

# MATERI PENYULUHAN PERTANIAN PENGUATAN KELEMBAGAAN PETANI

## BUKU II

### KELOMPOKTANI SEBAGAI WAHANA KERJA SAMA

63.001.8  
PUS  
m



**PUSAT PENYULUHAN PERTANIAN  
BADAN PENYULUHAN DAN PENGEMBANGAN SDM PERTANIAN  
KEMENTERIAN PERTANIAN  
2012**

## KATA PENGANTAR

Dengan rahmat Tuhan Yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang, puji syukur kami haturkan kehadiran Tuhan YME atas rahmat dan karunia-Nya sehingga tim penyusun telah dapat menyelesaikan Buku II Materi Penyuluhan Pertanian Penguatan Kelembagaan Petani tentang **Kelompoktani sebagai Wahana Kerja Sama**.

Buku ini disusun dengan maksud untuk memberikan acuan bagi para pemangku kepentingan di bidang pertanian terutama yang terkait dengan pembinaan kelompoktani sebagai kelas belajar baik antar anggota kelompoktani maupun dengan pihak-pihak lain yang terkait.

Dalam proses penyusunan buku ini, tim menyadari masih banyak yang harus disempurnakan, untuk itu mohon sumbang saran dan kritik membangun para pemerhati pembinaan kelompoktani di masyarakat agar dapat menjadi acuan yang baku dalam proses pembelajaran di kelompoktani.

Demikian semoga dengan terbitnya buku ini dapat dipergunakan menjadi acuan dalam pembinaan kelompoktani bagi para penyuluh lapangan dan semua pihak yang terkait dengan kepentingan petani.

Kepala Pusat Penyuluhan Pertanian,



Dr. Ir. Momon Rusmono, MS  
NIP. 19610524 198603 1 003

## DAFTAR ISI

Kata Pengantar.....	i
Daftar Isi .....	ii
Daftar Format .....	iii
<b>Bab I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Tujuan.....	1
C. Materi .....	1
D. Cara Penyampaian Materi.....	2
E. Waktu Penyampaian Materi .....	2
<b>Bab II MATERI PENINGKATAN KEMAMPUAN KELOMPOKTANI SEBAGAI WAHANA KERJASAMA.....</b>	<b>3</b>
A. Menciptakan Suasana Saling Kenal, Saling Percaya dan Kerjasama .....	3
B. Menciptakan Suasana Keterbukaan dalam Menyatakan Pendapat dan Pandangan Diantara Anggota untuk Mencapai Tujuan Bersama.....	4
C. Mengatur dan Melaksanakan Pembagian Tugas Anggota .....	6
D. Mengembangkan Kedisiplinan dan Rasa Tanggungjawab Diantara Anggota.....	8
E. Merencanakan dan Melaksanakan Kerjasama .....	9
F. Mentaati dan Melaksanakan Kesepakatan .....	11
G. Menjalin Kerjasama Usaha dengan Pihak Penyedia Sarana Produksi, Pengolahan Pemasaran Hasil dan atau Permodalan ..	11
H. Mengadakan Pemupukan Modal untuk Keperluan Pengembangan Usaha Anggota Kelompok .....	15
<b>Bab III PENUTUP.....</b>	<b>19</b>

## DAFTAR FORMAT

**Format 1:**

Hasil Identifikasi Kegiatan-Kegiatan yang Akan Dikerjasamakan ..... 7

**Format 2:**

Pembagian Tugas Berdasarkan Hasil Penetapan Kegiatan yang Akan  
Dikerjasamakan Baik Antar Anggota maupun dengan Pihak Lain ..... 7

**Format 3:**

Penjadwalan Pelaksanaan Kegiatan dan Pembagian Kerja ..... 16



## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Kelompoktani adalah kelembagaan petani/peternak/pekebun yang dibentuk atas dasar kesamaan kepentingan, kesamaan kondisi lingkungan (sosial, ekonomi dan sumberdaya) dan keakraban untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha anggotanya. Kelompoktani ditumbuhkembangkan dari, oleh dan untuk petani yang saling mengenal, akrab, saling percaya, mempunyai kepentingan dalam berusahatani, kesamaan dalam tradisi/pemukiman/hamparan usahatani.

Dalam pengembangannya kelompoktani memiliki tiga fungsi yaitu sebagai kelas belajar, wadah kerjasama dan unit produksi. Sebagai wahana kerjasama, usahatani yang dilaksanakan oleh masing masing anggota kelompoktani, secara keseluruhan harus dipandang sebagai satu kesatuan usaha yang dapat dikembangkan untuk mencapai skala ekonomi, baik dipandang dari segi kuantitas, kualitas maupun kontinuitas (Permentan Nomor: 273/Kpts/OT.160/4/2007).

Dalam rangka pengembangan kelompoktani sebagai wahana kerjasama maka diperlukan bimbingan dari penyuluh pertanian secara berkelanjutan. Oleh karena itu, diperlukan materi penyuluhan pertanian yang berkaitan dengan penguatan kelompoktani sebagai wahana kerjasama.

### B. Tujuan

Penyusunan materi ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan kelompoktani sebagai wahana kerjasama sehingga memiliki kemampuan mengembangkan kerjasama guna mengembangkan usaha yang dapat mencapai skala ekonomi, baik dipandang dari segi kuantitas, kualitas maupun kontinuitas.

### C. Materi

Materi penyuluhan pertanian yang akan disampaikan dalam rangka peningkatan kemampuan kelompoktani sebagai wahana kerjasama meliputi:

1. Menciptakan suasana saling kenal, saling percaya mempercayai dan selalu berkeinginan untuk bekerjasama;
2. Menciptakan suasana keterbukaan dalam menyatakan pendapat dan pandangan diantara anggota untuk mencapai tujuan bersama;
3. Mengatur dan melaksanakan pembagian tugas/kerja di antara sesama anggota sesuai dengan kesepakatan bersama;
4. Mengembangkan kedisiplinan dan rasa tanggung jawab di antara sesama anggota;
5. Merencanakan dan melaksanakan musyawarah agar tercapai kesepakatan yang bermanfaat bagi anggota;
6. Mentaati dan melaksanakan kesepakatan yang menghasilkan bersama dalam kelompok maupun pihak lain;
7. Menjalin kerjasama/kemitraan usaha dengan pihak penyedia sarana produksi, pengolahan pemasaran hasil dan atau permodalan.

#### **D. Cara Penyampaian Materi**

Materi ini disampaikan dengan menggunakan cara antara lain ceramah, diskusi, dan praktek/penerapan.

#### **E. Waktu Penyampaian Materi**

Waktu penyampaian materi di kelompoktani dilaksanakan pada pertemuan berkala kelompoktani atau waktu lain yang disepakati bersama antara anggota dengan fasilitator.

## BAB II

# MATERI PENINGKATAN KEMAMPUAN KELOMPOKTANI SEBAGAI WAHANA KERJASAMA

### A. Menciptakan Suasana Saling Kenal, Saling Percaya dan Kerjasama

Dalam suasana menciptakan saling kenal, saling percaya dan selalu berkeinginan untuk bekerjasama, diperlukan pertemuan berkala yang selalu membahas kepentingan pengembangan usahatani yang terkait dengan teknologi, sosial, permodalan, sarana produksi dan sumber daya alam lainnya.

Dengan keinginan untuk bekerjasama, pengurus kelompok tani harus mampu memperkuat, memperlancar dan sekaligus mendorong terwujudnya kerjasama yang saling menguntungkan, baik antar anggota kelompok tani maupun dengan pihak lain.

Kesiapan kelompok tani dalam melakukan kerjasama dengan pihak lain, dicirikan dengan adanya:

1. Kerjasama internal yang serasi, ditunjukkan dengan keberhasilan dalam mengelola usahatani;
2. Seluruh anggota menguasai aspek teknis maupun non teknis dan memiliki keunggulan dalam pengelolaan usaha tani;
3. Perkembangan usahatani seluruh anggota sebagai satu kesatuan usaha yang dapat mencapai skala ekonomi yang menguntungkan;
4. Produk yang dihasilkan berkualitas dan memenuhi standar mutu hasil sesuai dengan aturan yang berlaku;
5. Meningkatnya usahatani komoditas unggulan dan selalu berkeinginan untuk memperkecil masalah yang dihadapi dan mampu menyelesaikan masalah dengan cepat;
6. Produk komoditas unggulan yang dihasilkan mempunyai peluang pasar terbuka secara luas;
7. Kemampuan menganalisa usaha yang dapat memberikan keuntungan bersama;
8. Modal usaha bersama yang layak dapat dikembangkan.

## **B. Menciptakan Suasana Keterbukaan dalam Menyatakan Pendapat dan Pandangan Diantara Anggota untuk Mencapai Tujuan Bersama**

Pada awal terbentuk kelompoknya ditandai dengan berkumpulnya sejumlah petani yang mempunyai keinginan untuk memperbaiki taraf hidup dan mencapai tujuan bersama. Mereka belum terkoordinir dengan baik karena belum terbentuk pengurus kelompok. Tahap berikutnya mereka mulai membahas beberapa hal yang berkaitan dengan tujuan berkelompok, menyusun aturan-aturan dan membahas serta merencanakan kegiatan, dilanjutkan dengan pemilihan pengurus kelompok.

Pengurus kelompok berperan untuk menjaga kekompakan dan penggerak kelompok agar dapat berjalan dengan baik sehingga dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Oleh karena itu kedudukan dan peran pengurus sangat penting dan harus mampu menciptakan suasana kondusif di dalam kelompok sehingga memungkinkan seluruh anggota dapat berpartisipasi. Menciptakan suasana keterbukaan di dalam kelompok dilakukan melalui langkah-langkah, sebagai berikut;

### **1. Menetapkan Tujuan Secara Bersama**

Tujuan kelompok harus jelas dan diketahui oleh seluruh anggota. Penetapan tujuan kelompok harus dilakukan secara bersama-sama dengan seluruh anggota dan pengurus, sehingga seluruh anggota sepakat untuk melaksanakannya;

### **2. Pemilihan Pengurus Kelompok Secara Demokratis**

Pengurus kelompok adalah individu-individu yang memiliki jiwa kepemimpinan, dan memiliki karakter jujur, sabar, bersedia mendengar dan menghargai pendapat orang lain, bertanggung jawab, mampu memotivasi anggotanya, mampu menengahi perbedaan pendapat di antara sesama anggota, serta mampu mengambil prakarsa untuk kemajuan kelompok. Pemilihan pengurus kelompok disepakati dalam satu pertemuan yang dihadiri oleh seluruh anggota, sehingga akan terpilih pengurus yang mempunyai ciri-ciri tersebut di atas. Terpilihnya pengurus kelompoknya melalui pertemuan seluruh anggota, seluruh anggota diharapkan akan mentaati aturan dan norma-norma yang disusun.

### 3. Menciptakan suasana keterbukaan dalam kelompok

Pengurus kelompok secara aktif menciptakan suasana keterbukaan dalam kelompok, dengan cara:

- a. Mengkoordinasikan semua kegiatan kelompok sesuai tujuan;
- b. Menjaga hubungan antara sesama anggota;
- c. Mengambil prakarsa untuk berhubungan dengan pihak lain;
- d. Mengembangkan partisipasi seluruh anggota;
- e. Memfasilitasi penyusunan rencana kegiatan kelompok;
- f. Memonitor perkembangan kelompok.

### 4. Mendorong anggota kelompok berperan aktif

- a. Hadir dalam setiap pertemuan;
- b. Mentaati aturan-aturan yang telah ditetapkan bersama;
- c. Aktif dalam diskusi dan musyawarah serta memberikan saran-saran perbaikan kepada pengurus dalam pertemuan kelompok.

### 5. Melakukan pergantian pengurus kelompok

Secara berkala pengurus kelompok perlu dipilih kembali secara demokratis. Pergantian pengurus kelompok merupakan salah satu upaya menciptakan suasana yang lebih segar, nyaman dan ide-ide baru guna perkembangan kelompok. Dalam pemilihan pengurus, pengurus yang lama bisa saja terpilih kembali apabila seluruh anggota sepakat. Pergantian pengurus dapat juga dilakukan sebelum masa jabatan berakhir. Keadaan ini dilakukan apabila seluruh anggota atau sebagian anggota menghendakinya. Alasan pergantian pengurus harus jelas, semata-mata untuk kepentingan dan kemajuan.

### 6. Menguatkan organisasi kelompok

- a. Mengadakan pertemuan kelompok secara rutin;
- b. Menetapkan agenda pertemuan secara jelas;
- c. Dalam setiap pertemuan diawali dengan laporan perkembangan keuangan kelompok dan laporan perkembangan kegiatan;
- d. Memberi kesempatan kepada semua anggota yang hadir untuk memberikan tanggapan dan pertanyaan-pertanyaan sehubungan dengan laporan perkembangan yang disampaikan;
- e. Menjelaskan kembali tujuan awal dan manfaat berkelompok;

- f. Memberi tanggapan positif atas usul dan saran dari setiap anggota kelompok yang hadir;
- g. Mendiskusikan setiap kegiatan yang akan dilaksanakan, dengan cara musyawarah mufakat dengan anggota kelompok;
- h. Selalu berupaya untuk memperbaiki manajemen keuangan dan manajemen kelompok.

### **C. Mengatur dan Melaksanakan Pembagian Tugas Anggota**

Pembagian tugas kepada anggota kelompok tani dimaksudkan juga untuk meningkatkan kerjasama, yang dilakukan baik oleh pengurus maupun dilakukan bersama anggota kelompok tani. Pembagian tugas kepada anggota kelompok tani untuk mempertahankan atau menjaga kerjasama tetap berjalan dengan baik (lancar, menguntungkan, dan berkelanjutan), yang diawali dengan penetapan kegiatan-kegiatan kelompok tani. Selanjutnya kegiatan-kegiatan yang telah ditetapkan dibagi kepada anggota yang disesuaikan dengan kemampuan masing-masing anggota dalam melaksanakannya. Penetapan kegiatan dan penetapan pelaksana kegiatan disepakati bersama anggota pada pertemuan berkala kelompok tani.

Pembagian tugas bagi masing-masing anggota dilakukan dengan tahapan sebagai berikut:

1. Identifikasi dan penetapan kegiatan-kegiatan yang akan dilaksanakan dalam menjalin kerjasama antar anggota maupun kemitraan dengan pihak lain. Kegiatan-kegiatan tersebut berkaitan dengan kesepakatan kerjasama (belajar mengajar, pemasaran produksi, sarana produksi pertanian, pencatatan/administrasi dan lain-lain). Hasil identifikasi kegiatan-kegiatan kerjasama yang telah ditetapkan dituliskan pada matrik seperti contoh-contoh format berikut:

**Format 1: Hasil Identifikasi Kegiatan-Kegiatan yang Akan Dikerjasamakan**

No.	Jenis Kerjasama	Kegiatan Kerjasama	
		Antar Anggota	Bersama Pihak Lain
1			
2			
3			
Dst			

2. Pembagian tugas berdasarkan hasil penetapan kegiatan yang akan dikerjasamakan tersebut dituliskan dalam matriks dengan bentuk seperti contoh format berikut.

**Format 2: Pembagian Tugas Berdasarkan Hasil Penetapan Kegiatan yang Akan Dikerjasamakan Baik Antar Anggota maupun dengan Pihak Lain**

No.	Kerjasama Antar Anggota		Kerjasama dengan Pihak Lain	
	Nama Kegiatan	Nama Anggota Pelaksana	Nama Kegiatan	Nama Anggota Pelaksana
1				
2				
3				
Dst				

Selanjutnya hasil pembagian tugas tersebut disosialisasikan dan disepakati untuk dilaksanakan oleh masing-masing anggota dengan baik.

#### **D. Mengembangkan Kedisiplinan dan Rasa Tanggungjawab Diantara Anggota**

Disiplin adalah sikap anggota untuk mentatati peraturan atau suatu keputusan yang telah menjadi komitmen bersama dalam kelompok. Sedangkan tanggungjawab adalah sikap untuk berani menanggung resiko dari hasil suatu keputusan yang telah menjadi komitmen bersama.

Dalam rangka mengembangkan kedisiplinan dan rasa tanggungjawab diantara sesama anggota kelompok perlu dilakukan berbagai upaya, antara lain sebagai berikut:

1. Membangun sikap disiplin dan tanggungjawab anggota kelompok  
Untuk menjamin keberhasilan dalam kerjasama dan kemitraan perlu dibangun sikap disiplin dan tanggungjawab pada masing-masing anggota dengan langkah-langkah sebagai berikut:
  - a. Anggota harus memenuhi komitmen sesuai dengan isi perjanjian kerjasama, misalnya pembelian produksi dari kelompok mitra sekaligus memasarkannya;
  - b. Anggota harus melaksanakan komitmen yang tertuang dalam perjanjian kerjasama secara disiplin serta memenuhi kriteria kualitas dan kuantitas produk yang telah disepakati;
  - c. Anggota mentaati azas kemitraan dan tidak menyalahi isi perjanjian walaupun ada pihak lain yang berusaha menawarkan sesuatu produk dengan harga yang lebih tinggi;
  - d. Anggota harus menepati (waktu perjanjian) dan semua keputusan dan komitmen yang telah dibangun.
2. Membangun Kedisiplinan Dan Tanggungjawab Pengurus Kelompok  
Keberhasilan dalam kerjasama dan kemitraan sangat ditentukan oleh kedisiplinan dan tanggungjawab para pengurus kelompok sebagai panutan bagi anggota kelompok. Membangun kedisiplinan dan tanggungjawab pengurus kelompok dapat diupayakan dengan langkah-langkah sebagai berikut:
  - a. Mengadakan rapat anggota dan rapat pengurus yang diselenggarakan secara berkala dan berkesinambungan;
  - b. Menyusun rencana kerja dan memonitor pelaksanaan kegiatan serta mengevaluasi hasil kegiatan kelompok secara bersama dan partisipatif;

- c. Menyiapkan, menyusun dan melaksanakan aturan/norma tertulis yang disepakati dan ditaati bersama;
- d. Mencatat dan mengarsipkan dokumen-dokumen organisasi dengan tertib;
- e. Memfasilitasi kegiatan kelompok dari sektor hulu dan hilir;
- f. Memfasilitasi kegiatan usahatani anggota kelompok secara komersial atau berorientasi pasar;
- g. Mencari peluang dan membangun jalinan kerjasama antara kelompok dengan pihak lain;
- h. Melakukan pemupukan modal usaha baik yang berasal dari iuran anggota maupun dari penyisihan hasil usaha (kegiatan kelompok) dan dari pihak lain yang tidak mengikat;
- i. Menyusun laporan tertulis dan dipertanggungjawabkan kepada anggota;
- j. Berani menanggung resiko semua kesepakatan dan komitmen yang telah dibangun kelompok.

### 3. Memilih mitra kerjasama yang mempunyai komitmen tinggi

Untuk mendapat hasil yang maksimal, anggota harus cermat di dalam memilih mitra kerja yang baik yang mempunyai kriteria antara lain:

- a. Memiliki itikad baik dalam bekerjasama/kemitraan;
- b. Memiliki manajemen yang dapat mengembangkan usaha dalam kerjasama;
- c. Mempunyai rencana kerjasama/kemitraan yang jelas;
- d. Berbadan hukum dan memiliki bonafiditas (terpercaya);
- e. Memiliki teknologi yang dapat mengembangkan usaha kerjasama.

## **E. Merencanakan dan Melaksanakan Kerjasama**

Agar tercapai kerjasama yang saling menguntungkan perlu dilakukan perencanaan dalam menjalin kerjasama, yang meliputi; (1) persiapan; (2) penyelenggaraan; (3) pengawasan dan evaluasi.

### 1. Persiapan Menjalinkan Kerjasama

Sebelum dilakukannya kerjasama para pengurus bermusyawarah untuk mengumpulkan dan mengidentifikasi aspirasi anggota kelompok terhadap kebutuhan usaha taninya. Dari hasil identifikasi tersebut disusun berdasarkan skala prioritas kegiatan yang akan dikerjakakan dengan pihak lain. Kegiatan yang telah ditetapkan tersebut, dituangkan ke dalam

Berita Acara Hasil Musyawarah yang ditandatangani oleh pengurus dengan melampirkan daftar hadir anggota dalam pertemuan musyawarah.

## 2. Penyelenggaraan Kerjasama

Kerjasama dilakukan dengan pihak lain yang dituangkan dalam perjanjian kerjasama yang ditanda tangani oleh kedua belah pihak dan diketahui oleh pembina kelompok tani. Isi perjanjian kerjasama harus di kaitkan dengan kepentingan pihak-pihak yang melakukan kerjasama. Kerjasama bersifat saling menguntungkan dan saling menguatkan satu sama lain untuk kesinambungan usahatani anggota kelompok tani.

## 3. Pengawasan dan Evaluasi Kerjasama

Pengawasan dan evaluasi dalam kerjasama dilakukan oleh berbagai pihak, yaitu pembina kelompok tani, anggota kelompok dan mitra kerja secara rutin terjadwal setiap bulanan, triwulan atau sesuai kebutuhan. Pengawasan dan evaluasi dimaksudkan untuk membangun dan mengembangkan kerjasama secara berkesinambungan.

Agar tercapai kesepakatan yang bermanfaat bagi anggota, pengurus kelompok tani didampingi pembina di lapangan dan calon mitra melakukan pencerahan terhadap para anggota dalam menjalin kerjasama, antara lain;

- a. Para mitra harus berlaku sebagai mitra yang baik sesuai dengan prinsip kemitraan, yaitu: saling mempercayai, saling menguntungkan, saling memerlukan dan saling memperkuat;
- b. Pencerahan terhadap para anggota, dilakukan melalui pelaksanaan bimbingan teknis produksi komoditi atau saprodi yang dimitrakan dan bimbingan manajerial kepada petani dan kelompok mitra;
- c. Mengusahakan pendanaan dari lembaga pembiayaan bagi kelompok mitra;
- d. Memenuhi komitmen sesuai dengan perjanjian kerjasama seperti pembelian produksi dari kelompok mitra sekaligus memasarkannya;
- e. Kelompok mitra melaksanakan komitmen yang tertuang dalam perjanjian kerjasama secara disiplin serta memenuhi kriteria kualitas dan kuantitas produk;
- f. Mentaati azas kemitraan dengan tidak menyalahi isi perjanjian.

## **F. Mentaati dan Melaksanakan Kesepakatan**

Kerjasama/kemitraan usaha dalam kelompok tani merupakan kegiatan jangka panjang, sehingga diperlukan adanya jaminan kepercayaan serta komitmen terhadap kontrak kerja dalam pelaksanaan usahatani. Untuk menjamin keberlangsungan kerjasama usahatani, maka terlebih dahulu perlu dilakukan penandatanganan perjanjian kontrak kerjasama.

## **G. Menjalinkan Kerjasama Usaha dengan Pihak Penyedia Sarana Produksi, Pengolahan Pemasaran Hasil dan atau Permodalan**

Guna meningkatkan kemampuan pengurus dan anggota kelompok tani dalam melaksanakan kerjasama/kemitraan agar terwujud suatu sinergitas yang dapat menciptakan suatu hubungan yang saling membutuhkan, memperkuat dan menguntungkan baik bagi petani maupun pengusaha, maka diperlukan adanya pembelajaran tentang bagaimana menjalin kerjasama/kemitraan dengan pihak lain yang terkait dalam pelaksanaan usahatani yang telah disepakati bersama.

Sebelum melaksanakan suatu hubungan kerjasama maka terlebih dahulu organisasi petani dan perusahaan mitra harus memahami prinsip-prinsip kerjasama, memahami model kerjasama/ kemitraan, memahami faktor keberhasilan kerjasama/kemitraan dan memahami persyaratan mengadakan kerjasama/kemitraan sebagai langkah-langkah dalam melaksanakan kerjasama/kemitraan.

Adapun langkah-langkah dalam melaksanakan kerjasama/kemitraan dapat diuraikan sebagai berikut :

### **a. Memahami Prinsip-Prinsip Kerjasama**

- 1) "Saling membutuhkan" terjadi ketika perusahaan mitra memerlukan pasokan bahan baku, dan kelompok mitra memerlukan penampungan hasil dan bimbingan;
- 2) "Saling memperkuat" terjadi ketika kelompok mitra maupun perusahaan mitra sama-sama memperhatikan tanggungjawab moral dan etika bisnis, sehingga akan memperkuat kedudukan masing-masing dalam meningkatkan daya saing usahanya;
- 3) "Saling menguntungkan" tercapai jika keduanya memperoleh peningkatan pendapatan dan kesinambungan usaha.

b. Memahami Model Kerjasama

Ada beberapa model kerjasama, yaitu :

1) Model Inti - Plasma

Hubungan kemitraan antara Usaha Kecil (UK) dengan usaha menengah atau besar, dimana Usaha Menengah (UM), atau Usaha Besar (UB) bertindak sebagai inti dan usaha kecil bertindak selaku plasma. Perusahaan inti berkewajiban melakukan pembinaan mengenai teknis produksi agar memperoleh hasil yang sesuai dengan yang diharapkan. Pembinaan juga dilakukan guna meningkatkan kualitas manajemen kelompok plasma.

2) Model Kontrak Beli (*Contract Farming*)

Pada model ini terjadi hubungan kerjasama antara kelompok UK dengan perusahaan agroindustri berskala UM dan UB yang dituangkan dalam suatu perjanjian kontrak jual beli secara tertulis untuk jangka waktu tertentu. Dalam model ini, plasma berkewajiban untuk menghasilkan produk sesuai dengan kebutuhan secara kolektif dalam kelompok, dan menerima pembayaran sesuai dengan yang disepakati dalam kontrak. Perusahaan pembeli wajib membeli seluruh produksi dari kelompok dengan harga yang disepakati.

3) Model Sub Kontrak

Dalam model ini, UK memproduksi komponen dan atau jasa yang merupakan bagian dari produksi UM dan UB. Model kerjasama ini menyerupai pola kemitraan *Contract Farming*, tetapi pada pola ini kelompok UK tidak melakukan kontrak secara langsung dengan perusahaan pengolah (*processor*) tetapi melalui agen atau pedagang. Dalam pengembangan pola ini UM atau UB meningkatkan keterampilan, manajemen, teknologinya, dan menjamin kepastian pasar untuk meningkatkan kelangsungan usaha, daya inovasi dan kewirausahaan UK, sebagai upaya UM atau UB untuk lebih meningkatkan dan memberdayakan UK.

#### 4) Model Dagang Umum

Dalam model ini, UM dan UB memasarkan hasil produksi UK, dapat juga usaha kecil memasok kebutuhan yang diperlukan oleh UM atau UB, atau UK yang membesarkan hasil UM dan UB.

#### 5) Model Vendor

Dalam model ini, UM dan UB menggunakan hasil produksi yang merupakan bidang keahlian UK untuk melengkapi produk yang dihasilkan UM dan UB. Mereka dapat memesan produk yang diperlukan sesuai dengan teknologi pembuatan, ukuran, bentuk, mutu dan kualitas barang yang dikuasai oleh UK. Pengembangan pola vendor yang dilakukan oleh UM atau UB diarahkan untuk dikembangkan melalui teknologi baru, untuk mendapatkan hasil yang baik, dan mendapatkan jaminan pasar yang pasti, sehingga UK tersebut dapat merubah statusnya menjadi lebih besar. Pola vendor menggerakkan keahlian yang ada pada UK untuk menunjang UM dan UB.

#### 6) Model Keagenan

Pada model ini kelompok mitra (UK) diberi hak khusus untuk memasarkan barang dan jasa usaha perusahaan mitra (UM atau UB). Keunggulan dari hubungan pola kemitraan ini adalah keuntungan dari hasil penjualan, ditambah komisi yang diberikan oleh perusahaan mitra.

#### 7) Model Kerjasama Operasional Agribisnis (KOA)

Kelompok mitra menyediakan lahan, sarana dan jasa tenaga kerja, sedangkan perusahaan mitra menyediakan biaya atau modal dan/atau sarana untuk mengusahakan atau membudidayakan suatu komoditi pertanian. Perusahaan mitra dapat berbentuk sebagai perusahaan inti atau perusahaan Pembina. Ia melakukan pembukaan lahan, atau menyediakan lahan atau menyediakan kapal, mempunyai usaha budidaya atau penangkapan dan memiliki unit pengolahan yang dikelola sendiri. Perusahaan inti juga melaksanakan pembinaan berupa penanganan dalam bidang teknologi, sarana produksi, permodalan atau kredit, pengolahan hasil, menampung produksi memasarkan hasil kelompok mitra.

c. Memahami Faktor Keberhasilan Kerjasama

Perusahaan mitra dan kelompok mitra harus memahami faktor-faktor yang mengakibatkan keberhasilan dalam kerjasama, antara lain sebagai berikut:

- 1) Perusahaan mitra mampu bertindak sebagai mitra yang baik sesuai dengan prinsip kemitraan, yaitu saling menguntungkan, saling memerlukan dan saling memperkuat, antara lain:
  - a) Mengadakan bimbingan teknis tentang komoditi yang dimitrakan;
  - b) Mengadakan bimbingan manajerial kepada petani dan kelompok mitra;
  - c) Mengusahakan pendanaan dari lembaga pembiayaan bagi kelompok mitra;
  - d) Memenuhi komitmen sesuai dengan perjanjian kerjasama seperti pembelian produksi dari kelompok mitra sekaligus memasarkannya.
- 2) Kelompok mitra melaksanakan point-point perjanjian secara disiplin serta mampu memenuhi kriteria kualitas dan kuantitas produk;
- 3) Mentaati azas kemitraan dan tidak menyalahi isi perjanjian walaupun ada pihak yang berusaha menawarkan harga yang lebih baik.

d. Memahami Persyaratan Pelaksanaan Kerjasama

Perusahaan mitra dan kelompok mitra harus memahami persyaratan dalam mengadakan kerjasama sebagaimana tertuang dalam Kepmentan No. 940/Kpts/OT.210/10/97 sebagai berikut :

- 1) Perusahaan mitra harus memenuhi syarat sebagai berikut :
  - a) Mempunyai itikad baik dalam membantu usaha petani dan pengusaha kecil pertanian lainnya;
  - b) Memiliki teknologi dan manajemen yang baik;
  - c) Menyusun rencana dalam kerjasama;
  - d) Berbadan hukum dan memiliki bonafiditas.
- 2) Kelompok mitra yang akan menjadi mitra usaha diutamakan telah dibina oleh pemerintah daerah;
- 3) Kerjasama usahatani dilakukan dengan melalui penandatanganan perjanjian kemitraan terlebih dahulu.

## **H. Mengadakan Pemupukan Modal untuk Keperluan Pengembangan Usaha Anggota Kelompok**

Pemupukan modal diperlukan untuk pengembangan usaha anggota kelompok. Dalam upaya pemupukan modal diawali dengan melakukan identifikasi terhadap sumber-sumber permodalan yang ada di wilayah sekitar. Sumber permodalan tersebut harus dapat memfasilitasi keperluan modal anggota dengan biaya yang murah dan mudah diakses untuk kepentingan pengembangan usahatani anggota kelompok. Pengurus kelompok mencari sumber permodalan baik lembaga keuangan formal maupun lembaga keuangan non formal yang dapat diakses oleh anggota kelompok. Selanjutnya pengurus mensosialisasikannya kepada anggota sehingga anggota kelompok dapat memahami dan dapat mengakses modal dengan mudah.

Beberapa data dan informasi yang diperoleh dari berbagai lembaga keuangan dimusyawarahkan dengan para anggota dan dilakukan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Penentuan jenis usaha yang akan dijalankan berdasarkan kesepakatan dari hasil pengambilan keputusan dalam pengembangan produksi yang menguntungkan;
2. Berapa volume usaha yang akan diproduksi dengan mengisi data-data sebagai berikut:
  - a. Berapa kali siklus usaha yang akan dilakukan;
  - b. Berapa jumlah modal yang dibutuhkan oleh masing-masing anggota dan berapa jumlah modal yang telah dimiliki sendiri oleh anggota;
  - c. Berapa jumlah tambahan modal yang diperlukan untuk melaksanakan usaha dan;
  - d. Sumber modal tambahan.
3. Menghitung perkiraan pendapatan yang akan diperoleh dalam melakukan usaha bersama. Pendapatan total adalah semua nilai penjualan produk/komoditas baik produk utama maupun produk sampingan;
4. Menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual Produk (HJP) yang menguntungkan;
5. Menghitung perkiraan Laba - Rugi dari usaha berkelompok yang telah ditetapkan. Untuk mengetahui perkiraan tingkat keuntungan atau kerugian yang diperoleh dalam melakukan kegiatan usaha, maka perlu dilakukan perhitungan terhadap:

- Hasil penjualan
- Biaya-biaya (biaya tidak tetap dan penyusutan)

Suatu usaha dikatakan untung (laba), apabila jumlah pendapatan total melebihi biaya total dari hasil produk/komoditas yang dijual. Sedangkan dikatakan rugi apabila jumlah biaya total hasil produk/komoditas melebihi pendapatan total yang diperoleh dari penjualan produk/komoditas tersebut.

6. Penggunaan keuntungan yang diperoleh agar disepakati oleh anggota, misalnya dapat dibagikan kepada anggota, ditabung, menjadi modal usaha dan atau untuk pengembalian modal pokok dan bunga kredit (bila ada);
7. Menentukan pemasaran meliputi daerah pemasaran, cara pemasaran/ distribusi, pesaing dan mitra usaha. Hal ini untuk menentukan area pemasaran dan cara pemasarannya;
8. Penjadwalan pelaksanaan kegiatan dan pembagian kerja dengan x cara melakukan pengisian data seperti dalam format di bawah ini :

**Format 3: Identifikasi dan Penjadwalan  
Pelaksanaan Kegiatan dan Pembagian Tugas**

No.	Identifikasi dan Penetapan Jenis dan Nama Kegiatan		Pembagian Tugas dan Waktu Pelaksanaan	
	Jenis	Nama	Nama Petugas	Waktu Pelaksanaan
1	Belajar mengajar			
2	Pemasaran			
3	Pengadaan sarana produksi			
4	Administrasi			
dst	dll			

9. Permasalahan-permasalahan yang sering dihadapi dalam pengembangan usaha adalah permasalahan yang terkait dengan permasalahan berperilaku, misalnya:
  - a. Bagaimana penguasaan teknologi petani dalam mengembangkan usaha berkelompok?
  - b. Berapa orang petani anggota kelompok yang melaksanakan kerjasama yang telah menguasai teknologi yang mampu meningkatkan kualitas usaha bersama?;
  - c. Bagaimana dengan tingkat pengetahuan petani dalam bekerjasama?
  - d. Bagaimana meningkatkan kemampuan petani anggota kelompok agar usaha yang akan dilaksanakan memberikan keuntungan yang optimal?
  - e. Bagaimana cara untuk mengatasi masalah-masalah tersebut?

Setelah semua data dan informasi tentang rencana usaha berkelompok telah lengkap, maka informasi tersebut dapat dituangkan dalam Format Rencana Usaha berkelompok dan Format Rencana usaha kelompok atau usaha bersama ini ditandatangani oleh Sekretaris dan Ketua serta diketahui oleh penyuluh pertanian di lapangan.



### BAB III

## PENUTUP

Pembinaan sumberdaya manusia pertanian khususnya petani dengan pendekatan kelompokkani dirasakan sangat efektif, karena kelompokkani mempunyai tiga fungsi penting yaitu sebagai kelas belajar, sebagai wahana kerjasama dan sebagai unit produksi. Untuk meningkatkan fungsi kelompokkani sebagai wahana kerjasama, diperlukan informasi yang memadai.

Buku II Materi Penyuluhan Pertanian dengan judul "Kelompokkani Sebagai Wahana Kerjasama", dapat dijadikan acuan bagi para penyuluh pertanian terutama dalam meningkatkan fungsi kelompokkani sebagai wahana kerjasama. Dengan pemahaman ini, diharapkan para penyuluh pertanian dapat mendampingi petani sehingga memiliki kemampuan dalam melakukan kerjasama yang bermanfaat bagi upaya penguatan kelembagaan petani di pedesaan.





**PUSAT PENYULUHAN PERTANIAN  
BADAN PENYULUHAN DAN PENGEMBANGAN SDM PERTANIAN  
KEMENTERIAN PERTANIAN  
2012**