

POLA PEMBIAYAAN USAHA KECIL (PPUK)

SENTRA PRODUSEN TAHU TEMPE



BANK INDONESIA

Direktorat Kredit, BPR dan UMKM

Telepon : (021) 3818043 Fax: (021) 3518951, Email : tbtlkm@bi.go.id

DAFTAR ISI

1. Pendahuluan.....	2
a. Tujuan Model Kelayakan.....	2
b. Prospek dan Kendala.....	2
c. Sentra Produsen	4
2. Kemitraan Terpadu	6
a. Organisasi	6
b. Pola Kerjasama	8
c. Penyiapan Proyek	9
d. Mekanisme Proyek.....	10
e. Perjanjian Kerjasama	11
3. Aspek Pemasaran.....	13
a. Aspek Pemasaran secara Makro	13
b. Potensi Pasar Tempe Tahu di Daerah Kerja KOPTI.....	14
c. Saluran Pemasaran serta Pengembangan Harga.....	15
d. Kesimpulan tentang Aspek Pasar.....	16
4. Aspek Produksi	18
a. Bahan Baku.....	18
b. Tenaga Kerja	20
c. Proses Produksi Tempe	20
d. Sarana Produksi.....	24
5. Aspek Keuangan	26
a. Analisa Keuangan.....	26
b. Peluang Pembiayaan dan Pola Jaminan Kredit Bank.....	27
6. Penutup.....	29
a. Kesimpulan	29
b. Saran.....	29

1. Pendahuluan

a. Tujuan Model Kelayakan

Laporan ini merupakan upaya memacu dan membangkitkan minat bank untuk mengembangkan hubungan dengan Koperasi Produsen Tempe Tahu Indonesia (KOPTI) dan anggotanya, yaitu para pengrajin/produsen tempe tahu melalui pemberian kredit berjangka untuk membangun Sentra Produsen Tempe Tahu (Sentra) yang akan menjadi tempat produksi untuk kelompok-kelompok pengrajin. Pengembangan Sentra dilaksanakan melalui Program Kemitraan Terpadu (PKT) antara kelompok pengrajin dengan KOPTI.

Tujuan dari kredit yang dibutuhkan oleh para anggota Sentra adalah untuk modernisasi, ekspansi maupun relokasi usaha tempe tahu yang dimiliki anggota KOPTI yang telah bekerjasama dalam kelompok di suatu tempat tertentu.

Kredit Usaha kecil yang diberikan bank kepada suatu Sentra biasanya untuk membiayai bangunan, yaitu gudang, ruang produksi, rumah tinggal, alat produksi dan alat pengangkutan bahan baku maupun hasil produksi. Prasarana yang dapat dibiayai adalah jalan, pagar, saluran air bersih, saluran listrik, serta alat pengelolaan limbah.

Meskipun beberapa bank telah mempunyai nasabah di subsektor industri kecil tempe tahun dan juga memberikan kredit kepada KOPTI sampai sekarang para pengrajin tempe tahu belum menjadi sasaran pasar perbankan. Potensi pemberian kredit kepada kelompok pengrajin tempe tahu cukup besar, karena beberapa KOPTI termasuk anggotanya hanya menerima kredit dari bank dengan jumlah sedikit dan masih mempunyai potensi untuk menggunakan kredit produktif secara aman, KOPTI maupun anggotanya sekaligus memiliki modal sendiri, usahanya sudah lama beroperasi secara layak dan menguntungkan.

Menurut informasi dari bank yang telah membiayai KOPTI maupun usaha anggotanya portopolio kredit tersebut pada umumnya lancar dan menguntungkan bagi bank maupun para nasabah.

b. Prospek dan Kendala

Tempe/tahu yang dikenal sejak zaman dahulu, terutama di Pulau Jawa adalah makanan pelengkap makanan pokok berupa makanan sumber protein tinggi yang rendah kolesterol. Harga jual tempe tahu masih rendah berbanding dengan makanan sumber protein lainnya, misalnya ikan dan daging ayam. Menurut penelitian pasar, sebagian besar produk tempe tahu masih merupakan konsumsi masyarakat kelas bawah, karena kualitas dan cara pengolahan serta penyalurannya masih tradisional, termasuk dalam sanitasi dan higienitasnya.

Sebagian besar dari para pengrajin tempe berasal dari Malang, Ngawi, Kediri, Purwokerto, Pekalongan. Para pengrajin tahu biasanya berasal dari Sumedang dan Tasikmalaya. Usaha kecil tempe tahu bersifat industri rumah tangga dimana pemilik dan tenaga kerjanya masih mempunyai hubungan keluarga. Cara produksi masih tradisional dengan menggunakan alat produksi sederhana, yang sebagian di buat oleh para pengrajin sendiri maupun oleh bengkel kecil.

Hampir semua pengrajin tempe tahu tergabung dalam koperasi primer yaitu KOPTI Pembinaan KOPTI maupun anggotanya di lakukan oleh Kantor Depkop & PPK serta Kantor Deperindag Tingkat II. Sebagian besar dari kebutuhan bahan baku berupa kedele di impor oleh BULOG sebagai importir tunggal di R I. Sekitar 30 % dari kebutuhan kedele di Indonesia adalah impor dari luar negeri. Masing-masing KOPTi di beri kuota oleh BULOG/DOLOG antara 30 s.d. 50 % dari jumlah kebutuhan kedele. Kekurangan di beli KOPTI maupun anggotanya di pasar umum.

Khusus untuk DKI Jakarta maupun di Kotamadya lainnya para pengrajin tempe tahu mengalami masalah berkaitan dengan lokasi usahanya yang saat ini tersebar di daerah pemukiman masyarakat menengah dan bawah. Masalah timbul pada saat digusur dari tempat produksi yang tidak resmi, oleh instansi Pemda. Biaya investasi untuk tempat produksi dan rumah tinggal untuk pengrajin tempe tahu di kota besar dirasa terlalu tinggi oleh pengrajin

Limbah dari proses produksi khususnya limbah produksi tahu merupakan faktor negatif yang dapat mencemarkan lingkungan di daerah pemukiman tersebut. Dengan tingkat pendidikan dan kesadaran pengrajin tempe tahu yang masih relatif rendah, para pengrajin belum dapat mengungkapkan kebutuhannya kepada instansi berwenang. Aparat Pemda pada umumnya tidak memberikan prioritas kepada kebutuhan para pengrajin tempe tahu.

Sifat para pengrajin untuk memakai laba yang diperoleh (simpanan) dari usahanya untuk membangun rumah mewah dan membeli tanah di kampung halaman merupakan suatu unsur yang tidak produktif dan dapat menghambat pengembangan usaha tempe tahu serta kualitas hidup para pengrajin serta keluarganya di kota besar. Pada sepuluh tahun terakhir sampai saat ini unsur subsidi harga jual kedele dari BULOG kepada KOPTI makin menurun dan dianggap akan dihentikan, nampaknya monopoli impor kedele oleh Bulog akan diregulasi.

Masalah tersebut diatas merupakan ancaman yang harus di atasi berkaitan dengan pengembangan Sentra Produsen Tempe Tahu melalui kerjasama KOPTI kelompok anggotanya serta Bank pemberi kredit.

Kekuatan para pengrajin tempe tahu dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Pengrajin tempe tidak kena persaingan dari produsen besar, begitu juga para pengrajin tahu tidak merasa adanya saingan terlalu berat dari produsen besar.
2. Kebutuhan modal kerja serta biaya investasi alat produksi relatif rendah dan merupakan modal sendiri bagi para pengrajin.
3. Beberapa KOPTI sudah memiliki tanah yang letaknya strategis dan cukup luas di wilayah kerjanya yang dapat memenuhi sebagian besar atau seluruh kebutuhan tanah Sentra PTT berkaitan dengan relokasi dan modernisasi usaha tempe tahu.
4. Pembentukan kelompok oleh para pengrajin anggota KOPTI sudah lama berjalan. Hubungan kerja maupun sosial antara anggota kelompok baik dan kuat karena para pengrajin biasanya berasal dari daerah yang sama. Peranan KOPTI yang menunjukkan kinerja tinggi dirasakan manfaatnya oleh para anggota kelompok.

c. Sentra Produsen

Tujuan PKT sentra Produsen Tempe Tahu antara KOPTI dengan kelompok pengrajin tempe tahu untuk meningkatkan produksi dan kinerja UK produsen tempe tahu, supaya UK tersebut menjadi layak untuk di biayai dengan KUK secara aman.

Para pengrajin tempe tahu tidak bermitra dengan Usaha Besar melalui KOPTI selain BULOG/DOLOG. BULOG adalah BUMN dengan tujuan utama untuk menstabilkan harga serta persediaan bahan makanan pokok di seluruh pelosok tanah air. Dalam Model KPKT ini, BULOG berfungsi sebagai UB yang memasok sebagian dari kebutuhan kedele kepada KOPTI dan anggotanya dengan harga yang masih menguntungkan baik untuk KOPTI maupun untuk BULOG sendiri.

BULOG tidak menjadi pihak yang terlibat langsung dalam Nota Kesepakatan Sentra Produsen Tempe Tahu. Tim penyusun Model PKT menganggap KOPTI mampu berfungsi sebagai pengembang Sentra Produsen Tempe Tahu dan sebagian besar dari 144 KOPTI memiliki tanah yang dapat menjadi lokasi Sentra PTT untuk kelompok anggotanya.

PKT Sentra Produsen Tempe Tahu adalah program kemitraan antara KOPTI dengan kelompok anggotanya dimana KOPTI membangun sarana dan prasarana produksi untuk satu atau lebih kelompok anggotanya atas satu bidang tanah disebut Sentra PROduksi Tempe Tahu. Satu pengrajin tempe tahu yang telah menjadi anggota kelompok dapat menyewa atau membeli strata atau satu ruang produksi di Sentra tersebut.

Ada beberapa manfaat untuk KOPTI yang dapat di peroleh dari pengembangan Sentra tersebut. KOPTI dapat menerima sewa atas tanah dengan pola Strata atau menerima sewa Ruang Produksi melalui pola menyewa ruang di Sentra PTT. Pengembangan dan pengelolaan Sentra dapat menjadi bisnis baru atau profit center bagi KOPTI.

Kalau KOPTI secara aktif ikut serta sebagai pengembang sarana dan prasarana produksi untuk kelompok pengrajin melalui Sentra PTT, KOPTI dapat juga membeli alat untuk mengelola limbah dari produsen yang ada di Sentra tersebut. Limbah yang diolah oleh KOPTI di jual kepada produsen pakan ternak, dan kegiatan pengelolaan limbah merupakan profit center baru untuk KOPTI.

2. Kemitraan Terpadu

a. Organisasi

Proyek Kemitraan Terpadu (PKT) adalah suatu program kemitraan terpadu yang melibatkan usaha besar (inti), usaha kecil (plasma) dengan melibatkan bank sebagai pemberi kredit dalam suatu ikatan kerja sama yang dituangkan dalam nota kesepakatan. Tujuan PKT antara lain adalah untuk meningkatkan kelayakan plasma, meningkatkan keterkaitan dan kerjasama yang saling menguntungkan antara inti dan plasma, serta membantu bank dalam meningkatkan kredit usaha kecil secara lebih aman dan efisien.

Dalam melakukan kemitraan hubungan kemitraan, perusahaan inti (Industri Pengolahan atau Eksportir) dan petani plasma/usaha kecil mempunyai kedudukan hukum yang setara. Kemitraan dilaksanakan dengan disertai pembinaan oleh perusahaan inti, dimulai dari penyediaan sarana produksi, bimbingan teknis dan pemasaran hasil produksi.

Proyek Kemitraan Terpadu ini merupakan kerjasama kemitraan dalam bidang usaha melibatkan tiga unsur, yaitu (1) Petani/Kelompok Tani atau usaha kecil, (2) Pengusaha Besar atau eksportir, dan (3) Bank pemberi KKPA.

Masing-masing pihak memiliki peranan di dalam PKT yang sesuai dengan bidang usahanya. Hubungan kerjasama antara kelompok petani/usaha kecil dengan Pengusaha Pengolahan atau eksportir dalam PKT, dibuat seperti halnya hubungan antara Plasma dengan Inti di dalam Pola Perusahaan Inti Rakyat (PIR). Petani/usaha kecil merupakan plasma dan Perusahaan Pengelolaan/Eksportir sebagai Inti. Kerjasama kemitraan ini kemudian menjadi terpadu dengan keikutsertaan pihak bank yang memberi bantuan pinjaman bagi pembiayaan usaha petani plasma. Proyek ini kemudian dikenal sebagai PKT yang disiapkan dengan mendasarkan pada adanya saling berkepentingan diantara semua pihak yang bermitra.

1. Petani Plasma

Sesuai keperluan, petani yang dapat ikut dalam proyek ini bisa terdiri atas (a) Petani yang akan menggunakan lahan usaha pertaniannya untuk penanaman dan perkebunan atau usaha kecil lain, (b) Petani /usaha kecil yang telah memiliki usaha tetapi dalam keadaan yang perlu ditingkatkan dalam untuk itu memerlukan bantuan modal.

Untuk kelompok (a), kegiatan proyek dimulai dari penyiapan lahan dan penanaman atau penyiapan usaha, sedangkan untuk kelompok (b), kegiatan dimulai dari telah adanya kebun atau usaha yang berjalan, dalam batas masih bisa ditingkatkan produktivitasnya dengan perbaikan pada aspek usaha.

Luas lahan atau skala usaha bisa bervariasi sesuai luasan atau skala yang dimiliki oleh masing-masing petani/usaha kecil. Pada setiap kelompok tani/kelompok usaha, ditunjuk seorang Ketua dan Sekretaris merangkap Bendahara. Tugas Ketua dan Sekretaris Kelompok adalah mengadakan koordinasi untuk pelaksanaan kegiatan yang harus dilakukan oleh para petani anggotanya, didalam mengadakan hubungan dengan pihak Koperasi dan instansi lainnya yang perlu, sesuai hasil kesepakatan anggota. Ketua kelompok wajib menyelenggarakan pertemuan kelompok secara rutin yang waktunya ditentukan berdasarkan kesepakatan kelompok.

2. Koperasi

Parapetani/usaha kecil plasma sebagai peserta suatu PKT, sebaiknya menjadi anggota suatu koperasi primer di tempatnya. Koperasi bisa melakukan kegiatan-kegiatan untuk membantu plasma di dalam pembangunan kebun/usaha sesuai keperluannya. Fasilitas KKPA hanya bisa diperoleh melalui keanggotaan koperasi. Koperasi yang mengusahakan KKPA harus sudah berbadan hukum dan memiliki kemampuan serta fasilitas yang cukup baik untuk keperluan pengelolaan administrasi pinjaman KKPA para anggotanya. Jika menggunakan skim Kredit Usaha Kecil (KUK), kehadiran koperasi primer tidak merupakan keharusan

3. Perusahaan Besar dan Pengelola/Eksportir

Suatu Perusahaan dan Pengelola/Eksportir yang bersedia menjalin kerjasama sebagai inti dalam Proyek Kemitraan terpadu ini, harus memiliki kemampuan dan fasilitas pengolahan untuk bisa melakukan ekspor, serta bersedia membeli seluruh produksi dari plasma untuk selanjutnya diolah di pabrik dan atau diekspor. Disamping ini, perusahaan inti perlu memberikan bimbingan teknis usaha dan membantu dalam pengadaan sarana produksi untuk keperluan petani plasma/usaha kecil.

Apabila Perusahaan Mitra tidak memiliki kemampuan cukup untuk mengadakan pembinaan teknis usaha, PKT tetap akan bisa dikembangkan dengan sekurang-kurangnya pihak Inti memiliki fasilitas pengolahan untuk diekspor, hal ini penting untuk memastikan adanya pemasaran bagi produksi petani atau plasma. Meskipun demikian petani plasma/usaha kecil dimungkinkan untuk mengolah hasil panennya, yang kemudian harus dijual kepada Perusahaan Inti.

Dalam hal perusahaan inti tidak bisa melakukan pembinaan teknis, kegiatan pembimbingan harus dapat diadakan oleh Koperasi dengan memanfaatkan bantuan tenaga pihak Dinas Perkebunan atau lainnya yang dikoordinasikan oleh Koperasi. Apabila koperasi menggunakan tenaga Penyuluh Pertanian Lapangan (PPL), perlu mendapatkan persetujuan Dinas Perkebunan setempat dan koperasi memberikan bantuan biaya yang diperlukan.

Koperasi juga bisa memperkerjakan langsung tenaga-tenaga teknis yang memiliki keterampilan dibidang perkebunan/usaha untuk membimbing petani/usaha kecil dengan dibiayai sendiri oleh Koperasi. Tenaga-tenaga ini bisa diberi honorarium oleh Koperasi yang bisa kemudian dibebankan kepada petani, dari hasil penjualan secara proposional menurut besarnya produksi. Sehingga makin tinggi produksi kebun petani/usaha kecil, akan semakin besar pula honor yang diterimanya.

4. Bank

Bank berdasarkan adanya kelayakan usaha dalam kemitraan antara pihak Petani Plasma dengan Perusahaan Perkebunan dan Pengolahan/Eksportir sebagai inti, dapat kemudian melibatkan diri untuk biaya investasi dan modal kerja pembangunan atau perbaikan kebun.

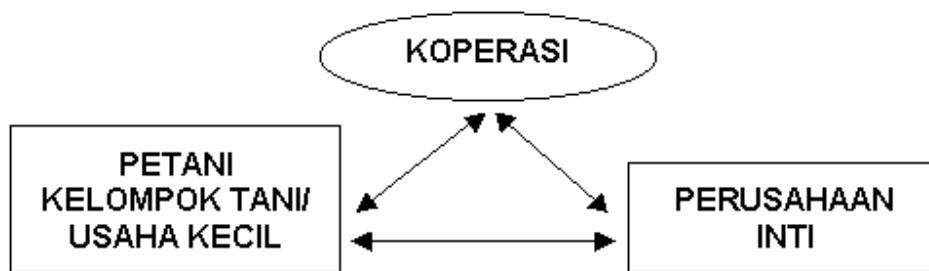
Disamping mengadakan pengamatan terhadap kelayakan aspek-aspek budidaya/produksi yang diperlukan, termasuk kelayakan keuangan. Pihak bank di dalam mengadakan evaluasi, juga harus memastikan bagaimana pengelolaan kredit dan persyaratan lainnya yang diperlukan sehingga dapat menunjang keberhasilan proyek. Skim kredit yang akan digunakan untuk pembiayaan ini, bisa dipilih berdasarkan besarnya tingkat bunga yang sesuai dengan bentuk usaha tani ini, sehingga mengarah pada perolehannya pendapatan bersih petani yang paling besar.

Dalam pelaksanaannya, Bank harus dapat mengatur cara petani plasma akan mencairkan kredit dan mempergunakannya untuk keperluan operasional lapangan, dan bagaimana petani akan membayar angsuran pengembalian pokok pinjaman beserta bunganya. Untuk ini, bank agar membuat perjanjian kerjasama dengan pihak perusahaan inti, berdasarkan kesepakatan pihak petani/kelompok tani/koperasi. Perusahaan inti akan memotong uang hasil penjualan petani plasma/usaha kecil sejumlah yang disepakati bersama untuk dibayarkan langsung kepada bank. Besarnya potongan disesuaikan dengan rencana angsuran yang telah dibuat pada waktu perjanjian kredit dibuat oleh pihak petani/Kelompok tani/koperasi. Perusahaan inti akan memotong uang hasil penjualan petani plasma/usaha kecil sejumlah yang disepakati bersama untuk dibayarkan langsung kepada Bank. Besarnya potongan disesuaikan dengan rencana angsuran yang telah dibuat pada waktu perjanjian kredit dibuat oleh pihak petani plasma dengan bank.

b. Pola Kerjasama

Kemitraan antara petani/kelompok tani/koperasi dengan perusahaan mitra, dapat dibuat menurut dua pola yaitu :

a. Petani yang tergabung dalam kelompok-kelompok tani mengadakan perjanjian kerjasama langsung kepada Perusahaan Perkebunan/ Pengolahan Eksportir.



Dengan bentuk kerja sama seperti ini, pemberian kredit yang berupa KKPA kepada petani plasma dilakukan dengan kedudukan Koperasi sebagai Channeling Agent, dan pengelolaannya langsung ditangani oleh Kelompok tani. Sedangkan masalah pembinaan harus bisa diberikan oleh Perusahaan Mitra.

b. Petani yang tergabung dalam kelompok-kelompok tani, melalui koperasinya mengadakan perjanjian yang dibuat antara Koperasi (mewakili anggotanya) dengan perusahaan perkebunan/ pengolahan/eksportir.



Dalam bentuk kerjasama seperti ini, pemberian KKPA kepada petani plasma dilakukan dengan kedudukan koperasi sebagai Executing Agent. Masalah pembinaan teknis budidaya tanaman/pengelolaan usaha, apabila tidak dapat dilaksanakan oleh pihak Perusahaan Mitra, akan menjadi tanggung jawab koperasi.

c. Penyiapan Proyek

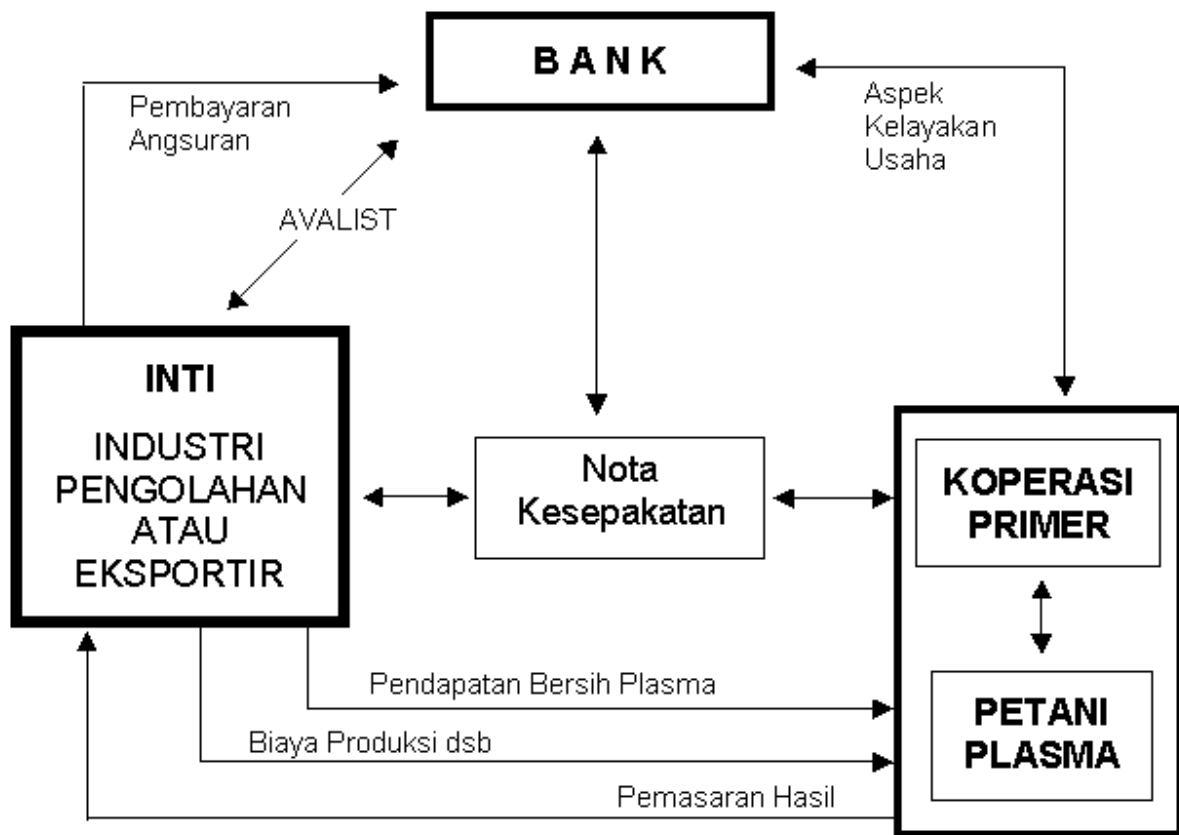
Untuk melihat bahwa PKT ini dikembangkan dengan sebaiknya dan dalam proses kegiatannya nanti memperoleh kelancaran dan keberhasilan, minimal dapat dilihat dari bagaimana PKT ini disiapkan. Kalau PKT ini akan mempergunakan KKPA untuk modal usaha plasma, perintisannya dimulai dari :

- a. Adanya petani/pengusaha kecil yang telah menjadi anggota koperasi dan lahan pemilikannya akan dijadikan kebun/tempat usaha atau lahan kebun/usahanya sudah ada tetapi akan ditingkatkan produktivitasnya. Petani/usaha kecil tersebut harus menghimpun diri dalam kelompok dengan anggota sekitar 25 petani/kelompok usaha. Berdasarkan persetujuan bersama, yang didapatkan melalui

- pertemuan anggota kelompok, mereka bersedia atau berkeinginan untuk bekerja sama dengan perusahaan perkebunan/pengolahan/eksportir dan bersedia mengajukan permohonan kredit (KKPA) untuk keperluan peningkatan usaha;
- b. Adanya perusahaan perkebunan/pengolahan dan eksportir, yang bersedia menjadi mitra petani/usaha kecil, dan dapat membantu memberikan pembinaan teknik budidaya/produksi serta proses pemasarannya;
 - c. Dipertemukannya kelompok tani/usaha kecil dan pengusaha perkebunan/pengolahan dan eksportir tersebut, untuk memperoleh kesepakatan di antara keduanya untuk bermitra. Prakarsa bisa dimulai dari salah satu pihak untuk mengadakan pendekatan, atau ada pihak yang akan membantu sebagai mediator, peran konsultan bisa dimanfaatkan untuk mengadakan identifikasi dan menghubungkan pihak kelompok tani/usaha kecil yang potensial dengan perusahaan yang dipilih memiliki kemampuan tinggi memberikan fasilitas yang diperlukan oleh pihak petani/usaha kecil;
 - d. Diperoleh dukungan untuk kemitraan yang melibatkan para anggotanya oleh pihak koperasi. Koperasi harus memiliki kemampuan di dalam mengorganisasikan dan mengelola administrasi yang berkaitan dengan PKT ini. Apabila keterampilan koperasi kurang, untuk peningkatannya dapat diharapkan nantinya mendapat pembinaan dari perusahaan mitra. Koperasi kemudian mengadakan langkah-langkah yang berkaitan dengan formalitas PKT sesuai fungsinya. Dalam kaitannya dengan penggunaan KKPA, Koperasi harus mendapatkan persetujuan dari para anggotanya, apakah akan bertindak sebagai badan pelaksana (executing agent) atau badan penyalur (channeling agent);
 - e. Diperolehnya rekomendasi tentang pengembangan PKT ini oleh pihak instansi pemerintah setempat yang berkaitan (Dinas Perkebunan, Dinas Koperasi, Kantor Badan Pertanahan, dan Pemda);
 - f. Lahan yang akan digunakan untuk perkebunan/usaha dalam PKT ini, harus jelas statusnya kepemilikannya bahwa sudah/atau akan bisa diberikan sertifikat dan buka merupakan lahan yang masih belum jelas statusnya yang benar ditanami/tempat usaha. Untuk itu perlu adanya kejelasan dari pihak Kantor Badan Pertanahan dan pihak Departemen Kehutanan dan Perkebunan.

d. Mekanisme Proyek

Mekanisme Proyek Kemitraan Terpadu dapat dilihat pada skema berikut ini :



Bank pelaksana akan menilai kelayakan usaha sesuai dengan prinsip-prinsip bank teknis. Jika proyek layak untuk dikembangkan, perlu dibuat suatu nota kesepakatan (Memorandum of Understanding = MoU) yang mengikat hak dan kewajiban masing-masing pihak yang bermitra (inti, Plasma/Koperasi dan Bank). Sesuai dengan nota kesepakatan, atas kuasa koperasi atau plasma, kredit perbankan dapat dialihkan dari rekening koperasi/plasma ke rekening inti untuk selanjutnya disalurkan ke plasma dalam bentuk sarana produksi, dana pekerjaan fisik, dan lain-lain. Dengan demikian plasma tidak akan menerima uang tunai dari perbankan, tetapi yang diterima adalah sarana produksi pertanian yang penyalurannya dapat melalui inti atau koperasi. Petani plasma melaksanakan proses produksi. Hasil tanaman plasma dijual ke inti dengan harga yang telah disepakati dalam MoU. Perusahaan inti akan memotong sebagian hasil penjualan plasma untuk diserahkan kepada bank sebagai angsuran pinjaman dan sisanya dikembalikan ke petani sebagai pendapatan bersih.

e. Perjanjian Kerjasama

Untuk meresmikan kerja sama kemitraan ini, perlu dikukuhkan dalam suatu surat perjanjian kerjasama yang dibuat dan ditandatangani oleh pihak-pihak yang bekerjasama berdasarkan kesepakatan mereka. Dalam perjanjian kerjasama itu dicantumkan kesepakatan apa yang akan menjadi kewajiban

dan hak dari masing-masing pihak yang menjalin kerja sama kemitraan itu. Perjanjian tersebut memuat ketentuan yang menyangkut kewajiban pihak Mitra Perusahaan (Inti) dan petani/usaha kecil (plasma) antara lain sebagai berikut :

1. Kewajiban Perusahaan Perkebunan/Pengolahan/Eksportir sebagai mitra (inti)

- a. Memberikan bantuan pembinaan budidaya/produksi dan penanganan hasil;
- b. Membantu petani di dalam menyiapkan kebun, pengadaan sarana produksi (bibit, pupuk dan obat-obatan), penanaman serta pemeliharaan kebun/usaha;
- c. Melakukan pengawasan terhadap cara panen dan pengelolaan pasca panen untuk mencapai mutu yang tinggi;
- d. Melakukan pembelian produksi petani plasma; dan
- e. Membantu petani plasma dan bank di dalam masalah pelunasan kredit bank (KKPA) dan bunganya, serta bertindak sebagai avalis dalam rangka pemberian kredit bank untuk petani plasma.

2. Kewajiban petani peserta sebagai plasma

- a. Menyediakan lahan pemilikannya untuk budidaya;;
- b. Menghimpun diri secara berkelompok dengan petani tetangganya yang lahan usahanya berdekatan dan sama-sama ditanami;
- c. Melakukan pengawasan terhadap cara panen dan pengelolaan pasca-panen untuk mencapai mutu hasil yang diharapkan;
- d. Menggunakan sarana produksi dengan sepenuhnya seperti yang disediakan dalam rencana pada waktu mengajukan permintaan kredit;
- e. Menyediakan sarana produksi lainnya, sesuai rekomendasi budidaya oleh pihak Dinas Perkebunan/instansi terkait setempat yang tidak termasuk di dalam rencana waktu mengajukan permintaan kredit;
- f. Melaksanakan pemungutan hasil (panen) dan mengadakan perawatan sesuai petunjuk Perusahaan Mitra untuk kemudian seluruh hasil panen dijual kepada Perusahaan Mitra ; dan
- g. Pada saat penjualan hasil petani akan menerima pembayaran harga produk sesuai kesepakatan dalam perjanjian dengan terlebih dahulu dipotong sejumlah kewajiban petani melunasi angsuran kredit bank dan pembayaran bunganya.

3. Aspek Pemasaran

a. Aspek Pemasaran secara Makro

Data statistik tentang jumlah pengrajin tempe tahu akhir tahun 1995 diterima dari Deperindag. Menurut data tersebut, jumlah produsen tempe tahu sebanyak 97.254 unit usaha dengan jumlah tenaga kerja termasuk pemilik 284.259 orang. Nilai produksi pada tahun 1995 sekitar Rp. 691 milyar.

Pada akhir tahun 1996 jumlah PRIMKOPTI di Indonesia sebesar 144 unit koperasi primer. Anggota KOPTI, produsen tempe tahu, berjumlah 36.959 orang terdiri dari atas 26.865 anggota produsen tempe dan 10.094 anggota produsen tahu.

Berdasarkan informasi dari ketua INKOPTI total pembelian kedele oleh anggota KOPTI untuk produksi tempe tahu pada tahun 1996 sekitar 500.000 ton. Dari jumlah kebutuhan kedele tersebut, 167.000 ton adalah pembelian sesuai alokasi dari BULOG/DOLOG dan sisanya sekitar 233.000 ton dibeli oleh KOPTI maupun anggotanya sendiri di pasar bebas.

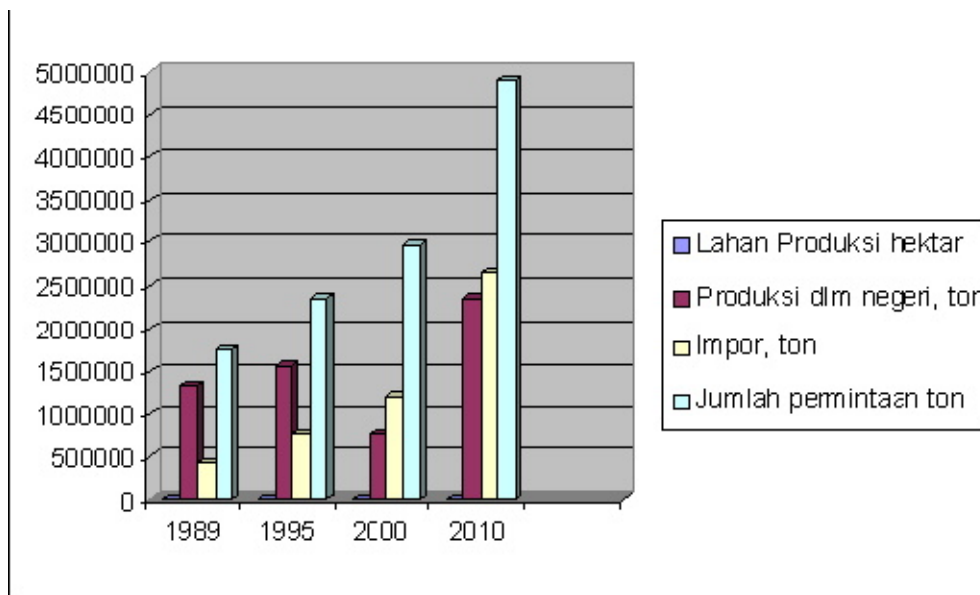
Secara geografis sebagian besar dari KOPTI dan anggotanya tersebar di seluruh pulau Jawa. Di luar Jawa beberapa propinsi antara lain Sumsel, Lampung, Sumut, Jambi, Sulsel dan Bali mempunyai banyak usaha kecil tempe tahu. Akan tetapi tempe tahu adalah jenis makanan yang dikonsumsi terutama di pulau Jawa. Berdasarkan perkiraan tentang kebutuhan 500.000 ton kedele tersebut, nilai hasil produksi tempe tahu dari anggota KOPTI melebihi Rp. 800 milyar pada tahun 1996. Potensi untuk mengembangkan hasil maupun nilai produksi tergantung pada persediaan kedele dengan kualitasnya yang dipasok oleh BULOG maupun oleh para pedagang di pasar bebas.

Para produsen makanan ternak memakai sebagian besar dari produksi kedele para petani Indonesia. Selain produsen pakan, pabrik barang makanan skala besar, misalnya pabrik tahu, pabrik susu kedele, pabrik taicho dan kecap membutuhkan kedele dengan jumlah besar. Permintaan dan persediaan kedele di Indonesia pada periode 1990 s.d. 2010 adalah sebagai berikut.

Tabel 1 Proyek Produksi dan Kebutuhan Kedele

Tahun	1989	1995	2000	2010
Lahan produksi (Ha)	1.206.000	1.307.000	1.372.000	1.522.000
Produksi dlm. Negeri (ton)	1.317.000	1.558.000	1.763.000	2.266.000
Impor (ton)	420.000	787.000	1.196.000	2.639.000
Jumlah Permintaan (ton)	1.737.000	2.345.000	2.959.000	4.905.000

Sumber : Report No. 10504- IND the World Bank.



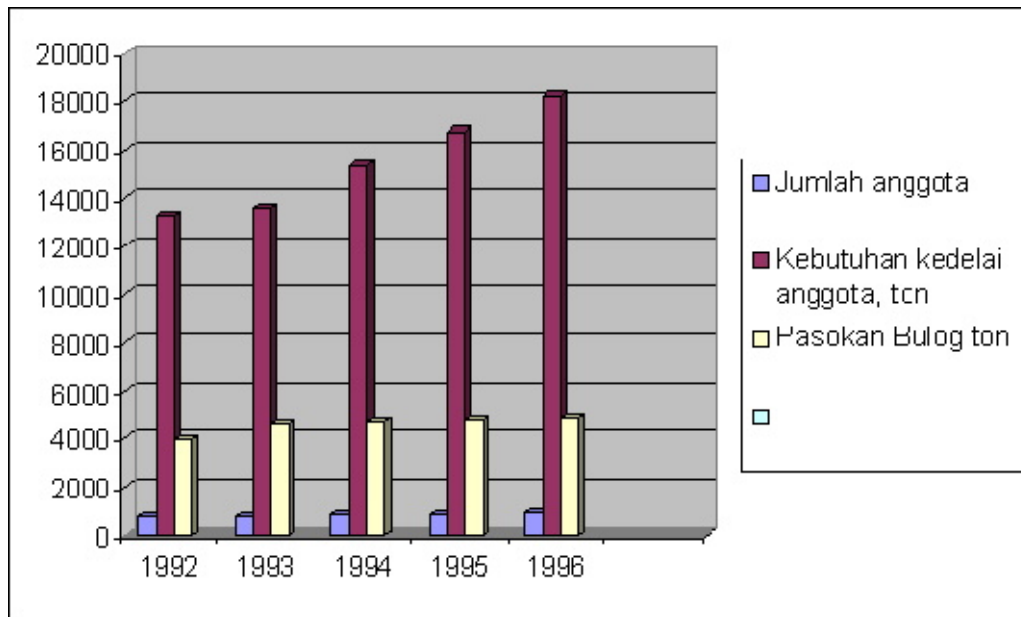
b. Potensi Pasar Tempe Tahu di Daerah Kerja KOPTI

Penilaian permintaan dan produksi tempe tahu di daerah kerja KOPTI dapat dilihat dari banyak laporan penilaian potensi perusahaan kecil tersebut di berbagai daerah, yang dibuat oleh PPUK Bank Indonesia. Dalam Model KPKT ini potensi pengembangan usaha tempe tahu di Kabupaten Bogor di ambil sebagai contoh yang cukup representatif dan dapat menggambarkan potensi usaha para pengrajin tempe tahu.

Tabel 2
Peluang Pasar Berdasarkan Kebutuhan Kedele di Kabupaten Bogor

Tahun	1992	1993	1994	1995	1996
Jumlah anggota	74	734	804	865	925
Kebutuhan kedele (ton)	13.210	13.600	15.300	16.760	18.200
Pasokan BULOG (ton)	3950	4.600	4.690	4.780	4.870

Sumber : PPUKJ; LPI Pengembangan Sentra Tempe Tahu di Bogor



Faktor faktor lainnya, selain kebutuhan kedele yang mendorong permintaan tempe adalah pertumbuhan jumlah penduduk kedele yang mendorong permintaan tempe yang sekitar 1,7 % per tahun. Harga tempe tahu masih relatif lebih murah dibandingkan dengan sumber protein lainnya. Menurut pengurus INKOPTI ada peluang untuk mengekspor tempe ke negara lain, terutama ke Jepang.

Faktor-faktor yang menghambat pengembangan usaha tempe tahu adalah terbatasnya kedele di pasar dan pasokan dari BULOG pada periode bilamana permintaan tempe tahu tinggi, misalnya pada saat pasokan ikan laut rendah (paceklik) atau pada Lebaran dan Hari Raya lainnya.

c. Saluran Pemasaran serta Pengembangan Harga

Saluran pasar berbeda untuk tempe tahu. Sebagian dari hasil produksi tempe di jual langsung kepada konsumen dipasar oleh para pengrajin dibantu anggota keluarga (+/- 90 % dari penjualan tempe) . Sisa hasil produksi tempe di pasarkan oleh para pengrajin kepada perusahaan catering, atau melalui tukang sayur di kawasan pemukiman.

Sebagai besar dari hasil produksi tahu dipasarkan para pengrajin bekerjasama dengan jongkol, yaitu pedangang yang menyewa/mempunyai los di pasar atau melalui tukang sayur. Beberapa produsen tahu telah membuat hubungan bisnis kuat dengan usaha catering atau langsung dengan usaha besar lain, padat tenaga kerja, yang membutuhkan tahu dengan jumlah besar.

Para pengrajin atau kelompok pengrajin tempe tahu mengangkut hasil produksinya kepada langganannya dengan sepeda motor milik sendiri atau dengan mobil box car/pick - up milik KOPTI.

Sebagian besar dari langganan anggota KOPTI berada di daerah kerja KOPTI. Persaingan antara para anggota KOPTI maupun dengan produsen tempe tahu lainnya, tidak terasa terlalu berat. Pengembangan usaha para pengrajin cukup stabil dan hasil produksi mereka dapat di jual secara kontinu tanpa gangguan yang berarti. Masalah fluktuasi harga beli serta kekurangan persediaan kedele diatasi oleh para produsen dengan mengubah kualitas dan ukuran produknya.

Harga jual tahu dan tempe antara 1,6 s.d. 1,9 kali lebih tinggi dari harga pembelian kedele, yaitu nilai tambah antara 35% s.d. 47 % kalau dihitung dari harga jual. Tingkat laba bervariasi sedikit dari musim ke musim setiap tahun. Sesudah panen saingan dari produsen tempe skala kecil yang belum menjadi anggota KOPTI cukup tinggi dan tingkat laba menurun. Sebaliknya pada musim paceklik dimana penawaran ikan teratas tingkat laba cenderung naik.

Perkembangan harga kedele dari BULOG dan dipasar umum adalah indikator utama untuk menilai perkembangan harga tempe tahu. Pada periode 1989 sampai tahun 1997 harga kedele BULOG cukup stabil naik dari Rp. 970,- per kilo menjadi Rp. 1.052 ,- per kg pada tanggal 20 Agustus 1997. Harga kedele di pasar bebas, agak sedikit lebih tinggi pada periode tersebut, yaitu naik dari Rp. 1.018 menjadi Rp. 1.120 per kilo pada tahun

d. Kesimpulan tentang Aspek Pasar

1. Permintaan dan produksi tempe tahu oleh anggota KOPTI tergantung pada pasokan kedele dari BULOG/DOLOG dimana KOPTI masih menerima subsidi sekitar Rp. 50 per kilo
2. BULOG pada periode 10 tahun yang lalu sampai saat ini berhasil menstabilkan harga kedele di Indonesia melalui impor kedele dari luar negeri untuk memenuhi kebutuhan kedele domestik.
3. Peranan BULOG sebagai pemasok kedele menurun dari tahun ke tahun. Ada kemungkinan monopoli BULOG akan dihapuskan. Tantangan untuk KOPTI melalui INKOPTI menjadi importir/pemasok kedele utama kepada anggotanya. INKOPTI/KOPTI harus mampu bersaing dengan pemasok kedele lain di Indonesia, jika monopoli BULOG di hentikan.
4. Permintaan tempe tahu cukup stabil dan naik antara 5.s.d. 10% per tahun. Para pengrajin mampu memasarkan hasil produksinya dengan harga yang menguntungkan para produsen. Tingkat laba bersih sesudah biaya transportasi dan biaya pemasaran sekitar 30% di hitung dari harga jual.

5. Untuk mengatasi fluktuasi harga maupun supply kedele para produsen kecil tempe tahu menggunakan beberapa cara untuk menyesuaikan kualitas dan ukuran barang jadinya berdasarkan keadaan pasar kedele pada tahun takwim.
6. KOPTI melalui pembangunan Sentra PTT dapat membantu anggota peserta Sentra untuk memperluas jaringan pasar melalui kerjasama dengan usaha eksportir tempe maupun dengan institusi, sekolah, kantor, pabrik dsb. Padat tenaga kerja sebagai konsumen.

4. Aspek Produksi

a. Bahan Baku

Untuk memproduksi tempe tahu di gunakan bahan baku pokok yang sama, yaitu kedele. Jenis kedele terdiri atas 4 macam, kedele kuning, kedele hitam, kedele coklat dan kedele hijau. Para pengrajin tempe biasanya memakai kedele kuning sebagai bahan baku utama. Pengrajin tempe tahu biasanya menggunakan kedele kuning, akan tetapi juga kedele jenis lain, terutama kedele hitam.

Kedele berbiji besar bila bobot 100 bijinya lebih dari 13 gram, kedele berbiji sedang bila bobot 100 bijinya antara 11 - 13 gram dan kedele berbiji kecil bila bobot 100 bijinya antara 7 -11 gram. Biji kedele yang dipakai oleh para pengrajin untuk membuat tempe harus di kupas lebih dahulu dan biji kedele tahu digiling sesudah biji kedele di rendam sekitar 7 jam lebih dahulu.

Alat perontok biji kedele dapat digerakkan dengan listrik maupun dengan penset tergantung persediaan listrik di Sentra dari PLN. Biaya listrik/solar di hitung dari jumlah biaya yang dibagi antara para pengrajin di Sentra produksi sesuai dengan rumus yang disetujui antara anggota Kelompok dengan KOPTI.

Syarat mutu kedele untuk memproduksi tempe tahu kualitas pertama adalah sebagai berikut :

- Bebas dari sisa tanaman (kulit palang, potongan batang atau ranting, batu, kerikil, tanah atau biji-bijian)
- Biji kedele tidak luka atau bebas serangan hama dan penyakit
- Biji kedele tidak memar
- Kulit biji kedele tidak keriput.

Tingkat mutu kedele dapat di pilah sesuai kelas mutu sbb :

Tabel 3. Syarat Pokok Mutu Kedele

Kriteria % Bobot	Mutu I	Mutu II	Mutu III
1. Kadar air maksimum	13 %	14 %	16 %
2. Kotoran maksimum	1 %	2 %	5 %
3. Butir rusak	2 %	3 %	5 %
4. Butir keriput	0 %	5 %	8 %
5. Butir belah	1 %	3 %	5 %
6. Butir warna lain	0 %	5 %	10 %

Sumber : SK Menteri No 501/Kpts/TP.803/8/1994

Bahan Pembantu Pembuatan Tempe

Dalam pembuatan tempe di kenal beberapa macam ragi atau laru tempe digunakan dalam proses fermentasi yang menghasilkan tempe dengan kualitas tinggi. Secara tradisional para pengrajin membuat laru tempe dengan menggunakan tempe yang sudah jadi. Tempe tersebut di iris-iris tipis, dikeringkan, digiling menjadi bubuk halus dan hasilnya di gunakan sebagai bahan inokulum dalam proses fermentasi.

Laru lain yang sering dipakai adalah miselium kapang yang tumbuh di permukaan tempe. Salah satu macam laru dari Jawa Tengah disebut usar, di buat dengan cara membiarkan spora kapang dari udara tumbuh pada kedele matang, yang ditaruh antara dua lapis daun waru dan daun jati atau daun pisang bekas pembungkus tempe. Setelah itu laru diremas-remas lalu dicampurkan ke dalam biji kedele yang hendak di lakukan peragian. Untuk satu kilo kedele diperkirakan membutuhkan 2 atau 3 lembar daun yang mengandung aru.

Dalam praktek terjadi kesulitan memperoleh laru daun karena laru daun tidak dapat disimpan lama dan jumlah pemakaian sulit di pastikan. Oleh karena itu banyak pengrajin tempe membeli laru buatan berbentuk tepung di pasar.

Bahan-bahan lain yang digunakan untuk membuat laru adalah beras, terigu dan air bersih. Air bersih di pakai juga dalam proses produksi tempe untuk mencuci serta merebus biji kedele sebelum proses fermentasi. Bahan pembungkus tempe adalah daun pisang maupun plastik berlubang-lubang.

Bahan Pembantu Pembuatan Tahu

Bahan baku untuk membuat tahu kualitas tinggi adalah kedele putih berbiji besar-besar. Kemudian perlu juga asam cuka (kadar 90 %) yang dipakai sebagai campuran sari kedele agar dapat menggumpal menjadi tahu. Selain asam cuka dapat juga di pakai batu tahu (CaSo_4) atau sulfat kapur yang telah di bakar dan ditumbuk dibuat tepung.

Dalam seluruh proses produksi tahu air bersih amat penting, baik untuk mencuci, merendam maupun untuk membuat sari kedele. Kalau pengrajin ingin membuat tahu kuning perlu menambah kunyit yang telah diparut dan diperas. Untuk menambah rasa asin, misalnya dapat menambah garam, untuk menambah rasa wangi sari kedele dicampur, misalnya dengan bubuk ketumbar, jintan, kapul, cengkeh, pala atau bahan-bahan dari ramu-ramuan lain. Pengrajin dapat pula membeli bubuk wangi buatan, misalnya bubuk buatan Cina.

b. Tenaga Kerja

Tenaga kerja usaha kecil tempe tahu sebagian besar terdiri dari anggota keluarga para pemilik usaha tersebut, yaitu saudara dan anak para pemilik. Tingkat pendidikan umumnya relatif rendah sampai Sekolah Dasar. Sedangkan keterampilan yang di miliki di peroleh dari pengalaman setelah lama bekerja pada perusahaan kecil tempe tahu. Berdasarkan perhitungan tenaga kerja satu pengrajin mampu memproduksi 75 kg kedele menjadi tempe sehari. Untuk memproduksi 100 kg tahu kebutuhan tenaga kerja dua orang pengrajin.

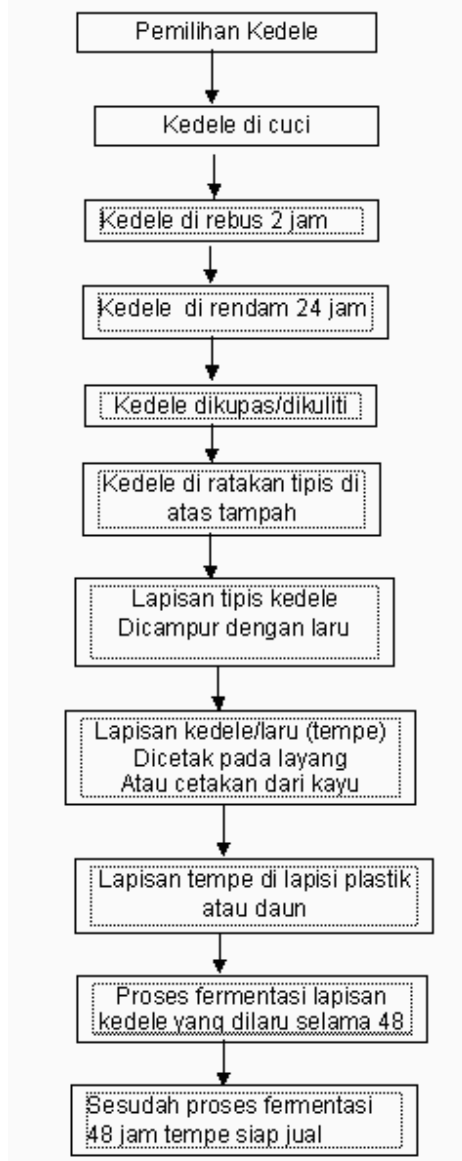
c. Proses Produksi Tempe

Tahapan proses produksi tempe adalah sbb :

1. Biji kedele yang telah di pilih/di bersihkan dari kotoran, dicuci dengan air PDAM atau air sumur yang bersih selama 1 jam.
2. Setelah bersih kedele di rebus dalam air selama 2 jam.
3. Kemudian direndam 12 jam dalam air panas/hangat bekas air perebusan dengan maksud supaya kedele mengembang.
4. Berikutnya di rendam dalam air dingin selama 12 jam.
5. Setelah 24 jam seperti butir 3 dan butir 4 diatas, kedele di cuci/dikuliti (dikupas).
6. Setelah di kupas , direbus untuk membunuh bakteri yang kemungkinan tumbuh selama perendaman.
7. Kedele di ambil dari dandang, letakkan di atas tampah dan diratakan tipis-tipis. Biarkan dingin sampai permukaan keping kedele kering dan airnya menetes habis.
8. Kemudian di campur dengan laru (ragi 2 %) guna mempercepat/merangsang pertumbuhan jamur. Proses mencampur kedele dengan ragi memakan waktu sekitar 20 menit. Tahap peragian (fermentasi) adalah kunci keberhasilan atau tidaknya membuat tempe kedele.
9. Bila campuran bahan fermentasi kedele sudah rata, kemudian dicetak pada loyang atau cetakan kayu dengan lapisan plastik atau daun yang akhirnya di pakai sebagai pembungkus. Sebelumnya, plastik di lobangi/ditusuk-tusuk. Maksudnya ialah untuk memberi udara supaya jamur yang tumbuh berwarna putih. Proses percetakan/pembungkus memakan waktu 3 jam.
10. Campuran kedele yang telah dicetak dan diratakan permukaannya di hamparkan di atas rak dan kemudian ditutup selama 24 jam.

11. Setelah 24 jam tutup di buka dan didinginkan/diangin-anginkan selama 24 jam. Setelah ini campuran kedele telah menjadi tempe siap jual.
12. Untuk tahan lama, tempe yang misalnya akan menjadi produk ekspor dapat di bekukan dan dikirim ke luar negeri di dalam peti kemas pendingin. Proses membekukan tempu untuk ekspor sbb : mula-mula tempe di iris-iris setebal 2 - 3 cm dan di blanching direndam dalam air mendidih selama lima menit untuk mengaktifkan kapang dan enzim. Kemudian tempe di bungkus dengan plastik selofan dan di bekukan pada suhu 40 derajat Celcius sekitar 6 jam. Setelah beku disimpan pada suhu beku sekitar 20 derajat celcius selama 100 hari tanpa mengalami perubahan sifat penampak warna, bau dan rasa

Gambar 2
PROSES PRODUKSI PEMBUATAN TEMPE



Proses produksi Tahu

Tahap dalam proses produksi tahu adalah sbb :

1. Kedele dipilih dengan penampi untuk memilih biji kedele besar. Kemudian di cuci serta direndam dalam air besar selama 6 jam.
2. Setelah di rendam di cuci kembali sekitar 1/2 jam
3. Setelah di cuci bersih kedelai di bagi-bagi diletakkan dalam ebleg terbuat dari bambu atau plastik.

4. Selanjutnya kedele giling sampai halus, dan butir kedele mengalir dengan sendirinya kedalam tong penampung.
5. Selesai digiling langsung direbus selama 15 - 20 menit mempergunakan wajar dengan ukuran yang besar-besar . Sebaiknya jarak waktu antara selesai digiling dan dimasak jangan lebih dari 5 - 10 menit, supaya kualitas tahu menjadi baik.
6. Selesai di masak bubur kedele diangkat dari wajan ke bak/tong untuk disaring menggunakan kain belacu atau mori kasar yang telah di letakkan pada sangkar bambu. Agar bubur dapat di saring sekuat-kuatnya diletakkan sebuah papan kayu pada kain itu lalu ada satu orang naik di atasnya dan menggoyang-goyang, supaya terperas semua air yang masih ada pada bubur kedele. Limbah dari penyaringan berupa ampas tahu. Kalau perlu ampas tahu diperas lagi dengan menyiram air panas sampai tidak mengandung sari lagi. Pekerjaan penyaringan di lakukan berkali-kali hingga bubur kedele habis.
7. Air sampingan yang tertampung dalam tong warna kuning atau putih adalah bahan yang akan menjadi tahu. Air saringan di campur dengan asam cuka untuk menggumpalkan. Sebagai tambahan asam cuka dapat juga air kelapa atau cairan whey (air sari tahu bila tahu telah menggumpal) yang telah di eramkan maupun bubuk batu tahu (sulfat kapur)
8. Gumpalan atau jonjot putih yang mulai mengendap itulah yang nanti sesudah di cetak menjadi tahu. Air asam yang masih ada dipisahkan dari jonjot-jonjot tahu dan disimpan, sebab air asam cuka masih dapat digunakan lagi. Endapan tahu dituangkan dalam kotak ukuran misalnya 50 x 60 cm 2 dan sebagai alasnya di hamparkan kain belacu. Adonan tahu kotak dikempa, sehingga air yang masih tercampur dalam adonan tahu itu terperas habis. Pengempaan dilakukan sekitar 1 menit, adonan tahu terbentuk kotak, yang sudah padat, di potong-potong, misalnya dengan ukuran 6 x 4 cm 2, sebelulm menjadi tahu siap di jual.

Gambar 3
PROSES PRODUKSI PEMBUATAN TAHU



d. Sarana Produksi

Sentra produksi tempe tahu sudah di bangun di beberapa wilayah dengan KOPTI sebagai pengembang. DI sentra yang sudah ada, masing-masing pengrajin mendapat rumah termasuk ruang produksi tempe tahu. Dengan kombinasi rumah tipe sederhana dengan ruang produksi para pengrajin hanya dapat melanjutkan produksi yang ada dengan alat produksi tradisional.

Dalam Model KPKT ini KOPTI dapat membangun ruang produksi dan rumah pengrajin secara terpisah. Satu gedung produksi dapat di pakai oleh satu

kelompok pengrajin. Gedung produksi harus lengkap dengan saluran air bersih, saluran listrik, gudang bahan baku, mesin penggiling kedele serta prasarana lainnya yang melayani semua pengrajin. Di gedung produksi tersebut nanti para pengrajin dapat menetapkan alat produksi untuk membuat produk baru (diversifikasi) yaitu ada kemungkinan merubah cara produksi dari cara pengrajin rumah tangga ke industri makanan.

Tanah Sentra Produksi Tempe Tahu Milik KOPTI. Jumlah pengrajin yang ditetapkan sesuai dengan luas tanah maupun RUTR tentang penggunaan tanah sebagai sentra PTT.

Masing-masing pengrajin dapat menerima hak atas sewa maupun membeli suatu bagian dari gedung produksi serta hak atas memakai dan menerima jasa dari seluruh prasarana yang disediakan di Sentra. Di samping itu masing-masing peserta Sentra memerlukan alat produksi milik sendiri. Rincian dari kebutuhan sarana serta prasarana produksi dicantumkan pada Bab VI Aspek Keuangan dalam perhitungan Biaya Proyek. Dalam perhitungan tersebut biaya modal kerja juga di perhitungkan dengan jumlah sesuai dengan asumsi tentang hasil produksi tempe tahu.

5. Aspek Keuangan

a. Analisa Keuangan

1. Analisa aspek keuangan Model KPKT Sentra Produsen Tempe Tahu di hitung berdasarkan 4 model untuk kelompok pengrajin serta 2 model untuk usaha pengrajin tempe tahu perorangan sbb :
2. Proyek Sentra Tempe milik 20 pengrajin yang masing-masing membeli Strata, yaitu hak guna sebagian ruang produksi.
3. Proyek Sentra Tempe milik KOPTI yang disewakan kepada 20 anggota pengrajin tempe, masing-masing dengan ruang produksi sama besar.
4. Proyek Sentra Tahu milik 10 pengrajin yang membeli Strata
5. Proyek Sentra Tahu milik KOPTI yang disewakan kepada 10 anggota pengrajin tahu.
6. Proyek pengrajin Tempe perorangan kapasitas produksi 75 kg kedele/hari tempat produksi di luar Sentra
7. Proyek pengrajin Tahu perorangan kapasitas produksi 100 kg kedele/hari tempat produksi diluar sentra.

Jumlah pengrajin anggota kelompok tempe tahu di suatu Sentra dapat berbeda dari satu daerah dengan daerah lain, sesuai dengan luas tanah KOPTI serta, kelompok pengrajin yang telah ada di KOPTI bersangkutan. Akan tetapi satu bangunan produksi harus mampu menampung 10 atau lebih pengrajin. Jumlah pengrajin tertinggi dalam salah satu gedung produksi tidak dihitung. Tim peneliti model PKT ini memperkirakan secara optimal, satu gedung produksi dapat menampung antara 10 s.d. 40 pengrajin. Luasnya gedung produksi tersebut disesuaikan berdasarkan jumlah pengrajin/penghuni. Masing-masing pengrajin tempe harus mampu memproduksi 50 kg kedele atau lebih per hari, dan pengusaha tahu harus mampu memproduksi 100 kg kedele atau lebih per hari.

Perhitungan biaya investasi maupun biaya modal kerja serta asumsi-asumsi tentang masing-masing model dapat di lihat pada lampiran berikut. Perlu di informasikan bahwa yang dimaksud dengan Sentra Produsen Tempe Tahu adalah betul-betul fasilitas untuk produksi, sedangkan fasilitas perumahan di usulkan untuk di biyai dengan skema kredit KPRRSS maupun KPR-RSS.

Skema kredit yang dapat membiayai usaha tempe tahu model kelompok maupun usaha perorangan, yaitu usaha pengrajin KOPTI adalah Kredit kepada Koperasi Primer untuk Anggota (KKPA) atau Kredit Usaha Kecil (KUK).

b. Peluang Pembiayaan dan Pola Jaminan Kredit Bank

Potensi untuk membiayai KPKT -Sentra Produsen Tempe Tahu

Sesuai data tentang jumlah KOPTI dan jumlah pengrajin tempe tahu kebutuhan kredit bank dapat di hitung berdasarkan asumsi-asumsi sbb:
Asumsi-asumsi

1. Sentra Produsen Tempe Tahu di bangun oleh KOPTI diatas tanah KOPTI sendiri
2. KOPTI telah memperoleh persetujuan serta ijin-ijin lengkap dari instansi Pemda maupun Kandepkop & PPK dan memenuhi semua persyaratan sah untuk membangun dan mengelola Senta.
3. Biaya Konstruksi serta pemilihan pemborong untuk membangun sarana dan prasarana di Sentra di tentukan Pengurus KOPTI atas perencanaan gambar dan bestek yang lengkap dan nyata serta dasar penawaran umum (public tender)

Potensi pemberian Kredit Bank

Dari jumlah KOPTI di Indonesia, yaitu 144 unit dengan 27.000 anggota pengrajin tempe serta 10.000 anggota pengrajin tahu. Tim peneliti Model KPKT ini, menilai sekitar 40 % dari KOPTI cukup layak untuk dibiayai langsung oleh bank, yaitu KOPTI yang mempunyai tanah serta anggota yang cukup kuat. Sedangkan sebagian dari sisa anggota serta KOPTI yang dapat dibiayai sesudah di bina pada periode tertentu oleh bank dan instansi lain. Atas dasar angka persentasi tersebut Tim menghitung kebutuhan kredit bank kepada KOPTI yang dapat membangun Sentra sbb :

Jumlah KOPTI	Jumlah Sentra	Kebutuhan Kredit investasi	Kebutuhan Modal kerja	Jumlah Kredit
60 unit	70 tempe	Rp. 17.850 juta	Rp. 5.950	Rp. 23.800
	20 tahu	Rp. 4.000 juta	juta	juta
Jumlah	90 sentra	Rp. 21.850 juta	Rp. 1.300	Rp. 5.300 juta
			juta	Rp. 29.100
			Rp. 7.250	juta
			juta	

Bank-bank pemberi kredit dapat memakai angsuran pokok tahun, dengan jumlah sekitar Rp. 5 milyar dihitung dari total kebutuhan kredit diatas, di tambah Rp. 3 s.d. 5 milyar untuk membiayai sekitar 30 Sentra Produsen Tempe Tahu setiap tahun mendatang.

Oleh karena KOPTI serta para anggota kelompok layak untuk menerima KKUD serta KKPA, bank pemberi kredit dapat mengajukan permohonan atas

kredit koperasi tersebut ke Bank Indonesia berdasarkan jumlah KOPTI maupun Sentra yang direncanakan untuk dibiayai setiap tahun, Form 2 yaitu Formulir Penilaian Proyek Kredit Koperasi Primer untuk Anggotanya (KKPA) di lampirkan.

Jenis Jaminan Kredit Bank

a. Agunan Pokok

Agunan Pokok yang menjamin pinjaman investasi dari bank adalah tanah serta bangunan. Karena KOPTI mempunyai hak milik atau hak guna atas tanah, kredit yang diberi oleh bank hanya akan membiayai sarana serta prasarana produksi di Sentra. Agunan pokok yang diberikan yang menjamin pinjaman modal kerja bank kepada para pengrajin adalah barang yang dibiayai yaitu persediaan kedele dan barang jadi. Nilai barang agunan tersebut di anggap kurang.

b. Agunan Tambahan

Agunan tambahan adalah kekayaan KOPTI sendiri maupun modal milik para peserta pengrajin yang dibiayai. Dari beberapa barang dan model KOPTI yang boleh menjamin kredit bank Tim mengusulkan sebagai berikut :

1. Tanah dan bangunan KOPTI serta Sentra yang dibiayai bank.
2. Aktiva , yaitu tabungan dan deposito wajib KOPTI titipkan di BULOG/DOLOG. Tabungan tersebut memerlukan persetujuan Depkop & PPK jika dana tersebut akan menjamin kredit bank ke KOPTI maupun anggotanya.
3. Tabungan anggota KOPTI yang dibiayai dapat menjadi tabungan beku di bank pemberi kredit.
4. Tanggung renteng dari anggota kelompok di Sentra untuk menjamin pembayaran tunggakan pokok maupun bunga dari satu atau lebih anggota kelompok
5. Asuransi kredit di Perum PKK, Askrindo atau lembaga asuransi kredit lain, misalnya USAID.
6. Para Pengrajin di Sentra akan membayar setoran pinjaman bank sebagai setoran harian.

Disamping mengikat barang agunan tersebut yang menjamin pinjaman bank , KOPTI di minta untuk menyusun Surat -surat Kuasa untuk memasang hak tanggungan serta hak untuk menjual atas tanah dan bangunan serta hak tagihan atas cessie maupun tabungan/deposito yang menjamin kredit bank, khususnya pinjaman modal kerja. Contoh Nota Kesepakatan yang mengatur hubungan bisnis serta hak dan kewajiban antara KOPTI dengan Kelompok anggotanya di Sentra Produsen Tempe Tahu dilampirkan.

6. Penutup

a. Kesimpulan

Arah perkembangan ekonomi nasional ditandai dengan surutnya sektor pertanian dan membesarnya sektor industri dan jasa. Tumbuhnya industri modern di perkotaan merupakan kecenderungan wajar dalam sejarah perkembangan suatu negara. Koperasi saat ini tertinggal di bandingkan dengan BUMS dan BUMN karena terbatasnya modal, SDM serta kurangnya wiraswasta koperasi. Akan tetapi beberapa jenis makanan tradisional khas Indonesia yang dibuat oleh pengrajin rumah tangga, dapat di produksi secara industri skala kecil, bilamana industri dikembangkan bersama antara Koperasi dengan kelompok anggotanya.

Pengembangan Sentra Produsen Tempe Tahu melalui Program Kemitraan Terpadu oleh KOPTI sebagai perusahaan inti dengan kelompok pengrajin tempe tahu, yaitu para anggota KOPTI adalah kegiatan modernisasi usaha kecil tempe tahu menjadi usaha industri makanan mandiri.

Pembangunan Sentra PTT di harapkan dapat menjadi salah satu Program Kemitraan Nasional yang melibatkan bank pemberi KUK/KKPA, instansi Pemda yang menyediakan lokasi kepada Sentra PTT serta BULOG sebagai pemasok kedele terbesar kepada para mitra usaha, yaitu KOPTI dan Kelompok anggota KOPTI.

Melihat dari Sentra PTT antara lain sbb :

1. Membantu Pemda dan para pengrajin relokasi usaha tempe ke lokasi yang sesuai dengan RUTR.
2. Memberi peluang bisnis yang baik kepada KOPTI maupun Sentra PTT.
3. Mengatasi dampak negatif terhadap rona lingkungan di daerah Sentra PTT, karena setiap sentra PTT di lengkapi dengan prasarana pengelolaan limbah.
4. Meningkatkan tingkat higienitas dan keamanan produksi tempe tahu melalui persediaan air bersih serta sarana dan prasarana produksi yang sesuai dengan peraturan industri makanan.
5. Memudahkan bank dalam pengawasan dan pembinaan masalah.

b. Saran

Proses modernisasi usaha kecil pengrajin tempe tahu yang tersebar terutama di kota besar di pulau Jawa di laksanakan oleh KOPTI melalui pengembangan Sentra PTT. Dalam Model KPKT ini, ada enam pola usaha kecil tempe tahu yang dikembangkan untuk dibiayai dengan kredit usaha kecil , misalnya dengan KKPA.

Saran kepada Bank

1. Sentra PTT di kembangkan oleh KOPTI di atas tanahnya dengan mempertimbangkan ketentuan RUTR dan mendapat ijin dari instansi berwenang.
2. KOPTI menyerahkan agunan tambahan sesuai dengan persyaratan bank pemberi kredit, termasuk Surat Kuasa tanah, sarana dan prasarana produksi di Sentra PTT yang dibiayai oleh Bank.
3. KOPTI bekerja sama dengan bank untuk menggunakan kredit bank sesuai dengan kebutuhan sentra PTT. Dalam hal ini KOPTI berlaku sebagai agen pelaksanaan kredit (executing agent), pengembalian kredit dari anggota dilaksanakan melalui setoran harian oleh para debitur (anggotanya).

Saran kepada instansi pembina KOPTI termasuk PEMDA setempat.

1. Pada tingkat Nasional di sarankan untuk membentuk Tim Khusus Sentra PTT yang membantu KOPTI dengan :
 - a). perolehan ijin-ijin dari instansi terkait
 - b). jaminan tambahan untuk menjamin kredit bank sesuai dengan kondisi Sentra PTT setempat misalnya :
 - memakai sebagian setoran wajib KOPTI di BUKOPIN atas BULOG sebagai dana penjaminan (guarantee fund)
 - akses ke asuransi kredit Sentra PTT secara Nasional dari PERUM PKK atau Askrindo.
 - c). memperkuat fungsi dan peranan INKOPTI sebagai usaha pemasok kedele melalui kerjasama dengan BULOG, BUKOPIN serta sejumlah KOPTI di Indonesia.
2. Pada tingkat II membina KOPTI serta kelompok anggotanya peserta Sentra PTT di bidang
 - Pengelolaan dan peningkatan sistem logistik pengadaan kedele
 - Mempertinggi kualitas, sanitasi serta hasil produksi tempe tahu di Sentra PTT melalui pemanfaatan sarana dan prasarana produksi tepat guna.
 - Membantu para pengusaha kecil melakukan diversikasi hasil produksi dengan produk yang mempunyai nilai tinggi serta teknologi yang sesuai dengan kemampuan KOPTI serta anggotanya.
 - Meningkatkan peluang pasar bagi anggota KOPTI dengan cara memperluas jaringan bisnis dengan perusahaan besar padat tenaga kerja, usaha catering maupun para eksportir tempe.