BANK INDONESIA

POLA PEMBIAYAAN USAHA KECIL SYARIAH
(PPUK-SYARIAH)

USAHA BUDIDAYA CABAI MERAH



POLA PEMBIAYAAN USAHA KECIL SYARIAH
(PPUK-SYARIAH)

USAHA BUDIDAYA CABAI MERAH

BANK INDONESIA

KATA PENGANTAR

Cetakan Syariah

Dalam rangka mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), Bank Indonesia memberikan bantuan teknis dalam bentuk pelatihan dan penyediaan informasi. Salah satu informasi yang disediakan oleh Bank Indonesia adalah buku pola pembiayaan. Sampai saat ini, telah tersedia 76 judul komoditi. Buku pola pembiayaan tersebut semua mengunakan sistem konvensional (suku bunga).

Untuk mendukung perkembangan Lembaga Keuangan Syariah (LKS) yang makin pesat pada tahun-tahun terakhir ini, Bank Indonesia mengusahakan penyediaan buku pola pembiayaan dengan sistem syariah. Buku pola pembiayaan syariah yang disediakan merupakan konversi dari data dan informasi buku yang sudah diterbitkan. Oleh karena itu bagi peminat yang ingin memanfaatkannya diharapkan dapat menyesuaikan dengan kondisi saat ini.

Dari 76 judul buku pola pembiayaan yang sudah tersedia, Bank Indonesia mengkonversikan ke sistem syariah sebanyak 15 judul buku pada tahun 2006 dan 4 judul buku pada tahun 2007. Satu diantara buku pola pembiayaan yang dikonversikan ke sistem syariah adalah usaha budidaya cabai merah. Sedangkan produk pola pembiayaan yang digunakan adalah murabahah (jual beli)

Dalam penyusunan pola pembiayaan dengan sistem syariah, Bank Indonesia memperoleh bantuan dari banyak pihak antara lain PT. Bank Syariah Mandiri, PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk, PT Bank Negara Indonesia (Persero), Tbk, PT. Bank Syariah Muamalat Indonesia, PT. Bank Syariah Mega Indonesia dan berbagai nara sumber korespodensi baik dari dalam negeri maupun luar negeri. Atas sumbang pikir dan bantuan kelancaran penyusunan buku pola pembiayaan syariah ini, Bank Indonesia cq Biro Pengembangan UMKM - Direktorat Kredit, BPR dan UMKM (BUMKM-DKBU) menyampaikan terimakasih.

Sedangkan bagi pembaca yang ingin memberikan kritik, saran dan masukkan bagi penyempurnaan buku ini atau ingin mengajukan pertanyaan terkait dengan buku ini dapat menghubungi: Biro Pengembangan UMKM - Direktorat Kredit, BPR dan UMKM (BUMKM-DKBU) menyampaikan terimakasih.

Gedung Tipikal (TP), Lt. V
Jl. M.H. Thamrin No. 2 Jakarta 10110
Telp: (021) 381-8581, Fax: (021) 351 – 8951
Email: Bteknis_PUKM@bi.go.id

Akhir kata, semoga buku ini bermanfaat bagi pembaca dan dapat memberikan kontribusi yang berarti bagi pengembangan UMKM dan Lembaga Keuangan Syariah.

Jakarta, Desember 2007

Direktorat Kredit, BPR dan UMKM

RINGKASAN EKSEKUTIF

USAHA BUDIDAYA CABAI MERAH

No	UNSUR PEMBIAYAAN	URAIAN
1	Jenis Usaha	Proyek Kemitraan Terpadu (PKT) "Budidaya Tanaman Cabai Merah"
2	Kelompok sasaran proyek	Petani sebagai pengusaha kecil yang bergerak di usaha tani budidaya tanaman cabai merah
3	Dana yang Diperlukan	Untuk membiayai 1 Ha diperlukan biaya sebesar sebagai berikut: a. Investasi = Rp. 5.520.000,- b. Modal Kerja = Rp. 15.099.000,- c. Total = Rp. 20.619.000,-
4	Sumber Dana	Diperoleh dari Lembaga Keuangan Syariah dan dana dari pengusaha/petani
5	Jangka Waktu Pembiayaan	Untuk Usaha baru = 3 tahun dan untuk usaha berjalan = 1 tahun
6	Tingkat Margin Pembiayaan	Untuk Usaha baru = 11% p.a flat dan untuk usaha berjalan = 12,5% p.a flat
7	Periode Pembayaran Pembiayaan	Angsuran pokok pembiayaan dan margin dibayarkan sesuai dengan siklus budidaya tanaman cabai merah (setelah panen)
8	Eligibilitas usaha kecil	Untuk semua peminat yang berkeinginan sebagai peserta plasma harus memiliki sifat unggul antara lain: keuletan, kejelian, tekun, hemat, bersedia menabung, mengikuti kesepakatan dalam kegiatan kelompok dan memenuhi persyaratan bank dan kemitraan lainnya
9	Bentuk Kelompok	Kelompok petani cabai merah dapat terdiri dari anggota yang melaksanakan usaha yang sama/homogen. Kekompakkan kelompok sangat tergantung dari keinginan unit usaha dalam berkelompok menurut domisili dan atau jenis usaha yang sama/sejenis. Minimal satu kelompok beranggotakan 10 – 20 orang.
10	Mekanisme pencairan dan penyaluran kredit	Dari bank umum ke INTI setelah lebih dahulu Inti menyerahkan sarana dan prasarana produksi kepada para petani dan petani menyetujui atas dasar harga, jumlah, mutu, lokasi penyampaian, waktu penyampaian serta kesinambungannya

No	UNSUR PEMBIAYAAN	URAIAN
11	Mekanisme pengembalian kredit	Dilaksanakan melalui INTI sesuai dengan Nota Kesepakatan
12	Tanggung jawab	Berada ditangan masing-masing petani dan kelompoknya dan berpegangan penuh kepada kesepakatan bersama terhadap semua kewajiban yang harus dipenuhi kepada banknya.
13	Keunggulan proyek	1. Proyek ini mampu membayar bunga pasar. 2. Proyek ini relatif dapat memberikan imbalan ke bank bukan hanya dari pengembalian pembiayaan tetapi juga himpunan dana yang didapat dari tabungan melalui kegiatan kelompok maupun minat yang tumbuh dari para anggotanya sendiri. 3. Sektor ini akan merupakan sasaran/target yang sangat besar bagi para wiraswasta yang bergerak di sektor pengolahan dan dalam bidang ekspor hasil pertanian rempah-rempah.
14	Jaminan	PKT ini mengembangkan sistem jaminan yang dikenal dengan kesepakatan kelompok dalam menghimpun dana "tanggung renteng". Di samping peranan lembaga penjamin lainnya.
15	Kelayakan usaha	1. Total margin yang diperoleh dari pembiayaan : i. Usaha baru = Rp.4.106.850,- ii. Usaha berjalan = Rp.1.311.875,- 2. Usaha budidaya cabai merah mampu menghasilkan keuntungan yang dapat digunakan untuk membayar kewajiban pembiayaan kepada LKS. 3. Dengan demikian, usaha budidaya cabai merah layak untuk diusahakan.

DAFTAR ISI

Halaman

KATA PENGANTAR i
RINGKASAN EKSEKUTIF ii
DAFTAR ISI iv
DAFTAR TABEL vi
DAFTAR GAMBAR vii
DAFTAR WEBSITE vii

BAB I PENDAHULUAN 1
1.1 Latar Belakang 1
1.2 Tujuan 3

BAB II ASPEK PEMASARAN 5
2.1 Permintaan Dalam Negeri 5
2.2 Ekspor dan Impor Cabai 6
2.3 Potensi Permintaan Cabai 6
2.4 Distribusi/Pemasaran dan Harga Cabai 7

BAB III ASPEK PRODUKSI 9
3.1 Gambaran dari Produk 9
3.2 Kecocokan Lokasi 9
3.3 Potensi Areal dan Produk Cabai 9
3.4 Pola Tanam 10
3.5 Siklus Produksi dan Produktivitas 11
3.6 Aspek Teknis Budidaya 11
3.7 Pemeliharaan Tanaman Cabai Merah 12
3.8 Panen dan Pasca Panen Cabai Merah 12
3.9 Luas Model dan Beban Biaya 13
3.10 Prasarana dan Sarana yang Diperlukan 14
3.11 Program Pendampingan 14
3.12 Titik-titik Rawan dalam Aspek Produksi 15

BAB IV ASPEK KEUANGAN 17
4.1 Fleksibilias Produk Pembiayaan Syariah 17
4.2 Pemilihan Pola Usaha 18
4.2.1 Karakteristik Usaha Budidaya Cabai Merah 18
4.2.2 Pola Pembiayaan 18
4.2.3 Produk Murabahah 19

4.3 Asumsi dan Parameter 20
4.4 Komponen dan Struktur Biaya 21
4.4.1 Biaya Investasi 21
4.4.2 Biaya Operasional 22
4.5 Kebutuhan Dana Investasi dan Modal Kerja 23
4.6 Produksi dan Pendapatan 24
4.7 Proyeksi Laba Rugi 24
4.8 Proyeksi Arus Kas (Cash Flow) dan Kelayakan Proyek 25
4.9 Perolehan Margin Pembiayaan 25

BAB V POLA KERJASAMA DALAM PKT 27
.....

BAB VI PENUTUP 29
.....
6.1 PKT Unggulan 29
6.2 Implikasi terhadap Titik-titik Kritis 31

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

		Halaman
Tabel 2.1	Konsumsi Cabai Rata-rata untuk Rumah Tangga di Jawa	5
Tabel 2.2	Volume dan Nilai Ekspor/Impor Cabai Indonesia 1986 – 1996	6
Tabel 2.3	Perkiraan Permintaan Cabai untuk Rumah Tangga di Jawa	7
Tabel 3.1	Luas Panen Cabai Tahun 1990 – 1995 (Ha) untuk Pulau-pulau Besar di Indonesia	10
Tabel 3.2	Jumlah Realisasi Produksi Cabai 1990 – 1995 (ton)	10
Tabel 3.3	Rata-rata Produktivitas Nasional Cabai Tahun 1990 – 1995 (ton/Ha)	11
Tabel 3.4	Biaya Proyek per 1 Ha	14
Tabel 4.1	Asumsi dan Parameter untuk Analisa Keuangan	20
Tabel 4.2	Biaya Investasi Usaha Budidaya Tanaman Cabai Merah	21
Tabel 4.3	Biaya Operasional Usaha Budidaya Tanaman Cabai merah	22
Tabel 4.4	Kebutuhan Dana Investasi dan Modal Kerja	23
Tabel 4.5	Proyeksi Produksi dan Pendapatan	24

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 5.1 Mekanisme Pelaksanaan Model Kelayakan PKT (MK-PKT) 28

DAFTAR WEBSITE

1. http//www.islamicfinanceonline.com
2. http//www.ifsb.org
3. http//www.isdb.org
4. http//www.bankislam.com.my
5. http/www.lariba.com
6. http/www.amss.net

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

BAB I
PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Kebutuhan akan cabai merah, diduga masih dapat ditingkatkan dengan pesat sejalan dengan kenaikan pendapatan dan atau jumlah penduduk sebagaimana terlihat dari trend permintaan yang cenderung meningkat yaitu tahun 1988 sebesar 2,45 kg/kapita, menjadi sebesar 2,88 kg/kapita pada tahun 1990 dan pada tahun 1992 mencapai sebesar 3,16 kg/kapita.

Sekalipun ada kecenderungan peningkatan kebutuhan, tetapi permintaan terhadap cabai merah untuk kebutuhan sehari-hari dapat berfluktuasi, yang disebabkan karena tingkat harga yang terjadi di pasar eceran. Fluktuasi harga yang terjadi di pasar eceran, selain disebabkan oleh faktor-faktor yang mempengaruhi sisi penawaran. Dapat dijelaskan bahwa kadang-kadang keseimbangan harga terjadi pada kondisisi jumlah yang ditawarkan relatif jauh lebih sedikit dibandingkan dengan jumlah yang diminta. Hal ini yang mengakibatkan harga akan sangat tinggi. Demikian pula terjadi sebaliknya sehingga harga sangat rendah.

Dari sisi penawaran menunjukkan bahwa proses penyediaan (produksi dan distribusi) cabai merah belum sepenuhnya dikuasai para petani. Faktor utama yang menjadi penyebab adalah bahwa petani cabai merah adalah petani kecil-kecil yang proses pengambilan keputusan produksinya diduga tidak ditangani dan ditunjang dengan suatu peramalan produksi dan harga yang baik.

Beberapa faktor pendukung yang bersifat teknologi (non kelembagaan) yang diperlukan untuk mengembangkan bisnis budidaya cabai merah berskala usaha kecil, guna mengantisipasi peluang permintaan di atas sebenarnya masih dapat terus dikembangkan dan ditingkatkan. Penataannya mencakup perbaikan serta penyempurnaan dalam penerapan teknologi pada setiap siklus produksi, yang dimulai dari: (i) proses persiapan dan pembuatan pembibitan cabai merah, (ii) penyediaan benih cabai merah yang unggul dan bebas dari penyakit virus, (iii) persiapan lahan budidaya, (iv) penerapan teknologi penanaman cabai merah (v) pemeliharaan tanaman (vi) proses panen (vii) proses penanganan hasil panen dan (viii) distribusi dan pemasaran hasil panen (produksi cabai merah). Perbaikan terhadap faktor pendukung penerapan teknologi tersebut pada prinsipnya bertujuan untuk dapat menekan resiko kegagalan produksi sampai pada tingkat yang sekecil mungkin.

Sedangkan peluang yang menyangkut perlunya faktor pendukung yang bersifat kelembagaan mencakup kegiatan pengorganisasian proyek mulai dari: (i) persiapan pengusulan proyek sampai dengan untuk mendapat bantuan pembiayaan (kredit), (ii) penyediaan prasarana dan sarana produksi, (iii) program pemdampingan selama masa produksi (iv) penanganan hasil (v) distribusi dan pemasaran hasil dan (vi) selama proses pemenuhan kewajiban finansial.

Sekalipun cabai merah mempunyai prospek permintaan yang baik, tetapi sektor budidayanya cabai merah merah dalam skala usaha kecil masih menghadapi berbagai masalah atau kendala. Permasalahan/kendala utama yang dapat menyebabkan bisnis usaha kecil budidaya cabai merah masing sering menghadapi kegagalan, adalah sebagai berikut: (i) masih adanya kelemahan pada teknik budidaya, (ii) tidak adanya kepastian jual, (iii) harga yang berfluktuasi, (iv) kemungkinan rendahnya margin usaha, (v) lemahnya akses pasar dan (vi) ketidakmampuan untuk memenuhi persyaratan teknis bank.

Upaya yang ditempuh utuk membantu Usaha Kecil (UK) dalam bidang agribisnis budidaya cabai merah agar mereka mampu memanfaatkan peluang dan sekaligus untuk memecahkan masalah yang dihadapi (kelemahan dalam sistem, penerapan teknologi, kelemahan dalam distribusi/pemasaran) dilaksanakan melalui pengembangan kebijakan di sektor-sektor pemerintah, moneter dan di sektor riil. Kebijakan yang dimaksud antara lain dengan menyediakan pembiayaan yang sesuai dan cocok untuk agribisnis berskala usaha kecil, menciptakan kredit kondisi yang kondusif bagi pengembangan tanaman hortikultural sayur-sayuran yang tergolong rempah-rempah termasuk di dalamnya untuk mata dagangan cabai merah dan memberikan jaminan keberhasilan proyek melalui penerapan pengembangan budidaya cabai merah yang pelaksanaannya ditempuh melalui Program Kemitraan Terpadu (PKT). Melalui bentuk hubungan kemitraan antara Usaha Kecil dengan Usaha Besar ini, maka bilamana ditinjau dari sisi perbankan, tingkat kelayakan bisnis usaha kecil budidaya tanaman cabai merah dapat ditingkatkan. Dengan demikian keberhasilan untuk mendapatkan bantuan pembiayaan semakin terjamin.

Dengan keunggulan-keunggulan PKT tersebut maka bisnis usaha kecil budidaya tanaman cabai merah yang dilaksanakan dengan Model Kelayakan PKT ini, akan memiliki potensi yang sangat besar untuk direplikasi hampir di seluruh propinsi yang memiliki kesuburan lahan dan atau kecocokan lahan, serta iklim yang paling cocok untuk pelaksanaan budidaya cabai.

1.2. Tujuan

Tujuan utama dari penyajian Laporan Model Kelayakan PKT "Budidaya Tanaman Cabai Merah" ini, yaitu untuk :

a. Menyediakan suatu referensi bagi perbankan tentang kelayakan budidaya tanaman cabai merah ditinjau dari segi : (i) prospek atau kelayakan pasar/ pemasaran; (ii) kelayakan budidaya yang dilaksanakan dengan penerapan teknologi maju; (iii) kelayakan dari segi keuangan terutama bilamana sebagian dari biaya yang diperlukan akan dibiayai oleh bank; dan (iv) format pengorganisasian pelaksanaan proyek yang dapat menjamin kelancaran dan amannya proyek dimaksud serta menjamin keuntungan bagi semua unsur yang ikut serta dalam pelaksanaan proyek.

b. Dengan referensi kelayakan tersebut, diharapkan perbankan dapat mereplikasikan pelaksanaan proyek melalui realisasi pengalokasian sumber dana berupa pembiayaan di daerah-daerah/lokasi yang sesuai/cocok dengan kajian kelayakan dimaksud. Dengan demikian tujuan dalam pengembangan usaha kecil melalui peningkatan mutu budidaya tanaman cabai merah tercapai sasarannya, yang ditempuh melalui peningkatan realisasi pembiayaan yang cocok untuk usaha kecil, meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani cabai merah dan yang tak kalah pentingnya adalah memberikan keamanan dan keuntungan bagi banknya.

c. Dapat menjadi referensi bagi perbankan syariah/lembaga keuangan syariah yang berminat terhadap pola pembiayaan model Proyek Kemitraan Terpadu /PKT.

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

BAB II
ASPEK PEMASARAN

2.1. Permintaan Dalam Negeri

Konsumsi rata-rata cabai untuk rumah tangga di Jawa adalah 5,937 gram/kapita/hari (2,20 kg/kapita/tahun). Pemakaian di perkotaan sedikit lebih rendah dibandingkan dengan pedesaan (5,696 gram/kapita/hari untuk pedesaan dan 5,900 gram/kapita/hari untuk perkotaan). DKI Jakarta (melalui Pasar Induk Keramat Jati) merupakan daerah tujuan pasar tertinggi dibandingkan dengan propinsi lainnya di Jawa. Jenis cabai yang banyak dikonsumsi di perkotaan adalah cabai merah, kemudian cabai rawit dan hijau. Sedangkan pemakaian di pedesaan terbanyak adalah cabai rawit, kemudian cabai merah dan hijau.

Permintaan cabai rata-rata untuk keperluan industri (sedang dan besar) adalah sebesar 2.221 tonpada tahun 1990. Permintaan ini meningkat menjadi 3.419 ton pada tahun 1993. Permintaan tersebut diduga terus meningkat sejalan dengan meningkatnya permintaan yang datang dari industri olah lanjut. Sedangkan konsumsi rumah tangga pada tahun 1990 di Jawa mencapai 233.600 ton. Sedangkan pada tahun 1998 konsumsi cabai rumah tangga di Jawa diperkirakan mencapai 258.100 ton dan pada tahun 2000 diproyeksikan mencapai 264.100 ton.

Industri yang menggunakan cabai diantaranya adalah industri pengawetan daging, pelumatan buah dan sayur, industri tepung dari padi-padian dan kacang-kacangan, mie, roti/kue, kecap, kerupuk dan sejenisnya, bumbu masak dan makanan lainnya.

Tabel 2.1. Konsumsi Cabai Rata-rata Untuk Rumah Tangga di Jawa

No.	Propinsi	Konsumsi (ton/hari)			Total
		C. Merah	C. Hijau	C. Rawit	
1.	DKI Jakarta	42,20	6,80	16,10	65,30
2.	Jawa Barat	81,00	20,50	97,70	199,20
3.	Jawa Tengah	55,20	17,10	98,30	170,60
4.	Yogyakarta	35,40	2,00	9,70	47,10
5.	Jawa Timur	30,50	6,20	157,4	194,10

Sumber: LPM IPB dan Kantor Depnaker Bogor, 1997. Peluang Bisnis Hortikultura. Bahan Pelatihan Pembentukan Pemuda Mandiri Profesional melalui Peranserta Tinggi Menjadi Pengusaha Pemula 1997.

2.2. Ekspor dan Impor Cabai

Berbagai jenis cabai telah diekspor ke luar negeri, diantaranya dalam bentuk cabai segar/dingin, cabai kering, dan saus cabai. Volume ekspor cabai segar pada tahun 1986 sekitar 2.197 kg dengan nilai US$ 1.098 dan pada tahun 1996 meningkat hingga mencapai 135.368 kg dengan nilai ekspor US$ 117.714. Ekspor tertinggi terjadi pada tahun 1992, sebesar 623.878 kg. Sedangkan ekspor cabai kering pada tahun 1986 adalah 35.174 kg dengan nilai US$ 12.117, dan meningkat lebih besar dibandingkan dengan cabai besar, yakni mencapai 485.450 kg per September 1996 dengan nilai US$ 2.145.235. Perkembangan volume dan nilai ekspor cabai pada periode 1986 – 1996 disajikan secara rinci dalam Tabel 2.

Di sisi lain, Indonesia juga mengimpor berbagai jenis cabai dan cabai olahan dari berbagai negara. Volume impor cabai dan berbagai negara tersebut cukup berfluktuasi. Dalam dua tahun terakhir, angka impor capai mengalami penurunan, dan pada tahun 1996 mencapai 1.788.760 kg. Kondisi ini menunjukan bahwa kebutuhan cabai/cabai olahan di dalam negeri belum dapat dipenuhi oleh petani (industri cabai di Indonesia)

Tabel 2.2. Volume dan Nilai Ekspor/Impor Cabai Indonesia 1986 – 1996

Tahun	Volume Ekspor (kg)		Nilai Ekspor (US $)		Volume Impor (kg)	Nilai Impor (US$)
	Cabai Segar	Cabai Kering	Cabai Segar	Cabai Kering		
1986	2.197	35.174	1.098	12.117	3.583.491	2.096.219
1987	25.778	283	12.307	1.224	2.952.688	1.994.624
1988	550	10.500	164	6.512	2.521.469	1.626.669
1989	37.30	160.745	12.168	214.610	3.132.175	2.201.127
1990	12.930	97.677	2.012	114.026	1.999.970	1.373.248
1991	349.509	101.357	146.248	117.742	1.266.467	888.066
1992	623.878	342.200	191.989	219.909	1.014.245	758.553
1993	554.325	220..990	129.098	238.583	2.761.549	2.081.157
1994	565.747	328.406	152.028	543.657	4.843.943	3.417.580
1995	493.499	591.848	223.654	1.518.310	1.566.101	1.328.527
1996	135.368	485.450	117.714	2.145.235	1.788.760	1.667.794

Sumber: BPS, diolah oleh Dit. Bina Usaha Tani dan Pengolahan Hasil, April 1998

2.3. Potensi Permintaan Cabai

Pada periode 1992 – 1995 permintaan cabai meningkat dengan pertumbuhan rata-rata 22,09% per tahun, sedangkan pada tahun 1995 – 1997 diproyeksikan meningkat sebesar 28,79%. Permintaan tersebut diduga akan meningkat terus sejalan dengan pertumbuhan penduduk dan perkembangan industri pengolahan makanan. Kecenderungan permintaan terhadap cabai dapat diikuti dalam Tabel 3.

Tabel 2.3. Perkiraan Permintaan Cabai Untuk Rumah Tangga di Jawa 1998 – 2000 (Ribuan Ton/Tahun)

Jenis Cabe	1998	2000
Cabai Merah	91.80	93.90
Cabai Hijau	23.10	23.60
Cabai Rawit	143.20	146.40
Total Permintaan Cabai	258.10	263.90

Sumber: LPM IPB dan Kantor Depnaker Bogor, 1997. Peluang Bisnis Hortikultura. Bahan Pelatihan Pembentukan Pemuda Mandiri Profesional melalui Peranserta Tinggi Menjadi Pengusaha Pemula 1997.

2.4. Distribusi/Pemasaran dan Harga Cabai

Dari kegiatan pemasaran cabai di Jawa, terutama yang berasal dari Jawa Barat dan Jawa Tengah (Brebes) dapat dijumpai 4 pengendali harga (price leader) yang berperan, yakni:

a. Pasar Induk Keramat Jati sebagai pusat pasokan pasar cabai untuk wilayah Jabotabek dan sekitarnya. Harga cabai di pasar induk Keramat Jati dapat digunakan sebagai patokan harga cabai dari titik produksi yang mampu memasarkan cabainya di Pasar Induk Kramat Jati. Demikian pula pasar induk di kota-kota besar seperti Bandung, Semarang, Yogyakarta dan Kota besar lainnya dapat saja yang sewaktu-waktu diisi cabai dari daerah lain.
b. Pedagang pengumpul yang terdekat dengan para produsen.
c. Pedagang pengumpul yang mampu memasarkan lebih lanjut ke pasar-pasar yang terdekat dengan konsumen.
d. Industri pengolah yang mendasarkan harga beli bahan baku pada komponen harga pokok penjualan produk olahannya.

Harga cabai di tingkat pasar di atas sangat fluktuatif. Pada bulan Februari 1996 harga cabai di tingkat konsumen mencapai Rp.8.000/kg. Tetapi tujuh bulan kemudian harga cabai di tingkat petani jatuh hingga di bawah biaya produksi. Ketidakmampuan para petani cabai untuk melaksanakan dengan peramalan produksi dan pasar dapat menyebabkan banyak petani yang tidak mampu menjaga kesinambungan produksinya. Hal ini dapat menyebabkan berkurangnya pasokan pada musim berikutnya. Dalam kondisi seperti ini harga cabai cenderung akan meningkat kembali.

Harga cabai rata-rata per kg di tingkat konsumen pada akhir tahun 1997 adalah sebagai berikut:

Jawa Barat : Rp. 2.500
Jawa Tengah : Rp. 2.500

Jawa Timur	: Rp. 2.850
Sumatera Utara	: Rp. 1.200
Sumatera Barat	: Rp. 1.200
Sulawesi Selatan	: Rp. 1.250
Bali	: Rp. 2.000
Maluku	: Rp. 900 – 1.200

Dengan asumsi bahwa pemasaran mata dagangan cabai merah harus dapat memberikan keuntungan yang wajar bagi produsennya maka dalam analisa finansial akan digunakan harga rata-rata nasional yaitu sebesar Rp.1.600/kg. Tetapi dalam analisa laporan ini akan digunakan sebesar Rp.1.150/kg.

BAB III
ASPEK PRODUKSI

3.1. Gambaran dari Produk

Cabai merah atau lombok merah (Capsicum annum, L) merupakan tanaman hortikultura sayur–sayuran buah semusim untuk rempah-rempah yang diperlukan oleh seluruh lapisan masyarakat sebagai penyedap masakan dan penghangat badan. Kebutuhan terhadap mata dagangan ini semakin meningkat sejalan dengan makin bervariasinya jenis dan menu makanan yang memanfaatkan produk ini. Selain itu, cabai merah sebagai rempah-rempah merupakan salah satu mata dagangan yang dapat mendatangkan keuntungan bagi petani dan pengusaha. Karena selain dalam rangka untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri juga termasuk mata dagangan yang mempunyai peluang pemasaran ekspor non migas yang sangat baik.

3.2. Kecocokan Lokasi

Pada umumnya tanaman cabai merah dapat ditanam di daerah dataran tinggi maupun di dataran rendah, yaitu lebih dari 500 – 1200 m di atas permukaan laut, yang terdapat di seluruh Indonesia terutama di Pulau Jawa. Meskipun luasan lahan yang cocok untuk cabe masih sangat luas, tetapi penanaman cabai di dataran tinggi masih sangat terbatas. Pengembangan tanaman cabai merah, lebih diarahkan ke areal pengembangan dengan ketinggian sedikit di bawah 800 m di atas permukaan laut. Terutama pada lokasi yang air irigasinya sangat terjamin sepanjang tahun.

Di Indonesia, menurut catatan terakhir tersedia lahan yang cocok untuk tanaman cabai seluas 7.570.600 ha. Dari jumlah tersebut yang telah dimanfaatkan 162.283 ha (1991), dan sampai akhir 1995 menjadi 173.161 ha, meningkat sebesar 12,5%. Peningkatan luas tanam ini tidak diikuti oleh peningkatan luas panen, sehingga jika diukur dari rata-rata luas panen cabai selama kurun 1991 sampai 1995, maka dari total luas lahan yang cocok untuk cabai, baru teroleh sebanyak 167.722 ha atau hanya sekitar 0,45% (Tabel 4).

3.3. Potensi Areal dan Produksi Cabai

Dalam periode 1990 s/d 1995 produksi nasional cabai rata-rata tercatat 506.430 ton per tahun, dan pada tahun terakhir pertumbuhan sekitar 2,38%. Pulau Jawa menghasilkan 52,25%, sedangkan kawasan di luar Pulau Jawa menghasilkan 47,75%. Kemampuan produksinya rata-rata sebesar 7 – 12 ton/ha (Tabel 5).

Tabel 3.1. Luas Panen Cabai Tahun 1990 – 1995 (ha)
untuk Pulau-Pulau Besar di Indonesia

No.	Pulau	1990	1991	1992	1993	1994	1995
1.	Sumatera	43.639	45.815	43.918	44.294	56.636	55.554
2.	Jawa	97.325	91.269	92.910	92.097	94.045	2.229
3.	Bali dan N.T	8.748	9.524	9.132	8.283	11.976	12.178
4.	Kalimantan	4.537	4.308	6.703	4.232	5.388	4.492
5.	Sulawesi	6.921	15.775	8.695	7.435	7.603	7.850
6.	Maluku dan Irian Jaya	1.113	1.370	1.161	1.158	1.991	858
	INDONESIA	162.283	168.061	162.519	157.499	177.639	173.161

Sumber: BPS (1995)

Tabel 3.2. Jumlah Realisasi Produksi Cabai Tahun 1990 – 1995 (ton),
di Tiap-Tiap Pulau Besar serta Jumlah Total Produksi Nasional

No.	Pulau	1990	1991	1992	1993	1994	1995
1.	Sumatera	179.615	188.307	186.491	157.216	194.303	227.301
2.	Jawa	303.738	352.276	414.970	501.507	433.795	437.023
3.	Bali dan N.T	29.085	36.145	39.224	58.469	46.992	36.332
4.	Kalimantan	14.825	11.225	13.195	17.270	11.760	12.225
5.	Sulawesi	38.446	31.700	41.990	34.104	33.517	42.046
6.	Maluku dan Irian Jaya	3.895	7.516	7.929	4.149	4.078	20.75
	INDONESIA	569.604	627.169	703.799	772.715	724.445	757.032

Sumber: BPS (1995)

Kenaikan produksi setiap tahunnya mencerminkan kecenderungan peningkatan produksi karena semakin meningkatnya permintaan terhadap cabai, baik untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri atau luas negeri.

3.4. Pola Tanam

Budidaya atau usaha tani tanaman cabai merah selama ini dilakukan secara monokultur dan pola rotasi tanaman. Pada pola rotasi tanaman. Pada pola rotasi tanaman maka pola yang lazim dianut para petani adalah dengan melakukan pergiliran tanaman pola 1 : 2 yaitu satu kali tanaman cabai merah dan 2 – 3 kali tanaman palawija/sayuran lainnya yang tidak sama famili tanamannya dengan cabai merah. Untuk model kelayakan ini digunakan monokultur cabai merah sepanjang tahun, dengan masa lahan kosong selama 1 bulan di antara siklus tanam.

3.5. Siklus Produksi dan Produktivitas

Cabai merah atau lombok merah (Capsicum annum L) disebut juga cabai TW atau cabai hot beauty adalah cabai hibrida yang unggul dengan produktivitas mencapai 25 ton/ha pada setiap periode tanam. Dalam setahun hanya dua periode tanam.

Tabel 3.3. Rata-rata Produktivitas Nasional Cabai Tahun 1990 – 1995 (ton/Ha)

Uraian	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Rata2
Produksi (ton)	569.604	627.169	703.799	772.715	724.445	757.032	692.460
Luas Panen (Ha)	162.283	168.061	162.519	157.499	177.639	173.161	166.852
Produktivitas (ton/Ha)	3.509	3.731	4.330	4.906	4.082	4.371	4.154

Sumber: BPS (1995)

3.6. Aspek Teknik Budidaya

Keberhasilan usaha produksi cabai merah sangat ditentukan oleh aspek taknis budidaya di lapangan. Beberapa hal yang harus diperhatikan dengan baik dalam pelaksanaan teknis budidaya tanaman cabai merah adalah sebagai berikut:

a. Pemakaian benih cabai merah yang unggul yang tidak terkontaminasi virus.
b. Ketersediaan air yang cukup sepanjang periode tanam/sepanjang tahun.
c. Pola tanaman yang baik dan sesuai dengan iklim.
d. Pengolahan tanah yang disesuaikan dengan kemiringan lereng dan arah lereng.
e. Pemberantasan hama dan penyakit tanaman cabai merah dilaksanakan secara teratur
f. sesuai dengan kondisi serangan hama dan penyakit
g. Cara panen serta penanganan pasca panen cabai merah yang baik dan benar.

Keberhasilan produksi cabai merah sangat dipengaruhi oleh dan ditentukan oleh kualitas benih yang digunakan. Sifat unggul tersebut dicerminkan dari tingginya produksi. Ketahanan terhadap hama dan penyakit serta tingkat adaptasi tinggi terhadap perubahan iklim.

Varietas yang dianjurkan dalam Model Kelayakan ini adalah cabai merah besar. Musim tanam di daratan tinggi dilakukan antara bulan April – Mei untuk periode tanam pertama dan antara bulan September – Oktober untuk periode tanam ke dua. Tanah yang baik untuk pertanaman cabai merah yaitu lahan yang tanahnya berstruktur remah atau gembur, subur dan kaya akan bahan organik, pH tanah antara 6.0 dan 7,0. Oleh karena itu pengolahan tanah yang baik dengan menggunakan traktor atau menggunakan cangkul, harus mencapai kedalaman olah

tanah s/d gembur antara 20 – 30 cm. Sedapat mungkin berbagai jenis gulma harus dibersihkan dari lahan budidaya.

Tanah selesai diolah selanjutnya dibuat bedeng-bedeng yang lebar dan panjangnya disesuaikan dengan petakan lahan yang ada dengan maksud untuk menjaga tanaman sedemikian rupa sehingga bebas dari genangan air. Bedeng dibuat dengan panjang 10 – 12 m, lebar 110 – 120 cm, dan tinggi disesuaikan dengan musim tanam. Pada musim penghujan tinggi bedeng dibuat 40 – 50 cm, sedangkan pada musim kemarau dapat dibuat antar 30 – 40 cm.

Penanaman bibit cabai merah dilahan budidaya dilakukan pada jarak tanam 70 cm antar barisan dan 60 cm di dalam barisan. Untuk pertanaman produksi cabai merah konsumsi, pembibitan jarak tanam dapat dibuat dalam barisan yang lebih rapat lagi. Di antara barisan dibuat garitan sedalam 10 – 15 cm, yaitu untuk menyebarkan pupuk kandang (15 ton/ha) dan pupuk buatan (N, P dan K).

Jenis dan jumlah pupuk anorganik untuk tanah seluas 1 ha yaitu dapat mencapai sebesar 200 – 250 kg urea, ZA 500 – 600 kg, TSP 400 – 450 kg dan KCL 300 – 350 kg. Setelah pupuk anorganik ditebar, segera permukaan tanah ditutup dengan menggunakan plastik perak hitam yang berfungsi untuk menghindari hilangnya pupuk akibat sinar matahari dan hujan.

3.7. Pemeliharaan Tanaman Cabai Merah

Langkah-langkah yang dilakukan dalam pemeliharaan cabai merah adalah:

a. Perempelan yaitu kegiatan membuang tunas-tunas baru yang tumbuh pada batang utama, pada saat tanaman berumur 45 – 50 hari setelah tanam.
b. Penyulaman yaitu mengganti bibit yang rusak/mati karena berbagai sebab di lapangan. Jumlah bibit persediaan untuk cadangan berkisar antara 5 – 10% dari jumlah total kebutuhan.
c. Pengajiran, merupakan alat bantu yang terbuat dari belahan bambu yang berfungsi membantu tegaknya tanaman cabai merah. Dibuat dengan ukuran panjang 125 – 150 cm, lebar 4 cm dan tebal 2 cm.
d. Pengairan, sangat penting terutama setelah bibit tanaman di lapang. Diberikan dengan cara pengairan intensif hingga tanaman berumur 40 – 50 hari.
e. Penyiangan, bertujuan untuk membuat semua jenis gulma.
f. Pengendalian hama dan penyakit. Pemberantasan hama seperti lalat buah, ulat grayak, kutu daun, tungau dan ulat tanah serta penyakit seperti Antraknosa (patek) bercak daun, layu bakteri, layu fusarium, penyakit mosaik daun dan lain-lain. Pengendalian dengan cara

penyemprotan obat-obat insektisida dan fungisida tertentu dapat dilakukan setelah tanaman berumur lebih dari 20 hari setelah tanam.

g. Prasarana, yaitu berupa fasilitas kebun seperti saluran drainase, selokan dan jalankebun yang ditata sedemikian rupa sehingga dapat menghindarkan tanaman dari kekeringan maupun genangan yang berkepanjangan.
h. Kebersihan lingkungan, pemeliharaan kebersihan sehingga lokasi pertanaman dapat disebabkan dari segala benda atau bahan-bahan tanaman yang membusuk.

3.8. Panen dan Pasca Panen Cabai Merah

Umumnya buah cabai merah dipetik apabila telah masak penuh, ciri-cirinya seluruh bagian buah berwarna merah. Di dataran rendah masa panen pertama adalah pada umur 75 – 80 hari setelah tanam dengan interval waktu panen 2 – 3 hari. Sedangkan di dataran tinggi agak lambat yaitu pada tanaman berumur 90 – 100 hari setelah tanam dengan interval panen 3- 5 hari. Secara umum interval panen buah cabai merah berlangsung selama 1,5 – 2 bulan. Produksi puncak panen adalah pada pemanenan hari ke 30 yang dapat menghasilkan 1 – 1,5 ton untuk sekali panen. Buah cabai merah yang dipanen tepat masak dan tidak segera dipasarkan akan terus melakukan proses pemasakan, sehingga perlu adanya penempatan khusus. Oleh karena itu hasil produksi cabai merah sebaiknya ditempatkan pada ruang yang sejuk, terhindar dari sinar matahari, cukup oksigen dan tidak lembab. Dalam MK-PKT ini digunakan asumsi hasil panen rata-rata sebesar 19.000 kg per siklus produksi atau 38.000 kg per tahun produksi (2 siklus).

3.9. Luas Model dan Beban Biaya

Uraian mengenai unit luasan kebun dan biaya-biaya dalam usaha tani cabai merah ini ditentukan berdasarkan asumsi-asumsi kemampuan seorang petani dalam menangani budidaya tanaman cabai merah hibrida (hot beauty).

Unit luasan lahan kebun untuk usaha tani cabai merah tersebut ditetapkan satu hektar. Bilamana diasumsikan bahwa petani rata-rata saat ini memiliki lahan seluas 0,5 ha, maka perlu menyewa 0,5 hektar lagi. Beban biaya yang diperlukan pada periode awal untuk usaha tani cabai merah seluas satu hektar tersebut adalah sebagai berikut:

Tabel 3.4. Biaya Proyek per 1 Ha

No.	Komponen Biaya Proyek	Rupiah
1.	Biaya Pra Investasi	20.000
2.	Biaya Investasi	5.500.000
3.	Biaya Investasi Modal Kerja	15.099.000
	Total Biaya Proyek	20.619.000

Lampiran .2, 3 dan 4.

Modal sendiri yang diasumsikan harus dimiliki petani adalah Rp. 619.000,-, sehingga besarnya permohonan pembiayaan untuk modal usaha (investasi dan modal kerja) adalah sebesar Rp. 21.019.000,-, di mana Rp. 400.000 diantaranya untuk keperluan pembayaran premi asuransi.

3.10. Prasarana dan Sarana yang Diperlukan

Prasarana dan sarana yang dibutuhkan dalam usaha tani cabai merah mencakup dua hal pokok yaitu:

a. Investasi yang berupa tanah, peralatan dan administrasi.
b. Alat dan Bahan produksi kerja termasuk di dalamnya bibit, mulsa plastik, pupuk, pestisida, tenaga kerja, gaji pengelola, transportasi dan traktor

3.11. Program Pendampingan

Organisasi dan manajemen usaha tani cabai merah dalam pola kemitraan ini terdiri dari unsur-unsur proyek sebagai berikut:

a. Petani cabai merah sebagai anggota suatu KUD

   Dalam hal ini kedudukan petani cabai merah sudah jelas sebagai anggota organisasi suatu Koperasi Unit Desa (KUD) dengan hak dan kewajiban yang jelas, serta dapat memanfaatkan berbagai fasilitas termasuk fasilitas permodalan berupa pembiayaan perbankan (dengan dana yang berasal dari KLBI dan yang non KLBI) non perbankan.

b. Petani cabai merah sebagai anggota Kelompok Usaha Bersama Agribisnis (KUBA)

   Kelompok usaha bersama agribisnis cabai merah memiliki organisasi dan manajemen yang sederhana, tentunya ada anggota dan ketua kelompoknya, kelompok ini bisa dibawah KUD bisa juga di luar keanggotaan KUD.

c. Perusahaan Besar

Baik yang bergerak di hulu dan di hilir KUD dan para anggotanya, yang memasok kebutuhan produksi maupun sebagai pengolah/distributor lebih lanjut cabai merah yang dihasilkan para petani produsen cabai merah. Dalam rangka keterkaitan usaha (Modal Kelayakan PKT), maka umumnya para pengusaha swasta besar (baik yang diposisikan di hulu maupun yang di hilir atau yang berfungsi ganda) menyediakan program pendampingan. Program tersebut di mulai dari proses seleksi, pemberian informasi dan melaksanakan penyuluhan sehingga pelaksanaan budidaya cabai merah s/d pemasaran yang dilaksanakan para petani produsen, dapat terlaksana secara baik dan benar.

3.12. Titik – Titik Rawan Dalam Aspek Produksi

Ketidakberhasilan dalam memproduksikan cabai merah mencakup sebab-sebab sebagai berikut:

a. Ketidakmampuan pertani untuk mengikuti program perbaikan budidaya tanaman cabai yang dirumuskan oleh MK PKT ini.
b. Serangan hama dan penyakit.
c. Kekeringan dan banjir yang sulit diatasi.
d. Pasar tidak mampu menyerap hasil panen sehingga harga jauh lebih rendah dari rencana.
e. Pembayaran yang tidak lancar.

Semua faktor di atas dapat merupakan penyebab rawannya kesinambungan proses produksi tanaman cabai.

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

BAB IV
ASPEK KEUANGAN

Analisa aspek keuangan membantu pihak Lembaga Keuangan Syariah (LKS) memperoleh gambaran tentang prospek usaha yang akan dibiayai. Aspek keuangan juga dapat membantu pihak nasabah (pengusaha) dalam mengelola dana pembiayaan untuk usaha bersangkutan.

4.1. Fleksibilitas Produk Pembiayaan Syariah

Berbeda dengan produk pembiayaan konvensional yang hanya mengenal satu macam produk yaitu pembiayaan dengan sistem perhitungan suku margin, pada pola syariah mempunyai keragaman produk pembiayaan dan perhitungan keuntungan (perolehan hasil) yang fleksibel.

Untuk produk syariah banyak ragamnya, diantaranya mudharabah, musyarakah, salam, istishna, ijarah dan murabahah (lampiran1). Dari produk tersebut, setiap produk juga masih mempunyai turunannya. Oleh karena itu, pada pola pembiayaan syariah satu usaha bisa memperoleh pembiayaan lebih dari satu macam produk.

Sedangkan untuk menghitung tingkat keuntungan yang diharapkan bisa menggunakan sistem margin atau nisbah bagi hasil. Margin merupakan selisih harga beli dengan harga jual sebagai besar keuntungan yang diharapkan. Nisbah bagi hasil adalah proporsi keuntungan yang diharapkan dari suatu usaha. Pada perhitungan nisbah bagi hasil dapat menggunakan metode bagi untung dan rugi (profit and loss sharing/PLS) atau metode bagi pendapatan (revenue sharing). Profit sharing , nisbah bagi hasil diperhitung -kan setelah dikurangi seluruh biaya (keuntungan bersih). Sementara revenue sharing perhitungan nisbah berbasis dari pendapatan usaha sebelum dikurangi biaya operasionalnya.

Keragaman produk pembiayaan dan perhitungan tingkat keuntungan ini dapat memberi keluwesan/fleksibilitas baik untuk LKS maupun nasabah untuk memilih produk pembiayaan yang sesuai dengan kemampuan dan kapasitasnya masing - masing. Bagi pihak LKS, pemilihan ini dipengaruhi oleh tingkat kepercayaan dan tingkat risiko terhadap nasabah dan usahanya. Sehingga bisa terjadi untuk usaha yang sama, mendapat produk pembiayaan maupun besaran margin atau nisbah per nasabahnya berbeda.

4.2. Pemilihan Pola Usaha

4.2.1. Karakteristik Usaha Budidaya Tanaman Cabai Merah

Produk yang dipilih untuk usaha budidaya tanaman cabai adalah buah cabai merah (Capsicum annum L) atau dikenal juga dengan sebutan hot beauty. Secara produksi, kontinuitas hasil cabai merah ini dipengaruhi oleh kondisi musim. Musim kemarau lebih cocok untuk budidaya cabai merah daripada musim penghujan, hal ini karena buah cabai akan lebih mudah busuk bila terlalu banyak terkena air. Pada musim kemarau, panen cabai merah mencapai jumlah yang maksimal.

Sedangkan untuk pasar cabai merah, umumnya pengusaha/petani menjual langsung kepada pedagang pengumpul. Sejauh ini, dapat dikatakan bahwa hasil produksi cabai merah terserap oleh pasar, bahkan sampai saat ini kebutuhan pasar domestik belum seluruhnya dapat dipenuhi. Berdasarkan kondisi tersebut, maka usaha budidaya cabai merah berpeluang untuk dikembangkan.

4.2.2. Pola Pembiayaan

Dalam analisis keuangan dipilih pola usaha tani budidaya cabai merah pada luas lahan satu Ha, dimana lahan seluas 0,5 Ha diasumsikan milik petani dan 0,5 Ha sisanya adalah sewa. Jangka waktu analisis keuangan didasarkan pada umur proyek yakni lima tahun.

Pada contoh perhitungan ini, akan disampaikan pembiayaan untuk membeli komponen-komponen tertentu. Lama waktu proyek pembiayaan adalah 3 (tiga) tahun. Contoh yang disajikan terdiri dari dua alternatif. Alternatif pertama untuk usaha baru untuk pembeliaan peralatan pertanian dan biaya ekploitasi / modal kerja dalam jangka waktu 3 (tiga) tahun. Alternatif kedua adalah usaha yang sudah berjalan/peremajaan untuk pembiayaan modal kerja (eksploitasi) dengan jangka waktu satu tahun.

Sedangkan merujuk pada sistem keuangan syariah yang mempunyai banyak ragam produk pembiayaan, maka pada aspek keuangan ini akan disajikan contoh produk pembiayaan dengan cara murabahah (jual beli). Pertimbangannya adalah karena produk ini sudah banyak diterapkan dalam praktek oleh Lembaga Keuangan Syariah/LKS dan masyarakat pemakai pun sudah mengenal serta mengakses pola pembiayaan tersebut.

Produk murabahah juga sebagai upaya untuk mitigasi resiko baik terhadap usaha maupun nasabah, karena pada produk pembiayaan ini margin secara pasti ditentukan diawal akad. Di

samping itu, pembiayaan murabahah juga memberi pilihan pada LKS maupun nasabah apakah pembiayaan akan digunakan untuk membiayai seluruh komponen usaha (biaya investasi dan modal kerja/eksploitasi) atau hanya untuk komponen-komponen tertentu.

4.2.3. Produk Murabahah

Produk pembiayaan murabahah (jual beli) merupakan produk yang paling banyak dimanfaatkan baik oleh lembaga keuangan syariah maupun oleh nasabah. Untuk mengenal produk murabahah lebih jauh, berikut disampaikan penjelasan tentang produk murabahah yang diambil dari Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional dan Peraturan Bank Indonesia No: 7/46/PBI/2005 tentang Akad Penghimpunan dan Penyaluran Dana bagi Bank yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah.

Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan murabahah harus memenuhi rukun yaitu ada penjual (bai'), ada pembeli (musytari), obyek barang yang diperjual belikan jelas, harga (tsaman) dan ijab qabul (sighat).

Syarat-syarat yang berlaku pada murabahah antara lain:

1. Harga yang disepakati adalah harga jual, sedangkan harga beli harus diberitahukan.
2. Kesepakatan margin harus ditentukan satu kali pada awal akad dan tidak berubah selama periode akad.
3. Jangka waktu pembayaran harga barang oleh nasabah ke bank /Lembaga Keuangan Syariah (LKS) berdasarkan kesepakatan.
4. Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
5. Dalam hal bank mewakilkan kepada nasabah (wakalah) untuk membeli barang, maka akad murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.
6. Pembayaran secara murabahah dapat dilakukan secara tunai atau dengan cicilan.
7. Bank dapat meminta nasabah untuk membayar uang muka (urbun) saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan barang oleh nasabah. Dalam hal bank meminta nasabah untuk membayar uang muka maka berlaku ketentuan:
   a. Jika nasabah menolak untuk membeli barang setelah membayar uang muka, maka biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut dan bank harus mengembalikan kelebihan uang muka kepada nasabah. Namun jika nilai uang muka kurang dari nilai kerugian yang

ditanggung oleh bank, maka bank dapat meminta pembayaran sisa kerugiannya kepada nasabah,

b. Jika nasabah batal membeli barang, maka urbun yang telah dibayarkan nasabah menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut. Jika urbun tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

4.3. Asumsi dan Parameter

Periode proyek diasumsikan selama lima tahun, periode proyek ini ditentukan dari umur ekonomis lahan yang digunakan dalam usaha budidaya tanaman cabai merah. Gambaran kondisi dan perkembangan keuangan usaha ini dihitung dengan menggunakan asumsi-asumsi dan parameter yang ditetapkan berdasarkan hasil penelitian terkait dan pengamatan lapangan. Asumsi yang digunakan dalam perhitungan aspek keuangan disajikan pada tabel 8. dan lampiran 2.

Tabel 4.1. Asumsi dan Parameter Untuk Analisa Keuangan
Budidaya Tanaman Cabai Merah

Uraian	Satuan	Nilai *)
1. Harga cabe merah	kg	2,500
2. Sistem budidaya	monokultur	
3. Rata-rata panen cabai merah TW (hot beauty)	kg/periode	19,000
4. Periode satu siklus produksi	hari	90 - 150
5. Masa panen pertama	dari tanam/hari	75 - 80
6. Luas lahan	ha/tahun	1
7. Periode tanam produksi per tahun	kali	2
8. Kegagalan panen per periode tanam	%	5%
9. Harga benih	pak	25,000
10. Hasil panen periode tanam pertama dipergu-		
nakan untuk biaya produksi penanaman		
periode kedua	Rp	31,238,000
11. Tingkat margin pembiayaan		
a. Baru	Prosen	11%
b. Berjalan	Prosen	12.5%
12. Jangka waktu pembiayaan	tahun	3
13. Jangka waktu proyek	tahun	5

*) data penelitian tahun 1999

4.4. Komponen dan Struktur Biaya Investasi dan Biaya Modal Kerja

Komponen biaya dalam analisis kelayakan usaha budidaya cabai merah dibedakan menjadi dua yaitu biaya investasi dan biaya modal kerja (eksploitasi). Biaya investasi adalah komponen biaya yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan dana awal pendirian usaha yang meliputi biaya persiapan, sewa lahan/areal usaha dan peralatan. Biaya modal kerja/eksploitasi adalah seluruh biaya yang harus dikeluarkan dalam proses produksi dalam hal ini pada awal proyek.

4.4.1. Biaya Investasi

Biaya investasi atau disebut juga sebagai biaya tetap adalah biaya dalam pengertian short run, yaitu biaya yang tidak berubah (selalu sama), atau tidak terpengaruh terhadap besar kecilnya produksi. Biaya investasi dalam usaha budidaya tanaman cabai merah meliputi biaya persiapan, sewa tanah dan peralatan. Komponen biaya investasi budidaya tanaman cabai merah disajikan pada Tabel 9 atau lampiran 3.

Tabel 4.2. Biaya Investasi Usaha Budidaya Tanaman Cabai Merah

Luas tanam : 1 Ha

Uraian	Unit	Harga per Unit (Rp) *)	Total Biaya (Rp)	Nilai Ekonomis	Nilai Penyusutan
A. Biaya persiapan proyek					
1.1. Biaya untuk pengorganisasian petani					
peserta proyek					
a. Biaya penyuluhan/pengorganisasian					
petani	1 kali	6,000	6,000		
b. Biaya pelatihan tentang budidaya cabai					
dengan teknologi maju (2x)	2 kali	2,000	4,000		
1.2. Kegiatan persiapan proyek / penyusunan					
laporan usulan proyek	1 kali	10,000	10,000		
Sub Total A			20,000		
B. Biaya investasi tetap					
2.1. Biaya sewa lahan untuk 0,5 Ha	5 tahun	700,000	3,500,000	5	700,000
2.2. Biaya peralatan pertanian					
a. Sprayer	2 buah	400,000	800,000	2	400,000
b. Pompa air	1 buah	150,000	150,000	5	30,000
c. Keranjang untuk panen cabe	100 buah	10,000	1,000,000	1	1,000,000
d. Bangunan untuk temu karya plasma	1 kali	50,000	50,000	5	10,000
Sub Total B			5,500,000		2,140,000
Total Biaya Investasi			5,520,000		

*) data penelitian tahun 1999

4.4.2. Biaya Operasional

Biaya eksploitasi atau biaya modal kerja selalu tergantung pada besar kecilnya produksi per periode waktu. Biaya operasional ini meliputi biaya sarana produksi pertanian dan biaya tenaga kerja.

Sementara itu, modal kerja awal yang dibutuhkan sebesar Rp. 15.099.000,- di mana modal kerja awal ini merupakan kebutuhan dana yang diperlukan untuk membiayai aktivitas budidaya cabai merah pada masa tanam I (pertama). Modal kerja tersebut digunakan untuk budidaya pada lahan seluas satu Ha. Biaya operasional selengkapnya ditampilkan pada tabel 10 atau lampiran 4.

Tabel 4.3. Biaya Operasional Usaha Budidaya Cabai Merah

Luah Tanam = 1 Ha

Uraian	Unit		Harga per Unit (Rp) *)	Total Biaya (Rp)
1. Benih cabai unggul	20	pak	25,000	500,000
2. Saprotan				
a. Pupuk kandang	15,000	kg	250	3,750,000
b. Pupuk urea	250	kg	500	125,000
c. Pupuk ZA	700	kg	500	350,000
d. Pupuk SP 36	400	kg	500	200,000
e. Pupuk KCL	350	kg	5,000	1,750,000
f. Pupuk NPK	200	kg	1,200	240,000
g. Pupuk cair	4	bungkus	5,000	20,000
h. Kieserit	100	kg	600	60,000
i. Pestisida	1	paket	600,000	600,000
3. Plastik untuk penutup lahan/mulsa	200	kg	7,000	1,400,000
4. Karung plastik untuk cabai hasil panen	100	buah	15,000	1,500,000
5. Tali-tali rafia	50	gulung	500	25,000
6. Bahan bakar minyak	50	liter	600	30,000
7. Tenaga kerja				
a. Persiapan dan pembibitan	3	HOK	7,000	21,000
b. Persiapan lahan	40	HOK	7,000	280,000
c. Pemeliharaan bibit	1	HOK	7,000	7,000
d. Pencabutan, pengangkutan bibit cabai	3	HOK	7,000	21,000
e. Penanaman	20	HOK	7,000	140,000
f. Merumput	20	HOK	7,000	140,000
g. Memupuk	10	HOK	7,000	70,000
h. Menyemprot hama/penyakit	5	HOK	10,000	50,000
i. Mengawasi pertanaman/pengairan	12	HOK	210,000	2,520,000
k. Panen cabai	80	HOK	10,000	800,000
l. Pengangkutan hasil panen	50	HOK	10,000	500,000
Total Biaya modal kerja				15,099,000

*) data penelitian tahun 1999

HOK = Hari Orang Kerja

Penyusutan biaya ekploitasi/modal kerja 3,019,800

4.5. Kebutuhan Dana Investasi dan Modal Kerja

Kebutuhan dana untuk usaha budidaya cabai merah terdiri dari kebutuhan investasi dan modal kerja. Dana investasi dan modal kerja tersebut ada yang bersumber dari pembiayaan LKS dan dana milik sendiri. Dana yang dibutuhkan untuk investasi awal sebesar Rp. 5.529.000,-. Sedangkan kebutuhan modal kerja untuk 1 kali masa tanam (siklus produksi) sebesar Rp. 15.099.000,-.

Pada alternatif pertama (usaha baru), kebutuhan dana investasi untuk pengadaan peralatan dan kebutuhan biaya operasional untuk pengadaan benih serta sarana produksi pertanian diasumsikan berasal dari pembiayaan LKS. Komponen biaya yang lain dianggap sebagai bagian dari kontribusi nasabah dalam usaha yang bersangkutan. Sedangkan pada contoh perhitungan alternatif kedua (usaha berjalan) seluruh kebutuhan biaya investasi diasumsikan telah dimiliki oleh pengusaha yang bersangkutan, sementara kebutuhan biaya modal kerja yang berasal dari pembiayaan LKS hanya untuk pengadaan sarana produksi budidaya cabai merah.

Pada contoh perhitungan diasumsikan pula bahwa hasil panen periode tanam pertama dipergunakan untuk biaya produksi pada penanaman periode tanam kedua yaitu sebesar Rp 31.238.000,-.

Selanjutnya, keperluaan dana usaha budidaya tanaman cabai merah ditampilkan pada tabel 11.

Tabel 4.4. Kebutuhan Dana Investasi dan Modal Kerja Budidaya Cabai Merah

No	Komponen Biaya Proyek	Total Biaya	
		Alternatif – 1 (usaha baru)	Alternatif -2 (usaha berjalan)
1.	Biaya Investasi	5.520.000	5.520.000
	a. Pembiayaan	1.950.000	0
	b. Dana sendiri	3.570.000	5.520.000
2.	Biaya Modal kerja	15.099.000	15.099.000
	a. Pembiayaan	10.495.000	10.495.000
	b. Dana sendiri	4.604.000	4.604.000
3.	Total Biaya Proyek	20.619.000	20.619.000
	a. Pembiayaan	12.445.000	10.495.000
	b. Dana sendiri	8.174.000	10.124.000

Pembayaran angsuran pembiayaan dalam perhitungan kelayakan diasumsikan se -cara tetap dengan cara jumlah pembiayaan dibagi lama waktu pembiayaan sesuai dengan siklus produksinya. Sedangkan pengadaan peralatan, benih dan sarana produksi pertanian diasumsikan

telah dimiliki dan tersedia pada LKS. Pengadaan bahan, sarana dan alat budidaya cabai merah tersebut, pihak LKS dapat berkerjasama dengan pihak lain dengan akad yang terpisah dari akad murabahah ini.

4.6. Produksi dan Pendapatan

Hasil (Output) usaha budidaya cabai merah adalah dalam bentuk buah cabai merah. Setiap satu kali siklus produksi/ masa tanam akan dihasilkan kurang lebih 10.000 kg cabai. Harga jual cabai merah di tingkat petani diasumsikan Rp. 2.500,- per kg, sehingga diasumsikan menghasilkan aliran pendapatan sebesar Rp. 25.000.000,- per masa tanam dengan luas satu Ha. Budidaya cabai merah ini dilakukan 2 kali masa tanam dalam satu tahun sehingga jumlah pendapatan yang diperoleh besarnya menjadi Rp. 50.000.000,-. Dengan asumsi kegagalan panen sebesar 5% maka pendapatan yang diperoleh menjadi Rp. 47.500.000,-, seperti disajikan pada tabel 12 atau lampiran 5

Tabel 4.5. Proyeksi Produksi dan Pendapatan Usaha Budidaya Cabai Merah

Luas tanam = 1 ha
Kegagalan panen = 5%

Uraian	Total	
1. Rata-rata panen per siklus pertanaman per Ha	Kg	10,000
2. Harga jual per kg di tingkat petani	Rp	2,500
3. Total penjualan per siklus produksi	Rp	25,000,000
4. Siklus produksi/tahun	kali	2
5. Total penjualan (pendapatan) dalam setahun	Rp	50,000,000
6. Total penjualan dengan memperhitungkan kegagalan	Rp	47,500,000

4.7. Proyeksi Laba Rugi

Hasil proyeksi rugi laba menunjukkan bahwa usaha budidaya tanaman cabai merah ini sudah mampu menghasilkan keuntungan sejak tahun pertama. Secara rata-rata pada contoh perhitungan alternatif pertama (usaha baru) keuntungan yang diperoleh adalah Rp. 8.273.263,- dengan tingkat profit on sales sebesar 17,42%, sedangkan pada alternatif kedua (usaha berjalan) keuntungan yang diperoleh sebesar Rp.8.321.776,- dengan tingkat profit on salesnya yaitu 17,52%. Selengkapnya dapat dilihat pada lampiran 6.a untuk usaha baru dan 7.a. untuk usaha sudah berjalan.

4.8. Proyeksi Arus Kas (Cash Flow) dan Kelayakan Proyek

Untuk aliran kas (cash flow) dalam perhitungan ini dibagi dalam dua aliran, yaitu arus masuk (cash inflow) dan arus keluar (cash outflow). Arus masuk diperoleh dari penjualan cabai merah. Untuk arus keluar meliputi biaya investasi, biaya operasional, juga termasuk angsuran pembiayaan dan pajak penghasilan.

Evaluasi kelayakan untuk usaha budidaya cabai merah dengan pembiayaan murabahah dapat diukur dari tingkat kemampuan membayar kewajiban kepada Lembaga Keuangan Syariah (LKS). Hal ini dapat diketahui karena pada produk murabahah besarnya margin sudah ditentukan di awal akad, sehingga pada analisa laba rugi dan arus kas dapat dihitung kemampuan membayar berdasarkan dari pendapatan yang diperoleh usaha tersebut. Pada arus kas diketahui bahwa pada tingkat margin 11% untuk usaha baru dan 12,5% untuk usaha yang sudah berjalan/peremajaan, usaha ini mampu membayar kewajiban pembiayaannya dan menghasilkan keuntungan. Dengan demikian usaha budidaya cabai merah tersebut layak untuk dilaksanakan dan bisa dipertimbangkan untuk memperoleh pembiayaan.

Pada analisa kelayakan dapat juga memakai beberapa indikator yang umum digunakan pada perhitungan konvensional. Indikator tersebut meliputi IRR (Internal Rate of Return), Net B/C Ratio (Net Benefit-Cost Ratio), PBP (Pay Back Period). Nilai IRR bisa menjadi indikator untuk mengukur kelayakan usaha, semakin tinggi nilai IRR maka usaha tersebut semakin berpeluang untuk menciptakan keuntungan. Meskipun demikian, indikator tersebut hanya sebagai alat bantu untuk menilai kelayakan suatu usaha. Besaran margin ataupun bagi hasil, harus ditetapkan atas dasar kesepakatan kedua belah pihak yaitu LKS dan nasabah.

Proyeksi arus kas untuk kelayakan usaha budidaya cabai merah selengkapnya ditampilkan pada lampiran 6.b. untuk usaha baru dan 7.b. untuk usaha sudah berjalan.

4.9. Perolehan Margin

Pola pembiayaan syariah yang digunakan dalam usaha budidaya cabai merah adalah murabahah (jual beli). Pada kesempatan ini ditampilkan 2 (dua) contoh alternatif pembiayaan yaitu usaha baru (start up) dan usaha yang sudah berjalan (running). Hasil perhitungan dengan tingkat margin 11% untuk usaha baru menghasilkan margin sebesar Rp. 4.106.850,- dalam jangka waktu tiga tahun pembiayaan. Sedangkan untuk usaha yang sudah berjalan/peremajaan dengan tingkat margin 12,5% dapat menghasilkan margin sebesar Rp.1.311.875,- dalam jangka waktu satu tahun pembiayaan. Tingkat margin ini diberlakukan flat (tetap) per tahun, selama waktu pembiayaan

yang disepakati. Selengkapnya, perhitungan perolehan margin dapat dilihat pada lampiran 6.c. untuk usaha baru dan 7.c. untuk usaha yang sudah berjalan.

Penentuan besaran margin, diutamakan berdasarkan pada base line data (data rujukan) untuk setiap komponen usaha / sektor ekonomi. Tetapi karena pada saat ini data tersebut belum tersedia, maka nilai margin mempertimbangkan informasi yang diperoleh dari praktek umum yang diterapkan oleh perbankan syariah dan kesetaraan dengan suku margin Bank Indonesia (SBI). Data pola pembiayaan pada perbankan syariah dapat dilihat pada lampiran 8.

BAB V
POLA KERJASAMA DALAM PROYEK KEMITRAAN TERPADU (PKT)

Undang-undang No. 9 tahun 1995 pasal 27 menyebutkan bahwa kemitraan dilakasanakan dengan pola Inti-Plasma, sub kontrak, dagang umum, waralaba, keagenan dan bentuk-bentuk lainnya.

Sedangkan PP No. 4 tahun 1997 tentang Kemitraan, pasal 2 menyebutkan bahwa kemitraan delam rangka keterkaitan usaha diselenggarakan melalui pola yang sesuai dengan sifat dan tujuan usaha yang dimitrakan dengan diberikan peluang kemitraan seluas-luasnya kepada usaha kecil oleh pemerintah dan dunia usaha.

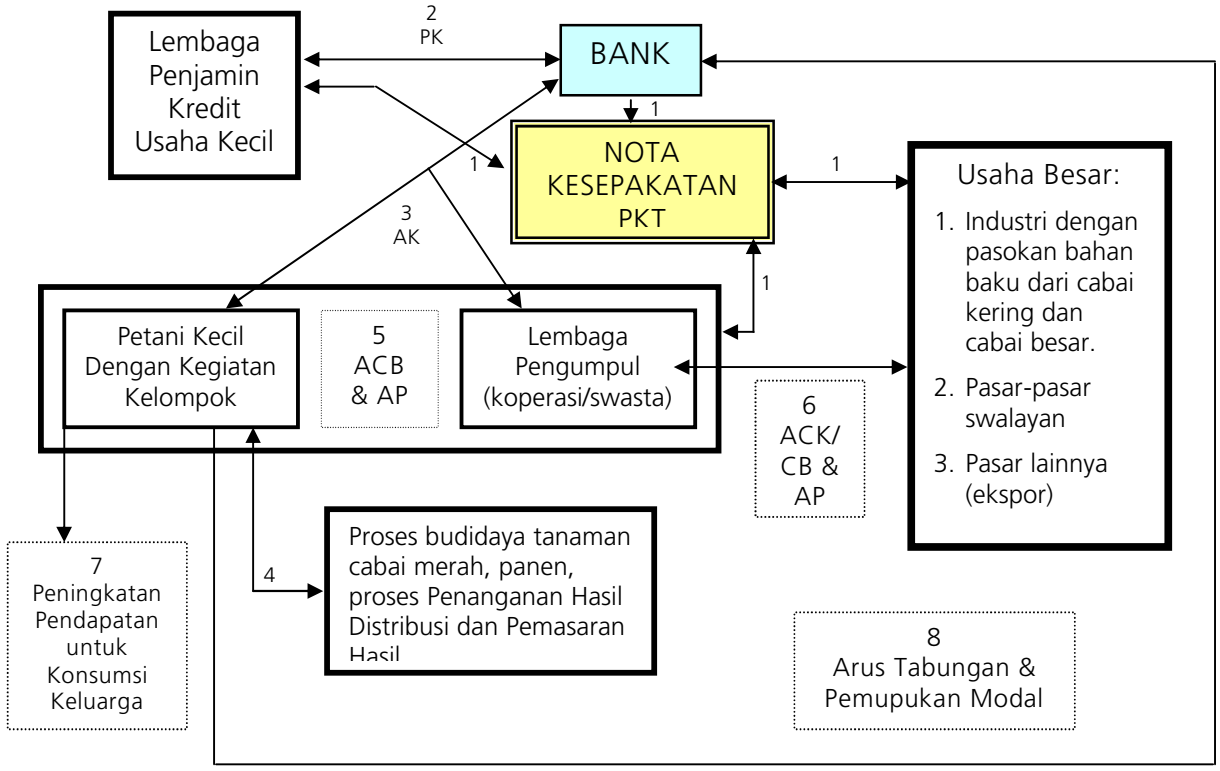
Pola kemitraan yang disarankan untuk agribisnis cabai merah adalah pola Inti-Plasma, tetapi tidak tertutup kemungkinan digunakannya pola kemitraan lainnya. Dalam model kelayakan ini disajikan pola kemitraan terpadu dimana koperasi primer dan swasta lain yang bertindak sebagai pengumpul dan pemroses cabai kering ditempatkan sebagai "Inti". Dengan demikian proyek ini masih tetap dalam format tertutup, dengan pengamanan kredit oleh Lembaga Penjaminan Kredit.

Secara diagramatis dapat disajikan delam gambar 1 halaman berikut. Melalui gambar tersebut kegiatan kemitraan itu dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Unsur-unsur PKT yang terdiri dari bank, Lembaga Penjamin Kredit, lembaga pengumpul/koperasi primer dan petani cabai merah sebagai anggota dan atau pemasok pedagang pengumpul serta usaha besar, bersama-sama menyusun dan menyepakati materi Nota Kesepakatan.
2. AK = Pelaksanaan Akad Kredit antara lembaga pengumpul (koperasi atau swasta) bersama petani cabai merah dengan bank yang berminat membiayai.
3. PK = Pertanggungan Kredit sebagai tindak lanjut MoU dan proses pembayaran premi asuransi, serta kesepakatan yang menyangkut "credit recovery"
4. Setelah kredit cair, para petani melaksanakan budidaya tanaman cabai merah sesuai dengan kesepakatan teknis budidaya yang tertuang dalam Nota Kesepakatan.

5. ACB & AP = adalah Arus Cabai Merah Basah dari petani ke lembaga pengumpul (koperasi dan atau swasta) dan Arus Pembayaran atas penjualan cabai merah basah setelah di potong kewajiban-kewajiban finansial para petani cabai merah kepada lembaga pengumpul.
6. ACK/CB & AP = arus cabai merah kering/cabai merah basah dan arus pembayaran dari Usaha Besar ke Koperasi.
7. Peningkatan pendapatan untuk memperbaiki mutu konsumsi keluarga.
8. Tabungan para petani cabai merah di bank yang bersangkutan.

Tolak ukur keberhasilan PKT terletak kepada sampai sejauh mana kesinambungan pencapaian butir-butir 4, pencapaian kesepakatan butir 3, butir 5, butir 6, butir 7 dan butir 8. Kesemua pencapaian butir-butir yang menggambarkan keberhasilan PKT tersebut merupakan hasil penerapan penyaluran, penggunaan dan pengembalian kredit secara tertutup (close system) sebagai mana disajikan secara diagramatis dalam gambar 1.



Gambar 5.1. Mekanisme Pelaksanaan Model Kelayakan PKT (MK PKT)
"Budidaya Tanaman Cabe Merah"

BAB VI
PENUTUP

6.1. PKT Unggulan

Sebagai produk yang diharapkan dapat membantu perbankan dalam meningkatkan KUK, maka PKT Budidaya Tanaman Cabai Merah ini layak untuk dilaksanakan bank karena memiliki unsur-unsur keunggulan sebagaimana berikut :

a. Bisnis yang "On Line"

Seperti yang telah disajikan dalam Gambar - 1, jelas bahwa Model Kelayakan PKT Budidaya Tanaman Cabai Merah Unggul merupakan kemitraan usaha antara petani cabai merah dengan lembaga pengumpul (koperasi primer atau swasta) yang disertai jaminan kesinambungan pembelian cabai merah kering dan atau basah dari usaha besar (UB) pada bisnis yang "on line". Dalam model ini keamanan terhadap kebutuhan terhadap faktor produksi dan pemasaran produk bawang merah unggul yang dihasilkan usaha kecil (UK) dijamin dalam bentuk "sharing" antara Lembaga Penjaminan Pembiayaan, kemitraan antara petani cabai merah unggul dengan lembaga penampung (koperasi dan atau swasta), serta kepastian pembayaran oleh lembaga penampung ini.

b. Menghadirkan Kegiatan Pendampingan

Untuk menunjang keberhasilan Model Kelayakan PKT ini, Lembaga Pengumpul bersama UB menyediakan bantuan teknis yang profesional (bermutu) secara berkesinambungan. Bantuan pendampingan ini dimulai semenjak pelaksanaan pelatihan untuk UK saat rekrutmen calon UK, dalam tahapan pembangunan fisik, tahapan proses produksi dan penjualan, serta dalam tahapan pengelolaan dana hasil penjualan. Bantuan pendampingan tersebut ditujukan untuk kepentingan UK, lembaga pengumpul (koperasi dan atau swasta) dan UB sendiri maupun untuk kepentingan pengamanan pembiayaan pembiayaan bank.

c. Adanya Jaminan Kesinabungan Pasar

Kelancaran pemasaran hasil produksi dalam Modal Kelayakan PKT Budidaya Tanaman Cabai Merah ini dijamin sepenuhnya dalam bentuk "sharing" seperti tersebut dalam butir 6.1.2. Jaminan pemasaran cabai merah tersebut dilaksanakan oleh lembaga pengumpul bersama UB.

d. Adanya Kemampuan untuk Memanfaatkan Pembiayaan dengan Tingkat Keuntungan/ Margin Pasar

"Finansial Rate of Return (FRR)" yang relatif lebih besar dari margin pembiayaan bank menyebabkan Model Kelayakan PKT ini layak dilaksanakan dan dikembangkan dengan menggunakan pembiayaan dengan tingkat keuntungan pasar (margin pasar).

e. Adanya Potensi Penjaminan Pembiayaan yang Relatif Lengkap

Untuk penjaminan pengamanan pembiayaan yang digunakan dalam pelaksanaan Model Kelayakan PKT ini, dapat dihadirkan dan berperannya :

⇒ Lembaga penjaminan pembiayaan.

⇒ Kegiatan kelompok guna mengembangkan tabungan dan pemupukan modal yang dikaitkan dengan pembiayaan. Pengembangan tabungan sebagai salah satu alat pengamanan pembiayaan, dapat dikaitkan dengan besarnya potensi hasil analisa "net cash flow" maupun Laba-Rugi.

f. Proses Pemanfaatan dan Penggunaan Pembiayaan yang Aman

Model kelayakan PKT ini merumuskan mekanisme pencairan dan penggunaan atas dana pembiayaan yang disesuaikan dengan jadwal dan kebutuhan proyek (Gambar 1).

g. Cash Flow Sebagai Alat Pengontrol Pengembalian Pembiayaan

Pengembalian pembiayaan dapat didasarkan, disesuaikan dan mengacu kepada perkembangan dan kekuatan cash flow unit usaha yang bersangkutan.

h. Adanya Potensi Kegiatan Kelompok yang Berkaitan Dengan Pembiayaan

Dengan mendasarkan kepada model yang telah diuraikan diatas, memungkinkan pembentukan kelompok sedini mungkin, yaitu ketika lembaga pengumpul bersama dengan para petani cabai merah unggul dan ketika UK sebagai calon debitur sedang mengikuti pelatihan (sebelum mereka menjadi calon nominatif). Pembentukan dan mengaktifkan kegiatan kelompok tersebut ditujukan antara lain untuk kegiatan simpan-pinjam. Dari sebagian dana simpanan mereka tersebut, secara potensial dapat digunakan sebagai dana untuk membantu proses pengembalian angsuran pokok dan margin (bilamana diperlukan), atau untuk jenis kegiatan produktif lainnya.

i. Transparansi Pada Setiap Tahapan Pelaksanaan Proyek

Dengan mengikutsertakan UK sejak sedini mungkin dalam perencanaan dan pelaksanaan proyek, akan terbentuk dan tercipta pula aspek transparansi yang sangat diperlukan bagi kelancaran penyelenggaraan proyek dan proses pembiayaannya.

j. Daya Replikasi yang Tinggi

Proyek ini mempunyai potensi untuk dikembangkan hampir di seluruh propinsi, karena sumber daya alam (lahan, air), tenaga kerja dan modal serta program pendampingan relatif dapat disediakan.

k. Nota Kesepakatan

Semua hal yang menggambarkan keunggulan Model kelayakan PKT Budidaya Tanaman Cabai Merah Unggul ini dapat dituangkan dalam bentuk Nota Kesepakatan, yang operasionalisasinya secara diagramatis dapat diikuti dalam Gambar 1.

6.2. Implikasi Terhadap Titik-titik Kritis

a. Program Pendampingan yang Jelas

Sehubungan dengan masih ada kemungkinan munculnya permasalahan terutama pada saat proyek dan pembiayaan masuk dalam tahapan pelaksanaan dan tahapan mengangsur, maka perlu diusahakan agar UK yang telah direkrut dan merupakan calon nominatif semaksimal mungkin dapat diikutsertakan dalam perencanaan (ide dan pengembangannya) sedini mungkin. Maksud dan tujuan mengikutsertakan mereka sedini mungkin yaitu agar mulai dari proses perencanaan para UK benar-benar dapat memahami perlunya kesungguhan dalam melaksanakan kemitraan. Dengan memahami tentang perlunya kesungguhan dalam melaksanakan proyek sesuai dengan yang diminta oleh persyaratan pasar, teknis dan finansial, maka kemitraan akan berjalan secara berkesinambungan.

b. PemahamanTitik-titik Rawan dan Transparansi

Proses pemahaman terhadap titik-titik rawan, baik yang terdapat dalam pelaksanaan proses pemasaran cabai merah, penerapan teknologi produksi dan penanganan produksi serta aspek keuangan, perlu didasarkan atas suatu dokumen kesepahaman umum dan atau nota kesepakatan yang rinci dan diuraikan dalam bentuk yang sangat mudah dipahami oleh para UK (anggota plasma).

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

L A M P I R A N

Lampiran 1. Pengenalan Pola Pembiayaan Syariah

Pembiayaan Syariah

Bank syariah menunjukkan pertumbuhan yang meningkat. Ini di dorong oleh makin tumbuhnya kesadaran masyarakat untuk memilih produk yang halal. Pun karena jumlah penduduk Muslim di Indonesia yang paling banyak di dunia, merupakan potensi bagi keuangan syariah untuk menjadi bagian dalam pembiayaan ekonomi masyarakat.

Prinsip pembiayaan syariah yang mendasar adalah:

1. Keadilan, pembiayaan saling menguntungkan baik pihak yang menggunakan dana maupun pihak yang menyediakan dana.
2. Kepercayaan, merupakan landasan dalam menentukan persetujuan pembiayaan maupun dalam menghitung margin keuntungan maupun bagi hasil yang menyertai pembiayaan tersebut.

Untuk mendukung prinsip-prinsip tersebut agar dapat berjalan jauh dari prasangka, manipulasi, korupsi dan kolusi maka dibutuhkan informasi yang memadai. Informasi ini menjadi data pendukung yang dapat digunakan untuk mengambil keputusan yang proposional. Jenis informasi yang dimaksud antara lain:

1. Informasi data nasabah
2. Informasi data penjualan / pembelian / penyewaan riil
3. Proyeksi laporan keuangan
4. Akad pembiayaan

Lebih lanjut penjelasan dari informasi yang dibutuhkan adalah sebagai berikut:

a. Informasi data nasabah

Menyeleksi calon nasabah yang dapat dipercaya untuk memperoleh pembiayaan dilakukan melalui uji kelayakan nasabah. Uji kelayakan bentuknya berupa form pengisian yang memuat data pribadi dan data usaha calon nasabah. Pengisian form dilakukan melalui wawancara secara individual dan kunjungan ke tempat tinggal dan tempat usaha.

Informasi dari uji kelayakan ini sebagai pertimbangan apakah calon bisa menjadi nasabah atau tidak. Sekaligus juga menentukan jenis pembiayaan yang sesuai untuk nasabah bersangkutan.

b. Informasi data penjualan / pembelian / penyewaan riil

Informasi data penjualan/pembelian/ penyewaan riil merupakan data usaha yang sudah terjadi di lapangan. Data riil ini menjadi dasar perhitungan dari akad yang sudah disepakati. Dengan demikian tereliminer kerugian baik yang dirasakan oleh debitur maupun kreditur karena pelaksanaan akad dilandasi dengan data riil.

Informasi ini bentuknya berupa form isian, yang diisi secara rutin sesuai dengan siklus usahanya oleh nasabah. Contoh bentuk form yang diberikan sesuai dengan jenis usahanya dan kebijakan LKS masing-masing.

c. Proyeksi laporan keuangan

Proyeksi laporan keuangan merupakan pelengkap informasi dalam menentukan persetujuan usulan pembiayaan usaha dari nasabah. Proyeksi dari laporan keuangan yang dimaksud terdiri dari proyeksi arus kas, proyeksi laba (rugi) dengan analisa kelayakan seperti NPV, IRR, BEP, B/C ratio, PBP, dll.

Proyeksi ini dibuat atas dasar asumsi-asumsi yang relatif tetap sepanjang umur usaha yang dibiayai. Sedangkan dalam hukum syariah semua transaksi harus riil. Oleh sebab itu dalam menentukan besaran nominal untuk bagi hasil tidak bisa merujuk pada hasil proyeksi (relatif tetap) tetapi harus merujuk pada transaksi riil (relatif berfluktuasi sesuai dinamika usahanya).

d. Akad pembiayaan

Akad pembiayaan merupakan kesepakatan antara shahibul maal dan mudharib. Akad ini sebagai landasan hukum syariah bagi transaksi pembiayaan. Akad pembiayaan sesuai dengan jenis pembiayaan usaha nasabah.

Produk pembiayaan syariah bermacam-macam, sebagaimana tersaji pada tabel di bawah ini:

Tabel Pengenalan Produk Syariah

Prinsip Dasar	Jenis – Jenis
Bagi Hasil (Profit Sharing)	Al-Musyarakah (Partnership, Project Financing and Participation) Adalah penanaman dana dari shahibul maal (pemilik modal) untuk mencampurkan dana/modal mereka pada suatu usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya, sedangkan kerugian ditanggung semua shahibul maal berdasarkan bagian dana/modal masing-masing
	Al-Mudharabah (Trust Financing, Trust Investment) Adalah akad kerjasama antara 2 pihak di mana pihak shahibul maal menyediakan modal dan pihak mudharib menjadi pengelola. Keuntungan usaha dibagi berdasarkan nisbah sesuai dengan kesepakatan. Pembagian nisbah dapat menggunakan metode bagi untung dan rugi (profit and loss sharing) atau metode bagi pendapatan (revenue sharing)
	Al-Muzara'ah (Harverst-Yield Profit Sharing) Adalah kerja sama pengolahan pertanian antara pemilik lahan dan penggarap, di mana pemilik lahan memberikan lahan pertanian kepada si penggarap untuk ditanami dan diperlihara dengan imbalan bagian tertentu dari hasil panen

	Al Musaqah (Plantation Management Fee Based on Certain Portion of Yield) Adalah bentuk sederhana dari Al-muzara'ah dimana si penggarap hanya bertanggungjawab atas penyiraman dan pemeliharaan. Sebagai imbalan, si penggarap berhak atas nisbah tertentu dari hasil panen
Jual Beli (Sale and Payment Sale)	Bai' Al Murabahah (Deferred Payment Sale) Adalah akad jual beli antara sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati Barang yang dimaksud adalah barang yang diketahui jelas kuantitas, kualitas dan spesifikasinya
	Bai' as Salam (in front Payment Sale) Adalah jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dengan pembayaran tunai terlebih dahulu secara penuh
	Bai' Al – Istishna' (Purchase by Order or Manufacture) Jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan criteria dan persyaratan tertentu yang disepakati dengan pembayaran sesuai dengan kesepakatan
Sewa (Operational Lease and Financial Lease)	Al-Ijarah (operational Lease) Adalah transaksi sewa menyewa atas suatu barang dan atau upah mengupah atas suatu jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa atau imbalan jasa
	AL- Ijarah Al Muntahia bit – Tamlik (Financial Lease with Purchase Option) Adalah sejenis perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa atau akad sewa yang diakhiri dengan kepemilikan barang ditangan si penyewa
Jasa (Fee-Based Services)	Al Wakalah (Deputyship) Adalah penyerahan, pedelegasian atau pemberian mandat kekuasaan oleh seseorang kepada orang lain dalam hal-hal yang diwakilkan
	Al-Kafalah (Guaranty) Merupakan jaminan yang diberikan oleh penanggung kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung, atau mengalihkan tanggungjawab seseorang yang dijamin dengan berbegang pada tanggungjawab orang lain sebagai penjamin.
	Al-Hawalah (Transfer service) Adalah pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya

	Ar-Rahn (Mortgage) Adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterima. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis
	Al-qardh (soft and Benevolent Loan) Adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan

Lampiran 2. Asumsi dan Parameter untuk Analisa Keuangan Budidaya Cabai Merah (Capsicym annum , L)

Uraian	Satuan	Nilai *)
1. Harga cabe merah	kg	2,500
2. Sistem budidaya	monokultur	
3. Rata-rata panen cabai merah TW (hot beauty)	kg/periode	19,000
4. Periode satu siklus produksi	hari	90 - 150
5. Masa panen pertama	dari tanam/hari	75 - 80
6. Luas lahan	ha/tahun	1
7. Periode tanam produksi per tahun	kali	2
8. Kegagalan panen per periode tanam	%	5%
9. Harga benih	pak	25,000
10. Hasil panen periode tanam pertama dipergu-		
nakan untuk biaya produksi penanaman		
periode kedua	Rp	31,238,000
11. Tingkat margin pembiayaan		
a. Baru	Prosen	11%
b. Berjalan	Prosen	12.5%
12. Jangka waktu pembiayaan	tahun	3
13. Jangka waktu proyek	tahun	5
14. Investasi adalah biaya investasi dan biaya eksploitasi (modal kerja)		

*) data penelitian tahun 1999

Lampiran 3.: Biaya Investasi Budidaya Cabai Merah (Capsicym annum, L)

Luas tanam : 1 Ha

Uraian	Unit	Harga per Unit (Rp) *)	Total Biaya (Rp)	Nilai Ekonomis	Nilai Penyusutan
A. Biaya persiapan proyek					
1.1. Biaya untuk pengorganisasian petani					
peserta proyek					
a. Biaya penyuluhan/pengorganisasian					
petani	1 kali	6,000	6,000		
b. Biaya pelatihan tentang budidaya cabai					
dengan teknologi maju (2x)	2 kali	2,000	4,000		
1.2. Kegiatan persiapan proyek / penyusunan					
laporan usulan proyek	1 kali	10,000	10,000		
Sub Total A			20,000		
B. Biaya investasi tetap					
2.1. Biaya sewa lahan untuk 0,5 Ha	5 tahun	700,000	3,500,000	5	700,000
2.2. Biaya peralatan pertanian					
a. Sprayer	2 buah	400,000	800,000	2	400,000
b. Pompa air	1 buah	150,000	150,000	5	30,000
c. Keranjang untuk panen cabe	100 buah	10,000	1,000,000	1	1,000,000
d. Bangunan untuk temu karya plasma	1 kali	50,000	50,000	5	10,000
Sub Total B			5,500,000		2,140,000
Total Biaya Investasi			5,520,000		

*) data penelitian tahun 1999

Nilai Penyusutan

1. Biaya investasi	Rp	2,140,000
2. Biaya ekploitasi (modal kerja)	Rp	3,019,800
Total nilai penyusutan	Rp	5,159,800

Lampiran 4.: Biaya Eksploitasi / Modal Kerja
Budidaya Cabai Merah (Capsicym annum, L)

Luah Tanam = 1 Ha

Uraian	Unit		Harga per Unit (Rp) *)	Total Biaya (Rp)
1. Benih cabai unggul	20	pak	25,000	500,000
2. Saprotan				
a. Pupuk kandang	15,000	kg	250	3,750,000
b. Pupuk urea	250	kg	500	125,000
c. Pupuk ZA	700	kg	500	350,000
d. Pupuk SP 36	400	kg	500	200,000
e. Pupuk KCL	350	kg	5,000	1,750,000
f. Pupuk NPK	200	kg	1,200	240,000
g. Pupuk cair	4	bungkus	5,000	20,000
h. Kieserit	100	kg	600	60,000
i. Pestisida	1	paket	600,000	600,000
3. Plastik untuk penutup lahan/mulsa	200	kg	7,000	1,400,000
4. Karung plastik untuk cabai hasil panen	100	buah	15,000	1,500,000
5. Tali-tali rafia	50	gulung	500	25,000
6. Bahan bakar minyak	50	liter	600	30,000
7. Tenaga kerja				
a. Persiapan dan pembibitan	3	HOK	7,000	21,000
b. Persiapan lahan	40	HOK	7,000	280,000
c. Pemeliharaan bibit	1	HOK	7,000	7,000
d. Pencabutan, pengangkutan bibit cabai	3	HOK	7,000	21,000
e. Penanaman	20	HOK	7,000	140,000
f. Merumput	20	HOK	7,000	140,000
g. Memupuk	10	HOK	7,000	70,000
h. Menyemprot hama/penyakit	5	HOK	10,000	50,000
i. Mengawasi pertanaman/pengairan	12	HOK	210,000	2,520,000
k. Panen cabai	80	HOK	10,000	800,000
l. Pengangkutan hasil panen	50	HOK	10,000	500,000
Total Biaya modal kerja				15,099,000

*) data penelitian tahun 1999

HOK = Hari Orang Kerja

Penyusutan biaya ekploitasi/modal kerja	3,019,800

Lampiran 5.: Proyeksi Pendapatan Budidaya Cabai Merah

Luas tanam = 1 ha
Kegagalan panen = 5%

Uraian	Total	
1. Rata-rata panen per siklus pertanaman per Ha	Kg	10,000
2. Harga jual per kg di tingkat petani	Rp	2,500
3. Total penjualan per siklus produksi	Rp	25,000,000
4. Siklus produksi/tahun	kali	2
5. Total penjualan (pendapatan) dalam setahun	Rp	50,000,000
6. Total penjualan dengan memperhitungkan kegagalan	Rp	47,500,000

Lampiran 6: Usaha Baru (Start up Business)

Lampiran 6.a.: Proyeksi Laba (Rugi) Budidaya Cabai Merah

Luas Tanam = 1 ha (diasumsikan 0,5 ha milik sendiri dan 0,5 Ha sewa)
Periode tanam = diasumsikan setahun 2 x

Uraian	Tahun					Jumlah Total
	1	2	3	4	5	
A. Penerimaan	47,500,000	47,500,000	47,500,000	47,500,000	47,500,000	237,500,000
Total Penerimaan	47,500,000	47,500,000	47,500,000	47,500,000	47,500,000	237,500,000
B. Pengeluaran						
a. Biaya operasional	31,238,000	31,238,000	31,238,000	31,238,000	31,238,000	156,190,000
b. Penyusutan	5,159,800	5,159,800	5,159,800	5,159,800	5,159,800	25,799,000
c. Angsuran margin pembiayaan	1,368,950	1,368,950	1,368,950	-	-	4,106,850
Total Pengeluaran	37,766,750	37,766,750	37,766,750	36,397,800	36,397,800	186,095,850
C. R/L sebelum pajak	9,733,250	9,733,250	9,733,250	11,102,200	11,102,200	51,404,150
D. Pajak (15%) 15%	1,459,988	1,459,988	1,459,988	1,665,330	1,665,330	7,710,623
E. R/L setelah pajak	8,273,263	8,273,263	8,273,263	9,436,870	9,436,870	43,693,528
F. Profit on sales	17.42%	17.42%	17.42%	19.87%	19.87%	18.40%
BEP (rupiah)	19,069,956	19,069,956	19,069,956	15,071,363	15,071,363	87,352,593
(kg)	7,628	7,628	7,628	6,029	6,029	34,941
Rata-rata						
BEP (rupiah)	17,470,519					
(Kg)	6,988					

Lampiran 6: Usaha Baru

Lampiran 6.b.: Proyeksi Arus Kas Budidaya Cabai Merah

Uraian	Tahun 0	Tahun - 1	Tahun - 2	Tahun - 3	Tahun - 4	Tahun - 5
A. Arus Masuk						
1. Total Penjualan	-	47,500,000	47,500,000	47,500,000	47,500,000	47,500,000
2. Pembiayaan						
a. Investasi+eksploitasi	1,950,000	-	-	-	-	-
b. Eksploitasi/Modal kerja	10,495,000	-	-	-	-	-
3. Modal sendiri	8,174,000	-	-	-	-	-
4. Nilai sisa proyek	-	-	-	-	-	-
Total arus masuk	20,619,000	47,500,000	47,500,000	47,500,000	47,500,000	47,500,000
Arus masuk bersih	-	47,500,000	47,500,000	47,500,000	47,500,000	47,500,000
B. Arus keluar						
1. Biaya Investasi	5,520,000	-				-
2. Biaya ekploitasi/modal kerja	15,099,000	-	-	-	-	-
3. Biaya operasional	-	31,238,000	31,238,000	31,238,000	31,238,000	31,238,000
4. Angsuran pokok Pembiayaan		4,148,333	4,148,333	4,148,333	-	-
5. Angsuran Margin		1,368,950	1,368,950	1,368,950	-	-
6. Pajak	-	1,459,988	1,459,988	1,459,988	1,665,330	1,665,330
Total Arus keluar	20,619,000	38,215,271	38,215,271	38,215,271	32,903,330	32,903,330
Arus keluar bersih	20,619,000	32,697,988	32,697,988	32,697,988	32,903,330	32,903,330
C. Arus bersih (NCF)	-	9,284,729	9,284,729	9,284,729	14,596,670	14,596,670
Kumulatif	-	9,284,729	18,569,458	27,854,188	42,450,858	57,047,528
D. Arus kas bersih	(20,619,000)	14,802,013	14,802,013	14,802,013	14,596,670	14,596,670
a. DF 11%	1.00000	0.90090	0.81162	0.73119	0.65873	0.59345
b. PV	(20,619,000)	13,335,146	12,013,645	10,823,104	9,615,279	8,662,413
Kumulatif Arus kas	(20,619,000)	(7,283,854)	4,729,792	15,552,896	25,168,174	33,830,588
E. Kelaykan usaha						
a.Net B/C	2.64					
b. PBP (tahun)	1.61	tahun				

Lampiran 6: Usaha Baru (Start up Business)

Lampiran 6.c.: Proyeksi Perolehan Margin

	Uraian	Jumlah
1	Total Biaya Investasi	**5,520,000**
	Pembiayaan untuk pembelian sprayer, pompa	
	keranjang	1,950,000
2	Total Biaya eksploitasi/modal kerja	**15,099,000**
	Pembiayaan pembeliaan bibit, saprotan,	
	mulsa dan karung	10,495,000
3	Total Biaya produksi	**20,619,000**
	a. Pembiayaan	12,445,000
	b. Modal sendiri	8,174,000
4	Total pembiayaan dan Margin	**18,708,700**
	a. Pembiayaan investasi	
	Margin Investasi	643,500
	b. Pembiayaan modal kerja	10,495,000
	Margin Modal kerja	3,463,350
	c. Total margin	**4,106,850**

Keterangan:			
	Angsuran pengembalian pembiayaan		
	1 tahun	12	bulan
	Margin	11%	(setara flat rate per tahun)
A	Pembiayaan Investasi	1,950,000	
	Jangka waktu	3	tahun
	Besarnya margin	643,500	
	Uang muka	0	
	Angsuran pokok per tahun	650,000	
	Angsuran margin per tahun	214,500	
B	Pembiayaan modal kerja	10,495,000	
	Jangka waktu	3	tahun
	Besarnya margin	3,463,350	
	Uang muka	0	
	Angsuran pokok per tahun	3,498,333	
	Angsuran margin per tahun	1,154,450	

Lampiran 7: Usaha Sudah Berjalan (Running Business)

Lampiran 7.a.: Proyeksi Laba (Rugi) Budidaya Cabai Merah

Luas Tanam = 1 ha (diasumsikan 0,5 ha milik sendiri dan 0,5 Ha sewa)
Periode tanam = diasumsikan setahun 2 x

Uraian	Tahun 1	2	3	4	5	Jumlah Total
A. Penerimaan	47,500,000	47,500,000	47,500,000	47,500,000	47,500,000	237,500,000
Total Penerimaan	47,500,000	47,500,000	47,500,000	47,500,000	47,500,000	237,500,000
B. Pengeluaran						
a. Biaya operasional	31,238,000	31,238,000	31,238,000	31,238,000	31,238,000	156,190,000
b. Penyusutan	5,159,800	5,159,800	5,159,800	5,159,800	5,159,800	25,799,000
c. Angsuran margin pembiayaan	1,368,950	-	-	-	-	-
Total Pengeluaran	37,766,750	36,397,800	36,397,800	36,397,800	36,397,800	181,989,000
C. R/L sebelum pajak	9,733,250	11,102,200	11,102,200	11,102,200	11,102,200	55,511,000
D. Pajak (15%) 15%	1,459,988	1,665,330	1,665,330	1,665,330	1,665,330	8,326,650
E. R/L setelah pajak	8,273,263	9,436,870	9,436,870	9,436,870	9,436,870	47,184,350
F. Profit on sales	17.42%	19.87%	19.87%	19.87%	19.87%	19.87%
BEP (rupiah)	19,069,956	15,071,363	15,071,363	15,071,363	15,071,363	75,356,813
(kg)	7,628	6,029	6,029	6,029	6,029	30,143
Rata-rata						
BEP (rupiah)	15,071,363					
(Kg)	6,029					

Lampiran 7: Usaha Sudah Berjalan

Lampiran 7.b.: Proyeksi Arus Kas Budidaya Cabai Merah

Uraian	Tahun 0	Tahun - 1	Tahun - 2	Tahun - 3	Tahun - 4	Tahun - 5
A. Arus Masuk						
1. Total Penjualan	-	47,500,000	47,500,000	47,500,000	47,500,000	47,500,000
2. Pembiayaan						
a. Investasi	-	-	-	-	-	-
b. Eksploitasi/Modal kerja	10,495,000	-	-	-	-	-
3. Modal sendiri	10,124,000	-	-	-	-	-
4. Nilai sisa proyek	-	-	-	-	-	-
Total arus masuk	20,619,000	47,500,000	47,500,000	47,500,000	47,500,000	47,500,000
Arus masuk bersih	-	47,500,000	47,500,000	47,500,000	47,500,000	47,500,000
B. Arus keluar						
1. Biaya Investasi	5,520,000					-
2. Biaya ekploitasi/modal kerja	15,099,000					-
3. Biaya Operasional		31,238,000	31,238,000	31,238,000	31,238,000	31,238,000
4. Angsuran pokok Pembiayaan		10,495,000	-	-	-	-
5. Angsuran Margin		1,311,875	-	-	-	-
6. Pajak	-	1,468,549	1,665,330	1,665,330	1,665,330	1,665,330
Total Arus keluar	20,619,000	44,513,424	32,903,330	32,903,330	32,903,330	32,903,330
Arus keluar bersih	20,619,000	32,706,549	32,903,330	32,903,330	32,903,330	32,903,330
C. Arus bersih (NCF)	-	2,986,576	14,596,670	14,596,670	14,596,670	14,596,670
Kumulatif	-	2,986,576	17,583,246	32,179,916	46,776,586	61,373,256
D. Arus kas bersih	(20,619,000)	14,793,451	14,596,670	14,596,670	14,596,670	14,596,670
a. DF 12.5%	1.00000	0.88889	0.79012	0.70233	0.62430	0.55493
b. PV	(20,619,000)	13,149,734	11,533,171	10,251,708	9,112,629	8,100,115
Kumulatif Arus kas	(20,619,000)	(7,469,266)	4,063,906	14,315,614	23,428,243	31,528,358
E. Kelaykan usaha						
a.Net B/C	2.53					
b. PBP (tahun)	1.65	tahun				

Lampiran 7: Usaha Sudah Berjalan (Running Business)

Lampiran 7.c.: Proyeksi Perolehan Margin

Uraian	**Jumlah**
1 Total Biaya Investasi	-
2 Total Biaya eksploitasi/ modal kerja	15,099,000
a. Pembiayaan pembeliaan saprodi	10,495,000
b. Dana sendiri	4,604,000
3 Total Biaya produksi	15,099,000

Keterangan:

Angsuran pengembalian pembiayaan

1 tahun	12	bulan
Margin investasi	12.5%	(setara flat rate per tahun)
Jangka waktu	1	tahun
Besarnya margin	1,311,875	
Uang muka	0	
Angsuran pokok	**10,495,000**	
Angsuran margin	**1,311,875**	

Lampiran 8. Pola Pembiayaan Syariah pada Perbankan Syariah

No.	Parameter	Besaran *)				
		BRI	BMI	BSM	BSMI	BNIS
1	Besar rata-rata (kisaran terkecil dan terbesar) margin yang diberikan sampai saat ini	9.45% - 18.26% (flat rate p.a)	19% - 22% eff. p.a	19% - 22% eff. p.a (tergantung jangka waktu pembiayaan)	15% - 24% eff. p.a.	9,00% - 10,00% (flat rate p.a)
2	Besar rata-rata (kisaran terkecil dan terbesar) nisbah bagi hasil yang diberikan sampai sekarang	menyesuaikan dgn base rate yg ada di BRI, yi: 17% - 24% eff. Rate p.a	(95% - 5%) - (77% - 23%)	kisaran bagsil dengan ekspektasi return bank: 16,08% - 19.08% p.a. effektif Adapun nisbah bank tergantung perban-dingan antara eksp. bank dan realisasi penjualan nasabah	Nasabah: 0,3% - 85,3% Bank: 14,7% - 99,7%	Tergantung Revenue atau Profit mudharib Dengan patokan expected return bank berkisar 14% - 18% p.a
3	Besar rata-rata (kisaran terkecil dan terbesar) ijarah dan istishna' yang diberikan sampai sekarang	9.45% -18.26% (flat rate p.a)	19% - 22%	19% - 22% eff. p.a (tergantung jangka waktu pembiayaan)	belum ada portfolionya	belum ada portfolionya

Keterangan

*) Data per bulan Juni 2006
1 BRI = Bank Rakyat Indonesia
2 BMI = Bank Muamalat Indonesia
3 BSM = Bank Syariah Mandiri
4 BSMI = Bank Syariah Mega Indonesia
5 BNIS = Bank Negara Indonesia Syariah

Lampiran 9

CONTOH: NOTA KESEPAKATAN
(PANDUAN OPERASIONAL PELAKSANAAN MK PKT)
KASUS:
"Budidaya Tanaman Cabai Merah"

Pada hari ini.....tanggal.....bulan.....tahun.....; dengan disaksikan oleh (kalau dianggap perlu):
1. .....
2. .....
3. .....
Berlokasi di Desa.....Kecamatan.....Kabupaten.....
Propinsi.....
yng bertanda tangan di bawah ini:

I. Nama

Yang beralamatkan di Desa.....RT/RW.....JL.....No..... Kecamatan.....Kabupaten.....Propinsi.....dalam hal ini bertindak atas nama sendiri sebagai petani Cabai Merah peserta proyek dan berkedudukan sebagai anggota Koperasi Primer atau KUD "X" yang beralamatkan di Desa.....Kecamatan.....Kabupaten.....Propinsi .....yang selanjutnya disebut sebagai Pihak Pertama.

II. Koperasi Primer atau KUD "X"

Dalam hal ini diwakili oleh.....dan.....masing-masing selaku .....dan.....Koperasi Primer atau KUD "X" oleh karena itu secara bersama bertindak dan atas nama Koperasi Primer atau KUD "X" yang didirikan berdasarkan Anggaran Dasar Koperasi Primer atau KUD No...../...../.....tanggal..... bulan.....tahun.....berkedudukan di Desa..... Kecamaran .....Kabupaten.....Propinsi.....yang selanjutnya disebut sebagai: Pihak Kedua.

III. P.T. "Y"

Dalam hal ini diwakili oleh .....dan.....selaku ..... dan.....oleh karena itu bertindak untuk dan atas nama serta sah mewakili PT. "Y" yang didirikan berdasarkan akta No. ..... tanggal ..... bulan ..... tahun..... oleh..... notaris

.....di.....yang telah beberapa kali mengalami perubahan dan yang terakhir berdasarkan Akte Berita Acara No.....
tanggal.....bulan.....tahun.....oleh.....
notaris ..... di..... telah mendapat pengesahan dari Menteri Kehakiman berdasarkan SK No.....tanggal.....bulan.....
tahun.....dan telah diterbitkan dalam lembaran Berita Negara No.....
tanggal.....bulan..... tahun.....yang selanjutnya disebut sebagai Pihak Ketiga.

Dengan ini, Ketiga pihak di atas sepakat untuk membuat dan menandatangani Perjanjian Kerjasama Dalam Rangka Pelaksanaan Proyek:

"Budidaya Tanaman Cabai Merah dengan Pola Kemitraan Terpadu"

yang rincian lokasi proyeknya terdapat di Desa, Kecamatan, Kabupaten, Propinsi sebagaimana berikut ini:
Propinsi.....
Kabupaten.....
Kecamatan.....
Desa/Kelurahan.....
Yang selanjutnya akan disebut sebagai proyek, dengan menetapkan ketentuan-ketentuan dan syarat-syarat yang harus dijadikan kesepakatan yang harus dihormati bersama, antara Pihak Pertama, Pihak Kedua dan Pihak Ketiga sebagaimana berikut:

Pasal 1

Penjelasan Istilah / Ketentuan Umum

Yang dimaksud dengan istilah-istilah atau ketentuan-ketentuan umum dalam perjanjian kerjasama ini adalah sebagai berikut:

1. Perjanjian (Surat Perjanjian)

   Adalah Surat Perjanjian Kerja Sama Proyek Kemitraan Terpadu yang saling menguntungkan antara petani cabai merah (Plasma) beserta koperasi primer atau KUDnya dengan perusahaan swasta besar sebagai Inti dalam rangka pengembangan subsektor pertanian tanaman pangan hortikultura cabai merah. Proyeknya adalah proyek budidaya tanaman cabai merah dengan Pola Kemitraan Terpadu (PKT).

2. Plasma

   Para petani cabai merah yang bersangkutan adalah anggota Koperasi atau KUD "X1", KUD "X2" dan seterusnya.

3. Koperasi Primer atau KUD

   Adalah koperasi primer atau KUD dimana petani cabai merah yang akan ikut serta dalam proyek sebagai plasma adalah para anggotanya.

4. Perusahaan Inti

   Terdiri dari perusahaan besar swasta PT.....yang akan bertindak sebagai INTI dan bertanggungjawab untuk membeli cabai merah yang dihasilkan para petani plasma.

5. PT. Bank "Z"

   Adalah PT Bank Cabang.....sebagai bank penyalur KKPA atau jenis pembiayaan lainnya yang dianggap cocok untuk menunjang para petani plasma cabai merah dalam PKT ini.

6. Proyek Kemitraan Terpadu (PKT)

   Adalah suatu pola pendekatan pengembangan proyek di mana unsur-unsur yang erat terkait khususnya yang terdiri dari Pihak Pertama, Pihak Kedua dan Pihak Ketiga, masing-masing mempunyai fungsi dan tugas sebagaimana terinci dalam Pasal 5.

7. Kredit

   Adalah skim kredit yang berbunga relatif rendah dengan tingkat bunga sebesar 16% per tahun atau jenis kredit lainnya yang dianggap cocok untuk menunjang MK PKT ini merupakan skim kredit yang cocok untuk usaha kecil yang disalurkan bank dengan tingkat bunga yang bersubsidi atau tidak bersubsidi dari/bukan dari pemerintah dengan tingkat suku bunga yang harus dibayar oleh para penerima kreditnya sebesar 16% per tahun atau dengan kredit berbunga pasar.

8. Akad Kredit

   Perjanjian kredit antara Bank PT "Z" Kantor cabang di.....Jl..... No.....dengan KUD 1, KUD 2, dst.

9. Biasa Proyek

   Yang perlu disepakati bersama adalah menyangkut:
   a. Total biaya proyek, baik untuk keperluan investasi maupun untuk modal kerja.
   b. Struktur biaya proyek, terutama dikaitkan dengan sumber pendanaannya yaitu yang berasal dari kredit dan dana sendiri
   c. Ketentuan dalam pembiayaan dan jadwal pengembalian kredit baik yang menyangkut pokok dan bunganya.

Pasal 2

Landasan Kerja Sama

Perjanjian kerjasama ini dilaksanakan oleh ketiga belah pihak berdasarkan atas:

1. Permohonan Para Plasma:

   Berupa surat pengajuan permohonan kredit yang dilampiri dengan perhitungan kelayakan proyek secara individual (perorangan) yang merupakan hasil kesepakatan para plasma dalam Rapat Anggota tanggal.....bulan.....tahun.....

2. Surat Penegasan dari PT Bank yang bersangkutan mengenai keinginan/minat bank untuk menunjang/membiayai proyek.

Pasal 3

Maksud dan Tujuan

Secara khusus pengembangan proyek ini mempunyai maksud dan tujuan yang berbobot ekonomi dan sosial sebagaimana berikut:

1. Bagi Kepentingan Anggota Koperasi Peserta Plasma

   Dalam rangka memanfaatkan sumberdaya alam berupa lahan dan air untuk memproduksi cabai merah.
   Dari memproduksikan cabai merah ini diharapkan para petani plasma dapat meningkatkan pendapatannya.
   Dengan keikutsertaan petani dalam proyek kemitraan ini, dari sebagian pendapatannya dapat ditabung dan digunakan untuk pemupukan dana sendiri.
   Mereka mampu meningkatkan aset produktifnya.
   Mereka mampu menumbuhkan kepercayaan bank.

2. Bagi Kepentingan Koperasi Primer atau KUD

   Agar koperasi primer atau KUD memiliki pengalaman dalam pelaksanaan proyek kemitraan terpadu.
   Dengan pengalaman ini maka koperasi primer atau KUD yang bersangkutan akan dapat memupuk modal, sehingga dengan demikian dapat melayani para anggota dengan jenis-jenis jasa pelayanan yang lebih luas dan beragam.

3. Bagi Kepentingan Pengusaha INTI

   Dalam rangka ikut serta menunjang proses peningkatan pendapatan dan pemerataan pembangunan.
   Pengusaha INTI akan mendapatkan kesempatan untuk berperan sebagai pengusaha pengolah, sekaligus dalam menyediakan input produksi dan menyerap hasil cabai merah dan dihasilkan para plasma.

Pengusaha INTI yang menyerap dan mengolah cabai merah akan mendapat kesempatan untuk meningkatkan produksi cabai merah olahan.

4. Bagi Kepentingan Bank

Bank mendapat keuntungan yang berasal dari bunga yang lancar atas pokok pinjaman.
Bank mendapat kesempatan untuk memenuhi tuntutan agar dapat membantu pemerintah dalam peningkatan pemerataan pembangunan melalui penyaluran jenis kredit yang sangat cocok untuk usaha kecil.

Pasal 4

Tanggung Jawab, Tugas dan Kewajiban

Tanggung jawab, tugas dan kewajiban masing-masing pihak yang terkait dalam pelaksanaan dan keberhasilan proyek, adalah sebagai berikut:

1. Pihak Pertama

1.1. Tanggung Jawab

Bertanggungjawab langsung terhadap semua kegiatan yang menyangkut pengelolaan usaha tani cabai merah, termasuk di dalamnya kegiatan pemeliharaan tanaman yang menjadi wewenangnya di bawah bimbingan Pihak Kedua dan Pihak Ketiga, dan memberi wewenang penuh dengan sepengetahuan Pihak Kedua terhadap proses pemotongan dana hasil penjualan cabai merah yang dilaksanakan oleh Pihak Ketiga untuk keperluan pembayaran hutang-hutang Pihak Pertama kepada bank dan Pihak Ketiga.

1.2. Tugas

Tugas awal adalah mempelajari dengan seksama/mendalam dan memahami isi dari surat perjanjian kerjasama ini

a. Menyetujui kemudian dan menandatangani Perjanjian Kredit dan lain-lain yang berkaitan dengan perjanjian kredit tersebut, atas nama sendiri sebagai anggota koperasi primer atau KUD, serta taat dan tunduk kepada seluruh ketentuan yang dikeluarkan bank sehubungan dengan pelaksanaan kredit untuk pengembangan tanaman cabai merah melalui proyek ini.
b. Memberikan wewenang kepada bank untuk mentransfer kredit dan rekening plasma ke rekening Pihak Ketiga, setelah lebih dahulu (i) perjanjian kredit ditandatangani dan (ii) Pihak Pertama telah menerima sesuai dengan kebutuhan pelaksanaan proyek yang akan dilaksanakan oleh Pihak Ketiga, atas sepengetahuan Pihak Kedua, misalnya untuk keperluan pengadaan benih cabai merah, pupuk dan lain-lain keperluan proyek dengan baik.
c. Dalam perkembangan pelaksanaan proyek akan tiba pada tahapan di mana Pihak Ketiga akan menyerahkan sarana produksi yang dibutuhkan Pihak Pertama. Selanjutnya Pihak Pertama dengan sepengetahuan Pihak Kedua mempunyai tugas

untuk menerima penyerahan serana produksi tersebut, setelah lebih dahulu Pihak Pertama bersama-sama Pihak Kedua mendapat kesempatan untuk mempelajari, meneliti terhadap jumlah, mutu, harga dan lain-lainnya sesuai dengan kesepakatan dalam perjanjian kerjasama.

1.3. Kewajiban

a. Berkewajiban melaksanakan pengelolaan usaha tani cabai merah sesuai dengan persyaratan teknis budidaya yang disepakati/dikehendaki proyek, sehingga target produksi tercapai.
b. Berkewajiban untuk melaksanakan pengamatan agar proses budidaya cabai merah dapat berjalan dengan aman.
c. Berkewajiban melaksanakan panen cabai merah sebanyak dua kali dalam setahun sesuai dengan jumlah panen yang disepakati dalam perjanjian kerjasama, mutu panennya, lokasi penyerahan hasil panen serta kesinambungan panen sesuai dengan jadwal pelaksanaan proyeknya.
d. Berkewajiban untuk mengingatkan kepada Pihak Ketiga agar setelah hasil panen cabai merah dinilai harganya, maka Pihak Ketiga akan bertindak atas nama Pihak Pertama dengan sepengetahuan Pihak Kedua untuk memotong langsung hasil penjualan untuk kemudian diteruskan sebagai angsuran pokok dan bunga kredit ke bank.
e. Berkewajiban untuk menyisihkan sebagian dari hasil penjualan cabai merah setelah dipotong untuk biaya produksi/biaya operasi serta mengangsur pokok dan membayar bunga, khususnya dengan dana sebesar komponen penyusutan investasi dari Tabel Laba Rugi, dengan sepengetahuan Pihak Kedua untuk disimpat ke bank sebagai sarana untuk memupuk modal atau untuk menanggung risiko kegagalan panen berikutnya.

2. Pihak Kedua

2.1. Tanggung Jawab

Pihak Kedua bertanggung jawab dalam menunjang ketertiban dalam mengelola administrasi kredit yang ditujukan kepada Pihak Pertama, baik mengenai realisasi/penarikan kredit, realisasi pembayaran hasil panen, perkembangan angsuran pokok dan pembayaran bunganya dan tabungan Pihak Pertama sebagai salah satu manifestasi keberhasilan pelaksanaan proyek.

2.2. Tugas

a. Membantu Pihak Pertama dalam mengupas, mempelajari dan memahami isi kesempatan yang tertuang dalam surat perjanjian kerjasama.
b. Ikut serta menandatangani dokumen Akad Kredit, bersama-sama Pihak Pertama dan Pihak Ketiga dengan Bank.
c. Mendampingin Pihak Pertama dalam melaksanakan proses pengikatan jaminan oleh bank.

d. Mendampingin Pihak Pertama untuk menerima semua hasil pekerjaan Pihak Ketiga dalam penyediaan sarana produksi dan lain-lain pekerjaan sesuai dengan kesepakatan sampai dengan kegiatan budidaya tanaman cabai merah dapat dilaksanakan sesuai dengan jadual proyek.
e. Bersama Pihak Ketiga melaksanakan pembinaan/pendampingan pelaksanaan budidaya tanaman cabai merah dengan teknik yang maju, proses pemasaran hasil, proses penggunaan hasil penjualan untuk membiayai pengeluaran produktif, pengembalian kredit dan menunjang proses yang bersifat produktif lainnya.

2.3. Kewajiban

a. Wajib mengadministrasikan dan menyusun laporan seluruh kegiatan finansial sebagai bagian dan proses pemanfaatan kredit untuk kepentingan tahapan pembangunan proyek dan proses pengembalian kreditnya.
b. Ikut serta dalam menanggung pengembalian kredit
c. Bersama-sama dengan Pihak Ketiga menyelesaikan kemungkinan Pihak Asuransi Kredit ikut serta dalam proses pengamanan/pertanggungan risiko kegagalan kredit.
d. Terus membina para anggota peserta proyek, agar tujuan proyek dapat dicapai.

2.4. Hak

a. Pihak Kedua berhak mendapatkan imbalan (fee) sebesar 4% dari bunga KKPA (kalau pelaksanaan proyek ditunjang dengan KKPA), dimana setengah dari fee ini disimpan beku selama proyek di bank yang bersangkutan, dan setengah lainnya dapat digunakan untuk meningkatkan peranan koperasi primer atau KUD untuk pelayanan anggotanya.
b. Menerima tanda-tanda bukti setoran pembayaran atau setoran angsuran kredit dan pemotongan lainnya dari penjualan hasil cabai merah para anggota plasma, yang dilaksanakan oleh Pihak Ketiga.

3. Pihak Ketiga

3.1. Tanggung Jawab

a. Untuk menyediakan seluruh kebutuhan sarana produksi budidaya tanaman cabai merah sesuai dengan jadual tanam yang disepakati dalam PKT ini.
b. Dalam memperlancar proses budidaya tanaman cabai merah yaitu dengan cara menyediakan sarana produksi sesuai dengan jadwal tanam lokasi penyediaan serta kesinambungannya.
c. Menampung seluruh hasil panen dan membayar dengan harga kesepakatan dengan Pihak Pertama dan Pihak Kedua, disesuaikan dengan mutu hasil panen cabai merah para anggota plasma.

3.2. Tugas

a. Menyediakan semua kebutuhan produksi para plasma, terutama benih, pupuk obat-obatan dan tenaga pendamping untuk lancarnya proses budidaya tanaman cabai merah.

b. Menampung seluruh hasil panen cabai merah
c. Menjelaskan secara rinci isi dari perjanjian kerjsama kepada Pihak Pertama dan Pihak Kedua.
d. Memberikan kesempatan kepada plasma untuk ikut serta sebagai tenaga kerja sekalipun dalam usahataninya sendiri.
e. Melaksanakan seleksi petani yang akan ikut serta sebagai plasma dalam proyek.
f. Memberikan pelatihan kepada Pihak Pertama dan Pihak Kedua dalam segi teknis proyek budidaya tanaman cabai merah yang maju dengan pola tanam yang disepakati.
g. Bersama-sama dengan pihak – pihak yang terkait dan Pihak Kedua menyelesaikan seluruh dokumen yang diperlukan untuk Akad Kredit, yang berkaitan dengan aspek legal dari lokasi yang akan digunakan dalam proyek untuk para anggota plasma.

3.3. Kewajiban

a. Sebagai "avalist" bagi kredit yang diterima para anggota plasma.
b. Meneruskan pemotongan hasil penjualan cabai merah untuk pembayaran bunga dan angsuran pokok kredit Pihak Pertama dengan sepengetahuan Pihak Kedua ke bank.
c. Menjamin agar tujuan utama proyek kemitraan ini dapat dicapai.

3.4. Hak

a. Menerima pemindah bukuan dan pinjaman dari pencairan kredit bank berdasarkan kuasa dari Pihak Pertama dengan sepengetahuan Pihak Kedua.

b. Menerima kuasa tentang pengelolaan dana kredit untuk keperluan pembangunan proyek (penyediaan sarana produksi), sesuai dengan tahapan dan kesepakatan dengan Pihak Pertama dan Pihak Kedua.

c. Menerima dokumen kuasa untuk melakukan pembayaran angsuran pokok dan pembayaran bunga kepada bank secara berkala, dengan melakukan pemotongan hasil penjualan cabai merah Pihak Pertama sepengetahuan Pihak Kedua.

Pasal 5

Penetapan Harga Cabai Merah Proses Pembayaran

Untuk menjamin keberhasilan dan kesinambungan proyek, maka harus ada jaminan bagi ketiga pihak yang terkait agar masing-masing mendapat keuntungan dari terselenggaranya proyek. Oleh karena itu ketiga pihak sepakat untuk menetapkan harga dasar atau harga patokan terendah dari hasil panen sebesar Rp, 2.500,- per kg cabai merah masak segar segera setelah panen, dengan kesepakatan ebagai berikut:

a. Harga cabai merah ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara Pihak Pertama dengan Pihak Ketiga sepengetahuan Pihak Kedua.

b. Penetapan harga tersebut akan ditinjau secara berkala dan penyesuaiannya atas dasar harga pasar yang berlaku pada saat itu, dengan tetap mendasarkan kepada keuntungan yang wajar bagi semua pihak.
c. Bilamana harga hasil panen sesuai dengan mutu yang telah disepakati, tetapi harga pasar yang berlaku tersebut ternyata lebih rendah dari harga kesepakatan, maka Pihak Ketiga tetap harus membayar dengan harga kesepakatan yang berlaku.
d. Sedangkan bilamana harga cabai merah ternyata di pasar lebih tinggi dari harga kesepakatan maka Pihak Ketiga tetap harus membeli dangan harga pasaran yang berlaku dan kelebihan dari harga patokan yang disepakati akan dibagi dengan.....persen untuk petani plasma (Pihak Pertama) dan .....persen untuk Pihak Ketiga.
e. Setiap pembayaran dari Pihak Ketiga kepada Pihak Pertama harus diketahui oleh Pihak Kedua, dan dilaksanakan segera setelah panen dengan disertai tanda bukti yang lengkap dari hasil timbangan, yang diketahui pula semua pihak yang terkait dalam kemitraan ini.
f. Pembayaran dengan menggunakan uang giral dan dengan cara pemindah bukuan.

Pasal 6

Pengelolaan Dan Perawatan Tamanan

Agar pelaksanaan dan pemanfaatan hasil proyek dapat berjalan dengan baik dan lancar, maka perlu diatur kesepakatan berikut:

a. Pihak Pertama dan Pihak Kedua wajib dan diharuskan mengikuti petunjuk-petunjuk teknis dan petunjuk-petunjuk lainnya dari Pihak Ketiga.
b. Semua pihak perlu sepakat untuk mencari dukungan dari pemerintah dalam teknis operasional proyek dan pengelolaan hasilnya, sehingga kendala dan hambatan yang timbul selalu dapat dipecahkan secara bersama sedini mungkin.

Pasal 7

Sanksi, Pemutusan Hubungan Serta Pengalihan Proyek

Bilamana Pihak Pertama lalai, tidak melaksanakan budidaya tanaman dengan baik dan sesuai dengan kesepakatan, dan mengabaikan peringatan beberapa kali, yang mengakibatkan kesepakatan menjadi sulit terpenuhi, maka proyek akan mengalihkan hak atas kredit kepada petani lain agar dengan demikian kesinambungan proyek dapat terjamin, dan kredit bank dapat dikembalikan. Sebagai konsekuensi plasma yang hak dan kewajibannya telah dipindahkan ke petani plasma lainnya secara otomatis akan kehilangan hakya pula.

Pasal 8

Jangka Waktu Perjanjian

Pasal 9

Force Majeur

Pasal 10

Lain-lain

Pasal 11

Penutup

Demikian Nota Kesepakatan proyek kemitraan cabai merah (Inti – Plasma) antara Koperasi ..... dengan PT. ..... dibuat dengan kesadaran masing-masing pihak.

Tandatangan Pihak I

Tandatangan Pihak II

Tandatangan Pihak III

Diketahui Bank

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN