

Laporan "*Pilot Project*
Skema Pembiayaan Pertanian
melalui Penerapan
Konsep Pembiayaan Rantai Nilai
(*Value Chain Financing*)"



BANK INDONESIA

DEPARTEMEN PENGEMBANGAN UMKM

2016

Halaman ini sengaja dikosongkan

Kata Pengantar

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT yang senantiasa memberikan kemudahan dalam menyelesaikan segala tugas dan amanah yang diberikan sehingga laporan "*Pilot Project* Skema Pembiayaan Pertanian melalui Penerapan Konsep Pembiayaan Rantai Nilai (*Value Chain Financing*)" dapat diselesaikan dengan baik dan tepat pada waktunya.

Sektor pertanian telah terbukti dari waktu ke waktu memiliki peranan yang sangat strategis dalam perekonomian nasional, dimana pada tahun 2015, sektor pertanian mampu menyerap sekitar 38,97 juta atau 34% tenaga kerja dan memberikan kontribusi sebesar 13,52% terhadap PDB. Terlebih lagi dengan masih adanya potensi yang begitu besar di sektor tersebut untuk dapat tumbuh secara berkelanjutan. Dengan pertimbangan tersebut, diperlukan peran serta dari berbagai pihak untuk berkontribusi dalam pengembangannya seperti upaya Bank Indonesia untuk mendorong penyaluran kredit/pembiayaan perbankan di sektor pertanian. Hal ini perlu mendapatkan perhatian karena sektor pertanian masih menjadi salah satu sektor yang belum dimanfaatkan secara optimal oleh perbankan. Penyaluran kredit/pembiayaan di sektor pertanian pada tahun 2015 tercatat hanya sebesar 6,23% dari total kredit/pembiayaan.

Untuk itu, diperlukan berbagai upaya perbaikan terutama terkait peningkatan pemahaman perbankan terhadap karakteristik usaha pertanian dan rancangan skema pembiayaan yang lebih sesuai dengan pola usaha pertanian. Sebagai salah satu upaya mendorong penyaluran kredit/pembiayaan di sektor pertanian, sejak tahun 2014 Bank Indonesia telah merintis kerja sama dengan Universitas Padjadjaran guna menyusun kajian skema pembiayaan pertanian melalui pendekatan *value chain financing* terhadap tiga komoditas yaitu beras, cabai merah, dan bawang merah. Kajian tersebut kemudian diimplementasikan melalui pelaksanaan *pilot project* pada tahun 2015 yang bertujuan untuk mengidentifikasi *key success factor* maupun kendala implementasi sebagai masukan dalam perumusan rekomendasi lebih lanjut terkait pembiayaan di sektor pertanian.

Berdasarkan hasil *pilot project* yang telah dilakukan, restrukturisasi rantai nilai merupakan langkah awal yang diperlukan dalam mengimplementasikan pembiayaan rantai nilai pertanian. Hal ini untuk memastikan produksi pertanian dapat terintegrasi dan sesuai permintaan pasar. Adapun proses restrukturisasi tersebut mencakup kegiatan pendampingan secara intensif, mulai dari rekayasa teknologi antara lain pada sisi produksi dan pascapanen, manajemen kelompok tani, sampai kepada akses pemasaran. Keterpaduan tersebut

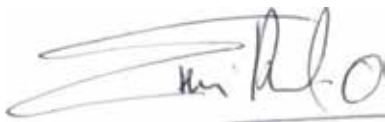
mendorong terbentuknya pasar yang kontinu sehingga mampu meningkatkan kepercayaan mitra pasar/industri serta perbankan untuk menyalurkan pembiayaan kepada petani/kelompok tani. Tidak kalah pentingnya, karakter dan kemampuan petani untuk beradaptasi terhadap perubahan akibat adanya restrukturisasi rantai nilai menjadi faktor penentu keberhasilan skema ini.

Sebagai wujud nyata keberhasilan *pilot project* yang dilakukan, telah tercapai komitmen kerja sama antara peserta *pilot project* dengan pelaku pasar serta perbankan, yang kemudian dibuktikan dengan adanya realisasi penyaluran kredit investasi untuk pembangunan rumah kemas (*packing house*) serta pembiayaan pengadaan agroinput dari perbankan. Keberhasilan *pilot project* tersebut memberikan harapan bagi kami bahwa skema pembiayaan *value chain financing* ini selanjutnya dapat diterapkan dalam skala yang lebih besar. Dengan demikian, pada akhirnya akan mampu memberikan kontribusi secara optimal dalam meningkatkan pembiayaan perbankan di sektor pertanian. Sebagai tindak lanjut, dalam jangka pendek, skema tersebut akan diimplementasikan pada klaster-klaster binaan Bank Indonesia yang tersebar di berbagai daerah dan dalam jangka menengah dan panjang, diharapkan dapat diterapkan pula oleh perbankan secara komersial.

Kami mengucapkan terima kasih dan memberikan apresiasi yang tinggi kepada berbagai pihak terutama kementerian teknis, pemerintah daerah, perbankan dan para pelaku usaha peserta *pilot project* di Indramayu, Majalengka, Tasikmalaya dan Brebes, Kantor Perwakilan Bank Indonesia Cirebon, Tasikmalaya dan Tegal, serta pihak-pihak lain yang telah memberikan partisipasi dan kontribusi untuk terlaksananya *pilot project* ini.

Akhir kata, semoga Allah SWT memberkati semua niat baik dan upaya nyata yang dilakukan serta melapangkan jalan ke arah yang lebih baik untuk kemajuan Negara, bangsa dan masyarakat Indonesia.

Jakarta, Februari 2016



Erwin Rijanto
Deputi Gubernur Bank Indonesia

Ringkasan Eksekutif

Pembangunan sektor pertanian merupakan salah satu agenda besar Pemerintah Indonesia mengingat bahwa sektor pertanian merupakan sektor yang terbanyak menyerap tenaga kerja dan penyumbang PDB terbesar kedua setelah sektor industri pengolahan. Keberhasilan pembangunan pertanian dapat berdampak pada peningkatan kesejahteraan masyarakat pertanian dan meningkatkan ketahanan pangan melalui stabilisasi harga dan ketersediaan bahan pangan pokok.

Pembangunan sektor pertanian meliputi antara lain penerapan teknologi budidaya, penanganan pascapanen, pemasaran hingga permodalan. Aspek permodalan masih dianggap menjadi salah satu kendala utama. Hal ini tercermin dari rendahnya penyaluran kredit perbankan di sektor pertanian yang baru mencapai Rp212,4 triliun atau 5,7% dari total kredit perbankan yang didominasi subsektor perkebunan dengan pangsa 83,8%.

Rendahnya pangsa kredit pertanian, khususnya subsektor pangan dan hortikultura antara lain disebabkan oleh : (1) *high transaction cost* (biaya transaksi tinggi) bagi peminjam maupun pemberi kredit; (2) persepsi tingginya risiko pada usaha pertanian; (3) kurangnya informasi kelayakan usaha maupun aspek keuangan mengenai usaha pertanian; dan (4) ketidaksesuaian skema pembiayaan yang ada dengan karakteristik usaha pertanian.

Dalam rangka meningkatkan penyaluran kredit atau pembiayaan di sektor pertanian khususnya subsektor pangan dan hortikultura, pada tahun 2014 Bank Indonesia melakukan penelitian skema pembiayaan pertanian melalui penerapan konsep pembiayaan rantai nilai (*value chain financing/VCF*). Sebagai tindak lanjut dari hasil penelitian tersebut, pada tahun 2015 dilaksanakan *pilot project* implementasi model pembiayaan pertanian melalui pendekatan konsep rantai nilai dengan melibatkan para pelaku usaha pangan dan hortikultura terpilih beserta para pemangku kepentingan lainnya.

Pelaksanaan *pilot project* tersebut dilakukan pada tiga komoditas pangan dan hortikultura terpilih yang dinilai berperan dalam mendukung ketahanan pangan serta dapat memengaruhi kestabilan harga (inflasi) karena tergolong *volatile food*, yaitu beras, cabai merah dan bawang merah. *Pilot project* dilakukan di daerah sentra dengan Kelompok Tani/Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan) terpilih, yaitu Gapoktan Tani Mulus di Kabupaten Indramayu (beras), Kelompok Tani Kawung Hegar di Kabupaten Tasikmalaya (cabai merah), Kelompok Tani Cijurey di Kabupaten Majalengka (bawang merah), dan Kelompok Tani Mekar Jaya di Kabupaten Brebes (bawang

merah). Masing-masing peserta *pilot project* dipilih dengan kriteria antara lain: kinerja usaha tani (luas lahan, penyediaan sarana produksi, panen dan pengolahan pasca panen, pemasaran hasil panen), kinerja pembiayaan dan keterlibatan para pemangku kepentingan.

Dari hasil *pilot project* teridentifikasi bahwa implementasi pembiayaan rantai nilai pertanian harus diawali dengan restrukturisasi rantai nilai pertanian konvensional menjadi rantai nilai terstruktur sehingga produksi pertanian dapat terintegrasi dan sesuai dengan permintaan pasar. Proses restrukturisasi dimaksud harus diikuti dengan upaya pendampingan antara lain rekayasa teknologi (penerapan pola tanam sesuai permintaan pasar dan *good agricultural practices*), manajemen kelompok tani, dan akses pemasaran. Proses restrukturisasi dapat mendorong terbentuknya pasar yang kontinu dan kestabilan harga sehingga meningkatkan kepercayaan perbankan dan mitra pasar/industri untuk mempercepat proses realisasi pembiayaan kepada petani/kelompok tani.

Berdasarkan *lesson learned* di lapangan, karakter dan kemampuan petani untuk beradaptasi dalam restrukturisasi rantai nilai pertanian menjadi faktor penentu keberhasilan *pilot project* skema pembiayaan rantai nilai. Namun demikian, penerapan konsep rantai nilai belum mampu mendorong perbankan untuk mengakui piutang sebagai jaminan, meskipun telah terjadi integrasi dari hulu (produksi) sampai dengan hilir (pemasaran/perdagangan).

Pada seluruh tahapan *pilot project*, peranan dan koordinasi antara berbagai pemangku kepentingan sangat dibutuhkan. Pemangku kepentingan tersebut antara lain pelaku pasar, dinas terkait, perbankan, perguruan tinggi, Bank Indonesia, dan aktor utama yaitu gapoktan/kelompok tani yang menerapkan skema rantai nilai.

Dari hasil *pilot project* dapat disimpulkan bahwa pembiayaan rantai nilai dapat dilaksanakan dengan baik apabila memenuhi faktor kunci atau prasyarat yaitu: 1) keterlibatan para pelaku rantai nilai, 2) adanya pasar terstruktur, 3) penerapan sistem produksi hibrida atau berbasis permintaan pasar, 4) penerapan manajemen rantai nilai, 5) penerapan sistem kolektif berbasis permintaan pasar dengan aplikasi teknologi (pola tanam, pasca panen), 6) layanan pendampingan bagi para pelaku sepanjang rantai nilai, 7) layanan pembiayaan pedesaan yang bersumber dari perbankan ataupun non perbankan.

Selain itu, ke depan dapat dipertimbangkan untuk menerapkan kebijakan yang mengatur mekanisme pemanfaatan piutang dan persediaan di gudang sebagai agunan tambahan dalam penerapan pembiayaan rantai nilai. Di sisi lain, para aktor dan pemangku kepentingan harus mampu bekerja sama menciptakan iklim yang kondusif bagi penerapan skema pembiayaan pertanian dengan konsep rantai nilai melalui rekayasa teknologi, rekayasa struktur pasar, rekayasa sosial dan pendampingan kepada kelompok tani.

Daftar Isi

	Halaman
KATA PENGANTAR	3
RINGKASAN EKSEKUTIF	5
DAFTAR ISI.....	7
DAFTAR TABEL	9
DAFTAR GAMBAR	11
 I. PENDAHULUAN.....	13
1.1. Latar Belakang.....	13
1.2. Tujuan	15
1.3. Tinjauan Pustaka.....	15
1.3.1. Rantai Nilai.....	15
1.3.2. Pembiayaan Rantai Nilai	17
II. METODE PENELITIAN	23
2.1. Pemilihan Lokasi Penelitian	23
2.2. Tahapan Penelitian Implementasi	23
2.2.1. Tahap Persiapan.....	24
2.2.2. Tahap Pembangunan Kesadaran	25
2.2.3. Tahap Implementasi	26
2.2.4. Tahap Monitoring dan Evaluasi	26
III. KERAGAAAN RANTAI NILAI	27
3.1. Keragaan Rantai Nilai.....	27
3.1.1. Komoditas Beras	27
3.1.2. Komoditas Bawang Merah	33
3.1.2.1. Kabupaten Brebes	34
3.1.2.2. Kabupaten Majalengka.....	39
3.1.3. Komoditas Cabai Merah.....	42
3.2. Restrukturisasi Rantai Nilai	46
3.2.1. Komoditas Beras	46
3.2.2. Komoditas Bawang Merah	50
3.2.2.1. Kabupaten Brebes	50

3.2.2.2. Kabupaten Majalengka.....	52
3.2.3. Komoditas Cabai Merah	54
IV. IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN RANTAI NILAI	57
4.1. Implementasi Pembiayaan Rantai Nilai	57
4.1.1. Komoditas Beras	57
4.1.2. Komoditas Bawang Merah	59
4.1.2.1. Kabupaten Brebes	59
4.1.2.2. Kabupaten Majalengka.....	60
4.1.3. Komoditas Cabai Merah.....	61
4.2. Pembelajaran (<i>Lesson Learned</i>) Implementasi Pembiayaan Rantai Nilai.....	63
4.2.1. Perbandingan Sebelum dan Sesudah (<i>Gap Analysis</i>) Implementasi <i>Pilot Project</i>	64
4.2.2. Kendala Implementasi (dari sisi perbankan, karakter petani, pasar, dll)	71
4.2.3. Faktor Keberhasilan.....	73
V. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI.....	77
5.1. Kesimpulan.....	77
5.2. Rekomendasi	78
DAFTAR PUSTAKA	81
LAMPIRAN	82

Daftar Tabel

	Halaman
Tabel 1.1. Perkembangan Kredit Perbankan Sektor Pertanian (Triliun Rp)	13
Tabel 1.2. Perbedaan Sistem Pembiayaan Rantai Nilai dengan Konvensional.....	17
Tabel 1.3. Deskripsi Pembiayaan Rantai Nilai Pertanian	19
Tabel 2.1. Lokasi dan Komoditas <i>Pilot Project</i>	23
Tabel 3.1. Pola Tanam Komoditas Padi pada Gapoktan Tani Mulus	29
Tabel 3.2. Identifikasi Risiko di Gapoktan Tani Mulus	32
Tabel 3.3. Pemetaan <i>Stakeholder</i> yang Terkait dengan Gapoktan Tani Mulus.....	33
Tabel 3.4. Jadwal dan Pola Tanam Komoditas Bawang Merah Kelompok Tani Mekar Jaya	35
Tabel 3.5. Proses Pascapanen Bawang Merah yang dilakukan sebelum Pengiriman ke Indofood	36
Tabel 3.6. Identifikasi Risiko di Kelompok Tani Mekar Jaya	37
Tabel 3.7. Pemetaan <i>Stakeholder</i> Pada Kelompok Tani Mekar Jaya	39
Tabel 3.8. Jadwal dan Pola Tanam Bawang Merah Kelompok Tani Cijurey	39
Tabel 3.9. Identifikasi Risiko Kelompok Tani Cijurey.....	42
Tabel 3.10. Pemetaan <i>Stakeholder</i> yang Terkait dengan Kelompok Tani Cijurey	42
Tabel 3.11. Jadwal dan Pola Tanam Bawang Merah Kelompok Tani Kawung Hegar	43
Tabel 3.12. Identifikasi Risiko di Kelompok Tani Kawung Hegar	45
Tabel 3.13. Pemetaan <i>Stakeholder</i> yang Terkait dengan Kelompok Tani Kawung Hegar.....	45
Tabel 4.1. Perbandingan Sebelum dan Sesudah Implementasi <i>Pilot Project</i> VCF di Gapoktan Tani Mulus, Kabupaten Indramayu	56
Tabel 4.2. Perbandingan Sebelum dan Sesudah Implementasi <i>Pilot Project</i> VCF di Kelompok Tani Mekar Jaya, Kabupaten Brebes	67
Tabel 4.3. Perbandingan Sebelum dan Sesudah Implementasi <i>Pilot Project</i> VCF di Kelompok Tani Cijurey, Kabupaten Majalengka	68
Tabel 4.4. Perbandingan Sebelum dan Sesudah Implementasi <i>Pilot Project</i> VCF di Kelompok Tani Kawung Hegar, Kabupaten Tasikmalaya.....	70
Tabel 4.5. Dampak Penerapan <i>Pilot Project Value Chain Financing</i>	75

Halaman ini sengaja dikosongkan

Daftar Gambar

	Halaman
Gambar 1.1. Integrasi Pembiayaan Rantai Nilai Produk Pertanian	21
Gambar 2.1. Tahapan Pengembangan <i>Pilot Project</i>	24
Gambar 3.1. Aliran Rantai Nilai Komoditas Beras di Gapoktan Tani Mulus (sebelum restrukturisasi rantai nilai)	30
Gambar 3.2. Aliran Rantai Nilai Komoditas Bawang Merah di Kelompok Tani Mekar Jaya (sebelum restrukturisasi rantai nilai)	35
Gambar 3.3. Aliran Rantai Nilai Komoditas Bawang Merah di Kelompok Tani Cijurey (sebelum restrukturisasi rantai nilai)	40
Gambar 3.4. Aliran Rantai Nilai Komoditas Cabai Merah di Kelompok Tani Kawung Hegar (sebelum restrukturisasi rantai nilai)	44
Gambar 3.5. Restrukturisasi Aliran Rantai Nilai Komoditas Beras di Gapoktan Tani Mulus.....	47
Gambar 3.6. Restrukturisasi Aliran Rantai Nilai Komoditas Bawang Merah di Kelompok Tani Mekar Jaya	50
Gambar 3.7. Restrukturisasi Aliran Rantai Nilai Komoditas Bawang Merah Pada Kelompok Tani Cijurey	53
Gambar 3.8. Restrukturisasi Aliran Rantai Nilai Komoditas Cabai Merah di Kelompok Tani Kawung Hega	55
Gambar 4.1. Alur Skema Kebutuhan Pembiayaan Rantai Nilai Komoditas Beras Pada Gapoktan Tani Mulus	58
Gambar 4.2. Alur Skema Kebutuhan Pembiayaan Rantai Nilai Komoditas Bawang Merah Pada Kelompok Tani Mekar Jaya.....	60
Gambar 4.3. Alur Skema Kebutuhan Pembiayaan Rantai Nilai Komoditas Bawang Merah Pada Kelompok Tani Cijurey	62
Gambar 4.4. Alur Skema Kebutuhan Pembiayaan Rantai Nilai Komoditas Cabai Merah Pada Kelompok Tani Kawung Hegar.....	62

Halaman ini sengaja dikosongkan

I. Pendahuluan

1.1. Latar Belakang

Pembangunan pertanian merupakan salah satu agenda besar Pemerintah Indonesia dalam jangka waktu 5 tahun ke depan dalam rangka mewujudkan kedaulatan pangan yang berdampak pada kemandirian ekonomi. Hal ini sangat penting mengingat sektor pertanian merupakan sektor yang terbanyak menyerap tenaga kerja, yaitu sekitar 39 juta orang atau 34% (BPS, Agustus 2014). Selain itu, data BPS tahun 2014 menyebutkan bahwa sektor pertanian, peternakan, kehutanan dan perikanan merupakan sektor penyumbang PDB terbesar kedua yaitu 14,43% setelah sektor industri pengolahan (23,70%). Keberhasilan pembangunan pertanian dapat berdampak peningkatan kesejahteraan masyarakat yang bekerja di sektor pertanian serta meningkatkan ketahanan pangan khususnya stabilisasi harga dan ketersediaan bahan pangan pokok.

Namun demikian, tidak sedikit tantangan yang dihadapi dalam pembangunan sektor pertanian, antara lain terkait penerapan teknologi budidaya dan penanganan pascapanen, pemasaran hingga permodalan. Aspek permodalan masih dianggap menjadi salah satu kendala utama. Hal ini terlihat dari rendahnya penyaluran kredit perbankan di sektor pertanian selama beberapa tahun terakhir. Pada akhir 2014, kredit yang disalurkan perbankan ke sektor pertanian baru mencapai Rp212,4 triliun atau 5,7%.

Tabel 1.1. Perkembangan Kredit Perbankan Sektor Pertanian (triliun rupiah)

Keterangan	2010	2011	2012	2013	2014
Total Kredit Perbankan	1.777,4	2.216,55	2.725,71	3.319,8	3.706,5
Pertanian, Perburuan dan Kehutanan	86,5,0	109,8,9	142,5,9	177,2,4	212,4
Pangsa (%)	4,9	5,0	5,2	5,3	5,7

Sumber: Laporan Bulanan Bank Umum (DPUM BI, 2015)

Lebih mendalam, penyaluran kredit di sektor pertanian didominasi oleh subsektor perkebunan, sebesar 83,8% pada akhir tahun 2014. Subsektor lainnya terutama subsektor pangan dan hortikultura memiliki pangsa kredit pertanian terkecil, yakni 4,2% untuk subsektor pangan dan 2% untuk subsektor hortikultura (LBU, 2014).

Rendahnya pangsa kredit pertanian, khususnya subsektor pangan dan hortikultura disebabkan oleh beberapa hal, antara lain: (1) *high transaction cost* (biaya transaksi tinggi) bagi peminjam maupun pemberi kredit; (2) persepsi tingginya risiko pada usaha pertanian subsektor pangan dan hortikultura; (3) kurangnya informasi kelayakan usaha maupun aspek keuangan mengenai usaha pertanian subsektor pangan dan hortikultura; dan (4) ketidaksesuaian skema pembiayaan yang ada dengan karakteristik usaha subsektor pangan dan hortikultura. Kendala-kendala serupa juga dialami oleh skema kredit program pemerintah seperti Kredit Ketahanan Pangan dan Energi (KKP-E) sehingga penyerapan kreditnya mencapai hasil yang kurang menggembirakan. Hal ini antara lain disebabkan kredit program yang ada lebih terfokus pada pembiayaan usaha tani (*on farm*) dan belum mengintegrasikan kebutuhan pasar (permintaan) dengan produksi di petani (produsen).

Dalam rangka meningkatkan efektivitas penyaluran kredit atau pembiayaan di sektor pertanian khususnya subsektor pangan dan hortikultura, pada tahun 2014 Bank Indonesia melakukan penelitian skema pembiayaan pertanian melalui penerapan konsep pembiayaan rantai nilai (*value chain financing*). Pembiayaan rantai nilai atau *value chain financing* merupakan produk keuangan dan jasa yang mengalir melalui setiap titik dalam rantai nilai dengan tujuan meningkatkan pengembalian atas investasi, pertumbuhan, maupun daya saing rantai nilai tersebut. Melalui pembiayaan rantai nilai, risiko dari pembiayaan dan pengembaliannya kepada lembaga penyedia jasa keuangan akan ditanggung bersama oleh pelaku dalam rantai nilai (USAID, 2010).

Hasil penelitian Bank Indonesia (2014) menunjukkan bahwa: (1) usaha pertanian subsektor pangan dan hortikultura memiliki berbagai potensi risiko di setiap pelaku dari hulu sampai ke hilir, sehingga diperlukan pemahaman yang kuat mengenai karakteristik usaha berupa sifat produk, struktur rantai nilai dan risiko; (2) penerapan sistem manajemen rantai nilai yang terintegrasi dengan pembiayaan mampu meminimalisir risiko dari hulu (produksi) ke hilir (pasar) dan meningkatkan kinerja usaha pangan dan hortikultura. Pendekatan ini dapat diterapkan melalui beberapa skema pembiayaan antara lain: (i) pembiayaan produk (agroinput dan jasa perdagangan), (ii) pembiayaan *receivables* (anjak piutang/*factoring*), dan (iii) penjaminan aset fisik (pembiayaan resi gudang dan pembiayaan investasi teknologi). Skema pembiayaan pertanian dengan pendekatan rantai nilai yang terintegrasi tersebut digunakan untuk memenuhi kebutuhan dan mengatasi berbagai kendala sehingga dapat mereduksi risiko dan meningkatkan efisiensi rantai nilai. Agar dapat diimplementasikan dengan baik, penerapan konsep pembiayaan rantai nilai memerlukan: (i) peran bank sebagai lembaga pembiayaan yang dapat mengakomodir kebutuhan pembiayaan seluruh pelaku rantai nilai dari hulu ke hilir, (ii) pasar yang terstruktur sebagai tujuan pemasaran, (iii) produksi yang berbasis permintaan pasar, (iv) penerapan manajemen rantai nilai yang terdiri atas manajemen proses produksi dan manajemen risiko dari seluruh rantai nilai, (v) penerapan teknologi, dan (vi) pendampingan bagi pelaku usaha/petani.

Sebagai tindak lanjut dari hasil penelitian tersebut, pada tahun 2015 dilaksanakan *pilot project* implementasi model pembiayaan pertanian melalui pendekatan konsep rantai nilai. Implementasi skema pembiayaan tersebut akan melibatkan para pelaku usaha pangan dan hortikultura terpilih beserta dengan para pemangku kepentingan.

1.2. Tujuan

Pilot project dilaksanakan dalam rangka mengimplementasikan model pembiayaan pertanian dengan menggunakan konsep pembiayaan rantai nilai (*value chain financing*) pada rantai nilai komoditas pangan dan hortikultura yang telah ditetapkan. Dengan demikian, dapat diketahui faktor utama keberhasilan (*key success factor*) penerapan model pembiayaan rantai nilai pertanian dimaksud agar dapat diterapkan dalam skala yang lebih luas. Adapun tujuan dari *pilot project* adalah:

1. Menetapkan pelaku yang terlibat pada rantai nilai subsektor komoditas pangan dan hortikultura yang terpilih sebagai studi kasus penerapan model pembiayaan rantai nilai.
2. Mengikutsertakan perbankan dan *stakeholders* terkait lainnya untuk berkolaborasi dalam menerapkan pembiayaan rantai nilai pada pelaku usaha subsektor komoditas pangan dan hortikultura.
3. Mengidentifikasi faktor utama keberhasilan (*key success factor*), identifikasi faktor penghambat dan tantangan utama dalam penerapan model pembiayaan rantai nilai pertanian agar dapat diterapkan dalam skala yang lebih luas.
4. Memberikan rekomendasi dari hasil evaluasi *pilot project* penerapan model pembiayaan rantai nilai pertanian pada usaha subsektor komoditas pangan dan hortikultura sebagai masukan bagi pemerintah dan perbankan dalam menerapkan kebijakan pembiayaan sektor pertanian.

1.3. Tinjauan Pustaka

1.3.1. Rantai Nilai

Rantai nilai mengacu pada keseluruhan aktivitas yang diperlukan untuk memindahkan barang (atau jasa) mulai dari fase perencanaan, masuk ke tahap produksi, sampai ke tangan konsumen akhir (Kaplinsky dan Moris, 2001). Sebuah rantai nilai muncul ketika seluruh pelaku dalam rantai bekerja dengan tujuan untuk memaksimalkan nilai produk akhir.

Alberta Value Chain Initiative mendefinisikan rantai nilai sebagai penggabungan secara vertikal dari perusahaan-perusahaan untuk memperoleh posisi yang lebih menguntungkan di pasar.

Penggabungan vertikal berarti perusahaan-perusahaan tersebut saling terkait dalam satu kesatuan proses produksi, melalui berbagai proses atau pengolahan sampai pada tahap di mana konsumen dan penjual melakukan pembelian produk jadi. Rantai nilai berbeda dengan bentuk gabungan perusahaan lainnya. Sebagai contoh, gabungan dari para produsen pertanian yang bekerja sama bukanlah rantai nilai, melainkan penggabungan secara horizontal. Pada umumnya, rantai nilai terbentuk jika terdapat tiga atau lebih perusahaan yang bergabung secara vertikal, yang disebut sebagai hubungan dalam rantai nilai. Kerjasama dalam rantai nilai tidak hanya sekedar perjanjian jangka panjang, melainkan juga kerjasama antar perusahaan berbeda yang saling terlibat dalam rantai nilai untuk menyelesaikan berbagai permasalahan bersama-sama.

Tujuan utama perusahaan-perusahaan yang tergabung dalam rantai nilai adalah memperoleh hasil yang lebih menguntungkan, misalnya harga yang lebih tinggi. Namun demikian, dibutuhkan waktu untuk mewujudkan manfaat dari rantai nilai antara lain keamanan pasar yang lebih terjaga dan biaya yang lebih murah. Dengan menjadi bagian dari rantai nilai, perusahaan dapat lebih mudah menembus pasar, menjamin ketersediaan barang dan komunikasi yang baik, sehingga akan meningkatkan siklus pengembangan produk. Dengan kata lain, penggabungan perusahaan secara vertikal dapat membangun kerjasama bisnis yang lebih baik.

Rantai nilai dimulai dan diakhiri dengan pasar. Rantai nilai harus terus berkembang untuk dapat menanggapi permintaan pasar. Ketika suatu perusahaan bergabung dalam rantai nilai, perusahaan tersebut harus aktif terlibat di dalamnya. Interaksi dengan pasar akan memberikan informasi yang berguna bagi para pengambil keputusan di setiap bagian rantai nilai. Rantai nilai yang berfungsi dengan baik akan memberikan hasil yang efektif bagi aktivitas produksi yang berkaitan dengan pemenuhan permintaan pasar.

Rantai nilai dalam agribisnis dirancang untuk meningkatkan keuntungan persaingan (*competitive advantage*). Hal ini dilakukan dengan menghubungkan produsen, pelaku produksi, pelaku pasar, perusahaan penyedia jasa pangan, perusahaan ritel, peneliti pertanian, dan pemasok (*supplier*). Keunggulan rantai nilai agribisnis dibandingkan dengan bentuk kerja sama lainnya adalah:

- a) Rantai nilai merupakan perusahaan yang diperluas. Apabila rantai produk dan prosesnya sulit ditiru oleh pelaku lain, berarti rantai nilai tersebut memiliki daya saing yang baik;
- b) Rantai nilai dapat membantu mengendalikan risiko. Pembeli memperoleh jaminan ketersediaan produk dan dapat menelusuri produk sampai ke asalnya, dan *supplier* pun memperoleh jaminan pasar;
- c) Rantai nilai dapat mengembangkan akses pasar dan mengurangi waktu yang dibutuhkan untuk merespon perubahan permintaan konsumen.

Terdapat beberapa alasan bagi pelaku usaha sektor pertanian untuk bergabung dalam rantai nilai agribisnis, antara lain:

- a) Menambah keamanan produk pangan.
- b) Menjamin ketersediaan dan kualitas produk.
- c) Menciptakan pasar baru.
- d) Mengembangkan posisi pasar atau meningkatkan citra usaha.
- e) Kemudahan fasilitas dan perlengkapan untuk meningkatkan efisiensi penanaman.
- f) Kemudahan akses riset dan teknologi.
- g) Meningkatkan proses inovasi produk atau pengembangan pasar.
- h) Memperoleh bantuan keuangan dari pelaku lainnya, mengurangi investasi, dan meningkatkan peluang untuk memperoleh pembiayaan.
- i) Mengembangkan hubungan antara konsumen dan supplier/pemasok.
- j) Memperoleh keuntungan persaingan yang sulit untuk ditiru.

1.3.2. Pembiayaan Rantai Nilai

Menurut Robinson dalam Hoffman (2011), pembiayaan rantai nilai adalah bagaimana mengelola modal kerja, arus kas antara perusahaan sepanjang rantai nilai baik dalam bentuk pembayaran antara pemasok (*supplier/vendor*) dan pembeli atau dalam bentuk keuangan. Melalui pembiayaan rantai nilai, risiko pembiayaan maupun pengembaliannya kepada penyedia keuangan ditanggung bersama oleh pelaku dalam rantai pasok.

Berdasarkan konsep pembiayaan rantai nilai yang telah diuraikan di atas, terlihat adanya perbedaan antara pembiayaan yang menggunakan pendekatan rantai nilai (*value chain financing*) dengan pola pembiayaan konvensional. Tabel 1.2. menunjukkan komparasi antara sistem pembiayaan rantai nilai dengan sistem pembiayaan konvensional yang umum digunakan.

Tabel 1.2. Perbedaan Sistem Pembiayaan Rantai Nilai dengan Konvensional

No	Indikator	Sistem Pembiayaan Rantai Nilai (<i>Value Chain Financing</i>)	Sistem Pembiayaan Konvensional
1	Prinsip pembiayaan	Kontrak kerja sama/kemitraan	Kebutuhan peminjam
2	Nominal pembiayaan	Merujuk pada kebutuhan pelaku	Merujuk kepada plafon kredit yang ditetapkan
3	Periode pembiayaan	Berdasarkan kesepakatan dalam kontrak kerja sama	Sesuai jangka waktu skema kredit yang ditetapkan
4	Hubungan yang terjalin	Hubungan kemitraan dan pembagian risiko	Hubungan bisnis, risiko masing-masing pelaku
5	Cakupan pembiayaan	Dapat melibatkan satu lini atau lebih dalam suatu rantai nilai	Hanya pada satu lini atau pelaku

No	Indikator	Sistem Pembiayaan Rantai Nilai (<i>Value Chain Financing</i>)	Sistem Pembiayaan Konvensional
6	Biaya transaksi	Ditanggung bersama oleh pelaku yang terlibat dalam skema pembiayaan rantai nilai	Ditanggung oleh pihak peminjam
7	Sekuritisasi pembiayaan	Kontrak kerja sama dapat digunakan sebagai jaminan	Aset pribadi milik peminjam digunakan sebagai jaminan
8	Pihak yang bertanggung jawab	Seluruh pelaku yang terlibat dalam skema pembiayaan rantai nilai	Sepenuhnya diserahkan kepada peminjam
9	Aliran informasi	Informasi diperlukan sebelum pembiayaan, saat pembiayaan berlangsung, hingga pelunasan	Informasi mengenai peminjam diperlukan sebelum diberikan pinjaman
10	Sistem penghitungan kemampuan usaha	Spesifik sesuai dengan karakteristik usaha	Disamakan antara sektor pertanian dan non-pertanian
11	Jasa keuangan	Kredit keuangan, nota gudang, pembiayaan pembelian ulang, <i>leasing</i> , anjak piutang	Kredit keuangan

Sumber: KTT and IIRR, 2010 (diolah)

Model pembiayaan rantai nilai pertanian sangat penting diterapkan dalam upaya meningkatkan pembiayaan sektor pertanian, khususnya komoditas pangan dan hortikultura. Alasannya antara lain keterbatasan modal kerja dan besarnya investasi yang diperlukan, serta tingkat risiko yang tinggi mulai dari proses produksi, penanganan pascapanen hingga distribusi produk. Pembiayaan rantai nilai ditentukan pula oleh sifat komoditas pangan dan hortikultura serta rekayasa proses produksi baik di tingkat *on farm* maupun *off farm*. Terdapat beberapa skema pembiayaan rantai nilai yang dapat diterapkan dalam agribisnis pangan dan hortikultura yang perlu diuji lebih lanjut mengingat sifat komoditas pertanian yang spesifik. Beberapa instrumen pembiayaan rantai nilai pertanian yang dapat diterapkan adalah:

A. Pembiayaan Produk (*Product Financing*)

1. Pembiayaan Agriinput atau Input Produksi;
2. Pembiayaan Jasa Perdagangan.

B. *Receivables Financing*

1. Pembiayaan Anjak Piutang (*Factoring*).

C. Penjaminan Aset Fisik (*Physical asset collateralization*)

1. Pembiayaan Jaminan Kepemilikan Komoditas-Sistem Resi Gudang (*warehouse receipt*);
2. Pembiayaan Investasi Teknologi.

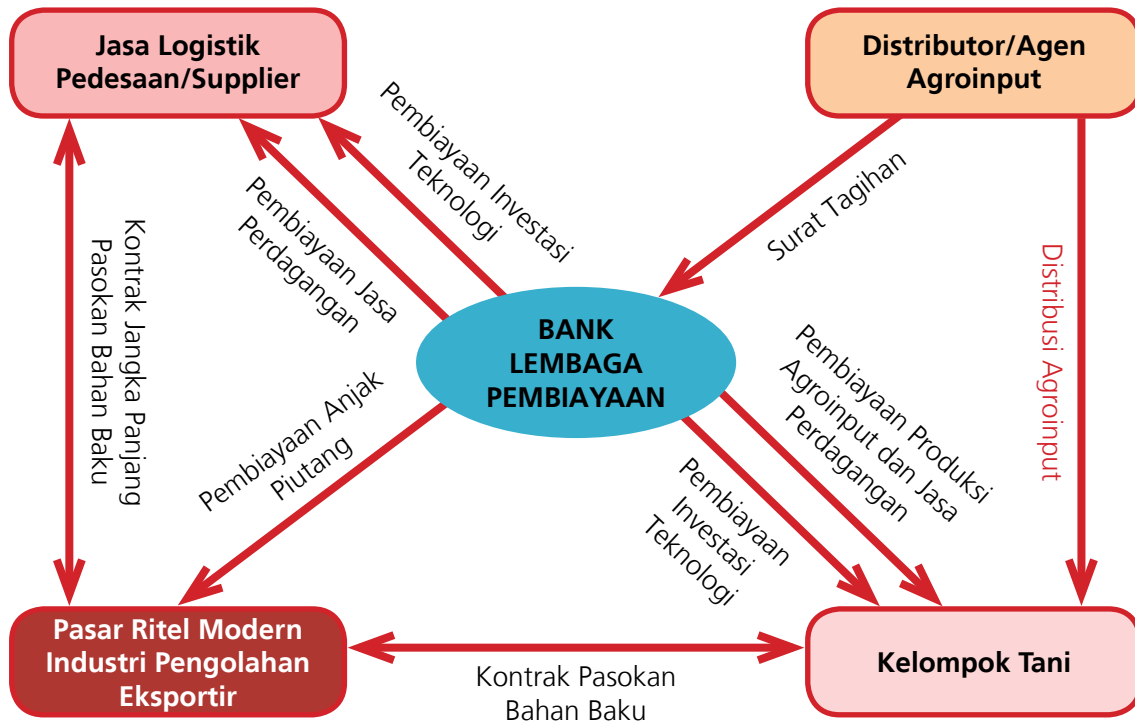
Tabel 1.3. Deskripsi Pembiayaan Rantai Nilai Pertanian

No	Skema Pembiayaan	Uraian Singkat
Pembiayaan Produk (<i>Product Financing</i>)		
1.	Pembiayaan Agroinput	Merupakan pengembangan dari pembiayaan/kredit usahatani konvensional yang diberikan kepada petani atau pelaku di dalam rantai nilai lainnya, di mana pembayaran kredit dilakukan setelah masa panen. Perbedaannya dengan kredit usaha tani konvensional adalah pemberian kredit diberikan kepada kelompok tani/koperasi/jasa logistik perdesaan yang sudah mempunyai kontrak dengan <i>supplier</i> atau pasar terstruktur (yang mensyaratkan kepastian volume, kualitas, kontinuitas dan harga produk). Kredit yang diberikan berupa input produksi (benih, pupuk, pestisida, dsb) melalui agen/toko sarana produksi.
2.	Pembiayaan Jasa Perdagangan	Merupakan tambahan modal kerja berupa pembiayaan yang diberikan kepada kelompok tani untuk membayar hasil produksi kepada anggota kelompok tani/koperasi/jasa logistik perdesaan pada saat penyerahan hasil produksi yang sesuai dengan permintaan pasar terstruktur. Petani memerlukan uang tunai yang digunakan untuk biaya usaha tani dan kebutuhan hidupnya. Pembiayaan ini dilakukan jika pembayaran yang diterima oleh kelompok tani/koperasi/jasa logistik perdesaan dari <i>supplier</i> atau pasar terstruktur memerlukan waktu yang lama (<i>delayed term of payments</i>).
<i>Receivables Financing</i>		
3.	Pembiayaan Anjak Piutang	Merupakan pembiayaan yang diberikan kepada ritel modern/industri pengolahan/eksportir yang telah terikat kontrak dengan <i>supplier</i> /koperasi agar dapat memberikan pembayaran tunai setelah pengiriman produk. Pembayaran tunai tersebut diberikan melalui bank/lembaga keuangan dengan ketentuan diskon tertentu, selanjutnya pihak perbankan akan menagihkan jumlah pembayaran yang diberikan kepada <i>supplier</i> /koperasi kepada ritel modern/industri pengolahan/eksportir. Pembiayaan ini dimaksudkan untuk memperlancar arus kas <i>supplier</i> /koperasi yang mengalami keterlambatan pembayaran dari ritel modern/industri pengolahan/eksportir.

No	Skema Pembiayaan	Uraian Singkat
Pembiayaan Penjaminan Aset Fisik (<i>Physical Asset Collateralization</i>)		
4.	Pembiayaan Sistem Resi Gudang	Kelompok tani dan pelaku lain dalam rantai pasok memberikan jaminan ke bank atau lembaga keuangan dalam bentuk hasil produksi yang disimpan dalam gudang yang sudah tersertifikasi dan menerapkan sistem tunda jual. Pihak gudang mengeluarkan bukti kepemilikan barang (resi gudang) yang dapat digunakan sebagai jaminan dan digunakan oleh petani/ kelompok tani untuk pengajuan kredit. Kredit tersebut dapat digunakan oleh petani untuk biaya usahatani, selanjutnya pembayaran kredit ke bank dilakukan pada saat produk dijual dengan harga yang lebih baik.
5.	Pembiayaan Investasi Teknologi (<i>lease purchase</i>)	Merupakan pembiayaan yang digunakan untuk pembelian investasi teknologi yang menunjang sistem produksi (<i>on farm</i> dan <i>off farm</i>) untuk meningkatkan produktivitas, kualitas, jaminan ketersediaan produk dan sebagainya. Pembiayaan investasi teknologi diberikan tunai oleh perbankan untuk pembelian alat mesin pertanian, alat mesin penanganan pasca panen, kendaraan pengangkut hasil produk dan lain-lain yang digunakan sebagai jaminan oleh kelompok tani/koperasi/jasa logistik.

Pembiayaan rantai nilai pertanian dapat dilakukan secara terintegrasi oleh satu atau lebih lembaga keuangan atau bank yang mengikuti aliran barang/produk dari setiap pelaku rantai nilai produk pertanian. Integrasi pembiayaan rantai nilai dapat mengurangi risiko yang terjadi pada setiap tahapan proses rantai nilai produk pertanian tersebut. Persyaratan utama untuk melakukan pembiayaan rantai nilai terintegrasi adalah pemahaman yang kuat terkait sifat/ karakteristik produk pertanian serta struktur rantai nilai produk pertanian yang memiliki sifat khas dapat dipengaruhi oleh proses bisnis dari masing-masing pelaku. Secara umum integrasi pembiayaan rantai nilai produk pertanian dapat dilihat pada Gambar 1 di bawah ini.

Gambar 1.1. Integrasi Pembiayaan Rantai Nilai Produk Pertanian



Halaman ini sengaja dikosongkan

II. Metode Penelitian

2.1. Pemilihan Lokasi Penelitian

Pilot project implementasi skema pembiayaan pertanian melalui pendekatan konsep *value chain financing* merupakan kelanjutan dari penelitian yang dilakukan pada tahun 2014 dengan komoditas yang sama, yaitu beras, cabai merah dan bawang merah. Ketiga komoditas tersebut merupakan komoditas pangan dan hortikultura yang berperan dalam mendukung ketahanan pangan serta dapat memengaruhi kestabilan harga (inflasi). *Pilot project* dilakukan di 4 (empat) wilayah yaitu Indramayu, Tasikmalaya, Majalengka, dan Brebes. Untuk komoditas cabai merah, *pilot project* dilakukan dengan melibatkan klaster binaan Kantor Perwakilan Bank Indonesia (KPw BI) Tasikmalaya. Untuk komoditas bawang merah, *pilot project* dilakukan dengan melibatkan klaster binaan KPw BI Tegal dan Cirebon. Sedangkan, untuk komoditas beras, *pilot project* dilakukan terhadap salah satu kelompok tani di Indramayu yang merupakan binaan Pemerintah Daerah (Pemda) Kabupaten Indramayu. Secara rinci lokasi dan komoditas yang akan dijadikan *pilot project* dapat dilihat pada Tabel 2.1 berikut.

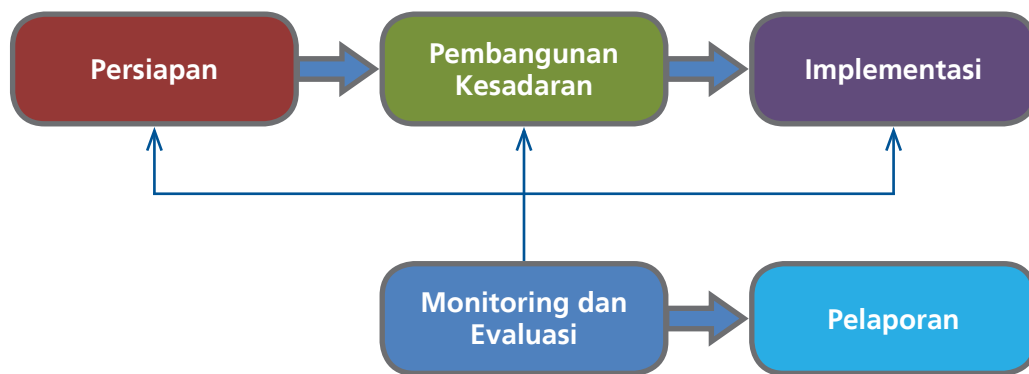
Tabel 2.1. Lokasi dan Komoditas *Pilot Project*

No	Komoditas	Daerah	Pembina
1	Bawang Merah	Brebes	KPw BI Tegal
		Majalengka	KPw BI Cirebon
2	Cabai Merah	Tasikmalaya	KPw BI Tasikmalaya
3	Beras	Indramayu	Pemda Indramayu

2.2. Tahapan Penelitian Implementasi

Pengembangan *pilot project* pembiayaan rantai nilai pertanian perlu dilakukan mengingat model pembiayaan rantai nilai pertanian khususnya komoditas pangan dan hortikultura belum pernah dilakukan. Secara umum, terdapat empat tahap kegiatan dalam *pilot project* pembiayaan rantai nilai yaitu:

1. Tahap Persiapan
2. Tahap Pembangunan Kesadaran
3. Tahap Implementasi
4. Tahap Monitoring dan Evaluasi



Gambar 2. 1. Tahapan Pengembangan *Pilot Project*

Keempat tahap tersebut harus dijalankan secara sistematis di mana masing-masing tahap pada kegiatan *pilot project* tersebut membutuhkan kerja sama dan koordinasi dari berbagai pihak.

2.2.1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan merupakan langkah awal yang harus dilakukan dengan cermat karena menentukan keberhasilan *pilot project* yang akan dilakukan. Tahap ini terdiri dari beberapa kegiatan, yaitu:

1. Seleksi calon penerima manfaat, yang dilakukan dengan mengidentifikasi 2-3 petani/ kelompok tani pada komoditas cabai merah, bawang merah, dan beras. Selanjutnya dilakukan identifikasi rekam jejak selama tiga tahun terakhir dari setiap calon penerima manfaat terkait kinerja usaha tani, portofolio pasar, kinerja pembiayaan dan kinerja kelembagaan.
2. Penetapan calon penerima manfaat yang dilakukan setelah ada penilaian dari hasil identifikasi kriteria calon yang memiliki rekam jejak terbaik untuk menjadi peserta *pilot project* implementasi pembiayaan rantai nilai pertanian.
3. Pemetaan sistem rantai nilai terkait dengan calon penerima manfaat terpilih, yang terdiri dari:
 - a. Pemetaan pelaku dalam rantai nilai, yaitu memetakan kondisi aktual setiap pelaku yang terlibat dalam rantai nilai komoditas dari hulu hingga ke hilir (tujuan pasar akhir). Pemetaan ini juga dilengkapi dengan proses bisnis yang dilakukan oleh setiap pelaku, baik pelaku utama maupun pelaku penunjang.
 - b. Pemetaan aliran barang, yaitu memetakan aliran barang mulai dari ketersediaan agroinput, hingga produk akhir yang dilakukan setiap pelaku dalam rantai nilai.
 - c. Pemetaan aliran uang, yaitu memetakan sistem pembelian dan pembayaran yang dilakukan oleh setiap pelaku serta waktu yang diperlukan dalam proses pembayaran produk.

- d. Pemetaan aliran informasi, yaitu spesifikasi permintaan dan pengetahuan yang menitikberatkan informasi terkait permintaan komoditas dari pasar tujuan yang meliputi jumlah permintaan, kualitas produk, kontinuitas permintaan serta waktu penyerahan atau distribusi produk.
4. Pemetaan risiko yang dihadapi calon penerima manfaat terpilih dan pelaku lain yang terlibat pada rantai nilai. Pemetaan risiko diperlukan untuk mengetahui risiko yang dihadapi, sumber risiko, serta upaya mitigasi risiko yang diperlukan terkait dengan pola pembiayaan yang diperlukan.
5. Pemetaan multi pemangku kepentingan yang terkait dengan *pilot project*. Dari pemetaan ini akan ditetapkan lembaga yang akan dilibatkan dan berperan aktif dalam *pilot project*, antara lain perbankan, pemerintah pusat dan daerah, perguruan tinggi serta LSM.
6. Analisis model bisnis yang akan digunakan pada *pilot project* yang meliputi:
 - a. Peluang melakukan restrukturisasi rantai pasok, yaitu peluang memperoleh akses pasar terstruktur sehingga permintaan komoditas dengan kuantitas, kualitas, kontinuitas, dan harga menjadi lebih terukur yang pada akhirnya akan merubah pola dan sistem produksi di tingkat petani dan kelompok tani.
 - b. Pengembangan sistem produksi yang terkait dengan permintaan pasar terstruktur yang akan dikelola oleh kelompok tani dengan pendekatan sistem kolektif.
 - c. Pendampingan *pilot project* untuk petani dan kelompok tani, dapat berupa rencana pembiayaan produksi kelompok tani disesuaikan dengan sistem produksi yang akan dilakukan, pendampingan manajemen dan administrasi keuangan/pembiayaan serta pendampingan pengembangan akses kepada pasar terstruktur.
 - d. Pemilihan teknologi dan investasi yang diperlukan untuk meningkatkan produksi, mengurangi risiko serta memenuhi permintaan pasar terstruktur.

2.2.2. Tahap Pembangunan Kesadaran

Pada tahap pembangunan kesadaran dilakukan beberapa diskusi dengan semua pihak yang akan terlibat dalam *pilot project*, baik penerima manfaat, perbankan maupun lembaga lainnya. Kegiatan yang dilakukan pada tahap ini adalah diskusi kelompok terfokus yang terbagi menjadi yang diikuti oleh pihak yang terlibat dalam *pilot project*, yaitu Bank Indonesia, tim peneliti, calon peserta *pilot project*, dan perbankan. Hasil yang diharapkan dari tahap ini adalah adanya kesepahaman tentang *pilot project* yang akan dilakukan. Selain itu, diskusi juga dilakukan dengan melibatkan pemangku kepentingan yang tidak terlibat langsung dalam *pilot project* ini seperti pelaku usaha, pemerintah pusat dan daerah dari instansi terkait seperti dinas pertanian, dinas perdagangan dan instansi pemerintah lainnya.

2.2.3. Tahap Implementasi

Tahap implementasi *pilot project* terdiri dari beberapa kegiatan yaitu:

1. Penetapan pembagian tugas serta mekanisme koordinasi yang diperlukan oleh lembaga yang terlibat dalam *pilot project*.
2. Pemilihan instrumen pembiayaan rantai nilai dan integrasinya berdasarkan analisa model bisnis, baik pembiayaan agroinput atau sarana produksi, pembiayaan jasa perdagangan, pembiayaan anjak piutang, pembiayaan resi gudang, atau pembiayaan investasi teknologi.
3. Pembuatan *roadmap* implementasi kegiatan *pilot project* sebagai panduan dalam penerapan pembiayaan rantai nilai (Lampiran 1).
4. Pembagian peran dan tanggung jawab bagi pihak yang terlibat dalam *pilot project* dituangkan dalam kesepakatan kerja sama (Lampiran 2). Bentuk kerja sama yang disepakati tersebut bersifat mengikat hingga batas waktu kegiatan *pilot project*.
5. *Pilot project* dapat dilaksanakan setelah semua tahap persiapan, pembangunan kesadaran dan rangkaian kegiatan dalam implementasi telah dilakukan. Peran Bank Indonesia, perbankan, Tim Peneliti, kelompok tani serta pelaku dalam rantai nilai pertanian yang tertuang jelas dalam mekanisme pelaksanaan dan koordinasi yang telah ditetapkan sebelumnya.

Pendampingan dilakukan oleh Tim Peneliti sebelum penerapan *pilot project* dimulai, antara lain berupa pendampingan penguatan kelembagaan kelompok tani, pendampingan administrasi keuangan kelompok tani, pendampingan pengembangan akses pasar terstruktur, dan lain-lain. Selain pendampingan, koordinasi intensif dengan perwakilan Bank Indonesia dan perbankan yang terlibat juga harus dilakukan secara intensif.

2.2.4. Tahap Monitoring dan Evaluasi

Tahap monitoring dan evaluasi dilaksanakan untuk memantau perkembangan dan mengevaluasi keberhasilan *pilot project*. Dalam tahap ini akan diketahui faktor-faktor yang menjadi kendala maupun yang menjadi faktor penentu keberhasilan *pilot project*. Dalam tahap ini akan dirumuskan pula rekomendasi pelaksanaan *pilot project* agar dapat diterapkan pada skala yang lebih luas.

III. Keragaan Rantai Nilai

3.1 Keragaan Rantai Nilai

Pilot project dilaksanakan untuk 3 (tiga) komoditas yaitu beras, bawang merah, dan cabai merah. Ketiga komoditas tersebut tersebar di 4 (empat) wilayah yaitu Kabupaten Indramayu untuk komoditas beras, Kabupaten Brebes dan Kabupaten Majalengka untuk komoditas bawang merah, dan Kabupaten Tasikmalaya untuk komoditas cabai merah.

3.1.1 Komoditas Beras

Penerima manfaat *pilot project* di Kabupaten Indramayu adalah Gapoktan Tani Mulus yang dipilih berdasarkan beberapa pertimbangan tertentu, antara lain kinerja usaha tani, kinerja kelembagaan, kinerja pembiayaan dan keterlibatan pemangku kepentingan. Gapoktan Tani Mulus berdiri secara resmi pada tanggal 17 Oktober 2007, dengan sekretariat yang berlokasi di Desa Mundakjaya, Kecamatan Cikedung, Kabupaten Indramayu. Saat ini Gapoktan yang diketuai oleh Bapak Muhaimin tersebut beranggotakan 148 orang yang terdiri dari tiga kelompok tani yaitu Kelompok Tani Mulus, Kelompok Tani Mulya, dan Kelompok Tani Sekarjaya dengan total lahan garapan seluas 278 Ha. Petani anggota Gapoktan Tani Mulus rata-rata memiliki luas lahan sekitar 0,2 Ha.

Gapoktan Tani Mulus aktif mengikuti pelatihan yang diselenggarakan oleh Dinas Pertanian setempat setiap bulannya yang difasilitasi oleh PPL. Apabila terdapat serangan hama dan penyakit yang sangat merugikan, Gapoktan Tani Mulus akan mengadakan diskusi mengenai penanganan hama dan penyakit tersebut.

Selain kelembagaan kelompok tani, Gapoktan Tani Mulus telah menyediakan sarana dan prasarana produksi untuk menunjang kegiatan pertanian anggota, seperti pupuk, pestisida, dan sarana lainnya. Untuk menunjang kebutuhan tersebut, Gapoktan Tani Mulus menjalin kemitraan dengan distributor pupuk sejak tahun 2012. Anggota dapat langsung memesan pupuk kepada pihak distributor secara *delivery*. Saat ini kuota pemesanan Gapoktan Tani Mulus untuk pupuk urea 140 ton, TS 70 ton, Phonska 50 ton, pupuk organik 40 ton, dan NPK kujang 35 ton.

Dengan kemudahan memperoleh pupuk, kemitraan dengan distributor pupuk tersebut kini telah diikuti oleh beberapa kelompok tani di desa lain sekitar Kecamatan Cikedung dan Kecamatan Lelea. Selain menyediakan pupuk, Gapoktan Tani Mulus juga menyediakan pestisida dan mesin pertanian seperti traktor dan mesin perontok gabah. Harga pupuk dan pestisida yang dijual di

Gapoktan Tani Mulus jauh lebih murah dibandingkan harga yang ditawarkan oleh toko-toko pertanian, dengan selisih harga sebesar Rp1.000,00/kg.

Gapoktan Tani Mulus juga telah menyediakan layanan gudang tunda jual bagi anggota Gapoktan untuk menyimpan beras pada saat harga jual gabah kurang menguntungkan. Pengembangan sistem gudang tunda jual yang dilakukan Gapoktan Tani Mulus berdasarkan dana yang diperoleh dari program bantuan LDPM (Lembaga Distribusi Pangan Masyarakat) sebesar Rp150-juta yang bertujuan meningkatkan kemandirian petani. Selain pengembangan sistem gudang tunda jual, dana LDPM juga digunakan untuk membangun gudang baru dan pendistribusian pembelian gabah yang menunjang sistem gudang tunda jual.

Mekanisme sistem gudang tunda jual yang diterapkan oleh Gapoktan Tani Mulus diawali dengan penyampaian informasi gabah yang akan dijual dari petani anggota kepada pengurus Gapoktan Tani Mulus. Kemudian pengurus akan segera mengecek kualitas dan kondisi gabah yang dilanjutkan dengan diskusi mengenai jumlah dan dana yang dibutuhkan untuk penyimpanan gabah. Selanjutnya pengurus Gapoktan Tani Mulus akan mengambil gabah di rumah petani anggota Gapoktan Tani Mulus untuk diangkut ke gudang. Biaya angkut ditanggung petani anggota yang menyimpan gabah, yang dibayar saat gabah yang disimpan petani dijual. Hasil penjualan gabah juga akan dipotong biaya penyimpanan dan pengangkutan gabah. Biaya penyimpanan gabah yang ditetapkan oleh pengurus Gapoktan Tani Mulus sebesar Rp100,00/kg.

Uang hasil penjualan gabah dapat langsung diterima petani, sehingga dapat langsung digunakan petani untuk modal usahatani selanjutnya. Khusus untuk biaya pupuk, Gapoktan Tani Mulus akan memberikannya dalam bentuk nota pembelian pupuk sesuai kebutuhan petani, sedangkan sisanya diberikan secara tunai untuk biaya tenaga kerja dan sewa traktor.

Pada suatu saat, kualitas gabah yang disimpan petani kurang baik sehingga harga jual yang diterima petani lebih rendah dan merugikan petani. Selisih harga jual gabah yang memiliki kualitas rendah sekitar Rp100,00/kg dari harga normal. Rendahnya kualitas gabah diakibatkan proses penjemuran yang tidak kering sempurna, sehingga gabah menjadi hitam setelah disimpan lama dalam gudang. Pada saat lain, Gapoktan Tani Mulus juga pernah mengalami kekurangan gabah (gabah yang masuk lebih sedikit daripada yang dikeluarkan). Hal ini dapat disebabkan akurasi alat timbang yang tidak sesuai atau perbedaan penggunaan alat timbang yang digunakan petani dan gapoktan.

Gapoktan Tani Mulus juga membentuk koperasi pertanian sejak tahun 2012 dengan nama Koperasi Tani Hasil. Semula simpanan pokok yang ditetapkan sebesar Rp1.000.000,00 per petani, namun karena dianggap memberatkan, maka diputuskan jumlah simpanan pokok menjadi Rp100.000,00 per petani. Anggota Koperasi Tani Mulus juga dapat meminjam dana

maksimal sebesar Rp2.000.000,00 yang biasanya digunakan untuk modal usaha musim tanam padi yang pertama. Sedangkan untuk musim tanam kedua, modal usahatani padi akan diperoleh dari hasil penyimpanan gabah pada sistem gudang tunda jual.

Komoditas utama yang diusahakan anggota Gapoktan Tani Mulus adalah padi varietas Ciherang dengan pertimbangan kualitas yang lebih baik sehingga harga jual lebih tinggi dari varietas lainnya. Untuk mengatur kontinuitas produksi, Gapoktan Tani Mulus mulai menerapkan sistem pola tanam sebagaimana tercantum pada Tabel 3.1.

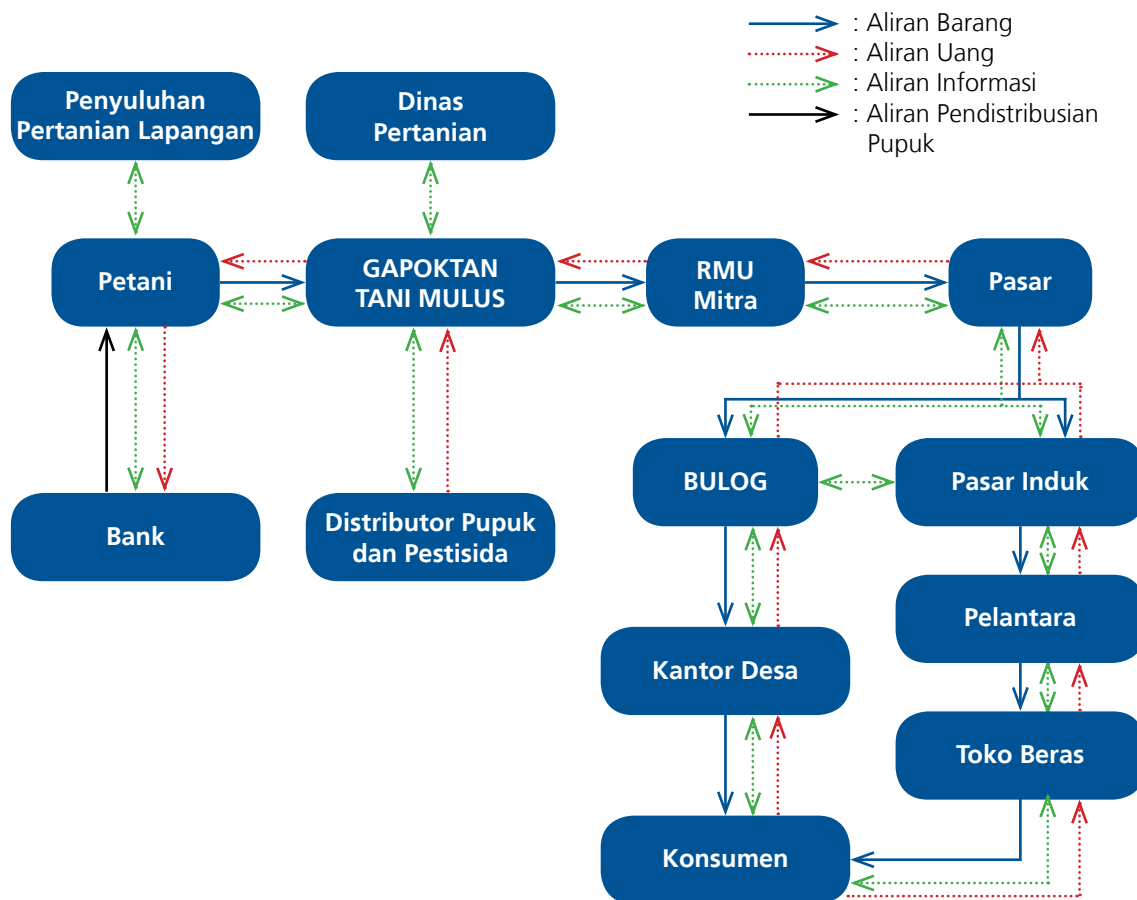
Tabel 3.1. Pola Tanam Komoditas Padi pada Gapoktan Tani Mulus

Bulan	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Pola tanam	Padi				Padi			Palawija (semangka dan blewah)			Istirahat	

Rata-rata hasil panen pada musim tanam pertama sekitar 7 ton GKP/ha dengan penyusutan akibat penjemuran sebesar 15%, sehingga jumlah produksi dari hasil panen pertama yang dapat dijual sebanyak 5,8 - 6 ton GKG. Hasil produksi musim tanam kedua sekitar 6 ton GKP/ha dengan penyusutan akibat penjemuran sebanyak 12%. Dengan demikian, gabah yang dapat dijual sekitar 5,28 – 5,5 ton GKG. Rata-rata hasil panen gabah kering yang dihasilkan oleh petani anggota Gapoktan Tani Mulus sebesar 5 ton GKP/ha.

Gapoktan Tani Mulus tidak hanya mengusahakan komoditas padi, tetapi juga komoditas lainnya seperti palawija, peternakan, perikanan, dan usaha pengolahan hasil pertanian dengan total luas lahan yang diusahakan 278 ha. Saat ini, Gapoktan Tani Mulus memulai usaha pepaya Calina di lahan seluas 2 ha dengan rencana pengembangan seluas 2 ha. Selain itu, Gapoktan Tani Mulus juga menerapkan pengolahan hasil panen, terutama untuk komoditas singkong yang dimulai sejak tahun 2013 saat memperoleh bantuan dari Dinas Pertanian. Singkong diolah menjadi beras singkong, makaroni singkong, dan mie ketela yang telah diluncurkan pada Maret 2015.

Aliran rantai nilai komoditas beras pada Gapoktan Tani Mulus cukup kompleks dan melibatkan berbagai pemangku berkepentingan. Aliran rantai nilai Gapoktan Tani Mulus sebelum direstrukturisasi tergambar Gambar 3.1.



Gambar 3.1. Aliran Rantai Nilai Komoditas Beras di Gapoktan Tani Mulus (sebelum restrukturisasi rantai nilai)

Petani anggota Gapoktan Tani Mulus membeli langsung bibit, pupuk, dan pestisida di gapoktan secara tunai atau bayar pada saat panen. Bayar panen dilakukan dengan cara menyerahkan sejumlah gabah sesuai dengan nilai sarana produksi yang digunakan.

Penjemuran gabah hasil panen masih dilakukan secara tradisional, yaitu di area pekarangan rumah masing-masing petani. Lama penjemuran tergantung dari cuaca. Pada musim kemarau, gabah dapat dijemur selama 2 - 3 hari, sedangkan pada musim hujan gabah akan dijemur selama 5 - 6 hari. Setelah kering, biasanya gabah akan disimpan di gudang yang berada di rumah petani. Namun, ada pula sebagian gabah yang disimpan di gudang Gapoktan Tani Mulus dengan menggunakan sistem gudang tunda jual dengan rata-rata penyimpanan sebesar 500 kg per petani.

Rata-rata gabah yang dihasilkan petani anggota Gapoktan Tani Mulus berkisar antara 2 - 5 ton tergantung luas lahan kelolaan. Adapun total hasil panen seluruh anggota sebesar 1.390 ton. Namun, kapasitas gudang yang dimiliki oleh Gapoktan Tani Mulus hanya mampu menampung gabah maksimal 50 ton. Selain itu, modal untuk membeli gabah dari petani anggota masih

kurang. Oleh karena itu, saat ini rata-rata penyimpanan gabah di gudang terbatas 500 kg per petani dan sisanya ditampung di gudang masing-masing petani.

Proses penyimpanan gabah yang dilakukan di gudang milik petani masih menerapkan metode yang tergolong sederhana, yaitu memberikan alas berupa papan kayu atau plastik. Tujuannya agar gabah tidak lembab saat disimpan, karena gabah yang menempel langsung pada lantai atau tanah dapat menyebabkan timbulnya udara lembab. Selain itu, gabah ditumpuk begitu saja, sehingga tumpukan gabah terbawah adalah gabah yang paling lama disimpan. Hal ini juga terjadi pada gudang milik Gapoktan Tani Mulus. Umumnya petani tidak memperhitungkan biaya penyimpanan gabah di gudang milik pribadi, berbeda dengan gabah yang disimpan di gudang Gapoktan Tani Mulus yang dikenai biaya Rp100,00/kg.

Gabah hasil panen dapat disimpan di gudang Gapoktan Tani Mulus selama 2 - 3 bulan, dan dijual saat harga gabah sedang tinggi. Gabah hasil panen musim tanam pertama biasanya dijual saat harga berkisar antara Rp4.500,00-Rp4.700,00/kg, sedangkan pada musim tanam kedua gabah akan dijual saat harga berkisar antara Rp5.500,00-Rp6.500,00. Gabah tersebut dijual kepada *Rice Milling Unit* (RMU) yang telah menjalin kemitraan dengan Gapoktan Tani Mulus, salah satunya RMU milik H. Muhalim, dengan sistem pembayaran tunda selama 2 - 3 hari.

Mekanisme penjualan melalui pengurus Gapoktan Tani Mulus hanya berlaku bagi gabah yang disimpan di gudang milik Gapoktan Tani Mulus. Adapun waktu penjualan gabah yang disimpan di gudang anggota gapoktan yang tidak tertampung tergantung pada keputusan masing-masing individu petani. Walaupun demikian, sebagian besar gabah yang belum tertampung di gudang milik Gapoktan Tani Mulus biasanya akan dijual kepada RMU mitra Gapoktan Tani Mulus tanpa melalui bandar.

Selain melakukan kemitraan dalam hal jual-beli gabah dengan Gapoktan Tani Mulus, RMU mitra juga melakukan pembelian gabah dari petani di luar petani anggota Gapoktan Tani Mulus, baik itu dari Kabupaten Indramayu ataupun petani yang berasal dari luar Kabupaten Indramayu. Dalam sehari RMU mitra rata-rata dapat membeli hingga 19 ton gabah dan menjual beras setiap 2-3 hari ke pasar induk dengan kapasitas sekitar 9 ton beras per satu kali pengiriman.

Tingginya risiko sektor pertanian, termasuk komoditas beras, dapat timbul mulai dari kegiatan perencanaan hingga produk tersebut diterima konsumen. Tabel 3.2 merupakan hasil analisis dari risiko krusial yang sering terjadi di Gapoktan Tani Mulus.

Tabel 3.2. Identifikasi Risiko Gapoktan Tani Mulus

Proses	Risiko	Keadaan di Gapoktan Tani Mulus
Perencanaan (Plan)	Lahan belum siap tanam	Jadwal tanam terpaksa mundur karena lahan belum diolah. Keterlambatan tersebut antara lain disebabkan faktor kurangnya ketersediaan air, terutama pada saat musim tanam pertama.
Pengadaan (source)	Pengadaan sarana produksi terlambat	Sering kali terjadi keterlambatan pemupukan yang berdampak pada penurunan hasil panen. Seharusnya pemupukan dilakukan 10 hari setelah tanam, namun baru dilakukan 20 hari setelah tanam. Penurunan hasil panen dapat mencapai 2-3% dari hasil panen normal.
	Beredarnya pupuk, bibit dan pestisida palsu	Penggunaan saprodi palsu berdampak pada menurunnya hasil produksi hingga mencapai 15 - 20%. Saat ini, petani diresahkan dengan beredarnya pupuk kimia Phonska dan TS palsu. Kemasan pupuk palsu tersebut serupa dengan kemasan pupuk terkenal namun dengan kandungan bahan aktif yang tidak sama. Penggunaan pupuk, bibit, dan pestisida palsu juga mengakibatkan padi kurang nutrisi.
Produksi (make)	Tidak menggunakan teknologi yang tepat	Sering kali penggunaan pestisida oleh petani tidak terpadu, sehingga menurunkan hasil panen hingga 10%. Dari 100 ha, 10 ha lahan umumnya akan rusak karena serangan hama.
	Pengolahan lahan belum optimal	Biasanya terjadi pada musim tanam kedua akibat tenaga kerja yang mengoperasikan traktor tidak melakukan pengolahan lahan. Akibatnya hasil panen dapat berkurang hingga 30%.
	Padi diserang hama	Jika terjadi serangan hama, maka produksi dapat turun hingga 10-80% dan rata-rata penurunan produksi akibat serangan hama sebesar 20%.
	Padi diserang penyakit	Penurunan produksi akibat serangan penyakit dapat mencapai 10-80% dan rata-rata penurunan produksi sekitar 20%.
	Padi kekurangan air atau banjir	Pada saat mulai musim tanam, lahan terkadang kekurangan air karena pasokan air dari saluran irigasi terlambat datang. Akibatnya terjadi kemunduran panen hingga 7-10 hari karena penundaan jadwal tanam.
	Kekurangan tenaga kerja	Kekurangan tenaga kerja dapat mengakibatkan keterlambatan pemanenan sekitar 2-5 hari terutama pada saat panen raya sehingga hasil produksi dapat hilang atau rontok hingga 5%.
	Gagal panen	Gagal panen biasanya disebabkan bencana alam (banjir) dengan penurunan hasil produksi sekitar 60-80%.

Proses	Risiko	Keadaan di Gapoktan Tani Mulus
Produksi (make)	Gabah kurang kering	Gabah yang kurang kering mengakibatkan kualitas padi buruk karena akan menimbulkan jamur jika disimpan terlalu lama sehingga tidak akan dibeli oleh RMU. Dari 50 ton gabah yang dihasilkan, 6 kuintal (12%) di antaranya dapat dipastikan berjamur. Akibatnya, petani memisahkan antara gabah yang telah berjamur dengan gabah yang tidak berjamur. Gabah yang berjamur akan dijemur kembali dan digiling untuk dikonsumsi sendiri.
	Gabah yang disimpan dimakan tikus	Apabila terkena hama tikus, gabah sebanyak 50 ton memiliki risiko kehilangan gabah sebanyak 1 kg.

Adapun peranan dan keterlibatan masing-masing pemangku kepentingan (*stakeholders*) dalam pengembangan rantai nilai komoditas beras di Gapoktan Tani Mulus sebagaimana tercantum pada Tabel 3.3.

Tabel 3.3. Pemetaan *Stakeholders* yang Terkait dengan Gapoktan Tani Mulus

No.	<i>Stakeholders</i>	Peran
1.	Perbankan	Memberikan bantuan pembiayaan (BRI melalui program KKP-E)
2.	Penyuluh Pertanian Lapangan	Melakukan kontrol dan bimbingan teknis setiap 1 bulan sekali
3.	Dinas Pertanian	Memberikan bantuan sarana RMU senilai Rp190 juta
4.	Pemerintah Desa	Mendukung Gapoktan dalam menjalankan sistem gudang tunda jual
5.	RMU Mitra	Membeli gabah yang disimpan di gudang gapoktan maupun langsung dari petani anggota.
6.	Distributor pupuk	Menyalurkan pupuk kepada Gapoktan secara <i>delivery order</i>
7.	Petani	Sebagai penyedia dan penyelenggara kegiatan produksi komoditas beras di Gapoktan Tani Mulus

Dari sisi pembiayaan, Gapoktan Tani Mulus sudah pernah memperoleh pinjaman dari BRI melalui program KKP-E yang sudah berjalan selama 1 tahun sebesar Rp130 juta dengan bunga 0,5% per bulan. Pelunasan pinjaman KKP-E dilakukan pada saat musim panen kedua dan hingga saat ini pembayaran pinjaman yang dilakukan petani cukup lancar.

3.1.2 Komoditas Bawang Merah

Pilot project untuk komoditas bawang merah dilakukan di 2 (dua) lokasi yaitu di Kabupaten Brebes dan Kabupaten Majalengka dengan varietas Bima Brebes atau populer di kalangan petani dengan sebutan varietas Bima Curut. Masing-masing Kabupaten yang terpilih dalam pengembangan komoditas bawang merah memiliki karakteristik/ciri khas yang berbeda.

3.1.2.1 Kabupaten Brebes

Peserta *pilot project* di Kabupaten Brebes adalah Kelompok Tani Mekar Jaya di Kecamatan Wanasari–Klampok, yang diketuai oleh Hadi Sutomo. Kelompok tani Mekar Jaya didirikan sejak tahun 2012 dengan anggota kelompok yang masih aktif sekitar 30 orang yang berdomisili di 1 (satu) RW yang sama. Dengan demikian, anggota kelompok tani mudah dikumpulkan dan lebih cepat dalam penyampaian informasi dari pengurus. Hal ini terbukti efektif bagi kelompok tani sehingga kegiatan kelompok tani dapat berjalan dengan baik dan terorganisir.

Luas lahan yang diusahakan oleh Kelompok Tani Mekar Jaya adalah 25 ha, dengan penguasaan lahan anggota kelompok tani rata-rata sekitar 0,2–0,4 ha. Adapun luas penguasaan lahan ketua kelompok tani sekitar 5 Ha. Status penguasaan lahan hampir seluruhnya adalah lahan sewa. Pada saat lahan di Kabupaten Brebes tidak memungkinkan untuk ditanami bawang merah, misalnya pada bulan Januari–Maret yang dominan ditanami palawija dan padi, anggota kelompok tani Mekar Jaya akan menyewa lahan pertanian lainnya di luar daerah Kabupaten Brebes, misalnya di Kabupaten Majalengka, Kendal, Cirebon, dan Pemalang.

Komoditas utama yang diusahakan oleh Kelompok Tani Mekar Jaya adalah bawang merah varietas Bima Brebes. Selain komoditas bawang merah, terdapat juga komoditas padi dan palawija seperti jagung sebagai tanaman selingan yang biasa ditanam saat musim hujan. Hal ini disebabkan tanaman bawang merah sangat rentan terkena Hama dan Penyakit Tumbuhan (HPT) jika ditanam pada saat musim hujan. Selain itu, peran toko sarana produksi bagi petani cukup besar, karena dapat memberikan penyuluhan mengenai obat yang bagus untuk HPT. Peranan toko obat dan alat pertanian tersebut terkait dengan modal pinjaman yang diberikan kepada petani sehingga petani mampu membayar pinjamannya pada saat panen.

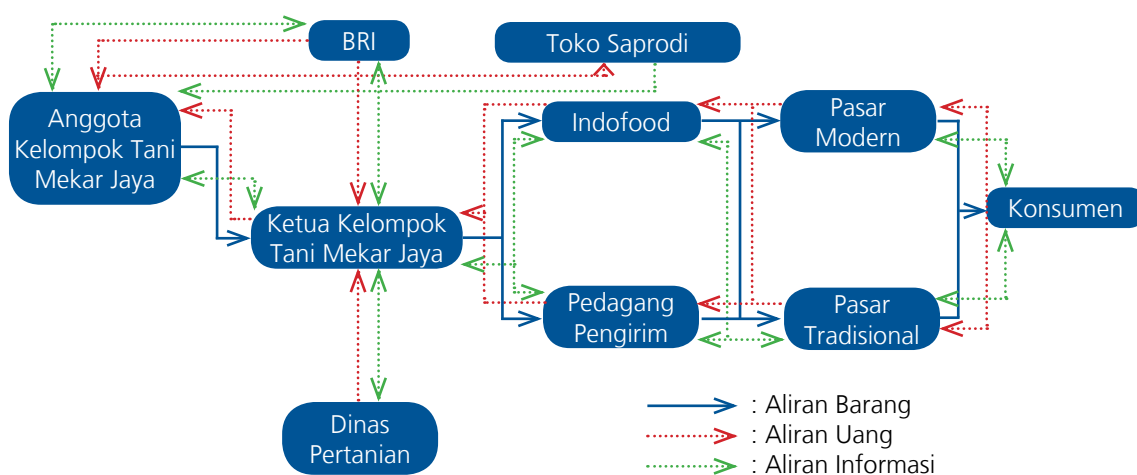
Kelompok Tani Mekar Jaya saat ini telah bermitra dengan pasar terstruktur yaitu dengan PT. Indofood Sukses Makmur (Indofood). Kemitraan telah berjalan sejak bulan Desember 2014, dengan target pengiriman bawang merah hingga akhir tahun 2015 sebesar 400 ton. Dalam satu kali pengiriman, kelompok tani Mekar Jaya dapat mengirim bawang merah 5 ton per minggu, bahkan dapat mencapai 10 ton per minggu.

Untuk memenuhi permintaan Indofood, kelompok tani Mekar Jaya melakukan sistem penanaman *out of season* antara bulan Januari–Maret atau selama musim hujan. Pola dan jadwal tanam bawang merah yang dilakukan oleh kelompok tani Mekar Jaya sebagaimana tercantum pada Tabel 3.4.

Tabel 3.4. Jadwal dan Pola Tanam Bawang Merah Kelompok Tani Mekar Jaya

Bulan	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Pola tanam biasa	Padi			Bawang			Jagung			Bawang		Padi (istirahat)
<i>Out of season</i>	Bawang			Bawang		Bawang		Beras		Padi		

Aliran rantai nilai bawang merah di Kelompok Tani Mekar Jaya tidak seperti rantai nilai bawang merah umumnya di Kabupaten Brebes yang melalui penebas dan pedagang pengirim. Hal ini disebabkan telah terjalinnya kerja sama dengan pasar terstruktur (Indofood) melalui sistem *pre order* (PO). Gambar 3.2 menggambarkan aliran barang yang terjadi di Kelompok tani Mekar Jaya.



Gambar 3.2. Aliran Rantai Nilai Komoditas Bawang Merah di Kelompok Tani Mekar Jaya (sebelum restrukturisasi rantai nilai)

Bawang merah yang memenuhi spesifikasi Indofood adalah *grade C* dengan diameter >1 cm, para petani biasa menyebutnya sebagai bawang merah pipil, sedangkan bawang merah dengan *grade A* dan B (*bulky*) akan dijual ke pasar tradisional. Dari setiap panen bawang merah yang dihasilkan, hanya 10 - 11% yang dapat masuk *grade C*/pipil untuk dikirim ke Indofood.

Sementara itu, sistem pemasaran untuk pasar tradisional masih dilakukan melalui pedagang pengirim, karena Kelompok Tani Mekar Jaya belum memiliki akses untuk menjual secara langsung ke pasar tradisional. Selain itu, risiko yang ditanggung jika pemasaran dilakukan sendiri akan jauh lebih tinggi.

Pengiriman bawang merah ke Indofood saat ini telah mampu mencapai 3 (tiga) lokasi di provinsi Jawa Barat, Jawa Tengah dan Jawa Timur. Penentuan lokasi pengiriman ditentukan oleh pihak Indofood saat melakukan penawaran yang dilakukan sekitar 5 (lima) hari sebelum waktu pengiriman. Hal ini disebabkan proses pascapanen yang dilakukan selama 5-6 hari. Proses

tersebut meliputi: sortasi atau pretes (memisahkan bawang merah dari benda asing seperti tanah dan sisa rumput yang menempel), *grading* (pemisahan antara bawang untuk Indofood dan pasar tradisional), rogol (memotong bagian pangkal daun dan akar bawang merah), penjemuran (selama 2–3 hari tergantung cuaca), *blower* untuk memisahkan kembali antara bawang dengan kotoran yang masih menempel, penimbangan, dan pengemasan sebelum akhirnya dikirim.

Tabel 3.5. Proses Pascapanen Bawang Merah yang dilakukan sebelum Pengiriman ke Indofood

Hari ke-	1	2	3	4	5	6
Proses Pascapanen	Panen	Pretes & Rogol	Penjemuran			<i>Blower</i> , penimbangan, Pengemasan dan pengiriman

Rata-rata hasil panen Kelompok Tani Mekar Jaya untuk 1 ha sekitar 10 ton/ha. Setelah proses pretes, rogol dan proses pengeringan, maka akan terjadi penyusutan sekitar 15–20%. Sehingga setelah dilakukan proses pascapanen, bawang merah yang dapat disalurkan ke pasar sekitar 8 ton. Selain itu, penyusutan saat pengiriman dapat mencapai 2%. Oleh karena itu, setiap pengiriman yang dilakukan Kelompok Tani Mekar Jaya selalu dilebihkan 2% dari total berat yang diminta oleh Indofood agar beratnya sesuai dengan permintaan. Kelompok Tani Mekar Jaya melakukan kemitraan dengan menjual hasil panen kepada Indofood dengan manfaat kepastian harga jual dan pasar yang jelas.

Berdasarkan kesepakatan dengan Indofood, jumlah pengiriman yang oleh pihak Kelompok Tani Mekar Jaya minimal sebesar 5 ton per satu kali pengiriman untuk efisiensi biaya pendistribusian yang dikeluarkan. Pengiriman dilakukan menggunakan jasa angkutan barang (ekspedisi). Biaya transportasi dihitung per truk per satu kali pengiriman dengan kapasitas angkut truk sekitar 8–9 ton. Biaya yang dikeluarkan oleh kelompok tani Mekar Jaya untuk setiap pengiriman ke Indofood mencapai Rp1.000.000,00 untuk lokasi Jawa Barat dan Jawa Tengah, serta Rp2.000.000,00 untuk lokasi Jawa Timur.

Selain itu, biaya lain yang dikeluarkan meliputi biaya proses pascapanen sebesar Rp1.000,00–Rp1.500,00/kg dan penyisihan keuntungan bagi kelompok tani sebesar Rp25,00/kg. Harga jual yang diterima petani adalah harga setelah dikurangi biaya pascapanen dan biaya untuk kelompok tani.

Pembayaran dilakukan oleh Indofood akan dilakukan melalui rekening Kelompok Tani Mekar Jaya. Pada awalnya, pembayaran yang dilakukan oleh Indofood dilakukan setelah 1 (satu) bulan atau sekitar 35 hari. Namun akibat kebutuhan anggota Kelompok Tani Mekar Jaya akan uang tunai untuk musim tanam berikutnya, maka proses pembayaran dilakukan 2 minggu sekali. Harga jual yang diterima oleh pihak kelompok tani Mekar Jaya dari Indofood bervariasi setiap

bulannya antara Rp6.500,00/kg hingga mencapai Rp13.000,00/kg atau sesuai dengan harga pasar. Apabila harga jual di pasar tradisional melebihi harga yang ditawarkan, maka Kelompok Tani Mekar Jaya tidak melakukan penjualan ke Indofood dan memasarkan seluruh hasil panennya ke pasar tradisional. Hal ini terjadi karena sistem kemitraan dengan Indofood belum dilakukan berdasarkan kontrak melainkan dengan sistem *pre order* atau penawaran dari pihak kelompok tani. Kelompok Tani Mekar Jaya dapat melakukan penawaran kembali kepada Indofood untuk bulan berikutnya.

Aliran informasi antara anggota Kelompok Tani Mekar Jaya dengan Indofood seluruhnya dilakukan melalui ketua Kelompok Tani yang akan disampaikan kepada seluruh anggota kelompok tani yang aktif. Anggota Kelompok Tani Mekar Jaya biasanya menerima informasi dari dua sumber, yaitu dari ketua Kelompok Tani Mekar Jaya dan dari penebas. Informasi yang didapat dari ketua Kelompok Tani Mekar Jaya meliputi kuantitas dan kualitas bawang merah yang diminta oleh Indofood, jadwal pengiriman, serta harga jual yang ditawarkan oleh Indofood. Selanjutnya, seluruh informasi terutama harga jual dan volume penjualan akan dimusyawarahkan dengan seluruh anggota kelompok tani.

Tabel 3.6 menjelaskan risiko-risiko pada Kelompok Tani Mekar Jaya yang diperoleh berdasarkan hasil analisis selama di lapangan dengan pelaku rantai nilai bawang merah di kelompok Tani Mekar Jaya.

Tabel 3.6. Identifikasi Risiko Kelompok Tani Mekar Jaya

Proses	Risiko	Keadaan di Kelompok Tani Mekar Jaya
Perencanaan (<i>plan</i>)	Jadwal tanam tidak tepat	Penanaman di musim hujan sangat berisiko tinggi terhadap kegagalan, serangan hama dan penyakit tumbuhan (HPT), dan produktivitas rendah.
	Produktivitas bibit rendah	Varietas bibit yang digunakan adalah varietas Bima Brebes dan bibit diperoleh dari hasil panen sebelumnya.
	Serangan HPT sulit dikendalikan	HPT hanya resisten 2–3 bulan saja untuk obat kimia atau pestisida. Akibatnya petani harus terus melakukan penyemprotan setiap 2–3 hari sekali.
	Belum adanya penerapan pola tanam yang baik	Karena belum ada pengaturan pola tanam yang baik, maka produksi bawang merah tidak menentu sehingga mempengaruhi harga jual.

Proses	Risiko	Keadaan di Kelompok Tani Mekar Jaya
Pengadaan (<i>source</i>)	Harga bibit yang berfluktuasi dan sangat mahal	Harga bibit bawang merah menjadi penyumbang tingginya biaya usaha tani. Harga bibit menjadi bagian termahal sekitar $\pm 30\%$ dari seluruh biaya produksi yang dikeluarkan. Hal tersebut karena penanaman tidak serempak dan ada peranan makelar yang berperan penting dalam pengaturan harga jual bibit.
	Tenaga kerja sulit didapatkan	Kurangnya minat generasi muda yang ingin terjun ke dunia pertanian dan memilih bekerja sebagai buruh pabrik di perusahaan sekitar. Selain itu, pada musim tanam padi tenaga kerja sulit didapat karena kebanyakan para buruh tani beralih profesi.
Produksi (<i>make</i>)	Lahan belum siap tanam	Jadwal tanam tidak terencana dengan baik akibat lahan belum selesai diolah karena kurangnya tenaga kerja, sehingga jadwal tanam mundur.
	Serangan hama dan penyakit	Serangan HPT sangat rentan terjadi pada tanaman bawang merah sehingga petani harus melakukan pencegahan ekstra. Jika terlambat dalam penanganan serangan HPT, maka risiko kegagalan akan tinggi yaitu dapat mencapai 60–70%.
	Biaya tenaga kerja sangat tinggi	Jika saat musim tanam padi tiba atau petani banyak yang menanam bawang merah, maka upah tenaga kerja meningkat sekitar $\pm 25\%$ dari upah sebelumnya, sehingga menyulitkan petani.
	Biaya panen dan pascapanen sangat tinggi	Petani tidak mau melakukan panen dan pascapanen sendiri karena biaya yang sangat tinggi sehingga sistem tebasan menjadi pilihan utama dalam penjualan bawang merah.
	Penggunaan pupuk dan pestisida tidak dapat diperkirakan	Dikarenakan HPT yang mudah resisten dan tanaman bawang merah banyak terjangkit penyakit, maka pengeluaran untuk pupuk dan pestisida sangat tinggi yaitu sekitar 20–30% dari seluruh biaya yang dikeluarkan.
	Gagal panen	Jika terjadi gagal panen harga akan jatuh sekitar 60% dari harga pasaran.
	Penyusutan yang tinggi	Penyusutan tertinggi pada bawang merah terjadi saat pengeringan, pretes dan rogol. Kehilangan hasil pertanian akibat proses pascapanen tersebut dapat mencapai 15-20%.
Distribusi (<i>Deliver</i>)	Terjadi penyusutan di jalan	Penyusutan sekitar 2% setiap pengiriman.
	Biaya pengiriman yang mahal	Biaya pengiriman dibebankan kepada kelompok tani. Tidak ada kompensasi pengiriman jarak yang jauh (Jawa Timur) dan harga tidak berbeda dengan pengiriman ke daerah Jawa Barat dan Jawa Tengah yang biaya pengirimannya lebih murah.

Berdasarkan aliran rantai nilai Kelompok Tani Mekar Jaya, terdapat beberapa pemangku kepentingan (*stakeholder*) yang berhubungan langsung dengan kelompok tani Mekar Jaya sebagaimana tercantum dalam Tabel 3.7.

Tabel 3.7. Pemetaan *Stakeholder* Pada Kelompok Tani Mekar Jaya

No	Stakeholder	Peran
1	Perbankan	Anggota kelompok tani Mekar Jaya telah mendapatkan bantuan pembiayaan modal kerja dari BRI.
2	Dinas Pertanian	Memberikan bantuan teknis berupa pompa air, bibit dan saprodi, dan penyuluhan dari PPL.
3	Toko Saprodi	Petani biasa meminjam ke toko obat dan alat pertanian dengan nominal sekitar Rp.1.000.000,00 atau lebih dengan sistem yarnen (bayar panen).
4	Bank Indonesia	Pemberian pelatihan dan bimbingan teknis, dan bantuan alat <i>soil tester</i>
5	PT. Indofood	Melakukan kemitraan dengan Kelompok Tani dengan membeli hasil panen grade C.

Hingga bulan Maret 2015, Kelompok Tani Mekar Jaya mendapatkan pembiayaan dari bank BRI melalui program KUR serta koperasi dan toko saprodi dengan sistem bayar panen. Adapun pembayarannya pinjaman ke BRI dilakukan setiap 1 (satu) bulan sekali.

3.1.2.2 Kabupaten Majalengka

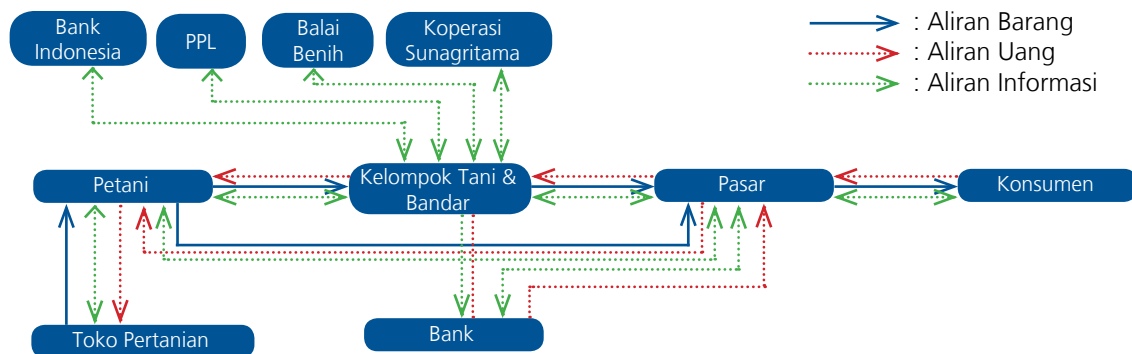
Peserta *pilot project* lainnya adalah Kelompok Tani Cijurey yang berada di Desa Kulur, Kecamatan Majalengka, Kabupaten Majalengka dan diketuai oleh Didi. Jumlah anggota kelompok Tani Cijurey sebanyak 25 orang. Komoditas bawang merah yang diusahakan adalah varietas Bima Curut dengan total luas lahan dataran rendah yang diusahakan 50 ha dengan status milik pribadi. Salah satu anggota Kelompok Tani Cijurey telah memiliki sertifikasi sebagai penangkar bibit dengan varietas Bima Curut. Bibit yang dihasilkan memiliki kualitas yang cukup bagus dengan ukuran tidak terlalu besar, bentuk daun bagus, tidak busuk, dan kadar air telah susut sekitar 30% sehingga bibit yang dihasilkan dapat disimpan selama 2-3 bulan.

Musim tanam pertama dilakukan pada bulan November hingga Desember, musim tanam kedua dilakukan pada bulan Maret hingga Mei, musim tanam ketiga dilakukan pada bulan Juni-Agustus. Selanjutnya, pada bulan September-November petani menanam padi sebagai tanaman rotasi. Dalam satu tahun, petani dapat menanam komoditas bawang merah sebanyak 3 kali dengan pola tanam tumpang sari dengan cabai merah, cabai rawit, sayuran, dan pare.

Tabel 3.8. Jadwal dan Pola Tanam Bawang Merah Kelompok Tani Cijurey

Bulan	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Pola tanam			Musim tanam II			Musim tanam III			Menanam padi		Musim tanam I	

Selain komoditas bawang merah, Kelompok Tani Cijurey juga melakukan perluasan usaha tani dengan beternak 32 ekor sapi pedaging dan 100 ekor kambing. Kelompok Tani Cijurey masih menjual hasil panennya melalui bandar dengan sistem tebasan, namun pada saat harga turun petani akan menjualnya tanpa tebasan. Sedangkan bawang merah untuk bibit dijual langsung ke Kelompok Tani Cijurey. Berikut merupakan aliran rantai nilai yang terjadi di Kelompok Tani Cijurey sebelum direstrukturasasi.



Gambar 3.3. Aliran Rantai Nilai Komoditas Bawang Merah di Kelompok Tani Cijurey (sebelum restrukturisasi rantai nilai)

Penyediaan bibit dilakukan oleh masing-masing petani, sedangkan penyediaan pupuk kandang (kotoran sapi dan kambing) diperoleh dari hasil ternak milik anggota Kelompok Tani Cijurey dan peternak lain yang berada di dalam atau luar desa. Adapun penyediaan pupuk kotoran ayam diperoleh dari peternak ayam di sekitar desa. Bibit yang dihasilkan anggota baru sekitar 5% bibit yang tersertifikasi oleh BPSB (Balai Pengawasan dan Sertifikasi Benih), sedangkan selebihnya belum tersertifikasi. Pengadaan sarana dan prasarana produksi lain seperti pupuk kimia dan pestisida diperoleh dari toko pertanian terdekat, dengan sistem pembelian secara perorangan.

Umur panen bawang merah yaitu saat berumur 60-65 hari dengan kapasitas hasil panen per petani antara 5-7 ton/ha. Setelah proses pemanenan, bawang merah akan diikat dan dikeringkan dengan cara dijemur di bawah sinar matahari. Lamanya penjemuran selama 7 hari saat musim kemarau dan 15 hari saat musim hujan, dengan penyusut sebanyak 10%. Pada saat penjemuran, bawang merah akan dijual kepada bandar. Jika kualitasnya bagus, bawang akan dijual sebagai bibit. Kisaran harga jual bibit yaitu Rp11.000–Rp20.000/kg kepada petani penangkar atau petani lainnya. Namun jika kualitasnya bawang merah rendah, maka akan dijual sebagai bawang konsumsi kepada bandar.

Dari seluruh hasil panen, sebanyak 75% dijadikan bawang merah konsumsi sedangkan sisanya dijadikan bibit. Petani menjual bawang merah konsumsi melalui bandar. Bibit dapat digunakan sendiri ataupun dijual ke petani lainnya melalui petani penangkar dalam Kelompok Tani Cijurey apabila kualitasnya memenuhi persyaratan untuk bibit. Petani penangkar akan menjual bibit

ke petani lainnya di Kabupaten Majalengka, Kabupaten Brebes, dan petani lainnya di wilayah dataran rendah. Kapasitas jumlah bibit yang mampu dihasilkan petani penangkar adalah 5 ton/ musim tanam. Dari keseluruhan bibit yang dihasilkan, petani penangkar mampu menghasilkan 50% bibit bersertifikat yang dijual kepada Dinas Pertanian tingkat kabupaten atau provinsi.

Dari keseluruhan bawang merah konsumsi yang dijual, sebanyak 40% dijual ke bandar kecil untuk disalurkan ke Pasar Maja, sedangkan 60% sisanya akan dijual kepada bandar yang memiliki skala usaha lebih besar untuk dijual ke Pasar Caringin. Pembayaran kepada petani dilakukan secara tunai. Jika pembayaran dilakukan secara tunda, maka jeda waktu penundaan selama 5 hari. Pada saat harga tinggi, petani menjualnya secara tebasan kepada bandar dengan kisaran harga Rp22.000–Rp35.000/kg. Ketika harga rendah, yaitu dibawah Rp20.000/kg dan harga terendah Rp4.000/kg, petani biasanya menjual tanpa tebasan.

Potensi risiko yang krusial terjadi pada petani di Kelompok Tani Cijurey tercantum pada Tabel 3.9.

Tabel 3.9. Identifikasi Risiko Kelompok Tani Cijurey

Proses	Risiko	Kondisi di Kelompok Tani Cijurey
Perencanaan (Plan)	Biaya nonproduksi yang tinggi dan inefisiensi akibat akses jalan yang jauh dan sempit	Akses jalan masih berupa jalan setapak, dan hanya kendaraan roda dua saja yang dapat masuk.
Pengadaan (Source)	Ketidakpastian penyediaan pasokan bibit karena harga mahal dan berfluktuasi.	Harga bibit mahal dan berfluktuasi. Pada suatu waktu harga bibit dapat melambung tinggi.
	Pembayaran hasil panen rendah yang merugikan petani	Harga jual akan rendah terutama pada panen raya yakni pada Bulan Juli dan Agustus.
	Tidak ada kepastian harga jual	Penjualan dilakukan ke pasar tradisional, sehingga tidak ada kepastian harga jual.
	Penyusutan bawang saat panen tinggi	Penyusutan paling tinggi yaitu pada saat pengeringan dan penyusutan yang dapat mencapai 30%.
Produksi (Make)	Keterlambatan jadwal tanam/ produksi	Lahan belum siap tanam karena musim hujan datang terlambat.
	Umbi yang dihasilkan berukuran kecil	Sekitar 25% umbi yang dihasilkan berukuran kecil dan biasanya akan dijadikan bibit.
	Tanaman tidak tumbuh	Tanaman yang tidak tumbuh sekitar 2%.
	Risiko gagal panen akibat tidak ada air pada musim kemarau	Sulit mendapatkan air terutama pada musim kemarau
	Waktu penjemuran saat musim hujan lebih lama	Penjemuran masih dilakukan secara manual dan mengandalkan tenaga matahari.
	Tidak ada standarisasi yang jelas mengenai <i>grade</i> bawang	Penjualan masih ke pasar tradisional, sehingga <i>grade</i> tidak terlalu diperhatikan.

Proses	Risiko	Kondisi di Kelompok Tani Cijurey
Distribusi (<i>Deliver</i>)	Berkurangnya pendapatan akibat bawang tercecet/susut saat pengangkutan	Bawang merah yang tercecet sekitar 5%

Berdasarkan aliran rantai nilai pada pembahasan sebelumnya, pemangku kepentingan (*stakeholder*) Kelompok Tani Cijurey tercantum pada Tabel 3.10.

Tabel 3.10. Pemetaan *Stakeholder* yang Terkait dengan Kelompok Tani Cijurey

No.	<i>Stakeholder</i>	Peran
1.	Perbankan	Memberi pembiayaan, yakni Bank Bukopin melalui Swamitra dan BRI melalui KKP-E.
2.	Bandar	Menampung dan menjual hasil panen petani yang berupa bawang merah konsumsi.
3.	Penyuluh Pertanian Lapangan	Melakukan kontrol dan bimbingan teknis setiap 1 bulan sekali.
4.	Pedagang Pasar Maja	Tujuan pemasaran untuk pasar lokal di Majalengka.
5.	Petani bawang lainnya	Tujuan pemasaran bibit yang dihasilkan petani Kelompok Tani Cijurey dan pelaku utama produksi bawang merah.
6.	Balai Pengawas dan Sertifikasi Benih (BPSB)	Memberikan pelatihan pembibitan dan sertifikasi benih.
7.	Bank Indonesia	Memberikan pelatihan pupuk organik dan pestisida organik, Sekolah Lapangan, dan <i>workshop</i> .
8.	Koperasi Sunagritama	Melakukan pendampingan teknis.
9.	Toko sarana produksi pertanian	Menjual pupuk dan sarana produksi lainnya kepada petani dengan sistem bayar panen atau tunai.

Kelompok Tani Cijurey sudah memperoleh pembiayaan dari BRI melalui program KUR. Pembayaran dilakukan dengan sistem yarnen (bayar panen) dengan bunga 3% dan jangka waktu pembayaran selama 4 bulan. Selain itu, kelompok tani saat ini juga tengah menikmati pembiayaan melalui skema KKP-E dari BRI sejak tahun 2014 untuk usaha penggemukan sapi pedaging yang jatuh tempo pada Bulan September 2015.

3.1.3 Komoditas Cabai Merah

Peserta *pilot project* untuk komoditas cabai merah di Kabupaten Tasikmalaya adalah Kelompok Tani Kawung Hegar yang berada di Desa Cukang Kawung, Kecamatan Sodong Hilir, Kabupaten Tasikmalaya. Kelompok Tani Kawung Hegar resmi didirikan sejak 10 April 2007 dan dipimpin oleh Iwan. Jumlah anggota kelompok Tani Kawung Hegar sebanyak 30 orang dengan total luas lahan yang 35 ha dengan status lahan seluruhnya merupakan hak milik sendiri. Lahan yang dikelola Kelompok Tani Kawung Hegar berada di ketinggian 750 m dpl. Komoditas yang ditanam adalah komoditas cabai merah TW (cabai merah besar).

Rata-rata total hasil produksi adalah 14-16 ton/ha. Teknik budidaya yang dilakukan telah sesuai dengan standar SOP, di mana dalam 1 ha lahan terdiri dari 18.000 pohon cabai merah yang ditanam. Pada usia 105 hari setelah tanam, cabai merah sudah dapat dipanen hingga 8 kali pemetikan. Setelah menanam cabai merah biasanya lahan dirotasi dengan komoditas mentimun/buncis, kemudian kacang panjang, dan setelah itu petani akan menanam komoditas cabai merah kembali. Pada umumnya, petani menanam komoditas cabai merah saat menjelang musim kemarau.

Tabel 3.11. Jadwal dan Pola Tanam Cabai Merah Kelompok Tani Kawung Hegar

Bulan	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Pola tanam	Musim tanam I				Musim tanam II				Musim tanam III			

Pemasaran dilakukan melalui kelompok tani Kawung Hegar untuk dijual ke pasar tradisional dan pasar induk. Hal ini disebabkan harga jual yang ditawarkan kelompok lebih tinggi dibandingkan harga jual yang ditawarkan bandar. Selanjutnya Kelompok Tani Kawung Hegar menjual ke pasar tradisional Cikurubuk Tasikmalaya sebanyak 30%, pasar Caringin sebanyak 40%, dan pasar Kramat Jati dan Cibitung sebanyak 30%. Kelompok tani menjual ke pasar sebanyak tiga kali seminggu minimal 5 kuintal dan paling banyak 4 ton setiap pengiriman. Kelompok Tani Kawung Hegar pernah menjual ke Metro di Lampung yang dilakukan secara konsinyasi sehingga barang yang tidak terjual dikembalikan kepada Kelompok Tani Kawung Hegar. Sistem tersebut dirasakan sangat merugikan petani cabai merah telah rusak saat dikembalikan sehingga nilai jualnya turun. Akibatnya, pemasaran komoditas cabai merah dengan tujuan pasar Metro-Lampung telah dihentikan.

Kelompok Tani Kawung Hegar menerapkan sistem pembayaran tunda kepada petani dan baru akan dibayar setelah masa panen habis sebagai bentuk pengelolaan modal agar petani dapat mengalokasikan dana hasil penjualan secara teratur. Namun sekitar 70% petani tidak bersedia menerapkan sistem tersebut dan ingin dibayar tunai, sehingga sistem pembayaran tersebut disesuaikan kembali dengan keinginan petani.

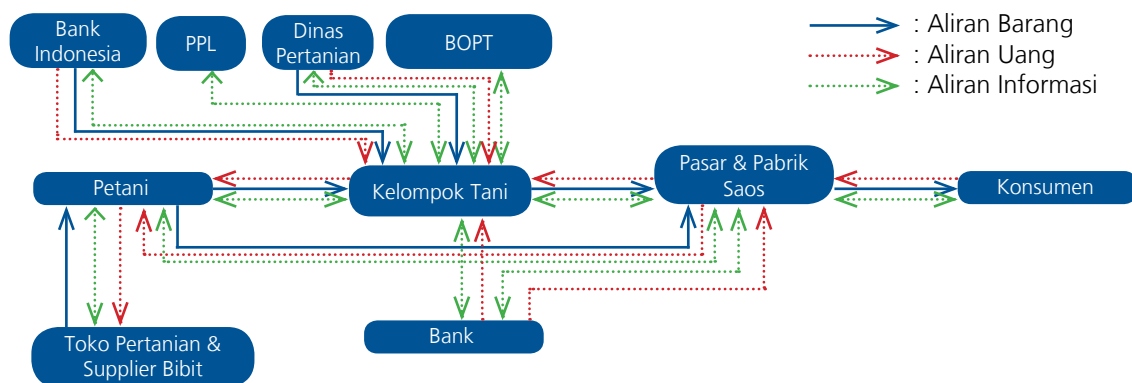
Dalam mekanisme pemasaran, pedagang akan memberikan informasi langsung kepada Kelompok Tani Kawung Hegar. Kelompok Tani Kawung Hegar akan mengumpulkan informasi mengenai harga-harga yang berlaku di pasar, sehingga dapat memiliki posisi tawar yang baik. Harga jual di pasar tradisional lebih tinggi dibandingkan pasar induk, dengan selisih harga jual sekitar Rp5.000,00/Kg. Namun, daya tampung pasar tradisional sangat terbatas yakni maksimal 2 ton/hari. Sedangkan jika menjual ke pasar induk, tidak ada batasan tonase yang diterima.

Cabai merah yang tidak lolos sortir akan dijual kepada pabrik saus dengan harga yang telah ditetapkan sebesar Rp2.000,00/kg. Kisaran jumlah cabai merah yang akan disalurkan ke pabrik

saus di Kabupaten Tasikmalaya adalah sebesar 70% dan sisanya (30%) dijual ke pedagang bumbu giling di pasar. Biasanya pengusaha saus dan para pedagang mengambil secara langsung ke Kelompok Tani Kawung Hegar.

Dalam menjual hasil panen, biaya pengangkutan ditanggung petani yang diambil dari keuntungan hasil penjualan. Potongan untuk biaya pengangkutan rata-rata sebesar Rp3.000,00/kg, dengan alokasi dana Rp1.000,00 untuk transportasi, Rp1.000,00 untuk upah buruh sortir dan angkut, dan Rp1.000,00 untuk kas kelompok. Dengan demikian, harga yang diterima petani adalah harga pasar yang dikurangi biaya-biaya tersebut, dengan kisaran harga jual cabai merah di pasar sekitar Rp4.000,00-Rp70.000,00/kg.

Petani anggota Kelompok Tani Kawung Hegar membeli saprodi dari pihak lain. Khusus untuk bibit dibeli langsung dari *supplier* Panah Merah, Tanindo, dan Tani Murni. Sedangkan pupuk, pestisida dan saprodi lainnya dibeli di toko pertanian di sekitar desa. Gambar 3.4 merupakan aliran rantai nilai di Kelompok Tani Kawung Hegar sebelum direstrukturasasi.



Gambar 3.4. Aliran Rantai Nilai Komoditas Cabai Merah di Kelompok Tani Kawung Hegar (sebelum restrukturisasi rantai nilai)

Tabel 3.12 menjelaskan potensi risiko yang dapat dialami petani pada kelompok tani Kawung Hegar.

Tabel 3.12. Identifikasi Risiko di Kelompok Tani Kawung Hegar

Proses	Risiko	Keadaan di Kelompok Tani Kawung Hegar
Perencanaan (<i>Plan</i>)	Tidak ada perencanaan jadwal tanam	Belum adanya pola/jadwal tanam yang diatur oleh Kelompok Tani Kawung Hegar
Pengadaan (<i>Source</i>)	Tanaman terserang hama penyakit	Serangan hama dan penyakit terjadi terutama pada saat cuaca buruk.
	kekurangan air saat musim kemarau	Keterbatasan pengadaan untuk mesin dan selang penyiraman sehingga petani menggunakan teknik cor.
Pengiriman (<i>deliver</i>)	jalan rusak dari kebun ke TPS	Jalanan yang dilewati tergolong sudah rusak.

Berdasarkan aliran rantai nilai pada pembahasan sebelumnya, pemangku kepentingan (*stakeholders*) Kelompok Tani Kawung Hegar adalah sebagaimana tercantum dalam Tabel 3.13.

Tabel. 3.13. Pemetaan *Stakeholder* yang Terkait dengan Kelompok Tani Kawung Hegar

No.	Stakeholder	Peran
1.	Perbankan	Saat ini kelompok tani hanya melakukan pinjaman atas nama pribadi agar persyaratan mudah dan jumlah pinjaman per petani yang jauh lebih besar (persyaratan pinjaman kepada kelompok lebih sulit).
2.	Penyuluh Pertanian Lapangan	Melakukan Sekolah Lapangan, kontrol dan bimbingan teknis setiap 1 bulan sekali
3.	Pedagang pasar lokal dan pasar induk	Tujuan pemasaran cabai merah yang lolos sortir
4.	Pabrik saus	Tujuan pemasaran cabai merah yang tidak lolos sortir
5.	<i>Supplier</i> bibit	Penyedia bibit
6.	Bank Indonesia	Menyelenggarakan sekolah lapangan untuk GAP, benih, OPT, pembukuan, dan bantuan saprodi pascapanen (motor roda 3 dan keranjang).
7.	Dinas Pertanian	Memberikan bantuan saprodi dan memfasilitasi <i>workshop</i> .
8.	POPT (Pengendalian Organisme Pengganggu Tanaman)	Menyelenggarakan Sekolah Lapangan mengenai penanganan hama.
9.	Toko sarana produksi pertanian	Menjual pupuk dan sarana produksi lainnya dengan sistem bayar panen atau tunai.

Pada tahun 2013, Kelompok Tani Kawung Hegar pernah menerima pembiayaan dari Bank BJB melalui skema Kredit Cinta Rakyat untuk membiayai usaha tani cabai merah sebesar Rp250-juta dengan bunga 14% per tahun dan jangka waktu pembayaran selama satu tahun. Pembiayaan tersebut diajukan oleh anggota perorangan yang dialokasikan untuk pembiayaan agroinput pada kelompok tani. Namun, saat ini kredit tersebut telah dilunasi karena bunga yang diberikan oleh BJB terlalu tinggi (bunga komersil).

Selain itu, Kelompok Tani Kawung Hegar sempat mendapatkan pembiayaan melalui skema KKP-E dari BRI, namun kredit tersebut dirasa belum mencukupi kebutuhan kelompok tani. Selain itu untuk mengakses skema KKP-E dirasa terlalu rumit, terutama dari segi persyaratan peminjaman. Akibatnya Kelompok Tani Kawung Hegar terpaksa mengajukan kredit namun atas nama ketua kelompok agar persyaratan yang diajukan tidak terlalu rumit.

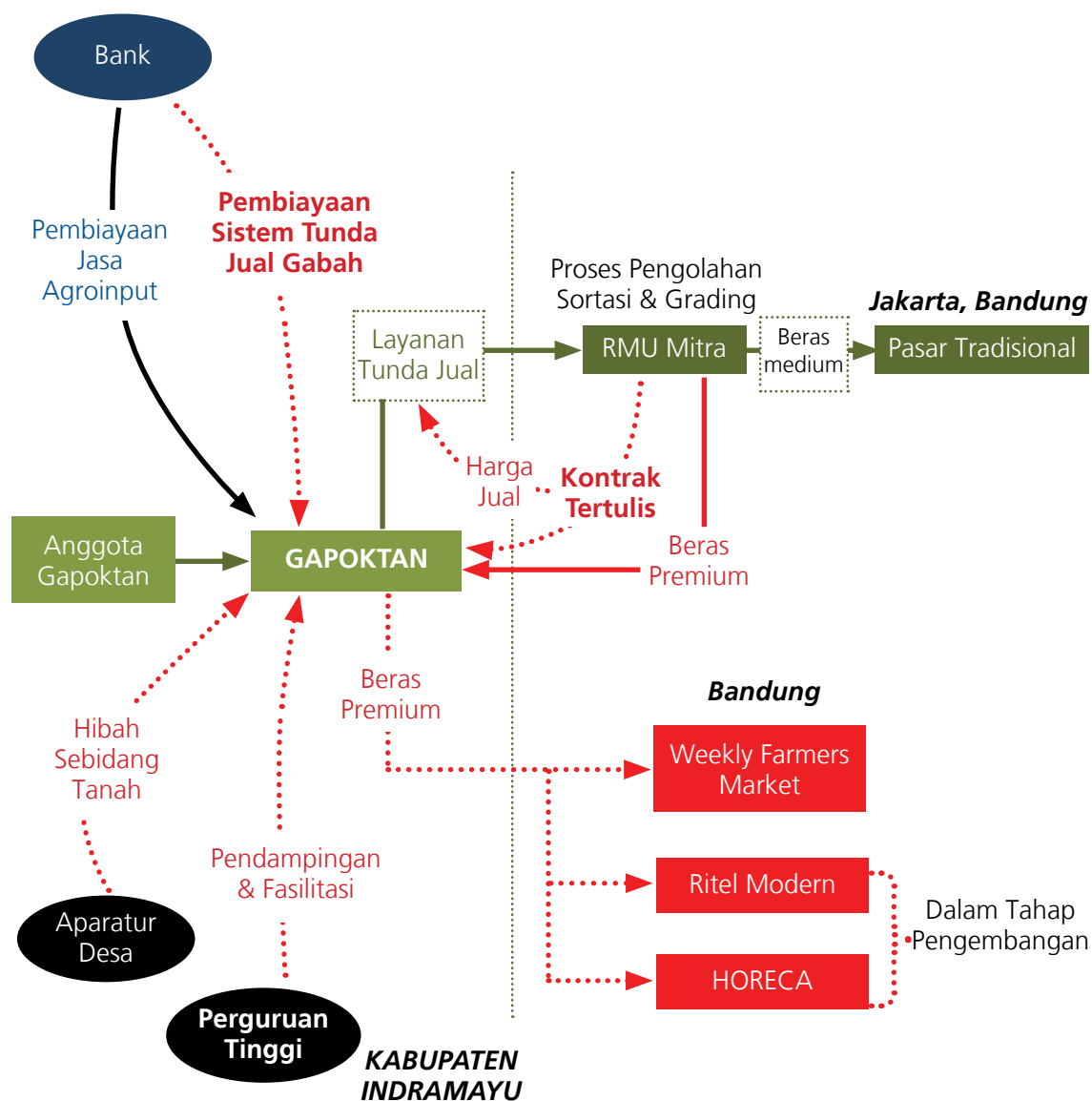
3.2 Restrukturisasi Rantai Nilai

Setelah dilakukan pemilihan peserta *pilot project*, tahap selanjutnya adalah pembangunan kesadaran serta proses restrukturisasi rantai nilai. Berikut merupakan hasil dari restrukturisasi rantai nilai pada setiap Gapoktan/Kelompok Tani terpilih pada masing-masing wilayah *pilot project*.

3.2.1. Komoditas Beras

Sebagai peserta *pilot project*, Gapoktan Tani Mulus telah mulai melakukan restrukturisasi dalam hal pengembangan pola tanam, pembenahan kelembagaan, pemasaran, dan pembiayaan. Restrukturisasi dimulai dari restrukturisasi pola tanam, yaitu dengan mencoba dan menerapkan teknik jajar legowo (mengatur jarak antar benih pada saat penanaman). Selain itu, Gapoktan Tani Mulus juga berupaya untuk menambah unit sarana dan prasarana produksi penunjang seperti penambahan emposan tikus, pompa air, dan *handsprayer*. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan kapasitas produksi anggota dan menekan angka puso/gagal panen yang diakibatkan kekeringan pada saat musim kemarau atau pada saat musim tanam kedua.

Restrukturisasi kedua dalam tahap pendampingan dan pembangunan kesadaran adalah restrukturisasi rantai nilai pemasaran komoditas beras di Gapoktan Tani Mulus, di mana petani dapat menerima harga yang lebih kompetitif.



Gambar 3.5 Restrukturisasi Aliran Rantai Nilai Komoditas Beras di Gapoktan Tani Mulus

Karena karakteristik komoditas beras yang unik, pengembangan restrukturisasi pasar yang dilakukan adalah dengan cara bekerja sama dengan RMU (*Rice Milling Unit*) atau tempat penggilingan beras sebagai pasar tujuan. Hal ini dilakukan dengan membuat perjanjian secara tertulis berdasarkan kesepakatan dan musyawarah bersama antara Gapoktan Tani Mulus dengan pihak RMU. Contoh surat Perjanjian Kerja Sama (PKS) dapat dilihat pada Lampiran 3.

Isi dari kontrak kerja sama tersebut antara lain adalah: (1) kesepakatan harga atas dan harga dasar penjualan beras oleh Gapoktan Tani Mulus dan (2) kesepakatan jumlah/kuantitas beras yang harus dipasok oleh Gapoktan Tani Mulus. Sistem penjualan dilakukan secara tunda jual, di mana petani akan menyetorkan hasil panen ke Gapoktan Tani Mulus untuk disimpan hingga harga jual gabah cukup menguntungkan. Dengan adanya perjanjian kerja sama tersebut,

diharapkan petani, gapoktan, RMU dan seluruh pihak yang terlibat dalam *pilot project* dapat menerima manfaat secara nyata.

Restrukturisasi lainnya adalah restrukturisasi kelembagaan, di mana Gapoktan Tani Mulus diharapkan lebih berperan aktif dalam pengembangan kelembagaan dengan cara memberikan arahan dan masukan dalam pengelolaan kelompok tani, mengaktifkan seluruh anggota dan pengurus yang terlibat, dan melakukan pengembangan kemampuan pengelolaan kelompok terutama ketua kelompok tani.

Gapoktan Tani Mulus telah melakukan perluasan kapasitas gudang tunda jual sehingga mampu menampung 100 ton gabah kering. Hal tersebut juga didukung oleh Kepala Desa Mundakjaya yang mewakafkan sebagian tanahnya untuk dimanfaatkan dalam perluasan gudang tunda jual dimaksud.

Terkait pembiayaan, Gapoktan juga membutuhkan dukungan pembiayaan dari perbankan dalam pengembangan kegiatan usaha tani kelompoknya melalui beberapa skema pembiayaan, antara lain:

1. Kredit Jasa Perdagangan

Pembiayaan jasa perdagangan dapat diberikan kepada RMU untuk membeli gabah, baik yang ditampung Gapoktan di gudang tunda jual maupun petani anggota yang menyimpan gabah di rumah masing-masing. Mengingat mayoritas petani ingin memperoleh pembayaran secara tunai, RMU harus memiliki dana talangan untuk melakukan sistem pembelian tersebut. Selain itu, daya serap RMU mitra untuk membeli gabah dari petani dapat ditingkatkan sehingga peran tengkulak dapat diminimalisir.

2. Kredit Agroinput

Hingga saat ini sumber dana untuk pengadaan sarana agroinput yang dilakukan Gapoktan untuk petani anggota masih mengandalkan perputaran modal hasil sistem gudang tunda jual. Akibatnya, kapasitas pembelian agroinput Gapoktan Tani Mulus bergantung pada hasil penjualan stok agroinput yang dimiliki. Dengan demikian, Gapoktan Tani Mulus harus menunggu hingga agroinput yang telah ada harus terjual sebagian atau terjual seluruhnya, baru kemudian melakukan pembelian kembali untuk penyediaan agroinput bagi petani dari hasil penjualan agroinput sebelumnya.

Namun sistem tersebut menjadi penyebab munculnya risiko lain dalam pengadaan sarana agroinput, di mana distributor seringkali kehabisan stok sehingga pupuk tidak langsung tersedia walaupun sudah melakukan pemesanan. Akibatnya pengadaan agroinput bagi petani seringkali mengalami keterlambatan. Jika hal tersebut terjadi, biasanya petani membeli

agroinput langsung dari kios pertanian dengan harga yang jauh lebih mahal dibandingkan yang dijual oleh Gapoktan Tani Mulus.

3. Kredit Resi Gudang Bagi Kegiatan Gudang Tunda Jual

Pembiayaan resi gudang pada gudang tunda jual antara Gapoktan Tani Mulus dan pelaku lain dalam rantai nilai komoditas beras dilakukan melalui pemberian jaminan kepada perbankan atau lembaga keuangan lainnya dalam bentuk hasil produksi yang disimpan dalam gudang yang sudah tersertifikasi dan menerapkan sistem tunda jual. Pengelola gudang tunda jual kemudian akan mengeluarkan bukti kepemilikan barang yang dapat digunakan sebagai jaminan pengajuan kredit (resi gudang). Kredit tersebut kemudian digunakan petani untuk pemenuhan kebutuhan biaya usaha tani. Selanjutnya pembayaran kredit kepada perbankan dilakukan pada saat produk dijual dengan harga relatif lebih menguntungkan bagi petani.

Dengan penerapan sistem gudang tunda jual, diharapkan petani dapat memperoleh hasil penjualan terlebih dahulu sebesar 70% dari total hasil penjualan gabah kering yang disimpan di gudang tunda jual Gapoktan Tani Mulus. Dana yang diserahkan dapat berupa uang tunai sejumlah yang diperoleh masing-masing petani ataupun dapat berupa nota penjualan gabah kering. Selisih harga jual gabah kering dan sisa pembayaran sebesar 30% akan diserahkan kepada petani anggota setelah dikurangi biaya simpan sebesar Rp100,00/kg dan biaya angkut Rp5.000,00/kuintal.

4. Kredit Investasi Teknologi

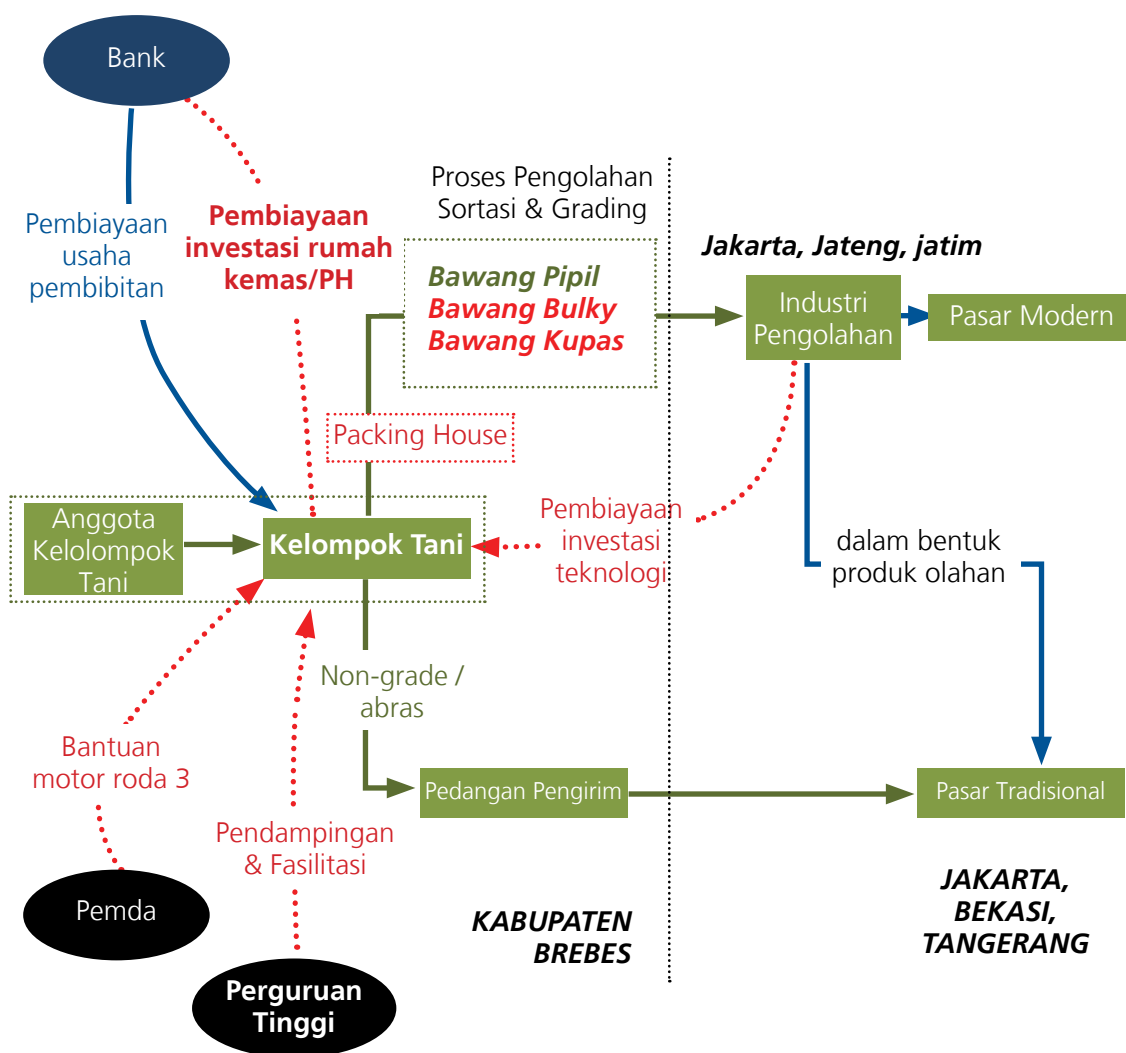
Pembiayaan investasi teknologi dibutuhkan untuk perluasan dan standarisasi gudang tunda jual. Saat ini, kapasitas gudang tunda jual yang dikelola Gapoktan Tani Mulus masih rendah karena hanya dapat menampung 50 ton atau sekitar 3,5% dari total hasil panen yang dihasilkan anggota gapoktan per musim tanam. Akibatnya, hasil panen anggota Gapoktan Tani Mulus belum dapat tertampung seluruhnya di gudang tunda jual yang dikelola oleh Gapoktan Tani Mulus.

Atas dasar tersebut, saat ini Gapoktan Tani Mulus tengah berupaya melakukan perluasan gudang tunda jual dibantu oleh Kepala Desa Mundakjaya untuk penyediaan lahan perluasan gudang. Kepala Desa Mundakjaya akan menghibahkan lahannya dengan membuat akta hibah untuk menjamin status kepemilikan lahan atau alih kepemilikan menjadi atas nama gapoktan yang disahkan melalui sertifikat.

3.2.2. Komoditas Bawang Merah

3.2.2.1 Kabupaten Brebes

Restrukturisasi pasar yang dilakukan untuk komoditas bawang merah di Poktan Mekar Jaya Kabupaten Brebes dilakukan dengan cara memperkuat jalinan kerja sama dengan pihak Indofood sebagai pasar tujuan penjualan bawang merah *grade c*/bawang pipil. Pengembangan jalinan kerja sama tersebut di antaranya dengan cara memperluas spek pengiriman bawang merah dari Poktan Mekar Jaya berupa bawang merah *bulky* (*grade A* dan *B*) dan bawang merah kupas.



Gambar 3.6. Restrukturisasi Aliran Rantai Nilai Komoditas Bawang Merah di Kelompok Tani Mekar Jaya

Restrukturisasi pasar lebih diarahkan pada pengembangan spek bawang merah dengan tujuan pasar Indofood dengan minimal pengiriman sebesar 4 ton/pengiriman untuk masing-masing spek, kecuali untuk bawang merah kupas hanya mampu mengirim sebesar 5 kuintal setiap pengiriman. Hal ini disebabkan bawang merah kupas lebih rentan terkena kerusakan baik fisik maupun biologis karena tingkat respirasi yang tinggi. Tidak adanya kulit ari bawang merah menyebabkan proses pelepasan gas pada bawang merah kupas lebih cepat dibandingkan dengan bawang merah *bulky*/pipil.

Status kerja sama antara Poktan Mekar Jaya dengan Indofood saat ini adalah sebagai mitra binaan Indofood bukan sebagai *supplier*. Dengan status mitra binaan tersebut, Indofood secara rutin melakukan pengontrolan dan pengecekan kualitas dan kuantitas bawang merah dengan mendatangkan langsung pihak *Quality Control* (QC) Indofood untuk ditempatkan di Poktan Mekar Jaya.

Restrukturisasi selanjutnya adalah restrukturisasi pola tanam. Hal ini terkait dengan kebutuhan pasokan untuk pasar Indofood untuk produk olahan minyak bawang dengan tujuan ekspor ke Timur Tengah, sehingga membutuhkan perhatian sistem *traceability* keamanan pangan mulai penyediaan bahan baku dari mulai kebun hingga pabrik pengolahan. Saat ini Poktan Mekar Jaya dituntut untuk terus mengurangi penggunaan pestisida berlebih dengan cara menggunakan pestisida organik yang berasal dari bahan-bahan alami sekitar. Cara tersebut tengah diterapkan oleh Poktan Mekar Jaya kepada seluruh anggota kelompoknya.

Adanya restrukturisasi pasar di Poktan Mekar Jaya menyebabkan adanya kebutuhan untuk restrukturisasi pembiayaan rantai nilai bawang merah di Poktan Mekar Jaya. Kebutuhan pembiayaan tersebut antara lain:

1. Kredit Pembiayaan Agroinput

Kredit pembiayaan agroinput yang dibutuhkan oleh Poktan Mekar Jaya meliputi penyediaan bibit unggul bersertifikat, penyediaan pupuk dan pestisida yang sesuai dengan permintaan pasar, dan penyediaan modal untuk tenaga kerja. Pengadaan kredit pembiayaan agroinput tersebut dapat dengan memanfaatkan skema Kredit Ketahanan Pangan dan Energi (KKP-E)/KUR atau kredit lainnya.

2. Kredit Pembiayaan Investasi Teknologi

Pembiayaan investasi teknologi yang diperlukan oleh Poktan Mekar Jaya timbul akibat adanya aktivitas pengembangan komoditas berorientasi pasar terstruktur. Dengan tujuan pasar terstruktur, maka Poktan Mekar Jaya dituntut untuk dapat menyediakan bawang merah sesuai dengan permintaan pasar. Investasi teknologi yang dibutuhkan tersebut yaitu berupa *packing house*, *blower*, krat/keranjang ukuran 25 kg, dan mesin ayak bawang merah.

Pengadaan kebutuhan kredit investasi teknologi di Poktan Mekar Jaya dapat diperoleh baik dari pihak perbankan dengan skema pembiayaan yang memungkinkan ataupun dari lembaga keuangan lainnya.

3. Kredit Pembiayaan Jasa Perdagangan

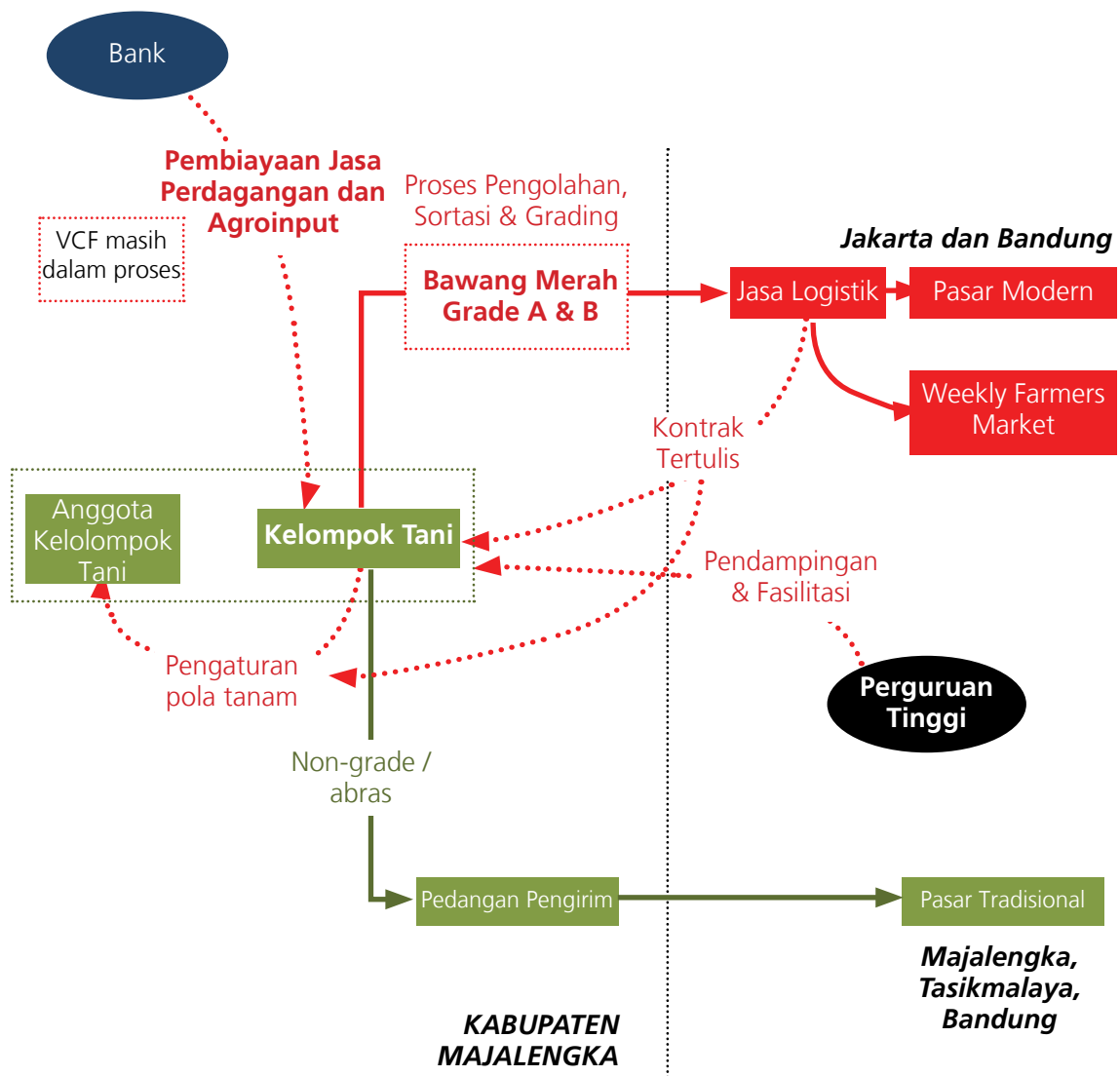
Kredit jasa perdagangan yang dibutuhkan oleh Poktan Mekar digunakan untuk menyediakan pembayaran secara tunai kepada petani dari Poktan Mekar Jaya karena Indofood baru membayar kredit pada pihak Poktan Mekar Jaya sekitar 1 minggu setelah pengiriman bawang merah. Di sisi lain, petani cenderung lebih memilih untuk menerima pembayaran secara tunai sehingga poktan Mekar Jaya membutuhkan pembiayaan untuk melakukan pembayaran secara tunai kepada petani.

3.2.2.2 Kabupaten Majalengka

Restrukturisasi yang dilakukan di Poktan Cijurey Kabupaten Majalengka dimulai dari restrukturisasi pola tanam. Hal ini disebabkan kegiatan budidaya yang dilakukan masih sangat konvensional di mana penanaman hanya bergantung kepada ketersediaan air, tidak memiliki spesifikasi kualitas hasil panen yang diterapkan dan belum mengenal mengenai kegiatan budidaya sesuai dengan SOP (*Standard Operational Procedure*). Produk yang dihasilkan pun sebagian besar belum memenuhi standar mutu produk hortikultura, khususnya untuk komoditas bawang merah.

Sehubungan dengan hal tersebut, langkah pertama yang dilakukan dalam tahap restrukturisasi adalah penerapan pola tanam dan pengaturan jadwal tanam untuk setiap komoditas sebagai langkah awal penyediaan komoditas yang sesuai dengan permintaan pasar yang dituju (*supermarket Giant*) melalui jasa layanan logistik Kapalindo. Pengaturan jadwal tanam juga dilakukan sebagai tahapan dalam penyediaan komoditas secara kontinyu sehingga dapat memenuhi permintaan pasar.

Restrukturisasi kedua yang dikembangkan adalah restrukturisasi pasar dengan tujuan pasar modern yaitu *Supermarket Giant*. Komoditas utama yang dihasilkan oleh Poktan Cijurey adalah komoditas bawang merah varietas Bima Brebes *grade A* dan *B* sesuai permintaan Giant. Pengiriman bawang merah dilakukan melalui jasa layanan logistik Kapalindo, di mana PT Kapalindo merupakan lembaga penyedia jasa logistik yang berperan sebagai perantara antara pasar dengan petani. Gambar 3.7 menjelaskan restrukturisasi pasar yang dituju oleh Poktan Cijurey yaitu pasar terstruktur (modern).



Gambar 3.7 Restrukturisasi Aliran Rantai Nilai Komoditas Bawang Merah Pada Kelompok Tani Cijurey

Restrukturisasi selanjutnya yang dilakukan pada Poktan Cijurey adalah restrukturisasi pembiayaan usaha tani bekerja sama dengan Koperasi Swamitra dan BRI sebagai penyedia jasa kredit yang dibutuhkan. Restrukturisasi pola tanam dan restrukturisasi pasar yang dilakukan Poktan Cijurey berdampak pada struktur pembiayaan usaha taninya. Dengan demikian, perlu dilakukan beberapa penyesuaian pada aspek pembiayaan yaitu sebagai berikut:

1. Kredit Pembiayaan Agroinput

Poktan Cijurey masih minim dalam penyerapan pembiayaan agroinput karena akses masih berorientasi pada pasar tradisional sehingga belum banyak investor ataupun pihak perbankan

yang berani untuk memberikan pembiayaan agroinput kepada petani Desa Cijurey. Selama ini pembiayaan dari BRI hanya untuk kegiatan pengembangan sapi pedaging dan bukan untuk kegiatan budidaya dan pengadaan agroinput terutama komoditas bawang merah.

2. Kredit Pembiayaan Jasa Perdagangan

Kredit jasa perdagangan menjadi salah satu kredit yang dibutuhkan sebagai bentuk dari pengembangan pasar terstruktur sebagai bentuk dana talangan pembayaran hasil penjualan bawang merah dari setiap petani anggota Poktan Cijurey.

3. Kredit Pembiayaan Investasi Teknologi

Kredit pembiayaan investasi teknologi dapat sangat menunjang kegiatan kelompok tani, karena Poktan Cijurey saat ini masih menerapkan kegiatan pertanian konvensional yang minim akan penerapan teknologi adaptif.

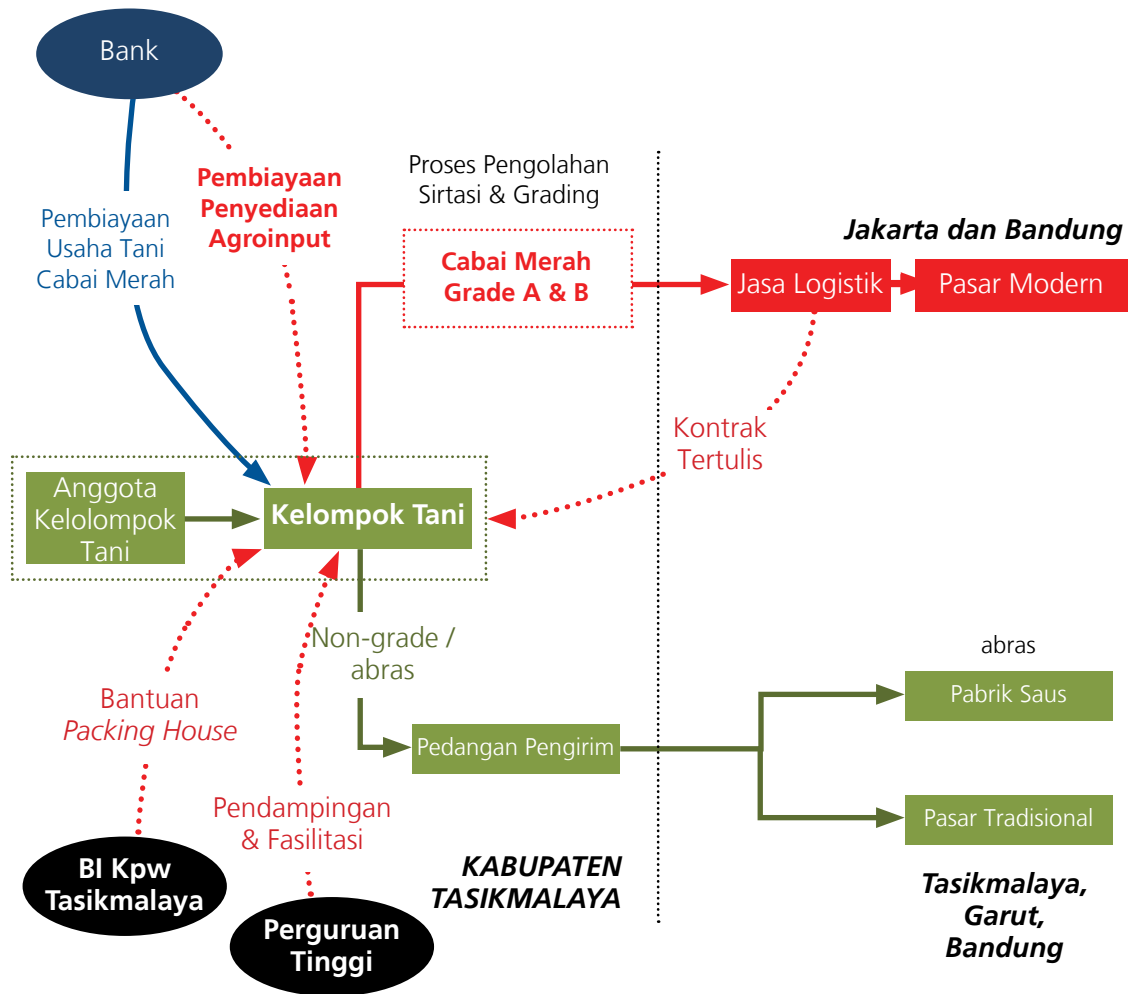
3.2.3. Komoditas Cabai Merah

Restrukturisasi komoditas cabai merah di Poktan Kawung Hegar Kabupaten Tasikmalaya dimulai dari restrukturisasi pola tanam, dilanjutkan dengan pengembangan restrukturisasi kelembagaan, restrukturisasi pemasaran, dan restrukturisasi pembiayaan. Restrukturisasi pola tanam yang dilakukan di Poktan Kawung Hegar dilakukan sebagai langkah awal pengembangan untuk mempersiapkan kelompok tani sebagai *supplier* cabai merah ke pasar modern. Restrukturisasi pola tanam di Poktan Kawung Hegar meliputi pembenahan pola tanam dan jadwal tanam agar Poktan Kawung Hegar dapat menghasilkan cabai merah sesuai dengan spek yang diminta oleh pasar modern dan pasokan cabai merah yang dihasilkan dapat dipenuhi secara kontinyu.

Dalam kegiatan restrukturisasi pola tanam dengan pengembangan cabai merah varietas TW (cabai besar), petani diarahkan untuk menanam cabai keriting. Hal ini disebabkan *supermarket* juga membutuhkan pasokan cabai keriting di samping cabai merah TW. Namun, kendala yang dihadapi adalah produktivitas cabai merah keriting yang lebih rendah dibandingkan dengan cabai merah TW sehingga diperlukan teknologi yang dapat meningkatkan produktivitas cabai merah keriting di Poktan Kawung Hegar.

Restrukturisasi selanjutnya adalah restrukturisasi kelembagaan Kelompok Tani Kawung Hegar. Restrukturisasi dilakukan dengan cara mengembangkan setiap anggota kelompok tani yang mampu dan berkomitmen tinggi sehingga kegiatan yang dilakukan di kelompok tani Kawung Hegar dapat dilaksanakan berorientasi pada kepentingan bersama untuk meningkatkan kapasitas kelompok tani baik dari segi budidaya, panen, dan pascapanen hingga proses pemasaran. Selain itu, Poktan Kawung Hegar sedang melakukan perluasan lahan seluas 30 ha, sehingga diharapkan dapat memasok secara kontinyu komoditas cabai merah sesuai dengan spek dan kuantitas yang diminta oleh pasar.

Setelah restrukturisasi kelembagaan, dilanjutkan dengan tahap restrukturisasi pemasaran. Restrukturisasi pada Poktan Kawung Hegar memiliki tingkat kompleksitas yang tinggi karena jumlah pemasok cabai merah lebih banyak dibandingkan dengan pasar modern yang menerima. Sebagian besar retail modern dan industri pengolahan memiliki banyak pemasok cabai merah yang mampu memasok dalam jumlah besar, baik dari dalam negeri maupun luar negeri.



Gambar 3.8 Restrukturisasi Aliran Rantai Nilai Komoditas Cabai Merah di Kelompok Tani Kawung Hegar

Restrukturisasi yang diupayakan pada Poktan Kawung Hegar berdampak kepada aspek lain yang ada pada poktan tersebut, di antaranya agroinput, teknologi, dan pemasaran. Hal tersebut memerlukan beberapa adaptasi, khususnya dari sisi pembiayaan agar perubahan yang terjadi dapat berjalan dengan baik dan tidak merugikan petani.

1. Kredit Pembiayaan Agroinput

Pembiayaan agroinput sangat dibutuhkan untuk mendukung rencana kelompok dalam memperluas luas tanam dengan penambahan luas lahan seluas 70 ha. Pengembangan luas lahan tersebut perlu didukung dengan pembiayaan agroinput untuk pengadaan pupuk, pestisida, tenaga kerja dan kebutuhan lainnya.

2. Pembiayaan Anjak Piutang

Pembiayaan anjak piutang dapat dilakukan saat kelompok tani mulai memasarkan ke *supermarket* sebagai cara untuk mempercepat pembayaran yang dilakukan antara Poktan Kawung Hegar dengan pihak petani. Dengan demikian, petani dapat memperoleh pembiayaan lebih cepat sehingga Poktan Kawung Hegar dapat dipercaya sebagai pasar yang lebih menguntungkan dalam penjualan cabai merah oleh petani anggota Poktan Kawung Hegar.

3. Pembiayaan Investasi Teknologi

Pembiayaan investasi teknologi dibutuhkan untuk pengadaan alat dan mesin pertanian guna mendukung pengembangan luas tanam cabai merah, penerapan teknologi *rainshelter* atau *shading net* yang tepat guna sesuai karakteristik lingkungan di Kabupaten Tasikmalaya.

IV. Implementasi Pembiayaan Rantai Nilai

4.1. Implementasi Pembiayaan Rantai Nilai

Pilot project skema pembiayaan rantai nilai merupakan hasil simulasi *system dynamic* dalam penelitian sebelumnya yang bertujuan untuk memudahkan pemahaman terhadap kompleksitas sistem dan dinamika yang terjadi pada struktur agribisnis beras, bawang merah, dan cabai merah. Aliran fisik dan keputusan dalam sistem agribisnis menghasilkan suatu perilaku yang bersifat dinamis dalam sistem agribisnis ketiga komoditas tersebut.

4.1.1. Komoditas Beras

Terdapat 2 jenis pembiayaan yang terjadi pada Gapoktan Tani Mulus, yaitu pembiayaan *intra chain* dan *extra chain*. Pembiayaan *intra chain* merupakan pembiayaan yang dilakukan antara pelaku agribisnis yang terlibat dalam rantai nilai, misalnya antara gapoktan/poktan dengan anggota kelompok tani, atau pembiayaan yang terjadi antara gapoktan/poktan dengan pasar tujuan. Sedangkan pembiayaan *extra chain* merupakan pembiayaan yang dilakukan antara pelaku agribisnis dengan pihak lain seperti perbankan atau lembaga keuangan lainnya sesuai dengan kebutuhan. Pembiayaan tersebut timbul karena adanya restrukturisasi pada kegiatan agribisnis Gapoktan Tani Mulus. Pembiayaan *intra chain* yang terjadi adalah pembiayaan yang dilakukan Gapoktan kepada petani anggota dalam penyediaan agroinput dan pembayaran gabah kering yang disimpan di gudang tunda jual. Adapun pembiayaan *extra chain* berasal dari pembiayaan yang disalurkan perbankan kepada Gapoktan Tani Mulus dalam mendukung kegiatan pengembangan gapoktan.



Gambar 4.1. Alur Skema Kebutuhan Pembiayaan Rantai Nilai Komoditas Beras Pada Gapoktan Tani Mulus

Pembiayaan yang diperoleh Gapoktan Tani Mulus sebelum pendampingan berasal dari BRI Kanca Indramayu melalui skema Kredit Ketahanan Pangan dan Energi (KKP-E) sebesar Rp100.000.000,00. Pinjaman tersebut digunakan untuk pengadaan agroinput berupa pupuk dan pestisida yang disalurkan kepada anggota, terutama yang mengikuti sistem gudang tunda jual yang dikelola oleh Gapoktan Tani Mulus.

Selama proses pendampingan telah dilakukan beberapa restrukturisasi agar skema pembiayaan rantai nilai dapat diterapkan pada Gapoktan Tani Mulus, yaitu restrukturisasi pola tanam, rantai nilai pemasaran, dan kelembagaan. Kebutuhan biaya untuk restrukturisasi tersebut adalah sebesar Rp500.000.000,00, yaitu untuk perluasan kapasitas gudang tunda jual, pemenuhan kebutuhan pupuk dan pestisida bagi petani anggota, dan pembayaran gabah kepada petani. Agunan yang digunakan untuk pengajuan kredit berupa sertifikat rumah dan tanah yang berasal dari 2 orang anggota Gapoktan Tani Mulus.

Pengajuan kredit telah dilakukan pada tanggal 21 September 2015 sebesar Rp500.000.000,00, dengan alokasi Rp350.000.000,00 untuk pembiayaan kebutuhan agroinput (pengadaan pupuk dan pestisida), investasi teknologi (berupa perluasan gudang tunda jual), dan pembiayaan jasa perdagangan gabah kering yang dibeli dari petani anggota Gapoktan Tani Mulus. Adapun selebihnya sebesar Rp150.000.000,00 akan digunakan oleh anggota Gapoktan Tani Mulus yang menjaminkan asetnya untuk pengajuan kredit.

Pada musim tanam kedua, sebagian besar pinjaman akan digunakan untuk pembiayaan gudang tunda jual. Hal ini disebabkan umumnya petani anggota Gapoktan Tani Mulus masih memiliki modal usahatani yang diperoleh dari hasil panen tanam pertama. Kebutuhan modal akan muncul menjelang musim tanam pertama pada periode tanam selanjutnya, yang sebagian besar akan dialokasikan untuk pembiayaan agroinput berupa pupuk. Adapun pengadaan pestisida dan agroinput lainnya belum dapat dilaksanakan sepenuhnya karena keterbatasan dana yang dikelola Gapoktan Tani Mulus.

Pengalokasian pembiayaan agroinput disebabkan jeda waktu penanaman antara musim tanam kedua tahun 2014 dengan musim tanam pertama tahun 2015 sekitar 5-6 bulan. Jeda waktu tersebut menyebabkan sebagian besar modal hasil panen kedua yang diperoleh setiap anggota sudah habis untuk biaya hidup. Akibatnya untuk biaya musim tanam pertama tahun berikutnya petani anggota harus mencari modal pinjaman baik ke Gapoktan Tani Mulus ataupun pada lembaga keuangan lainnya. Atas dasar hal tersebut, alokasi pembiayaan agroinput menjelang musim tanam pertama tahun berikutnya dialokasikan lebih besar yaitu sekitar 80% dari total modal yang dikelola oleh Gapoktan Tani Mulus dan sisanya untuk kebutuhan pembiayaan pada musim tanam kedua.

Pengadaan pupuk untuk musim tanam pertama pada tahun berikutnya dilakukan sejak Bulan November tahun sebelumnya, sedangkan untuk musim tanam kedua dilakukan menjelang musim panen pertama, sekitar bulan Februari. Adapun pembiayaan gudang tunda jual digunakan untuk membayar gabah yang disimpan anggota dan untuk membeli gabah dari luar anggota gapoktan. Sistem pembayaran yang dilakukan oleh Gapoktan kepada petani anggota dalam bentuk penyediaan pupuk dan modal kerja, sedangkan untuk non-anggota berupa uang tunai sebesar hasil penjualan gabah.

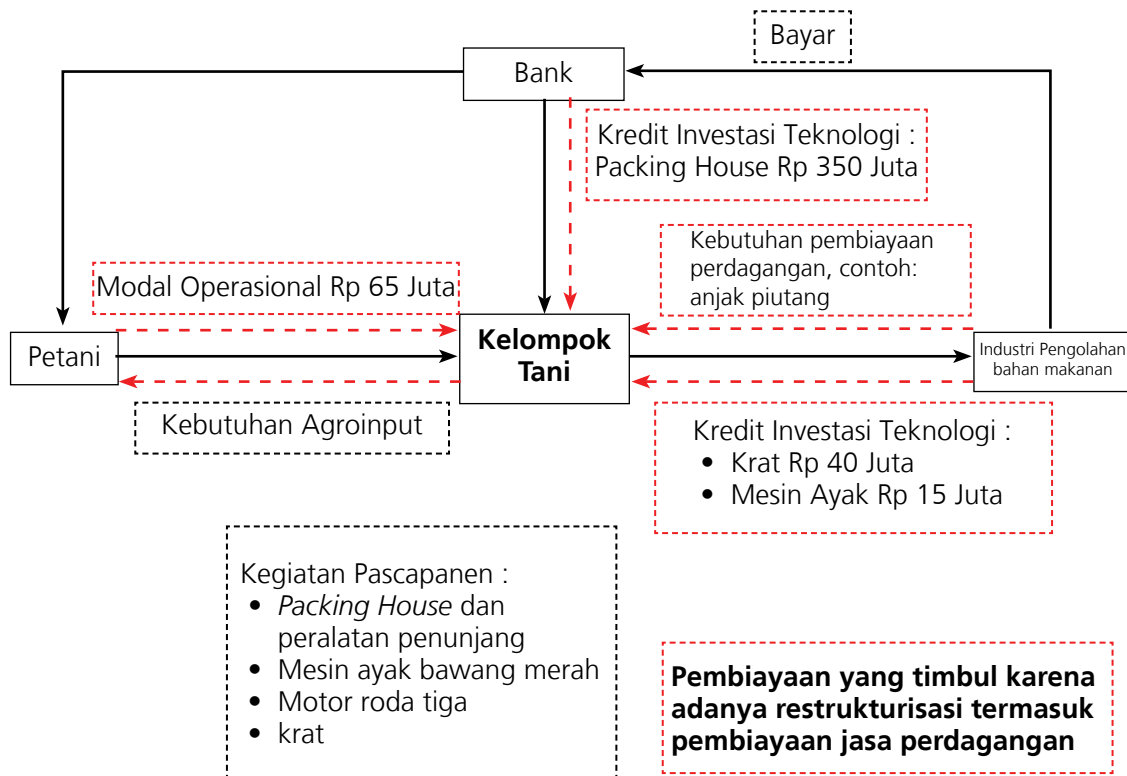
4.1.2. Komoditas Bawang Merah

Pilot project skema pembiayaan untuk komoditas bawang merah dilakukan di 2 (dua) lokasi, yaitu Kelompok Tani Mekar Jaya di Kabupaten Brebes dan Kelompok Tani Cijurey di Kabupaten Majalengka. Sama halnya dengan komoditas beras, setelah dilakukan restrukturisasi pada sistem agribisnis, terdapat kebutuhan pembiayaan baik *intra chain* maupun *extra chain*.

4.1.2.1 Kelompok Tani Mekar Jaya, Brebes

Kebutuhan pembiayaan untuk menjalankan kegiatan usahatani tidak harus selalu berupa uang, tetapi juga dapat berbentuk barang atau natura yang dikonversikan berdasarkan nilainya. Restrukturisasi rantai nilai yang dilakukan pada sistem agribisnis di Kelompok Tani Mekar Jaya menimbulkan kebutuhan akan pembiayaan baik *intra chain* maupun *extra chain*. Pembiayaan *intra chain* telah dilakukan oleh Indofood berupa pembiayaan tanpa bunga untuk pengadaan 500 unit krat ukuran 25 kg senilai Rp40.000.000,00 dan mesin ayak bawang merah senilai

Rp15.000.000,00. Pembiayaan *intra chain* lainnya berasal dari Dinas Pertanian Provinsi Jawa Tengah berupa pemberian motor roda tiga untuk mendukung dan meningkatkan kapasitas produksi dan pendistribusian bawang merah di Poktan Mekar Jaya.



Gambar 4.2 Alur Skema Kebutuhan Pembiayaan Rantai Nilai Komoditas Bawang Merah Pada Kelompok Tani Mekar Jaya

Sumber pembiayaan *intra chain* lainnya di Poktan Mekar Jaya berasal dari setoran anggota sebesar Rp65.000.000,00. Pembiayaan seluruhnya dimanfaatkan untuk pemenuhan produksi hingga proses pascapanen bawang merah di Poktan Mekar Jaya untuk tujuan pasar PT Indofood, termasuk di dalamnya pembiayaan jasa perdagangan. Melalui pembiayaan jasa perdagangan, petani dapat menerima pembayaran langsung tunai tanpa harus menunggu pembayaran dari Indofood yang dilakukan minimal setelah 7 (tujuh) hari kerja.

Adapun pembiayaan *extra chain* yang terjadi berupa kredit investasi dari BRI senilai Rp350.000.000,00 untuk pengadaan *packing house* bawang merah. Pembiayaan ini bertujuan meningkatkan kapasitas produksi dan meningkatkan kualitas bawang merah yang dihasilkan oleh Poktan Mekar Jaya. Pembiayaan *extra chain* lainnya berupa kredit modal kerja dari BRI yang disalurkan atas nama ketua kelompok sebesar Rp250.000.000,00 untuk kegiatan jasa perdagangan. Pembiayaan lain yang diajukan adalah jasa perdagangan melalui skema KKP-E senilai Rp150.000.000,00. Tambahan pembiayaan tersebut disebabkan adanya penambahan spesifikasi pengiriman bawang merah, yaitu *grade A* dan *B (bulky)* serta bawang merah kupas.

Namun demikian, pembiayaan ini belum dapat dicairkan karena keterbatasan jaminan yang dimiliki oleh anggota kelompok tani.

4.1.2.2 Kelompok Tani Cijurey, Majalengka

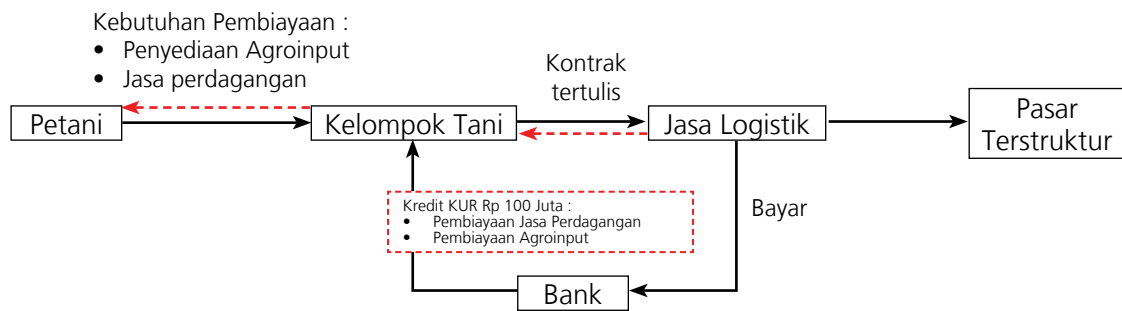
Setelah dilakukan pendampingan dalam *pilot project*, Kelompok Tani (Poktan) Cijurey telah mengajukan pinjaman untuk pembiayaan jasa perdagangan bawang merah melalui skema KUR dari BRI. Mengingat sebelumnya kelompok tani telah menerima pembiayaan skema KKP-E untuk penggemukan sapi pedaging, maka dilakukan pelunasan kredit KKP-E tersebut pada tanggal 23 September 2015 dengan dana yang berasal dari hasil penjualan ternak sapi pedaging dari 6 (enam) anggota Poktan Cijurey.

Pengajuan pembiayaan *extra chain* untuk pengembangan kegiatan agribisnis bawang merah dilakukan pada awal September 2015 dengan status bukan pengajuan pinjaman baru, melainkan meneruskan kembali pinjaman KKP-E sebelumnya. Dengan demikian, diharapkan waktu pencairan kredit relatif lebih cepat dibandingkan dengan pengajuan kredit baru. Pada saat ini telah disepakati jangka waktu pinjaman kredit KKP-E yang diajukan kepada Bank BRI dan diperpanjang menjadi 3 tahun.

Berdasarkan kesepakatan bersama antara ketua dan anggota Kelompok Tani Cijurey, pengelolaan kredit KKP-E akan ditujukan untuk pemenuhan pembiayaan jasa perdagangan bawang merah ke pasar terstruktur yaitu Giant *supermarket*, sedangkan sisanya akan dialokasikan kembali untuk pembelian sapi pedaging untuk pemenuhan kebutuhan saat Idul Adha tahun berikutnya.

Selain skema KKP-E, bank juga menyarankan untuk mengajukan kredit skema Kredit Usaha Rakyat (KUR) atas nama ketua kelompok tani. Meskipun belum lunas, baki debetnya relatif kecil yaitu Rp11.700.000,00 (jatuh tempo awal September 2015) sehingga Poktan Cijurey dapat kembali mengajukan KUR. Pembiayaan KUR dimaksud telah terealisasi dengan besaran pencairan sebesar Rp100.000.000,00.

Pembiayaan lain yang dibutuhkan oleh Poktan Cijurey adalah pembiayaan *intra chain* untuk usaha tani bawang merah, yaitu rencana pengurus kelompok tani Cijurey untuk mengembangkan skema pembiayaan jasa perdagangan dan pembiayaan agroinput untuk anggota. Dengan demikian, kebutuhan agroinput petani anggota dapat diperoleh dengan harga yang relatif lebih murah dibandingkan apabila membeli di toko pertanian.

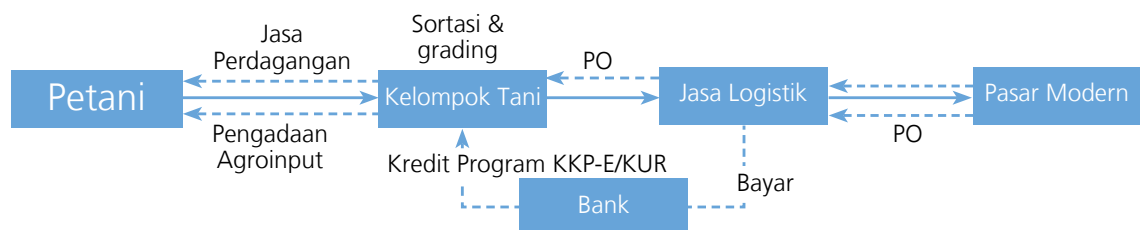


Gambar 4.3. Alur Skema Kebutuhan Pembiayaan Rantai Nilai Komoditas Bawang Merah Pada Kelompok Tani Cijurey

4.1.3. Komoditas Cabai Merah

Setelah dilaksanakan restrukturisasi pola tanam, kelembagaan dan pemasaran, Kelompok Tani Kawung Hegar mengajukan pembiayaan skema KUR kepada BRI dengan pertimbangan bunga yang relatif ringan (5-6% per musim). Kredit telah diajukan dengan agunan sertifikat lahan milik salah satu anggota Kelompok Kawung Hegar dengan jumlah pinjaman yang diajukan sebesar Rp100.000.000,00. Rencananya, kredit tersebut akan dialokasikan untuk pembiayaan agroinput dan pembiayaan investasi teknologi untuk pengadaan sarana dan prasarana teknologi yang dibutuhkan Poktan Kawung Hegar.

Namun, pengajuan pinjaman tersebut terkendala dalam pengecekan Sistem Informasi Debitur (SID). Pihak yang menjadi penjamin memiliki riwayat pinjaman kredit macet, sehingga pengajuan kredit ditolak. Pihak bank menyarankan untuk mencari anggota lainnya sebagai alternatif penjamin untuk memperoleh pembiayaan. Sebagai tindak lanjut, Kelompok Tani Kawung Hegar mengajukan kembali pembiayaan dengan menggunakan agunan milik anggota lainnya. Namun karena sertifikat lahan yang dijaminkan bukan atas nama sendiri, maka proses pengajuan kredit sampai saat ini belum mendapatkan persetujuan dari bank.



Gambar 4.4. Alur Skema Kebutuhan Pembiayaan Rantai Nilai Komoditas Cabai Merah Pada Kelompok Tani Kawung Hegar

4.2. Pembelajaran (*Lesson Learned*) Implementasi Pembiayaan Rantai Nilai

Peranan *multi stakeholder* dalam implementasi pembiayaan rantai nilai sangat dibutuhkan dan saling terkait satu sama yang lainnya. Para *stakeholder* yang terlibat dalam pengembangan implementasi *pilot project* ini memiliki peranan masing-masing, yaitu sebagai berikut:

a) **Pemerintah Daerah**

Peran pemerintah daerah sangat dibutuhkan untuk membangun basis produksi dalam pengembangan kluster komoditas unggulan di setiap daerah. Peran ini dapat diwujudkan dalam bentuk penguatan infrastruktur penunjang yang mampu memperkuat basis produksi seperti akses jalan, sarana dan prasarana pengairan, serta sarana penunjang lainnya yang dibutuhkan dan sesuai dengan kondisi lokasi/kawasan pengembangan kluster.

1. **Kabupaten Indramayu**

Peran pemerintah daerah diperlukan terutama dalam memperkuat sarana pengairan sebagai bentuk mitigasi dari risiko kelangkaan pengairan pada musim kemarau. Hal ini dapat dilakukan dengan membangun embung penampungan air hujan, perbaikan saluran irigasi, pengaturan pembagian air yang tepat dan terjadwal, atau memberikan bantuan sarana mesin pompa air. Dengan demikian, risiko kegagalan panen akibat kekeringan dapat dimitigasi.

2. **Kabupaten Majalengka**

Untuk mengatasi kekeringan saat musim kemarau, pemerintah daerah Kabupaten Majalengka dapat melakukan pipanisasi air dari mata air terdekat sehingga petani dapat menanam bawang merah sesuai dengan jadwal tanam yang telah ditentukan (1 minggu sekali). Sarana dan prasarana teknologi informasi di sekitar daerah Poktan Cijurey juga perlu diperkuat, mengingat selama ini Poktan Cijurey masih sulit mengakses informasi terkait dengan akses pasar dan kegiatan agribisnis lainnya.

3. **Kabupaten Brebes**

Dinas Pertanian Provinsi Jawa Tengah telah memberikan bantuan berupa motor roda tiga sebagai bentuk dukungan dalam rangka peningkatan kapasitas produksi dan pendistribusian bawang merah yang dilakukan Poktan Mekar Jaya. Bantuan tersebut merupakan bentuk dukungan kepada petani untuk mengembangkan kegiatan agribisnis komoditas bawang merah. Selain itu, dinas terkait lainnya juga diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam bentuk penyediaan akses jalan, pendistribusian dan pengaturan sarana irigasi, pengaturan sarana dan prasarana pascapanen dan sebagainya agar dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas bawang merah di Kabupaten Brebes, khususnya Poktan Mekar Jaya.

4. Kabupaten Tasikmalaya

Sulitnya ketersediaan air saat musim kemarau menyebabkan sebagian besar petani tidak dapat memproduksi dan menyediakan komoditas cabai merah sesuai dengan permintaan pasar, baik dari segi kualitas maupun kuantitas. Oleh karena itu, pemerintah daerah diharapkan dapat membantu menyediakan sarana pengairan berupa mesin pompa dan selang air agar kelompok dapat menyedot air dari sumber air terdekat yang banyak terdapat di dasar sekitar lembah.

b) Perguruan Tinggi

Perguruan tinggi atau akademisi berperan sebagai fasilitator untuk membantu seluruh pihak agar bersinergi mewujudkan pembangunan pertanian yang lebih baik melalui kolaborasi antara penelitian, penerapan dan implementasi hasil penelitian. Hal tersebut dapat dilakukan melalui pendampingan kepada kelompok tani peserta *pilot project* dengan melibatkan berbagai pemangku kepentingan. Selain itu, perguruan tinggi juga diharapkan mampu berperan sebagai lembaga yang menghubungkan antara pemerintah dan petani.

c) Bank Indonesia

Peran Bank Indonesia dapat dilakukan antara lain melalui pendampingan, pelatihan maupun pemberian Program Sosial Bank Indonesia (PSBI). Kegiatan yang telah dilakukan berupa pemberian pelatihan kepada anggota kelompok tani (*on farm* maupun *off farm*) dan memberikan bantuan sarana produksi dan sarana pasca panen.

d) Jasa Logistik

Jasa logistik memiliki peranan yang sangat penting untuk membantu petani mengakses pasar dengan melakukan penjajakan pada pasar terstruktur. Dengan demikian, lembaga ini dapat membantu memenuhi kebutuhan spesifikasi produk yang dibutuhkan oleh pasar terstruktur dengan harga relatif lebih kompetitif serta membantu mendistribusikan hasil panen. Melalui jasa logistik, sistem rantai nilai pada kegiatan agribisnis dapat lebih terstruktur dan terintegrasi sehingga petani dapat memperoleh harga yang relatif lebih kompetitif.

4.2.1. Perbandingan Sebelum dan Sesudah Pelaksanaan *Pilot Project*

A. Komoditas Beras (Gapoktan Tani Mulus)

Tabel 4.1. menjelaskan beberapa perubahan yang terjadi pada Gapoktan Tani Mulus yang berlokasi di Kabupaten Indramayu sebelum dan sesudah pelaksanaan *pilot project* skema pembiayaan rantai nilai atau *value chain financing* (VCF).

Tabel 4.1. Perbandingan Sebelum dan Sesudah Implementasi *Pilot Project* VCF di Gapoktan Tani Mulus, Kabupaten Indramayu

Perkembangan	Sebelum	Setelah	Masalah yang Dihadapi
Penyimpanan hasil panen	- Maksimal penyimpanan gabah 50 ton/ musim. Gabah hasil panen anggota disimpan di gudang tunda jual (hasil panen yang berasal dari lahan seluas 10 Ha) - Sebagian besar disimpan di rumah masing-masing petani.	- Gapoktan ingin memperluas kapasitas simpan gudang tunda jual menjadi 100 ton/ musim. - Sebelum gudang diperluas, RMU mitra sepakat untuk meminjamkan gudangnya kepada gapoktan. - Lurah setempat telah sepakat mewakafkan tanahnya untuk memperluas gudang tunda jual.	- Gapoktan belum memiliki dana untuk memperluas kapasitas gudang tunda jual yang dikelolanya. - Hasil panen yang disimpan masih sedikit akibat keterbatasan kapasitas gudang.
Pengadaan saprodi	Gapoktan menyediakan pupuk dan pestisida untuk anggota yang menyimpan gabah di gudang tunda jual dengan memesan langsung ke distributor (kapasitas 25 ton pupuk setiap pemesanan).	Setelah gudang diperluas, kapasitas penyediaan pupuk dan pestisida dapat diperbanyak untuk memenuhi kebutuhan petani anggota hingga 50 ton.	Gapoktan belum memiliki dana untuk menambah ketersediaan stok pupuk dan pestisida.
Jenis Komoditas	Padi anorganik	Selain membudidayakan padi anorganik, Gapoktan mulai diarahkan untuk membudidayakan beras merah anorganik dengan kualitas padi premium. Saat ini beberapa anggota akan memulai menanam padi beras merah dengan total luas tanam 10 ha.	- Lahan yang akan ditanami padi beras merah mengalami kekeringan. - Pada saat ini petani belum mulai menanam beras merah, dikarenakan belum tersedianya benih yang sesuai.

Perkembangan	Sebelum	Setelah	Masalah yang Dihadapi
Pemasaran Hasil Panen	- Gapoktan menjalin kerja sama dengan RMU mitra (HD Putra) secara lisan untuk memasarkan hasil panen yang disimpan di gudang tunda jual. - Gabah akan dijual saat harga tinggi.	Kerja sama dengan RMU mitra sudah tertulis dan dituangkan dalam Surat Perjanjian Kerja Sama (PKS).	Keterbatasan kapasitas gudang tunda jual sehingga belum banyak anggota yang memanfaatkan.
Pembiayaan	- Memperoleh pinjaman dari BRI skema KKP-E sebesar Rp100 juta. - Kredit tersebut digunakan untuk pengadaan agroinput (pupuk dan pestisida) untuk anggota, terutama yang menggunakan sistem gudang tunda jual.	- Pengajuan pembiayaan melalui program KKP-E di BRI untuk pembiayaan agroinput dan perluasan gudang tunda jual. - RMU mitra pun sudah memperoleh pembiayaan dari BRI.	Untuk meningkatkan jumlah kreditnya, Gapoktan masih terkendala agunan.
Program Sosial Bank Indonesia	Gapoktan belum memperoleh bantuan dari program sosial Bank Indonesia, karena belum termasuk sebagai klaster binaan Bank Indonesia.	- BI dapat memberikan bantuan melalui Program Sosial untuk memperluas kapasitas gudang tunda jual (dari 50 ton menjadi 100 ton), mesin pompa air, serta sarana dan prasarana lainnya. - Gapoktan sudah membuat proposalnya dan telah diserahkan ke KPw BI Cirebon.	

B. Komoditas Bawang

1) Kelompok Tani Mekar Jaya, Kabupaten Brebes

Pelaksanaan *pilot project* memberikan dampak pada kegiatan usaha tani bawang merah di Poktan Mekar Jaya sebagaimana tercantum dalam Tabel 4.2.

Tabel 4.2. Perbandingan Sebelum dan Sesudah Implementasi *Pilot Project* VCF di Kelompok Tani Mekar Jaya, Kabupaten Brebes

Perkembangan	Sebelum	Setelah	Masalah yang Dihadapi
Proses budidaya	• Minimnya penyediaan bibit bersertifikat. • Belum memperhatikan budidaya ramah lingkungan dan sesuai dengan karakteristik <i>traceability system</i> bagi keamanan pangan untuk pasar ekspor.	• Petani mulai menerapkan penggunaan bibit bersertifikat. • Secara perlahan telah mengurangi penggunaan pestisida berlebih dan menerapkan penggunaan pestisida organik produksi sendiri .	• Petani anggota belum memahami sepenuhnya untuk menerapkan sistem budidaya yang ramah lingkungan dan penggunaan bibit bersertifikat.
Proses panen dan pascapanen bawang merah	Proses panen dan pascapanen masih dilakukan secara tradisional dan belum menerapkan teknologi adaptif yang sesuai.	• Penyediaan fasilitas motor roda tiga untuk mempermudah pengangkutan. • Penggunaan krat untuk mengirim bawang merah ke Indofood untuk meminimalisir kerusakan fisik pada bawang merah.	• Penyediaan teknologi tepat guna dalam menunjang kebutuhan panen dan pascapanen masih terkendala oleh ketersediaan modal.
Pemasaran hasil panen	Spek yang diminta hanya bawang merah pipil (<i>grade C</i>) dengan pengiriman hanya 1 kali seminggu sebanyak 4 ton.	• Adanya peningkatan penambahan spek bawang merah untuk Indofood dengan menambah bawang merah <i>bulky</i> sebanyak 4 ton dan bawang merah kupas sebanyak 5 kuintal dalam 1 kali pengiriman.	Kurangnya penggunaan teknologi tepat guna menyebabkan pengiriman bawang merah kupas terhenti akibat risiko kerusakan yang sangat tinggi dan harga jual yang tidak sesuai dengan biaya produksi bawang merah kupas.

Perkembangan	Sebelum	Setelah	Masalah yang Dihadapi
Pembiayaan	Penyediaan modal untuk kegiatan agribisnis bawang merah masih bersumber dari dana pribadi ketua kelompok Mekar Jayayang merupakan kredit modal kerja dari BRI sebesar Rp250 juta.	- Penambahan modal <i>intra chain</i> dari Indofood dan anggota Poktan Mekar Jaya. - Penambahan modal <i>extra chain</i> dari BRI untuk kredit investasi teknologi.	Pengajuan pembiayaan jasa perdagangan masih terkendala agunan.
Program Sosial Bank Indonesia	Poktan Mekar Jaya telah memperoleh bantuan berupa <i>soil tester</i> , terkait pengembangan bibit bawang merah bersertifikat.	Poktan Mekar Jaya telah mengajukan bantuan PSBI kepada BI berupa pembiayaan untuk penyediaan <i>packing house</i> dan peralatan penunjang lainnya	

2) Kelompok Tani Cijurey, Kabupaten Majalengka

Pelaksanaan *pilot project* memberikan dampak pada kegiatan usaha tani bawang merah di Poktan Cijurey sebagaimana tercantum dalam Tabel 4.3.

Tabel 4.3. Perbandingan Sebelum dan Sesudah Implementasi *Pilot Project* VCF di Kelompok Tani Cijurey, Kabupaten Majalengka

Perkembangan	Sebelum	Setelah	Masalah yang Dihadapi
Budidaya	Masih menggunakan sistem pertanian secara konvensional (belum menerapkan pola tanam).	- Sebanyak 10 anggota mulai menerapkan pola tanam pada lahan seluas 4 ha. - Luas lahan untuk sekali tanam 1.400 m² dengan kapasitas produksi 1 ton bawang merah.	- Perlu pendampingan untuk penerapan pola tanam. - Pola tanam sedikit dipercepat dengan interval 3 - 5 hari sekali akibat kurangnya ketersediaan air agar tidak terjadi kekeringan.

Perkembangan	Sebelum	Setelah	Masalah yang Dihadapi
Pemasaran hasil panen	Pasar tradisional	- Mulai diarahkan pada pasar terstruktur melalui kerja sama layanan jasa logistik Kapalindo yang dituangkan secara tertulis dalam Surat Perjanjian Kerja Sama (PKS). - Mulai memasarkan bawang merah ke pasar terstruktur pada awal September 2015. - Mulai diarahkan untuk memasarkan bawang merah kepada <i>supplier</i> lain yaitu Bimandiri.	Perlunya pendampingan secara kontinu karena masih dalam tahap percobaan sebagai <i>supplier</i> bawang merah untuk pasar terstruktur.
Pembiayaan	- Pernah mendapat pinjaman dari Koperasi Swamitra untuk pembiayaan agroinput budidaya bawang merah. - Memperoleh pinjaman KKP-E dari BRI untuk pengembangan ternak sapi pedaging.	- Poktan sudah memperoleh KUR untuk pembiayaan agroinput bawang merah kepada BRI Unit Majalengka. - BRI Kanca Majalengka menyarankan Poktan Cijurey untuk mengajukan pinjaman KUR yang bisa mencapai Rp100 juta untuk pembiayaan jasa perdagangan.	- Kendala agunan dalam pengajuan pinjaman. - Perencanaan dalam pengajuan pinjaman masih kurang baik sehingga menghambat realisasi pinjaman.
Program Sosial Bank Indonesia	Memperoleh pelatihan pertanian organik, sekolah lapangan, dan <i>workshop</i> .	- BI akan memberikan bantuan pengadaan sarana dan prasarana seperti mesin cacah pembuatan kompos, sarana transportasi, <i>blower</i>, krat, terpal/ lantai jemur dll. - Proposal PSBI sudah diajukan dan sedang dalam proses realisasi.	

C. Komoditas Cabe Merah (Kelompok Tani Kawung Hegar)

Pelaksanaan *pilot project* memberikan dampak pada kegiatan usahatani cabai merah di Kelompok Tani Kawung Hegar sebagaimana tercantum dalam Tabel 4.4.

Tabel 4.4. Perbandingan Sebelum dan Sesudah Implementasi *Pilot Project* di Kelompok Tani Kawung Hegar, Kabupaten Tasikmalaya

Perkembangan	Sebelum	Setelah	Masalah yang Dihadapi
Budidaya	Serangan virus kuning menurunkan hasil panen hingga 80%.	- Meskipun serangan virus kuning masih terjadi, namun tidak mempengaruhi kapasitas produksi gapoktan, karena serangan hanya terjadi di beberapa blok lahan tertentu. - Petani sudah diarahkan untuk melakukan tindakan preventif antara lain: - Saat persemaian, yakni untuk mengatasi serangga inang virus kuning - Mengomposkan pupuk kandang. - Penggunaan pestisida tepat guna.	- Belum efektifnya tindakan preventif dalam mengatasi serangan virus kuning karena harus dipadukan dengan penerapan pestisida tepat guna. - Berdasarkan pengamatan, kemungkinan besar virus kuning disebabkan penggunaan benih yang tidak cocok untuk ditanam di lahan pertanian Poktan Kawung Hegar.
Jenis Komoditas	Petani lebih banyak menanam cabai merah TW (total produksi sebesar 80%) dibandingkan cabai keriting (total produksi sebesar 20%)	Petani sudah diarahkan untuk menanam cabai keriting untuk memenuhi kebutuhan pasar terstruktur terhadap cabai keriting.	Harga cabai keriting di pasar induk relatif lebih murah daripada cabai merah TW sedangkan biaya produksi yang dikeluarkan untuk budidaya relatif sama. Akibatnya petani lebih memilih menanam cabai merah TW.
Luas Tanam	Total luas tanam 35 ha.	Poktan ingin memperluas luas tanam seluas 70 ha.	Pembiayaan agroinput untuk perluasan tersebut belum ada.

Perkembangan	Sebelum	Setelah	Masalah yang Dihadapi
Pemasaran Hasil Panen	Pemasaran hasil panen ke pasar induk, pasar lokal, dan pabrik saus (<i>off grade</i>).	Poktan diarahkan untuk memasarkan cabai merah TW dan cabai keriting (<i>grade A</i> dan <i>B</i>) ke pasar terstruktur bekerja sama dengan jasa logistik yang dituangkan dalam Surat Perjanjian Kerja sama.	Poktan belum mulai memasok ke pasar terstruktur karena banyaknya <i>supplier</i> pesaing cabai merah untuk pasar terstruktur.
Pembiayaan	Pernah memperoleh kredit dari BJB atas nama pribadi (sudah lunas).	- Sudah mengajukan pinjaman untuk pembiayaan agroinput untuk perluasan areal tanam dan pembiayaan jasa perdagangan - BRI sudah mulai melakukan peninjakan ke poktan untuk memberikan pinjaman.	- Pengajuan pinjaman KUR atas nama salah satu anggota kelompok ditolak karena terkendala SID. - Kelompok diarahkan untuk mengajukan pinjaman atas nama anggota lainnya.
Program Sosial Bank Indonesia	Poktan sudah memperoleh bantuan berupa mesin pompa air, mesin semprot, motor roda 3, dan krat.	Poktan sudah mengajukan kembali permohonan bantuan (rumah semai) melalui PSBI untuk menunjang perluasan areal tanam.	

4.2.2. Kendala Implementasi (dari sisi perbankan, karakter petani, pasar, dll)

Pelaksanaan *pilot project* skema pembiayaan pertanian melalui pendekatan konsep rantai nilai atau *value chain financing* (VCF) mengalami beberapa kendala yang berasal dari perbankan, pelaku usaha (petani) maupun jasa logistik.

A. Perbankan

Untuk menerapkan skema pembiayaan rantai nilai, perbankan membutuhkan adaptasi baik dari sisi analisa kredit maupun penerapan skema pembiayaan yang sesuai. Akibatnya, proses pembiayaan membutuhkan waktu cukup lama serta perlu pemahaman akan proses bisnis dan alur rantai nilai produk. Penyusunan skema pembiayaan baru masih belum memungkinkan mengingat implementasi pembiayaan rantai nilai masih bersifat percontohan dan merupakan kebijakan dari kantor pusat bank. Dalam *pilot project*, penerapan prinsip-prinsip skema

pembiayaan rantai nilai adalah hal yang paling penting, dimulai dari prasyarat (struktur pasar), aktivitas agribisnis dan pembiayaannya. Oleh sebab itu, pembiayaan yang disalurkan kepada kelompok tani peserta pilot project disesuaikan dengan skema pembiayaan yang telah ada namun disesuaikan dengan prinsip-prinsip pembiayaan rantai nilai.

Perbankan yang aktif berpartisipasi dalam *pilot project* skema pembiayaan rantai nilai adalah BRI dengan memanfaatkan skema pembiayaan yang telah dimilikinya, yaitu KUR dan KKP-E. Kedua skema tersebut digunakan oleh kelompok tani untuk keperluan pembiayaan agroinput, jasa perdagangan, dan gudang tunda jual. Pembiayaan investasi teknologi yang disalurkan kepada Poktan Mekar Jaya merupakan kredit dengan bunga komersil. Pembiayaan anjak piutang belum dapat diterapkan dalam *pilot project* karena penerapan skema tersebut di BRI hanya dapat digunakan untuk perdagangan dengan jangka waktu pembayaran selama 3 bulan, dengan syarat kesepakatan berupa MoU antar pelaku yang terlibat terutama pasar sebagai avalis dan petani sebagai produsen penyedia bahan baku.

Penerapan pembiayaan rantai nilai pada komoditas pertanian umumnya masih terkendala agunan, karena perbankan masih menjadikan agunan fisik (tanah/bangunan) sebagai persyaratan pemberian kredit. Selain itu, penjajakan kepada bank relatif tidak mudah akibat masih kurangnya tingkat kepercayaan dari perbankan kepada petani. Hal tersebut terutama terjadi pada komoditas bawang merah yang memiliki karakteristik tingkat spekulasi dan risiko yang tinggi.

B. Karakter Petani

Karakter petani menjadi aspek terpenting dalam *pilot project* pembiayaan rantai nilai. Belum tingginya kesadaran petani dalam melunasi kredit juga dapat menghambat pembiayaan rantai nilai, mengingat hal ini akan tercantum dalam Sistem Informasi Debitur (SID) seperti yang terjadi pada Kelompok Tani Kawung Hegar. Akibatnya, kelompok tani diminta untuk mengajukan kembali pinjaman atas nama anggota lainnya sehingga memerlukan proses yang lebih lama.

Kendala lainnya yang dihadapi dalam *pilot project* pembiayaan rantai nilai ini adalah masih adanya kelompok tani yang menerapkan sistem agribisnis secara konvensional, sehingga dibutuhkan waktu yang cukup lama dalam proses pendampingannya. Hal ini disebabkan penerapan skema pembiayaan rantai nilai membutuhkan restrukturisasi rantai nilai (pola tanam, adaptasi teknologi, kelembagaan, pembiayaan maupun perubahan pasar) membutuhkan peran serta petani dalam penerapannya.

C. Jasa Logistik

Komoditas dalam *pilot project* (bawang merah, cabai merah, dan beras) merupakan komoditas

baru yang dipasarkan oleh Jasa Logistik Kapalindo karena selama ini hanya berpengalaman memasarkan komoditas sayuran dataran tinggi. Namun demikian, Kapalindo terus berusaha untuk melakukan perbaikan dan pembelajaran untuk setiap komoditas tersebut.

Untuk komoditas cabai merah, hingga saat ini Kapalindo masih belum berhasil melakukan penjualan pada pasar terstruktur akibat tingginya persaingan *supplier* komoditas cabai merah untuk *supermarket*. Akibatnya tidak mudah bagi pemain baru untuk menjadi pemasok pada pasar terstruktur meskipun penjajakan dan penawaran cabai merah telah diupayakan semaksimal mungkin oleh Kapalindo.

4.2.3. Faktor Keberhasilan

Keberhasilan yang telah dicapai dari pelaksanaan *pilot project* pembiayaan rantai nilai adalah sebagai berikut:

A. Penerapan Restrukturisasi Pola Tanam

Penerapan pola tanam yang dilakukan oleh setiap poktan/gapoktan peserta *pilot project* merupakan langkah awal dalam restrukturisasi rantai nilai. Penerapan pola tanam tersebut meliputi penerapan jadwal tanam, pola tanam dan jadwal panen tertentu agar petani dapat menyediakan komoditas pertanian secara kontinyu sehingga dapat memenuhi permintaan pasar. Selain itu, petani juga dapat memproduksi komoditas pertanian sesuai dengan spek atau *grade* yang diminta oleh pasar.

B. Penerapan Restrukturisasi Pasar

Agar dapat memperoleh harga jual yang stabil dan keuntungan yang lebih kompetitif, petani diarahkan pada pengembangan pasar terstruktur seperti *supermarket* atau industri pengolahan bahan makanan. Restrukturisasi tersebut dilakukan melalui jasa logistik Kapalindo, kecuali untuk komoditas bawang merah di Kabupaten Brebes yang telah melakukan pendistribusian langsung pada Indofood. Untuk komoditas beras, gapoktan menjalin kemitraan dengan RMU, sehingga petani memperoleh harga jual yang lebih kompetitif dibandingkan dengan menjual gabah kering pada RMU lain. Setelah menjadi pemasok pasar terstruktur, Poktan/Gapoktan diarahkan untuk terus berkomitmen dan menyediakan komoditas sesuai dengan permintaan pasar terstruktur.

C. Penerapan Pembiayaan *Intra Chain* dan *Extra Chain*

Adanya kegiatan restrukturisasi pola tanam dan restrukturisasi pasar menyebabkan timbulnya biaya melakukan kegiatan tersebut. Pembiayaan yang telah diterapkan pada Poktan/Gapoktan pada saat ini berupa pembiayaan *intra chain* dan *extra chain*.

1. **Gapoktan Tani Mulus, Kabupaten Indramayu**

Gapoktan Tani Mulus menyalurkan pembiayaan *intra chain* kepada petani anggota berupa penyediaan pupuk dan pestisida yang dapat menunjang keberlangsungan kegiatan budidaya komoditas padi di Gapoktan Tani Mulus.

2. **Poktan Mekar Jaya, Kabupaten Brebes**

Poktan Mekar Jaya telah menerapkan pembiayaan *intra chain* dan *extra chain* pada kegiatan rantai nilai komoditas bawang merah dengan pasar tujuan Indofood. Pembiayaan *intra chain* yang diterapkan oleh Poktan Mekar Jaya diperoleh dari Indofood berupa pembiayaan tanpa bunga untuk pengadaan krat dan mesin ayak. Pembayaran dilakukan secara angsuran dipotong dari setiap pengiriman bawang merah untuk Indofood. Pembiayaan *intra chain* lainnya sebesar Rp65.000.000,00 berasal dari seluruh anggota Poktan Mekar Jaya untuk memperlancar kegiatan pendistribusian bawang merah untuk Indofood.

Adapun pembiayaan *extra chain* yang diperoleh oleh Poktan Mekar Jaya berasal dari BRI berupa kredit modal kerja untuk menunjang kegiatan jasa perdagangan dan kredit investasi teknologi untuk pengadaan *packing house*.

3. **Poktan Cijurey, Kabupaten Majalengka**

Poktan Cijurey telah memperoleh pembiayaan *extra chain* dari BRI melalui skema KUR untuk pengadaan agroinput anggota kelompok tani.

4. **Poktan Kawung Hegar, Kabupaten Tasikmalaya**

Kelompok Tani Kawung Hegar pada saat ini masih dalam tahap pengajuan pembiayaan untuk keperluan agroinput dan investasi teknologi.

D. **Pembiayaan dari Perbankan**

Penerapan konsep pembiayaan rantai nilai tidak dimaksudkan untuk menghapus agunan, melainkan lebih pada meringankan agunan sehingga bentuk jaminan bisa lebih longgar dan nilai kredit bisa disesuaikan. Selain itu, penerapan konsep ini juga diharapkan mampu meningkatkan kepercayaan (*trust*) antara bank dengan pelaku usaha (petani/kelompok tani/gapoktan) sehingga dapat mempercepat proses persetujuan kredit.

Tabel 4.5 menggambarkan dampak penerapan skema pembiayaan rantai nilai dalam mengatasi berbagai kendala yang terjadi dalam proses bisnis di sektor pertanian melalui proses restrukturisasi rantai nilai, seperti pola tanam, kelembagaan, maupun pemasaran. Melalui *pilot project*, dilakukan proses pendampingan kepada kelompok tani/gapoktan agar mampu menerapkan pola tanam maupun jadwal tanam yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Di sisi lain, fasilitasi dengan pasar juga dilakukan dan dikukuhkan melalui kesepakatan tertulis sehingga mampu meredam fluktuasi harga dan kepastian pasar terjamin.

Tabel 4.5 Dampak Penerapan *Pilot Project* Pembiayaan VCF

Kendala	Intervensi	Output	Outcome	Impact
Kurang pendampingan	Kegiatan pendampingan & fasilitasi	Identifikasi & pemecahan masalah di petani lebih cepat	Kepercayaan petani thdp pendampingan tinggi	Pertukaran informasi & berbagai pengetahuan sesama petani & sumber pengetahun Risiko pada rantai nilai dapat tereduksi Kepercayaan bank terhadap sektor meningkat
Pola tanam tidak kontinu	Pembuatan pola dan jadwal tanam	Penanaman & panen terpola & terjadwal	Pengambilan keputusan & aktivitas petani lebih kompleks	
tidak ada kepastian penjualan	Kesepakatan tertulis: kualitas, kuantitas, harga	Fluktuasi dan kepastian harga lebih terjamin	Petani memperoleh kepastian pasar/unsur spekulasi berkurang	
Tidak ada pembiayaan teknologi dan perdagangan	Pembiayaan perdagangan dan investasi teknologi	Realisasi pembiayaan perdagangan & teknologi	Perbankan memahami sistem pertanian komoditas pertanian	

Terbentuknya rantai nilai komoditas yang terintegrasi dari hulu (produksi) ke hilir (pemasaran) juga mampu meningkatkan kepercayaan dari perbankan sehingga dapat menyalurkan pembiayaan sesuai dengan kebutuhan berbagai pelaku dalam rantai nilai tersebut. Adapun pendampingan atau intervensi dari aspek teknologi maupun aspek pemasaran dapat dilakukan oleh perguruan tinggi bekerja sama dengan pemangku kepentingan (Bank Indonesia dan Dinas terkait), sedangkan intervensi pembiayaan dilakukan oleh perbankan.

Halaman ini sengaja dikosongkan

V. Kesimpulan Dan Rekomendasi

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan *pilot project* pembiayaan rantai nilai pertanian (VCF) pada beberapa sentra produksi terpilih, dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Pembiayaan rantai nilai pertanian hanya dapat dilakukan pada kondisi rantai nilai komoditas yang terstruktur. Dengan demikian, fluktuasi dan ketidakpastian harga yang merupakan risiko utama dalam pertanian dapat diperhitungkan dan dimitigasi oleh para pelaku pertanian dan pihak perbankan. Dalam tahap awal *pilot project* telah dilakukan upaya restrukturisasi rantai nilai dengan cara memotong rantai pasok tradisional dan menyambungkannya dengan pasar modern (ritel modern dan industri pengolahan) secara formal melalui perjanjian tertulis.
2. Proses restrukturisasi rantai nilai dalam pembiayaan rantai nilai pertanian harus diikuti dengan upaya lain berupa: a) pendampingan rekayasa teknologi melalui penerapan pola tanam dan manajemen kelompok tani, b) pendampingan pemasaran ke pasar modern, c) pendampingan pengembangan sistem kolektif; dan d) pendampingan untuk membangun komunikasi antara petani, lembaga pembiayaan, pelaku rantai nilai dan pemerintah. Upaya restrukturisasi rantai nilai dan pendampingan tersebut merupakan prasyarat yang harus dipenuhi dan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari penerapan pembiayaan rantai nilai pertanian.
3. Penerapan pembiayaan rantai nilai pertanian tidak harus membuat skema baru, namun dapat mengadaptasi skema pembiayaan yang telah tersedia pada lembaga pembiayaan. Dalam suatu rantai nilai pertanian dapat terjadi pembiayaan *intra chain* (dana berasal dari pelaku dalam rantai nilai) maupun *extra chain* (dana bersumber dari luar rantai nilai, misalnya lembaga pembiayaan).
4. Karakter dan kemampuan petani untuk beradaptasi dengan proses pembiayaan rantai nilai pertanian menjadi faktor penentu keberhasilan *pilot project*. Karakter dan kemampuan petani tersebut mempengaruhi tingkat kepercayaan (*trust*) pihak bank dan menjadi pertimbangan dalam merealisasikan pembiayaannya kepada petani/kelompok tani.
5. Proses restrukturisasi rantai nilai dan upaya pendampingan bertujuan meningkatkan kepercayaan perbankan dan mitra pasar/industri untuk mempercepat proses realisasi pembiayaan kepada petani. Dengan demikian, interaksi yang erat antara petani/kelompok

tani dengan mitra pasar/industri, perbankan dan pendamping menjadi faktor penentu keberhasilan penerapan pembiayaan rantai nilai pertanian.

6. *Pilot project* pembiayaan rantai nilai pertanian ini belum mampu mendorong pihak perbankan untuk mengakui piutang dan persediaan gabah di gudang tunda jual sebagai jaminan utama ataupun jaminan pendampingan dalam pembiayaan rantai nilai pertanian.

5.2. Rekomendasi

1. Pembiayaan rantai nilai pertanian dapat dilaksanakan dengan baik apabila memenuhi faktor kunci atau prasyarat berikut : a) keterlibatan para pelaku rantai nilai, b) pasar terstruktur, c) penerapan sistem produksi hibrida: kombinasi antara sistem dorong (*push system*) yang menjadi karakteristik khas budi daya pertanian dengan sistem tarik (*pull system*) yang menjadi karakteristik keputusan dari pelaku pasar, d) penerapan manajemen rantai nilai: manajemen proses bisnis dan manajemen risiko, e) penerapan sistem kolektif berbasis permintaan pasar, f) layanan pendampingan bagi para pelaku sepanjang rantai nilai, g) layanan pembiayaan pedesaan yang berbentuk perbankan ataupun non perbankan, dapat bersumber dari *intra chain* (dalam rantai nilai seperti industri) maupun *extra chain* (dari luar rantai nilai seperti perbankan).
2. Pemerintah, Bank Indonesia maupun Otoritas Jasa Keuangan perlu merumuskan dan menetapkan kebijakan yang mengatur mekanisme penggunaan jaminan berupa piutang dan persediaan di gudang dalam penerapan pembiayaan rantai nilai pertanian.
3. Para aktor dan pemangku kepentingan (*stakeholder*) harus bekerja sama menciptakan iklim yang kondusif bagi penerapan pola pembiayaan rantai nilai melalui rekayasa teknologi, rekayasa struktur pasar, rekayasa sosial dan pendampingan agar prasyarat pembiayaan rantai nilai dapat terpenuhi. Apabila prasyarat tersebut telah dipenuhi, maka implementasi pembiayaan rantai nilai dapat berjalan dengan baik. Berikut adalah upaya-upaya yang harus dilakukan agar penerapan pembiayaan rantai nilai dapat terwujud dengan baik:
 - Seluruh pelaku di sepanjang rantai nilai harus dilibatkan yakni produsen, kelompok produsen, jasa logistik pedesaan, *supplier* (pemasok), penggilingan beras dan pelaku pasar terstruktur (ekspor, ritel modern, jasa pangan dan industri pengolahan). Hal ini diperlukan untuk menciptakan pasar yang terstruktur, di mana pelaku pasar terstruktur merupakan *focal company* yang akan menjadi penghela bagi terlaksananya restrukturisasi rantai nilai yang merupakan bagian dari proses implementasi pembiayaan rantai nilai pertanian.

- Seluruh pelaku sepanjang rantai nilai harus menerapkan manajemen proses bisnis, di mana produsen/kelompok produsen melakukan manajemen pola produksi pertanian berbasis kuota pasar yang disepakati bersama pelaku pasar terstruktur (*push system*). Penerapan manajemen pola produksi membuat produsen dan kelompok produsen mampu menghasilkan produksi secara berkesinambungan baik kuantitas, kualitas, harga bersaing dan jaminan keamanan pangan.
- Seluruh pelaku sepanjang rantai nilai harus menerapkan manajemen risiko, meliputi risiko produksi, risiko pasar dan risiko kelembagaan.
- Para pelaku seperti jasa logistik pedesaan, *supplier* (pemasok) dan penggilingan beras berperan sebagai pihak yang melakukan keputusan sistem produksi hibrida yang dicirikan dengan adanya titik penetrasi pesanan atau titik pemisah pesanan dan produksi/pasokan (*customer order decoupling point*). Aplikasi yang dilakukan dengan menerapkan manajemen logistik dari mulai penanganan pascapanen, transportasi, penyimpanan dan distribusi. Dengan demikian, setiap permintaan/ pesanan pasar terstruktur dapat terpenuhi (*pull system*).
- Penerapan teknologi yang meliputi teknologi lunak (*soft technology*) dan teknologi keras (*hard technology*). Bagi produsen, penerapan teknologi lunak meliputi *Standar Operasional Prosedur* (SOP) budi daya pertanian yang benar (*good agricultural practices*) sesuai dengan pesanan pasar, yang meliputi SOP pengolahan tanah, penggunaan benih, pemupukan, pemeliharaan, pengendalian OPT (Organisme Pengganggu Tanaman), dan panen. Teknologi keras bagi pelaku/petani produsen di antaranya teknologi naungan (*protected agriculture*) seperti *rain shelter* atau *shading net* serta teknologi sistem irigasi. Kedua teknologi tersebut digunakan untuk menjaga kesinambungan produksi pada musim kemarau dan hujan. Selain itu, perlu diterapkan pula SOP penanganan pascapanen (*Good Handling Practices*) dan distribusi (*Good Distribution Practices*) oleh pelaku jasa logistik pedesaan dan *supplier*. Bagi penggilingan beras dapat menerapkan SOP pengolahan (*Good Manufacture Practices*).
- Layanan pendampingan bagi para pelaku sepanjang rantai nilai yang dilakukan oleh pemerintah, swasta, perguruan tinggi dan lembaga swadaya masyarakat. Para pendamping memberikan layanan berupa peningkatan keterampilan, teknologi dan akses pasar bagi petani. Para pendamping berperan sebagai jembatan (konsolidator) antara produsen dan pasar. Selain itu pendamping juga memberikan layanan berupa: 1) pemberian informasi pembiayaan kepada produsen dan pelaku lainnya, 2) pemberian informasi reputasi petani dan pelaku lain kepada perbankan, dan 3) melakukan monitoring kinerja petani dan pelaku lain yang mendapatkan fasilitas pembiayaan perbankan.

- Layanan pembiayaan pedesaan harus tersedia, dapat berupa *extra chain* yaitu perbankan ataupun non perbankan. Ketersediaan layanan pembiayaan pedesaan akan mempermudah akses pembiayaan bagi para pelaku rantai nilai pertanian di pedesaan. Sementara itu layanan pembiayaan pedesaan juga dapat bersumber dari *intra chain* yang berasal dari pelaku hilir/industri yang memanfaatkan hasil produksi dari desa itu sendiri. Pembiayaan dapat dilakukan dalam bentuk natura yang terkait dengan proses produksi atau proses bisnis dari bahan baku yang diperlukan oleh industri tersebut.

Daftar Pustaka

- BI. 2014. *Statistik Perbankan Indonesia*. Melalui <<http://www.bi.go.id/id/statistik/perbankan/indonesia/Documents/OJK-SPI%20Jan%202014.pdf>> [08.10.2015]
- BPS. 2013. Laporan Hasil Sensus Pertanian 2013 Nasional. Melalui <<http://st2013.bps.go.id/st2013esya/booklet/at0000.pdf>> [08.10.2015]
- Hofmann. 2011. *Supply Chain Financing Solutions Relevance Propositions Market Value*. Melalui <<http://www.tuscma.com/wp-content/uploads/2012/10/Erik-Hofmann-Oliver-Belin-Supply-Chain-Finance-Solutions-Relevance-Propositions-Market-Value-2011.pdf>> [08.10.2015]
- Kaplinsky, Raphael and Morris, Mike. 2001. *A Handbook For Value Chain Research*. Melalui <<https://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/VchNov01.pdf>> [08.10.2015]
- KTT and IIRR. 2010. *Financing Agricultural Value Chain*. Melalui <https://www.smefinanceforum.org/sites/sme/files/post/files/513468_g20_financing_agricultural_value_chains.pdf> [09.10.2015]
- Shank dan Govindarajan. 1993. *Value Chain Analysis for Assessing Competitive Advantage*. Melalui <http://www.imanet.org/docs/default_source/thought_leadership/management_control_systems/value_chain_analysis_for_assessing_competitive_advantage.pdf?sfvrsn=2> [08.10.2015]
- USAID. 2010. *Agribusiness and Agriculture Value Chain Development Project*. Melalui <http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pdacr715.pdf> [08.10.2015]
- USAID. 2010. *Revisiting Value Chain Initiatives: Insights From The Base-Of-The-Pyramid*. Melalui <http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnadw442.pdf> [08.10.2015]

1. Surat Perjanjian Kerjasama Gapoktan Tani Mulus dan RMU Mitra di Kab. Indramayu

SURAT PERJANJIAN KERJASAMA

Antara

GABUNGAN KELOMPOK TANI MULUS

Dengan

RMU HD PUTRA

Tentang

KERJASAMA PEMASARAN GABAH HASIL PANEN

Pada hari ini Senin, tanggal 22, bulan Juni, tahun dua ribu lima belas (22 - 6 - 2015), kami yang bertanda tangan di bawah ini :

1. **MUHAIMIN**, dalam hal ini selaku Ketua Gabungan Kelompok Tani dan bertindak untuk dan atas nama Gabungan Kelompok Tani Mulus, beralamat di Desa Mundakjaya, Kecamatan Cikedung, Kabupaten Indramayu selanjutnya disebut sebagai **PIHAK KESATU**;
2. **H. MUHALIM**, dalam hal ini bertindak sebagai pemilik RMU HD Putra, beralamat di Desa Mundakjaya, Kecamatan Cikedung, Kabupaten Indramayu selanjutnya disebut sebagai **PIHAK KEDUA**.

Selanjutnya **PIHAK KESATU** dan **PIHAK KEDUA** secara bersama-sama dalam perjanjian kerjasama ini disebut **PARA PIHAK**.

PARA PIHAK sepakat untuk mengadakan kerjasama dengan rincian sebagai berikut :

- 1) **PIHAK KESATU** sepakat untuk menjual gabah yang ditampung di Gudang Tunda Jual kepada **PIHAK KEDUA** dengan harga tertinggi yang disepakati.
- 2) **PIHAK KEDUA** sepakat untuk membeli gabah yang disimpan **PIHAK KESATU** di Gudang Tunda Jual dengan harga tertinggi yang disepakati.
- 3) Hasil panen pertama (Bulan April-Mei), akan disimpan **PIHAK KESATU** di Gudang Tunda Jual kurang lebih selama 2 bulan yang kemudian akan dijual kepada **PIHAK KEDUA** dengan harga tertinggi yang disepakati. Hasil panen kedua (Bulan Juli-Agustus), akan disimpan **PIHAK KESATU** di Gudang Tunda Jual kurang lebih selama 5 bulan yang kemudian akan dijual kepada **PIHAK KEDUA** dengan harga tertinggi yang disepakati.
- 4) **PIHAK KESATU** menampung gabah hasil panen dari para anggota kelompok dengan menerapkan sistem tunda jual.
- 5) Volume gabah yang akan ditampung **PIHAK KESATU** dari para anggota sebanyak 100 ton gabah

- 6) Volume gabah yang ditampung **PIHAK KESATU** dapat ditambah berdasarkan kesepakatan **PARA PIHAK**.
- 7) Gudang Tunda Jual yang saat ini dikelola **PIHAK KESATU** memiliki kapasitas maksimal 50 ton. Untuk menutupi kekurangan tersebut, **PIHAK KEDUA** bersedia meminjamkan gudangnya sesuai kapasitas yang dibutuhkan.
- 8) Apabila terjadi perselisihan dalam kerjasama ini maka, akan diselesaikan secara musyawarah dengan melibatkan saksi dalam perjanjian kerjasama ini.
- 9) Dalam pelaksanaan kerjasama ini, saksi akan mendampingi **PARA PIHAK**.
- 10) Perjanjian kerjasama ini berlaku untuk jangka waktu 1 (satu) tahun sejak ditandatanganinya dan dengan sendirinya akan berlaku 1 (satu) tahun berikutnya selama tidak ada keberatan dari **PARA PIHAK** dengan ketentuan bahwa setiap tahun diadakan evaluasi terhadap perjanjian kerjasama ini.

Demikian perjanjian kerjasama ini dibuat dalam rangkap 3 (tiga), 2 (dua) diantaranya diberi materai secukupnya yang masing-masing mempunyai kekuatan hukum yang sama setelah ditandatanganinya **PARA PIHAK**.

PIHAK KESATU



PIHAK KEDUA

H. MUHALIM

SAKSI

TETEP GINANJAR

PENDAMPING LPPM UNPAD



H. SUTARMA

KEPALA DESA MUNDIAK JAYA

2. Surat Perjanjian Kerjasama Kelompok Tani Cijurey dan Kapalindo di Kab. Majalengka

SURAT PERJANJIAN KERJASAMA

Antara

KELOMPOK TANI CIJUREY

Dengan

KAPALINDO

Tentang

KERJASAMA PEMASARAN BAWANG MERAH

Pada hari ini Jum'at, tanggal 27, bulan Juni, tahun dua ribu lima belas (26 - 6 - 2015), kami yang bertanda tangan di bawah ini :

1. **DIDI ROHENDI**, dalam hal ini selaku Ketua Kelompok Tani dan bertindak untuk dan atas nama Kelompok Tani Cijurey, beralamat di Desa Kulur, Kecamatan Majalengka, Kabupaten Majalengka selanjutnya disebut sebagai **PIHAK KESATU**;
2. **ANDRI RAKHMANSYAH**, dalam hal ini bertindak sebagai pengelola KAPALINDO, beralamat di Kopo, Kota Bandung selanjutnya disebut sebagai **PIHAK KEDUA**.

Selanjutnya **PIHAK KESATU** dan **PIHAK KEDUA** secara bersama-sama dalam perjanjian kerjasama ini disebut **PARA PIHAK**.

PARA PIHAK sepakat untuk mengadakan kerjasama dengan rincian sebagai berikut :

- 1) **PIHAK KESATU** sepakat untuk bermitra dengan **PIHAK KEDUA** sebagai produsen bawang merah.
- 2) Adapun spesifikasi bawang merah yang harus dipasok **PIHAK KESATU** yaitu bulat lonjong, diameter 2,5 – 3 cm, berwarna merah tua, daging besar, kulit kering dan bersih, tidak ada bercak hitam, kondisi kering (tidak basah), kulit tidak mengelupas, segar tidak layu, tidak tumbuh tunas, dan tidak busuk
- 3) **PARA PIHAK** sepakat bahwa harga yang diterima relatif lebih tinggi dari harga pasar dan tetap mengikuti perkembangan harga pasar.
- 4) Pengiriman kepada **PIHAK KEDUA** akan dilakukan setiap 1 (satu) minggu sekali dengan volume maksimal 500 kg bawang merah.
- 5) Volume kiriman dari **PIHAK KESATU** dapat ditambah berdasarkan kesepakatan **PARA PIHAK**.
- 6) Bawang merah yang dikirim **PIHAK KESATU** kepada **PIHAK KEDUA** adalah barang yang siap kirim ke *Distribution Center* (DC) tanpa melewati proses sortir lagi di **PIHAK KEDUA**. Proses sortir dan pengemasan dilakukan oleh **PIHAK KESATU**.

- 7) Pengiriman kepada **PIHAK KEDUA** dari **PIHAK KESATU** dilakukan pada hari Rabu.
- 8) Pembayaran dari **PIHAK KEDUA** kepada **PIHAK KESATU** dilakukan paling lambat 2 hari setelah kiriman sampai ke *Distribution Center* (DC).
- 9) Apabila terjadi perselisihan dalam kerjasama ini maka, akan diselesaikan secara musyawarah dengan melibatkan saksi dalam perjanjian kerjasama ini.
- 10) Dalam pelaksanaan kerjasama ini, saksi akan mendampingi **PARA PIHAK**.
- 11) Perjanjian kerjasama ini berlaku untuk jangka waktu 1 (satu) tahun sejak ditandatanganinya dan dengan sendirinya akan berlaku 1 (satu) tahun berikutnya selama tidak ada keberatan dari **PARA PIHAK** dengan ketentuan bahwa setiap tahun diadakan evaluasi terhadap perjanjian kerjasama ini.

Demikian perjanjian kerjasama ini dibuat dalam rangkap 3 (tiga), 2 (dua) diantaranya diberi materai secukupnya yang masing-masing mempunyai kekuatan hukum yang sama setelah ditandatangani **PARA PIHAK**.

PIHAK KESATU



DIDI ROHENDI

PIHAK KEDUA

ANDRI RAKHMANSYAH

SAKSI

TETEP GINANJAR

PENDAMPING LPPM UNPAD

3. Surat Perjanjian Kerjasama Kelompok Kawung Hegar dan Kapalindo di Kab. Tasikmalaya

SURAT PERJANJIAN KERJASAMA

Antara

KELOMPOK TANI KAWUNG HEGAR

Dengan

KAPALINDO

Tentang

KERJASAMA PEMASARAN CABE MERAH TW DAN CABE KERITING

Pada hari ini Jum'at, tanggal 26, bulan Juni, tahun dua ribu lima belas (26 - 6 - 2015), kami yang bertanda tangan di bawah ini :

1. **ASEP ZAM-ZAM**, dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama Kelompok Tani Kawung Hegar, beralamat di Jalan Raya Taraju no. 17 RT 03/04, Kecamatan Taraju, Kabupaten Tasikmalaya selanjutnya disebut sebagai **PIHAK KESATU**;
2. **ANDRI RAKHMANSYAH**, dalam hal ini bertindak sebagai pengelola KAPALINDO, beralamat di Kopo, Kota Bandung selanjutnya disebut sebagai **PIHAK KEDUA**.

Selanjutnya **PIHAK KESATU** dan **PIHAK KEDUA** secara bersama-sama dalam perjanjian kerjasama ini disebut **PARA PIHAK**.

PARA PIHAK sepakat untuk mengadakan kerjasama dengan rincian sebagai berikut :

- 1) **PIHAK KESATU** sepakat untuk bermitra dengan **PIHAK KEDUA** sebagai produsen cabe merah TW dan cabe keriting.
- 2) Adapun spesifikasi cabe merah TW dan cabe keriting yang harus dipasok **PIHAK KESATU** yaitu masih segar, lurus, kematangan 75%, panjang 12 - 15 cm, dan tangkai buah berwarna hijau atau tidak layu dan tidak kehitam-hitaman.
- 3) **PARA PIHAK** sepakat bahwa harga yang diterima relatif lebih tinggi dari harga pasar dan tetap mengikuti perkembangan harga pasar.
- 4) Pengiriman kepada **PIHAK KEDUA** akan dilakukan setiap 1 (satu) minggu sekali dengan volume maksimal 50 kg cabe TW merah dan 100 kg cabe keriting merah.
- 5) Volume kiriman dari **PIHAK KESATU** dapat ditambah berdasarkan kesepakatan **PARA PIHAK**.
- 6) Cabe TW merah dan cabe keriting merah yang dikirim **PIHAK KESATU** kepada **PIHAK KEDUA** adalah barang yang siap kirim ke *Distribution Center* (DC) tanpa melewati proses sortir lagi di **PIHAK KEDUA**. Proses sortir dan pengemasan dilakukan oleh **PIHAK KESATU**.

- 7) Pengiriman kepada **PIHAK KEDUA** dari **PIHAK KESATU** dilakukan pada hari Rabu.
- 8) Pembayaran dari **PIHAK KEDUA** kepada **PIHAK KESATU** dilakukan paling lambat 2 hari setelah kiriman sampai ke *Distribution Center* (DC).
- 9) Apabila terjadi perselisihan dalam kerjasama ini maka, akan diselesaikan secara musyawarah dengan melibatkan saksi dalam perjanjian kerjasama ini.
- 10) Dalam pelaksanaan kerjasama ini, saksi akan mendampingi **PARA PIHAK**.
- 11) Perjanjian kerjasama ini berlaku untuk jangka waktu 6 (enam) bulan sejak ditandatanganinya dan dengan sendirinya akan berlaku 6 (enam) bulan berikutnya selama tidak ada keberatan dari **PARA PIHAK** dengan ketentuan bahwa setiap tahun diadakan evaluasi terhadap perjanjian kerjasama ini.

Demikian perjanjian kerjasama ini dibuat dalam rangkap 3 (tiga), 2 (dua) diantaranya diberi materai secukupnya yang masing-masing mempunyai kekuatan hukum yang sama setelah ditandatanganinya **PARA PIHAK**.

PIHAK KESATU



ASEP ZAM-ZAM

PIHAK KEDUA

ANDRI RAKHMANSYAH

SAKSI

TETEP GINANJAR

PENDAMPING LPPM UNPAD

4. Surat Pernyataan Kerjasama Kelompok Tani Mekar Jaya dengan Indofood

Indofood		DATA SUPPLIER
1. Nama Perusahaan	KELOMPOK TANI - MEKAR JAYA	
2. Profil Perusahaan:	Bidang Usaha: BUDI DAYA BAWANG MERAH Lini Usaha: 10 TH (SEPULUH TAHUN) Produk Utama: BAWANG MERAH Kapasitas Produksi: 20 - 30 TON Total Aset: > 5 JUTA S. Peralangan Utama: -	
	Susunan Pemegang Saham	-
	Susunan Pengurus	KETUA: HADI SUTOMO BENDAHARA: EUTARNO
3. Kontak Person	Nama: HADI SUTOMO Telepon / HP: 081 911 566 234 / 085 227 543 345	
4. Alamat Perusahaan	Alamat: KAWIPUR RT 07/05 MANASARU PLEBES Kode: PLEBES Kode Pos: 52252 Telepon / HP: 081 911 566 234 Fax: - Website / Email: mcaas600@gmail.com 081 724.444.7-501.0001	
5. NPWP	081 724.444.7-501.0001	
6. Rekening Bank	Nama Bank: BRI No. Rekening: 0876.01.00002530.0 Atas Nama: HADI SUTOMO.	
7. Term of Payment (Day)		
PLEBES 09 DES 2014.		
Disahkan Oleh:  Ttd & Cap Petugas/Manajemen Supplier	Disahkan Oleh:  PT. Indofood CBF Sukses Utama Tbk General Procurement & Engineering	

KELOMPOK TANI MEKAR JAYA

Jl. Raya Kalampok Gg. Mardika Hibayanti Klumamah Rt 07/05 No 1A
Desa Klampok, Kecamatan Wanasari, Kabupaten Brebes Kode Pos 52253
Hp. 081.911.566.234 / 085.327.543.345

Surat Pernyataan Transfer

Dengan ini :

Nama : Hadi Sutomo
Perusahaan : Kelompok Tani Mekar Jaya
Jabatan : Ketua Kelompok Tani Mekar Jaya
Alamat : Klampok Rt 07/05 Wanasari, Brebes

Adalah supplier Bawang Merah PT. Indofood CBP Sukses Makmur Tbk. Dengan ini memohon agar pembayaran tagihan kami untuk ditransfer ke rekening sebagai berikut :

No Rekening : 5867-01-003484-53-9
a / n : Kelompok Tani Mekar Jaya
Bank - Cabang : BRI - Unit Penastunan Brebes

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan kami sepenuhnya akan bertanggung jawab serta membebaskan PT. Indofood CBP Sukses Makmur Tbk dari segala tuntutan yang mungkin timbul apabila ada klaim dari pihak-pihak lain sehubungan dengan pelaksanaan transfer pembayaran ke rekening tersebut di atas.

Brebes, 9 Desember 2014


6000
(Hadi Sutomo)



Dibuktikan oleh


Hadi Darmati - Hadi Darmati
P. Manager - G. Manager

Dibuktikan oleh


Hadi Darmati
Kativ CBN

Halaman ini sengaja dikosongkan