

**ANALISIS KELAYAKAN USAHATANI TEBU
(Studi Kasus Pada Petani Tebu Rakyat di Kecamatan
Gondanglegi Kabupaten Malang)**

SKRIPSI

Diajukan Kepada:
Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Dalam
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh :

NILATUL MUFARRIHAH

NIM: 12510191

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2016**

LEMBAR PERSETUJUAN

ANALISIS KELAYAKAN USAHATANI TEBU (Studi Kasus Pada Petani Tebu Rakyat di Kecamatan Gondanglegi Kabupaten Malang)

SKRIPSI

Oleh:

NILATUL MUFARRIAH

NIM: 12510191

Telah Disetujui, 15 Juni 2016

Dosen Pembimbing,

Dr. Indah Yuliana, SE., MM

NIP. 19740918 200312 2 004

Mengetahui:

Ketua Jurusan,



Dr. H. Misbahul Munir, Lc., M.Ei

NIP 19750707 200501 1 005

LEMBAR PENGESAHAN

ANALISIS KELAYAKAN USAHATANI TEBU (Studi Kasus Pada Petani Tebu Rakyat di Kecamatan Gondanglegi Kabupaten Malang)

SKRIPSI

Oleh:

NILATUL MUFARRIAH

NIM: 12510191

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Tanggal 28 Juni 2016

Susunan Dewan Penguji

Tanda Tangan

1. Ketua Penguji
Fitriyah, S. Sos., MM
NIP. 19760924 200801 2 012

:

(

)

2. Sekretaris/Pembimbing
Dr. Indah Yuliana, SE., MM
NIP. 19740918 200312 2 004

:

(

)

3. Penguji Utama
Drs. Agus Sucipto, MM
NIP. 19670816 200312 1 001

:

(

)

Disahkan Oleh :
Ketua Jurusan,



Dr. H. Misbahul Munir, Lc., M.Ei
NIP. 19750707 200501 1 005

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nilatul Mufarrihah
NIM : 12510191
Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Manajemen

Menyatakan bahwa “Skripsi” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

ANALISIS KELAYAKAN USAHATANI TEBU (Studi Kasus Pada Petani Tebu Rakyat Di Kecamatan Gondanglegi Kabupaten Malang)”

adalah hasil karya saya sendiri, bukan “duplikasi” dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada “klaim” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggungjawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya tanpa adanya paksaan dari siapapun.

Malang, Juni 2016

Hormat Saya,




Nilatul Mufarrihah

Nim: 12510191

SURAT PERNYATAAN

Nama : Nilatul Mufarrihah
NIM : 12510191
Jurusan/Prodi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Judul Skripsi : **ANALISIS KELAYAKAN USAHATANI TEBU**
(Studi Kasus Pada Petani Tebu Rakyat di Kecamatan
Gondanglegi Kabupaten Malang)

Tidak mengizinkan jika karya ilmiah saya (skripsi) dipublikasikan melalui website perpustakaan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang secara keseluruhan (*full teks*).
Demikian pernyataan ini saya buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 12 Juli 2016

Dosen Pembimbing


Dr. Indah Yuliana, SE., MM
NIP. 19740918 200312 2 004

Mahasiswa


Nilatul Mufarrihah
NIM. 12510191



PERSEMBAHAN

Segala puji syukur yang tiada terhingga kepada Allah swt, Tuhan semesta alam yang telah menciptakan segala sesuatunya dengan penuh perhitungan sehingga tidak ada sesuatu yang tidak memiliki makna dan berkat ridha dan nikmat-Mu pula kami bisa belajar menuntut ilmu, dan dengan itu kami semakin menyadari akan kebasaran dan keagungan Mu. Shalawat serta salam semoga selalu tecurahkan kepada baginda Rasulullah Muhammad saw, atas segala kasih sayang dan perjuangan untuk membuka, menunjukkan jalan keselamatan bagi kami ummat-Nya

Dengan segenap kemurnian cinta kasih serta ketulusan hati yang mendalam Ku persembahkan skripsi ini kepada merekayang telah mewarnai dan memberi makna dalam kehidupanku

Abiku dan emakku tercinta yang selalu memberikan limpahan kasih sayang yang tiada tara, pengorbanan yang tuus demi tercapainya cita-citaku, serta doa yang selalu terpanjatkan untukku.

Adek-adekku yang telah menjadi saudara terbaik, kalianlah yang menjadi penyemangat bagi kakakmu ini, semoga Allah memberikan kesuksesan di masa depan nanti.

Guru-guruku yang telah berjasa mendidik mengenalkan ilmu pengetahuan tidak hanya pada tatanan teoritis tetapi juga pada praktik.

Saudaraku di Pondok Pesantren Darun Nun dan teman-teman ku yang telah menemani hari-hariku selama menuntut ilmu. Semoga Allah memberikan keberkahan atas usaha yang kita lakukan dalam menuntut ilmu selama ini, semoga semua cita-cita dan harapan kita bisa tercapai, sukses selalu untuk kita semua. Almamaterku tercinta Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen 2012 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

MOTTO

وَمَنْ يَتَّقِ اللَّهَ تَجْعَلْ لَهُ مَخْرَجًا

**Barangsiapa bertakwa kepada Allah niscaya Dia akan Mengadakan baginya
jalan keluar**



KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah, atas puji dan syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya penelitian ini dapat terselesaikan dengan judul “**Analisis Kelayakan Usahatani Tebu (Studi Kasus Pada Petani Tebu Rakyat Di Kecamatan Gondanglegi Kabupaten Malang)**”.

Shalawat dan salam semoga senantiasa tercurahkan kepada junjungan Nabi kita Muhammad SAW yang telah membinbing kita dari kegelapan menuju jalan kebaikan, yakni Din al-Islam. Semoga kita termasuk golongan umatnya dan mendapatkan syafa'atnya di yaumul qiyamah. Amiin.

Penulis menyadari bahwa penyusunanskripsi ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan dan dukungan baik berupa moral, materil maupun spiritual dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Mudjia Rahardjo, M.Si., selaku Rektor UIN MALIKI Malang.
2. Bapak Dr. H. Salim Al Idrus, MM., M.Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi UIN MALIKI Malang.
3. Bapak Dr. H. Misbahul Munir, Lc., M.Ei, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi UIN MALIKI Malang.
4. Ibu Dr. Indah Yuliana, SE., MM selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan masukan, saran dan bimbingn dalam proses penulisan skripsi.

5. Bapak dan Ibu Dosen Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah memberikan ilmunya dengan tulus dan ikhlas.
6. Ibunda Marwiyah, bapak Matalim, adik tercinta Ahmad Muzayyid, Himammul Falah, Muhammad Zaka Ramdani dan seluruh keluarga yang senantiasa memberikan do'a dan dukungan secara moril dan spiritual.
7. Sahabat-sahabatku tercinta di ponpes darun nun yang selama ini telah menjadi keluarga bagi penulis saat suka maupun duka
8. Teman-Teman Fakultas Ekonomi angkatan 2012 yang telah membantu dan memberikan dukungan kepada penulis.
9. Dan seluruh pihak yang telah memberikan bantuan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini tanpa bisa disebutkan satu-persatu.

Teriring do'a semoga Allah SWT membalas budi baik bapak-ibu dan semuanya. Amiin.....

Akhirnya, dengan kerendahan hati penulis menyadari sepenuhnya bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif demi kesempurnaan penulisan ini. Penulis berharap semoga karya yang sederhana ini dapat bermanfaat dengan baik bagi semua pihak. Amiin ya Robbal 'Alamiin.....

Malang, 15 Juni 2016

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN	
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERNYATAAN PUBLIKASI	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
ABSTRAK	xv
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Penelitian Terdahulu	9
2.2 Kajian Teori	12
2.2.1 Usahatani Tebu	12
2.2.1.1 Pengertian Usahatani	12
2.2.1.2 Tanaman Tebu	12
2.2.1.3 Tahapan Budidaya Tebu	13
2.2.2 Studi Kelayakan Bisnis	18
2.2.2.1 Pengertian Studi Kelayakan Bisnis	18
2.2.2.2. Manfaat Studi Kelayakan Bisnis	18
2.2.2.3. Tujuan dan Fungsi Studi Kelayakan Bisnis	19
2.2.2.4. Tahapan-tahapan Studi Kelayakan Bisnis	23
2.2.2.5. Aspek-aspek Studi Kelayakan Bisnis	25
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	58
3.1 Jenis dan Pendekatan Pelelitian	58
3.2 Lokasi Penelitian	58
3.3 Subyek Penelitian	58
3.4 Data dan Sumber Data	59
3.5 Teknik Pengumpulan Data	59
3.6 Analisa Data	59
BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	64
4.1 Paparan Hasil Penelitian	64
4.1.1 Letak dan Keadaan Geografi Daerah Penelitian	65
4.1.2. Kondisi Sosial Ekonomi Masyarakat	66
4.1.3. Luas Lahan Tebu Rakyat di Kecamatan Gondanglegi Malang	67
4.2 Pembahasan dan Hasil Penelitian	67

4.2.1. Aspek Pasar dan Pemasaran	67
4.2.2. Aspek Teknis dan Teknologi	78
4.2.3. Aspek Manajemen dan Organisasi	85
4.2.4. Aspek Keuangan	87
4.3 Kajian Keislaman.....	104
BAB 5 PENUTUP.....	108
5.1 Kesimpulan.....	108
5.2 Saran.....	109
DAFTAR PUSTAKA.....	111
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Produksi Tebu Perkebunan Rakyat di Indonesia	2
Tabel 1.2 Luas dan Produksi Tebu Rakyat Berdasarkan Kecamatan di Kabupaten Malang	5
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	10
Tabel 4.1 Jumlah Penduduk di Kecamatan Gondanglegi tahun 2016	65
Tabel 4.2 Mata PencarianPenduduk yang Bekerja di Kecamatan Gondanglegi ..	66
Tabel4.3 Luas Lahan yang digarap Petani Tebu di Kecamatan Gondanglegi	67
Tabel 4.4 Rata-rata Konsumsi Gula dan Produksi Tebu di Indonesia	69
Tabel 4.5 Peramalan permintaan Gula menggunakan metode time series per tahun.	70
Tabel 4.6 Perhitungan Proyeksi Perkembangan Produksi Perkebunan Tebu Rakyat di Iindonesia	71
Tabel 4.7 Ramalan Permintaan, Ramalan Produksi, dan Peluang Pasar	71
Tabel 4.8 Perhitungan Cash flow	90
Tabel 4.9 Perhitungan Cash flow	92
Tabel 4.10 Perhitungan Cash flow	94
Tabel 4.11 Perhitungan Cash flow	97
Tabel 4.12 Perhitungan Cash flow	99
Tabel 4.13 Aspek Finansial kelayakan usahatani tebu di Kecamatan Gondanglegi	101

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran Konseptual.....	56
Gambar 4.1 Saluran Distribusi Penjualan hasil tebu di Kecamatan Gondanglegi ...	77
Gambar 4.2 Alat untuk mengolahtanah (Traktor).....	81
Gambar 4.3 Alat untuk mengangkut hasil penen (Truk).....	81
Gambar 4.4 Alat mencangkul tanah.....	82
Gambar 4.5 Alat penebang tebu.....	82
Gambar 4.6 Proses Produksi Tanaman Tebu di Kecamatan Gondanglegi	85



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Pedoman Wawancara

Lampiran 2 : Biaya Usahatani tebu di Kecamatan Gondanglegi

Lampiran 3 : Hasil Penjualan Tebu Petani di Kecamatan Gondanglegi



ABSTRAK

Mufarrihah, Nilatul. 2016. SKRIPSI.

Judul : Analisis Kelayakan Usahatani Tebu (Studi Kasus Pada Petani Tebu Rakyat Di Kecamatan Gondanglegi Kabupaten Malang)

Pembimbing : Dr. Indah Yuliana, SE., MM

Kata Kunci : Studi Kelayakan Bisnis, Penilaian Investasi

Kecamatan Gondanglegi adalah salah satu penghasil produktifitas tebu terbaik di Kabupaten Malang. Permintaan gula di Indonesia semakin tahun semakin tinggi. Sedangkan produksi tebu mengalami penurunan di tiap tahunnya. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui kelayakan usahatani tebu di Kecamatan Gondanglegi.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Subyek dalam penelitian ini adalah manajer KUD Gondanglegi, kelompok tani tebu, dan petani tebu di kecamatan Gondanglegi. Cara pengumpulan data dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Analisa datanya menggunakan aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, serta aspek finansial dengan menggunakan metode *Payback Period* (PP) *Probability Index* (PI), *Net Present Value* (NPV), dan *Internal Rate of Return* (IRR).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa, Aspek pasar dan pemasaran, usahatani tebu memiliki peluang pasar tinggi karena proyeksi permintaan gula di Indonesia mengalami peningkatan tiap tahunnya, Aspek teknis dan teknologi, kondisi iklim di daerah ini cocok untuk budidaya tebu. Letak lokasi dekat dengan pasar bahan baku dan pabrik gula, ketersediaan tenaga kerja yang cukup banyak, serta irigasi yang baik. Aspek manajemen dan organisasi, struktur organisasi terdiri dari ketua dan anggota. Petani pemilik merangkap sebagai ketua, pemilik modal, dan pengelola keuangan, sedangkan tenaga kerja sebagai anggota. Aspek keuangan, Rata-rata hasil perhitungan PP dari hasil lima desa adalah dua tahun enam bulan. NPV menghasilkan nilai positif. IRR menunjukkan hasil lebih besar dari tingkat suku bunga yang ditetapkan. Serta nilai PI yang dihasilkan semuanya menunjukkan hasil lebih > 1. Dari empat aspek tersebut maka usahatani tebu di Kecamatan Gondanglegi layak untuk dikembangkan

ABSTRACT

Mufarrihah, Nilatul. 2016. Thesis.

Title : The Feasibility Analysis of Sugar cane Farming (Case Study of Sugar cane Farmers in Gondanglegi District Malang).

Supervisor : Dr. Indah Yuliana, SE., MM

Keywords : Business Feasibility Study, Investment Rate

Gondanglegi district is one of the best producers of sugar cane productivity in Malang. Sugar demand in Indonesia is getting higher every year while sugar cane production has decreased in each year. The purpose of this research is to find out the feasibility of farming sugar cane in Gondanglegi.

This research uses qualitative research with descriptive approach. Subjects in this study is the Manager of village unit cooperatives Gondanglegi, sugar cane farmers group, and sugar cane farmers in Gondanglegi. Data collected by observation, interview and documentation. Data analysis uses market and marketing aspects, technical and technological aspects, as well as financial aspects by using method of Payback Period (PP) Probability Index (PI), the Net Present Value (NPV) and Internal Rate of Return (IRR).

The results showed that, market and marketing Aspect, the farming of sugar cane have high market opportunities because the projection of demand for sugar in Indonesia has increased each year, technical and technological aspects, the climatic conditions in the area suitable for the cultivation of sugar cane. Layout of a location close to the raw material market and the sugar factory, the availability of labor, as well as a good irrigation. Aspects of management and organization, the organizational structure consists of a Chairman and members. The farmer owner concurrently as Chairman, owner of a capital, and finance managers, while labor as a member. The financial aspects, the results of the calculation of the average results of five village PP is two years and six months. NPV generates positive values. IRR showed results greater than the specified interest rate. As well as the value of PI generated all show results more > 1. Of the four aspects of farming sugar cane in Gondanglegi deserves to be developed

ملخص البحث

المفرحة، نيلة. 2016. البحث العلمي.

العنوان : تحليل استحقاق عمل زراعة قصب السكر (دراسة الحالة على

فلاحي قصب السكر في منطقة غوندانغ ليغي بمالانغ)

المشرف : د. إنداه يوليانا الماجيستيرة

الكلمة الرئيسية : دراسة استحقاق العمل، تقييم التثمين.

منطقة غوندانغ ليغي من أحسن منتج قصب السكر في دائرة مالانغ. مطالبة السكر في أندونيسيا مرتفعة و أعلى من السنة إلى السنة. وأما إنتاج قصب السكر تنخفض في كل السنة. وأهداف هذا البحث هي لمعرفة استحقاق عمل زراعة قصب السكر في منطقة غوندانغ ليغي.

هذا البحث من البحث الكيفي باستخدام المنهج الوصفي. ومصادر البيانات في هذا البحث هي مدير التعاونيات وحدة القرية في غوندانغ ليغي، جمعية فلاح قصب السكر، والفلاحين من قصب السكر. جمع الباحث البيانات بالملاحظة، والمقابلة، والوثائق. أما في تحليل البيانات، استخدم المجال السوقي والتسويقي، و المجال التقني التكنولوجي، و المجال المالي بطريقة فترة الاسترداد ، مؤشر الاحتمالية ، صافي القيمة الحالية، معدل العائد الداخلي.

ونتائج هذا البحث تعرض أن المجال السوقي والتسويقي، لعمل قصب السكر فرصة كبيرة في السوق لأن مطالبة السكر في بلاد إندونيسيا ترتفع دائما كل السنة. أما في المجال التقني التكنولوجي، المناخ في هذه الولاية مناسب لزراعة قصب السكر، وموقع الولاية قريب من سوق المواد الخام ومصنع السكر، وجزد العمال الكثير، و حالة السقي الجيدة. أما في المجال الإداري والمنظمي، تتكون المنظمة من الرئيس والأعضاء فحسب. الفلاحون الذين يملكون المزرعة كرئيس المنظمة، وأصحاب رؤوس الأموال، والمديرين الماليين. و العمال كأعضاء المنظمة. المجال المالي، نتيجة الحساب بفترة الاسترداد في خمسة القرية هي سنتين و سنت أشهر. ثم بصافي القيمة الحالية يحصل النتيجة الإيجابية. ثم معدل العائد الداخلي يحصل أكبر من سعر الفائدة المتطلبية. و يحصل كل نتيجة مؤشر الاحتمالية < 1 . من هذه أربع المجالات فعمل قصب السكر في غوندانغ ليغي يستحق أن يتطور.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di era globalisasi ini sektor pertanian mempunyai peranan penting untuk menyongsong perekonomian di Indonesia, karena sektor pertanian lebih tahan menghadapi krisis ekonomi dibandingkan dengan sektor lain. Hal ini terbukti pada saat Indonesia mengalami krisis ekonomi sektor pertanian bangkit dengan memberikan kontribusi devisa yang tidak sedikit. Karena sektor pertanian bahan dasar lokalnya menggunakan basis kekayaan alam sehingga pada saat krisis moneter produk sektor pertanian tidak terhempas dengan kenaikan nilai tukar dollar US.

Subsektor pertanian tersebut salah satunya adalah tanaman tebu yang memiliki arti penting sebagai bahan baku pada industri gula untuk memenuhi kebutuhan pokok masyarakat baik lokal maupun nasional. Tanaman tebu merupakan tanaman yang sudah turun-temurun dibudidayakan di Indonesia, mulai dari jaman penjajahan sampai saat ini karena tebu merupakan tanaman yang mudah untuk ditanam terutama di Negara Indonesia yang beriklim tropis. Masyarakat Indonesia di daerah tertentu masih banyak yang membudidayakan tanaman tebu karena tanaman ini tidak memerlukan perawatan yang rumit dan resiko gagal panenpun rendah. Namun, produksi yang di peroleh dari tahun-ketahun saat ini mulai menurun berbeda jauh dari hasil produksi di beberapa tahun silam. Secara perlahan, produksi tebu berangsur-angsur menyusut. Data tiga tahun terakhir menunjukkan tingkat produksi yang belum maksimal, pada tahun 2013

produksi gula hanya mencapai 1,368 juta ton, kemudian turun ke angka 1,367 juta ton pada tahun 2014. Padahal seperti yang kita ketahui di era 1970 produksi tebu sangatlah tinggi hingga mencapai kejayaan, Indonesia mampu mengekspor gula ke luar negeri. Berbeda dengan keadaan saat ini, saat ini Indonesia yang menjadi pelaku impor gula ke luar negeri karena produksi tebu yang dihasilkan petani belum bisa memenuhi permintaan.

Permintaan gula di Indonesia, semakin tahun akan semakin tinggi mengingat perkembangan penduduk di Indonesia semakin meningkat dan kebutuhan gula di masyarakat sangat beragam, baik untuk memenuhi kebutuhan konsumsi langsung rumah tangga maupun untuk kebutuhan industri. Sehingga produksi tebu yang merupakan bahan baku dari gula perlu ditingkatkan untuk memenuhi kebutuhan gula masyarakat. Tabel dibawah ini merupakan hasil produksi tebu perkebunan rakyat yang ada di Indonesia

Tabel 1.1
Produksi Tebu Perkebunan Rakyat di Indonesia Tahun 2011-2014

No	Provinsi	Produksi (000 Ton)			
		2011	2012	2013	2014
1	Jawa Timur	1.121,41	1.255,83	1.243,39	1.258,20
2	Lampung	631,53	747,08	744,64	749,25
3	Jawa Tengah	182,28	247,48	237,93	239,96
4	Jawa Barat	133,28	109,5	99,26	82,83
5	Sumatera Selatan	52,48	87,32	95,75	116,05
6	Sumatera Utara	44,85	41,51	37,35	32,43
7	Yogyakarta	27,10	38,22	35,93	31,34
8	Sulawesi Selatan	18,96	33,79	31,38	27,31
9	Gorontalo	32,22	31,85	27,93	38,03

Sumber: Buku Badan Pusat Statistik Perkebunan tahun 2011-2014

Berdasarkan Tabel 1.1 Produksi tebu dari perkebunan rakyat berdasarkan provinsi di Indonesia pada tahun 2011-2014 menunjukkan bahwa lebih dari separuh produksi tebu dihasilkan oleh petani-petani yang berada di Jawa Timur. Provinsi di Indonesia yang menyumbang produksi terbanyak selama tahun 2012 sampai tahun 2014 adalah Provinsi Jawa Timur. Pencapaian produksi tertinggi ini membuktikan bahwa lahan di Provinsi Jawa Timur sangat potensial untuk pengembangan usaha perkebunan tebu. Hal ini tidak terlepas dari usaha para petani di tiap Kabupaten dan Kecamatan yang berada di lingkup Provinsi Jawa Timur untuk mengolah lahannya dan menghasilkan produksi yang tinggi. Dari data badan pusat statistic, salah satu pemroduksi tebu terbesar di Profinsi Jawa Timur adalah Kabupaten Malang. Pada tahun 2013 daerah ini mampu menghasilkan produksi sebesar 267.099 ton tebu. Hal ini didukung dengan luasnya area perkebunan tebu di Kabupaten Malang yang cukup luas dibandingkan dengan Kabupaten/Kota yang lain yaitu seluas 44.317 Ha. Kontribusi produksi yang tinggi tersebut tidak terlepas dari hasil perkebunan rakyat dari Kecamatan yang berada di lingkup Kabupaten Malang, sehingga Kabupaten Malang menjadi pemroduksi tebu tertinggi di Jawa Timur. Berikut ini merupakan tabel produksi yang di hasilkan petani di daerah lingkup Kabupaten Malang.

Tabel 1.2
Luas dan Produksi Tebu Rakyat Berdasarkan Kecamatan di Kabupaten Malang Tahun 2013

No	Kecamatan	Luas Tanaman (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (Ton)
1	Gondanglegi	2.612	293.589	1.124
2	Pagelaran	1.343	146.790	1.093

No	Kecamatan	Luas Tanaman (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (Ton)
3	Dau	722	62.381	864
4	Bululawang	2.786	237.089	851
5	Turen	606	50.237	829
6	Gedangan	2.252	185.790	825
7	Sumberpucung	1.756	140.480	800
8	Bantur	2.981	236.990	795
9	Wajak	554	43.988	794
10	Sumbermanjing	2.353	181.652	772
11	Tirtoyudo	406	31.140	767
12	Dampit	1.431	108.613	759
13	Tumpang	961	72.525	755
14	Pakis	1.122	84.150	750
15	Jabung	1.400	105.000	750
16	Kasembon	573	42.975	750
17	Ampelgading	330	24.486	742
18	Lawang	1.066	78.991	741
19	Kromengan	707	52.318	740
20	Donomulyo	704	51744	735
21	Poncokusumo	892	64.670	725
22	Singosari	1.921	137.352	715
23	Wonosari	517	36.190	700
24	Pakisaji	1.088	76.160	700
25	Pagak	5.256	365292	695
26	Wagir	983	57.997	590
27	Tajinan	912	60.192	660
28	Ngajum	1.386	91.476	660
29	Kepanjen	542	35.230	650
30	Karangploso	796	50.148	630
31	Kalipare	3.140	153860	490
32	Pujon	-	-	-
33	Ngantang	-	-	-

Sumber: Buku Badan Pusat Statistik Perkebunan Kabupaten Malang tahun 2013

Dari tabel 1.2 di atas memperlihatkan bahwa produktifitas tertinggi dicapai oleh Kecamatan Gondanglegi yaitu sebesar 1.124 Ton dengan luas lahan 2.612 Ha dengan hasil produksi sebesar 293.589. Hal ini menunjukkan bahwa Kecamatan Gondanglegi memiliki potensi yang tinggi untuk pengembangan tebu

karena didukung dengan kondisi iklim yang cocok, tanah yang subur, perairan yang memadai serta ketinggian tanah yang pas untuk pembudidayaan tanaman tebu sehingga dapat menghasilkan produktivitas yang optimal. Namun, terdapat beberapa petani yang sudah beralih tanaman. Mereka menganggap tanaman tebu tidak menguntungkan lagi di masa yang akan datang.

Padahal jika melihat kondisi iklim di Kecamatan Gondanglegi yang cocok untuk pengembangan tanaman tebu menjadikan peluang bagi masyarakat sekitar maupun para investor agribisnis untuk berinvestasi pada perkebunan tebu di Kecamatan Gondanglegi. Mengingat kebutuhan gula tiap tahun semakin meningkat serta produksi tebu yang semakin menurun. Dengan peluang inidiharapkan adanya peningkatan luas lahan ditiap tahunnya yang akan membantu pemenuhan konsumsi gula masyarakat sehingga Indonesia tidak perlu mendatangkan impor gula lagi bahkan dapat mewujudkan program pemerintah akan swasembadaya gula di tahun 2019. Hal ini mendorong peneliti untuk melakukan studi kelayakan usahatani tebu sebagai alat pengambilan keputusan apakah masyarakat atau investor layak berinvestasi pada usahatani tebu di Kecamatan Gondanglegi Kabupaten Malang. Karena dengan adanya studi kelayakan bisnis, akan membantu untuk pengambilan keputusan apakah usaha itu layak untuk dijalankan atau tidak.

Semua pekerjaan yang baik mesti didahului dengan kelayakan, dan harus dipastikan menghasilkan sesuatu yang memuaskan sebelum pekerjaan tersebut di mulai. Karena itu, mesti ada perencanaan sebelum melakukannya, perhitungan secara matematis, dan berbagai penelitian sebelum pekerjaan itu dilakukan.

Sesungguhnya penelitian, perencanaan dan studi kelayakan sebelum kerja dilaksanakan merupakan etos kerja yang telah ada dalam Islam. Rasulullah saw adalah orang yang pertamakali melakukan perhitungan secara sistematis terhadap orang-orang beriman yang berhijrah ke Madinah al-Munawwarah, dan kesan dari perencanaan itu begitu terasa pada perjalanan Beliau dalam berbagai bentuk. (Sucipto, 2011:4-5)

Dalam studi kelayakan bisnis ada beberapa aspek yang harus di analisis dalam studi kelayakan bisnis, diantaranya yaitu: aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis, aspek manajemen dan organisasi, aspek sosial ekonomi dan budaya, dan aspek finansial.

Beberapa penelitian yang menggunakan analisis studi kelayakan bisnis untuk meneliti suatu kelayakan usaha. Diantaranya adalah oleh Iskandar, Wahyu, dkk (2015) melakukan Analisis Kelayakan Usaha Steak Cafe di Kota Pekanbaru, menggunakan aspek pasar, aspek teknis, aspek legal dan lingkungan, aspek sumber daya manusia, aspek finansial dan analisis sensitivitas. Berdasarkan hasil analisis kelayakan bisnis maka usaha Steak Cafe dapat dinyatakan layak, karena semua aspek yang dianalisis menyatakan layak.

Dewi dan Farmayanti (2011) melakukan Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Ternak Kambing Perah (Kasus : Peternakan Prima Fit, Kecamatan Ciampea, Kabupaten Bogor), menggunakan aspek pasar, aspek teknis, aspek sosial, ekonomi dan budaya, manajemen dan hukum, aspek finansial dan Analisis Sensitivitas, dari hasil penelitiannya menunjukkan pengembangan usaha

peternakan kambing perah di Peternakan Prima Fit telah layak pada aspek non finansial maupun finansial.

Dari paparan di atas peneliti ingin mengadakan penelitian mengenai kelayakan usahatani tebu, karena sepengetahuan peneliti masih belum ada sebuah penelitian yang meneliti mengenai kelayakan usahatani tebu. Padahal hal ini sangat menarik untuk diteliti karena tebu merupakan bahan baku gula yang sangat penting bagi kebutuhan masyarakat dunia. Atas dasar latar belakang tersebut, maka peneliti bermaksud mengadakan penelitian dengan judul “**Analisis Kelayakan Usahatani Tebu (Studi Kasus Pada Petani Tebu Rakyat Di Kecamatan Gondanglegi Kabupaten Malang)**”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

Bagaimana kelayakan usahatani tebu di Kecamatan Gondanglegi Kabupaten Malang jika ditinjau dari aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen dan organisasi, dan aspek finansial?

1.3 Tujuan Penelitian

Dengan mengacu pada rumusan masalah di atas maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kelayakan Usahatani Tebu di Kecamatan Gondanglegi Kabupaten Malang berdasarkan aspek pasar dan pemasaran dan, aspek teknis, dan aspek finansial.

1.4 Manfaat Penelitian

a. Bagi Penulis

Sebagai sarana untuk mengaplikasikan ilmu yang telah diterima dan dipelajari dari bangku kuliah dalam dunia usaha

b. Bagi Lembaga/ Investor

Sebagai bahan informasi bagi masyarakat yang telah menjalankan usahanya maupun bagi pemula

c. Bagi Pihak Lain

Dapat digunakan sebagai bahan informasi dan pengetahuan, serta sebagai acuan referensi pada penelitian selanjutnya

1.5 Batasan Masalah

Dalam penelitian usahatani tebu di Kecamatan Gondanglegi ini peneliti melakukan batasan masalah penelitian yaitu:

- a. Petani yang tergabung atau bermitra dengan KUD .
- b. Luas lahan yang dijadikan penelitian yaitu 0,5 ha.
- c. Desa yang menjadi sampel adalah desa yang jumlah petani tebunya >200.
- d. Aspek yang digunakan untuk mengukur kelayakan usaha yaitu aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik, aspek manajemen dan organisasi, dan aspek finansial.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Penelitian Tedahulu

Iskandar, Wahyu, dkk (2015) melakukan Analisis Kelayakan Usaha Steak Cafe di Kota Pekanbaru, menggunakan aspek pasar, aspek teknis, aspek legal dan lingkungan, aspek sumber daya manusia, aspek finansial dan analisis sensitivitas. Berdasarkan hasil analisis kelayakan bisnis maka usaha Steak Cafe dapat dinyatakan layak, karena semua aspek yang dianalisis menyatakan layak untuk dijalankan.

Dewi dan Farmayanti (2011) melakukan Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Ternak Kambing Perah (Kasus : Peternakan Prima Fit, Kecamatan Ciampea, Kabupaten Bogor), Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis kelayakan pengembangan usaha ternak kambing perah dan menentukan perubahan di beberapa variable. Penelitian ini menggunakan aspek pasar, aspek teknis, aspek sosial, ekonomi dan budaya, manajemen dan hukum, aspek finansial dan Analisis Sensitivitas. Hasilnya menunjukkan bahwa aspek non finansial layak untuk dilaksanakan baik dengan ada atau tidak adanya pengembangan usaha. Pada aspek finansial seperti NPV, IRR, net B/C dan payback periode menyatakan bahwa usaha layak untuk dilaksanakan baik dengan ada atau tidak adanya pengembangan usaha. Hasil analisis *switching value* dan sensitivitas memperlihatkan bahwa kondisi tanpa adanya pengembangan usaha lebih sensitif terhadap penurunan harga susu kambing, penurunan jumlah produksi susu

kambing, dan peningkatan harga ampas tempe dibandingkan dengan kondisi dengan pengembangan usaha.

Nur Istiqamah, Ani Muani, dan Eva Dolorosa (2014) melakukan Analisis Finansial Ekowisata Hutan Mangrove Di Sebus Kecamatan Paloh. Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis kelayakan financial ekowisata hutan mangrove. Penelitian ini menggunakan aspek finansial dan Analisis Sensitivitas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ekowisata hutan mangrove di Desa Sebus Kecamatan Paloh layak untuk dikembangkan. Analisis sensitivitas dengan skenario kenaikan biaya operasional 10% menghasilkan bahwa ekowisata mangrove tidak layak untuk diusahakan karena analisis kelayakan finansialnya bernilai negatif.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti dan Judul Penelitian	Metode Analisis	Analisa data	Hasil
1	Iskandar, Wahyu, dkk (2015) Analisis Kelayakan Usaha Steak Cafe Di Kota Pekanbaru	Kuantitatif dengan pendekatan deskriptif	aspek pasar, aspek teknis, aspek legal dan lingkungan, aspek sumber daya manusia, aspek finansial dan analisis sensitivitas	Hasil penelitian menunjukkan bahwa: Berdasarkan hasil analisis kelayakan usaha Steak Cafe terhadap aspek pasar, aspek teknis, aspek legal dan lingkungan, aspek sumber daya manusia, aspek finansial, dan analisis sensitivitas, maka usaha Steak Cafe dapat dinyatakan layak, karena semua aspek yang dianalisis menyatakan layak
2	Dewi, Triana Gita dan Farmayanti, Narni (2011) Analisis Kelayakan	Kuantitatif dengan pendekatan deskriptif	aspek pasar, aspek teknis, aspek sosial, ekonomi dan budaya, manajemen dan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa 1. Pengembangan usaha peternakan kambing perah di Peternakan Prima Fit telah layak pada aspek non finansial.

	Pengembangan Usaha Ternak Kambing Perah (Kasus : Peternakan Prima Fit, Kecamatan Ciampea, Kabupaten Bogor),		hukum, aspek finansial dan Analisis Sensitivitas	2. Pengembangan usaha peternakan kambing perah di Peternakan Prima Fit layak untuk dijalankan secara aspek finansial. Hasil analisis INB pun memperlihatkan bahwa penambahan investasi menyebabkan peternakan memperoleh manfaat bersih tambahan selama umur proyek. 3. Hasil analisis switching value pada skenario I dan sensitivitas pada skenario II memperlihatkan bahwa kondisi tanpa adanya pengembangan usaha lebih sensitif terhadap penurunan harga susu kambing, penurunan jumlah produksi susu kambing, dan peningkatan harga ampas tempe dibandingkan dengan kondisi dengan pengembangan usaha.
3	Nur Istiqamah, Ani Muani, dan Eva Dolorosa (2014) Analisis Finansial Ekowisata Hutan Mangrove di Sebusus Kecamatan Paloh	Kuantitatif dengan pendekatan deskriptif	Aspek Finansial Analisis sensitivitas	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Ekowisata hutan mangrove di Desa Sebusus Kecamatan Paloh layak untuk dikembangkan. Proyek ekowisata sensitif terhadap kenaikan biaya operasional. Analisis sensitivitas dengan skenario kenaikan biaya operasional 10% menghasilkan bahwa ekowisata mangrove tidak layak untuk diusahakan karena analisis kelayakan finansialnya bernilai negatif.

Sumber: Data diolah

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu sama-sama membahas kelayakan suatu usaha.

Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu penelitian ini objek yang diteliti mengenai usahatani tebu dan aspek yang diteliti hanya membahas aspek pasar dan pemasaran, aspek teknik, aspek manajemen dan organisasi, dan aspek finansial.

2.2.Kajian Teori

2.2.1. Usahatani Tebu

2.2.1.1. Pengertian Usahatani

Menurut Suratiyah (2006: 8) ilmu usahatani adalah ilmu yang mempelajari bagaimana seorang mengusahakan dan mengkoordinir faktor-faktor produksi berupa lahan dan alam sekitarnya sebagai modal sehingga memberikan manfaat yang sebaik-baiknya. Melalui produksi pertanian yang berlebih maka diharapkan memperoleh pendapatan tinggi. Dengan demikian, harus dimulai dengan perencanaan untuk menentukan dan mengkoordinasikan penggunaan faktor-faktor produksi pada waktu yang akan datang secara efisien sehingga dapat diperoleh pendapatan yang maksimal.

2.2.1.2. Tanaman Tebu

Tanaman tebu (*Saccharum Officinarum L*) merupakan tanaman perkebunan semusim, yang mempunyai sifat tersendiri, sebab di dalam batangnya terdapat zat gula. Tebu termasuk keluarga rumput-rumputan (graminae) seperti halnya padi, jagung, bambu dan lain-lain. Tanaman tebu banyak membutuhkan air selama masa pertumbuhan vegetatifnya dan membutuhkan sedikit air pada saat pertumbuhan generatifnya

Menurut Rizaldi (2003:5) daur kehidupan tanaman tebu terbagi melalui lima fase yaitu:

1. Fase perkecambahan:

Dimulai dengan pembentukan taji pendek dan akar stek pada umur satu minggu dan diakhiri pada fase kecambah pata umur lima minggu

2. Fase pertunasan

Dimulai dari umur lima minggu sampai umur 3,5 bulan.

3. Fase pemanjangan Batang

Dimulai dari umur 3,5 bulan sampai sembilan bulan.

4. Fase kemasakan

Merupakan fase yang terjadi setelah pertumbuhan vegetatif menurun dan sebelum batang tebu mati. pada fase ini gula didalam batang tebu mulai terbentuk hingga optimal

5. Fase kematian

2.2.1.3. Tahapan Budidaya Tebu

Budidaya tanaman tebu untuk tanaman pertama memiliki beberapa tahapan. Tahapan tersebut adalah (Sutardjo, 2002:10) :

1. Perencanaan

Perencanaan tanaman tebu yaitu meliputi jenis tebu yang akan ditanam, bukaan kebun, waktu penanaman, waktu perabukan dan pemeliharaan tanaman. Denah kebun sudah disiapkan sebelum membuat perencanaan pembukaan tanah. Perkiraan letak dapat diketahui dengan adanya denah sementara. Berdasarkan pengolahan tanah, panjang got dan jumlah lubang per

hektar dapat diperkirakan. Got keliling, got mujur, got malang, dan lubang masing-masing + 200, 150, 1500 dan 1500 meter. Petani memerlukan waktu kira-kira satu minggu untuk membuat perencanaan yang rinci. Perencanaan memungkinkan petani menyelesaikan semua pekerjaan tepat pada waktunya. Perencanaan sangat penting karena menyangkut harapan produksi yang akan didapat.

2. Pembukaan Kebun

Pembukaan sebaiknya dimulai dari petak yang paling jauh dari jalan utama. Jangan membuka semua petak sekaligus, sebaiknya diselesaikan perpetak. Sebelum ditanam sebaiknya got-got sudah mencapai ukuran standar yaitu got keliling atau mujur (lebar 60 cm dalam 70 cm) dan got malang (lebar 50 cm dalam 60 cm). buangan tanah got diletakkan di sebelah kiri got. Apabila got diperdalam lagi setelah tanam, maka tanah buangannya diletakkan disebelah kanan got, sehingga masih ada jalan untuk mengontrol keamanan.

Bedengan baru dapat dibuat setelah got-got malang mencapai kedalaman 60 cm dan tanah galian got sudah diratakan. Ukuran standar juringan adalah lebar 50 cm dan dalam 30 cm untuk tanah basah, sedangkan untuk tanah kering 25 cm. Pembuatan juringan harus dikerjakan dua kali, yaitu stek pertama dan stek kedua. Tanah galian pertama harus diletakkan berimpitan dengan tali ukuran dan cara meletakkannya harus teratur, sehingga tidak sulit meletakkan tanah galian kedua yang sebagian harus diletakkan di tepi dinding juringan. Tanah galian lain dari stek kedua diletakkan di atas tanah galian stek pertama.

3. Siap tanam

Tanah tegal dan tanah-tanah yang berpadas ukuran standar tidak dapat dicapai meskipun stek kedua sudah dikerjakan. Tebalnya bedengan tergantung pada keadaan, apabila masih banyak hujan atau tanahnya basah, maka tebalnya + 10 cm. Musim kemarau yang terik, tebal bedengan + 15-20 cm dari permukaan tanah aslinya. Bedengan untuk bibit atau stek tebu harus halus, rata dan dibuat agak tinggi sebelah dengan bagian yang rendah terletak di sebelah yang ada jalan airnya.

4. Tanam

Jenis tebu yang akan ditanam adalah jenis tebu yang hasil produksinya tinggi dan sesuai dengan jenis tanah kebun. Bibit stek harus ditanam berimpitan agar mendapatkan jumlah anakan semaksimal mungkin. Bibit yang dibutuhkan + 70.000 bibit stek per hektar. Pemeriksaan yang teliti apakah lahan sudah siap ditanam, apakah rumput sudah dibersihkan, dan apakah kasuran sudah cukup tebal dan halus perlu dilakukan sebelum penanaman. Bibit yang akan ditanam harus benar-benar diseleksi di luar kebun. Penyeleksiannya meliputi apakah bibit itu baik, apakah mata tunas baik, dan apakah bibit itu sehat. Sebelum bibit ditanam permukaan potongan diolesi larutan disinfektan aretan dari 0,51-1%.

Menanam juring-juringan harus diairi terlebih dahulu untuk membasahi kasuran, sehingga kasuran hancur dan halus. Cara tanam yaitu tanah kasuran harus diratakan dahulu dan digaris dengan kedalaman + 5-10 cm. Bibit dimasukkan ke dalam bekas garisan dengan mata bibit menghadap kesamping.

Selanjutnya bibit- bibit tersebut ditimbun dengan tanah. Semua tunas dari bibit rayungan menghadap ke satu arah, kecuali tunas yang berada diakhir juringan menghadap kearah yang berlawanan.

5. Penyiraman

Penyiraman pada waktu tanam tidak boleh secara berlebihan. Serta tidak boleh menanam di lahan yang kering, karena bibit tidak bisa melekat di tanah.

6. Penyulaman

Penyulaman sisipan hanya boleh dikerjakan 5-7 hari sesudah tanam, yaitu untuk tanaman rayungan bermata satu. Sulaman ke satu diambil dari tanaman rayungan bermata dua atau dari pembibitan. Sulaman ini dikerjakan pada tanaman berumur tiga minggu dan berdaun 3-4 helai. Cara penyulaman yaitu bibit yang mati dicabut lalu dibuat lubang yang diisi dengan tanah gambur. Setelah tanah disirami, bibit yang baik ditanam dan ditimbun dengan tanah kemudian disiram lagi.

7. Pembumbunan tanah

Tambah tanah biasanya dilakukan ketika tebu berumur 3-4 minggu yaitu tanaman sudah berdaun empat helai. Rumput dibubut dan tanaman disiram sampai kenyang sebelum pembumbunan tanaman.

Tebalnya pembumbunan tidak boleh lebih dari 5-8 cm dan harus rata. Bibit harus tertimbun tanah semua agar tidak cepat mengering jika terkena terik matahari. Langkah selanjutnya yaitu jugar (menghancurkan tanah). Alat yang dipergunakan untuk menjugar adalah garbu kecil bergigi dua. Bagian yang dijugar adalah kiri dan kanan tanaman.

Pembumbunan yang kedua dapat dilakukan jika anakan tanaman tebu sudah lengkap dan cukup besar + 20 cm. Umur batang tebu yang normal + 2 bulan. Penyulaman kedua (terakhir) diusahakan selesai sebelum pembumbunan kedua dimulai. Pembumbunan ketiga, yang baik disekitar dan diantara rumpun-rumpun tebu dan sedikit membukit. Sesudah itu semua got harus diperdalam lagi, got mujur sedalam 70 cm dan got malang 60 cm.

8. Melepaskan daun kering (kletek)

Pengkletekan pertama dilakukan setelah membalik tanah dengan garpu. Bersamaan dengan pengkletekan, anakan tebu yang diperkirakan tidak akan tumbuh subur sebaiknya dimatikan saja. Pengkletekan yang kedua dilakukan ketika tebu berumur 6-7 bulan. Daun-daun yang dilepaskan adalah daun dari + 7-9 ruas diatas guludan sampai batas daun-daun yang hijau.

9. Penambahan pupuk

Penambahan pupuk sama dengan penambahan bibit di setiap lubang tanaman, semakin tua tanaman tebu maka semakin kurus tanahnya, sehingga mulai menua perlu menambah pupuk Za. Ketentuan standar untuk tebang satu 0,5-1 kw/Ha dan untuk tebang dua 1,5-2 kw/Ha.

Perabukan juga diberikan sebelum tanam yaitu dengan pupuk TSP. Kemudian + 25 hari sesudah tanam setelah selesai penyulaman kesatu diberikan rabuk Za kesatu lalu disiram. Kebun harus bersih dari rumput-rumputan. Perabukan Za kedua diberikan setelah tanaman berumur + 1½ bulan dan setelah selesai penyulaman kedua. Selesai perabukan semua petak harus disiram dengan hati-hati supaya rabuk tidak mengalir keluar.

2.2.2. Studi Kelayakan Bisnis

2.2.2.1 Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis dalam arti sempit adalah merupakan penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidaknya suatu bisnis dibangun, tetapi juga pada saat bisnis tersebut beroperasi secara rutin dengan berhasil untuk memperoleh keuntungan yang maksimum dan ekonomis. Pengertian tersebut mempunyai arti bahwa tujuan suatu bisnis adalah profit. (Sucipto, 2011:2)

Sedangkan dalam arti luas studi kelayakan bisnis adalah penelitian yang mendalam tentang dapat tidaknya atau layak tidaknya rencana bisnis dilakukan dengan berhasil dan menguntungkan (tidak hanya keuntungan ekonomis/financial) akan tetapi cenderung melihat kemanfaatan yang lebih luas (makro) bagi daerah atau lokasi di mana bisnis tersebut dilaksanakan. (Sucipto, 2011:2)

Menurut Kasmir dan Jakfar (2004:10) Studi Kelayakan Bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu kegiatan atau usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan.

Dari pengertian kelayakan bisnis di atas kita dapat mengetahui bahwa studi kelayakan bisnis sangat penting sebagai pengambilan keputusan ketika kita akan berinvestasi apakah investasi yang kita tuju akan menghasilkan profit yang tinggi atau sebaliknya bisnis tersebut

2.2.2.2 Manfaat Studi Kelayakan Bisnis

Terdapat tiga manfaat yang ditimbulkan dari adanya studi kelayakan:

1. Manfaat finansial

Manfaat finansial diperoleh oleh pelaku bisnis jika bisnis tersebut dirasa menguntungkan dibandingkan dengan risiko yang akan dihadapi.

2. Manfaat ekonomi nasional

Bisnis yang dijalankan tidak hanya menguntungkan secara ekonomis saja tetapi juga bermanfaat bagi peningkatan ekonomi negara secara makro. Misalnya semakin banyaknya tenaga kerja yang dapat diserap, peningkatan devisa, membuka peluang bagi investasi yang lain, peningkatan GNP, kontribusi pajak, dan sebagainya.

3. Manfaat sosial

Memberikan manfaat terutama bagi masyarakat di sekitar lokasi bisnis tersebut dibangun.

2.2.2.3 Tujuan dan Fungsi Studi Kelayakan Bisnis

Investasi mempunyai arti yang sangat penting bagi suatu Negara. Investasi membutuhkan pendanaan/permodalan yang besar kecilnya tergantung pada skala dan luas proyek/bisnis yang akan dikerjakan. Sebelum melakukan investasi selayaknya kita melakukan perencanaan strategi bisnis yang baik. Perencanaan yang baik diyakini akan dapat mengurangi kesalahan dalam tataran praktis. Yang terpenting bagi kita adalah bukan bagaimana masa depan yang akan terjadi, tapi sejauh mana kita telah menyiapkan diri untuk menghadapi masa depan tersebut. (Sucipto, 2011:4). Allah berfirman dalam al-Qur'an surat al-Hasr ayat 18,

يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۗ

إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨﴾

Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.

Dalam Tafsir Ibnu Katsir, Firman Allah Ta'ala: **وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ**

ditafsirkan sebagai “Hisablah diri kalian sebelum dihisab oleh Allah. Dan lihatlah apa yang telah kalian tabung untuk diri kalian sendiri berupa amal shalih untuk hari kemudian dan pada saat bertemu dengan Rabb kalian.”

Serta dalam Tafsir Al-Misbah, Ditafsirkan “Perintah memperhatikan apa yang telah diperbuat untuk hari esok, dipahami oleh Thaaabathaba’I sebagai perintah untuk melakukan evaluasi terhadap amal-amal yang telah dilakukan. Ini seperti seorang tukang yang telah menyelesaikan pekerjaannya. Ia dituntut untuk memperhatikannya kembali agar menyempurnakannya, sehingga jika tiba saatnya diperiksa, tidak ada lagi kekurangan dan barang tersebut tampil sempurna. Setiap mukmin dituntut melakukan hal seperti itu. Kalau baik dia dapat mengharap ganjaran, dan kalau amalnya buruk dia hendaknya segera bertaubat. Penggunaan kata nafs yang berbentuk tunggal-dari satu sisi untuk mengisyaratkan bahwa tidaklah cukup penilaian sebagai atas sebagian yang lain, tetapi masing-masing harus melakukannya sendiri-sendiri atas dirinya, dan disisi lain ia mengisyaratkan bahwa dalam kenyataan otokritik ini sangat jarang dilakukan.

Dalam beberapa tafsir di atas menunjukkan bahwa sebaiknya sebelum melakukan suatu perkara atau usaha setidaknya kita harus melakukan studi

kelayakan secara mendalam. Agar kita terselamatkan dari sesuatu yang dapat merugikan diri sendiri maupun orang lain.

Pernyataan seorang ulama besar Qardawi (1996) dalam bukunya fiqh prioritas:

”Semua pekerjaan yang baik mesti didahului dengan studi kelayakan, dan harus dipastikan menghasilkan sesuatu yang memuaskan sebelum pekerjaan itu dimulai. Karena itu, mesti ada perencanaan sebelum melakukannya, perhitungan secara matematis dan berbagai penelitian sebelum pekerjaan itu dilakukan,... sesungguhnya penelitian, perencanaan dan studi kelayakan sebelum kerja dilaksanakan merupakan etos kerja yang telah ada dalam islam. Rasulullah adalah orang yang pertama kali melakukan perhitungan secara statistic terhadap orang-orang beriman yang berhijrah ke Madinah al-Munawwarah, dan kesan dari perencanaan itu begitu terasa pada perjalanan beliau dari berbagai bentuknya.” (Sucipto, 2011:4-5).

Ada lima tujuan mengapa sebelum suatu usaha atau proyek dijalankan perlu dilakukan studi kelayakan yaitu (Kasmir dan Jakfar, 2004:19-21) :

1. Menghindari Resiko Kerugian

Untuk mengatasi resiko kerugian di masa yang akan datang, karena di masa yang akan datang ada semacam kondisi ketidak pastian. Kondisi ini ada yang dapat diramalkan akan terjadi atau memang dengan sendirinya terjadi tanpa dapat diramalkan. Dalam hal ini fungsi studi kelayakan adalah untuk meminimalkan resiko yang tidak kita inginkan, baik resiko yang dapat kita kendalikan maupun yang tidak dapat dikendalikan.

2. Memudahkan Perencanaan

Jika kita sudah dapat meramalkan apa yang akan terjadi di masa yang akan datang, maka akan mempermudah kita dalam melakukan perencanaan dan hal hal apa saja yang perlu direncanakan. Perencanaan meliputi berapa jumlah dana yang diperlukan, kapan usaha atau proyek akan dijalankan, dimana

lokasi proyek akan dibangun, siapa-siapa yang akan melaksanakannya, bagaimana cara menjalankannya, berapa besar keuntungan yang akan diperoleh serta bagaimana mengawasinya jika terjadi penyimpangan. Yang jelas dalam perencanaan sudah terdapat jadwal pelaksanaan usaha, mulai dari usaha dijalankan sampai waktu tertentu.

3. Memudahkan Pelaksanaan Pekerjaan

Dengan adanya berbagai rencana yang sudah disusun akan sangat memudahkan pelaksanaan bisnis. Para pelaksana yang mengerjakan bisnis tersebut telah memiliki pedoman yang harus diikuti. Kemudian pengerjaan usaha dapat dilakukan secara sistematis, sehingga tepat sasaran dan sesuai dengan rencana yang sudah disusun. Rencana yang sudah disusun dijadikan acuan dalam mengerjakan setiap tahap yang sudah direncanakan.

4. Memudahkan Pengawasan

Dengan telah dilaksanakannya suatu usaha atau proyek sesuai dengan rencana yang sudah disusun, maka akan memudahkan perusahaan untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya usaha. Pengawasan ini perlu dilakukan agar pelaksana usaha tidak melenceng dari rencana yang telah disusun. Pelaksana pekerjaan dapat sungguh-sungguh melakukan pekerjaannya karena merasa ada yang mengawasi, sehingga pelaksanaan pekerjaan tidak terhambat oleh hal-hal yang tidak perlu.

5. Memudahkan Pengendalian

Apabila dalam pelaksanaan pekerjaan telah dilakukan pengawasan maka jika terjadi suatu penyimpangan akan mudah terdeteksi, sehingga akan dapat

dilakukan pengendalian atas penyimpangan tersebut. Tujuan pengendalian adalah untuk mengendalikan pelaksanaan pekerjaan tidak melenceng dari rel sesungguhnya ,sehingga pada akhirnya tujuan perusahaan akan tercapai.

2.2.2.4 Tahap – Tahap Dalam Studi Kelayakan Bisnis

Agar tujuan yang telah ditetapkan dapat dicapai, maka sebelum suatu studi dijalankan perlu dilakukan beberapa persiapan. Kemudian henaknya suatu studi dilakukan mengikuti prosedur yang berlaku yaitu mulai dari tahap-tahap yang telah ditentukan. Tahap-tahap dalam studi ini hendaknya dilakukan secara benar agar jangan sampai terjadi penyimpangan dan untuk kesempurnaan hasil studi itu sendiri.

Tahapan dalam studi kelayakan dilakukan untuk mempermudah pelaksanaan studi kelayakan dan keakuratan dalam penilaian. Adapun tahap-tahap dalam melakukan studi kelayakan yang umum dilakukan adalah sebagai berikut (Kasmir dan Jakfar, 2004:29-31):

1. Pengumpulan Data dan Informasi

Mengumpulkan data dan informasi yang diperlukan selengkap mungkin, baik yang bersifat kualitatif maupun kuantitatif. Pengumpulan data dan informasi dapat diperoleh dari berbagai sumber yang dapat dipercaya, misalnya dari lembaga-lembaga yang memang berwenang mengeluarkannya, seperti Biro Pusat Statistik (BPS), Badan Koordinasi Penanaman Modal (Bapepam), Bank Indonesia (BI), Departemen Teknis atau lembaga-lembaga penelitian , baik milik pemerintah maupun swasta. Pengumpulan data ini dapat dari data primer maupun data sekunder dengan berbagai metode.

2. Melakukan Pengolahan Data

Setelah data dan informasi yang dibutuhkan terkumpul maka langkah selanjutnya adalah melakukan pengolahan data dan informasi tersebut. Pengolahan data dilakukan secara benar dan akurat dengan metode-metode dan ukuran-ukuran yang telah lazim digunakan untuk bisnis. Pengolahan ini dilakukan hendaknya secara teliti untuk masing-masing aspek yang ada .kemudian dalam hal perhitungan ini hendaknya diperiksa ulang untuk memastikan kebenaran hitungan yang telah dibuat selamanya.

3. Analisis Data

Langkah selanjutnya adalah melakukan analisis data dalam rangka menentukan kriteria kelayakan dari seluruh aspek. Kelayakan bisnis ditentukan dari kriteria-kriteria yang telah memenuhi syarat sesuai kriteria-kriteria yang layak digunakan..setiap jenis usaha memiliki kriteria sendiri untuk dikatakan layak atau tidak layak untuk dilakukan. Kriteria kelayakan diukur dari setiap aspek untuk seluruh aspek yang telah dilakukan.

4. Mengambil Keputusan

Apabila telah diukur dengan kriteria tertentu dan telah diperoleh hasil dari pengukuran, maka langkah selanjutnya adalah mengambil keputusan terhadap hasil tersebut.Mengambil keputusan sesuai dengan kriteria-kriteria yang telah ditetapkan apakah layak atau tidak dengan ukuran yang telah ditentukan berdasarkan hasil perhitungan sebelumnya. Jika tidak layak sebaiknya dibatalkan dengan menyebutkan alasannya.

2.2.2.5 Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis

Dalam studi kelayakan bisnis memiliki berbagai aspek yang harus diteliti, diukur, dan dinilai. Masing-masing aspek tidak berdiri sendiri akan tetapi saling berkaitan. Artinya jika salah satu aspek tidak dipenuhi maka perlu dilakukan perbaikan atau tambahan yang diperlukan. Aspek-aspek tersebut diantaranya adalah:

1. Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran adalah inti dari penyusunan studi kelayakan. Pada umumnya kajian aspek pasar adalah untuk melihat apakah terdapat potensi pasar dan peluang pasar atas produk atau jasa yang akan diluncurkan di masa yang akan datang. Sedangkan aspek pemasaran berkaitan dengan strategi yang akan dilakukan agar dapat efektif untuk meraih *marketshare* yang telah ditentukan. Agar mampu meraih pangsa pasar yang optimal, harus dapat menerapkan strategi pemasaran yang efektif. Sedangkan kajian aspek pemasaran berkaitan dengan bagaimana penerapan (Sucipto, 2011:74)

1) Teknik pengukuran permintaan produk

Pengukuran permintaan produk adalah menghitung atau menentukan jumlah produk yang secara riil dikonsumsi oleh masyarakat atau konsumen dalam kurun waktu tertentu. Sedangkan metode-metode yang dapat digunakan adalah sebagai berikut: (Sucipto, 2011: 48-49)

a) Penggunaan data impor produk yang bersangkutan

Cara ini dilakukan jika kondisi dalam negeri belum pernah menghasilkan produk tertentu yang dibutuhkan oleh masyarakat, dan selama ini

kebutuhan produk dipenuhi oleh produk substitusi impor. Dengan demikian cara untuk mengukur permintaan adalah berdasarkan jumlah produk yang diimpor dalam periode yang bersangkutan.

b) Penggunaan Data Impor, Ekspor dan Produk Dalam Negeri

Untuk mengetahui permintaan efektif jika suatu produk selain diimpor juga diekspor dan diproduksi di dalam negeri adalah sebagai berikut

$$PE = P + (I - E) + DC$$

PE = Permintaan efektif yang dicari

P = Jumlah produksi dalam negeri selama periode yang bersangkutan

I = Jumlah produk yang diimpor

E = Jumlah produk yang diekspor

DC = Selisih persediaan awal dan akhir produk

c) Metode Rasio Rantai (Permintaan Per Kapita)

Metode ini menghitung permintaan efektif dengan cara membagi dalam komponen-komponen kecil dari suatu mata rantai variable yang berpengaruh terhadap permintaan produk yang bersangkutan

d) Permintaan Industri

Metode ini digunakan untuk melihat apakah jumlah produk yang telah dihasilkan oleh perusahaan yang memproduksi produk sejenis pada masa lalu sudah cukup memenuhi seluruh kebutuhan konsumen atau belum. Jika ternyata jumlah yang dibutuhkan ternyata belum dapat terpenuhi oleh produsen yang ada (adanya keterbatasan kapasitas, sumber daya dan lain-

lain), maka masih ada kesempatan bagi produsen lain untuk membagi produk sejenis.

2) Peluang Pasar

Peluang pasar adalah selisih antara potensi pasar dengan penjualan industri. Untuk mengetahui kecenderungan penjualan usaha di masa yang akan datang dapat di ketahui dengan meramalkan penjualan usaha dengan salah satunya menggunakan metode *time series* dengan menentukan fungsi persamaan: $Y = a + bx$. (Sucipto, 2011:53)

Berdasarkan analisis permintaan dan penawaran jumlah permintaan dan jumlah penawaran pada periode tertentu akan mempunyai selisih. Jika jumlah permintaan lebih besar dibandingkan dengan jumlah penawaran, disebut *access demand*. Sebaliknya, jika jumlah penawaran lebih besar dibandingkan jumlah permintaan, disebut *access supply*. Peluang pasar muncul apabila jumlah permintaan lebih besar dibandingkan jumlah penawaran atau terjadi *access demand*. (Subagyo, 2007:84)

3) Segmentasi Pasar (Market Segmentation)

Segmentasi pasar adalah membagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan produk atau *marketing mix* yang berbeda pula. Segmentasi pasar ini dilakukan mengingat pasar terdiri dari banyak sekali pembeli yang berbeda dalam beberapa hal, misalnya kebutuhan, kemampuan keuangan lokasi, sikap pembeli dan praktik-praktik pembeliannya. Dari perbedaan-perbedaan ini dapat dilakukan segmentasi pasar, karena setiap perbedaan memiliki potensi untuk menjadi pasar

tersendiri. Terdapat beberapa karakteristik yang harus diperhatikan, agar segmentasi pasar dapat berguna, yaitu dapat diukur (besar pasar dan daya beli segmen ini dapat diukur walaupun terdapat dokumen yang sulit diukur), dapat dijangkau (sejauh mana segmen ini dapat secara efektif dicapai dan dilayani oleh produsen, walaupun terdapat kelompok pasar potensial yang sulit dijangkau), besar segmen (berapa besar segmen yang harus dijangkau agar penjualan produk dapat menguntungkan secara optimal), dapat dilaksanakan (sejauh mana program yang efektif itu dapat dilaksanakan untuk mengelola segmen ini). (Sucipto, 2011: 55-57)

4) Menetapkan Pasar Sasaran (*Market Targeting*)

Setelah segmen pasar selesai dilakukan dan segmen pasar diketahui, maka dilanjutkan dengan melakukan analisis untuk memutuskan berapa segmen pasar yang akan dicakup, lalu memilih segmen mana yang akan dianggap paling potensial. Secara umum pengertian menetapkan pasar sasaran adalah mengevaluasi keaktifan setiap segmen, kemudian memilih salah satu dari segmen pasar atau lebih yang dilayani. Analisis dapat dilakukan dengan melakukan beberapa kegiatan sebagai berikut: (Sucipto, 2011: 57-58)

a) Evaluasi segmen pasar

(1) Ukuran dan pertumbuhan segmen seperti data tentang penjualan terakhir, proyeksi laju pertumbuhan dan margin laba dari setiap segmen.

(2) Struktur yang menarik dilihat dari segi profitabilitas. Suatu segmen mungkin mempunyai ukuran dan pertumbuhan yang sesuai dengan

pertumbuhan, akan tetapi belum tentu menarik dari segi profibilitasnya, jadi perusahaan harus tetap mempelajari faktor-faktor structural utama yang mempengaruhi daya Tarik segmen dalam jangka panjang.

(3) Sasaran dan sumber daya perusahaan, perusahaan harus memperhatikan sasaran sumberdayanya dalam kaitannya dengan segmen pasar.

b) Memilih segmen yaitu menentukan satu atau lebih segmen yang memiliki nilai tinggi bagi perusahaan, menentukan segmen mana dan berapa banyak yang dapat dilayani.

(1) Pemasaran serba sama, yaitu melayani semua pasar dan tawaran pasar dalam arti tidak ada perbedaan.

(2) Pemasaran serba terbuka, yaitu merancang tawaran untuk semua pendapatan, tujuan, atau kepribadian.

(3) Pemasaran terpadu, yaitu khusus untuk sumberdaya manusia yang terbatas.

(4) Menentukan Posisi Pasar (*Market Positioning*)

Setelah perusahaan memutuskan segmen pasar yang akan dimasuki, selanjutnya harus menentukan posisi pasar. Menentukan posisi pasar adalah menentukan posisi kompetitif untuk produk atau suatu pasar.

Kegiatan ini dilakukan setelah menentukan posisi pasar terdiri dari :

(Sucipto, 2011: 58-59)

a) Atas dasar atribut (harga murah atau mahal)

- b) Kesempatan penggunaan (sebagai minuman energi atau minuman obat)
- c) Menurut kelas pengguna (obat anak-anak atau dewasa)
- d) Langsung menghadapi pesaing (kami yang terbaik)
- e) Kelas produk (sabun kecantikan)

terdapat tiga langkah untuk menentukan posisi pasar sebagai berikut:

- 1) Mengidentifikasi keunggulan kompetitif. Perusahaan akan memperoleh keunggulan kompetitif jika mampu menentukan posisinya sendiri sebagai yang memberikan nilai superior kepada sasaran pemilih.
- 2) Memiliki keunggulan kompetitif. Jika perusahaan telah menemukan beberapa keunggulan kompetitif yang potensial, selanjutnya harus dipilih satu keunggulan kompetitif sebagai dasar bagi kebijakan penentuan posisinya.
- 3) Mewujudkan dan mengkomunikasikan posisi. Setelah memilih penentuan posisi, perusahaan harus mengambil langkah-langkah untuk mewujudkan dan mengkomunikasikan posisi yang diinginkan kepada konsumen sasaran.

5) Bauran Pemasaran (*marketing mix*)

Secara umum bauran pemasaran adalah mencakup sejumlah variable pemasaran yang dapat dikendalikan oleh perusahaan yang digunakan untuk mencapai *market share* yang telah ditetapkan dan digunakan untuk memuaskan konsumen. Pada dasarnya bauran pemasaran terdiri dari bauran

pemasaran untuk produk barang dan produk jasa. Komponen utama dalam bauran pemasaran untuk produk barang terdiri atas empat jenis yang biasanya disebut dengan “4P” yaitu: *product* (produk), *price* (harga), *place* (distribusi), dan *promotion* (promosi). Sedangkan untuk bauran pemasaran produk jasa lebih luas daripada bauran pemasaran produk barang, yaitu dengan menambahkan tiga elemen lagi, yaitu *people* (orang), *physical evidence* (bukti fisik), dan *procces* (proses jasa itu sendiri). (Sucipto, 2011:67-69)

a. Strategi produk (*product*)

Pengembangan sebuah produk mengharuskan perusahaan menetapkan manfaat-manfaat apa yang akan diberikan oleh produk tersebut. Manfaat-manfaat tersebut di komunikasikan dan hendaknya dipenuhi oleh atribut produk. Untuk produk barang, misalnya dalam bentuk mutu yang menunjukkan kemampuan suatu produk untuk menjalankan fungsinya, ciri produk yang merupakan sarana kompetitif untuk membedakan produk perusahaan dengan produk competitor, desain yang dapat menyumbangkan kegunaan atau manfaat produk serta coraknya. Jadi produk barang tidak hanya memperhatikan penampilan, tetapi juga hendaknya berupa produk yang simple, aman, tidak mahal, sederhana dan ekonomis dalam proses produksi dan distribusi. Strategi produk yang dilakukan oleh perusahaan dalam mengembangkan suatu produk misalnya, a). penentuan logo dan motto harus memiliki arti, harus menarik perhatian, harus mudah diingat, b). menciptakan merek yang mudah diingat, terkesan hebat dan modern, memiliki arti (dalam arti positif),

menarik perhatian, c). menciptakan kemasan yang memenuhi persyaratan seperti kualitas kemasan, bentuk, warna dan syarat lainnya, d). keputusan label yang merupakan sesuatu yang diletakkan pada produk yang ditawarkan dan merupakan bagian dari kemasan. Didalam label harus menjelaskan siapa yang membuat, dimana dibuat, kapan dibuat, cara menggunakannya, waktu kadaluarsa, dan informasi lainnya.

b. Strategi harga (*price*)

Harga adalah merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan *marketing mix*. Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga dihadapi perusahaan. Keputusan-keputusan mengenai harga di pengaruhi oleh berbagai factor, yaitu factor internal dan factor eksternal. Factor internal, keputusan harga disesuaikan dengan sasaran pemasaran, misalnya: sasarannya adalah untuk bertahan hidup yaitu dengan menentukan harga semurah mungkin dengan maksud produk atau jasa yang ditawarkan laku dan pasaran, dengan catatan harga murah tapi dalam kondisi yang menguntungkan.

Memaksimalkan laba jangka pendek dengan mengharapkan penjualan yang meningkat sehingga laba dapat ditingkatkan baik dengan harga murah atau tinggi. Memperbesar *market share* yaitu dengan cara menentukan harga murah untuk meningkatkan jumlah pelanggan dan diharapkan pula pelanggan competitor beralih ke produk yang ditawarkan. Mutu produk yang mengesankan bahwa produk atau jasa yang ditawarkan memiliki kualitas yang tinggi atau lebih tinggi dari

kualitas kompetitor. Karena masih ada anggapan bahwa produk yang berkualitas adalah produk yang harganya lebih tinggi dari harga kompetitor. Karena kompetitor, penentuan harga dengan melihat harga kompetitor, tujuannya adalah agar harga yang ditawarkan tidak melebihi harga kompetitor. Faktor eksternal, yaitu pasar dan permintaan konsumen merupakan plafon harga (harga tertinggi). Konsumen akan membandingkan harga suatu produk dengan manfaat yang dimilikinya. Oleh karena itu dalam menetapkan harga harus dipahami dulu hubungan antara harga dan permintaan terhadap produk tersebut. Harga tawaran kompetitor perlu diketahui untuk menentukan harga serta reaksi mereka setelah keputusan harga diberlakukan. Faktor-faktor eksternal lainnya adalah kondisi ekonomi, seperti tingkat inflasi, biaya bunga, resesi, *booming*, dan kebijakan-kebijakan pemerintah.

c. Strategi distribusi (*place*)

Strategi distribusi adalah penting untuk menentukan bagaimana mencapai target pasar dan bagaimana untuk menyelenggarakan fungsi-fungsi distribusi yang berbeda-beda. Faktor-faktor yang mempengaruhi strategi distribusi adalah :

1) Perimbangan pembeli atau faktor pasar

Karakteristik pelanggan memengaruhi keputusan apakah menggunakan suatu pendekatan distribusi langsung. Perusahaan harus mempertimbangkan jumlah dan frekuensi pembelian. Juga perlu dipertimbangkan sasaran pelanggan apakah sasarannya pasar

konsumen atau pasar industri. Lokasi geografis dan ukuran pasar juga penting dipertimbangkan.

2) Karakteristik produk

Produk yang kompleks dibuat khusus dan mahal cenderung menggunakan saluran distribusi yang pendek dan langsung. Misalnya, alat-alat kedokteran. Daur hidup produk juga menentukan pilihan saluran distribusi, pada tahap awal pembuatan produk dijual secara langsung tetapi dalam perkembangannya dapat menggunakan jasa perantara. Kepekaan produk, produk yang tidak tahan lama memerlukan saluran distribusi yang pendek.

3) Faktor produsen atau perimbangan pengawasan dan keuangan

Produsen yang memiliki sumber daya keuangan, manajerial dan pemasaran yang besar, dapat (lebih baik) menggunakan saluran langsung. Sebaliknya perusahaan kecil dan lemah lebih baik menggunakan jasa perantara.

d. Strategi promosi (promotion)

Promosi merupakan kegiatan yang sama pentingnya dengan ketiga kegiatan di atas., baik produk, harga, maupun distribusi. Dalam kegiatan ini setiap perusahaan berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya, baik langsung maupun tidak langsung. Tanpa promosi jangan diharapkan pelanggan dapat mengenal produk atau jasa yang ditawarkan. Oleh karena itu promosi merupakan sarana yang ampuh untuk menarik dan memertahankan konsumennya. Salah satu tujuan

promosi adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon konsumen baru. Paling tidak terdapat empat macam sarana promosi yang disebut bauran promosi (*promotion mix*) yang dapat digunakan oleh setiap perusahaan dalam mempromosikan baik produk maupun jasanya, yaitu:

- 1) Periklanan (*advertising*), yaitu promosi yang digunakan perusahaan untuk menginformasikan, menarik, dan mempengaruhi calon konsumennya. Penggunaan promosi dengan iklan dapat dilakukan dengan berbagai media seperti melalui pemasangan *billboard* di jalan-jalan strategis, pencetakan brosur-brosur, pemasangan spanduk di lokasi-lokasi strategis, Koran, majalah, tv, radio, internet, dan lainnya.
- 2) Promosi penjualan (*sales promotion*), yaitu untuk meningkatkan penjualan atau untuk meningkatkan jumlah pelanggan. Misalnya dengan pemberian harga khusus atau potongan harga (*discount*) untuk produk tertentu, pemberian undian kepada setiap pelanggan yang membeli dalam jumlah tertentu, pemberian cinderamata, serta kenang-kenangan lainnya kepada konsumen yang loyal, dan lainnya.
- 3) Publisitas (*publicity*), yaitu kegiatan promosi untuk memancing konsumen melalui pameran, bakti sosial, kontes, siaran pers, serta kegiatan lainnya yang bertujuan untuk membangun hubungan baik dengan masyarakat dan meningkatkan pamor perusahaan di mata masyarakat.

- 4) Penjualan pribadi (*personal selling*), dalam dunia bisnis penjualan pribadi umum dilakukan oleh *salesman/salesgirl*. Bagi bank, secara khusus dilakukan oleh petugas *customer service* atau *service assistance*.

Dalam menjalankan promosi kita harus jujur. Imam Ghazali dalam kitab *ihya ulumuddin* menulis:

“Hendaklah pedagang tidak memuji barang dagangannya dengan pujian yang sebenarnya tidak melekat padanya. Hendaklah ia tidak menyembunyikan kekurangannya dan hal-hal yang tersamar daripadanya sedikitpun

Pesan ini ditulis karena beliau meramalkan akan datang suatu masa ketika manusia mengumbar promosi produk untuk menjaring konsumen sebanyak-banyaknya. Jangan sampai kita ikut mempromosikan barang kita secara berlebihan dan tidak wajar sehingga konsumen terjebak melebihi sesuatu yang sebenarnya tidak mereka butuhkan. Kalau hal tersebut kita lakukan, berarti kita telah menzalimi konsumen

2. Aspek Teknis dan Teknologi

Setelah melakukan analisis terhadap aspek pasar dan pemasaran, dan suatu bisnis dinyatakan layak, maka tahap berikutnya adalah melakukan analisis teknik atau operasional dan teknologi. Penilaian terhadap aspek ini penting dilakukan sebelum bisnis dijalankan, karena akan sangat terkait dengan teknik/operasional, sehingga akan berakibat fatal dikemudian hari jika tidak dilakukan analisis. Terdapat beberapa hal yang perlu dilakukan analisis dalam aspek ini diantaranya adalah penentuan lokasi, penentuan luas produksi, penentuan tata

letak (*lay out*), penyusutan peralatan pabrik dan proses produksinya termasuk pemilihan teknologi, metode persediaan, dan system informasi manajemen.

Sistem operasi yang disandarkan pada kendali syariah akan memastikan berjalannya proses transformasi (konversi) yang amanah. Di samping jaminan halal atas segala masukan yang digunakan serta semua keluaran yang dihasilkan. Rasulullah saw, bersabda: (Sucipto, 2011; 87-88)

عن عبد الله بن العاص أنه سمع رسول الله صلى الله عليه وسلم قال والذي نفس محمد بيده إن مثل المؤمن لكمثل النحلة أكلت طيبا ووضعت طيبا ووقعت فلم تكسر ولم تفسد
Artinya: *z*irwayatkan dari Abd Allah bin Amr bin al-Ash. Sesungguhnya dia mendengar Rasul SAW bersabda: Demi Dzat yang jiwa Muhammad di tangannya, perumpamaan orang mu`min bagaikan lebah. Lebah itu memakan makanan yang baik-baik dan mengeluarkan yang baik pula. Tidak jatuh tatkala menghingapi dan tidak mematahkan yang dihingapi. Hr. Ahmad.

a. Penentuan lokasi usaha

Untuk menentukan lokasi tergantung dari jenis usaha yang dijalankan. Untuk mempertimbangkan lokasi yang dipilih harus disesuaikan dengan keperluan usaha. Terdapat beberapa pertimbangan yang harus diketahui dalam penentuan lokasi, namun pada garis besarnya terdapat dua pendekatan, yaitu pendekatan berdasarkan kedekatan dengan daerah pemasaran. Meskipun secara umum penentuan lokasi bisnis berdasarkan kedua pendekatan tersebut, namun terdapat beberapa faktor yang harus dipertimbangkan dalam memilih lokasi yang nantinya akan dianalisis untuk mencapai keputusan akhir di mana akan dipilih. Faktor-faktor tersebut antara lain : (Sucipto, 2011: 89-90)

1) Faktor primer

- a) Kedekatan dengan pasar sasaran atau konsumen potensial di mana tempat produk akan dijual.
- b) Kedekatan dengan sumber (ketersediaan) bahan baku utama.
- c) Ketersediaan tenaga kerja, baik dari sisi kuantitas maupun kualifikasi yang dibutuhkan.
- d) Ketersediaan sarana dan prasarana transportasi yang memadai yang dapat memperlancar pengadaan bahan baku dan memasarkan hasil produksi.
- e) Ketersediaan sarana listrik, sumber air, telekomunikasi untuk memperlancar kegiatan produksi agar tidak terganggu.
- f) Sikap masyarakat setempat yang dapat mempengaruhi aktivitas usaha baik positif maupun negatif.

2) Faktor sekunder

- a) Kondisi iklim, kelembaban, curah hujan dan tanah
- b) Strategi kebijakan pemerintah terutama pemerintah daerah setempat yang dapat mendukung atau menghambat usaha yang akan dijalankan serta kebijakan arah pembangunan yang akan dijalankan.
- c) Kemungkinan perluasan pengembangan dan rencana masa depan perusahaan.
- d) Sikap masyarakat setempat yang dapat mempengaruhi aktivitas usaha baik positif maupun negatif.
- e) Biaya untuk investasi dan eksplorasi.

b. Penentuan Luas Produksi

Skala operasi/luas produksi adalah kuantitas produk yang seharusnya dihasilkan pada satu periode tertentu dalam rangka mencapai optimalisasi profit. Penentuan skala produksi berkaitan dengan berapa jumlah produksi yang dihasilkan dalam waktu tertentu dengan mempertimbangkan kapasitas produksi dan peralatan yang dimiliki serta biaya yang paling efisien. Metode untuk menentukan luas produksi/skala produksi, yaitu : (Sucipto, 2011: 94-95)

1) Metode Break Event Point (BEP)

$$Q = \frac{FC}{S-VC}$$

Keterangan : Q = Quality
FC = Fixed Cost
S = Sales
VC = Variabel Cost

2) Metode *Marginal Cost* (MC) dan *Marginal Revenue* (MR)

Pada pendekatan ini luas produksi optimal tercapai pada saat *marginal cost* (MC) sama dengan *marginal revenue* (MR).

3) Metode Linier Programing

Metode grafik dan metode simplek.

Secara umum luas produksi ekonomis ditentukan antara lain oleh: (Kasmir dan Jakfar, 2008, 152)

- a) Kecenderungan permintaan yang akan datang
- b) Kemungkinan pengadaan bahan baku, bahan pengganti, tenaga kerja, dan lain-lain.
- c) Tersedianya teknologi mesin dan peralatan di pasar.

d) Daur hidup produk, dan produk substitusi dari produk tersebut.

c. Penentuan Tata Letak (*lay out*)

Tata letak (*lay out*) adalah suatu proses dalam menentukan bentuk dan penempatan fasilitas yang dapat menentukan efisiensi produk atau operasi dirancang berkenaan dengan produk, proses, sumber daya manusia dan lokasi sehingga efisiensi operasi dapat tercapai. Tujuan penentuan *lay out* adalah optimalisasi pengaturan fasilitas-fasilitas operasi sehingga nilai yang diciptakan oleh system produksi menjadi optimal. (Sucipto, 2011:95)

d. Pemilihan jenis teknologi

Pemilihan teknologi yang akan digunakan dalam proses produksi baik untuk barang atau jasa hendaknya disesuaikan dengan kemajuan teknologi yang terus berkembang. Dengan demikian, kemajuan teknologi diharapkan dapat menjadikan proses produksi akan menjadi lebih efisien yang sekaligus dapat menghasilkan produktivitas yang tinggi. Teknologi yang digunakan selayaknya harus disesuaikan dengan lingkungan internal maupun eksternal perusahaan.

Terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan agar teknologi yang digunakan sesuai dengan derajat mekanisasi yang diinginkan dan manfaat ekonomi yang diharapkan, antara lain:

- 1) Kesesuaian teknologi dengan bahan mentah yang digunakan
- 2) Keberhasilan pemakaian teknologi di tempat lain
- 3) Kemampuan sumber daya manusia dalam menerapkan/mengoperasikan teknologi

- 4) Kemampuan mengantisipasi perkembangan teknologi lanjutan
- 5) Besarnya biaya investasi serta biaya pemeliharaan
- 6) Peraturan pemerintah terkait dengan kebijakan ketenagakerjaan (Sucipto, 2011: 101)

3. Aspek Manajemen dan Organisasi

Kajian aspek manajemen dalam studi kelayakan bisnis mencakup manajemen dalam pembangunan fisik proyek dan manajemen sumber daya manusia. Kajian manajemen sumber daya manusia meliputi struktur organisasi, analisis pekerjaan, analisis jabatan, proses rekrutmen, teknik pemberian kompensasi. Islam menganjurkan ummatnya untuk melakukan segala sesuatu secara terorganisasi dengan rapi. Hal ini dinyatakan dalam al-Qur'an surat ash-Shaf ayat ke 4: (Sucipto, 2011:119)

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الَّذِينَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِهِ صَفًّا كَأَنَّهُمْ بُنْيَانٌ مَّرْصُومٌ ﴿٤﴾

“Sesungguhnya Allah menyukai orang yang berperang di jalan-Nya dalam barisan yang teratur seakan-akan mereka seperti suatu bangunan yang tersusun kokoh”

Dalam penyusunan studi kelayakan diperlukan perencanaan yang meliputi pembentukan tim kerja, pembagian kerja, pembuatan rencana kerja, penyusunan anggaran, dan penyusunan jadwal (*scheduling*). (Subagyo, 2007:154)

a. Pembentukan tim kerja

Sebelum kegiatan studi kelayakan dilakukan, langkah awal yang terlebih dahulu harus dilakukan adalah membentuk tim manajemen yang solid. Untuk menyusun studi kelayakan yang baik, tim biasanya terdiri atas beberapa orang yang ahli di bidangnya masing-masing. Jumlah tim disesuaikan dengan

kebutuhan dan kemampuan anggota yang ada. Idealnya, masing-masing aspek dibahas dan dianalisis oleh orang-orang *expert*. Sebagai contoh, pembahasan serta analisis pasar dan pemasaran dikerjakan oleh ahli *marketing*, yaitu orang yang mempunyai latar belakang pendidikan *marketing* dan berpengalaman di bidangnya. Aspek produksi disusun oleh orang berpengalaman di bidang produksi sesuai dengan objek studi yang akan dikerjakan. Jika objek studi adalah konveksi/garmen/tekstil, orang yang mempunyai pengalaman sebagai manajemer produksi sangat diperlukan untuk mempertajam analisis proses produksi beserta faktor-faktornya. Aspek legal memerlukan ahli hukum agar ketentuan dan peraturan serta perundang-undangan dapat diakomodasikan dalam bisnis/proyek yang akan dijalankan. Aspek keuangan, yang merupakan penilaian final dari studi kelayakan untuk menentukan apakah proyek/bisnis yang akan dijalankan menguntungkan atau tidak, memerlukan orang yang mengetahui proses dan system akuntansi serta Analisis Laporan Keuangan (ALK).

Namun, objek-objek sederhana, misalnya studi pada usaha mikro dan kecil, dapat dikerjakan oleh perseorangan yang sudah menguasai konsep dan analisis studi kelayakan. Data-data yang dibutuhkan dapat diperoleh melalui pihak-pihak yang berkompeten di bidangnya. Sebagai contoh: “studi kelayakan pendirian warteg”. Studi kelayakan ini dapat disusun oleh sarjana ekonomi yang sudah menguasai aspek-aspek studi kelayakan. Proses produksi dapat diketahui dengan bertanya langsung kepada pengelola warteg. Data mengenai

aspek keuangan dapat diperoleh dari pemilik warteg dan hasilnya dapat diolah sendiri dengan perhitungan dan analisis sederhana.

b. Pembagian kerja

Tim kerja yang sudah terbentuk terbagi menjadi dua organ tim, yaitu (1). Tim pengarah dan (2) tim pelaksana. Tim pengarah merupakan pemilik ide (gagasan), bias dalam bnetuk perorangan ataupun kelompok (perusahaan). Untuk perusahaan konsultan, tim pengarah ini merupakan konsultan senior yang berpengalaman, mereka bekerja untuk menyiapkan studi kelayakan itu sendiri, yang meliputi:

- 1) Menyiapkan desain studi kelayakan, yang terdiri atas tim ahli atau senior konsultan.
- 2) Merekomendasikan anggota tim, yang akan bergabung dalam tim pelaksana.
- 3) Menghubungkan (mediasi) antara pihak-pihak yang berkepentingan dalam studi kelayakan. Tim pelaksana, yang ditarik tim pengarah, bertugas melaksanakan desain studi kelayakan sebagaimana yang telah direkomendasikan tim pengarah.

c. Pembuatan rencana kerja

Rencana kerja (*action plan*) dibuat bersama-sama antara tim pengarah dan tim pelaksana untuk mendapatkan sinergi yang tinggi.

Rencana kerja meliputi:

- 1) Sistematika studi kelayakan
- 2) Pengumpulan data

- 3) Pengolahan data
 - 4) Penganalisaan hasil pengolahan data
 - 5) Penyusunan laporan
- d. Penyusunan anggaran
- Untuk menyelesaikan studi kelayakan diperlukan anggaran dalam jumlah tertentu. Penyusunan anggaran disesuaikan dengan besar-kecilnya objek studi kelayakan. Dana yang dibutuhkan dalam studi kelayakan, antara lain:
- 1) Kantor sekretariat.
 - 2) Peralatan kantor (*office equipment*), di antaranya meja, kursi, lemari arsip, dan sebagainya.
 - 3) Computer yang layak pakai, minimal Pentium 3, beserta printernya.
 - 4) Perlengkapan kantor, misalnya kertas HVS, pulpen, penggaris, dan sebagainya.
 - 5) Kendaraan operasional (motor/mobil).
 - 6) Biaya riset dan perolehan data, baik dari sumber primer maupun sekunder.
- e. Penyusunan jadwal (Scheduling)
- Untuk menjamin tercapainya tujuan pembuatan studi kelayakan, langkah terakhir yang perlu dilakukan adalah membuat jadwal, beberapa bagian yang perlu diperhatikan dalam pembuatan jadwal adalah sebagai berikut:
- 1) Kegiatan yang akan dilaksanakan, dengan skala prioritas.
 - 2) Pelaksana dan penanggung jawab kegiatan.
 - 3) Biaya yang dibutuhkan.
 - 4) Target.
 - 5) Waktu pelaksanaan.

6) Realisasi (kolom pengendalian). (Subagyo, 2007: 154)

4. Aspek Keuangan

Aspek keuangan merupakan Aspek yang digunakan untuk menilai keuangan perusahaan secara keseluruhan dan merupakan salah satu aspek yang sangat penting untuk diteliti kelayakannya. (Kasmir dan Jakfar, 2011:137) Analisis finansial juga berperan dalam mengetahui perkiraan pendanaan dan aliran kas dari suatu bisnis, sehingga dapat diketahui apakah suatu bisnis layak atau tidak untuk dijalankan.

a. Sumber Dana

Untuk mendanai kegiatan suatu investasi, maka biasanya diperlukan dana yang relatif cukup besar. Perolehan dana dapat dicari dari berbagai sumber dana yang ada seperti dari modal sendiri atau dari modal pinjaman atau keduanya. Pilihan apakah menggunakan modal sendiri atau modal pinjaman atau gabungan dari keduanya tergantung dari jumlah modal yang dibutuhkan dan kebijakan pemilik usaha. Pertimbangannya adalah untung ruginya jika menggunakan salah satu modal atau gabungan keduanya.

Dalam prakteknya kebutuhan modal untuk melakukan investasia terdiri dari dua macam yaitu modal investasi dan modal kerja. Modal investasi digunakan membeli aktiva tetap seperti tanah, bangunan, mesin-mesin, peralatan serta investasi lainnya dan biasanya modal pinjaman berjangka waktu panjang. Kemudian modal kerja yaitu modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan dan biasanya berjangka waktu pendek. Modal kerja digunakan untuk keperluan membeli bahan baku, membayar gaji karyawan, dan

biaya pemeliharaan serta biaya-biaya lainnya. Jadi penggunaan kedua jenis modal baik untuk modal investasi maupun untuk modal kerja sumbernya jelas berbeda. Dilihat dari segi sumber asalnya, modal dibagi 2 macam, yaitu: (Sucipto, 2011:168-169)

1) Modal Asing (pinjaman)

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh secara pinjaman. Menggunakan modal pinjaman untuk membiayai suatu usaha akan terkena beban biaya bunga yang besarnya relative. Kemudian adanya kewajiban untuk mengembalikan pinjaman setelah jangka waktu tertentu. Keuntungan modal pinjaman adalah jumlahnya yang relatif tidak terbatas, artinya tersedia dalam jumlah banyak. Di samping itu dengan menggunakan modal pinjaman biasanya modal timbul motivasi dari pihak manajemen untuk sungguh-sungguh menjalankan usahanya.

Sumber dana dari modal asing dapat diperoleh antara lain dari:

- a) Pinjaman dari dunia perbankan.
- b) Pinjaman dari lembaga keuangan seperti perusahaan modal ventura, asuransi, leasing, dana pension, atau lembaga keuangan lainnya.
- c) Pinjaman dari perusahaan nonbank lainnya seperti obligasi, *project finance*, dan lainnya.

2) Modal Sendiri

Modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik perusahaan dengan cara mengeluarkan saham baik secara tertutup maupun terbuka. Keuntungan

menggunakan modal sendiri untuk membiayai suatu usaha adalah tidak adanya beban biaya bunga, namun hanya akan membayar dividen. Pembayaran dividen akan diberikan jika perusahaan memperoleh keuntungan dan besarnya dividen tergantung dari tingkat keuntungan perusahaan. Kemudian tidak adanya kewajiban untuk mengembalikan modal yang telah digunakan. Kerugian menggunakan modal sendiri adalah jumlahnya sangat terbatas dan relatif sulit untuk memperolehnya. Di samping mengeluarkan saham, modal sendiri dapat pula menggunakan cadangan laba atau dari laba yang belum dibagi. Modal ini dapat digunakan untuk sementara waktu karena memang belum digunakan, hanya jumlahnya yang terbatas.

b. Alokasi dana

Investasi merupakan penanaman modal dalam suatu kegiatan usaha yang memiliki jangka waktu relatif panjang. Investasi dilakukan dalam berbagai bentuk digunakan untuk membeli aset-aset yang dibutuhkan dalam usaha tersebut. Aset-aset ini biasanya berupa aset tetap yang dibutuhkan perusahaan mulai dari pendirian sampai pengoperasian perusahaan. Oleh karena itu dalam melakukan investasi kita kenal dengan nama biaya kebutuhan investasi yang digunakan untuk membeli berbagai kebutuhan yang berkaitan dengan investasi tersebut. Biaya investasi biasanya disesuaikan dengan jenis usaha yang akan dijalankan. Secara umum komponen kebutuhan investasi adalah sebagai berikut: (Sucipto, 2011:160-170)

a) Biaya prainvestasi terdiri dari:

1) Biaya pembuatan studi kelayakan bisnis

- 2) Biaya pengurusan izin-izin
 - 3) Biaya *entertain (lobby)*
- b) Biaya pembelian aktiva tetap seperti:
- 1) Aktiva tetap berwujud antara lain:
 - Tanah
 - Bangunan
 - Mesin-mesin
 - Peralatan
 - Inventaris kantor
 - Aktiva berwujud lainnya
 - 2) Aktiva tetap tidak berwujud antara lain:
 - Goodwill
 - Hak cipta
 - Lisensi
 - Merek dagang
- c) Biaya operasional (modal kerja) terdiri dari:
- 1) Biaya bahan baku
 - 2) Upah dan gaji karyawan
 - 3) Biaya listrik
 - 4) Biaya telepon dan air
 - 5) Biaya pemeliharaan
 - 6) Pajak
 - 7) Premi asuransi

- 8) Biaya pemasaran
- 9) Kas
- 10) Biaya-biaya lainnya

Sumber pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan investasi dapat digunakan modal sendiri, modal pinjaman atau kombinasi keduanya. Pembiayaan untuk membeli aktiva tetap biasanya bersumber dari pinjaman jangka panjang. Hal ini disebabkan aktiva tetap digunakan untuk jangka waktu relatif panjang, sehingga pengembalian pinjaman pun dapat dilakukan secara jangka panjang. Sedangkan biaya operasional biasanya digunakan pinjaman jangka pendek.

c. Estimasi aliran kas (cash flow)

Cash flow merupakan arus kas atau aliran kas yang ada di perusahaan dalam periode tertentu. *cash flow* menunjukkan beberapa uang yang masuk (*cash in*) ke perusahaan dan jenis-jenis pemasukan tersebut. *Cash flow* juga menggambarkan berapa uang yang keluar (*cash out*) serta jenis-jenis biaya yang dikeluarkan.

Uang masuk dapat berupa pinjaman dari lembaga keuangan atau hibah dari pihak tertentu. Uang masuk juga dapat diperoleh dari penghasilan atau pendapatan yang diperoleh dari yang berhubungan langsung dengan usaha yang sedang dijalankan seperti penjualan. Uang masuk dapat juga berasal dari pendapatan lainnya yang bukan dari usaha utama.

Uang masuk merupakan sejumlah uang yang dikeluarkan perusahaan dalam suatu periode tertentu, baik yang langsung berhubungan dengan usaha yang

dijalankan, maupun tidak ada hubungannya dengan usaha utama. Uang keluar ini merupakan biaya-biaya yang harus dikeluarkan perusahaan untuk berbagai keperluan yang berkaitan dengan kegiatan usaha, seperti pembayaran cicilan hutang dan bunga pinjaman, biaya produksi, biaya tenaga kerja, biaya pemasaran dan biaya-biaya lainnya.

Dalam *cash flow* semua data pendapatan yang diterima dan biaya yang dikeluarkan baik jenis maupun jumlahnya diestimasi sedemikian rupa, sehingga menggambarkan kondisi pemasukan dan pengeluaran di masa yang akan datang. Estimasi pendapatan dan biaya merupakan perkiraan berapa besarnya biaya yang harus dikeluarkan dalam suatu periode tertentu. Kemudian jenis-jenis pendapatan dan biaya apa saja yang dikeluarkan dalam suatu periode tertentu. Kemudian jenis-jenis pendapatan dan biaya apa saja yang dikeluarkan serta berapa besar penapan yang diperoleh dan biaya yang dikeluarkan setiap pos. pada akhirnya *cash flow* akan terlihat kas akhir yang diterima perusahaan.

Dengan demikian *cash flow* merupakan jumlah uang masuk dan keluar perusahaan mulai dari investasi dilakukan sampai dengan berakhirnya investasi tersebut. Dalam hal ini bagi investor yang terpenting adalah berapa kas bersih yang diterima dari uang yang diinvestasikan pada suatu usaha tertentu. Pentingnya kas akhir bagi investor jika dibandingkan dengan laba yang diterima perusahaan dikarenakan:

- a. Kas diperlukan untuk memenuhi kebutuhan uang tunai sehari-sehari
- b. Kas digunakan untuk membayar berbagai kewajiban yang jatuh tempo
- c. Kas juga digunakan untuk melakukan investasi kembali.

aliran kas (*cash flow*) yang berkaitan dengan bisnis investasi dapat dikelompokkan dalam tiga macam: (Sucipto, 2011: 171-173)

1) Aliran kas awal (*initial cash flow*)

Aliran kas awal adalah aliran kas yang keluar pertama kali pada tahun ke-0 untuk keperluan aktiva tetap dan penentuan besarnya modal kerja. Pengeluaran ini dapat berupa pembelian tanah, gedung, mesin-mesin, peralatan. Selain itu juga untuk pengeluaran berupa biaya penelitian pendahuluan, serta biaya-biaya lain yang dikeluarkan sebelum perusahaan beroperasi secara komersial, serta biaya keperluan modal kerja. Oleh karena itu aliran kas ini biasanya diberi notasi negatif (-), artinya kas yang dikeluarkan.

2) Aliran kas operasional (*operational cash flow*)

Aliran kas operasional adalah aliran kas yang timbul selama dalam proses operasi perusahaan. Aliran kas ini meliputi aliran kasi yang dikeluarkan untuk kepentingan operasi yang disebut aliran kas keluar (*operational cash inflows*). Untuk mencapai *operational cash flow* dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

a) Jika seluruh aktivitas didanai oleh modal sendiri *Operational cash flow* =
EAT+depresiasi.

b) Jika seluruh aktivitas didanai oleh modal asing *Operational Cash Flow*=EAT+Depresiasi+Bunga (1-Tax)

3) Aliran kas akhir (*terminal cash flow*)

Aliran kas akhir adalah aliran kas masuk yang diterima pada akhir periode suatu bisnis investasi berupa nilai sisa aktiva tetap (penjualan aktiva tetap yang sudah habis umur ekonomisnya) dan pengembalian modal kerja.

d. Metode Analisis Keuangan

Untuk menganalisis kelayakan studi keuangan sebuah pengembangan usaha, ada beberapa alat/metode analisis keuangan yang satu dan lainnya mempunyai kelebihan dan kelemahan. (Subagyo, 2007:210-213)

Metode tersebut adalah:

- 1) Metode pemulihan investasi (*payback method*).
- 2) Metode *Probability Index / Benefit Cost Ratio* (B/C ratio)
- 3) Metode nilai sekarang (*Present Value Method-Net Present Value/NPV*).
- 4) Metode Tingkat Balikan Internal (*Internal Rate of Return-IRR*).

Penjelasan metode analisis keuangan secara ringkas.

1. Metode Pemulihan Investasi (*Payback Method*)

Merupakan metode analisis kelayakan investasi untuk menilai jangka waktu (tahun) pemulihan seluruh modal yang diinvestasikan dalam suatu proyek.

Metode ini menggunakan proyeksi arus kas dengan 2 (dua) acara/acuan, yaitu:

a) Metode arus kumulatif

Metode ini dipakai sebagai alat ecaluasi kelayakan jika arus kas proyek selama usia ekonomis proyek tidak seragam; dari tahun ke tahun tidak sama besar.

b) Metode arus rata-rata

Metode ini digunakan pada sebuah proyek yang arus kas proyeknya sama besar atau seragam sepanjang tahun selama usia ekonomis proyek.

Keduanya metode ini menggunakan kriteria kelayakan:

- c) Proyek layak jika masa pemulihan modal investasi lebih pendek dari usia ekonomis
- d) Proyek tidak layak jika masa pemulihan modal investasi lebih lama dibandingkan usia ekonomisnya.

Kelebihannya:

- 1) Mudah dalam penggunaan dan penghitungan.
- 2) Berguna untuk memilih proyek yang mempunyai masa pemulihan tercepat
- 3) Masa pemulihan modal dapat digunakan untuk alat prediksi risiko ketidakpastian pada masa mendatang. Masa pemulihan tercepat memiliki risiko lebih kecil dibandingkan dengan masa pemulihan yang relatif lebih lama.

Kelemahannya:

- 1) Mengabaikan adanya perubahan nilai uang dari waktu ke waktu.
- 2) Mengabaikan arus kas setelah periode pemulihan modal dicapai.
- 3) Mengabaikan nilai sisa proses.
- 4) Sering menjebak analisator jika biaya modal atau Bunga kredit tidak diperhitungkan dalam arus kas yang menyebabkan usaha tidak likuid.

2. Metode Nilai Sekarang (*Net Present Value*)

Merupakan metode analisis keuangan yang memerhatikan adanya perubahan nilai uang karena factor waktu; proyeksi arus kas dapat dinilai sekarang

(periode awal investasi) melalui pemotongan nilai dengan faktor pengurang yang dikaitkan dengan biaya modal (presentase bunga).

Kreteria kelayakan:

- a) Proyek dinilai layak jika *Net Present Value (NPV)* bernilai positif dan
- b) Dinilai tidak layak dari aspek keuangan jika NPV bernilai negative.

Kelebihannya:

- a) Memperhitungkan nilai uang karena faktor waktu sehingga lebih realistis terhadap perubahan harga.
- b) Memperhitungkan arus kasa seama usia ekonomis proyek
- c) Memperhitungkan adanya nilai sisa proyek.

Kelemahannya:

- a) Lebih sulit dalam penggunaan perhitungan.
- b) Derajat kelayakan selain dipengaruhi arus kas juga oleh faktor usia ekonomis proyek.

3. Metode Tingkat Balik Internal (*Internal Rate Of Return – IRR*)

Merupakan Metode penilaian kelayakan proyek dengan menggunakan perluasan metode nilai sekarang. Pada posisi $NPV=0$ akan diperoleh tingkat (*rate*) persentase tertentu (misalnya $IRR-x\%$).

Kriteria kelayakan:

- a) Proyek dinilai layak jika IRR lebih besar dari persentase biaya modal (bunga kredit) atau sesuai dengan persentase keuntungan yang ditetapkan investor, sebaliknya

- b) Dinilai tidak layak jika IRR lebih kecil dari biaya modal atau lebih rendah dari keinginan investor.

Kelebihannya:

- a) Sudah memperhitungkan nilai uang yang disebabkan faktor waktu.
- b) Memperhitungkan usia ekonomis proyek.
- c) Memperhitungkan adanya nilai sisa proyek.
- d) Bank lebih mudah menentukan persentase tingkat suku Bunga maksimum yang bisa ditutup (*covered*) proyek.

Kekurangannya:

- a) Lebih sulit dalam proses perhitungannya, namun dengan program computer, masalah perhitungan ini bisa diatasi.

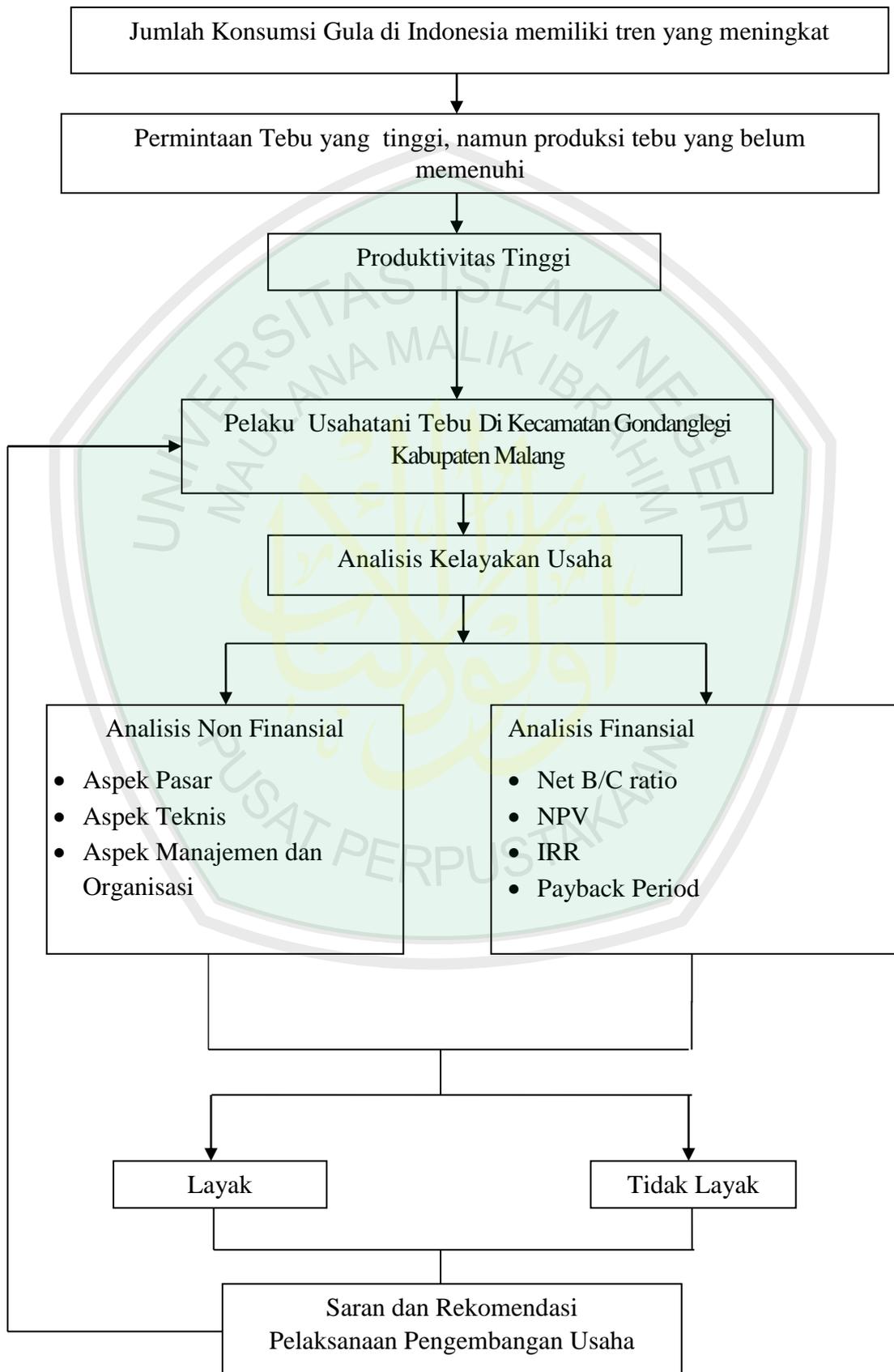
4. Profitability Index

Indeks profitabilitas adalah rasio atau perbandingan antara jumlah nilai sekarang arus kas selama umur ekonomisnya dan pengeluaran awal proyek. Jumlah nilai sekarang arus kas selama umur ekonomis hanya memperhitungkan arus kas pada tahun pertama hingga tahun terakhir, dan tidak termasuk pengeluaran awal.

Kriteria kelayakan:

1. Proyek dinilai layak jika $PI \geq 1,00$, sebaliknya
2. Dinilai tidak layak jika $PI < 1,00$.

Gambar 1. Kerangka Pemikiran Konseptual



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Jenis dan Pendekatan penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah kualitatif yaitu penelitian yang bermaksud memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh obyek peneliti. Sedangkan pendekatan yang digunakan pendekatan deskriptif yaitu data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar dan bukan angka. Selain itu, semua yang dikumpulkan mungkin menjadi kunci apa yang telah diteliti. Dengan demikian, laporan hasil penelitian akan berisi kutipan-kutipan data untuk menggambarkan penyajian laporan tersebut. Data tersebut, mungkin berasal dari naskah wawancara, catatan lapangan, foto, *video-tape*, dokumen pribadi, catatan atau memo, dan dokumen resmi lainnya. (Ghony dan fauzan, 2012: 34)

3.2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Gondanglegi Kabupaten Malang yang merupakan daerah yang berpotensi untuk dikembangkannya usahatanitebu dan merupakan penghasil produktivitas tertinggi di Kabupaten Malang.

3.3. Subyek Penelitian

Moleong (2010: 132) mendeskripsikan subjek penelitian sebagai informan, yang artinya orang pada latar penelitian yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian. Adapun subyek dalam penelitian ini adalah manajer KUD Gondanglegi, kelompok tani tebu, dan petani tebu yang berada di kecamatan Gondanglegi Kabupaten Malang.

3.4. Data dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang diperlukan dalam penelitian ini berupa data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan wawancara langsung dengan para petani di Kecamatan Gondanglegi dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuesioner) yang telah disusun sesuai dengan masalah yang akan diteliti. Sedangkan data sekunder di peroleh dari lembaga-lembaga atau instansi-instansi yang terkait dalam penelitian ini seperti KUD Kecamatan Gondanglegi, Dinas Pertanian dan Perkebunan Kabupaten Malang, Badan Pusat Statistik Kabupaten Malang, serta literature dan sumber data yang menunjang dalam penelitian ini.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi (pengamatan)

Observasi adalah teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar. Sedangkan observasi yang dilakukan adalah jenis observasi nonpartisipan yaitu peneliti tidak terlibat langsung dan hanya pengamat independent (Sugiono, 2008: 145)

2. Wawancara

Wawancara adalah bentuk komunikasi langsung antara peneliti dan responden. Komunikasi berlangsung dalam bentuk tanya-jawab dalam hubungan tatap muka sehingga gerak dan mimik responden merupakan pola media yang melengkapi kata-kata secara verbal. Karena itu, wawancara tidak hanya

menangkap pemahaman atau ide, tetapi juga dapat menangkap perasaan, pengalaman, emosi, motif yang dimiliki oleh responden yang bersangkutan. (W. Gulo. 2010:119)

Wawancara yang dilakukan oleh peneliti merupakan wawancara tidak terstruktur yaitu wawancara yang mirip dengan percakapan informal. Metode wawancara ini bertujuan memperoleh bentuk-bentuk tertentu informasi dari semua informan, tetapi susunan kata dan urutannya disesuaikan dengan ciri-ciri tiap informan. Wawancara tidak terstruktur bersifat luwes, susunan pertanyaannya dan susunan kata-kata dalam setiap pertanyaan dapat diubah pada saat wawancara disesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi saat wawancara termasuk karakteristik social-budaya informan yang diwawancarai. (Ghony dan Fauzan, 2012: 176-177)

3. Dokumentasi

Dokumen adalah catatan peristiwa yang telah berlalu. Dokumen dapat sebagai setiap catatan tertulis yang berhubungan dengan suatu peristiwa masa lalu, baik yang dipersiapkan maupun yang tidak dipersiapkan untuk suatu penelitian. Di samping itu, dapat ditambahkan pula seperti usulan, kode etik, buku tahunan, selebaran berita, surat pembaca, surat kabar, majalah ilmiah, dan sebagainya. (Ghony dan Fauzan, 2012: 199)

3.6 Analisa Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi analisis aspek financial, dan non financial. Adapun Analisis kriteria non finansial yaitu:

- a. Aspek pasar dan pemasaran

Analisis aspek pasar perlu dikaji secara deskriptif dan metode statistik yaitu melalui analisis *Tren*, regresi, model lain yang sesuai dengan strategi pemasaran yang digunakan. (Sucipto 2011:19). Analisis tersebut dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui potensi pasar dan strategi pemasaran produk yang dilakukan oleh petani. Aspek pasar dikatakan layak jika potensi pasar usaha tebu dinilai memadai untuk pemasaran produk, pasar input tersedia dalam jumlah yang mencukupi, dan produk yang dimiliki memiliki daya saing atau keunggulan dibanding produk sejenis di pasar.

b. Aspek teknis dan teknologis

Aspek teknis dan teknologis dilakukan dengan menggunakan analisis deskriptif. Dalam aspek teknis, beberapa hal diperhatikan yaitu pemilihan lokasi usaha, input dan peralatan, dan proses produksi yang digunakan. Aspek teknis dan teknologis dikatakan layak apabila lokasi dan tata letak memberikan kemudahan dalam pelaksanaan usaha, baik dalam mendapatkan input maupun pemasaran produk, serta pemilihan teknologi yang sesuai dengan sumber daya yang dimiliki, baik bahan baku maupun tenaga kerja.

c. Analisis Aspek Manajemen dan Organisasi

Aspek manajemen dikaji secara *judgement* yaitu meliputi jenis pekerjaan, urutan-urutan pekerjaan, lama waktu dan biaya masing-masing pekerjaan, analisis jabatan, struktur organisasi. (Sucipto 2011:19) Aspek manajemen dan organisasi dinyatakan layak jika kegiatan usaha yang dilakukan telah terkoordinasi dengan baik dalam hal pembagian pekerjaan dan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan.

Adapun analisis data untuk kriteria finansial yang digunakan dalam penelitian ini meliputi:

a. Analisis *Payback Period*

Payback period merupakan jangka waktu/periode yang diperlukan petani untuk membayar kembali semua biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk berinvestasi melalui usaha tanitebu. *Payback period* (PP) dapat dihitung dengan rumus berikut:

Rumus PP menurut (Sucipto, 2011:176) adalah:

1. Jika aliran kas pertahun jumlahnya sama

$$\text{Payback Period} = \frac{\text{Total Investment}}{\text{Cash Flow/tahun}} \times 1 \text{ tahun}$$

2. Jika aliran kas tidak sama maka harus dicari satu per satu yakni dengan cara mengurangi total investasi dengan *cash flow*-nya sampai di peroleh hasil total investasi sama dengan *cash flow* pada tahun tertentu

$$PP = n + \frac{a - b}{c - b} \times 1 \text{ tahun}$$

Keterangan:

n = Tahun terakhir di mana jumlah *cash flow* masih belum bisa menutup *original investment*

a = Jumlah *original investment*

b= Jumlah kumulatif *cash flow* pada tahun ke n

c = Jumlah kumulatif *cash flow* pada tahun ke n + 1

b. Metode *Net Present Value* (NPV)

Metode *Net Present Value* adalah metode yang menghitung selisih antara nilai sekarang investasi (*capital outlays*) dengan nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih (*present value of proceed*) baik dari *operational cash flow* maupun dari *terminal cash flow* pada masa yang akan datang (selama umur investasi). (Sucipto, 2011:177)

Rumus NPV:

$$NPV = -A_o + \sum_{t=0}^n \frac{A_t}{(1-r)^t}$$

Keterangan:

-A_o = Aliran kas keluar

A_t = Aliran kas masuk pada periode t

n = Periode terakhir aliran kas yang diharapkan

Suatu proyek dikatakan layak untuk dilakukan bila menghasilkan NPV > 0. Bila NPV ≤ 0, maka proyek tersebut tidak layak untuk dijalankan.

c. *Internal Rate of Return* (IRR)

Nilai IRR menunjukkan kemampuan suatu investasi atau usaha dalam menghasilkan *return* atau tingkat keuntungan yang bisa dipakai. IRR merupakan pengembangan dari metode nilai sekarang (NPV); IRR diperoleh pada saat hasil perhitungan NPV = 0. Formula yang digunakan adalah ekstrapolasi antara dua nilai NPV yang berbeda (positif dan negatif). (Subagyo, 2007:217)

Rumus IRR:

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

Keterangan:

NPV1 = NPV yang bernilai positif

NPV2 = NPV yang bernilai negatif

I1 = tingkat suku bunga saat menghasilkan NPV yang bernilai positif

I2 = tingkat suku bunga saat menghasilkan NPV yang bernilai negatif

Suatu proyek akan dipilih bila nilai IRR yang dihasilkan lebih tinggi daripada tingkat suku bunga yang berlaku ($IRR > \text{social discount rate}$). Bila $IRR < \text{social discount rate}$ menunjukkan bahwa modal proyek akan lebih menguntungkan bila didepositokan di bank dibandingkan bila digunakan untuk menjalankan proyek.

d. Metode *Benefit Cost Ratio (B/C ratio)*

Metode Probabiliti Index adalah metode yang menghitung perbandingan antara nilai sekarang penerimaan kas bersih di masa yang akan datang (selama umur investasi) dengan nilai sekarang investasi (*initial investment*) (Sucipto, 2011:181). Rumus B/C ratio:

$$PI = \frac{PV \text{ inflow}}{PV \text{ outflow}}$$

Keterangan:

PV inflow = Aliran kas bersih penerimaan

PV outflow = Aliran kas bersih pengeluaran

Kriteria yang dapat diperoleh dari penghitungan *Net B/C* antara lain:

$Net B/C > 1$, maka usaha tanimenguntungkan

$Net B/C = 1$, maka usaha tanitidak menguntungkan dan tidak merugikan;

$Net B/C < 1$, maka usaha tanimerugikan.

BAB IV

PAPARAN DAN PEMBAHASAN DATA HASIL PENELITIAN

4.1 Paparan Data Hasil Penelitian

4.1.1. Letak dan Keadaan Geografi Daerah Penelitian

Kecamatan Gondanglegi merupakan salah satu dari 33 Kecamatan yang ada di Kabupaten Malang, mempunyai peranan yang strategis terutama sebagai salah satu wilayah penyangga percepatan pengembangan Ibu Kota Kabupaten Malang di Kepanjen karena berada pada perbatasan langsung di sebelah barat. Tata ruang wilayah Kecamatan Gondanglegi saat ini masih menggunakan tata ruang peninggalan jaman Belanda, karena dulunya wilayah ini merupakan areal perkebunan maka penataan infrastruktur yang pada saat ini juga masih peninggalan jaman Belanda berupa jalan perkebunan, hanya karena perkembangannya terjadi perubahan sebagian besar fungsi perkebunan menjadi desa maka banyak permukiman dibangun di tepian jalan ex perkebunan tersebut, karena kondisi lahan yang datar sehingga penataan jalan-jalan yang ada demikian teratur dan cukup rapi, kesan peninggalan jaman Belanda dapat dilihat masih adanya Rel Kereta Api (Lory) di areal perkebunan Tebu dan masih difungsikannya Kereta Api Lory pada jalur-jalur tertentu pada saat musim tebang tebu sebagai angkutan untuk di bawa ke Pabrik Gula Kreet Baru yang dibangun pada masa penjajahan Belanda.

Berdasarkan letak geografis Wilayah Kecamatan Gondanglegi berada pada daerah Malang bagian selatan, dengan keadaan permukaan tanah datar mencapai

100 % dari seluruh luas wilayah Kecamatan Gondanglegi, termasuk Satuan wilayah Pengembangan (SWP) Kepenjen dan dengan Luas keseluruhan wilayah Kecamatan adalah 79.74Ha , meliputi 14 desa terdiri atas 31 dusun, 58 RW, 382 RT.

Adapun batas-batas wilayah Kecamatan Gondanglegi adalah sebagai berikut:

- ✓ Sebelah Utara : Kecamatan Bululawang
- ✓ Sebelah Timur: Kecamatan Turen
- ✓ Sebelah Selatan: Kecamatan Pagelaran
- ✓ Sebelah Barat: Kecamatan Kepanjen.

4.1.2. Kondisi Sosial Ekonomi Masyarakat

Jumlah penduduk Kecamatan Gondanglegi berdasar data dari Kecamatan pada tahun 2016 sebanyak 98.402 jiwa dengan rincian 48.580 penduduk laki-laki dan 49.822 penduduk perempuan yang tersebar di 14 desa.

Tabel 4.1
Jumlah Penduduk di Kecamatan Gondanglegi tahun 2016

Penduduk	Jumlah
Laki-laki	48.580
Perempuan	49.822
Total	98.402

Sumber: data kependudukan Kecamatan Gondanglegi, tahun 2016

Mata pencaharian penduduk Kecamatan Gondanglegi beragam mulai dari petani, buruh tani, Pegawai Negeri Sipil (PNS), pedagang, peternak, montir, pembanturumah tangga, TNI, POLRI, pensiunan PNS/POLRI/TNI, dosen , perajin industrirumah tangga dan karyawan swasta. Mayoritas penduduk bekerja

sebagai petani, terbukti dengan data yang di peroleh dari kantor kecamatan gondanglegi yang menunjukkan bahwa mayoritas masyarakat Gondanglegi mata pencahariannya sebagai petani atau buruh tani. Di bawah ini merupakan tabel yang menunjukkan keberagaman mata pencaharian di Kecamatan Gondanglegi

Tabel. 4.2
Mata Pencaharian Penduduk yang Bekerja di Kecamatan Gondanglegi tahun 2016

Jenis Pekerjaan	Jumlah
Perkebunan	0
Perikanan	0
Peternakan	0
Pedagang	5.451
PNS	766
TNI/Porli	55
Buruh Pabrik	1.717
Pertambangan	0
Buruh Tani	14.048
Buruh Bangunan	1.322
Jasa	3.777
Lainnya	133
Total	27.305

Sumbe: Data kependudukan Kecamatan Gondanglegi, tahun 2016

Berdasarkan data mata pencaharian penduduk di Kecamatan Gondanglegi tahun 2016 di atas, buruh tani merupakan mata pencaharian yang terbesar dibandingkan dengan mata pencaharian yang lain.

4.1.3. Luas lahan tebu rakyat di Kecamatan Gondanglegi

Kecamatan Gondanglegi, Kabupaten Malang merupakan wilayah yang memiliki areal pertanian tebu yang cukup luas luas, kualitas tanahnya yang subur, pengairan yang memadai sangat cocok untuk di manfaatkan sebagai lahan pertanian maupun perkebunan, khususnya perkebunan tebu, meskipun telah terjadi penyempitan luas lahan pertanian tebu, maka dari itu di wilayah tersebut

mayoritas penduduknya berprofesi sebagai petani tebu. Hal ini, dapat dijadikan sebagai basis industri gula dalam bentuk pertanian tebu, Oleh karenanya pendapatan petani tebu yang baik juga dapat mendorong berkembangnya industri gula di Indonesia secara berkualitas. Berikut disajikan gambaran tentang luas lahan petani tebu di Kecamatan Gondanglegi Kabupaten Malang terangkum pada tabel berikut:

Tabel 4.3
Luas Lahan yang digarap Petani Tebu di Kecamatan Gondanglegi
Tahun 2016

No		Luas Lahan (Ha)				Jumlah (orang)
		<0,25	0,3-0,55	0,6-1,00	>1,00	
1	Ketawang	12	39	27	-	78
2	Sukosari	47	58	30	25	160
3	Ganjaran	86	125	18	3	232
4	Gondanglegi Wetan	190	299	81	81	651
5	Panggungrejo	35	49	15	4	103
6	Bulupitu	14	175	34	3	226
7	Gondanglegi Kulon	150	173	153	55	531
8	Sukorejo	20	35	4	2	61
9	Sumberjaya	33	36	4	2	75
10	Sepanjang	5	150	64	1	220
11	Urek-urek	18	75	42	-	135
12	Putat Lor	7	47	28	3	85
13	Putat Kidul	15	27	11	5	58
14	Putukrejo					
Jumlah		632	1288	511	184	2615

Sumber: KUD Gondanglegi Malang tahun 2016

Berdasarkan Tabel di atas, sebagian besar petani tebu di Kecamatan Gondanglegi mempunyai luas lahan yang paling banyak yaitu antara 0,3 -0,55 ha dengan frekuensi sebanyak 1288 orang, sedangkan jumlah tebu yang paling sedikit adalah petani tebu yang memiliki luas lahan tanaman tebu seluas lebih dari 1,00 Ha yaitu sebanyak 184 orang.

Usahatani tebu khususnya di Kecamatan Gondanglegi berdasarkan luas lahan garapan dapat diketahui bahwa sebagian besar petani memiliki lahan kisaran antara 0,3-0,55 hal ini berarti sebagian besar petanisyah memiliki lahan yang cukup untuk usahatani ini meskipun ada beberapa petani yang memiliki lahan untuk usahatani dengan cara menyewa.

4.2 Pembahasan Data Hasil Penelitian

4.2 .1. Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar merupakan salah satu aspek yang sangat penting dalam menentukan kelayakan pada suatu usaha. Tidak tersedianya pasar yang baik dalam menyerap produk yang dihasilkan suatu usaha maka usaha tersebut akan sulit untuk berjalan dengan lancar. Meskipun secara teknis telah menunjukkan hasil yang mudah untuk dilaksanakan, tapi tidak ada artinya jika tidak ada pemasaran yang dilakukan dari produk yang telah dihasilkan. Oleh karena itu, aspek pemasaran harus benar-benar diperhatikan dan diuraikan secara baik dan realistik, baik mengenai masa lalu maupun prospeknya di masa yang akan datang, serta melihat berbagai macam peluang yang ada dan kendala yang mungkin akan dihadapi. Berikut ini adalah analisis lebih lanjut mengenai komponen-komponen dari aspek pasar.

a. Permintaan

Tebu merupakan salah satu bahan baku untuk pembuatan gula. Seperti yang kita ketahui bahwa gula merupakan salah satu bahan pokok masyarakat dunia. Sehingga permintaan masyarakat akan gula akan terus berkelanjutan selama manusia masih mampu menghirup udaradi bumi ini. Untuk menghasilkan

gula memerlukan tebu, karena tanaman ini merupakan bahan baku pokok pembuatan gula yang tidak bisa digeserkan dengan tanaman lain. Sehingga, produksi tebu sangat diperlukan oleh industri pergulaan. Untuk mengetahui tingkat permintaan gula dapat diketahui dengan cara menganalisis tingkat konsumsi gula dan produksi tebu secara keseluruhan. Berikut ini tabel rata-rata konsumsi gula dan produksi tebu yang dihasilkan para petani di Indonesia

Tabel 4.4
Rata-rata Konsumsi Gula dan Produksi Tebu di Indonesia
Tahun 2012-2014

Tahun	Jumlah Rata-rata Konsumsi Gula (Ton)	Produksi (Ton)	Selisih (Ton)
2012	1.595.100	1.445.000	150.100
2013	1.654.520	1.368.200	286.320
2014	1.689.740	1.367.100	322.640

Sumber: Badan Pusat Statistik Indonesia

Dari data tabel di atas, dapat diketahui bahwa produksi gula di Indonesia belum bisa memenuhi kebutuhan masyarakat, akan tetapi produksi gula yang dihasilkan Indonesia setiap tahun semakin menurun, padahal kebutuhan gula masyarakat tiap tahunnya semakin tinggi.

Selain pemenuhan kebutuhan masyarakat, gula juga sangat di butuhkan bagi industri makanan dan minuman. Menurut data Kementerian Perindustrian Republik Indonesia, industri makanan dan minuman dalam negeri tahun ini membutuhkan 2,2 juta ton sampai 2,3 juta ton gula untuk keperluan produksi. Sayangnya Indonesia masih belum bisa memenuhi kebutuhan tersebut. Hal ini menjadikan peluang yang sangat besar bagi masyarakat Indonesia untuk memenuhi kebutuhan yang tinggi tersebut.

Untuk melihat peluang di masa yang akan datang, perlu melakukan ramalan permintaan dan ramalan produksi agar dapat di ketahui apakah 4 tahun ke depan masih ada peluang untuk usahatani tebu. Berikut ini merupakan Peramalan Produksi dengan menggunakan metode *time series* (runtut waktu) dengan persamaan $Y = a + bx$

Tabel 4.5
Peramalan permintaan Gula menggunakan metode time series per tahun

No	Tahun	X	Y	X ²	XY
1	2012	-1	1.595.100	1	-1.595.100
2	2013	0	1.654.520	0	0
3	2014	1	1.689.740	1	3.379.480
		0	4.939.360	2	1.784.380

Sumber: Data diolah

$$a = \frac{4.939.360}{3} = 1.646.453 \text{ (Dibulatkan)}$$

$$b = \frac{1.784.380}{2} = 892.190$$

Sehingga fungsi persamaan untuk produk gula adalah:

$$Y = 1.646.453 + 892.190 X$$

Jadi ramalan permintaan untuk empat tahun ke depan adalah sebagai berikut:

$$Y_{2015} = 1.646.453 + 892.190 (2) = 3.430.833$$

$$Y_{2016} = 1.646.453 + 892.190 (3) = 4.323.023$$

$$Y_{2017} = 1.646.453 + 892.190 (4) = 5.215.213$$

$$Y_{2018} = 1.646.453 + 892.190 (5) = 6.107.403$$

Dari hasil perhitungan metode peramalan di atas dapat dilihat bahwa permintaan gula untuk empat tahun kedepan masih akan mengalami peningkatan dari tahun ketahun.

Tabel 4.6
Perhitungan Proyeksi Perkembangan Produksi Perkebunan Tebu Rakyat di Indonesia

Tahun	X	Y	X ²	XY
2012	-1	1.445.000	1	-1.445.000
2013	0	1.368.200	0	0
2014	1	1.367.100	1	2.734.200
	0	4.180.300	2	1.289.200

Sumber: Data diolah

$$a = \frac{4.180.300}{3} = 1.393.433 \text{ (Dibulatkan)}$$

$$b = \frac{1.289.200}{2} = 644.600$$

Sehingga fungsi persamaan

$$Y = 1.393.433 + 644.600 X$$

Jadi ramalan permintaan untuk empat tahun ke depan adalah sebagai berikut:

$$Y_{2015} = 1.393.433 + 644.600 (2) = 2.682.633$$

$$Y_{2016} = 1.393.433 + 644.600 (3) = 3.327.233$$

$$Y_{2017} = 1.393.433 + 644.600 (4) = 3.971.833$$

$$Y_{2018} = 1.393.433 + 644.600 (5) = 4.616.433$$

Bedasarkan hasil peramalan permintaan dan penjualan industri, maka dapat ditentukan peluang pasar untuk empat tahun ke depan sebagai berikut:

Tabel 4.7
Ramalan Permintaan, Ramalan Produksi, dan Peluang Pasar

Tahun	Ramalan Permintaan	Ramalan Penjualan	Peluang Pasar
2015	3.430.833	2.682.633	748.200
2016	4.323.023	3.327.233	995.790
2017	5.215.213	3.971.833	1.243.380
2018	6.107.403	4.616.433	1.490.970

Sumber: Data diolah

Melihat data peramalan permintaan, produksi dan peluang pasar di atas, dapat diketahui bahwa peluang pasar tebu di Indonesia untuk empat tahun kedepan masih besar, hal ini bisa di lihat dari semakin tingginya jumlah peluang di tiap tahunnya. Maka peluang yang besar ini bisa di manfaatkan masyarakat Indonesia untuk mengisi peluang-peluang tersebut dengan ikut membudidayakan tanaman tebu yang akan menghasilkan produk gula.

b. Pesaingan

Faktor persaingan yang berpotensi mempengaruhi penjualan dan harga tebu petani adalah gula impor atau gula rafinasi, di mana gula impor ini sangat mempengaruhi harga gula petani. Padahal, Menurut Peraturan Menteri Perdagangan (Permendag) Nomor 74/M-DAG/PER/9/2015 tentang Perdagangan Antarpulau Gula Kristal Rafinasi, Gula Kristal Rafinasi hanya dapat diperdagangkan kepada industri pengguna sebagai bahan baku dan dilarang diperjualbelikan secara eceran. Produsen juga dilarang menjual Gula Kristal Rafinasi kepada industri pengguna melalui distributor atau pengecer. Produsen Gula Kristal Rafinasi hanya dapat mendistribusikan melalui distributor berdasarkan penugasan dari menteri. Itupun hanya dalam kondisi tertentu, misalnya menjelang hari raya. Gula Kristal Rafinasi juga masuk kategori barang dalam pengawasan seperti diatur dalam Presiden Nomor 57/2004 tentang Penetapan Gula Sebagai Barang Dalam Pengawasan.

Namun, ketika ada oknum yang curang yang menyebabkan gula rafinasi beredar di pasaran, maka produksi gula yang dihasilkan petani lokal sulit untuk masuk ke pasar. Karena pasar penuh dengan gula rafinasi yang harganya lebih

rendah daripada gula milik petani. Akibatnya harga lelangun rendah dan akan mempengaruhi harga tebu para petani.

Akan tetapi, pemerintah Indonesia semakin tahun semakin ketat mengawasi peredaran gula rafinasi masuk di pasaran. Terutama Gubernur Provinsi Jawa Timur yang melarang ketat gula rafinasi masuk ke daerah Jawa Timur. Hal ini terbukti pada tahun 2015 kemarin, bahwa harga lelang gula petani mengalami kenaikan sehingga petani bisa menghaikan laba yang tinggi.

c. Bauran Pemasaran

1. Produk

Pelaku usahatani tebu di Kecamatan Gondanglegi menghasilkan produk berupa tanaman tebu, dimana tanaman ini nantinya akan diproses menjadi bahan pokok masyarakat yaitu gula pasir maupun gula merah.

Produksi yang dihasilkan dari tanaman tebu para petani di Kecamatan Gondanglegi merupakan produksi terbaik dibandingkan dengan produksi di Kecamatan lain. Di mana untuk setiap 0,5 Ha luas tanah dapat menghasilkan rata-rata produksi sebanyak 700 Kw. Untuk bisa memanen hasil tanaman petani memerlukan waktu kurang lebih satu tahun.

Hasil panen yang berupa tanaman tebu tersebut diproses untuk di jadikan bahan baku gula, untuk proses pembuatan gula biasanya petani menggunakan jasa giling pabrik. Dimana pabrik mengolahnya dengan menggunakan mesin giling atau mesin pemeras untuk memeras batang tebu. Setelah itu air perasan tebu atau sering disebut *nira* disaring, di endapkan kotorannya dengan menggunakan kapur, diuapan, dikristalisasi, Afinasi, Karbonatasi dan di keringkan sehingga

menghasilkan butiran gula pasir. Dari proses pembuatan gula tersebut akan dihasilkan gula, ampas, dan tetes.

Untuk menentukan seberapa banyak gula yang dihasilkan dari tebu tergantung dari tingkat randemen. Tingkat Rendemen tebu adalah kadar kandungan gula didalam batang tebu yang dinyatakan dengan persen. Bila dikatakan rendemen tebu 10 %, artinya untuk 1 Kw tebu yang digilingkan di Pabrik Gula akan menghasilkan gula sebanyak 10 kg dan sisanya menjadi tetes dan ampas

Rata-rata randemen tebu milik petani di Kecamatan menurut hasil wawancara dengan Bapak Imam selaku manajer di KUD Gondanglegi, diperoleh data wawancara sebagai berikut.

Untuk randemen pada pada tahun pertama tebang biasanya menurun mbak, antara 5-6%, jadi gula yang dihasilkan dalam 1 kwintal tebu menghasilkan 4-5kg gula. karena di masa tebang pertama antara bulan juni-juli masih ada hujan sehingga randemen rendah. Sedangkan di bulan septembe-oktober biasanya randemen itu naik, yah kira-kira antara 6-8 gula karena pada saat saat itu tidak ada curah hujan sehingga randemen bisa tinggi. (Imam, 11 April 2016)

Dari hasil wawancara tersebut dapat kita ketahui bahwa kondisi cuaca sangat mempengaruhi tingkat randemen yang dihasilkan oleh petani. Karena ketika menjelang panen tanaman tebu terkena hujan, maka hasil yang diperoleh dari produksi tebu akan lebih banyak menghasilkan air dan tetes dari pada hasil gulanya.

2. Harga

Sistem penentuan harga panen tebu mengikuti tingkat randemen, harga lelang gula dan harga pasar gula dunia. Petani tidak bisa untuk menentukan harga langsung dari hasil panen yang sudah mereka peroleh. Namun, petani memiliki lembaga yang menaungi mereka yaitu tim APTRI (Asosiasi Petani Tebu Rakyat Indonesia), tim ini merupakan perwakilan dari para petani untuk menentukan standar harga penjualan tebu petani.

Berdasarkan hasil wawancara yang berkaitan dengan harga penjualan tebu dengan Bapak Imam selaku manajer di KUD Gondanglegi, diperoleh data wawancara sebagai berikut:

Untuk penentuan harga penjualan tebu itu mengikuti harga lelang gula dan tingginya tingkat randemen, dan harga lelang itu juga mengikuti harga pasaran gula dunia, tapi ada patokan dari pihak pemerintah semacam HPP gitu mbak, jadi ada patokan terendah dari pemerintah. di tahun ini harga lelang termasuk tinggi mbak tinggi mbak, malah lebih tinggi dari harga yang sudah di tetapkan pemerintah. harga patokan petani (HPP) dari pemerintah tahun kemari sebesar Rp. 8.500. Namun, kita bisa menjual dengan harga di atas itu yaitu antara Rp. 9.000 – Rp. 10.114. (Imam, 3 April 2016)

Dari hasil wawancara tersebut dapat kita ketahui bahwa yang mempengaruhi harga penjualan tebu adalah tingkat randemen, harga lelang, harga pasaran gula dunia, dan pemerintah juga ikut andil sebagai penentu harga terendah penjualan hasil panen petani.

3. Saluran Distribusi

Distribusi hasil panen petani tebu di wilayah Kecamatan Gondanglegi dilakukan melalui kelembagaan atau kemitraan antara Kelompok Tani Tebu, KUD (Koperasi Unit Desa), PKPTR (Pusat Koperasi Primer Tebu Rakyat), Pabrik Gula (PG) Kreet Baru.

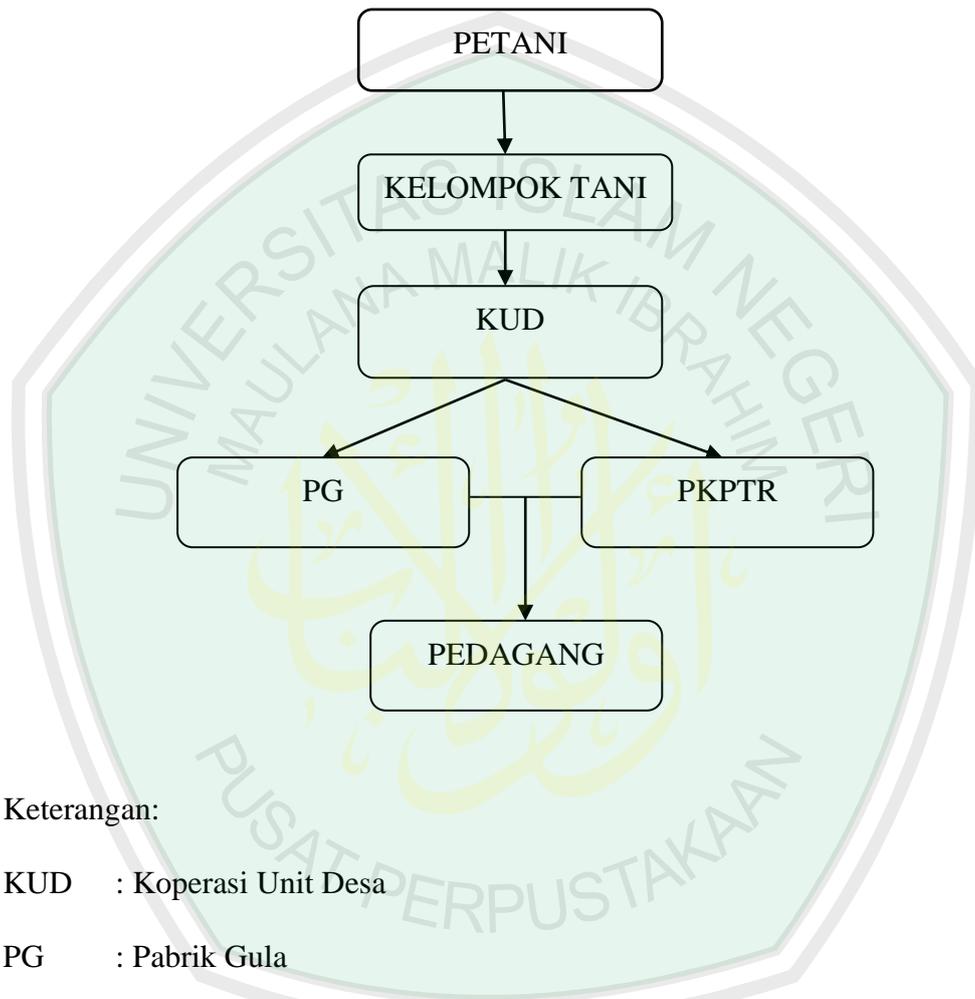
Kelompok tani tebu dalam hal ini menjadi wadah bagi Informan petani mitra. Karena sebelum menjual hasil panennya, petani harus bergabung dengan kelompok tani dan mendaftarkan lahan tebu yang dikelolanya dengan membawa KTP dan melaporkan luas tanahnya, setelah itu pihak kelompok tani mendaftarkannya ke KUD. Dalam hal ini, KUD berperan sebagai perwakilan dari seluruh petani-petani yang tergabung dalam kelompok tani untuk bermitra dengan PG Kreet Baru.

PG tidak membatasi luas minimal lahan yang dikelola oleh petani tebu yang ingin bermitra dengan PG. Pada awal musim tanam, petani yang ingin menjadi mitra meminta izin ke PG Kreet Baru untuk memperoleh nomor register dan SPTA (Surat Perintah Tebang Angkut) sebagai bukti bahwa petani tersebut telah terdaftar untuk bermitra dengan PG Kreet Baru. Setelah kedua belah pihak yang diperantarai oleh KUD tersebut telah bekerjasama, maka petani akan menggunakan SPTA untuk dapat menggilingkan tebunya ke PG.

Selanjutnya yakni PKPTR (Pusat Koperasi Primer Tebu Rakyat) merupakan koperasi induk dari seluruh KUD yang ada di wilayah Kecamatan yang bekerjasama dengan PG Kreet Baru. Tugas PKPTR sendiri dalam hal ini ada tiga, yakni menangani masalah gula untuk di jual ke perusahaan-perusahaan

dengan menggunakan sistem lelang, penjualan hasil tetes, dan menangani penyediaan pupuk bagi petani.

Gambar 4.1
Saluran Distribusi Penjualan hasil tebu di Kecamatan Gondanglegi



Keterangan:

KUD : Koperasi Unit Desa

PG : Pabrik Gula

PKPTR: Pusat Koperasi Primer Tebu Rakyat

Sumber: Wawancara dengan pihak KUD dan petani, tahun 2016

4. Promosi

Dalam memasarkan produknya, para petani tidak menggunakan media promosi apapun. Namun, Petani bekerja sama dengan PKPTR(Pusat Koperasi Primer Tebu Rakyat) untuk menjualkan gula dan tetes yang dihasilkan dari bahan

baku tebu milik petani dengan cara pengadaan lelang bebas setiap satu periode atau setiap satu minggu sekali. Dalam sistem lelang ini pihak PKPTR mengundang kurang lebih 25 pengusaha gula dengan mengirim facsimile ke alamat CV atau PT mereka masing-masing untuk menawarkan gula yang sudah dihasilkan oleh petani, sehingga terjadilah transaksi sampai di peroleh harga yang tertinggi.

Berdasarkan hasil paparan analisis aspek pasar dan pemasaran di atas menunjukkan bahwa usahatani tebu ini layak untuk dilaksanakan.

4.2.2. Aspek Teknik dan Teknologi

Aspek teknis yang dikaji berkaitan dengan pemilihan lokasi usaha, pemilihan jenis teknologi dan peralatan, proses produksi, dan tata letak usaha.

a. Pemilihan Lokasi Usaha

Untuk mempertimbangkan lokasi yang dipilih harus disesuaikan dengan keperluan usaha. Terdapat beberapa pertimbangan yang harus diketahui dalam penentuan lokasi usaha diantaranya adalah kondisi lingkungan/cuaca, ketersediaan bahan baku, ketersediaan tenaga kerja, letak pasar yang dituju, dan ketersediaan sarana prasarana serta fasilitas transportasi. Berikut ini merupakan analisis lokasi usahatani tebu di Kecamatan Gondanglegi jika dilihat dari kondisi di atas:

1) Iklim

Kecamatan Gondanglegi terletak antara koordinat 7^o – 48^o – 30^o Lintang selatan dan 112^o – 19^o – 30^o Bujur timur mempunyai bentuk wilayah sebagian datar, berombak dan berbukit-bukit dengan kemiringan 25 % dan 49 % adalah

kawasan hutan, dengan suhu 26°C - 32°C dan rata-rata curah hujan 1.328 - 1.448 mm/tahun. Suhu dan curah hujan tersebut cocok untuk kegiatan budidaya tanaman tebu. Suhu yang baik untuk tanaman tebu antara 24°C - 30°C dengan Curah hujan antara 1.000 - 2.000 mm/tahun. Selain itu kandungan Ph dalam tanah yang terdapat di lokasi penelitian juga mendukung untuk di tanami tebu karena mempunyai Ph tanah 5,5 - 6,5. Di usia 1-4 bulan tanaman tebu memerlukan banyak air sehingga cuaca yang dibutuhkan yaitu cuaca musim hujan. Dan sebaliknya ketika tumbuh usia 9-12 bulan tanaman tebu tidak membutuhkan air, melainkan memerlukan keadaan yang kering sehingga cuaca yang di butuhkan yaitu ketika musim kemarau.

2) Ketersediaan Bahan Baku

Para petani di daerah penelitian dalam memperoleh bahan baku usaha tanaman tebu, bisa membeli ke petani, pabrik dan KUD. Untuk bahan baku bibit, petani bisa membeli ke Pabrik Gula ataupun kepetani yang lain yang tebunya belum di tebang. Untuk bahan baku lain seperti pupuk petani bisa membeli ke KUD maupun pasar. Akan tetapi masyarakat di daerah penelitian lebih memilih membeli pupuk di KUD karena harganya lebih murah dan bisa di kredit. Bahan baku yang digunakan pelaku usahatani tebu di Kecamatan Gondanglegi hanya Bibit dan Pupuk, karena tanaman tebu di daerah penelitian jarang terkena hama sehingga tidak perlu adanya bahan baku untuk pemberantasan hama atau pestisida.

3) Ketersediaan Tenaga Kerja

Lokasi usahatani tebu di daerah Kecamatan Gondanglegi, Kabupaten

Malang merupakan lokasi yang memiliki jumlah ketersediaan tenaga kerja yang cukup banyak. Sehingga para petani tidak kesulitan untuk mencari tenaga kerja untuk mengelolah usahanya. Tenaga kerja usaha tebu dengan luas lahan 0,5 Ha membutuhkan tenaga kerja sekitar 119 orang. Tenaga kerja tersebut melakukan berbagai pekerjaan kegiatan usahatani tebu, seperti penanaman, pembibitan, pemupukan perawatan dan penebangan. Sebagian besar tenaga kerja berasal dari wilayah sekitar lokasi usaha. Hal ini dapat mengurangi angka pengangguran bagi Kecamatan tersebut.

4) Letak Pasar yang Dituju

Pasar tujuan dari tanaman tebu di daerah peneliti adalah PG Krebbe Baru. Daerah tersebut tidak terlalu jauh dari lokasi usaha hanya berjarak 10 km serta letaknya di pinggir jalan raya sehingga cukup mudah untuk di akses dengan menggunakan truk. Pengiriman hasil panen dilakukan petani sendiri yaitu dengan menyewa truk. Untuk lahan 0,5 Ha biasanya memerlukan 7-8 truk untuk mengangkut hasil panen. Banyaknya truk yang di butuhkan tergantung pada banyaknya panen yang diperoleh.

5) Ketersediaan Sarana Prasarana dan Fasilitas Transportasi

Petani memiliki akses yang mudah dijangkau dan cukup dekat dengan pasar bahan baku, KUD, serta pabrik gula, sehingga biaya transportasi yang dikeluarkan tidak besar. Untuk pengairan daerah penelitian ini memiliki sarana irigasi yang baik, sehingga petani tidak kesulitan untuk mengairi tanaman tebu mereka. Serta jalan utama di sekitar lokasi telah beraspal dan cukup lebar sehingga truk tidak kesulitan untuk mengangkut hasil panen menuju pabrik gula.

b. Pemilihan Jenis Teknologi dan Peralatan

Pemilihan teknologi dan peralatan penanaman yang di gunakan petani di daerah penelitian menggunakan alat tradisional dan modern. Pada proses pengolahan tanah dan pengangkutan, petani sudah menggunakan alat modern yaitu menggunakan traktor dan truk untuk mengangkut. Untuk proses penanaman, pembibitan, klentek, paculan hingga pemanenan atau tebang, petani masih menggunakan alan trsdisional, yaitu dengan menggunakan cangkul dan sabit.



Gambar 4.2 Alat untuk mengolah tanah (Traktor)



Gambar 4.3 Alat untuk mengangkut hasil panen (Truk)



Gambar 4.4 Alat mencangkul tanah



Gambar 4.5 Alat penebang tebu

c. Proses Produksi

Adapun rangkaian kegiatan proses penanaman yang dilakukan oleh para petani di daerah penelitian untuk penanaman tebu adalah sebagai berikut:

1) Mempersiapkan Lahan

Tanah yang akan ditanami tanaman tebu perlu dipersiapkan dengan dibajak menggunakan traktor. Proses pembajakan dilakukan pada tanah kering dengan tujuan untuk menjadikannya gembur. Pada proses ini, dibuat alur-alur untuk menanam bibit tebu sedalam 20 cm. dalam proses ini memerlukan waktu 1-2 hari.

2) Pemilihan Bibit

Bibit yang di pilih di lokasi penelitian rata-rata menggunakan bibit batang muda, karena lahan di daerah ini merupakan lahan kering. Bibit batang tebu muda ini berasal dari tanaman tebu yang sudah berumur 5-7 bulan dan diambil seluruh batangnya kemudian di bagi 2-3 batang untuk setiap steknya.

3) Proses Penanaman Bibit

Di daerah penelitian ini teknik menanam tebu dilakukan secara manual

dengan cara batang tebu utuh diletakkan di alur-tanam yang sudah dibuat, baru kemudian dipotong-potong di sana (menjadi 3-5 mata). Serta bibit di alur tanam harus segera ditutup tanah (setebal 5-10 cm) agar bibit tidak kering kepanasan

4) Penyiraman

Penyiraman pada waktu tanam tidak boleh berlebih-lebihan. Di daerah penelitian para petani untuk penyiraman hanya mengandalkan air hujan saja. Para petani sudah memprediksikan turunnya hujan sehingga di sesuaikan waktu penanaman di sesuaikan dengan perkiraan turunnya hujan.

5) Menyiangi Rumput

Menyiangi rumput dilakukan dengan cara membersihkan rumput-rumputan. Menyiangi rumput ini dilakukan pada umur 3-4 minggu, yaitu berdaun 3 – 4 helai

6) Pemupukan

Pemupukan yang harus dilakukan oleh petani sebanyak 2 kali, yaitu pada saat umur tanaman 1,5 bulan dengan komposisi pupuk: 2 kwintal ZA, 5 kwintal Organic, dan Ponska 1 Kwintal Ponska. Pemupukan yang kedua ketika tanaman berusia 2,5 bulan dengan komposisi: 1,5 kwintal ZA, 5 kwintal orgnic, dan 1 Kwintal Ponska.

7) Penyulaman

Dalam proses ini dapat dilakukan setelah tanaman tebu berumur 3-4 minggu, yaitu mengganti bibit yang tidak tumbuh dan menggantinya dengan bibit yang baru. Proses ini harus segera dilakukan agar tidak mengganggu produksi

danbila penyulaman tidak berhasil, maka, harus segera dilakukan prose penyulaman

yang baru.

8) **Klentek**

Yaitu melepaskan daun yang sudah kering, demi menghemat biaya tenaga kerja petani di daerah penelitian hanya melakukan pengklentean dua kali, yaitu Pengkletakan pertama dilakukan setelah tanaman berusia 3-4 bulan. Pengkletakan yang kedua dilakukan ketika tanaman tebu berumur 6-7 bulan. Daun-daun yang dilepaskan adalah daun dari 7-9 ruas diatas guludan sampai batas daun-daun yang hijau

Cara melakukan klentek yaitu, dengan cara melepaskan daun-daun yang sudah kering dengan menggunakan sabit tajam/sabit bergigi dari tanaman tebu kemudian di letakkan di tanah sekitar batang pohon tebu.

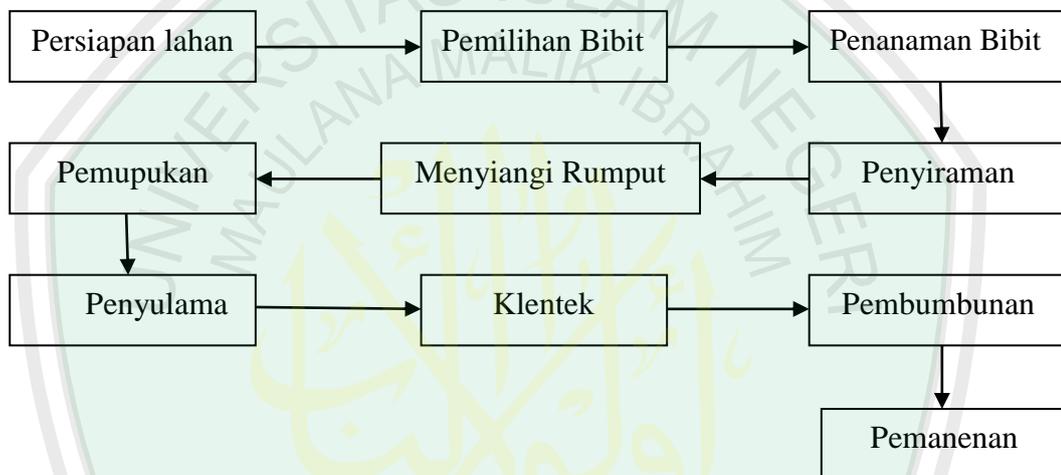
9) Pembumbunan Tanah

Pembumbunan tanah ialah membalik guludan dan menghancurkan tanah (jugar) lalu menambahkan tanah ke tanaman sehingga tertimbun tanah. Pembumbunan ke – 1 dilakukan jika anakan tanaman tebu sudah lengkap dan cukup besar dengan usia umur 2 bulan, sehingga tidak dikuatirkan rusak atau patah sewaktu ditimbun tanah. Pembumbunan ke-3 atau bacar dilakukan pada umur 3 bulan, semua got harus diperdalam ; got mujur sedalam 70 cm dan got malang 60 cm.

10) Pemanenan.

Cara memanen tanaman tebu adalah dengan mencangkul pada area tanam sedalam 20 cm, dan jika lahan ingin di tumbuhkan kembali sisakan 3 ruas , jika lahan ingin di kosongkan , cabut tebu hingga akar. Bersihkan pucuk tebu dan ambil batangnya, ikat batang tebu dengan jumlah 30-40 batang/ikatan.

Gambar. 4.6
Proses Produksi Tanaman Tebu di Kecamatan Gondanglegi



Berdasarkan dari aspek teknis dan teknologi yang sudah dipaparkan di atas, usahatani tebu di Kecamatan Gondanglegi Kabupaten Malang ini layak untuk dikembangkan karena.

4.2.3. Aspek Manajemen dan Organisasi

Aspek manajemen yang dianalisis meliputi bentuk usaha, proses rekrutmen, struktur organisasi, dan jumlah tenaga kerja yang akan digunakan. Kegiatan usahatani tebu di Kecamatan Gondanglegi hanya terdiri atas pemilik lahan dan tenaga kerja. Petani pemilik lahan merangkap sebagai ketua, pemilik modal dan pengelola keuangan. Sedangkan tenaga kerja yang berjumlah lima 119

orang sebagai anggota. Pemilik lahan memiliki wewenang dan bertanggung jawab atas kelancaran usaha baik secara teknis dan keuangan secara keseluruhan.

Selain itu terdapat suatu organisasi yang melindungi petani yaitu APTRI (Asosiasi Petani Tebu Rakyat Indonesia). Berdasarkan hasil wawancara yang berkaitan dengan fungsi APTRI, diperoleh data wawancara sebagai berikut.

APTRI itu terbentuk dari 9 orang yang terwakilkan dari beberapa wakil petani, kelompok tani, dan KUD. Kalau fungsi APTRI itu semacam gini ya, ketika ada keluhan-keluhan pada tingkat dasar atau tingkat petani, masalah pupuk, terus harga gula, randemen awal, randemen awal itu musim giling awal itu petani minta berapa randemennya, harga lelangnya yang diminta petani berapa, itu dia para APTRI yang menyampaikan. Istilahnya dia itu DPR kita. Nanti ketika rapat kelompok yah dia yang menyampaikan, ini lho keinginannya dari petani, randemen awal petani inginnya segini. (Imam, 11 April 2016)

Dari hasil wawancara tersebut dapat kita tarik kesimpulan bahwa fungsi APTRI tersebut sebagai wadah atau lembaga yang di bentuk oleh para petani untuk menyampaikan keluhan dan keinginan para petani terhadap penjualan ataupun kebutuhan yang diinginkan para petani tebu.

Tenaga kerja usahatani tebu diperoleh melalui proses perekrutan yang sederhana berupa mencari masyarakat sekitar lokasi usaha yang membutuhkan pekerjaan dan memiliki pengalaman bekerja. Pada tani tebu di Kecamatan Gondanglegi ini umumnya menggunakan tenaga kerja pria karena diperlukan dalam pekerjaan berat seperti melakukan pencangkulan tanah penebangan

tumbuhan, pengangkutan, dll. Namun, terdapat juga tenaga wanita yang bekerja dalam proses pengklentekan dan penyulaman.

Pengembangan usahatani tebu untuk pekerjaan mulai persiapan penanaman, perawatan hingga penebangan membutuhkan tenaga kerja sebanyak 119 orang. Di mana dalam proses penanaman membutuhkan 12 orang, perawatan 76 orang, dan penebangan 31 orang. Mereka bekerja mulai jam 8 pagi hingga jam 2 sore dengan upah rata-rata Rp. 25.000/hari.

Dari hasil analisa di atas dapat diketahui bahwa usahatani tebu di Kecamatan Gondanglegi Kabupaten Malang secara manajemen dan organisasi layak untuk dilaksanakan.

4.2.4. Aspek Keuangan

Kriteria Penilaian investasi yang digunakan untuk menentukan kelayakan suatu usaha atau investasi antara lain:

1. Metode pemulihan investasi (*payback period*).
2. Metode *Probability Index / Benefit Cost Ratio* (B/C ratio)
3. Metode nilai sekarang (*Present Value Method-Net Present Value/NPV*).
4. Metode Tingkat Balik Internal (*Internal Rate of Return-IRR*)

Sebelum melakukan keempat metode analisis di atas, yang perlu dilakukan terlebih dahulu adalah mengerjakan cash flow. *Cash flow* merupakan arus kas atau aliran kas yang ada di perusahaan dalam periode tertentu. *Cash flow* menunjukkan beberapa uang yang masuk (*cash in*) ke perusahaan dan jenis-jenis pemasukan tersebut. *Cash flow* juga menggambarkan berapa uang yang keluar (*cash out*) serta jenis-jenis biaya yang dikeluarkan.

Dalam *cash flow* semua data pendapatan yang diterima dan biaya yang dikeluarkan baik jenis maupun jumlahnya diestimasi sedemikian rupa, sehingga menggambarkan kondisi pemasukan dan pengeluaran di masa yang akan datang. Estimasi pendapatan dan biaya merupakan perkiraan berapa besarnya biaya yang harus dikeluarkan dalam suatu periode tertentu. Kemudian jenis-jenis pendapatan dan biaya apa saja yang dikeluarkan dalam suatu periode tertentu. Kemudian jenis-jenis pendapatan dan biaya apa saja yang dikeluarkan serta berapa besar penapan yang diperoleh dan biaya yang dikeluarkan setiap pos. pada akhirnya *cash flow* akan terlihat kas akhir yang diterima perusahaan.

Pentingnya kas akhir bagi investor jika dibandingkan dengan laba yang diterima perusahaan dikarenakan:

- a. Kas diperlukan untuk memenuhi kebutuhan uang tunai sehari-sehari
- b. Kas digunakan untuk membayar berbagai kewajiban yang jatuh tempo
- c. Kas juga digunakan untuk melakukan investasi kembali.

Biaya biaya yang di keluarkan dalam proses usahatani tebu:

1. Biaya sewa tanah
2. Biaya penanaman

Traktor

3. Biaya bahan baku
 - a) Pupuk ZA
 - b) Pupuk Ponska
 - c) Pupuk Organic
 - d) Bibit

4. Biaya panen

Sewa Truk

5. Biaya gaji, terdiri dari:

- a) Gaji penanaman bibit
- b) Gaji pemupukan 2 kali
- c) Gaji menyangi rumput
- d) Gaji penyulaman
- e) Gaji klentek daub 2 kali
- f) Gaji penimbunan tanah 2 kali
- g) Gaji kuli tebang
- h) Gaji sopir truk

6. Biaya pajak tanah

Berikut ini perhitungan aspek finansial dari lima desa di Kecamatan Gondanglegi yaitu desa Ganjaran, Bulupitu, Sepanjang, Gondanglegi kulon, dan Gondanglegi wetan dengan menggunakan empat metode yaitu, metode *Payback Period* (PP), *Probability Index* (PI), *Net Present Value* (NPV), dan *Internal Rate of Return* (IRR).

a. Aspek finansial di Desa Ganjaran

Dalam usahatani tebu di perkirakan membutuhkan investasi sebesar Rp. 71.000.000. Untuk biaya yang dikeluarkan tahun pertama dan tahun ke 2-4 tidak sama. Karena biaya pertama tanam lebih besar karena terdapat biaya sewa, pengolahan tanah, pembelian bibit serta pembayaran tenaga kerjanya. Sedangkan tahun ke dua sampai tahun ke empat hanya mengeluarkan biaya perawatan. Untuk

biaya mengalami kenaikan sebesar 2,5% tiap tahunnya. Return yang diharapkan 25%.

Tabel 4.8
Perhitungan *Cash flow*

Tahun	Penjualan	Beban Usaha	<i>Operational Cash Flow</i>	<i>Kumulatif Cash Flow</i>
2016	57.602.470	70.393.200	-12.790.730	-12.790.730
2017	64.442.298	12.395.530	52.046.768	39.256.038
2018	71.282.126	12.705.418	58.576.708	97.832.746
2019	78.121.954	13.023.054	65.098.900	162.931.646

Setelah menghitung *Chas Flow*, langkah selanjutnya ialah menganalisis dengan analisis finansial.

1. *Payback Period* (PP)

Karena *cash flow* tiap tahunnya tidak sama maka harus dicari tiap tahunnya.

Tahun	<i>Operational Cash Flow</i>	<i>Kumulatif Cash Flow</i>
2016	-12.790.730	-12.790.730
2017	52.046.768	39.256.038
2018	58.576.708	97.832.746
2019	65.098.900	162.931.646

$$\text{Paybackperiod} = 2 + \frac{71.000.000 - 39.256.038}{97.832.746 - 39.256.038} \times 1 \text{ tahun}$$

$$= 2,54 \text{ (Dibulatkan)}$$

Angka *Payback Period* sebesar 2,54 tahun, artinya bahwa jangka waktu yang diperlukan untuk pengembalian nilai investasi sebesar Rp. 71.000.000 adalah 2,54 tahun.

2. *Net Present Value*

Tabel Perhitungan Net Present Value $r = 25\%$

Tahun	<i>Chash Flow</i>	DF 25%	<i>Present Value Cash in Flow</i>
2016	-12.790.730	0,800	-10.232.584,00

2017	52.046.768	0,640	33.309.931,52
2018	58.576.708	0,512	29.991.274,50
2019	65.098.900	0,410	26.690.549,00
Total PV of cash in flows			79.759.171,02
Net investment			71.000.000,00
NPV			8.759.171,02

Dengan menggunakan tingkat keuntungan yang diharapkan sebesar 25%, ternyata diperoleh NPV sebesar Rp. 8.759.171,02 artinya dengan NPV positif maka investasi ini layak untuk dilaksanakan

3. Internal Rate of Return (IRR)

Tabel Perhitungan Net Present Value r=35%

Tahun	Chash Flow	DF 35%	Present Value Cash in Flow
2016	-12.790.730	0,74	-9.465.140,20
2017	52.046.768	0,549	28.573.675,63
2018	58.576.708	0,406	23.782.143,45
2019	65.098.900	0,301	19.594.768,90
Total PV of cash in flows			62.485.447,78
Net investment			71.000.000,00
NPV			-8.514.552,22

Dengan demikian:

$$rr = 25\% \quad TPV_{rr} = 79.759.171,02 \quad NPV_{rt} = 8.759.171,02$$

$$rt = 35\% \quad TPV_{rr} = 62.485.447,78 \quad NPV_{rt} = -8.514.552,22$$

$$IRR = 0,25 + \left(\frac{8.759.171,02}{8.759.171,02 - (-8.514.552,22)} \right) (0,35 - 0,25)$$

$$IRR = 0,25 + 0,05 = 0,30 \text{ atau } 30\%$$

IRR yang di hasilkan yaitu 30%, karena IRR lebih besar dari *required rate of return* yaitu sebesar 25%. Jadi usahatanebu ini layak untuk dijalankan .

4. Metode Probability Index / Benefit Cost Ratio (B/C ratio)

$$PI = \frac{79.759.171,02}{71.000.000} = 1,123 \text{ (Dibulatkan)}$$

Probability Index adalah 1,123 lebih besar dari 1, maka proyek investasinya layak untuk dijalankan

b. Aspek finansial di Desa Bulupitu

Dalam usahatani tebu di perkirakan membutuhkan investasi sebesar Rp. 67.000.000. Untuk biaya yang dikeluarkan tahun pertama dan tahun ke 2-4 tidak sama. Karena biaya pertama tanam lebih besar karena terdapat biaya sewa, pengolahan tanah, pembelian bibit serta pembayaran tenaga kerjanya. Sedangkan tahun ke dua sampai tahun ke empat hanya mengeluarkan biaya perawatan. Untuk biaya mengalami kenaikan sebesar 2,5% tiap tahunnya. Return yang diharapkan 25%.

Tabel 4.9
Perhitungan *Cash flow*

Tahun	Penjualan	Beban Usaha	<i>Operational Cash Flow</i>	<i>Komulatif Cash Flow</i>
2016	53.916.270	66.410.000	-12.493.730	-12.790.730
2017	60.331.916	11.644.000	48.687.916	35.897.186
2018	66.747.562	11.935.100	54.812.462	90.709.648
2019	73.163.208	12.233.477,5	60.929.731	151.639.379

Setelah menghitung *Chas Flow*, langkah selanjutnya ialah menganalisis dengan analisis finansial.

1. *Payback Period* (PP)

Karena *cash flow* tiap tahunnya tidak sama maka harus mencari tiap tahunnya.

Tahun	<i>Operational Cash Flow</i>	<i>Komulatif Cash Flow</i>
2016	-12.493.730	-12.790.730
2017	48.687.916	35.897.186
2018	54.812.462	90.709.648
2019	60.929.731	151.639.379

$$\text{Payback period} = 2 + \frac{67.000.000 - 35.897.186}{90.709.648 - 35.897.186} \times 1 \text{ tahun}$$

$$= 2,57 \text{ (Dibulatkan)}$$

Angka *Payback Period* sebesar 2,57 tahun, artinya bahwa jangka waktu yang diperlukan untuk pengembalian nilai investasi sebesar Rp. 67.000.000 adalah 2,57 tahun.

2. *Net Present Value*

Tabel Perhitungan Net Present Value $r = 25\%$

Tahun	Chash Flow	DF 25%	Present Value Cash in Flow
2016	-12.493.730	0,800	-9.994.984,00
2017	48.687.916	0,640	31.160.266,24
2018	54.812.462	0,512	28.063.980,54
2019	60.929.731	0,410	24.981.189,71
Total PV of cash in flows			74.210.452,49
Net investment			67.000.000,00
NPV			7.210.452,49

Dengan menggunakan tingkat keuntungan yang diharapkan sebesar 25%, ternyata diperoleh NPV sebesar Rp. 7.210.452,49 artinya dengan NPV positif maka investasi ini layak unuk dilaksanakan

3. *Internal Rate of Return (IRR)*

Tabel Perhitungan Net Present Value $r=35\%$

Tahun	Chash Flow	DF 35%	Present Value Cash in Flow
2016	-9.245.360,20	0,74	-9.245.360,20
2017	26.729.665,88	0,549	26.729.665,88
2018	22.253.859,57	0,406	22.253.859,57
2019	18.339.849,03	0,301	18.339.849,03
Total PV of cash in flows			58.078.014,29
Net investment			67.000.000,00
NPV			-8.921.985,71

Dengan demikian:

$$rr = 25\% \quad TPV_{rr} = 74.210.452,49 \quad NPV_{rt} = 7.210.452,49$$

$$rt = 35\% \quad TPV_{rr} = 58.078.014,29 \quad NPV_{rt} = -8.921.985,71$$

$$IRR = 0,25 + \left(\frac{7.210.452,49}{7.210.452,49 - (-8.921.985,71)} \right) (0,35 - 0,25)$$

$$IRR = 0,25 + 0,045 = 0,29 \text{ atau } 29\%$$

IRR yang di hasilkan yaitu 29%, karena IRR lebih besar dari *required rate of return* yaitu sebesar 25%. Jadi usahatani ini layak untuk dijalankan .

4. Metode *Probability Index / Benefit Cost Ratio* (B/C ratio)

$$PI = \frac{74.210.452,49}{67.000.000} = 1,108 \text{ (Dibulatkan)}$$

Probability Index adalah 1,108 lebih besar dari 1, maka proyek investasinya layak untuk dijalankan.

c. Aspek finansial di Desa Sepanjang

Dalam usahatani tebu di perkirakan membutuhkan investasi sebesar Rp. 64.000.000. Untuk biaya yang dikeluarkan tahun pertama dan tahun ke 2-4 tidak sama. Karena biaya pertama tanam lebih besar karena terdapat biaya sewa, pengolahan tanah, pembelian bibit serta pembayaran tenaga kerjanya. Sedangkan tahun ke dua sampai tahun ke empat hanya mengeluarkan biaya perawatan. Biaya mengalami kenaikan sebesar 2,5% tiap tahunnya Return yang diharapkan 20%.

Tabel 4.10
Perhitungan *Cash flow*

Tahun	Penjualan	Beban Usaha	<i>Operational Cash Flow</i>	<i>Kumulatif Cash Flow</i>
2016	46.143.530	63.726.175,00	-17.582.645	-17.582.645
2017	51.670.597	10.968.704,38	40.701.893	23.119.248
2018	57.197.664	11.242.921,98	45.954.742	69.073.990
2019	62.724.731	11.523.995,03	51.200.736	120.274.726

Setelah menghitung Chas Flow, langkahh selanjutnya ialah menganalisis dengan analisis finansial.

1. *Payback Period* (PP)

Karena *cash flow* tiap tahunnya tidaksama maka harus dicari tiap tahunnya.

Tahun	<i>Operational Cash Flow</i>	<i>Komulatif Cash Flow</i>
2016	-17.582.645	-17.582.645
2017	40.701.893	23.119.248
2018	45.954.742	69.073.990
2019	51.200.736	120.274.726

$$\text{Paybackperiod} = 2 + \frac{64.000.000 - 23.119.248}{69.073.990 - 23.119.248} \times 1 \text{ tahun}$$

$$= 2,89 \text{ (Dibulatkan)}$$

Angka *Payback Period* sebesar 2,89 tahun, artinya bahwa jangka waktu yang diperlukan untuk pengembalian nilai investasi sebesar Rp. 64.000.000 adalah 2,89 tahun.

2. *Net Present Value*

Tabel Perhitungan Net Present Value $r = 20\%$

Tahun	<i>Chash Flow</i>	DF 20%	<i>Present Value Cash in Flow</i>
2016	-17.582.645	0,833	-14.646.343,29
2017	40.701.893	0,694	28.247.113,74
2018	45.954.742	0,579	26.607.795,62
2019	51.200.736	0,482	24.678.754,75
<i>Total PV of cash in flows</i>			64.887.320,83
<i>Net investment</i>			64.000.000,00
NPV			887.320,83

Dengan menggunakan tingkat keuntungan yang diharapkan sebesar 20%, ternyata diperoleh NPV sebesar Rp. 887.320,83 artinya dengan NPV positif maka investasi ini layak unuk dilaksanakan

3. Internal Rate of Return (IRR)

Tabel Perhitungan Net Present Value r=30%

Tahun	Chash Flow	DF 30%	Present Value Cash in Flow
2016	-17.582.645	0,769	-13.521.054,01
2017	40.701.893	0,592	24.095.520,66
2018	45.954.742	0,455	20.909.407,61
2019	51.200.736	0,350	17.920.257,60
Total PV of cash in flows			49.404.131,86
Net investment			64.000.000,00
NPV			-14.595.868,14

Dengan demikian:

$$rr = 20\% \quad TPV_{rr} = 64.887.320,83 \quad NPV_{rt} = 887.320,83$$

$$rt = 30\% \quad TPV_{rr} = 49.404.131,86 \quad NPV_{rt} = -14.595.868,14$$

$$IRR = 0,20 + \left(\frac{887.320,83}{887.320,83 - (-14.595.868,14)} \right) (0,30 - 0,20)$$

$$IRR = 0,20 + 0,01 = 0,21 \text{ atau } 21\%$$

IRR yang di hasilkan yaitu 21% karena IRR lebih besar dari *required rate of return* yaitu sebesar 20%. Jadi usahatani tebu ini layak untuk dijalankan .

4. Metode Probability Index / Benefit Cost Ratio (B/C ratio)

$$PI = \frac{64.887.320,83}{64.000.000} = 1,014 \text{ (Dibulatkan)}$$

Probability Index adalah 1,014 lebih besar dari 1, maka proyek investasinya layak untuk dijalankan

d. Aspek finansial di Desa Gondanglegi Kulon

Dalam usahatani tebu di perkirakan membutuhkan investasi sebesar Rp. 72.000.000. Untuk biaya yang dikeluarkan tahun pertama dan tahun ke 2-4 tidak sama. Karena biaya pertama tanam lebih besar karena terdapat biaya sewa, pengolahan tanah, pebelian bibit serta pembayaran tenaga kerjanya. Sedangkan

tahun ke dua sampai tahun ke empat hanya mengeluarkan biaya perawatan. Untuk biaya mengalami kenaikan sebesar 2,5% tiap tahunnya. Return yang diharapkan 25%.

Tabel 4. 11
Perhitungan *Cash flow*

Tahun	Penjualan	Beban Usaha	<i>Operational Cash Flow</i>	<i>Kumulatif Cash Flow</i>
2016	56.256.490	71.625.000,00	-15.368.510	-15.368.510
2017	63.203.123	11.556.875,00	51.646.248	36.277.738
2018	70.149.756	11.845.796,88	58.303.959	94.581.697
2019	77.096.389	12.141.941,80	64.954.447	159.536.144

Setelah menghitung Chas Flow, langkah selanjutnya ialah menganalisis dengan analisis finansial.

1. *Payback Period* (PP)

Karena *cash flow* tiap tahunnya tidak sama maka harus dicari tiap tahunnya.

Tahun	<i>Operational Cash Flow</i>	<i>Kumulatif Cash Flow</i>
2016	-15.368.510	-15.368.510
2017	51.646.248	36.277.738
2018	58.303.959	94.581.697
2019	64.954.447	159.536.144

$$\begin{aligned}
 \text{Paybackperiod} &= 2 + \frac{72.000.000 - 36.277.738}{94.581.697 - 36.277.738} \times 1 \text{ tahun} \\
 &= 2,61 \text{ (Dibulatkan)}
 \end{aligned}$$

Angka *Payback Period* sebesar 2,61 tahun, artinya bahwa jangka waktu yang diperlukan untuk pengembalian nilai investasi sebesar Rp. 72.000.000 adalah 2,61 tahun.

2. *Net Present Value*

Tabel Perhitungan Net Present Value $r = 25\%$

Tahun	Chash Flow	DF 25%	Present Value Cash in Flow
2016	-15.368.510	0,800	-12.294.808,00
2017	51.646.248	0,640	33.053.598,72
2018	58.303.959	0,512	29.851.627,01
2019	64.954.447	0,410	26.631.323,27
Total PV of cash in flows			77.241.741,00
Net investment			72.000.000,00
NPV			5.241.741,00

Dengan menggunakan tingkat keuntungan yang diharapkan sebesar 25%, ternyata diperoleh NPV sebesar Rp. 5.241.741,00 artinya dengan NPV positif maka investasi ini layak untuk dilaksanakan

3. Internal Rate of Return (IRR)

Tabel Perhitungan Net Present Value r=35%

Tahun	Chash Flow	DF 35%	Present Value Cash in Flow
2016		0,74	-11,372,697.40
2017		0,549	28,353,790.15
2018		0,406	23,671,407.35
2019		0,301	19,551,288.55
Total PV of cash in flows			60,203,788.65
Net investment			72,000,000.00
NPV			-11,796,211.35

Dengan demikian:

$$r = 25\% \quad TPV_{rr} = 77.241.741,00 \quad NPV_{rt} = 5.241.741,00$$

$$r = 35\% \quad TPV_{rr} = 60,203,788.65 \quad NPV_{rt} = -11,796,211.35$$

$$IRR = 0,25 + \left(\frac{5.241.741}{5.241.741 - (-11,796,211.35)} \right) (0,35 - 0,25)$$

$$IRR = 0,25 + 0,03 = 0,28 \text{ atau } 28\%$$

IRR yang di hasilkan yaitu 28%, karena IRR lebih besar dari *required rate of return* yaitu sebesar 25%. Jadi usahatani ini layak untuk dijalankan .

4. Metode Probability Index / Benefit Cost Ratio (B/C ratio)

$$PI = \frac{77.241.741}{72.000.000} = 1,073 \text{ (Dibulatkan)}$$

Probability Index adalah 1,073 lebih besar dari 1, maka proyek investasinya layak untuk dijalankan

e. Aspek finansial di Desa Gondanglegi Wetan

Dalam usahatani tebu di perkirakan membutuhkan investasi sebesar Rp. 64.000.000. Untuk biaya yang dikeluarkan tahun pertama dan tahun ke 2-4 tidak sama. Karena biaya pertama tanam lebih besar karena terdapat biaya sewa, pengolahan tanah, pembelian bibit serta pembayaran tenaga kerjanya. Sedangkan tahun ke dua sampai tahun ke empat hanya mengeluarkan biaya perawatan. Untuk biaya mengalami kenaikan sebesar 2,5% tiap tahunnya Return yang diharapkan 20%.

Tabel 4.12
Perhitungan *Cash flow*

Tahun	Penjualan	Beban Usaha	<i>Operational Cash Flow</i>	<i>Kumulatif Cash Flow</i>
2016	45.693.000	63.719.000	-18.026.000	-18.026.000
2017	51.114.404	8.444.975	42.669.429	24.643.429
2018	56.535.808	8.656.099,38	47.879.709	72.523.138
2019	61.957.212	8.872.501,86	53.084.710	125.607.848

Setelah menghitung *Chas Flow*, langkah selanjutnya ialah menganalisis dengan analisis finansial.

1. *Payback Period* (PP)

Karena *cash flow* tiap tahunnya tidak sama maka harus dicari tiap tahunnya.

Tahun	<i>Operational Cash Flow</i>	<i>Kumulatif Cash Flow</i>
2016	-18.026.000	-18.026.000
2017	42.669.429	24.643.429
2018	47.879.709	72.523.138
2019	53.084.710	125.607.848

$$\text{Payback period} = 2 + \frac{64.000.000 - 24.643.429}{72.523.138 - 24.643.429} \times 1 \text{ tahun}$$

$$= 2,68 \text{ (Dibulatkan)}$$

Angka *Payback Period* sebesar 2,68 tahun, artinya bahwa jangka waktu yang diperlukan untuk pengembalian nilai investasi sebesar Rp. 64.000.000 adalah 2,68 tahun.

2. *Net Present Value*

Tabel Perhitungan Net Present Value $r = 20\%$

Tahun	Chash Flow	DF 20%	Present Value Cash in Flow
2016	-18.026.000	0,833	15.015.658,00
2017	42.669.429	0,694	29.612.583,73
2018	47.879.709	0,579	27.722.351,51
2019	53.084.710	0,482	25.586.830,22
Total PV of cash in flows			67.906.107,46
Net investment			64.000.000,00
NPV			3.906.107,46

Dengan menggunakan tingkat keuntungan yang diharapkan sebesar 20%, ternyata diperoleh NPV sebesar Rp. 3.906.107,46 artinya dengan NPV positif maka investasi ini layak untuk dilaksanakan

3. *Internal Rate of Return (IRR)*

Tabel Perhitungan Net Present Value $r=30\%$

Tahun	Chash Flow	DF 30%	Present Value Cash in Flow
2016	-18.026.000	0,769	-13,861,994.00
2017	42.669.429	0,592	25,260,301.97
2018	47.879.709	0,455	21,785,267.60
2019	53.084.710	0,350	18,579,648.50
Total PV of cash in flows			51,763,224.06
Net investment			64,000,000.00
NPV			-12,236,775.94

Dengan demikian:

$$rr = 20\% \quad TPV_{rr} = 67.906.107,46 \quad NPV_{rt} = 3.906.107,46$$

$$rt = 30\% \quad TPV_{rr} = 51.763.224,06 \quad NPV_{rt} = -12.236.775,94$$

$$IRR = 0,20 + \left(\frac{3.906.107,46}{3.906.107,46 - (-12.236.775,94)} \right) (0,30 - 0,20)$$

$$IRR = 0,20 + 0,02 = 0,22 \text{ atau } 22\%$$

IRR yang di hasilkan yaitu 22% karena IRR lebih besar dari *required rate of return* yaitu sebesar 20%. Jadi usahatani tebu ini layak untuk dijalankan .

4. Metode *Probability Index / Benefit Cost Ratio (B/C ratio)*

$$PI = \frac{67.906.107,46}{64.000.000} = 1,014 \text{ (Dibulatkan)}$$

Probability Index adalah 1,06 lebih besar dari 1, maka proyek investasinya layak untuk dijalankan.

f. Analisis aspek finansial lima Desa di Kecamatan Gondanglegi

Berikut ini merupakan pembahasan analisis aspek finansial di Kecamatan Gondanglegi untuk lima desa di atas.

Tabel 4.13

Aspek Finansial kelayakan usahatani tebu di Kecamatan Gondanglegi

No	Keterangan	DF	PP	NPV	IRR	PI
1	Ganjaran	25%	2,54	8.759.171,02	30%	1,12
2	Bulupitu	25%	2,57	7.210.452,49	29%	1,11
3	Sepanjang	20%	2,89	887.320,83	21%	1,01
4	Gondanglegi Kulon	25%	2,61	5.241.741,00	28%	1,07
5	Gondanglegi Wetan	20%	2,68	3.906.107,46	22%	1,01
Kriteria				> 1 layak	> DF layak	> 1 layak

Berdasarkan tabel hasil analisis kelayakan Finansial di atas dapat dijabarkan sebagai berikut :

1. Analisis *Payback Period* (PP)

Analisis *Payback Period* yang di hasilkan dari tabel di atas diketahui bahwa jangka waktu pengembalian modal investasi yang diperlukan dalam usahatani tebu paling cepat terdapat di desa Ganjaran yaitu 2 tahun 5 bulan 4 hari, disusul dengan desa Bulupitu 2 tahun 5 bulan 7 hari, Gondanglegi Kulon 2 tahun 6 bulan 6 hari, Gondanglegi wetan 2 tahun 6 bulan 8 hari, dan desa yang paling lama pengembalian modalnya yaitu terdapat di desa Sepanjang yaitu selama 2 tahun 6 bulan 8 hari. Tingkat pengembalian modal yang berbeda ini dipengaruhi oleh pendapatan hasil produksi tebu dari tiap daerah yang berbeda. Dimana perbedaan pendapatan ini dipengaruhi oleh tingkat kesuburan tanah dan biaya yang dikeluarkan tiap desa yang berbeda, meskipun selisih tingkat perbedaannya hanya sedikit.

Dari hasil di atas *Payback period* atau tingkat pengembalian usahatani tebu di kecamatan Gondanglegi dapat diterima dan dilanjutkan karena waktu yang diperlukan untuk mengembalikan modal atau investasinya kurang dari waktu sewa yang berakhir yaitu selama empat tahun. Jika waktu pengembalian biaya investasi semakin cepat, maka semakin baik karena semakin lancar perputaran modal.

2. Analisis *Net Present Value* (NPV)

Pada analisis kelayakan finansial usahatani tebu di Kecamatan Gondanglegi hasil perhitungan NPV dengan tingkat suku bunga sebesar 20% (Sepanjang dan Gondanglegi wetan) dan 25% (Ganjaran, Bulupitu, dan

Gondanglegi Kulon) menghasilkan nilai NPV positif atau lebih dari 0 yang berarti usahatani tebu di Kecamatan Gondanglegi ini layak untuk dilanjutkan dan dapat dikembangkan lebih baik lagi, misalnya dengan sistem perawatan yang baik dan pembelian bibit dan pupuk yang cocok untuk tanah daerah masing-masing. Sehingga dapat memberikan hasil produksi yang lebih tinggi.

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

Untuk mengetahui sejauh mana usahatani tebu ini dapat memberikan keuntungan, digunakan analisis IRR. IRR dinyatakan dalam persen (%) yang merupakan tolak ukur dari keberhasilan suatu usaha. IRR yang dihasilkan dalam usahatani tebu di Kecamatan Gondanglegi dari lima desa yaitu desa Sepanjang, Gondanglegi wetan, Ganjaran, Bulupitu dan Gondanglegi Kulon, semuanya menunjukkan hasil IRR lebih besar dari tingkat suku bunga (DF) yang ditetapkan. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat bunga yang akan diterima dimasa mendatang jauh lebih besar dari tingkat bunga pinjaman di awal usaha, maka usahatani tebu di Kecamatan Gondanglegi dikategorikan sebagai usaha yang layak untuk dijalankan.

4. *Probability Index / Benefit Cost Ratio* (B/C ratio)

Dari tabel nilai PI yang dihasilkan dalam usahatani tebu di Kecamatan Gondanglegi dari lima desa yaitu desa Sepanjang, Gondanglegi wetan, Ganjaran, Bulupitu dan Gondanglegi Kulon semuanya menunjukkan hasil lebih > 1 , dimana hal ini menunjukkan bahwa manfaat yang diperoleh dari kita menanam tebu lebih besar dari biaya yang dikeluarkan, sehingga usahatani tebu di Kecamatan Gondanglegi dikategorikan sebagai usaha yang layak untuk dilanjutkan.

4.3. Kajian keislaman

Investasi adalah menunda pemanfaatan harta yang kita miliki pada saat ini, untuk dikelola maupun di simpan dengan harapan akan memperoleh keuntungan di masa yang akan datang. Salah satu bentuk investasi di antaranya adalah usaha tanitebu yang merupakan salah satu bentuk investasi dengan cara mengelola harta untuk di alokasion sebagai budidaya tanaman tebu dengan harapan akan memperoleh keuntungan di masa yang akan datang. Di dalam Al-Qur'an investasi merupakan hal yang di anjurkan, seperti yang dijelaskan dalam Al-Qur'an Surat Yusuf 12: ayat 46-50.

Allah SWT berfirman:

يُوسُفُ أَيُّهَا الصِّدِّيقُ أَفْتِنَا فِي سَبْعِ بَقَرَاتٍ سِمَانٍ يَأْكُلُهُنَّ سَبْعُ عِجَافٍ وَسَبْعِ
سُنْبُلَاتٍ خُضْرٍ وَأُخَرَ يَابِسَاتٍ لَعَلِّي أَرْجِعُ إِلَى النَّاسِ لَعَلَّهُمْ يَعْلَمُونَ ﴿٤٦﴾ قَالَ
تَزْرَعُونَ سَبْعَ سِنِينَ دَابًّا فَمَا حَصَدْتُمْ فَذَرُوهُ فِي سُنْبُلِهِ إِلَّا قَلِيلًا مِمَّا تَأْكُلُونَ
﴿٤٧﴾ ثُمَّ يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ سَبْعُ شِدَادٍ يَأْكُلْنَ مَا قَدَّمْتُمْ لَهُنَّ إِلَّا قَلِيلًا مِمَّا
حُصِّنُونَ ﴿٤٨﴾ ثُمَّ يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ عَامٌ فِيهِ يُغَاثُ النَّاسُ وَفِيهِ يَعْرِشُونَ ﴿٤٩﴾
وَقَالَ الْمَلِكُ أَتُؤْتُونِي بِهِ ^ط فَلَمَّا جَاءَهُ الرَّسُولُ قَالَ أَرْجِعْ إِلَى رَبِّكَ فَسَأَلَهُ مَا بَأْسُ
النِّسْوَةِ الَّتِي قَطَعْنَ أَيْدِيَهُنَّ إِنَّ رَبِّي بِكَيْدِهِنَّ عَلِيمٌ ﴿٥٠﴾

46. (setelah pelayan itu berjumpa dengan Yusuf Dia berseru): "Yusuf, Hai orang yang Amat dipercaya, Terangkanlah kepada Kami tentang tujuh ekor sapi betina yang gemuk-gemuk yang dimakan oleh tujuh ekor sapi betina yang kurus-kurus dan tujuh bulir (gandum) yang hijau dan (tujuh) lainnya yang kering agar aku kembali kepada orang-orang itu, agar mereka mengetahuinya."

47. Yusuf berkata: "Supaya kamu bertanam tujuh tahun (lamanya) sebagaimana biasa; Maka apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan dibulirnya kecuali sedikit untuk kamu makan.

48. kemudian sesudah itu akan datang tujuh tahun yang Amat sulit, yang menghabiskan apa yang kamu simpan untuk menghadapinya (tahun sulit), kecuali sedikit dari (bibit gandum) yang kamu simpan.

49. kemudian setelah itu akan datang tahun yang padanya manusia diberi hujan (dengan cukup) dan dimasa itu mereka memeras anggur."

50. raja berkata: "Bawalah Dia kepadaku." Maka tatkala utusan itu datang kepada Yusuf, berkatalah Yusuf: "Kembalilah kepada tuanmu dan Tanyakanlah kepadanya bagaimana halnya wanita-wanita yang telah melukai tangannya. Sesungguhnya Tuhanku, Maha mengetahui tipu daya mereka."

Ayat ini mengajarkan kepada kita untuk tidak mengonsumsi semua kekayaan yang kita miliki pada saat kita telah mendapatkannya, tetapi hendaknya sebagian kekayaan yang kita dapatkan itu juga kita tangguhkan pemanfaatannya untuk keperluan yang lebih penting. Dengan bahasa lain, ayat ini mengajarkan kepada kita untuk mengelola dan mengembangkan kekayaan demi untuk mempersiapkan masa depan.

Untuk mengelola harta atau berinvestasi kita perlu melakukan perencanaan strategi bisnis yang baik. Karena dengan kita merencanakan srategi bisnis terlebih dahulu akan mengurangi tingkat kegagalan di masa yang akan datang. Al-Qur'an juga mengingatkan kita dalam firmanNya dalam surat al-Hasr ayat 18 yang berbunyi:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ ۗ وَاتَّقُوا اللّٰهَ ۗ اِنَّ اللّٰهَ

خَيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ ﴿١٨﴾

Artinya:

Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.

Perencanaan yang baik harus disertai dengan melakukan studi kelayakan secara mendalam dengan tujuan untuk menghindari adanya keterlanjuran penanaman modal yang terlalu besar untuk kegiatan yang ternyata tidak menguntungkan.

Pernyataan seorang ulama besar Qardawi (1996) dalam bukunya fiqh prioritas:

”Semua pekerjaan yang baik mesti didahului dengan studi kelayakan, dan harus dipastikan menghasilkan sesuatu yang memuaskan sebelum pekerjaan itu dimulai. Karena itu, mesti ada perencanaan sebelum melakukannya, perhitungan secara matematis dan berbagai penelitian sebelum pekerjaan itu dilakukan, sesungguhnya penelitian, perencanaan dan studi kelayakan sebelum kerja dilaksanakan merupakan etos kerja yang telah ada dalam islam. Rasulullah adalah orang yang pertama kali melakukan perhitungan secara statistic terhadap orang-orang beriman yang berhijrah ke Madinah al-Munawwarah, dan kesan dari perencanaan itu begitu terasa pada perjalanan beliau dari berbagai bentuknya. (Sucipto, 2011:4-5).

Selain perencanaan yang baik faktor yang perlu di perhatikan dalam suatu usaha adalah apakah usaha tersebut akan menghasilkan masalah baik bagi pribadi maupun bagi pihak lain. Usaha yang baik seyogyanya tidak merusak lingkungan maupun budaya positif masyarakat sekitar, bahkan usaha yang baik seharusnya memberikan manfaat bagi orang lain baik manfaat sosial maupun ekonomi, seperti membuka lapangan pekerjaan, meningkatkan pendapatan warga sekitar, dll.

Islam menganjurkan kebaikan untuk setiap perilaku maupaun bentuk usaha yang kita jalankan. Sehingga tidak mendatangkan mudhorot akantetapi dapat memberikan konstribusi positif bagi masyarakat sekitar. Rasulullah SWA bersabda:

عن عبد الله بن العاص أنه سمع رسول الله صلى الله عليه وسلم قال والذي نفس محمد بيده إن مثل المؤمن لكمثل النحلة اكلت طيبا ووضعت طيبا ووقعت فلم تكسر ولم تفسد

Diriwayatkan dari Abd Allah bin Amr bin al-Ash. Sesungguhnya dia mendengar Rasul SAW bersabda: Demi Dzat yang jiwa Muhammad di tangannya, perumpamaan orang mu`min bagaikan lebah. Lebah itu memakan makanan yang baik-baik dan mengeluarkan yang baik pula. Tidak jatuh tatkala menghingapi dan tidak mematahkan yang dihingapi. Hr. Ahmad.

Hadis tersebut mengingatkan kita untuk menghasilkan produksi yang baik serta memberikan manfaat bagi yang mengkonsumsi. Dan tidak melakukan kerusakan di lingkungan di sekitarnya bahkan kita ikut melakukan perbaikan-perbaikan di sekitar lokasi usaha kita.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap usahatani tebu di Kecamatan Gondanglegi maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

Aspek pasar dan pemasaran, usahatani tebu ini memiliki peluang pasar yang sangat tinggi karena proyeksi permintaan gula di Indonesia semakin tahun semakin mengalami peningkatan sedangkan produksi tebu yang semakin menurun di tiap tahunnya. Pesaing yang berpotensi mempengaruhi penjualan dan harga tebu petani adalah gula rafinasi, namun pemerintah Indonesia semakin tahun semakin ketat mengawasi peredaran gula rafinasi masuk di pasaran. Cara pendistribusian hasil panen dengan melalui perantara kelompok tani, KUD, pabrik gula pusat koperasi primer tebu rakyat, hingga sampai ke pedagang. Sedangkan untuk penentuan harga panen tebu mengikuti tingkat randemen, harga lelang gula dan harga pasar gula dunia.

Aspek teknis dan teknologi, kondisi iklim di Kecamatan Gondanglegi ini cocok untuk budidaya tebu yaitu memiliki dua musim, musim hujan dan musim kemarau. Selain itu kandungan Ph dalam tanahnya mendukung untuk ditanami tebu yaitu mempunyai Ph tanah 5,5 – 6,5. Letak lokasi cukup dekat dengan pasar bahan baku, koperasi unit desa, serta pabrik gula sehingga biaya transportasi yang dikeluarkan tidak besar. Ketersediaan tenaga kerja yang cukup banyak serta irigasi yang baik, sehingga, petani tidak kesulitan untuk mengairi tumbuhan

mereka. Alat yang digunakan untuk proses budidaya menggunakan alat modern dan tradisional yaitu traktor, cangkul, sabit, dan truk.

Aspek manajemen dan organisasi kegiatan usaha masih sederhana. Struktur organisasi hanya terdiri dari ketua dan anggota. Petani pemilik merangkap sebagai ketua, pemilik modal, dan pengelola keuangan, sedangkan tenaga kerja sebagai anggota. Serta terdapat suatu organisasi yang melindungi petani yaitu APTRI (Asosiasi Petani Tebu Rakyat Indonesia).

Aspek keuangan, hasil dari perhitungan 4 metode finansial untuk lima desa sebagai berikut: Rata-rata hasil perhitungan *Payback period* dari hasil lima desa adalah 2,6. NPV dengan tingkat suku bunga sebesar 20% (Sepanjang dan Gondanglegi wetan) dan 25% (Ganjaran, Bulupitu, dan Gondanglegi Kulon) menghasilkan nilai NPV positif. IRR menunjukkan hasil lebih besar dari tingkat suku bunga (DF) yang ditetapkan. Nilai PI yang dihasilkan semuanya menunjukkan hasil lebih > 1.

Jadi dari analisa ke empat aspek yang telah di paparkan yaitu aspek pasar dan pemasaran dan, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen dan organisasi dan aspek finansial. Maka usahatani tebu di Kecamatan Gondanglegi ini layak untuk dikembangkan.

5.2 Saran

- a. Petani diharapkan lebih banyak mencari informasi maupun teknologi pertanian mengenai: pembudidayaan tebu, perhitungan rendemen dan harga yang berlaku untuk setiap masa panen, sehingga hasil yang diperoleh bisa maksimal.

- b. Diharapkan pihak pabrik gula maupun KUD lebih terbuka mengenai transparansi hasil randemen dan harga lelang. Sehingga petani lebih percaya untuk bermitra dengan pihak pabrik dan KUD.
- c. APTRI dan kelompok tani tebu sebaiknya tiap tahun mengadakan sosialisasi mengenai budidaya tebu yang baik dan mengevaluasi hasil panen petani. Sehingga diharapkan ada peningkatan produksi di tiap tahunnya
- d. Kebijakan Pemerintah Provinsi Jawa Timur telah banyak mendukung perkembangan usahatani tebu dengan melarang impor gula masuk ke Daerah Jawa Timur, dan diharapkan untuk tahun selanjutnya pemerintah lebih ketat untuk mengawasi gula rafinasi. Sehingga harga gula petani bisa terlindungi. Serta diharapkan kebijakan tersebut disertai dengan pemberian fasilitas yang memadai, terutama dalam hal pemasaran.
- e. Untuk peneliti selanjutnya, diharapkan peneliti lebih memperluas pembahasan dan memperbanyak aspek yang diteliti. Sehingga akan menambah kajian semakin mendalam mengenai usahatani tebu

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an

- Dewi, Triana Gita dan Farmayanti, Narni. (2011). Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Ternak Kambing Perah (Kasus : Peternakan Prima Fit, Kecamatan Ciampea, Kabupaten Bogor) *Jurnal Forum Agribisnis*. Vol 1 No 1. hal: 95-111
- Ghony, M. Djunaidi dan Almansur Fauzan. (2012). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jogjakarta: Ar-Ruzz Media.
- Husnan, S dan S. Muhammad. (2000). *Studi Kelayakan Proyek*. Yogyakarta: Percetakan AMP YKPN
- Iskandar, Wahyu, dkk . (2015). Analisis Kelayakan Usaha Steak Cafe Di Kota Pekanbaru. *Jurnal Online Institut Teknologi Nasional*. Vol.03 No.1. Hal: 353-364
- Istiqamah, Nur , dkk. (2014). Analisi Finansial Ekowisata Hutan Mangrove di Sebus Kecamatan Paloh” menyatakan Ekowisata hutan mangrove di Desa Sebus Kecamatan Paloh. *Jurnal Social Economic of Agriculture*, Volume 3, Nomor 1. Hal: 45-52
- Kasmir dan Jakfar. (2004). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: KencanaPercetakan AMP YKPN
- Rizaldi, D. (2003). *Gambaran Umum Tentang Tebu*. Jakarta: KPP BUMM
- Shihab, M. Quraish. (2002). *Tafsir Al- Misbah*. Jakarta: Lentera Hati
- Subagyo, Ahmad. (2007). *Studi Kelayakan Teori dan Aplikasi*. Jakarta: PT Gramedia.
- Sucipto, Agus. (2011). *Studi Kelayakan Bisnis*. Malang: UIN MALIKI PRESS
- Sugiyono.(2008). *Metode Penelitian Bisnis*. Cetakan keduabelas. Bandung: Alfabeta
- Sugiono, (2012). *Metode penelitian Pendidikan*. Cetakan kelimabelas. Bandung: Alfabeta
- Suratiyah, Ken. (2006). *Ilmu Usaha Tani*. Jakarta: Penebar Swadaya.

Sutarjo. (2002). *Budidaya Tanaman Tebu*. Jakarta: Penebar Swadaya

Syaikh, Abdullah bin Muhammad bin Abdurrahman bin Ishaq Alu. *Tafsir Ibnu Katsir*. Bogor: Pustaka Imam Syafi'i

W. Gulo. (2010). *Metodologi Penelitian*. Cetakan keenam. Jakarta PT. Gramedia

Zubir, Zalmi. (2005). *Studi Kelayakan Usaha*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

<http://www.bps.go.id/>. Diakses 20 November 2015

<http://www.kemenperin.go.id/>. Diakses 10 Mei 2016

<http://www.kemendag.go.id/files/regulasi/2015/09/28/74m-dagper92015-id-1443791046.pdf>. Diakses 11 Mei 2016

		untuk dijadikan usaha mengapa bukan tanaman yang lain?
	4. SEGMENTASI PASAR	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hasil panen tebu bisa di jual kamana saja? 2. Mengapa memilih tempat itu/ apa kelebihanannya?
2	ASPEK TEKNIK DAN TEKNOLOGI	
	ITEM	PERTANYAAN
	1. LOKASI USAHA	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kondisi cuaca seperti apa yang dibutuhkan untuk pertumbuhan tanaman tebu sehingga dapat menghasilkan panen yang maksimal? 2. Kondisi lahan yang baik untuk ditanami tanaman tebu berupa lahan tegalan atau lahan sawah? 3. Bagaimana cara mencari tenaga kerja untuk pengelolaan tanaman?
	2. LUAS PRODUKSI	<ol style="list-style-type: none"> 1. Untuk lahan 0,5 Ha memerlukan bibit tebu sebanyak berapa biji? 2. Dari bibit tersebut berapa banyak produksi tebu yang dihasilkan?
	3. PERALATAN DAN MESIN YANG DIGUNAKAN	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dalam proses pengelolaan tanaman tebu alat apa saja yang dibutuhkan? 2. Mesin apa yang dibutuhkan untuk mengelolah lahan tanaman tebu? 3. Angkutan apa saja yang digunakan untuk mengangkut hasil panen? 4. Berapa angkutan yang dibutuhkan?
	5. BAHAN BAKU	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bahan baku apa saja yang dibutuhkan untuk pengelolaan tanaman tebu? 2. Bagaimana cara memperoleh bahan baku yang dibutuhkan untuk usaha tani tebu?

		3. Seberapa jauh lokasi tanaman tebu dengan tempat pembelian bibit atau bahan baku?
	6. PROSES PRODUKSI	1. Bagaimana proses pengelolaan yang dilakukan mulai dari penanaman sampai pemanenan?
3.	ASPEK MANAJEMEN DAN ORGANISASI	
	ITEM	PERTANYAAN
	1. STRUKTUR ORGANISASI	<p>1. Apakah ada suatu organisasi atau kelompok yang menaungi usaha tani tebu yang sedang dikelola oleh para petani?</p> <p>2. Bagaimana peranannya bagi para petani tebu?</p>
	2. PROSES REKRUTMEN	<p>1. Berapa banyak tenaga kerja yang dibutuhkan mulai dari proses menanam, merawat hingga memanen?</p> <p>2. Bagaimana cara mencari atau penentuan tenaga kerja yang dibutuhkan?</p>
4.	ASPEK KEUANGAN	
	ITEM	PERTANYAAN
	1. MODAL USAHA	<p>1. Modal yang digunakan untuk usaha milik pribadi atau kredit?</p> <p>2. Berapa kebutuhan dana untuk melaksanakan usaha, baik yang bersifat modal tetap maupun modal kerja?</p>
	2. ANALISIS BIAYA	<p>1. Apa saja biaya investasi awal yang di keluarkan pada tahun ke nol?</p> <p>2. Apa saja biaya reinvestasi yang muncul pada saat usaha berjalan.</p> <p>3. Berapakah umur ekonomis tanaman tebu?</p> <p>4. Apa saja biaya variabel permusim tanam</p>

		<p>yang harus di keluarkan?</p> <p>5. Apa saja biaya penyusutan yang harus dikeluarkan?</p> <p>6. Berapa pajak yang harus di keluarkan?</p>
	3. Hasil penjualan	<p>1. Dalam satu tahun berapakah tanaman tebu dapat dipanen?</p> <p>2. Berapakah hasil penjualan yang diterima dari hasil panen</p>



**Pedoman wawancara
(Pabrik dan KUD)**

Nama :
Umur :
Jabatan :

1	ASPEK PASAR DAN PEMASARAN	
	ITEM	PERTANYAAN
	1. PERMINTAAN	1. Permintaan gula di Indonesia
	2. PENAWARAN	2. Berapa banyak gula impor yang masuk ke Indonesia?
	3. STRATEGI PEMASARAN ✓ Produk ✓ Harga ✓ Saluran Distribusi ✓ Promosi	1. Bagaimana sistem penentuan penjualan harga tebu? 2. Bagaimana cara pendistribusian hasil panen tebu? 3. Promosi apa yang dilakukan untuk memasarkan hasil panen tebu?
	4. ANALISIS PELUANG	1. Gula dari petani apakah bisa di ekspor ke luar jawa maupun luar Negeri?
	5. PESAINGAN	1. Adakah pesaing yang berpotensi mempengaruhi penjualan dan harga tebu? 2. Yang mempengaruhi harga gula naik turun?
	6. SEGMENTASI PASAR	1. pasar yang di tuju apakah Cuma di daerah malang?
2	ASPEK TEKNIK DAN TEKNOLOGI	
	ITEM	PERTANYAAN
	1. PROSES PRODUKSI	1. Bagaimana proses pengolahan Tebu untuk menghasilkan gula 2. Berapa waktu yang diperlukan untuk pengolahan tebu menjadi gula?

Lampiran 2

BIAYA USAHATANI TEBU DI KECAMATAN GONDANGLEGI TAHUN 2015

BULUPITU

Biaya penanaman

Nama	Harga	Jumlah	Total	Alat
Mengolah Tanah	650.000	1	650.000	Traktor
Bibit	75.000	50 (kwintal)	3.750.000	
Menanam Bibit	1.300	500 (Leng)	650.000	
Total Biaya			5.050.000	

Biaya perawatan

Nama	Harga	Jumlah	Total	Alat
Mengiangi rumput	1.300	500 (Leng)	650.000	Arit
Pemupukan				
- ZA	140.000	3,5 (Kwintal)	490.000	
- Ponska	230.000	2 (Kwintal)	460.000	
- Organic	50.000	10 (Kwintal)	3.750.000	
Ongkos TK	1.000	500 (Leng)	500.000	
Penyulaman	1.300	500 (Leng)	650.000	
Klentek Awal	1.000	500 (Leng)	500.000	
Klentek Akhir	1.000	500 (Leng)	500.000	
Penimbunan Awal	1.300	500 (Leng)	650.000	
Penimbunan Akhir	1.200	500 (Leng)	600.000	
Total Biaya			5.500.000	

Biaya Tebang

Nama	Harga	Jumlah	Total
Penebang	4.000	700 (Kwintal)	2.800.000
TRUK	3.800	700 (Kwintal)	2.660.00
Sopir	30.000	10	300.000
Total Biaya			5.760.000

Biaya Usaha	
Penanaman	5.050.000
Perawatan	5.500.000
Panen	5.760.000
Pajak	100.00
Sewa	50.000.000
Total Biaya	66.410.000

GONDANGLEGI KULON

Biaya penanaman

Nama	Harga	Jumlah	Total	Alat
Mengolah Tanah	750.000	1	750.000	Traktor
Bibit	70.000	50 (kwintal)	3.500.000	
Menanam Bibit	1.500	500 (Leng)	750.000	
Total Biaya			5.000.000	

Biaya perawatan

Nama	Harga	Jumlah	Total	Alat
Mengiangi rumput	1.500	500 (Leng)	750.000	Arit
Pemupukan				
- ZA	140.000	3 (Kwintal)	420.000	
- Ponska	230.000	2 (Kwintal)	430.000	
- Organic	50.000	10 (Kwintal)	500.000	
Ongkos TK	1.000	500 (Leng)	500.000	
Penyulaman	1.500	500 (Leng)	750.000	
Klentek	1.000	500 (Leng)	500.000	
Penimbunan Awal	1.500	500 (Leng)	750.000	
Penimbunan Akhir	1.500	500 (Leng)	750.000	
Total Biaya			5.350.000	

Biaya Tebang

Nama	Harga	Jumlah	Total
Penebang	4.000	700(Kwintal)	2.800.000
TRUK	4.050	700 (Kwintal)	3.150.000
Sopir	35.000	7	245.000
Total Biaya			6.195.000

Biaya Usaha	
Penanaman	5.000.000
Perawatan	5.350.000
Panen	6.195.000
Pajak	80.00
Sewa	55.000.000
Total Biaya	71.625.000

GANJARAN

Biaya penanaman

Nama	Harga	Jumlah	Total	Alat
Mengolah Tanah	650.000	1	650.000	Traktor
Bibit	40.000	50 (kwintal)	2.000.000	
Menanam Bibit	1.300	500 (Leng)	650.000	
Total Biaya			3.300.000	

Biaya perawatan

Nama	Harga	Jumlah	Total	Alat
Menyiangi rumput	1.200	500 (Leng)	600.000	Arit
Pemupukan				
- ZA	140.000	3,5 (Kwintal)	490.000	
- Ponska	230.000	2 (Kwintal)	460.000	
- Organic	50.000	15 (Kwintal)	750.000	
Ongkos TK 2 kali	1.000	1.000 (Leng)	1.000.000	
Penyulaman	1.300	500 (Leng)	650.000	
Klentek Awal	1.000	500 (Leng)	500.000	
Klentek Akhir	1.000	500 (Leng)	500.000	
Penimbunan Awal	1.300	500 (Leng)	650.000	
Penimbunan Akhir	1.200	500 (Leng)	600.000	
Total Biaya			6.200.000	

Biaya Tebang

Nama	Harga	Jumlah	Total
Penebang	4.000	750 (Kwintal)	3.000.000
TRUK	3.500	750 (Kwintal)	2.500.000
Sopir	30.000	10	300.000
Total Biaya			5.800.000

Biaya Usaha	
Penanaman	3.300.000
Perawatan	6.200.000
Panen	5.800.000
Pajak	93.200
Sewa	55.000.000
Total Biaya	70.393.200

SEPANJANG

Biaya penanaman

Nama	Harga	Jumlah	Total	Alat
Mengolah Tanah		1	625.000	Traktor
Bibit	60.000	30 (kwintal)	1.800.00	
Menanam Bibit	25.000	4 (hari) x 6 (Orang)	600.000	Pacul
Total Biaya			3.025.000	

Biaya perawatan

Nama	Harga	Jumlah	Total	Alat
Menyiangi Rumput	25.000	4 (hari) x 6 (Orang)	600.000	Arit
Pemupukan				
- ZA	140.000	3 (Kwintal)	420.000	
- Ponska	230.000	5 (Kwintal)	1.150.000	
Pemupukan	1.500	500 (Leng)	750.000	
Penyulaman	1.500	500 (Leng)	750.000	
Klentek	1.500	500 (Leng)	750.000	
Penimbunan Awal	1.500	500 (Leng)	750.000	
Penimbunan Akhir	1.500	500 (Leng)	750.000	
Total Biaya			5.920.000	

Biaya Tebang

Nama	Harga	Jumlah	Total
Penebang	4.000	600 (Kwintal)	2.400.000
TRUK	3.500	600 (Kwintal)	2.100.000
Sopir	35.000	6	210.000
Total Biaya			4.710.000

Biaya Usaha	
Penanaman	3.025.000
Perawatan	5.920.000
Panen	4.710.000
Pajak	71.175
Sewa	50.000.000
Total Biaya	63.726.175

GONDANGLEGI WETAN

Biaya penanaman

Nama	Harga	Jumlah	Total	Alat
Mengolah Tanah		1	625.000	Traktor
Bibit	75.000	30 (kwintal)	2.250.000	
Menanam Bibit	25.000	4 (hari) x 6 (Orang)	600.000	
Total Biaya			3.475.000	

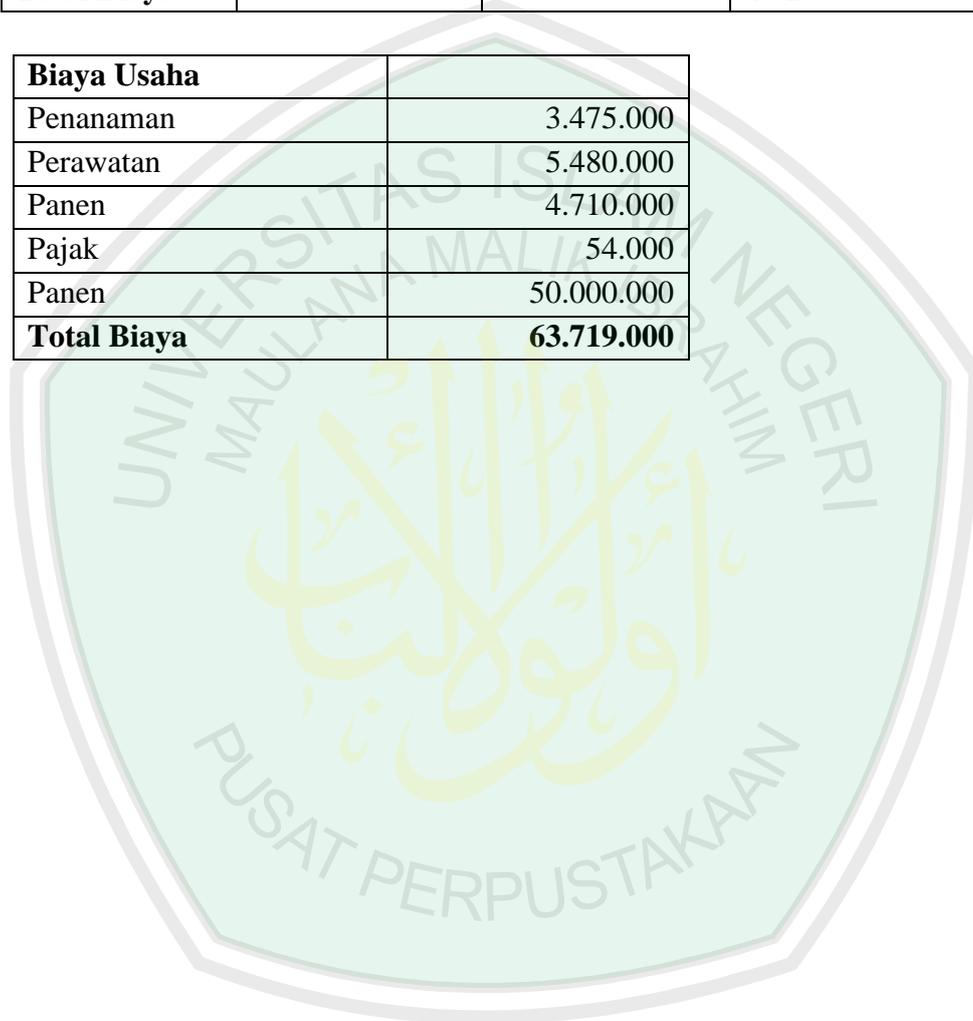
Biaya perawatan

Nama	Harga	Jumlah	Total	Alat
Menyiangi rumput	25.000	4 (hari) x 6 (Orang)	600.000	Arit
Pemupukan				
- Urea	230.000	2 (Kwintal)	460.000	
- ZA	140.000	3 (Kwintal)	465.000	
- Ponska	230.000	1 (Kwintal)	255.000	
- Organic	50.000	2 (Kwintal)	100.000	
Ongkos TK	25.000	4 (hari) x 6 (Orang)	600.000	
penyulaman	1.500	500 (Leng)	750.000	
Klentek	1.500	500 (Leng)	750.000	
Penimbunan Awal	1.500	500 (Leng)	750.000	
Penimbunan Akhir	1.500	500 (Leng)	750.000	
Total Biaya			5.480.000	

Biaya Tebang

Nama	Harga	Jumlah	Total
Penebang	4.000	600 (Kwintal)	2.400.000
TRUK	3.500	600 (Kwintal)	2.100.000
Sopir	30.000	7	210.000
Total Biaya			4.710.000

Biaya Usaha	
Penanaman	3.475.000
Perawatan	5.480.000
Panen	4.710.000
Pajak	54.000
Panen	50.000.000
Total Biaya	63.719.000



Lampiran 3

HASIL PENJUALAN TEBU PETANI DI KECAMATAN GONDANGLEGI Tahun 2012-2015

GANJARAN Hasil penjualan 2012-2015

Produksi	Randemen	Harga lelang / kg	Harga tetes	Uang tetes	Uang gula	Penjualan tetes & gula
755	4.6	8500	3000	2265000	29520500	31785500
752	5.2	7900	3000	2256000	30892160	33148160
752	6.3	9400	3500	2632000	44533440	47165440
750	6.5	9700	3500	2625000	47287500	49912500

peramalan penjualan tebu 2016-2019

y	x	X ²	Xy
31785500	-3	9	-95356500
33148160	-1	1	-33148160
47165440	1	1	47165440
49912500	3	9	149737500
162011600		20	68398280

$$a = 162011600/4 = 40502900$$

$$b = 68398280/20 = 3419914$$

sehingga fungsi persamaan penjualan tebu adalah

$$y = 40502900 + 3419914 X$$

Jadi ramalan permintaan untuk empat tahun ke depan sbb:

$$Y_{2016} = 40502900 + 3419914 (5) = 57602470$$

$$Y_{2017} = 40502900 + 3419914 (7) = 64442298$$

$$Y_{2018} = 40502900 + 3419914 (9) = 71282126$$

$$Y_{2019} = 40502900 + 3419914 (11) = 78121954$$

BULUPITU

Hasil penjualan 2012 -2015

Produksi	Randemen	Harga lelang / kg	Harga tetes	Uang tetes	Uang gula	Penjualan tetes & gula
705	4.6	8500	3000	2115000	27565500	29680500
701	5.2	7900	3000	2103000	28797080	30900080
707	6.3	9400	3500	2474500	41868540	44343040
700	6.5	9700	3500	2450000	44135000	46585000

peramalan penjualan tebu 2016-2019

y	X	X ²	xy
29680500	-3	9	-89041500
30900080	-1	1	-30900080
44343040	1	1	44343040
46585000	3	9	139755000
151508620	0	20	64156460

$$a = \frac{151508620}{4} = 37877155$$

$$b = \frac{64156460}{20} = 3207823$$

sehingga fungsi persamaan penjualan tebu adalah

$$Y = 37877155 + 3207823 X$$

Jadi ramalan permintaan untuk empat tahun ke depan sbb:

$$Y_{2016} = 37877155 + 3207823 (5) = 53,916,270$$

$$Y_{2017} = 37877155 + 3207823 (7) = 60,331,916$$

$$Y_{2018} = 37877155 + 3207823 (9) = 66,747,562$$

$$Y_{2019} = 37877155 + 3207823 (11) = 73,163,208$$

SEPANJANG

Hasil penjualan 2012 -2015

Produksi	Randemen	Harga lelang / kg	Harga tetes	Uang tetes	Uang gula	Penjualan tetes & gula
600	4.6	8500	3000	1800000	23460000	25260000
598	5.2	7900	3000	1794000	24565840	26359840
603	6.3	9400	3500	2110500	35709660	37820160
599	6.5	9700	3500	2096500	37766950	39863450

peramalan penjualan tebu 2016-2019

y	X	X ²	xy
25260000	-3	9	-75780000
26359840	-1	1	-26359840
37820160	1	1	37820160
39863450	3	9	119590350
129303450	0	20	55270670

$$a = 129303450 / 4 = 32325862.5$$

$$b = 55270670 / 20 = 2763533.5$$

sehingga fungsi persamaan penjualan tebu adalah

$$Y = 32325862.5 + 2763533.5 X$$

Jadi ramalan permintaan untuk empat tahun ke depan sbb:

$$Y_{2016} = 32325862.5 + 2763533.5 (5) = 46,143,530$$

$$Y_{2017} = 32325862.5 + 2763533.5 (7) = 51,670,597$$

$$Y_{2018} = 32325862.5 + 2763533.5 (9) = 57,197,664$$

$$Y_{2019} = 32325862.5 + 2763533.5 (11) = 62,724,731$$

GONDANGLEGI KULON
Hasil penjualan 2012 -2015

Produksi	Randemen	Harga lelang / kg	Harga tetes	Uang tetes	Uang gula	Penjualan tetes & gula
702	4.6	8500	3000	2106000	27448200	29554200
700	5.2	7900	3000	2100000	28756000	30856000
769	6.3	9400	3500	2691500	45540180	48231680
705	6.5	9700	3500	2467500	44450250	46917750

peramalan penjualan tebu 2016-2019

y	X	X ²	xy
29554200	-3	9	-88662600
30856000	-1	1	-30856000
48231680	1	1	48231680
46917750	3	9	140753250
155559630	0	20	69466330

$$a = 155559630 / 4 = 38889907.5$$

$$b = 69466330 / 20 = 3473316.5$$

sehingga fungsi persamaan penjualan tebu adalah

$$Y = 38889907.5 + 3473316.5 X$$

Jadi ramalan permintaan untuk empat tahun ke depan sbb:

$$Y_{2016} = 38889907.5 + 3473316.5 (5) = 56,256,490$$

$$Y_{2017} = 38889907.5 + 3473316.5 (7) = 63,203,123$$

$$Y_{2018} = 38889907.5 + 3473316.5 (9) = 70,149,756$$

$$Y_{2019} = 38889907.5 + 3473316.5(11) = 77,096,389$$

GONDANGLELI WETAN

Hasil penjualan 2012 -2015

Produksi	Randemen	Harga lelang / kg	Harga tetes	Uang tetes	Uang gula	Penjualan tetes & gula
600	4.6	8500	3000	1800000	23460000	25260000
597	5.2	7900	3000	1791000	24524760	26315760
595	6.3	9400	3500	2082500	35235900	37318400
596	6.5	9700	3500	2086000	37577800	39663800

Peramalan penjualan tebu 2016-2019

y	X	X ²	xy
25260000	-3	9	-75780000
26315760	-1	1	-26315760
37318400	1	1	37318400
39663800	3	9	118991400
128557960	0	20	54214040

$$a = 128557960 / 4 = 32139490$$

$$b = 54214040 / 20 = 2710702$$

sehingga fungsi persamaan penjualan tebu adalah

$$Y = 32139490 + 2710702 X$$

Jadi ramalan permintaan untuk empat tahun ke depan sbb:

$$Y_{2016} = 32139490 + 2710702 (5) = 45,693,000$$

$$Y_{2017} = 32139490 + 2710702 (7) = 51,114,404$$

$$Y_{2018} = 32139490 + 2710702 (9) = 56,535,808$$

$$Y_{2019} = 32139490 + 2710702 (11) = 61,957,212$$