

**PROSPEK PENGEMBANGAN USAHATANI CABAI MERAH  
(*Capsicum annum* L.) ( STUDI KASUS : DESA LUBUK CUIK,  
KECAMATAN LIMA PULUH, KABUPATEN BATU BARA)**

**SKRIPSI**

Oleh :

**FAHRUL AZMI**

**NPM : 1204300058**

**PROGAM STUDI : AGRIBISNIS**



**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2017**

**PROSPEK PENGEMBANGAN USAHATANI CABAI MERAH  
(*Capsicum annum* L.) (STUDI KASUS : DESA LUBUK CUIK,  
KECAMATAN LIMA PULUH, KABUPATEN BATU BARA)**

**SKRIPSI**

Oleh

**FAHRUL AZMI**

**NPM : 1204300058**

**AGRIBISNIS**

**Disusun Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Strata 1 (S1) Pada  
Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara**

**Komisi pembimbing**

**Sasmiza Siregar, S.P., M.Si.**

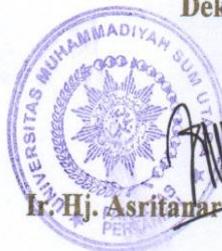
**Ketua**

**Syahri Syawal Harahap, S.P., M.Si**

**Anggota**

**Disahkan Oleh:**

**Dekan**



**Ir. Hj. Asritanarni Munar, M.P.**

**Tanggal Lulus : 28 Oktober 2017**

## PERNYATAAN

Dengan ini saya:

Nama : Fahrul Azmi

Npm : 1204300058

Judul Skripsi : "Prospek Pengembangan Usahatani Cabai Merah (*Capsicum annum L.*) studi kasus Desa Lubuk Cuik, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara"

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa hasil skripsi ini berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri, baik untuk naskah laporan maupun kegiatan programming yang tercantum sebagai bagian dari skripsi ini. Jika terdapat karya orang lain saya akan mencantumkan sumber yang jelas.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari ditemukan adanya penjiplakan maka saya bersedia menerima sanksi yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar tanpa paksaan dari pihak manapun.

Medan, 10 Juli 2018

Yang menyatakan,



Fahrul Azmi

## RINGKASAN

Fahrul Azmi (1204300058/Agribisnis), dengan judul skripsi “**PROSPEK PENGEMBANGAN USAHATANI CABAI MERAH (*Capsicum annum L.*)**”, studi kasus Desa Lubuk Cuik, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara yang dilakukan pada 2016. Penelitian ini dibawah bimbingan ibu Sasmita Siregar, S.P., M.Si selaku Ketua Komisi Pembimbing dan bapak Syahri Syawal Harahap, S.P., M.Si selaku Anggota Komisi Pembimbing.

Tujuan penelitian adalah untuk mengamenggunakan nalisis seberapa besar pendapatan usahatan petani cabai merah didaerah penelitian dan untuk menganalisis prospek pengembangan usahatan petani cabai merah didaerah penelitian.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus, yaitu penelitian yang dilakukan dengan melihat langsung ke lapangan. Penentuan lokasi dilakukan seacara *purposive* dengan pertimbangan bahwa daerah penelitian merupakan centra pertanian cabai merah. Metode pengambilan sampel yaitu dengan menggunakan sensus sampling yang artinya keseluruhan populasi dijadikan sampel.

Dari penelitian yang dilakukan diperoleh kesimpulan: rata-rata penerimaan usahatan cabai merah dengan luas lahan rata-rata 3,87 Rante sebesar Rp. 6.612.000 dengan asumsi hrga jual Rp. 18.000/kg. Sedangkan rata-rata biaya produksi sebesar Rp. 4.544.541 maka diperoleh pendapatan rata-rata sebesar Rp. 2.067.549. Berdasarkan analisis perbandingan R/C ratio usahatan cabai merah diperoleh nilai sebesar 1,45 hal ini menunjukkan usahatan cabai merah layak untuk diusahakan karena nilai R/C > 1. Untuk mengembangkan usahatan cabai merah maka strategi yang harus diterapkan dalam kondisi tersebut adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*). Strategi agresif ini lebih fokus kepada SO (*Strength-Opportunities*), yaitu dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada.

**Kata kunci:** Prospek, cabai merah, pendapatan

## KATA PENGANTAR



*Assalamu'alaikum. Wr. Wb*

Syukur Alhamdulillah penulis persembahkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, karunia dan hidayah-Nya sehingga penyusunan skripsi ini dapat diselesaikan. Shalawa tserta salam tidak lupa penulis sanjungkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan sahabatnya yang telah membawa umat manusia menuju jalan kebaikan.

Penulis melakukan penyusunan skripsi yang diberi judul **“PROSPEK PENGEMBANGAN USAHATANI CABAI MERAH (*Capsicum annum* L.)”** ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Penulis berharap karya tulis ini bermanfaat bagi para pembaca dan masyarakat Khususnya di lokasi penelitian.

Skripsi ini dapat diselesaikan berkat bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu, penulis mengucapkan terima kasih atas dukungan dan partisipasi yang telah diberikan kepada penulis. Ucapan terima kasih disampaikan kepada:

1. Teristimewah Ayahanda Paizin dan Ibunda Suyem dan seluruh keluarga besar yang telah mencurahkan cinta dan kasih sayang yang tiada henti, perhatian, dukungan moril dan materil serta nasihat yang tidak ternilai harganya bagi penulis. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang tulus serta penghargaan yang tinggi kepada kedua orang tua atas jerih payah dan motivasinya supaya penulis dapat meraih cita-cita dan menuju masa depan yang cerah.

2. Ibu Sasmita Siregar, S.P., M.Si dan Bapak Syahri Syawal Harahap, S.P., M.Si selaku komisi pembimbing Skripsi.
3. Ibu Ir. Hj. Asritanarni Munar, M.P, selaku Dekan Fakultas Pertanian.
4. Mhd. Thamrin, S.P., M.Si, selaku Ketua Program Studi Agribisnis.
5. Teman Agribisnis 1 (satu) angkatan 2012 yang selalu semangat semoga kebersamaan kita akan menjadi kenangan yang selalu kita rindukan, khususnya kepada Muhammad Dian, Ardian Syahputra, Dedi Purwanto, Rudi Hendrawan, Hendriyanto, Muhammad Ikhsan, Patria Ananda dan teman Agribisnis 1 (satu) lainnya.
6. Yang terkasih kepada Annisa yang selalu memberikan dukungan yang tiada hentinya dari awal hingga akhir, sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.

Akhirnya hanya kepada Allah semua itu diserahkan. Keberhasilan seseorang tidak akan berarti tanpa adanya proses dari kesalahan yang telah diperbuat, karena manusia adalah tempatnya untuk berbuat salah dan semua kebaikan merupakan anugerah dari Allah SWT. Semoga masih ada kesempatan penulis untuk membalas kebaikan dari semua pihak yang telah membantu dan semoga amal kebaikan mereka diterima oleh Allah SWT. Amin.

*Wassalamu'alaikumWr. Wb.*

Medan, 2017

Penulis

## RIWAYAT HIDUP

**FAHRUL AZMI**, lahir di Desa Perkebunan Tanjung Kasau Kecamatan Sei Suka Kabupaten Batu Bara pada tanggal 21 Juli 1993 dari Bapak **Paizin** dan Ibu **Suyem**. Penulis merupakan anak ke dua dari dua bersaudara.

Pendidikan formal yang pernah ditempuh penulis sebagai berikut:

1. Tahun 2000 masuk Sekolah Dasar (SD), di SDN 010224 Perkebunan Tanjung Kasau, tamat tahun 2006.
2. Tahun 2006 masuk Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama (SLTP), di SLTPN 02 Desa Laut Tador, tamat tahun 2009.
3. Tahun 2009 masuk Sekolah Menengah Atas (SMA), di SMA Swasta MITRA Inalum, tamat tahun 2012.
4. Tahun 2012 diterima di Program Studi Agribisnis (S1) di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Tanggal 12 Januari – 7 Februari 2015 melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PT. Perkebunan Sumatera Utara Unit Kebun Tanjung Kasau.
6. Bulan Agustus-September 2016 melaksanakan penelitian skripsi di Desa Lubuk Cuik, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara.

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>RINGKASAN</b> .....	i
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	ii
<b>RIWAYAT HIDUP</b> .....	iv
<b>DAFTAR ISI</b> .....	v
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	viii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	x
<b>PENDAHULUAN</b> .....	1
Latar Belakang .....	1
Perumusan Masalah.....	3
Tujuan Penelitian.....	3
Kegunaan Penelitian.....	4
<b>TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	5
Landasan Teori .....	5
Klasifikasi Cabai Merah.....	6
Penerimaan Produksi.....	6
Biaya Produksi .....	7
Pendapatan .....	8
Kelayakan Usaha.....	8
Analisis SWOT .....	9
Kerangka Pemikiran.....	14
<b>METODOLOGI PENELITIAN</b> .....	16
Metode penelitian .....	16

Metode Penentuan Lokasi Penelitian .....	16
Metode Penarikan Sampel.....	16
Metode Pengumpulan Data .....	17
Metode Analisis Data .....	17
Defenisi dan Batasan Operasional.....	23
<b>DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN.....</b>	<b>25</b>
Gambaran Lokasi Penelitian .....	25
Luas dan Letak Strategis .....	25
Keadaan Penduduk.....	26
Distribusi Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan.....	26
Distribusi Penduduk Menurut Tingkat Umur.....	27
Distribusi Penduduk Menurut Agama.....	28
Distribusi Penduduk Menurut Mata Pencaharian.....	28
Penggunaan Tanah .....	29
Sarana dan Prasarana Umum.....	30
Karakteristik Sampel Penelitian .....	31
a. Usia dan Jenis Kelamin .....	31
b. Jumlah Tanggungan .....	32
c. Pengalaman Bertani.....	32
d. Luas Lahan .....	33
<b>HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>34</b>
Analisis Usahatani Cabai Merah Di Daerah Penelitian .....	34
Penerimaan.....	35
Biaya Produksi .....	36

Biaya Benih.....	36
Biaya Pupuk .....	37
Biaya Tenaga Kerja.....	37
Biaya Penyusutan Alat.....	38
Pendapatan Usahatani Cabai Merah .....	38
Kelayakan Usahatani Cabai merah .....	39
Analisis SWOT.....	41
<b>KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>51</b>
Kesimpulan.....	51
Saran .....	51
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>53</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>54</b>

## DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Matriks SWOT .....	13
2.	Matriks SWOT .....	20
3.	Matriks Faktor Strategi Internal/Eksternal.....	21
4.	Distribusi Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin.....	26
5.	Distribusi Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan.....	27
6.	Distribusi Penduduk Menurut Tingkat Umur .....	27
7.	Distribusi Penduduk Menurut Agama.....	28
8.	Distribusi Penduduk Menurut Mata Pencaharian .....	29
9.	Distribusi Penggunaan Tanah di Desa Lubuk Cuik, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara .....	30
10.	Jumlah Sarana dan Prasarana .....	31
11.	Distribusi Sampel Berdasarkan Kelompok Umur.....	31
12.	Distribusi Sampel Berdasarkan Jumlah Tanggungan Sampel .....	32
13.	Distribusi Sampel berdasarkan Pengalaman Bertani .....	32
14.	Distibusi Sampel Petani berdasarkan Kepemilikan Luas Lahan.....	33
15.	Daftar Fluktuasi Harga Cabai Merah Pada Tahun 2017 .....	34
16.	Rincian Analisis Usahatani Petani Cabai Merah Di Desa Lubuk Cuik.....	35
17.	Rincian Biaya Produksi.....	36
18.	Rata-Rata Pendapatan Usahatani Cabai Merah Per Musim.....	38
19.	Matriks Faktor Strategi Internal .....	42
20.	Matriks Faktor Strategi Eksternal .....	43

21. Gabungan Matrik Faktor Strategi Internal-Eksternal Usaha Budidaya Cabai merah Di Desa Lubuk Cuik.....	44
22. Matriks SWOT .....	45

## DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Diagram Analisis SWOT .....	12
2.	Kerangka Pemikiran.....	15
3.	Diagram Analisis SWOT .....	19
4.	Matriks Posisi SWOT .....	45

## **PENDAHULUAN**

### **Latar Belakang**

Indonesia masih merupakan Negara pertanian, artinya pertanian memegang peran penting untuk perekonomian Indonesia. Hal ini ditunjukkan dari banyaknya penduduk atau tenaga kerja yang bekerja di bidang pertanian. Indonesia merupakan Negara agraris yang mayoritas penduduknya bermata pencaharian sebagai petani. Hal ini di tunjang dari banyaknya lahan kosong yang dapat dimanfaatkan sebagai lahan pertanian, selain itu kondisi tanah di Indonesia yang mempunyai kandungan unsur hara yang baik sehingga dapat membantu pertumbuhan tanaman. Salah satu produk hortikultura yang menjadi unggulan dalam sektor pertanian di Indonesia adalah tanaman sayuran (Mubyarto,1984).

Sayuran merupakan salah satu produk hortikultura yang banyak diminati oleh masyarakat karena memiliki kandungan gizi yang bermanfaat bagi kesehatan. Sayuran dapat dikonsumsi dalam keadaan mentah ataupun diolah terlebih dahulu sesuai dengan kebutuhan yang akan digunakan. Salah satu komoditi sayur yang sangat dibutuhkan oleh hampir semua orang dari berbagai lapisan masyarakat, adalah cabai, sehingga tidak mengherankan bila volume peredaran di pasaran dalam skala besar.

Secara tradisional Indonesia adalah negara agraris yang banyak bergantung pada aktivitas dan hasil pertanian. Berdasarkan bidang usaha, sektor pertanian dibagi atas sub sektor tanaman pangan/palawija, hortikultura, perternakan, perkebunan, jasa pertanian, perikanan, kehutanan. Dilihat dari jumlah tenaga kerja yang terlibat, sektor pertanian paling dominan dalam menciptakan kesempatan kerja. Sehingga dalam kondisi yang memiliki keunggulan ini perlu

SDM yang unggul untuk mengoptimalkan pemanfaatannya. Pada tahun 2002, kesempatan kerja yang di ciptakan pertanian sebanyak 40,63 juta orang (44,34%) (Reinjtjes,2003).

Dalam Undang-undang No.24/1992 tentang penataan ruang menyebutkan bahwa kawasan desa adalah kawasan fungsional dengan ini kegiatan utama desa adalah sektor pertanian. Oleh sebab itu, strategi pembangunan harus mampu menjawab tantangan pembangunan perdesaan.

Peran tanaman hortikultura dewasa ini mendapat perhatian dari pemerintah setelah pengembangan pertanian di bidang pangan sudah mantap. Pentingnya tanaman hortikultura, khususnya sayur-sayuran karena bahan ini dibutuhkan sebagai sumber gizi. Selain itu cabai merah (*Capsicum annum* L.) adalah sayuran semusim yang termasuk famili terung-terungan (Solanaceae). Tanaman ini berasal dari benua Amerika, tepatnya di daerah Peru, dan menyebar ke daerah lain di benua tersebut. Di Indonesia sendiri diperkirakan cabai merah dibawa oleh saudagar-saudagar dari Persia ketika singgah di Aceh antara lain adalah cabai merah besar, cabai rawit, cabai merah keriting dan paprika. Cabai tidak hanya digunakan untuk konsumsi rumah tangga sebagai bumbu masak atau bahan campuran pada berbagai industri pengolahan makanan dan minuman, tetapi juga digunakan untuk pembuatan obat-obatan dan kosmetik. Selain itu cabai juga mengandung zat-zat gizi yang sangat diperlukan untuk kesehatan manusia. Cabai mengandung protein, lemak, karbohidrat, kalsium (Ca), fosfor (P), besi (Fe), vitamin-vitamin, dan mengandung senyawa alkaloid seperti flavonoid, capsolain, dan minyak esensial (Santika, 2006).

Cabai merah merupakan salah satu komoditi hortikultura yang sangat bermanfaat bagi tubuh kita. Di Kabupaten Batu Bara cabai merah merupakan komoditi unggulan dan harganya mengalami naik turun. Walaupun harganya mengalami perubahan tetapi permintaan akan cabai semakin meningkat terutama untuk perusahaan-perusahaan makanan.

Sebagian besar masyarakat di daerah penelitian bermata pencaharian utama sebagai petani cabai. Usaha cabai merah (*Capsicum annum L.*) di daerah penelitian sudah di mulai sejak 2010. Namun kebanyakan dari para petani cabai merah, tidak melakukan perhitungan ekonomi untuk menentukan pendapatan yang di peroleh dari usaha cabai merah milik para petani di daerah penelitian. Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan sebelumnya, maka penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai prospek pengembangan usaha cabai merah (*Capsicum annum L.*), di Desa Lubuk Cuik, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pendapatan secara keuangan (*Financial*) usaha cabai merah di Desa Lubuk Cuik, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara.

Berdasarkan hal tersebut maka peneliti tertarik untuk meneliti tentang **“Prospek Pengembangan Usahatani Cabai Merah (*Capsicum Annum L.*)”** studi kasus di Desa Lubuk Cuik, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara.

### **Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian pada latar belakang maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana pendapatan usahatani cabai merah di Desa Lubuk Cuik, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara?

2. Bagaimana prospek pengembangan usahatani cabai merah di Desa Lubuk Cuik, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara?

### **Tujuan Penelitian**

1. Untuk menganalisis pendapatan usahatani cabai merah di Desa Lubuk Cuik, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara.
2. Untuk menganalisis prospek pengembangan usahatani cabai merah di Desa Lubuk Cuik, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara.

### **Kegunaan Penelitian**

Kegunaan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Penelitian ini berguna sebagai bahan masukan dan informasi bagi petani cabai merah dalam menjalankan usahanya.
2. Penelitian ini berguna sebagai bahan informasi bagi instansi yang membutuhkan dalam penelitian.
3. Penelitian ini berguna sebagai bahan informasi dan referensi bagi peneliti lainnya.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Cabai

Tanaman cabai (*Capsicum annum* L) berasal dari dunia tropika dan subtropika Benua Amerika, khususnya Colombia, Amerika Selatan, dan terus menyebar ke Amerika Latin. Bukti budidaya cabai pertama kali ditemukan dalam tapak galian sejarah Peru dan sisaan biji yang telah berumur lebih dari 5000 tahun SM didalam gua di Tehuacan, Meksiko. Penyebaran cabai ke seluruh dunia termasuk negara-negara di Asia, seperti Indonesia dilakukan oleh pedagang Spanyol dan Portugis (Dermawan, 2010).

Cabai merupakan tanaman perdu dari famili terong-terongan yang memiliki nama ilmiah *Capsicum* sp. Cabai berasal dari benua Amerika tepatnya daerah Peru dan menyebar ke negara-negara benua Amerika, Eropa dan Asia termasuk Negara Indonesia. Cabai mengandung kapsaisin, dihidrokapsaisin, vitamin (A, C), damar, zat warna kapsantin, karoten, kapsarubin, zeasantin, kriptosantin, dan lutein. Selain itu, juga mengandung mineral, seperti zat besi, kalium, kalsium, fosfor, dan niasin. Zat aktif kapsaisin berkhasiat sebagai stimulan. Jika seseorang mengonsumsi kapsaisin terlalu banyak akan mengakibatkan rasa terbakar di mulut dan keluarnya air mata. Selain kapsaisin, cabai juga mengandung kapsisidin. Khasiatnya untuk memperlancar sekresi asam lambung dan mencegah infeksi system pencernaan. Unsur lain di dalam cabai adalah kapsikol yang dimanfaatkan untuk mengurangi pegal-pegal, sakit gigi, sesak nafas, dan gatal-gatal.

Cabai merah (*Capsicum annum* L) merupakan komoditas komersial karena sebagian besar ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pasar. Cabai dapat

dikonsumsi dalam bentuk segar maupun olahan. Usahatani cabai dapat dikembangkan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga dan industri pengolahan. Cabai merupakan salah satu komoditas sayuran yang dapat dipasarkan dalam bentuk segar maupun olahan (Santika, 2001). Sifat cabai dapat dilihat dari aroma dan rasa. Cabai merupakan bahan pangan yang sangat penting di berbagai negara. Cabai merupakan sumber pro-vitamin A dan vitamin C bahkan dapat digunakan sebagai tanaman obat (Rubatzky,1999).

Menurut klasifikasi dalam tata nama (sistem tumbuhan) tanaman cabai termasuk kedalam :

Divisi : *Spermatophyta*

Sub divisi : *Angiospermae*

Kelas : *Dicotyledoneae*

Ordo : *Solanales*

Famili : *Solanaceae*

Genus : *Capsicum*

Spesies : *Capsicum annum L.*

### **Penerimaan**

Hasil akhir dari proses produksi adalah produk atau output. Dalam bidang pertanian, produk atau produksi itu bervariasi karena perbedaan kualitas pengukuran terhadap produksi juga perlu perhatian karena keragaman kualitas tersebut. Nilai produksi dari produk-produk pertanian kadang-kadang tidak mencerminkan nilai sebenarnya, maka sering nilai produksi diukur menurut harga bayangannya/shadowprice (Soekartawi, 1990).

Menurut Soekartawi (1995) penerimaan usahatani adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual. Pernyataan ini dapat dituliskan sebagai berikut :

$$\mathbf{TR = Y \cdot P}$$

Dimana : TR = Total Penerimaan

Y = Produksi

P = Harga

### **Biaya Produksi**

Menurut Sukirno S. (2012) biaya produksi dapat didefinisikan sebagai semua pengeluaran yang dilakukan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi. Biaya tetap adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh faktor produksi yang tidak dapat diubah jumlahnya, sedangkan biaya variabel adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh faktor produksi yang dapat diubah jumlahnya.

Biaya total dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\mathbf{TC = TFC + TVC}$$

Dimana : TC = Total Biaya

TFC = Biaya Tetap

TVC = Biaya Variabel

### **Pendapatan**

Menurut Soekartawi, (1995) pendapatan usahatani adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya. Pendapatan dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$Pd = TR - TC$$

Dimana : Pd = Pendapatan usahatani

TR = Total penerimaan

TC = Total biaya

### **Kelayakan Usaha**

Studi kelayakan pada akhir-akhir ini telah banyak dikenal oleh masyarakat, terutama masyarakat yang bergerak dalam bidang dunia usaha. Berbagai macam peluang dan kesempatan yang ada dalam kegiatan dunia usaha, telah menuntut perlu adanya penilaian sejauh mana kegiatan/kesempatan tersebut dapat memberikan manfaat (*benefit*) bila diusahakan. Kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha/proyek, disebut dengan studi kelayakan bisnis. Dengan demikian studi kelayakan yang juga disebut dengan *feasibility study* merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan, apakah menerima atau menolak dari suatu gagasan usaha/proyek yang direncanakan. Pengertian layak dalam penilaian ini adalah kemungkinan dari gagasan usaha/proyek yang akan dilaksanakan memberikan manfaat (*benefit*), baik dalam arti *financial benefit* maupun dalam arti *social benefit*. Layaknya suatu gagasan usaha/proyek dalam arti *social benefit* tidak selalu menggambarkan layak dalam arti *financial benefit*, hal ini tergantung dari segi penilaian yang dilakukan.

Perhitungan kriteria investasi erat hubungan dengan studi kelayakan bisnis. Tujuan dari perhitungan kriteria investasi adalah untuk mengetahui sejauh mana gagasan usaha yang direncanakan dapat memberikan manfaat (*benefit*), baik dilihat dari *financial benefit* maupun *social benefit*. Apabila hasil perhitungan

telah menunjukkan *feasible* (layak), pelaksanaannya akan jarang mengalami kegagalan. Perkiraan *benefit (cash in flows)* dan perkiraan *cost (cash out flows)* yang menggambarkan tentang posisi keuangan dimasa yang akan datang dapat digunakan sebagai alat kontrol dalam pengendalian biaya untuk memudahkan dalam mencapai tujuan usaha atau proyek. Di pihak lain, dengan adanya hasil perhitungan kriteria investasi, penanam modal dapat menggunakannya sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan (Ibrahim, 2009).

## **Analisis SWOT**

### **Analisis Situasi SWOT**

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dengan faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weakness*). Sebelum melakukan analisis, maka diperlukan tahap pengumpulan data yang terdiri atas tiga model yaitu :

- **Matriks Faktor Strategi Internal**

Sebelum membuat matriks faktor strategi internal, kita perlu mengetahui terlebih dahulu cara-cara penentuan dalam membuat tabel IFAS.

- Susunlah dalam kolom 1 faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan).
- Beri rating masing-masing faktor dalam kolom 2 sesuai besar kecilnya pengaruh yang ada pada faktor strategi internal, mulai dari nilai 4 (sangat baik), nilai 3 (baik), nilai 2 (cukup baik) dan nilai 1 (tidak baik) terhadap kekuatan nilai “rating” terhadap kelemahan bersifat negatif, kebalikannya.

- Beri bobot untuk setiap faktor dari 0 sampai 1 pada kolom bobot (kolom 3). Bobot ditentukan secara subyektif, berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan.
- Kalikan rating pada kolom 2 dengan bobot pada kolom 3, untuk memperoleh skoring pada kolom 4.
- Jumlah skoring (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategi internalnya.

Hasil identifikasi faktor kunci internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan, pembobotan dan rating dipindahkan ke tabel Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS) untuk dijumlahkan dan kemudian di perbandingkan antara total skor kekuatan dan kelemahan.

- **Matriks Faktor Strategi Eksternal**

Sebelum membuat matrik faktor strategi eksternal, kita perlu mengetahui terlebih dahulu cara-cara penentuan dalam membuat tabel EFAS.

- Susunlah dalam kolom 1 faktor-faktor eksternalnya (peluang dan ancaman).
- Beri rating dalam masing-masing faktor dalam kolom 2 sesuai besar kecilnya pengaruh yang ada pada faktor strategi eksternal, mulai dari nilai 4 (sangat baik), nilai 3 (baik), nilai 2 (cukup baik) dan nilai 1 (tidak baik) terhadap kekuatan nilai “rating” terhadap kelemahan bersifat negatif, kebalikannya.

- Beri bobot untuk setiap faktor dari 0 sampai 1 pada kolom bobot (kolom 3). Bobot ditentukan secara subyektif, berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan.
- Kalikan rating pada kolom 2 dengan bobot pada kolom 3, untuk memperoleh skoring pada kolom 4.
- Jumlah skoring (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategi eksternalnya.

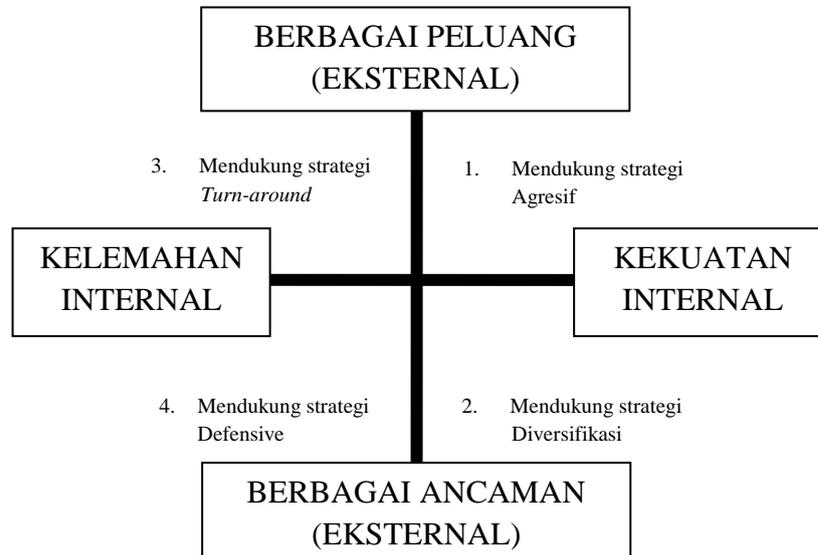
Hasil identifikasi faktor kunci internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan, pembobotan dan rating dipindahkan ke tabel Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS) untuk dijumlahkan dan kemudian di perbandingkan antara total skor kekuatan dan kelemahan.

- **Matriks Posisi**

Hasil analisis pada tabel matriks faktor strategi internal dan faktor strategi eksternal dipetakan pada matriks posisi dengan cara sebagai berikut :

- a. Sumbu horizontal (x) menunjukkan kekuatan dan kelemahan, sedangkan sumbu vertical (y) menunjukkan peluang dan ancaman.
- b. Posisi perusahaan ditentukan dengan hasil sebagai berikut :
  - Kalau peluang lebih besar dari pada ancaman maka nilai  $y > 0$  dan sebaliknya kalau ancaman lebih besar dari pada peluang maka nilainya  $y < 0$ .

- Kalau kekuatan lebih besar daripada kelemahan maka nilai  $x > 0$  dan sebaliknya kalau kelemahan lebih besar daripada kekuatan maka nilainya  $x < 0$  (Rangkuti, 2015).



**Gambar 1. Diagram Analisis SWOT**

Kuadran 1 : Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*).

Kuadran 2 : Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

Kuadran 3 : Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-

masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

Kuadran 4 : Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

Alat untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matrik SWOT. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif stretegis seperti yang dijelaskan dalam Tabel 2 :

**Tabel 1. Matriks SWOT**

IFAS EFAS	STRENGTH (S) • Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	WEAKNESSES (W) • Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
OPPORTUNITTIES (O) • Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREATS (T) • Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Cipatakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

a. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

b. Strategi ST

Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

c. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

d. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman (Rangkuti,2015).

### **Kerangka Pemikiran**

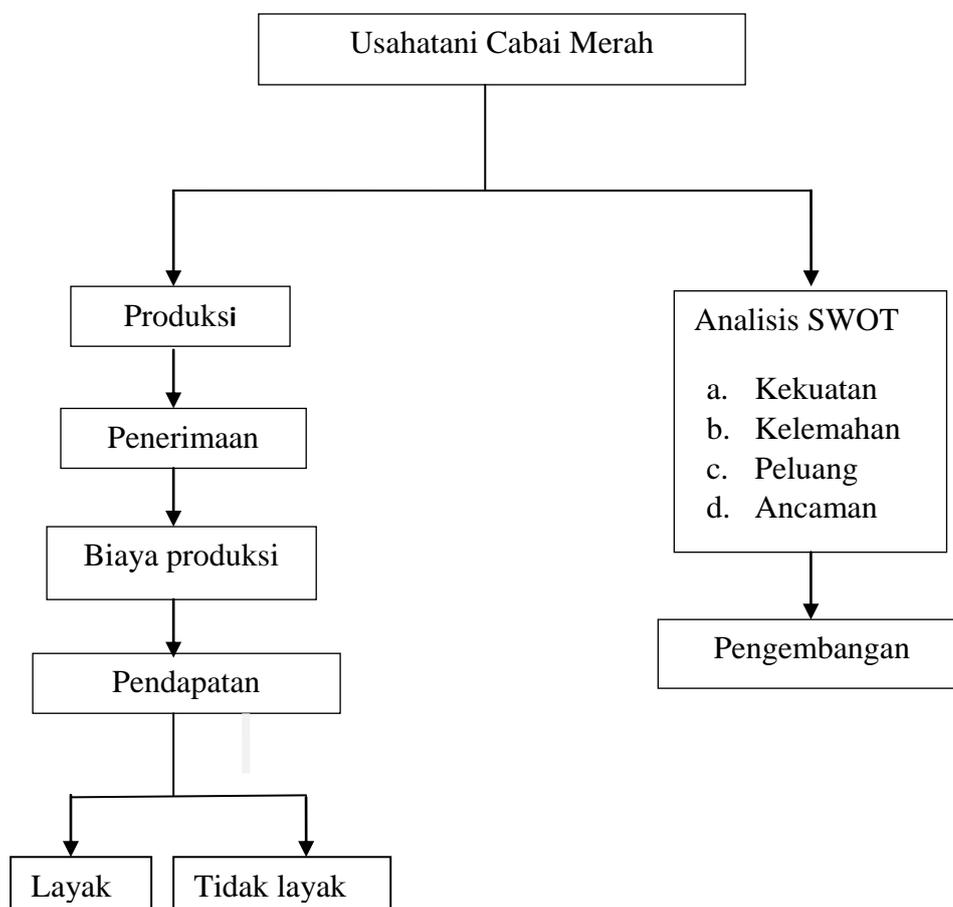
Usahatani secara umum adalah kegiatan untuk memproduksi di lingkungan pertanian untuk mendapatkan keuntungan yang maksimum. Untuk mendapatkan keuntungan tersebut banyak faktor yang mempengaruhinya seperti produksi, penerimaan, biaya produksi serta teknologi yang digunakan dapat meningkatkan pendapatan.

Beberapa variabel yang dapat mempengaruhi produksi cabai merah dihilangkan, seperti umur tanaman, curah hujan, walaupun merupakan faktor-faktor yang dapat berpengaruh terhadap tingkat produksi tetapi karena penelitian ini di satu Perusahaan, maka umur tanaman, curah hujan, diasumsikan homogen.

Kinerja faktor tersebut harus dipertimbangkan dengan analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dari lingkungan internal kekuatan dan kelemahan, lingkungan eksternal peluang dan ancaman yang dihadapi usahatani cabai merah. Usahatani cabai merah agar dapat berjalan dengan baik maka usahatani cabai merah harus mengolah untuk mempertahankan serta memanfaatkan peluang yang

ada secara baik agar dapat menjadikan usahatani cabai merah menjadi lebih baik dimasa yang akan datang dan dapat di budidayakan oleh petani. Alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya.

Berikut skema kerangka pemikiran pada gambar 2 berikut:



Keterangan :

—————> : Pengaruh

**Gambar 2 Skema Kerangka Pemikiran**

## **METODOLOGI PENELITIAN**

### **Metode penelitian**

Metode penelitian yang digunakan adalah metode studi kasus (*case study*) yaitu penelitian yang dilakukan dengan melihat langsung ke lapangan. Studi kasus merupakan metode yang menjelaskan jenis penelitian mengenai suatu objek tertentu selama kurun waktu tertentu, atau suatu fenomena yang ditentukan pada suatu tempat yang belum tentu sama dengan daerah penelitian lain.

### **Metode Penentuan Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Lubuk Cuik, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*). Berdasarkan pertimbangan bahwa Desa Lubuk Cuik memiliki populasi yang cukup banyak untuk budidaya cabai merah. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha budidaya cabai merah di daerah tersebut maka perlu dilakukan penelitian.

### **Metode penarikan Sample**

Populasi dalam penelitian adalah para petani cabai merah. Adapun jumlah populasi petani cabai merah yang berada di Desa Lubuk Cuik, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara adalah 30 orang. Penarikan sampel ditentukan dengan metode sensus sampling yaitu pengambilan sampel secara keseluruhan untuk dijadikan sampel yakni 30 sampel. Dengan pertimbangan bahan sampel penelitian bersifat homogen atau rata-rata memiliki karakter yang sama (Sugiyono, 2010).

### **Metode pengumpulan data**

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder, data primer diperoleh dengan cara melakukan observasi langsung ke lokasi penelitian dengan mengadakan wawancara langsung dengan para petani cabai merah dengan menggunakan daftar kuisisioner yang telah disiapkan. Sedangkan, data sekunder di perlukan untuk menunjang data primer yang diperoleh dari instansi – instansi (lembaga) serta literatur yang ada hubungannya dengan penelitian.

### **Metode analisis data**

masalah penerimaan dengan rumus :

$$\mathbf{TR = Y \cdot P}$$

Dimana : TR = Total Penerimaan

Y = Produksi

P = Harga

Rumus biaya yang dipakai adalah :

$$\mathbf{TC = TFC + TVC}$$

Dimana : TC = Total Biaya

TFC = Biaya Tetap

TVC = Biaya Variabel

Menyelesaikan masalah tentang pendapatan yaitu dengan menjumlahkan total penerimaan dikurang dengan total biaya. Dengan rumus sebagai berikut:

$$\mathbf{Pd = TR - TC}$$

Dimana : Pd = Pendapatan usahatani

TR = Total penerimaan

TC = Total biaya

Menyelesaikan masalah tentang kelayakan usaha dengan menggunakan rumus R/C dan B/C ratio

1. R/C ratio

$$\mathbf{R/C = Total Penerimaan / Total Biaya}$$

Dengan Kriteria

Bila R/C >1, maka usahatani layak untuk diusahakan

Bila R/C =1, maka usahatani impas

Bila R/C <1, maka usahatani tidak layak untuk diusahakan

2. B/C ratio

$$\mathbf{B/C = Total Pendapatan / Total Biaya}$$

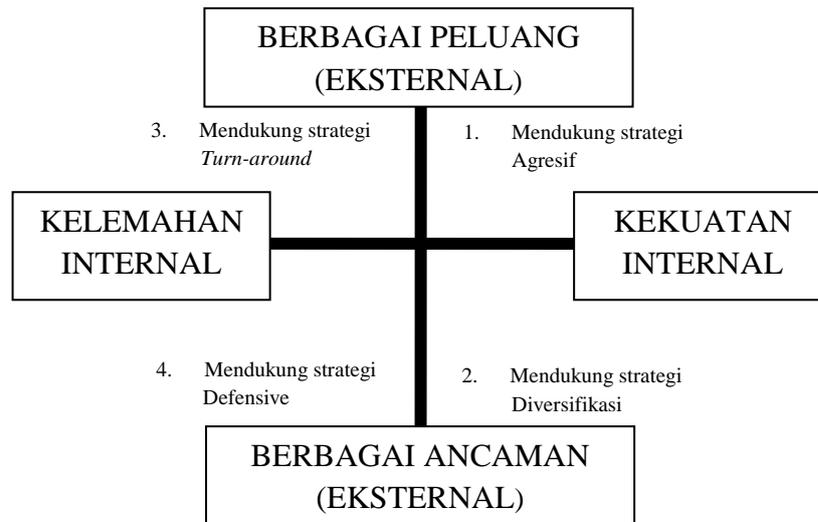
Dengan Kriteria

Bila B/C >1, maka usahatani layak untuk diusahakan

Bila B/C =1, maka usahatani impas

Bila B/C <1, maka usahatani tidak layak untuk diusahakan

Menyelesaikan masalah tentang pengembangan produk dilakukan dengan analisis SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunities, Threat*) dengan mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi suatu usaha (Strategi SO, ST, WO, dan WT). Analisis ini didasarkan terhadap logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strenght*) dan peluang (*opprtunities*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threat*).



**Gambar 3. Diagram Analisis SWOT**

Kuadran 1 : Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*).

Kuadran 2 : Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

Kuadran 3 : Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

Kuadran 4 : Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

**Tabel 2. Matriks SWOT**

IFAS EFAS	STRENGTH (S) • Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	WEAKNESSES (W) • Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
OPPORTUNITTIES (O) • Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREATS (T) • Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

a. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

b. Strategi ST

Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

c. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

d. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman (Rangkuti, 2015).

Sebelum dilakukan analisis data seperti di atas maka terlebih dahulu dilakukan pengumpulan data dengan menggunakan metode matriks faktor strategi internal dan matriks faktor strategi eksternal seperti pada Tabel 4 di bawah ini.

**Tabel 3. Matriks Faktor Strategi Internal/Eksternal**

<b>Faktor Strategi Internal/Eksternal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Skoring (Bobot x Rating)</b>
Kekuatan/Peluang :			
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
Total skor kekuatan/Peluang	1.00		
Kelemahan/Ancaman :			
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
Total skor kelemahan/ancaman	1.00		
Selisih Kekuatan-Kelemahan/Peluang-Ancaman			

- a. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan untuk IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*) dan yang menjadi peluang dan ancaman untuk EFAS (*Eksternal Strategic Factors Analysis Summary*) dalam kolom 1 (5 sampai dengan 10 faktor IFAS dan EFAS).
- b. Bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap strategis perusahaan (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).
- c. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang

bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk faktor kekuatan dan faktor peluang bersifat positif. Pemberian nilai rating faktor kelemahan dan faktor ancaman adalah negative/kebalikannya. Jika ratingnya sangat besar, ratingnya adalah skala mulai dari 1 (*outstanding*) sampai dengan 4 (*poor*)

- d. Kalikan bobot pada kolom 2 dan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
- e. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya. Skor total ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

## Definisi dan Batasan Operasional

Untuk menghindari kesalah pahaman, maka berikut ini penulis membuat definisi dan batasan operasional sebagai berikut:

1. Hasil akhir dari suatu proses produksi adalah produk atau output. Dalam bidang pertanian, produk atau produksi itu bervariasi karena perbedaan kualitas pengukuran terhadap produksi juga perlu perhatian karena keragaman kualitas tersebut.
2. Penerimaan adalah total produksi yang dihasilkan dikali dengan harga tanaman cabai merah musim tanam masa produksi, dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp).
3. Biaya Produksi adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi, sedang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.
4. Pendapatan adalah total penerimaan dikurangi dengan total biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi.
5. Aspek-aspek kelayakan usaha adalah hal-hal yang menjadi faktor dalam melakukan analisis kelayakan usaha, yakni aspek pasar, aspek internal perusahaan, dan aspek persaingan dan lingkungan eksternal.
6. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan dengan membandingkan antara faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weakness*) dengan faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*).
7. Sampel adalah Petani yang mengusahakan usahatani cabai merah.
8. Penelitian dilaksanakan tahun 2017.

9. Prospek pengembangan merupakan peluang-peluang dari pengembangan usahatani Cabai merah dimasa yang akan datang.
10. Penelitian ini dilakukan di Desa Lubuk Cuik, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara
11. Produksi yang dihasilkan dalam penelitian ini adalah Cabai merah.

## **DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN**

### **Gambaran Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian dilakukan di Desa Lubuk Cuik, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara, Propinsi Sumatera Utara. Desa ini merupakan salah satu daerah yang memiliki banyak petani pembudidaya cabai merah di Kabupaten Batu Bara. Hal ini dapat dilihat dari tingginya tingkat produktivitas lahan di desa ini dalam menghasilkan komoditas cabai merah. Dan apabila dilihat dari aspek mata pencarian penduduk sekitar, sebagian besar merupakan petani. Sehingga Daerah ini cocok untuk dijadikan sebagai lokasi penelitian.

Adapun jarak antara desa dengan ibu kota kecamatan adalah berkisar 10 km. sedangkan jarak ke ibu kota kabupaten berkisar  $\pm$  25 km. Tersedianya sarana transportasi yang baik di Desa Lubuk Cuik menjadikan daerah ini menjadi desa yang cukup berkembang. Hal ini dapat dilihat dengan adanya angkutan umum antar desa yang aktif beroperasi.

### **Luas dan Letak Strategis**

Desa Lubuk Cuik merupakan salah satu desa di Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara yang memiliki luas wilayah 362 ha. Topografi desa dengan bentang wilayah berombak sampai berbukit. Rata – rata curah hujan adalah 2.000 / 3000 mm/thn. Suhu rata-rata harian mencapai 24<sup>0</sup> C s/d 34<sup>0</sup> C dengan ketinggian tempat 245 m dpl.

Adapun Batas- batas wilayah Desa Lubuk Cuik adalah sebagai berikut:

- Sebelah utara : Berbatas dengan Desa Gambus Laut;
- Sebelah selatan : Berbatas dengan Desa Tanah Itam Ulu;
- Sebelah Timur : Berbatas dengan Desa Gambus Laut / Desa Bulan Bulan;

- Sebelah Barat : Berbatas dengan Desa Tanah Itam Ilir.

### **Keadaan Penduduk**

Berdasarkan data administrasi pemerintah Desa Lubuk Cuik, jumlah penduduk yang tercatat secara administrasi, jumlah total 3.898 jiwa yang terdiri dari 1025 Kepala Keluarga (KK). Dengan rincian dapat dilihat pada Tabel berikut ini.

**Tabel 4. Distribusi Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin Di Desa Lubuk Cuik, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara.**

Nomor	Jenis Kelamin	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1.	Pria	1.964	50,4
2.	Wanita	1.934	49,6
	Total	3.898	100

Sumber : Kantor Desa Lubuk Cuik, 2017.

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa penduduk berjenis kelamin laki-laki berjumlah 1964 jiwa (50,4)%, sedangkan berjenis kelamin perempuan berjumlah 1934 jiwa (49,6 %).

### **Distribusi Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan**

Pendidikan adalah satu hal penting dalam memajukan tingkat kesejahteraan pada umumnya dan tingkat perekonomian pada khususnya. Dengan tingkat pendidikan yang tinggi maka akan mendongkrak tingkat kecakapan. Tingkat kecakapan juga akan mendorong tumbuhnya ketrampilan kewirausahaan. Dan pada gilirannya mendorong munculnya lapangan pekerjaan baru. Dengan sendirinya akan membantu program pemerintah untuk pembukaan lapangan kerja baru guna mengatasi pengangguran. Pendidikan biasanya akan dapat mempertajam sistematika pikir atau pola pikir individu, selain itu mudah menerima informasi yang lebih maju. Di bawah ini akan diterangkan mengenai tingkat rata-rata pendidikan warga Desa Lubuk Cuik. Untuk lebih jelasnya maka dapat terlihat pada tabel berikut ini.

**Tabel 5. Distribusi Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan Di Desa Lubuk Cuik, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara.**

No	Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Tidak Tamat SD	1.148	29,45
2	Tamat SD	1.047	26,86
3	Tamat SMP	843	21,63
4	Tamat SMA	778	19,96
5	Tamat Perguruan Tinggi	82	2,10
Total		3.898	100

Sumber : Kantor Desa Lubuk Cuik, 2017.

Berdasarkan data yang diperoleh pada tabel di atas menunjukkan bahwa di Desa Lubuk Cuik sebagian besar penduduk berpendidikan tidak tamat SD sebanyak 1.148 orang atau 29,45 %. Pada level pendidikan SD 1.047 orang, 26,86 % dan pendidikan SMP yaitu 843 orang atau 21,63 %. Sementara untuk pendidikan SMA sebanyak 778 orang atau berkisar 19,96 %. Pada tingkat pendidikan Perguruan Tinggi yaitu 82 orang atau 2,10 %.

#### **Distribusi Penduduk Menurut Tingkat Umur**

Berikut tabel distribusi umur penduduk Desa Lubuk Cuik Kecamatan Lima Puluh Kabupaten Batu Bara.

**Tabel 6. Distribusi Penduduk Menurut Tingkat Umur Di Desa Lubuk Cuik, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara.**

No.	Kelompok Usia	Laki-laki	Perempuan	Jumlah	Persen (%)
1	00 - 12 BULAN	65	87	152	4%
2	13 BULAN - 03 TAHUN	67	80	147	3.78%
3	03 - 05 TAHUN	82	98	180	4.63%
4	06 - 12 TAHUN	89	132	221	5.70%
5	13 - 15 TAHUN	153	190	343	8.80%
6	16 - 19 TAHUN	186	194	380	9.75%
7	20 - 24 TAHUN	175	206	381	9.78%
8	25 - 29 TAHUN	160	200	360	9.25%
9	30 - 34 TAHUN	619	336	955	24.50%
10	35 - 39 TAHUN	71	70	141	3.60%
11	40 - 44 TAHUN	56	60	116	3.00%
12	45 - 49 TAHUN	60	65	125	3.25%
13	50 - 54 TAHUN	63	69	132	3.50%
14	55 - 59 TAHUN	55	62	117	3.01%
15	60 - 64 TAHUN	32	45	77	2.00%
16	65 TAHUN KEATAS	31	40	71	1.80%
<b>Jumlah</b>		<b>1.964</b>	<b>1.934</b>	<b>3.898</b>	<b>100%</b>

Sumber : Kantor Desa Lubuk Cuik, 2017.

Dari total jumlah penduduk Desa Lubuk Cuik, yang dapat dikategorikan kelompok rentan dari sisi kesehatan mengingat usia, yaitu penduduk yang berusia >65 tahun, merupakan jumlah yang paling sedikit 71 atau 1,80 %. Dari usia yang paling banyak adalah pada kelompok umur 30-34 tahun, ada 955 orang atau 24.50%.

### **Distribusi Penduduk Menurut Agama**

Data distribusi penduduk menurut agama selengkapnya dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

**Tabel 7. Distribusi Penduduk Menurut Agama Di Desa Lubuk Cuik, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara.**

No	Agama	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1	Islam	3.604	92,46
2	Khatolik	204	5,23
3	Protestan	90	2,31
4	Hindu	-	-
5	Buddha	-	-
Total		3.898	100

Sumber : Kantor Desa Lubuk Cuik, 2017.

Berdasarkan tabel di atas diketahui jumlah penduduk Desa Lubuk Cuik sebagian besar menganut agama islam dengan jumlah 3.604 orang atau 92,46 %. Penganut agama kristen khatolik sebanyak 204 orang atau 5,23 % dan agama kristen protestan yaitu 90 orang atau 2,31 %. Sedangkan untuk agama Hindu dan Buddha tidak ada.

### **Distribusi Penduduk Menurut Mata Pencaharian**

Secara umum mata pencaharian warga masyarakat Desa Lubuk Cuik dapat teridentifikasi ke dalam beberapa bidang mata pencaharian, seperti : petani, buruh tani, PNS/TNI/POLRI, karyawan swasta, pedagang, wiraswasta, pensiunan, buruh

bangunan/tukang, peternak. Jumlah penduduk berdasarkan mata pencaharian dapat dilihat pada Tabel di bawah ini.

**Tabel 8. Distribusi Penduduk Menurut Mata Pencaharian Di Desa Lubuk Cuik, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara.**

No	Mata Pencaharian	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1	Petani	992	25,45
2	Buruh tani	904	23,19
3	PNS/TNI/POLRI	16	0,41
4	Karyawan swasta	168	4,31
	Pedagang	155	3,98
5	Wirausaha	148	3,80
6	Pensiunan	45	1,15
7	Tukang bangunan	172	4,41
8	Peternak	245	6,29
9	Lain-lain/tidak tetap	1053	27,01
	<b>Total</b>	<b>3.898</b>	<b>100</b>

Sumber : Kantor Desa Lubuk Cuik, 2017.

Berdasarkan tabulasi data tersebut teridentifikasi, di Desa Lubuk Cuik jumlah penduduk mayoritas mempunyai mata pencaharian tidak tetap yaitu ada 1.053 orang atau 27,01%. Selain itu penduduk bergantung kehidupannya di sektor pertanian, ada 992 atau 25,45 % dari total jumlah penduduk. Buruh tani sebanyak 904 orang atau 23,19 % dari jumlah penduduk. Sementara penduduk yang lain mempunyai mata pencaharian yang berbeda-beda, ada yang berprofesi sebagai PNS, TNI, POLRI, pedagang, karyawan swasta, sopir, wiraswasta, tukang bangunan, dan lain-lain.

### **Penggunaan Tanah**

Topografi Desa Lubuk Cuik Kecamatan Lima Puluh Kabupaten Batu Bara memiliki topografi daerah yang cukup baik yaitu dengan bentang wilayah berombak sampai berbukit. Namun di tempat ini merupakan tempat yang sangat cocok untuk daerah pertanian di karenakan daerah yang ketinggian nya 245 m dpl. Hal ini lah yang menyebabkan Desa Lubuk Cuik Kecamatan Lima Puluh Kabupaten Batu Bara sangat baik untuk setiap jenis budidaya tanaman hortikultura.

Adapun Penggunaan lahan di Desa Lubuk Cuik Kecamatan Lima Puluh Kabupaten Batu Bara banyak digunakan untuk hal lain. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel distribusi penggunaan lahan sebagai berikut.

**Tabel 9. Distribusi Penggunaan Tanah di Desa Lubuk Cuik, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara.**

No	Penggunaan Tanah	Luas (Ha)	Persentase (%)
1	Luas Tanah Pemukiman	15	4.14
2	Luas Tanah Sawah	115	31.77
3	Hutan Desa	35	9.67
4	Peternakan	33	9.12
5	Tanah Wakaf	2	0.55
6	Perladangan	157	43.37
7	Lain – lain	5	1.38
<b>Total</b>		<b>362</b>	<b>100</b>

Sumber : Kantor Desa Lubuk Cuik, 2017.

Berdasarkan tabel di atas penggunaan tanah di Desa Lubuk Cuik Kecamatan Lima Puluh Kabupaten Batu Bara paling banyak digunakan untuk daerah perladangan yaitu seluas 157 Ha (43,37%), digunakan untuk kegiatan berladang para petani untuk mendapatkan hasil demi mendapatkan pendapatan untuk dapat mensejahterakan keluarganya. Selain itu daerah persawahan didaerah tersebut juga luas yaitu 115 Ha ( 31,77 %). Sedangkan luas tanah pemukiman warga yaitu 15 Ha ( 4,14 %).

### **Sarana dan Prasarana Umum**

Sarana dan prasarana merupakan fasilitas yang disediakan oleh pemerintah untuk kepentingan masyarakat. Hal tersebut untuk mendukung setiap kegiatan masyarakat serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat dalam hal fasilitas umum. Di Desa Lubuk Cuik Kecamatan Lima Puluh Kabupaten Batu Bara ada beberapa fasilitas yang disediakan oleh pemerintah Kecamatan setempat. Untuk dapat melihat lebih jelas, dapat dilihat pada tabel berikut.

**Tabel 10. Jumlah Sarana dan Prasarana di Desa Lubuk Cuik, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara**

No	Sarana dan Prasarana	Jumlah (Unit)
1	Kantor Kecamatan	0
2	Kantor Kepala Desa	1
3	Balai Desa	1
4	Mesjid/Musholah	7
5	Gereja	2
6	Sekolah	2
7	Puskesmas Pembantu	1
8	Posyandu	1
<b>Total</b>		<b>15</b>

Sumber : Kantor Desa Lubuk Cuik, 2017.

Dari tabel diketahui fasilitas yang disediakan pemerintah setempat yang digunakan oleh penduduk di Desa Lubuk Cuik Kecamatan Lima Puluh Kabupaten Batu Bara diantaranya kantor kepala desa ada 1, balai desa ada 1, mesjid/musholah ada 7, gereja ada 2, sekolah ada 2, puskesmas pembantu ada 1 dan posyandu ada 1.

### **Karakteristik Sampel Penelitian**

Sampel dalam penelitian ini adalah petani cabai merah di Desa Lubuk Cuik, Kecamatan Lima Puluh Kabupaten Batu Bara. Berikut ini dijelaskan karakteristik sampel di daerah penelitian berdasarkan :

#### **Usia dan Jenis Kelamin**

Usia para petani cabai merah yang menjadi sampel di Desa Lubuk Cuik sebagian besar didominasi oleh para kepala keluarga dengan usia yang berkisar antara usia 40-59 an tahun. Sebagian besar petani cabai merah adalah berjenis kelamin laki - laki. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel berikut.

**Tabel 11. Distribusi Sampel Berdasarkan Kelompok Umur**

No.	Kelompok Usia (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persen (%)
1	30 - 39	8	26.68
2	40 - 49	17	56.66
3	50 - 59	5	16.66
4	≥ 60	0	0
<b>Jumlah</b>		<b>30</b>	<b>100</b>

Sumber : Data Primer diolah 2017

Berdasarkan Tabel di atas dapat dilihat jumlah konsumen sampel terbesar berada pada kisaran kelompok usia 40–49 tahun dengan jumlah 17 orang atau sekitar 56,66 %. Sedangkan jumlah petani sampel terkecil berada pada kisaran kelompok usia 50-59 tahun berjumlah 5 orang atau sebesar 16,66 %.

### Jumlah Tanggungan

Rata – rata jumlah tanggungan sampel penelitian adalah berkisar 3-4 orang. Untuk lebih jelasnya berikut ini disajikan data jumlah tanggungan petani cabai merah di daerah penelitian pada Tabel berikut.

Tabel12. Distribusi Sampel Berdasarkan Jumlah Tanggungan Sampel

No.	Jumlah Tanggungan Keluarga	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	1 – 2	6	20
2	3 - 4	23	76.67
3	5 - 6	1	3.33
<b>Jumlah</b>		<b>30</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer diolah 2017

Berdasarkan Tabel di atas dapat dilihat jumlah tanggungan terbesar berada pada kelompok tanggungan 3 - 4 orang yaitu sebanyak 23 orang atau 76,67 %, sedangkan untuk jumlah tanggungan terkecil berada pada kelompok tanggungan pada kelompok 5 – 6 orang sebanyak 1 orang atau 3,33 %.

### Pengalaman Bertani

Pengalaman merupakan lamanya seorang petani dalam menekuni budidaya tanaman cabai. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 13. Distribusi Sampel berdasarkan Pengalaman Bertani

No	Lama Bertani	Besar Responden (Orang)	Persentase (%)
1	1-2	9	30
2	3-4	16	53.33
3	5-6	5	16.67
<b>Jumlah</b>		<b>30</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer Diolah 2017

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa besar responden yang paling banyak memiliki pengalaman bertani berkisar antara 3-4 tahun adalah berjumlah 16 orang atau sekitar 53,33 %, dan yang paling sedikit adalah pada pengalaman 5-6 tahun berjumlah 5 orang atau sebesar 16,67 %

### **Luas Lahan**

Luas lahan biasanya akan sangat mempengaruhi baik terhadap produksi cabai merah maupun bagi pendapatan petani itu sendiri nantinya. Untuk lebih jelas mengenai kepemilikan luas lahan petani cabai merah dapat kita lihat pada Tabel berikut ini.

Tabel 14. Distribusi Sampel Petani berdasarkan Kepemilikan Luas Lahan

<b>No.</b>	<b>Kelompok luasan lahan (Rante)</b>	<b>Jumlah (Orang)</b>	<b>Persentase (%)</b>
1	2-3	8	26.66
2	≥3-4	14	46.68
3	≥4-5	5	16.66
4	≥5-6	3	10
<b>Jumlah</b>		<b>30</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer Diolah 2017

Berdasarkan tabel diatas maka dapat diketahui bahwa jumlah terbanyak petani berada pada kisaran kelompok luas lahan 2-3 rante sebanyak 14 orang atau apabila dalam bentuk persen sebesar 46,68 %. Artinya pada kelompok luas lahan ini petani lebih mendominasi. Sedangkan jumlah terkecil adalah berada pada kelompok luas ≥5-6 rante sebanyak 3 orang atau sebesar 10 % dari total keseluruhan sampel petani yang diteliti.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa pendapatan yang diperoleh petani cabai merah di Desa Lubuk Cuik pada musim tanam 2017 cukup mengalami penurunan yang signifikan. Hal ini disebabkan karena harga cabai di pasaran mengalami fluktuasi khususnya pada awal tahun hingga pertengahan Mei. Akibatnya permintaan akan cabai merah di tingkat agen menjadi lebih sedikit. Pada kondisi ini banyak petani yang mengaku resah dan dirugikan dengan hasil panen tahun ini. Berikut ini adalah data harga cabai merah periode januari sampai dengan mei tahun 2017.

Tabel 15. Daftar Fluktuasi Harga Cabai Merah Pada Tahun 2017

No	Bulan	Rata – Rata Harga Di Tingkat Petani (Rp/Kg)
1	Januari – februari	Rp. 12.000 - Rp. 13.000
2	Maret – April	Rp. 10.000 - Rp. 12.000
3	Mei	Rp. 18.000

Sumber : Data Primer Diolah 2017

Berdasarkan tabel tersebut petani di daerah penelitian melakukan panen cabai merah pada bulan mei 2017 dimana harga cabai berada pada titik harga Rp 18.000/kg. Untuk mengetahui rata-rata produksi cabai merah, harga jual, biaya produksi penerimaan dan pendapatan petani cabai merah yang berada di daerah penelitian, dapat dilihat pada uraian berikut ini.

### **Analisis Usahatani Cabai Merah Di Daerah Penelitian**

Untuk mengetahui analisis usahatani di daerah penelitian maka perlu dilakukan perhitungan atas biaya – biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk baik saat mengolah lahan sampai dengan panen. Di samping itu penerimaan yang diperoleh dari hasil penjualan cabai merah perlu dibandingkan dengan pendapatan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada table berikut.

Tabel 16. Rincian Analisis Usahatani Petani Cabai Merah Di Desa Lubuk Cuik

No	Uraian	Rataan
1	Produksi (Kg/Musim)	367,33
2	Harga (Rp/Kg)	18.000
3	Penerimaan (Rp/Musim)	6.612.000
4	Biaya Produksi (Rp/Musim)	4.544.541
5	Pendapatan (Rp/Musim)	2.067.549
6	Luas Lahan (Rante)	3,87

Sumber : Data Primer Diolah, 2017

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa rata – rata luas lahan petani cabai merah adalah 3,87 Rante dengan rata-rata produksi yang dihasilkan adalah 367,33 Kg/Musim tanam dan harga jual cabai merah Rp. 18.000 per kilogram. Untuk mengetahui rata –rata penerimaan, pendapatan dan biaya produksi maka dapat dijelaskan sebagai berikut:

#### **Penerimaan**

Penerimaan adalah hasil perkalian antara produksi cabai merah dalam satuan Kg dengan harga jual di tingkat petani dalam satuan Rupiah/Kg. Adapun rata-rata produksi cabai merah pada musim tanam adalah sebesar 367,33 Kg/Musim tanam. Harga jual satuan kg produksi cabai merah adalah Rp. 18.000/Kg. Dengan demikian petani cabai merah mendapatkan rata-rata penerimaan sebesar Rp 6.612.000 per musim tanam.

$$TR = Y.P$$

$$TR = 367,33 \text{ Kg} \times \text{Rp } 18.000/\text{kg} = \text{Rp } 6.612.000$$

### Biaya Produksi

Biaya produksi merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan oleh para petani untuk menghasilkan cabai merah mulai dari awal pengolahan lahan sampai dengan panen. Apabila petani mampu menggunakan biaya produksi seefisien mungkin tentu akan menjadi keuntungan. Dan sebaliknya jika biaya tidak dipergunakan seefisien mungkin maka pendapatan akan berkurang. Dalam penelitian ini biaya produksi mencakup biaya bibit, biaya pupuk, biaya tenaga kerja, pestisida, mulsa, bahan bakar minyak/pengangkutan hasil, dan biaya penyusutan alat. Rata-rata biaya produksi yang dikeluarkan petani permusim tanam adalah sebesar Rp. 4.544.541 dengan rincian biaya produksi dapat dilihat pada tabel berikut.

**Tabel 17. Rincian Biaya Produksi Petani Cabai merah/Musim Tanam dengan Luas Lahan Rata – Rata 3,87 Ra.**

No	Jenis Biaya	Rataan Biaya (Rp/Musim Tanam)
1	Benih	34.800
2	Pupuk	<b>1.353.100</b>
	Kandang	154.667
	Urea	103.900
	ZA	212.667
	NPK	303.333
	Pupuk Daun	578.533
3	Mulsa	773.333
4	Sewa Lahan	1.160.000
5	Tenaga Kerja	725.000
6	Pestisida	466.000
7	Pengangkutan	17.850
8	Penyusutan Alat	14.458
	<b>Total</b>	<b>4.544.541</b>

*Sumber : Data Primer Diolah, 2017.*

### Biaya Benih

Jenis bibit yang digunakan adalah jenis cabai merah lokal, dimana semua petani yang ada di daerah penelitian menggunakan bibit tersebut, dikarenakan bibit yang digunakan itu merupakan bibit yang unggul dan tahan akan serangan

hama penyakit. Selain itu bibit cabai merah lokal memiliki umur yang lebih panjang dibandingkan cabai lain. Adapun harga bibit per Kg sebesar Rp.18.000. Rataan jumlah bibit yang digunakan adalah 0,5 Kg / rante, dengan biaya rata-rata sebesar Rp. 9000 / rante/ musim tanam.

### **Biaya Pupuk**

Adapun beberapa jenis pupuk yang digunakan sampel petani cabai merah dalam penelitian ini diantaranya adalah Pupuk Kandang, Urea, ZA, NPK dan Pupuk Daun. Rata-rata biaya pupuk yang dikeluarkan oleh seluruh petani adalah Pupuk Kandang sebesar Rp 154.667, Urea = Rp 103.900, ZA = Rp 212.667, NPK=Rp 303.333 dan Pupuk perangsang buah sebesar Rp. 578.533 per musim tanam.

Jumlah rata-rata pupuk kompos yang digunakan adalah 8 goni/rante dimana dalam setiap gonimempunyai bobot 50 kg sehingga rata-rata jumlah yang digunakan adalah  $31 \text{ goni} \times 50 \text{ kg} = 1.550 \text{ kg}$  per musim tanam. Harga satuan pupuk ini adalah sebesar Rp. 5000 per Goni, dengan rata-rata biaya yang dikeluarkan adalah Rp. 154.667 sehingga rata – rata total pengeluaran pupuk sebesar Rp. 1.358.900 per musim tanam.

### **Biaya Tenaga Kerja**

Jenis pekerjaan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pengolahan lahan yaitu membuat bedengan, pemasangan mulsa dan patok, penanaman, pemupukan dan pemanenan. Rataan biaya tenaga kerja yang dikeluarkan adalah Rp. 725.000 per musim tanam. Rata-rata total HK yang

dikeluarkan 14,5 HK per musim tanam mulai dari pengolahan lahan sampai pemanenan, dengan upah per HK adalah sebesar Rp. 50.000.

### **Biaya Penyusutan Alat**

Jenis alat-alat pertanian yang digunakan dalam penelitian ini adalah cangkul, gembor, dan semprot. Jenis-jenis alat pertanian ini secara keseluruhan digunakan oleh responden. Rata-rata biaya penyusutan alat seluruhnya yang dikeluarkan sampel adalah Rp. 14.458.

### **Pendapatan Usahatani Cabai Merah**

Pendapatan dapat diartikan bagaimana cara mengusahakan hasil maksimal pada pengolahan usaha tani sendiri. Pendapatan diperoleh dengan cara selisih antara penerimaan dengan total biaya produksi yang dikeluarkan oleh petani Cabai merah. Besarnya pendapatan usahatani Cabai merah per musim tanam dapat dilihat pada Tabel berikut:

**Tabel18. Rata-Rata Pendapatan Usahatani Cabai Merah Per Musim**

<b>No</b>	<b>Uraian</b>	<b>Jumlah Rataan (Rp)</b>
1	Total Penerimaan	6.612.000
2	Total Biaya Produksi	4.544.541
3	Pendapatan	2.067.549

*Sumber : Data Primer Diolah, 2017.*

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa total penerimaan rata-rata petani cabai merah adalah Rp. 6.612.000 dengan rata-rata biaya produksi yang dikeluarkan petani sebesar Rp. 4.544.541 per musim tanam. Maka rata-rata pendapatan yang diperoleh petani cabai merah adalah sebesar Rp. 2.067.549 per musim tanam. Hal ini diperoleh dengan cara mengurangi total penerimaan dengan total biaya produksi yang harus dikeluarkan oleh petani cabai merah pada musim tanam yaitu:

$$I = TR - TC$$

$$I = \text{Rp } 6.612.000 - \text{Rp } 4.544.541$$

$$I = \text{Rp } 2.067.549/\text{Musim}$$

### **Kelayakan Usahatani Cabai merah**

#### *1. Revenue Cost Ratio (R/C)*

Suatu usaha dapat dikatakan layak diusahakan jika pengusaha memperoleh keuntungan dari usaha yang dilakukannya. Dengan manajemen yang baik maka suatu usaha itu akan dapat memberikan keuntungan yang maksimal. Demikian juga untuk usahatani cabai merah di Desa Lubuk Cuik, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara sangat dibutuhkan manajemen yang baik untuk melaksanakan pengelolaan usahanya, untuk mengetahui apakah usahatani cabai merah yang dilakukan petani di Desa Lubuk Cuik, Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara sudah layak atau tidak, maka dapat dianalisis dengan menggunakan analisis Cost Ratio (R/C) Ratio, dan (B/C) Ratio yaitu :

#### *1. Ratio Antara Penerimaan Dan Biaya (R/C Ratio)*

$$R/C = \frac{\text{Total Penerimaan}}{\text{Total Biaya}}$$

Dengan kriteria :

$R/C > 1$ , maka usahatani layak untuk diusahakan

$R/C = 1$ , maka usahatani impas

$R/C < 1$ , maka usahatani tidak layak untuk diusahakan

Berikut ini adalah cara memperoleh nilai R/C ratio dari usahatani cabai merah yaitu:

$$R/C = \frac{\text{Total Penerimaan}}{\text{Total Biaya}}$$

$$R/C = \frac{Rp\ 6.612.000}{Rp\ 4.544.541}$$

$$= 1,45$$

Dari hasil perhitungan diatas didapat nilai R/C sebesar 1,45. Nilai 1,45 > 1, sehingga usahatani cabai merah di lokasi penelitian layak untuk diusahakan, artinya jika setiap biaya yang dikorbankan oleh petani sebesar Rp 1 maka petani akan mendapatkan penerimaan sebesar Rp 1,45.

## 2. Ratio Antara Keuntungan Dengan Biaya (B/C ratio)

$$B/C = \frac{\text{Total Pendapatan}}{\text{Total Biaya}}$$

Dengan kriteria :

B/C > 1, maka usahatani layak untuk diusahakan

B/C = 1, maka usahatani impas

B/C < 1, maka usahatani tidak layak untuk diusahakan

Dengan menggunakan data primer yang telah diolah maka nilai B/C dari usahatani ini adalah sebesar:

$$B/C = \frac{\text{Total Pendapatan}}{\text{Total Biaya}}$$

$$B/C = \frac{Rp\ 2.067.658}{Rp\ 4.544.541}$$

$$= 0,45$$

Dari hasil perhitungan diatas didapat nilai B/C sebesar 0,45. Nilai B/C sebesar 0,45 artinya jika setiap biaya yang dikorbankan oleh petani sebesar Rp 1 maka petani akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp 0,45. Karena nilai B/C ratio =  $0,45 < 1$ , maka dapat disimpulkan usahatani cabai merah di daerah penelitian jika ditinjau dari analisa B/C ratio tidak layak untuk diusahakan. Sebab pada harga Rp 18.000/Kg belum dapat memperoleh keuntungan yang maksimum jika dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan petani cabai merah. Namun jika diasumsikan pada harga Rp 25.000 maka diperoleh rata-rata penerimaan petani sebesar Rp 9.183.333 dan pendapatan yaitu Rp 9.183.333 dikurang biaya Rp 4.544.451 = Rp 4.638.882, akhirnya diperoleh:

$$\text{nilai B/C ratio} = 1,02$$

Pada nilai B/C  $1,02 > 1$  sesuai kriteria pengambilan keputusan maka usahatani layak untuk diusahakan.

### **Analisis SWOT**

- **Analisis Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan) dan Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman) Pada Budidaya Cabai merah di Desa Lubuk Cuik.**

Dari hasil penilaian di lapangan dan sesuai dengan beberapa metode yang digunakan, untuk mengetahui faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (kelemahan dan ancaman) pada budidaya cabai merah. Tahap pertama yang harus dilakukan adalah "Tahap Pengumpulan Data". Melalui tahap ini maka diketahui faktor internal dan eksternal sebagai berikut:

- **Beberapa kekuatan pada usaha budidaya cabai merah**
  1. Kualitas Cabai merah baik dan sebagai barang kebutuhan pokok

2. Lahan Subur
  3. Umur pendek
- **Beberapa kelemahan pada usaha Budidaya cabai merah**
    1. Besarnya biaya produksi
    2. Harga jual berfluktuasi
    3. Rentan hama penyakit
  - **Beberapa peluang pada usaha budidaya cabai merah**
    1. Permintaan lokal tinggi
    2. Komoditas unggulan di pasar
  - **Beberapa ancaman pada usaha budidaya cabai merah**
    1. Impor cabai dari luar negeri
    2. Gagal panen
  - **Matriks Faktor Strategi Internal**

**Tabel19. Matriks Faktor Strategi Internal**

<b>Faktor dan Elemen Strategi Internal</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot</b>	<b>Skoring (Rating x Bobot)</b>
<b>Kekuatan:</b>			
a. Kualitas Cabai merah baik dan sebagai barang kebutuhan pokok	4	0,208	0,834
b. Lahan Subur	4	0,207	0,827
c. Umur pendek	3	0,16	0,48
<b>Kelemahan:</b>			
a. Besarnya biaya produksi	2	0,193	0,386
b. Harga jual berfluktuasi	2	0,099	0,198
c. Rentan hama penyakit	2	0,133	0,266
<b>Total internal</b>	<b>17</b>	<b>1,000</b>	<b>2,991</b>

*Sumber: Data primer diolah 2017*

Tabel di atas menunjukkan matriks strategi internal usahatani caba merah yang meliputi kekuatan dan kelemahan dengan hasil total perhitungan rating adalah 17 dan bobot 1,000 dengan total skoring 2,991.

- **Matriks Faktor Strategi Eksternal**

**Tabel 20. Matriks Faktor Strategi Eksternal**

<b>Faktor dan Elemen Strategi Eksternal</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot</b>	<b>Skoring (Rating x Bobot)</b>
Peluang:			
a. Permintaan lokal tinggi	3	0,33	0,99
b. Komoditas unggulan di pasar	3	0,3	0,9
Ancaman:			
a. Impor cabai dari luar negeri	2	0,16	0,32
b. Gagal panen	2	0,19	0,38
<b>Total Eksternal</b>	<b>10</b>	<b>1,00</b>	<b>2,59</b>

*Sumber: Data Sumber: Data primer diolah 2017*

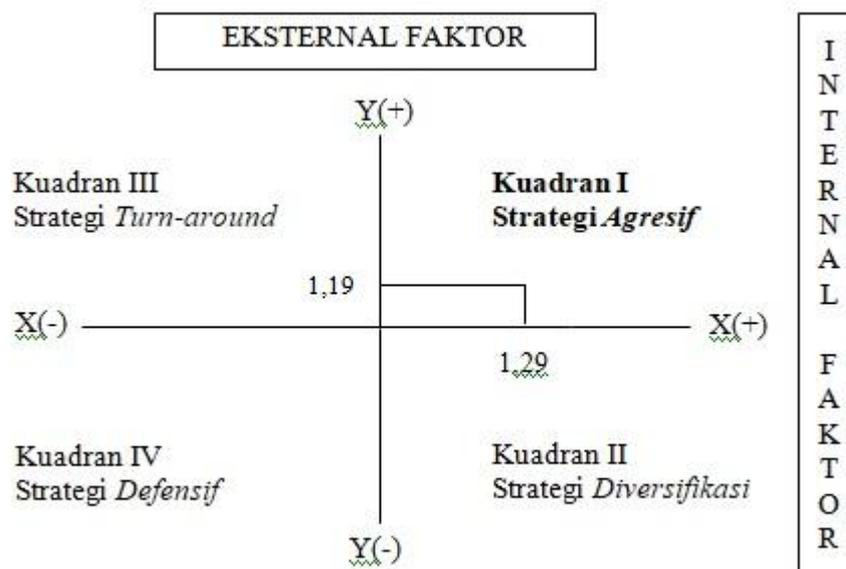
Berdasarkan Tabel di atas menunjukkan matriks strategi eksternal usahatani caba merah yang terdiri dari peluang dan ancaman dengan hasil total perhitungan rating adalah 10 dan bobot 1,00 dengan total skoring 2,59. Langkah selanjutnya adalah penggabungan matriks internal dan eksternal dengan menjumlahkan skor pada masing-masing item yang dapat dilihat pada tabel berikut.

**Tabel 21. Gabungan Matrik Faktor Strategi Internal-Eksternal Usaha Budidaya Cabai merah Di Desa Lubuk Cuik**

Faktor dan Elemen Strategi	Rating	Bobot	Skoring (Rating x Bobot)
<b>Kekuatan:</b>			
a. Kualitas Cabai merah baik dan sebagai barang kebutuhan pokok	4	0,208	0,834
b. Lahan Subur	4	0,207	0,827
c. Umur pendek	3	0,16	0,48
<b>Total skor Kekuatan</b>	<b>11</b>	<b>0,576</b>	<b>2,141</b>
<b>Kelemahan:</b>			
a. Besarnya biaya produksi	2	0,193	0,386
b. Harga jual berfluktuasi	2	0,099	0,198
c. Rentan hama penyakit	2	0,133	0,266
<b>Total skor kelemahan</b>	<b>6</b>	<b>0,425</b>	<b>0,85</b>
<b>Selisih kekuatan – kelemahan</b>			<b>1,29</b>
<b>Peluang:</b>			
a. Permintaan lokal tinggi	3	0,33	0,99
b. Komoditas Unggulan	3	0,3	0,9
<b>Total skor peluang</b>	<b>6</b>	<b>0,63</b>	<b>1,89</b>
<b>Ancaman:</b>			
a. Impor cabai dari luar negeri	2	0,16	0,32
b. Gagal panen	2	0,19	0,38
<b>Total skor ancaman</b>	<b>4</b>	<b>0,35</b>	<b>0,70</b>
<b>Selisih peluang – ancaman</b>			<b>1,19</b>

Sumber: Data Sumber: Data primer diolah 2017

Setelah melakukan perhitungan bobot dari masing-masing faktor internal maupun eksternal kemudian dianalisis dengan menggunakan matriks posisi. Matriks ini digunakan untuk melihat posisi strategi Pengembangan budidaya cabai merah di desa Lubuk Cuik. Berdasarkan Tabel diperoleh nilai  $X > 0$  yaitu 1,29 dan nilai  $Y > 0$  yaitu 1,19. Posisi titik koordinatnya dapat dilihat pada koordinat Cartesius berikut ini.



**Gambar 4. Matriks Posisi SWOT**

Dari hasil matriks internal-eksternal yang diperoleh dari nilai total skor pembobotan pada usaha budidaya cabai merah di Desa Lubuk Cuik adalah untuk faktor internal, bernilai 1,29 yang artinya nilai ini merupakan selisih antara kekuatan dan kelemahan dimana kekuatan lebih besar dibandingkan dengan kelemahan. Untuk faktor eksternal, bernilai 1,19 yang artinya nilai ini merupakan selisih antara peluang dan ancaman dimana ternyata nilai peluang lebih besar dari pada ancaman.

Hasil ini menunjukkan bagaimana usaha budidaya cabai merah ini berada pada daerah I (Strategi Agresif). Situasi pada daerah I ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Para petani memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*). Strategi agresif ini lebih fokus kepada SO (*Strength-Opportunities*), yaitu dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada.

*Tahap Analisis Data***Tabel 22. Matriks SWOT**

<b>INTERNAL</b>	<b>STRENGTHS (S)</b> 1. Kualitas Cabai merah baik dan sebagai barang kebutuhan pokok 2. Lahan Subur 3. Umur pendek	<b>WEAKNESSES (W)</b> 1. Besarnya biaya produksi 2. Harga jual berfluktuasi 3. Rentan hama penyakit
<b>EKSTERNAL</b> <b>OPPORTUNITIES (O)</b> 1. Permintaan lokal tinggi 2. Komoditas Unggulan di pasar	<b>STRATEGI SO</b> 1. Mengembangkan cabai merah dengan kualitas baik sehingga mampu mencukupi permintaan lokal yang tinggiterutama karena cabai merupakan barang kebutuhan pokok(S1 dan O1). 2. Mengoptimalkan pengelolaan lahan yang subur untuk menghasilkan cabai merah berkualitas dengan umur yang pendek sehingga menjadi komoditas unggulan di pasar (S2,S3 dan O2)	<b>STRATEGI WO</b> 1. Pengoptimalan penggunaan sumber dayauntuk menekan biaya produksi agar terpenuhi permintaan lokal yang tinggi (W1 dan O1). 2. Meningkatkan produksi untuk mengantisipasi harga yang berfluktuasi dan menjaga kualitas cabai dari hama penyakit untuk mempertahankan cabai sebagai komoditas unggulan di pasar(W2,W3 dan O2).
<b>THREATS (T)</b> 1. Impor cabai dari luar negeri 2. Gagal panen	<b>STRATEGI ST</b> 1. Meningkatkanproduksidalam negeri karena cabai merupakan kebutuhan pokok setiap rumah tangga sehinggapemerintah tidak perlu mengimpor cabai dari luar negeri(S1,T1). 2. Mempertahankan kesuburan lahan dan umur tanaman yang pendek serta perawatan tanaman untuk meminimalisir hama penyakit yang menyebabkan gagal panen(S2, S2 dan T2).	<b>STRATEGI WT</b> 1. Pengoptimalan penggunaan sumber daya untuk menekan biaya produksidan meningkatkan produksi untuk mengantisipasi impor cabai dari luar negeri. 2. Bekerjasama dengan lembaga-lembaga atau pemerintahan untuk mengatasi harga yang berfluktuasi dan kegagalan panen (W2,W3 da T2).

## **Tahap Pengambilan Keputusan**

Tahap terakhir yaitu tahap “pengambilan keputusan” yaitu tahap yang bertujuan untuk menyusun strategi yang telah digambarkan oleh matrik SWOT, sehingga strategi yang muncul dapat dijadikan acuan untuk dapat meningkatkan strategi pengembangan usaha budidaya cabai merah di daerah penelitian. Adapun strategi yang dimaksud adalah:

### **Strategi SO**

- 1) Mengembangkan cabai merah dengan kualitas baik sehingga mampu mencukupi permintaan lokal yang tinggi terutama karena cabai merupakan barang kebutuhan pokok (S1 dan O1)
  - a. Strategi (Mengembangkan cabai merah dengan kualitas baik sehingga mampu mencukupi permintaan lokal yang tinggi terutama karena cabai merupakan barang kebutuhan pokok).
- 2) Mengoptimalkan pengelolaan lahan yang subur untuk menghasilkan cabai merah berkualitas dengan umur yang pendek sehingga menjadi komoditas unggulan (S2, S3 dan O2)
  - a. Strategi (Mengoptimalkan pengelolaan lahan yang subur untuk menghasilkan cabai merah berkualitas dengan umur yang pendek sehingga menjadi komoditas unggulan).

### **Strategi WO**

- 1) Pengoptimalan penggunaan sumber daya untuk menekan biaya produksi agar terpenuhi permintaan lokal yang tinggi (W1 dan O1).
  - a. Strategi (Mengoptimalkan penggunaan sumber daya untuk menekan biaya produksi agar terpenuhi permintaan lokal yang tinggi).

- 2) Meningkatkan produksi untuk mengantisipasi harga yang berfluktuasi dan menjaga kualitas cabai dari hama penyakit untuk mempertahankan cabai sebagai komoditas unggulan (W2,W3 dan O2).
  - a. Strategi (Meningkatkan produksi untuk mengantisipasi harga yang berfluktuasi dan menjaga kualitas cabai dari hama penyakit untuk mempertahankan cabai sebagai komoditas unggulan).

### **Strategi ST**

- 1) Meningkatkan produksidalam negeri karena cabai merupakan kebutuhan pokok setiap rumah tangga sehingga pemerintah tidak perlu mengimpor cabai dari luar negeri (S1,T1).
  - a. Strategi (Meningkatkan produksidalam negeri karena cabai merupakan kebutuhan pokok setiap rumah tangga sehinggapemerintah tidak perlu mengimpor cabai dari luar negeri).
- 2) Mempertahankan kesuburan lahan dan umur tanaman yang pendek serta perawatan tanaman untuk meminimalisir hama penyakit yang menyebabkan gagal panen (S2, S2 dan T2).
  - a. Strategi (Mempertahankan kesuburan lahan dan umur tanaman yang pendek serta perawatan tanaman untuk meminimalisir hama penyakit yang menyebabkan gagal panen).

### **Strategi WT**

- 1) Pengoptimalan penggunaan sumber daya untuk menekan biaya produksi dan meningkatkan produksi untuk mengantisipasi impor cabai dari luar negeri.
- 2) Bekerjasama dengan lembaga- lembaga atau pemerintahan untuk mengatasi harga yang berfluktuasi dan kegagalan panen.

### **Strategi Pengembangan Cabai Merah Desa Lubuk Cuik**

Dalam menekuni suatu bidang usaha seseorang harus membuat perencanaan langkah awal, yaitu “strategi”. Strategi sangat dibutuhkan karena mampu menghasilkan hasil yang positif dari apa yang telah direncanakan walaupun hasil yang didapat tidak begitu besar, serta dukungan dengan kreatifitas para pelaku bisnis yaitu mampu memanfaatkan SDA dan penggunaan tidak berlebihan dan juga pemerintah yang meminimalkan sistem birokrasi dalam mendirikan usaha (berbisnis).

Dalam menentukan “strategi pengembangan budidaya” suatu usaha atau perusahaan dapat dilakukan dengan cara yang telah dibahas sebelumnya yaitu dengan menggunakan “Analisis SWOT” tetapi analisis SWOT kurang sempurna apabila tidak didukung dari beberapa teori yang ada pada “strategi bisnis”.

Strategi bisnis sering juga disebut kegiatan bisnis secara fungsional karena strategi ini menggunakan kinerja *manager* pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen di perusahaan tersebut, misalnya strategi operasional, strategi keunggulan produk, dan strategi yang berkaitan dengan keuangan dan lain-lain.

Terdapat tiga macam strategi dari strategi bisnis yang mampu memajukan usaha (Perusahaan):

1. Strategi yang pertama adalah pilihan strategi yang berorientasi pada *product leadership* (keunggulan produk), dimana lebih mengutamakan kualitas produk, keuntungan, pemeliharaan, dan harga produk itu sendiri.
2. Strategi yang kedua adalah pilihan yang berorientasi pada *operational excellence* (keunggulan operasional), dimana satu usaha yang membangun proses bisnis yang super efisien. Harapannya, dengan efisiensi proses ini,

mampu menekan ongkos produksi, dan ujung-ujungnya bakal mampu menjual produknya dengan harga yang lebih kompetitif.

3. Strategi yang ketiga adalah strategi yang mengacu pada *customer intimacy* (keintiman dengan pelanggan). Dalam katagori ini, yang paling utama adalah membangun hubungan yang intim dengan para pelanggannya, dengan harapan akan terciptanya relasi yang langgeng dan berkelanjutan.

Berdasarkan analisis strategi yang diatas, maka adapun program-program yang dapat dilakukan untuk mengembangkan budidaya cabai merahadalah:

- 1) Mengembangkan cabai merah dengan kualitas baik sehingga mampu mencukupi permintaan lokal yang tinggi terutama karena cabai merupakan barang kebutuhan pokok(S1 dan O1).
  - a. Strategi (Mengembangkan cabai merah dengan kualitas baik sehingga mampu mencukupi permintaan lokal yang tinggi terutama karena cabai merupakan barang kebutuhan pokok).
- 2) Mengoptimalkan pengelolaan lahan yang subur untuk menghasilkan cabai merah berkualitas dengan umur yang pendek sehingga menjadi komoditas unggulan(S2,S3 dan O2).
  - a. Strategi (Mengoptimalkan pengelolaan lahan yang subur untuk menghasilkan cabai merah berkualitas dengan umur yang pendek sehingga menjadi komoditas unggulan di pasar).

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

1. Produksi rata-rata cabai merah di Desa Lubuk Cuik pada musim tanam bulan April – Mei 2017 adalah 367,33kg, dimana luas lahan rata – rata 3,87 Rante dan harga jual Rp 18.000/kg. Sehingga diperoleh penerimaan sebesar Rp 6.612.000. Rata-rata biaya produksi sebesar Rp 4.544.541 sedangkan pendapatan rata – rata sebesar Rp 2.067.549.
2. Berdasarkan analisis perbandingan R/C ratio budidaya cabai merah diperoleh nilai R/C ratio sebesar 1,45. Karena nilai  $R/C = 1,45 > 1$  maka dapat diambil kesimpulan usahatani layak untuk diusahakan. Sedangkan menurut nilai B/C ratio = 0,45 sebab  $R/C < 1$  usahatani cabai merah di daerah penelitian dikatakan tidak layak untuk diusahakan.
3. Strategi pengembangan yang harus dilakukan usaha budidaya cabai merah adalah strategi SO (*Strength- Opportunities*), yaitu mengembangkan cabai merah dengan kualitas baik sehingga mampu mencukupi permintaan lokal yang tinggi terutama karena cabai merupakan barang kebutuhan pokok (S1 dan O1). Mengoptimalkan pengelolaan lahan yang subur untuk menghasilkan cabai merah berkualitas dengan umur yang pendek sehingga menjadi komoditas unggulan (S2, S3 dan O2).

### Saran

1. Kepada petani cabai merah agar mampu meningkatkan produktivitas untuk meningkatkan pendapatan.

2. Kepada pemerintah agar lebih memperhatikan petanibudidaya cabai merahbaik dalam bentuk modal maupun peralatan dan mesin serta dalam membuat kebijakan dengan lebih memperhatikan, mengawasi teruma harga cabai merah di pasaragar petani tidak resah dengan harga murah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Dermawan, 2010. *Budidaya Cabai Merah Organik*. Pustaka Baru Press. Yogyakarta.
- Ibrahim Yakob, 2009. *Studi Kelayakan Bisnis*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Mubyarto. 1994. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Jakarta : LP3ES
- Rubatzky, Vincent E and Yamaguchi, Mas. 1999. *Sayuran Dunia :Prinsip, Produksi dan Gizi*, jilid 3. Penerbit ITB. Bandung.
- Reinjnties, C., B. Havercort, dan A. W. Boyer. 2003. *Pertanian Masa Depan*. Kanisius. Yogyakarta.
- Rangkuti, F. 2015. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT. Gramedia Pustaka Utama : Jakarta.
- Sitinjak, A, 1938. *Penanganan Buah-Buahan dan Sayur-Sayuran*. BLPP, Medan.
- Soekartawi, 1990. *Teori Ekonomi Produksi, dengan Pokok Bahasan Analisis Fungsi Cobb-Douglas*, Rajawali Press. Jakarta.
- , 1995. *Analisis Usahatani*. UI Press. Jakarta.
- Santika. 2001. *Agribisnis Cabai*. Penerbit Penebar Swadaya. Jakarta.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Alfabeta: Jakarta
- Sukirno, S. 2012. *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*. Edisi Ketiga. Raja Grafindo Persada. Jakarta.

**Lampiran 1. Karakteristik Sampel pada Tahun 2017**

No	Nama	Jenis Kelamin	Pendidikan	Usia (Tahun)	Jumlah Tanggungan (Orang)	Pengalaman (Tahun)	Luas Lahan (Rante)
1	Mahmud Sardi	L	SD	37	3	3	4.5
2	Natael Gurning	L	SD	42	2	4	3
3	Lamhot Silitonga	L	SMP	46	2	3	4
4	Lina	P	SD	33	3	3	2.5
5	Tunjini	P	SD	50	2	2	3.5
6	Asnawati	P	SD	41	2	3	5
7	Hendri	L	SMP	34	4	2	4
8	Pardan	L	SD	48	3	3	5
9	Paini	P	SMP	51	4	2	3.5
10	Janus mare	L	SD	47	3	5	2
11	Surisna	P	SMP	43	3	6	3
12	Anwar	L	SD	53	4	6	5.5
13	Sutejo	L	SD	37	3	4	3
14	Yasmani	L	SD	48	3	5	3.5
15	Paijo	L	SD	44	5	1	4
16	Anto	L	SMA	46	3	2	3
17	Andre Ginting	L	SD	58	4	1	4.5
18	Boinem	P	SMP	46	3	3	4.5
19	Pahrudin	L	SD	44	3	2	3
20	Ramses Sinaga	L	SMP	48	3	3	4
21	Herman Wily	L	SMP	38	2	3	5.5
22	Agus	L	SD	55	4	4	3
23	Narko	L	SMA	43	3	3	4
24	Julius Pasaribu	L	SMP	47	3	6	3.5
25	Risnawati Simanjuntak	P	SD	33	2	4	4
26	Safrin	L	SMP	45	3	4	6
27	Parses Munte	L	SD	39	3	3	4
28	Syakbanuddin	L	SMA	44	3	2	3.5
29	Rosmida	P	SMP	44	3	2	4
30	Samen	L	SD	34	4	3	3.5
<b>Jumlah</b>				<b>1,318.00</b>	<b>92.00</b>	<b>97.00</b>	<b>116.00</b>
<b>Rataan</b>				<b>43.93</b>	<b>3.07</b>	<b>3.23</b>	<b>3.87</b>

Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2017

**Lampiran 2. Produksi Cabai Merah**

<b>NO</b>	<b>Luas Lahan (Rante)</b>	<b>Produksi (Kg)</b>
1	4.5	405
2	3	285
3	4	360
4	2.5	230
5	3.5	343
6	5	450
7	4	380
8	5	465
9	3.5	350
10	2	190
11	3	285
12	5.5	511.5
13	3	300
14	3.5	329
15	4	368
16	3	285
17	4.5	441
18	4.5	432
19	3	294
20	4	380
21	5.5	495
22	3	294
23	4	380
24	3.5	350
25	4	376
26	6	552
27	4	392
28	3.5	357
29	4	380
30	3.5	360.5
<b>Jumlah</b>	<b>116</b>	<b>11,020</b>
<b>Rata - rata</b>	<b>3.87</b>	<b>367.33</b>

Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2017

**Lampiran 3. Rincian Biaya Bibit**

Nama	Las Lahan (Rante)	Bibit	
		(Kg)	(Kg)*18000
Mahmud Sardi	4.5	2.25	40,500
Natael Gurning	3	1.5	27,000
Lamhot Silitonga	4	2	36,000
Lina	2.5	1.25	22,500
Tunjini	3.5	1.75	31,500
Asnawati	5	2.5	45,000
Hendri	4	2	36,000
Pardan	5	2.5	45,000
Paini	3.5	1.75	31,500
Janus mare	2	1	18,000
Surisna	3	1.5	27,000
Anwar	5.5	2.75	49,500
Sutejo	3	1.5	27,000
Yasmani	3.5	1.75	31,500
Paijo	4	2	36,000
Anto	3	1.5	27,000
Andre Ginting	4.5	2.25	40,500
Boinem	4.5	2.25	40,500
Pahrudin	3	1.5	27,000
Ramses Sinaga	4	2	36,000
Herman Wily	5.5	2.75	49,500
Agus	3	1.5	27,000
Narko	4	2	36,000
Julius Pasaribu	3.5	1.75	31,500
Risnawati Simanjuntak	4	2	36,000
Safrin	6	3	54,000
Parses Munte	4	2	36,000
Syakbanuddin	3.5	1.75	31,500
Rosmida	4	2	36,000
Samen	3.5	1.75	31,500
<b>Jumlah</b>	<b>116</b>	<b>58</b>	<b>1,044,000</b>
<b>Rataan</b>	<b>3.87</b>	<b>1.93</b>	<b>34,800</b>

Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2017

**Lampiran 4. RincianBiayapupuk**

<b>Luas (Rante)</b>	<b>P. Kandang (goni)</b>	<b>*Rp5000 /goni</b>	<b>UREA (Kg)</b>	<b>(Rp)*3000</b>	<b>ZA (Kg)</b>	<b>(Rp)*2500</b>	<b>NPK(Kg)</b>	<b>(Rp)*4000</b>	<b>Perangsang Buah (Liter)</b>	<b>(Rp)*50.000 /btl</b>	<b>Total</b>
4.5	36	180,000	41	123,000	99	247,500	90	360,000	14	700,000	<b>1,610,500</b>
3	24	120,000	27	81,000	66	165,000	60	240,000	9	450,000	<b>1,056,000</b>
4	32	160,000	36	108,000	88	220,000	80	320,000	12	600,000	<b>1,408,000</b>
2.5	20	100,000	23	69,000	55	137,500	50	200,000	7.5	375,000	<b>881,500</b>
3.5	28	140,000	32	96,000	77	192,500	70	280,000	10.5	525,000	<b>1,233,500</b>
5	40	200,000	45	135,000	110	275,000	100	400,000	15	750,000	<b>1,760,000</b>
4	32	160,000	36	108,000	88	220,000	80	320,000	12	600,000	<b>1,408,000</b>
5	40	200,000	45	135,000	110	275,000	100	400,000	15	750,000	<b>1,760,000</b>
3.5	28	140,000	28	84,000	77	192,500	70	280,000	10	500,000	<b>1,196,500</b>
2	16	80,000	18	54,000	44	110,000	40	160,000	6	300,000	<b>704,000</b>
3	24	120,000	27	81,000	66	165,000	60	240,000	9	450,000	<b>1,056,000</b>
5.5	44	220,000	50	150,000	121	302,500	110	440,000	16	800,000	<b>1,912,500</b>
3	24	120,000	27	81,000	66	165,000	60	240,000	9	450,000	<b>1,056,000</b>
3.5	28	140,000	31	93,000	77	192,500	70	280,000	11	550,000	<b>1,255,500</b>
4	32	160,000	36	108,000	88	220,000	80	320,000	12	600,000	<b>1,408,000</b>
3	24	120,000	27	81,000	66	165,000	60	240,000	9	450,000	<b>1,056,000</b>
4.5	36	180,000	41	123,000	99	247,500	90	360,000	13.5	675,000	<b>1,585,500</b>
4.5	36	180,000	42	126,000	99	247,500	90	360,000	12	600,000	<b>1,513,500</b>
3	24	120,000	27	81,000	66	165,000	60	240,000	9	450,000	<b>1,056,000</b>
4	32	160,000	36	108,000	88	220,000	80	320,000	12	600,000	<b>1,408,000</b>
5.5	44	220,000	48	144,000	121	302,500	110	440,000	16.5	825,000	<b>1,931,500</b>
3	24	120,000	27	81,000	66	165,000	60	240,000	9	450,000	<b>1,056,000</b>
4	32	160,000	36	108,000	88	220,000	80	320,000	12	600,000	<b>1,408,000</b>
3.5	28	140,000	32	96,000	77	192,500	70	280,000	10.5	525,000	<b>1,233,500</b>
4	32	160,000	36	108,000	88	220,000	80	320,000	12	600,000	<b>1,408,000</b>
6	48	240,000	54	162,000	132	330,000	120	480,000	18	900,000	<b>2,112,000</b>
4	32	160,000	34	102,000	88	220,000	80	320,000	12	600,000	<b>1,402,000</b>
3.5	28	140,000	31	93,000	77	192,500	70	280,000	11	550,000	<b>1,255,500</b>
4	32	160,000	36	108,000	88	220,000	80	320,000	12	600,000	<b>1,408,000</b>
3.5	28	140,000	30	90,000	77	192,500	70	280,000	10.5	525,000	<b>1,227,500</b>
<b>116</b>	<b>928</b>	<b>4,640,000</b>	<b>1,039</b>	<b>3,117,000</b>	<b>2,552</b>	<b>6,380,000</b>	<b>2,320</b>	<b>9,280,000</b>	<b>347</b>	<b>17,350,000</b>	<b>40,767,000</b>
<b>3.86667</b>	<b>31</b>	<b>154,667</b>	<b>35</b>	<b>103,900</b>	<b>85</b>	<b>212,667</b>	<b>77</b>	<b>303,333</b>	<b>12</b>	<b>578,333</b>	<b>1,353,900</b>

**Lampiran 5. Biaya Penyusutan Alat**

NO	cangkul		Sprayer		Biaya Penyusutan		
	JLH	harga beli	JLH	harga beli	Cangkul	Sprayer	total
1	1	40,000	1	200,000	6,750	11,250	18,000
2	2	40,000	1	200,000	1,500	11,250	12,750
3	1	40,000	1	200,000	2,000	11,250	13,250
4	1	40,000	1	200,000	1,250	11,250	12,500
5	1	40,000	1	200,000	1,750	11,250	13,000
6	2	40,000	1	200,000	2,500	11,250	13,750
7	2	40,000	1	200,000	2,000	11,250	13,250
8	1	40,000	1	200,000	2,500	11,250	13,750
9	3	40,000	2	200,000	1,750	11,250	13,000
10	1	40,000	1	200,000	1,000	11,250	12,250
11	1	40,000	1	200,000	1,500	11,250	12,750
12	1	40,000	1	200,000	2,750	22,500	25,250
13	2	40,000	1	200,000	1,500	11,250	12,750
14	1	40,000	1	200,000	1,750	11,250	13,000
15	1	40,000	1	200,000	2,000	11,250	13,250
16	1	40,000	1	200,000	1,500	11,250	12,750
17	1	40,000	1	200,000	2,250	11,250	13,500
18	1	40,000	1	200,000	2,250	11,250	13,500
19	1	40,000	1	200,000	1,500	11,250	12,750
20	1	40,000	1	200,000	2,000	11,250	13,250
21	1	40,000	1	200,000	2,750	22,500	25,250
22	1	40,000	1	200,000	1,500	11,250	12,750
23	1	40,000	1	200,000	2,000	11,250	13,250
24	1	40,000	1	200,000	1,750	11,250	13,000
25	1	40,000	1	200,000	2,000	11,250	13,250
26	1	40,000	1	200,000	3,000	22,500	25,500
27	1	40,000	1	200,000	2,000	11,250	13,250
28	1	40,000	1	200,000	1,750	11,250	13,000
29	2	40,000	1	200,000	2,000	11,250	13,250
30	1	40,000	1	200,000	1,750	11,250	13,000
<b>Jumlah</b>	<b>37</b>	<b>1,200,000</b>	<b>31</b>	<b>6,000,000</b>	<b>62,500</b>	<b>371,250</b>	<b>433,750</b>
<b>Rataan</b>	<b>1</b>	<b>40,000</b>	<b>1</b>	<b>200,000</b>	<b>2,083</b>	<b>12,375</b>	<b>14,458</b>

Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2017

**Lampiran 6. Biaya Penggunaan Tenaga Kerja**

Membuat bedengan Dan Pasang Mulsa (HK)	Menanam (HK)	Memupuk (HK)	Semprot (HK)	Panen (HK)	Total HK (HK)	Rp* 50000
2.25	1.125	2.25	6.75	4.5	16.875	843,750
1.5	0.75	1.5	4.5	3	11.25	562,500
2	1	2	6	4	15	750,000
1.25	0.625	1.25	3.75	2.5	9.375	468,750
1.75	0.875	1.75	5.25	3.5	13.125	656,250
2.5	1.25	2.5	7.5	5	18.75	937,500
2	1	2	6	4	15	750,000
2.5	1.25	2.5	7.5	5	18.75	937,500
1.75	0.875	1.75	5.25	3.5	13.125	656,250
1	0.5	1	3	2	7.5	375,000
1.5	0.75	1.5	4.5	3	11.25	562,500
2.75	1.375	2.75	8.25	5.5	20.625	1,031,250
1.5	0.75	1.5	4.5	3	11.25	562,500
1.75	0.875	1.75	5.25	3.5	13.125	656,250
2	1	2	6	4	15	750,000
1.5	0.75	1.5	4.5	3	11.25	562,500
2.25	1.125	2.25	6.75	4.5	16.875	843,750
2.25	1.125	2.25	6.75	4.5	16.875	843,750
1.5	0.75	1.5	4.5	3	11.25	562,500
2	1	2	6	4	15	750,000
2.75	1.375	2.75	8.25	5.5	20.625	1,031,250
1.5	0.75	1.5	4.5	3	11.25	562,500
2	1	2	6	4	15	750,000
1.75	0.875	1.75	5.25	3.5	13.125	656,250
2	1	2	6	4	15	750,000
3	1.5	3	9	6	22.5	1,125,000
2	1	2	6	4	15	750,000
1.75	0.875	1.75	5.25	3.5	13.125	656,250
2	1	2	6	4	15	750,000
1.75	0.875	1.75	5.25	3.5	13.125	656,250
<b>58</b>	<b>29</b>	<b>58</b>	<b>174</b>	<b>116</b>	<b>435</b>	<b>21,750,000</b>
<b>2</b>	<b>0.967</b>	<b>1.933</b>	<b>5.8</b>	<b>3.867</b>	<b>14.5</b>	<b>725,000</b>

Sumber: Data Primer Diolah 2017

**Lampiran 7a. Rincian Total BiayaProduksi (TC = TFC +TVC)**

NO	Bibit	BiayaVariabel (TVC)				perangsang Buah	mulsa	Jumlah
		Kandang	Urea	ZA	NPK			
1	40,500	180,000	123,000	247,500	360,000	700,000	900,000	2,551,000
2	27,000	120,000	81,000	165,000	240,000	450,000	600,000	1,683,000
3	36,000	160,000	108,000	220,000	320,000	600,000	800,000	2,244,000
4	22,500	100,000	69,000	137,500	200,000	375,000	500,000	1,404,000
5	31,500	140,000	96,000	192,500	280,000	525,000	700,000	1,965,000
6	45,000	200,000	135,000	275,000	400,000	750,000	1,000,000	2,805,000
7	36,000	160,000	108,000	220,000	320,000	600,000	800,000	2,244,000
8	45,000	200,000	135,000	275,000	400,000	750,000	1,000,000	2,805,000
9	31,500	140,000	84,000	192,500	280,000	500,000	700,000	1,928,000
10	18,000	80,000	54,000	110,000	160,000	300,000	400,000	1,122,000
11	27,000	120,000	81,000	165,000	240,000	450,000	600,000	1,683,000
12	49,500	220,000	150,000	302,500	440,000	800,000	1,100,000	3,062,000
13	27,000	120,000	81,000	165,000	240,000	450,000	600,000	1,683,000
14	31,500	140,000	93,000	192,500	280,000	550,000	700,000	1,987,000
15	36,000	160,000	108,000	220,000	320,000	600,000	800,000	2,244,000
16	27,000	120,000	81,000	165,000	240,000	450,000	600,000	1,683,000
17	40,500	180,000	123,000	247,500	360,000	675,000	900,000	2,526,000
18	40,500	180,000	126,000	247,500	360,000	600,000	900,000	2,454,000
19	27,000	120,000	81,000	165,000	240,000	450,000	600,000	1,683,000
20	36,000	160,000	108,000	220,000	320,000	600,000	800,000	2,244,000
21	49,500	220,000	144,000	302,500	440,000	825,000	1,100,000	3,081,000
22	27,000	120,000	81,000	165,000	240,000	450,000	600,000	1,683,000
23	36,000	160,000	108,000	220,000	320,000	600,000	800,000	2,244,000
24	31,500	140,000	96,000	192,500	280,000	525,000	700,000	1,965,000
25	36,000	160,000	108,000	220,000	320,000	600,000	800,000	2,244,000
26	54,000	240,000	162,000	330,000	480,000	900,000	1,200,000	3,366,000
27	36,000	160,000	102,000	220,000	320,000	600,000	800,000	2,238,000
28	31,500	140,000	93,000	192,500	280,000	550,000	700,000	1,987,000
29	36,000	160,000	108,000	220,000	320,000	600,000	800,000	2,244,000
30	31,500	140,000	90,000	192,500	280,000	525,000	700,000	1,959,000
<b>Total</b>	<b>1,044,000</b>	<b>4,640,000</b>	<b>3,117,000</b>	<b>6,380,000</b>	<b>9,280,000</b>	<b>17,350,000</b>	<b>23,200,000</b>	<b>65,011,000</b>
<b>Rataan</b>	<b>34,800</b>	<b>154,667</b>	<b>103,900</b>	<b>212,667</b>	<b>303,333</b>	<b>578,333</b>	<b>773,333</b>	<b>2,167,033</b>

Sumber: Data Primer Diolah 2017

**Lampiran 7b**

<b>SewaLahan *300,000/Ra</b>	<b>Pestisida</b>	<b>TK</b>	<b>b.angkut</b>	<b>TOTAL TVC</b>	<b>(TFC) Penyusutan</b>	<b>TOTAL (TFC +TVC)</b>
1,350,000	540,000	843,750	17,000	5,301,750	18,000	<b>5,319,750</b>
900,000	360,000	562,500	17,000	3,522,500	12,750	<b>3,535,250</b>
1,200,000	480,000	750,000	17,000	4,691,000	13,250	<b>4,704,250</b>
750,000	300,000	468,750	8,500	2,931,250	12,500	<b>2,943,750</b>
1,050,000	420,000	656,250	17,000	4,108,250	13,000	<b>4,121,250</b>
1,500,000	660,000	937,500	25,500	5,928,000	13,750	<b>5,941,750</b>
1,200,000	480,000	750,000	17,000	4,691,000	13,250	<b>4,704,250</b>
1,500,000	600,000	937,500	25,500	5,868,000	13,750	<b>5,881,750</b>
1,050,000	420,000	656,250	17,000	4,071,250	13,000	<b>4,084,250</b>
600,000	240,000	375,000	8,500	2,345,500	12,250	<b>2,357,750</b>
900,000	360,000	562,500	17,000	3,522,500	12,750	<b>3,535,250</b>
1,650,000	660,000	1,031,250	25,500	6,428,750	25,250	<b>6,454,000</b>
900,000	360,000	562,500	17,000	3,522,500	12,750	<b>3,535,250</b>
1,050,000	420,000	656,250	17,000	4,130,250	13,000	<b>4,143,250</b>
1,200,000	480,000	750,000	17,000	4,691,000	13,250	<b>4,704,250</b>
900,000	360,000	562,500	17,000	3,522,500	12,750	<b>3,535,250</b>
1,350,000	540,000	843,750	17,000	5,276,750	13,500	<b>5,290,250</b>
1,350,000	540,000	843,750	17,000	5,204,750	13,500	<b>5,218,250</b>
900,000	360,000	562,500	17,000	3,522,500	12,750	<b>3,535,250</b>
1,200,000	480,000	750,000	17,000	4,691,000	13,250	<b>4,704,250</b>
1,650,000	660,000	1,031,250	25,500	6,447,750	25,250	<b>6,473,000</b>
900,000	360,000	562,500	17,000	3,522,500	12,750	<b>3,535,250</b>
1,200,000	480,000	750,000	17,000	4,691,000	13,250	<b>4,704,250</b>
1,050,000	420,000	656,250	17,000	4,108,250	13,000	<b>4,121,250</b>
1,200,000	480,000	750,000	17,000	4,691,000	13,250	<b>4,704,250</b>
1,800,000	720,000	1,125,000	25,500	7,036,500	25,500	<b>7,062,000</b>
1,200,000	480,000	750,000	17,000	4,685,000	13,250	<b>4,698,250</b>
1,050,000	420,000	656,250	17,000	4,130,250	13,000	<b>4,143,250</b>
1,200,000	480,000	750,000	17,000	4,691,000	13,250	<b>4,704,250</b>
1,050,000	420,000	656,250	17,000	4,102,250	13,000	<b>4,115,250</b>
<b>34,800,000</b>	<b>13,980,000</b>	<b>21,750,000</b>	<b>535,500</b>	<b>136,076,500</b>	<b>433,750</b>	<b>136,510,250</b>
<b>1,160,000</b>	<b>466,000</b>	<b>725,000</b>	<b>17,850</b>	<b>4,530,883</b>	<b>14,458</b>	<b>4,544,541</b>

Sumber: Data Primer Diolah 2017

**Lampiran 8. Rincian Total Penerimaan Petani**

<b>No.</b>	<b>PRODUKSI (Y) Kg</b>	<b>HARGA (P)</b>	<b>PENERIMAAN (TR = Y.P)</b>
1	405	18,000	<b>7,290,000</b>
2	285	18,000	<b>5,130,000</b>
3	360	18,000	<b>6,480,000</b>
4	230	18,000	<b>4,140,000</b>
5	343	18,000	<b>6,174,000</b>
6	450	18,000	<b>8,100,000</b>
7	380	18,000	<b>6,840,000</b>
8	465	18,000	<b>8,370,000</b>
9	350	18,000	<b>6,300,000</b>
10	190	18,000	<b>3,420,000</b>
11	285	18,000	<b>5,130,000</b>
12	511.5	18,000	<b>9,207,000</b>
13	300	18,000	<b>5,400,000</b>
14	329	18,000	<b>5,922,000</b>
15	368	18,000	<b>6,624,000</b>
16	285	18,000	<b>5,130,000</b>
17	441	18,000	<b>7,938,000</b>
18	432	18,000	<b>7,776,000</b>
19	294	18,000	<b>5,292,000</b>
20	380	18,000	<b>6,840,000</b>
21	495	18,000	<b>8,910,000</b>
22	294	18,000	<b>5,292,000</b>
23	380	18,000	<b>6,840,000</b>
24	350	18,000	<b>6,300,000</b>
25	376	18,000	<b>6,768,000</b>
26	552	18,000	<b>9,936,000</b>
27	392	18,000	<b>7,056,000</b>
28	357	18,000	<b>6,426,000</b>
29	380	18,000	<b>6,840,000</b>
30	360.5	18,000	<b>6,489,000</b>
<b>Total</b>	<b>11,020</b>	<b>540,000</b>	<b>198,360,000</b>
<b>Rat-rata</b>	<b>367.33</b>	<b>18,000</b>	<b>6,612,000</b>

Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2017

**Lampiran 9. Rincian Pendapatan yang diterima Oleh Petani**

<b>NO.</b>	<b>PENERIMAAN (TR)</b>	<b>TOTAL BIAYA PRODUKSI (TC)</b>	<b>PENDAPATAN (I = TR - TC)</b>
1	7,290,000	5,319,750	1,970,250
2	5,130,000	3,535,250	1,594,750
3	6,480,000	4,704,250	1,775,750
4	4,140,000	2,943,750	1,196,250
5	6,174,000	4,121,250	2,052,750
6	8,100,000	5,941,750	2,158,250
7	6,840,000	4,704,250	2,135,750
8	8,370,000	5,881,750	2,488,250
9	6,300,000	4,084,250	2,215,750
10	3,420,000	2,357,750	1,062,250
11	5,130,000	3,535,250	1,594,750
12	9,207,000	6,454,000	2,753,000
13	5,400,000	3,535,250	1,864,750
14	5,922,000	4,143,250	1,778,750
15	6,624,000	4,704,250	1,919,750
16	5,130,000	3,535,250	1,594,750
17	7,938,000	5,290,250	2,647,750
18	7,776,000	5,218,250	2,557,750
19	5,292,000	3,535,250	1,756,750
20	6,840,000	4,704,250	2,135,750
21	8,910,000	6,473,000	2,437,000
22	5,292,000	3,535,250	1,756,750
23	6,840,000	4,704,250	2,135,750
24	6,300,000	4,121,250	2,178,750
25	6,768,000	4,704,250	2,063,750
26	9,936,000	7,062,000	2,874,000
27	7,056,000	4,698,250	2,357,750
28	6,426,000	4,143,250	2,282,750
29	6,840,000	4,704,250	2,135,750
30	6,489,000	4,115,250	2,373,750
<b>TOTAL</b>	<b>198,360,000</b>	<b>136,510,250</b>	<b>61,849,750</b>
<b>RATAAN</b>	<b>6,612,000</b>	<b>4,544,541</b>	<b>2,067,549</b>

Sumber : Data Primer Diolah Tahun 2017



**Lampiran 11. Indikator Analisis SWOT**

NO	INDIKATOR KEKUATAN	JAWABAN			
	Pertanyaan	SB	B	C	TB
1	Bagaimana kualitas cabai merah sebagai barang kebutuhan pokok yang diproduksi oleh petani?				
2	Tanggapan petani terhadap kesuburan lahan?				
3	Bagaimana umur produksi tanaman cabai?				
NO	INDIKATOR KELEMAHAN	JAWABAN			
	Pertanyaan	ST	T	C	R
4	Bagaimana biaya produksi yang dikeluarkan?				
5	Bagaimana tingkat harga cabai di tingkat petani?				
6	Sejauh mana serangan hama penyakit cabai yang dibudidayakan?				
NO	INDIKATOR PELUANG	JAWABAN			
	Pertanyaan	SB	B	C	TB
7	Bagaimana dengan tingkat permintaan cabai di pasar lokal?				
8	Apakah cabai sebagai komoditas unggulan masih diminati konsumen?				
NO	INDIKATOR ANCAMAN	JAWABAN			
	Pertanyaan	ST	T	C	R
9	Bagaimana tingkat persaingan cabai lokal dengan cabai impor?				
10	Bagaimana risiko terhadap gagal panen?				



