

POLA PEMBIAYAAN USAHA KECIL (PPUK)

BUDIDAYA CABAI MERAH (Pola Pembiayaan Konvensional)



BANK INDONESIA

Direktorat Kredit, BPR dan UMKM

Telepon : (021) 3818043 Fax: (021) 3518951, Email : tbtikm@bi.go.id

DAFTAR ISI

1. Pendahuluan.....	2
a. Latar Belakang	2
b. Tujuan	3
2. Kemitraan Terpadu.....	5
a. Organisasi	5
b. Pola Kerjasama	7
c. Penyiapan Proyek.....	8
d. Mekanisme Proyek	9
e. Perjanjian Kerjasama	10
3. Aspek Pemasaran.....	12
a. Permintaan Dalam Negeri	12
b. Ekspor dan Impor.....	13
d. Distribusi/Pemasaran dan Harga Cabai	14
4. Aspek Produksi	16
a. Gambaran dari Produk.....	16
b. Potensi Areal dan Produksi Cabai.....	17
c. Siklus Produksi dan Produktivitas.....	18
d. Teknik Budidaya	19
e. Panen dan Pasca Panen Cabai Merah	21
5. Aspek Keuangan	24
a. Rincian Biaya	24
b. Aliran Kas.....	27
c. Rugi Laba.....	28
6. Penutup	30
a. PKT Unggulan	30
b. Implikasi terhadap Titik-Titik Kritis	32
LAMPIRAN	33

1. Pendahuluan

a. Latar Belakang

Kebutuhan akan cabai merah, diduga masih dapat ditingkatkan dengan pesat sejalan dengan kenaikan pendapatan dan atau jumlah penduduk sebagaimana terlihat dari trend permintaan yang cenderung meningkat yaitu tahun 1988 sebesar 4,45 kg/kapita, menjadi sebesar 2,88 kg/kapita pada tahun 1990, dan pada tahun 1992 mencapai sebesar 3,16 kg/kapita.

Sekalipun ada kecenderungan peningkatan kebutuhan, tetapi permintaan terhadap cabai merah untuk kebutuhan sehari-hari dapat berfluktuasi, yang disebabkan karena tingkat harga yang terjadi di pasar eceran. Fluktuasi harga yang terjadi di pasar eceran, selain disebabkan oleh faktor-faktor yang mempengaruhi sisi permintaan juga disebabkan oleh faktor-faktor yang mempengaruhi sisi penawaran. Dapat dijelaskan bahwa kadang-kadang keseimbangan harga terjadi pada kondisi jumlah yang ditawarkan relatif jauh lebih sedikit dibandingkan dengan jumlah yang diminta. Hal inilah yang mengakibatkan harga akan sangat tinggi. Demikian pula terjadi sebaliknya sehingga harga sangat rendah.

Dari sisi penawaran menunjukkan bahwa proses penyediaan (produksi dan distribusinya) cabai merah belum sepenuhnya dikuasai para petani. Faktor utama yang menjadi penyebab adalah bahwa petani cabai merah adalah petani kecil-kecil yang proses pengambilan keputusan produksinya diduga tidak ditangani dan ditunjang dengan suatu peramalan produksi dan harga yang baik.

Beberapa faktor pendukung yang bersifat teknologi (non kelembagaan) yang diperlukan untuk mengembangkan bisnis budidaya cabai merah berskala usaha kecil, guna mengantisipasi peluang permintaan di atas sebenarnya masih dapat terus dikembangkan dan ditingkatkan. Penataannya mencakup perbaikan serta penyempurnaan dalam penerapan teknologi pada setiap siklus produksi, yang dimulai dari : (i) proses persiapan dan pembuatan pembibitan cabai merah, (ii) penyediaan benih cabai merah yang unggul dan bebas dari penyakit virus, (iii) persiapan lahan budidaya, (iv) penerapan teknologi penanaman cabai merah, (v) pemeliharaan tanaman, (vi) proses panen, (vii) proses penanganan hasil panen dan (viii) distribusi dan pemasaran hasil panen (produksi cabai merah). Perbaikan terhadap faktor pendukung penerapan teknologi tersebut pada prinsipnya bertujuan untuk dapat menekan resiko kegagalan produksi sampai pada tingkat yang sekecil mungkin.

Sedangkan peluang yang menyangkut perlunya faktor pendukung yang bersifat kelembagaan mencakup kegiatan pengorganisasian proyek mulai dari : (i) persiapan pengusulan proyek sampai dengan untuk mendapatkan bantuan pembiayaan (kredit), (ii) penyediaan prasarana dan sarana

produksi, (iii) program pendampingan selama masa produksi, (iv) penanganan hasil, (v) distribusi dan pemasaran hasil dan (vi) selama proses pemenuhan kewajiban finansial.

Sekalipun cabai merah mempunyai prospek permintaan yang baik, tetapi sektor budidaya cabai merah dalam skala usaha kecil masih menghadapi berbagai masalah atau kendala. Permasalahan/kendala utama yang dapat menyebabkan bisnis usaha kecil budidaya cabai merah sering menghadapi resiko gagal, tidak adanya kepastian jual, harga yang berfluktuasi, kemungkinan rendahnya margin usaha, lemahnya akses pasar, dan ketidakmampuan untuk memenuhi persyaratan teknis bank.

Upaya yang ditempuh untuk membantu Usaha Kecil (UK) dalam bidang agribisnis budidaya cabai merah agar mereka mampu memanfaatkan peluang dan sekaligus untuk memecahkan masalah yang dihadapi (kelemahan dalam sistem, penerapan teknologi, kelemahan dalam distribusi/pemasaran) dilaksanakan melalui pengembangan kebijakan di sektor-sektor pemerintah, moneter dan di sektor riil. Antara lain dengan : menyediakan kredit yang sesuai dan cocok untuk agribisnis berskala kecil, menciptakan kondisi yang kondusif bagi pengembangan tanaman hortikultura sayur-sayuran yang tergolong rempah-rempah termasuk di dalamnya untuk mata dagangan cabai merah dan memberikan jaminan keberhasilan proyek melalui penerapan pengembangan budidaya cabai merah yang pelaksanaannya melalui Program Kemitraan Terpadu (PKT).

Melalui bentuk hubungan kemitraan Usaha Kecil dengan Usaha Besar ini, maka bilamana ditinjau dari sisi perbankan, tingkat kelayakan bisnis usaha kecil budidaya tanaman cabai merah dapat ditingkatkan. Dengan demikian keberhasilan untuk mendapatkan bantuan kredit semakin terjamin.

Dengan keunggulan-keunggulan PKT tersebut maka bisnis usaha kecil budidaya tanaman cabai merah yang dilaksanakan dengan Model Kelayakan PKT ini, akan memiliki potensi yang sangat besar untuk direplikasi hampir di seluruh propinsi yang memiliki kesuburan lahan atau kecocokan lahan, serta iklim yang paling cocok untuk pelaksanaan budidaya cabai merah.

b. Tujuan

Tujuan utama dari penyajian Laporan Model Kelayakan PKT "**Budidaya Tanaman Cabai Merah**" ini yaitu untuk :

1. Menyediakan suatu referensi bagi perbankan tentang kelayakan budidaya tanaman cabai merah bilamana ditinjau dari segi-segi : prospek atau kelayakan pasar/pemasarannya, kelayakan budidayanya yang dilaksanakan dengan penerapan teknologi maju, kelayakan dari segi keuangan terutama bilamana sebagian dari biaya yang diperlukan akan dibiayai oleh bank dan format pengorganisasian pelaksanaan proyeknya yang dapat menjamin lancarnya pelaksanaan proyek dan

- menjamin keuntungan bagi semua unsur yang ikut serta dalam pelaksanaan proyek.
2. Dengan referensi kelayakan tersebut diharapkan perbankan dapat mereplikasikan pelaksanaan proyek di daerah/lokasi sesuai/cocok dengan kajian kelayakan yang dimaksud. Dengan demikian tujuan dalam pengembangan usaha kecil melalui peningkatan mutu budidaya tanaman cabai merah tercapai sarannya, yang ditempuh melalui peningkatan realisasi kredit yang cocok untuk usaha kecil, meningkatkan keamanan pelaksanaan kreditnya dan meningkatkan pendapatan petani cabai merah serta kesejahteraannya.

2. Kemitraan Terpadu

a. Organisasi

Proyek Kemitraan Terpadu ini merupakan kerjasama kemitraan dalam bidang usaha melibatkan tiga unsur, yaitu (1) Petani/Kelompok Tani atau usaha kecil, (2) Pengusaha Besar atau eksportir, dan (3) Bank pemberi KKPA.

Masing-masing pihak memiliki peranan di dalam PKT yang sesuai dengan bidang usahanya. Hubungan kerjasama antara kelompok petani/usaha kecil dengan Pengusaha Pengolahan atau eksportir dalam PKT, dibuat seperti halnya hubungan antara Plasma dengan Inti di dalam Pola Perusahaan Inti Rakyat (PIR). Petani/usaha kecil merupakan plasma dan Perusahaan Pengelolaan/Eksportir sebagai Inti. Kerjasama kemitraan ini kemudian menjadi terpadu dengan keikutsertaan pihak bank yang memberi bantuan pinjaman bagi pembiayaan usaha petani plasma. Proyek ini kemudian dikenal sebagai PKT yang disiapkan dengan mendasarkan pada adanya saling berkepentingan diantara semua pihak yang bermitra.

1. Petani Plasma

Sesuai keperluan, petani yang dapat ikut dalam proyek ini bisa terdiri atas (a) Petani yang akan menggunakan lahan usaha pertaniannya untuk penanaman dan perkebunan atau usaha kecil lain, (b) Petani /usaha kecil yang telah memiliki usaha tetapi dalam keadaan yang perlu ditingkatkan dalam untuk itu memerlukan bantuan modal.

Untuk kelompok (a), kegiatan proyek dimulai dari penyiapan lahan dan penanaman atau penyiapan usaha, sedangkan untuk kelompok (b), kegiatan dimulai dari telah adanya kebun atau usaha yang berjalan, dalam batas masih bisa ditingkatkan produktivitasnya dengan perbaikan pada aspek usaha.

Luas lahan atau skala usaha bisa bervariasi sesuai luasan atau skala yang dimiliki oleh masing-masing petani/usaha kecil. Pada setiap kelompok tani/kelompok usaha, ditunjuk seorang Ketua dan Sekretaris merangkap Bendahara. Tugas Ketua dan Sekretaris Kelompok adalah mengadakan koordinasi untuk pelaksanaan kegiatan yang harus dilakukan oleh para petani anggotanya, didalam mengadakan hubungan dengan pihak Koperasi dan instansi lainnya yang perlu, sesuai hasil kesepakatan anggota. Ketua kelompok wajib menyelenggarakan pertemuan kelompok secara rutin yang waktunya ditentukan berdasarkan kesepakatan kelompok.

2. Koperasi

Para petani/usaha kecil plasma sebagai peserta suatu PKT, sebaiknya menjadi anggota suatu koperasi primer di tempatnya. Koperasi bisa

melakukan kegiatan-kegiatan untuk membantu plasma di dalam pembangunan kebun/usaha sesuai keperluannya. Fasilitas KKPA hanya bisa diperoleh melalui keanggotaan koperasi. Koperasi yang mengusahakan KKPA harus sudah berbadan hukum dan memiliki kemampuan serta fasilitas yang cukup baik untuk keperluan pengelolaan administrasi pinjaman KKPA para anggotanya. Jika menggunakan skim Kredit Usaha Kecil (KUK), kehadiran koperasi primer tidak merupakan keharusan.

3. Perusahaan Besar dan Pengelola/Eksportir

Suatu Perusahaan dan Pengelola/Eksportir yang bersedia menjalin kerjasama sebagai inti dalam Proyek Kemitraan terpadu ini, harus memiliki kemampuan dan fasilitas pengolahan untuk bisa melakukan ekspor, serta bersedia membeli seluruh produksi dari plasma untuk selanjutnya diolah di pabrik dan atau diekspor. Disamping ini, perusahaan inti perlu memberikan bimbingan teknis usaha dan membantu dalam pengadaan sarana produksi untuk keperluan petani plasma/usaha kecil.

Apabila Perusahaan Mitra tidak memiliki kemampuan cukup untuk mengadakan pembinaan teknis usaha, PKT tetap akan bisa dikembangkan dengan sekurang-kurangnya pihak Inti memiliki fasilitas pengolahan untuk diekspor, hal ini penting untuk memastikan adanya pemasaran bagi produksi petani atau plasma. Meskipun demikian petani plasma/usaha kecil dimungkinkan untuk mengolah hasil panennya, yang kemudian harus dijual kepada Perusahaan Inti.

Dalam hal perusahaan inti tidak bisa melakukan pembinaan teknis, kegiatan pembimbingan harus dapat diadakan oleh Koperasi dengan memanfaatkan bantuan tenaga pihak Dinas Perkebunan atau lainnya yang dikoordinasikan oleh Koperasi. Apabila koperasi menggunakan tenaga Penyuluh Pertanian Lapangan (PPL), perlu mendapatkan persetujuan Dinas Perkebunan setempat dan koperasi memberikan bantuan biaya yang diperlukan.

Koperasi juga bisa memperkerjakan langsung tenaga-tenaga teknis yang memiliki keterampilan dibidang perkebunan/usaha untuk membimbing petani/usaha kecil dengan dibiayai sendiri oleh Koperasi. Tenaga-tenaga ini bisa diberi honorarium oleh Koperasi yang bisa kemudian dibebankan kepada petani, dari hasil penjualan secara proposional menurut besarnya produksi. Sehingga makin tinggi produksi kebun petani/usaha kecil, akan semakin besar pula honor yang diterimanya.

4. Bank

Bank berdasarkan adanya kelayakan usaha dalam kemitraan antara pihak Petani Plasma dengan Perusahaan Perkebunan dan Pengolahan/Eksportir sebagai inti, dapat kemudian melibatkan diri untuk biaya investasi dan modal kerja pembangunan atau perbaikan kebun.

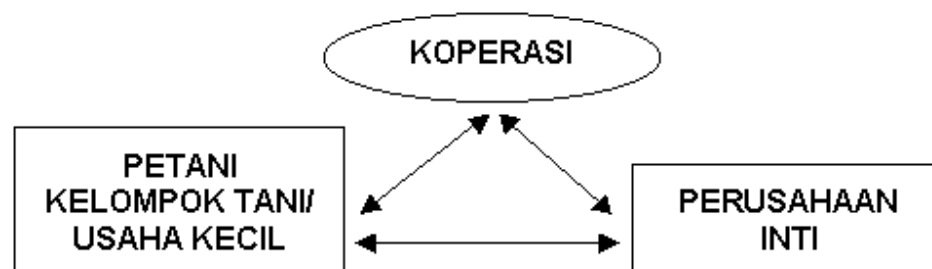
Disamping mengadakan pengamatan terhadap kelayakan aspek-aspek budidaya/produksi yang diperlukan, termasuk kelayakan keuangan. Pihak bank di dalam mengadakan evaluasi, juga harus memastikan bagaimana pengelolaan kredit dan persyaratan lainnya yang diperlukan sehingga dapat menunjang keberhasilan proyek. Skim kredit yang akan digunakan untuk pembiayaan ini, bisa dipilih berdasarkan besarnya tingkat bunga yang sesuai dengan bentuk usaha tani ini, sehingga mengarah pada perolehannya pendapatan bersih petani yang paling besar.

Dalam pelaksanaannya, Bank harus dapat mengatur cara petani plasma akan mencairkan kredit dan mempergunakannya untuk keperluan operasional lapangan, dan bagaimana petani akan membayar angsuran pengembalian pokok pinjaman beserta bunganya. Untuk ini, bank agar membuat perjanjian kerjasama dengan pihak perusahaan inti, berdasarkan kesepakatan pihak petani/kelompok tani/koperasi. Perusahaan inti akan memotong uang hasil penjualan petani plasma/usaha kecil sejumlah yang disepakati bersama untuk dibayarkan langsung kepada bank. Besarnya potongan disesuaikan dengan rencana angsuran yang telah dibuat pada waktu perjanjian kredit dibuat oleh pihak petani/Kelompok tani/koperasi. Perusahaan inti akan memotong uang hasil penjualan petani plasma/usaha kecil sejumlah yang disepakati bersama untuk dibayarkan langsung kepada Bank. Besarnya potongan disesuaikan dengan rencana angsuran yang telah dibuat pada waktu perjanjian kredit dibuat oleh pihak petani plasma dengan bank.

b. Pola Kerjasama

Kemitraan antara petani/kelompok tani/koperasi dengan perusahaan mitra, dapat dibuat menurut dua pola yaitu :

- a. Petani yang tergabung dalam kelompok-kelompok tani mengadakan perjanjian kerjasama langsung kepada Perusahaan Perkebunan/Pengolahan Eksportir.



Dengan bentuk kerja sama seperti ini, pemberian kredit yang berupa KKPA kepada petani plasma dilakukan dengan kedudukan Koperasi sebagai Channeling Agent, dan pengelolaannya langsung ditangani oleh Kelompok tani. Sedangkan masalah pembinaan harus bisa diberikan oleh Perusahaan Mitra.

- a. Petani yang tergabung dalam kelompok-kelompok tani, melalui koperasinya mengadakan perjanjian yang dibuat antara Koperasi (mewakili anggotanya) dengan perusahaan perkebunan/pengolahan/eksportir.



Dalam bentuk kerjasama seperti ini, pemberian KKPA kepada petani plasma dilakukan dengan kedudukan koperasi sebagai Executing Agent. Masalah pembinaan teknis budidaya tanaman/pengelolaan usaha, apabila tidak dapat dilaksanakan oleh pihak Perusahaan Mitra, akan menjadi tanggung jawab koperasi.

c. Penyiapan Proyek

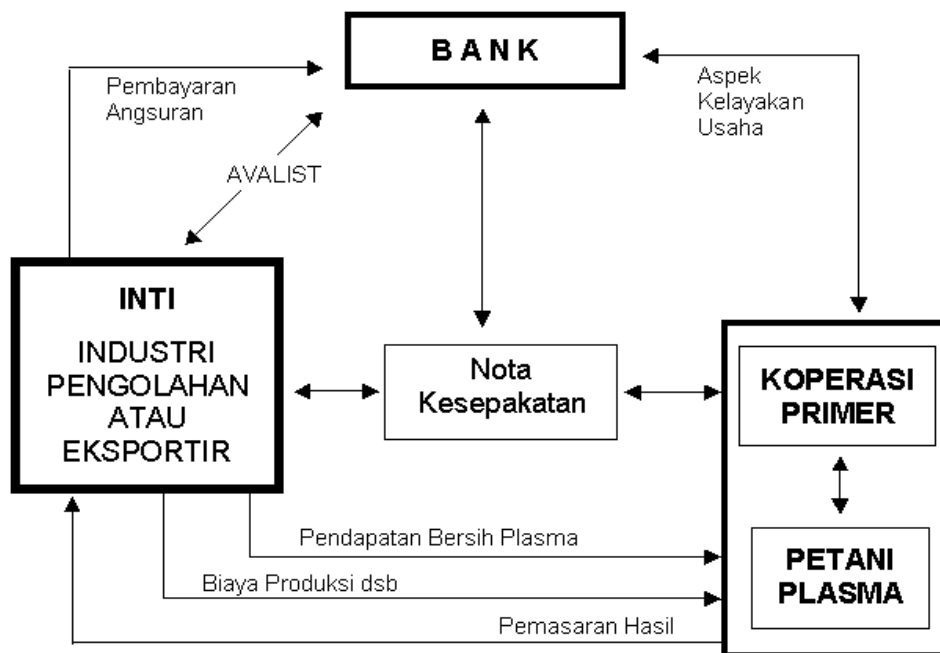
Untuk melihat bahwa PKT ini dikembangkan dengan sebaiknya dan dalam proses kegiatannya nanti memperoleh kelancaran dan keberhasilan, minimal dapat dilihat dari bagaimana PKT ini disiapkan. Kalau PKT ini akan mempergunakan KKPA untuk modal usaha plasma, perintisannya dimulai dari :

1. Adanya petani/pengusaha kecil yang telah menjadi anggota koperasi dan lahan pemilikannya akan dijadikan kebun/tempat usaha atau lahan kebun/usahanya sudah ada tetapi akan ditingkatkan produktivitasnya. Petani/usaha kecil tersebut harus menghimpun diri dalam kelompok dengan anggota sekitar 25 petani/kelompok usaha. Berdasarkan persetujuan bersama, yang didapatkan melalui pertemuan anggota kelompok, mereka bersedia atau berkeinginan untuk bekerja sama dengan perusahaan perkebunan/pengolahan/eksportir dan bersedia mengajukan permohonan kredit (KKPA) untuk keperluan peningkatan usaha;
2. Adanya perusahaan perkebunan/pengolahan dan eksportir, yang bersedia menjadi mitra petani/usaha kecil, dan dapat membantu memberikan pembinaan teknik budidaya/produksi serta proses pemasarannya;
3. Dipertemukannya kelompok tani/usaha kecil dan pengusaha perkebunan/pengolahan dan eksportir tersebut, untuk memperoleh kesepakatan di antara keduanya untuk bermitra. Prakarsa bisa dimulai dari salah satu pihak untuk mengadakan pendekatan, atau ada pihak yang akan membantu sebagai mediator, peran konsultan bisa

- dimanfaatkan untuk mengadakan identifikasi dan menghubungkan pihak kelompok tani/usaha kecil yang potensial dengan perusahaan yang dipilih memiliki kemampuan tinggi memberikan fasilitas yang diperlukan oleh pihak petani/usaha kecil;
4. Diperoleh dukungan untuk kemitraan yang melibatkan para anggotanya oleh pihak koperasi. Koperasi harus memiliki kemampuan di dalam mengorganisasikan dan mengelola administrasi yang berkaitan dengan PKT ini. Apabila keterampilan koperasi kurang, untuk peningkatannya dapat diharapkan nantinya mendapat pembinaan dari perusahaan mitra. Koperasi kemudian mengadakan langkah-langkah yang berkaitan dengan formalitas PKT sesuai fungsinya. Dalam kaitannya dengan penggunaan KKPA, Koperasi harus mendapatkan persetujuan dari para anggotanya, apakah akan bertindak sebagai badan pelaksana (executing agent) atau badan penyalur (channeling agent);
 5. Diperolehnya rekomendasi tentang pengembangan PKT ini oleh pihak instansi pemerintah setempat yang berkaitan (Dinas Perkebunan, Dinas Koperasi, Kantor Badan Pertanahan, dan Pemda);
 6. Lahan yang akan digunakan untuk perkebunan/usaha dalam PKT ini, harus jelas statusnya kepemilikannya bahwa sudah/atau akan bisa diberikan sertifikat dan bukan merupakan lahan yang masih belum jelas statusnya yang benar ditanami/tempat usaha. Untuk itu perlu adanya kejelasan dari pihak Kantor Badan Pertanahan dan pihak Departemen Kehutanan dan Perkebunan.

d. Mekanisme Proyek

Mekanisme Proyek Kemitraan Terpadu dapat dilihat pada skema berikut ini :



Bank pelaksana akan menilai kelayakan usaha sesuai dengan prinsip-prinsip bank teknis. Jika proyek layak untuk dikembangkan, perlu dibuat suatu nota kesepakatan (Memorandum of Understanding = MoU) yang mengikat hak dan kewajiban masing-masing pihak yang bermitra (inti, Plasma/Koperasi dan Bank). Sesuai dengan nota kesepakatan, atas kuasa koperasi atau plasma, kredit perbankan dapat dialihkan dari rekening koperasi/plasma ke rekening inti untuk selanjutnya disalurkan ke plasma dalam bentuk sarana produksi, dana pekerjaan fisik, dan lain-lain. Dengan demikian plasma tidak akan menerima uang tunai dari perbankan, tetapi yang diterima adalah sarana produksi pertanian yang penyalurannya dapat melalui inti atau koperasi. Petani plasma melaksanakan proses produksi. Hasil tanaman plasma dijual ke inti dengan harga yang telah disepakati dalam MoU. Perusahaan inti akan memotong sebagian hasil penjualan plasma untuk diserahkan kepada bank sebagai angsuran pinjaman dan sisanya dikembalikan ke petani sebagai pendapatan bersih.

e. Perjanjian Kerjasama

Untuk meresmikan kerja sama kemitraan ini, perlu dikukuhkan dalam suatu surat perjanjian kerjasama yang dibuat dan ditandatangani oleh pihak-pihak yang bekerjasama berdasarkan kesepakatan mereka. Dalam perjanjian kerjasama itu dicantumkan kesepakatan apa yang akan menjadi kewajiban dan hak dari masing-masing pihak yang menjalin kerja sama kemitraan itu. Perjanjian tersebut memuat ketentuan yang menyangkut kewajiban pihak Mitra Perusahaan (Inti) dan petani/usaha kecil (plasma) antara lain sebagai berikut :

1. Kewajiban Perusahaan Perkebunan/Pengolahan/Eksportir sebagai mitra (inti)

- a. Memberikan bantuan pembinaan budidaya/produksi dan penanganan hasil;
- b. Membantu petani di dalam menyiapkan kebun, pengadaan sarana produksi (bibit, pupuk dan obat-obatan), penanaman serta pemeliharaan kebun/usaha;
- c. Melakukan pengawasan terhadap cara panen dan pengelolaan pasca panen untuk mencapai mutu yang tinggi;
- d. Melakukan pembelian produksi petani plasma; dan
- e. Membantu petani plasma dan bank di dalam masalah pelunasan kredit bank (KKPA) dan bunganya, serta bertindak sebagai avalis dalam rangka pemberian kredit bank untuk petani plasma.

2. Kewajiban petani peserta sebagai plasma

- a. Menyediakan lahan pemilikannya untuk budidaya;
- b. Menghimpun diri secara berkelompok dengan petani tetangganya yang lahan usahanya berdekatan dan sama-sama ditanami;
- c. Melakukan pengawasan terhadap cara panen dan pengelolaan pasca-panen untuk mencapai mutu hasil yang diharapkan;
- d. Menggunakan sarana produksi dengan sepenuhnya seperti yang disediakan dalam rencana pada waktu mengajukan permintaan kredit;
- e. Menyediakan sarana produksi lainnya, sesuai rekomendasi budidaya oleh pihak Dinas Perkebunan/instansi terkait setempat yang tidak termasuk di dalam rencana waktu mengajukan permintaan kredit;
- f. Melaksanakan pemungutan hasil (panen) dan mengadakan perawatan sesuai petunjuk Perusahaan Mitra untuk kemudian seluruh hasil panen dijual kepada Perusahaan Mitra; dan
- g. Pada saat penjualan hasil petani akan menerima pembayaran harga produk sesuai kesepakatan dalam perjanjian dengan terlebih dahulu dipotong sejumlah kewajiban petani melunasi angsuran kredit bank dan pembayaran bunganya.

3. Aspek Pemasaran

a. Permintaan Dalam Negeri

Konsumsi rata-rata cabai untuk rumah tangga di Jawa adalah 5,937 gram/kapita/hari (2,2 kg/kapita/hari). Pemakaian di perkotaan sedikit lebih rendah dibandingkan dengan pedesaan (5,696 gram/kapita/hari untuk perkotaan dan 5,900 gram/kapita/hari untuk pedesaan). DKI Jakarta (melalui Pasar Induk Keramat Jati) merupakan daerah tujuan pasar tertinggi dibandingkan dengan propinsi lainnya di Jawa. Jenis cabai yang banyak dikonsumsi di perkotaan adalah cabai merah, kemudian cabai rawit dan hijau. Sedangkan pemakaian di pedesaan terbanyak adalah cabai rawit, kemudian cabai merah dan hijau.

Permintaan cabai rata-rata untuk keperluan industri (sedang dan besar) adalah 2.221 ton pada tahun 1990. Permintaan ini meningkat menjadi 3.419 ton pada tahun 1993. Permintaan tersebut diduga terus meningkat sejalan dengan meningkatnya permintaan yang datang dari industri olah lanjut. Sedangkan konsumsi rumah tangga pada tahun 1990 di Jawa mencapai 233.600 ton, pada tahun 1998 konsumsi cabai rumah tangga di Jawa diperkirakan mencapai 258.100 ton dan tahun 2000 diproyeksikan mencapai 264.100 ton.

Industri yang menggunakan cabai merah di antaranya adalah industri pengawetan daging, pelumatan buah dan sayuran, industri tepung dari padi-padian dan kacang-kacangan, mie, roti/kue, kecap, kerupuk dan sejenisnya, bumbu masak dan makanan lainnya.

Tabel 1.
Konsumsi Cabai Rata-rata untuk Rumah Tangga di Jawa

No	Propinsi	Konsumsi (ton/hari)			Total
		C. Merah	C. Hijau	C. Rawit	
1	DKI Jakarta	42,20	6,80	16,10	65,30
2	Jawa Barat	81,00	20,50	97,70	199,20
3	Jawa Tengah	55,20	17,10	98,30	170,60
4	Yogyakarta	35,40	2,00	9,70	47,10
5	Jawa Timur	30,50	6,20	157,40	194,10

Sumber : LPM IPB dan Kantor Depnaker Bogor, 1997. Peluang Bisnis Hortikultura. Bahan Pelatihan Pembentukan Pemuda Mandiri Profesional Melalui Peran serta Perguruan Tinggi Menjadi Pengusaha Pemula 1997.

b. Ekspor dan Impor

Berbagai jenis cabai telah di diekspor ke luar negeri, diantaranya dalam bentuk cabai segar/dingin, cabai kering dan saus cabai. Volume ekspor cabai segar pada tahun 1986 sekitar 2.197 kg dengan nilai US \$ 1.098 dan pada tahun 1986 meningkat hingga mencapai 135.368 kg nilai ekspor US \$ 117.714/ Ekspor tertinggi terjadi pada tahun 1992, sebesar 623.878 kg. Sedangkan ekspor cabai kering pada tahun 1996 adalah 35.174 kg dengan nilai US \$ 12.117 dan meningkat lebih besar dibandingkan dengan cabai segar, yakni mencapai 485.450 kg per September 1996 dengan nilai US \$ 2.145.235. Perkembangan volume dan nilai ekspor cabai pada periode 1986 - 1996 di sajikan secara rinci dalam tabel 2.

Di sisi lain, Indonesia juga mengimpor berbagai jenis cabai dan cabai olahan dari berbagai negara. Volume impor cabai dari berbagai negara tersebut cukup berfluktuasi. Dalam dua tahun terakhir, angka impor cabai mengalami penurunan, dan pada tahun 1996 mencapai 1.788.760 kg. Kondisi ini menunjukkan bahwa kebutuhan cabai/cabai olahan di dalam negeri masih belum dapat di penuhi oleh petani (industri cabai di Indonesia).

Tabel 2.
Volume dan Nilai Ekspor/Impor Cabai Indonesia 1986 - 1996

Tahun	Volume Ekspor (Kg)		Nilai Ekspor		Volume Impor (Kg)	Nilai Impor (US \$)
	Cabai Segar	Cabai Kering	Cabai Segar	Cabai Kering		
1986	2.197	35	1.098	12.117	3.558.491	2.096.219
1987	25.778	283	12.307	1.224	2.952.688	1.944.624
1988	550	10.500	164	6.512	2.521.469	1.626.669
1989	37.330	160.745	12.168	214.610	3.132.175	2.201.127
1990	12.930	97.677	2.012	114.026	1.999.970	1.373.248
1991	349.509	101.357	146.248	117.742	1.266.467	888.066
1992	623.878	342.200	191.989	219.909	1.014.245	758.553

1993	554.325	220.990	129.098	238.583	2.761.549	2.081.157
1994	565.747	328.406	152.028	543.657	4.843.943	3.417.580
1995	493.499	591.848	223.654	1.518.310	1.566.101	1.328.527
1996	135.368	485.450	117.714	2.145.235	1.788.760	1.677.794

Sumber : BPS di olah oleh Dit Bina Usaha Tani dan Pengolahan Hasil , April 1998

c. Potensi Pasar

Pada periode 1992 - 1995 permintaan cabai meningkat dengan pertumbuhan rata-rata 22,09 % per tahun, sedangkan pada tahun 1995 - 1997 di proyeksikan meningkat sebesar 28, 79 %. Permintaan tersebut di duga akan meningkat terus sejalan dengan pertumbuhan penduduk dan perkembangan industri pengolahan makanan. Kecendrungan permintaan terhadap cabai dapat diikuti dalam Tabel 3.

Tabel 3.
Perkiraan Permintaan Cabai Untuk Rumah Tangga DI Jawa 1998-2000
(Ribuan Ton/Tahun)

Jenis Cabe	1998	2000
Cabai Merah	91.80	93.90
Cabai Hijau	23.10	23.60
Cabai Rawit	143.20	146.40
Total Permintaan Cabai	258.10	264.10

Sumber : LPM IPB dan Kantor Depnaker Bogor, 1997. Peluang Bisnis Hortikultura. Bahan Pelatihan Pembentukan Pemuda Mandiri Profesional Profesional Melalui Peran serta Perguruan Tinggi Menjadi Pengusaha Pemula 1997.

d. Distribusi/Pemasaran dan Harga Cabai

Dari kegiatan pemasaran cabai di Jawa terutama yang berasal dari Jawa Barat dan Jawa Tengah (Brebes) dapat di jumpai 4 pengendali harga (price leader) yang berperan, yakni :

1. Pasar Induk Kramat Jati sebagai pasokan pasar cabai untuk wilayah Jabotabek dan sekitarnya. Harga cabai di pasar induk Keramat Jati dapat di gunakan sebagai patokan harga cabai dari titik produksi yang mampu memasarkan cabainya ke Pasar Induk Kramat Jati. Demikian pula pasar induk di kota-kota besar seperti Bandung, Semarang, Yogyakarta dan kota besar lainnya dapat saja yang sewaktu-waktu disi cabai dari daerah lain.
2. Pedagang Pengumpul yang terdekat dengan para produsen
3. Pedagang pengumpul yang mampu memasarkan lebih lanjut ke pasar yang terdekat dengan konsumen.
4. Industri pengolah yang mendasarkan harga beli bahan baku pada komponen harga pokok penjualan produk olahannya.

Harga cabai ditingkat pasar diatas sangat fluktuatif. Pada bulan Februari 1996 harga cabai di tingkat konsumen mencapai Rp. 18.000/kg. Tetapi 7 bulan kemudian harga cabai di tingkat petani jatuh hingga di bawah biaya produksi. Ketidak mampuan para petani cabai untuk melaksanakan dengan peramalan produksi dan pasar dapat menyebabkan banyak petani yang tidak mampu menjaga kesinambungan produksinya. Hal ini dapat menyebabkan berkurangnya pasokan pada musim berikutnya. Dalam kondisi seperti ini harga cabai cenderung akan meningkat kembali.

Harga cabai rata-rata per kg di tingkat konsumen pada akhir tahun 1997 adalah sebagai berikut :

- a. Jawa Barat : Rp 2.500
- b. Jawa Tengah : Rp. 2.500
- c. Jawa Timur : Rp. 2.850
- d. Sumatera Utara : Rp. 1.200
- e. Sumatera Barat : Rp. 1.200
- f. Sulawesi Selatan : Rp. 1.250
- g. Bali : Rp. 2.000
- h. Maluku : Rp 900 - 1.200

Dengan asumsi bahwa pemasaran mata dagangan cabai merah harus dapat memberikan keuntungan yang wajar bagi produsennya maka dalam analisa finansial akan digunakan harga rata-rata nasional yaitu sebesar Rp. 1.600/kg. Tetapi dalam analisa finansial laporan ini akan digunakan sebesar Rp. 1.150/kg.

4. Aspek Produksi

a. Gambaran dari Produk

Cabai merah atau lombok merah (*Capsium annum* L.) merupakan tanaman hortikultura sayur-sayuran buah semusim untuk rempah-rempah, yang di perlukan oleh seluruh lapisan masyarakat sebagai penyedap masakan dan penghangat badan. Kebutuhan terhadap mata dagangan ini semakin meningkat sejalan dengan makin bervariasinya jenis dan menu makanan yang memanfaatkan produk ini. Selain itu, cabai merah sebagai rempah-rempah merupakan salah satu mata dagangan yang dapat mendatangkan keuntungan bagi petani dan pengusaha. Karena selain dalam rangka untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri juga termasuk mata dagangan yang mempunyai peluang pemasaran ekspor non migas yang sangat baik.

Kecocokan Lokasi

Pada umumnya tanaman cabai merah dapat di tanam di daerah dataran tinggi maupun dataran rendah, yaitu lebih dari 500 - 1200 m di atas permukaan laut, yang terdapat di seluruh Indonesia terutama di Pulau Jawa. Meskipun luasan lahan yang cocok untuk cabe masih sangat luas, tetapi penanaman cabai di dataran tinggi masih sangat terbatas. Pengembangan tanaman cabai merah, lebih diarahkan ke areal pengembangan dengan ketinggian sedikit di bawah 800 m di atas permukaan laut. Terutama pada lokasi yang air irigasinya sangat terjamin sepanjang tahun.

Di Indonesia menurut catatan terakhir tersedia lahan yang cocok untuk tanaman cabai seluas 7.570.600 ha. Dari jumlah tersebut yang telah di manfaatkan 162.283 ha (1991) dan sampai akhir tahun 1995 menjadi 173.161 ha, meningkat sebesar 12,5 %. Peningkatan luas tanaman ini tidak di ikuti oleh peningkatan luas panen, sehingga jika di ukur dari rata-rata luas panen cabai selama kurun 1991 sampai 1995, maka dari total luas lahan yang cocok untuk cabai, baru terolah sebanyak 167.772 ha atau hanya sekitar 0,45% (Tabel 4).

Tabel 4.
Luas Panen Cabai Tahun 1990 - 1995 (ha) Untuk Pulau-pulau Besar di Indonesia

No	Pulau	1990	1991	1992	1993	1994	1995
1.	Sumatera	43.639	45.815	43.918	46.992	56.636	55.554
2.	Jawa	97.325	91.269	92.910	92.097	94.045	2.229
3.	Bali dan N. Tengg	8.748	9.524	9.132	8.283	11.976	12.178
4.	Kalimantan	4.537	4.308	6.703	4.232	5.388	4.492
5.	Sulawesi	6.921	15.775	8.695	7.435	7.603	7.850
6.	Maluku & IrJa	1.113	1.370	1.161	1.158	1.991	858
	INDONESIA	162.283	168.061	162.519	157.499	177.639	173.161

Sumber : BPS (1995)

b. Potensi Areal dan Produksi Cabai

Dalam periode 1992 s/d 1995 produksi nasional cabai rata-rata tercatat 506.430 ton per tahun dan pada tahun terakhir pertumbuhan sekitar 2,38 %. Pulau Jawa menghasilkan 52,25 % sedangkan kawasan di luar Pulau Jawa menghasilkan 47,75 %. Kemampuan produksinya rata-rata sebesar 7 - 12 ton / ha (Tabel 5)

Tabel 5.
Jumlah Realisasi Produksi Cabai Tahun 1990 - 1995 (ton) di Tiap-tiap Pulau Besar Serta Jumlah

No	Pulau	1990	1991	1992	1993	1994	1995
1.	Sumatera	179.615	188.307	186.491	157.216	194.303	227.301
2.	Jawa	303.738	352.276	414.970	501.507	433.795	437.023
3.	Bali dan N. Tengg	29.085	36.145	39.224	58.469	46.992	36.332
4.	Kalimantan	14.825	11.225	13.195	17.270	11.760	12.225
5.	Sulawesi	38.446	31.700	41.990	34.104	33.517	42.046
6.	Maluku & Irian Jaya	3.895	7.516	157.216	4.149	4.078	2.075
	INDONESIA	569.604	627.169	501.507	772.715	724.445	757.032

Pola Tanam

Budidaya atau usaha tani tanaman cabai merah selama ini di lakukan secara monokultur dan pola rotasi tanaman. Pada pola rotasi tanaman maka pola yanlazim di anut para petani adalah dengan melakukan pergiliran tanaman pola 1 : 2 yaitu satu kali tanaman cabai merah dan 2 - 3 kali tanaman lawija/sayuran lainnya yang tidak sama famili tanamannya dengan cabai merah. Untuk model kelayakan ini di gunakan monokultur cabai merah sepanjang tahun, dengan masa lahan kosong selama 1 bulan di antara kedua siklus tanaman.

c. Siklus Produksi dan Produktivitas

Cabai merah atau lombok merah (*Capsium annum L*) disebut juga cabai hot beauty adalah cabai hibrida yang unggul dengan produktivitas mencapai 25 ton/hektar pada setiap periode tanam. Dalam setahun hanya dua periode tanam.

Tabel 6.
Rata -rata Produktivitas Nasional Cabai Tabun 1990-1995 (Ton/ha)

URAIAN	1990	1991	1992	1993	1994	Rata ²
Produksi (Ton)	569.604	627.169	703.799	772.715	724.445	692.460
Luas panen (ha)	162.283	168.061	162.519	157.499	177.639	166.852
Produktivitas (ton/ha)	3,509	3,731	4,330	4,905	173.161 4,082	4,154

Sumber : BPS (1995)

d. Teknik Budidaya

Keberhasilan usaha produksi cabai merah sangat di tentukan oleh aspek teknis budidaya di lapangan. Beberapa hal yang harus di perhatikan dengan baik dalam pelaksanaan teknis budidaya tanaman cabai merah, adalah sebagai berikut :

1. Pemakaian benih cabai merah yang unggul yang tidak terkontaminasi virus
2. Ketersediaan air yang cukup sepanjang periode tanam/sepanjang tahun.
3. Pola tanaman yang baik dan sesuai dengan iklim
4. Pengolahan tanah yang di sesuaikan dengan kemiringan lereng dan arah lereng
5. Pemberantasan hama dan penyakit tanaman cabai merah di laksanakan secara teratur sesuai dengan kondisi serangan hama dan penyakit
6. Cara panen serta penanganan pasca panen cabai merah yang baik dan benar.

Keberhasilan produksi cabai merah sangat di pengaruhi oleh dari dan ditentukan oleh kualitas benih yang digunakan. Sifat unggul tersebut dicerminkan dan tingginya produksi, ketahanan terhadap hama dan penyakit serta tingkat adaptasi tinggi terhadap perubahan iklim.

Hr dan kaya organik, pH tanah antara 6,0 dan 7,0. Oleh karena itu pengolahan tanah yang baik dengan menggunakan traktor atau menggunakan cangkul, harus mencapai kedalaman olah tanah s/d gembur antara 20 - 30 cm. Sedapat mungkin berbagai jenis gulma harus bersih dari lahan budidaya.

Tanah selesai di olah selanjutnya di buat bedeng-bedeng yang lebar dan panjangnya di sesuaikan dengan petakan lahan yang ada dengan maksud untuk menjaga tanaman sedemikian rupa sehingga bebas dari genangan air. Bedeng di buat dengan panjang 10 - 12 m, lebar 110 - 120 cm, dan tinggi disesuaikan dengan musim tanam. Pada musim penghujan tinggi bedeng dibuat 40 - 50 cm, sedangkan pada musim kemarau dapat dibuat antara 30 - 40 cm.

dan kaya organik, pH tanah antara 6,0 dan 7,0. Oleh karena itu pengolahan tanah yang baik dengan menggunakan traktor atau menggunakan cangkul, harus mencapai kedalaman olah tanah s/d gembur antara 20 - 30 cm. Sedapat mungkin berbagai jenis gulma harus bersih dari lahan budidaya.

Penanaman bibit cabai merah di lahan budidaya di lakukan pada jarak, tanam 70 cm antar barisan dan 60 cm di dalam barisan. Untuk pertanaman produksi cabai merah konsumsi, pembibitan jarak tanam dapat di buat dalam barisan yang lebih rapat lagi. Di antara barisan dibuat garitan sedalam 10 - 15 cm, yaitu untuk menyebarkan pupuk kandang (15 ton/ha) dan pupuk buatan (N, P dan K).

Jenis dan jumlah pupuk anorganik untuk tanah seluas 1 ha yaitu dapat mencapai sebesar 200 - 250 kg urea, ZA 500 - 600 kg, TSP 400 - 450 kg dan KCl 300 - 350 kg. Setelah pupuk anorganik ditebar ,segera permukaan tanah di tutup dengan menggunakan plastik perak, hitam yang berfungsi untuk menghindari hilangnya pupuk akibat sinar matahari dan hujan.

Pemeliharaan Tanaman Cabai Merah

1. Perempelan, yaitu kegiatan membuang tunas-tunas baru yang tumbuh pada batang utama, pada saat tanaman berumur 45 - 50 hari setelah tanam.
2. Penyulaman, yaitu mengganti bibit yang rusak/mati karena berbagai sebab di lapangan. Jumlah bibit persediaan untuk cadangan berkisar antara 5 - 10 % dari jumlah kebutuhan total kebutuhan.
3. Pengajiran, merupakan alat bantu yang terbuat dari belahan bambu yang berfungsi membantu tegaknya tanaman cabai merah. Di buat dengan ukuran panjang 125 - 150 cm, lebar 4 cm dan tebal 2 cm.
4. Pengaraian, sangat penting terutama setelah bibit di tanam di lapang. Di berikan dengan cara pengairan intensif sehingga tanamit seperti Antraknosa (patek) bercak daun, layu bakteri, layu fusarium, penyakit mosaik daun dan lain-lain. Pengendalian dengan cara penyemprotan obat-obatan insektisida dan fungisida tertentu dapat dilakukan setelah tanaman berumur lebih dari 20 hari setelah tanam.
5. Prasarana, yaitu berupa fasilitas kebun seperti saluran drainase, selokan dan jalan kebun yang ditata sedemikian rupa sehingga dapat

menghindarkan tanaman dari kekeringan maupun genangan yang berkepanjangan.

6. Kebersihan lingkungan, pemeliharaan kebersihan sehingga lokasi pertanaman dapat di bebaskan dari segala benda atau bahan-bahan tanaman yang membusuk.

e. Panen dan Pasca Panen Cabai Merah

Umumnya buah cabai merah di petik apabila telah masak penuh, ciri-cirinya seluruh bagian buah berwarna merah. Di dataran rendah masa panen pertama adalah pada umur 75 - 80 hari setelah tanam, dengan interval waktu panen 2 - 3 hari. Sedangkan di dataran tinggi agak lambat yaitu pada tanaman berumur 90 - 100 hari setelah tanam dengan interval panen 3 - 5 hari. Secara umum interval panen buah cabai merah berlangsung selama 1,5 - 2 bulan. Produksi puncak panen adalah pada pemanenan hari ke - 30 yang dapat menghasilkan 1 - 1,5 ton untuk sekali panen. Buah cabai merah yang di panen tepat masak dan tidak segera di pasarkan akan terus melakukan proses pemasakan, sehingga perlu adanya penempatan khusus. Oleh karena itu hasil produksi cabai merah sebaiknya di tempatkan pada ruang yang sejuk, terhindar dari sinar matahari, cukup oksigen dan tidak lembab. Dalam MK-PKT ini di gunakan asumsi hasil panen rata-rata sebesar 19.000 Kg per siklus produksi atau 38.000 Kg per tahun produksi (2 siklus).

Luas Model Dan Beban Biaya

Uraian mengenai unit luasan kebun dan biaya-biaya dalam usaha tani cabai merah ini di tentukan berdasarkan asumsi-asumsi kemampuan seorang petani dalam menangani budidaya tanaman cabai merah hibrida (hot beauty)

Unit luasan lahan kebun untuk usaha tanah cabai merah tersebut di tetapkan satu hektar. Bilamana di asumsikan bahwa petani rata-rata saat ini memiliki lahan seluas 0,5 hektar, maka perlu menyewa 0,5 hektar lagi. Beban biaya yang diperlukan pada periode awal :

Tabel 7.
Biaya Proyek per Satu Hektar

No.	Komponen Biaya	Rupiah
1.	Biaya pra investasi	20.000
2.	Biaya investasi	5.500.000
3.	Biaya modal kerja	15.099.000
4.	Total biaya	20.619.000

Modal sendiri yang diasumsikan harus di mirasarana dan sarana yang di butuhkan dalam usaha tani cabai merah mencakup dua hal pokok yaitu :

1. Investasi yang berupa tanah, pelatan dan administrasi
2. Alat dan bahan produksi kerja termasuk di dalamnya bibit, mulsa plastik, pupuk, pestisida, tenaga kerja, gaji pengelola, transportasi dan motor

Program Pendampingan

Organisasi dan manajemen usaha tani cabai merah dalam pola kemitraan ini terdiri dari unsur-unsur proyek sebagai berikut :

1. Petani cabai merah sebagai anggota suatu KUD
Dalam hal ini kedudukan petani cabai merah sudah jelas sebagai anggota koperasi suatu Koperasi Unit Desa (KUD) dengan hak dan kewajiban yang jelas, serta dapat memanfaatkan berbagai fasilitas termasuk fasilitas permodalan berupa kredit perbankan (dengan dana yang berasal dari KL BI dan yang non KL BI) non perbankan.
2. Petani cabai merah sebagai anggota Kelompok Usaha Bersama Agribisnis (KUBA). Kelompok usaha bersama agribisnis cabai merah memiliki organisasi dan manajemen yang sederhana, tertentunya ada anggota dan ketua kelompoknya , kelompok ini bisa di bawah KUD bisa juga di luar ke anggotaan KUD.
3. Perusahaan Besar. Baik yang bergerak di hulu dan hilir KUD dan para anggotanya, yang memasok kebutuhan produksi maupun sebagai pengolah/distributor lebih lanjut cabai merah yang dihasilkan para petani produsen cabai merah. Dalam rangka keterkaitan usaha (Model Kelayakan PKT), maka umumnya para pengusaha swasta besar (baik yang di posisikan di hulu maupun yang dihilir atau yang berfungsi ganda) menyediakan program pendampingan. Program tersebut di mulai dari proses seleksi, pemberian informasi dan melaksanakan penyuluhan sehingga pelaksanaan budidaya cabai merah s/d pemasaran yang dilaksanakan para petani produsen dapat terlaksana secara baik dan benar.

Serangan hama dan penyakit

1. Kekeringan dan banjir yang sulit di atasi
2. Pasar tidak mampu menyerap hasil panen sehingga harga jauh lebih rendah dari rencana.
3. Pembayaran yang tidak lancar

Semua faktor di atas dapat merupakan penyebab rawannya kesinambungan proses produksi tanaman cabai dan kaya organik, pH tanah antara 6,0 dan 7,0. Oleh karena itu pengolahan tanah yang baik dengan menggunakan traktor atau menggunakan cangkul, harus mencapai kedalaman olah tanah

s/d gembur antara 20 - 30 cm. Sedapat mungkin berbagai jenis gulma harus bersih dari lahan budidaya.

5. Aspek Keuangan

a. Rincian Biaya

Usaha tani cabai merah mencakup, dua biaya pokok yaitu, biaya investasi (tanah, dan peralatan) dan biaya produksi/biaya modal kerja termasuk di dalamnya bibit, mulsa plastik,. Pupuk, pestisida, tenaga kerja , gaji pengelola, transportasi dan sewa traktor, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada uraian selanjutnya (Lampiran 1).

Asumsi Pembiayaan

Uraian biaya dalam usaha tani agribisnis cabai merah ini berdasarkan asumsi-asumsi berikut :

1. Harga-harga di anggap konstan, namun diperhitungkan pula jika terjadi fluktuasi antara 5 - 10%
2. Periode 1 siklus produksi : Masa produksi per periode tanam : 90 - 150 hari (3 - 6 bulan)
3. Periode tanam produksi per tahun : 2 kali
4. Petani memperoleh pendapatan tetap/gaji sebagai pengelola proyek berkisar Rp. 300.000 per bulan s/d Rp. 500.000 per bulan.
5. Kegagalan panen 5 % per periode tanam.
6. Luas lahan 1 ha, yaitu 0,5 ha milik sendiri + 0,5 ha sewa dan peralatan berasal dari kredit investasi
7. Hasil panen periode tanam pertama di pergunakan untuk biaya produksi pada penanaman periode tanam kedua yaitu sebesar Rp.31.238.000 per tahun 0,5 ha.

Struktur Biaya

a. Kebutuhan Biaya Investasi

- 1). Sewa lahan 0,5 ha selama 5 tahun = Rp. 3.500.000,00
 - 2). Peralatan = Rp. 2.000.000,00
- Jumlah Biaya Investasi = Rp. 5.500.000,00

Penyusutan biaya investasi adalah Rp. 5.500.000,00 : 5 = Rp.1.100.000,00

b. Kebutuhan Biaya Tetap

- 1). Gaji pengelola = Rp. 700.000,00
 - 2). Administrasi = Rp. 750.000,00
- Jumlah Biaya Tetap = Rp. 1.450.000,00

c. Biaya Variabel

Biaya variabel per periode tanam sebagai berikut :

Bibit 20 pak x Rp 25.000,00 = Rp 500.000,00
Pupuk kandang 15.000 kgx Rp 250,00 = Rp. 3.750.000,00
Urea (Nitrogen) 250 kg x Rp 500,00 = Rp. 125.000,00
ZA 700 kg x Rp 500 = Rp 350.000,00
SP 36 400 kg x Rp 500 = Rp. 200.000,00
KCl 350 kg x Rp 500 = Rp. 175.000,00
NPK 200 kg x Rp 1.200 = Rp. 240.000,00
Pupuk cair 4 bungkus @ Rp. 5.000 = Rp. 20.000,00
Kieserit 100 kg x Rp 600 = Rp. 60.000,00
Pestisida (Obat-obatan) = Rp. 600.000,00
Tenaga kerja 150 HOK x Rp 5.000,00 = Rp. 750.000,00
Transportasi = Rp. 300.000,00
Plastik mulsa 200 kg x Rp 7.000 = Rp. 1.400.000,00
Polybag dan plastik semai = Rp. 150.000,00
Sewa Traktor = Rp. 350.000,00
Jumlah Biaya Variabel = Rp. 9.200.000,00

Sumber Pembiayaan Dan Kebutuhan Kredit

Kebutuhan biaya per paket per hektar adalah sebagai berikut :

Biaya Investasi = Rp. 1.500.000,00
Biaya Modal Kerja = Rp. 10.650.000,00
(Biaya variabel + Biaya Tetap)

Jumlah = Rp 12.150.000,00

Pembiayaan proyek dengan dana sendiri sebesar Rp 4.000.000 ,00
Sedangkan Pinjaman dari Kredit Bank sebanyak 12.150.000,00 terdiri dari
Kredit Investasi sebesar Rp. 1.500.000,00 dan Kredit modal kerja Rp.
10.650.000,00

Perkembangan dan Kecendrungan Harga

Dalam analisis keuangan, asumsi yang di pergunakan untuk menentukan biaya produksi maupun harga penjualan cabai hibrida di tingkat petani atas dasar kecendrungan harga-harga mutahir yang berkembang baik di tingkat petani maupun di tingkat pasar. Selanjutnya di gunakan analisis sensitivitas dengan rentang perubahan yang cukup memadai. Agar hasil analisis kelayakan usaha ini dapat di pakai secara luas dan fleksibel maka di gunakan tingkat bunga yang berkembang pada skim kredit program dan non program. Dalam hal ini telah di buat perhitungan/analisis untuk mencapai parameter kelayakan terutama IRR di atas bunga tertentu, dengan menyesuaikan tingkat produksi minimal yang harus di capai per satuan luas (ton/ha).

Hasil panen cabai merah minimum (Kg/ha per periode panen) di bawah ini diperhitungkan masih menguntungkan setelah melunasi kredit pada tingkat bunga tertentu, yaitu sebagai berikut :

- 1). Tingkat bunga KKPA 16% : Hasil panen cabai merah minimum 18.500 /kg
- 2). Tingkat bunga KUK 25% : Hasil panen cabai merah minimum 19.250 kg/ha
- 3). Tingkat bunga KUK 30% : Hasil panen cabai merah minimum 19.500 kg/ha

Hasil panen cabai merah minimum (Kg/ha) per tahun yang masih menguntungkan setelah melunasi kredit pada tingkat bunga tertentu, yaitu sebagai berikut :

- 1). Tingkat bunga KKPA 16% : $2 \times 18.500 \text{ kg/ha} = 37.000 \text{ kg/ha}$
- 2). Tingkat bunga KUK 25% : $2 \times 19.250 \text{ kg/ha} = 38.500 \text{ kg/ha}$
- 3). Tingkat bunga KUK 30% : $2 \times 19.500 \text{ kg/ha} = 39.000 \text{ kg/ha}$

Hasil penjualan minimum per tahun (harga Rp 1000,00/ Kg cabai merah) yang di perhitungkan dapat melunasi kredit pada tingkat bunga tertentu dan dapat memenuhi biaya hidup petani sebagai berikut :

- 1). Tingkat bunga KKPA 16% : $\text{Rp } 1000 \times 37.000 \text{ kg/ha} = \text{Rp } 37.000.000,-$
- 2). Tingkat bunga KUK 25% : $\text{Rp } 1000 \times 38.500 \text{ kg/ha} = \text{Rp } 38.500.000,-$
- 3). Tingkat bunga KUK 30% : $\text{Rp } 1000 \times 39.000 \text{ kg/ha} = \text{Rp } 39.000.000,-$

Penyusutan Investasi

Kebutuhan Biaya Investasi

- 1). Sewa lahan 0,5 ha selama 5 tahun = Rp. 3.500.000,00
 - 2). Perairan = Rp. 2.000.000,00
- Jumlah Biaya Investasi = Rp. 5.500.000,00

Biaya investasi selama lima tahun dapat di hitung biaya penyusutan setiap tahunnya yaitu sebagai berikut : $\text{Rp } 5.500.000,00 : 5 = \text{Rp. } 1.100.000,00$. Dalam rangka kerja sama usaha mengikuti program kemitraan terpadu (PKT), maka usaha Menengah dan atau Usaha Besar (UM/UB) sebagai inti melakukan pembinaan dalam hal penyediaan sarana produksi, pemasaran, pembinaan teknis termasuk pembiayaan dalam hal ini dapat berfungsi sebagai penjamin (avalist) dan memberikan pembinaan dalam pengelolaan keuangan. Dalam hal yang terakhir UB dapat membina agar UK menyisihkan dana penyusutan investasi tersebut di atas sebagai simpanan di bank, yaitu berupa cadangan bagi penyusutan penggantian investasi tetap atau untuk keperluan produktif lainnya (Lampiran 2).

Penjualan

Dalam program kemitraan terpadu (PKT) dimana pemasaran sebagai salah satu komponen kemitraan di mana UB menampung produksi yang dihasilkan

oleh UK, dengan harga yang telah di sepakati bersama dan tertuang dalam nota kesepakatan kerjasama usaha kemitraan dan berdasarkan kepada prinsip saling menguntungkan kedua belah pihak. Seperti telah di jelaskan di atas bahwa gambaran harga pokok produksi telah di jelaskan di atas.

Titik-titik kritis yang kemungkinan terjadi mengenai harga keluaran (output), adalah terutama di sebabkan oleh pola tanam dan pola panen yang tidak teratur sehingga panen bisa terjadi pada saat bersamaan akibatnya produksi cabai cukup berlimpah di pasaran, yang berakibat kepada harga yang rendah. Sementara pada musim/waktu tertentu cabai tidak tersedia cukup di pasaran mengakibatkan fluktuasi harga yang tidak di inginkan, hal ini akan merugikan semua pihak terutama UK (Lampiran 3).

b. Aliran Kas

1). Skim Kredit KKPA Dengan Tingkat Bunga 16 %

Berdasarkan aliran kas hasil analisis finansial usaha tani cabai merah dengan tingkat bunga KKPA 16 %, maka perhitungan kelayakan finansial adalah sebagai berikut :

IRR : 70,42%

Berarti di atas tingkat bunga KKPA 16 %

Pay back Period : 2 tahun 1 bulan

BEP (rata-rata) : Rp 20.415.261 atau 40,83% dari total Penjualan.

B/C Ratio : 2,47

NPV positif pada tingkat bunga KKPA 16 % adalah Rp. 36.112.742

2. Skim Kredit KUK Dengan Tingkat Bunga 25 %

Berdasarkan aliran kas hasil analisis finansial usaha tani cabai merah dengan tingkat bunga KUK 25%, maka hasil perhitungan kelayakan finansial adalah sebagai berikut :

IRR : 71,08%

Berarti di atas tingkat bunga KKPA 16 %

Pay back Period : 2 tahun 4 bulan

BEP (rata-rata) : Rp 22.918.645 atau 45,84% dari total Penjualan.

B/C Ratio : 2,49

NPV positif pada tingkat bunga KKPA 25 % adalah Rp. 36.112.742

3. Skim Kredit KUK Dengan Tingkat Bunga 30%

Berdasarkan aliran kas hasil analisis finansial usaha tani cabai merah dengan tingkat bunga KUK 30%, maka hasil perhitungan kelayakan finansial adalah sebagai berikut :

IRR : 71,44%

Berarti di atas tingkat bunga KKPA 16 %

Pay back Period : 2 tahun 5 bulan

BEP (rata-rata) : Rp 24.309.413 atau 48,62% dari total Penjualan.

B/C Ratio : 2,5

NPV positif pada tingkat bunga KKPA 30% adalah Rp. 36.728.819

c. Rugi Laba

Analisa laba-rugi untuk usaha tani cabai merah dapat dilihat pada lampiran. Dari tabel laba-rugi menunjukkan ternyata hasil perhitungan finansial usaha tani cabai merah dengan hasil panen minimum, untuk tahun pertama dan kedua belum memperoleh laba, sedangkan untuk tahun berikutnya terjadi peningkatan, hal ini di sebabkan bunga bank yang harus di bayar semakin menurun. Keuntungan tersebut belum termasuk gaji/pendapatan bagi pengelola setiap periode tanam yaitu Rp 700.000. Selain itu kredit pinjaman ke bank yang berasal dari KKPA dengan tingkat bunga 16% dan KUK dengan tingkat bunga 25%, 30% dapat dilunasi (Lampiran 5).

Pada tingkat periode harga Rp 1000/kg cabai merah, maka keuntungan setiap periode tanam di atas Rp 6.500.000,00 dapat dicapai masing-masing pada tingkat hasil sebesar 22,25 : 22,75 dan 23 ton/ha/musim untuk tingkat bunga 16 %, 25 % dan 30 % Untuk tingkat harga Rp 1500,00/kg cabai merah, maka keuntungan setiap periode tanam di atas Rp. 6.500.000,00 dapat dicapai masing-masing pada tingkat hasil sebesar 14,75 : 15,15 dan 15,35 ton/ha/musim untuk tingkat bunga 16 %, 25 % dan 30 %

Apabila hasil panen cabai dapat melebihi perhitungan di atas maka keuntungan akan lebih besar lagi sehingga hasil lebih dapat di tabungkan di bank setelah kewajiban pembayaran lainnya di penuhi. Perhitungan BEP sepanjang masa pemenuhan kewajiban ke bank dapat di lihat pada uraian di atas.

Proses Angsuran Pokok Dan Pembayaran Bunga

Proses angsuran pokok dan pembayaran bunga yang di sesuaikan dengan perkembangan aliran kas (cash flow) yang di uraikan di atas dapat dilihat pula pada tabel-tabel lampiran

Masalah Penjaminan Kredit

Penjaminan kredit pada umumnya sering menimbulkan masalah dalam proses permohonan kredit, hal ini di sebabkan selain memang di persyaratkan oleh Undang-undang perbankan, juga sangat penting bagi bank untuk mengatasi masalah resiko proyek, lebih-lebih lagi bagi proyek pertanian. Permasalahan ter sebut terutama mengenai keberadaan avalist dan dalam hal melalui lembaga penjamin, besarnya premi dan siapa yang harus menanggung , serta mekanismenya (Askrido, Perum PKK dll). Jaminan yang terbaik di harapkan dari kombinasi avallist dan lembaga penjamin.

Mekanisme Pencairan, Penyaluran dan Penggunaan Kredit.

Mekanisme pencairan, penyaluran dan penggunaan dan penggunaan kredit yang umumnya di laksanakan adalah dengan sistem Executing dan Channeling yang masing-masing tentunya mempunyai kelemahan dan kebaikan. Hal ini bertanggung pada kesepakatan bersama dan oleh sebab itu bagi sistem yang terpilih harus tertuang pada nota kesepakatan dan transparan bagi semua peserta PKT.

Titik-titik Rawan Dalam Aspek Produksi/Teknologi Produksi

Titik-titik rawan dalam aspek produksi/teknologi produksi di sektor usaha pertanian adalah terutama adanya pengaruh iklim yang kuat, terutama pada masa persiapan dan pembangunan proyek begitu pula selama masa proses produksi/pertanaman sampai panen. Selain itu titik rawan lainnya adalah jatuhnya musim panen yang ditentukan pula oleh pola tanam atau waktu tanam proyek dan kelancaran angsuran kredit.

6. Penutup

a. PKT Unggulan

Sebagai produk yang di harapkan dapat membantu perbankan dalam meningkatkan KUK, maka PKT Budidaya Tanaman Cabai Merah ini layak untuk dilaksanakan bank karena memiliki unsur-unsur keunggulan sebagai berikut :

Bisnis Yang " on line "

Seperti yang telah disajikan dalam Gambar 1 jelas bahwa Model Kelayakan PKT Budidaya Tanaman Cabai Merah merupakan kemitraan usaha antara Petani Cabai Merah dengan Lembaga Pengumpul (Koperasi Primer atau Swasta) yang di sertai jaminan kesinambungan pembelian cabai merah kering dan atau basah dari Usaha Besar pada bisnis yang " On line" . Dalam model ini kebutuhan terhadap faktor produksi dan pemasaran produk cabe merah yang di dihasilkan UK di jamin dalam bentuk "sharing" antara Lembaga Penjaminan Kredit, kemitraan antara petani cabai merah dengan lembaga penampung (koperasi dan atau swasta), serta kepastian pembayaran oleh Usaha Besar

Menghadirkan Kegiatan Pendampingan

Untuk menunjang keberhasilan Model Kelayakan PKT ini, Lembaga Pengumpul bersama UB menyediakan bantuan teknis yang profesional (bermutu) secara berkesinambungan. Bantuan pendampingan ini di mulai semenjak pelaksanaan pelatihan untuk UK saat rekrutmen calon UK, dalam tahapan pembangunan fisik, tahapan proses produksi dan penjualan , serta dalam tahapan pengelolaan dana hasil penjualan. Bantuan pedampingan tersebut di tujukan oleh kepentingan UK, Lembaga Pengumpul (Koperasi dan atau Swasta) dan UB sendiri maupun untuk pengamanan kredit Bank.

Adanya Jaminan Kesinambungan Pasar

Kelancaran pemasaran hasil produksi kedua Model Kelayakan PKT Budidaya tanaman cabai merah ini di jamin sepenuhnya dalam bentuk "sharing " seperti tersebut dalam butir 7.1.2. Jaminan pemasaran cabai merah tersebut di laksanakan oleh Lembaga Pengumpul bersama UB.

Adanya Kemampuan Untuk Memanfaatkan Kredit Berbunga Pasar

"Financial Rate of Return (FRR)" yang relatif lebih besar dari bunga kredit bank menyebabkan Model Kelayakan PKT ini layak di laksanakan dan di kembangkan dengan menggunakan kredit berbunga pasar (KUK).

Adanya Potensi Penjaminan Kredit Yang Relatif Lengkap

Untuk penjaminan pengamanan kredit yang di gunakan dalam pelaksanaan Model Kelayakan PKT Ini dapat di hadirkan berperannya Lembaga penjaminan kredit Kegiatan kelompok guna mengembangkan tabungan dan pemupukan modal yang di kaitkan dengan kredit. Pengembangan tabungan sebagai salah satu alat pengamanan kredit dapat di kaitkan dengan besarnya potensi hasil analisa "net cash flow" maupun Laba-Rugi.

Proses Pemanfaatan Dan Penggunaan Kredit Yang Aman

Model Kelayakan PKT ini merumuskan mekanisme pencairan dan penggunaan atas dana kredit yang di sesuaikan dengan jadwal dan kebutuhan proyek (Gambar 1).

Cash Flow Sebagai Alat Pengontrol Pengembalian Kredit

Pengembalian kredit dapat di dasarkan disesuaikan dan mengacu kepada perkembangan dan kekuatan cash flow.

Adanya Potensi Kegiatan Kelompok Yang Berkaitan Dengan Kredit

Dengan mendasarkan kepada model yang telah di uraikan diatas memungkinkan pembentukan kelompok sedini mungkin, yaitu ketika Lembaga Pengumpul bersama dengan para petani cabai merah dan ketika UK sebagai calon debitur sedang mengikuti pelatihan (sebelum mereka menjadi calon nominatif). Pembentukan dan pengaktifkan kegiatan kelompok tersebut di tujuan antara lain untuk kegiatan simpan-pinjam. Dari sebagian dana simpanan tersebut secara potensial dapat di gunakan sebagai dana untuk membantu proses pengembalian angsuran pokok dan bunga (bilamana di perlukan), atau untuk jenis kegiatan produktif lainnya.

Transparansi Pada Setiap Tahapan Pelaksanaan Proyek

Dengan mengikut sertakan UK sejak sedini mungkin dalam perencanaan dan pelaksanaan proyek, akan terbentuk dan tercipta pula aspek transparansi yang sangat di perlukan bagi kelancaran penyelenggaraan proyek dan proses perkreditannya.

Daya Replikasi Yang Tinggi

Proyek ini mempunyai potensi untuk di kembangkan hampir di seluruh propinsi, karena sumber daya alam (tanah, air) tenaga kerja, dan modal serta program pendampingan relatif dapat di sediakan.

Nota Kesepakatan

Semua hal yang menggambarkan keunggulan Model Kelayakan PKT Budidaya tanaman cabai merah ini, dapat di tuangkan dalam bentuk Nota Kesepakatan yang operasioanalnya secara diagramatis dapat di ikuti dalam Gambar 1.

b. Implikasi terhadap Titik-Titik Kritis

Program Pedampingan Yang Jelas

Sehubungan dengan masih ada kemungkinan munculnya permasalahan terutama pada saat proyek dan kredit masuk dalam tahapan pelaksanaan dan tahapan mengangsur, maka perlu di usahakan agar UK yang telah di rekrut dan merupakan calon normatif semaksimal mungkin dapat di ikut sertakan dalam perencanaan (ide dan pengembangannya) sedini mungkin. Maksud dan tujuan mengikut serta mereka sedini mungkin yaitu agar mulai dari proses perencanaan para UK benar-benar dapat memahami perlunya kesungguhan dalam melaksanakan kemitraan. Dengan memahami tentang perlunya kesungguhan dalam melaksanakan proyek sesuai dengan yang di minta oleh persyaratan pasar, teknis dan finansial maka kemitraan akan berjalan secara berkesinambungan.

Pemahaman Titik -titik Rawan dan Transportasi

Proses pemahaman terhadap titik-titik rawan baik yang terdapat dalam pelaksanaan proses pemasaran cabai merah, penerapan teknologi produksi dan penanganan produksi serta aspek keuangan, perlu di dasarkan atas suatu dokumen kesepahaman umum dan atau nota kesepakatan yang rinci dan diuraikan dalam bentuk yang sangat mudah di pahami oleh para UK (anggota plasma).

LAMPIRAN