

**ANALISIS USAHATANI SALAK DI DESA BAGOREJO KECAMATAN
GUMUKMAS KABUPATEN JEMBER**

***FARM ANALYSIS IN BAGOREJO VILLAGE GUMUKMAS DISTRICT JEMBER
REGENCY***

Dita Kumala Sari^{1*}, Rahayu Agus Sintia², Amanda Rifky Hendarsyah³

^{1*}Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Jember
(dkumala904@gmail.com)

²Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Jember
(ayu774@gmail.com)

³Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Jember
(amandarifky55@gmail.com)

*Penulis korespondensi: dkumala904@gmail.com

ABSTRACT

Jember Regency is one area that has abundant fruit resources, one of which is zalacca in Bagorejo Village, Gumukmas District, Jember Regency. This research was conducted to study aspects of the market, technology and technical, management, and understand the feasibility of zalacca farming from the financial aspect of zalacca farming. The analytical method used is descriptive analysis method, NPV analysis, Net B/C analysis, Gross B/C, IRR, PR, and PP. Calculation of farm feasibility obtained NPV value of 29.052.788 (NPV > 0), Net B/C value of 1,86 (Net B/C > 1), Gross B/C value of 1,59 (Gross B/C > 1), IRR value of 43,07 % (IRR > discount factor), PR value of 2,28 (PR > 1), and PP value of 94.555.633. the result showed the market, technology and technical facts, the management of zalacca farming was sufficient to support farming activities. Salak farming in Bagorejo Village, Gumukmas District, Jember Regency has also been feasible from a financial aspect.

Keywords: Feasibility Analysis, Market Aspects, Technical Aspects, Management Aspects, Salak Farming

ABSTRAK

Kabupaten Jember merupakan salah satu daerah yang memiliki sumber daya buah-buahan yang melimpah, salah satunya adalah buah salak yang berada di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui aspek pasar, teknologi dan teknis, dan manajemen, serta mengetahui kelayakan usahatani salak dilihat dari aspek finansial usahatani salak. Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis deskriptif, analisis NPV, Net B/C, Gross B/C, IRR, PR, dan PP. Perhitungan kelayakan usahatani didapatkan nilai NPV sebesar 29.052.788 (NPV > 0), nilai Net B/C sebesar 1,86 (Net B/C > 1), nilai Gross B/C sebesar 1,59 (Gross B/C > 1), nilai IRR sebesar 43,07% (IRR > *discount factor*), nilai PR sebesar 2,28 (PR > 1), dan nilai PP sebesar 94.555.633. Hasil penelitian menunjukkan bahwa aspek pasar, teknologi dan teknis, manajemen usahatani salak

cukup mendukung kegiatan usahatani. Usahatani salak di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember juga telah layak dari aspek finansial.

Kata Kunci: Analisis Kelayakan, Aspek Pasar, Aspek Teknis, Aspek Manajemen, Usahatani Salak

PENDAHULUAN

Menurut Rizal (2017), komoditas salak di Indonesia merupakan komoditas hortikultura buah yang sering dijumpai di hampir berbagai daerah nusantara. Indonesia sendiri memiliki kurang lebih 22 jenis dan varietas salak sehingga banyak peluang dalam memilih varietas salak yang ingin dikembangkan. Pengembangan agribisnis salak di Indonesia memiliki peluang pasar yang menjanjikan di pasar internasional dan pasar domestik sehingga dapat dijadikan sebagai terobosan alternatif khususnya bagi petani Indonesia. Penyediaan serta kebutuhan akan buah-buahan dapat dipastikan sangat banyak permintaan di pasaran, namun permintaan salak tidak atau sedikit memiliki pesaing sehingga semakin terbuka lebar peluang petani dalam melakukan budidaya salak sebagai produk subsektor hortikultura buah (Rukmana, 2007). Salah satu kabupaten di Indonesia yang banyak menanam buah-buahan lokal adalah Kabupaten Jember. Hal tersebut disebabkan oleh wilayah di Kabupaten Jember yang memiliki tanah yang subur, sehingga cocok ditanami beraneka ragam buah (Azmi. M, 2017).

Menurut Indarwati (Indrawati, 2015), beberapa daerah di Indonesia menjadikan salak sebagai sumber pendapatan bagi petani dikarenakan nilai ekonomis dari komoditas tersebut cukup tinggi. Salak telah banyak dikembangkan di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember. Produksi salak di kecamatan Gumukmas termasuk dalam posisi tiga besar dengan jumlah produksi sebesar 4.705 kw dan jumlah tanaman menghasilkan sebanyak 20.000 rumpun. Tingkat produktivitas salak di Kecamatan Gumukmas sebesar 0,24 kw/rumpun. Produktivitas salak di Kecamatan Gumukmas masih terbilang rendah dibandingkan dengan produktivitas salak di Kecamatan Sumberbaru yang menduduki posisi pertama sebagai penghasil salak terbesar di Kabupaten Jember. Kondisi tersebut tidak menjadi penghalang untuk menjadikan Kecamatan Gumukmas sebagai salah satu kecamatan penghasil buah salak tertinggi di Kabupaten Jember. Produksi buah salak relatif melimpah dari rentang tahun 2011 dan 2012 masing masing sebesar 12.360 kuintal dan 8.283 kuintal. Dilihat dari hasil produksi, buah salak dapat digunakan sebagai komoditas unggulan di wilayah tersebut.

Menurut Soekarwati dalam Anggraeni (2017), kegiatan melakukan penggunaan sumberdaya secara efektif dan efisien dalam rentang waktu tertentu dan bertujuan untuk memperoleh keuntungan sebanyak banyaknya merupakan ilmu usahatani. Petani yang mampu mengalokasikan sumberdayanya dengan baik akan menghasilkan keuntungan yang lebih besar. Oleh karena itu, perencanaan usahatani harus diperhitungkan dengan baik agar beberapa permasalahan terkait yang mungkin berpengaruh dengan usahatani tersebut dapat terminimalisir, sehingga kemungkinan kerugian dapat ditekan (Limakrisna, 2012).

Perencanaan usahatani merupakan salah satu kegiatan dalam aspek manajemen usahatani salak. Kegiatan perencanaan juga meliputi perencanaan dari aspek teknis dan teknologi usahatani salak. Menurut Limakrisna (2012) konsep inti pada pemasaran memiliki definisi yang meliputi kebutuhan, keinginan, dan permintaan. Peluang pasar buah salak sangatlah prospektif untuk dikembangkan, dimana pada saat ini permintaan masyarakat kepada

komoditas salak sangatlah tinggi. Oleh karena itu aspek pasar penting untuk diperhatikan selain aspek teknologi, teknis, manajemen, dan organisasi.

Usahatani salak menguntungkan atau dapat disebut layak diusahakan bila analisis usahatani menunjukkan hasil layak. Usahatani disebut dapat dikategorikan layak untuk dikembangkan dapat dilihat dari besarnya perbandingan antara jumlah keseluruhan penerimaan dengan jumlah keseluruhan biaya dan efisiensi penggunaannya. Kelayakan suatu usahatani dapat dilihat pula dari aspek bentuk pasar, teknologi dan teknis pasar, serta pengelolaan manajemen usahatani salak yang baik, dan juga mengenai aspek finansial usaha tani salak di Kecamatan Gumukmas. Oleh karena itu, perlu adanya kegiatan evaluasi kegiatan usahatani untuk mengukur apakah usahatani salak di Kecamatan Gumukmas dapat dikatakan layak ataupun tidak, dimana analisis tersebut memerlukan informasi mengenai penerimaan dan pengeluaran usahatani salak di Kecamatan Gumukmas tersebut dilakukan (Dewi, 2015).

Menurut Azmi (2017), dalam penelitiannya yang berjudul Analisis Kelayakan Finansial Usahatani Salak Pondoh di Desa Wonoharjo Kecamatan Sumberejo Kabupaten Tanggamus, menyatakan bahwa usahatani salak pondoh di desa tersebut layak untuk dilaksanakan. Hasil penelitian tersebut berdasar pada perhitungan NPV, IRR, Gross B/C, Net B/C, serta nilai PP. Penelitian analisis keayakan usahatani salak juga dilakukan oleh Handayani (2017) dalam penelitiannya yang berjudul Analisis Kelayakan Usahatani Salak Pondoh (Kasus: Desa Rumah Lengo, Kec. STM Hulu, Kab. Deli Serdang). Penelitian tersebut menggunakan perhitungan analisis finansial dan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi usahatani salak. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usahatani salak di lokasi penelitian layak untuk diusahakan dan memberikan keuntungan.

Penelitian analisis kelayakan usahatani salak di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember bertujuan untuk mengetahui aspek pasar, teknologi dan teknis, manajemen usahatani salak, serta mengetahui kelayakan usahatani salak dilihat dari aspek finansial usahatani salak. Indikator dari analisis kelayakan usahatani salak adalah menggunakan analisis NPV, Net B/C, Gross B/C, IRR, PR, dan PP. Berdasarkan uraian tersebut, masalah yang akan diteliti adalah aspek pasar, teknologi dan teknis, manajemen usahatani salak, serta mengetahui layak tidaknya usahatani salak diusahakan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember. Penentuan tempat atau lokasi tersebut berdasarkan metode *purposive* atau ditentukan dengan sengaja. Pemilihan lokasi didasarkan pada beberapa pertimbangan yakni Desa Bagorejo merupakan desa yang memiliki potensi untuk pengembangan komoditas salak. Metode pengumpulan data dilakukan dengan pengamatan secara langsung serta menggunakan metode studi literatur. Sampel penelitian adalah petani buah salak di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember. Menurut Kuncoro dalam Slat (2013), analisis data dimana dilakukan untuk menyederhanakan data agar dapat dibaca dengan mudah, dipahami dan interpretasikan. Penelitian menggunakan metode analisis deskriptif dan metode analitik. Analisis deskriptif merupakan suatu analisis penelitian yang menggambarkan fenomena pada lokasi penelitian. Metode analitik menggunakan beberapa perhitungan yaitu diantaranya yaitu:

1. *Net Present Value* (NPV)

NPV ialah jumlah manfaat *benefit* yang diterima oleh perusahaan dari setiap rupiah investasi yang dikeluarkan. Kriteria pengembalian keputusan yaitu apabila nilai lebih dari 0

maka untung, kurang dari 0 maka rugi dan sama dengan 0 maka impas. Model untuk menghitung NPV yaitu:

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

Keterangan:

NPV : Nilai saat ini atau sekarang
 Ct : Total biaya (Rp)
 Bt : Total Manfaat (Rp)
 n : Umur usaha (Tahun)
 t : Periode waktu
 i : Tingkat bunga (%)

2. Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)

Net B/C ialah perbandingan antara *benefit* atau manfaat yang diterima oleh kondisi sekarang positif dengan kondisi sekarang negatif (Gusmawati *et al.*, 2014). Kriteria pengambilan keputusan apabila nilai Net B/C lebih dari 1 maka usahatani salak layak dan sebaliknya, serta apabila sama dengan 1 maka usahatani salak impas. Model untuk menghitung Net B/C, yaitu:

$$\text{Net B/C} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{Bt + Ct}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{Bt - Ct}{(1+i)^t}}$$

Keterangan:

Bt : *Benefit* pada waktu (Rp)
 n : Umur usaha (Tahun)
 i : Tingkat bunga (%)
 t : Periode waktu

3. Internal Rate of Return (IRR)

IRR ialah suatu perhitungan guna mengukur manfaat besarnya tingkat pengembalian modal sendiri dalam menghasilkan keuntungan atau laba. Kriteria pengambilan keputusan yaitu IRR lebih dari tingkat suku bunga bank maka usahatani salak layak diusahakan, dan IRR kurang dari tingkat suku bunga bank maka tidak layak diusahakan. Model untung menghitung IRR adalah:

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

Keterangan:

I₁ : Tingkat *discount rate* penghasil NPV₁
 I₂ : Tingkat *discount rate* penghasil NPV₂

4. Payback Period (PP)

Menurut Umar (2013) *payback period* adalah salah satu penilaian kelayakan investasi yang berdasarkan pelunasan biaya investasi oleh keuntungan yang diperlukan untuk mengembalikan modal investasi tersebut. Selain itu juga bertujuan dalam mengetahui selang waktu investasi dapat kembali, dengan rumus sebagai berikut:

$$PP = \frac{\text{Sisa Investasi}}{\text{Benefit Rata-Rata Tiap Tahun}}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aspek Pasar, Aspek Teknis dan Teknologi, Aspek Manajemen Usahatani Salak di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember

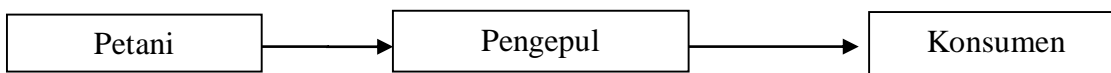
Aspek pasar dan pemasaran merupakan faktor penting bagi suatu usahatani untuk memasarkan produk yang dihasilkan agar memperoleh keuntungan maksimal, dimana pemasaran tersebut terdapat bauran pemasaran. Bauran pemasaran merupakan suatu istilah untuk menggambarkan berbagai elemen di bidang pemasaran. Bauran Pemasaran terbagi menjadi 4 bagian utama yaitu *product*, *price*, *place*, dan *promotion*. Masing-masing bagian utama tersebut dikombinasikan agar menjadi satu kesatuan alat maupun strategi yang selaras untuk membantu petani dalam mengusahakan usahatani.

Product utama yang dihasilkan adalah salak, selain itu usahatani di desa tersebut juga menghasilkan produk olahan lain yang berupa dodol, dimana petani dan produsen dodol salak tersebut bermitra yang akan menguntungkan antara kedua belah pihak. *Price* atau harga dari komoditas salak tersebut cukup terjangkau yaitu sebesar Rp 2.243 per kilogram, dimana harga tersebut sudah disepakati antara kedua belah pihak. Bagian bauran pemasaran selanjutnya yang terdapat di Desa Bagorejo tersebut adalah *place* atau tempat. *Place* atau tempat budidaya usahatani dan tempat pengolahan lain dari salak tersebut berada di Desa Bagorejo. Wilayah ini merupakan tempat yang strategis untuk memperoleh bahan baku. *Promotion* atau promosi usahatani salak di desa tersebut hanya berasal dari mulut ke mulut, sehingga belum terlalu dikenal oleh masyarakat secara luas dikarenakan belum adanya kegiatan promosi yang memadai. Perlu adanya inovasi dalam melakukan kegiatan promosi mengenai produk salak yang dihasilkan untuk menambah nilai ekonomis dari produk salak tersebut.

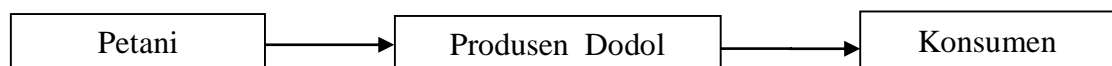
Kegiatan usahatani komoditas buah salak di Desa Bagorejo dalam pemasaran memerlukan sebuah strategi pemasaran. Strategi pemasaran terdiri dari tiga elemen yaitu segmentasi pasar, target pasar, dan posisi pasar atau biasa disebut dengan STP (*Segmenting, Targetting, Positioning*). Tujuan dari strategi tersebut adalah untuk memposisikan suatu produk atau hasil ke dalam benak konsumen, dimana produk atau hasil tersebut memiliki keunggulan kompetitif dan berkesinambungan.

Strategi pertama yaitu segmentasi pasar. Segmentasi pasar pada usahatani buah salak melalui cara pembagian pasar yang memiliki sifat heterogen ke dalam suatu pasar yang lebih homogen. Strategi kedua yaitu penentuan pasar (*targeting*), dimana target dari usahatani dan produk olahan salak yaitu dodol tersebut menargetkan semua umur dimana salak merupakan salah satu komoditas yang bermanfaat bagi tubuh manusia. Strategi yang terakhir adalah penentuan posisi pasar (*positioning*), dimana lokasi dari pasar dari kegiatan usahatani dan pengolahan salak tersebut cukup strategis. Hal tersebut ditunjukkan dengan kemudahan dalam mengakses beberapa sumberdaya yang diperlukan untuk kegiatan produksi, serta kemudahan akses pasar untuk produk yang dihasilkan.

Usahatani buah salah di Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember memiliki dua saluran pemasaran. Berikut adalah saluran pemaaran usahatani buah salah di Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember:



Gambar 1. Saluran pemasaran pertama usahatani buah salak di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember



Gambar 2. Saluran pemasaran kedua usahatani buah salak di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember

Berdasarkan Gambar 1 dan Gambar 2 kegiatan usahatani buah salak memiliki dua macam saluran pemasaran. Saluran pemasaran pertama yaitu petani mendistribusikan hasil panennya ke pengepul selanjutnya dari pengepul usahatani salak tersebut akan dijual ke konsumen akhir dari komoditas salak. Saluran pemasaran kedua usahatani salak petani salak tersebut menjual hasil usahanya ke produsen dodol, dimana komoditas salak tersebut akan diolah sedemikian rupa sehingga menghasilkan output berupa produk baru yaitu adalah dodol salak dan untuk selanjutnya hasil output akan dijual ke konsumen akhir.

Aspek teknis digunakan untuk menilai persiapan pelaku usaha untuk melakukan kegiatannya dengan menilai ketepatan tempat usaha, skala produksi dan *layout*, serta keberadaan mesin dan teknologi. Aspek teknis dalam usahatani salak meliputi penilaian kedekatan lokasi usaha dengan pasar, kedekatan dengan bahan baku atau sumberdaya manusia. Penilaian luas produksi yaitu hasil yang akan diproduksi sesuai dengan luas lahan kebun, sementara *layout* mencakup tata letak kegiatan usahatani. Penilaian mesin dan teknologi yaitu penilaian apakah mesin sesuai dengan proses produksi, sedangkan teknologi yaitu penilaian apakah cara-cara yang digunakan selama proses produksi efektif atau tidak. Penggunaan teknologi produksi yang tepat dapat meningkatkan mutu dan kualitas salak.

Lokasi yang dijadikan tempat usahatani buah salak adalah di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember. Desa Bagorejo terletak paling ujung yang diantara perbatasan Kecamatan Gumukmas dan Kecamatan Puger. Luas wilayah Desa Bagorejo adalah 572.239 Ha. Wilayah Desa Bagorejo terletak di ketinggian 0–3.300 mdpl (meter diatas permukaan laut). Desa Bagorejo memiliki iklim tropis, dimana temperaturnya adalah 23°C – 30°C. Kondisi temperatur di Desa Bagorejo tersebut sesuai dengan syarat tumbuh tanaman salak yakni berkisar antara 20°C – 30°C.

Sumberdaya alam dan sumberdaya manusia (kelembagaan dan organisasi) di Desa Bagorejo memiliki potensi yang besar untuk dikembangkan. Secara topografi, tata letak yang dimiliki memang kurang menguntungkan untuk usaha pertanian. Meskipun demikian, tata kelola yang dimiliki masih belum dikembangkan untuk bidang perdagangan dan perindustrian. Keunggulan yang dimiliki adalah Desa Bagorejo telah dikenal sebagai desa penghasil salak di Kecamatan tersebut, dimana sebagian besar masyarakat bermata pencaharian sebagai petani salak. Produksi buah salak di Desa Bagorejo pada tahun 2011 hingga 2012 relatif tinggi, sehingga buah ini dapat menjadi salah satu komoditas buah unggulan di Kabupaten Jember.

Luas lahan yang ideal untuk budidaya salak yakni 1 ha. Lahan pertanaman salak milik petani relatif sempit yaitu seluas 1500m² - 7500m² dengan rata-rata luas lahan sebesar 3100m². Hal tersebut disebabkan karena kegiatan penanaman buah salak oleh petani hanya dilakukan pada sisa lahan pekarangan mereka. Usahatani ini dilakukan turun temurun dari oleh warga khususnya petani salak. Cara pengolahan lahan yang digunakan untuk usahatani salak tergolong sederhana. Petani hanya melubangi media tanam dengan cangkul sebagai tempat tumbuh tanaman salak. Proses budidaya salak di Desa Bagorejo meliputi persiapan bibit, penanaman, pemeliharaan tanaman, dan pemanenan.

Bibit yang digunakan memiliki karakteristik khusus agar hasil produksi maksimal dan seragam. Pohon induk yang dianggap bagus, diambil bijinya untuk kemudian digunakan sebagai bibit. Keuntungan penggunaan bibit dari biji adalah mudah pengaplikasiannya, biaya murah, bibit melimpah, tanaman lebih sehat, dan penyesuaian terhadap lingkungan yang baik.

Penanaman salak biasanya menggunakan jarak tanam yang tidak teratur. Jarak tanam yang digunakan diantaranya ada yang 1,5x3 m, 2x4 m, 3x2 m, dan 4x4 m dalam satu area. Penanaman salak harus menggunakan pengaturan jarak tanam yang baik untuk mengoptimalkan jumlah tanaman dalam satu luasan lahan, mengurangi adanya persaingan mikroorganisme, dan memudahkan pergerakan pekerjaan dalam pemeliharaan.

Pemeliharaan tanaman dilakukan dengan kegiatan penyiangan, pemberian pupuk, pemangkasan, penjarangan buah, penyerbukan, dan pengendalian hama. Kegiatan penyiangan dilakukan pada saat umur tanaman 2 bulan, kemudian tiap 3 bulan sekali hingga berumur 1 tahun. Setelah tanaman berumur 1 tahun, penyiangan dilakukan setiap 6 bulan sekali. Pemupukan tanaman salak dilakukan saat tanaman berumur > 5 tahun setiap dua kali dalam 1 tahun. Pupuk yang digunakan adalah 4 kg pupuk kandang, Urea, TSP, dan KCL masing-masing 25 gr. Pemangkasan dilakukan setiap 2 bulan sekali dan sekali setiap bulan jika saat berbunga dan berbuah.

Pemangkasan dilakukan setiap dua bulan dan setiap satu bulan jika tanaman telah mendekati berbunga dan berbuah serta saat tanaman telah panen. Pemangkasan dilakukan hingga ke pangkal pelepah dengan alat pangkas yang tajam. Penjarangan yaitu kegiatan mengurangi buah yang tidak layak agar menghasilkan buah yang lebih besar. Penjarangan juga dilakukan dengan mengurangi buah besar agar buah salak yang kecil dapat tumbuh lebih cepat khususnya pada musim hujan. Kegiatan penyerbukan buatan diperlukan agar tanaman menghasilkan buah yang baik. Penyerbukan buatan lebih baik untuk dilakukan dari pada penyerbukan alami. Pengendalian hama dilakukan untuk menjaga pertumbuhan tanaman. Hama yang sering menyerang tanaman salak adalah tikus. Pengendalian hama dilakukan dengan memangkas pelepah daun yang rimbun.

Pemanenan dilakukan setiap 1 tahun sekali. Pemanenan buah salak dilakukan dengan cara pemetikan buah salak yang sudah masak, karena biasanya buah salak tidak dapat dipanen secara keseluruhan. Jumlah rata-rata hasil panen buah salak dari 80 pohon adalah 5,8 kg/pohon per tahun. Tanaman salak ditanam pada tahun 2018, sehingga baru berproduksi pada tahun keempat yakni 2021 sebesar 1.768 kg. Perkiraan tersebut didapatkan dari perhitungan rata-rata jumlah buah per tandan pada 80 pohon yang ditanam.

Mesin yang digunakan dalam usahatani salak adalah *sprayer*, yaitu alat yang digunakan untuk pengaplikasian pestisida. Secara alami tanaman salak cukup tahan terhadap serangan hama dan penyakit. Meskipun demikian, pengendalian hama penyakit pada tanaman salak tetap perlu dilakukan misalnya dengan membersihkan kebun dari gulma. Hama penyakit yang umumnya menyerang tanaman salak adalah cendawan dan jamur. Pengendalian hama tersebut dilakukan bersamaan dengan pemberian pupuk, sehingga tenaga dan waktu yang dibutuhkan menjadi lebih ekonomis. Pupuk yang digunakan adalah pupuk KCL dan NPK Mutiara. Selain itu, petani juga menggunakan pupuk organik yang dibuat dari pelepah daun salak dengan cara menimbunnya dengan tanah disekitar pertanaman salak.

Proses kegiatan usahatani salak tidak terlepas dari aspek-aspek manajemen dalam pengelolaannya, tujuannya adalah agar proses usahatani dapat berjalan dengan baik. Aspek perencanaan merupakan aspek awal dalam menentukan strategi berusahatani. Kegiatan perencanaan meliputi perencanaan varietas buah salak, penentuan lokasi usahatani, perencanaan input usahatani dan modal, serta perencanaan produksi. Varietas yang dipilih untuk diusahakan adalah varietas jenis salak. Perencanaan lokasi usahatani didasarkan pada kemudahan akses transportasi, akses jalan, dan akses infrastruktur. Lokasi yang digunakan oleh petani merupakan lahan sisa pekarangan, dimana lahan pertanaman buah salak tersebut termasuk dalam tipe lahan sempit dengan rata-rata luas lahan 3100 m².

Perencanaan yang dilakukan selanjutnya adalah merencanakan input yang akan digunakan yang meliputi seperti penyediaan bibit dan media tanam. Bibit salak yang digunakan diperoleh dari membeli di toko pertanian terdekat. Input lain yang dibutuhkan adalah pupuk NPK dan KCL. Perencanaan produksi meliputi waktu kegiatan yang akan dilakukan oleh usahatani salak di Desa Bagorejo. Perencanaan modal menyangkut modal biaya maupun lahan yang akan digunakan untuk kegiatan budidaya. Modal awal yang digunakan adalah modal milik sendiri. Tenaga kerja yang digunakan sebanyak 29 orang pria dan 10 orang wanita dengan upah Rp 80.000 per harinya. Tenaga kerja tersebut digunakan mulai awal masa tanam sampai masa panen tanaman salak (Tama, 2014).

Aspek Finansial Usahatani Salak di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember

1. Kriteria NPV (*Net Present Value*)

Kriteria dalam penilaian aspek finansial yang pertama adalah menentukan nilai NPV guna mengukur suatu usaha tersebut *feasible* atau tidak.

Tabel 1. Kriteria NPV Usahatani Salak di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember

Keterangan	Nilai
Discount Factor	9,88%
NPV	29.052.788

Sumber: data primer (diolah), 2018

Berdasarkan Tabel 1. nilai NPV adalah 29.052.788 ($NPV > 0$) layak untuk dijalankan, nilai NPV menunjukkan bahwa kegiatan usahatani yang dijalankan dengan tingkat suku bunga 9,88% selama 10 tahun akan memberikan keuntungan sebesar 29.052.788 artinya setiap Rp.1 uang yang diinvestasikan akan menghasilkan laba sebesar Rp.29.052.788. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa usahatani buah salak di Desa Bagorejo layak untuk diusahakan.

2. Kriteria Net B/C

Analisis finansial yang kedua yaitu menentukan nilai B/C usahatani salak. Berdasarkan perhitungan yang dilakukan, didapatkan nilai Net B/C sebesar 1,86. Nilai tersebut lebih besar dari 1 sehingga layak untuk dijalankan. Nilai Net B/C menunjukkan bahwa kegiatan usahatani yang dijalankan selama 10 tahun akan memberikan keuntungan bersih sebesar 1,86 artinya setiap Rp.1 uang yang diinvestasikan akan menghasilkan keuntungan bersih sebesar Rp. 1,86.

3. Gross B/C

Nilai gross B/C didapat dari perhitungan total *present value benefit* dibagi dengan total *present value cost*.

Tabel 2. Gross B/C Usahatani Salak di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember

Keterangan	Nilai
Total PV (B)	78.088.787
Total PV (C)	49.035.999
Gross B/C	1,59

Sumber: data primer (diolah), 2018

Berdasarkan Tabel 2. nilai Gross B/C adalah $1,59 > 1$ layak untuk dijalankan, nilai Gross B/C menunjukkan bahwa kegiatan usahatani yang dijalankan selama 10 tahun akan memberikan keuntungan sebesar 1,59 artinya bahwa setiap Rp.1 uang yang diinvestasikan akan menghasilkan keuntungan sebesar Rp. 1,59.

4. Kriteria IRR (*Internal Rate of Return*)

IRR (*Internal Rate of Return*) dapat ditentukan besarnya dengan mencoba mengubah nilai NPV1 dan nilai NPV2 dan menghitungnya.

Tabel 3. IRR Usahatani Salak di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten

Jember	
Keterangan	Nilai
dF/ i1	23%
NPV1	29.052.788
IRR	43,07%

Sumber: data primer (diolah), 2018

Berdasarkan Tabel 3. nilai IRR adalah 43,07% ($IRR > discount\ factor$) layak untuk dijalankan, nilai IRR menunjukkan bahwa kegiatan usahatani yang dijalankan selama 10 akan memberikan pengembalian modal lebih besar apabila dibanding dengan *discount factor* sebesar 23%. Artinya nilai IRR yang didapat sebesar 43,07% akan memberikan pengembalian modal lebih besar daripada disimpan dalam bank yang hanya mendapat pengembalian modal sebesar 23%.

5. Kriteria PR (*Profitability Ratio*)

PR (*Prifitability Ratio*) dapat dicari dengan menghitung nilai NPV positif dibagi dengan PV investasi pada tahun ke-0 (tahun awal dimulainya usaha).

Tabel 4. PR Usahatani Salak di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember

Keterangan	Nilai
Jumlah NPV Positif	33.715.850
PV investasi (tahun 0)	27.506.534
Profitability Ratio	2,28

Sumber: data primer (diolah), 2018

Berdasarkan Tabel 4. nilai PR adalah 2,28 ($PR > 1$) layak untuk dijalankan, nilai PR menunjukkan bahwa kegiatan usahatani yang dijalankan selama 10 tahun akan memberikan keuntungan sebesar 2,28 artinya setiap Rp.1 uang yang diinvestasikan akan menghasilkan laba sebesar Rp. 2,28.

6. Kriteria PP (*Payback Period*)

Perhitungan PP dalam studi kelayakan ini dihitung untuk melihat lama waktu yang diperlukan suatu usaha yang berjalan dapat mengembalikan biaya investasi. Pengembalian tersebut apabila semakin cepat artinya semakin baik aliran perputaran modal yang terjadi. Berdasarkan hasil perhitungan menunjukkan bahwa hasil perhitungan PP menggunakan net benefit kumulatif. Nilai PP adalah 94.555.633 ($PP > 1$) layak untuk dijalankan, nilai PP menunjukkan bahwa kegiatan usahatani yang berjalan dapat mengembalikan modal awal dalam waktu 1 tahun 4 bulan 11 hari.

7. Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas adalah analisis yang digunakan untuk mengetahui perubahan keuntungan yang didapat, akibat dari perubahan input atau parameter perhitungan seperti kenaikan harga input yang mempengaruhi kinerja produksi. Analisis sensitivitas suatu usaha dapat dilakukan dengan menggunakan beberapa asumsi yaitu melakukan kenaikan biaya produksi karena adanya peningkatan harga bahan baku serta harga jual hasil panen yang menurun. Analisis sensitivitas dalam penelitian ini dilakukan dengan perhitungan menaikkan biaya pupuk dan menurunkan harga hasil panen.

Tabel 5. Analisis Sensitivitas Usahatani Salak dengan Kenaikan Biaya Pupuk Sebesar 30% dan Penurunan Harga Buah Salak

Keterangan	Nilai	Kriteria
NPV	-1.068.380	Tidak layak
Net B/C	0,97	Tidak layak
Gross B/C	0,98	Tidak layak
IRR	41,01%	Layak
Profitability Ratio	1,19	Layak
PP (<i>Payback Period</i>)	1 tahun 4 bulan 11 hari	Layak

Sumber: data primer (diolah), 2018

Berdasarkan Tabel 5. hasil perhitungan analisis sensitivitas digunakan untuk melihat resiko ketidaklayakan di masa mendatang, menurut hasil perhitungan membuktikan bahwa dengan melakukan kenaikan biaya pupuk sebesar 30% akan menyebabkan usahatani salak menjadi tidak layak diusahakan. Hasil perhitungan tersebut menunjukkan ketika sebelum terjadinya kenaikan biaya pupuk 30% dan penurunan harga adalah nilai NPV = 29.052.788, nilai Net B/C = 1,86, nilai gross B/C = 1,59, nilai IRR = 43,07%, nilai PR = 2,28, untuk PP atau waktu yang diperlukan usahatani salak untuk mengembalikan biaya investasi yaitu 1 tahun 4 bulan 11 hari. Kriteria penilaian investasi ketika sebelum terjadi kenaikan biaya pupuk 30% dan penurunan harga adalah usahatani layak untuk diusahakan.

Hasil perhitungan ketika terjadi kenaikan biaya pupuk sebesar 30% dan penurunan harga komoditas salak sebesar Rp 6.250 dilihat dari adanya perubahan nilai NPV yang negatif menjadi -1.068.380, nilai net B/C dan gross B/C yang kurang dari 1 yaitu 0,97 untuk net B/C dan 0,98 untuk gross B/C, sehingga akan menyebabkan usahatani salak tidak layak untuk diusahakan dan akan menimbulkan kerugian.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Aspek pasar usahatani salak berupa saluran pemasaran yang ada di Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember yang pertama yaitu petani, pengepul kemudian konsumen, yang kedua yaitu petani, produsen dodol salak kemudian konsumen. Aspek teknis dalam usahatani salak dinilai melalui ketepatan lokasi, luas produksi, dan *layout*. Ketepatan lokasi usahatani salah di Desa Bagorejo dinilai sudah sesuai dengan syarat tumbuh komoditas salak, namun luas lahan yang digunakan masih sangat sempit karena hanya memanfaatkan pekarangan yang tersisa. Teknologi yang digunakan mencakup mesin *sprayer*. Aspek manajemen meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengkoordinasian. Perencanaan meliputi penentuan jenis komoditas, lokasi usahatani, input, modal dan perencanaan produksi. Pelaksanaan meliputi pengolahan lahan, penanaman, perawatan dan pemanenan.

Berdasarkan perhitungan nilai NPV adalah 29.052.788 ($NPV > 0$) yang artinya usahatani salak layak untuk dijalankan. Nilai Net B/C sebesar 1,86 ($Net\ B/C > 1$) artinya usahatani salak layak dijalankan. Nilai Gross B/C adalah 1,59 > 1 maka usahatani salak layak untuk dijalankan. Nilai IRR adalah 43,07% ($IRR > discount\ factor$) maka usahatani salak layak untuk dijalankan. Nilai PR adalah 2,28 ($PR > 1$) maka usahatani salak layak untuk dijalankan dan Nilai PP adalah 94.555.633 ($PP > 1$) maka usahatani salak layak untuk dijalankan dengan waktu 1 tahun 4 bulan 11 hari. Berdasarkan penilaian analisis sensitivitas dengan dilakukan penaikan harga pupuk sebesar 30% dan penurunan harga komoditas sebesar 0,6% didapatkan

bahwa kriteria NPV, Net B/C, dan Gross B/C usahatani salak tidak layak untuk dilaksanakan namun berdasarkan kriteria IRR, PR, dan PP usahatani salak masih layak untuk diusahakan.

Saran

Bagi Pemerintah, agar lebih memperhatikan kegiatan pengembangan usahatani salak dengan memberikan bantuan fasilitas yang dibutuhkan petani. Bagi petani usahatani salak, agar menambah luas penggunaan lahan dengan cara menyewa sehingga kegiatan usahatani salak dapat semakin berkembang. Bagi peneliti lain, dapat dilakukannya suatu penelitian lanjutan mengenai upaya meningkatkan nilai tambah salak serta strategi pengembangan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, D. (2017). Analisis Tingkat Pendapatan Antara Usahatani Jagung Panen Muda Dan Panen Pipilan Di Kabupaten Serang Provinsi Banten. *MIMBAR AGRIBISNIS: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 1(2), 107.
- Azmi, M. (2017). Analisis Kelayakan Finansial Usahatani salak Pondoh di Desa Wonoharjo, Kabupaten Tanggamus. 5(1), 76–83.
- Dewi E. (2015). Analisa Usahatani dan Efisiensi Pemasaran Bawang Prei di Kecamatan Ngantru Kabupaten Tulungagung. *Jurnal Agribisnis Fakultas Pertanian Unita*, 11(13), 12–28.
- Gusmawati, Alimudin, & Howara, L. (2014). Analisis Kelayakan Finansial Usahatani Cengkeh di Desa Boukecamatan Sojol Kabupaten Donggala Provinsi Sulawesi Tengah. *E-J. Agrotekbis*, 2(3), 325–331.
- Indrawati. (2015). Di Kabupaten Jember. *Jurnal Manajemen Informasi Kesehatan Indonesia*, 4(1), 27–39.
- Limakrisna, N., Susilo, W.H. 2012. Manajemen Pemasaran. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Rizal, M., Purwantiningdyah, D.N., Widowati, R. (2017). *Kajian Pengolahan Hasil Buah Salak serta Analisis Usahatannya di Kota Balikpapan, Kalimantan Timur* (Vol. 5, Issue 1).
- Slat, A. H. (2013). Analisis Harga Pokok Produk Dengan Metode Full Costing Dan Penentuan Harga Jual. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 1(3), 110–117.
- Yanda Fauzi Tama, Jumantri, C. (2014). Analisis Usahatani Dan Pemasaran Salak Pondoh (*salacca edulis reinw*) Di Desa Rambah Baru Kecamatan Rambah Samo Kabupaten Rokan Hulu. *Jom Faperta*, 2(5), 15–23.