

ANALISIS PENGEMBANGAN USAHATANI CABE RAWIT DAN HUBUNGANNYA DENGAN STRUKTUR BIAYA DAN KELAYAKAN USAHA DI KECAMATAN PULUBALA KABUPATEN GORONTALO

Abdul Zainal Lawani ^{*)}1), Amir Halid ²⁾, Asda Rauf ²⁾

1) Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Negeri Gorontalo
Jl. Jend. Sudirman No. 6 Kota Gorontalo, 96128

2) Fakultas Pertanian, Universitas Negeri Gorontalo
Jl. Jend. Sudirman No. 6 Kota Gorontalo, 96128

ABSTRACT

This research aims to 1) analyze cost structure and business suitability of cayenne pepper farming business in Sub-district of Pulubala, District of Gorontalo. 2) know both internal and external factor that influence development of cayenne pepper farming business in Sub-district of Pulubala, District of Gorontalo. 3) make development strategy of cayenne pepper farming business in Sub-district of Pulubala, District of Gorontalo. The research is conducted from September to October 2017 in Sub-district of Pulubala, District of Gorontalo. This research uses survey method. Research data are analyzed by using analysis of cost structure and income, analysis of suitability and analysis of SWOT. Research findings are 1) production cost of cayenne pepper farming business in Sub-district of Pulubala, District of Gorontalo comprises fixed cost for IDR 462.811/ farmer/ harvest and variable cost is IDR 1.830.200/ farmer/ harvest with total cost of IDR 2.293.010/ farmer/ harvest. Meanwhile, their revenue is IDR 7.257.143/ farmer/ harvest with net income for IDR 4.964.133/ farmer/ harvest. Value of R/C ratio of cayenne pepper farming business in Sub-district of Pulubala, District of Gorontalo is $3,16 > 1$. This means that the farming business makes profit and proper to be continued. 2) factors that influence development of cayenne pepper farming business comprise internal factor of strength namely experience and ability of farmer, factor of weakness namely limited capital and harvest failure, while the external factors comprise factor of opportunity namely program of government and saprodi (production facility) institution and factor of threat namely indefinite climate and pest as well as disease. 3) Strategy of cayenne pepper farming business in Sub-district of Pulubala, District of Gorontalo is in quadrant I which supports aggressive strategy where this condition describes excellent situation as presence of knowledge strength and ability of farmers to be able to use opportunity through support of government and SAPRODI institution.

Keywords: Chili Rawit, Cost Structure, Income, Suitability, SWOT Analysis

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan 1) menganalisis struktur biaya dan kelayakan usahatani cabe rawit di Kecamatan Pulubala, Kabupaten Gorontalo. 2) mengetahui faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan usahatani cabe rawit di Kecamatan Pulubala, Kabupaten Gorontalo. 3) menyusun strategi pengembangan usahatani cabe rawit di Kecamatan Pulubala, Kabupaten Gorontalo. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan September – Oktober 2017 di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan survey dengan analisis data menggunakan analisis struktur biaya dan pendapatan, analisis kelayakan, dan analisis SWOT. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa 1) biaya produksi usahatani cabai rawit di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo terdiri atas biaya tetap Rp. 462.811/petani/panen, dan biaya variabel Rp.1.830.200/petani/panen, dengan biaya total sebesar Rp. 2.293.010 /petani/panen. Sedangkan penerimaan yang diperoleh Rp. 7.257.143/petani/panen dengan pendapatan bersih Rp. 4.964.133/petani/ panen. Nilai R/C *ratio* usahatani cabai rawit di Kecamatan Pulubaa Kabupaten Gorontalo adalah $3,16 > 1$, ini berarti usahatani tersebut menguntungkan serta layak untuk diteruskan. 2) faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan usahatani cabe rawit meliputi faktor internal kekuatan yakni pengetahuan dan kemampuan petani, faktor kelemahan yakni keterbatasan modal dan kegagalan panen, sedangkan faktor eksternal meliputi faktor peluang yakni program dari pemerintah dan instansi saprodi, dan faktor ancaman yakni kondisi iklim yang tidak menentu dan hama, penyakit. 3) Strategi pengembangan cabai rawit di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo yaitu berada pada kuadran I yang mendukung strategi Agresif dimana keadaan ini menggambarkan situasi yang sangat baik karena adanya kekuatan pengalaman dan kemampuan petani kita dapat memanfaatkan peluang yang ada melalui dukungan dari pemerintah dan instansi SAPRODI.

Kata Kunci: Cabai Rawit, Struktur Biaya, Pendapatan, Kelayakan, Analisis SWOT

*Alamat Email:

zainal.lawani18@gmail.com

PENDAHULUAN

Sektor pertanian masih dianggap sebagai sektor yang mampu menyerap tenaga kerja sangat besar, dan merupakan mata pencaharian dominan bagi masyarakat Indonesia, bahkan sektor pertanian ini mampu memberikan sumbangan yang cukup besar dalam menunjang perekonomian bangsa Indonesia, baik dalam komposisi sumbangannya terhadap produk-produk dalam negeri maupun dalam penyerapan tenaga kerja.

Salah satu subsektor pertanian yang berperan dalam pembangunan Indonesia yaitu sektor hortikultura dimana sektor hortikultura merupakan salah satu sektor unggulan yang sangat perlu dikembangkan oleh pemerintah untuk dapat meningkatkan kontribusi yang cukup besar terhadap pendapatan nasional dibidang pertanian. Salah satu komoditas hortikultura yang terpenting adalah cabai rawit (*Capsicum Frutescens*). Masyarakat memanfaatkan cabai sebagai rempah dan bumbu masakan, kesehatan, dan bahan baku industri (Tanindo Agribusiness Company, 2009). Salah satu subsektor pertanian yang berperan dalam pembangunan Indonesia yaitu sektor hortikultura dimana sektor hortikultura merupakan salah satu sektor unggulan yang sangat perlu dikembangkan oleh pemerintah untuk dapat meningkatkan kontribusi yang cukup besar terhadap pendapatan nasional dibidang pertanian. Salah satu komoditas hortikultura yang terpenting adalah cabai rawit (*Capsicum Frutescens*). Masyarakat memanfaatkan cabai sebagai rempah dan bumbu masakan, kesehatan, dan bahan baku industri (Tanindo Agribusiness Company, 2009). Kabupaten Gorontalo merupakan salah satu kabupaten di Provinsi Gorontalo yang mengembangkan tanaman cabai rawit sebagai tanaman potensial yang mempunyai nilai ekonomi tinggi yang dapat berpengaruh terhadap pembangunan daerah. Namun faktor pasar yang terbatas menjadi penyebab terkendalanya pengembangan komoditas cabe rawit, sehingga petani lebih memilih menanam lahan mereka dengan komoditi tanaman pangan yang didukung oleh pasar dan pemerintah dibanding menanam cabai rawit. Selain itu pada usahatani cabe rawit sering timbul permasalahan yang sering dihadapi petani, antara lain: 1) fluktuasi harga yang tajam, 2) modal petani yang terbatas, 3) kepastian supply cabe rawit. Fluktuasi harga yang tajam menyebabkan petani sering menerima tingkat harga yang rendah sehingga tingkat keuntungan petani rendah bahkan sering menimbulkan kerugian. Kecamatan

Pulubala merupakan salah satu kecamatan penghasil cabai rawit di Kabupaten Gorontalo. Produksi cabe rawit di Kecamatan Pulubala mengalami perkembangan hal ini bisa dilihat dari produksi dan luas lahan cabai rawit di Kecamatan Pulubala pada Tahun 2016 yang mencapai 744 ton dengan luas panen 77 ha dibandingkan pada tahun 2015 yang hanya mencapai 400 ton dengan luas panen 49 ha. (BP3K Kecamatan Pulubala, 2015).

Usahatani cabe rawit di Kecamatan Pulubala sudah lama dikembangkan oleh petani sebagai sumber pendapatan petani dan pedagang. Pentingnya pengembangan usahatani cabe rawit sebagai penopang pembangunan ekonomi wilayah diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan petani dan mewujudkan pembangunan pertanian berkelanjutan. Namun tingkat kesejahteraan petani cabe rawit belum mengalami peningkatan dikarenakan berbagai permasalahan yang dihadapi petani seperti kondisi alam yang tidak mendukung, kurangnya ketersediaan benih unggul, terbatasnya tenaga kerja, rendahnya diseminasi teknologi, tingginya biaya transportasi, minimnya infrastruktur, dan rendahnya jaminan harga, serta kurangnya penyuluhan dari dinas pertanian sehingga mengurangi pengetahuan petani dan pedagang dalam mendapatkan keuntungan. Hal ini yang dapat menyebabkan terhambatnya pengembangan usahatani cabe rawit sehingga berdampak pada tingkat kesejahteraan petani yang ada di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo.

Tujuan penelitian untuk menganalisis struktur biaya dan kelayakan usahatani cabe rawit dan menganalisis faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan usahatani cabe rawit di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo.

TINJAUAN PUSTAKA

Tanaman Cabe rawit (*Capsicum frutescens* L.)

Cabai merupakan komoditas sayuran yang banyak digemari oleh masyarakat. Ciri dari jenis sayuran ini adalah rasanya yang pedas dan aromanya yang khas, sehingga bagi orang-orang tertentu dapat membangkitkan selera makan karena merupakan sayuran yang dikonsumsi setiap saat, maka cabai akan terus dibutuhkan dengan jumlah yang semakin meningkat seiring dengan pertumbuhan jumlah penduduk dan perekonomian nasional (Ripangi, 2012: 10). Cabai rawit (*Capsicum frutescens* L.) merupakan salah satu tanaman hortikultura dari famili *Solanaceae* yang memiliki nilai ekonomi tinggi. Tanaman cabai rawit merupakan tanaman

semusim yang tergolong dalam famili terung-terungan (*Solanaceae*) berumur pendek yang tumbuh sebagai perdu atau semak. Cabai rawit berasal dari Meksiko, Peru dan Bolivia, tetapi sudah tersebar di seluruh dunia termasuk Indonesia (Cahyono, 2003: 8).

Usahatani

Soekartawi, *et al.*, (2011: 32) mengemukakan ilmu usahatani bukanlah ilmu pengetahuan yang tidak dilandaskan oleh keadaan yang sebenarnya terjadi pada usahatani dan petaninya. Keharusan pada tiap studi ialah memperoleh informasi yang sesungguhnya mengenai keadaan usahatani. Ilmu usahatani adalah ilmu yang mempelajari cara-cara menentukan, mengorganisasikan dan mengkoordinasikan penggunaan faktor-faktor produksi seefektif dan seefisien mungkin sehingga produksi pertanian menghasilkan pendapatan petani yang lebih besar. Ilmu usahatani juga didefinisikan sebagai ilmu mengenai cara petani mendapatkan kesejahteraan (keuntungan), menurut pengertian yang dimilikinya tentang kesejahteraan (Wanda, 2015: 602).

Menurut Butar-butar, (2015: 4) Usahatani adalah himpunan dari sumber-sumber alam yang ditempat itu dan diperlukan untuk produksi pertanian seperti tubuh tanah dan air, perbaikan-perbaikan yang dilakukan diatas tanah itu, sinar matahari, bangunan-bangunan yang di dirikan diatas tanah dan sebagainya. Usahatani dapat berupa usaha bercocok tanam atau memelihara ternak.

Tujuan usahatani yaitu bagaimana petani dapat memperbesar hasil sehingga kehidupan seluruh keluarganya menjadi lebih baik. Untuk mencapai tujuan ini petani selalu memperhitungkan untung ruginya walau tidak secara tertulis. Dalam ilmu ekonomi dikatakan bahwa petani membandingkan antara hasil yang diharapkan akan diterima pada waktu panen (penerimaan, *revenue*) dengan biaya (pengorbanan, *Cost*) yang harus dikeluarkan. Hasil yang diperoleh petani pada saat panen disebut produksi, dan biaya yang dikeluarkan disebut biaya produksi. Agar tujuan usaha tani tercapai maka usahatani harus produktif dan efisien (Riyanti, 2013: 2). Berdasarkan cara penguasaannya unsur-unsur produksi dan pengelolannya, usahatani dapat digolongkan menjadi usahatani perorangan, usahatani kolektif, dan usahatani kooperatif. Usahatani perorangan unsur-unsur dimiliki oleh seseorang dan pengelolannya dilakukan oleh seorang. Usahatani kolektif adalah suatu bentuk usahatani yang unsur-unsur produksinya dimiliki organisasi

kolektif dengan cara membeli, menyewa, menyatukan milik perseorangan atau berasal dari pemerintah. Sedangkan usahatani koopertif merupakan bentuk peralihan antara usahatani perseorangan dengan kolektif dimana tidak seluruh unsur-unsur produksi dan pengelolaan dikuasai bersama. Selanjutnya usahatani berdasarkan coraknya terbagi dua yaitu usahatani pencukup kebutuhan keluarga (*self sufficient farm*) dan usahatani komersial (*commercial farm*). Usahatani pencukup kebutuhan keluarga mempunyai motif untuk memenuhi kebutuhan keluarga, baik melalui atau tanpa melalui peredaran uang. Sedangkan usahatani komersial memiliki motif yang didorong oleh keinginan untuk mencari keuntungan yang sebesar-besarnya (Suratiyah, 2006: 1).

Struktur Biaya Usahatani

Biaya usahatani adalah biaya yang dikeluarkan oleh petani dalam proses produksi. Dalam hal ini biaya di klasifikasikan kedalam biaya tunai (biaya riil yang dikeluarkan) dan biaya tidak tunai (diperhitungkan).

Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Sumber ekonomi mengandung pengertian suatu sumber merupakan sumber ekonomis jika memiliki sifat adanya kelangkaan. Nilai sumber ekonomi akan dikorbankan untuk mencapai tujuan tertentu yang merupakan biaya masa yang akan datang. Biaya dalam kegiatan usahatani oleh petani ditujukan untuk menghasilkan pendapatan yang tinggi bagi usahatani yang dikerjakan. Dengan mengeluarkan biaya maka petani mengharapkan pendapatan yang setinggi-tingginya melalui tingkat produksi yang tinggi. Biaya produksi dapat didefinisikan sebagai semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi bahan-bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi perusahaan tersebut (Sukirno, 2002: 10). Adapun struktur biaya usahatani dalam pengelolaan biaya produksi berdasarkan sifatnya yang terdiri dari biaya tetap, biaya tidak tetap, dan biaya total.

1. Biaya Tetap

Menurut Daniel, (2002: 9) biaya tetap adalah jenis biaya yang besar kecilnya tidak tergantung pada besar kecilnya produksi, misalnya alat pertanian, sewa lahan, mesin pertanian dan biaya pemeliharaan. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap walaupun kuantitas produksi berubah dalam kapasitas normal/range tertentu. Biaya tetap merupakan biaya yang harus dikeluarkan oleh petani baik

apakah petani melakukan proses produksi maupun tidak. Dengan kata lain biaya tetap tidak berubah menurut level yang dihasilkan.

2. Biaya Variabel

Menurut Soekartawi (2011: 12) biaya variabel adalah biaya berubah apabila luas usahanya berubah. Biaya ini ada apabila ada suatu barang yang diproduksi. Sedangkan menurut Hermawan, (2000: 85) biaya variabel adalah biaya yang meningkat dalam total seiring dengan peningkatan keluaran kegiatan. Dapat disimpulkan biaya variabel adalah biaya yang secara total berubah secara proporsional seiring dengan perubahan kegiatan produksi. Biaya variabel meliputi beban langsung, pekerja langsung, bahan penolong tertentu, dan biaya pekerja ulang. Hubungan antara kegiatan produksi dan biaya variabel yang ditimbulkan biasanya dianggap seakan-akan bersifat linear. Total biaya variabel dianggap meningkat dalam jumlah yang konstan untuk peningkatan setiap unit kegiatan.

3. Biaya Total

Menurut Fahmi, (2013: 236) biaya total adalah biaya yang terdiri dari dua jenis biaya dalam proses produksinya yakni biaya tetap total dan biaya variabel total. Biaya tetap total tidak tergantung pada jumlah produk yang dihasilkan sehingga biaya ini tidak berubah (konstan), walaupun berapa banyak jumlah yang dihasilkan dalam suatu skala tertentu. Sedangkan variabel total adalah tergantung pada jumlah produk yang dihasilkan, artinya bila jumlah produk berubah maka biaya variabel total akan berubah juga. Maka dari itu untuk tujuan analisis biaya harus diklasifikasikan sebagai biaya tetap dan biaya variabel ataupun harus dibagi dalam komponen biaya tetap atau biaya variabel.

Penerimaan dan Pendapatan Usahatani

Penerimaan adalah hasil kali antara jumlah produksi dengan harga penjualan. Semakin banyak hasil produksi yang dijual, maka semakin besar pula penerimaan yang diperoleh. Penerimaan merupakan seluruh penerimaan yang diterima dari penjualan hasil pertanian kepada konsumen. Secara sistematis penerimaan dapat dinyatakan sebagai perkalian antara jumlah produksi dengan harga jual satuannya (Wibowo, 2012: 5). Menurut Soekartawi (2006: 57) pendapatan usahatani adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya. Pendapatan adalah penerimaan yang diperoleh masyarakat dari setiap usaha yang dilakukan, baik secara langsung maupun tidak langsung dalam bentuk gaji, upah, sewa, bunga, laba, dan sebagainya.

Kelayakan Usahatani

Kelayakan artinya penelitian yang dilakukan secara mendalam tersebut dilakukan untuk menentukan apakah usaha yang akan dijalankan akan memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan. Dengan kata lain kelayakan dapat diartikan bahwa usaha yang dijalankan akan memberikan keuntungan finansial dan non finansial sesuai dengan tujuan yang mereka inginkan. Layak disini diartikan juga akan memberikan keuntungan tidak hanya bagi perusahaan yang menjalankannya, akan tetapi juga bagi investor, kreditur, pemerintah dan masyarakat luas. Analisis kelayakan usaha dimaksudkan untuk mengevaluasi apakah usaha tersebut layak atau tidak untuk diusahakan. Untuk mengevaluasi kelayakan usaha perlu diketahui besar manfaat dan besar biaya dari setiap unit yang dianalisis. Dalam hal ini yang dihitung sebagai benefit (hasil) adalah apa yang diperoleh orang-orang atau badan swasta yang menanamkan modalnya dalam usaha tersebut (Umar, 2005: 21)

Menurut Soekartawi (2006: 62), analisis kelayakan merupakan salah satu analisis yang digunakan untuk mengetahui apakah suatu unit usaha dalam melakukan proses produksi mengalami kerugian, impas, untung. Analisis R/C ratio merupakan analisis yang membagi antara penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan. Apabila hasil yang diperoleh lebih besar dari satu, maka usaha yang dijalankan mengalami keuntungan. Apabila R/C ratio yang diperoleh sama dengan satu, maka usaha tersebut impas atau tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Sedangkan nilai R/C ratio yang diperoleh kurang dari satu, maka usaha tersebut mengalami kerugian.

Strategi Pengembangan

Istilah strategi berasal dari bahasa Yunani *Strategos* atau *strategus* dengan kata jamak strategi. *Strategos* berarti jenderal tetapi dalam bahasa Yunani kuno sering berarti perwira negara (*state officer*) dengan fungsi yang luas. Strategi mempunyai arti yaitu rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengaitkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan dan yang dirancang untuk memastikan tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh perusahaan (Purwanto, 2006: 73-74). Manajemen strategi adalah sejumlah keputusan dan tindakan yang mengarah pada penyusunan suatu strategi atau sejumlah strategi yang efektif untuk membantu mencapai sasaran perusahaan. Rencana manajemen strategi untuk perusahaan ialah suatu rencana jangka panjang yang

didasarkan pada analisis dan diagnosis lingkungan internal dan eksternal yang selanjutnya memformulasikan hasil analisis tersebut menjadi sebuah keputusan strategis yang merupakan sarana untuk mencapai tujuan akhir. Keputusan ini mencakup ruang lingkup bisnis, produk dan pasar yang harus dilayani, fungsi yang harus dilaksanakan, dan kebijakan utama yang diperlukan untuk mengatur pelaksanaan keputusan untuk mencapai sasaran (Purwanto, 2006: 75-76). Maka dalam merumuskan suatu strategi diperlukan suatu analisis dalam perumusannya. Analisis SWOT adalah analisis yang dapat merumuskan suatu strategi atau perencanaan suatu perusahaan dengan melihat kekuatan dan peluang yang dimiliki perusahaan sehingga dapat meminimalisir kelemahan dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan.

Rangkuti, (2003: 31) mengemukakan analisis SWOT dalam matrik SWOT. Matrik SWOT adalah alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategi perusahaan. Matrik dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya.

Empat tipe strategi yaitu:

1. *Strategi SO* adalah strategi yang digunakan perusahaan dengan memanfaatkan atau mengoptimalkan kekuatan yang dimiliki *Strenghts* (S) untuk memanfaatkan berbagai peluang *Opportunity* (O).
2. *Strategi WO* adalah strategi yang digunakan perusahaan seoptimalkan mungkin meminimalisir kelemahan *Weaknesses* (W) yang ada untuk memanfaatkan berbagai peluang *Opportunity* (O).
3. *Strategi ST* adalah strategi yang digunakan perusahaan dengan memanfaatkan atau mengoptimalkan kekuatan *Strenghts* (S) untuk mengurangi berbagai ancaman *Thearts* (T) yang melingkupi perusahaan.
4. *Strategi WT* adalah strategi yang digunakan untuk mengurangi kelemahan *Weaknesses* (W) dalam rangka meminimalisir atau menghindari ancaman *Thearts* (T).

METODE PENELITIAN

Waktu dan Lokasi Penelitian

Lokasi yang dipilih adalah Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo dengan pertimbangan bahwa Kecamatan Pulubala memiliki petani yang mulai mengembangkan tanaman cabai rawit. Penelitian ini akan dilakukan selama 2 bulan yaitu bulan September sampai bulan Oktober 2017.

Jenis Penelitian Dan Sumber Data

Penelitian didesain sebagai suatu penelitian survei. Adapun data yang digunakan dalam penelitian yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari wawancara dengan petani cabe rawit dengan menggunakan daftar pertanyaan atau kusioner. Sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber lain yang sudah ada sebelumnya seperti Badan Pusat Statistik, Dinas Pertanian, serta instansi lain yang dapat membantu penyediaan data.

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini meliputi seluruh petani cabe rawit di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo berjumlah 70 petani cabe rawit. Pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan secara *Purposive Sampling* dimana sampel yang diambil disesuaikan dengan kriteria-kriteria tertentu yang diterapkan berdasarkan tujuan penelitian. Ukuran sampel dalam penelitian ini diambil sebanyak 35 orang.

Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini untuk melihat struktur biaya dan kelayakan usahatani cabe rawit di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo digunakan pendapatan dan kelayakan. Selanjutnya untuk melihat apa saja faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan usahatani cabe rawit di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo digunakan analisis analisis SWOT dengan rumus:

1. Struktur Biaya

$$TC = VC + FC$$

Keterangan:

TC = *Total Cost*/ Biaya Total

VC = *Variable Cost*/ Biaya Variabel

FC = *Fixed Cost*/ Biaya Tetap

$$TR = P \times Q$$

Keterangan

TR = *Total Revenue*/ Penerimaan

P = *Price*/ Harga Jual

Q = *Quantity*/ Jumlah Produksi

2. Pendapatan

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan

π = pendapatan bersih

TR = *Total Revenue*/ Penerimaan

TC = *Total Cost*/ Biaya Total

3. Kelayakan

$$R/C \text{ ratio} = \frac{TR}{TC}$$

Dengan kriterianya, apabila:

R/C Ratio > 1, usahatani cabe rawit layak diusahakan

R/C Ratio = 1, usahatani cabe rawit impas

R/C Ratio < 1, usahatani cabe rawit tidak layak diusahakan

4. Analisis SWOT

Dan selanjutnya untuk merumuskan strategi pengembangan usahatani digunakan analisis SWOT. Analisis SWOT yang digunakan dalam penelitian ini adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan (Rangkuti, 2003: 24) penggunaan analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman.

Tabel 1. Matrik SWOT

INTERNAL EKSTERNAL	Strengths (S)	Weaknesses (W)
Opportunities (O)	Strategi SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Threats (T)	Strategi ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: Rangkuti, 2003

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Struktur Biaya, Penerimaan, Pendapatan, Dan Kelayakan Usahatani Cabe Rawit

1. Struktur Biaya Usahatani

a. Biaya Tetap

Tabel 2.

Biaya Tetap Pada Usahatani Cabai Rawit Di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo, 2017

No	Jenis Biaya	Nilai (Rp)	Nilai/ha (Rp)	(%)
1.	Pajak	21.029	46.000	4,55
2.	Penyusutan Alat	64.782	141.710,9	13,99
3.	Tenaga Kerja Dalam Keluarga	377.000	824.687,1	81,46
Total		462.811	1.012.398,06	100

Sumber: Data diolah, 2017

Tabel 2. menunjukkan pajak lahan Rp. 21.029/petani, Rp. 46.000/Ha dengan persentase 4.55%. Biaya penyusutan alat Rp. 64.782/petani, Rp. 141.710/ha dengan persentase 13.99%. biaya tenaga kerja dalam keluarga Rp. 377.000/petani, Rp. 824.687,1/ha dengan persentase 81.46%. jadi total biaya tetap petani cabai rawit Rp. 462.811/petani, Rp. 1.012.398,06/ha.

b. Biaya variabel

Tabel 3.

Data Biaya Variabel Pada Usahatani Cabai Rawit Di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo, 2017

No	Jenis Biaya	Nilai (Rp)	Nilai/ha (Rp)	(%)
1.	Bibit	182.857,14	400.000	10,00
2.	Pupuk Phonska	210.285,71	460.000	11,49
3.	Obat-obatan:			
	Regen	45.000	47.812,5	1,20
	Dancer	68.966	125.000	3,12
4.	Biaya panen	907.142,85	1.984.375	49,56
5.	Tenaga Kerja Luar Keluarga	450.914,2	986.374,8	24,63
Total		1.830.200	4.003.562,31	100

Sumber: Data diolah, 2017

Tabel 3 di atas menunjukkan biaya bibit Rp. 182.857,14/petani, Rp. 400.000/ha, dengan persentase 10,00%. biaya pupuk Rp. 210.285,71/petani, Rp. 460.000/ha, dengan persentase 11,49%. Biaya obat obatan mereka rata-rata ada yang menggunakan obat yang bermerek Regen dengan harga 45.000/botol dengan nilai Rp. 45.000/petani, Rp. 47.812,5/ha. dan obat bermerek dancer dengan harga 50.000/sachet. dengan nilai Rp. 68.966/petani, Rp. 125.000/ha. Dan biaya panen sebesar Rp. 907.142,85 /petani, Rp. 1.984.375/ha, dengan persentase 49,56%. dan biaya tenaga kerja luar keluarga sebesar Rp.450.914,2./petani, Rp.

986.374,8/ha, dengan persentase 24,63%. Jadi biaya variabel petani cabai rawit di Kecamatan Pulubala sebesar Rp. 1.830.200/petani, Rp. 4.003.562,31/ha.

c. Biaya Total

Tabel 4.
Biaya Total Pada Usahatani Cabai Rawit Di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo, 2017

No	Jenis Biaya	Nilai (Rp)	Nilai/ha (Rp)	(%)
1.	Biaya Tetap	462.811	1.012.398,06	20,18
2.	Biaya Variabel	1.830.200	4.003.562,31	79,82
Biaya Total		2.293.010	5.015.960,37	100

Sumber: Data diolah, 2017

Tabel 4. di atas menunjukkan biaya tetap Rp. 462.811/petani, Rp. 1.012.398,06/ha, dengan persentase 20,18%. dan biaya variabel Rp. 1.830.200/petani, Rp. 4.003.562,31/ha, dengan persentase 79,82%. Jadi didapat biaya total sebesar Rp. 2.293.010/petani, Rp. 5.015.960,37/ha.

2. Penerimaan dan Pendapatan Usahatani Cabe Rawit

Tabel 5.
Jumlah Penerimaan, Total Biaya, dan Pendapatan Pada Usahatani Cabai Rawit Di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo, 2017

No	Uraian	Nilai (Rp)	Nilai/ha (Rp)
1.	Penerimaan	7.257.143	15.875.000
2.	Biaya Total	2.293.010	5.015.960,3
Pendapatan		4.964.133	10.859.039,6

Sumber: Data diolah, 2017

Tabel 5. di atas, diketahui total penerimaan dari 35 petani responden Rp. 7.257.143/petani, Rp. 15.875.000/ha. dan biaya total Rp. 2.293.010/petani, Rp. 5.015.960,3/ha. Jadi didapat total pendapatan petani cabai rawit di Kecamatan Pulubala sebesar Rp. 4.964.132/petani, Rp. 10.859.039,6/ha.

3. Kelayakan Usahatani

Tabel 6.
Nilai R/C Ratio Pada Usahatani Cabai Rawit Di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo, 2017

No	Uraian	Nilai (Rp)	Nilai/ha (Rp)
1.	Penerimaan	7.257.143	15.875.000
2.	Biaya Total	2.293.010	5.015.960,3
R/C Ratio		3,16	3,16

Sumber: Data diolah, 2017

Pada Tabel 6. di atas, nilai R/C ratio dari petani cabe rawit di Kecamatan Pulubala sebesar 3,16/petani dan 3,16/ha. Berdasarkan kriteria nilai R/C ratio > 1 berarti suatu usahatani tersebut menguntungkan. Nilai tersebut memberikan arti bahwa setiap pengeluaran sebesar Rp.1 memberikan penerimaan sebesar Rp. 3,16 dengan

demikian usahatani cabai rawit di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo layak di teruskan.

Faktor-Faktor Internal Dan Eksternal

1. Faktor Internal Pengembangan Cabai Rawit

a. *Faktor Kekuatan (Strenght)*

Kekuatan dalam hal ini adalah suatu potensi sumber daya dan kondisi yang dimiliki oleh petani di Kecamatan Pulubala terkait dengan pengembangan usahatani cabai rawit. Adapun kekuatan yang dimiliki oleh petani di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo adalah : Pengalaman petani dalam pengembangan usahatani cabe rawit, Kemampuan petani dalam penyemaian membuat bibit cabai rawit, Tersedianya sarana produksi, Produk berkualitas, Memberi pendapatan yang baik bagi petani rumah tangga dan Tingginya Jumlah Produksi Cabai Rawit.

b. *Faktor Kelemahan (Weakness)*

Kelemahan dalam hal ini yaitu merupakan keterbatasan sumber daya alam dan kondisi yang dimiliki oleh petani di Kecamatan Pulubala terkait dengan pengembangan usahatani cabai rawit. Adapun kelemahan yang dimiliki oleh petani di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo adalah : Keterbatasan modal petani dalam produksi, Lokasi yang jauh dan jalan yang rusak, Pengolahan usahatani masih tradisional dan manual, Mengalami gagal panen, Belum adanya tempat penampungan dan pengawetan hasil produksi, Harga yang tidak stabil dan Kurangnya kesadaran petani akan pentingnya berkelompok tani cabai rawit.

2. Faktor Eksternal Pengembangan Cabai Rawit

a. *Faktor Peluang (Opportunities)*

Peluang dalam hal ini adalah aspek aspek yang dapat dimanfaatkan dan diandalkan oleh petani di Kecamatan Pulubala Kabuapten Gorontalo dalam mengembangkan usahatani cabai rawit. Adapun peluang yang dimiliki oleh petani di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo adalah :Adanya program program bantuan dari pemerintah dan dinas terkait, Adanya kerja sama dengan perusahaan Saprodi, Luasnya lahan tidur dan lahan perkebunan yang dapat dijadikan lahan pengembangan usahatani cabai rawit dan Semakin meningkatnya permintaan cabai rawit.

b. *Faktor Ancaman (Threats)*

Ancaman dalam hal ini merupakan salah satu faktor yang berpengaruh negatif atau dapat menimbulkan suatu masalah dalam pengembangan usahatani cabai rawit meskipun masalah tersebut secara langsung maupun tidak langsung menjadi faktor penghambat dalam pengembangan usahatani cabai rawit. Adapun

ancaman yang dihadapi oleh petani di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo adalah :Penyakit atau hama yang menimbulkan gagal panen, Cuaca atau iklim yang tidak menentu, Turunya harga cabai rawit di pasaran dan Naiknya biaya produksi.

Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan salah satu strategi yang ampuh dalam merumuskan strategi pengembangan usahatani cabai rawit di Kecamatan Pulubala apabila digunakan dengan tepat. Matrik SWOT merupakan akronim untuk kata-kata *strengths* (kekuatan), *weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), dan *threats* (ancaman). Faktor kekuatan dan kelemahan dalam tubuh organisasi termasuk

satuan bisnis tertentu, serta faktor peluang dan ancaman merupakan faktor lingkungan yang dihadapi oleh organisasi, perusahaan ataupun bisnis. Berdasarkan data pendukung yang didapat dilapangan tentang faktor-faktor lingkungan internal dan eksternal dalam pengembangan cabai rawit di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo maka dapat disusun dalam analisis SWOT. Penyusunan alternatif-alternatif strategi pengembangan didasarkan pada kesesuaian antara unsur-unsur *strengths* (kekuatan), *weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), dan *threats* (ancaman) yang dihadapi oleh petani cabai rawit.

Tabel 7.
Analisis Internal Strategi Pengembangan Cabai Rawit

Variable internal	Bobot	Rating	Nilai
Kekuatan (<i>strengths</i>)			
1. Pengalaman petani dalam pengembangan usahatani cabe rawit	0,10	4	0,4
2. Kemampuan petani dalam penyemaian membuat bibit cabai rawit	0,10	4	0,4
3. Tersedianya sarana produksi	0,07	3	0,21
4. Produk berkualitas	0,05	2	0,10
5. Menambah pendapatan rumah tangga	0,08	3	0,24
6. Tingginya produksi cabai rawit	0,07	3	0,21
Total	0,47		1,56
Variable internal	Bobot	Rating	Nilai
Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)			
1. Keterbatasan modal petani dalam produksi	0,10	1	0,1
2. Lokasi yang jauh dan jalan yang rusak	0,07	2	0,14
3. Pengolahan usahatani masih tradisional dan manual	0,10	1	0,1
4. Mengalami gagal panen	0,04	3	0,12
5. Belum adanya tempat penampungan hasil produksi.	0,05	3	0,15
6. Harga yang tidak stabil	0,07	2	0,04
7. Kurangnya kesadaran petani akan pentingnya berkelompok tani cabai rawit	0,10	1	0,1
Total	0,53		0,75

Sumber: Data diolah, 2017

Berdasarkan Tabel 7. di atas, terlihat bahwa nilai total kekuatan adalah 1,56 nilai diperoleh dari total jumlah bobot dikali rating sehingga menghasilkan nilai total tersebut. Sedangkan nilai total kelemahan adalah 0,75 nilai diperoleh dari total jumlah bobot dikali rating.

Hal tersebut menunjukkan bahwa kekuatan yang dimiliki di Kecamatan Pulubala

Kabupaten Gorontalo dalam mengembangkan usahatani cabai rawit lebih besar dibandingkan faktor kelemahan yang ada. Adapun yang menjadi hasil kekuatan yang dikurangi dengan kelemahan adalah 0.81.

Tabel 8.
Analisis Eksternal Strategi Pengembangan Cabai Rawit

Variable Eksternal	Bobot	Rating	Nilai
Peluang (<i>Opportunities</i>)			
1. Adanya program-program bantuan dari pemerintah dan dinas terkait	0.12	4	0.48
2. Adanya kerja sama dengan perusahaan Saprodi.	0.15	4	0.60

Variable Eksternal	Bobot	Rating	Nilai
3. Luasnya lahan tidur dan lahan perkebunan yang dapat dijadikan lahan pengembangan usahatani cabai rawit	0.10	3	0.30
4. Permintaan cabai rawit yang meningkat	0.18	4	0.72
Total	0.55		2.1

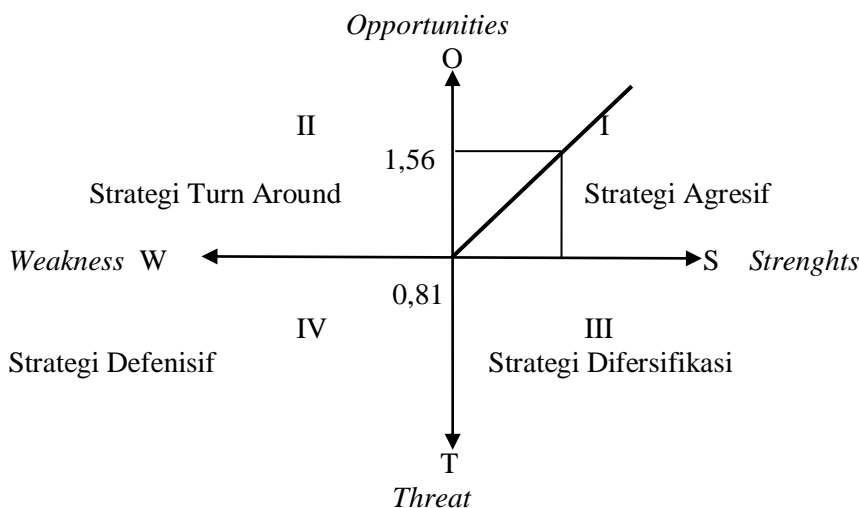
Variable Eksternal	Bobot	Rating	Nilai
<i>Ancaman (Threats)</i>			
1. Penyakit atau hama yang menimbulkan gagal panen	0.15	1	0.15
2. Cuaca atau iklim yang tidak menentu	0.13	1	0.13
3. Turunya harga cabai rawit di pasaran	0.10	1	0.10
4. Naiknya biaya produksi	0.08	2	0.16
Total	0.45		0.54

Sumber : Data Primer Diolah, 2017

Berdasarkan Tabel 8. di atas, terlihat bahwa nilai total peluang adalah 2,1 nilai diperoleh dari total jumlah bobot dikali rating sehingga menghasilkan nilai total tersebut. Sedangkan nilai total ancaman adalah 0,54 nilai diperoleh dari total jumlah bobot dikali rating.

Hal tersebut menunjukkan bahwa peluang yang dimiliki di Kecamatan Pulubala Kabupaten

Gorontalo dalam mengembangkan usahatani cabai rawit lebih besar dibandingkan faktor ancaman yang ada. Adapun yang menjadi hasil peluang yang dikurangi dengan ancaman adalah 1,56.



Gambar 1. Diagram Analisis SWOT Strategi Pengembangan Cabai Rawit

Berdasarkan Gambar 1, diketahui bahwa kekuatan yang dimiliki lebih besar dari pada kelemahannya menghasilkan sumbu X dalam diagram SWOT, demikian juga ancaman yang dihadapi lebih kecil dari pada peluang sehingga menghasilkan sumbu Y dalam diagram SWOT dengan nilai yang menunjukkan bahwa selisih antara peluang dan ancaman menunjukkan angka 1,56 (nilai diperoleh dari nilai total peluang dengan nilai total ancaman), sedangkan selisih antara kekuatan dan kelemahan menunjukkan angka 0.81 (nilai diperoleh dari nilai total kekuatan dengan nilai total kelemahan) maka strategi pengembangan cabe rawit berada pada kuadran I dimana mendukung strategi Agresif

atau strategi SO (strength – opportunity). Hal ini menunjukkan bahwa dalam strategi pengembangan usahatani di Kecamatan Pulubala memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat dimanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada untuk meminimalisir kelemahan dan ancaman yang ada di Kecamatan Pulubala.

Matriks SWOT

Untuk mengetahui lebih lanjut strategi pengembangan usahatani cabai rawit adalah mengidentifikasi cara-cara alternatif sehingga dapat menggunakan kekuatan khususnya untuk menggunakan kesempatan peluang atau untuk menghindari ancaman, dan mengatasi kelemahan. Matrik SWOT menggambarkan bagaimana

management dapat mencocokkan peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi dengan

kekuatan dan kelemahan internalnya. Hal ini dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9.
Interaksi Faktor Internal Dan Eksternal

	<p>Kekuatan (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengalaman petani dalam pengembangan usahatani cabai rawit 2. Kemampuan petani dalam penyemaian membuat bibit sendiri 3. Tersedianya sarana produksi 4. Produk berkualitas 5. Memberi pendapatan yang baik bagi petani 6. Tingginya jumlah produksi cabai rawit 	<p>Kelemahan (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Keterbatasan modal petani 2. Lokasi yang jauh dan jalan yang rusak 3. Pengelolaan usahatani masih tradisional dan manual 4. Mengalami gagal panen 5. Belum adanya tempat penampungan produksi 6. Harga yang tidak stabil 7. Kurangnya kesadaran petani akan pentingnya berkelompok tani cabai rawit
<p>Peluang (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya program bantuan dari pemerintah dan dinas terkait 2. Adanya kerja sama dengan perusahaan saprodi 3. Luasnya lahan tidur dan lahan perkebunan yang dapat dijadikan lahan pengembangan usahatani cabai rawit 4. Permintaan cabai rawit yang meningkat 	<p>Strategi (SO)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan pengalaman petani untuk mendukung program pembangunan pertanian daerah. 2. Tersedianya sarana produksi dapat meningkatkan hasil produksi cabai rawit agar dapat memenuhi permintaan cabai rawit. 	<p>Strategi (WO)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya program bantuan dari pemerintah dan dinas terkait mampu membantu petani yang memiliki keterbatasan modal dalam pengembangan usahatani cabai rawit. 2. Pengelolaan usahatani yang masih tradisional dan manual dapat ditanggulangi dengan adanya kerja sama dari perusahaan saprodi.
<p>Ancaman (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Penyakit atau hama yang menimbulkan gagal panen 2. Cuaca atau iklim yang tidak menentu 3. Turunnya harga cabai rawit di pasaran 4. Naiknya biaya produksi 	<p>Strategi (ST)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengalaman petani dalam pengembangan usahatani dapat mengatasi masalah gagal panen yang diakibatkan oleh penyakit dan hama 2. Kemampuan petani dalam membuat bibit dapat mengurangi pengeluaran biaya produksi yang semakin tinggi. 	<p>Strategi (WT)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mencegah resiko kegagalan panen dengan cara mengatasi masalah hama dan penyakit. 2. Mengantisipasi turunnya harga cabai rawit dengan menggunakan tempat penampungan dan pengawetan hasil produksi.

Sumber: Data primer diolah, 2017

Pada Tabel 9 hasil analisis SWOT, diperoleh sel alternatif yang dapat di jalankan oleh petani di Kecamatan Pulubala yaitu strategi S-O (Strength-Opportunity), Strategi W-O (weakness-opportunity), Strategi S-T (strenght-threats), dan strategi W-T (weakness- threats).

1. Strategi (S-O)
 - a. Memanfaatkan pengalaman petani untuk mendukung program pembangunan pertanian daerah.
 - b. Tersedianya sarana produksi dapat meningkatkan hasil produksi cabai rawit agar dapat memenuhi permintaan cabai rawit.
2. Strategi (W-O)
 - a. Adanya program bantuan dari pemerintah dan dinas terkait mampu membantu petani

- b. Pengelolaan usahatani yang masih tradisional dan manual dapat ditanggulangi dengan adanya kerja sama dari perusahaan saprodi.
3. Strategi (S-T)
 - a. Pengalaman petani dalam pengembangan usahatani dapat mengatasi masalah gagal panen yang diakibatkan oleh penyakit dan hama
 - b. Kemampuan petani dalam penyemaian membuat bibit dapat mengurangi pengeluaran biaya produksi yang semakin tinggi.
4. Strategi (W-T)
 - a. Mencegah resiko kegagalan panen dengan cara mengatasi masalah hama dan penyakit.

- b. Mengantisipasi turunnya harga cabai rawit dengan menggunakan tempat penampungan dan pengawetan hasil produksi.

Jika dilihat dari strategi pengembangan, usaha tani tanaman cabai rawit di kecamatan pulubala layak untuk dikembangkan karena berdasarkan analisis swot yang merumuskan strategi pengembangan cabai rawit berada pada kuadran 1 atau Strategi SO yang mendukung strategi Agresif dimana memiliki kekuatan seperti pengalaman dan kemampuan petani untuk memanfaatkan peluang yang ada seperti program dari pemerintah dan kerja sama dari instansi atau perusahaan saprodi . berdasarkan analisis struktur biaya dan kelayakan usaha. Usahatani cabai rawit dapat dikatakan menguntungkan karena dapat menghasilkan pendapatan bersih Rp. 4.964.133/petani /panen atau setara dengan 3,16 rupiah setiap 1 rupiah biaya yang dikeluarkan petani. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa hubungan pengembangan usahatani cabai rawit dengan struktur biaya dan kelayakan usaha dikecamatan pulubala dapat dikatakan saling berkaitan atau berjalan searah yaitu usahatani cabai rawit dapat memberikan keuntungan secara ekonomi pada petani jika pengembangan usahatani cabai rawit di kecamatan pulubala mengalami peningkatan.

KESIMPULAN

Besarnya biaya produksi usahatani cabai rawit di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo terdiri atas biaya tetap Rp. 462.811/petani/panen, dan biaya variabel Rp. 1.830.200/petani/panen, dengan biaya total sebesar Rp. 2.293.010/petani/panen. Sedangkan penerimaan yang diperoleh Rp. 7.257.143/petani/panen dengan pendapatan bersih Rp.4.964.133/petani/ panen. Nilai R/C *ratio* usahatani cabai rawit di Kecamatan Pulubaa Kabupaten Gorontalo adalah $3,16 > 1$, ini berarti usahatani tersebut menguntungkan serta layak untuk diteruskan.

Faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi strategi pengembangan cabai rawit di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo yaitu faktor internal yaitu keterbatasan modal petani, Lokasi yang jauh dan jalan yang rusak, pengolahan usahatani masih tradisional dan manual, mengalami gagal panen, belum adanya tempat penampungan dan pengawetan hasil produksi, harga yang tidak stabil, dan Kurangnya kesadaran petani akan pentingnya berkelompok tani cabai rawit. Sedangkan faktor eksternal yaitu penyakit atau hama yang menimbulkan gagal panen, cuaca atau iklim yang

tidak menentu, turunnya harga cabai rawit di pasaran, dan naiknya biaya produksi.

Strategi pengembangan cabai rawit di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo yaitu berada pada kuadran I yang mendukung strategi Agresif atau strategi SO (strength – opportunity) dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki seperti pengalaman dan kemampuan petani serta memanfaatkan peluang yang ada seperti program dari pemerintah dan instansi saprodi untuk meminimalisir kelemahan seperti keterbatasan modal dan kegagalan panen, serta ancaman yang ada seperti kondisi iklim yang tidak menentu dan hama, penyakit sehingga pengembangan usahatani cabai rawit meraih kemajuan.

DAFTAR PUSTAKA

- Balai Penyuluhan Pertanian, Perikanan dan Kehutanan. BP3KKecamatan Pulubala, 2015
- Butar-butur. Tuti Lestari. 2015. Kementerian Pendidikan dan kebudayaan and Universitas Jenderal Sudirman. Tugas Terstruktur Dasar Manajemen Usahatani (Farming Management) Padi.
- Daniel, Moehar.2002. Pengantar Ekonomi Pertanian. Cetakan Pertama. PT Bumi Aksara. Jakarta.
- Cahyono, Budiono. 2003. Teknik Budidaya Cabai Rawit dan Analisis Usaha Tani.Yayasan Pustaka Nusantara. Yogyakarta.
- Fahmi, Irham. 2013. Pengantar Manajemen Keuanagan. Alfabeta. Bandung.
- Halim, Abdul. 2010. Akuntansi Daerah Sektor Publik. Salemba 4. Jakarta.
- Hermawan. 2000. Akuntansi Biaya. Edisi ke 5. Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen. Yogyakarta.
- Mulyadi. 2005. Akuntansi Biaya, Edisi ke-6. Yogyakarta : STIE YKPN
- Purwanto. 2006. Manajemen Strategi. Cetakan pertama. Yrama Widya. Bandung.
- Rangkuti, Freddy. 2003. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis: Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis Untuk Menghadapi Abad 21. Cetakan 12. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Ripangi, 2012. Budidaya Cabai, PT Buku Kita JL. Kelapa Hijau Jakarta.

- Riyanti, Isakar. 2013. Sejarah Perkembangan Usahatani. Lab Of Agribusiness Analisis And Management Faculty Of Agriculture, Universitas Brawijaya.
- Rukmana R. Hardijanti. 2002. Usaha Tani Cabai Rawit. Yogyakarta
- Sabar, Rutoto. 2007. Pengantar Metodologi Penelitian. FKIP: Universitas Muria Kudus
- Samuelson, Paul A, dan William D. Nordhaus, 2003. Ekonomi Mikro. Edisi 14. Penerbit Erlangga. Jakarta
- Shinta, Agustina. 2011. Ilmu Usahatani. Cetakan Pertama. Universitas Brawijaya Press (UB Press). Malang.
- Simamora. 2002. Akuntansi Manajemen. Jakarta : Universitas Indonesia.
- Soekartawi, John L. Dillon, J Brian Hardaker, Soeharjo. 2011. Ilmu Usahatani Dan Penelitian Untuk Pengembangan Petani Kecil. Cetakan ke 3. Universitas Indonesia. Jakarta
- Soekartawi. 2006. Analisis Usahatani. Universitas Indonesia. Yogyakarta.
- Suratiyah Ken. 2006. Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Sukirno. 2002. Pengantar Ekonomi Mikro. Edisi 3 Cetakan 17. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Tanindo agribusiness company. 2009. Menyimak Geliat Bisnis Cabai Indonesia. Diunduh tanggal 22 Oktober 2009. <<http://www.tanindo.com>>
- Umar Husein. 2005. Studi Kelayakan Bisnis. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Wanda, Faisal Floperda Akbar. 2015. Analisis Pendapatan Usahatani Jeruk Siam. (Studi Kasus: Di Desa Padang Parangrapat Kecamatan Tanah Grogot Kabupaten Paser). Journal Administrasi Bisnis, Volume 3, Nomor 3, 2015:600-611.
- Wibowo, Larasati. 2012. Analisis Efisiensi Alokatif Faktor-Faktor Produksi Dan Pendapatan Usahatani Padi (Oryza Sativa I.) Di Desa Sambirejo, Kecamatan Saradan, Kabuapten Madiun. Skripsi. Fakultas Pertanian. Universitas Brawijaya. (dipublikasikan).