnya rata-rata penerimaan rata-rata cabai rawit merah dari tahun 2005 – 2008 Rp.

1.533.375.000,00. Penerimaan terendah Rp. 1.294.380.000,00 pada tahun 2005. Penerimaan tertinggi Rp. 1.828.417.500,00 pada tahun 2008. Secara umum tujuan usaha tani cabai merah pada akhirnya untuk memperoleh pendapatan dan tingkat keuntungan yang layak dari usahatani.

Kegairahan petani untuk meningkatkan kualitas produksinya akan terjadi selama harga produk berada di atas biaya produksi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata pendapatan total usahatani cabai rawit merah sebesar Rp 76.900.00,00/ha/musim sedangkan keuntungan petani dalam berusahatani cabai rawit merah sebesar Rp 38.571.292,00/usahatani/musim.

NPV

Dengan discount factor sebesar 15%. NPV (Net Present Value) adalah sebesar Rp. 469.420.284. NPV positif

menunjukkan usaha tani cabai rawit merah ini layak untuk diusahakan karena memberikan keuntungan atas investasi yang ditanamkan.

IRR (Internal Rate of Return)

Nilai IRR positif pada usaha tani cabai rawit merah di Kelompok Tani “Sari Tani” Ciherang Pacet Cianjur diperoleh pada discount faktor 19% dengan nilai IRR Rp. 174.597.216,00. Nilai IRR negatif pada usaha tani cabai rawit merah di Kelompok Tani “Sari Tani” Ciherang Pacet Cianjur diperoleh pada discount faktor 20% dengan nilai IRR Rp. -281.652.171,00. Dengan kata lain usaha tani cabai rawit merah layak diusahakan jika tingkat suku bunga (discount rate) kurang dari 19,5%.

PBP

Payback Period pada usaha tani cabai rawit dalam kurun waktu 4 tahun didapatkan nilai *Payback Period* 1,5 tahun.

R/C Ratio

Rata-rata nilai R/C ratio selama 4 tahun usaha tani cabai merah/usahatani/musim sebesar 1,99. Ini berarti setiap Rp 1,00 modal yang diinvestasikan untuk usahatani cabai rawit merah akan memberikan penerimaan sebesar Rp 1,99 sehingga dapat dijelaskan bahwa usahatani cabai rawit merah layak diusahakan. Menurut Soekartawi (1995) apabila nilai R/C ratio > 1 maka usahatani tersebut layak diusahakan. Oleh karena itu keputusan yang diambil oleh petani tepat dan

usahatani cabai rawit merah tetap diusahakan. usahatani cabai rawit merah memberikan pendapatan yang cukup besar. Tingginya pendapatan petani di kelompok tani “ Sari Tani” disebabkan

pada saat penelitian dilakukan produksinya cukup baik, serta didukung oleh harga cabai rawit merah yang tinggi. Sedangkan B/C rasio 0,99.

BEP

Tabel 5. Perhitungan BEP kg dan Rp dalam waktu 4 tahun

Tahun	BEP	
	Kg	Rp
2005	145.223,73	2.271,96
2006	145.223,73	2.562,08
2007	146.690,63	2.784,42
2008	137.914,27	3.186,84
rata-rata	143.763,09	2.701,32

Berdasarkan tabel 5, BEP Kg dan Rp rata-rata dalam kurun waktu 4 tahun adalah 143.763,09 kg dan Rp 2.701,32. BEP kg tertinggi yaitu tahun

2007 adalah 146.690,63 kg dan BEP Rp tertinggi adalah pada tahun 2009 yaitu Rp. 3.184,48. BEP Rp terendah pada tahun 2005 yaitu Rp. 2.721,96.

Tabel 6. Biaya pendapatan usaha tani cabai rawit merah dalam kurun 4 tahun

Tahun	Pengeluaran /Cost	Produksi	Harga	Penerimaan (Benefit)	Keuntungan	R/C Rasio
2005	30.898.665	13.600	4.500	61.200.000	30.301.335	1,98
2006	34.331.850	13.400	5.000	67.000.000	32.668.150	1,95
2007	38.146.500	13.700	5.500	75.350.000	37.203.500	1,98

2008	42.385.000	13.300	6.500	86.450.000	44.065.000	2,04
Total	145.762.015	54.000	21.500	290.000.000	144.237.985	
rata-rata	36.440.504	13.500	5.375	72.500.000	36.059.496	1,99

Sumber : Wawancara petani di kelompok tani “Sari Tani”

Dari data tabel 6, diketahui bahwa rata-rata biaya usaha tani cabai rawit merah dengan luasan 1 ha adalah Rp. 36.440.504,00. Produksi cabai rawit merah dalam 1 ha 13.500 kg. Rata-rata harga jual yang telah ditentukan adalah Rp. 5.375,00. jadi pendapatannya adalah

Rp. 72.500.000,00. Keuntungan kotor yang diperoleh dari usaha tani cabai rawit merah sebesar Rp. 36.059.496,00. Jika dalam 1 tahun bunga bank 15% maka keuntungan bersihnya adalah Rp. 30.650.572

Tabel 7. Rata-rata biaya produksi usaha tani dalam kurun 4 tahun

No	Uraian	Biaya	Prosentase (%)
1	Sewa lahan	9.642.823	7,98%
2	Benih	10.669.361	8,83%
3	Pupuk Kandang	12.311.084	10,19%
4	Pupuk Anorganik	16.238.831	13,44%
5	Pestisida	19.899.952	16,47%
6	Sarana produksi lain-lain	23.724.433	19,63%
7	Tenaga kerja	28.374.629	23,48%
	Total Biaya	120.861.112	100%

Sumber : Wawancara petani di kelompok tani “Sari Tani”

Dari tabel 6 diketahui bahwa prosentase yang paling tinggi adalah tenaga kerja sebesar 23,48%. Sewa lahan sebesar 7,98%, benih sebesar 8,83%, pupuk kandang sebesar 10,19%, pupuk anorganik dan pestisida sebesar 13,44% dan 16,47%.

Sedangkan untuk sarana produksi yang lainnya sebesar 19,63%.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan, maka dapat disimpulkan bahwa:

Kinerja usaha tani cabai rawit di kelompok tani "Sari Tani" Ciherang Pacet Cianjur dengan kriteria produktifitas mendapat dengan hasil produksi rata-rata dalam 1 ha 13.500 kg dan harga Rp.5.375/kg mendapatkan penerimaan rata-rata Rp. 72.500.000. Keuntungan yang diperoleh rata-rata pertahun adalah Rp. 36.059.496,00 pengembangan usaha tani cabai rawit merah layak untuk diusahakan dan cukup menguntungkan, hal ini terlihat dari nilai R/C ratio sebesar 1,99, Nilai NPV sebesar Rp. 469.420.284,00 dan IRR positif pada suku bunga 19%. Dan IRR negatif pada suku bunga 20%.

SARAN

Usaha tani yang dilakukan oleh kelompok tani "Sari Tani" Ciherang kecamatan Pacet kabupaten Cianjur cukup menguntungkan dengan kinerja yang baik ditengah harga komoditas hortikultura yang berfluktuasi, sehingga pola kemitraan seperti ini patut dicontoh oleh perusahaan besar lainnya.

Perlu adanya penelitian lebih lanjut mengenai pola kemitraan antara petani dengan perusahaan inti sehingga dapat diterapkan secara lebih

luas dan masing-masing pihak tidak ada yang merasa dirugikan.

DAFTAR PUSTAKA

Agustian dan Setiaji, 2008. *Analisis Perkembangan Harga dan Rantai pemasaran komoditas cabai merah di Propinsi Jawa Barat*. Pusat Analisis Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian. Seminar Nasional.

Amik Krismawati dan Andy Bhermana, 2005. *Kajian Penerapan Teknologi Usabatani Nilam (Pogostemon Cablin Benth) Di Laban Kering Kalimantan Tengah*. Jurnal Penelitian.

Bambang Sumantri, Banyu Sigit Priyono, dan Mira Isonita, 2004. *Analisis Kelayakan Finansial Usabatani Lada (Piper Nigrum L) di Desa Kenduran Kecamatan Ulu Musi Kabupaten Labat Sumatera Selatan*, Jurnal Penelilitan, Volume 6, No 1. 2004 Hal 32-42.

Kotler Philip, 1987. *Dasar-dasar Pemasaran*, PT Prenhalindo, Jakarta.

Gumbira Sa'id, dan Abdul Harizt. 2001. *Manajemen Agribisnis*. PT.

Ghalia Indonesia. MMA-IPB
Bogor.

Akta Agrosia Vol 6 No 1 hlm
30-34 Jan-Jun 2003

Handewi P.S.Rachman dan Supriyati,
2007. *Peningkatan Pendapatan
Rumah Tangga Pedesaan Melalui
Pegembangan Komoditas Bernilai
Tinggi*. Jurnal Penelitian.

Prajnanta. F, 2002, *Agribisnis Cabai
Hibrida*, Penebar Swadaya.

Winardi .1986. *Pengantar Tentang Teori
Sistem dan Analisis Sistem*.
Alumni, Bandung.

I Dewa Gede Agung, Ni Wayan Putu
Artini Dan Nyoman Ratna
Dewi, 2007. *Analisis Usabatani
Cabai rawit merah (Capsicum
annuum l) Di Desa Perean Tengah,
Kecamatan Baturiti, Kabupaten
Tabanan*. Jurusan Sosial
Ekonomi Pertanian, Fakultas
Pertanian Universitas Udayana.

Wiryanto, 2006. *Bertanam Cabai Pada
Musim Hujan*, Agromedia
Pustaka, Jakarta.

Alamat website:

www.tanindo.com. *Budidaya cabai cabai
hibrida*, 22-04-2009

Nawangsih et. Al, 2003. *Cabai Hot
Beauty*, edisi revisi XI, Penebar
Swadaya.

<http://agribisnis.net>, *Perkembangan
Produksi Dan Harga Cabai Bulan
Mei 2006*

Roni kastaman, 2005. *Upaya
Peningkatan Pendapatan Petani
yang Maksimal Melalui Pengaturan
Pola Pemilihan Komoditas Model
Sinergi (Studi Kasus di Kecamatan
Cibiru Kota Bandung)*, jurusan
teknik dan manajemen industri
pertanian fakultas teknologi
industri pertanian – universitas
padjadjaran.

Sri Sugiarti, 2003. *Usabatani Dan
Pemasaran Cabai Merah Di
Kabupaten Rejang Lebong*, Jurnal