

STUDI KELAYAKAN USAHA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS CABE JAMU (*Piper retrofractum vahl*) DI KABUPATEN SUMENEP

Zasli Purwanto dan Ribus Santoso

Fakultas Pertanian, Universitas Wiraraja Sumenep

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tingkat kelayakan usaha dan strategi pengembangan agribisnis cabe jamu di Kabupaten Sumenep. Metode penelitian yang digunakan adalah analisis kelayakan usaha (*Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, *Net Benefit Cost Ratio (Net B/C Ratio)*, *Gross Benefit Cost (Gross B/C)*, dan *Payback Period (PP)*) dan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usahatani cabe jamu layak untuk dilaksanakan dan dikembangkan. Nilai *Net Present Value (NPV)* sebesar Rp. 120.922.470,00 (nilai NPV > 0, berarti total penerimaan lebih besar daripada total pengeluaran sehingga usahatani cabe jamu tersebut layak untuk diteruskan), nilai *Internal Rate of Return (IRR)* sebesar 22,0% (dinyatakan layak, karena mampu mengembalikan pengeluaran biaya investasi yang digunakan sampai pada tingkat suku bunga 22%), nilai *Net Benefit Cost Ratio (Net B/C Ratio)* sebesar 6,71 (layak dikembangkan karena setiap Rp. 1,- biaya produksi yang dikeluarkan akan mampu memberikan manfaat masing-masing sebesar Rp. 6,71), nilai *Gross Benefit Cost (Gross B/C)* sebesar 1,72 (artinya setiap Rp.1,- biaya usaha tani cabe jamu yang dikeluarkan akan menghasilkan pendapatan sebesar Rp. 1,72,-), dan nilai *Payback Period (PP)* sebesar 2,1 tahun atau 2 tahun 1 bulan. Strategi yang digunakan oleh petani dalam usahatani cabe jamu adalah strategi pertumbuhan melalui *integrasi horizontal*. Agribisnis cabe jamu berada pada pertumbuhan dalam *asset*, penjualan, dan profit. Tahap pertumbuhan memperlihatkan usaha agribisnis cabe jamu mampu meningkatkan nilai produksi dan penjualan dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang dari luar. Pada kondisi ini sebaiknya usahatani tersebut berusaha mempertahankan peluang dan kekuatan yang dimilikinya serta meminimalkan ancaman dan kelemahannya.

Kata kunci: kelayakan usaha, strategi pengembangan, agribisnis cabe jamu

I. PENDAHULUAN

Pembangunan pertanian di masa yang akan datang diarahkan menuju pertanian yang mengarah pada agroindustri. Agroindustri berperan besar dalam menciptakan kondisi yang saling mendukung antar kekuatan industri maju dengan pertanian tangguh.

Alamat Korespondensi:

Zasli Purwanto, Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Wiraraja Sumenep. Jl. Raya Sumenep-Pamekasan Km. 5 Patian-Sumenep.

Ribus Santoso, Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Wiraraja Sumenep. Jl. Raya Sumenep-Pamekasan Km. 5 Patian-Sumenep.

..

Agroindustri sebagai penggerak pembangunan pertanian, diharapkan dapat memainkan peranan penting dalam kegiatan pembangunan nasional. Peranan tersebut disebabkan karena kegiatan agroindustri mempunyai manfaat ekonomi, khususnya industri pengolahan produk pertanian yang berlokasi di pedesaan dengan berdasar pada sumber daya yang ada, yaitu: (a) Meningkatkan kerja di pedesaan, (b) Meningkatkan nilai tambah, (c) Meningkatkan pendapatan petani, dan (d) Meningkatkan mutu dari hasil produksi pertanian yang pada gilirannya nanti dapat memenuhi syarat untuk memasuki pasar luar negeri (Danurwenda, 2007).

Salah satu komoditi unggulan yang dapat dikelola menjadi produk industri yang memiliki daya saing adalah cabe jamu (*Piper retrofractum vahl*). Jenis komoditi binaan

Direktorat Jenderal Tanaman Pangan dan Hortikultura dalam Keputusan Menteri Pertanian Nomor 511 Tahun 2006 yang tercatat sebagai cabe Jawa memiliki khasiat sebagai obat penyembuh sakit perut, masuk angin, beri-beri, rematik, tekanan darah rendah, kolera, influenza, sakit kepala, lemah syahwat, bronkitis, dan sesak nafas. Oleh karena itu, cabe jamu banyak dibutuhkan sebagai bahan pembuatan jamu tradisional dan obat pil/kapsul modern serta bahan campuran minuman.

Dengan semakin berkembangnya industri jamu di dalam negeri mengakibatkan kebutuhan cabe jamu terus meningkat dari tahun ke tahun. Akan tetapi, peningkatan

permintaan tersebut tidak diimbangi dengan produktivitas tanaman di tingkat petani. Hal ini salah satunya disebabkan oleh pemeliharaan tanaman yang dilakukan masih seadanya dan asal-asalan.

Kabupaten Sumenep merupakan salah satu kabupaten di Jawa Timur yang menjadi sentral penghasil cabe jamu. Dari data yang disebutkan dalam (Anonymous, 2009), diperoleh bahwa luas areal cabe jamu di Kabupaten Sumenep sebesar 1.757 ha, dengan jumlah produksi 8.322,33 ton/th, dan produktivitasnya 4,74 ton/ha/th. Luas lahan, produksi, dan produktivitas cabe jamu terbesar di lima kecamatan di Kabupaten Sumenep disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Luas Lahan, Produksi, dan Produktivitas Cabe Jamu di Lima Kecamatan di Kabupaten Sumenep Tahun 2010

Kecamatan	Luas Lahan (Ha)	Produksi (Ton/Thn)	Produktivitas (Kg/Ha/Thn)
Bluto	562,62	2.094,84	5.130
Ganding	287,58	1.122,79	4.978
Lenteng	224,72	639,35	4.985
Guluk-guluk	151,04	468,09	4.885
Batang-batang	101,60	422,45	4.857

Sumber: Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Sumenep

Produktivitas cabe jamu yang dihasilkan masih belum maksimal, hal ini disebabkan usahatani cabe jamu di Kabupaten Sumenep dilakukan secara tradisional, artinya teknologi yang digunakan dalam usahatani ini masih sederhana atau bersifat turun-temurun. Petani melakukan kegiatan usahatani cabe jamu di pekarangan dan lahan tegal dengan tingkat pemeliharaan yang minim, dimana cabe jamu tidak mendapatkan perlakuan yang optimal, seperti pemupukan, pengairan, pengendalian hama dan penyakit, dan sebagainya.

Teknologi usahatani semacam ini sebaiknya perlu mendapatkan perhatian secara serius agar produksi cabe jamu meningkat, sehingga dapat memenuhi permintaan cabe jamu oleh industri jamu yang terus meningkat. Kegiatan agribisnis cabe jamu sangat berperan dalam mendukung perekonomian rumah

tangga petani, oleh karena itu diperlukan suatu analisis tentang kelayakan finansial dari kegiatan agribisnis cabe jamu di Kabupaten Sumenep.

Di sisi lain, pengembangan agribisnis cabe jamu di Kabupaten Sumenep juga sangat prospektif untuk dikembangkan, namun dalam usaha pengembangannya harus dilakukan secara menyeluruh (*Comprehensive*), berkelanjutan (*Sustainable*), dan saling terkait dari berbagai subsistem yang satu dengan yang lain. Secara konsep menurut Winarso (1997), bahwa sistem agribisnis merupakan kegiatan yang sinergis, dimana antara subsistem yang satu dengan yang lain saling terkait dan tidak terpisahkan antara kegiatan yang satu dengan kegiatan yang lain, mulai dari proses produksi sampai pemasaran hasil.

Berdasarkan uraian tersebut, maka dirasa perlu untuk dilakukan analisis/pengkajian secara mendalam tentang kelayakan finansial dari agribisnis cabe jamu dan penentuan strategi dalam upaya pengembangan sistem agribisnis cabe jamu di Kabupaten Sumenep.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tingkat kelayakan usaha dan strategi pengembangan agribisnis cabe jamu di Kabupaten Sumenep.

II. METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian Lokasi penelitian ditentukan dengan *purposive*, yaitu di Kabupaten Sumenep, dengan pertimbangan bahwa Kabupaten Sumenep merupakan salah satu sentral penghasil cabe jamu di Jawa Timur. Hal ini dimaksudkan agar dapat memberikan masukan dalam pengembangan agribisnis cabe jamu di Kabupaten Sumenep.

Pada penelitian ini, yang dijadikan sebagai populasi adalah petani cabe jamu. Penentuan sampel dilakukan dengan metode *Cluster Sampling* yaitu pengambilan contoh berdasarkan area atau *cluster*. Area atau *cluster* yang dipilih adalah kecamatan dengan produksi cabe jamu tertinggi dan jumlah petani cabe jamu terbanyak di Kabupaten Sumenep. Berdasarkan metode tersebut, maka kecamatan dengan produksi cabe jamu tertinggi dan jumlah petani cabe jamu terbanyak terdapat pada Kecamatan Bluto. Oleh karena itu, kecamatan tersebut ditetapkan sebagai daerah penelitian.

Ukuran sampel ditentukan dengan rumus yang dikemukakan oleh Soeratho dan Arsyad (2003), yang menyatakan bahwa pengambilan sampel adalah minimal 10% dari jumlah populasi yang ada.

Jumlah populasi petani cabe jamu yang ada di daerah penelitian sebanyak 330 responden. Berdasarkan rumus ukuran sampel tersebut, maka diperoleh sampel sebanyak 33 responden

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi: analisis kelayakan finansial agribisnis cabe jamu, yaitu: analisis *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C), *Gross Benefit Cost*

Ratio (Gross B/C), dan *Payback Periods* (PP); dan analisis SWOT.

1) Analisis Kelayakan Finansial

a. Analisis *Net Present Value* (NPV)

Analisis NPV (*Net Present Value*), digunakan untuk menganalisis nilai sekarang dengan formula sebagai berikut:

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

dimana:

Bt = besarnya benefit finansial agribisnis cabe jamu

Ct = besarnya biaya finansial agribisnis cabe jamu

n = umur ekonomis (tahun)

i = tingkat bunga (%)

Kriteria pengambilan keputusan:

- NPV > 0, agribisnis cabe jamu layak untuk diusahakan dan menguntungkan
- NPV = 0, agribisnis cabe jamu tidak untung dan tidak rugi (impas)
- NPV < 0, agribisnis cabe jamu tidak layak untuk diusahakan dan tidak menguntungkan.

b. Analisis *Internal Rate of Return* (IRR)

Analisis ini untuk melihat kemampuan investasi yang dikeluarkan untuk suatu tingkat keuntungan yang didapat berdasarkan tingkat bunga pinjaman (*opportunity cost of capital*). IRR adalah nilai *discount rate* I yang membuat NPV daripada proyek sama dengan 0. Adapun prosedur penetapan IRR dilakukan dengan sistem coba-coba. Rumusnya dapat dituliskan sebagai berikut:

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

dimana:

i_1 = tingkat *discount rate* yang menghasilkan $NPV_1 > 0$, tetapi hampir mendekati 0

i_2 = tingkat *discount rate* yang menghasilkan $NPV_2 < 0$, tetapi hampir mendekati 0

NPV_1 = nilai NPV positif

NPV_2 = nilai NPV negatif

Kriteria pengambilan keputusan:

- IRR > bunga modal, agribisnis cabe jamu layak untuk diusahakan dan menguntungkan.
- IRR < bunga modal, agribisnis cabe jamu tidak layak untuk diusahakan dan menguntungkan.

c. Analisis *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C)

Analisis ini digunakan untuk menganalisis kelayakan usaha dengan menggunakan formulasi:

$$\text{Net B/C} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t} (B_t - C_t > 0)}{\sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t} (B_t - C_t < 0)}$$

dimana:

Bt = besarnya benefit finansial agribisnis cabe jamu

Ct = besarnya biaya finansial agribisnis cabe jamu

i = tingkat bunga (%)

n = umur ekonomis (th)

t = tahun ke-t

Net B/C akan didapat apabila paling sedikit salah satu nilai Bt/Ct bersifat negatif. Jika tidak maka Net B/C tidak terhitung.

$$\text{Net B/C} = \frac{\text{Jumlah NPV (+)}}{\text{Jumlah NPV (-)}}$$

Kriteria pengambilan keputusan:

- B/C > 1, maka pengelolaan agribisnis cabe jamu secara finansial layak dikembangkan
- B/C < 1, maka pengelolaan agribisnis cabe jamu secara finansial tidak layak dikembangkan.

d. *Gross Benefit Cost Ratio* (Gross B/C)

Analisis ini digunakan untuk membandingkan antara jumlah *Present Value*

Benefit (PV. *Benefit*) dengan *Present Value Cost* (PV. *Cost*), dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Gross B/C} = \frac{\sum_{t=0}^{t=n} (B_t)(CIF = 12\%)}{\sum_{t=0}^{t=n} (C_t)(CIF = 12\%)}$$

Kriteria pengambilan keputusan:

- Jika Gross B/C > 1, maka agribisnis cabe jamu layak untuk diusahakan.
- Jika Gross B/C < 1, maka agribisnis cabe jamu tidak layak untuk diusahakan.
- Jika Gross B/C = 1, maka agribisnis cabe jamu berada dalam keadaan BEP.

e. *Payback Periods* (PP)

Analisis ini digunakan untuk melihat jangka waktu kembalinya investasi yang telah dikeluarkan melalui keuntungan yang diperoleh dari suatu usaha. Adapun rumus yang digunakan sebagai berikut:

$$\text{Payback Periods} = \frac{\text{Investasi}}{\text{Net Benefit Kumulatif}}$$

2) Analisis SWOT

Untuk menganalisis strategi pengembangan pada agribisnis cabe jamu digunakan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*). Menurut Rangkuti (2000), Analisis SWOT merupakan tahapan dalam menyusun strategi, yaitu menyusun terlebih dahulu analisis faktor internal (*Internal Factor Analysis Summary/IFAS*) yang terdiri dari kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) serta analisis faktor eksternal (*Internal Factor Analysis Summary/EFAS*) yang terdiri dari peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*).

Tabel 2. Analisis Faktor Internal (IFAS)

Faktor-Faktor Strategi internal	Bobot	Rating	Nilai (bobot x rating)	Fenomena
Kekuatan				
Kelemahan				
Total				

Tabel 3. Analisis Faktor Eksternal (EFAS)

Faktor-Faktor	Bobot	Rating	Nilai	Fenomena
---------------	-------	--------	-------	----------

Strategi eksternal	(bobot x rating)
Peluang	
Ancaman	
Total	

Keterangan:

- Menentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan (*Strength*), Kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threatment*).
 - Pemberian nilai bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan.
 - Menghitung rating untuk masing-masing faktor kekuatan dan peluang dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*). Sedangkan nilai rating kelemahan dan ancaman adalah kebalikannya, dengan kriteria sebagai berikut:
 - Variabel yang termasuk dalam kategori kekuatan (positif) diberi nilai mulai dari 1 (tidak kuat) sampai dengan 4 (sangat kuat)

1 = tidak kuat 3 = kuat
2 = cukup kuat 4 = sangat kuat
 - Variabel yang termasuk dalam kategori kelemahan (negatif) diberi nilai mulai dari 1 (sangat lemah) sampai dengan 4 (tidak lemah)

1 = sangat lemah 3 = cukup lemah
2 = lemah 4 = tidak lemah
 - Variabel yang termasuk dalam kategori peluang (positif) diberi nilai mulai dari 1 (tidak berpeluang) sampai dengan 4 (sangat berpeluang)

1 = tidak berpeluang
2 = cukup berpeluang
3 = berpeluang
4 = sangat berpeluang
 - Variabel yang termasuk dalam kategori ancaman (negatif) diberi nilai mulai dari 1 (sangat mengancam) sampai dengan 4 (tidak mengancam)

1 = sangat mengancam
2 = mengancam
3 = cukup mengancam
4 = tidak mengancam
 - Mengalikan masing-masing bobot dengan rating untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom nilai. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 sampai dengan 1,0.
 - Menggunakan kolom komentar untuk memberikan keterangan berupa catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
 - Jumlahkan skor pembobotan untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan.
- Berdasarkan hasil perhitungan nilai faktor-faktor kondisi internal dan nilai faktor-faktor kondisi eksternal pada agribisnis cabe jamu maka dapat dikompilasikan ke dalam matrik posisi kompetitif relatif agribisnis cabe jamu yang ditunjukkan pada Gambar 1.



GREY AREA	BLACK AREA
----------------------	-----------------------

Gambar 1. Matrik Posisi Kompetitif Relatif

Kriteria pengambilan keputusan sebagai berikut:

- a. Apabila agribisnis terletak di daerah *White Area* (Bidang Kuat-Berpeluang), maka usaha tersebut memiliki peluang pasar yang prospektif dan memiliki kompetensi untuk mengerjakannya.
- b. Apabila agribisnis terletak di daerah *Grey Area* (Bidang Lemah-Berpeluang), maka usaha tersebut memiliki peluang pasar yang prospektif, namun tidak memiliki kompetensi untuk mengerjakannya.
- c. Apabila agribisnis terletak di daerah *Grey Area* (Bidang Kuat-Terancam), maka
- d. Apabila agribisnis terletak di daerah *Black Area* (Bidang Lemah-Terancam), maka usaha tersebut tidak memiliki peluang pasar dan tidak memiliki kompetensi untuk mengerjakannya.

Langkah berikutnya adalah menentukan posisi perusahaan yang didasarkan pada analisis total skor faktor internal dan eksternal menggunakan matrik internal dan eksternal seperti Gambar 2 (Rangkuti, 2001).

TOTAL SKOR IFAS

		Kuat	Rata-rata	Lemah	
		4,0	3,0	2,0	1,0
TOTAL SKOR EFAS	Tinggi	I Pertumbuhan	II Pertumbuhan	III Penciutan	
	Menengah	IV Stabilitas	V Pertumb /Stab	VI Penciutan	
	Rendah	VII Pertumbuhan	VIII Pertumbuhan	IX Likuidasi	
		3,0	2,0	1,0	

Gambar 2. Matrik Internal dan Eksternal

Keterangan:

Daerah I : strategi konsentrasi melalui integrasi vertikal

Daerah II : strategi melalui integrasi horizontal	Daerah VIII : strategi diversifikasi konglomerat
Daerah III : strategi <i>turnaround</i>	Daerah IX : strategi likuidasi/bangkrut
Daerah IV : strategi stabilitas	Dilanjutkan dengan tahap terakhir yaitu penentuan alternatif strategi dengan menggunakan matrik SWOT. Matrik SWOT digunakan untuk menentukan strategi yang baik pada usaha yang tersusun 4 strategi utama yaitu SO, WO, ST, WT yang ditunjukkan pada Tabel 4 berikut (Rangkuti, 2001).
Daerah V : strategi konsentrasi melalui integrasi horizontal atau stabilitas (tidak ada perubahan laba)	
Daerah VI : strategi divestasi	
Daerah VII : strategi diversifikasi konsentris	

Tabel 4. Matrik SWOT

EFAS	IFAS	Strengths (S)	Weakness (W)
Opportunities (O)		Strategi (SO)	Strategi (WO)
Treats (T)		Strategi (ST)	Strategi (WT)

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Tingkat Kelayakan Usaha Agribisnis Cabe Jamu

Analisis kelayakan investasi usahatani cabe jamu dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan kriteria investasi diantaranya: *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, *Net Benefit Cost Ratio (Net B/C Ratio)*, *Gross Benefit Cost (Gross B/C)* dan, *Payback Period (PP)*.

Sebagaimana telah diuraikan, bahwa hasil perhitungan kriteria investasi merupakan salah satu peralatan dalam pengambilan keputusan, apakah proyek (investasi) usahatani cabe jamu yang diusahakan oleh petani dapat diterima atau ditolak.

Hasil perhitungan kriteria investasi dan pengambilan keputusan usahatani cabe jamu disajikan pada Tabel 5.

Tabel 5. Nilai NPV, IRR, Net B/C, Gross B/C, dan *Payback Periods* pada Kegiatan Usahatani Cabe Jamu di Kecamatan Bluto, Kabupaten Sumenep

No	Analisis	Hasil	Yang Diisyaratkan	Rekomendasi	Keterangan
1	NPV	Rp. 120.922.470,00	NPV > 0 (positif)	Layak/Go	
2	IRR	22,0%	12%	Layak/Go	
3	Net B/C	6,71	Net B/C >1	Layak/Go	Luas Lahan 1 Ha
4	Gross B/C	1,72	Gross B/C >1	Layak/Go	
5	PP	2 th, 1 bln	Semakin cepat, semakin baik	Layak/Go	

Sumber: Pengolahan Data Primer

Dari hasil analisis finansial pada Tabel 5, maka dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) *Net Present Value* (NPV)

Net Present Value adalah selisih nilai sekarang antara pendapatan kotor rata-rata dengan biaya total rata-rata pada tingkat *compound interest factor* sebesar 12%, dimana *compound interest factor* tersebut merupakan tingkat suku bunga yang berlaku pada saat penelitian dilaksanakan. Nilai *Net Present Value* pada usahatani cabe jamu sebesar Rp. 120.922.470,00; artinya kegiatan usahatani cabe jamu tersebut memperoleh keuntungan sebesar Rp. 120.922.470,00. Nilai NPV lebih besar dari 0, berarti total penerimaan lebih besar daripada total pengeluaran sehingga usahatani cabe jamu tersebut layak untuk diteruskan karena mampu menutupi semua biaya yang dikeluarkan oleh petani. Dimana nilai-nilai tersebut tidak lain adalah jumlah nilai sekarang untuk pendapatan bersih selama umur proyek.

2) *Internal Rate of Return* (IRR)

Nilai *Internal Rate of Return* (IRR) dari usahatani cabe jamu dengan menggunakan *compound interest factor* sebesar 20% dan 25%, diperoleh nilai sebesar 22,0%. Hal ini berarti kegiatan usahatani cabe jamu di daerah penelitian dinyatakan layak, karena mampu mengembalikan pengeluaran biaya investasi yang digunakan sampai pada tingkat suku bunga 22%.

3) *Net B/C Ratio*

Net B/C Ratio dengan *compound interest factor* 12% pada kegiatan usahatani cabe jamu mempunyai nilai sebesar 6,71. Dengan demikian, usahatani cabe jamu akan memberikan manfaat sebesar 6,71 kali lipat dari setiap biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi. Dengan kata lain, setiap Rp. 1,- biaya produksi yang dikeluarkan akan mampu memberikan manfaat masing-masing sebesar Rp. 6,71.

Nilai *Net B/C Ratio* lebih besar dari 1 menunjukkan bahwa usahatani cabe jamu layak untuk dijalankan dan dikembangkan atau memberikan keputusan "Go" atau layak untuk diusahakan. Kondisi ini menggambarkan bahwa proporsi penambahan biaya produksi pada usahatani cabe jamu akan

diikuti penambahan keuntungan yang signifikan. Beberapa hal yang sangat dimungkinkan pada kondisi ini karena hal ini dipengaruhi oleh pengalaman petani dalam mengusahakan tanaman cabe jamu yang dimilikinya.

4) *Gross B/C Ratio*

Gross B/C Ratio adalah analisis untuk membandingkan nilai *present value benefit* dengan nilai *present value cost*. Dari kegiatan usahatani cabe jamu, maka nilai *Gross B/C Ratio* sebesar 1,72. Hal ini menunjukkan bahwa besarnya pendapatan yang dihasilkan dari kegiatan usahatani cabe jamu adalah sebesar 1,72 kali lipat dari biaya usahatani cabe jamu yang dikeluarkan, artinya setiap Rp.1,- biaya usaha tani Cabe Jamu yang dikeluarkan akan menghasilkan pendapatan sebesar Rp. 1,72,-. Dari hasil analisis *Gross B/C Ratio* menghasilkan nilai lebih besar dari 1 (*Gross B/C Ratio* > 1), artinya pendapatan dari usahatani cabe jamu lebih besar dari total biaya yang dikeluarkan untuk setiap tahunnya, sehingga dapat disimpulkan bahwa kegiatan usahatani cabe jamu dinyatakan layak secara finansial dan dapat dijalankan atau dikembangkan.

5) *Payback Period* (PP)

Analisis Payback Period dalam penelitian ini menggunakan *analisis net benefit kumulatif*. *Payback Period* dalam usahatani cabe jamu menghasilkan nilai PP yang lebih kecil dari umur proyek kegiatan usahatani cabe jamu (14 tahun), yaitu sebesar 2,1 tahun atau 2 tahun 1 bulan. Dalam penelitian ini, analisis *payback periods* lebih cenderung menggunakan *analisis net benefit kumulatif* daripada *net benefit rata-rata*, karena secara rasional petani akan lebih mengutamakan pengembalian modal terlebih dahulu daripada harus menunggu pengumpulan keuntungan selama 14 tahun berikutnya. Di sisi lain hasil analisis dengan perhitungan *net benefit kumulatif* jauh lebih efektif atau lebih cepat dalam pengembalian modal investasi daripada dengan menggunakan cara *net benefit rata-rata*.

Dari hasil analisis kelima alat analisis evaluasi proyek secara finansial, maka dapat dinyatakan bahwa usahatani cabe jamu di Kecamatan Bluto, Kabupaten Sumenep adalah

layak untuk diusahakan dan dikembangkan. Berdasarkan hasil studi kegiatan usahatani cabe jamu di Kecamatan Bluto, Kabupaten Sumenep dapat dinyatakan layak secara finansial dan memberikan rekomendasi "GO" untuk diusahakan/dikembangkan pada skala yang lebih besar. Hal ini mengacu pada hasil analisis finansial yang diperoleh dalam penelitian ini, dimana untuk penggunaan luas lahan pertanian Cabe Jamu memiliki tingkat kemampuan mengembalikan biaya investasi (IRR) diatas nilai *compound interest factor*, berarti dengan demikian usahatani cabe jamu yang diusahakan petani mampu memberikan tingkat keuntungan yang besar sehingga waktu pengembalian biaya investasi dapat dilakukan dalam waktu yang relatif cepat, sehingga penerimaan selebihnya dari kegiatan usahatani tersebut seluruhnya merupakan keuntungan bagi petani. Dengan adanya

keuntungan yang diterima oleh petani, hal ini menandakan bahwa Net B/C Ratio dan Gross B/C Ratio dalam analisis finansial lebih besar dari 1, berarti penghasilan dan pendapatan yang diterima dari kegiatan usahatani cabe jamu lebih besar dari total biaya produksi yang dikeluarkan.

3.2. Strategi Pengembangan Agribisnis Cabe Jamu

Analisis SWOT dilakukan berdasarkan asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan memaksimalkan kekuatan dan peluang serta meminimalkan kelemahan dan ancaman. Tahap awal dalam analisis ini yaitu mengidentifikasi faktor-faktor kondisi lingkungan internal dan eksternal dari Agribisnis Cabe Jamu di Kecamatan Bluto. Faktor-faktor tersebut dapat dijelaskan pada Tabel 6.

Tabel 6. Analisis Faktor Strategi Internal dan Eksternal Agribisnis Cabe Jamu

Faktor-faktor Internal			
Strength (S)		Weakness (W)	
Kesesuaian lahan	S ₁	Permodalan	W ₁
Lokasi usahatani (produksi)	S ₂	Teknologi budidaya dan pasca panen	W ₂
Mutu dan kualitas cabe jamu	S ₃	Ketersediaan air	W ₃
Pengalaman petani	S ₄	Tingkat pendidikan petani	W ₄
		Kelembagaan petani	W ₅
Faktor-faktor Eksternal			
Opportunities (O)		Threats (T)	
Ketersediaan pasar	O ₁	Anomali iklim	T ₁
Permintaan cabe jamu	O ₂	Persaingan antar petani	T ₂
Kemudahan memperoleh sarana produksi	O ₃	Kebijakan pemerintah	T ₃
Kepercayaan konsumen	O ₄	Harga jual cabe jamu	T ₄

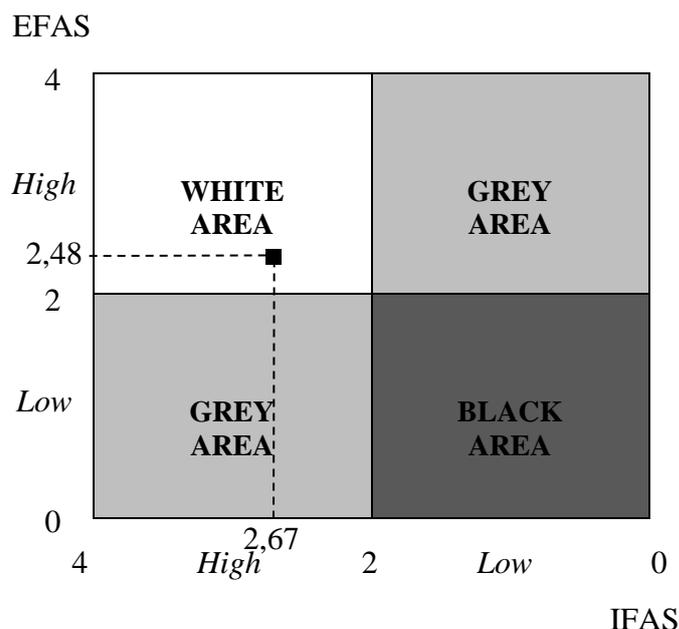
Dari Tabel 6, dapat dilihat bahwa analisis faktor internal terdiri dari kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*). Kekuatan dapat dijelaskan sebagai keunggulan sumberdaya pada usahatani cabe jamu serta kemajuannya dalam menentukan perubahan strategi operasi. Variabel kekuatan yang ada pada usahatani tersebut terdapat empat variabel yang terdiri dari S₁ sampai S₄. Kelemahan dapat dijelaskan

sebagai kelemahan usahatani cabe jamu yang menggambarkan keterbatasan sumberdaya serta kemampuan usahatani secara serius yang menghalangi kinerja efektif dalam mengembangkan strategi operasi. Variabel kelemahan yang ada pada usahatani tersebut terdapat lima variabel yang terdiri dari W₁ sampai W₅

Analisis faktor eksternal terdiri dari peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*). Peluang dapat dijelaskan sebagai situasi di luar usahatani cabe jamu yang menguntungkan bagi usaha tersebut dalam mengembangkan strategi operasi pada lingkungan agribisnis. Variabel peluang pada usahatani cabe jamu terdapat empat variabel yang terdiri dari O_1 sampai O_4 . Ancaman dapat dijelaskan sebagai situasi yang tidak

menguntungkan sehingga menciptakan ancaman dan hambatan yang berasal dari luar lingkungan usahatani cabe jamu. Variabel ancaman pada usahatani tersebut terdapat empat variabel yang terdiri dari T_1 sampai T_4 .

Hasil perhitungan nilai faktor-faktor kondisi internal dan nilai faktor-faktor kondisi eksternal pada usahatani cabe jamu, maka dapat dikompilasikan ke dalam matrik posisi kompetitif relatif pada Gambar 3.



Gambar 3. Diagram Matrik Posisi Kompetitif Relatif Usahatani Cabe Jamu

Berdasar hasil analisis faktor-faktor internal diperoleh nilai IFAS sebesar 2,67 dan hasil analisis faktor-faktor eksternal diperoleh nilai EFAS sebesar 2,48. Nilai tersebut menempatkan agribisnis cabe jamu dalam posisi *White Area* (Bidang Kuat-Berpeluang), artinya agribisnis cabe jamu tersebut memiliki peluang pasar yang prospektif dan memiliki kompetensi untuk mengerjakannya. Kekuatan yang dimiliki agribisnis cabe jamu yaitu: kesesuaian lahan, lokasi usahatani (produksi),

mutu dan kualitas cabe jamu, dan pengalaman petani. Sedangkan peluang yang dimiliki yaitu: ketersediaan pasar, permintaan cabe jamu, kemudahan memperoleh sarana produksi, dan kepercayaan konsumen. Fokus strategi yang tepat bagi agribisnis cabe jamu dalam mengembangkan usahanya adalah strategi yang agresif dengan memaksimalkan kekuatan yang dimiliki sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.

Matriks internal eksternal dari usahatani

cabe jamu dapat dilihat pada Gambar 4.

		TOTAL SKOR IFAS		
		4,0	3,0	2,0
TOTAL SKOR EFAS	Tinggi	I Pertumbuhan	II Pertumbuhan	III Penciutan
	Menengah	IV Stabilitas	V Pertumb/Stab	VI Penciutan
	Rendah	VII Pertumbuhan	VIII Pertumbuhan	IX Likuiditas
		1,0		

Gambar 4. Matrik Internal Eksternal

Pada Gambar 4, dapat dilihat bahwa nilai faktor internal diperoleh hasil 2,67 dan faktor eksternal diperoleh hasil 2,48. Hal ini menunjukkan bahwa posisi usaha agribisnis cabe jamu di Kecamatan Bluto berada pada daerah V (lima), yaitu pertumbuhan atau stabilitas. Strategi yang digunakan oleh petani dalam usahatani cabe jamu adalah strategi pertumbuhan melalui *integrasi horizontal*. Agribisnis cabe jamu tersebut berada pada pertumbuhan dalam *asset*, penjualan, dan

profit. Tahap pertumbuhan memperlihatkan usaha agribisnis cabe jamu mampu meningkatkan nilai produksi dan penjualan dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang dari luar. Pada kondisi ini sebaiknya usahatani tersebut berusaha mempertahankan peluang dan kekuatan yang dimilikinya serta meminimalkan ancaman dan kelemahannya. Rancangan strategi bagi usahatani cabe jamu disajikan pada Tabel 7.

Tabel 7. Strategi Pengembangan Agribisnis Cabe Jamu

IFAS	STRENGTH (S)	WEAKNESSES (W)
EFAS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kesesuaian lahan 2. Lokasi usahatani (produksi) 3. Mutu dan kualitas cabe jamu 4. Pengalaman petani 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Permodalan 2. Teknologi budidaya dan pasca panen 3. Ketersediaan air 4. Tingkat pendidikan petani 5. Kelembagaan petani
OPPORTUNITIES (O)	STRATEGI S-O	STRATEGI W-O
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ketersediaan pasar 2. Permintaan cabe jamu 3. Kemudahan memperoleh sarana produksi 4. Kepercayaan konsumen 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan volume produksi untuk memenuhi permintaan konsumen 2. Mempertahankan kualitas produk sehingga kepercayaan konsumen terhadap produk 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bekerja sama dengan pihak luar dalam hal permodalan 2. Memperluas <i>marketing network</i> 3. Penyediaan lembaga untuk petani

	<p>tetap ada</p> <p>3. Memperluas cakupan pasar</p> <p>4. Peningkatan keanekaragaman produk</p>	<p>4. Penggunaan teknologi tepat guna</p> <p>5. Peningkatan kualitas SDM</p>
<p>TREATHS (T)</p> <p>1. Anomali iklim</p> <p>2. Persaingan antar petani</p> <p>3. Kebijakan pemerintah</p> <p>4. Harga jual cabe jamu</p>	<p>STRATEGI S-T</p> <p>1. Meningkatkan kemampuan teknologi produksi dan pengendalian mutu</p> <p>2. Membentuk asosiasi petani cabe jamu</p> <p>3. Peningkatan kualitas pelayanan kepada konsumen</p>	<p>STRATEGI W-T</p> <p>1. Pemberian pembinaan dan penyuluhan bagi pengembangan usaha</p> <p>2. Peningkatan promosi produk</p> <p>3. Pemberian bantuan sarana produksi</p> <p>4. Melakukan perbaikan dalam hal manajemen sumberdaya (manusia, air, lahan, dan lain-lain)</p>

Strategi yang dapat diterapkan dalam usahatani cabe jamu berdasarkan faktor-faktor kondisi internal dan faktor-faktor kondisi eksternal yang mempengaruhi kegiatan usahatani tersebut dapat disusun empat strategi utama, yaitu strategi S-O, W-O, S-T, W-T melalui matrik SWOT.

STRATEGI S-O

1. Meningkatkan volume produksi untuk memenuhi permintaan konsumen
Bentuk strategi ini berupa upaya peningkatan produksi cabe jamu melalui perbaikan teknologi budidaya. Hal ini dapat dilakukan karena ditunjang oleh kesesuaian lahan dan kemudahan memperoleh sarana produksi.
2. Mempertahankan kualitas produk sehingga kepercayaan konsumen terhadap produk tetap ada
Strategi yang diterapkan adalah dengan melakukan upaya untuk mempertahankan kualitas cabe jamu dengan penanganan pasca panen yang tepat agar kepercayaan konsumen tetap terjaga.
3. Memperluas cakupan pasar
Selama ini usahatan cabe jamu telah memiliki konsumen tetap. Namun melihat potensi yang ada, memperluas cakupan pasar merupakan suatu langkah yang sangat berarti bagi perkembangan usahatani tersebut. Beberapa cara yang

dapat dilakukan diantaranya adalah dengan menarik konsumen potensial yang belum pernah mengkonsumsi cabe jamu, menarik konsumen di daerah lain dengan strategi yang tidak melanggar etika persaingan pasar.

4. Peningkatan keanekaragaman produk
Bentuk strategi ini berupa diversifikasi terhadap cabe jamu. Cara yang dapat dilakukan diantaranya dengan mencari informasi mengenai jenis-jenis produk olahan cabe jamu dan komposisi pembuatannya. Dengan adanya penganekaragaman produk ini, maka diharapkan segmen pasar yang dapat dijangkau menjadi lebih luas dan akan lebih meningkatkan pendapatan petani.

STRATEGI W-O

1. Bekerja sama dengan pihak luar dalam hal permodalan
Cara yang dapat dilakukan diantaranya adalah bekerja sama dengan usaha sejenis yang lebih besar dengan sistem kemitraan. Selain itu, juga dapat dilakukan dengan cara mencari pinjaman kredit dengan syarat ringan kepada lembaga-lembaga keuangan seperti perbankan maupun koperasi.
2. Memperluas *marketing network*
Memperluas *marketing network* (jaringan pemasaran) untuk usahatani cabe jamu dilakukan dengan menambah relasi untuk

memasarkan produknya, sehingga tidak hanya memanfaatkan saluran pemasaran yang ada selama ini, yang hanya mengandalkan pengepul di lokasi usahatani tersebut.

3. Penyediaan lembaga untuk petani
Penyediaan lembaga untuk petani dapat berupa lembaga informasi pasar dan lembaga keuangan (koperasi) yang dapat membantu memfasilitasi semua kebutuhan dalam kegiatan usahatani cabe jamu, seperti pasar yang potensial, kualitas cabe jamu yang diinginkan konsumen, kondisi lingkungan (konsumen) yang berpengaruh terhadap permintaan, dan permodalan.
4. Penggunaan teknologi tepat guna
Bentuk strategi ini berupa perubahan/peralihan dari teknologi yang selama ini telah digunakan (konvensional) menjadi teknologi yang lebih efektif dan efisien (sesuai anjuran). Hal ini dilakukan agar produksi lebih meningkat dan kualitas cabe jamu tetap terjaga.
5. Peningkatan kualitas SDM
Bentuk strategi ini berupa pemberian pelatihan yang dapat dilakukan oleh berbagai pihak yang memiliki perhatian terhadap usahatani cabe jamu. Bentuk pelatihan yang diberikan tidak hanya terbatas pada bidang produksi saja, tetapi juga dalam hal manajemen keuangan, pemasaran, dan pengelolaan cabe jamu.

STRATEGI S-T

1. Meningkatkan kemampuan teknologi produksi dan pengendalian mutu
Peningkatan kemampuan teknologi produksi dan pengendalian mutu dilakukan dengan cara melakukan percobaan oleh perwakilan petani tentang budidaya cabe jamu sesuai anjuran teknologi dalam skala kecil agar petani yang lain dapat mencontoh teknologi yang diterapkan. Di samping itu, juga diperlukan standarisasi mutu cabe jamu agar produk tersebut tetap dipercaya oleh konsumen.
2. Membentuk asosiasi petani cabe jamu
Petani cabe jamu sangat membutuhkan asosiasi karena dengan terbentuknya asosiasi tersebut maka permasalahan yang berhubungan dengan kualitas cabe jamu,

standarisasi harga, dan persaingan antar petani dapat dicarikan solusinya. Asosiasi ini juga dapat bermanfaat bagi petani karena dijadikan sebagai wadah untuk menampung aspirasi petani.

3. Peningkatan kualitas pelayanan kepada konsumen
Strategi yang dilakukan untuk pelayanan kepada konsumen diantaranya pemberian petunjuk mengenai karakteristik cabe jamu yang baik, layanan pesan-antar untuk konsumen yang merasa kesulitan menjangkau lokasi, pemberian informasi manfaat cabe jamu untuk kesehatan, serta berbagai bentuk jasa pelayanan lain yang dapat memuaskan konsumen.

STRATEGI W-T

1. Pemberian pembinaan dan penyuluhan bagi pengembangan usaha
Bentuk strategi ini berupa peningkatan peran serta dari pemerintah dan instansi terkait dalam memberikan pembinaan dan penyuluhan bagi petani cabe jamu. Bentuk pembinaan berupa pelatihan teknologi produksi tepat guna, menciptakan pola kemitraan usaha, dan pengendalian mutu produk. Tujuan dari pembinaan adalah keberlanjutan dan pengembangan usaha.
2. Peningkatan promosi produk
Strategi yang digunakan dalam peningkatan promosi produk diantaranya memperkenalkan produk pada pameran di tingkat lokal maupun nasional serta perluasan pemasaran. Bentuk promosi cabe jamu dapat dilakukan dengan inisiatif pengusaha dan pemerintah sehingga preferensi konsumen tidak berubah.
3. Pemberian bantuan sarana produksi
Untuk mensukseskan strategi ini, maka diperlukan keterlibatan pihak pemerintah maupun swasta dalam pemberian bantuan sarana produksi yang akan dapat membantu keberlanjutan usahatani cabe jamu. Pemerintah dapat memanfaatkan peran koperasi simpan pinjam maupun dinas terkait dalam menyalurkan kebutuhan sarana produksi.
4. Melakukan perbaikan dalam hal manajemen sumberdaya (manusia, air, lahan, dan lain-lain)

Bentuk strategi ini dapat berupa pengelolaan yang komprehensif dan berkelanjutan terhadap pemanfaatan sumberdaya manusia, air, dan lahan. Hal ini dilakukan agar usahatani cabe jamu dapat berjalan terus dan mampu meningkatkan pendapatan petani.

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Kegiatan usahatani cabe jamu layak untuk dilaksanakan dan dikembangkan. Hal ini terlihat dari nilai *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, *Net Benefit Cost Ratio (Net B/C Ratio)*, *Gross Benefit Cost (Gross B/C)*, dan *Payback Period (PP)*. Nilai *Net Present Value (NPV)* sebesar Rp. 120.922.470,00 (nilai NPV lebih besar dari 0, berarti total penerimaan lebih besar daripada total pengeluaran sehingga usahatani cabe jamu tersebut layak untuk diteruskan), nilai *Internal Rate of Return (IRR)* sebesar 22,0% (dinyatakan layak, karena mampu mengembalikan pengeluaran biaya investasi yang digunakan sampai pada tingkat suku bunga 22%), nilai *Net Benefit Cost Ratio (Net B/C Ratio)* sebesar 6,71 (layak dikembangkan karena setiap Rp. 1,- biaya produksi yang dikeluarkan akan mampu memberikan manfaat masing-masing sebesar Rp. 6,71), nilai *Gross Benefit Cost (Gross B/C)* sebesar 1,72 (artinya setiap Rp.1,- biaya usaha tani cabe jamu yang dikeluarkan akan menghasilkan pendapatan sebesar Rp. 1,72,-), dan nilai *Payback Period (PP)* sebesar 2,1 tahun atau 2 tahun 1 bulan.
2. Agribisnis cabe jamu berada dalam posisi *White Area* (Bidang Kuat-Berpeluang), artinya agribisnis cabe jamu tersebut memiliki peluang pasar yang prospektif dan memiliki kompetensi untuk mengerjakannya. Posisi usaha agribisnis cabe jamu di Kecamatan Bluto berada pada daerah V (lima), yaitu pertumbuhan atau stabilitas. Strategi yang digunakan oleh

petani dalam usahatani cabe jamu adalah strategi pertumbuhan melalui *integrasi horizontal*. Agribisnis cabe jamu tersebut berada pada pertumbuhan dalam *asset*, penjualan, dan profit. Tahap pertumbuhan memperlihatkan usaha agribisnis cabe jamu mampu meningkatkan nilai produksi dan penjualan dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang dari luar. Pada kondisi ini sebaiknya usahatani tersebut berusaha mempertahankan peluang dan kekuatan yang dimilikinya serta meminimalkan ancaman dan kelemahan

4.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan, maka dapat disarankan hal-hal sebagai berikut:

1. Kelayakan usaha dan strategi pengembangan agribisnis cabe jamu sudah teridentifikasi dan memberikan hasil yang sangat baik, maka diperlukan perhatian dari pihak terkait agar agribisnis cabe jamu mampu meningkatkan pendapatan petani sehingga kesejahteraan petani bertambah baik.
2. Agribisnis cabe jamu mempunyai peluang untuk dikembangkan karena mampu meningkatkan pendapatan petani, oleh karena itu diperlukan penelitian lanjutan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi produksi dan pendapatan cabe jamu

DAFTAR PUSTAKA

- Anonymous. 2009. *Tingkat Penjualan Cabe Jawa Pedas Meningkat*. Surabaya Post.
- Danurwenda, H.R. 2007. *Efisiensi Biaya dan Prospek Pengembangan Agroindustri Jamu di Desa Curoh Nongko, Kecamatan Tempurejo*. Universitas Jember. Jember.
- Rangkuti, F. 2001. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis: Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis Untuk Menghadapi Abad 21*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Soeratno dan L. Arsyad. 2003. *Metodologi Penelitian untuk Ekonomi dan Bisnis*. UPP AMP YKPN. Yogyakarta.
- Winarso, B. dan Muchijidin R.. 1997. *Peluang Pengembangan Agribisnis Perikanan Laut di Pantai Selatan Jawa*.

Dalam Pantjar Simatupang, dkk.
(penyunting). Prosiding Agribisnis.
Dinamika Sumberdaya dan
Pengembangan Sistem Usaha Pertanian

Jakarta. Badan Penelitian dan
Pengembangan Pertanian. Departemen
Pertanian.