

TESIS

ANALISIS KELAYAKAN USAHA JAMBU MADU (STUDI KASUS PADA CV. RADELLA MULTI AGRIBISNIS (RMA)) DI KOTA PEKANBARU PROVINSI RIAU

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Magister
Manajemen Agribisnis



NAMA : SAID RANDY ADRIAN SAPUTRA
NOMOR MAHASISWA: 164221010

**PROGRAM MAGISTER (S2) MANAJEMEN AGRIBISNIS
PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU
2020**

UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PROGRAM PASCASARJANA
PROGRAM STUDI MAGISTER ILMU PEMERINTAHAN

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : SAID RANDY ADRIAN SAPUTRA
NPM : 164221010
Program Studi : Magister Manajemen Agribisnis
Judul Tesis : ANALISIS KELAYAKAN USAHA JAMBU
MADU (STUDI KASUS PADA CV. RADELLA
MULTI AGRI (RMA)) DI KOTA PEKANBARU
PROVINSI RIAU

Telah dipertahankan di Hadapan Sidang Penguji Tesis Program Pascasarjana,
Program Magister Manajemen Agribisnis Universitas Riau

Hari : Kamis
Tanggal : 17 September 2020
Pukul : 09.00 WIB

Dan dinyatakan LULUS
PANTIA PENGUJI TESIS

Ketua

Prof. Dr. H. Detri Karya, SE., MA

Sekretaris

Dr. H. Zulhelmy, SE., M.si., Ak., CAACPA

Anggota I

Dr. Azharuddin M Amin, SP. M.Sc.

Anggota II

Dr. Ir. Marliati, M.Si

Anggota III

Dr. Ir. Saipul Bahri, M.Ec

Mengetahui:
Direktur Program Pascasarjana
Universitas Islam Riau

Prof. Dr. H. Yusri Munaf, S.H., M.Hum

TESIS

ANALISIS KELAYAKAN USAHA JAMBU AIR MADU
DELI HIJAU (STUDI KASUS PADA CV. RADELLA
MULTI AGRI (RMA)) DI KOTA PEKANBARU
PROVINSI RIAU

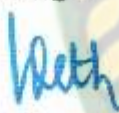
Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memeperoleh Gelar
Magister Manajemen Agribisnis (MMA)

NAMA : Said Randy Adrian Saputra
NOMOR MAHASISWA : 164221010

Lembar Persetujuan Ujian Komprehensif

Telah Diperiksa dan Disetujui Oleh Dosen Pembimbing

Pembimbing I



Prof. Dr. H. Detri Karya, SE., MA Tanggal: 2/9/2020

Pembimbing II



Dr. Phil. Zulhelmy, M.Sc., SE., Ak., CA. Tanggal: 2/9/2020

Mengetahui

Ketua Program Studi Manajemen Agribisnis
Universitas Islam Riau



(Dr. Ir. Marliati, M. Si.)



PROGRAM PASCASARJANA UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN

Jalan KH. Nasution No. 113 Gedung B Pascasarjana Universitas Islam Riau
Marpoyan, Pekanbaru, Riau

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIAT

Nomor: 080/A-UIR/5-PS/TK/PPs/2020

Perpustakaan Program Pascasarjana Universitas Islam Riau menerangkan:

Nama : Said Randy Adrian Saputra
NPM : 164221010
Program Studi : Agribisnis

Telah melalui proses pemeriksaan kemiripan karya ilmiah (tesis) menggunakan aplikasi *Turnitin* pada tanggal 9 September 2020 dan dinyatakan memenuhi syarat batas maksimal tingkat kemiripan tidak melebihi 30 % (tiga puluh persen).

Surat keterangan ini digunakan untuk syarat ujian tesis dan pengurusan surat keterangan bebas pustaka.

Mengetahui

Ketua Prodi.
Magister Manajemen Agribisnis

Dr. Ir. Marliati, M.Si

Pekanbaru, 9 September 2020

Staf Perpustakaan



Sumardiono, S.IP

Lampiran:

- *Turnitin Originality Report*

Turnitin Originality Report

Analisis Kelayakan Usaha Jambu Air Madu Deli Hijau (Studi Kasus Pada CV. Radella Multi Agri (RMA)) Di Kota Pekanbaru Provinsi Riau by Said Randy Adrian Saputra



From Prodi. Manajemen Agribisnis (Tesis 2)

- Processed on 09-Sep-2020 14:47 +08
- ID: 1382642272
- Word Count: 29089

Similarity Index

20%

Similarity by Source

Internet Sources:

20%

Publications:

2%

Student Papers:

2%

sources:

- 1 5% match (Internet from 12-Oct-2018)
<http://repository.uinsu.ac.id/4410/1/Jambu%20Madu%20terbaru%20DK%20%2680%29.pdf>
- 2 2% match (Internet from 15-May-2019)
<https://www.scribd.com/document/365370700/tugas-abm>
- 3 2% match (Internet from 08-Jan-2020)
<https://finansyahtani.blogspot.com/2019/03/studi-kelayakan-bisnis-agr-roi-pp-ppv.html>
- 4 1% match (Internet from 15-Mar-2019)
<https://id.123dok.com/document/3qmnw14z-kelayakan-perencanaan-bisnis-bukit-air-resto-cabang-cilendek-di-kota-bojor-provinsi-jawa-barat.html>
- 5 1% match (Internet from 13-May-2020)
<https://epplaboratory.files.wordpress.com/2019/04/modul-aka-2019-fix.pdf>
- 6 1% match (Internet from 25-Nov-2019)
<http://library.uir.ac.id/skripsi/pdf/123410090/bab4.pdf>
- 7 1% match (Internet from 24-Jul-2020)
<http://repository.uir.ac.id/1677/1/151020142.pdf>
- 8 1% match (Internet from 14-Jul-2020)
<https://docobook.com/prospek-pengembangan-budid-sumber-karya-keca.html>
- 9 1% match (Internet from 21-Nov-2019)
<http://eprints.polsri.ac.id/3381/3/BAB%20II.pdf>
- 10 1% match (Internet from 14-Nov-2019)
<http://ganuda.ristekdikti.go.id/journal/view/7359?issue=+Vol+3%2C+No+1+%282015%29&page=1>



SURAT KEPUTUSAN DIREKTUR PROGRAM PASCASARJANA UNIVERSITAS ISLAM RIAU
 NOMOR : 004/UJR/KPTS/PS-MMA/2018
TENTANG PENUNJUKAN PEMBIMBING PENULISAN TESIS MAHASISWA
PROGRAM MAGISTER (S2) MMA

DIREKTUR PROGRAM PASCASARJANA UNIVERSITAS ISLAM RIAU

- Menimbang : 1. Bahwa penulisan tesis merupakan tugas akhir dan salah satu syarat mahasiswa dalam menyelesaikan studinya pada Program Magister (S2) Manajemen Agribisnis (MMA) PPS - UJR.
2. Bahwa dalam upaya meningkatkan mutu penulisan dan penyelesaian tesis, perlu ditunjuk pembimbing yang akan memberikan bimbingan kepada mahasiswa tersebut.
3. Bahwa nama - nama dosen yang ditetapkan sebagai pembimbing dalam Surat Keputusan ini dipandang mampu dan mempunyai kewenangan akademik dalam melakukan pembimbingan yang ditetapkan dengan Surat keputusan Direktur Program Pascasarjana Universitas Islam Riau.
- Ingat : 1. Undang - Undang Nomor : 20 Tahun 2003
2. Peraturan Pemerintah Nomor : 60 Tahun 1999
3. Keputusan Presiden Republik Indonesia :
 a. Nomor : 85/M/1999 c. Nomor : 226/M/2001
 b. Nomor : 102/M/2001
4. Keputusan Menteri Pendidikan Nasional R.I. :
 a. Nomor : 232/U/2000 c. Nomor : 176/O/2001
 b. Nomor : 234/U/2000
5. Surat Direktur Jenderal Pendidikan Tinggi Depdiknas R.I. :
 a. Nomor : 2283/D/T/2003 Jo. Nomor : 5020/D/T/2010 e. Nomor : 490/D/T/2007 Jo. Nomor : 5150/D/T/2011
 b. Nomor : 681/D/T/2004 Jo. Nomor : 5021/D/T/2010 f. Nomor : 4009/D/T/2007 Jo. Nomor : 5019/D/T/2010
 c. Nomor : 156/D/T/2007 g. Nomor : 4009/D/T/2007 Jo. Nomor : 7322/D/T/K-X 2012
 d. Nomor : 2/Dikti/Kep/1991
6. Statuta Universitas Islam Riau Tahun 2013
7. SK. Dewan Pimpinan YLPI Daerah Riau :
 a. Nomor : 007/Kep.D/YLPI-I/1993 b. Nomor : 135/Kep.A/YLPI-VII/2005
8. SK. Rektor Universitas Islam Riau Nomor : 129/UJR/KPTS/2008
9. Surat Scr/I SAID RANDY ADRIAN SAPUTRA tanggal 24 Maret 2018

MEMUTUSKAN

- Menetapkan : 1. Menunjuk :
 a. Nama : Prof.Dr.H.Detri Karya,SE.,MA Sebagai Pembimbing I
 b. Nama : Dr.H.Zulhelmy,SE.,M.Si.Ak.Ca Sebagai Pembimbing II
- Untuk Penulisan Tesis Mahasiswa :
 Nama : SAID RANDY ADRIAN SAPUTRA
 N P M : 164221010
 Program Studi : Manajemen Agribisnis (MMA)
 Judul Tesis : RENCANA BISNIS PENGEMBANGAN USAHA TANI JAMBU MADU DI KOTA PEKANBARU PROVINSI RIAU
2. Tugas - tugas pembimbing adalah memberikan bimbingan kepada mahasiswa Program Magister (S2) Manajemen Agribisnis (MMA) dalam penulisan tesis.
3. Dalam pelaksanaan bimbingan supaya diperhatikan usul dan saran dari forum seminar proposal dan ketentuan penulisan tesis sesuai dengan Buku Pedoman Program Magister (S2) Manajemen Agribisnis (MMA).
4. Kepada yang bersangkutan diberikan honorarium, sesuai dengan peraturan yang berlaku di Universitas Islam Riau.
5. Keputusan ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan dengan ketentuan bila terdapat kekeliruan segera ditinjau kembali.
- KUTIPAN** : Disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dapat diketahui dan diindahkan,

DITETAPKAN DI : PEKANBARU
 PADA TANGGAL : 24 Maret 2018
 Direktur,



Dr. Ir. Saiful Bahri, M.Ed.
 NPK. 0211.02.199

ABSTRAK

SAID RANDY ADRIAN SAPUTRA. 2016. Analisis Kelayakan Usaha Jambu Madu (Studi Kasus Pada CV. Radella Multi Agri (RMA)) Di Kota Pekanbaru Provinsi Riau dalam bimbingan Prof. Dr. H. Detri Karya, SE., MA selaku pembimbing I dan Asoc.Prof. Dr. Zulhelmy, SE., M.Si. Ak., CA., ACPA. selaku pembimbing II.

Pengembangan agribisnis buah-buahan di Riau memiliki prospek yang baik dilihat dari potensi pasar yang besar. Tujuan penelitian ini adalah Menganalisis profil usaha, Menganalisis kelayakan usahatani, Menganalisis kelayakan pasar, Menganalisis kelayakan finansial usaha jambu air madu deli hijau pada perusahaan CV. Radella Multi Agri di Kota Pekanbaru Provinsi Riau. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Survei pada tempat usaha. Penelitian dilakukan di Kota Pekanbaru tepatnya pada usaha jambu air madu deli hijau pada CV. Radella Multi Agri. Penetapan daerah penelitian ini dilakukan dengan pertimbangan bahwa lokasi merupakan salah satu sentra produksi jambu madu Kota Pekanbaru yang termasuk modern. Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini bersumber dari data primer dan data sekunder. Data primer yang diambil meliputi: Varietas jambu madu, luas lahan, permodalan, jumlah produksi, penggunaan input produksi dan harga serta hal lain yang bersangkutan. Data sekunder diperoleh dari instansi terkait, yang dianggap perlu untuk menunjang penelitian ini meliputi: Data ekspor dan impor jambu madu, permintaan jambu madu, keadaan geografis daerah penelitian, jumlah penduduk, tingkat pendidikan penduduk, dan keadaan sosial ekonomi penduduk setempat Data yang telah dikumpulkan ditabulasi dan kemudian di analisis dengan menggunakan alat analisis kelayakan investasi. Hasil penelitian ini adalah : 1. Dilihat dari sisi aspek pasar, Jambu Madu RMA memiliki potensi untuk terus dikembangkan atau diproduksi untuk memenuhi kebutuhan konsumen. 2. potensi permintaan pasar yang masih terpenuhi sebanyak 94,70% dan sebanyak 5,3% belum terpenuhi, artinya masih ada peluang untuk terus mengembangkan Jambu Madu. 3. dari sisi Aspek Kelayakan Finansial nilai NPV yang diperoleh adalah sebesar Rp. 675.433.798,85. Nilai Net B/C 3,39 dan nilai IRR sebesar 44,25% dengan tingkat pengembalian modal investasi selama 3,39 tahun Nilai IRR yang diperoleh lebih besar dari suku bunga tabungan yang berlaku dilokasi kajian yang berarti usahatani Jambu Madu layak diusahakan. 4. Sedangkan rasio Net B/C sebesar 3,39 mengandung makna untuk setiap satu rupiah yang diinvestasikan atau dikeluarkan akan memberikan manfaat masing-masing sebesar Rp. 3,39 atau dengan kata lain manfaat yang diperoleh sebanyak 3,39 kali lipat dari biaya yang dikeluarkan.. 5. Analisis sensitivitas menunjukkan bahwa penurunan produksi lebih sensitif dibandingkan dengan biaya operasional.

Keywords: Jambu Madu, Aspek pasar, Investasi, Teknis budidaya, Usahatani.

ABSTRACT

SAID RANDY ADRIAN SAPUTRA. 2016. Business Feasibility Analysis of Jade Rose Apple (Case Study at CV. Radella Multi Agri (RMA)) in Pekanbaru City, Riau Province under Prof. Dr. H. Detri Karya, SE., MA as supervisor I and Asoc.Prof. Dr. Zulhelmy, SE., M.Sl, Ak., CA., ACPA as supervisor II.

The development of fruit agribusiness in Riau has good prospects seen from the large market potential. The purpose of this research is to analyze the business profile, to analyze the feasibility of farming business, to analyze the market feasibility, to analyze the financial feasibility of the jade rose apple business at the company CV.Radella Multi Agri in Pekanbaru City, Riau Province. The method used in this research is survey to business area. The research was conducted in Pekanbaru City, to be precise in the business of jade rose apple at CV. Radella Multi Agri. The determination of the area of this research was carried out with the consideration that the location is one of the centers of jade rose apple production in Pekanbaru City which is considered modern. The data collected in this study came from primary data and secondary data. Primary data taken include: jade rose apple varieties, land area, capital, amount of production, use of production inputs and prices as well as other related matters. Secondary data obtained from related agencies, which are deemed necessary to support this research include: Data on export and import of jade rose apple, demand for jade rose apple, geographical conditions of the study area, population, education level of the population, and the socio-economic condition of the local population, and then analyzed using investment feasibility analysis tools. The results showed that in terms of the market aspect, RMA's jade rose apple has the potential to continue to be developed or produced to meet consumer needs. In addition, the potential market demand that is still fulfilled is 94.70% and as much as 5.3% has not been fulfilled, meaning that there is still a chance to continue developing jade rose apple. Viewed from the aspect of financial feasibility, the NPV value obtained is Rp. 675,433,798.85. The Net B / C value is 3.39 and the IRR value is 44.25% with a return on investment for 3.39 years. The IRR value obtained is greater than the current savings interest rate in the study location, which means that jade rose apple farm is feasible. Meanwhile, the Net B / C ratio of 3.39 means that for every one rupiah invested or spent, each will provide benefits of Rp. 3.39 or in other words, the benefits obtained are 3.39 times the costs incurred. The sensitivity analysis shows that the decline in production is more sensitive than operational costs.

Keywords: *Jade rose apple, Market aspect, Investment, Cultivation technicality, Farming.*

LEMBAR PERSEMBAHAN

Alhamdulillah kupersembahkan kepada Allah SWT, atas segala rahmat dan juga kesempatan dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi saya dengan segala kekurangannya. Segala syukur kuucapkan kepadaMu Ya Rabb, karena sudah menghadirkan orang-orang berarti disekililing saya. Yang selalu memberi semangat dan doa, sehingga Tesis saya ini dapat diselesaikan dengan baik.

Tesis ini saya persembahkan untuk ayah dan ibu yang telah mengisi dunia saya dengan begitu banyak kebahagiaan sehingga seumur hidup tidak cukup untuk menikmati semuanya. Terima kasih atas semua cinta yang telah ayah dan ibu berikan kepada saya. Segala perjuangan saya hingga titik ini saya persembahkan pada dua orang paling berharga dalam hidup saya, istri dan anak saya. Hidup menjadi begitu mudah dan lancar ketika kita memiliki mereka yang lebih memahami kita daripada diri kita sendiri. Terima kasih telah menjadi pendamping yang sempurna.

Kepada dosen pembimbing saya yang paling baik dan bijaksana, terima kasih karena sudah menjadi orang tua kedua saya di kampus. Segenap staf, Pengajar, Bapak dan Ibu Dosen, Seluruh Staf Bagian Akademik, Bagian Kemahasiswaan, Tata Usaha serta Karyawan Program Studi Magister Manajemen Agribisnis Universitas Islam Riau terima kasih atas bantuannya, nasihatnya, dan ilmunya yang selama ini dilimpahkan pada saya dengan rasa tulus dan ikhlas. Seluruh teman di kampus tercinta Pasca Sarjana Manajemen Agribisnis Universitas Islam Riau, tanpa kalian mungkin masa-masa kuliah saya akan menjadi biasa-biasa saja saja, maaf jika banyak salah dengan maaf yang tak terucap. Terima kasih untuk support yang luar biasa, sampai saya bisa menyelesaikan perkuliahan ini dengan baik.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puja dan puji hanya kepada Allah SWT semesta alam yang telah memberikan anugraha dan kesehatan sehingga penulis bisa menyelesaikan penulisan Tesis ini dengan baik.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang terlibat dalam memberikan arahan dan bantuan di antara mereka adalah:

1. Prof. Dr. H. Yusri Munaf, S.H., M.Hum Direktur Pascasarjana Universitas Islam Riau yang telah memberikan kesempatan kepada penulis mengikuti Program Magister Manajemen Agribisnis.
2. Prof. Dr. H. Detri Karya, SE., MA, sebagai pembimbing I, yang juga telah mengarahkan penulis dalam menyusun tesis ini.
3. Prof. Dr. Zulhelmy, SE., M.Si., Ak., CA., ACPA sebagai pembimbing II, yang telah mengarahkan penulis dalam menyusun tesis ini.
4. Semua pihak yang tak mungkin penulis sebut satu per satu, yang telah memberikan bantuan berkaitan dengan tesis ini.

Saya juga menyadari tesis ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu saya mengharapkan kritikan dan saran yang bersifat membangun ilmu pengetahuan, demi kesempurnaan dalam penulisan selanjutnya.

Pekanbaru, Juni 2020

Penyusun

DAFTAR ISI

Halaman

ABSTRACT	i
ABSTRAK	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR LAMPIRAN	vii
I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	8
1.3. Tujuan Penelitian	9
1.4. Manfaat Penelitian.....	9
1.5. Ruang Lingkup Penelitian.....	10
II TINJAUAN PUSTAKA	12
2.1 Jambu Air Madu Deli Hijau / Jambu Madu.....	12
2.2. Petani Jambu Air Madu Deli Hijau.....	13
2.3. Pengertian Bisnis, Proyek dan Investasi.....	13
2.4. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis.....	15
2.4.1. Syarat Dilakukannya Studi Kelayakan Bisnis.....	16
2.4.2. Tujuan dan Manfaat Studi Kelayakan Bisnis.....	17
2.4.3. Aspek-Aspek Teknis Pertanian Agribisnis.....	18
2.4.3.1. Aspek Pasar.....	19
2.4.3.2. Aspek Teknis.....	21
2.4.3.3. Aspek Sosial, Ekonomi dan Budaya.....	26

2.4.3.4.	Aspek Lingkungan.....	28
2.4.3.5.	Aspek Finansial.....	29
2.5.	Faktor Diskonto (<i>Discount Factor</i>).....	43
2.6.	Resiko Investasi.....	44
2.6.1.	Analisis Sensitivitas.....	45
2.6.1.1.	Harga.....	47
2.6.1.2.	Biaya Tenaga Kerja.....	48
2.6.1.3.	Modal.....	48
2.6.1.4.	Nilai Tukar Valuta Asing.....	48
2.6.1.5.	Pajak.....	48
2.6.1.6.	Subsidi.....	49
2.7.	Penelitian Terdahulu.....	49
2.8.	Kerangka Berfikir.....	55
2.8.1	Asumsi.....	57
III	METODE PENELITIAN.....	59
3.1.	Metode, Tempat dan Waktu Penelitian.....	59
3.2	Teknik Pengumpulan Data.....	59
3.3	Konsep Operasional.....	60
3.4	Analisis Data.....	61
3.4.1.	Analisis Profil Usaha CV. Radellas Multi Agro (RAM).....	61
3.4.2.	Analisis Kelayakan Teknis Budidaya Jambu Air Madu Deli Hijau.....	61
3.4.3.	Analisis Kelayakan Pasar dan Pemasaran.....	63
3.4.4.	Analisis Kelayakan Finansial.....	64
IV	GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN.....	70
4.1.	Geografi dan Topografi.....	70
4.1.1.	Letak Geografis.....	70
4.1.2.	Topografi.....	72
4.2.	Demografis.....	75
4.3.	Transportasi.....	76

4.4.	Keadaan Pertanian Provinsi Riau.....	77
------	--------------------------------------	----

V HASIL DAN PEMBAHASAN..... 81

5.1.	Profil Usaha CV. Radellas Multi Agro (RMA).....	81
------	---	----

5.1.1.	Tujuan didirikan Radellas Multi Agri (RMA).....	82
--------	---	----

5.1.2.	Struktur Organisasi Radellas Multi Agri.....	84
--------	--	----

5.2.	Analisis Kelayakan Aspek Teknis Budidaya Jambu CV. RMA.....	86
------	---	----

5.2.1.	Lokasi Usaha.....	86
--------	-------------------	----

5.2.2.	Skala Usaha.....	94
--------	------------------	----

5.2.3.	Proses Produksi.....	95
--------	----------------------	----

5.3.	Analisis Kelayakan Pasar dan Pemasaran.....	111
------	---	-----

5.4.	Analisis Kelayakan Finansial Jambu Madu RMA.....	118
------	--	-----

5.4.1.	Proyeksi Arus Kas.....	119
--------	------------------------	-----

5.4.1.1.	<i>Outflow</i> (Pengeluaran).....	120
----------	-----------------------------------	-----

5.4.1.2.	<i>Inflow</i> (Penerimaan).....	127
----------	---------------------------------	-----

5.4.1.3.	Kriteria Investasi.....	128
----------	-------------------------	-----

5.4.1.4.	Analisis Sensivitas.....	130
----------	--------------------------	-----

VI KESIMPULAN DAN SARAN..... 133

6.1.	Kesimpulan.....	133
------	-----------------	-----

6.2.	Saran.....	135
------	------------	-----

DAFTAR PUSTAKA..... 137

LAMPIRAN..... 139

DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Produksi Buah-Buahan di Provinsi Riau 2016-2019.....	2
2. Produksi Jambu Madu Radellas Multi Agro (RMA) di Kota Pekanbaru Tahun 2019.....	7
3. Luas Wilayah Kota Pekanbaru Menurut Kecamatan Tahun 2019 (Km2).....	72
4. Luas Kelas Kemiringan Lereng Kota Pekanbaru Tahun 2018.....	73
5. Penduduk dan Kepadatan Penduduk Menurut Kecamatan di Kota Pekanbaru, 2010 dan 2018.....	75
6. Jumlah Penduduk Kota Pekanbaru Dirinci Menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin, 2018.....	76
7. Panjang Jalan Dirinci Menurut Jenis Permukaan dan Kondisi Jalan di Kota Pekanbaru, 2018.....	77
8. Produksi Tanaman Sayuran dan Buah-Buahan Semusim Menurut Jenis Tanaman di Kota Pekanbaru (kuintal), 2017-2018.....	78
9. Produksi Buah-Buahan Menurut Kecamatan dan Jenis Tanaman di Kota Pekanbaru (ton) Tahun 2018.....	79
10. Luas Areal Perkebunan dan Produksi Menurut Jenis Tanaman di Provinsi Riau, 2017.....	80
11. Luas Areal Tanaman Perkebunan Menurut Kecamatan dan Jenis Tanaman di Kota Pekanbaru (ha) Tahun 2018.....	80
12. Jenis Perawatan Jambu Madu Berdasarkan Media Tanam yang diterapkan RMA.....	105
13. Penawaran Dan Permintaan Buah Jambu Madu Bulan Desember 2019.....	112

14.	Rekapitulasi Biaya-biaya Investasi Awal dalam Usahatani Jambu Madu Dengan Luas Lahan 3.300 M2.....	121
15.	Rekapitulasi Biaya Operasional Pada Tahun Pertama Usahatani Tanaman Jambu Madu Lahan Ruko dan Lahan Tnah.....	124
16.	Total Penerimaan Pada Analisis Finansial Usaha Budidaya Jambu Madu RMA.....	127
17.	Analisis Kelayakan Finansial Usahatani Jambu Madu Untuk Luasan Lahan 3.300 m2 Pada CV. Radellas Multi Agro (RMA).....	129
18.	Hasil Analisis Sensivitas Berdasarkan Kriteria Investasi NPV, Net B/C Ratio, IRR dan Payback Pada Usahatani Jambu Madu Pada CV. Radellas Multi Agro (RMA).....	130



DAFTAR GAMBAR

Gambar		Halaman
1.	Analisis Kelayakan Usahatani Jambu Air Madu Deli Hijau di Kota Pekanbaru Studi Kasus Pada CV. Radellas Multi Agro (RMA).....	57
2.	Peta Administrasi Pekanbaru Tahun 2019.....	72
3.	Peta Topografi Kota Pekanbaru.....	74
4.	Struktur Organisasi CV. Radellas Multi Agri (RMA).....	86
5.	Pasar Tujuan Distribusi Produk Buah Jambu Madu CV. RMA.....	89
6.	Sistem pengairan Pada Kebun CV. Radellas Multi Agro.....	91
7.	Alat Transportasi Sewaan Penunjang Kegiatan Usaha CV. RMA.....	94
8.	Penggunaan Drum Sebagai Media Tanam.....	101
9.	Pembungkusan Jambu Madu di CV. RMA.....	107
10.	Panen, Penyortiran dan Pengemasan Buah Jambu Madu Pada CV. RMA.....	109
11.	Deskripsi Produk Jambu Madu CV. RMA.....	114
12.	Saluran Distribusi Produk Buah Jambu Madu RMA.....	116

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran		Halaman
1.	Biaya Investasi Usaha Budidaya Jambu Madu Lahan Ruko Luas Lahan 1200 M2 Tahun Dasar 2014.....	139
2.	Biaya Investasi Usaha Budidaya Jambu Madu Lahan Tanah 2000 M2 Tahun Dasar 2014.....	140
3.	Biaya Operasional Usaha Budidaya Jambu Madu Lahan Ruko Luas Lahan 1200 M2 Tahun Dasar 2014.....	141
4.	Biaya Operasional Usaha Budidaya Jambu Madu Lahan Tanah 2000 M2 Tahun Dasar 2014.....	142
5.	Lampiran 4. Analisis Kelayakan Finansial Usaha Budidaya Jambu Madu Lahan Tanah dan Ruko Luas Lahan 3.200 M2 Tahun Dasar 2014.....	143
6.	Analisis Sensivitas Jambu Madu Lahan Tanah dan Ruko Biaya Operasional Naik 10% Luas Lahan 3.200 M2 Tahun Dasar 2014.....	144
6.	Analisis Sensivitas Jambu Madu Lahan Tanah dan Ruko Terjadi Penurunan Produksi 10% Luas Lahan 3.200 M2 Tahun Dasar 2014.....	145

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Subsektor hortikultura merupakan bagian dari sektor pertanian yang mempunyai peran penting dalam menunjang peningkatan perekonomian nasional dewasa ini. Subsektor ini meliputi kelompok komoditas buah-buahan, sayuran, tanaman hias, dan biofarmaka. Kontribusi subsektor hortikultura dapat dilihat dari nilai Produk Domestik Bruto (PDB), jumlah rumah tangga yang mengandalkan sumber pendapatan dari subsektor hortikultura, penyerapan tenaga kerja, dan peningkatan pendapatan masyarakat.

Sektor pertanian merupakan sektor yang sangat potensial untuk dikembangkan. Kondisi tanah yang subur serta didukung oleh adanya cuaca yang sesuai untuk melakukan budidaya menjadi suatu potensi besar yang dapat dimanfaatkan. Sub sektor utama dari pertanian yang cukup berpotensi untuk dikembangkan adalah komoditas hortikultura. Menurut Martawijaya dan Nurjayadi (2010), komoditas hortikultura cukup potensial untuk dikembangkan secara agribisnis, karena memiliki nilai ekonomis dan nilai tambah yang cukup tinggi dibandingkan dengan komoditas lainnya. Direktorat Jendral Kementerian Pertanian menyebutkan bahwa pembangunan hortikultura bertujuan untuk mendorong berkembangnya agribisnis hortikultura yang mampu menghasilkan produk hortikultura yang berdaya saing tinggi, mampu menyerap tenaga kerja, meningkatkan pendapatan petani, memperkuat perekonomian wilayah, serta mendukung pertumbuhan pendapatan nasional.

Usaha tani adalah suatu kegiatan mengusahakan dan mengkoordinir faktor-faktor produksi berupa lahan, tenaga kerja, dan modal sehingga memberikan manfaat sebaik baiknya. Usahatani merupakan cara-cara petani menentukan, mengorganisasikan, dan mengkoordinasikan, penggunaan faktor-faktor produksi seefektif dan seefisien mungkin sehingga usaha tersebut memberikan pendapatan semaksimal mungkin (Suratiyah, 2006).

Pengembangan agribisnis buah-buahan di Riau memiliki prospek yang baik dilihat dari potensi pasar yang besar. Jumlah penduduk yang semakin bertambah menuntut tersedianya bahan pangan yang dapat memenuhi kebutuhan penduduk untuk kelangsungan hidupnya. Untuk lebih jelasnya mengenai produksi buah-buahan di kabupaten kampar dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Produksi Buah-Buahan Di Kabupaten Kampar Tahun 2016-2019

No	Nama	2016	2017	2018	2019	Rata-rata Pert (%)
1	Belimbing	9.265	10.679	16.021	14.680	18,97
2	Duku	20.119	20.558	47.858	70.554	60,80
3	Durian	69.122	123.693	274.426	230.104	61,55
4	Jambu Air	17.732	29.370	39.949	40.261	34,14
5	Jambu Biji	36.173	56.304	60.603	65.864	23,99
6	Jeruk Besar	3.274	8.481	1.452	12.426	277,32
7	Jeruk Siam	103.743	20.419	347.455	40.984	477,70
8	Mangga	99.453	146.677	179.426	17.976	(6,72)
9	Manggis	38.599	57.761	88.403	72.648	28,29
10	Markisa	41	471	36	110	387,33
11	Nangka	107.220	172.263	237.896	21.730	2,63
12	Nenas	941.285	793.266	950.183	1.325.826	14,53
13	Pepaya	121.577	141.632	197.833	13.637	(12,31)
14	Pisang	251.639	38.894	465.871	434.359	335,50
15	Rambutan	62.792	167.598	21.932	289.100	432,72
16	Salak	22.587	29.999	23.341	21.590	1,04
17	Sawo	33.144	5 0.722	46.583	45.895	14,47
18	Sirsak	5.146	5.844	7.124	7.950	15,69
19	Sukun	10.911	17.244	21.780	16.796	20,49
20	Jengkol	13.172	26.201	35.416	36.202	45,43
21	Melinjjo	13.702	15.826	15.124	1.436	(26,48)
22	Petai	7.564	15.992	19.972	18.864	43,59

Sumber: Kampar dalam Angka 2020, BPS, Statistik Pertanian Hortikultura

Tabel 1 menunjukkan bahwa rata-rata perkembangan produksi buah-buahan di Provinsi Riau dari tahun 2016-2019 tertinggi yakni jeruk siam 477,70%, rambutan 432,72% dan markisa 387,33%. Sedangkan jambu air 34,14% masuk dalam sepuluh besar produksi buah-buahan di Provinsi Riau, yang berarti produksi jambu memiliki peluang untuk dikembangkan dan memenuhi pasar buha-buahan di Provinsi Riau khususnya kota Pekanbaru.

Buah-buahan merupakan kelompok komoditas pertanian yang mampu menghasilkan PDRB tertinggi dibandingkan kelompok komoditas lainnya dalam subsektor hortikultura. Tingginya nilai PDRB dari komoditas buah-buahan disebabkan oleh tingginya pengeluaran masyarakat Indonesia untuk mengonsumsi buah-buahan per kapita per bulan yang terus meningkat setiap tahunnya. Besarnya nilai PDRB dan pengeluaran per kapita untuk buah-buahan menjadikan buah-buahan sebagai salah satu komoditas hortikultura unggulan dan menarik untuk dikembangkan di Provinsi Riau Khususnya Pekanbaru.

Budidaya Jambu Madu di Kota Pekanbaru cukup menjanjikan, terbukti dengan banyak masyarakat yang melakukan aktivitas penanaman jambu madu. Kegiatan menanam jambu madu telah menjadi alternatif bagi para petani dalam menambah penghasilan di lahan pekarangannya. Jambu madu yang sebelumnya hanya berfungsi sebagai tanaman pelengkap kebun rumah tinggal, kini perlahan namun pasti telah bergeser menjadi tanaman produksi yang mampu memberikan keuntungan bagi peningkatan ekonomi keluarga.

Jambu Air Madu Deli Hijau atau biasa dikenal dengan Jambu madu mulai dibudidayakan di daerah Stabat sejak tahun 2006 dan mulai menyebar pembudidaya jambu madu deli hijau tersebut ke Kota Binjai sekitar tahun 2010.

Jambu madu deli hijau pertama kali masuk ke Indonesia dibawa oleh seorang perempuan keturunan Tua, Sumatera Utara, jambu madu deli hijau tersebut di bawanya dari Taiwan (Tribun News.com). Jambu madu merupakan salah satu buah yang termasuk ke dalam jenis jambu air. Walaupun tidak asli dari Indonesia, sudah banyak yang membudidayakannya karena dikenal dengan rasanya yang super manis. Terlebih, ukuran buah yang besar dengan warna mengkilat membuat orang tertarik dan ingin menikmatinya.

Sebagai negara yang banyak memiliki keanekaragaman jenis buah. Keanekaragaman ini tampak dari rasanya yang manis, asam, sepat maupun Keanekaragaman ini juga dapat dilihat dari bentuknya yang bulat maupun lonjong, ukurannya yang kecil maupun besar, dari tekstur kulit luarnya yang mulus, berlekuk, maupun berduri, bahkan dari warnanya yang hijau, kuning, jingga, maupun merah. Dapat dikatakan buah komersial. Buah yang komersial merupakan buah yang sangat digemari oleh konsumen. Buah yang demikian umumnya rasanya enak, penampilannya menarik, nilai jualnya menguntungkan (Nazaruddin, 1994).

Jambu madu deli hijau termasuk tanaman buah komersial yang sangat digemari oleh konsumen. Jambu madu deli hijau memiliki keunggulan dibandingkan dengan jambu air pada umumnya, seperti: Mudah dalam budidaya (Tabulampot), produksi buah yang tinggi, memiliki harga jual yang relatif mahal, masa berbuahnya lebih cepat yaitu 9 bulan sampai dengan 1,5 tahun setelah masa tanam, memiliki rasa yang sangat manis hingga 15 brix dan memiliki bobot buah buah yang cukup besar yaitu sekitar 1,5-2 ons, serta perawatannya tidak terlalu sulit.

Peningkatan kualitas dan kuantitas produksi jambu madu penting artinya bagi tata ekonomi rumah tangga maupun negara. Sumbangan dari usahatani jambu madu cukup besar terhadap usaha peningkatan pendapatan petani, bagi perbaikan gizi masyarakat, perluasan kesempatan kerja, dan pengembangan agribisnis disektor ekspor. Peluang bisnis jambu madu semakin banyak yang melirik, termasuk salah satu pengusaha yakni Radellas Multi Agri (RMA). RMA merupakan salah satu usaha yang dijalankan oleh Said Randy Adrian Saputra, SE sebagai pemilik dari RMA.

Di Provinsi Riau khususnya di Kota Pekanbaru, terdapat ratusan swalayan, supermarket yang setiap hari membutuhkan pasokan jambu madu. Kondisi tersebut diharapkan dapat menjadi peluang bagi pengusaha jambu madu untuk dapat meningkatkan jumlah produksi. Hal ini membuka peluang pasar terhadap peningkatan produksi jambu madu, baik secara kuantitas maupun kualitas. Namun di lain pihak, pengembangan komoditas jambu madu secara kuantitas dan kualitas dihadapkan pada semakin sempitnya lahan pertanian yang subur yang dapat dijangkau petani, terutama di daerah perkotaan.

Berdasarkan data dari WHO dan kementerian kesehatan setiap orang di indonesia seharusnya mengkonsumsi buah buahan sebanyak 400 gram, namun dari survei terakhir pada tahun 2016 penduduk indonesia hanya mengkonsumsi buah dan sayur sebanyak 173 gram per hari, artinya ada kekurangan sebesar 227 gram per hari. Sayuran yang paling banyak di konsumsi adalah kangkung dan buah yang paling banyak di konsumsi adalah rambutan. Konsumsi buah sebesar hanya 67 gram per hari per kapita. lebih sedikit dibandingkan konsumsi sayur, yaitu 107gram per hari perkapita. Konsumsi buah dan sayur selama 5 tahun ini

juga terjadi penurunan. Padahal konsumsi buah dan sayur adalah unsur yang penting bagi makanan sehat, buah dan sayur mengandung vitamin, mineral serta serat untuk mengurangi defisiensi gizi mikro dan menghindari dari penyakit menular.

Kota pekanbaru mempunyai jumlah penduduk sebanyak 1.117.359 jiwa pada tahun 2018. Apabila setiap orang yang berumur 15-60 tahun mengkonsumsi buah-buahan sesuai dengan standar yang sudah di rekomendasikan WHO maka kota pekanbaru harus menutupi kekurangan konsumsi buah dan sayur sebesar 117 Ton. Per harinya, ini adalah jumlah yang banyak untuk memenuhi kebutuhan penduduk Kota Pekanbaru yang memerlukan lebih dari 313 ton buah buahan dan sayuran per harinya. Luas lahan buah-buahan di Kota Pekanbaru mengalami pengurangan dari tahun ke tahun yang Beralih fungsi sebagai pemukiman, gudang, ruko dan lahan kelapa sawit, Penurunan luas lahan tersebut akan berdampak terhadap menurunnya produksi buah-buahan secara mandiri di kota pekanbaru.

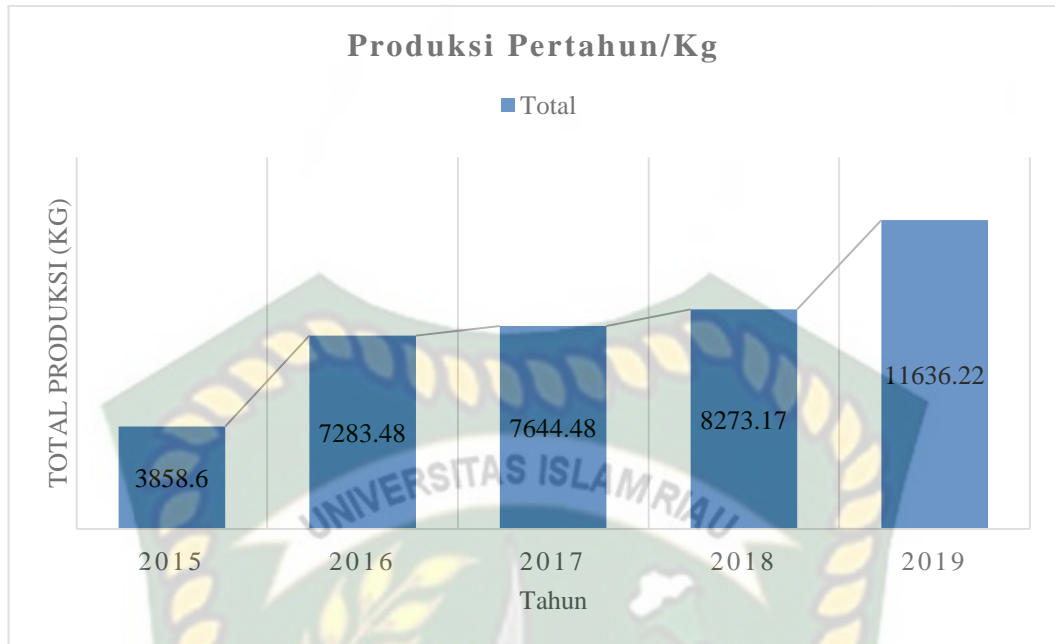
Untuk mengantisipasi semakin berkurangnya produksi komoditas buah-buahan yang diperlukan masyarakat, penanaman menggunakan lahan beton diatas ruko menjadi salah satu cara dalam mengatasi masalah ini. Penulis berharap cara seperti ini akan menjadi Trend agar masyarakat perkotaan tidak lagi ketergantungan terhadap impor buah dari luar negeri, dan bisa berswasembada buah di kota sendiri. Di kota pekanbaru banyak terdapat ruko dan bangunan yang perkarangan atasnya tidak di manfaatkan, Masyarakat bisa menanam apa saja mulai dari sayur-sayuran, berbagai jenis buah buahan, rempah-rembah, tanaman

obat –obatan dengan teknologi irigasi, pemupukan yang modern hal inilah yang dikembangkan oleh Radellas Multi Agri (RMA).

Radellas Multi Agri (RMA) telah mengembangkan sistem budidaya buah jambu madu yang terletak di Kota Pekanbaru Provinsi Riau. Budidaya buah jambu madu dengan irigasi tetes cukup mudah dikembangkan dan tidak memerlukan lahan yang begitu luas sehingga produksi dapat optimal sehingga dapat memasok setiap kebutuhan pasar khususnya pasar modern. Produksi jambu madu oleh RMA dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Produksi Jambu Madu Radellas Multi Agri (RMA) di Kota Pekanbaru Tahun 2019

Bulan	Produksi/ Tahun/Kg					Rata-rata Pert (%)
	2015	2016	2017	2018	2019	
Januari	190,80	392,00	810,87	608,33	773,50	62,44
Februari	161,60	244,80	323,91	425,00	949,50	38,34
Maret	492,20	457,60	643,48	1.017,56	1.085,45	30,57
April	631,20	764,88	972,17	477,50	1.072,75	(0,87)
Mei	225,60	940,68	989,65	883,78	534,75	103,83
Juni	136,00	468,00	403,48	890,00	934,75	116,97
Juli	249,60	612,00	506,96	768,00	1.011,29	59,84
Agustus	200,00	475,20	1.012,65	340,00	1.640,75	61,43
September	342,00	961,60	484,78	540,00	1.091,25	47,66
Oktober	566,40	646,20	561,30	856,00	801,00	17,82
November	288,00	352,00	246,52	432,00	703,40	22,50
Desember	375,20	968,52	688,70	1.035,00	1.037,83	59,84
Total	3.858,60	7.283,48	7.644,48	8.273,17	11.636,2 2	620,36
Rata2/Bln	321,55	606,96	637,04	689,43	969,69	51,70



Sumber: Radellas Multi Agri (RMA)

Tabel 2 menunjukkan bahwa pertumbuhan produksi jambu madu terbanyak terdapat pada bulan mei 103,83% hingga juni 116,97% hal ini dikarenakan pada bulan mei hingga juni adalah musim dimana jambu bisa berproduksi lebih banyak dari bulan lainnya. Selain itu produksi dari tahun ketahun mengalami fluktuatif hal ini karena tanaman jambu madu memang memiliki masa penen terus menerus, tetapi tanaman ini juga mengikuti musim berbuah tersendiri.

Saat ini Radellas Multi Agri (RMA) berusaha untuk terus ber ekspansi mengembangkan virus pertanian lahan vertikal, mulai dari pembangunan ruko atau kos kosan sendiri sebagai lahan pertanian di lantai atasnya, menyewa lahan atap ruko yang lain dan bekerja sama dengan pemilik ruko yang tertarik dengan system pertanian vertikal seperti ini. namun Banyak persoalan-persoalan manajemen berkenaan dengan efisiensi penggunaan, karena terbatasnya sumber daya yang dimiliki seperti tenaga kerja trampil, perizinan, dan modal untuk

mencapai tujuan yang diinginkan perusahaan yaitu mengoptimalkan hasil usaha. Dengan kata lain perusahaan berusaha mencari cara agar masukkan (input) yang serba terbatas dapat dicapai hasil kerja yaitu keluaran (output) berupa produksi barang atau jasa yang optimal. Maka, dalam hal ini diperlukan analisis bisnis dengan benar agar dapat mengusahakan usaha jambu madu yang menguntungkan, sehingga diperlukan penelitian yang berjudul “Analisis Kelayakan Usahatani Jambu Air Madu Deli Hijau di Kota Pekanbaru Studi Kasus Pada CV. Radellas Multi Agri”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana karakteristik pengusaha dan profil perkebunan jambu madu pada perusahaan CV. Radella Multi Agri di Kota Pekanbaru Provinsi Riau?
2. Bagaimana kelayakan tekhnis budidaya jambu madu pada CV.Radella Multi Agri di kota Pekanbaru provinsi Riau ?
3. Bagaimana Bagaimana kelayakan pasar jambu madu pada perusahaan CV. Radella Multi Agri di Kota Pekanbaru Provinsi Riau?
4. Bagaimana kelayakan finansial usaha jambu air madu deli hijau pada perusahaan CV. Radella Multi Agri di Kota Pekanbaru Provinsi Riau?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis:

1. Karakteristik pengusaha dan Profil usahatani jambu madu pada CV. Radella Multi Agri di Kota Pekanbaru Provinsi Riau.
2. kelayakan tekhnis budidaya jambu madu pada CV.Radella Multi Agri di kota Pekanbaru provinsi Riau
3. kelayakan pasar jambu air madu deli hijau pada perusahaan CV. Radellas Multi Agri di Kota Pekanbaru Provinsi Riau.
4. Kelayakan finansial usaha jambu air madu deli hijau pada perusahaan CV. Radellas Multi Agri di Kota Pekanbaru Provinsi Riau.

1.4. Manfaat Penelitian

Sedangkan manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi pengusaha bisa memperoleh informasi tentang tekhnik budidaya dan kelayakan investasi perkebunan jambu madu. Khususnya menciptakan petani yang ada di perkotaan untuk memanfaatkan lahan beton di atas ruko sebagai lahan pertanian. Diharapkan akan mengatasi masalah polusi dan meningkatkan pendapatan masyarakat.
2. Bagi pemerintah dapat menjadi sumber referensi untuk pengembangan proyek agribisnis usaha tani jambu madu di Provinsi riau ataupun Indonesia.
3. Bagi kalangan akademisi atau dunia pendidikan melalui karya ilmiah ini bisa melakukan riset lebih lanjut untuk mengembangkan konsep agrocity di perkotaan, melakukan riset teknis lainnya seperti kelayakan konstruksi atap beton untuk lahan pertanian ,Menambah varian tanaman buah dan sayuran untuk di kembangkan di atap ruko, dan lain-lain

1.5. Ruang Lingkup Penelitian

Untuk membatasi masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini, maka penelitian ini difokuskan pada seluruh unit usaha CV. Radellas multi agri. analisis teknis budidaya jambu madu diatas ruko yang beralamat di

1. Jalan Beringin tepatnya diatas indomaret simpang thamrin kecamatan sail,
2. jalan pepaya gg damai diatas kos putra Radella kecamatan sukajadi
3. dan di jalan Aur kuning kecamatan bukit raya tepatnya diatas kos putra aur kuning,
4. dari 3 unit usaha CV. RMA ini kami juga menganalisa kebun yang ditanam langsung diatas tanah dengan sistem konvensional yang berada di persimpangan bungaraya dan jalan angrek kecamatan tangkerang labuai

Adapun permasalahan yang akan diselesaikan adalah mengetahui aspek teknologi dan membandingkan jumlah investasi yang di keluarkan pada tanaman jambu madu yang ditanam dengan menggunakan lahan vertikal dan jambu madu yang di tanam langsung ke tanah. Serta jumlah pendapatan yang didapat dari kebun yang menggunakan lahan vertikal dan di tanam langsung ketanah. Penulis juga membahas mengenai profil usaha CV. Radellas Multi kelayakan pasar jambu madu dan kelayakan finansial jambu madu di Kota Pekanbaru.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Jambu Air Madu Deli Hijau/ Jambu Madu

Jambu air madu deli hijau adalah tumbuhan dalam suku jambu-jambuan atau *Syzygium aqueum* yang berasal dari Asia Tenggara. Jambu air madu deli hijau merupakan tumbuhan yang dapat tumbuh hampir di semua wilayah Indonesia karena dapat menyesuaikan jenis tanahnya asalkan tanahnya subur, gembur dan banyak air. Tumbuhan ini menyukai curah hujan randeh dengan musim hujan yang tidak lebih dari delapan bulan, ketinggian yang ideal adalah 1.000 m di atas permukaan laut. Jambu air madu juga memiliki zat-zat lain yang sangat berguna dalam penyembuhan berbagai penyakit, misalnya bunga jambu air mengandung zat tahin yang berguna sebagai obat diare dan demam. Klasifikasi botani jambu air (Aldi, 2013) sebagai berikut:

Kingdom: Plantae

Devisi: Magnoliophyta

Kelas: Magnoliopsida

Ordo: Myrtales

Famili: Myrtaceae

Genus: *Syzygium*

Spesies: *S. aqueum*

Jambu air madu deli hijau merupakan salah satu jenis buah-buahan yang sudah sangat dikenal oleh masyarakat dan telah di manfaatkan untuk bahan makanan dan pengobatan beberapa macam penyakit. Jambu air madu mengandung nutrisi yang lengkap. Buah ini merupakan sumber kalori, mineral, vitamin C, Vitamin A, magnesium, asam sitrat, dan beberapa zat penting lainnya. Kandungan

nutrisinya sangat baik untuk meningkatkan tenaga (energi), dan meningkatkan system pertahanan tubuh (menjaga kesehatan tubuh).Tanaman jambu air madu deli hijau diduga berasal dari Indo Cina (Cahyono, 2010).

2.2. Petani Jambu Air Madu Deli Hijau

Menurut Koslan A. Tohir (1991) petani adalah orang yang berkerja pada sektor pertanian, baik pertanian kebun, ladang, sawah, perikanan, dan lainnya pada suatu lahan.Petani jambu air madu deli hijau adalah seorang petani yang melakukan usaha di bidang pertanian yaitu mengusahakan tanaman jambu air madu deli hijau, dengan harapan untuk memperoleh hasil dari tanaman tersebut untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Pertanian merupakan dasar kehidupan manusia, selain sebagai sumber makanan utama pertanian juga menyumbang potensi lain sebagai bahan industri.

Petani adalah setiap orang yang melakukan usaha untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan hidupnya dibidang pertanian dalam arti luas yang meliputi usaha tani pertanian, peternakan, perikanan dan pemungutan hasil laut (Agustina Shinta, 2011).

2.3. Pengertian Bisnis, Proyek dan Investasi

Dalam mempelajari tentang studi kelayakan bisnis, penting untuk mengetahui lebih jelas apa itu bisnis, apa itu proyek, dan apa itu investasi. Pengertian bisnis menurut Gittinger (dalam Nurmalina et al. 2010), adalah suatu kegiatan yang mengeluarkan biaya-biaya dengan harapan akan memperoleh suatu hasil atau benefit di masa yang akan datang. Sedangkan menurut Umar (2005), bisnis diartikan sebagai seluruh rangkaian kegiatan yang diorganisasikan dalam

rangka memperbaiki standar serta kualitas hidup unsur-unsur yang ada dalam bidang perniagaan seperti produsen, pedagang, konsumen, dan industri dimana perusahaan berada. Sementara itu bisnis diartikan dalam Kasmir dan Jakfar (2010), yaitu kegiatan atau usaha yang dilakukan untuk memperoleh keuntungan sesuai dengan tujuan dan target yang diinginkan dalam berbagai bidang, baik jumlah maupun waktunya.

Sedangkan pengertian proyek menurut Kasmir dan Jakfar (2010), adalah kegiatan yang melibatkan berbagai sumberdaya yang terhimpun dalam suatu wadah (organisasi) tertentu dan dalam jangka waktu tertentu untuk melakukan kegiatan yang telah ditetapkan sebelumnya atau untuk mencapai sasaran tertentu. Hal yang sama dikemukakan oleh Umar (2005), proyek adalah suatu kegiatan yang bersifat sementara atau dalam jangka waktu terbatas dengan alokasi sumberdaya tertentu dan dimaksudkan untuk melaksanakan tugas demi mencapai sasaran yang diinginkan Sementara itu menurut Jumingan (2011), proyek diartikan sebagai suatu pendirian usaha baru atau pengenalan barang maupun jasa yang baru ke dalam suatu produk yang yang sudah ada selama ini.

Pengertian investasi menurut Kasmir dan Jakfar (2010), investasi dapat diartikan sebagai kegiatan penanaman modal dalam suatu kegiatan yang memiliki jangka waktu relatif panjang dalam berbagai bidang usaha. Modal yang ditanamkan dapat diwujudkan berupa proyek tertentu baik yang sifatnya fisik maupun non fisik. Sementara itu menurut Gray et al. (dalam Nurmalina et al. 2010), investasi adalah kegiatan yang dapat direncanakan dan dilaksanakan dalam bentuk kesatuan dengan mempergunakan sumber-sumber untuk mendapatkan benefit.

Dari pengertian-pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa bisnis adalah suatu kegiatan yang bersifat jangka panjang yang dilakukan atau diorganisasikan untuk mendapatkan keuntungan di masa mendatang bagi pihak yang terlibat dalam kegiatan tersebut. Sedangkan proyek adalah kegiatan yang sifatnya jangka pendek yang melibatkan sumberdaya yang ada (dalam suatu organisasi) untuk mencapai target dan tujuan spesifik yang telah ditentukan. Sementara investasi adalah kegiatan penanaman modal atau mengalokasikan sumberdaya yang umumnya berupa dana ke dalam suatu kegiatan atau usaha yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan di masa yang akan datang.

2.4. Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Secara teori, pengertian studi kelayakan atau analisis kelayakan menurut Kasmir dan Jakfar (2010) adalah, penelitian yang dilakukan secara mendalam untuk menentukan apakah usaha yang dijalankan akan memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang akan dikeluarkan. Sedangkan menurut Nurmalina et al. (2010), studi kelayakan bisnis merupakan penelaahan atau analisis tentang apakah suatu kegiatan investasi memberikan hasil bila dilaksanakan, dan merupakan dasar untuk menilai apakah suatu kegiatan investasi atau bisnis layak untuk dijalankan. Sementara itu menurut Jumingan (2011), studi kelayakan bisnis adalah kegiatan yang menilai keberhasilan suatu proyek atau keseluruhan bisnis yang harus mempertimbangkan semua faktor-faktor dalam dalam suatu analisis terpadu.

Berdasarkan teori-teori diatas maka dapat disimpulkan bahwa studi kelayakan bisnis adalah analisis yang dilakukan secara mendalam untuk mengukur dan menilai seberapa besar manfaat yang dapat diberikan dari suatu

pengembangan bisnis, sehingga dapat menjadi acuan dasar bagi para pemilik modal untuk melakukan investasi pada bisnis tersebut atau tidak. Dengan kata lain, studi kelayakan bisnis merupakan cara untuk mengetahui seberapa layak suatu investasi bisnis untuk dibiayai sehingga nantinya dapat memberikan manfaat atau keuntungan bagi pihak-pihak yang menanamkan modal pada bisnis tersebut.

2.4.1. Syarat Dilakukannya Studi Kelayakan Bisnis

Dalam suatu bisnis, ada beberapa kondisi dimana studi kelayakan diperlukan. Menurut Kasmir dan Jakfar (2010), beberapa kondisi tersebut yaitu ketika ada proyek perusahaan seperti pembangunan fasilitas baru, perbaikan fasilitas yang sudah ada, atau pengembangan usaha. Hal yang sama menurut Umar (2005), kondisi dimana studi kelayakan diperlukan adalah ketika manajemen tingkat atas memutuskan sebuah pengembangan yang sifatnya strategis. Sementara itu menurut Nurmalina et al. (2010), studi kelayakan bisnis perlu dilakukan ketika ingin meyakinkan bahwa kegiatan bisnis pada sektor agribisnis dapat memberikan keuntungan (manfaat), baik bagi pelakunya maupun pihak lain.

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa kondisi dimana studi kelayakan bisnis perlu dilakukan, yaitu ketika manajemen tingkat atas memutuskan adanya pengembangan perusahaan yang bersifat strategis atau ketika ada proyek perusahaan seperti pembangunan fasilitas baru dan perbaikan fasilitas yang ada. Selain itu studi kelayakan bisnis juga diperlukan ketika perusahaan ingin membuktikan seberapa besar bisnis tersebut dapat memberikan manfaat baik bagi perusahaannya maupun bagi pihak lain. Adanya keputusan untuk pengembangan usaha, baik dalam artian membuat perusahaan baru ataupun hanya

membuat sebuah produk atau proyek baru, tentu membutuhkan perencanaan serta biaya atau investasi yang lebih besar. Oleh karena itulah diperlukan sebuah analisis kelayakan agar dapat diketahui sejauh mana kelayakan suatu bisnis dan sejauh mana suatu bisnis dapat memberikan manfaat yang diharapkan oleh para investor.

2.4.2. Tujuan dan Manfaat Studi Kelayakan Bisnis

Ada beberapa tujuan dari dilakukannya studi kelayakan. Menurut Kasmir dan Jakfar (2010) tujuan dilakukannya studi kelayakan usaha yaitu, menghindari resiko kerugian, memudahkan perencanaan, memudahkan pelaksanaan pekerjaan, memudahkan pengawasan, dan memudahkan pengendalian. Sedangkan menurut Umar (2005), tujuan dari dilakukannya studi kelayakan bisnis adalah untuk menganalisis suatu pengembangan usaha yang sifatnya strategis, baik yang berbentuk pembuatan perusahaan baru, peralihan sektor usaha, maupun sekedar pembuatan produk baru agar diketahui apakah usaha yang akan dilakukan tersebut layak dilaksanakan atau tidak.

Sementara itu adanya studi kelayakan bisnis ini nantinya dapat bermanfaat bagi beberapa pihak. Menurut Umar (2005), laporan studi kelayakan bisnis dapat bermanfaat bagi beberapa pihak yaitu, pihak investor, pihak kreditor, pihak manajemen perusahaan, pihak masyarakat dan pemerintah, serta dapat bermanfaat bagi pembangunan ekonomi. Bagi pihak investor dapat memberikan informasi tentang berapa keuntungan yang akan diperoleh serta jaminan atas modal yang akan ditanamkannya. Bagi pihak kreditor dapat digunakan sebagai pertimbangan untuk keputusan pemberian kredit serta informasi dari segi bonafiditas dan tersedianya agunan yang dimiliki perusahaan. Bagi pihak manajemen perusahaan

dapat digunakan sebagai dasar untuk merealisasikan ide proyek atau pengembangan usaha dalam rangka meningkatkan laba perusahaan. Bagi pihak pemerintah dan pembangunan ekonomi dapat digunakan sebagai informasi tentang kelayakan usaha dalam rangka menjalankan program-program pemerintahan.

Begitu juga menurut Kasmir dan Jakfar (2010), beberapa pihak yang berkepentingan terhadap hasil studi kelayakan tersebut antara lain, pemilik usaha, kreditor, pemerintah, masyarakat luas, dan manajemen. Bagi pemilik usaha dapat memberikan informasi apakah usaha yang dimilikinya memberikan keuntungan atau tidak. Bagi kreditor dapat memberikan informasi apakah suatu usaha layak atau tidak untuk diberi pinjaman. Bagi pemerintah dan masyarakat studi kelayakan dapat memberikan informasi dan meyakinkan apakah bisnis yang dijalankan akan memberikan manfaat baik bagi perekonomian, tidak merusak lingkungan, dan memberikan manfaat kepada masyarakat secara luas. Bagi manajemen dapat digunakan sebagai ukuran kinerja dalam menjalankan apa-apa yang sudah ditugaskan.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa dilakukannya studi kelayakan bisnis bertujuan untuk menghindari resiko di kemudian hari, memudahkan perencanaan suatu usaha serta sebagai pedoman untuk menjalankan keputusan strategis yang sifatnya pengembangan usaha tersebut. Selain itu studi kelayakan bisnis juga dapat bermanfaat bagi banyak pihak, tidak hanya pihak investor dan kreditor tetapi juga untuk manajemen, pemerintah dan masyarakat pada umumnya.

2.4.3. Aspek Kelayakan Agribisnis

Menurut Nurmalina et al. (2010) aspek yang perlu diperhatikan dalam analisis kelayakan terbagi dalam dua kelompok yaitu aspek non finansial dan aspek finansial. Aspek non finansial sendiri terdiri dari aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen dan hukum, aspek sosial, ekonomi dan budaya, serta aspek lingkungan. Sedangkan menurut Kasmir dan Jakfar (2010), aspek-aspek yang dinilai dalam studi kelayakan bisnis meliputi 7 aspek yang terdiri dari aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis/operasional, aspek manajemen dan organisasi, aspek ekonomi dan sosial, serta aspek dampak lingkungan. Berdasarkan teori-teori tersebut, dapat disimpulkan bahwa dalam melihat kelayakan suatu bisnis, ada beberapa aspek yang perlu diperhatikan dimana aspek-aspek tersebut saling mendukung satu sama lain untuk menentukan layak atau tidaknya suatu bisnis yang dijalankan. Terdapat dua aspek utama yang dibahas dalam studi kelayakan bisnis yaitu aspek non finansial dan aspek finansial. Secara lebih rinci, aspek-aspek dalam studi kelayakan bisnis akan dijelaskan sebagai berikut.

2.4.3.1. Aspek Teknis

Menurut Nurmalina et al. (2010), aspek teknis adalah suatu aspek yang berkenaan dengan pembangunan bisnis secara teknis dan pengorganisasiannya setelah bisnis tersebut dibangun. Kasmir dan Jakfar (2010) menyatakan bahwa penilaian terhadap aspek teknis sangat penting dilakukan sebelum perusahaan dijalankan. Sementara itu menurut Umar (2005), analisis aspek teknis perlu dilakukan untuk melihat apakah dari segi pembangunan proyek dan segi implementasi rutin secara teknis dapat dilaksanakan. Kajian aspek teknis ini

sangat bergantung dari karakteristik bisnis karena setiap usaha atau bisnis memiliki prioritas sendiri dalam melakukan operasional bisnis.

Menurut Nurmalina *et al.* (2010), ada beberapa hal yang perlu dikaji dalam aspek teknis antara lain adalah lokasi bisnis, luas produksi, proses produksi, layout, dan pemilihan jenis teknologi dan *equipment*.

1. Lokasi bisnis

Lokasi bisnis untuk perusahaan industri mencakup dua pengertian yaitu lokasi dan lahan untuk pabrik serta lokasi untuk bangunan bukan pabrik. Lokasi pabrik ditujukan untuk berlangsungnya kegiatan produksi, sedangkan lokasi untuk bangunan bukan pabrik ditujukan untuk kegiatan yang tidak berkaitan secara langsung dengan proses produksi, yaitu dapat berupa bangunan administrasi perkantoran dan pemasaran.

Sementara itu ada beberapa variabel utama yang memengaruhi pemilihan lokasi bisnis ini.

- a. Variabel yang pertama yaitu, ketersediaan bahan baku, karena bila suatu usaha memerlukan bahan baku dalam jumlah yang besar maka ketersediaan bahan baku menjadi variabel yang penting dalam penentuan lokasi bisnis terutama lokasi pabrik sehingga proses produksi tidak terhambat akibat kurangnya bahan baku atau tidak adanya bahan baku. Kemudian perlu diketahui jumlah bahan baku yang dibutuhkan, kelayakan dan kualitas bahan baku, harga bahan baku, kapasitas penyimpanan bahan baku, dan kontinuitas sumber bahan baku.

- b. Variabel yang kedua yaitu letak pasar yang dituju, dimana dalam menentukan lokasi bisnis penting untuk mengetahui jarak dan letak pasar yang dituju dari lokasi bisnis karena berhubungan langsung dengan proses distribusi produk.
- c. Variabel yang ketiga adalah ketersediaan tenaga listrik dan air, karena perusahaan yang menggunakan listrik dan air dalam jumlah besar tentu perlu mengetahui ketersediaan listrik dan air di suatu lokasi yang akan digunakan sebagai lokasi bisnis sehingga nantinya kebutuhan listrik dan air untuk berjalannya bisnis dapat tercukupi.
- d. Variabel yang keempat adalah ketersediaan tenaga kerja karena bisnis atau proses produksi tidak akan berjalan apabila kebutuhan tenaga kerja tidak terpenuhi dan nantinya dapat memengaruhi biaya produksi yang harus ditanggung oleh perusahaan.
- e. Variabel yang kelima adalah ketersediaan fasilitas transportasi atau sarana prasarana transportasi, karena hal ini berkaitan dengan pertimbangan kebutuhan akses pada bahan baku serta akses pada pasar.

Kemudian ada pula variabel bukan utama yaitu hukum dan peraturan yang berlaku, iklim dan keadaan tanah, sikap dari masyarakat setempat, dan rencana masa depan perusahaan seperti perluasan bangunan dan sebagainya. Jadi dapat disimpulkan bahwa penentuan lokasi bisnis perlu memperhatikan beberapa faktor yaitu ketersediaan bahan baku, letak pasar yang dituju, ketersediaan listrik dan air, ketersediaan tenaga kerja, ketersediaan transportasi, serta kondisi alam, lingkungan hukum, dan sosial yang ada di lokasi tersebut.

2. Luas Produksi

Luas produksi adalah jumlah produk yang seharusnya dapat diproduksi untuk mencapai keuntungan yang optimal. Jumlah produksi yang terlalu besar akan menyebabkan penumpukan barang di gudang dan dapat menimbulkan pemborosan biaya penyimpanan, sebaliknya bila jumlah yang diproduksi terlalu kecil akan menyebabkan perusahaan tidak mampu memenuhi permintaan pasar dan berakibat hilangnya kesempatan untuk mendapatkan keuntungan atau opportunity loss.

Jadi dalam penentuan luas produksi ada beberapa faktor yang perlu diperhatikan yaitu batasan permintaan, kapasitas produksi, jumlah dan kemampuan tenaga kerja, kemampuan finansial dan manajemen perusahaan, serta kemungkinan adanya perubahan teknologi produksi di masa yang akan datang yang dapat meningkatkan tingkat efisiensi produksi, sehingga memungkinkan meningkatkan produksi. Semua faktor tersebut nantinya berguna agar jumlah produk yang diproduksi dapat menghasilkan keuntungan yang optimal sehingga tidak menyebabkan terjadinya kerugian-kerugian yang tidak diinginkan.

3. Proses produksi

Proses produksi adalah tahapan-tahapan kegiatan produksi dalam menghasilkan suatu *output* yang siap jual atau siap dipasarkan. Ada 3 jenis proses produksi yang dapat dilakukan tergantung produk yang dihasilkan atau karakteristik bisnis yang dijalankan. Pertama, proses produksi yang terputusputus atau *intermitten*, yaitu proses produksi yang memproses produk yang bervariasi dan berganti-ganti dalam periode waktu yang singkat dengan menggunakan peralatan cepat guna. Kedua, proses produksi terus menerus atau *continuous*, yaitu proses produksi yang memproses produk yang sejenis dalam jumlah yang besar

dan jangka waktu yang lama. Ketiga, proses produksi kombinasi, yaitu proses produksi yang menggunakan gabungan cara dari proses produksi *intermitten* dan proses produksi *continuous*.

Menurut Ahmad (dalam Nurmalina et al. 2010), umumnya proses produksi kontinu menggunakan mesin-mesin dengan teknologi yang lebih baik. Sehingga sistem yang kontinu dinilai akan lebih mampu menekan risiko kerugian akibat fluktuasi harga dan efektivitas tenaga kerja yang lebih baik dibandingkan dengan sistem intermitten. Jadi dapat disimpulkan bahwa proses produksi adalah rangkaian kegiatan yang dilakukan untuk memproduksi output yang siap dipasarkan. Dalam pemilihan proses produksi perlu dipertimbangkan karakteristik bisnis yang dijalankan agar dapat memilih proses produksi yang sesuai untuk dijalankan apakah prosesnya terputus-putus, berkelanjutan, atau gabungan keduanya.

4. Tata letak/ *Layout*

Tata letak atau layout merupakan keseluruhan proses penentuan bentuk, denah bangunan, dan penempatan fasilitas-fasilitas yang dimiliki oleh suatu perusahaan. Tata letak ini mencakup layout lahan lokasi bisnis, layout pabrik, layout bangunan bukan pabrik, dan fasilitas-fasilitas lainnya. Ada beberapa kriteria yang dapat digunakan dalam mengevaluasi layout yaitu, adanya konsistensi teknologi produksi, adanya alur proses produksi yang lancar, penggunaan ruang yang optimal, mudah untuk dilakukan penyesuaian maupun ekspansi, dan dapat meminimisasi biaya produksi serta menjamin keselamatan bagi pekerja. Jadi dalam menentukan tata letak baik itu bentuk bangunan, denah bangunan, penempatan fasilitas-fasilitas dan sebagainya, perlu memperhatikan

adanya penggunaan ruang yang optimal, menjamin keselamatan pekerja, serta memungkinkan adanya alur produksi yang lancar.

5. Teknologi dan *Equipment*

Dalam memilih jenis teknologi yang akan digunakan, biasanya dilakukan dengan melihat seberapa banyak mekanisasi yang diinginkan dan manfaat ekonomi yang diharapkan. Disamping itu ada beberapa kriteria lain yang patut untuk diperhatikan dalam memilih jenis teknologi yaitu ketepatan jenis teknologi dengan bahan baku yang digunakan, track record teknologi tersebut, kemampuan tenaga kerja lokal maupun asing untuk menguasai penggunaannya, dan pertimbangan adanya teknologi lanjutan yang lebih mutakhir. Selain itu juga perlu mempertimbangkan beberapa faktor non teknologi yang lain seperti keadaan infrastruktur dan fasilitas pengangkutan mesin, adanya fasilitas pemeliharaan dan perbaikan yang mudah dijangkau, dan kemungkinan memperoleh tenaga ahli untuk mengelola mesin tersebut. Jadi dalam pemilihan teknologi yang akan digunakan, yang perlu diperhatikan adalah seberapa banyak mekanisasi yang dibutuhkan, ketepatan jenis teknologi dengan bahan baku, kemampuan tenaga kerja untuk mengoperasikan, serta pertimbangan fasilitas pemeliharaan yang tersedia. Hal tersebut penting untuk diperhatikan agar teknologi yang digunakan sesuai dengan kebutuhan dan dapat bertahan lama.

Dari teori-teori tersebut dapat disimpulkan bahwa analisis aspek teknis dilakukan untuk menilai apakah pembangunan bisnis dan pengorganisasiannya setelah bisnis tersebut dibangun dapat dilaksanakan dan layak secara teknis. Oleh karena itu dalam analisis aspek teknis yang perlu diketahui adalah bagaimana penentuan lokasi produksi, layout gedung atau ruangan produksi, serta teknologi

yang akan dipakai agar layak secara teknis tergantung dari karakteristik masing-masing bisnis yang dijalankan.

2.4.3.2. Aspek Pasar

Kasmir dan Jakfar (2010) menyatakan bahwa analisis aspek pasar adalah untuk menentukan besarnya produksi yang berkaitan dengan permintaan yang akan datang. Sementara itu menurut Umar (2005), analisis aspek pasar dilakukan untuk mengetahui keberadaan pasar potensial yang akan dimasuki oleh produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Dari pengertian tersebut dapat diketahui bahwa aspek pasar adalah aspek yang penting untuk dikaji, mengingat bahwa aspek ini dapat menentukan besar permintaan produk dan kecenderungan akan permintaan produk oleh pasar. Apabila pasar yang dituju tidak jelas maka kedepannya dapat menimbulkan resiko kegagalan yang lebih besar pada bisnis yang dijalankan. Menurut Nurmalina et al. (2010), dalam analisis aspek pasar dan pemasaran yang perlu dipelajari adalah permintaan, penawaran, harga, program pemasaran, serta perkiraan penjualan yang dapat dicapai perusahaan, seperti yang dijelaskan berikut ini.

- a. Permintaan, menurut Umar (2005) adalah keinginan yang didukung oleh daya beli atau akses untuk membeli. Dalam menganalisis permintaan, perlu dikaji baik secara total maupun diperinci menurut daerah, berbagai jenis konsumen, dan perusahaan besar pemakai. Dalam hal ini juga perlu diperkirakan tentang besarnya proyeksi permintaan tersebut.
- b. Penawaran, menurut Umar (2005) adalah jumlah barang atau jasa yang ditawarkan produsen pada berbagai tingkat harga pada suatu waktu tertentu. Faktor yang dapat memengaruhi penawaran suatu barang atau jasa antara lain

harga barang itu sendiri, harga barang lain yang memiliki hubungan substitusi atau komplementer, teknologi, harga input, serta tujuan perusahaan.

- c. Harga, analisis harga perlu dilakukan dengan membandingkan harga barang-barang impor dan barang produksi dalam negeri untuk mengetahui apakah ada kecenderungan perubahan harga produk-produk pesaing tersebut dan bagaimana pola perubahannya.
- d. Program pemasaran, mencakup strategi pemasaran yang akan dilakukan perlu direncanakan dalam bauran pemasaran (*marketing mix*) yaitu produk (*product*), harga (*price*), distribusi (*place*), dan promosi (*promotion*). Kemudian perlu dilakukan identifikasi siklus hidup produk (*product life cycle*) untuk mengetahui produk yang akan dibuat ada pada tahap apa.
- e. Perkiraan penjualan yang dapat dicapai perusahaan, dalam hal ini perlu diketahui seberapa besar market share yang dapat dikuasai oleh perusahaan di masa mendatang. Pangsa pasar atau market share merupakan proporsi dari keseluruhan pasar potensial yang diharapkan dapat diraih oleh bisnis atau usaha yang bersangkutan. Pasar potensial sendiri adalah keseluruhan jumlah produk atau sekelompok produk yang mungkin dapat dijual dalam pasar tertentu pada suatu periode tertentu.

Dari penjelasan teori-teori diatas dapat disimpulkan bahwa analisis aspek pasar adalah analisis yang dilakukan untuk mengetahui keberadaan pasar potensial atau untuk menentukan besar permintaan pasar dan kecenderungan permintaan pasar terhadap produk bisnis. Beberapa faktor yang menentukan kelayakan aspek pasar adalah permintaan, penawaran, harga, program pemasaran, dan perkiraan penjualan. Oleh karena itu data-data yang berkaitan dengan faktor-faktor tersebut

perlu diketahui seperti kecenderungan permintaan dan penawaran di masa lalu, kedudukan bisnis dalam struktur persaingan, pola perubahan harga, serta strategi pemasaran yang akan dilakukan bisnis tersebut.

2.4.3.3. Aspek Sosial, Ekonomi, dan Budaya

Menurut Nurmalina et al. (2010), aspek sosial mempelajari pengaruh adanya bisnis yang didirikan dengan penambahan kesempatan kerja, pengurangan pengangguran, pemerataan kesempatan kerja, dan bagaimana manfaat sosial serta pengorbanan sosial yang mungkin dialami oleh masyarakat di sekitar lokasi bisnis. Sementara aspek budaya mempelajari bagaimana suatu bisnis yang didirikan dapat menjangkau atau selaras dengan budaya-budaya yang ada pada masyarakat di sekitar lokasi bisnis, dapat membawa masyarakat kepada budaya yang lebih baik, serta dapat mencegah luntarnya budaya baik yang ada pada masyarakat akibat masuknya teknologi dan mekanisasi yang digunakan oleh perusahaan. Sedangkan dari aspek ekonomi, yang dipelajari adalah bagaimana suatu bisnis dapat memberikan peluang dalam peningkatan pendapatan masyarakat, memberikan sumbangan PAD di daerah lokasi bisnis dan sumbangan pendapatan negara dari pajak, serta menambah aktivitas ekonomi di masyarakat.

Sementara menurut Umar (2005), aspek ekonomi mempelajari bagaimana kondisi makroekonomi suatu daerah atau negara mempengaruhi secara langsung maupun tidak langsung pada rencana bisnis, serta bagaimana timbal balik dari rencana bisnis tersebut sehingga dapat bermanfaat bagi perekonomian. Kemudian aspek sosial mempelajari bagaimana komponen lain yang hidup bersama-sama dengan perusahaan atau yang dikenal sebagai komponen sosial memengaruhi perusahaan tersebut, serta bagaimana timbal balik dari adanya perusahaan tersebut

terhadap kondisi sosial di sekitarnya. Sedangkan menurut Kasmir dan Jakfar (2010), dalam aspek sosial dan ekonomi yang dipelajari adalah bagaimana suatu usaha atau proyek yang dijalankan dapat memberikan manfaat secara ekonomi dan sosial kepada berbagai pihak. Suatu usaha dapat dikatakan layak berdasarkan aspek sosial, ekonomi, dan budaya apabila suatu usaha dapat memberikan dampak positif atau manfaat lebih banyak dibandingkan kerugiannya kepada berbagai pihak.

Jadi berdasarkan teori-teori yang telah dijelaskan, dapat disimpulkan bahwa analisis aspek sosial, ekonomi, dan budaya merupakan aspek yang penting untuk mengukur kelayakan suatu usaha dengan menilai seberapa besar suatu bisnis atau suatu perusahaan bisa memberikan dampak positif bagi masyarakat umum terutama masyarakat sekitar dalam hal sosial, ekonomi, dan budaya. Oleh karena itu, dengan adanya bisnis yang didirikan diharapkan dapat memberikan manfaat secara sosial, ekonomi, dan budaya yang lebih besar dibandingkan dengan kerugian atau pengorbanan yang dapat ditimbulkan oleh bisnis tersebut.

2.4.3.4. Aspek Lingkungan

Umar (2005) menyatakan bahwa studi aspek lingkungan hidup bertujuan untuk menentukan apakah sebuah rencana usaha diperkirakan dapat dilaksanakan dengan layak secara lingkungan hidup seperti dari segi udara dan air, atau malah sebaliknya. Sama halnya menurut Kasmir dan Jakfar (2010), analisis dampak lingkungan secara khusus meliputi dampak terhadap lingkungan sekitar, baik di dalam usaha/proyek maupun diluar proyek yang akan dijalankan, karena suatu kegiatan usaha atau proyek dapat menghasilkan dampak secara langsung bagi lingkungan di waktu sekarang atau di masa yang akan datang. Sementara menurut

Hufschmidt (dalam Nurmalina et al. 2010), pertimbangan tentang sistem alami dan kualitas lingkungan dalam analisis suatu bisnis akan menunjang kelangsungan bisnis itu sendiri sebab tidak ada bisnis yang akan bertahan lama apabila tidak bersahabat dengan lingkungan. Dalam analisis aspek lingkungan ini yang perlu dibahas tidak hanya kesesuaian lingkungan dengan bisnis yang akan dijalankan tetapi juga membahas dampak bisnis terhadap lingkungan serta pengaruh perubahan lingkungan di masa yang akan datang terhadap bisnis.

Berdasarkan teori-teori diatas dapat disimpulkan bahwa pengkajian kesesuaian lingkungan dengan bisnis dan dampak bisnis terhadap lingkungan itu sangatlah penting. Lingkungan merupakan salah satu aspek yang penting untuk dianalisis dalam mengukur kelayakan suatu bisnis, karena keberadaan suatu bisnis pasti berpengaruh bagi lingkungan tempat didirikannya bisnis tersebut. Oleh karena itu, analisis mengenai dampak lingkungan (amdal) perlu untuk dilakukan. Tujuannya yaitu untuk mengantisipasi kerusakan lingkungan yang dapat terjadi akibat berdirinya sebuah usaha baik di saat ini maupun di masa yang akan datang, sebab bisnis tidak akan berjalan dengan baik jika tidak bersahabat dengan lingkungan.

2.4.3.5. Aspek Finansial

Dijelaskan oleh Umar (2005), analisis aspek keuangan bertujuan untuk menentukan rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan, dengan membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan, seperti ketersediaan dana, biaya modal, kemampuan bisnis untuk membayar kembali dana tersebut pada waktu yang telah ditentukan, dan menilai apakah bisnis tersebut akan dapat terus berkembang. Sementara, dijelaskan oleh Nurmalina et al.

(2010), bahwa aspek finansial dalam studi kelayakan bisnis meliputi identifikasi biaya dan manfaat bisnis, penyusunan cashflow bisnis dan laporan laba rugi, serta perhitungan kriteria investasi.

Aspek keuangan mencakup dana yang diperlukan untuk investasi baik untuk aktiva tetap maupun modal kerja, sumber-sumber pembelanjaan yang akan digunakan, taksiran penghasilan, biaya, rugi laba pada berbagai tingkat operasi, manfaat dan biaya dalam arti finansial, dan proyeksi keuangan.

Menurut Gittinger (1982) aspek finansial terutama menyangkut perbandingan antara pengeluaran dengan pendapatan suatu industri, serta waktu untuk mendapatkannya. Untuk mengetahui secara komprehensif tentang kinerja layak atau tidaknya suatu aktivitas industri maka dikembangkan berbagai kriteria yang pada dasarnya membandingkan antara biaya dan manfaat atas dasar suatu tingkat harga umum tetap yang diperoleh suatu industri yang menggunakan nilai sekarang (*present value*).

Jadi berdasarkan teori-teori tersebut dapat disimpulkan bahwa aspek finansial atau aspek keuangan dalam studi kelayakan bisnis adalah aspek yang menghitung berapa jumlah dana yang dibutuhkan untuk membangun dan mengoperasikan sebuah bisnis, serta menilai secara kuantitatif seberapa besar manfaat yang bisa didapatkan dari biaya-biaya yang dikeluarkan dalam mendirikan sebuah bisnis atau proyek. Selain itu dalam aspek finansial, analisis kinerja keuangan perusahaan, serta analisis kriteria investasi juga perlu dilakukan apabila perusahaan ingin mengajukan kerjasama dengan investor atau pemilik modal lainnya. Berikut ini adalah beberapa teori yang berhubungan dengan analisis finansial yang digunakan dalam studi kelayakan bisnis.

1. Teori Biaya dan Manfaat

Dalam pembahasan terkait finansial, dua hal yang menjadi pertimbangan utama yaitu biaya dan manfaat. Teori tentang biaya dan manfaat dijelaskan dalam Nurmalina et al. (2010), dimana biaya adalah sesuatu yang telah atau akan dikorbankan, biasanya diukur dalam satuan uang namun bisa juga dalam bentuk lainnya, yang digunakan untuk memperoleh manfaat atau tujuan tertentu. Dalam identifikasi biaya, yang perlu diperhatikan ketika mengestimasi biaya adalah kuantitas fisik, jumlah tenaga kerja dan waktu kerja, biaya tak terduga atau contingency allowance, sunk cost atau biaya yang dikeluarkan dimasa lalu, serta penentuan harga yang akan memengaruhi besarnya biaya suatu bisnis. Sedangkan manfaat adalah segala sesuatu yang secara langsung maupun tidak langsung membantu tercapainya tujuan dari suatu bisnis. Dalam mengidentifikasi manfaat, yang perlu diperhatikan adalah manfaat langsung atau direct benefit, manfaat tidak langsung atau indirect benefit, manfaat yang berwujud atau tangible benefit, serta manfaat yang tidak berwujud atau intangible benefit. Dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa biaya adalah sesuatu yang dikorbankan untuk memperoleh manfaat atau tujuan tertentu. Sementara manfaat adalah segala sesuatu yang dapat dirasakan baik secara langsung maupun tidak langsung yang didapatkan dari biaya yang telah dikeluarkan sebelumnya.

2. Konsep Nilai Waktu Terhadap Uang

Menurut Nurmalina et al. (2010), secara ekonomi ada beberapa hal yang menyebabkan berubahnya nilai uang seiring berjalannya waktu yaitu, adanya perubahan tingkat inflasi, adanya kepuasan konsumsi yang berbeda terkait dengan resiko dan ketidakpastian, serta adanya produktivitas uang yang berbeda terkait

dengan tingkat suku bunga bank. Faktor terakhir ini adalah alasan utama mengapa perhitungan pengaruh nilai waktu terhadap uang sangat penting dalam penilaian investasi bisnis.

Ada beberapa perhitungan konversi antara nilai kini (*present value*) dengan nilai yang akan datang (*future value*) yang digambarkan dalam berbagai “factor” diantaranya yaitu *discount factor* dan *compounding factor*. *Discount factor* digunakan untuk menghitung nilai sejumlah uang di saat ini, jika diketahui sejumlah nilai tertentu di masa yang akan datang dengan memerhatikan suatu periode waktu tertentu. Sedangkan *Compounding factor* digunakan untuk menghitung nilai sejumlah uang di waktu yang akan datang, jika diketahui sejumlah nilai tertentu saat ini dengan memerhatikan suatu periode waktu tertentu (Nurmalina *et al.* 2010).

Berdasarkan teori tersebut dapat disimpulkan bahwa, dalam konsep Time Value of Money atau nilai waktu terhadap uang, apabila sejumlah uang dikeluarkan untuk kebutuhan bisnis yang nantinya mendatangkan manfaat bisnis, maka akan memiliki nilai yang berbeda jika dikeluarkan atau diterima di waktu yang berbeda. Hal ini disebabkan oleh adanya “time preference”, yaitu setiap nilai uang saat ini (*present value*) lebih dihargai jika dibandingkan nilai uang dengan nominal yang sama di waktu yang akan datang (*future value*). Nilai uang saat ini lebih dihargai karena uang yang diterima saat ini memiliki pilihan yang lebih banyak dan kesempatan yang lebih besar untuk diinvestasikan.

3. Cashflow

Cashflow menurut Nurmalina *et al.* (2010), adalah aktivitas keuangan berupa aliran penerimaan dan pengeluaran yang memengaruhi posisi atau kondisi

kas perusahaan pada suatu periode tertentu. Sementara menurut Kasmir dan Jakfar (2010), cashflow merupakan arus kas atau aliran kas yang ada di perusahaan dalam suatu periode tertentu, dimana didalamnya terdapat informasi berapa jumlah uang yang masuk ke perusahaan dan jenis jenis pemasukannya, serta berapa uang yang dikeluarkan oleh perusahaan dan jenis jenis pengeluarannya. Sedangkan menurut Umar (2005), cashflow adalah laporan yang disusun untuk menunjukkan perubahan kas selama satu periode tertentu serta menunjukkan dari mana sumber-sumber kas dan penggunaan-penggunaannya.

Berdasarkan teori-teori tentang tersebut dapat disimpulkan bahwa cashflow adalah laporan aktivitas keuangan dalam suatu periode tertentu yang bertujuan untuk menunjukkan perubahan kas yang terjadi dalam periode tersebut serta menunjukkan sumber-sumber pemasukan dan penggunaannya. Dalam cashflow terdiri dari beberapa unsur. Pertama yaitu Inflow, yang didalamnya terdapat nilai produksi total, penerimaan dari pinjaman, bantuan-bantuan atau grants, nilai sewa, dan nilai dari barang modal yang tidak habis dipakai selama umur bisnis atau salvage value. Kedua adalah outflow, didalamnya terdiri dari biaya-biaya seperti, biaya investasi (tanah, bangunan, dan mesin), biaya operasional (biaya variabel dan biaya tetap), pembayaran bunga dan modal pinjaman, pajak penghasilan badan usaha (didapat dari laporan laba rugi), serta biaya lainnya. Ketiga yaitu incremental net benefit yang didapatkan dari manfaat bersih dari adanya bisnis dikurangi dengan manfaat bersih tanpa adanya bisnis.

4. Laporan Laba Rugi

Menurut Nurmalina et al. (2010), dalam laporan laba rugi, pada dasarnya terdiri dari beberapa jenis kegiatan dalam suatu bisnis. Pertama, pendapatan dari

penjualan produk barang dan jasa. Kedua, biaya operasional-variabel untuk memproduksi barang dan jasa yang akan dijual, seperti biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Ketiga, yaitu biaya operasional-tetap yang muncul dalam kegiatan pemasaran dan pendistribusian produk serta yang berkaitan dengan beban administratif. Terakhir yaitu biaya bunga pinjaman yang muncul jika melakukan pinjaman pada bank/kreditur serta biaya penyusutan dan lainnya.

Sementara itu menurut Kasmir dan Jakfar (2010), laporan laba rugi menggambarkan besarnya pendapatan yang diperoleh dari satu periode ke periode berikutnya. Kemudian juga menggambarkan jenis-jenis biaya yang dikeluarkan berikut jumlahnya dalam periode yang sama. Serta dapat menggambarkan kondisi keuangan perusahaan apakah terdapat keuntungan atau kerugian dalam suatu periode atau beberapa periode.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa laporan laba rugi adalah laporan yang menunjukkan kinerja perusahaan selama periode tertentu, yang didalamnya terdapat informasi total penerimaan dan pengeluaran perusahaan serta kondisi keuntungan yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu tersebut. Manfaat adanya laporan laba rugi yaitu memudahkan para pemegang kepentingan atau stakeholders untuk memantau besarnya aliran kas yang diperoleh perusahaan dalam periode tertentu serta dapat digunakan sebagai acuan untuk memperkirakan besarnya jumlah pajak yang akan dimasukkan kedalam cashflow studi kelayakan suatu bisnis. Selain itu dengan adanya laporan laba rugi ini, perusahaan juga dapat menentukan berapa minimum produk yang harus dijual oleh perusahaan untuk mencapai titik impas atau *break even point*.

5. Penilaian Kelayakan Finansial

Penilaian kelayakan finansial menurut Kasmir dan Jakfar (2010) adalah penilaian kelayakan dengan menggunakan nilai standar yang digunakan untuk usaha sejenis dengan cara membandingkan dengan rata-rata industri atau target yang telah ditentukan. Sementara itu menurut Umar (2005), metode penilaian investasi atau kriteria investasi adalah metode yang digunakan dalam studi kelayakan untuk menggambarkan bagaimana perkiraan aliran kas yang akan terjadi di masa yang akan datang. Penilaian kelayakan secara finansial ini sangat penting dalam studi kelayakan bisnis dimana menurut Nurmalina et al. (2010), adanya faktor inflasi, time preference of money, risiko, dan ketidakpastian di masa yang akan datang akan memengaruhi nilai uang sekarang dibandingkan dengan nilai sejumlah yang sama di masa yang akan datang atau yang dikenal dengan Time Value of Money. Oleh karena itu apabila dalam periode yang sama terdapat beberapa usulan proyek atau terdapat beberapa pilihan investasi, sementara dana atau anggaran yang tersedia terbatas, maka penilaian kelayakan secara finansial dapat membantu untuk menentukan prioritas proyek atau usaha yang akan dijalankan.

Menurut Nurmalina et al. (2010), terdapat beberapa indikator penilaian finansial yang digunakan dalam menentukan kelayakan suatu bisnis secara finansial yaitu sebagai berikut:

a. Metode *Net Present Value* (NPV)

Metode *Net Present Value* (NPV) merupakan metode yang dilakukan dengan cara membandingkan nilai sekarang dari aliran kas masuk bersih (proceeds) dengan nilai sekarang dari biaya pengeluaran suatu investasi (outlays). Oleh karena itu, untuk melakukan perhitungan kelayakan investasi dengan metode NPV

diperlukan data aliran kas keluar awal (initial cash outflow), aliran kas masuk bersih di masa yang akan datang (future net cash inflows), dan rate of return minimum yang diinginkan.

Jika hasil perhitungan NPV positif berarti investasi akan memberikan hasil yang lebih tinggi dibandingkan dengan rate of return minimum yang diinginkan. Sebaliknya jika NPV negatif berarti investasi akan memberikan hasil yang lebih rendah dibandingkan rate of return minimum yang diinginkan, maka investasi sebaiknya ditolak.

Kriteria kelayakan berdasarkan NPV yaitu:

1. $NPV > 0$, artinya suatu proyek sudah dinyatakan menguntungkan dan layak untuk dijalankan.
2. $NPV < 0$, artinya proyek tersebut tidak menghasilkan nilai biaya yang dipergunakan. Dengan kata lain, proyek tersebut merugikan dan tidak layak untuk dijalankan.
3. $NPV = 0$, artinya proyek tersebut mampu mengembalikan persis sebesar modal sosial opportunity cost faktor produksi normal. Dengan kata lain, proyek tersebut tidak untung dan tidak rugi.

Menurut Husnan dan Muhamad (2000), metode ini menghitung selisih antara nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih di masa yang akan datang. Nilai sekarang dapat dihitung dengan menentukan tingkat bunga terlebih dahulu. Pada dasarnya, tingkat bunga tersebut adalah tingkat bunga pada saat kita menganggap keputusan investasi masih terpisah dari keputusan pembelanjaan ataupun waktu kita mulai mengaitkan keputusan investasi dengan keputusan pembelanjaan. Apabila nilai sekarang

penerimaan-penerimaan kas bersih di masa yang akan datang lebih besar daripada nilai sekarang investasi, maka proyek ini dikatakan menguntungkan sehingga layak untuk dijalankan. Apabila lebih kecil (NPV negatif) proyek dinilai tidak menguntungkan dan tidak layak untuk dijalankan.

Kriteria kelayakan penerimaan investasi menggunakan NPV adalah suatu investasi yang diusulkan dinyatakan layak jika NPV lebih besar dari nol atau bernilai positif. Sebaliknya, jika NPV suatu investasi lebih kecil dari nol atau bernilai negatif maka investasi tersebut dinyatakan tidak layak. Apabila terdapat beberapa alternatif investasi maka untuk alternatif investasi yang terbaik dipilih dengan cara menentukan alternatif investasi yang mempunyai Net Present Value yang paling besar.

2. Kelebihan dan Kelemahan

Metode Net Present Value (NPV), sebagai alat analisis untuk menentukan tingkat pengembalian investasi, menurut Ssuyanto (2010) Metode NPV mempunyai kelebihan dan kekurangan sebagai berikut:

a. Kelebihan

1. Memperhitungkan tingkat bunga yang sebenarnya
2. Mudah diterapkan karena tidak menggunakan pendekatan *trial and error*
3. Mudah menyesuaikan dengan risiko, yaitu dengan menggunakan tingkat bunga yang berbeda untuk tahun-tahun berikutnya

b. Kekurangan

1. Sulitnya menentukan rate minimum yang diinginkan
2. Tidak menunjukkan rate of return sebenarnya
3. Adanya sumbu bawa semua aliran kas masuk bersih segera dapat

diinventariskan kembali pada rate yang dipilih.

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

Metode Internal Rate of Return (IRR) pada dasarnya merupakan metode untuk menghitung tingkat bunga yang dapat menyamakan antara present value dari semua aliran kas masuk dengan aliran kas keluar dari suatu investasi proyek. Maka pada prinsipnya metode ini digunakan untuk menghitung besarnya rate of return yang sebenarnya. Pada dasarnya Internal Rate of Return (IRR) harus dicari dengan trial and error.

Metode IRR merupakan metode penilaian investasi untuk mencari tingkat bunga (discount rate) yang menyamakan nilai sekarang dari aliran kas neto dan investasi. Metode ini menghitung tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan kas bersih dimasa-masa mendatang. Apabila tingkat bunga ini lebih besar daripada tingkat bunga relevan, maka investasi dikatakan menguntungkan. Kalau lebih kecil dikatakan merugikan.

Metode ini menghitung tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih di masa-masa mendatang. Apabila tingkat bunga ini lebih besar daripada tingkat bunga relevan (tingkat keuntungan yang diisyaratkan), maka investasi dikatakan menguntungkan dan sebaliknya bila lebih kecil dikatakan merugikan (Husnan dan Muhamad, 2000).

Selanjutnya, dengan mengadakan interpolasi dari 2 tingkat bunga yang dipilih secara coba-coba r-nya dapat dihitung seperti cara tersebut diatas.

Dengan rumus *Internal Rate of Return (IRR)* seperti tersebut diatas maka langkah-langkah yang harus dilakukan untuk menghitung nilai IRR adalah sebagai berikut.

- 1) Menghitung present value dari proceeds suatu investasi dengan menggunakan tingkat bunga yang dipilih secara apriori
- 2) Membandingkan hasil perhitungan present value dari proceeds dengan jumlah present value dari investasi atau outlays.
- 3) Jika present value dari proceeds lebih tinggi dibandingkan jumlah present value dari investasi atau outlays maka tingkat bunga yang lebih tinggi harus digunakan. Sebaliknya, jika present value dari proceeds lebih kecil dari present value dari outlay-nya maka tingkat bunga yang lebih rendah harus digunakan.
- 4) Ulangi langkah ketiga hingga menemukan tingkat bunga yang dapat menjadikan present value dari proceeds sama besarnya dengan present value dari outlays-nya.
- 5) Pada tingkat bunga yang dapat menjadikan present value dari proceeds sama besarnya dengan present value dari outlay-nya, Net Present Value dari usul investasi tersebut adalah Rp 0 (nol) atau mendekati nol. Besarnya tingkat buga tersebut menggambarkan besarnya Internal Rate of Return (IRR) dari usul investasi tersebut.

Untuk menghitung Internal Rate of Return (IRR) dimana proceeds suatu investasi tidak sama besarnya dari tahun ke tahun maka dua tingkat bunga yang berbeda dipilih, kemudian dilakukan interpolasi untuk menentukan tingkat bunga

yang mendekati rate yang sebenarnya, atau secara singkat dapat digambarkan sebagai berikut dengan asumsi menggunakan dua tingkat bunga yang berbeda.

Kriteria kelayakan penerimaan investasi menggunakan metode IRR adalah suatu investasi yang diusulkan dinyatakan layak jika IRR lebih besar dari tingkat keuntungan yang dikehendaki. Sebaliknya, jika IRR suatu investasi lebih kecil dari tingkat keuntungan yang dikehendaki maka investasi tersebut dinyatakan tidak layak. Apabila terdapat beberapa alternatif investasi maka pilih alternatif investasi terbaik dengan memilih alternatif investasi yang mempunyai Internal Rate of Return (IRR) yang paling besar.

2. Kelebihan dan Kekurangan

Menurut Suyanto (2010) Metode *Internal Rate of Return* (IRR), sebagai alat analisis untuk menentukan tingkat pengembalian investasi mempunyai kelebihan dan kekurangan sebagai berikut.

a. Kelebihan

1. Menghindari pemilihan *rate of return* minimum yang diinginkan
2. Memperoleh *rate of return* yang sebenarnya
3. Berdasarkan preferensi *rate of return* yang sebenarnya bukan sekadar selisih NPV
4. Tidak memiliki beban untuk menginvestasikan kembali seperti yang digambarkan pada metode NPV.

b. Kekurangan

1. Lebih rumit, terutama jika aliran kas bersih tidak sama untuk setiap periode.
2. Harus menggunakan analisis sensitivitas.

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

Menurut Kadariah et al. (1999), Net B/C merupakan perbandingan sedemikian rupa sehingga pembilangnya terdiri atas present value total dari benefit bersih dalam tahun-tahun dimana benefit bersih tersebut bersifat positif, sedangkan penyebutnya terdiri atas present value total dari biaya bersih dalam tahun-tahun tertentu dimana biaya kotor lebih besar dari pada benefit kotor. Dengan kata lain, Net B/C merupakan angka perbandingan antara jumlah nilai sekarang yang bernilai positif dengan jumlah nilai sekarang yang bernilai negatif.

Kriteria investasi berdasarkan Net B/C adalah:

1. $\text{Net B/C} > 1$, maka $\text{NPV} > 0$, proyek menguntungkan atau layak dijalankan.
 2. $\text{Net B/C} < 1$, maka $\text{NPV} < 0$, proyek merugikan atau tidak layak dijalankan.
 3. $\text{Net B/C} = 1$, maka $\text{NPV} = 0$, proyek tidak untung dan tidak rugi namun masih layak dijalankan.
2. Kelebihan dan Kelemahan

Kelebihan menggunakan Net B/C dalam menganalisa sebuah proyek adalah lebih mencerminkan berapa rasio keuntungan yang akan didapat karena manfaat yang didapat telah dikurangi dengan biaya. Selain itu, Metode ini telah memperhitungkan aliran kas selama umur proyek investasi. Sedangkan kekurangannya adalah proses penghitungan akan lebih lama karena setelah mengidentifikasi semua biaya, kita akan mengurangkannya dengan manfaat untuk setiap tahun selama umur proyek.

Metode BCR mempunyai kelemahan dalam hal membandingkan dua buah proyek karena tidak ada pedoman yang jelas mengenai hal yang masuk sebagai perhitungan biaya atau manfaat. Manfaat selalu dapat dianggap sebagai biaya

yang negatif dan sebaliknya. Oleh karena itu BCR dapat selalu dibuat lebih tinggi dengan memasukkan biaya sebagai manfaat negatif. Oleh karena itu BCR dapat dimanipulasi oleh orang yang mengevaluasi agar nilai BCR lebih tinggi dari yang sebenarnya (Mangkoesebroto, 1998).

d. Payback Period (PP)

Payback Period (Periode Payback) merupakan metode yang digunakan untuk menghitung lama periode yang diperlukan untuk mengembalikan uang yang telah diinvestasikan dari aliran kas masuk (Proceeds) tahunan yang dihasilkan oleh proyek investasi tersebut. Apabila proceeds setiap tahunnya jumlahnya sama maka Payback Period (PP) dari suatu investasi dapat dihitung dengan cara membagi jumlah investasi (outlays) dengan proceeds tahunan

Metode ini mengukur seberapa cepat investasi bisa kembali. Oleh karena itu, satuan hasilnya bukan persentase tetapi satuan waktu (bulan, tahun, dan sebagainya). Dasar yang dipergunakan adalah aliran kas bukan laba. Bila periode payback ini lebih pendek daripada yang diisyaratkan maka proyek dikatakan menguntungkan sedangkan bila lebih lama proyek ditolak. Merupakan kriteria tambahan dalam analisis kelayakan untuk melihat periode waktu yang diperlukan untuk melunasi seluruh pengeluaran investasi. Semakin pendek periode pengembalian investasi suatu proyek akan semakin baik. Data yang digunakan untuk menghitung *payback period* ini menggunakan data yang telah didiskontokan.

Kriteria kelayakan penerimaan investasi menggunakan metode *Payback Period* adalah suatu investasi yang diusulkan dinyatakan layak jika *Payback Period* lebih pendek dibandingkan periode *payback* maksimum. Sebaliknya, jika

Payback Period (PP) suatu investasi lebih panjang daripada period *payback* maksimum maka investasi tersebut dinyatakan tidak layak. Apabila terdapat beberapa alternatif investasi maka untuk menentukan alternatif terbaik dilakukan pemilihan investasi yang mempunyai *Payback Period* yang paling pendek.

2. Kelebihan dan Kekurangan

Dengan melihat kelebihan dan kekurangan pada metode *Payback Period* maka metode tersebut cocok digunakan jika dalam kondisi:

- a. Kecepatan informasi atau estimasi nilai pengembalian investasi sangat penting
- b. Ketepatan perhitungan tidak begitu penting
- c. Risiko di masa yang akan datang diperkirakan cukup tinggi.

Menurut Suyanto (2010), Metode *Payback Period* (PP) sebagai alat analisis untuk menentukantingkat pengembalian investasi mempunyai kelebihan dan kekurangan sebagai berikut.

- a. Kelebihan
 1. Mudah dihitung, tidak memerlukan data yang banyak.
 2. Berdasarkan pada cash basis, bukan accrual basis.
 3. Cukup akurat untuk mengukur nilai investasi yang diperbandingkan untuk beberapa kasus dan bagi pembuat keputusan
 4. Dapat diguakan untuk melihat hasil- hasil yang dapat diperbandingkan dan mengabaikan alternatif-alternatif investasi yang buruk (tidak menguntungkan)
 5. Menekankan pada alternatif- alternatif investasi yang memiliki periode pengembalian lebih cepat.
- b. Kekurangan

1. Tidak mampu memberikan informasi tentang tingkat profitabilitas investasi
2. Tidak memperhitungkan nilai waktu uang
3. Sulit membuat kesimpulan jika terdapat dua peluang investasi atau lebih yang memiliki umur ekonomis yang tidak sama
4. Tidak memperhitungkan pengembalian investasi setelah melewati waktu *Payback Period*

2.5. Faktor Diskonto (*Discount Factor*)

Faktor diskonto adalah faktor yang menterjemahkan keuntungan finansial yang diharapkan atau biaya pada suatu tahun di masa yang akan datang ke dalam nilai sekarang. Faktor diskonto adalah sama dengan $1 / (1+i)^t$ dimana i adalah tingkat bunga dan t adalah jumlah tahun dari tanggal awal program atau kegiatan sampai tahun tertentu di masa depan. Tingkat diskonto adalah tingkat bunga yang digunakan dalam menghitung nilai sekarang dari manfaat dan biaya tahunan yang diharapkan.

Rencana keuangan mencakup asumsi-asumsi, biaya investasi, prakiraan harga dan penerimaan, proyeksi laba rugi, proyeksi arus kas, dan kriteria kelayakan investasi.

2.6. Resiko Investasi.

Setiap usulan investasi selalu mempunyai resiko (Husnan dan Muhamad, 2000). Semakin tinggi resiko suatu investasi, semakin tinggi tingkat keuntungan yang diminta para pemilik modal yang menanamkan modalnya. Ada beberapa pendekatan yang dipergunakan dalam memasukkan faktor resiko dalam investasi. Masalah pokok dalam pemasukan faktor resiko dalam investasi antara lain adalah

dalam pendefinisian risiko tersebut. Maka hubungan yang positif antara resiko dan tingkat keuntungan harus tetap berlaku.

Menurut Husnan dan Muhamad (2000), risiko adalah kemungkinan penyimpangan nilai riil dari nilai yang diharapkan. Semakin besar kemungkinan penyimpangan, semakin besar risiko yang dimiliki investasi tersebut. Secara statistik, penyebaran nilai dari apa yang diharapkan diukur dengan deviasi standar distribusi. Semakin besar deviasi standar tingkat keuntungan, semakin besar kemungkinan menyimpang dari rata-ratanya. Bila risiko suatu investasi bernilai nol, maka tingkat keuntungan yang disyaratkan seharusnya adalah tingkat keuntungan yang tidak mengandung risiko (tingkat keuntungan bebas risiko). Tetapi bila risiko suatu investasi yang diukur dengan deviasi standar, maka teori yang berlaku adalah teori portofolio dan model penentuan harga aktiva. Teori portofolio dan metoda penentuan harga aktiva berguna dalam masalah penilaian investasi dengan memasukkan unsur risiko (yang diukur dengan deviasi standar) bisa dihilangkan dengan melakukan diversifikasi yaitu dengan memiliki beberapajenis investasi. Dengan memiliki beberapa jenis investasi (portofolio), maka fluktuasi tingkat keuntungan akan makin berkurang karena saling menghilangkan. Dengan demikian deviasi standar dari sekumpulan investasi akan cenderung lebih kecil daripada deviasi standar suatu investasi saja.

Menurut Weston dan Copeland (1995), terdapat tiga jenis risiko proyek antara lain:

1. Resiko berdikari dari proyek itu sendiri yaitu risiko yang didasari asumsi bahwa proyek tersebut merupakan satu-satunya aktiva perusahaan dan

bahwa perusahaan tersebut merupakan satu-satunya perusahaan yang dimiliki para investor bersangkutan.

2. Resiko dalam perusahaan yaitu risiko yang diukur tanpa mempertimbangkan diversifikasi portofolio dari pemegang saham. Risiko ini diukur dari variabilitas laba perusahaan yang diakibatkan oleh suatu proyek tertentu.
3. Resiko pasar atau beta yaitu bagian dari risiko proyek yang tidak dapat dieliminasi melalui diversifikasi. Risiko ini diukur dengan beta koefisien. Titik awal untuk menganalisis risiko berdiskusi dari suatu proyek adalah penentuan ketidakpastian yang terkandung dalam arus kas proyek. Tiga teknik untuk memperkirakan risiko berdiskusi proyek: (1) analisis sensitivitas, (2) analisis skenario, dan (3) Analisis Monte Carlo.

2.6.1. Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas adalah penilaian kelayakan suatu kegiatan investasi atau bisnis ketika terjadi perubahan dalam perhitungan biaya dan manfaat yang disebabkan keadaan yang berubah-ubah. Analisis ini dilakukan dengan cara mengubah besarnya variabel-variabel yang penting secara terpisah atau dalam kombinasi dengan presentase tertentu yang telah diprediksi, kemudian menilai seberapa besar dampak perubahan variabel-variabel tersebut terhadap hasil kelayakan (NPV, IRR, Net B/C) (Nurmalina et al. 2010).

Sementara itu analisis nilai pengganti atau *Switching Value* adalah perhitungan untuk mengukur seberapa besar perubahan suatu komponen *inflow* (penurunan harga *output* / penurunan produksi) atau perubahan komponen *outflow* (peningkatan harga *input* / peningkatan biaya produksi) yang dapat ditoleransi

agar bisnis masih tetap layak dijalankan. Perhitungan ini mengacu pada seberapa besar perubahan dapat terjadi sampai NPV bernilai nol ($NPV = 0$). Oleh karena itu apabila perubahan komponen inflow atau komponen outflow melebihi nilai yang dapat ditoleransi tersebut maka dapat menyebabkan NPV nya kurang dari nol atau bisnis tersebut tidak layak untuk dijalankan (Nurmalina et al. 2010). Dari teori yang telah dijelaskan tersebut dapat disimpulkan bahwa, walaupun dua analisis ini terlihat sama namun ada perbedaan mendasar antara analisis sensitivitas dan analisis nilai pengganti atau *Switching Value*. Perbedaan tersebut adalah, pada analisis sensitivitas, besarnya perubahan sudah diketahui atau diprediksi dan kemudian dicari seberapa besar dampaknya terhadap hasil analisis kelayakan. Sementara itu pada perhitungan *Switching Value*, yang dicari adalah seberapa besar perubahan yang dapat ditoleransi agar bisnis tetap layak dijalankan.

Menurut Kadariah *et al* (1999), analisis sensitivitas tujuannya adalah untuk melihat apa yang akan terjadi dengan hasil analisis proyek jika ada suatu kesalahan atau perubahan dalam dasar-dasar perhitungan biaya atau *benefit*. Perubahan yang mungkin terjadi antara lain: kenaikan dalam biaya konstruksi (*cost over run*), perubahan dalam harga hasil produksi dan terjadi penurunan pelaksanaan pekerjaan. Pada bidang pertanian, proyek sensitif berubah-ubah akibat empat masalah utama, yaitu, harga, keterlambatan pelaksanaan, kenaikan biaya, dan hasil (Gittinger, 1986).

Analisis ekonomi adalah analisis usahatani yang melihat dari sudut perekonomian secara keseluruhan. Dalam analisis ekonomi yang diperhatikan ialah hasil total, atau produktivitas atau keuntungan yang didapat dari semua sumber yang dipakai dalam proyek untuk masyarakat atau perekonomian sebagai

keseluruhan, tanpa melihat siapa yang menyediakan sumber-sumber tersebut dan siapa dalam masyarakat yang menerima hasil proyek tersebut. Hasil itu disebut “*the social returns*” atau “*the economic returns*” dari usahatani. Menurut Djamin (2003); Soetrisno (2006) perbedaan antara keduanya adalah:

2.6.1.1. Harga

Pada analisis finansial harga yang digunakan adalah harga pasar (*market price*), sedangkan pada analisis ekonomi untuk mencari tingkat profitabilitas ekonomi akan digunakan harga bayangan. Menurut Suad Husnan dan Suwarsono (2000), beberapa cara penggunaan harga bayangan antara lain sebagai berikut:

1. Harga input output diperdagangkan, Harga bayangan yang digunakan untuk input output diperdagangkan adalah harga internasional atau *border price* yang dinyatakan dalam satuan moneter setempat pada kurs pasar. Menurut Djamin (2003), *border price* yang relevan untuk input dan output impor adalah harga impor CIF lepas dari pelabuhan (dikurangi segala jenis bea masuk, pajak impor, dan lain sebagainya), sedangkan pada input output yang merupakan barang ekspor maka *border price* yang relevan digunakan adalah harga FOB pada titik masuk pelabuhan ekspor.
2. Harga input tidak diperdagangkan. Harga bayangan dari input adalah *consumer willingness to pay* atau kesediaan konsumen untuk membayar dalam hal ini adalah kesediaan pihak yang berkepentingan dalam proyek untuk membayar.

2.6.1.2. Biaya tenaga kerja

Harga bayangan untuk biaya tenaga kerja adalah berapa sektor lain bersedia membayar untuk tenaga kerja tersebut apabila usahatani menarik tenaga

kerja dari sektor lain. Kalau proyek tersebut menciptakan tenaga kerja, maka harga bayangan tenaga kerja jauh lebih rendah dibandingkan dengan upah yang dibayarkan perusahaan kepada mereka.

2.6.1.3. Modal

Harga bayangan modal untuk lahan diperhitungkan dari biaya pengorbanan produksi (*production foregone*) yaitu hasil produksi dari tanah bila tidak digunakan untuk proyek, untuk tanah yang tidak menghasilkan maka harga bayangan dapat berupa harga sewa dari tanah tersebut.

2.6.1.4. Nilai Tukar Valuta Asing

Harga bayangan untuk nilai valuta asing adalah nilai resmi yang ditentukan oleh lembaga pemerintah yang berwenang dikali dengan faktor konfersi.

2.6.1.5. Pajak

Pembayaran pajak dalam analisis finansial akan dikurangkan pada manfaat proyek atau dianggap sebagai biaya. Sedangkan pada analisis ekonomi pembayaran pajak tidak dikurangkan dalam perhitungan benefit proyek yang diserahkan pada pemerintah untuk kepentingan masyarakat sebagai keseluruhan, dan oleh karena itu dianggap sebagai biaya.

2.6.1.6. Subsidi

Didalam analisis finansial, subsidi (pengurangan pajak, pembatasan pajak impor terhadap bahan baku, dapat pula berupa sarana-sarana lainnya yang dapat dimanfaatkan proyek yang bersangkutan) akan mengurangi biaya proyek, jadi menambah benefit proyek, sedangkan pada analisis ekonomi subsidi tidak

dihitung sebagai salah satu penyebab bertambahnya keuntungan oleh karena itu tidak dihitung.

Diantara perbedaan yang telah diuraikan, analisis finansial dan ekonomi juga memiliki beberapa persamaan yaitu mengenai kriteria dalam perhitungan. Perhitungan pada analisis finansial dan ekonomis dilakukan dengan menggunakan kriteria yang sama yaitu discounted kriteria. Kriteria analisis discounted kriteria adalah untuk mengetahui berapakah manfaat (benefit) serta biaya-biaya (*cost*) selama umur ekonomis proyek (*in the future*) nilainya saat ini (*at present = t0*) diukur dengan nilai uang sekarang (*present value*).

2.7. Penelitian Terdahulu

Putra (2014), telah melakukan penelitian dengan judul “Analisis Rencana Bisnis Pendirian Perusahaan Pengemasan Teh Rosella” Tujuan penelitian ini adalah: (1) Menyusun rencana bisnis (business plan) dilihat dari aspek finansial dan aspek non finansial. (2) Menganalisis tingkat kepekaan terhadap perubahan-perubahan yang terjadi pada biaya dan permintaan. Metode pengolahan data dilakukan secara kualitatif yaitu menganalisis kelayakan usaha ditinjau dari deskripsi usaha, analisis industri, analisis operasional dan analisis kebutuhan organisasi. Analisis kuantitatif dilakukan untuk menganalisis kelayakan usaha berdasarkan rencana finansial yang terdiri dari beberapa kriteria investasi seperti *Payback Period*, *Net Present Value*, *Internal Rate of Return*, *Profitability Index* (*Net B/C*) dan *Break Event Point*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan analisis aspek non finansial yang terdiri dari rencana pemasaran, rencana teknis dan teknologi, serta

rencana manajemen dan organisasi pengembangan usaha pengemasan teh Rosella ini layak untuk dijalankan. Sedangkan hasil analisis rencana keuangan menunjukkan usaha ini layak dimana nilai NPV positif yaitu Rp. 13.501.779,-, nilai IRR 61,94% dimana nilai ini lebih besar dari suku bunga deposito yang digunakan yaitu 6,5%, Net B/C 1,08 dan PP 2,6 tahun. Hasil dari analisis sensitifitas terhadap kenaikan harga bahan baku dan penurunan permintaan, usaha ini sensitif pada kenaikan bahan baku sebesar 43% dan penurunan permintaan sebesar 8%.

Tiastiningsih (2014), telah melakukan penelitian dengan judul “Kelayakan Perencanaan Bisnis Bukit Air Resto Cabang Cilendek di Kota Bogor Provinsi Jawa Barat”. Metode penelitian dengan metode survei, pengambilan daerah penelitian secara sengaja (purposive). Tujuan Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis tingkat kelayakan bisnis Bukit Air Resto cabang Cilendek secara finansial dan nonfinansial. Berdasarkan hasil analisis kelayakan nonfinansial (aspek pasar, aspek teknis, dan aspek manajemen dan hukum) menunjukkan bahwa bisnis Bukit Air Resto cabang Cilendek layak untuk dijalankan. Bukit Air Resto cabang Cilendekpun layak secara finansial (NPV = Rp 1 503 663 844, Net B/C = 1.8, IRR = 19 persen, dan *Payback Period* = 6 tahun 1 bulan). Hasil analisis sensitivitas menunjukkan bahwa bisnis lebih sensitif terhadap penurunan penjualan menu olahan ayam. Analisis *switching value* menunjukkan hasil bahwa batas maksimum kenaikan harga bahan baku ayam mentah sebesar 50.29 persen dan penurunan penjualan menu olahan ayam sebesar 17.1 persen.

Yuliandri, et al (2015) telah melakukan penelitian dengan judul “Perencanaan Pengembangan Bisnis Pengolahan Ikan Pada Rumah Makan Mina Sari Tlogomas, Malang, Jawa Timur”. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis

aspek bisnis pengolahan ikan; mengetahui perencanaan pengembangan finansial bisnis pengolahan ikan; dan mengetahui perencanaan pengembangan bisnis pengolahan ikan pada Rumah Makan Mina Sari. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif dengan penentuan responden menggunakan metode studi kasus dan respondennya adalah pemilik usaha ini, sedangkan pada konsumen penentuan sampel menggunakan metode survei dengan pengambilan sampel secara non random sampling dan penentuan jumlah sampel dengan menggunakan Sample Linier Time Function. Cara pengumpulan data dengan observasi, wawancara, kuesioner dan studi kepustakaan. Penganalisisan data dengan metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Aspek bisnis pengolahan ikan meliputi: 1) aspek teknis yang terdiri dari bahan produksi, penanganan bahan baku, sarana dan prasarana produksi, jenis-jenis produk olahan dan proses pengolahan produk; 2) aspek pasar yaitu selera dan kepuasan konsumen; 3) aspek finansial dianalisis selama satu tahun produksi dengan analisis jangka pendek dan hasilnya usaha ini menguntungkan; dan 4) aspek manajemen meliputi perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengawasan.

Perencanaan pengembangan finansial bisnis pengolahan ikan dilakukan dengan tiga cara yaitu: 1) perencanaan dengan analisis Revenue Cost Ratio (R/C Ratio); 2) perencanaan dengan analisis rentabilitas; dan 3) perencanaan dengan analisis Break Even Point (BEP). Perencanaan pengembangan bisnis pengolahan ikan dilakukan dengan perencanaan operasional berdasarkan analisis dari keadaan aktual yang meliputi aspek teknis, aspek pasar, aspek finansial dan aspek manajemen; dan perencanaan strategis pengembangan yang dianalisis dengan

analisis jangka panjang. Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa usaha rumah makan ini layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

Winantara et al (2014), telah melakukan penelitian dengan judul analisis kelayakan kopi luwak di Bali. Pebisnis kopi luwak di Bali belum dapat memenuhi permintaan yang datang dari konsumen. Berdasarkan keterangan dari beberapa pengusaha kopi luwak di Bali, peningkatan permintaan mencapai 20%-25% per tahun, namun kemampuan supply masih terbatas. Sehingga perlu dilakukan analisis kelayakan usaha kopi luwak. Metode penelitian yakni metode survei dengan penentuan lokasi secara sengaja. Hasil dari analisis menunjukkan bahwa ditinjau dari aspek pasar yakni usaha kopi luwak memiliki peluang pasar yang positif di Bali. Aspek teknis, kapasitas produksi sesuai target penjualan dengan fasilitas yang mendukung usaha. Aspek MSDM, memiliki struktur organisasi dengan tenaga kerja yang cukup. Aspek legal dan lingkungan, usaha kopi luwak legal dan memenuhi perizinan yang berlaku serta terdapat penanggulangan terhadap dampak lingkungan yang ditimbulkan. Aspek finansial, payback period 3 tahun 5 bulan, Net Present Value positif Rp363.970.733,-, serta Internal Rate of Return lebih besar dari MARR yaitu 21%.

Yusri et al (2015), telah melakukan penelitian dengan judul “Analisis Finansial Usahatani Jambu Biji Di Kota Pekanbaru Provinsi Riau”. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui apakah kebun jambu biji layak untuk dijadikan tempat usaha di Pekanbaru, untuk mengetahui berapa lama pengembalian modal yang digunakan sedangkan untuk mengetahui apakah jambu biji di Pekanbaru masih layak untuk dijadikan usaha jika ada perubahan manfaat dan biaya. Lokasi penelitian adalah purposive di Rumbai dan Marpoyan Damai. Data yang

digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder dan primer. Data primer diperoleh dari wawancara dengan petani di wilayah jambu biji Pekanbaru untuk mendapatkan data koefisien teknis, data sekunder yang diperoleh dari instansi terkait. Metode analisis data menggunakan analisis keuangan dan analisis sensitivitas. Hasil penelitian menunjukkan kebun jambu biji dengan luas 0,6 Ha NPV adalah Rp. 718.515.947, 0,4 Ha NPV adalah Rp. 593.990.733. dan 0,3 Ha NPV adalah Rp. 487.614.520. Net B / C 0,6 Ha adalah 6,49, Net B / C 0,4 Ha adalah 6,66. Net B / C 0,3 Ha adalah 6,62. Nilai NPV dan Net B / C diperoleh lebih dari 1. Nilai IRR untuk hektar 0,6 Ha adalah 37,4%, IRR 0,4 Ha adalah 36,7%, IRR 0,3 Ha adalah 35,5% nilai ini lebih besar dari Faktor Diskon yang menggunakan 12%. Nilai periode pengembalian yang diperoleh untuk hektar 0,6 Ha adalah 3 tahun 10,5 bulan, 0,4 Ha adalah 4 tahun 2,9 bulan, 0,3 Ha adalah 4 tahun 7 bulan. Analisis sensitivitas dengan menurunkan 10% dari harga output, produksi dan kenaikan harga input jambu biji dikategorikan sebagai “layak” karena NPV, Net B / C, IRR bernilai positif.

Hendriyanto et al (2014), Telah melakukan penelitian “aplikasi irigasi tetes pada tanaman kembang kol” Tujuan penelitian adalah menguji sistem irigasi tetes, menganalisa kebutuhan dan produktivitas air irigasi tanaman Kembang kol di dalam greenhouse. Sistem irigasi tetes menggunakan penetes (emitter) jenis regulating stick emitter sebanyak 315 penetes. Satu pipa utama, satu manifold, dan empat lateral menggunakan selang jenis PE dengan diameter 13mm. Metode distribusi air irigasi menggunakan pompa kecil 13 Watt, dan menggunakan tekanan gravitasi dengan tinggi head 155 cm. Variabel yang diamati adalah keseragaman penyebaran (EU), kebutuhan air, pertumbuhan tanaman, dan

produktivitas air. Hasil menunjukkan nilai keseragaman penyebaran (EU) adalah sebesar 64,49 % untuk aliran gravitasi dan 61,46% untuk aliran pompa. Nilai ini masih di bawah nilai keseragaman penyebaran yang disarankan yaitu 75 % - 85 %. Evapotranspirasi acuan (ET_o) minimal, maksimal, dan nilai tengah adalah 5,80mm/hari, 9,70 mm/hari, dan 7,20mm/hari. Evapotranspirasi tanaman (ET_c) pada hari ke 41 setelah tanam adalah 3,2 mm/hari. Hasil rata-rata Kembang kol adalah 58 g/tanaman, sedangkan produktivitas airnya adalah 0,87 gram/liter.

Pristia Juli et al (2016) mengidentifikasi teknik budidaya usahatani jambu madu, menentukan komponen biaya produksi yang terbesar dalam usahatani jambu madu, dan menganalisis kelayakan usahatani jambu madu. Komponen biaya produksi terbesar pada usahatani jambu madu di daerah penelitian adalah biaya pupuk yaitu sebesar 74,24%. Usahatani jambu madu di daerah penelitian adalah layak untuk diusahakan, dimana volume produksi jambu madu > BEP volume produksi yaitu 9.349 Kg lebih besar dari 4.193 Kg, dengan harga jual jambu madu > BEP harga produksi yaitu, Rp. 30.000 lebih besar dari Rp. 8.596 dan R/C ratio > 1 yaitu 2,23. R/C ratio > 1 yaitu 2,23 artinya dengan modal sebesar Rp.1.000.000/musim tanam maka dapat menghasilkan keuntungan sebesar Rp.2.300.000/musim tanam

Fateme Kalantari¹, Osman Mohd Tahir dan Ahmad Mahmoudi Lahijani (2017) Review of Vertical Farming Technology (menganalisis teknologi lahan vertikal) meneliti pertanian di perkotaan dengan menggabungkan desain bangunan dan pertanian secara bersama-sama di gedung bertingkat tinggi di dalam kota. Penelitian ini mendesain arsitektur gedung pertanian di masa depan juga jalur distribusi makanan, sayuran dan buah-buahan di masa depan dengan teknologi

yang di kembangkannya. Teknologi ini perlu dimanifestasikan baik dalam teknik pertanian maupun teknologi arsitektur secara bersamaan.

2.8. Kerangka Berfikir

Tingginya permintaan jambu madu pada beberapa swalayan yang ada di daerah khususnya Kota Pekanbaru, membuat para pengusaha jambu untuk memperluas pasar dengan memproduksi jambu madu dalam jumlah banyak. Sedikitnya lahan yang tersedia mengakibatkan kendala dalam produksi jambu sehingga pada saat ini pengembangan jambu madu berpindah lokasi menjadi diatas ruko. Akan tetapi, apabila bisnis usaha jambu madu tidak disusun dengan baik akan mengakibatkan kerugian bagi petani dikarenakan biaya yang dikeluarkan untuk usaha jambu madu diatas ruko tidaklah sedikit. Penelitian ini dimaksudkan untuk menyusun sebuah rencana bisnis usahatani jambu madu berbasis pada lokasi di atas ruko. Elemen-elemen yang perlu dikaji dalam rencana bisnis ini yaitu deskripsi usaha, analisis pasar dan pemasaran, analisis teknis dan teknologi, analisis manajemen dan organisasi, serta analisis keuangan. Berdasarkan hasil tersebut rencana bisnis usaha jambu madu dapat menentukan pengembangan selanjutnya dalam berbisnis jambu madu .

Adapun aspek pasar merupakan aspek pertama yang disoroti dalam suatu rencana investasi terkait dengan pangsa pasar yang akan dimasuki, bauran pemasaran, *product life cycle*, dan sifat permintaan serta penawaran. Dalam kegiatan produksinya, usaha jambu madu memerlukan biaya yang relatif besar. Melalui aspek teknis akan disorot hal yang berkenaan dengan teknis budidaya jambu madu, lokasi proyek seperti letak pasar yang dituju, ketersediaan input, ketersediaan air, tenaga kerja, dan akses terhadap transportasi. Pilihan terhadap

teknologi dan ketersediaannya juga menjadi hal yang penting untuk dikaji. Dengan adanya aspek teknis kebutuhan biaya pendirian bisnis usaha jambu madu khususnya di Kota Pekanbaru yang berbasis pada lokasi di atas ruko dapat diperkirakan. Kemudian dalam aspek manajemen menyoroti kematangan pengelolaan secara internal untuk menjalankan suatu bisnis dan juga manajemen sumber daya manusia. Kemudian aspek yang mengkaji keuntungan yang akan diterima suatu unit bisnis ialah aspek finansial, mengingat keuntungan merupakan orientasi utama suatu unit bisnis swasta. Dalam hal ini pemilihan kriteria kelayakan berdasarkan pada nilai waktu uang (*timevalue of money*) dan menggambarkan arus kas (*cashflow*). Sehingga dalam aspek finansial ini parameter kriteria kelayakan yang digunakan yakni *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Net Benefit-CostRatio* (*Net B/C*), dan *Payback Period* (PBP). Selain aspek-aspek kelayakan yang telah disebutkan sebelumnya, dalam penelitian ini juga akan dibahas analisis sensitivitas. Analisis tersebut mengkaji perubahan-perubahan yang terjadi dalam suatu bisnis dan sejauhmana perubahan tersebut memengaruhi kelayakan suatu bisnis.

2.8.1. Asumsi

Asumsi ialah anggapan dasar dalam suatu penelitian yang diyakini kebenarannya oleh peneliti.

Dalam penelitian ilmiah ini penulis berasumsi penanaman jambu madu dengan menggunakan lahan di atas ruko lebih menguntungkan daripada menanamnya langsung di tanah, hal ini dikarenakan adanya penghematan biaya operasional mencakup biaya tenaga kerja, pestisida, transportasi, dan lain-lain.

Dilihat dari sisi aspek pasar, Jambu Madu memiliki potensi untuk terus dikembangkan atau diproduksi untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Hal ini terlihat dari data penjualan CV.RMA permintaan jambu madu selalu ada setiap harinya sepanjang thun. Selain itu, potensi untuk pemenuhan kebutuhan buah dan sayur di kota pekanbaru sebesar 117 ton perhari masih belum terpenuhi, artinya masih banyak peluang untuk terus mengembangkan usaha tani jambu madu di masyarakat.

Pertanian menggunakan lahan vertikal ini memiliki biaya investasi dan operasional yang lebih efisien penulis mengambil contoh perkebunan di jalan aurkuning, kemudian mem bandingkannya dengan lahan per kebun di atas tanah jalan bungaraya. Perbandingannya ialah sebagai berikut.

- a. Jumlah tanaman kebun diatas kos aur kuning jalan aur kuning memiliki jumlah pohon 150 batang Biaya investasi (luas 900m²) Rp. 78.350.000 Produksi tahun 2019 mencapai 5.2 ton dengan nilai Rp. 138.000.000
- b. Kebun jalan bungaraya memiliki Jumlah tanaman 183 batang Biaya investasi (luas 1100m²) sebesar Rp. 101.440.000. Produksi tahun 2019 2.1 ton dengan nilai mencapai Rp. 50.329.000

Berikut Asumsi kelayakan bisnis jika perkebunan jambu yang berjumlah 150 pohon selama 10 tahun. Data diambil dari penjualan rata rata per 150 pohon pada CV.RMA dan biaya operasional rata-rata perbulan meski di lapangan biaya operasional dan pendapatan berubah-ubah. Namun rata rata pendapatan dan biaya

operasional 150 pohon ini cenderung tetap selama tahun ke 2 sampai tahun ke 7 untuk memudahkan perhitungan.

- a. Masa produktif bibit jambu madu dengan diameter batang 4cm setelah pindah tanam kedalam media drum bekas berdiameter 50cm dengan tinggi 80cm. sanggup berproduksi hingga umur 10 tahun dengan catatan rutin melakukan pembongkaran akar skunder setiap 6 bulan sekali.
- b. Jika 150 batang pohon jambu madu menghasilkan 5.2 ton per tahun, maka terhitung dari tahun ke 2 hingga tahun ke 7 produksinya bisa mencapai 36 ton , tahun ke 8-10 produksinya menurun menjadi 7,8 ton. Jadi total produksi jambu madu selama 10 tahun sejak masa tanam ialah 43.8 ton artinya jika dirupiahkan dengan harga jual rata-rata sebesar Rp.35.000 maka selama 10 tahun perkebunan jambu madu yang berjumlah 150 pohon jambu madu bisa menghasilkan omset sebesar 1,5 milyar.
- c. Dari hasil estimasi perhitungan diatas rata rata selama setahun petani akan mendapatkan omset penjualan sebesar 150 juta rupiah , jika dikurangi dengan biaya operasional gaji karyawan, pupuk dan listrik, sebesar Rp.2.400.000 perbulan maka petani akan mengantongi keuntungan bersih sebesar Rp.10.100.000 selama sebulan.
- d. Inflasi indonesia pertahun cenderung fluktuatif , namun rata rata inflasi indonesia ada 5,5% jika angka inflasi tetap maka diperkirakan setelah 10 tahun harga komoditas buah jambu madu

bisa mengalami kenaikan sebesar 55% artinya jika harga jambu madu kualitas terbaik saat ini di tingkat petani sebesar Rp.40.000 Per Kg. maka dalam waktu 10 tahun lagi harga buah jambu madu di tingkat petani sebesar Rp.62.000 per Kgnya saat ini harga pasaran jambu madu di tingkat konsumen adalah Rp.65.000 per Kg, selama 10 tahun lagi estimasi harga di tingkat konsumen bisa mencapai Rp.100.000 Per Kg.

- e. Saat karya ilmiah ini di buat perekonomian indonesia di hantam pandemi, perekonomian indonesia sudah masuk resesi teknikal, artinya selama 2 kuartal berturut turut perekonomian indonesia tumbuh 0% bahkan negatif. Hal ini turut mempegaruhi inflasi dan daya beli masyarakat khusus pada komoditas buah buahan. Namun buah buahan termasuk kedalam komoditas pangan utama. Menurut survei yang dilakukan kepada beberapa pemilik supermarket pada 20 september 2020, harga komoditas sayuran dan buah buahan masih stabil. Diperkirakan efek pandemi ini tidak akan terlalu mempengaruhi penurunan harga buah dan sayur di kota pekanbaru, namun bisa jadi akan mempengaruhi pertumbuhan harga komoditas buah jambu madu selama 10 tahun kedepan.

Jika diterapkan dalam skala besar , konsep perkebunan dengan memanfaatkan lahan “nganggur” diatas ruko atau bangunan yang beratapkan beton, ada beberapa catatan yang harus di perhitungkan yaitu :

1. Perlu adanya inspeksi khusus terhadap struktur bangunan yang akan di jadikan lahan Vertikal. CV.RMA harus menyediakan

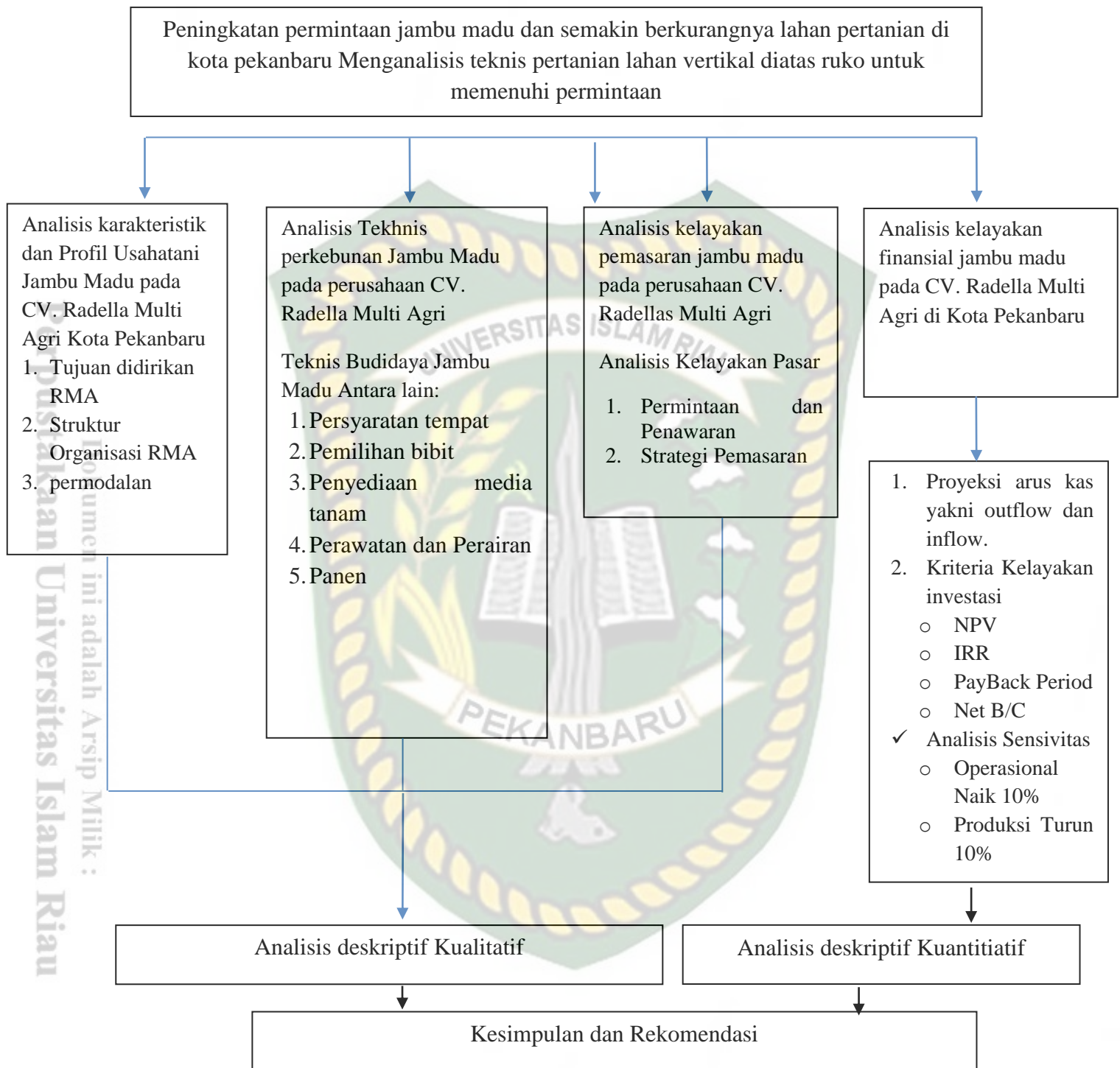
kriteria standar minimal untuk kekuatan bangunan ruko, kos kosan dan gedung perkantoran. Sehingga petani yang akan menggunakan lahan vertikal mempunyai referensi sebelum memulai usaha pertanian di lahan vertikal.

2. Penerapan konsep Vertikal garden yang dijalani oleh CV RMA tentu akan mengalami kendala jika diterapkan oleh masyarakat. Kelemahan dari konsep ini ialah harus mengadakan riset terlebih dahulu terhadap model struktur bangunan yang akan dijadikan vertikal garden. Pembuatan kolom parit juga sangat penting agar air dari tabulampot yang mengandung pupuk tidak langsung jatuh menyentuh beton, karena mengandung sulfur yang membuat beton menjadi kropos. Hendaknya di lakukan proses pemberian waterproofing pada kolom parit tempat meletakkan tabulampot.
3. Pemerintah dan pihak kampus turut serta dalam mengupayakan konsep ini demi keberlangsungan pertanian dimasa depan dimana pemerintah harus berkolaborasi dengan akademisi dan industri untuk lebih memodernisasi sistem pertanian vertikal kita. Kita tentu tidak menginginkan produk pertanian menjadi barang mewah karena langka. Pertanian juga harus berevolusi karena generasi muda kita akan enggan berkubang dengan lumpur sawah, keterbatasan listrik, penyemprotan hama dengan sistem gendong yang melelahkan. Ini harus dirubah dengan sistem tanaman tabulampor dan hidroponik, penyemprotan hama dan pupuk tidak lagi dengan sistem gendong, tapi bisa menggunakan sistem kabut

atau minimal kompresor, ini sangat mudah di terapkan karena vertikal garden memiliki lahan sempit sehingga tidak diperlukan dana yang besar untuk menerapkan sistem pemipaan kabut dan selang kompresor.

Dalam penelitian ini asumsi perubahan yang dikaji ialah perubahan kenaikan biaya bahan baku dan penurunan volume produksi. Untuk lebih jelasnya kerangka berfikir usahatani jambu madu dapat dilihat pada Gambar 1.





Gambar 1. Analisis Kelayakan Usahatani Jambu Air Madu Deli Hijau di Kota Pekanbaru Studi Kasus Pada CV. Radellas Multi Agri (RMA)

III. METODE PENELITIAN

3.1. Metode Tempat Dan Waktu Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Survei. Penelitian dilakukan di Kota Pekanbaru tepatnya pada usaha jambu air madu deli hijau pada CV. Radellas Multi Agri. Penetapan daerah penelitian ini dilakukan dengan pertimbangan bahwa lokasi merupakan salah satu sentra produksi jambu madu Kota Pekanbaru yang termasuk modern.

Penelitian ini dilaksanakan selama 2 tahun terhitung dari bulan desember 2017 sampai dengan desember 2019. Dengan rangkaian kegiatan penelitian meliputi: Penyusunan usulan penelitian, pengumpulan data dari lapangan, pengolahan data, penyusunan laporan, seminar dan perbanyakan laporan hasil penelitian.

3.2. Teknik Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini bersumber dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari pemilik RAM sebagai petani yang diwawancarai langsung dengan menggunakan kuisisioner yang telah dipersiapkan sebelumnya dan melakukan pengamatan langsung dilapangan. Data primer yang diambil meliputi: Varietas jambu madu, luas lahan, permodalan, jumlah produksi, penggunaan input produksi dan harga serta hal lain yang bersangkutan.

Data sekunder diperoleh dari instansi terkait, yang dianggap perlu untuk menunjang penelitian ini meliputi: Data ekspor dan impor jambu madu, permintaan jambu madu, keadaan geografis daerah penelitian, jumlah penduduk, tingkat pendidikan penduduk, dan keadaan sosial ekonomi penduduk setempat dan data lainnya yang ada hubungannya dengan penelitian ini.

3.3. Konsep Operasional

Adapun konsep operasional yang digunakan dalam penelitian ini adalah untuk mempersamakan persepsi mengenai istilah-istilah yang digunakan dalam penelitian ini.

1. Petani (produsen) jambu madu adalah pengusaha sebagai petani di daerah penelitian yang mengusahakan atau membudidayakan jambu madu .
2. Jambu madu adalah tanaman dalam pot yang dibudidayakan oleh petani jambu madu pada CV Radellas Multi Agri (RMA),
3. Teknis budidaya adalah cara pelaksanaan dan penggunaan pengetahuan serta faktor-faktor produksi untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi jambu madu .
4. Biaya tetap (*Fixed Cost*) adalah biaya yang digunakan tidak habis dalam satu kali proses produksi seperti penyusutan alat (Rp/tahun).
5. Biaya tidak tetap (*Variable Cost*) adalah biaya yang habis pakai dalam satu kali proses produksi seperti: Biaya tenaga kerja baik dari dalam maupun dari luar keluarga, bibit dan lainnya (Rp/ha/tahun).
6. Biaya produksi adalah seluruh biaya yang dikeluarkan selama satu kali proses produksi yang meliputi biaya faktor produksi yang digunakan dikalikan dengan harga dari masing-masing faktor produksi tersebut (Rp/ha/tahun).
7. Produksi adalah hasil panen yang diperoleh dalam satu kali proses produksi (Rp/ha/tahun).
8. Pendapatan kotor usahatani jambu madu adalah produksi yang dihasilkan dikalikan dengan harga (Rp/ha/tahun).

9. Pendapatan bersih adalah selisih antara pendapatan kotor dengan total biaya produksi (Rp/ha/tahun).
10. Nilai penyusutan adalah selisih nilai alat baru dengan nilai sisa akhir yang dibagi dengan umur ekonomis (Rp/unit/tahun).
11. Analisis finansial adalah untuk mengetahui kemampuan usahatani kelapa dalam memenuhi dan menjalankan usaha pada masa yang akan datang dengan pendekatan nilai waktu uang.
12. Analisis sensitivitas adalah analisis yang menguji kepekaan proyek terhadap kemungkinan resiko perubahan manfaat dan biaya selama proyek berlangsung.

3.4. Analisis Data

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Menurut Nawawi (2003) metode deskriptif yaitu metode-metode penelitian yang memusatkan perhatian pada masalah-masalah atau fenomena yang bersifat aktual pada penelitian dilakukan, kemudian menggambarkan fakta-fakta tentang masalah yang diselidiki sebagaimana adanya diringi dengan interpretasi yang rasional dan akurat.

3.4.1. Analisis karakteristik dan Profil Usaha CV. Radella Multi Agri

Profil usaha dianalisis dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif yang meliputi: Profil CV. RMA, didirikan RMA, Struktur Organisasi RMA, permodalan dan hal lainnya yang bersangkutan.

3.4.2. Analisis Kelayakan Teknis Budidaya Jambu Madu

Analisis dalam aspek teknis meliputi lokasi bisnis, skala operasi atau luas produksi, pemilihan mesin dan teknologi dan proses produksi atau teknis budidaya



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

a. Lokasi Bisnis

Dalam penilaian kelayakan lokasi bisnis, yang perlu diketahui adalah aksesibilitas lokasi CV. RMA, ketersediaan listrik dan air di lahan CV. RMA, akses terhadap bahan baku yang dibutuhkan oleh Beji CV. RMA, kesesuaian kondisi iklim dan tanah dengan kegiatan budidaya dan pembibitan jambu, ketersediaan tenaga kerja yang dibutuhkan oleh CV. RMA, serta ketersediaan fasilitas transportasi yang dibutuhkan oleh CV. RMA.

b. Skala Operasi/ Produksi

Dalam analisis skala produksi, yang perlu diketahui adalah berapa skala produksi CV. RMA saat ini, berapa jumlah yang seharusnya diproduksi untuk mencapai keuntungan optimal, berapa jumlah penjualan CV. RMA untuk mencapai keuntungan optimal.

c. Proses Produksi

Salah satu unsur yang penting untuk dikaji dalam aspek teknis adalah proses produksi. Dalam analisis proses produksi yang perlu diketahui adalah bagaimana proses produksi jambu di kebun CV. RMA, apa saja tahap-tahap perawatan dan perlakuan yang dilakukan, berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi jambu yang siap dipanen, bagaimana mencegah tanaman-tanaman jambu tersebut terhindar dari hama dan penyakit, dan sebagainya.

e. Pemilihan Mesin dan Teknologi

Dalam analisis pemilihan mesin dan teknologi yang perlu diketahui adalah apa saja peralatan dan mesin yang digunakan oleh CV. RMA dalam melakukan proses produksi, apakah teknologi yang digunakan sudah efektif dan efisien, bagaimana pengaruhnya teknologi yang digunakan dengan tenaga kerja.

3.4.3. Analisis Kelayakan Pasar dan Pemasaran

Analisis dalam aspek pasar meliputi potensi pasar, dan strategi pemasaran dari CV. RMA.

a. Potensi Pasar

Memang selalu ada pesaing dalam setiap usaha apapun, termasuk usaha yang bergelut buah buahan seperti jambu madu ini. Namun kita harus melihat dari segmentasi pasar mana kita akan masuk. kondisi pasar memang selalu berubah-ubah, seperti kondisi saat ini misalnya, sebagian besar masyarakat cenderung lebih memilih untuk berbelanja pada pasar tradisional karena harga yang di tawarkan termasuk “miring”. Menurut CNN indonesia pada tahun 2018 kebiasaan belanja masyarakat indonesia yaitu 70% masih di pasar tradisional, sedangkan supermarket sebesar 21% dan online sebesar 9%. Namun kebiasaan masyarakat untuk berbelanja di supermarket dan online terus meningkat setiap tahunnya. Ditambah lagi karena adanya COVID 19 di tahun 2020. Semakin mempercepat perubahan kebiasaan belanja masyarakat ini.

Supermarket adalah tempat yang tepat untuk memasarkan hasil pertanian. Kepastian pembayaran, kemudahan distribusi dan keamanan saat mendistribusikan barang, karena tidak ada preman atau oknum tertentu yang menghalangi distribusi barang. Selain itu dikarenakan fasilitas pendingin ruangan yang membuat buah dan sayuran bisa tahan lebih lama. Pada masa COVID 19, menurut survey yang kami lakukan kepada beberapa orang responden. Masyarakat yang berbelanja lebih menyukai berbelanja di supermarket, karena kebersihan dan kenyamanan saat berbelanja, apalagi pada saat pandemi ini. Sebagian besar supermarket juga saat ini sudah mempunyai layanan belanja

online sehingga membuat proses belanja semakin praktis. Harga jual pun lebih baik jika petani menjual buah dan sayuran langsung ke supermarket.

b. Strategi Pemasaran

Jika kita sudah membahas tentang potensi pasar jambu madu , maka ada tantangan yang harus dihadapi oleh petani. Perlu diketahui , untuk menjual produk pertanian ke supermarket bukanlah hal mudah. Beberapa supermarket menerapkan Quality control yg sangat ketat. Supermarket hanya menerima barang yang memiliki kualitas bagus. Untuk itu proses penyortiran harus dilakukan. Persentase buah yang memiliki Grade A hanya 50-70%, artinya petani harus mencari pasar lain yang mampu menjual barang sortiran atau grade B. Dalam kondisi ini, pasar tradisional bisa diandalkan , namun tetap saja supermarket harus menjadi prioritas karena selisih harga penjualan bisa mencapai 50%. Untuk buah yang memiliki kerusakan struktur yang parah alias busuk sebagian, petani bisa mengolahnya lagi untuk menjadi salad buah dan sate buah yang bisa di pasarkan ke restoran, cafe dan lain lain dengan sistem kosinyasi atau bagihasil. Yang mana sistem ini memungkinkan barang sisa penjualan yang tidak laku akan di retur atau di kembalikan.

Strategi pemasaran yang digunakan oleh CV. RMA adalah faktor yang penting untuk mencapai target pemasaran, dan strategi yang paling umum digunakan adalah bauran pemasaran. Menurut Kasmir dan Jakfar (2010), strategi bauran pemasaran diklasifikasikan menjadi empat unsur yaitu produk, harga, distribusi, dan promosi. Jadi yang perlu diketahui adalah, apa saja produk yang dijual oleh CV. RMA, berapa harga yang ditetapkan untuk produk yang ditawarkan oleh CV. RMA, bagaimana distribusi yang perlu dilakukan oleh CV.

RMA agar produknya dapat sampai ke tangan konsumen, dan apa saja strategi promosi yang digunakan oleh Agriwisata CV. RMA untuk menarik minat konsumen.

Jadi pada dasarnya analisis kelayakan dalam aspek pasar dilakukan untuk mengetahui tingkat kemampuan perusahaan dalam mencapai target pasar dan memperoleh keuntungan. Sehingga kegiatan usaha CV. RMA dikatakan layak berdasarkan aspek pasar apabila potensi pasarnya masih besar, memiliki daya saing terhadap produk serupa yang dimiliki oleh perusahaan lain, serta strategi pemasarannya tepat dan sesuai dengan kondisi pasar yang ada.

3.4.4. Analisis Kelayakan Finansial

Hal yang dapat memberikan keputusan bagi layak atau tidaknya suatu rancangan bisnis dari aspek finansial ialah jika terdapat sumber dana untuk membiayai rancangan bisnis tersebut dan bisnis tersebut mampu menghasilkan tingkat pengembalian yang menguntungkan (Nurmalina *et al.* 2010). Untuk mengukur kelayakan bisnis usaha jambu madu pada CV. RMA secara finansial digunakan metode berupa kriteria penilaian investasi. Kriteria kelayakan finansial seperti yang dijabarkan sebagai berikut.

a. Kriteria Investasi

Beberapa metode dalam kriteria penilaian investasi tersebut diantaranya yaitu *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, *Net Benefit per Cost (Net B/C)*, dan *Payback Period (PP)*. Analisis kelayakan finansial usahatani jambu madu digunakan pendekatan analisa finansial (Gittingger, 1986) antara lain:

- 1. Net Present Value (NPV)**, NPV adalah nilai sekarang dari arus pendapatan yang dihasilkan oleh pemilik modal suatu unit usaha. NPV merupakan

indikator nilai sekarang dari selisih antara present value pendapatan (penerimaan) dengan present value biaya pada discount rate tertentu. NPV digunakan untuk mengetahui layak atau tidak layak jambu madu tersebut diusahakan di Kota Pekanbaru. Rumus yang digunakan adalah:

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

Bt = Benefit pada tahun ke t yaitu pada tahun ke 1 sampai tahun ke 10.

Ct = Biaya pada tahun ke t yaitu biaya yang dikeluarkan dihitung dari 1 tahun sampai tahun ke 10 yang terdiri dari (biaya investasi dan operasional).

n = Umur ekonomis.

i = Discont factor (suku bunga pinjaman).

t = Tahun yaitu umur produksi sampai tahun ke 10.

Kriteria keputusan:

NPV > 0, Usahatani jambu madu menguntungkan (Layak)

NPV < 0, Usahatani jambu madu tidak menguntungkan (Tidak Layak)

NPV = 0, Usahatani jambu madu keadaan BEP, dimana TR = TC dalam bentuk *present value*.

2. Internal Rate of Return (IRR). IRR adalah nilai discount rate (i) yang menghasilkan NPV dari pada proyek sama dengan jumlah investasi selama usaha berjalan. IRR dapat pula dikatakan sebagai tingkat bunga yang digunakan untuk mendisconto seluruh arus kas. Nilai IRR dinyatakan dengan angka persentase yang menghasilkan NPV sama dengan nol (NPV = 0). IRR digunakan untuk mengetahui persentase keuntungan dari suatu proyek tiap-tiap

tahun. Selain itu, IRR juga merupakan alat ukur kemampuan proyek dalam mengembalikan bunga pinjaman. Rumus yang digunakan adalah:

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} (i_2 - i_1) \dots\dots\dots (2)$$

Dimana:

i_1 = Tingkat discount rate yang menghasilkan NPV_1 (positif terkecil)

i_2 = Tingkat discount rate yang menghasilkan NPV_2 (negative terkecil)

i = Tingkat suku bunga Bank

Kriteria keputusan:

$IRR > i$, rencana investasi layak untuk diusahakan

$IRR < i$, rencana investasi tidak layak untuk diusahakan.

3. Net Benefit Cost Ratio (Net B/C), Net B/C merupakan perbandingan antara jumlah NPV positif dengan jumlah NPV negatif. Perhitungan Net B/C Ratio diperoleh dengan membagi hasil disconto total pendapatan dengan total biaya yang telah didisconto atau membagi NPV yang mempunyai nilai besar dari nol dengan NPV yang mempunyai nilai kurang dari nol. Net B/C ini digunakan untuk mengetahui berapa kali lipat manfaat yang diperoleh dengan biaya yang dikeluarkan. Dengan rumus yang digunakan adalah:

$$\text{Net B/C} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{C_t - B_t}{(1+i)^t}} \dots\dots\dots \text{Untuk } B_t - C_t > 0 \dots\dots\dots (3)$$

$$\dots\dots\dots \text{Untuk } B_t - C_t < 0$$

Kriteria keputusan:

Net B/C > 1, rencana investasi layak untuk diusahakan

Net B/C < 1, rencana investasi tidak layak untuk diusahakan

Net B/C = 1, rencana investasi berada dalam keadaan BEP, dimana TR = TC.

Komponen biaya terdiri dari:

1. Biaya Tetap (Fixed Cost)

- Lahan
- Bangunan
- Mesin dan Peralatanusahatani
- Bunga Bank

2. Biaya Tidak Tetap (*Variabel Cost*)

- Bahan (Bibit, pupuk, pestisida, herbisida)
- Tenaga Kerja tidak tetap
- Listrik
- Administrasi

4. **Payback Period (PB)**, Payback period (PB) adalah jangka waktu tertentu yang menunjukkan terjadinya arus penerimaan (*cash in flows*) yang secara kumulatif sama dengan jumlah investasi dalam bentuk present value. PB digunakan untuk mengetahui berapa lama proyek dapat mengembalikan investasi, dengan rumus yang digunakan adalah:

$$PB = T_{p-1} + \frac{\sum_{i=1}^v I_i - \sum_{i=1}^v B_{icp-}}{B_p} \dots\dots\dots (4)$$

Dimana:

- PB = Payback Period
 T_{p-1} = Tahun sebelum terdapat PB
 I_i = Jumlah investasi telah didiskon

B_{icp-1} = Jumlah benefit yang telah didiskon sebelum PB

B_p = Jumlah benefit pada PB

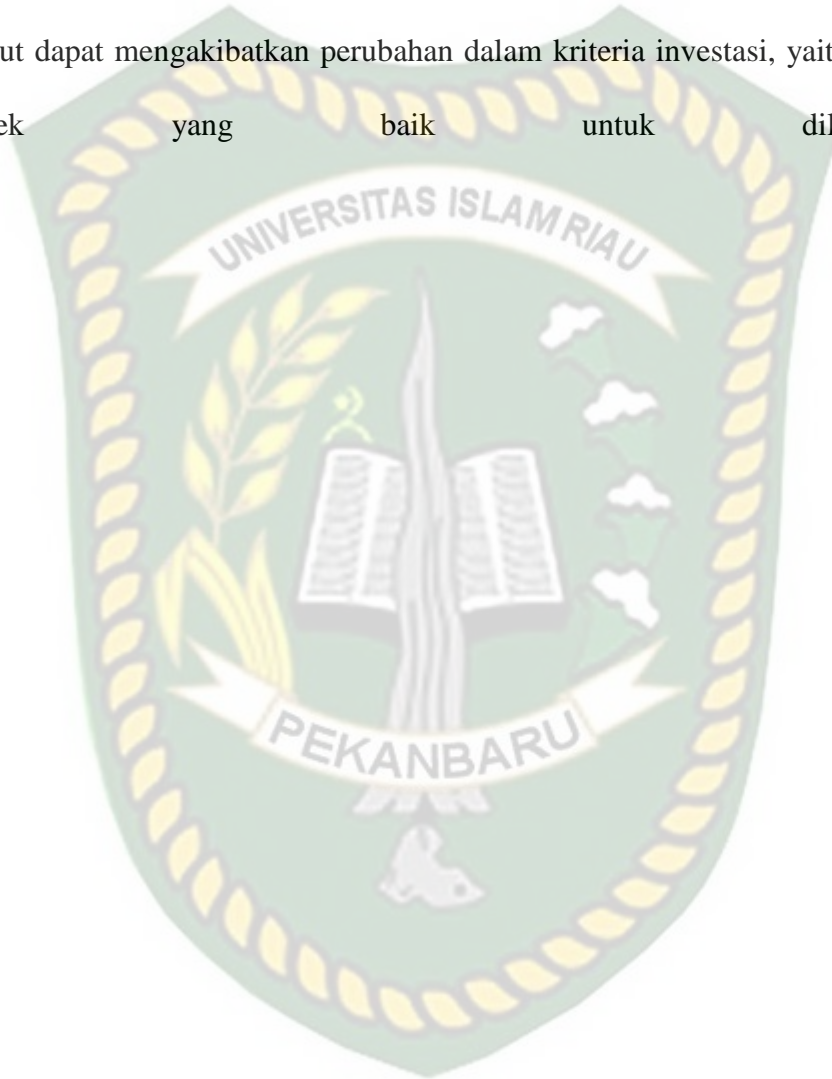
b. Analisis Sensitivitas

Menurut Umar (2009), manfaat dari analisis kepekaan yaitu berupa pemaksaan kepada manajer proyek untuk mengidentifikasi sebanyak mungkin variabel-variabel yang belum diketahui dan mengungkapkan taksiran-taksiran yang menyesatkan atau yang tidak tepat.

Analisis sensitivitas bertujuan untuk melihat apa yang akan terjadi dengan hasil analisis proyek jika ada kesalahan atau perubahan dalam dasar-dasar perhitungan biaya atau manfaat, didasarkan kepada proyeksi-proyeksi yang mengandung unsur ketidakpastian tentang apa yang terjadi di masa yang akan datang. Ketidakpastian itu dapat menyebabkan berkurangnya kemampuan suatu proyek bisnis dalam beroperasi untuk menghasilkan laba perusahaan. Suatu proyek sangat sensitif terhadap perubahan-perubahan seperti:

- a. Kenaikan biaya-biaya, hal ini mempengaruhi biaya dan netto. Proyek cenderung sensitif terhadap biaya karena umumnya biaya seringkali diperkirakan sebelum proyek dilaksanakan, sedangkan kenaikan biaya terjadi saat setelah proyek dilaksanakan.
- b. Harga jual output turun yang berpengaruh terhadap manfaat dan tingkat penjualan secara finansial maupun ekonomi.
- c. Hasil dari produksi yang akan mempengaruhi manfaat
- d. Keterlambatan dalam pemesanan dan penerimaan peralatan baru, mempengaruhi biaya maupun manfaat yang akhirnya akan mempengaruhi manfaat netto.

Variabel biaya dan harga jual produk dalam analisis finansial diasumsikan tetap untuk setiap tahunnya, walaupun di kenyataan kedua variabel ini kerap berubah sejalan pertambahan waktu. Analisis sensitifitas digunakan untuk melihat sejauh mana kenaikan biaya atau penurunan harga yang terjadi, karena hal tersebut dapat mengakibatkan perubahan dalam kriteria investasi, yaitu memiliki prospek yang baik untuk dilaksanakan.



IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1 Geografi dan Topografi

Kota Pekanbaru adalah ibu kota dan kota terbesar di Provinsi Riau, Indonesia. Kota ini merupakan kota perdagangan dan jasa, termasuk sebagai kota dengan tingkat pertumbuhan, migrasi dan urbanisasi yang tinggi. Pekanbaru mempunyai satu bandar udara internasional yaitu Bandar Udara Sultan Syarif Kasim II dan terminal bus terminal antar kota dan antar provinsi Bandar Raya Payung Sekaki, serta dua pelabuhan di Sungai Siak, yaitu Pelita Pantai dan Sungai Duku.

Saat ini Kota Pekanbaru sedang berkembang pesat menjadi kota dagang yang multi-etnik, keberagaman ini telah menjadi kepentingan bersama untuk dimanfaatkan bagi kesejahteraan masyarakatnya.

Kota Pekanbaru memang tengah tumbuh dengan baik. Berbagai pembangunannya makin bergeliat. Hal ini dapat kita lihat pada Sasana Purna MTQ yang sangat artistik dan indah dari segi arsitekturnya. Saat ini gedung ini sering dipakai sebagai pusat pameran kesenian dan bisnis. sangat artistik

4.1.1 Letak Geografis

Secara geografis kota Pekanbaru memiliki posisi strategis berada pada jalur Lintas Timur Sumatera, terhubung dengan beberapa kota seperti Medan, Padang dan Jambi, dengan wilayah administratif, diapit oleh Kabupaten Siak pada bagian utara dan timur, sementara bagian barat dan selatan oleh Kabupaten Kampar.

Kota ini dibelah Sungai Siak yang mengalir dari barat ke timur dan berada pada ketinggian berkisar 5-50 meter diatas permukaan laut. Kota, ini termasuk beriklim tropis dengan suhu udara maksimum berkisar antara 34,1⁰ C hingga 35,6

$^{\circ}$ C dan suhu minimum antara $20,2^{\circ}$ C hingga $23,0^{\circ}$ C. Kota Pekanbaru terletak antara 101° C $14'$ – 101° C $34'$ Bujur Timur dan 0° $25'$ - 0° $45'$ Lintang Utara. Berdasarkan Peraturan Pemerintah No.19 Tahun 1987 Tanggal 7 September 1987 Daerah Kota Pekanbaru diperluas dari lebih kurang 62,96 Km² menjadi lebih kurang 446,50 Km² terdiri dari 8 kecamatan dan 45 kelurahan /desa² dengan batas wilayah sebagai berikut:

1. Sebelah Utara bersebelahan dengan Kabupaten Siak dan Kabupaten Kampar.
2. Sebelah Selatan bersebelahan dengan Kota Pekanbaru dan Kabupaten Pelalawan.
3. Sebelah Timur bersebelahan dengan Kabupaten Siak dan Kabupaten Pelalawan.
4. Sebelah Barat bersebelahan dengan Kabupaten Kampar.

Secara spasial Pekanbaru memiliki lokasi yang sangat strategis sebagai kota transit yang menghubungkan kota-kota utama di pulau Sumatera. Keuntungan lokasional ini, harus dicermati sebagai potensi dan masalah yang harus diantisipasi agar pembangunan kota ke depan benar-benar dapat memberikan manfaat yang sebesar-besarnya, dan mereduksi kemungkinan dampak/pengaruh negatif yang akan ditimbulkan.

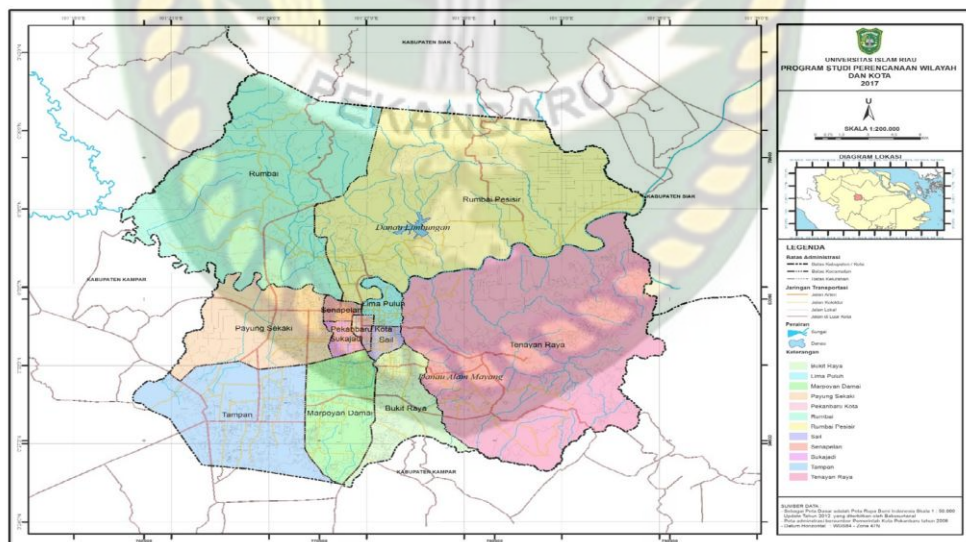
Kota Pekanbaru terdiri dari 12 Kecamatan dan 58 Kelurahan, dengan luas 632,26 km². Berdasarkan Tabel 3 dibawah Kecamatan Tenayan Raya adalah kecamatan yang terluas yaitu 171,27 km² dengan persentase 27,09% dari luas Kota Pekanbaru. Sedangkan kecamatan terkecil adalah Kecamatan Pekanbaru

Kota yaitu 2,26 km² dengan persentase 0,36% dari luas Kota Pekanbaru. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Luas Wilayah Kota Pekanbaru Menurut Kecamatan Tahun 2019 (Km²)

No	Kecamatan	Ibu Kota	Luas Area (Km ²)	Persentase Terhadap Luas Wilayah
1	Tampan	Simpang Baru	59,81	9,46
2	Payung Sekaki	Labuh Baru Barat	43,24	6,84
3	Bukit Raya	Simpang Tiga	22,05	3,49
4	Marpoyan Damai	Sidomulyo Timur	29,74	4,70
5	Tenayan Raya	Kulim	171,27	27,09
6	Limapuluh	Rintis	4,04	0,64
7	Sail	Cinta Raja	3,26	0,52
8	Pekanbaru Kota	Kota Tinggi	2,26	0,36
9	Sukajadi	Pulau Karam	3,76	0,59
10	Senapelan	Kampung Bandar	6,65	1,05
11	Rumbai	Rumbai Bukit	128,85	20,38
12	Rumbai Pesisir	Meranti Pandak	157,33	24,88
Pekanbaru			632,26	100,00

Sumber: Pekanbaru, 2018



Gambar 2. Peta Administrasi Pekanbaru Tahun 2019

Sumber: Pekanbaru Dalam Angka, 2019

4.1.2 Topografi

Secara umum kondisi wilayah Kota Pekanbaru sebagian besar arealnya mempunyai kelas lereng datar dengan luas 38.624 Ha, yang terdiri dari 2 kelas

kemiringan lereng. Yaitu kemiringan lerengnya 0 – 2% dengan luas 27.818 Ha dan sekitar 10.806 Ha kemiringan lereng 2 – 8% yang sesuai untuk pengembangan pembangunan kota. Kemiringan 0 – 2% ini terletak di daerah bagian selatan, sedangkan kemiringan lereng 2 – 8% terletak menyebar di bagian tenggara Kota Pekanbaru dan sebagian lagi di daerah Utara.

Untuk kemiringan dengan kelas keterengnan 26 – 40% yang merupakan daerah agak curam mempunyai luasan terkecil yaitu 2.917 Ha, yang terletak di daerah utara dan juga daerah tenggara Kota Pekanbaru, tepatnya di Kecamatan Rumbai, Rumbai Pesisir, dan Kecamatan Tenayan Raya. Lahan dengan kondisi morfologi demikian umumnya cenderung memiliki faktor pembatas yang cukup tinggi terutama untuk kegiatan terbangun, oleh karena itu pada lokasi dengan tipikal kemiringan seperti ini pengembangannya lebih diarahkan sebagai kawasan konservasi.

Tabel 4. Luas Kelas Kemiringan Lereng Kota Pekanbaru Tahun 2018

No	Kemiringan Lereng	Luas (Ha)	Persentase (%)
1	Datar <2%	27.818,00	44,00
2	Agak Landai 2 – 15%	10.806,00	17,09
3	Landai 15 – 40%	13.405,00	21,20
4	Sangat Landai >40%	8.280,00	13,10
5	Agak Curam	2.917,00	4,61
Total		63.226,00	100,00

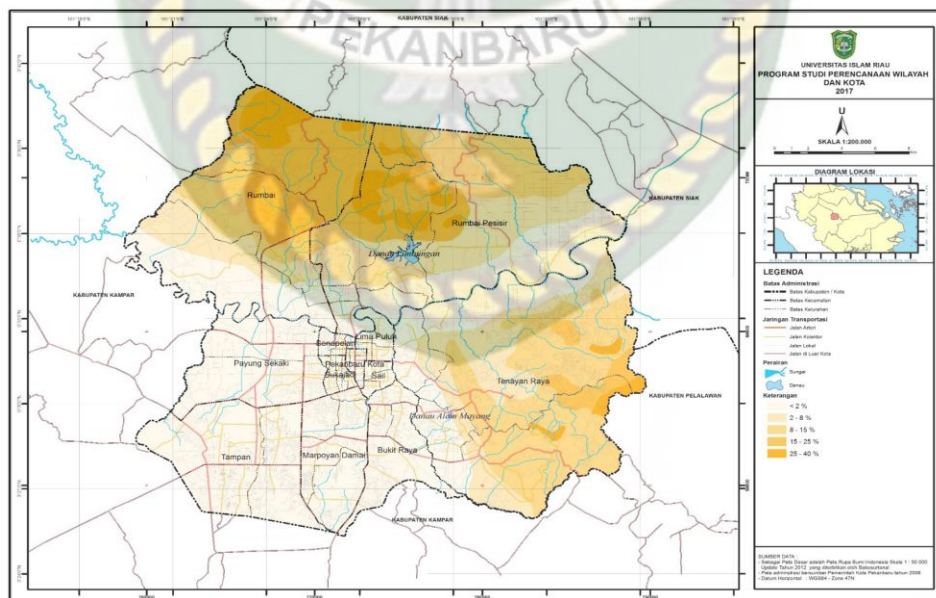
Sumber: Draft RTRW Kota Pekanbaru, 2019

Berdasarkan keadaan topografi, maka pengembangan wilayah Kota Pekanbaru adalah sebagai berikut:

1. Kemiringan 0 – 2% (datar), lahan pada interval ini masuk dalam klasifikasi sangat layak bagi pengembangan semua kegiatan budidaya kerana kondisi permukaan tanah yang datar. Wilayah dengan kemiringan ini memanjang dari

Barat ke Timur di sepanjang Sungai Siak yang mencakup Kecamatan Payung Sekaki, Tampan, Marpoyan Damai, Bukit Raya, Pekanbaru Kota, Sail, Senapelan, Sukajadi, Lima Puluh, dan sebagian Kecamatan Rumbai, sebagian Rumbai Pesisir, serta sebagian Kecamatan Tenayan Raya.

2. Kemiringan 2 – 15% (datar s/d landai), memiliki kelayakan fisik bagi pengembangan kegiatan budidaya. Wilayah yang tercakup kedalamnya adalah sebagian di Kecamatan Rumbai, Rumbai Pesisir, Tenayan Raya dan Bukit Raya.
3. Lahan dengan kemiringan 15 – 40% (agak landai s/d agak curam), pemanfaatan lahan pada interval ini masih memungkinkan bagi pengembangan kegiatan budidaya terbangun secara terbatas, yang meliputi Kecamatan Rumbai, Rumbai Pesisir, dan Tenayan Raya seluas 2.917 Hektar (4,61%).



Gambar 3. Peta Topografi Kota Pekanbaru
Sumber: Pekanbaru Dalam Angka, 2019



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

4.2. Demografis

Sebagai salah satu kabupaten di Provinsi Riau dengan pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi Kota Pekanbaru masih dihadapkan pada permasalahan semakin meningkatnya jumlah penduduk, yang disebabkan oleh kelahiran maupun migrasi. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Penduduk dan Kepadatan Penduduk Menurut Kecamatan di Kota Pekanbaru, 2010 dan 2018

No	Kecamatan	Jumlah Penduduk		Kepadatan Penduduk per km ²	
		2010	2018	2010	2018
1	Tampian	171.830	307.947	2.873	5.149
2	Payung Sekaki	86.949	91.255	2.011	2.110
3	Bukit Raya	92.433	105.177	4.192	4.770
4	Marpoyan Damai	126.220	131.550	4.244	4.423
5	Tenayan Raya	124.201	167.929	725	980
6	Limapuluh	41.335	41.466	10.231	10.264
7	Sail	21.439	21.492	6.576	6.593
8	Pekanbaru Kota	25.063	25.103	11.030	11.108
9	Sukajadi	47.178	47.420	12.547	12.612
10	Senapelan	36.436	36.581	5.479	5.501
11	Rumbai	64.893	67.654	504	525
12	Rumbai Pesisir	65.061	73.784	414	469
	Pekanbaru	903.038	1.117.359	1.428	1.767

Sumber: Pekanbaru dalam Angka, 2019

Jumlah penduduk terbanyak Kota Pekanbaru berada di Kecamatan Tampian tahun 2010 sebanyak 171.830 dan tahun 2018 sebanyak 307.947 dengan jumlah masing-masing kepadatan penduduk seluas 2.873 km² tahun 2010 dan 5.149 km² tahun 2018.

Sedangkan dilihat dari Jumlah penduduk Kota Pekanbaru tahun 2018 sebanyak 1.117.359 jiwa yang terdiri dari laki-laki 573.206 jiwa (51,30%) dan Perempuan 544.153 (48,70%). Ratio jenis kelamin (perbandingan penduduk laki-laki dengan penduduk perempuan) adalah 105,30 yang berarti jumlah penduduk

laki-laki 5,30% lebih banyak dibanding jumlah penduduk perempuan. Kota Pekanbaru dengan jumlah penduduk laki-laki dan perempuan tertinggi terdapat di pada kelompok umur 20-24 tahun sebanyak 123.677 jiwa dengan uraian jumlah penduduk laki-laki sebanyak 62.537 jiwa dan jumlah penduduk perempuan sebanyak 61.140 jiwa. Sedangkan jumlah penduduk terendah berada pada kelompok umur 60-64 tahun dengan uraian masing-masing sebanyak 15.214 jiwa laki-laki dan 17.012 jiwa perempuan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Jumlah Penduduk Kota Pekanbaru Dirinci Menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin, 2018

Kelompok Umur	Jenis Kelamin		Jumlah
	Laki-Laki	Perempuan	
0-4	57.929	52.948	110.877
05-09	51.329	47.331	98.660
10-14	46.601	43.057	89.658
15-19	52.256	53.504	105.760
20-24	62.537	61.140	123.677
25-29	54.463	51.697	106.160
30-34	48.174	46.610	94.784
35-39	45.406	44.174	89.580
40-44	42.402	39.840	82.242
45-49	36.487	32.081	68.568
50-54	27.508	24.468	51.976
55-59	20.086	18.901	38.987
60-64	12.814	11.390	24.204
65+	15.214	17.012	32.226
Jumlah Total	573.206	544.153	1.117.359

Sumber: Pekanbaru Dalam Angka, 2019

4.3 Transportasi

Jalan sebagai sarana penunjang transportasi memiliki peran penting khususnya untuk transportasi darat. Untuk mendukung transportasi darat,

pemerintah daerah telah membangun jalan sepanjang 1.277,90 km panjang jalan Kota dengan jalan provinsi sepanjang 127,51 dan Nasional sepanjang 83,45 km. Dari total jalan yang ada 67,87% sudah diaspal, sementara 23,80% jalan tanah dengan pengerasan kerikil 5,88% dan cor beton 2,45%. Sementara jalan dengan kondisi baik 597,52 km atau 52,05% dan rusak sepanjang 363,03 km serta sedang 187,35%. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Panjang Jalan Dirinci Menurut Jenis Permukaan dan Kondisi Jalan di Kota Pekanbaru, 2018

Keadaan Jalan	Panjang Jalan	
	Km	%
I. Jenis Permukaan		
A. Diaspal	867,37	67,87
B. Kerikil	75,08	5,88
C. Tanah	304,17	23,80
D. Cor Beton	31,29	2,45
Jumlah	1.277,90	100,00
II. Kondisi Jalan		
A. Baik	597,52	52,05
B. Sedang	187,35	16,32
C. Rusak	363,03	31,63
Jumlah	1.147,90	100,00

Sumber: Dinas Pekerjaan Umum Kota Pekanbaru, BPS, Pekanbaru Dalam Angka, 2019

4.4. Keadaan Pertanian Provinsi Riau

Tanaman hortikultura meliputi tanaman sayuran, buah-buahan, dan tanaman hias (bunga). Sayuran merupakan salah satu bahan makanan yang dibutuhkan oleh tubuh, karena memiliki nilai gizi yang sangat penting bagi kesehatan manusia, yaitu sebagai sumber vitamin dan mineral. Sayuran sebagai tanaman hortikultura dapat digunakan sebagai sumber pendapatan bagi petani produsen dan pedagang sayuran untuk meningkatkan kesejahteraannya.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) pada Tabel 15 dapat dilihat bahwa pada tahun 2017 produksi sayuran tertinggi yang dihasilkan dari tanaman

Cabai sebanyak 54.501 kuintal dan mengalami peningkatan produksi pada tahun 2018 menjadi 78.559 kuintal, sedangkan produksi sayuran terendah adalah Buncis. Untuk lebih jelasnya Produksi Tanaman Sayuran dan Buah-Buahan Semusim Menurut Jenis Tanaman di Kota Pekanbaru pada tahun 2018 dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Produksi Tanaman Sayuran dan Buah-Buahan Semusim Menurut Jenis Tanaman di Kota Pekanbaru (kuintal), 2017- 2018

Jenis Tanaman	2017	2018
Bawang Merah	1.402	47
Bawang Putih	20	-
Bayam	6.561	21.586
Buncis	10	-
Cabai Besar	20.627	35.397
Cabai Rawit	33.874	43.162
Cabai	54.501	78.559
Jamur	15.175	8.145
Kacang Panjang	6.196	25.575
Kangkung	7.472	24.469
Ketimun	36.349	38.374
Petsai	13.499	8.791
Terung	34.484	23.737
Tomat	19	175
Melon	4.505	200
Semangka	9.879	9.390

Sumber: BPS, Statistik Pertanian Hortikultura SPH-SB/ Pekanbaru Dalam Angka, 2019

Pada Tabel 16 terlihat bahwa Kota Pekanbaru memiliki berbagai jenis produksi buah-buahan yang tersebar di 12 Kecamatan, komoditas tersebut antara lain mangga, durian, jeruk, pisang, pepaya dan salak. Adapun produksi tertinggi buah di Kota Pekanbaru terdapat di Kecamatan Rumbai Pesisir dengan jumlah buah 12.470 ton, durian 1.779 ton, pisang 1.167 ton dan pepaya 179 ton. Sedangkan produksi buah terendah terdapat di Kecamatan Senapelan yang hanya

memproduksi pepaya sebanyak 6 ton. Untuk lebih jelasnya Produksi Buah-Buahan di Kota Pekanbaru dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Produksi Buah-Buahan Menurut Kecamatan dan Jenis Tanaman di Kota Pekanbaru (ton) Tahun 2018

No	Kecamatan	Mangga	Durian	Jeruk	Pisang	Pepaya	Salak
1	Tampan	38	-	-	32	42	-
2	Payung Sekaki	51	-	-	48	155	-
3	Bukit Raya	-	5	-	-	3	-
4	Marpoyan Damai	33	-	-	17	-	-
5	Tenayan Raya	1.378	158	-	903	846	-
6	Limapuluh	58	7	-	52	84	-
7	Sail	-	13	-	-	10	-
8	Pekanbaru Kota	17	-	-	-	-	-
9	Sukajadi	31	6	-	30	66	-
10	Senapelan	-	-	-	-	6	-
11	Rumbai	226	-	25	2.128	85.324	39
12	Rumbai Pesisir	12.470	1.779	-	1.167	179	-
Pekanbaru		14.302	1.968	25	4.377	86.715	39

Sumber: Pekanbaru Dalam Angka, 2019

Selain subsektor tanaman pangan, perkebunan mempunyai kedudukan yang penting didalam pengembangan pertanian baik ditingkat nasional maupun regional. Di Provinsi Riau sendiri, tanaman perkebunan yang merupakan tanaman perdagangan yang cukup potensial ialah kelapa sawit, karet, kelapa, kopi dan pinang. Luas dan produksi tanaman perkebunan tahun 2017, kelapa sawit 2.423.801 ha, kelapa 510.925 ha, karet 487.952 ha, pinang 19.494 ha dan lada 12.740 ha dengan produksi tanaman kelapa sawit 77.779.659 ton, kelapa 415.927 ton, karet 355.613 ton, pinang 10.053 ha dan lada 11.381 ha. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Luas Areal Perkebunan dan Produksi Menurut Jenis Tanaman di Provinsi Riau, 2017

No	Jenis Tanaman	Luas Areal (Ha)	Produksi (Ton)
1	Karet	487.952	355.613
2	Kelapa	510.925	415.927
3	Kelapa Sawit	2.423.801	7.779.659
4	Kopi	4.511	2.782
5	Pinang	19.494	10.053
6	Enau	17	19
7	Lada	12.740	11.381
8	Gambir	4.858	5.651
9	Kakao	6.543	2.874
10	Sagu	72.438	326.750

Sumber: BPS Provinsi Riau (Riau Dalam Angka, 2017)

Sedangkan di Kota Pekanbaru, terdapat beberapa kecamatan yang memiliki perkebunan antara lain Kecamatan Marpoyan Damai, Tenayan Raya, Rumbai Dan Rumbai Pesisir selain dari pada itu tidak memiliki areal perkebunan yang kemungkinan lahan yang berada di Kecamatan tersebut di tanami oleh komoditas lain seperti Hortikultura, usaha perikanan dan peternakan. Tabel 18 menunjukkan bahwa Luas areal perkebunan kelapa sawit sebesar 4.182 ha tahun 2018 dan komoditas karet seluas 2.556 pada tahun 2018. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11. Luas Areal Tanaman Perkebunan Menurut Kecamatan dan Jenis Tanaman di Kota Pekanbaru (ha) Tahun 2018

No	Kecamatan	Kelapa Sawit	Kelapa	Karet	Kakao
1	Tampan	-	-	-	-
2	Payung Sekaki	-	-	-	-
3	Bukit Raya	-	-	-	-
4	Marpoyan Damai	10	-	-	-
5	Tenayan Raya	4.182	1	2.556	-
6	Limapuluh	-	-	-	-
7	Sail	-	-	-	-
8	Pekanbaru Kota	-	-	-	-
9	Sukajadi	-	-	-	-
10	Senapelan	-	-	-	-
11	Rumbai	1.924	7	218	12
12	Rumbai Pesisir	4.832	7	143,00	1
Pekanbaru		10.948	15	2.917	13

Sumber: Pekanbaru Dalam Angka, 2019

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. karakteristik pengusaha dan profil usaha CV. Radella Multi Agri (RMA)

5.1.1. Karakteristik pengusaha

Setiap pekerjaan memiliki aspek aspek yang harus di penuhi (mengutip Hackman & Oldham, 1980) bahwa seseorang akan mengalami motivasi kerja internal yang tinggi, kepuasan yang terusmenerus berkembang, kepuasan kerja secara umum, serta efektivitas kerja apabila seseorang mengalami sendiri pekerjaannya dengan penuh berarti, dimana mereka merasa bertanggung jawab atas kuantitas dan kualitas yang dihasilkan, serta apabila mereka mengetahui hasil kerjanya (2003:196). Sikap yang harus dimiliki dalam menjalani usaha ini ialah mampu mengerjakan seluruh aktifitas usaha mulai dari penanaman, perawatan, pemupukan pemanenan hingga pemasaran. utuhannya. Terbentuknya karakteristik tersebut dipengaruhi oleh beberapa hal. Menurut Sunarto (2008), faktor-faktor pembentuk karakteristik individu yaitu: 1) Karakteristik bawaan, merupakan karakteristik keturunan yang dimiliki sejak individu lahir, misalnya faktor biologis; 2) Karakteristik yang dipengaruhi oleh lingkungan, misalnya faktor sosial psikologis. Sedangkan menurut Subini (2012) faktor-faktor yang mempengaruhi karakteristik dan kemampuan seseorang yaitu: 1) Faktor status sosial keluarga; 2) Faktor budaya; 3) Faktor praktek mendidik anak; 4) Faktor urutan kelahiran; 5) Faktor belakang keluarga.

Kondisi pasar selalu berubah ubah, kemampuan untuk bernegosiasi dengan pemilik pasar atau pedagang harus dimiliki. Kemampuan ini akan terbentuk

dengan sendirinya seiring berjalannya usaha dan seringkali pemilik usaha berkecimpung langsung dalam bidang ini. seorang pembisnis/manajer harus dianggap sebagai tubuh pengetahuan (Body Of Knowledge) maka pengorganisasian merupakan rangka /kerangka kerja tempat manajemen di bangun.

Semua bisnis pasti memiliki struktur organisasi termasuk usaha agribisnis yang dijalankan oleh satu orang pun memiliki banyak topi organisasi (melaksanakan berbagai peranan). Pemilik sekaligus manajemen yang menjalani usaha ini harus menentukan Tujuan kerja para karyawan/pekerja, keputusan untuk menempatkan seorang yang mempunyai wewenang dan kemampuan kerjasama sedemikian rupa sehingga setiap karyawan dan bagian berhubungan satu sama lain, membentuk suatu rencana organisasi.

5.1.2. Profil usaha CV.Radella Multi Agri

Radella Multi Agri (RMA) merupakan salah satu unit Usaha pertanian yang bergerak di Bidang Pertanian buah buahan Jambu madu dan suplayer buah buahan lainnya seperti lengkeng, rambutan dan jambu kristal. RMA beroperasi di daerah Perkotaan yakni Kota Pekanbaru. RMA sudah didirikan sejak 26 Desember 2014 yang beralamat di Jl Beringin kecamatan sail kota pekanbaru, awalnya prusahaan ini masih berbentuk perseorangan yang beranggoakan hanya 1 orang karyawan saat itu prusahaan ini bernama UBF Pekanbaru (Urbanfarming Pekanbaru) sampai di tahun 2018. Setelah 2 tahun beroperasi UBF mulai menambah perkebunan lainnya di Jl Bungaraya dan Jl Pepaya GG damai. Kebun di jalan bungaraya adalah kebun yang berbeda dengan kebun lainnya yang ditanam diatas ruko, kebun ini menggunakan lahan tanah sebagai media tanamnya. Namun kebun

bungaraya sangat berpengaruh terhadap perkembangan usaha UBF karena lokasinya berada di tepi jalan menjadi pasar Pribadi dan bagi konsumen yang ingin belajar dan membeli bibit/ Buah jambu madu langsung kekebunnya. Selain itu kebun bungaraya adalah tempat penampungan buah sortiran dari hasil seleksi buah kualitas terbaik yg dimasukan ke supermarket di kota pekanbaru penjualan buah per harinya bisa mencapai 60-80 kg di musim panen hanya di kebun ini. ditahun 2017 UBF mengembangkan usaha di jalan Aur kuning kota pekanbaru dengan membangun kos –kosan berkonsep Sky garden.

Jl aur kuning dipilih karena dekat dengan Kampus Uir dan letaknya diatas bukit membuat suasanya yang nyaman bagi mahasiswa yang tinggal Di sini . aplikasi perkebunan jambu di lantai 4 membuat suasana menjadi dingin di lantai 3 yang biasanya panas karena terpapar matahari langsung. 2018 prusahaan ini sudah memiliki 4 cabang kebun dan berbagai jenis usaha lain seperti laundry dan rumah makan. Karena hal ini prusahaan ini berubah nama menjadi CV Radellas multi agri. Namun tetap fokus di bidang agribisnis. konsep usaha CV. RMA ini ialah memanfaatkan lahan beton yang tidak terpakai diatas ruko di kota pekanbaru keunggulan usaha ini yang dekat dengan pasar dan tidak memerlukan banyak tenaga kerja karna letaknya diatas ruko jadi bisa menggunakan tenaga harian lepas. Konsep pertanian ini sangat cocok diterapkan di perkotaan . Secara ringkas profil CV. RMA adalah sebagai berikut:

Nama Usaha	= CV. Radellas Multi Agri (RMA)
Status Usaha	= Kepemilikan Pribadi
Alamat Usaha	= Jl. Aur kuning (kos Aur kuning) kota pekanbaru
Aktivitas Usaha	= Budidaya Jambu Madu, layanan laundry penyediaan

kamar Kos.

Areal Usaha = Jl. Aur kuning kecamatan bukit raya, Jl beringin kecamatan sail, Jl pepaya kecamatan sukajadi, Jl bungaraya kecamatan bukit raya.

5.1.1. Tujuan didirikan Radella Multi Agri (RMA)

Salah satu tujuan dari didirikanya usaha RMA ini sebagai upaya untuk memenuhi kebutuhan pasar terhadap Jambu Madu khususnya Kota Pekanbaru, selain itu tujuan yang lain yakni usaha yang dibangun dengan tujuan komersil. Dalam rangka pengembangan usaha ini pihak RMA bekerja sama dengan PT. Multi Alam Lestari yang bergerak dibidang dalam pengadaan input produksi seperti Pupuk dan Pestisida.

Kebun Radellas Multi Agri diaharapkan mampu menjadi pusat percontohan agribisnis komersil dan sebagai sarana untuk terbangunnya *entrepreneur* yang sukses untuk kedepannya sehingga dapat menciptakan lapangan pekerjaan yang lebih banyak. Tn. Said Randy Adrian Saputra merupakan sebagai sosok penggerak Kebun RMA ini berupaya terus berinovasi agar muncul para generasi penerus pertanian yang maju dengan adanya sistem teknologi yang modern.

CV. RMA adalah usaha yang terhitung masih berskala kecil dan secara kemampuan finansial belum mampu membeli alat transportasi khusus penunjang usaha sendiri. Oleh karena itu CV. RMA lebih memilih memanfaatkan alat transportasi yang disewakan dan transportasi pribadi milik sendiri. Biasanya CV. RMA membutuhkan bantuan alat transportasi untuk mengangkut input variabel yang jumlahnya cukup banyak seperti tanah, sekam, pupuk, bibit serta untuk

mendistribusikan produk budidaya seperti buah Jambu Madu dan bibit Jambu Madu .

Alat transportasi sewaan yang biasanya digunakan oleh CV. RMA adalah kendaraan berjenis mobil bak atau yang lebih dikenal sebagai mobil pickup. Selain ukurannya yang pas untuk kegiatan usaha berskala kecil, biasanya sewanya pun terbilang murah. Sementara untuk ketersediannya, CV. RMA sudah memiliki langganan persewaan mobil pickup yang biasanya selalu siap disewa jika dibutuhkan. Selama ini CV. RMA belum menemui kendala dalam mendapatkan alat transportasi sewaan karena di daerah Kota Pekanbaru yang banyak terdapat kegiatan budidaya baik buah maupun sayuran terdapat sangat banyak usaha persewaan kendaraan pengangkut yang biasa digunakan oleh para pelaku usaha budidaya tersebut.

Sampai saat ini RMA dibawah pimpinan Tn. Said Randy Adrian Saputra telah memasok buah Jambu Madu ke berbagai pasar modern seperti Lucky Mart, Mall Pekanbaru, Pasar Buah Pekanbaru dan beberapa pasar swalayan modern jika hasil panen melebihi target, RMA mendistribusikannya ke pedagang buah pinggir jalan serta di ke Luar Kota yakni Bukit Tinggi, Jambi, Jakarta dan beberapa kota lainnya, produk sortiran diolah menjadi rujak kemasan, sate buah dan didistribusikan ke rumah makan – rumah makan yang ada di kota Pekanbaru dengan sistem konsesi. Perluasan produksi, inovasi dan perluasan pasar terus dilakukan dalam rangka menjangkau pasar lebih jauh, memastikan buah jambu dapat di konsumsi hingga ke seluruh kalangan masyarakat baik dalam kota maupun luas kota Pekanbaru.

5.1.2. Struktur Organisasi Radellas Multi Agri

Struktur organisasi RMA dikelola oleh orang-orang yang berada di lingkungan RMA. Ada beberapa bahagian yang terlibat dalam pengelolaan RMA, yaitu:

1. Direktur Radellas Multi Agri,

Memiliki pekerjaan yang paling banyak diantara anggota lainnya, direktur juga turun kelapangan ikut mengerjakan pekerjaan anggota agar selalu berjalan dengan baik. Direktur Merupakan Pemilik sekaligus yang menyediakan dan mengadakan beberapa usaha seperti: usaha utama perkebunan jambu madu, pembangunan ruko dan kos kosan, laundry, distribusi barang ke supermarket, pembelian pupuk dan bahan baku operasional, menyusun laporan penjualan dan pencairan invoice. Sampai mengunjungi partner yang bekerja sama dengan RMA.

2. Bidang pengawasan Kebun Radellas Multi Agri

Bidang ini bertugas bertugas mengawasi setiap aktivitas yang ada di Kebun Radellas Multi Agri yang dimulai dari perencanaan usaha sampai dengan pemasaran produksi agar dapat berjalan dengan baik, maka perlu diadakan pengawasan pengawas ini tidak hanya mengawasi tapi juga ikut bekerja seperti karyawan yang lain. Pengawas juga menyusun laporan keuangan yang akan di koreksi, mengolah buah sortiran menjadi produk yg dijual kembali seperti rujak buah dan sate buah. Dan sebagai perwakilan direktur ketika sibuk mengurus usaha lain.

3. Bidang Pengawasan Sistem Budidaya Jambu Madu

Sebagai badan pengawasan dalam Radellas Multi Agri yang bertugas mengawasi jalanya usaha Jambu Madu dari awal perencanaan penanaman, pembibitan, penanaman, dan kegiatan operasional seperti penyampulan, penyemprotan pestisida, pupuk mikro dan makro, sampai proses panen dan pascapanen,

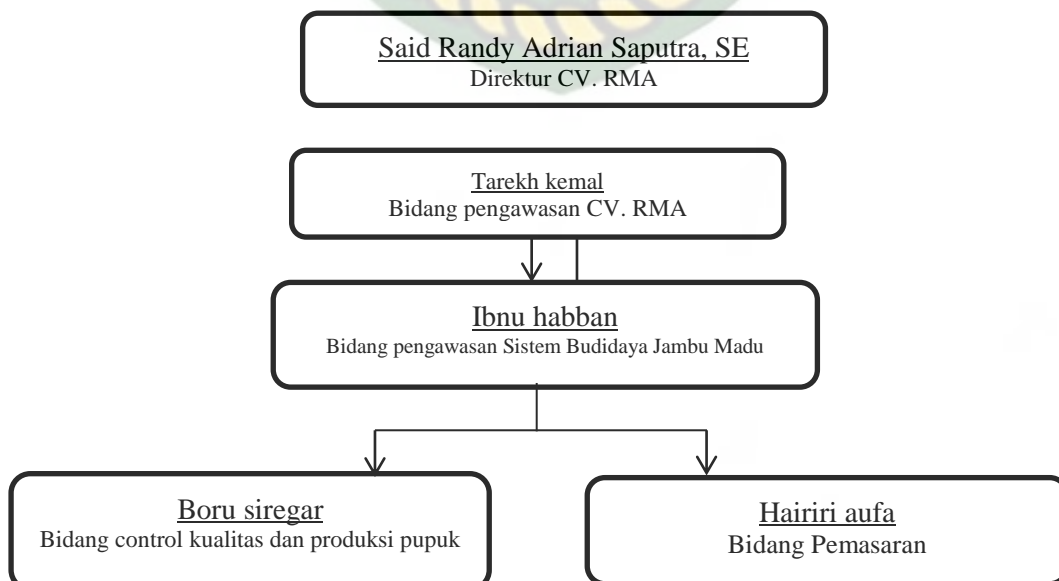
4. Bidang produksi pupuk organik dan quality control product

Bidang ini bertugas dalam kontrol kualitas produk, pengamatan kondisi tanah dalam setiap media tanam (jika perlu di lakukan perawatan akar) produksi pupuk organik dan proses fermentasi dari awal-pengemasan, juga ikut bekerja dalam pekerjaan sehari-hari seperti penyampulan bakal buah.

5. Bidang pemasaran dan laporan keuangan.

Bidang ini bertugas mencari dan meinformasikan permintaan mengurus pengiriman, surat karantina, penyortiran, pengantaran unit, dan penetapan harga produk Jambu Madu. bidang pemasaran ini juga bekerja sebagai asisten pengemasan laundry dan pengawasan penyeteroran uang kos di CV RMA.

Pada Gambar 4, disajikan bagan alurr organisasi CV. Radellas Multi Agri.



Gambar 4. Struktur Organisasi CV. Radellas Multi Agri (RMA)

5.2. Analisis Kelayakan Aspek Teknis Budidaya Jambu CV. RMA

Aspek teknis adalah aspek non finansial yang perlu untuk mengetahui apakah bisnis atau usaha yang dijalankan layak dalam pengoperasiannya atau layak secara teknis. Dalam analisis aspek teknis ini yang akan dibahas yaitu bagaimana kondisi lokasi usaha, bagaimana skala usaha yang dijalankan, bagaimana proses kegiatan budidaya yang dilakukan, bagaimana tata letak lokasi usaha, serta bagaimana pemilihan peralatan dan teknologi yang digunakan.

5.2.1. Persyaratan tempat

a. Kesesuaian Syarat Tumbuh

Tanaman Jambu Madu merupakan golongan jambu air yang tumbuh baik di daerah beriklim kering dengan curah hujan rendah sekitar 500- 3000 mm/tahun. Suhu ideal yang cocok untuk pertumbuhan tanaman jambu air berkisar 18-28° C sementara kelembapan udara yang ideal bagi tanaman jambu air antara 50-80%. Tanaman jambu air membutuhkan cahaya matahari yang banyak agar dapat menghasilkan buah yang manis yaitu minimal 6 jam per hari. Tanaman jambu air secara umum bisa ditanam di dataran rendah hingga ketinggian 1000 meter di atas permukaan laut. Tanaman jambu air juga sangat membutuhkan air sehingga diperlukan suplai air yang baik.

Berdasarkan kriteria lokasi tumbuh ideal jambu air diatas, lokasi usaha CV. RMA cocok dengan kriteria tersebut. Pada CV. RMA Lokasi usaha kebun Jambu Madu berada di wilayah Kota Pekanbaru, Riau. Wilayah ini berada pada ketinggian rata-rata 5 - 50 meter di atas permukaan laut. Suhu udara rata-rata di wilayah Kota Pekanbaru ini berkisar antara 20,70-36,40°c. Sementara itu curah hujan di wilayah ini rata-rata mencapai 38,6 - 435,0 mm/tahun per tahun dengan

musim hujan jatuh pada bulan Januari s/d April dan September s/d Desember dan usim Kemarau jatuh pada bulan Mei s/d Agustus dengan Kelembapan maksimum antara 96% - 100%. Kelembapan minimum antara 46% - 62%. Adanya kesesuaian antara lokasi usaha yang dipilih CV. RMA dengan syarat tumbuh ideal tanaman jambu air inilah yang membuat produksi buah Jambu Madu di CV. RMA terjamin kualitasnya.

b. Letak Pasar yang Dituju

Jarak lokasi usaha CV. RMA dengan lokasi pasar yang dituju dapat dibilang cukup dekat dan mudah dijangkau. Hal ini cukup penting karena akan berpengaruh pada biaya distribusi produk ke pasar modern (supermarket) maupun keterjangkauan bagi konsumen. Saat ini target pasar CV. RMA adalah konsumen yang berdomisili di daerah Pekanbaru, Bukit Tinggi dan sekitarnya. Dikarenakan dalam kasus RMA biasanya sebagian besar konsumen atau pelanggan akan datang sendiri ke kebun atau ke supermarket langsung yang berada di perkotaan, maka keterjangkauan lokasi bagi konsumen sangat penting agar konsumen tidak kesulitan untuk menjangkau RMA. Berdasarkan keterjangkauannya, lokasi usaha budidaya RMA berjarak 10 km dari Aur Kuning Marpoyan damai ke Pusat Kota Pekanbaru. Sementara itu jika dari Bukit Tinggi, butuh perjalanan sekitar 6-7 jam dengan jarak tempuh lebih kurang 345 km via jalan utama dari Kota Pekanbaru-Duri-Ujung Tanjung-Balam- Bukit Tinggi.

Untuk distribusi ke pasar swalayan supermarket sket/modern RMA memilih beberapa pasar swalayan yang berada di wilayah Kota Pekanbaru saja. Hal ini dikarenakan RMA memilih saluran distribusi langsung sehingga jarak lokasi kebun ke pasar tujuan akan sangat berpengaruh terhadap biaya distribusi.

Ada tiga pasar swalayan yang saat ini menjadi pasar tujuan RMA yaitu Lucky Mart-Pekanbaru, Hokie Store-Bukit tinggi dan Arifin Ahmad. Ketiga lokasi tersebut dipilih karena lokasi pasar swalayan tersebut tidak terlalu jauh dari lokasi kebun RMA . Selain itu, ketiga pasar swalayan tersebut juga memiliki permintaan yang cukup tinggi dan bahkan belum dapat terpenuhi seluruhnya sehingga distribusi Jambu Madu produk RMA saat ini hanya ke tiga pasar swalayan tersebut.

Pasar Tujuan	Lokasi
	Pekanbaru Mall, Jl. Jenderal Sudirman n No.123, Kota Tinggi, Kec. Pekanbaru Kota, Kota Pekanbaru, Riau 28155
	Jl. Soekarno Hatta, Manggis Ganting, Kec. Mandiangin Koto Selayan, Kota Bukittinggi, Sumatera Barat 26117
	Jalan Arifin Ahmad Kec. Marpoyan Damai, Kota Pekanbaru, Riau

Gambar 5. Pasar Tujuan Distribusi Produk Buah Jambu Madu CV. RMA



Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

c. Ketersediaan Bahan Baku

Ketersediaan bahan baku atau input variabel yang ada di sekitar lokasi usaha atau yang bisa terjangkau dari lokasi usaha adalah salah satu faktor yang penting dalam kegiatan budidaya. Semakin mudah bahan baku diperoleh dari sekitar lokasi usaha maka biaya produksi pun bisa ditekan sehingga akan menguntungkan bagi usaha tersebut. Beberapa bahan baku utama yang dibutuhkan dalam kegiatan budidaya Jambu Madu, terutama dalam kegiatan produksi Jambu Madu diantaranya adalah pupuk kompos, sekam, dan tanah.

Dalam kegiatan budidaya untuk produksi buah Jambu Madu, beberapa bahan baku yang dibutuhkan diantaranya adalah hormon, pupuk NPK, pupuk cair, herbisida dan insektisida. Bahan-bahan tersebut juga masih bisa didapat dengan membeli di toko pertanian yang ada di sekitar lokasi usaha CV. RMA dan beberapa lainnya bekerja sama dengan pemasok/perusahaan. Secara keseluruhan, bahan-bahan input yang dibutuhkan dalam kegiatan budidaya Jambu Madu di CV. RMA bisa didapatkan dengan cukup mudah di lokasi sekitar usaha. Hal ini menguntungkan bagi RMA karena biaya pengadaan bahan baku bisa ditekan dan tidak perlu khawatir jika sewaktu-waktu membutuhkan bahan-bahan tersebut karena cukup mudah mendapatkannya di sekitar lokasi usaha.

d. Ketersediaan Air dan Listrik

Ketersediaan air dalam kegiatan budidaya jambu air adalah salah satu faktor yang penting dan sangat berpengaruh bagi kualitas buah. Salah satu fase dalam budidaya jambu air yang sangat membutuhkan pasokan air yang cukup adalah ketika tanaman akan berbunga dan berbuah. Jika pasokan air tidak tercukupi maka hampir bisa dipastikan tanaman akan gagal berbuah. Lokasi kebun

RMA yang terletak di atas ruko tidak menjamin air dapat mengalir sepanjang tahun, maka dibuat sumur boor dan tangki yang dapat menampung air agar ketersediaan air terpenuhi. Maka, CV. RMA menyiapkan instalasi irigasi seperti pipa-pipa, pompa, dan tendon air, serta menerapkan sistem irigasi tetes. Berikut ini adalah contoh gambaran sistem pengairan irigasi tetes yang diterapkan oleh CV. RMA .



Gambar 6. Sistem pengairan pada kebun CV. Radellas Multi Agri

Alasan mengapa CV. RMA menggali sumur bor adalah karena lokasinya yang berada di kontur Perkotaan dan di atas ruko dinilai susah mendapatkan air dari sungai. Walaupun dinilai memakan biaya yang cukup besar untuk membuat sumur bor.

Proses pengairan dari sumur bor hingga ke tendon di atas ruko adalah sebagai berikut, air dari sumur bor pompa menggunakan mesin pompa air ke tendon berukuran 1200 liter, setelah itu baru kemudian dari tandon air dialirkan melalui selang-selang kecil ke tanaman-tanaman Jambu Madu yang ada di CV. RMA . Sistem irigasi tetes yang diterapkan oleh CV. RMA ini bisa diatur sesuai

keinginan dan kebutuhan. Sehingga tidak perlu khawatir tanaman akan kekeringan. Selain irigasi tetes, saat musim kemarau oleh CV. RMA juga akan menggunakan sprayer elektrik sebagai pendukung agar tanaman tetap segar dan tidak kekeringan. Sejauh ini sumber air tersedia dengan baik dan cara pengairan yang diterapkan oleh CV. RMA cukup efektif sehingga tanaman-tanaman yang ada di kebun belum pernah mengalami gagal panen karena kekeringan.

Sementara itu untuk ketersediaan listrik pada lokasi usaha CV. RMA saat ini tidak perlu dikhawatirkan. Hal tersebut dikarenakan lokasi usaha CV. RMA berada di Perkotaan dan dekat dengan pemukiman penduduk sehingga pasokan aliran listrik sudah terjamin. Sejauh ini penggunaan listrik pada CV. RMA memang tidak terlalu banyak. Kebutuhan listrik paling utama biasanya hanya untuk penerangan di malam hari dan untuk menghidupi sistem pengairan seperti pompa air dan sprayer elektrik. Jadi berdasarkan ketersediaan air dan listrik pada lokasi usaha CV. RMA, sehingga dapat disimpulkan bahwa pemilihan lokasi usaha sudah layak. Karena tanpa adanya pasokan listrik dan air tersebut tentu kegiatan budidaya pada CV. RMA tidak akan dapat berjalan dengan baik.

e. Tenaga Kerja

Kebutuhan tenaga kerja pada CV. RMA sebenarnya tidak terlalu besar. Hal tersebut dikarenakan skala produksinya terbilang masih kecil dan lahannya pun tidak terlalu luas. Pada RMA, tenaga kerja tetap dibutuhkan untuk proses perawatan kebun sehari-hari seperti memastikan tanaman-tanaman mendapatkan pasokan air yang cukup, memangkas daun-daun atau percabangan yang tidak dikehendaki, memantau buah yang siap panen, menjaga kebersihan lahan, serta

menghalau hama serangga atau pembersihan gulma. Saat ini kegiatan-kegiatan tersebut cukup efektif dilakukan dengan 4 orang pekerja teRMA suk pemilik.

f. Fasilitas Transportasi

Ketersediaan alat transportasi merupakan salah satu faktor yang penting dalam mendukung kelancaran sebuah usaha. Alat transportasi dapat berguna dalam pembelian input-input yang dibutuhkan untuk budidaya, penunjang mobilitas harian, hingga pendistribusian produk hasil budidaya CV. RMA . Karena perannya yang sangat banyak dan penting tersebut maka ketersediaan alat transportasi dalam sebuah usaha biasanya dijadikan salah satu prioritas investasi. Biasanya alat transportasi yang paling dibutuhkan untuk menunjang kegiatan usaha adalah alat transportasi berjenis mobil bak pengangkut ataupun mobil boks. Walaupun begitu tidak semua usaha mampu memiliki fasilitas transportasi sendiri dikarenakan kemampuan finansial setiap usaha berbeda-beda. Selain biaya pengadaannya cukup mahal, biaya perawatannya pun juga tidak sedikit. Oleh karena itu pada usaha berskala kecil biasanya lebih memilih menyewa atau meminjam secara harian sehingga kegiatan usaha bisa tetap berjalan namun dengan biaya yang lebih sedikit dan fleksibel. Berikut ini adalah contoh pemanfaatan alat transportasi sewaan untuk menunjang kegiatan budidaya pada CV. RMA .





Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau



Gambar 7. Alat Transportasi Sewaan Penunjang Kegiatan Usaha CV. RMA

Skala Usaha adalah salah satu faktor yang perlu dilihat dalam menganalisis kelayakan suatu usaha. Secara umum skala usaha dapat menggambarkan secara singkat seberapa besar suatu usaha. Hal tersebut dikarenakan adanya asumsi usaha yang berskala besar biasanya menguntungkan, walaupun tidak selalu besarnya skala usaha berbanding lurus dengan keuntungan yang akan didapat dari usaha tersebut. Tetapi tetap penting untuk menilai skala usaha ini karena dengan menganalisis skala usaha maka besarnya modal yang harus dikeluarkan dan berapa lama modal tersebut bisa kembali dapat diperkirakan. Dan hal tersebut yang biasanya dijadikan acuan oleh para pemilik

modal ketika akan melakukan investasi pada suatu usaha. Dalam menganalisis skala usaha yang dilihat biasanya berapa luas lahan produksinya atau berapa luas pabriknya, seberapa banyak produksinya saat ini, dan seberapa banyak kapasitas produksi maksimumnya.

Saat ini luas lahan keseluruhan CV. RMA di Kelurahan Bukit Raya, Kecamatan Marpoyan Damai, Kota Pekanbaru adalah lebih kurang berada di 2 buah ruko dengan luas masing-masing ruko 18x35 m. Di lahan tersebut ada 250 pohon Jambu Madu yang sudah aktif berbuah sepanjang tahun. Selain adanya pohon-pohon produksi tersebut di lahan CV. RMA ini juga digunakan sebagian untuk produksi bibit Jambu Madu, serta ada sebagian kecil lahan yang digunakan untuk tanaman hortikultura lainnya seperti durian. Produktivitas pohon-pohon Jambu Madu CV. RMA saat ini adalah 18-21 kg per pohon per tahun. Sebenarnya produktivitas maksimum pohon Jambu Madu bisa mencapai 30-45 kg per pohon per tahun menurut data Direktorat Perbenihan Hortikultura, Kementrian Pertanian (2014). Namun menurut pemillik CV. RMA, besarnya produktivitas tersebut justru akan berbanding terbalik dengan tingkat kemanisan buah.

Salah satu keunggulan dibalik produktivitas yang tidak terlalu tinggi tersebut adalah tingkat kemanisan buah Jambu Madu produksi CV. RMA yang bisa mencapai 16° briks. Skala tersebut menunjukkan buah produksi CV. RMA jauh lebih manis dibandingkan data standar kadar gula buah Jambu Madu dari Kementrian Pertanian yang hanya 12.5° briks. Jumlah produksi tersebut saat ini adalah yang paling maksimal yang dapat diproduksi dengan 3 orang pekerja tetap. Dari analisis skala usaha tersebut dapat disimpulkan bahwa berdasarkan luas

lahannya, usaha budidaya Jambu Madu CV. RMA ini masih tergolong usaha skala kecil karena luas lahannya masih 3.300 m². Namun walaupun skala usahanya tergolong berskala kecil, sejauh ini CV. RMA masih mampu memenuhi permintaan yang masuk sehingga masih layak untuk dijalankan maupun dikembangkan.

5.2.2. Pemilihan Bibit

Pembibitan Jambu Madu deli hijau dilakukan secara mandiri dengan cara pencakokan. Untuk pencakokan dari batang primer karna batang primer jug abiasnya memiliki itngkat produktivitas yang lebih itnggi dikarenakan pencabangannya sudah bagus dibandingkan dengan batang sekunder.

Teknik perbanyak yang dipilih oleh CV. RMA untuk memperbanyak bibit adalah dengan pencangkokan. Hal ini dikarenakan bibit yang diproduksi oleh CV. RMA ditujukan untuk para pembudidaya baru serta untuk budidaya skala hobi. Kelebihan dari bibit hasil cangkok adalah tanaman lebih cepat besar dan lebih cepat berbuah. Hal tersebut dikarenakan cabang yang dicangkok pada umumnya sudah cukup besar dan sudah cukup umur untuk berbuah. Bagi konsumen, sifat-sifat bibit hasil cangkok tersebut menguntungkan karena mereka tidak perlu berlama-lama menunggu agar tanamannya berbuah. Dan bagi CV. RMA sebagai produsen juga menguntungkan karena proses produksi bibit dengan teknik cangkok lebih cepat dibandingkan teknik lainnya. Proses produksi bibit cangkok Jambu Madu hanya memakan waktu 1.5-2 bulan.

Sementara proses produksi bibit dengan teknik grafting dan okulasi atau tempel mata tunas membutuhkan waktu hingga lebih kurang 3-4 bulan. Memang secara produktivitas, CV. RMA tidak dapat memproduksi banyak bibit dengan

teknik cangkok dikarenakan tidak semua cabang dari tanaman memenuhi syarat untuk dilakukan cangkok. Namun dengan kelebihan-kelebihan yang telah disebutkan diatas terbukti bahwa teknik cangkok masih tetap menguntungkan bagi CV. RMA maupun bagi konsumen yang membeli produk bibit Jambu Madu dari CV. RMA .

Saat ini CV.RMA sedang mengembangkan varietas tanaman jambu citra black kingkong, dan king Rose yang di gabungkan melalui proses okulasi dengan pohon induknya adalah tanaman jambu madu. Jambu citra merah, black kingkong dan king rose adalah komoditas buah buahan yang bersifat musiman sehingga permintaan pasar pada beberapa waktu jarang terpenuhi karna hambatan musim, frekwensi pembungaannya pada varietas ini 3 sampai 6x setahun Teknik okulasi ini diharapkan memberikan hasil seperti :

1. pohon akan lebih cepat berproduksi dan memotong masa vegetatif pada tanaman jambu citra dan black kingkong
2. penyerapan dan efisiensi penggunaan pupuk bisa di tekan karena sifat alamiah tanaman jambu citra haus akan unsur hara
3. memungkinkan untuk pengembangan tabulampot yang bisa di budidayakan di lahan sempit atau atap ruko karena pohon induk adalah jambu madu yang terbukti adaptif di tabulampot.
4. Diharapkan bisa merubah tanaman jambu citra menjadi tanaman yang berbuah tidak mengenal musim seperti jambu madu, karena hasil modifikasi tanaman ini menggunakan indukan pohon jambu madu, sehingga bisa memberikan nutrisi ke batang jambu citra secara terus menerus.



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

5.2.3. Persiapan Media dan Wadah Tanam

Jambu Madu adalah tanaman yang diperuntukan untuk tanaman yang berada di dalam pot (tabulanpot). Artinya tidak memerlukan lahan yang luas untuk menanamnya, jarak tanam antara satu pohon dengan pohon yang lain adalah sekitar 2,5 meter sampai dengan 3 meter. Jarak tanam ini dibuat agar pohon Jambu Madu dapat berkembang dengan baik. Oksigen dan sinar matahari akan didapat diserap dengan sempurna oleh pohon yang memiliki jarak tanam yang baik. Jambu Madu dapat ditanam menggunakan drum bekas, ban bekas atau langsung kedalam tanah dan masing masing memiliki kelebihan dan kekurangan. Kelebihan dan kekurangan media tanam tersebut antara lain:

a. Menggunakan drum bekas

Khusus drum bekas lebih baik gunakan yang berbahan fiber atau plastik karna daya tahan yang lebih baik dibandingkan drum dari bahan seng besi namum harganya lebih mahal. Pada tahun 2019 harga drum fiber mencapai 130.000/ drum kelebihan dan penggunaan media drum bekas ini adalah efisisensi saat penanaman, mudah di pindah-pindah dan mudah dikukur. Sedangkan kekurang nya tanaman tidak bisa tumbuh besar dikarenakan perakaran yang tidak berkembang. Maksimum ukuran pohon yang bisa dicapai dalam media ini ialah 3-4 meter. Kekuatan ranting menjadi lemah karna keterbatasan akar dalam menyerap kalsium dan pospat. Akar akan cepat menua, dalam media yang sempit pertumbuhan akar sangat padat. Akar yang padat akan mati dan bisa berjamur (akar putih) cendawan dll yang akan menjangkiti akar yang lebih muda. Akhirnya tumbuhan akan kekurangan oksigen Karena tidak bisa menyerap oksigen dan unsur hara. Selanjurnya, tumbuhan akan mati yang ditandai dengan kayu pada

daun batang berubah warna putih, bunga dan buah rontok. Kelemahan selanjutnya tanaman yang ditanam dalam drum dengan diameter 50 cm untuk tidak bisa memproduksi banyak karena kapasitas akar, batang dan daun terbatas untuk mengisi energy pada buah, akhirnya buah akan rontok.

Menurut Referensi, bahwa media tanam pot yakni pot yang terbuat dari plastik, keramik atau tong minyak yang memiliki ukuran besar atau polybag yang memiliki ukuran minimal 60x70cm. Pot memang lebih baik dari poly bag, pot bisa bertahan lebih lama karna memang lebih kuat, kemudian juga lebih gampang jika anda ingin memindah-mindahkan pohon jambunya. Tetapi bagi pot yang berasal dari ember atau dari tong, jangan lupa untuk melubanginya terlebih dahulu karena memang belum ada lubangnya. Polybag memang sedikit lebih gampang robek dibandingkan pot, apalagi jika kita tidak hati-hati dalam menggunakannya, namun poly bag jauh lebih murah harganya dibandingkan dengan pot.

Banyak dari petani Jambu Madu yang menggunakan polibag didalam berkebun sebab lebih ekonomis dan mudah didapati walau dalam jumlah besar. Berdasarkan uraian diatas maka pemilihan media tanam bergantung kepada kesesuaian dan kebutuhan Jambu Madu sesuai dengan wilayah budidaya jambu.

a. Kompos

Kompos yaitu kotoran lembu, kambing atau unggas yang sudah lama atau yang sudah menjadi Tanah, lebih baik di fermentasikan dengan bakteri EM4, PGPR dan trigodherma jika menggunakan kotoran lembu. agar steril dari berbagai penyakit yang dapat mengganggu pertumbuhan tanaman, seperti cendawan atau jamur yang menyerang pada sistem perakaran tanaman. Kompos ini bisa didapatkan di peternak yang berada di desa atau sekitar kita yang telah terjamin

keasliannya jangan membeli kompos dengan campuran serbuk kayu, karena serbuk kayu biasanya terdapat campuran minyak/oli yang dapat merusak kesuburan tanah karena dapat meracuni bakteri penghasil unsur hara mikro.

b. Tanah

Tanah yang digunakan adalah tanah yang gembur artinya tanah humus, tanah hitam atau tanah yang sehat, jangan tanah kuning yang biasa dijadikan untuk menimbun. Tanah humus biasanya mudah dijumpai pada pedanggang yang menjual tanaman bunga. Atau tanah hitam dibelakang rumah kita, termasuk tanah bakaran yang sudah lama yang sudah menjadi tanah. Prusahaan kami memproduksi tanahnya sendiri dari daun dan batang tumbuh tumbuhan sisa pemangkasan. Tipe tanah seperti ini sangat gembur, seratnya tinggi, kalium yang cukup dan banyak terdapat unsur hara mikro, namun biasanya minim mineral yang terdapat pada tanah mineral, oleh karena itu biasanya kami menambah kalsium dan magnesium serta unsur unsur mineral lain yang bersifat basa.

c. Sekam Padi

Sekam padi, yaitu kulit padi yang telah terpisah dari padinya sewaktu selesai digiling di kilang padi. Sekam padi ini berfungsi untuk merenggangkan tanah. Hal ini dilakukan supaya akar pohon jambu mudah berkembang, artinya pohonnya juga akan cepat tumbuh besar dan subur. Kemudian, perenggangan ini berguna agar tanah pada pohon jambu ini tidak becek, yang disebabkan air hasil siraman yang tidak mengalir dengan baik keluar pot. Air yang mengendap pada tanah akan menyebabkan akarnya membusuk yang kemudian akan dapat menggugurkan daun dan buahnya, dan dalam waktu yang lama akan menyebabkan kematian pada pohon jambu tersebut. Selain sekam padi juga bisa

digantikan dengan tanah arang atau hasil bakaran kayu arang yang sudah lama atau jonggos sawit yaitu hasil janjangan sawit yang sudah tidak ada buahnya dan yang sudah dibakar atau sudah lama tertimbun. Setelah menyiapkan bahan-bahan yang diperlukan dalam menanam pohon Jambu Madu maka selanjutnya yang perlu kita ketahui adalah cara menanamnya, yaitu:

1. Campurkan terlebih dahulu tanah, kompos dan sekam padi, dengan ukuran kurang lebih 50% tanah, 30% kompos dan 20% sekam padi, kemudian aduk sampai merata. Pengadukan dapat anda lakukan di luar pot.
2. Kemudian masukan tanah campuran ke dalam pot atau polybag dengan ketinggian 5cm. Namun jika bibit yang ingin anda tanam sudah besar maka tidak perlu lagi ditambah tanah dibawahnya, hal ini dilakukan agar pot atau polybag yang menjadi medianya tidak terlalu penuh isinya. Ini dimaksudkan agar ruang yang masih kosong di dalam polybag atau pot dapat ditambah dengan pupuk kompos pada bulan berikutnya secara bertahap.
3. Kemudian ambil bibit dan buka polybag-nya. Namun kita juga perlu hati-hati di dalam merobek polibetnya agar jangan sampai tanah pada polybag tersebut hancur, yang kemudian akan dapat menyebabkan kematian pada bibitnya.

Masukkan bibit yang sudah dikoyak polybagnya ke dalam pot atau polybag yang sudah diisi tanah. Kemudian penuhkan pot atau polybag dengan tanah yang sudah dicampur setinggi tanah yang ada pada bibit atau pohon Jambu Madu tersebut.

Disarankan untuk tidak mengisi pot atau polybag sampai penuh, apalagi bibit yang ingin ditanam masih setinggi 50-60 cm, atau masih memerlukan 8-9 bulan untuk berbuah. Hal ini diperlukan agar pot atau polybag dapat terus

ditambah dengan kompos secara bertahap agar pohon jambu yang kita tanam terus mendapatkan makanan dari kompos yang akan kita berikan secara bertahap.



Gambar 8. Penggunaan Drum Sebagai Media Tanam

b. Penanaman Langsung di Tanah

Penanaman Jambu Madu dengan menggunakan media tanah langsung merupakan cara yang paling mudah dan murah.. Cara seperti ini tidak memerlukan modal yang besar untuk membeli media tanam tapi tidak murah secara perawalan. Hal ini disebabkan oleh penanaman langsung ketanah akar sangat cepat menjalar untuk mencari unsur hara, jika petani tidak mampu memberikan pupuk yang cukup akan berpengaruh terhadap hasil produksi.

Penanaman langsung kedalam tanah juga membuat pertumbuhan daun dan bunga tidak terkontrol. Jika pertumbuhan mengalami fase vegetative maka petani akan sulit untuk melakukan pemangkasan, jika vase generative petani akan kesulitan untuk memilih dan mensortir bakal buah dan hal ini kebanyakan terjadi pada pohon yang tingginya mencapai 5-8 m. Selain itu, penanaman didalam tanah boros akan pemupukan, produksi yang tinggi akan berimplikasi pada tingginya biaya perawatan.

Pemilihan media tanam antara lain kompos, tanah dan sekam padi. Masing-masing media tanam tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

5.2.4. Perawatan dan Perairan

Merawat pohon Jambu Madu tidak jauh berbeda dengan merawat tanaman lain yang berada di dalam pot. Dikarenakan pohon Jambu Madu ini digunakan untuk tanaman yang menggunakan media pot (tabulampot), maka dari itu kesuburannya sangat tergantung kepada orang yang merawatnya, karena pada prinsipnya tanaman tabulampot berbeda dengan tanaman yang langsung ditanam di tanah yang sudah pasti memiliki kandungan air yang cukup.

Tetapi disinilah letak rahasia kemanisan buah dari pohon Jambu Madu ini, hal ini mudah dilakukan asal memiliki keinginan dan kesungguhan untuk merawatnya termasuk menyiram pohonnya. Ada beberapa hal yang harus diperhatikan di dalam menyiram pohon Jambu Madu:

1. Sebelum melakukan penyiraman yang harus diperhatikan adalah air yang digunakan. Air yang digunakan sebaiknya adalah air sumur atau air bor yang tidak memiliki campuran kimia. Memang untuk di daerah perkotaan, hal ini mungkin sangat menjadi kendala, karena sangat sulit dijumpai. Jikalau pun air pam yang ada, alangkah baiknya jika air tersebut diletakkan didalam drum atau tong kemudian diendapkan agar kandungan kimia seperti kaporit turun kebawah air, lalu mengambil air yang di bagian atas saja. Tetapi jika menyulitkan, anda tetap bisa menggunakan air pam yang ada di rumah anda.
2. Aturan penyiraman adalah 2x dalam sehari. Waktu yang dianjurkan adalah pagi dan sore hari, berapa banyak air yang harus disiram, itu tergantung pada kita yang merawatnya, tetapi pada prinsipnya, tanah yang berada di

dalam pot atau polybag harus selalu lembab artinya jangan sampai kering sekali, jika cuaca panas maka kita harus memberikan lebih banyak air.

Air ibaratkan minyak yang akan menjalankan mesin produksi pada pohon Jambu Madu tersebut, artinya sebanyak apapun makanan yang kita berikan seperti kompos atau pupuk kimia tidak akan dapat dimakan dengan baik jika kandungan air pada pohon Jambu Madu tersebut kurang. Model penyiraman yang dapat dilakukan antara lain:

- a. Dapat menggunakan cara lama. Seperti, menggunakan gembur, namun jika pohon Jambu Madu anda jumlahnya banyak maka cara yang dapat anda lakukan adalah dengan membuat sumber air atau tempat tampungan air yang berada di beberapa titik di antara pohon-pohon jambu anda, model yang seperti ini menguras banyak tenaga tetapi lebih lebih efisien dalam segi waktu.
- b. Dengan menggunakan selang yang langsung di sambungkan ke sumur bor. Model penyiraman ini memang tidak terlalu menguras tenaga karna kita hanya tinggal mengarahkan selang ke pohon jambu, namun sedikit memakan waktu karna volume air yang di dikeluarkan oleh selang lebih kecil dari gembur, sehingga kita perlu menunggu.
- c. Model yang ketiga adalah dengan menggunakan pipa yang disambungkan dan diletakan di atas polybag atau pot, kemudian dengan hanya membuka kerannya, air akan dapat megalir sendirinya ke dalam pot atau polybag Cara ini memang sangat efektif dan efisien namun kita harus mengeluarkan uang lebih, untuk biaya pembuatan model penyiraman ini, namun jika dilihat dari kegunaannya sangat membantu dan menguntungkan bagi para petani Jambu

Madu yang memiliki puluhan bahkan sampai ratusan pohon Jambu Madu . Sebab dengan metode ini akan dapat mengurangi biaya dalam menggaji karyawan untuk menyiram. Namun jika anda hanya memiliki beberapa pohon saja, anda cukup menggunakan metode yang pertama atau yang kedua.

Pada CV. Radella Multi Agri (RMA) Penggunaan pupuk sintesis adalah cara termudah dan praktis yang banyak digunakan petani untuk meningkatkan hasil panen. Kekurangan pupuk sintesis yakni pada biaya yang mahal, penggunaan secara berlebihan dan tidak terkontrol yang akan merusak media lingkungan dan tanaman. Disamping itu, penggunaan pupuk organik sebenarnya lebih baik dari segi kesehatan dan lingkungan. Misalnya, kompos yang mengandung banyak bakteri-bakteri seperti lactobasilus, thermogenik serta unsur lainnya yang menghasilkan ratusan unsur hara mikro dan makro, namun dalam jumlah sedikit. Oleh karena itu, jika hanya berharap pada bertani secara organic, hasil yang ditargetkan akan sulit tercapai. Selain itu, supermarket dan pasar pada umumnya akan memilih hasil pertanian yang memiliki bentuk mulus namun bagus., ukuran yang besar. Di dalam RMA proses pembudidayaan Jambu Madu yang diterapkan saat ini adalah dengan mengkolaborasikan teknik organik dan sintesis yang bertujuan untuk menjaga kesehatan dan kestabilan hasil panen. Perawatan jambu Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 12.

Tabel 12. Jenis Perawatan Jambu Madu Berdasarkan Media Tanam yang diterapkan RMA

Jenis Perawatan	Ketinggian 4 M	Ketinggian 2,8 M
	Jenis Penanaman	
	Penanaman langsung kedalam tanah	Penanaman menggunakan drum (Tabulanpot)
Sintesis	2 kg/pohon	200 gr/pohon
Kalsium nitrat	2,5 kg/pohon	300 gr/pohon
Pupuk mikro cair yang sudah dicampur air	1,8 ltr/pohon	300-400 ml
Pestisida	1-2 ltr	280-350 ml
Pupuk kompos kering	50 kg/6 bln	3-5 kg/pohon
Kompos Cair	10 ltr	300 ml/pohon
Hasil panen /Musim	30-50 kg/musim	80-20 kg/musim
Frekuensi Panen	3-6 kali setahun	8-12 kali setahun

Sumber: RMA, 2015

Pada saat fase berbunga Biasanya pohon Jambu Madu yang masih pertama berbunga akan mengalami keguguran, walau memang tidak semua putik atau bunganya akan gugur. Hal ini disebabkan pohonnya masih belajar berbuah, tetapi pasti ada bunga yang tidak rontok dan tetap bertahan, yang kemudian akan menjadi buah.

Dengan pemupukan secara teratur dan rutin dilakukan, maka bunga yang rontok akan cepat digantikan dengan bunga yang baru, walaupun kembali rontok pasti akan kembali ada yang bertahan. Yang pada akhirnya ketika pohon jambunya sudah besar dan kuat, maka keguguran juga akan semakin sedikit.

Bunga yang timbul di pucuk batang pohon sebaiknya dibuang saja, karena bisa menyebabkan pohonnya menjadi jelek atau rusak, saat buahnya sudah dipetik. Buah yang berada di pucuk pohon juga akan mudah untuk patah ketika buah sudah mulai membesar.

Buah yang baik adalah buah yang berada pada batang-batang tua, maksudnya batang besar yang akan sanggup menahan buah, semakin tua atau

semakin besar batangnya maka semakin berpotensi buahnya bertahan menjadi besar dan manis.

Bunga yang menjadi buah harus kembali dilakukan penyoteraan mana buah yang dipertahankan mana buah yang akan dibuang. Penyeleksian buah ini perlu dilakukan karena semakin sedikit buahnya dalam satu ranting maka akan berpotensi semakin manis rasanya dan buah yang dihasilkan pun semakin besar ukurannya, sebab pohonnya akan fokus memaniskan atau membesarkan satu atau dua buah saja. Buah yang berada terlalu banyak pada satu ranting juga akan menjadikan makanan yang diserap dari batang berbagi dengan buah yang lain.

Dalam menyeleksian buah ini, yang paling diutamakan adalah buah yang tergantung, artinya yang mengarah ke bawah, sebab apabila buah yang tumbuhnya ke atas biasanya akan dapat patah jika buah sudah mulai besar. Kemudian buah yang sudah gugur rambutnya dari buahnya dan sudah berbentuk jambu yang masih kecil harus segera dibungkus dengan menggunakan plastik yang diberikan lubang agar udara tetap masuk. Pembungkusan bisa dilakukan dengan satu tangkai satu bungkus atau satu buah satu bungkus. Berikut gambar pembungkusan Jambu Madu di CV. RMA .



Gambar 9. Pembungkusan Jambu Madu di CV. RMA

Pembungkusan sekaligus dalam satu tangkai, memang lebih gampang dan tidak rumit tetapi buah yang bergencet terkadang menjadi penyebab busuknya buah. Apabila satu buah busuk maka buah yang di sampingnya berpotensi untuk ikut busuk. Maka dari itu pemeriksaan buah yang sudah dibungkus juga harus dilakukan, karena jika ada satu buah yang busuk bisa langsung dibuang, sehingga tidak menyebar ke buah yang lain. Pembungkusan dengan cara satu buah satu bungkus membuat kita sedikit ribet atau banyak kerjanya, tetapi hal ini menghindari penyebaran pembusukan buah

Pembungkusan yang dilakukan berguna untuk menghindari hama yang dapat menyerang buah yang akhirnya menyebabkan buah berulat di dalamnya. Memang tidak semua buah yang tidak dibungkus menjadi berulat bisa saja tidak. Namun pembungkusan adalah cara kita mengurangi resiko busuk pada buah.

Pembungkusan juga akan membuat buah terhindar dari cacat yang disebabkan oleh sentuhan atau goresan ketika berada di pohon. Buah yang bersih dan mulus akan mendapatkan harga yang baik atau disukai banyak orang. Namun

jika cacat maka banyak swalayan atau supermarket yang akan menolaknya. Maka demi menjaga buah agar tetap mulus dan tidak berulat, membungkus buah sangat disarankan di dalam menjaga kualitas buah Jambu Madu .

5.2.5. Panen

Perawatan Jambu Madu deli hijau tidaklah sulit, bibit jambu yang telah ditanam perlu mendapatkan perawatan agar tumbuh dengan baik dan menghasilkan panen yang optimal. Pada umur 1-6 bulan pertama masa pertumbuhan, maka unsur N (Nitrogen) harus lebih dominan agar percabangan dan batang lebih banyak dan kokoh. Jambu Madu deli hijau dapat berbuah 9-12 bulan setelah penanaman. Waktu panen yang paling baik adalah ketika buah sudah terlihat penuh atau ukurannya sesuai standar kualitas yang ditetapkan, kepala putik sudah mulai menghitam, cuping di dasar buah sudah mekar sempurna, dan mulai terlihat semburat merah di bagian bawah buah. Tingkat kematangan buah yang paling baik untuk dipanen adalah saat mencapai 60 – 70%, yaitu ketika buah masih segar, sudah manis, namun masih belum terlalu matang sehingga menghindari resiko busuk saat distribusi. Berikut gambar panen jambu di CV. RMA .





Gambar 10. Panen, Penyortiran dan Pengemasan Buah Jambu Madu Pada CV. RMA

Cara panen buah Jambu Madu juga tidak boleh sembarangan. Cara yang paling baik untuk memanen buah Jambu Madu adalah dengan memegang satu dompol buah lalu potong tangkai dompolnya dengan gunting tanaman, setelah itu langsung letakkan buah pada keranjang plastik. Setelah buah selesai dipanen langkah selanjutnya adalah penyortiran dan penggolongan atau grading. Dalam proses ini buah dipisahkan berdasarkan klasifikasi grade nya. Pada CV. RMA buah hasil panen digolongkan menjadi dua grade yaitu grade A dan grade B. Setelah penyortiran proses selanjutnya yaitu pengemasan dan distribusi. Pada CV. RMA pengemasan dilakukan tergantung pesanan. Buah dikemas dalam sterefoam dan plastik wrap, lalu ditata dalam keranjang plastik dan didistribusikan. Berikut gambar contoh buah yang sudah dipanen di CV. RMA .

Kualitas buah yang bagus dapat dilihat dari ukuran proposional warna buah yang di dominasi hijau sedikit berwarna merah, semakin gelap warna maka semakin tinggi kandungan serat dalam buah sedangkan untuk menentukan tingkat kemanisan akan dipengaruhi oleh warna kuning pada campuran warna buah tersebut, biasanya semakin tinggi dominasi warna kuning pada buah maka semakin manis buah tersebut, namun jika dominasi warna kuning pada buah berlebih, akan menghambat pembesaran buah dan biasanya di pengaruhi oleh kalium dan fosfor secara berlebih oleh buah.

Pada masa pasca panen buah yang sudah dipanen kemudian mengalami penyeleksian berdasarkan ukuran, warna dan kualitas. Sedangkan untuk pohon diberikan perlakuan yakni dilakukan pemangkasan pohon setelah pemanenan untuk mengurangi cabang tidak produktif dan mengurangi kerapatan tajuk. Untuk memaksimalkan hasil, sisakan 1 sampai 2 bakal buah, tergantung kerapatan dompolan dan kemudahan pembungkusan. Dalam 1 pohon berisi 9 sampai 12 bakal buah, diharuskan menyisakan 3 sampai 5 buah agar ukuran buah dapat optimal. Setelah masa berbunga selesai yaitu ditandai dengan gugurnya benang sari, lakukan pembungkusan buah.

RMA menyarankan menggunakan spunbond atau bahan kain sintetis. Penggantian media tanam dilakukan setiap 2 tahun sekali, karena pada masa itu media sudah tidak bagus, dan akar sudah memenuhi kantung tanam. Selain itu dilakukan pemangkasan akar ketika mengganti media tanam. Tentu saja tidak seluruh akar dipangkas, hanya bulu akar dan akar kecil yang ada di tepi. Tanaman kemudian dimasukkan kembali ke kantung tanam dengan ukuran lebih besar dan juga ditambah media tanam baru.

5.3. Analisis Kelayakan Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar merupakan salah satu aspek non finansial yang sangat diperlukan dalam melakukan analisis kelayakan suatu usaha. Tujuan dilakukannya analisis aspek pasar agar dapat memberikan gambaran bagaimana permintaan pasar terhadap produk tersebut yakni Jambu Madu, berapa persen permintaan yang dapat dipenuhi CV. RMA, serta bagaimana strategi bauran pemasarannya.

5.3.1. Permintaan dan Penawaran

Salah satu cara paling mudah untuk mengetahui gambaran pasar Jambu Madu adalah dengan melihat seberapa banyak permintaan produk yang diminta konsumen baik itu produk buah, bibit, maupun pohon siap buah. Sedangkan penawaran menunjukkan berapa besar permintaan yang dapat dipenuhi oleh perusahaan, dalam kasus RMA ini dilihat dari produksi per satuan waktunya.

Per Desember 2019, permintaan buah Jambu Madu per minggunya mencapai 950-1000 kg. Jumlah permintaan tersebut adalah total permintaan yang diminta konsumen ke CV. RMA . Dari sisi penawaran, produksi buah dan bibit Jambu Madu di RMA tergolong cepat yaitu dapat dilakukan dalam hitungan minggu sehingga penawaran buah dan bibit dilihat dari produksinya per minggu. Sedangkan untuk produksi pohon siap buah butuh waktu cukup lama lebih kurang 1-2 tahun sehingga penawaran pohon siap buah dilihat dari produksinya per tahun. Berikut ini adalah data permintaan dan penawaran buah jambu sebagai gambaran potensi pasar Jambu Madu . Penawaran Dan Permintaan Buah Jambu Madu Bulan Desember 2019 dapat dilihat pada Tabel 13.

Tabel 13. Penawaran Dan Permintaan Buah Jambu Madu Bulan Desember 2019

Minggu	Produksi minggu (Kg)	Permintaan per minggu (Kg)	Permintaan yang terpenuhi (%)
1	249,00	295,00	84,41
2	210,00	280,00	75,00
3	344,00	320,00	107,50
4	235,00	210,00	111,90
Rata-rata	1.038,00	1.105,00	94,70

Sumber: RMA, 2020


Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa permintaan Jambu Madu yang bisa terpenuhi oleh kapasitas produksi RMA rata-rata baru mencapai 94,70 % dari total permintaan yang diminta konsumen ke RMA . Artinya, masih ada 5,3% permintaan yang belum terpenuhi, atau dengan kata lain masih terdapat potensi pasar yang besar terhadap produk buah Jambu Madu RMA . Potensi pasar yang besar itulah yang bisa menjadi peluang bagi RMA untuk mengembangkan usahanya. Pentingnya pengembangan usaha bagi RMA adalah selain agar dapat memenuhi permintaan buah Jambu Madu tersebut, juga agar usaha RMA semakin berkembang dari waktu ke waktu.

5.3.2. Strategi Pemasaran

a. Produk

CV. RMA menghasilkan beberapa produk hasil budidaya Jambu Madu yang siap dikirim untuk memenuhi permintaan konsumen. Ada 4 jenis produk hasil yaitu, buah Jambu Madu grade A, buah Jambu Madu grade B dan bibit Jambu Madu . Buah Jambu Madu yang diproduksi oleh CV. RMA seluruhnya merupakan varietas madu deli hijau atau disingkat MDH. Varietas ini termasuk varietas jambu air unggulan dengan tingkat kemanisan antara 12.4°-19° briks (satuan skala kemanisan buah). Selain itu dari segi ukuran juga relatif lebih besar dibanding jambu air merah biasa yang sudah banyak dikebunkan.

Adanya perbedaan grade buah Jambu Madu yang diproduksi CV. RMA antara grade A dan grade B disebabkan karena pada saat proses pematangan buah, buah grade A memiliki tingkat kemanisan, warna, berat, ukuran dan bentuk yang sesuai dengan standar yang diminta oleh pasar eksklusif (supermarket & fresh market). Sedangkan buah jambu grade B biasanya memiliki warna, berat, ukuran, dan bentuk yang tidak memenuhi standar tersebut sehingga harus disortir namun tetap memiliki kualitas rasa yang sama dengan grade A dan pemasarannya dipinggir jalan seperti di Jalan Arifin Ahmad Pekanbaru, Riau. Biasanya buah grade B membesar lebih cepat dibandingkan proses pematangannya sehingga walaupun terkadang buah grade B lebih besar dari grade A tapi buahnya tidak semanis buah grade A. Deskripsi Produk Jambu Madu CV. RMA dapat dilihat pada Gambar 11.

Foto	Deskripsi
	<p>Buah Jambu Madu grade A, memiliki bentuk fisik seperti lonceng simetris, tinggi buah sekitar 10-15 cm, warna buah hijau dengan semburat merah di bagian bawah buah, tingkat kemanisan mencapai 15° brix, berat buah 150-200 gr per buah, dan tidak ada cacat buah/ gigitan serangga/ busuk.</p>

	<p>Buah Jambu Madu grade B, memiliki bentuk fisik seperti lonceng namun biasanya tidak simetris, tinggi buah 10-18 cm, warna buah dominan hijau dengan sedikit semburat merah di bagian bawah buah, tingkat kemanisan 10°-12° briks, berat buah 50-150 gr per buah, tidak ada cacat buah/ gigitan serangga/ busuk.</p>
	<p>Bibit Jambu Madu, memiliki ukuran tinggi 80-150 cm, berasal dari perbanyakan dengan teknik cangkok, bisa berbuah dalam 8-10 bulan, potensi berbuah 20-21 kg per pohon per tahun, media tanam berkualitas, tidak terserang penyakit/ hama.</p>

Gambar 11. Deskripsi Produk Jambu Madu CV. RMA
Sumber: RMA

Kemudian CV. RMA juga memproduksi bibit Jambu Madu berukuran 80-150 cm. Bibit yang diproduksi oleh CV. RMA berasal dari proses perbanyakan secara vegetatif yaitu dengan teknik cangkok. Kelebihan dari proses perbanyakan dengan cangkok ini adalah tanaman lebih cepat tumbuh besar sehingga lebih cepat berbuah. Bibit seperti ini cocok untuk para penggemar Jambu Madu yang ingin menanam sendiri pohon Jambu Madu di rumahnya. Selain buah Jambu Madu dan bibit jambu.

b. Harga

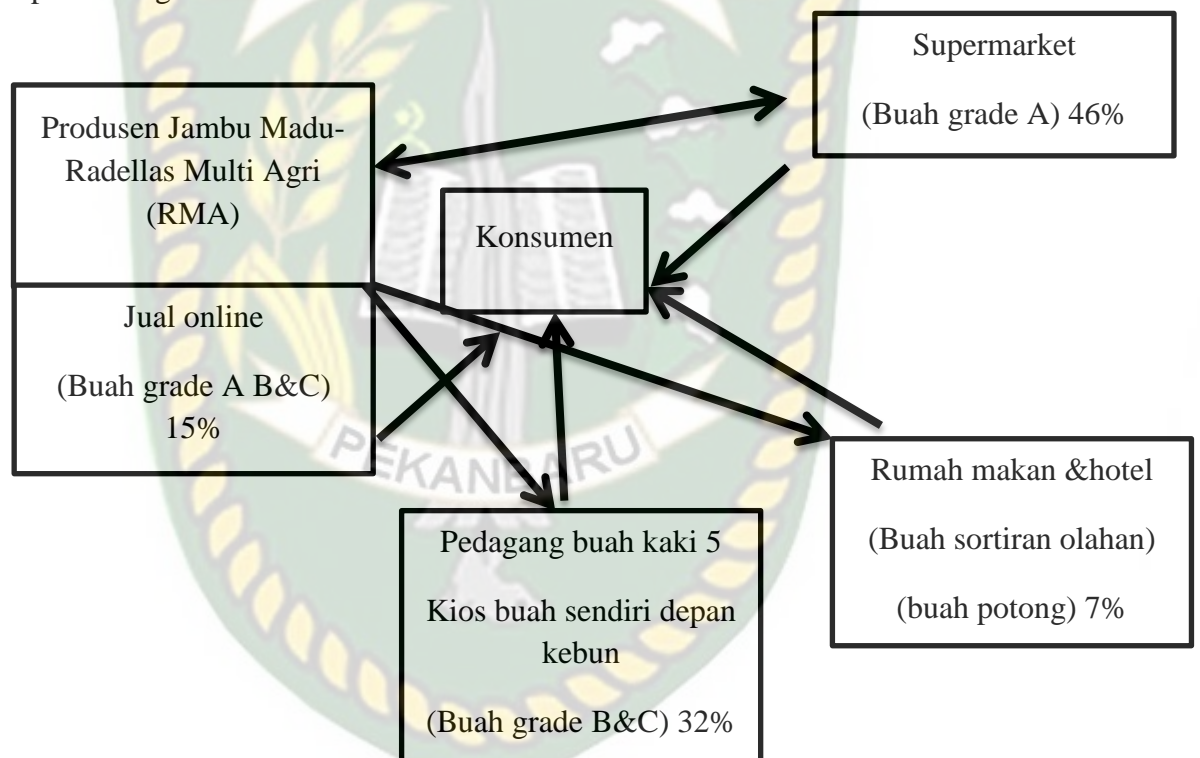
Produk yang dijual RMA nantinya akan memasuki beberapa segmen pasar. Oleh karena itu RMA menetapkan harga yang berbeda tergantung segmen pasarnya, terutama untuk produk buah Jambu Madu yang dibedakan menjadi dua grade yaitu grade A dan grade B. Harga produk buah Jambu Madu grade A dibanderol seharga Rp 40 000/ kg sedangkan untuk kalangan masyarakat dibanderol dengan harga 45.000/Kg. Harga tersebut ditetapkan dengan menghitung seluruh biaya-biaya yang dibutuhkan untuk budidaya dan juga menyesuaikan dengan harga pasar yang berlaku untuk produk Jambu Madu grade A yaitu tidak kurang dari Rp 35 000/ kg dan tidak lebih dari Rp 60 000/kg. Kemudian untuk produk buah Jambu Madu grade B dihargai Rp 35 000/ kg. Sedangkan untuk produk bibit Jambu Madu, RMA membanderol seharga Rp 80 000/ bibit.

c. Tempat (Saluran Distribusi)

Salah satu keunggulan dari RMA adalah lokasinya yang mudah dijangkau oleh konsumen. RMA memiliki lokasi usaha yang bertempat di Jalan Aur Kuning, Kelurahan Bukit Raya Kecamatan Marpoyan Damai, Pekanbaru. Saluran distribusi produk-produk RMA secara umum adalah langsung dari kebun ke konsumen. Namun untuk produk buah Jambu Madu grade A, salurannya adalah dari kebun kemudian menuju beberapa swalayan buah yang ada di Pekanbaru baru setelah itu barulah bisa sampai ke tangan konsumen.

Saluran distribusi yang pendek ini disebabkan karena produk yang dijual oleh RMA merupakan produk yang tergolong eksklusif atau belum banyak dijumpai di pasar. Jadi konsumen baru bisa mendapatkan produk Jambu Madu

RMA ini di swalayan buah yang ada di Pekanbaru dan bisa juga memesan langsung via telepon atau aplikasi kirim pesan whatsapp atau datang langsung ke lokasi kebun RMA yang ada diatas ruko Jalan Aur Kuning. Biasanya bagi konsumen yang sudah berlangganan lebih memilih datang langsung ke lokasi kebun RMA karena bisa ikut memetik langsung buah Jambu Madu dari pohonnya dan bisa langsung dibawa pulang dan harganya yang relative lebih murah. Berikut adalah skema saluran distribusi produk-produk RMA hingga sampai ke tangan konsumen.



Gambar 12. Saluran Distribusi Produk Buah Jambu Madu RMA

Keunggulan dari pendeknya saluran distribusi ini adalah produk yang didistribusikan lebih terjamin dari kerusakan karena tidak perlu melalui proses bongkar muat yang terlalu sering seperti jika memilih saluran distribusi yang panjang. Selain itu saluran distribusi yang pendek juga menguntungkan bagi RMA sebagai produsen maupun bagi konsumen yang membeli. Menguntungkan

bagi RMA karena tanpa saluran distribusi yang panjang maka *marketshare* yang didapat RMA dari harga jual ke konsumen akhir lebih besar dibandingkan harus melalui saluran distribusi yang panjang. Sementara itu bagi konsumen juga menguntungkan karena konsumen bisa mendapatkan langsung produk segar dari kebun RMA atau didistribusikan langsung dari kebun RMA, sehingga dengan harga yang dibayarkan konsumen lebih puas.

d. Promosi

Kegiatan dalam mempromosikan produk ada beberapa macam. Salah satu kegiatan promosi yang dapat dilakukan yakni melalui media sosial seperti facebook dan instagram. Seperti yang diketahui saat ini peran media sosial sebagai media promosi usaha sangatlah besar dan cukup berpengaruh. Selain biayanya yang murah, promosi melalui media sosial dinilai cukup efektif dalam memberi informasi kepada calon konsumen tentang produsen maupun produk produk yang dijual oleh produsen.

Namun, pada saat ini promosi yang diterapkan oleh RMA belum memanfaatkan media promosi yang baik, promosi yang digunakan masih hanya sebatas dari orang ke orang yang mengenal produk jam bu RMA.

Selain promosi mulai dari orang ke orang, RMA juga mengandalkan promosi melalui *direct promotion*. Jenis promosi ini dilakukan RMA untuk menawarkan produknya ke pasar swalayan. Produk RMA yang ditawarkan ke pasar swalayan adalah Jambu Madu grade A. Strategi promosi secara langsung yang dilakukan oleh RMA biasanya dilakukan dengan cara mencari kontak atau kenalan yang mempunyai kontak manajer swalayan. Setelah mendapatkan kontak manajer swalayan, pemilik RMA akan menemui manajer swalayan tersebut

dengan membawa contoh produk atau sampel serta profil tentang RMA. Apabila manajer swalayan tersebut menyetujui barulah selanjutnya akan dilanjutkan dengan pembuatan kesepakatan atau kontrak.

5.4. Analisis Kelayakan Finansial Jambu Madu RMA

Aspek finansial adalah aspek yang perlu dianalisis selanjutnya setelah analisis aspek non finansial selesai dilakukan. Dalam analisis kelayakan suatu usaha, analisis aspek finansial ini merupakan tolak ukur yang paling menentukan apakah suatu usaha layak dijalankan atau sebaliknya. Beberapa hal yang akan dibahas adalah bagaimana proyeksi arus kas, laba rugi serta kriteria kelayakan finansial. Proyeksi arus kas menunjukkan dari mana saja pemasukan perusahaan, apa saja pengeluaran perusahaan, serta untuk melihat apakah seimbang antara pengeluaran dan pemasukan perusahaan tersebut. Sedangkan proyeksi laba rugi menunjukkan bagaimana performa keuangan perusahaan pada tiap periode dan bagaimana perkembangannya dari tahun ke tahun.

Analisis kelayakan finansial di daerah penelitian sebagai informasi dan bahan pertimbangan dalam mengelola usahatani Jambu Madu di Marpoyan Damai, Pekanbaru. Analisis kelayakan finansial usahatani Jambu Madu pada lahan tanah dan lahan ruko dengan asumsi bahwa usahatani Jambu Madu pada tahun ke dua sudah berbuah dengan menggunakan sistem pengolahan secara intensif. Pada kegiatan tersebut dilakukan menggunakan bibit yang berasal dari Kota Bagan Batu serta dikelola dengan perlakuan pemeliharaan tanaman yang lebih intensif.

Selain daripada itu, Sementara pada perhitungan kriteria kelayakan finansial, nantinya dapat menunjukkan berapa Net Present Value (NPV) atau nilai

perusahaan tersebut saat ini, berapa rasio perbandingan antara biaya yang harus dikeluarkan dan manfaat yang didapatkan oleh perusahaan tersebut, berapa tingkat pengembalian modal perusahaan tersebut dibandingkan dengan tingkat bunga yang berlaku, serta berapa lama perkiraan modal yang ditanamkan pada perusahaan tersebut bisa kembali. Sedangkan perhitungan analisis sensitivitas dilakukan untuk mengetahui seberapa besar tingkat perubahan beberapa komponen yang bisa ditoleransi agar perusahaan tersebut tetap layak untuk dijalankan. Pada analisis sensitivitas ini, dilakukan perbandingan pada tiga kondisi yaitu kondisi normal saat ini dan perubahan jika biaya operasional mengalami kenaikan dan produksi yang menurun. Analisis sensitivitas ini dilakukan untuk melihat apakah pada ketiga kondisi tersebut Jambu Madu RMA ini layak untuk dijalankan secara aspek finansial walau dengan perubahan yang terjadi.

5.4.1 Proyeksi Arus Kas

Proyeksi arus kas merupakan laporan aliran kas yang memperlihatkan gambaran penerimaan (*Inflow*) dan pengeluaran (*Outflow*). Aliran kas diproyeksikan selama sesuai dengan umur ekonomis alat yang digunakan untuk jenis tanaman hortikultura dalam hal ini Jambu Madu diproyeksikan selama 10 tahun. Selisih antara arus penerimaan dan arus pengeluaran merupakan manfaat atau biaya yang diterima dari kegiatan pembudidayaan usahatani Jambu Madu. Selain itu, dengan adanya proyeksi arus kas ini nantinya dapat dilihat dari mana saja sumber penerimaan (*inflow*) dan untuk apa saja pengeluaran kas (*outflow*) pada RMA.

Pada kasus Jambu Madu RMA ini, arus kas akan diproyeksikan selama 17 tahun, dua tahun lebih dari umur ekonomis tanaman produksi jambu madu.

Selama jangka waktu tersebut tentu ada aliran pemasukan maupun aliran pengeluaran, sehingga perlu untuk diketahui dari mana saja sumber-sumber penerimaan maupun untuk apa saja pengeluaran Jambu Madu RMA. Setelah sumber-sumber serta jumlah dari penerimaan dan pengeluaran diketahui melalui proyeksi arus kas ini, maka barulah dapat dilakukan analisis selanjutnya yaitu proyeksi laba rugi, perhitungan kriteria kelayakan finansial,

5.4.1.1 Outflow (Pengeluaran)

Outflow adalah aliran kas yang dikeluarkan oleh suatu usaha. *Outflow* berupa biaya-biaya yang dikeluarkan baik saat usaha tersebut sedang dibangun maupun saat usaha tersebut sedang berjalan. Secara umum pengeluaran biasanya dibagi menjadi dua jenis yaitu pengeluaran untuk kegiatan usaha yang sifatnya jangka panjang atau biaya investasi dan pengeluaran untuk kegiatan operasional yang sifatnya dapat berubah-ubah atau biaya variabel, *Outflow* terdiri dari biaya investasi dan biaya operasional yang dikeluarkan selama 17 tahun ke depan yaitu tahun 2014-2030.

1. Biaya Investasi

Biaya investasi adalah biaya-biaya yang dikeluarkan pada awal pendirian usaha dengan umur ekonomis lebih dari satu tahun. Biaya investasi dikeluarkan pada tahun pertama usaha. Barang-barang investasi yang telah habis masa pakainya sebelum periode usaha berakhir, harus dibeli kembali atau mengalami *reinvestasi*.

Tanpa adanya barang-barang investasi ini, sebuah usaha akan kesulitan atau bahkan tidak bisa dijalankan. Pada Jambu Biji RMA yang kegiatan usahanya adalah budidaya tanaman buah, barang investasi yang paling dibutuhkan pertama

kali tentu adalah lahan, kemudian barang-barang investasi seperti teknologi dan peralatan-peralatan yang dibutuhkan untuk proses budidaya jambu madu. Rincian biaya Investasi terdapat pada Tabel 14.

Tabel 14. Rekapitulasi Biaya-biaya Investasi Awal dalam Usahatani Jambu Madu Dengan Luas Lahan 3.300 M²

No	Uraian	Satuan (Unit/m ² / Mtr)	Jlh	Harga/Unit/Mtr	Total
1	250 unit 5m ² /pohon	1300 m ²	1	15.000.000	15.000.000
2	Sewa alat injeksi beton	Unit	5	150.000	750.000
3	Sumur Bor 16 meter	Unit	1	3.000.000	3.000.000
4	Mesin air Merek Shimizu	Unit	1	1.980.000	1.980.000
5	Tangki Air	Unit	3	300.000	900.000
6	Kontrol pompa air merk (shimizu)	Unit	1	250.000	250.000
7	Dudukan tangki	Unit	2	500.000	1.000.000
8	950VA	Unit	1	1.500.000	1.500.000
9	Sistem irigasi pipa merk wavin	Unit	1	3.000.000	3.000.000
10	Water proffing 20 kg	Unit	2	690.000	1.380.000
11	Rumah Pekerja dan Kemananan				
	a. Tenda ukuran 4 M ² dan lemari	Unit	1	2.800.000	2.800.000
	b. Pintu masuk tralis dan gembok	Unit	1	3.000.000	3.000.000
12	Peralatan Kebun				
	a. Cangkul	Unit	1	90.000	90.000
	b. Sekop	Unit	2	120.000	240.000
	c. Linggis	Unit	1	45.000	45.000
	d. Katrol kapasitas 1 ton	Unit	1	80.000	80.000
	e. Tali tambang 30 meter (d disesuaikan)	Unit	1	300.000	300.000
	f. Mesin semprot elektrik 16L	Unit	1	580.000	580.000
	g. Trolley baja + roda (rakitan)	Unit	1	780.000	780.000
	h. Lampu	Unit	3	38.000	114.000
	i. Timbangan Buah	Unit	2	80.000	160.000
	j. Gunting Tanaman	Unit	3	15.000	45.000
	k. Keranjang buah Putih	Unit	10	50.000	500.000
	l. Drum Fiber	Unit	250	120.000	30.000.000
	m. Bor Besi	Unit	1	1.700.000	1.700.000
	n. Drat air (sepasang)	Unit	280	3.000	840.000

No	Uraian	Satuan (Unit/m ² / Mtr)	Jlh	Harga/Uni t/Mtr	Total
13	Peralatan Fermentasi				
	a. Drum fermentasi fiber + penutup	Unit	5	120.000	600.000
	b. Drum pembuat bakteri PGPR	Unit	1	120.000	120.000
	c. Drum pembuat bakteri EM4	Unit	1	120.000	120.000
	d. Drum penampung bahan organik	Unit	1	750.000	750.000
Jumlah Lahan Ruko			585		71.624.000
No	Uraian	Satuan (Unit/m ² / Mtr)	Jlh	Harga/Uni t/Mtr	Total
1	250 unit 8 m ² /pohon	2000 m ²	1	35.000.000	35.000.000
2	Sumur Bor 16 meter	Unit	1	3.000.000	3.000.000
3	Mesin Air Lahan Tanah	Unit	1	1.980.000	1.980.000
4	Tangki Air Lahan Tanah	Unit	1	1.200.000	1.200.000
5	Kontrol pompa air merk (shimizu)	Unit	1	250.000	250.000
6	Menara air	Unit	1	4.800.000	4.800.000
7	950 VA	Unit	1	1.500.000	1.500.000
8	Sistem irigasi pipa merk wavin	Unit	1	3.700.000	3.700.000
9	Tanah timbun (d disesuaikan)	Unit	2	250.000	500.000
10	Rumah Pekerja dan Kemananan				
	a. Pondok tinggal (40-100 m ²) 1 kamar	Unit	1	10.000.000	10.000.000
	b. Instalasi listrik, bola lampu dll	Unit	1	1.000.000	1.000.000
	c. Peralatan rumah (d disesuaikan)	Unit	1	1.500.000	1.500.000
	d. Showcase/ fridge	Unit	1	3.500.000	3.500.000
10	Peralatan Kebun				
	a. Cangkul	Unit	3	90.000	270.000
	b. Sekop	Unit	5	120.000	600.000
	c. Linggis	Unit	1	45.000	45.000
	d. Mesin semprot elektrik 16L	Unit	1	580.000	580.000
	e. Gerobak Dorong	Unit	1	300.000	300.000
	f. Lampu	Unit	4	38.000	152.000
	g. Timbangan Buah	Unit	3	80.000	240.000
	h. Gunting Tanaman	Unit	5	15.000	75.000
	i. Keranjang buah Putih	Unit	20	50.000	1.000.000
11	Peralatan Fermentasi				

No	Uraian	Satuan (Unit/m2/ Mtr)	Jlh	Harga/Uni t/Mtr	Total
	a. Drum fermentasi fiber + penutup	Unit	5	120.000	600.000
	b. Drum pembuat bakteri PGPR	Unit	1	120.000	120.000
	c. Drum pembuat bakteri EM4	Unit	1	120.000	120.000
	d. Drum penampung bahan organik	Unit	1	750.000	750.000
Jumlah Lahan Tanah			65		72.782.000
Jumlah Lahan Ruko dan Lahan Tanah			650		144.406.000

Sumber: Data Olahan, RMA 2019

Berdasarkan Tabel 14, dapat dilihat bahwa biaya investasi terbesar Jambu Madu RMA sejauh ini adalah lahan, lahan terbagi menjadi dua yakni lahan ruko dan lahan tanah masing masing dengan luas 1300 m² dan 2000 m². Total nilai beli lahan ruko dan tanah mencapai Rp 50.000.000 Setelah lahan, investasi terbesar kedua pada Jambu Madu RMA adalah drum fiber mencapai Rp. 30.000.000 dan pada lahan tanah yakni menara air dengan nilai sebesar Rp. 4.800.000. Selanjutnya yaitu investasi untuk peralatan budidaya jambu madu dan pasca panen. Secara keseluruhan, total biaya investasi yang harus dikeluarkan oleh RMA pada kondisi normal tahun berjalan pada dua wilayah budidaya yakni di Ruko dan di Tanah mencapai Rp. 144.406.000.

2. Biaya Operasional

Selanjutnya ada pengeluaran untuk operasional yang sifatnya jangka pendek dan kebutuhannya dapat berubah-ubah yaitu biaya variabel. Pada umumnya komponen biaya variabel ini adalah input-input yang digunakan dalam proses produksi atau dalam kasus RMA adalah input-input yang digunakan untuk kegiatan budidaya. Beberapa contoh komponen tersebut adalah pupuk, media tanam, insektisida, herbisida, serta input penunjang lainnya.

Biaya operasional ini merupakan biaya yang dikeluarkan secara berkala dalam rangka memenuhi input produksi dan kegiatan proses produksi agar pembudidayaan usahatani Jambu Madu berjalan dengan lancar. Untuk lebih jelasnya tentang biaya-biaya operasional dalam usahatani Jambu Madu dapat dilihat pada Tabel 15.

Tabel 15. Rekapitulasi Biaya Operasional Pada Tahun Pertama Usahatani Tanaman Jambu Madu Lahan Ruko dan Lahan Tnah

No	Uraian	Jumlah (Unit/Kg/ Liter)	Jlh	Harga (Unit/Kg/L iter)	Total
1	Bibit	Phn	300	80.000	24.000.000
2	Tanah Humus	Ton	1	550.000	550.000
3	Pupuk Kandang	Krg	40	20.000	800.000
4	Sekam Padi	Krg	20	15.000	300.000
5	Sewa alat injeksi beton	Unit	5	150.000	750.000
6	Gula merah kelapa	Liter	5	20.000	100.000
7	Ragi EM4	Liter	20	20.000	400.000
8	Ragi PGPR	Liter	20	35.000	700.000
9	NPK butiran 1 karung 16-16-16	Kg	2	450.000	900.000
10	NPK boster	Kg	40	150.000	6.000.000
11	Kalium chlorida (KCL)	Kg	20	8.000	160.000
12	Pupuk daun micro ferti energy	Kg	8	120.000	960.000
13	Pupuk daun micro ferti magnet	Kg	8	120.000	960.000
14	Pupuk daun grand K	Kg	20	25.000	500.000
15	Pupuk daun perangsang bunga	Kg	6	150.000	900.000
16	Pupuk daun gandasil B	Kg	10	45.000	450.000
17	Herbisida lanate	Liter	10	10.000	100.000
18	Herbisida bestox 5 L	Liter	4	900.000	3.600.000
19	Herbisida stargate 150ml	Liter	6	170.000	1.020.000
20	Gel perekat multistik 500ml	Liter	20	45.000	900.000
21	Plastik pembungkus jambu	Kg	40	25.000	1.000.000
22	Listrik	Kwh	12	900.000	10.800.000
23	BBM	Ltr	600	8.700	5.220.000

No	Uraian	Jumlah (Unit/Kg/ Liter)	Jlh	Harga (Unit/Kg/L iter)	Total
24	Tenaga KerjaTKDK				
	a. Pemilihan Bibit	HOK	4	90.000	360.000
	b. Persiapan Media dan Wadah Tanam	HOK	8	90.000	720.000
	c. Penanaman	HOK	8	90.000	720.000
	d. Perawatan dan Perairan	HOK	6	90.000	540.000
	e. Fase berbunga dan berbuah	HOK	6	90.000	540.000
	f. Pemanenan	HOK	4	90.000	360.000
	g. Pasca Panen	HOK	4	90.000	360.000
	25 Tenaga KerjaTKLK				
	a. Pemilihan Bibit	HOK	12	90.000	1.080.000
b. Persiapan Media dan Wadah Tanam	HOK	32	90.000	2.880.000	
c. Penanaman	HOK	32	90.000	2.880.000	
d. Perawatan dan Perairan	HOK	24	90.000	2.160.000	
e. Fase berbunga dan berbuah	HOK	24	90.000	2.160.000	
f. Pemanenan	HOK	16	90.000	1.440.000	
g. Pasca Panen	HOK	12	90.000	1.080.000	
Jumlah Lahan Ruko			1.409		78.350.000
No	Uraian	Jumlah (Unit/K g/Liter)	Juml ah	Harga (Unit/Kg/L iter)	Total
1	Bibit	Phn	450	80.000	36.000.000
2	Pupuk kandang 1,5 ton(dalam karung)	Krg	60	20.000	1.200.000
3	Gula merah kelapa	Liter	5	20.000	100.000
4	Ragi EM4	Liter	20	20.000	400.000
5	Ragi PGPR	Liter	20	35.000	700.000
6	NPK butiran 1 karung 16-16-16	Liter	2	450.000	900.000
7	NPK boster	Liter	40	150.000	6.000.000
8	Kalium chlorida (KCL)	Liter	20	8.000	160.000
9	Pupuk daun micro ferti energy	Kg	8	120.000	960.000
10	Pupuk daun micro ferti magnet	Kg	8	120.000	960.000
11	Pupuk daun grand K	Kg	20	25.000	500.000
12	Pupuk daun perangsang bunga	Kg	6	150.000	900.000

No	Uraian	Jumlah (Unit/Kg/ Liter)	Jlh	Harga (Unit/Kg/L iter)	Total
13	Pupuk daun gandasil B	Kg	10	45.000	450.000
14	Herbisida lanate	Kg	10	10.000	100.000
15	Herbisida bestox 5 L	Kg	4	900.000	3.600.000
16	Herbisida stargate 150ml	Kg	6	170.000	1.020.000
17	Gel perekat multistik 500ml	Liter	60	45.000	2.700.000
18	Round up 250ml	Liter	40	25.000	1.000.000
19	Gramoxone	Liter	20	35.000	700.000
20	Plastik pembungkus jambu	Kg	40	25.000	1.000.000
21	Listrik	Kwh	12	900.000	10.800.000
22	BBM	Ltr	700	8.700	6.090.000
23	Tenaga KerjaTKDK				
	a. Pemilihan Bibit	HOK	4	90.000	1.440.000
	b. Persiapan Media dan Wadah Tanam	HOK	8	90.000	3.600.000
	c. Penanaman	HOK	8	90.000	2.160.000
	d. Perawatan dan Perairan	HOK	6	90.000	1.620.000
	e. Fase berbunga dan berbuah	HOK	6	90.000	1.620.000
	f. Pemanenan	HOK	4	90.000	1.080.000
	g. Pasca Panen	HOK	4	90.000	1.080.000
24	Tenaga KerjaTKLK				
	a. Pemilihan Bibit	HOK	16	90.000	1.440.000
	b. Persiapan Media dan Wadah Tanam	HOK	40	90.000	3.600.000
	c. Penanaman	HOK	24	90.000	2.160.000
	d. Perawatan dan Perairan	HOK	18	90.000	1.620.000
	e. Fase berbunga dan berbuah	HOK	18	90.000	1.620.000
	f. Pemanenan	HOK	12	90.000	1.080.000
	g. Pasca Panen	HOK	12	90.000	1.080.000
Jumlah Lahan Tnnah			1.741		101.440.000
Total Ruko dan Lahan			3.150		179.790.000

Sumber: Data Olahan, RMA 2019

Kebutuhan input dalam produksi bibit jambu madu diantaranya adalah, sekam, tanah humu, pupuk kandang dan pupuk kimia. Sementara sisanya merupakan kebutuhan input dalam produksi buah seperti pupuk, pestisida, dan

penunjang produktivitas buah lainnya. Pada tahun 1 atau pra produksi terlihat beberapa komponen input membutuhkan biaya yang lebih besar dibanding komponen lainnya. Hal ini dikarenakan beberapa input tersebut diperlukan untuk produksi bibit dan juga untuk persiapan media tanam tanaman produksi yang akan memproduksi buah nantinya. Total biaya variabel pada tahun ke-1 produksi mencapai Rp. 179.790.000.

5.4.1.2. *Inflow* (Penerimaan)

Inflow merupakan aliran kas masuk bagi suatu usaha atau pendapatan dari suatu usaha. Komponen *inflow* pada usaha budidaya Jambu Madu RMA ini adalah penerimaan hasil penjualan Jambu Madu pada setiap tahunnya. Dalam kegiatan budidaya Jambu Madu RMA, panen Jambu Madu terjadi pada setiap fase atau periode yang dihitung per setiap bulan dan nantinya di akumulasikan menjadi satu tahun. Petani menghasilkan Jambu Madu dengan jumlah pada tahun 2015 sebanyak 3.859 Kg dengan harga jual untuk 1 Kg Jambu Madu adalah Rp. Rp. 40.000 (harga sekarang). Seluruh penerimaan dalam analisis ini dapat dilihat pada Tabel 16.

Tabel 16. Total Penerimaan Pada Analisis Finansial Usaha Budidaya Jambu Madu RMA.

No	Tahun	Produksi (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Biaya			Pendapatan	
				Investasi	Operasional	Total	Pendapatan Kotor	Pendapatan Bersih
1	2014	0	40.000	144.406.000	179.790.000	324.196.000	0	-324.196.000
2	2015	3.859	40.000	15.000.000	117.639.925	132.639.925	154.344.000	21.704.075
3	2016	7.283	40.000	15.000.000	115.447.779	130.447.779	291.339.200	160.891.421
4	2017	7.644	40.000	15.646.362	113.317.441	128.963.803	305.779.130	176.815.328
5	2018	8.273	40.000	15.000.000	111.364.746	126.364.746	330.926.667	204.561.921
6	2019	11.636	40.000	68.661.898	109.710.889	178.372.786	465.440.000	287.067.214
7	2020	9.234	40.000	15.635.308	108.479.016	124.114.323	369.360.000	245.245.677
8	2021	8.927	40.000	15.000.000	107.795.346	122.795.346	357.080.000	234.284.654
9	2022	8.500	40.000	15.000.000	107.796.285	122.796.285	340.000.000	217.203.715
10	2023	7.000	40.000	15.816.075	107.273.632	123.089.707	280.000.000	156.910.293
11	2024	7.800	40.000	40.189.987	108.675.076	148.865.063	312.000.000	163.134.937
12	2025	9.162	40.000	15.000.000	108.085.374	123.085.374	366.474.031	243.388.657
13	2026	9.397	40.000	16.353.039	107.218.513	123.571.552	375.878.964	252.307.412
14	2027	9.632	40.000	15.000.000	106.938.228	121.938.228	385.283.897	263.345.670

No	Tahun	Produksi (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Biaya			Pendapatan	
				Investasi	Operasional	Total	Pendapatan Kotor	Pendapatan Bersih
15	2028	9.867	40.000	15.000.000	105.550.816	120.550.816	394.688.830	274.138.014
16	2029	9.500	40.000	43.892.223	103.510.640	147.402.863	380.000.000	232.597.137
17	2030	8.700	40.000	15.000.000	100.592.163	115.592.163	348.000.000	232.407.837
Total		136.415		495.600.892	1.919.185.868	2.414.786.760	5.456.594.720	3.041.807.960

Sumber: Sumber: Data Olahan, RMA 2019

5.4.1.3. Kriteria Kelayakan Investasi

Setelah proyeksi arus kas diketahui maka selanjutnya yang paling penting dalam analisis finansial yaitu perhitungan kriteria kelayakan finansial. Pada umumnya perhitungan ini digunakan sebagai acuan kelayakan sebuah usaha bagi para investor yang akan menanamkan modal.

Dalam perhitungan ini terdapat 4 kriteria yang digunakan untuk menilai apakah sebuah usaha layak secara finansial atau sebaliknya. 4 kriteria tersebut yaitu perhitungan *Net Present Value* (NPV) yang menunjukkan nilai bersih usaha saat ini, lalu perhitungan *Net Benefit / Cost* (Net B/C) yang menunjukkan bagaimana rasio antara biaya dan manfaat usaha tersebut, kemudian perhitungan *Internal Rate of Return* (IRR) yang menunjukkan berapa persen tingkat pengembaliannya dibandingkan bunga atau interest yang berlaku, dan terakhir perhitungan *Payback Period* (PB) yang menunjukkan berapa lama modal kembali.

Perhitungan analisis finansial usahatani Jambu Madu dengan total luas lahan 3.300 m² tahun selama 17 tahun yang didasarkan pada umur ekonomis alat yang digunakan dalam usahatani Jambu Madu RMA. Selain itu, perhitungan kelayakan finansial investasi usahatani Jambu Madu dilakukan pada tingkat *discount factor* 15%. Hasil analisis finansial usahatani Jambu Madu pada luasan Per ha dapat dilihat pada Tabel 17.

Tabel 17. Analisis Kelayakan Finansial Usahatani Jambu Madu Untuk Luasan Lahan 3.300 m² Pada CV. Radellas Multi Agri (RMA)

Indikator	Analisis Finansial
NPV	675.433.798,85
IRR	44,25%
PB Periode	3,80
Net B/C	3,39

Pada analisis finansial usahatani Jambu Madu untuk luasan lahan 3.300 m² nilai NPV yang diperoleh adalah Rp. 675.433.798,85, Nilai NPV positif tersebut menunjukkan bahwa jika usahatani Jambu Madu dilaksanakan, maka akan menghasilkan keuntungan sebesar Rp. 675.433.798,85. Nilai IRR 44,25%, nilai IRR lebih besar dari tingkat diskonto yang digunakan yakni 15%. Nilai IRR tersebut menunjukkan bahwa jika investasi usahatani Jambu Madu dilaksanakan, investasi tersebut akan memberikan pengembalian sebesar 44,25% pada investasi awal. Nilai Net B/C sebesar 3,39, nilai Net B/C tersebut menunjukkan bahwa dalam usahatani Jambu Madu yang dilaksanakan pada luasan lahan 3.300 m², setiap pengeluaran sebesar Rp. 1,00 akan memberikan keuntungan sebesar Rp 3,39 Serta Payback period selama 3,8 tahun. Dari hasil analisis finansial dapat disimpulkan bahwa usahatani Jambu Madu RMA pada luasan lahan 3.300 m² secara finansial layak untuk diusahakan. Hasil analisis finansial menunjukkan bahwa NPV Positif, nilai IRR lebih besar dari 15%, nilai Net B/C lebih besar dari 1 serta payback period selama 3,80 tahun. Hal ini sesuai dengan syarat-syarat kelayakan investasi yakni $NPV > 0$, $IRR > \text{tingkat diskonto}$ dan $Net B/C > 1$.

5.4.1.4. Analisis Sensivitas

Pada analisis ini, dilakukan berdasarkan beberapa kemungkinan perubahan sebagai berikut.

1. Kenaikan biaya operasional sebesar 10%, sedangkan faktor lainnya dianggap tetap.
2. Penurunan produksi 10%.

Analisis ini bertujuan untuk melihat kepekaan keuntungan usahatani jambu madu, jika terjadi perubahan pada faktor-faktor yang mempengaruhinya. Seperti kenaikan harga, produksi serta kenaikan biaya.

Keadaan ekonomi yang tidak stabil dapat menyebabkan perubahan langsung atau tidak langsung dan dapat mempengaruhi suatu kinerja usaha, terutama jika berkaitan dengan harga yang selalu berfluktuasi. Kedua faktor di atas yaitu biaya total dan harga jual merupakan faktor penting yang dalam kegiatan usahatani, dimana besar kecilnya akan selalu dipengaruhi oleh kondisi perekonomian yang sedang terjadi. Untuk melihat analisis NPV, Net B/C Ratio, Payback Period dan IRR setelah terjadi kenaikan dan penurunan harga Jambu Madu setelah sebesar 10% dapat dilihat pada Tabel 18.

Tabel 18. Hasil Analisis Sensivitas Berdasarkan Kriteria Investasi NPV, Net B/C Ratio, IRR dan Payback Pada Usahatani Jambu Madu Pada CV. Radellas Multi Agri (RMA)

Basis	NPV	Perubahan	IRR (%)	Perubahan	PB	Perubahan	Net B/C	Perubahan
Nilai Dasar	675.433.798,85	0	44,25	0	3,8	0	3,39	0
Operasional Naik 10%	584.599.801,52	-13,45	41,26	-6,76	3,8	0,00	3,07	-9,44
Produksi Turun 10%	556.972.653,51	-17,54	44,11	-0,32	3,8	0,00	2,97	-12,39

1. Kenaikan biaya operasional sebesar 10%

Analisis sensitivitas bertujuan untuk melihat apa yang akan terjadi terhadap hasil proyek jika ada sesuatu kesalahan atau perubahan dalam dasar-dasar perhitungan biaya ataupun benefitnya. Usahatani Jambu Madu menunjukkan kepekaan yang tinggi bila dilihat dari nilai IRR yang sedikit lebih kecil jika dibandingkan dengan *social discount rate* 15%.

Kondisi kedua diuji, yaitu apabila biaya total mengalami kenaikan. Hal ini disebabkan karena harga-harga dari seluruh sarana produksi yang sangat berfluktuasi. Kenaikan biaya total ini juga akan berpengaruh terhadap nilai benefit.

Pada Tabel 18 dapat disimpulkan bahwa dengan terjadinya kenaikan biaya total menyebabkan net benefit menurun. Hal ini dapat dilihat dengan nilai NPV pada saat biaya total naik 10%. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dengan kenaikan biaya operasional 10% menjadi sensitif terhadap tingkat penerimaan atau berpengaruh terhadap pendapatan usahatani Jambu Madu sebesar 13,45%.

2. Penurunan Produksi 10%

Selanjutnya adalah penurunan produksi sebesar 10% yakni apabila Jambu Madu mengalami penurunan produksi hal ini disebabkan oleh faktor eksternal maupun internal di dalam usahatani termasuk cuaca, iklim, penggunaan sarana input produksi. Penurunan produksi ini juga akan berpengaruh terhadap nilai benefit berkurang sebesar 17,54.

Pada Tabel 16 dapat disimpulkan bahwa dengan terjadinya penurunan produksi juga menyebabkan net benefit menurun. Hal ini dapat dilihat dengan nilai NPV pada saat terjadi Penurunan Produksi 10%. Dengan demikian dapat

disimpulkan bahwa dengan penurunan produksi sebesar 10% menjadi lebih sensitif terhadap tingkat penerimaan atau berpengaruh terhadap pendapatan usahatani Jambu Madu Pada RMA.



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini adalah:

1. Profil usaha CV. Radellas Multi Agri (RMA) mulai beroperasi sejak 26 Desember 2014 yang beralamatkan di Jl. Aur Kuning, Jl. Bungaraya, Jl. pepaya gg damai dan Jl. Wr.supratman di kota Pekanbaru, Riau. Jumlah Pengurus dalam CV. RMA sebanyak 5 orang yang Direktornya merupakan Pemilik jambu madu itu sendiri.
2. Dilihat dari sisi kelayakan aspek teknis budidaya jambu RMA Maka, usaha budidaya jambu madu pada CV. RMA layak untuk dilaksanakan hal ini berdasarkan lokasi usaha yang dipilih oleh CV. RMA, lokasi kebunnya sesuai dengan syarat tumbuh jambu madu, banyak tersedia bahan baku yang dibutuhkan, dekat dan terjangkau dengan pasar. Sedangkan, Berdasarkan proses budidaya yang dilakukan oleh CV. RMA, seluruh kegiatan budidaya mulai persiapan bibit, persiapan media tanam, cara tanam, perawatan, hingga panen juga sudah sesuai dengan panduan budidaya jambu madu sehingga keseluruhan sudah tergolong baik dengan menerapkan berbagai teknologi yang terbaru demi menghasilkan produksi yang optimal.
3. Dilihat dari sisi Aspek Kelayakan Finansial nilai NPV yang diperoleh adalah sebesar Rp. 675.433.798,85. Nilai Net B/C 3,39 dan nilai IRR sebesar 44,25% dengan tingkat pengembalian modal investasi selama 3,39 tahun. Nilai IRR yang diperoleh lebih besar dari suku bunga tabungan

yang berlaku dilokasi kajian yang berarti usahatani Jambu Madu layak diusahakan. Sedangkan rasio Net B/C sebesar 3,39 mengandung makna untuk setiap satu rupiah yang diinvestasikan atau dikeluarkan akan memberikan manfaat masing-masing sebesar Rp. 3,39 atau dengan kata lain manfaat yang diperoleh sebanyak 3,39 kali lipat dari biaya yang dikeluarkan. Berdasarkan Analisis sensitivitas menunjukkan bahwa penurunan produksi Jambu Madu lebih sensitif dibandingkan dengan kenaikan biaya operasional. Karena, nilai NPV yang lebih kecil yakni 556.972.653,51, Payback Period mencapai 3,8 tahun, IRR 44,11% dan Net B/C 2,97.

6.2. Saran

Adapun saran yang dapat disampaikan pada penelitian ini adalah:

1. Usaha Jambu Madu CV. RMA sebaiknya perlu segera melengkapi lagi perizinan-perizinan usahanya serta menambah sertifikasi jika diperlukan agar lebih mempermudah untuk memasarkan produknya atau untuk mengajukan pinjaman permodalan ataupun menjalin kerjasama dengan berbagai pihak terkait.
2. Metode vertikal garden yang diterapkan oleh CV. radellas multi agri sangat efektif diterapkan di kota pekanbaru provinsi riau . Mengingat kota pekanbaru memiliki banyak ruko, gedung perkantoran, kampus yang memiliki lahan atap yang tidak terpakai, bisa di manfaatkan dengan baik oleh masyarakat yang ingin mencoba metode pertanian seperti ini.

Dari data diatas dapat kita lihat penggunaan konsep vertikal garden sangat efisien dan menguntungkan dibandingkan konsep pertanian konvensional.

DAFTAR PUSTAKA

- Riau Dalam Angka. 2017. Badan Pusat Statistik, Pekanbaru, Riau
- Harnanto, 1992. Akuntansi Biaya Perhitungan Harga Pokok Produk, Edisi Pertama, BPFE, Yogyakarta
- Hernanto, F. 1988. Ilmu Usaha Tani. PT. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Hernanto, F. 1991. Ilmu Usahatani. PT. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Husnan, Suad and Suwarsono Muhammad. (2000). Studi Kelayakan Proyek. Edisi Keempat, Penerbit UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Husnan, Suad dan Suwarsono. (2007), Study Kelayakan Proyek. Yogyakarta: Penerbit UPP-AMP YKPN.
- Kartasapoetra, A.G.1988. Pengantar Ekonomi Produksi Pertanian.Bina Aksara, Jakarta.
- Kasmir dan Jakfar. 2012. Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi. Jakarta (ID): Prenada Media Group.
- Konsumsi Rumah Tangga . Kementrian Pertanian. 2016
[Http://Aplikasi2.Pertanian.Go.Id/Konsumsi/Tampil_Susenas_Kom_T h.Php](http://Aplikasi2.Pertanian.Go.Id/Konsumsi/Tampil_Susenas_Kom_T h.Php)
- Kotler dkk, 2005.Manajemen Pemasaran. Jilid 1, Prentice Hall. New Jersey.
- Kotler, Amstrong. 2001. Prinsip-prinsip pemasaran, Edisi keduabelas, Jilid 1. Jakarta: Erlangga
- Mubyarto, 1991. Hutan, Perladangan dan Pertanian Masa Depan. PT. Aditya Media. Yogyakarta
- Mubyarto. 1989. Pengantar Ekonomi Pertanian Edisi Ketiga. PT Pustaka Lembaga Penelitian, Pendidikan, dan Penerangan Ekonomi dan Sosial (LP3ES) .Jakarta.
- Putra, P. B 2014. Analisis Rencana Bisnis Pendirian Perusahaan Pengemasan Teh Rosella Program Sarjana Alih Jenis Manajemen Departemen Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Manajemen Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Putry, F, I. 2016. Nilai Tukar Petani Padi Sawah di Sentra Produksi Padi Sawah
- Rahim, A.dan Diah R.D.H. 2008. Pengantar, Teori, dan Kasus Ekonomika Pertanian. Cetakan Kedua. Penebar Swadaya, Jakarta.

- Rangkuti, F. 2000. *Business Plan: Teknik Membuat Perencanaan Bisnis & Analisis Kasus*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Soekartawi, 1993. *Ilmu Usahatani* . Universitas Indonesia Pers.Jakarta.
- Soekartawi. 1987. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian*. Penerbit Rajawali, Jakarta.
- Soekartawi. 1995. *Analisis Usahatani*. UI-Press, Jakarta.
- Soekartawi. 2000. *Pengantar Agriindustri* . Rajagrafindo Pustaka, Jakarta.
- Soekartawi. 2002. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian, Teori dan Aplikasinya*. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Sudarsono. 1998. *Ekonomi Sumber Daya Manusia*. Jakarta. Universitas Terbuka
- Tianingsih, S. 2014. *Kelayakan Perencanaan Bisnis Bukit Air Resto Cabang Cilendek Di Kota Bogor Provinsi Jawa Barat*. Departemen Agribisnis Fakultas Ekonomi Dan Manajemen Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Umar, H. 1999. *Metodologi Penelitian. Aplikasi dalam Pemasaran*. PT, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Winantara, Bakar, A. Puspitaningsih R., 2014. *Analisis Kelayakan Usaha Kopi Luwak Di Bali*. *Jurnal Online Institut Teknologi Nasional* No 3 (2) 1-12
- Yulandari, L. Tjahjono, A. Riniwati, H. 2015. *Perencanaan Pengembangan Bisnis Pengolahan Ikan Pada Rumah Makan Mina Sari Tlogomas, Malang, Jawa Timur*. *Jurnal ECSOFiM* No 1(3) 1-12.
- Yusri. J, Negara, S.A, Dewi, N. 2015. *Analisis Finansial Usahatani Jambu Biji Di Kota Pekanbaru Provinsi Riau*. *Jom Faperta* No 1 (2) 1-16.
- Sukamdi.2015 *Karakteristik usaha manajemen agribisnis*. Jakarta