

Identifikasi dan Assesmen Pengembangan Bisnis, Potensi Bisnis Dan Produk Exsting

Sultan¹, Dewi Puspitasari², Reni Fatmasari Syafruddin³, Khalifah Asgaf⁴, Andi Aziz Abdullah⁵, Zuhri Hutabarat Hutabarat⁶

^{1,3,5}Universitas Muhammadiyah Makassar, Indonesia

²Universitas Negeri Makassar, Indonesia

⁴Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, Indonesia

⁶Universitas Batanghari Jambi, Indonesia

Email: ¹sultan@unismuh.ac.id, ²dewi.puspita.sari@unm.ac.id,

³reni.fatmasari@unismub.ac.id, ⁴khalifah.asgaf@uin-alauddin.ac.id,

⁵andiazizabdullah@unismuh.ac.id, ⁶zuhri2saputra1hutabarat9@gmail.com

ABSTRACT

Identification and Assessment of business development, business potential and existing products need to be carried out in order to remember the existence and increasing critical and very critical land in the Bonehau Kalumpang Forest Management Unit, caused by land degradation and forest conversion due to the expansion of agricultural and plantation land, as well as construction and/or improvement of road access to the area. The rate of deforestation and land degradation in the Forest Management Unit needs to be balanced with efforts to restore, maintain and improve the function of the forest and land. Thus, the carrying capacity, productivity, and role of the forest and land in maintaining the life support system can be increased. The Implementation Method of this activity starts from the preparation stage, data collection, both primary and secondary data, processing and analysis of data related to superior commodities, business feasibility and recommendations for further activities. Based on the results of the Identification and Assessment of business development, business potential and existing products, several recommendations are proposed, including (1) Agroforestry Development in Salutiwo Village (2) Establishment of village cooperatives, (3) Inventory of the number of aren stands located in and outside the forest area in Salutiwo Village (4) Increasing community knowledge and skills through mentoring and training from upstream to downstream.

Keywords: Business Development, Business Potential, Existing Products

ABSTRAK

Identifikasi dan Assesment pengembangan bisnis, potensi bisnis dan produk eksisting perlu dilakukan bertujuan mengingat keberadaan dan semakin meningkatnya lahan kritis dan sangat kritis di Kesatuan Pengelolaan Hutan Bonehau Kalumpang, disebabkan oleh adanya degradasi lahan dan konversi hutan akibat perluasan lahan pertanian dan perkebunan, serta adanya konstruksi dan/atau peningkatan akses jalan ke daerah tersebut. Laju deforestasi dan degradasi lahan di Kesatuan Pengelolaan Hutan perlu diimbangi dengan upaya untuk

memulihkan, mempertahankan dan meningkatkan fungsi hutan dan lahan tersebut. Dengan demikian, daya dukung, produktivitas, dan peranan hutan dan lahan tersebut dalam menjaga sistem penyangga kehidupan dapat ditingkatkan. Metode Pelaksanaan kegiatan ini dimulai dari tahap persiapan, pengambilan data baik data primer maupun sekunder, pengolahan dan analisis data terkait dengan komoditas unggulan, kelayakan usaha serta rekomendasi untuk kegiatan selanjutnya. Berdasarkan hasil Identifikasi dan Asesmen pengembangan bisnis, potensi bisnis dan produk eksisting maka diusulkan beberapa rekomendasi diantaranya adalah (1) Pengembangan Agroforestri di Desa Salutiwo (2) Pembentukan koperasi desa, (3) Inventarisasi jumlah tegakan aren yang berada di dalam kawasan dan luar kawasan hutan di Desa Salutiwo (4) Peningkatan pengetahuan dan keterampilan masyarakat melalui pendampingan dan pelatihan mulai dari hulu ke hilir.

Kata Kunci: Pengembangan Bisnis, Potensi Bisnis, Produk Exsting

PENDAHULUAN

Sektor kehutanan merupakan penyumbang devisa kedelapan di Indonesia. Dilihat dari segi ekonomi hal tersebut dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat Indonesia. Olehnya keberadaan hutan di Indonesia perlu dipertahankan dan dalam pengelolaan serta pemanfaatannya perlu memperhatikan aspek kelestariannya (Ratna Handayati et al., 2020). Hutan juga dapat memberikan manfaat langsung maupun tak langsung bagi kehidupan makhluk hidup di muka bumi ini Selain hal tersebut diatas hutan Indonesia terkenal dengan keanekaragaman hayati. Tanaman dan satwa yang hidup dalam hutan merupakan potensi hutan yang tidak dapat diabaikan (Cooperation German, 2021).

Sehingga konsep kelestarian hutan sekarang umumnya mempunyai lingkup yang lebih luas daripada sekedar kelestarian hasil, yaitu berdasarkan aspek sosial, ekonomi dan ekologi (Purwanto, 2011). Sustainable forest management atau pengelolaan hutan berkelanjutan yang semula difokuskan untuk menghasilkan kayu dan produk hasil hutan lainnya, kini secara nyata juga ditujukan untuk mendorong peningkatan kesejahteraan rakyat, meningkatkan mutu lingkungan, mencegah kerusakan lingkungan dan merehabilitasi lingkungan yang rusak baik karena faktor internal maupun faktor eksternal (Foeh, 2020) dan (Van Ostaeyen, 2014).

Forest Programme IV (FP IV) merupakan proyek kerjasama antara Pemerintah Republik Federal Jerman dengan Pemerintah Republik Indonesia yang dikelola melalui Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan (KLHK). Proyek kerjasama ini berupa hibah luar negeri (HLN) pendanaan dari German Federal Government's (BMZ) melalui Kreditanstalt fur Wiederaufbau (KfW). Tujuan dari program ini adalah pemanfaatan berkelanjutan dan pengembangan hutan dan lahan pertanian serta pelestarian hutan primer untuk memperbaiki kondisi DAS, keanekaragaman hayati dan penghidupan di Kabupaten

Mamasa dan Mamuju, Provinsi Sulawesi Barat. Program ini akan dilaksanakan selama 7 tahun dari 2020-2026 dan difokuskan di Taman Nasional Gandang Dewata (TNGD) dan daerah penyangga di Kabupaten Mamuju dan Mamasa. Pemerintah Jerman mendukung Indonesia dalam upaya untuk menyelaraskan pembangunan ekonomi dengan perlindungan iklim dan sumber daya alam, dengan Forest Programme IV melalui program peningkatan pengelolaan DAS dan konservasi di Taman Nasional Gandang Dewata, salah satu output dari program tersebut adalah pemberdayaan masyarakat di desa-desa terpilih untuk mendukung pengelolaan DAS (Nasip, 2017) dan (Lecup, 2011).

Salah satu Kesatuan Pengelolaan Hutan (KPH) yang menjadi lokus kegiatan ini adalah KPH Bonehau Kalumpang yang berbatasan langsung dengan TNGD. KPH Bokal sebagai salah satu KPH Lindung menjadi salah satu penyangga utama kelangsungan ekosistem hutan primer di Provinsi Sulawesi Barat. FP IV ini diharapkan dapat memberikan dampak yang besar bagi keberlanjutan pengelolaan hutan di Wilayah KPH Bonehau Kalumpang. Dari latar belakang diatas, maka perlu adanya kegiatan pengembangan sistem agroforestry (Alhogbi et al., 2018).

Keberadaan dan semakin meningkatnya lahan kritis dan sangat kritis di KPH Bonehau Kalumpang, disebabkan oleh adanya degradasi lahan dan konversi hutan akibat perluasan lahan pertanian dan perkebunan, serta adanya konstruksi dan/atau peningkatan akses jalan ke daerah tersebut (Tang et al., 2018). Laju deforestasi dan degradasi lahan di KPH Bokal perlu diimbangi dengan upaya untuk memulihkan, mempertahankan dan meningkatkan fungsi hutan dan lahan tersebut. Dengan demikian, daya dukung, produktivitas, dan peranan hutan dan lahan tersebut dalam menjaga sistem penyangga kehidupan dapat ditingkatkan (Smith et al., 2017).

Untuk mensukseskan kegiatan Forest Program IV, salah satu kegiatan pendukung yang harus dilakukan adalah identifikasi dan Assesment pengembangan bisnis, potensi bisnis dan produk existing. Tujuan dari pekerjaan identifikasi dan Assesment pengembangan bisnis, potensi bisnis dan produk existing yaitu: 1) Mengidentifikasi potensi bisnis produk yang potensial menjadi unggulan di Kawasan DAS dan Hutan Lindung Lariang Mamasa Kabupaten Mamuju dan Kabupaten Mamasa, 2) Assesment pengembangan bisnis produk yang potensial menjadi unggulan di Kawasan DAS dan Hutan Lindung Lariang Mamasa. Manfaat dari kegiatan ini adalah Sebagai bahan informasi hasil identifikasi dan Assesment pengembangan bisnis, potensi bisnis dan produk existing pada Desa Salutiwo dan Desa Kinatang Kecamatan Bonehau Kabupaten Mamuju serta Desa Taora Kecamatan Buntu Malangka Kabupaten Mamasa (et al., 2020) dan (Hofstrand, 2009).

Sasaran pekerjaan identifikasi dan Assesment pengembangan bisnis, potensi bisnis dan produk existing meliputi Desa Salutiwo dan Desa Kinatang Kecamatan Bonehau Kabupaten Mamuju serta Desa Taora Kecamatan Buntu Malangka Kabupaten Mamasa dengan pertimbangan sebagai berikut: 1) Lokasi tersebut merupakan lahan potensial untuk pengembangan bisnis, potensi bisnis dan produk existing yang potensial menjadi unggulan. 2) Animo masyarakat yang cukup baik. Lingkup pekerjaan Identifikasi Dan Assesment Pengembangan Bisnis, Potensi Bisnis, Produk Existing produk yang potensial menjadi unggulan di Kawasan DAS dan Hutan Lindung Lariang Kabupaten Mamuju dan Kabupaten Mamasa meliputi tahap persiapan yaitu kordinasi dengan pihak terkait, pembentukan tim kerja, penyusunan instrument, *ground check* (pengecekan Lapangan) dan pembekalan team. Tahap pelaksanaan lapang meliputi observasi, pengumpulan data dan informasi primer dan sekunder, pengolahan data, penyusunan hasil identifikasi dan asesment pengembangan bisnis, penyusunan hasil potensi bisnis dan penyusunan hasil produk existing, penyajian data, penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Susunan tim Identifikasi Dan Assesment Pengembangan Bisnis, Potensi Bisnis, Produk Existing (Lemar & Nekzada, 2014) dan (Tryon, 2016).

METODE PENELITIAN

Koordinasi dengan pihak terkait dalam hal ini dimulai dari BPSKL wilayah Sulawesi, Kepala Balai Pengelolaan DAS dan HL, camat, kepala desa, dan fasilitator desa untuk mendapatkan informasi awal terkait lokasi dan waktu pelaksanaan dan rencana kegiatan. Pengecekan lapangan dilakukan sebagai survey awal lapangan dalam rangka pengambilan data untuk kebutuhan identifikasi dan assessment pengembangan bisnis, potensi bisnis, produk existing yang potensial menjadi unggulan di Kawasan DAS dan Hutan Lindung Lariang Kabupaten Mamuju dan Kabupaten Mamasa. Pekerjaan identifikasi dan assessment pengembangan bisnis, potensi bisnis dan produk existing yang potensial menjadi unggulan Kawasan DAS dan Hutan Lindung Lariang Kabupaten Mamuju dan Kabupaten Mamasa ini pada dasarnya merupakan kegiatan yang terkordinasi dengan pihak-pihak lain, dalam hal ini dengan pihak Balai Pengelolaan DAS dan HL terkait pemberi pekerjaan dan wilayah kerja DAS dan KPH Bonehau Kalumpang sebagai pemangku wilayah telah memiliki rencana pengelolaan hutan serta pemanfaatan hutan menjadi salah satu sumber data pada kegiatan ini, selain itu data sekunder diperoleh dari studi literature, peraturan pemerintah, peraturan menteri terkait dan pengumpulan data sekunder lainnya.

Data-data yang dikumpulkan digunakan untuk mengidentifikasi dan assessment pengembangan bisnis, potensi bisnis dan produk existing dan perolehan datanya adalah sebagai berikut: 1) Data penduduk, data potensi yang akan dikembangkan, 2) Data produksi, 3) Data luas lahan, 4) Data kondisi geografis, 5) Data harga satuan setempat, saprodi, peralatan, upah kerja, biaya angkutan dan lain-lain. Data primer diperoleh dari hasil penggalian informasi/aspirasi warga melalui perencanaan partisipatif (*Rapid rural appraisal/RRA*) dengan pihak-pihak perangkat desa, dan hasil wawancara dengan menggunakan instrument pertanyaan kepada masyarakat lokal terkait dengan produk-produk existing yang telah dikelola masyarakat untuk dijadikan usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Tipologi Desa

Berdasarkan hasil survei dan wawancara dengan pihak-pihak perangkat desa maka diperoleh informasi bahwa Desa Salutiwo masuk dalam kategori tipe C dan tipe D. Desa Tipe C merupakan Desa yang permukimannya berada di luar kawasan hutan, tetapi lahan garapan masyarakatnya berada di dalam kawasan hutan. Sedangkan Tipe D merupakan desa yang permukiman dan lahan garapan masyarakatnya berada di luar dan berbatasan langsung dengan kawasan hutan dan memanfaatkan hasil hutan bukan kayu (HHBK) dari kawasan hutan.

B. Identifikasi Produk Eksisting dan Potensi Bisnis

Kegiatan identifikasi produk eksisting dan potensi bisnis di Desa Salutiwo dilaksanakan selama dua hari dengan melibatkan kelompok tani, perangkat desa serta fasilitator desa. Metode yang diterapkan dalam kegiatan ini yaitu metode diskusi dan tanya jawab serta FGD. Dari hasil kegiatan tersebut diperoleh data-data berupa produk eksisting dan potensi bisnis yang dapat dikembangkan oleh masyarakat di Desa Salutiwo

1. Identifikasi Responden

Responden yang digunakan dalam mengidentifikasi potensi yang ada di Desa Salutiwo adalah kelompok tani yang aktif, sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai potensi dalam kaitannya dengan kegiatan ini. Kelompok tani yang hadir terdiri atas empat kelompok tani yaitu kelompok tani Sikamasei, kelompok tani Mesa Kada, kelompok tani Sukaria dan Kelompok Tani Sumber Reseki. Pada Tabel 12 disajikan karakteristik petani yang berasal dari empat kelompok tani yang terdiri atas 45 responden.

Tabel 1: Responden petani di Desa Salutiwo

Identifikasi dan Assesmen Pengembangan Bisnis

Uraian	Jumlah Orang	Persentasi (%)
Umur		
a. 15-64	42	93,33
b. >65	3	6,67
Pendidikan		
a. Tidak tamat SD	3	6,67
b. SD	12	26,67
c. SMP	9	20
d. SMU	19	42,22
e. PT	2	4,44
Jenis Kelamin		
a. Laki-laki	38	84,44
b. Perempuan	7	15,56
Jumlah Tanggungan		
a. 1-5	44	97,78
b. 6-10	1	2,22
Pekerjaan		
a. Petani	39	86,67
b. Wirastawa (pedagang)	-	-
c. Tenaga Honoror	6	13,33
Status		
a. Penduduk Asli	36	80
b. Pendatang	9	20

Sumber: data primer wawancara tim, 2024

Umur responden di Desa Salutiwo masuk dalam kategori usia produktif yaitu berkisar 15-64 tahun (93,33%) dan cenderung lebih matang dan mempunyai kemampuan yang lebih baik dalam hal bertindak dan berpikir untuk memberikan hasil yang maksimal dalam kegiatan produksi. Dari segi tingkat Pendidikan, petani di Desa Salutiwo tergolong cukup berpendidikan. Dimana terdapat 42,44% responden yang memiliki tingkat Pendidikan SMU. Pendidikan umumnya akan mempengaruhi pola pikir para petani. Semakin tinggi tingkat Pendidikan petani maka akan semakin mudah dalam penyerapan informasi, sehingga dapat meningkatkan atau mengembangkan produk pertanian/kehutanan yang mereka miliki.

Jumlah tanggungan responden berada diantara 1-5 orang sebesar 97,78%. Jumlah anggota keluarga yang harus ditanggung petani tidak terlalu banyak, besarnya jumlah anggota dapat mempengaruhi ketersediaan tenaga kerja dalam keluarga. Selain itu, banyak sedikitnya jumlah tanggungan keluarga mempengaruhi kepala keluarga dalam bekerja untuk memenuhi kebutuhan keluarganya.

Dari segi pekerjaan mayoritas responden memiliki pekerjaan sebagai petani yaitu sebesar 86,67%. Adapun 13,33% jumlah responden memiliki pekerjaan sebagai tenaga honoror, dimana bertani merupakan pekerjaan sampingan mereka. Responden di Desa Salutiwo juga sebagian besar merupakan penduduk asli dengan persentasi sebesar 80% dan

20% merupakan pendatang dari berbagai daerah diantaranya berasal dari Jawa dan Kalimantan.

Kelompok tani di Desa Salutiwo sudah menerapkan kesetaraan gender. Terbukti dari keterlibatan wanita pada keempat kelompok tani aktif, meskipun jumlah petani perempuan yang tergabung dalam kelompok tani jumlahnya masih sedikit dibandingkan dengan petani laki-laki. Pada Tabel 12 terlihat persentasi petani laki-laki dengan perempuan sebesar masing-masing 84,44% dan 15,66%. Jumlah wanita tani tersebar di keempat kelompok tani dan berperan sebagai anggota kelompok.

Tabel 2: Daftar Nama Kelompok Tani

No	Nama Kelompok Tani	Jumlah Anggota Laki-laki	Jumlah Anggota Wanita
1	Sikamasei	9	2
2	Mesa Kada	8	2
3	Sukaria	9	2
4	Sumber Rezeki	12	1

Sumber: data tim, 2024



Gambar 1: Kondisi FGD dengan masyarakat Salutiwo

Dalam setiap kegiatan produksi wanita tani terlibat mulai dari persiapan lahan, persiapan bibit hingga pasca panen. Untuk meningkatkan keterampilan kelompok tani tersebut PPL desa selalu memfasilitasi setiap adanya kegiatan pelatihan. Kegiatan pelatihan

yang dilakukan biasanya berupa pelatihan bercocok tanam, pelatihan pembuatan rumah pembibitan, serta cara melakukan pembibitan.

Tabel 2: Responden anggota kelompok tani wanita

Uraian	Jumlah Orang	Persentasi (%)
Tergabung dalam Kelompok tani		
a. Ya	7	100
b. Tidak	-	-
Fungsi dalam kelompok		
a. Ketua	-	-
b. Sekertaris	-	-
c. Anggota	7	100
Jenis kegiatan yang dilakukan		
a. Persiapan lahan	7	100
b. Pembibitan	7	100
c. Penanaman	7	100
d. Pemeliharaan	7	100
e. Pascapanen	7	100
Pertemuan Kelompok (perbulan)		
a. 1-2	7	100
b. 3-4	-	-
Kegiatan Pelatihan (perbulan)		
a. 1-2	7	100
b. 3-4	-	-
Sistem pendanaan Kelompok		
a. Mandiri/iuran	7	100
b. Bantuan sponsor	-	-
Kegiatan kelompok tani yang masih berjalan		
a. Ada	7	100
b. Tidak	-	-
Stakeholder yang berperan dalam program kelompok		
a. Kepala Desa	7	100
b. Konsorsium capabel	-	-
c. Dinas Pertanian dan Kehutanan	-	-

Berdasarkan hasil FDG menunjukkan bahwa semua anggota kelompok wanita berpartisipasi aktif dalam setiap kegiatan. Hal ini terlihat dari rutusnya diadakan pertemuan antara anggota kelompok setiap bulannya. Setiap pertemuan biasanya membahas mengenai kendala-kendala yang dihadapi oleh anggota kelompok tani.

Keterlibatan wanita dalam semua aktivitas proses ekonomi pertanian dalam artian kontribusi waktu yang dicurahkan cukup tinggi. Perempuan dapat diterima terlibat langsung tanpa mengganggu aktivitas kodratnya sebagai ibu rumah tangga dalam mengerjakan pekerjaan domestik. Pada sisi lain, besarnya waktu ayah/ laki- laki dalam pekerjaan domestik sangat mendorong kondisi tersebut. Hal ini dapat mendorong terciptanya keluarga yang mandiri karena perempuan sebagai sumber daya manusia yang dapat mengelola ekonomi pertanian.

Keterlibatan wanita dalam semua aktivitas proses ekonomi pertanian dalam artian kontribusi waktu yang dicurahkan cukup tinggi. Hal ini dikarenakan keterbukaan menerima kemauan dan kemampuan. Perempuan dapat diterima terlibat langsung tanpa mengganggu aktivitas kodratnya sebagai ibu rumah tangga dalam mengerjakan pekerjaan domestik.

Tabel 3: Kegiatan Rumah Tangga Lainnya

Kegiatan Rumah Tangga	Alokasi Waktu (24 jam)	Jumlah Responden	Persentase (%)
Bekerja Untuk Mencari Nafkah	7 - 12 jam		
a. Suami		7	100
b. Istri			
c. Anak			
d. Suami dan Istri			
e. Seluruh Keluarga			
Mengambil Air	1 - 2 jam		
a. Suami		1	14,28
b. Istri		2	28,57
c. Anak			
d. Suami dan Istri			
e. Seluruh Keluarga		4	57,14
Menyiapkan Makanan	2 - 3 jam		
a. Suami			
b. Istri		7	100
c. Anak			
d. Suami dan Istri			
e. Seluruh Keluarga			
Mengasuh Anak	10 - 12 jam		
a. Suami			
b. Istri		7	100
c. Anak			
d. Suami dan Istri			
e. Seluruh Keluarga			
Mencuci Pakaian	1 - 2 jam		
a. Suami			

Identifikasi dan Assesmen Pengembangan Bisnis

Kegiatan Rumah Tangga	Alokasi Waktu (24 jam)	Jumlah Responden	Persentasi (%)
b. Istri		4	57,14
c. Anak		3	42,85
d. Suami dan Istri			
e. Seluruh Keluarga			
Membersihkan Rumah	2 - 3 jam		
a. Suami			
b. Istri		5	71,42
c. Anak		2	28,57
d. Suami dan Istri			
e. Seluruh Keluarga			
Bertani/Berkebun	3 - 5 jam		
a. Suami			
b. Istri			
c. Anak			
d. Suami dan Istri		7	100
e. Seluruh Keluarga			
Mengelola Keuangan	1 - 2 jam		
a. Suami			
b. Istri		7	100
c. Anak			
d. Suami dan Istri			
e. Seluruh Keluarga			

Sumber: data primer wawancara tim, 2024

Kegiatan wanita tani cukup aktif menunjukkan bahwa perempuan (istri) memiliki peluang yang sama dalam mengakses sumberdaya pertanian. Untuk pembagian peran antara laki-laki (suami) dan perempuan (istri) sama dalam menghadiri undangan rapat, kerja bakti dan kegiatan keagamaan. Kesamaan akses dari laki-laki dan perempuan terhadap kegiatan-kegiatan ini dikarenakan adanya ikatan kekerabatan yang kuat yang sudah sejak lama terbangun di dalam masyarakat.

Aktivitas domestik yang diidentikan dengan perempuan (istri) membuat perempuan mencurahkan waktu dan tenaganya secara konsisten setiap harinya. Alokasi waktu dalam mencari nafkah tidak terdapat perbedaan antara laki-laki dan perempuan. Hal ini menunjukkan bahwa perempuan juga mampu berkontribusi dalam menguatkan perekonomian rumah tangga. Alokasi waktu yang dicurahkan wanita dalam aktifitas social masyarakat tidak begitu besar karena sudah banyak waktu yang tersita untuk melakukan peran publik dan domestik. Pengambilan keputusan dalam setiap aktivitas rumah tangga

dilakukan secara bersama-sama menunjukkan bahwa masyarakat di Desa Salutiwo mengutamakan musawarah dalam pengambilan keputusan (Phongsavath et al., 2022) dan (Anggraeni, 2012).

2. Produk Eksisting Hasil Pertanian dan Kehutanan

Berdasarkan hasil survey dan wawancara langsung dengan masyarakat di Desa Salutiwo, ditemukan bahwa terdapat berbagai komoditas yang dapat dikembangkan sebagai usaha. Kelompok tani di Desa Salutiwo rata-rata memiliki lahan didalam dan diluar kawasan hutan. Mereka memanfaatkan lahan tersebut untuk menanam beberapa komoditas. Pada Tabel 16 disajikan potensi lahan di dalam dan luar kawasan hutan.

Tabel 4: Potensi lahan

Uraian	Jumlah
Luas Lahan (ha) (Dalam Kawasan)	
a. 0,25-1,0	14
b. 1,25-2,0	12
c. 2,25-3,0	4
Total Responden	30
Luas Lahan (ha) (Luar Kawasan)	
a. 0,25-1,0	21
b. 1,25-2,0	12
c. 2,25-3,0	1
Total Responden	34

Sumber: data primer wawancara tim, 2024

Lahan yang dimiliki petani menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi hasil produksi. Semakin luas lahan yang dimiliki oleh petani semakin banyak input yang dibutuhkan. Setiap petani rata-rata memiliki lahan yang berada di dalam dan diluar kawasan hutan. Lahan yang berada diluar kawasan hutan merupakan lahan milik sendiri dan lahan yang berada didalam kawasan hutan merupakan milik negara yang dikelola oleh masyarakat. Mayoritas petani memiliki luas lahan berkisar 0,25-1 ha dalam kawasan maupun diluar hutan.

Komoditas yang dikembangkan mulai dari tanaman pertanian dan hortikultura serta tanaman kehutanan. Pada Tabel 17 disajikan jenis tanaman yang dikembangkan oleh petani di Desa Salutiwo.

Tabel 5: Jenis Tanaman

Jenis Produk	Luas Lahan (ha)	Jumlah Responden	Persentase (%)
Jenis Produk Pertanian dan Hortikultura			
a. Jagung	10,5	18	40

b. Padi	7,75	10	22,22
Jenis Produk Perkebunan			
a. Kopi	3,9	8	17,77
b. Kakao	34,25	33	73,33
c. Merica	0,65	3	6,67
d. Cengkeh	0,9	4	8,88
Jenis Produk Kehutanan			
a. Kayu Cempaka/Uru	2,25	5	11,11
b. Kayu Jati	4,5	6	13,33
c. Kayu Gaharu	1,25	2	4,44
d. Rotan	0,75	1	2,22
e. Sengon	1,5	2	4,44
f. Aren	3,5	4	8,88
g. Nilam	14,25	20	44,44
h. Durian	2,75	5	11,11
i. Rambutan	0,5	2	4,44

Sumber: data primer wawancara tim, 2024

a. Potensi Eksisting Tanaman Pertanian dan Holtikultura

1) Jagung

Jagung merupakan tanaman palawija berpotensi dapat dikembangkan dengan mudah oleh masyarakat. Kecamatan Bonehau luas areal tanaman jagung mencapai 843 ha dengan total areal produksi panen mencapai 738,24 ha dengan tingkat produksi 39545 ton/tahun. Di Desa Salutiwo sendiri memiliki luas areal tanaman jagung seluas 10,5 ha. Meskipun tidak memiliki areal pertanaman yang cukup luas tetapi dari hasil produksi tanaman jagung mampu memberikan pemasukan/pendapatan bagi petani.



Gambar 2: Kondisi tanaman jagung

2) Padi

Luas areal padi di Kecamatan Bonehau lebih kecil dibandingkan dengan areal tanaman jagung. Luas tanam mencapai 607 ha dengan jumlah produksi 32711 ton/tahun. Jika dibandingkan dengan luasan areal persawahan di Desa Salutiwo tidak mencapai 5%. Masyarakat di desa tersebut lebih mengembangkan tanaman pertanian lainnya. Hasil panen sawah di desa ini hanya untuk memenuhi kebutuhan sendiri daripada untuk dijual.

b. Potensi Tanaman Perkebunan

1) Kopi

Total produksi kopi di Kecamatan Bonehau mencapai 26 ton/tahun dengan luasan areal sebesar 37 ha. Tanaman kopi di kecamatan ini terdiri atas dua jenis yaitu kopi arabika dan robusta. Luas areal tanaman kopi di Desa Salutiwo sebesar 3,9 ha. Belum terdapat informasi yang memadai terkait dengan jumlah produksi kopi di desa ini. Saat ini sebagian besar masyarakat hanya memanfaatkan biji kopi untuk dikonsumsi sendiri. Proses pengolahan biji kopi pun masih diolah secara sederhana. Biji kopi yang sudah dipetik dikeringkan oleh masyarakat di pekarangan rumah, setelah dikeringkan biji kopi kemudian sangria kembali di penggorengan. Untuk dapat dikonsumsi biji kopi ditumbuk secara manual untuk dijadikan kopi bubuk.

2) **Kakao**

Kecamatan Bonehau merupakan penghasil kakao ke-lima terbesar di kabupaten Mamuju. Namun produktivitas kakao di Kecamatan Bonehau sebenarnya mengalami penurunan dari tahun sebelumnya hal ini dipengaruhi karna banyaknya tanaman kakao yang sudah tidak berproduksi lagi (tanaman kakao tua), dan banyaknya tanaman kakao yang terserang hama dan penyakit.

Kakao merupakan salah satu produk andalan kedua di Kecamatan Bonehau. Luas areal kakao mencapai 126 ha dengan total produksi 57 ton/tahun. Pada Desa Salutiwo kakao merupakan salah satu tanaman perkebunan yang banyak dibudidayakan oleh masyarakat. Berdasarkan hasil wawancara kuisener luasan areal tanaman kakao yang mencapai 34,25 ha.

Pola penanaman Tanaman kakao di desa salutiwo menggunakan pola agrofesteri dengan menggabungkan tanaman kelapa, uru, sukun, nilam dengan kakao. Meskipun areal tanaman kakao cukup luas tetapi hasilnya belum dimanfaatkan secara optimal masyarakat Desa Salutiwo. Banyak hal yang menjadi Kendala diantaranya kurangnya penggunaan teknologi yang baik untuk tanaman kakao sehingga produksi yang dihasilkan kurang, inilah yang merupakan permasalahan petani kakao yang ada di Desa Salutiwo.



Gambar-4 Pola agroforestry Tanaman kakao yang di kombinasikan dengan pohon uru, sukun, kelapa dan nilam

3) **Merica**

Merica merupakan salah satu tanaman perkebunan di Kecamatan Bonehau dengan luasan areal yang sangat kecil yaitu sebesar 2 ha dengan total produksi 2 ton/tahun.

Berdasarkan hasil wawancara kuisener di Desa Salutiwo luas areal kebun merica hanya sebesar 0,65 ha. Hasil panen produk ini hanya digunakan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat di desa ini. Pola penanaman Tanaman merica ditanam dengan kombinasi tanaman untuk rambatan berupa tanaman gamal yang dapat memberikan tambahan nutrisi alami untuk kesuburan tanah. Kondisi tanaman merica kombinasi tanaman gamal



Gambar- 5 Kondisi tanaman merica dengan sistem penauang

4) Cengkeh

Cengkeh merupakan tanaman perkebunan asli Indonesia yang pasarnya merupakan pasar ekspor yang menjanjikan. Kecamatan Bonehau memiliki luas areal sebesar 27 ha dengan total produksi mencapai 25 ton/tahun. Berdasarkan hasil wawancara kuisener di Desa Salutiwo luas areal kebun cengkeh hanya 0,9 ha. Luasan areal ini kecil dibandingkan tanaman lain.

c. Produk Kehutanan

1) Kayu Cempaka/Uru

Kayu cempaka merupakan salah satu produk hutan yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi dan telah diperdagangkan sejak lama dalam bentuk kayu bulat, kayu gergaji dan kontruksi jadi seperti lemari pintu, jendela maupun rumah jadi. Berdasarkan hasil wawancara kuisener masyarakat di Desa Salutiwo melakukan budidaya kayu cempaka dengan luas areal 2,25 ha. Kendala dalam menanam kayu cempaka yaitu kebanyakan masyarakat beranggapan bahwa sulit memperoleh keuntungan karena masa panen dilakukan pada umur sekitar 15-35 tahun.



Gambar- 6 Kondisi penyebaran pohon uru

2) **Kayu Jati Putih**

Jati Putih (*Gmelina arborea*) adalah pohon penghasil kayu yang memiliki warna putih kekuning-kuningan dengan kulit berserat halus dan berwarna abu-abu, kegunaan dari kayu ini adalah untuk bahan konstruksi, furniture, pulp, raise floor, alat pertukangan dan lain sebagainya. Selain itu, akar dan kulitnya diklaim bisa berfungsi sebagai obat pencahar dan obat cacing, meningkatkan nafsu makan, dan menurunkan demam. Ekstrak daunnya juga bisa digunakan untuk meringankan sakit kepala dan untuk mencuci bisul. Sedangkan bunganya bisa dipakai untuk mengobati penyakit kusta. Tanaman ini juga direkomendasikan dalam kombinasi dengan obat lain untuk pengobatan gigitan ular dan sengatan kalajengking. Tanaman ini dapat tumbuh dengan optimal pada ketinggian 0-800 m dpl dengan curah hujan 1778-2286 mm per tahun dengan jumlah bulan kering maksimum 2-4 bulan per tahun, suhu yang dikehendaki yaitu berkisar antara 21-28 derajat celsius dan pH tanah 4-7. Pada umur 3-4 tahun bisa berbunga dan berbuah. Jumlah biji per kg adalah 2.500. Tes kemampuan tumbuh adalah 65% – 80%. Penyimpanan biji bisa tahan sampai dengan 3 tahun.

Jati putih merupakan salah satu produk hasil hutan yang berupa kayu komersial yang bermutu tinggi. Tanaman ini berpotensi meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani dan secara umum berperan dalam pembangunan daerah dan nasional. Pemanfaatan kayu jati cukup banyak baik secara langsung maupun tidak langsung.

Manfaat secara langsung yaitu hasil kayu yang sebagian besar dimanfaatkan sebagai kayu bakar, pembuatan rangka rumah, papan, dinding dan lainnya. Sedangkan manfaat langsung berupa perbaikan iklim mikro yang ada disekitar hutan untuk menanggulangi pemanasan global. Di Desa Salutiwo luas areal sebesar 4,5 ha, dimana masyarakat melakukan budidaya pohon jati putih yang berjalan memasuki tahun ke empat. Potensi ini jika dikembangkan dengan baik dapat meningkatkan pendapatan masyarakat Desa Salutiwo. Pola penanaman jatih putih di kombinasikan dengan tanaman aren dan tanaman uru, dan tanaman nilam pada satu bentang lahan. Dengan pola penanaman agroforestry bentang lahan dapat memberikan nilai manfaat ganda bagi masyarakat.



Gambar- 7 Kombinasi tanaman pertanian dan kehutanan

3) Gaharu

Gaharu merupakan salah satu hasil hutan non kayu dengan berbagai bentuk, warna yang khas serta memiliki kandungan damar yang beraroma khas. Aroma spesifik yang dihasilkan oleh gaharu dapat dipergunakan untuk parfum, dupa hio dan obat-obatan, sabun mandi, kosmetik dan pengharum ruangan, bahan ini juga dapat dijadikan sebagai bahan antibiotik. Pemanfaatan hasil hutan non kayu seperti gaharu merupakan kegiatan padat karya, karena sejak dipungut dari hutan, pengangkutan, hingga pengolahan tahap pertama memerlukan tenaga kerja yang cukup banyak. Hasil hutan ini juga dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat. Pada Desa Salutiwo luas areal tanaman gaharu mencapai 1,25 ha. Tanaman ini merupakan hasil tanaman budidaya yang dilakukan oleh masyarakat sehingga produk gaharu tidak hanya mengandalkan gaharu dari hutan alam.

4) Rotan

Rotan merupakan salah satu hasil hutan kayu yang memberikan kontribusi yang cukup signifikan terhadap perekonomian rumah tangga masyarakat disekitar kawasan hutan. Rotan banyak tumbuh di dalam kawasan hutan. Selain berkontribusi dalam bentuk uang dari hasil penjualan rotan, masyarakat juga mendapatkan nilai manfaat ekonomi secara tidak langsung dari rotan melalui pemanfaatan akar, tunas, getah dan buah rotan untuk berbagai kebutuhan seperti sayur, obat dan bumbu masak. Tumbuhan rotan tidak dibudidayakan oleh masyarakat tetapi dipungut di dalam kawasan hutan.

5) Sengon

Sengon merupakan salah satu tanaman kehutanan yang cukup potensial untuk dikembangkan. Harga kayu sengon cenderung selalu mengalami peningkatan yang cukup berarti dari tahun ke tahun. Potensi ini dapat dimanfaatkan oleh masyarakat untuk membudidayakan pohon sengon. Di Desa Salutiwo luas areal budidaya sengon mencapai 1,5 ha dan baru berjalan 1-2 tahun terakhir. Kendala yang dihadapi para petani dalam pengembangan produk sengon yaitu ketidakstabilan dalam sisi penawaran. Dimana sifat alami dari produk kehutanan yaitu dalam jangka waktu pendek tidak dapat merespon tambahan permintaan.



Gambar- 8 Kondisi penyebaran tanaman pohon sengon

6) Aren

Produk dari pohon aren masuk dalam golongan hasil hutan bukan kayu karena merupakan penghasil pati (karbohidrat) dimana turunan dari pohon aren bias menghasilkan minuman (ballo) dan gula aren. Luas areal tanaman aren di Desa

Salutiwo sebesar 3,5 ha. Berdasarkan hasil wawancara menunjukkan bahwa tanaman aren berasal dari kawasan hutan dan bukan tanaman budidaya. Berdasarkan penggalian informasi kepada masyarakat Aren hanya digunakan sebagai minuman yang disebut oleh masyarakat setempat sebagai ballo, padahal aren memiliki potensi untuk dikembangkan menjadi gula aren. Pemanfaatan tersebut ada yang digunakan untuk konsumsi sendiri, ada pula yang dijual kepasar yang dimasukkan dalam sebuah kemasan berbentuk jeregen.

Tanaman aren ini sangat berpotensi untuk dikembangkan karena tanaman ini memiliki banyak manfaat. Buahnya dapat digunakan sebagai air gula, daunnya, buahnya dapat diolah menjadi kolang-kaling dapat digunakan sebagai ijuk. Dengan melihat hal ini pemanfaatan dari pohon aren perlu dimaksimalkan untuk dijadikan produk yang siap dipasarkan. Tanaman aren di kombinasikan dengan tanaman jati putih (gmelina

7) **Nilam**

Minyak atsiri yang berasal dari tanaman nilam merupakan produk eksisting yang dapat dikembangkan. Minyak atsiri merupakan salah satu komoditi hasil hutan non kayu yang sangat potensial untuk dikembangkan pengolahan dan pemanfaatannya. Potensi nilam di Desa Salutiwo cukup besar. Hal ini dapat dilihat dari luas areal tanaman nilam yang mencapai 14,25 ha. Tanaman ini banyak dibudidayakan oleh masyarakat karena memiliki harga jual serta permintaan yang cukup tinggi dari berbagai negara. Tanaman ini tergolong mudah untuk dibudidayakan dan memiliki potensi untuk dikembangkan karena peluang pasar yang besar terutama bagi petani di Desa Salutiwo. Kendala yang dihadapi petani yaitu kualitas bibit yang kurang baik mutunya yang dapat menyebabkan produktivitas nilam menjadi rendah ditambah lagi penggunaan alat penyulingan yang masih tradisional sehingga hasilnya kurang maksimal. System pola tanam nilam yang diusahakan oleh masyarakat menggunakan pola monokultur dengan menggunakan pembersihan lahan tebas bakar, sehingga memberikan dampak terhadap peningkatan aliran permukaan dan sedimentasi.



Gambar- 9 Kondisi Tanaman Nilam di Desa Salutiwo

8) Durian

Durian merupakan tanaman kehutanan MPTS yang dapat dimanfaatkan dan dikembangkan oleh masyarakat di Desa Salutiwo yang memiliki banyak manfaat. Luas areal kebun durian berdasarkan hasil wawancara dan kuisener di desa ini mencapai 2,75 ha. Dilihat dari potensi yang ada produk ini dapat berkembang dengan baik. Kendala-kendala yang biasanya muncul dalam pengembangan produk durian yaitu para petani cenderung tidak melakukan perawatan secara intensif terhadap tanaman yang mereka pelihara. Selain itu, penggunaan bibit/pohon durian yang tidak unggul, ditambah lagi pemasaran buah ini masih tergolong tradisonal.



Gambar- 10 Kondisi penyebaran tanaman durian

9) Rambutan

Rambutan merupakan tanaman jenis buah-buahan dan masuk dalam kategori MPTS. Berdasarkan hasil wawancara dan kuisener, luas areal tanaman rambutan

hanya sebesar 0,5 ha. Meskipun luasan arealnya sedikit tetapi produk cukup menjanjikan jika ini dapat dikembangkan dengan baik mengingat Rambutan (*Nephelium lappaceum* L) merupakan tanaman buah hortikultura yang tumbuh di daratan yang memiliki iklim subtropis dan merupakan salah satu komoditas tropis eksotis yang digemari oleh masyarakat. Selain untuk diperdagangkan didalam negeri komoditas ini juga diekspor ke berbagai negara. Hal ini mengindikasikan prospek dan peluang perdagangan rambutan tetap cukup menggembirakan, karena komoditas ini relatif tidak banyak negara yang dapat menghasilkannya dan inilah yang menjadi salah satu dasar bagi pemerintah dalam menetapkan rambutan sebagai salah satu komoditi prioritas dalam pengembangan buah-buahan di samping jeruk, durian, mangga, manggis dan pisang.

3. Pengembangan dan Permasalahan Potensi Bisnis

Melihat potensi produk eksisting di Desa Salutiwo diharapkan dapat meningkatkan ekonomi masyarakat sekaligus pelestarian lingkungan. Beberapa produk yang dapat dikembangkan dan memiliki potensi bisnis yang menjanjikan yaitu diantaranya adalah nilam, aren dan lebah madu.

a. Nilam

Tanaman nilam dapat menghasilkan minyak atsiri. Minyak atsiri merupakan salah satu komoditi hasil hutan non kayu yang sangat potensial untuk dikembangkan pengolahan dan pemanfaatannya. Minyak ini banyak digunakan berbagai industri terutama industri parfum, kosmetik, farmasi serta makanan dan minuman. Di pasar dunia, terdapat lebih dari 80 jenis minyak atsiri yang diperdagangkan, di antaranya sekitar 12 jenis berasal dari Indonesia. Beberapa dari jenis minyak atsiri penting yaitu: minyak gaharu, minyak kayu putih, minyak keruing, minyak lawang, minyak kayu manis, minyak nilai dan minyak serai wangi. Sebagai informasi, industri bahan pewangi di China telah menggunakan 15.000-20.000 ton minyak atsiri per tahun yang 40% nya berasal dari tanaman hutan. Industri tersebut telah memberikan perolehan devisa negara sebesar US\$ 100 juta. Di Indonesia tercatat 14 jenis minyak atsiri yang sudah diekspor. Hal ini memberi peluang lebih besar lagi bagi petani untuk berperan dalam agroindustri minyak atsiri. Peluang untuk mengembangkan agroindustri minyak atsiri cukup besar karena penggunaan turunan minyak atsiri pada berbagai industri di dalam negeri juga berkembang.

Saat ini kendala yang dihadapi oleh para petani nilam yaitu kurangnya penerapan teknologi dalam budidaya nilam yang menyebabkan rendahnya produksi dan kualitas daun nilam. Selain itu, cara penanganan bahan baku dan proses penyulingan menjadi

minyak nilam juga belum begitu baik. Secara umum rendahnya produksi dan mutu nilam dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya teknologi, mutu genetic tanaman, budidaya yang tidak intensif, bibit yang kurang baik, cara pemanenan dan pasca panen serta penyulingan minyak nilam yang masih belum optimal.

b. Aren

Aren merupakan tanaman yang memiliki banyak potensi bisnis yang dapat dikembangkan. Buah dan daunnya dapat dimanfaatkan diantaranya untuk kolong kaling, tuak, gula merah, bahan perabot rumah tangga (sapu ijuk). Di Desa Salutiwo pemanfaatan pohon aren masih terbatas pada produksi nira belum sampai kepada produk lain. Jika dicermati pohon aren dimanfaatkan dan dikembangkan menjadi produk yang memiliki nilai jual yang lebih tinggi. Salah satunya adalah pembuatan gula merah. Dengan dikembangkannya potensi ini pohon aren dapat bermanfaat sebagai sumber pendapatan bagi masyarakat setempat.

Kurangnya pengetahuan masyarakat dalam mengolah nira menjadi bentuk gula aren menjadi kendala dalam pengembangan potensi produk aren. Padahal gula aren dapat dimanfaatkan sebagai bahan campuran dalam pembuatan masakan atau minuman. Produk aren jika diolah menjadi gula aren dapat meningkatkan jumlah pendapat masyarakat karena tingginya minat dan harga jual dari gula aren.

c. Madu Hutan

Lebah merupakan insekta penghasil madu, dan termasuk dalam kelas insekta famili Apini. Jenis lebah asli adalah lebah hutan, lebah local, lebah kerdil, lebah kecil, lebah merah, lebah gunung, lebah lokal Sulawesi & lebah tanpa sengat. Lokasi yang disukai lebah adalah tempat terbuka, jauh dari keramaian & banyak terdapat bunga sebagai pakannya. Ada 2 jenis makanan bagi lebah yaitu nectar & tepung sari. Jenis tanaman cepat tumbuh yang menghasilkan nectar & pollen dapat berupa kayu-kayuan & buah-buahan seperti kaliandra, aren, akasia, eukaliptus, lamtoro gung, kelengkeng, mangga, durian, jambu air, kapuk randu, kelapa, karet, dan lain-lain.

Syarat utama dalam budidaya lebah madu adalah ada seekor ratu lebah dan ribuan ekor lebah pekerja serta lebah jantan. Perkembangbiakan pada lebah adalah mengembangkan ratu baru sebagai upaya memperbanyak koloni. Pemeliharaan budidaya yang dilakukan berupa pemeliharaan sanitasi & tindakan preventif, perawatan penyakit, pemberian pakan, pencegahan hama & penyakit. Pada pengelolaan lebah secara modern, lebah ditempatkan pada kandang berupa kotak/stup. Peternak harus rajin memeriksa, menjaga & membersihkan bagian-bagian stup dari kotoran & mencegah semut. Hasil utama

budidaya perlebahan adalah madu, royal jelly (susu ratu), pollen (tepung sari), lilin lebah (malam), & propolis (perekat. Panen madu dilakukan pada 1 - 2 minggu setelah musim bunga. Agar usaha perlebahan memiliki daya saing & dapat memberikan nilai tambah tinggi, maka diperlukan diversifikasi produk & kemasan menarik. Masyarakat Desa Salutiwo memperoleh madu (*Apis trigona*) di dalam kawasan hutan dengan mengambil secara alami. Sehingga madu yang didapatkan masih dalam jumlah yang sedikit serta pengemasannya yang sederhana. Selain permasalahan tersebut, kurangnya keterampilan masyarakat dalam budidaya lebah madu menjadi kendala pengembangan produk ini. Melihat kondisi ini menjadi satu permasalahan dalam pengembangan potensi bisnis. Melalui kegiatan budidaya lebah madu selain diharapkan mampu meningkatkan produksi madu dan menciptakan peluang pasar yang lebih besar (Barrios & Kenntoft, 2008).

C. Aspek-Aspek Upaya Pengembangan Bisnis

1. Identifikasi kekuatan pengembangan bisnis, potensi bisnis dan produk Eksisting (internal)

- ❖ Potensi pengembangan Usaha Ekonomi:
 - Potensi Sumberdaya fisik lahan meliputi,
 - Jumlah curah hujan yang cukup tinggi berkisar antara 1501 -1700 mm/tahun, (mm/thn) diseluruh wilayah Desa Salutiwo mendapatkan curah hujan merata
 - Dalam hal pengolahan lahan, masyarakat telah menerapkan teknik konservasi tanah dan air diantaranya adalah penerapan civil teknis berupa pengguna teras bangku pada lahan – lahan kemiringan diatas 30% sertas penggunaan kombinasi tanaman kayu-kayuan dan tanaman pertanian.
 - Kondisi pemanfaatan lahan, masyarakat Desa salutiwo memanfaatkan lahan pekarangan dan lahan diluar kawasan hutan untuk mengushakan berbagai jenis tanaman. Adapun jenis komoditas yang diusahakan berupa padi, jagung, durian, nilam dan tanaman sayur-sayuran. Masyarakat pula memanfaatkan lahan didalam kawasan hutan menanam tanaman tahunan seperti cengkeh, kakao, kopi, uru, jati, mahoni, serta memungut hasil hutan berupa jamur, dan madu.
 - Kelembagaan Ekonomi
 - Kelembagaan ekonomi yang terbentuk hanya berupa lembaga kelompok tani yang dikelola oleh masyarakat. Latar belakang terbentuknya kelompok tani salah satunya adalah untuk mempermudah masyarakat dalam menerima bantuan pemerintah dalam rangka pengadaan sarana produksi pertanian maupun kegiatan kehutanan berupa rehabilitasi hutan dan pendampingan masyarakat sekitar kawasan hutan. Kelompok tani ini juga digunakan sebagai ajang diskusi (tukar menukar informasi) antar petani terkait dengan inovasi dan teknologi pada kegiatan pertanian.
 - Potensi Sarana dan Prasarana
 - Terdapat fasilitas umum dan fasilitas social, yang disediakan untuk menunjang aktivitas masyarakat. Fasilitas tersedia antara lain: Balai desa, rumah ibadah (masjid dan gereja), Pustu dan sekolah dasar.
 - Sarana air bersih, sebagian masyarakat memanfaatkan air yang berasal dari mata air pegunungan untuk kegiatan sehari-hari seperti memasak, minum, mck dan

sebagainya. Sedangkan untuk kebutuhan air pertanian 97% warga masyarakat mengandalkan dari curah hujan

- Sarana penerangan dan komunikasi, Desa Salutiwo seluruhnya sudah mendapatkan layanan listrik dari PLN, menggunakan meteran. Untuk rumah-rumah warga yang sudah dijangkau listrik namun belum belum mendapatkan meteran dari PLN, mereka menumpang listrik di rumah warga yang sudah mendapatkan meteran.
- Sarana telekomunikasi yang umumnya digunakan warga adalah telepon selular dan smart phone. Dengan signal yang cukup baik, karena di daerah ini memiliki menara.
- Potensi SDM:
 - Jumlah tenaga kerja (usia produktif) dan keterampilan, berdasarkan hasil survey dan FGD dengan masyarakat, tingkat aktifan responden diperoleh data, sebanyak 93,3% dari 45 responden berusia produktif berkisar antara umur 15-64 tahun cenderung lebih matang dan mempunyai kemampuan yang lebih baik dalam hal bertindak dan berpikir untuk memberikan hasil yang maksimal dalam kegiatan produksi.
 - Tingkat Pendidikan masyarakat di Desa Salutiwo tergolong cukup berpendidikan. Dimana terdapat 42,2% responden yang memiliki tingkat Pendidikan SMU, 20% berpendidikan SMP dan sisa lainnya berpendidikan SD. Semakin tinggi tingkat Pendidikan petani maka akan semakin mudah dalam penyerapan informasi, sehingga dapat meningkatkan atau mengembangkan produk pertanian/kehutanan yang mereka miliki.

2. Identifikasi Peluang Potensi Pengembangan Bisnis, Potensi Bisnis dan Produk

Existing (eksternal)

- a. Peluang Pengembangan usaha ekonomi
- b. Peluang sarana pemasaran dan aksesibilitas/transportasi
- c. Peluang pengembangan SDM

3. Identifikasi kelemahan pengembangan bisnis, potensi bisnis dan produk existing (internal)

- a. Kelemahan untuk pengembangan usaha ekonomi
- b. Kelemahan pengembangan SDM

D. Analisis Kelayakan Usaha

Analisis kelayakan usaha tani merupakan analisis untuk mengkaji kelayakan secara finansial terhadap berbagai komoditas unggulan yang direkomendasikan untuk diusahakan. Hal ini perlu dilakukan untuk memastikan bahwa secara ekonomi-finansial komoditas unggulan tersebut memang layak diusahakan. Proses pembahasan meliputi analisis perhitungan penerimaan, keuntungan, R/C Ratio, B/C Ratio, dan IRR yang menunjukkan

kelayakan usahatani. Adapun indicator-indikator kelayakan tersebut anatara lain sebagai berikut:

1. Keseimbangan penerimaan dan Biaya (R/C Ratio) yaitu analisis untuk mengetahui sejauh mana hasil yang diperoleh dari kegiatan usaha tani dan usaha lainnya tersebut dapat menguntungkan dari segi ekonomi. Suatu usaha tani dikatakan menguntungkan, apabila dalam hasil perhitungannya $R/C > 1$.

$$R/C \text{ ratio} : \frac{\text{Total Penerimaan (Rp)}}{\text{Total Biaya Produksi (Rp)}}$$

2. Analisis Net (nilai tunai manfaat) Benefit-Cost Ratio (Net B/C) adalah perbandingan antara keuntungan (nilai manfaat) dengan biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Net B/C ini menunjukkan gambaran berapa kali lipat manfaat (*benefit*) yang diperoleh dari biaya (cost) yang dikeluarkan. Apabila net B/C > 0 , maka usaha yang akan dikembangkan layak untuk dilaksanakan. Demikian pula sebaliknya, apabila net B/C < 0 , maka usaha yang didirikan tidak layak untuk dilaksanakan. Net B/C ratio merupakan manfaat bersih tambahan yang diterima proyek dari setiap 1 satuan biaya yang dikeluarkan.

$$B/C \text{ Ratio} : \frac{\text{Keuntungan Bersih (Rp)}}{\text{Total Biaya Produksi (Rp)}}$$

1. Analisis pulang pokok /titik impas (BEP) yaitu sebuah analisis untuk mengetahui titik impas suatu keadaan dimana modal telah kembali seluruhnya atau pengeluaran sama dengan penerimaan. Tujuannya adalah untuk mengetahui unit yang harus dihasilkan agar usaha tidak menderita kerugian

$$B P = \frac{T}{B} \frac{B}{T} \frac{P}{P}$$

$$B H = \frac{T}{B} \frac{B}{P} \frac{P}{P}$$

3. IRR dapat menggambarkan besarnya suku bunga tingkat pengembalian atas modal yang di investasikan. Dalam kriteria investasi IRR harus lebih besar dari OCC atau opportunity cost of capital agar rencana atau usulan investasi dapat layak digunakan (Sofyan,2003).

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

Analisis kelayakan usaha dari beberapa komoditas unggulan diatas akan diuraikan sebagai berikut:

1) Analisis kelayakan budidaya Nilam

Analisis kelayakan budidaya Nilam, dapat disusun estimasi kelayakan usaha budidaya nilam sebagai berikut:

Tabel- 18 Analisis Faktor-faktor produksi budidaya nilam per ha per tahun

Uraian	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
I.Biaya Produksi				
1.Bibit nilam	4500	Batang	1.500	6.750.000

Identifikasi dan Assesmen Pengembangan Bisnis

2.Pupuk Organik	2	Zak	110.000	220.000
3.Pupuk KCL	1	Zak	150.000	150.000
4.Pestisida	1	Liter	60.000	60.000
5.Insektisida	1	Liter	200.000	200.000
Sub Total Biaya				7.380.000
II. Biaya Tenaga Kerja				
a.Persiapan lahan	20	HOK	100.000	2.000.000
b.pemangkasan	10	HOK	100.000	1.000.000
c.Penyemprotan	5	HOK	100.000	500.000
d.Pemupukan	8	HOK	100.000	800.000
e.Panen dan pasca panen	14	HOK	100.000	1.400.000
Sub Total Biaya				5.700.000
III.Biaya Lain-lain (Penyusutan Alat, Iuran, dll lebih kurang 3%)				766.177
Total Baiaya I + II + III				13.846.177
Harga perUnit				20.000
Biaya Variabel/unit				6.154
Keuntungan perunit				13.846

Sumber: Hasil Analisis, 2024

Analisis usaha nilam di atas selanjutnya dijabarkan dalam perhitungan BEP untuk melihat titik impas sejauh mana dapat dijalankan, perhitungan BEP dapat dilihat sebagai berikut:

- Volume Produksi Untuk mencapai BEP adalah :

$$B P = \frac{13.846.177}{20.000} = 692 \text{ kg/Ha/thn}$$

- Harga jual minimal yang terjadi agar mencapai BEP adalah

$$B H = \frac{13.846.177}{2.250} = 6.154/\text{kg}$$

Produksi nilam rata-rata sebesar 2.250 kg/Ha/Thn jauh lebih besar dari tingkat produksi minimal yang harus dicapai berdasarkan perhitungan BEP yaitu sebesar 692 kg/Ha/Thn. Sedangkan berdasarkan standar ,minimum harga jual kopi diperoleh Rp 6.154,- /kg jauh dibawah harga rata-rata kacang makadamia saat ini sebesar Rp 20.000/kg.

Tabel- 19 Analisis Kelayakan Budidaya Nilam per ha pe thn

No	Uraian	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Penerimaan	2.250	kg	20.000	45.000.000
2	Modal Investasi	1	Paket	14.126.177	13.846.177
3	Pendapatan				31.153.823
R/C Ratio					3,2
B/C Ratio					2,2

Sumber: hasil Analisis, 2024

Berdasarkan hasil analisis usaha tani nilam diatas, dilihat kelayakan usaha tani nilam berdasarkan nilai R/C ratio dan B/C ratio sebesar 3,2 dan 2,2 menyatakan bahwa usaha ini layak untuk diusahakan. Angka R/C ratio sebesar 3,2 menunjukkan bahwa investasi terhadap usaha kacang makadamia sebesar Rp 1,00 akan menghasilkan keuntungan sebesar Rp 3.2,00.

Hasil perhitungan dari kriteria kelayakan finansial dengan menghitung nilai NPV, IRR, Payback period pada usaha budidaya tanaman nilam selama 10 tahun dapat dilihat sebagai berikut

Tabel- 20 Proyeksi produksi dan pendapatan Budidaya nilam di Desa Salutiwo selama 10 tahun (diskon rate 10%)

Tahun	Produksi Nilam (kg)	Net Cash Benefit (Rp)	NPV per tahun (Rp)
1	2.250	39.903.823	36.276.203
2	2.250	41.013.073	33.895.102
3	2.250	42.150.054	31.667.960
4	2.250	43.315.460	29.585.042
5	2.250	44.510.001	27.637.209
6	2.250	45.734.405	25.815.880
7	2.250	46.989.420	24.113.002
8	2.250	48.275.810	22.521.022
9	2.250	49.594.360	21.032.850
10	2.250	50.945.873	19.641.839
Total		452.432.279	272.186.107

Sumber: hasil Analisis, 2024

Total perhitungan dari pendapatan (*Net Cash Benefit*) usaha budidaya nilam dengan proyeksi produksi selama 10 tahun yaitu sebesar Rp 452.432.279. Untuk total nilai *Net present value* (NPV) per tahun dengan diskon rate 10% yang diperoleh yaitu sebesar Rp 272.186.107.

Berdasarkan hasil yang yang diperoleh dari besar pendapatan real (benefit) usaha telah mengalami penyusutan nilai ketika dihitung dari nilai *Net present value* perbedaan dari kedua nilai tersebut yaitu nilai NPV selalu mengikuti nilai mata uang masa sekarang dan 10 tahun yang akan datang kemudian dipengaruhi oleh nilai tingkat suku bunga yang berlaku, dimana dalam setiap tahunnya selalu mengalami kenaikan (inflasi) tingkat suku bunga sehingga nilai NPV juga akan mengalami penyusutan nilai, sedangkan pendapatan (*Net Cash Benefit*) hanya mengikuti nilai mata uang yang berlaku pada masa sekarang.

Tabel- 21 Hasil Analisis NPV,IRR, Payback Periode (PP) pada usaha budidaya nilam di Desa Salutiwo

Alat Analisis	Hasil Analisis	Keterangan
---------------	----------------	------------

Net Present Value (NPV)	Rp 272.186.107	Layak
Internal Rate of Return (IRR)	408%	Layak
Payback Period (PP)	0,22	2 bulan

Sumber : Hasil analisi, 2021

Hasil analisis kelayakan finansial pada table diatas dapat dikatakan bahwa besar penerimaan usaha budidaya kacang makadamia dihasilkan berdasarkan nilai rata-rata NPV per tahun yaitu sebesar Rp 272.186.107 juta. Dari nilai yang diperoleh dengan hasil nilai yang positif, maka usaha tersebut layak untuk dilaksanakan karena nilai NPV lebih besar dari biaya investasi yang dikeluarkan.

Nilai *Internal Rate of Return* (IRR) yang diperoleh yakni sebesar 408% berdasarkan nilai *Internal Rate of Return* yang dihasilkan maka usaha ini layak dijalankan, dimana IRR ini dihitung apabila lebih besar dari *discount factor* atau tingkat suku bunga maka usaha tersebut sangat layak untuk dilaksanakan karena nilai *Internal Rate of Return* yang dihasilkan dari usaha ini jauh lebih besar dari tingkat suku bunga yang berlaku yakni sebesar 10%.

Hasil analisis *Payback period* yang diperoleh berdasarkan yakni 0,22, *Payback period* ialah besarnya jangka waktu yang dibutuhkan oleh usaha budidaya nilam untuk mengembalikan nilai investasi yang dikeluarkan. Dari table menunjukkan bahwa untuk mengembalikan modal investasi investasi sebesar Rp 13.846.177 memerlukan waktu 2 bulan . Berdasarkan nilai *payback period* yang dihasilkan menunjukkan bahwa *payback period* usaha budidaya makadamia lebih kecil dari umur ekonomis yaitu 1 tahun, sehingga usaha ini dapat dikatakan layak dijalankan.

2) Analisis Kelayakan Budidaya aren yang dijadikan nirah

Tabel- 22 Analisis Faktor-faktor produksi budidaya aren untuk menjadi nirah per ha per tahun

Uraian	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
I. Biaya Produksi				
1. Pupuk Organik	100	kg	1.500	150.000
2. Jereng kecil	30	Buah	15.000	450.000
Sub Total Biaya				600.000
II. Biaya Tenaga Kerja				
1. Persiapan Lahan	15	HOK	100.000	1.500.000
2. Pemupukan	5	HOK	100.000	500.000
3. Panen	10	HOK	100.000	1.000.000
Sub Total Biaya				3.000.000
III. Biaya Lain-lain (Penyusutan Alat, Iuran, dll lebih kurang 3%)				1.200.000
Total Baiaya I + II + III				4.800.000

Identifikasi dan Assesmen Pengembangan Bisnis

Harga perUnit				20.000
Biaya Variabel/unit				148
Keuntungan perunit				19.867

Sumber: Hasil Analisis, 2021

Analisis usahatani aren di atas selanjutnya dijabarkan dalam perhitungan BEP untuk melihat titik impas sejauh mana dapat dijalankan, perhitungan BEP dapat dilihat sebagai berikut:

- Volume Produksi Untuk mencapai BEP adalah :

$$B P = \frac{4.800.000}{20.000} = 240 \text{ liter/Ha/thn}$$

- Harga jual minimal yang terjadi agar mencapai BEP adalah

$$B H = \frac{4.800.000}{32.400} = 148 \text{ /liter}$$

Produksi aren rata-rata sebesar 32.400 Liter/Ha/thn jauh lebih besar dari tingkat produksi minimal yang harus dicapai berdasarkan perhitungan BEP yaitu sebesar 240 Liter/Ha/thn. Sedangkan berdasarkan standar ,minimum harga jual arendiperoleh Rp 148,- /liter jauh dibawah harga rata-rata aren saat ini sebesar Rp 20.000/Liter

Tabel- 23 Analisis Kelayakan Budidaya Aren per ha per tahun

No	Uraian	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Penerimaan	32.400	Liter	20.000	648.000.000
2	Modal Investasi	1	Paket	4.800.000	4.800.000
3	Pendapatan				643.200.000
	R/C Ratio				135
	B/C Ratio				134

Sumber: hasil Analisis, 2021

Berdasarkan hasil analisis usaha tani aren diatas, dilihat kelayakan usaha tani aren berdasarkan nilai R/C ratio dan B/C ratio sebesar 135 dan 134 menyatakan bahwa usaha ini layak untuk diusahakan. Angka R/C ratio sebesar 135 menunjukkan bahwa investasi terhadap usaha aren sebesar Rp 1,00 akan menghasilkan keuntungan sebesar Rp 135,00.

Hasil perhitungan dari kriteria kelayakan finansial dengan menghitung nilai NPV, IRR, Payback period pada usaha budidaya tanaman aren selama 10 tahun dapat dilihat sebagai berikut

Tabel- 24 Proyeksi produksi dan pendapatan Budidaya aren di Desa Salutiwo selama 10 tahun (diskon rate 10%)

Tahun	Produksi Nirah (Liter)	Net Cash Benefit (Rp)	NPV per tahun (Rp)
1	32..400	644.700.000	586.090.909
2	32..400	660.885.000	546.185.950

Identifikasi dan Assesmen Pengembangan Bisnis

3	32..400	667.474.625	508.996.713
4	32..400	694.478.991	474.338.495
5	32..400	711.908.465	442.039.146
6	32..400	729.773.677	411.938.216
7	32..400	748.085.519	383.886.157
8	32..400	766.855.157	357.743.590
9	32..400	786.094.036	333.380.608
10	32..400	805.813.887	310.676.137
Total		7.226.069.357	4.355.275.922

Sumber: hasil Analisis, 2024

Total perhitungan dari pendapatan (*Net Cash Benefit*) usaha budidaya aren dengan proyeksi produksi selama 10 tahun yaitu sebesar Rp 7.226.069.357. Untuk total nilai *Net present value* (NPV) per tahun dengan diskon rate 10% yang diperoleh yaitu sebesar Rp 4.355.275.922.

Berdasarkan hasil yang yang diperoleh dari besar pendapatan real (benefit) usaha telah mengalami penyusutan nilai ketika dihitung dari nilai *Net present value* perbedaan dari kedua nilai tersebut yaitu nilai NPV selalu mengikuti nilai mata uang masa sekarang dan 10 tahun yang akan datang kemudian dipengaruhi oleh nilai tingkat suku bunga yang berlaku, dimana dalam setiap tahunnya selalu mengalami kenaikan (inflasi) tingkat suku bunga sehingga nilai NPV juga akan mengalami penyusutan nilai, sedangkan pendapatan (*Net Cash Benefit*) hanya mengikuti nilai mata uang yang berlaku pada masa sekarang.

Tabel- 25 Hasil Analisis NPV,IRR, Payback Periode (PP) pada usaha budidaya aren di Desa Salutiwo

Alat Analisis	Hasil Analisis	Keterangan
Net Present Value (NPV)	Rp 4.355.275.922	Layak
Internal Rate of Return (IRR)	39066%	Layak
Payback Period (PP)	0,00	1 hari

Sumber : Hasil analisis, 2021

Hasil analisi kelayakan finansial pada table diatas dapat dikatakan bahwa besar penerimaan usaha budidaya aren dihasilkan berdasarkan nilai rata-rata NPV per tahun yaitu sebesar Rp 4.355.275.922 juta. Dari nilai yang diperoleh dengan hasil nilai yang positif, maka usaha tersebut layak untuk dilaksanakan karena nilai NPV lebih besar dari biaya investasi yang dikeluarkan.

Nilai *Internal Rate of Return* (IRR) yang diperoleh yakni sebesar 39066% berdasarkan nilai *Internal Rate of Return* yang dihasilkan maka usaha ini layak dijalankan, dimana IRR ini dihitung apabila lebih besar dari *discount factor* atau tingkat suku bunga maka usaha tersebut sangat layak untuk dilaksanakan karena nilai *Internal Rate of Return* yang

dihasilkan dari usaha ini jauh lebih besar dari tingkat suku bunga yang berlaku yakni sebesar 10%.

Hasil analisis *Payback period* yang diperoleh berdasarkan yakni 0,00, *Payback period* ialah besarnya jangka waktu yang dibutuhkan oleh usaha budidaya aren untuk mengembalikan nilai investasi yang dikeluarkan. Dari table menunjukkan bahwa untuk mengembalikan modal investasi investasi sebesar Rp 4.800.000 memerlukan waktu 1 hari. Berdasarkan nilai *payback period* yang dihasilkan menunjukkan bahwa *payback period* usaha budidaya kopi lebih kecil dari umur ekonomis yaitu 1 tahun, sehingga usaha ini dapat dikatakan layak dijalankan.

3) Analisis Kelayakan Madu Hutan

Analisis usaha tani untuk Madu hitam dilakukan menggunakan beberapa asumsi sebagai berikut:

Tabel- 26 Analisis Faktor-faktor produksi pemburu madu hutan per tahun

Uraian	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
I. Biaya Investasi Produksi				
1. Pisau	1	Unit	10.000	10.000
2. Baskom	1	Unit	8.000	8.000
3. Saringan	1	Unit	15.000	15.000
4. Sarung tangan Plastik	1	unit	5.000	5.000
5. Parang	1	Unit	50.000	50.000
6. Bambu	1	Batang	20.000	20.000
Sub Total Biaya				108.000
II. Biaya Tenaga Kerja				
Pemerasan masu, penyaringan dan pembersihan kotak	2	HOK	100.000	200.000
Sub Total Biaya				200.000
III. Biaya Penyusutan Alat dan Iuran				350.000
Total Biaya I + II + III				658.000
Harga perUnit				350.000
Biaya Variabel/unit				41.125
Keuntungan perunit				308.875

Sumber: Hasil Analisis, 2024

Analisis usahatani pemburu madu hutan di atas selanjutnya dijabarkan dalam perhitungan BEP untuk melihat titik impas sejauh mana dapat dijalankan, perhitungan BEP dapat dilihat sebagai berikut:

- Volume Produksi Untuk mencapai BEP adalah :

Identifikasi dan Asesmen Pengembangan Bisnis

$$B P = \frac{658.000}{350.000} = 1,88 \text{ liter/tahun}$$

- Harga jual minimal yang terjadi agar mencapai BEP adalah

$$B H = \frac{658.000}{16} = 41.125 \text{ /liter}$$

Produksi madu hutan rata-rata sebesar 16 liter/tahun jauh lebih besar dari tingkat produksi minimal yang harus dicapai berdasarkan perhitungan BEP yaitu sebesar 1,88 liter/thn. Sedangkan berdasarkan standar ,minimum harga jual madu diperoleh Rp 41.125,- /liter jauh dibawah harga rata-rata madu saat ini sebesar Rp 350.000/liter.

Tabel- 27. Analisis Kelayakan Budidaya madu per liter per tahun

No	Uraian	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Penerimaan	16	liter	350.000	5.600.000
2	Modal Investasi	1	Paket	658.000	658.000
3	Pendapatan				4.942.000
R/C Ratio					8,5
B/C Ratio					7,5

Sumber: hasil Analisis, 2024

Berdasarkan hasil analisis usaha berburu madu hutan diatas, dilihat kelayakan usaha madu hutan berdasarkan nilai R/C ratio dan B/C ratio sebesar 8,5 dan 7,5 menyatakan bahwa usaha ini layak untuk diusahakan. Angka R/C ratio sebesar 24,00 menunjukkan bahwa investasi terhadap usaha madu hutan sebesar Rp 1,00 akan menghasilkan keuntungan sebesar Rp 8.5,00.

Hasil perhitungan dari kriteria kelayakan finansial dengan menghitung nilai NPV, IRR, Payback period pada usaha budidaya berburu madu hutan selama 10 tahun dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel- 28. Proyeksi produksi dan pendapatan usaha berburu madu hutan di Desa Salutiwo selama 10 tahun (diskon rate 10%)

Tahun	Produksi Madu Hutan (Kg)	Net Cash Benefit (Rp)	NPV per tahun (Rp)
1	16	5.050.000	4.590.909
2	16	5.190.000	4.289.256
3	16	5.333.500	4.007.137
4	16	5.480.588	3.743.315
5	16	5.631.352	3.496.627
6	16	5.785.886	3.265.982
7	16	5.944.283	3.050.357
8	16	6.106.640	2.848.793
9	16	6.273.056	2.660.388
10	16	6.443.633	2.848.299

Total	57.238.938	34.437.064
-------	------------	------------

Sumber: hasil Analisis, 2024

Total perhitungan dari pendapatan (*Net Cash Benefit*) usaha berburu madu hutan dengan proyeksi produksi selama 10 tahun yaitu sebesar Rp 57.238.938. Untuk total nilai *Net present value* (NPV) per tahun dengan diskon rate 10% yang diperoleh yaitu sebesar Rp 34.437.064.

Berdasarkan hasil yang yang diperoleh dari besar pendapatan real (benefit) usaha telah mengalami penyusutan nilai ketika dihitung dari nilai *Net present value* perbedaan dari kedua nilai tersebut yaitu nilai NPV selalu mengikuti nilai mata uang masa sekarang dan 10 tahun yang akan datang kemudian dipengaruhi oleh nilai tingkat suku bunga yang berlaku, dimana dalam setiap tahunnya selalu mengalami kenaikan (inflasi) tingkat suku bunga sehingga nilai NPV juga akan mengalami penyusutan nilai, sedangkan pendapatan (*Net Cash Benefit*) hanya mengikuti nilai mata uang yang berlaku pada masa sekarang (Tang et al., 2018).

Tabel- 29. Hasil Analisis NPV,IRR, Payback Periode (PP) pada usaha berburu madu di Desa Salutiwo

Alat Analisis	Hasil Analisis	Keterangan
Net Present Value (NPV)	Rp 34.437.064	Layak
Internal Rate of Return (IRR)	4244%	Layak
Payback Period (PP)	0,02	6 hari

Sumber : Hasil analisi, 2024

Hasil analisi kelayakan finansial pada table diatas dapat dikatakan bahwa besar penerimaan usaha berburu madu dihasilkan berdasarkan nilai rata-rata NPV per tahun yaitu sebesar Rp 34.437.064 juta. Dari nilai yang diperoleh dengan hasil nilai yang positif, maka usaha tersebut layak untuk dilaksanakan karena nilai NPV lebih besar dari biaya investasi yang dikeluarkan.

Nilai *Internal Rate of Return* (IRR) yang diperoleh yakni sebesar 4244% berdasarkan nilai *Internal Rate of Return* yang dihasilkan maka usaha ini layak dijalankan, dimana IRR ini dihitung apabila lebih besar dari *discount factor* atau tingkat suku bunga maka usaha tersebut sangat layak untuk dilaksanakan karena nilai *Internal Rate of Return* yang dihasilkan dari usaha ini jauh lebih besar dari tingkat suku bunga yang berlaku yakni sebesar 10%.

Hasil analisis *Payback period* yang diperoleh berdasarkan yakni 0,02, *Payback period* ialah besarnya jangka waktu yang dibutuhkan oleh usaha berburu madu hutan untuk mengembalikan nilai investasi yang dikeluarkan. Dari table menunjukkan bahwa untuk

mengembalikan modal investasi investasi sebesar Rp 658.000 memerlukan waktu 6 hari . Berdasarkan nilai *payback period* yang dihasilkan menunjukkan bahwa *payback period* usaha budidaya madu hutan lebih kecil dari umur ekonomis yaitu 1 tahun, sehingga usaha ini dapat dikatakan layak dijalankan (Alhogbi et al., 2018).

PENUTUP

Desa Salutiwo merupakan salah satu desa penyangga dan berbatasan langsung dengan kawasan hutan lindung yang berada pada Kecamatan Bonehau Kabupaten Mamuju. Desa ini memiliki potensi yang cukup besar dari bidang pertanian dan hortikultura, perkebunan serta kehutanan. Berbagai jenis produk eksisting terdapat di Desa Salutiwo diantaranya adalah padi, jagung, kopi, kakao, merica, cengkeh kayu cempaka, kayu jati, kayu gaharu, sengon, nilam, rotan, aren, durian dan rambutan. Untuk produk HHBK sendiri jenis produk yang dapat dikembangkan yaitu aren, nilam dan lebah madu.

Hasil identifikasi kekuatan, peluang, kelemahan dan ancaman untuk upaya pengembangan bisnis menunjukkan potensi lahan fisik, sarana dan prasarana, kelembangan dan potensi sumberdaya dapat menjadi kekuatan untuk pengembangan produk eksisting kedepannya. Identifikasi pengembangan bisnis dari aspek peluang Desa Salutiwo memiliki peluang yang cukup baik karena didukung oleh sarana pemasaran dan aksesibilitas serta peluang pengembangan SDM. Dari segi kelemahan dan ancaman, pengembangan bisnis di Desa Salutiwo juga memiliki kendala diantaranya kondisi tanah yang kurang subur, ketidakterediaan gudang penyimpanan produk hasil pertanian dan kehutanan, dan keterbatasan petugas pembina dalam melakukan pelatihan adopsi inovasi khususnya produk kehutanan dan pertanian. Selain itu, kurangnya kelompok tani yang aktif sehingga memunculkan kesan bahwa kelompok tani yang dibentuk merupakan kelompok yang hanya mengharap bantuan dari pemerintah.

Hasil analisis usaha untuk produk HHBK yang memiliki potensi bisnis menunjukkan bahwa produk tersebut layak untuk dikembangkan menjadi produk bisnis. Hasil analisis NVP dan IRR untuk keempat produk HHBK dikatakan layak (Nilam, Aren, dan Madu Hutan) dengan periode *payback* masing-masing 7 bulan, 6 bulan, dan 8 bulan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alharbi, B. F., & Al-Ashaab, A. (2020). The influential factors of business development among SMEs in the Food Industry of the GCC Region. *Journal of Business & Retail Management Research*, 14(02), 96–113. <https://doi.org/10.24052/jbrmr/v14is02/art-09>
- Alhogbi, B. G., Arbogast, M., Labrecque, M. F., Pulcini, E., Santos, M., Gurgel, H., Laques, A., Silveira, B. D., De Siqueira, R. V., Simenel, R., Michon, G., Auclair, L., Thomas, Y. Y., Romagny, B., Guyon, M., Sante, E. T., Merle, I., Duault-Atlani, L., Anthropologie, U. N. E., ... Du, Q. (2018). No 主観的健康感を中心とした在宅高齢者における健康関連指標に関する共分散構造分析Title. In *Gender and Development* (Vol. 120, Issue 1). http://www.uib.no/sites/w3.uib.no/files/attachments/1._ahmed-affective_economies_0.pdf%0Ahttp://www.laviedesidees.fr/Vers-une-anthropologie-critique.html%0Ahttp://www.cairn.info.lama.univ-amu.fr/resume.php?ID_ARTICLE=CEA_202_0563%5Cnhttp://www.cairn.info.
- Anggraeni, L. (2012). Penerapan Metode Studi Kasus Dalam Upaya Meningkatkan Kemampuan Berpikir Kritis Mahasiswa Pada Mata Kuliah Hubungan Internasional. *Media Komunikasi FIS*, 11(Education), 1–15.
- Barrios, L., & Kenntoft, J. (2008). *The Business Analysis Process of New Product Development - a study of small and medium size enterprises*.
- Cooperation German. (2021). *Mapping and assessment of Business Development Services providers in the Kurdistan Region of Iraq*. www.ilo.org/publns.
- Foeh, J. E. H. J. (2020). *Perencanaan Bisnis (Business Plan) Aplikasindalam Bidang Sumberdaya Alam*.
- Hofstrand, D. (2009). Idea Assessment and Business Development Process. *AG Decision Maker*, October.
- Lecup, I. (2011). *Market Analysis and Development. Manual*. syncii:///Lecup, I Community-based tree and forest product enterprises market analysis and development. Manua.pdf%0Afile:///Volumes/OS X 10.11 Install Disk - 10.11.6/Sente/Sente 6 attachments/Work Library/Work Library/Lecup, I/Lecup, I Community-based tre
- Lemar, F., & Nekzada, N. (2014). *Business Development In A Growth Perspective- Barriers to Growth In SMEs*. 122.
- Nasip, I. (2017). Model Bisnis Kanvas: Alat Untuk Mengidentifikasi. *1 National Conference on Business and Entrepreneurship, May*, 205–219.
- Phongsavath, P., Andriani, R., & Saputra Hutabarat, Z. (2022). Perception of Economics Instruction on Technology Instruments to Face the Pandemics Covid-19. *Jurnal Ilmiah Dikdaya*, 12(1), 68. <https://doi.org/10.33087/dikdaya.v12i1.276>
- Purwanto, P. (2011). Strategi Bersaing untuk Mengoptimalkan Kapasitas Produksi: Studi Kasus pada PT. Jaya Indah Casting, Bekasi. *The Winners*, 12(2), 154. <https://doi.org/10.21512/tw.v12i2.674>
- Ratna Handayati, Sabilar Rosyad, & Eka Nur Fauziyah. (2020). Analysis of Business Development Strategy and Product Variations On Medium-sized Enterprises Small Micro Corn Banyubang. *International Journal of Science, Technology & Management*, 1(4), 333–341. <https://doi.org/10.46729/ijstm.v1i4.63>

- Smith, V., Devane, D., Begley, C. M., Clarke, M., Penelitian, B. M., Surahman, Rachmat, M., Supardi, S., Saputra, R., NURYADI, TUTUT DEWI ASTUTI, ENDANG SRI UTAMI, MARTINUS BUDIANTARA, Sastroasmoro, S., Çelik, A., Yaman, H., Turan, S., Kara, A., Kara, F., ... Hastono, S. P. (2017). No 主観的健康感を中心とした在宅高齢者における健康関連指標に関する共分散構造分析Title. *Journal of Materials Processing Technology*, 1(1), 1–8. <http://dx.doi.org/10.1016/j.cirp.2016.06.001><http://dx.doi.org/10.1016/j.powtec.2016.12.055><https://doi.org/10.1016/j.ijfatigue.2019.02.006><https://doi.org/10.1016/j.matlet.2019.04.024><https://doi.org/10.1016/j.matlet.2019.127252><http://dx.doi.org/10.1016/j.cirp.2016.06.001>
- Tang, X. X., Suo, J., Li, C., Du, M., Wang, C., Hu, D., Duan, C., Lyu, Y., Liu, X., Suo, X., Kang, H. K., Kim, C., Seo, C. H., Park, Y., Zczerba, A. S., Uwana, T. K., Ednarczyk, M. B., Zhao, L., Yang, M., ... Kuwana, T. (2018). No 主観的健康感を中心とした在宅高齢者における健康関連指標に関する共分散構造分析Title. *BMC Microbiology*, 17(1), 1–14. <https://doi.org/10.1016/j.biotechadv.2018.09.003><http://dx.doi.org/10.1016/j.bba.mem.2015.10.011><http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/27100488><http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/26126908><http://dx.doi.org/10.1016/j.cbpa.2017.03.014><https://doi.org/10.1016/j.biotechadv.2018.09.003>
- Tryon, C. A. (2016). Managing Organizational Knowledge. In *Managing Organizational Knowledge*. <https://doi.org/10.1201/b11714>
- Van Ostaeyen, J. (2014). *Analysis of the business potential of product-service systems for investment goods* (Issue March).