

Usaha Budi Daya Pepaya Bangkok Dengan Sistem Lahan Sewa

Business Analysis of Papaya Cultivation with Land Rent System

Agung Wijayanto¹, Suryahadi² dan Amiruddin Saleh³

¹ PT. BNI (Persero) Tbk

Jl. M.T. Haryono No. 16, Semarang

² Departemen Ilmu Nutrisi dan Teknologi Pakan, Fakultas Peternakan, Institut Pertanian Bogor
Jl. Agatis, Kampus IPB Darmaga, Bogor 16680

³ Departemen Komunikasi dan Pengembangan Masyarakat, Fakultas Ekologi Manusia, Institut Pertanian Bogor
Jl. Kamper, Kampus IPB Darmaga, Bogor 16680

ABSTRAK

Salah satu bidang agribisnis yang memiliki prospek baik untuk pengembangan budi daya adalah tanaman Pepaya Bangkok, karena permintaan pasar masih besar, investasi *payback period* (PBP) yang cepat, harganya relatif stabil, dan panen terus menerus sepanjang tahun. Peluang pasar masih terbuka lebar, karena pasokan saat ini masih kurang. Objek kajian adalah budi daya pertanian Pepaya Bangkok, terletak di Prangkoan Desa Mertoyudan, Kabupaten Magelang, Jawa Tengah. Tujuan kajian untuk (1) Menganalisis kelayakan usaha budi daya Pepaya Bangkok dengan lahan sendiri dan sistem sewa, serta (2) Mengidentifikasi kiat-kiat meningkatkan efisiensi budi daya Pepaya Bangkok yang paling optimal. Analisis kuantitatif dilakukan untuk menganalisis kelayakan finansial menggunakan kriteria *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Benefit/Cost Ratio* (B/C Ratio), Sensitifitas, dan analisis *Brean Even Point* (BEP). Nilai NPV budi daya di lahan sendiri lebih tinggi Rp103.793.371,93, sementara di lahan sewa Rp60.069.785,97. Hal ini menunjukkan bahwa manfaat bersih yang diterima dari budi daya di lahan sendiri lebih besar daripada sewa. Dilihat dari nilai IRR dan B/C *ratio*, menunjukkan bahwa nilai IRR dan B/C *ratio* untuk semua budi daya > 0, sehingga baik dengan mengolah di lahan sendiri, atau di lahan sewa memenuhi syarat untuk dilakukan. Bila dilihat dari BEP, BEP untuk budi daya lahan sendiri adalah 1.548 unit dan Rp6.190.661, sedangkan untuk di lahan sewa 6.972 unit dan Rp10.457.406,67. Perbandingan antara kelayakan finansial budi daya kedua tempat menunjukkan bahwa kedua jenis usaha, budi daya di lahan sendiri lebih layak dibudidayakan. Hal ini dapat dilihat dari kriteria kelayakan finansial budi daya di lahan sendiri memiliki nilai lebih baik.

Kata kunci: analisa bisnis, kelayakan finansial, Pepaya bangkok, persepsi, sistem lahan sewa

ABSTRACT

One area of agribusiness that has good prospects for development is the cultivation of papaya farming Bangkok, because the market demand is still huge, rapid investment payback period, the price is relatively stable, and continuous harvest throughout the year. The market opportunity is still wide open, because the supply is currently still lacking. Located in the Village Prangkoan, Mertoyudan District, Magelang regency, Central Java. The purpose of this study was to (1) analyze the feasibility of Papaya Bangkok cultivation with his own land and rent system, (2) business feasibility analysis Papaya Bangkok cultivation with leased land and the cultivation of papaya integration model of Bangkok's most profitable for entrepreneurs to raise Papaya Bangkok cultivation. Quantitative analysis carried out to analyze the feasibility of the financial aspects using the criteria of NPV, IRR, Gross benefit and Cost Ratio, Sensitifitas, and BEP analysis. NPV value of aquaculture in their own land is higher at Rp103,793,371.93, while cultivating the land lease Rp60,069,785.97. This shows that the net benefits received from cultivation in their own land is greater than in the land lease. Judging from the value of Gross IRR and B/C, indicating that the value of Gross IRR and B/C for all the cultivation is > 0, so that both are good at cultivating their own land or on leased land eligible to run. When viewed from the BEP, the BEP for the cultivation of the land it self is 1548 units and Rp6,190,661, while for the cultivation of the land rent is 6972 units and Rp10,457,406.67. Comparison of financial feasibility between the two tempat cultivation shows that of both types of businesses, the cultivation of the land itself is a more viable business cultivated. It can be seen from the financial eligibility criteria of the cultivation the land itself has a better value.

Key words: papaya cultivation, business analysis, perception, land rent system

*) Korespondensi:

Jl. MT. Haryono No.16 Semarang; e-mail: agung.wijayanto11@yahoo.co.id

PENDAHULUAN

Agribisnis merupakan kegiatan usaha yang berkaitan dengan sektor pertanian dalam arti luas yang meliputi pertanian, peternakan, perikanan dan kehutanan. Agribisnis merupakan penjumlahan semua kegiatan yang berkecimpung dalam pabrik dan distribusi alat-alat maupun bahan untuk pertanian, kegiatan produksi pertanian, pengolahan, penyimpanan dan distribusi komoditas pertanian, atau barang-barang yang dihasilkan (Masyhuri, 2002).

Salah satu bidang usaha agribisnis yang memiliki prospek yang cukup baik untuk dikembangkan adalah di bidang budi daya tanaman Pepaya. Prospek sektor budi daya tanaman Pepaya (*Carica papaya L.*) sangat cerah seiring dengan peningkatan pendapatan dan kesadaran masyarakat tentang pentingnya makanan sehat dan berimbang. Pepaya merupakan komoditas buah yang memiliki nilai gizi cukup tinggi, karena mengandung banyak provitamin A dan C, mineral kalsium, serat dan beberapa enzim yang sangat bermanfaat bagi kesehatan tubuh. Pepaya merupakan komoditas buah tropika utama. Sering dinamakan sebagai *the health fruit of the angels*, karena rasanya dikatakan sebagai rasa surga yang bermanfaat untuk kesehatan (Sobir, 2009).

Tanaman Pepaya termasuk jenis tanaman tropis basah, dan pertumbuhannya tergolong cepat antara 10-12 bulan setelah tanam buahnya sudah dapat dipanen. Menurut Suketi *et al* (2010), pemanenan buah pada stadium 1 (saat warna kuning pada kulit buah mencapai 25-49%) merupakan awal waktu pemanenan yang sudah tepat untuk buah pepaya yang bersifat klimakterik. Perilaku tumbuh dan morfologi tanaman menunjukkan sifat pertumbuhan yang cepat sesuai dengan iklim tropis basah, sehingga tanaman Pepaya tergolong sangat peka terhadap suhu dan kelembapan (Kalie, 2010).

Peluang pasar Pepaya masih terbuka lebar, dikarenakan suplainya saat ini masih kurang. Keadaan ini disebabkan fluktuasi suplai Pepaya dari sentra-sentra penanaman berkurang akibat luasan lahan penanaman yang terus berkurang. Perkembangan perumahan *real estate* berdampak terhadap luas lahan pertanian.

Salah satu usaha UMKM di sektor agribisnis di bidang perkebunan budi daya Pepaya yang mempunyai prospek cerah adalah budi daya Pepaya Bangkok. Varietas Pepaya Bangkok dikenal juga dengan nama Pepaya Thailand. Pepaya Bangkok ini memiliki karakteristik kulit luarnya kasar dan tidak rata, atau berbenjol-benjol, daging buah berwarna jingga bersemu merah dan keras, berat buah lebih kurang 3,5 kg dan varietas ini tahan dalam angkutan (Kalie, 2010).

Tujuan dari kajian adalah (1) Menganalisis kelayakan usaha budidaya Pepaya Bangkok di lahan milik sendiri dan lahan sewa, (2)

Mengidentifikasi kiat-kiat meningkatkan efisiensi budidaya Pepaya Bangkok yang paling optimal.

METODOLOGI

Lokasi kajian di perusahaan budidaya tanaman Pepaya Bangkok di Desa Prangkoan, Kecamatan Mertoyudan, Kabupaten Magelang., Provinsi Jawa Tengah. Kajian tentang budidaya Pepaya dengan sistem lahan sewa di lokasi budidaya Pepaya Bangkok milik Bapak Asfuri. Untuk budidaya Pepaya di lahan sendiri di lokasi budidaya papaya Bangkok milik Bapak Sugeng Sulistio di Desa Pasuruan, Kecamatan Mertoyudan, Kabupaten Magelang, Provinsi Jawa Tengah. Lokasi keduanya berdekatan, dan secara agroklimat tidak berbeda.

Metode analisis data yang digunakan untuk melihat kelayakan usaha budidaya tanaman Pepaya Bangkok dengan sistem lahan sewa adalah melakukan analisa catatan keuangan, catatan manajerial dan pengembangan usaha. Analisis dilakukan secara deskriptif kualitatif atas data yang diperoleh dari pengusaha yang bertujuan untuk melihat kelayakan usaha dari investasi yang telah dilakukan.

Analisis kelayakan dilakukan untuk melihat apakah usaha yang dijalankan tersebut layak, atau tidak dengan melihat kriteria investasi, yaitu NPV, IRR, Gross B/C, PBP, analisis sensitivitas dan perhitungan BEP (titik impas).

Untuk menganalisis aspek keuangan dikumpulkan data laporan keuangan perusahaan selama tiga periode terakhir. Data yang diperoleh digunakan sebagai dasar perhitungan untuk analisis proyeksi keuangan. Analisis proyeksi keuangan dilakukan dengan metode *cashflow*. Hasil proyeksi keuangan menjadi dasar bagi perhitungan NPV, IRR, Gross B/C, PBP, analisis sensitivitas dan BEP.

Analisis dilakukan dengan cara membandingkan beberapa kegiatan usaha, yaitu:

1. Kegiatan usaha budidaya tanaman Pepaya Bangkok di lahan milik sendiri,
2. Kegiatan usaha budidaya tanaman Pepaya Bangkok dengan sistem lahan sewa.

Untuk melihat kelayakan usaha dihitung nilai NPV, IRR, Gross B/C, PBP analisis sensitivitas dan BEP dari masing-masing tahap kemudian dilakukan perbandingan di antara masing-masing tahap tersebut.

Analisis profitabilitas dilakukan untuk melihat apakah usaha yang dijalankan tersebut menguntungkan atau tidak dengan melihat rasio *Return on Investment (ROI)*, *Return on Equity (ROE)* dengan mempertimbangkan rasio B/C dan tingkat IRR yang diperoleh. Untuk melihat profitabilitas yang optimal maka dilakukan penghitungan rasio ROI, ROE, B/C dan nilai IRR dari masing-masing tahap kemudian diperbandingkan di antara masing-masing tahap tersebut. Penilaian profitabilitas adalah ukuran kemampuan

perusahaan perorangan atau badan untuk menghasilkan laba dengan memperhatikan modal yang digunakan. Dalam rencana pembangunan perusahaan, analisa ini sangat penting, karena profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan dalam membayar kewajibannya. Maka sebagai dasar penilaian perusahaan, penilaian profitabilitas sangat penting (Harmaizar, 2006).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Wilayah Kabupaten Magelang secara topografi merupakan dataran tinggi berbentuk menyerupai cawan (cekungan) karena dikelilingi lima gunung, yaitu gunung Merapi, gunung Merbabu, gunung Andong, gunung Telomoyo, Gunung Sumbing, dan pegunungan Menoreh. Kondisi ini menjadikan sebagian besar wilayah Kabupaten Magelang merupakan daerah tangkapan air sehingga menjadikan tanah yang subur, karena berlimpahnya sumber air, dan sisa abu vulkanis. Kabupaten Magelang mempunyai iklim tropis dengan dua musim yaitu musim hujan dan kemarau dengan temperatur 20°C-27°C.

Kondisi lahan yang cukup baik, tanah subur, cukup air dan didukung dengan iklim yang sesuai dengan tanaman Pepaya menjadikan Pepaya yang dihasilkan Kabupaten Magelang mempunyai mutu cukup baik dan memiliki daya saing cukup kompetitif dengan sesama penghasil Pepaya dari kota lain. Dan berdasarkan informasi di pasaran bahwa Pepaya Kabupaten Magelang mempunyai cita rasa dan aroma lebih unggul dibandingkan Pepaya daerah lain. Kondisi ini yang menjadikan nilai tambah dari produk budi daya Pepaya Kabupaten Magelang. Dilihat dari letak geografis dan geo ekonomis, Kabupaten Magelang merupakan perlintasan jalur ekonomi, maka untuk tata niaga perdagangan termasuk tata niaga buah-buahan secara umum dan buah Pepaya secara khusus, daerah ini berpotensi dikembangkan untuk dijadikan sentra budi daya Pepaya.

Bapak Asfuri menjalankan usaha budidaya tanaman Pepaya Bangkok ini sejak tahun 2007. Sebelumnya usaha yang dikelola debitur adalah usaha penggemukan sapi, akan tetapi sejak tahun 2006 usaha penggemukan sapi tersebut mengalami penurunan akibat menderita kerugian. Tahun 2007 melirik usaha budi daya tanaman Bangkok. Pada awal usaha, bapak Asfuri menanam tanaman Pepaya Bangkok di lahan sendiri seluas 2 Ha dengan modal awal Rp60.000.000 dari penjualan sisa sapi. Saat ini seiring dengan makin berkembangnya budi daya Pepaya Bangkok menambah lahan penanaman dengan menyewa lahan bengkok dari kelurahan seluas 20 Ha dan sebagian modal kerja merupakan hasil pinjaman dari bank. Legalitas usaha Perusahaan cukup komplis untuk kategori industri kecil dimana sudah mempunyai ijin-ijin Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP), Tanda

Daftar Perusahaan (TDP), dan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).

Dari sisi permodalan perusahaan memperoleh fasilitas pinjaman dari salah satu Bank di Magelang. Adanya pemberian bantuan modal kerja dari perbankan tersebut menunjukkan perusahaan dalam menjalankan usaha cukup layak. Konsekuensi dari adanya fasilitas kredit tersebut, maka perusahaan harus mampu untuk memenuhi komitmen pembayaran angsuran ke bank, minimal pembayaran bunga setiap bulannya sehingga perusahaan tiap bulannya dituntut untuk memperoleh pendapatan yang sebagian hasilnya digunakan untuk membayar kewajiban di Bank.

Aspek Teknis Produksi

Aspek produksi merupakan salah satu aspek yang perlu diteliti pada suatu usaha yang meliputi penentuan jumlah order, penentuan jumlah *input* produksi sebagai persediaan, dan penentuan bagaimana dan kapan input produksi akan dibeli. Penentuan jumlah *order* harus diketahui oleh pengusaha untuk memperkirakan kebutuhan Pepaya dan seberapa jauh produknya diminati oleh pasar.

Untuk meningkatkan jumlah produksi, maka pembudidaya harus mempunyai strategi khusus berupa pemberian pupuk, terutama pupuk organik secara berkala. Penggunaan pupuk organik bermanfaat untuk meningkatkan efisiensi penggunaan pupuk kimia, sehingga dosis pupuk dan dampak pencemaran lingkungan akibat penggunaan pupuk kimia dapat dikurangi. Pada buah tomat, pemberian bokashi serasah tanaman nyata meningkatkan produksi buahnya (Pangari-buan *et al*, 2011). Hasil yang sama juga ditunjukkan pada aneka tanaman sayuran seperti tomat (Togun dan Akanbi, 2003; Neliyati, 2006), buncis (Koesrini dan William, 2009), bawang merah (Mayun, 2007), kentang (Danilchenko *et al.*, 2005), cabai (Sutari *et al.*, 2003) dan sayuran daun (Iskandar, 2003).

Dilihat dari analisis aspek *input* produksi petani sampai saat ini belum pernah menemui kendala dalam pemenuhan *input* produksi. Dapat dikatakan dari aspek *input* produksi usaha ini layak untuk dilaksanakan karena tidak ada hambatan, baik dalam hal pemenuhan *input* produksi maupun dalam penggunaannya. *Input* produksi yang ada dapat dimanfaatkan secara optimal oleh petani. Hal ini dapat dilihat dari tidak adanya persediaan *input* produksi, artinya *input* produksi yang ada selalu habis digunakan untuk proses produksi.

Aspek Manajemen

Usaha budidaya Pepaya Bangkok telah dimulai sejak tahun 2007, dimana usaha tersebut dirintis oleh bapak Asfuri sebagai diversifikasi dari usaha penggemukan sapi. Seiring dengan kesibukan bapak Asfuri sebagai pegawai di lingkungan pemerintah Magelang, maka usaha ini pengelolaannya dibantu oleh adiknya.

Tidak ada struktur organisasi dalam perusahaan, karena perusahaan bersifat perorangan, dimana semua urusan perusahaan ditangani sendiri dengan bantuan saudara. Integrasi dan reputasi perusahaan selama ini cukup baik dimana bapak Asfuri sebagai debitur bank belum pernah melakukan tunggakan pembayaran kewajiban.

Pemilik usaha selama ini sering mengikuti seminar-seminar, baik yang diadakan intansi pertanian kabupaten Magelang, maupun seminar secara Nasional. Pemilik usaha sering juga sebagai pembicara seminar peternakan atau pertanian, sehingga pengalaman usaha dirasa cukup.

Aspek Pemasaran

Sistem pemasaran yang dilakukan perusahaan selama ini berupa penjualan secara langsung ke pedagang pengecer langganan di pasar. Pasar yang menjadi tujuan bapak Asfuri selama ini adalah pasar di daerah Yogyakarta dan Semarang, dikarenakan lokasi kabupaten Magelang cukup dekat dengan lokasi pemasaran hingga biaya transportasi bisa ditekan. Selain itu, Fabi *et al.* (2007) menyatakan bahwa buah pepaya sangat rentan terhadap kerusakan pada saat penyimpanan akibat pelunakan kulit dan daging buah yang disebabkan oleh keberadaan etilen.

Beberapa pasar yang menjadi tempat untuk menjual hasil Pepaya Bangkok bapak Asfuri untuk wilayah Yogyakarta adalah pasar Beringharjo dan pasar Gamping, sementara untuk wilayah Semarang adalah pasar Johar. Pembayaran selama ini dilakukan secara tunai. Besarnya nilai penjualan tergantung dari berat Pepaya dikalikan dengan harga, karena ada juga pembelian yang dilakukan hanya memperhatikan berapa banyaknya Pepaya, atau sistem tebas. Rataan harga Pepaya saat ini Rp1.500/Kg.

Perusahaan saat ini belum melakukan penjualan hasil Pepaya melalui toko, atau *supermarket* karena dengan beberapa pertimbangan, yaitu Pepaya yang mau diterima *supermarket* adalah Pepaya dengan mutu terbaik, harga lebih rendah dari harga dipasaran, pembayaran dilakukan secara tempo dalam jangka waktu yang panjang (minimal 3 bulan). Kondisi ini yang menyebabkan perusahaan belum melirik untuk melakukan penjualan Pepaya ke toko, atau *supermarket*.

Pengaruh komoditas buah lain terhadap permintaan Pepaya ada, tetapi cukup kecil pengaruhnya terutama untuk buah Mangga. Pada waktu musim buah Mangga harga Pepaya mengalami penurunan harga, tetapi cukup kecil sekitar Rp200-Rp300 per kilo gram.

Pengaruh pesaing Pepaya Bangkok yang dihasilkan dari daerah lain misalnya dari Kediri, Klaten, Kutoarjo selama ini tidak ada masalah, dikarenakan mutu Pepaya Bangkok Magelang lebih baik dibandingkan dengan pesaing, baik dari sisi rasa, maupun dari bentuk Pepaya.

Usaha yang dikelola adalah budidaya Pepaya Bangkok. Potensi pasar Pepaya Bangkok tergolong cukup tinggi. Hal ini terbukti dari jumlah permintaan yang besar tiap minggunya terutama di kota-kota besar, sementara produksi yang dapat dihasilkan masih jauh dari jumlah yang dibutuhkan, mengingat jumlah petani Pepaya Bangkok masih sangat sedikit. Hal ini menunjukkan bahwa pangsa pasar Pepaya Bangkok masih sangat terbuka lebar, bahkan di kota besar seperti Jakarta, kebutuhan pasokan pepaya mencapai 100 ton per hari. Namun permintaan tersebut belum dapat dipenuhi seluruhnya, baik dari segi jumlah maupun mutu.

Perbaikan taraf hidup masyarakat Indonesia terutama di kota-kota besar, berkontribusi nyata terhadap peningkatan konsumsi buah Pepaya bermutu. Umumnya, konsumen Pepaya masih mengeluhkan ukuran buah yang terlalu besar dan tidak seragam, warna kulit yang kurang menarik, rasa daging buah yang kurang manis, dan lain-lain. Disamping itu, kandungan vitamin C dalam buah Pepaya yang tinggi sangat dibutuhkan oleh tubuh. Kandungan vitamin C daging buah pepaya dari hasil penelitian sangat beragam, mulai dari 73.5 ± 16.2 mg (100 g)⁻¹ untuk genotipe IPB 1 dan 152.0 ± 12.41 mg (100 g)⁻¹ untuk genotipe IPB 10A x PB 174 (Suketi *et al.*, 2010). Berdasarkan penelitian Broto *et al.* (1991) kandungan vitamin C tertinggi terdapat pada pepaya Sunrise yaitu 136.9 ± 16.5 mg (100 g)⁻¹ dan yang terendah pada pepaya Paris yaitu 35.4 ± 1.2 mg (100 g)⁻¹.

Tingginya suatu potensi pasar tidak hanya dilihat dari tingkat permintaan, tetapi juga dari tingkat penawaran. Penawaran Pepaya dapat dikatakan masih sangat rendah, karena saat ini hanya sedikit petani yang mengusahakan usaha tani Pepaya di Kabupaten Magelang, sehingga dapat dikatakan bahwa tingkat persaingan budidaya Pepaya tidak terlalu tinggi, karena pasar yang dimasuki masih terbuka dengan jumlah permintaan yang belum terpenuhi sepenuhnya. Dengan kondisi yang demikian, petani akan memperoleh keuntungan tersendiri dalam menjalankan usahanya. Dengan tidak adanya pesaing secara langsung, maka petani mampu memperoleh *bargaining position* yang tinggi di mata konsumen. Melihat potensi penawaran tersebut, budidaya Pepaya ini cukup menjanjikan untuk diusahakan.

Untuk sarana promosi, petani belum memiliki cara atau media khusus untuk memasarkan Pepaya yang diproduksinya. Sejauh ini, petani menjual hasil produksinya kepada agen yang telah dikenal dan dijual kepada masyarakat di lingkungan sekitar tempat produksi. Ada juga agen yang mengambil Pepaya langsung ke petani sehingga petani cukup diuntungkan karena tidak ada penambahan biaya transportasi.

Tabel 1. Biaya investasi budi daya Pepaya di lahan sendiri

No.	Keterangan	Unit	Harga	Jumlah (Rp)	Umur Ek	Depresiasi (Rp)
1	Cangkul	2	25.000	50.000	3	16.667
2	Kored	4	15.000	60.000	3	20.000
3	Sprayer			400.000	3	133.333
4	Ember	4	5.000	20.000	3	6.667
5	Keranjang	10	42.000	420.000	3	140.000
6	Parang	2	15.000	30.000	3	10.000
7	Bibit	1.500	700	1.050.000	3	350.000
Jumlah						676.667

Berdasarkan analisis potensi pasar Pepaya, dapat disimpulkan bahwa pengusahaan usaha tani Pepaya ini layak untuk diusahakan. Hal ini dikarenakan besarnya potensi pasar untuk Pepaya dilihat dari sisi permintaan, penawaran, dan harga. Jumlah permintaan yang tidak diimbangi oleh jumlah penawaran menciptakan peluang besar pada pengusahaan Pepaya. Di samping itu, harga jual yang tinggi juga cukup menjanjikan bahwa usaha budidaya Pepaya dapat mendatangkan keuntungan.

Kelayakan Budi Daya Pepaya di Lahan Milik Sendiri

Pada penelitian ini dilakukan analisis kelayakan finansial untuk mengetahui kelayakan usaha tani Pepaya Bangkok yang dilakukan oleh Bp Sugeng Sulistio di Kabupaten Magelang. Analisis kelayakan finansial meliputi jumlah biaya investasi, NPV, IRR, Gross B/C, Sensitivitas, dan BEP. Analisis kelayakan finansial bertujuan untuk melihat alternatif yang paling menguntungkan dengan menentukan prioritas investasi.

Biaya investasi adalah biaya yang perlu dikeluarkan oleh petani untuk memulai usaha tani Pepaya. Biaya investasi dihitung pada tahun pertama. Pada tahun selanjutnya terdapat biaya reinvestasi yang sesuai dengan umur teknis investasi tersebut. Biaya investasi usaha tani Pepaya dapat meliputi perhitungan alat-alat yang digunakan oleh petani (Tabel 1).

Berdasarkan analisis finansial pada Tabel 2 terlihat bahwa budi daya Pepaya ini memperoleh NPV > 0, yaitu sebesar Rp103.793.371,93 yang artinya bahwa budidaya Pepaya ini layak untuk dijalankan. Nilai NPV Rp103.793.371,93 menunjukkan manfaat bersih yang diterima dari budi daya Pepaya selama umur usaha terhadap tingkat diskonto yang berlaku. Kriteria lain yang dianalisis adalah IRR yang diperoleh dari analisis finansial adalah 14%, dimana IRR tersebut sama dengan *discount factor* yang berlaku (14%). Nilai IRR tersebut menunjukkan tingkat pengembalian internal usaha sebesar 14% dan karena IRR = 14%, maka usaha ini masih dinyatakan layak dan menguntungkan. *Gross Benefit and Cost Ratio* (Gross B/C) dimana penanaman di lahan sendiri diperoleh nilai Gross B/C > 0, yaitu sebesar 5,24 yang menyatakan bahwa usahatani Pepaya ini layak dijalankan. Nilai Net B/C sama dengan 5,24 artinya setiap Rp1 yang dikeluarkan selama umur

usaha menghasilkan Rp5,24 satuan manfaat bersih. Adapun BEP (unit) mempunyai nilai 1.548 buah. Artinya, nilai impas akan didapatkan dengan menjual 1.548 buah, sedangkan BEP (rupiah) mempunyai nilai Rp6.190.661. Artinya nilai impas akan didapatkan dengan nilai penjualan sebesar Rp6.190.661.

Tabel 2. Kelayakan budi daya Pepaya di lahan sendiri

No.	Indikator	Nilai
1.	NPV	Rp103.793.371,93
2.	IRR	14 %
3.	Gross B/C	5,24
4.	Sensitivitas	-0,81 4,24
5.	BEP	1.548 unit Rp6.190.661

Kelayakan Budi Daya Pepaya dengan Sistem Lahan Sewa

Analisis kelayakan finansial meliputi jumlah biaya investasi, NPV, IRR, *Gross B/C*, Sensitivitas, dan BEP. Analisis kelayakan finansial bertujuan untuk melihat alternatif yang paling menguntungkan dengan menentukan prioritas investasi.

Berdasarkan analisis finansial pada Tabel 3 dapat dilihat bahwa budi daya Pepaya ini memperoleh NPV > 0, yaitu Rp60.069.785,97, yang artinya bahwa budi daya Pepaya ini layak untuk dijalankan. Nilai NPV Rp60.069.785,97 menunjukkan manfaat bersih yang diterima dari budi daya Pepaya selama umur usaha terhadap tingkat diskon (*discount rate*) yang berlaku. Kriteria lain yang dianalisis adalah IRR yang diperoleh dari analisis finansial (14%), dimana IRR tersebut sama dengan *discount factor (rate)* yang berlaku, yaitu 14%. Nilai IRR menunjukkan tingkat pengembalian internal usaha 14% dan karena IRR=14%, maka usaha ini masih dinyatakan layak dan menguntungkan. Nilai *B/C Ratio*, dimana penanaman di lahan sendiri diperoleh nilai > 0 (4,55) yang menyatakan bahwa usahatani Pepaya ini layak dijalankan. Nilai Net B/C sama dengan 4,55, artinya setiap Rp1 yang dikeluarkan selama umur usaha menghasilkan Rp4,55 satuan manfaat bersih. BEP (unit) mempunyai nilai 6.972 buah. Artinya, nilai impas akan didapatkan dengan menjual 6.972 buah, BEP (rupiah) mempunyai nilai Rp10.457.406,67, artinya BEP akan didapatkan pada nilai penjualan Rp10.457.406,67.

Tabel 3. Kelayakan budi daya Pepaya di lahan sewa

No.	Indikator	Nilai
1.	NPV	Rp 60.069.785,97
2.	IRR	14 %
3.	Gross B/C	4,55
4.	Sensitifitas	-0,78 3,55
5.	BEP	6.972 unit Rp 10.457.406,67

Analisis Komparatif

Analisis komparasi merupakan analisis untuk membandingkan dua, atau lebih kegiatan investasi dan mencari investasi mana yang lebih menguntungkan. Dalam penelitian ini, akan dibandingkan tentang kelayakan budi daya Pepaya di lahan sendiri dengan budi daya di lahan sewa. Berdasarkan hasil analisis, dapat diketahui perbandingannya pada Tabel 4.

Berdasarkan data di atas dapat di ketahui bahwa nilai NPV budidaya di lahan sendiri lebih tinggi yaitu Rp103.793.371,93, sedangkan budi daya di lahan sewa Rp60.069.785,97. Hal ini menunjukkan bahwa manfaat bersih yang diterima dari budi daya di lahan sendiri lebih besar daripada di lahan sewa. Dilihat dari nilai IRR dan Gross B/C, menunjukkan bahwa nilai IRR dan Gross B/C untuk semua budidaya adalah > 0 , sehingga kedua budidaya tersebut baik di lahan sendiri maupun di lahan sewa layak untuk dijalankan. Apabila dilihat dari BEP, nilai BEP untuk budidaya di lahan sendiri adalah 1.548 buah dan Rp6.190.661, sedangkan untuk budidaya di lahan sewa adalah 6.972 buah dan Rp10.457.406,67. Hal ini menunjukkan bahwa nilai impas lahan sendiri lebih cepat dibandingkan dengan lahan sewa. Untuk memperoleh nilai impas untuk budidaya lahan sendiri dengan menjual 1.548 buah, sedangkan untuk lahan sewa harus menjual 6.972 buah.

Analisis Komprehensif

Indonesia merupakan negara agraris dimana sebagian besar penduduknya bekerja pada sektor pertanian. Produk-produk pertanian yang dihasilkan sangat beraneka ragam. Salah satu sub-sektor pertanian yang memiliki peranan penting terhadap pendapatan nasional adalah hortikultura. Komoditi buah-buahan merupakan produk hortikultura yang telah memberikan

kontribusi yang cukup besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dibandingkan dengan komoditas sayuran, tanaman hias, dan bio-farmaka.

Pepaya merupakan buah yang mempunyai nilai ekonomis tinggi. Hal ini dapat diketahui dari besarnya konsumsi per kapita. Di Indonesia sendiri konsumsi Pepaya menempati urutan kedua setelah pisang. Dengan kondisi yang seperti ini sudah menjadi kewajiban pemerintah untuk membantu petani hortikultura, khususnya dalam membudidayakan Pepaya.

Petani di Indonesia merupakan petani tradisional yang mengolah lahan pertaniannya secara sederhana dan apa adanya. Hal ini menjadikan petani tidak dapat mengembangkan lahan pertaniannya secara maksimal. Melihat fenomena seperti itu sudah seharusnya pemerintah ikut turun tangan untuk membantu petani mengembangkan lahan pertaniannya untuk menghasilkan hasil pertanian yang maksimal.

Pemerintah melalui instansi, atau dinas pertanian harus ikut andil dalam memberikan pelatihan, penyuluhan, dan pendampingan kepada petani untuk memberikan pengetahuan bahwa pertanian yang dikelola secara baik maka hasilnya akan maksimal. Oleh karena itu, partisipasi lembaga-lembaga penelitian dan pusat kajian universitas juga harus dilibatkan untuk selalu mengembangkan penelitian guna memperoleh varietas baru buah-buahan yang unggul, termasuk varietas Pepaya baru. Bibit unggul atas varietas baru tersebut diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan petani.

Pemerintah perlu mengelola tata niaga pupuk yang baik, dimana pemerintah harus mampu menyediakan pupuk murah kepada petani secara merata. Dengan adanya pengetahuan budidaya yang benar dan didukung dengan ketersediaan pupuk yang memadai, maka hasil budidaya akan maksimal. Selain itu, perlu diadakan penyuluhan mengenai bagaimana mengelola hasil budidaya pasca panen.

Kondisi ini memberikan peluang bagi pemerintah untuk menggerakkan Usaha Kecil Menengah (UKM) dengan membentuk kelompok tani hortikultura, karena dengan membentuk kelompok tani, kendala-kendala yang ada akan dapat diselesaikan dengan baik, seperti masalah produksi, masalah pemasaran, dan lain-lain.

Tabel 4. Komparasi kelayakan budi daya Pepaya di lahan sendiri dan di lahan sewa

No.	Indikator Kelayakan	Sistem Usaha	
		Lahan Sendiri	Lahan Sewa
1.	NPV	Rp103.793.371,93	Rp60.069.785,97
2.	IRR	14 %	14 %
3.	Gross B/C	5,24	4,55
4.	Sensitifitas	-0,81 4,24	-0,78 3,55
5.	BEP	1.548 unit Rp6.190.661	6.972 unit Rp10.457.406,67

Pengembangan wilayah untuk membentuk kerja sama antara pengusaha budi daya buah dengan kelompok-kelompok industri kecil yang mengolah hasil buah secara rumahan dapat meningkatkan nilai dari komoditas buah tersebut. Kerjasama dengan kelompok-kelompok industri kecil dapat juga meminimalkan risiko, apabila pengusaha budi daya buah mengalami panen raya, sehingga kapasitas melimpah. Kelompok industri masyarakat ini, misalnya membuat manisan buah, keripik buah, Jeli buah yang mempunyai nilai tambah produk apabila dijual secara buah segar. Pola kerjasama pengolahan buah tersebut saat ini sudah banyak dilakukan di sentra-sentra penghasil buah di Indonesia misalnya kota Malang.

Pemerintah, baik pusat, maupun daerah harus bisa juga menjembatani pembuatan pasar Agrobisnis untuk menampung hasil agribisnis dari masyarakat, baik berupa hasil pertanian, perkebunan, peternakan dan perikanan. Dengan adanya pasar agrobisnis secara terpadu ini membuat konsumen, baik lokal maupun luar negeri langsung mengetahui pasar yang dituju dalam melakukan transaksi, misalnya membuat pasar agribisnis di Sidoarjo Jawa Timur.

Petani juga perlu diberikan bekal pengetahuan mengenai analisis budidaya Pepaya dan analisis sewa lahan, sehingga terhindar dari kerugian yang besar. Dengan adanya pengelolaan yang dilakukan secara profesional, diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan petani buah di Indonesia.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis aspek pemasaran dan teknis produksi, budi daya Pepaya yang dilakukan dengan lahan milik sendiri dan menyewa adalah layak untuk dilaksanakan, tetapi dari aspek manajemen masih belum layak, karena belum adanya struktur yang jelas mengenai budidaya Pepaya tersebut. Dilihat dari aspek finansial, kedua budi daya Pepaya yang dilakukan dapat mendatangkan keuntungan sehingga layak untuk dijalankan. Faktor kesuburan tanah sangat mempengaruhi tingkat produksi buah, yaitu lahan subur dapat memaksimalkan produksi buah dibanding lahan kurang subur; dari segi harga buah, penjualan dengan harga satuan lebih menguntungkan daripada dijual dengan harga kiloan.

DAFTAR PUSTAKA

- Broto, W., Suyanti, Sjaifullah, 1991. Karakterisasi varietas untuk standardisasi mutu buah pepaya (*Carica papaya* L.). J. Hort. 1:41-44.
- Danilchenko, V., R. Dris, R. Niskanen. 2005. Influence of Organic and Mineral Fertilization on Yield, Composition and Processing Quality of Potatoes. J. Food Agric. Environ. 3:143-144.
- Fabi, J.P., B.R. Cordenunsi, G.P. de Mattos Barreto, A.Z. Mercadante, F.M. Lajolo, J.R.O. do Nascimento. 2007. Papaya Fruit Ripening: Response to Ethylene and 1-methylcyclopropene (1-MCP). J.Agric. Food Chem. 55: 6118-6123.
- Harmaizar Z. 2006. Menggali Potensi Wirausaha. Dian Anugerah Prakasa, Bekasi.
- Iskandar, S. 2003. Pengaruh Perlakuan Bokashi Terhadap Produktivitas Tanaman Sayuran Dalam Kegiatan Pertanian Organik. J. Agrotropika, 8:6-10.
- Kalie. M.B. 2010. Bertanam Pepaya. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Koesrini, E. William. 2009. Pengaruh Bahan Ameliorant Terhadap Pertumbuhan dan Hasil Tiga Varietas Buncis di Atas Sistem Surjan Pada Lahan Sulfat Masam Potensial. J. Agron. Indonesia, 37:34-39.
- Masyhuri. 2002. Mengembangkan Sistem dan Usaha Agribisnis yang Berkerakyatan dalam Upaya Membantu Pemulihan Ekonomi Nasional. Makalah disampaikan dalam Workshop Pengembangan Agribisnis Hortikultura yang diselenggarakan oleh KADIN dan Departemen Pertanian, Jakarta (14 Maret 2002).
- Mayun, I.A. 2007. Efek mulsa jerami padi dan pupuk kandang sapi terhadap pertumbuhan dan hasil bawang merah di daerah pesisir. Agrotrop 26:33-40.
- Neliyati. 2006. Pertumbuhan dan Hasil Tanaman Tomat pada Beberapa Dosis Kompos Sampah Kota. J. Agron. 10:93-97.
- Pangaribuan, D.H., O. L. Pratiwi, dan Lismawanti. 2011. Pengurangan Pemakaian Pupuk Anorganik dengan Penambahan Bokashi Serasah Tanaman pada Budi Daya Tanaman Tomat. Jurnal Agronomi Indonesia, 39(3): 173-179.
- Sobir. 2009. Sukses Bertanam Pepaya Unggul Kualitas Supermarket. Agro Media Pustaka, Jakarta.
- Suketi, K., R. Poerwanto, S. Sujiprihati, Sobir, dan W. D. Widodo. 2010. Karakter Fisik dan Kimia Buah Pepaya pada Stadia Kematangan Berbeda. Jurnal Agronomi Indonesia, 38(1): 60-66.
- Sutari, W., D. Sobardini, A. Wahyudin. 2003. Pengaruh dosis pupuk kandang dan konsentrasi effective microorganism (EM4) terhadap pertumbuhan dan hasil cabe kultivar Hot Beauty. J. Agrikultura 14:106-112.
- Togun, A.O., W.B. Akanbi. 2003. Comparative effectiveness of organic-based fertilizer to mineral fertilizer on tomato growth and fruit yield. Compost Sci. Util. 11:337-342.