

ISBN 978-979-3450-14-8

# PROSIDING SEMINAR

## *Pemberdayaan Petani Melalui Informasi dan Teknologi Pertanian*

KP Mojosari, 16 Juli 2008



*Kerjasama*

BALAI PENGAJIAN TEKNOLOI PERTANIAN JAWA TIMUR

*Dengan*

FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS BRAWIJAYA  
DINAS PERTANIAN PROPINSI JAWA TIMUR

*Dan*

BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH PROPINSI JAWA TIMUR

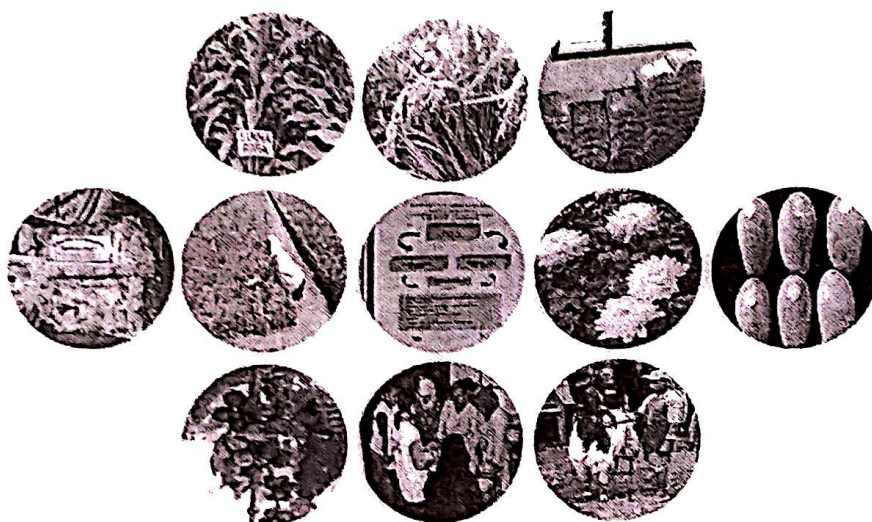
2008

ISBN 978-979-3450-14-8

## PROSIDING SEMINAR

# *Pemberdayaan Petani Melalui Informasi dan Teknologi Pertanian*

KP Mojosari, 16 Juli 2008



*Kerjasama*



BALAI PENGAJIAN TEKNOLOI PERTANIAN JAWA TIMUR

*Dengan*

FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS BRAWIJAYA  
DINAS PERTANIAN PROPINSI JAWA TIMUR

*Dan*

BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH PROPINSI JAWA TIMUR

2008

ISBN 978-979-3450-14-8

## Prosiding Seminar

*Pemberdayaan Petani Melalui Informasi dan Teknologi Pertanian*

KP Mojosari, 16 Juli 2008

### *Penyunting*

Ketua : Dr. Sudarmadi Purnomo  
Anggota : Dr. Moh. Cholil Mahfud  
Dr. Djoko Koestiono  
Dr. Kliwon Hidayat  
Dr. Dini Hardini  
Dr. Herman Subagio



### *Kerjasama*

BALAI PENGKAJIAN TEKNOLOI PERTANIAN JAWA TIMUR

### *Dengan*

FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS BRAWIJAYA  
DINAS PERTANIAN PROPINSI JAWA TIMUR

### *Dan*

BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN PROPINSI JAWA TIMUR

2008

PROSIDING SEMINAR PEMBERDAYAAN PETANI MELALUI INFORMASI DAN  
TEKNOLOGI PERTANIAN

PENYUNTING : Dr. Sudarmadi Purnomo  
Dr. Moh. Cholil Mahfud  
Dr. Djoko Koestiono  
Dr. Kliwon Hidayat  
Dr. Dini Hardini  
Dr. Herman Subagio

ISBN : **978-979-3450-14-8**

*Kerjasama*

BALAI PENGKAJIAN TEKNOLOI PERTANIAN JAWA TIMUR

*Dengan*

FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS BRAWIJAYA  
DINAS PERTANIAN PROPINSI JAWA TIMUR

*Dan*

BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN PROPINSI JAWA TIMUR

Diterbitan oleh

**BALAI PENGKAJIAN TEKNOLOGI PERTANIAN JAWA TIMUR**

Jl. Raya Karangploso, km 4, Po Box 188 Malang 65101, Tlp. (0341) 494052,485056, Fax. (0341) 471255  
Email: [bptp\\_jatim@yahoo.com](mailto:bptp_jatim@yahoo.com); Website: <http://jatim.litbang.deptan.go.id>

## **SAMBUTAN ASISTEN EKONOMI DAN PEMBANGUNAN PEMERINTAH PROPINSI JAWA TIMUR PADA PEMBUKAAN SEMINAR**

Assalamu'alaikum wr. wb.

Yth. Sdr. Dr. Ahmad, Staf Khusus Ahli Menteri Pertanian bidang SDM

Yth. Sdr. Kepala Bappeprop Jawa Timur

Yth. Kepala Dinas Lingkup Pertanian Propinsi Jawa Timur

Yth. Dekan Fakultas Pertanian Universitas Brawajaya Malang

Yth. Sdr. Kepala BPTP Jawa Timur

Yth. Sdr. Kepala Unit Kerja/UPT Departemen di Jawa Timur, serta undangan yang  
berbahagia

Pada kesempatan yang berbahagia ini perkenankanlah saya mengajak hadirin sekalian untuk senantiasa memanjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat, taufiq dan hidayahnya, sehingga kita berada di KP Mojosari dalam rangka silaturahmi unit kerja/UPT Departemen Pertanian yang diintegrasikan dengan kegiatan Demonstrasi dan Gelar Teknologi Pertanian, serta Seminar hasil litkaji sejak 14 Juli s/d 19 Juli 2008, tetap dalam keadaan sehat walafiat.

Pemerintah Propinsi Jawa Timur mengucapkan terimakasih kepada Departemen Pertanian atas ditempatkannya 13 unit kerja UPT di Jawa Timur. Penempatan ini tentunya bukan tanpa alasan, mengingat Jawa Timur memiliki sumberdaya alam yang luas dan sangat potensial untuk dikembangkan melalui kajian-kajian teknologi dari Balai Pengkajian Teknologi Pertanian (BPTP) Jawa Timur. Hal ini terbukti dari hasil kinerja Program Rintisan dan Akselerasi Pemasyarakatan Inovasi Teknologi Pertanian (Prima Tani) di 19 kabupaten di Jawa Timur. Saya mengharapkan peran BPTP Jawa Timur secara periodik bisa melakukan antisipasi pengembangan dan penyempurnaan teknologi spesifik lokasi, utamanya pada program pengembangan usaha agribisnis perdesaan (PUAP) yang saat ini segera berjalan, dalam upaya mewujudkan agribisnis industrial perdesaan (AIP).

Hadirin yang saya hormati,

Sebagaimana kita ketahui bahwa Jawa Timur sebagai lumbung pangan nasional, sudah selayaknya kita jaga, tingkatkan dan lestarikan ketersediaan pangan, meliputi padi, jagung, kedelai, sayuran, buah, daging, telur dll. Pada tahun 2009, Jawa Timur ditargetkan dapat meningkatkan surplus beras menjadi 4 juta ton. Hal ini tentunya membutuhkan peran dari semua pihak, serta dukungan teknologi yang ramah lingkungan agar kelestarian sumberdaya alam tetap terjaga bagi generasi yang akan datang. Untuk itulah kami mengharapkan agar inovasi teknologi yang dihasilkan oleh BPTP dan sumber teknologi lainnya yang saat ini sedang diseminarkan, dapat memberi manfaat secara nyata bagi petani; keberadaannya lebih baik daripada teknologi yang sudah ada; praktis, mudah diterapkan sesuai sistem usahatani, efisien dalam memproduksi sesuai tata kehidupan sosial masyarakat, mampu menghasilkan produk yang aman, dan memberi nilai tambah secara ekonomi.

Hadirin yang saya hormati,

Memperhatikan kenaikan harga-harga pangan yang saat ini masih berlangsung akibat perubahan iklim global dan kenaikan harga minyak/energi, akan mempengaruhi

tingkat kebutuhan dan ketersediaan pangan secara keseluruhan. Dampak lain yang timbul adalah tingginya tingkat pengangguran dan kemiskinan baru akibat lemahnya daya beli masyarakat. Untuk itulah kami berharap demo dan gelar teknologi pertanian yang diikuti dengan kegiatan seminar ini dapat memberi manfaat bagi masyarakat petani dan mampu memberi kontribusi terhadap ketahanan pangan nasional. Hal ini sejalan dengan rencana pembangunan jangka menengah Propinsi Jawa Timur, yaitu memperkokoh sendi-sendi kesejahteraan masyarakat dan peningkatan upaya penanggulangan kemiskinan, dengan prioritas antara lain meningkatkan pelayanan dasar masyarakat dan memperkuat kualitas pertumbuhan ekonomi dan pembangunan perdesaan melalui daya tahan ekonomi yang didukung oleh pembangunan pertanian, infrastruktur dasar dan energi serta pemantapan reformasi birokrasi di bidang kelembagaan dan kebijakan publik. Peran dari BPTP sangat penting utamanya pada program pemberdayaan petani melalui penyuluhan agar masyarakat petani lebih mampu menggunakan teknologi serta dapat mengakses kebutuhan Informasi pertanian.

Demikian beberapa hal yang dapat saya sampaikan, semoga seminar dalam rangka mendukung demonstrasi dan gelar teknologi pertanian ini, mejadi wahana untuk mempercepat proses transfer teknologi dan diseminasi hasil pengkajian di Jawa Timur. Atas segala perhatiannya disampaikan terimakasih.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Surabaya, 16 Juli 2008

Asisten Ekonomi dan Pembangunan  
Pemerintah Propinsi Jawa Timur

Ttd

Ir. Chaerul Djaelani  
Pembina Utama Muda  
Nip. 110 020 215

## **KESIMPULAN HASIL SEMINAR**

Seminar "Pemberdayaan Petani melalui Informasi dan Teknologi" dilaksanakan atas kerjasama Balai pengkajian Teknologi Pertanian (BPTP) Jawa Timur dengan Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya Malang, Dinas Pertanian Propinsi Jawa Timur, dan Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Propinsi Jawa Timur, di KP Mojosari, diikuti oleh lebih dari 400 peserta (sebagian besar penyuluh), dan membahas dan mendiskusikan 11 makalah pemberdayaan kelembagaan dan petani, dan 35 makalah informasi teknologi (tanaman pangan, hortikultura, perkebunan, dan peternakan). Dari pelaksanaan seminar ini, dapat disimpulkan sbb:

- (1) Banyaknya penyuluh yang mengikuti seminar ini menunjukkan bahwa seminar ini sangat diperlukan dan bermanfaat bagi penyuluh guna menambah wawasan dalam melaksanakan tugas pokoknya.
- (2) Baik petani maupun peternak, umumnya sudah memiliki kelembagaan petani berupa kelompok tani/ternak atau gabungan kelompok tani/ternak. Namun sementara ini keberadaannya lebih banyak untuk kepentingan proyek daripada usaha bersama untuk meningkatkan kesejahteraan petani/peternak. Penguatan kelembagaan petani/peternak merupakan aspek penting dalam upaya menggerakkan kegiatan agribisnis di pedesaan. Dukungan pemerintah sangat diperlukan untuk mewujudkan kelembagaan petani yang kuat, terutama dalam hal kebijakan pemasaran, permodalan, dan ketersediaan saprotan. Memperhatikan kemampuan petani dalam mengelola kelembagaan masih kurang, perlu dilakukan peningkatan kemampuan petani melalui pelatihan dsb.
- (3) Inovasi teknologi berpeluang untuk diadopsi oleh petani apabila mempunyai sifat-sifat sebagai berikut: (1) bermanfaat bagi petani secara nyata; (2) lebih unggul dibandingkan teknologi yang telah ada; (3) bersifat praktis, nyaman dan ergonomis; (4) sesuai dengan sistem usahatani petani; (5) bahan, sarana, alat mesin, modal dan tenaga untuk mengadopsi teknologi tersedia; (6) memberikan nilai tambah dan keuntungan ekonomis; (7) meningkatkan efisiensi dalam berproduksi; (8) sesuai dengan tata kehidupan sosial masyarakat dan gender; (9) bersifat ramah lingkungan; (10) menjamin keberlanjutan usaha pertanian; (11) produk yang dihasilkan bersifat aman konsumsi; dan (12) secara umum membawa manfaat bagi perbaikan ekonomi masyarakat. Dari makalah informasi yang dibahas, sebagian makalah sudah memenuhi kriteria tersebut misalnya varietas unggul, dan pengelolaan tanaman terpadu. Makalah-makalah bisa langsung digunakan sebagai materi penyuluhan oleh penyuluh lapang. Sebaliknya sebagian makalah yang lain masih perlu dikaji dalam skala yang lebih luas dan pada lingkungan yang spesifik, sehingga efisiensi penerapannya pada skala usahatani dapat diketahui.

Mojokerto, 16 Juli 2008  
ttd

Tim Perumus

## DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	iii
SAMBUTAN ASISTEN EKONOMI DAN PEMBANGUNAN PEMERINTAH PROPINSI JAWA TIMUR PADA PEMBUKAAN SEMINAR	iv
KESIMPULAN HASIL SEMINAR	vi
DAFTAR ISI	vii
 <b>I. PEMBERDAYAAN KELEMBAGAAN DAN PETANI</b>	
MEMFASILITASI PETANI AGAR RESPONSIF TERHADAP INOVASI TEKNOLOGI	1
<i>Sumarno</i>	
MODEL PEMBERDAYAAN PETANI GUNA MENUMBUHKAN AGRIBISNIS PEDESAAN	19
<i>Hari Prasetyo</i>	
PENGUATAN KELEMBAGAAN PETANI MENDUKUNG PENGEMBANGAN AGRIBISNIS PEDESAAN	25
<i>D. Koestiono dan M. Purnomo</i>	
PEMBERDAYAAN PETERNAK MELALUI TEKNOLOGI DAN INFORMASI	42
<i>K. Diwyanto dan H. Hasinah</i>	
MENGHUBUNGKAN PETANI DENGAN PASAR	57
<i>B. Irianto</i>	
INTRODUKSI TEKNOLOGI DAN KELEMBAGAAN DI KAWASAN PRIMA TANI KABUPATEN LUMAJANG	68
<i>A. A. Widodo, Harwanto dan S. Purnomo</i>	
TINGKAT KEMAMPUAN DAN KESIAPAN SERTA PENDAPATAN PETANI PADA USAHA TANI PISANG MAS KIRANA (Studi Kasus di Desa Pasrujambe, Kecamatan Pasrujambe, Kabupaten Lumajang)	75
<i>D. Koestiono dan D. Adelinda P</i>	
PENERAPAN INOVASI TEKNOLOGI DAN PENGUATAN KELEMBAGAAN GAPOKTAN SETYO MARGO RUKUN, PRIMA TANI MALANG	51
<i>Baswarsiatj, D. Rahmawati, Abu, A. Kusaeri, D.Purwadi, Rifai, E. Srihastuti</i>	
PENGUATAN KELEMBAGAAN KELOMPOK TANI PENANGKAR BENIH KENTANG PUTRA TENGGER DI KAB. LUMAJANG	105
<i>P.E.R. Prahardini, A. G. Pratomo, Harwanto, Wahyunindyawati dan E. Retnaningtyas</i>	
PENGEMBANGAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO (LKM PRIMA TANI) DI WILAYAH PRIMA TANI JAWA TIMUR	120
<i>B. Irianto, W. Istuti, B. Siswanto, E. Retnaningtyas dan T. Purbiati</i>	
KAJIAN PARTISIPASI DAN KOMITMEN PEREMPUAN DALAM MENUMBUHKEMBANGKAN KELEMBAGAAN KEUANGAN MIKRO (LKM) PEDESAAN DI BEBERAPA LOKASI PRIMA TANI (Studi Perspektif Kemandirian Perempuan Kaitannya dengan LKM)	
<i>W. Istuti, B. Irianto, M. Mashuri dan Yuwoko</i>	

## II. INFORMASI TEKNOLOGI

### A. Tanaman Pangan

PENYEBARAN VARIETAS UNGGUL BARU PADI DI JAWA TIMUR	141
<i>B. Pikukuh, S. M. Roesmarkam, Handoko, dan D. Setyorini</i>	
PENERAPAN PTT PADA USAHATANI PADI VARIETAS UNGGUL BARU DI LOKASI PRIMA TANI KABUPATEN TULUNGAGUNG	147
<i>A. Suryadi, S. M. Roesmarkam dan Suliyanto</i>	
KERAGAAN HASIL BEBERAPA VARIETAS UNGGUL PADI SAWAH DAN KONTRIBUSI TERHADAP PENDAPATAN USAHATANI	152
<i>M. Saeri, Purwanto dan F. Arifin</i>	
PRODUKTIVITAS PADI GOGO VARIETAS SITU BAGENDIT DI BAWAH NAUNGAN TANAMAN TAHUNAN DI LAHAN PERHUTANI	160
<i>R. Budiono, Suryanto, I. Juanda dan Rahmat W</i>	
PEMETAAN STATUS PRODUKTIVITAS PADI DI BEBERAPA LOKASI SENTRA PRODUKSI KABUPATEN JOMBANG	166
<i>Suwono, Suliyanto, D. Saraswati dan Z. Arifin</i>	
PENINGKATAN PRODUKTIVITAS DAN EFISIENSI USAHATANI PADI MELALUI PENERAPAN PTT	176
<i>Purwanto, F. Arifin, M. Saeri dan Supi'i</i>	
PENGARUH PEMBERIAN PUPUK KASCING TERHADAP PENGURANGAN PUPUK AN-ORGANIK PADA TANAMAN PADI	182
<i>A. G. Pratomo, Robiin dan Suwono</i>	
PERBANDINGAN USAHATANI TANAMAN EKSTING (PADI) DENGAN TANAMAN INTRODUKSI (MELON) DI BOJONEGORO	189
<i>Handoko, Gunawan dan R. Asnita</i>	
PERBAIKAN TEKNIK BUDIDAYA JAGUNG DI LAHAN KERING KABUPATEN SUMENEP	195
<i>Z. Arifin, N. Istiqomah dan I. R. Dewi</i>	
PENINGKATAN HASIL DAN MUTU JAGUNG HIBRIDA MELALUI PERBAIKAN TEKNOLOGI BUDIDAYA	203
<i>S. Yuniastuti, Suhardi, E. Retnaningtyas, L. Amalia dan A. Rosid</i>	
PENGAJIAN SISTEM INTEGRASI JAGUNG-TERNAK DI LAHAN SAWAH TADAH HUJAN	211
<i>Z. Arifin, M. A. Yusron, N. Istiqomah, Indriana RD dan Noeriwan</i>	
KERAGAAN PRODUKSI DAN UMBI LIMA VARIETAS UBI JALAR SPESIFIK LOKASI DI GUNUNG KAWI, MALANG	224
<i>Baswarsiati, S. Purnomo, D. Rahmawati, Abu dan A. Kusaeri</i>	
ANALISIS DAMPAK HASIL PENGAJIAN MARNING GEPENG DI KABUPATEN KENDAL	231
<i>P. Santoso, A. Suryadi dan Yuniarti</i>	

**BRANDING PRODUK OLAHAN TORTILA DI WILAYAH PRIMA TANI KABUPATEN PACITAN** 238

*Suhardjo, Z. Arifin, Suhardi, E. Retnaningtyas, P. Santoso dan S. Harwanti*

**PENGARUH GUM XANTHAN SEBAGAI PENGENDALI STRUKTUR DALAM PEMBUATAN ROTI MANIS DARI BAHAN BAKU CAMPURAN TEPUNG TERIGU DAN TEPUNG JAGUNG** 245

*Sukanto*

**PENGOLAHAN SUSU SARI KEDELAI UNTUK MENINGKATKAN NILAI TAMBAH DI PRIMA TANI BOJONEGORO** 255

*Gunawan, R. Asnita dan Handoko*

**PENGARUH BLENG, AIR MERANG DAN STPP TERHADAP SIFAT ORGANOLEPTIK KERUPUK PULI RAMBAK** 266

*I. Yustina, Suhardjo, Jumadi dan H. D. Isharyanti*

## **B. Hortikultura**

**INTRODUKSI TANAMAN SAYURAN DATARAN TINGGI DI DESA DOMPYONG, BENDUNGAN, TRENGGALEK** 271

*A. G. Pratomo, L. Rosmahani, T. Zubaidi dan Sugiono*

**PENGAJIAN PERBAIKAN TEKNOLOGI BUDIDAYA KENTANG UNTUK MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS DAN MUTU HASIL PANEN DI WILAYAH PRIMA TANI KABUPATEN MAGETAN** 278

*Yuniarti, P. Santoso, Subandi, E. Susanto, Al. Budiono, H. Arianto dan Ariyono*

**PENGARUH PUPUK AMMONIUM PHOSPHATE TERHADAP PERTUMBUHAN DAN HASIL BAWANG MERAH** 286

*D. Setyorini, Kasjadi dan Abu*

**PENGAJIAN SISTEM USAHATANI BAWANG MERAH BERBASIS BIOPESTISIDA** 296

*E. Korlina, D. Rachmawati, Z. Arifin, L. Rosmahani dan Sarwono*

**KAJIAN EFEKTIFITAS INSEKTISIDA SIPERMETRIN TERHADAP HAMA PERUSAK DAUN (*SPODOPTERA EXIGUA*) PADA BAWANG MERAH** 305

*D. Rachmawati, Handoko dan Sarwono*

**PENGAJIAN SISTEM USAHATANI TANAMAN MANGGIS BERORIENTASI GAP (GOOD AGRICULTURE PRACTICES)** 311

*T. Purbiati, Suhardjo, Z. Arifin dan Sarwono*

**KAJIAN KERAGAAN MUTU PISANG MAS KIRANA YANG TERPASARKAN DI WILAYAH PRIMA TANI KABUPATEN LUMAJANG** 319

*A. A. Widodo, Harwanto dan S. Purnomo*

**EFEKTIFITAS JENIS PEBRONGSONG BUAH TERHADAP SERANGAN LALAT BUAH *BACTROCERA DORSALIS* DAN ANTRAKNOS *COLLETOTRICUM GLOEOSPORIOIDES* PADA MANGGA PODANG URANG PASCAPANEN** 323

*Sarwono*

**PENGAJIAN RAKITAN TEKNOLOGI PENGOLAHAN DODOL SALAK DAN PISANG DI PEDESAAN** 328

*Suhardi, Suhardjo, Yuniarti, E. Retnaningtyas dan Bonimin*

PENUMBUHAN AGRIBISNIS KERIPIK SAWO (*ACHRAS ZAPOTA* L) DAN KERIPIK NANGKA (*ARTOCARPUS INTEGR*A MERR) DI WILAYAH PONDOK PESANTREN DESA BUNBARAT KECAMATAN RUBARU KABUPATEN SUMENEP 337

*N. Istiqomah, Z. Arifin, I. R. Dewi dan Bonimin*

KAJIAN BEBERAPA VARIETAS UNGGUL BARU BUNGA KRISAN DI LABORATORIUM AGRIBISNIS PRIMA TANI KABUPATEN PASURUAN 348

*M. C. Mahfud, D. Rachmawati, S. Nurbanah dan Sarwono*

STUDI PENDAHULUAN KEMANGKUSAN *METARHIZIUM ANISOPLAE* DAN *BEAUVERIA BASSIANA* TERHADAP HAMA APHID ALPINIA (*PENTALONIA NIGRONEVOSA* COQ) 355

*D. Sihombing, E. S. Yusuf dan W. Handayati*

PENGAJIAN EFEKTIFITAS CENDAWAN *BEAUVERIA BASSIANA* TERHADAP PERKEMBANGAN HAMA DAN PENYAKIT TANAMAN KRISAN 361

*E. Korlina, M. C. Mahfud, D. Rachmawati dan Sarwono*

### **C. Perkebunan**

KAJIAN KLONALISASI KOPI ROBUSTA DENGAN BEBERAPA KLON UNGGUL BARU 368

*S. Yuniastuti, Harwanto dan S. Purnomo*

PENGAJIAN PENERAPAN MODEL AGRIBISNIS TANAMAN KAKAO DI WILAYAH KAWASAN SELATAN JAWA TIMUR 378

*L. Rosmahani dan S. Nurbanah*

### **D. Peternakan**

PRODUKSI TELUR AYAM YANG MENGANDUNG PERBANDINGAN OMEGA-3 : OMEGA-6 IDEAL UNTUK PENCEGAHAN PENYAKIT JANTUNG KORONER 390

*D. Hardini dan Supadmo*

KAJIAN AGRIBISNIS SUSU KAMBING PE DI WILAYAH PRIMA TANI KABUPATEN LUMAJANG 401

*Harwanto, P.E.R. Prahardini dan A.A.Widodo*

PENGEMBANGAN PABRIK PAKAN SKALA KECIL PADA TINGKAT KELOMPOK TANI UNTUK Mendukung AGRIBISNIS PETERNAKAN DI JAWA TIMUR 408

*R. Hardianto*

## MENGHUBUNGKAN PETANI DENGAN PASAR

B. Irianto

Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Jawa Timur

### ABSTRAK

*Selama ini program/proyek bantuan pengembangan pertanian lebih banyak terfokus kepada pembinaan dan pengembangan kemampuan petani untuk memproduksi komoditas pertanian atau meningkatkan produksi melalui berbagai introduksi teknologi. Program ini ternyata belum mampu meningkatkan pendapatan apalagi kesejahteraan petani secara lestari. Begitu pasar tradisional jenuh dengan produk-produk pertanian yang dihasilkan para petani, maka hilang pulalah insentif petani untuk meningkatkan produksi. Permasalahan pokoknya adalah pada terbatasnya ketersediaan pasar yang memadai bagi produk-produk tersebut. Syukurlah kemudian ada pergeseran pemahaman pembangunan pertanian di pedesaan dari yang hanya berorientasi produksi ke orientasi pasar (permintaan). Dengan demikian, konsep "Menghubungkan Petani Dengan Pasar" menjadi konsep yang semakin banyak dibicarakan saat ini baik di dalam negeri maupun di luar negeri, terutama di negara-negara yang sedang berkembang. Tulisan ini mencoba menelaah hasil-hasil penelitian dan laporan dari berbagai sumber yang berkaitan dengan proses menghubungkan petani dengan pasar dan berhasil menyimpulkan bahwa ada beberapa kata-kata kunci yang sangat penting dalam proses tersebut yaitu: koordinasi, katalisator eksternal, petunjuk teknis dan pelatihan, standarisasi kualitas, kredit dan adanya rasa saling percaya.*

*Kata kunci : petani, pasar, produk pertanian, keterkaitan, koordinasi, katalisator eksternal, saling percaya*

### PENDAHULUAN

Sistem pemasaran produk pertanian saat ini sedang mengalami perubahan yang sangat cepat sebagai akibat dari meningkatnya intensitas pengolahan dan perdagangan eceran yang terjadi hampir di seluruh dunia dan di seluruh segmen-segmen rantai produksi-distribusi. Sistem pemasaran tradisional yang lebih diartikan hanya sebagai penjualan suatu produk telah digantikan oleh hubungan koordinatif dan terintegrasi antara petani sebagai produsen produk, pengolah, pengecer dan sebagainya. Dalam sistem pemasaran tradisional petani juga menghadapi kesulitan untuk memperkirakan kapan, kepada siapa dan dengan harga berapa produk yang dihasilkannya akan dijual.

Di sisi konsumen juga terjadi perubahan pola konsumsi dimana semakin meningkatnya penghasilan masyarakat cenderung bergeser kepada konsumsi yang lebih banyak ke produk-produk seperti daging, susu, buah-buahan dan sayuran yang berkualitas. Konsumen menjadi semakin tinggiuntutannya terhadap produk pangan dalam hal kualitas dan keamanannya. Di samping itu, dari sisi konsumen juga ada kecenderungan meningkatnya bahan pangan yang mudah disiapkan (siap saji) seperti produk beku, setengah masak dan lain-lain termasuk jaminan keamanan pangan. Pasar moderen mampu menjawab tantangan tersebut dengan merubah sistem-sistem produksi,

pengolahan dan distribusi yang ternyata justru berdampak negatif dan sekaligus merupakan ancaman terhadap petani-petani kecil yang pada umumnya memiliki aset dan akses yang sangat terbatas dan tidak terorganisir dengan baik.

Banyak pihak saat ini, baik dari unsur pemerintah maupun LSM, mulai menyadari bahwa proyek-proyek bantuan pengembangan pertanian yang selama ini hanya terfokus kepada pembinaan dan pengembangan kemampuan petani untuk memproduksi komoditas pertanian tidak lagi mampu melestarikan pertumbuhan pendapatan petani (kalau pernah ada). Ada peningkatan pemahaman di antara mereka bahwa semua kegiatan peningkatan produksi tersebut harus dikaitkan dengan permintaan pasar dan dilihat dalam konteks rantai suplai secara utuh berikut keterkaitan dan hubungan bisnis yang terjadi di dalam rantai tersebut. Dengan demikian, konsep "Menghubungkan Petani Dengan Pasar" menjadi konsep yang semakin banyak dibicarakan saat ini. Namun, realitanya masih patut dipertanyakan dan jalan yang harus ditempuh juga tidak mudah terutama karena pendekatan yang digunakan harus lebih bernuansa komersial dan setidaknya-tidaknya kelompok yang berkepentingan dengan pembangunan pertanian tersebut harus memiliki SDM yang memiliki pengetahuan cukup baik tentang pemasaran dan peran sektor swasta.

Program Prima Tani yang diluncurkan sejak tahun 2005 secara konseptual sudah mengakomodasi perlunya dukungan untuk menghubungkan petani dengan pasar. Namun, evaluasi yang dilakukan salah seorang staf ahli Menteri Pertanian akhir tahun 2007 menunjukkan bahwa Prima Tani lebih banyak menyentuh aspek inovasi teknologi daripada aspek inovasi kelembagaan. Jumlah lokasi Prima Tani yang berhasil menghubungkan petani dengan pasar sangat minim sekali. Selama ini, paling tidak sampai 2005, Badan Litbang Pertanian lebih banyak berfungsi hanya sebagai lembaga yang menghasilkan teknologi pertanian dengan tingkat adopsi petani masih sangat rendah. Dengan dukungan teknologi perbaikan produksi, petani memang bisa menghasilkan tingkat produksi yang tinggi yang dibuktikan dengan predikat negara yang berhasil berswasembada beras beberapa tahun yang lalu. Namun, sebenarnya petani yang memproduksi padi/beras tersebut tidak merasakan manfaat ekonomi sama sekali, bahkan tidak tahu apa yang harus dilakukan dengan produksi berasnya. Memang, aspek kelembagaan, termasuk pemasaran, bukan hal yang mudah untuk disentuh terutama karena melibatkan unsur manusia yang sangat dipengaruhi oleh faktor sosial budaya dan lingkungan strategis saat itu.

Dari berbagai tulisan dan laporan penelitian yang ada, "Menghubungkan Petani Dengan Pasar" ternyata bukan hal yang bersifat permanen. Bisa saja, hubungan yang telah terjalin tersebut hanya berlangsung dalam kurun waktu tertentu saja (sekian tahun) sehingga belum bisa dibuat kesimpulan yang pasti. Tujuan tulisan ini adalah untuk memberikan gambaran dan petunjuk praktis bagi pihak-pihak yang berkepentingan

dengan pembangunan pertanian terutama di perdesaan baik dari unsur-unsur pemerintah, LSM, Kelompok Tani dan lain-lainnya. Informasi ini juga akan sangat penting bagi suatu program pembangunan pertanian yang menyeluruh dan berorientasi pemberdayaan masyarakat perdesaan. Fokus topik ini terutama ditujukan kepada bagaimana membentuk hubungan yang lestari antara petani (dengan produknya) dengan sektor-sektor swasta (pedagang, eksportir, pengecer atau pengolah dan agroindustri).

## **METODE PENELITIAN**

Tulisan ini merupakan telaah ilmiah terhadap hasil-hasil penelitian dan laporan-laporan teknis yang berkaitan dengan berbagai program pemberdayaan petani terutama dalam aspek pasar baik di luar negeri, terutama di negara-negara yang sedang berkembang (Afrika, Asia Tenggara dan Amerika Latin) maupun dalam negeri. Tulisan ini hanya akan difokuskan pada jenis-jenis hubungan pemasaran yang dapat terbentuk antara petani dengan pasar disertai beberapa contoh-contohnya.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Klasifikasi hubungan pasar bisa dilakukan dengan banyak cara, antara lain menurut bagaimana petani dihubungkan dengan pasar produknya. Shepherd (2007) mengklasifikasikan hubungan ini berdasarkan tipologinya, yaitu : 1) Petani dengan pedagang lokal, 2) Petani dengan pengecer, 3) Hubungan melalui tokoh petani, 4) Hubungan melalui koperasi, 5) Petani dengan pengolah hasil pertanian, 6) Petani dengan eksportir, dan 7) Usahatani Kontrak (*contract farming*).

Klasifikasi ini tidak sepenuhnya mencerminkan semua peluang yang bisa diperoleh petani, karena di beberapa negara ada yang pemasarannya dikuasai oleh negara, sehingga transaksi pembelian yang dilakukan oleh lembaga-lembaga negara seperti militer atau rumahsakit atau program gizi bagi anak-anak sekolah juga bisa menjadi pasar yang sangat berpotensi bagi petani-petani kecil. Klasifikasi ini juga tidak bersifat khusus, karena bisa saja eksportir juga merangkap sebagai pengolah; atau pengecer mendapatkan suplainya dari pedagang lokal dan sebagainya. Karakteristik hubungan menurut klasifikasi di atas adalah terbentuknya rantai pasok yang bisa diidentifikasi secara jelas dan melibatkan hubungan yang sangat erat antara kedua belah pihak. Beberapa penelitian yang dilakukan FAO (Shepherd, 2007) menyebutkan bahwa kegiatan yang hanya berupa upaya untuk menghubungkan petani dengan pedagang pengumpul yang menyuplai produk ke pasar-pasar terbuka ternyata sudah sangat efektif, sehingga FAO sudah memasukan isu-isu ini sebagai bahan rekomendasi kepada lembaga-lembaga penyuluhan dan pihak-pihak lainnya yang berkepentingan.

## 1. Petani dengan Pedagang Lokal

Secara tradisional, pedagang biasanya melakukan transaksi dengan petani secara sederhana baik di pasar setempat atau di lahan petani. Pembelian yang dilakukan di pasar bisa sangat efektif apabila pedagang mampu mendapatkan produk dalam jumlah banyak (ekonomis) dan biaya transportasi yang memadai. Sedangkan, pembelian yang dilakukan dilahan petani bisa menjadi sangat tidak efisien dan menimbulkan biaya transaksi yang tinggi, dimana hal ini justru dijadikan tuduhan pengeksploitasian yang dilakukan oleh pedagang terhadap petani. Biaya tersebut dapat diminimalkan apabila petani bisa berkelompok (membentuk kelompok) dan mengumpulkan hasil panennya di suatu tempat yang telah disepakati yang selanjutnya diambil (dibeli) oleh satu atau lebih pedagang. Akan tetapi, pengalaman menunjukkan bahwa pola seperti ini tidak bisa atau sulit berjalan tanpa adanya "penengah" atau "katalisator eksternal". Apabila peran penengah ini dilakukan oleh pedagang sendiri biasanya akan terkendala dengan biaya yang terkait dengan peran penengah (biaya pertemuan untuk negosiasi, kesepakatan dll.). Pihak yang paling sesuai untuk peran penengah ini adalah dari unsur pemerintah, misalnya petugas atau penyuluh lapangan.

Beberapa contoh dari bentuk hubungan ini antara lain seperti yang terdapat di Indonesia. Di Lumajang, para petani penghasil pisang Mas Kirana mengumpulkan produksinya secara kelompok di suatu tempat yang telah disepakati, dua kali seminggu (Irianto dan Harwanto, 2007). Pisang yang terkumpul kemudian diambil oleh perusahaan yang sudah menjalin hubungan jula beli (PT Sewu Segar Nusantara). Kegiatan ini merupakan tindak lanjut dari negosiasi dan kesepakatan antara petani pisang dan PT SSN yang difasilitasi oleh peneliti dan penyuluh BPTP Jatim sebagai "katalisator eksternal" melalui program Prima Tani. Masih di Indonesia, Wei *et al.* (2003) melaporkan bentuk hubungan bisnis antara pedagang dan petani jeruk mandarin di Nusa Tenggara Timur yang sangat erat dimana keeratannya ini tidak lepas dari peran sebuah LSM yang berhasil mendekati petani agar mau dilatih tentang penanganan jeruk yang baik. Ternyata pedagang pada umumnya memang enggan atau tidak punya kemampuan untuk mengorganisir petani. Contoh lainnya di Vietnam (Cadilhon, *et al.*, 2007), pedagang besar yang membeli produk (sayuran) melalui pengumpul mampu memperbaiki rantai pasok sayurannya melalui pelatihan dan kerjasama yang baik dengan para pemasoknya. Contoh yang lain lagi di Thailand (Wiboonpongsee dan Sriboonchitta, 2004) dimana pedagang secara serius menjaga hubungan baik dan erat dengan para petani pemasoknya melalui kunjungan rutin untuk memastikan kualitas produk dan sekaligus memastikan bahwa produk yang dipasok memang berasal dari lahan petani tersebut.

## 2. Petani dengan Pengecer

Sebagian besar supermarket biasanya tidak mau berhubungan langsung dengan petani secara perorangan dalam jangka panjang. Studi kasus di India (Radhakrishnan, 2004) dan di Afrika Selatan (Louw *et al.*, 2006) membuktikan hal tersebut. Kalaupun ada, hanya sedikit supermarket yang mau melakukan terutama untuk hal-hal yang bersifat khusus, bahkan politis. Di Indonesia, Natawidjaja dan Reardon (2006) melaporkan bahwa grosir yang memasok produk ke supermarket terlebih dahulu menghimpun produk-produk tersebut dari petani secara perorangan dan tampaknya model ini juga ditemukan di beberapa negara lainnya. Permasalahan yang sering timbul adalah tidak dipenuhinya kualitas produk yang diminta supermarket, walaupun grosir pengumpul sudah memberikan petunjuk teknis kepada petani. Di Uganda (Kaganzi *et al.*, 2006) ada contoh dimana petani-petani kentang yang terikat dengan restoran-restoran cepat saji harus menggunakan varietas baru sehingga harus merubah teknik budidayanya agar bisa memenuhi spesifikasi kualitas yang diminta, mengatur ulang jadwal sehingga tidak bersamaan produksinya dan menanam di ketinggian berbeda untuk menjamin produksi sepanjang tahun. Tanpa bantuan organisasi eksternal hal ini mustahil bisa dilaksanakan.

## 3. Hubungan melalui Tokoh Petani

Hubungan ini biasanya diawali dengan sebuah proses koordinasi yang dilakukan oleh seorang petani atau sekelompok kecil petani yang mengumpulkan produk dari petani-petani lainnya di dalam wilayah yang sama kemudian membawa produk tersebut ke pasar terbuka. Sikap koordinatif ini bisa saja tidak sekedar hanya niat baik dari sang koordinator, tetapi sudah berdasarkan perhitungan ekonomi yang matang. Secara ekonomis, pengumpulan produk dalam jumlah tertentu sebelum masuk pasar sangat menguntungkan dibandingkan hanya sedikit. Studi kasus di Filipina (Catacutan *et al.*, 2006) dan Thailand (Wiboonpongsee dan Sriboonchitta, 2004) memperlihatkan peran koordinatif petani tertentu (termasuk membiayai proses diskusi, negosiasi dan sebagainya). Khusus di Thailand, peran tokoh petani ini sangat penting andilnya dalam keberhasilan hubungan bisnis tersebut yang semakin luas cakupannya, tidak hanya penjualan satu jenis produk saja tetapi beberapa jenis. Tokoh petani tersebut, yang biasanya juga adalah ketua kelompok tani secara rutin memeriksa hasil panen petani-petani untuk memastikan jumlah panen yang harus dicapai setiap hari.

## 4. Hubungan melalui Koperasi

Ada beberapa contoh koperasi maju yang berfungsi dengan sangat baik dalam membantu petani (anggota) di sektor pemasaran, misalnya Koperasi Tani di Jepang. Keberhasilan koperasi tersebut memang sudah direplikasikan di beberapa negara, tetapi

sayangnya tidak menunjukkan hasil yang memuaskan. Penyebabnya antara lain adalah adanya "nasionalisasi" yang dilakukan oleh pemerintah di masing-masing negara sehingga koperasi tersebut berlaku seperti badan usaha milik negara/pemerintah yang tidak jarang lalu menjadi "kendaraan politik" pihak-pihak tertentu. Penyebab-penyebab lainnya adalah kurangnya kemampuan manajemen; penguasaan oleh elit-elit tertentu walaupun secara finansial sudah tidak tergantung kepada pemerintah; dan tidak mampu bersaing dengan sektor swasta.

Kebanyakan koperasi didirikan dengan dukungan donor, sehingga pada saat pihak donor melepas dukungannya, banyak koperasi yang tidak berjalan sebagaimana mestinya. Sebuah "link" antara petani dan koperasi di sektor pengolahan sari buah yang didukung pendiriannya oleh sebuah LSM di Tanzania (Ringo dan Ulewa, 2005) memperlihatkan permasalahan yang timbul akibat dukungan tersebut. Dua-pertiga biaya yang dikeluarkan selama ini ditanggung oleh LSM, sehingga proses transisinya untuk menjadi perusahaan swasta murni mengalami ketidak-pastian. Di Mali (Conilh de Beyssac, 2005) mencontohkan permasalahan dalam pengembangan koperasi yang didukung pendiriannya oleh sebuah LSM di negara itu. Koperasi ini bergerak di bidang usaha pengolahan dan pemasaran "shea butter", sejenis lemak yang berasal dari kacang-kacangan asli dari Afrika (*Vitellaria paradoxa*). Awalnya, koperasi ini berhasil meningkatkan pendapatan anggotanya melalui jasa pemasaran yang diperaninya, namun pada akhirnya menunjukkan indikasi kebangkrutannya ketika LSM tersebut menghentikan bantuannya. Di Guatemala, keberhasilan koperasi yang bergerak di bidang pemasaran sayuran baru terlihat setelah 14 tahun didukung LSM dalam hal pembiayaan dan pelatihan teknis (Shepherd, 2007). Dengan demikian, peran pihak ketiga (katalisator eksternal) sangat penting terutama pada fase-fase penyapihan.

## 5. Petani dengan Pengolah

Salah satu tantangan bagi perusahaan pengolahan adalah investasi bangunan dan peralatan yang harus digunakan secara optimal. Oleh karena itu, bisnis ini tidak cocok untuk komoditas tanaman yang bersifat musiman, kecuali yang bisa disimpan lama. Beberapa contoh bentuk hubungan ini memperlihatkan kegagalan bisnis akibat tidak melakukan antisipasi yang berkaitan dengan sifat "musiman" tersebut. Studi di Tanzania (Ndanshay, 2005) memperlihatkan bahwa kegagalan kerjasama bisnis antara petani dan pengolah minyak biji-bijian yang didukung oleh LSM (membangun fasilitas pembuatan minyak) disebabkan karena perusahaan pengolah tersebut tidak memiliki pengalaman yang cukup di bidang tersebut. Akhirnya, kerjasama tersebut bangkrut dalam waktu empat tahun. Studi yang lainnya memperlihatkan peran kredit terhadap keberhasilan hubungan petani dengan pengolah. Perusahaan biasanya hanya mau berkolaborasi, dengan modal sendiri, apabila komoditasnya bersifat semusim (pendek) seperti jagung

dan dan bila melibatkan komoditas yang bersifat tahunan seperti tebu atau tanaman-tanaman perkebunan lainnya biasanya harus melibatkan dukungan bank seperti yang dilaporkan oleh Shepherd (2003) di Vietnam.

## 6. Petani dengan Eksportir

Persyaratan produk untuk ekspor pada umumnya sulit dipenuhi oleh petani kecil karena seringkali menyangkut pembiayaan yang cukup besar. Oleh karena itu, kerjasama bisnis dengan perusahaan (eksportir) sangat perlu bagi petani kecil. Beberapa studi kasus yang dilakukan dalam hubungan pasar petani dan eksportir di beberapa negara memperlihatkan karakteristik yang sangat bervariasi. Di Myanmar (Chen *et al.*, 2005) and Ecuador (Santacoloma dan Riveros, 2004; Santacoloma *et al.*, 2005) melaporkan adanya faktor "saling percaya" atau "trust" yang sangat tinggi dalam melakukan transaksi bisnis walaupun sampai di luar batas wilayah. Di Mosambique (Wijnoud, 2005) melaporkan peran "katalisator eksternal" dalam ekspor nenas yang membantu identifikasi pasar potensial. Untuk memenuhi persyaratan yang diminta negara-negara importir, maka perusahaan-perusahaan yang berkerjasama dengan petani juga harus bisa memberikan bantuan teknis kepada mereka.

## 7. Usahatani Kontrak

Bagi negara-negara berkembang, terutama di pedesaan, pasar merupakan hal yang langka atau kalaupun ada sering kali merupakan pasar yang tidak sempurna. Karakteristik utama dari pasar yang tidak sempurna adalah sifatnya yang menular, artinya, ketidak sempurnaan pasar tersebut seringkali menyebabkan timbulnya permasalahan-permasalahan baru lainnya (Winters *et al.*, 2003). Petani kecil seringkali tidak mempunyai akses terhadap kredit, informasi tentang peluang pasar atau teknologi, tidak punya akses untuk menjual produknya atau mendapatkan input-input yang diperlukan sehingga mereka terperangkap dalam kondisi dimana mereka harus membayar mahal ketidak sempurnaan pasar tersebut. Oleh karena itu, bagi petani-petani kecil, usahatani kontrak merupakan mekanisme potensial yang bisa membantu mereka dalam mengatasi permasalahan ketidak sempurnaan pasar dan menekan biaya transaksi (Irianto, 2006 dan Irianto *et al.*, 2006).

Perusahaan agribisnis bisa menggunakan banyak cara untuk mendapatkan bahan mentah yang diperlukannya. Paling tidak, mereka bisa mengandalkan pasar yang ada untuk mendapatkan komoditas yang dibutuhkannya pada tingkat harga pasar yang berlaku. Alternatif lainnya, mereka bisa melakukan integrasi vertikal dan membangun kerjasama pembelian dengan perusahaan yang menghasilkan bahan mentah tersebut. Posisi usahatani kontrak kira-kira berada di antara kedua kemungkinan tersebut dimana perusahaan agribisnis bisa mengendalikan beberapa unsur produksi tertentu tanpa harus

memiliki fasilitas produksi. Dalam implementasinya, usahatani kontrak ini sering membutuhkan adanya "katalisator eksternal" berupa LSM atau unsur pemerintah yang bisa menjembatani kebutuhan perusahaan dan kebutuhan petani (Eaton dan Shepherd, 2001), seperti usahatani kontrak antara perusahaan kayu dengan petani di Afrika Selatan yang difasilitasi oleh sebuah LSM (Shepherd, 2007) dan perusahaan jagung benih di Indonesia (PT Pionir) dengan petani yang difasilitasi oleh PPL (Winters *et al.*, 2003).

"Menghubungkan Petani Dengan Pasar" bisa berupa serangkaian kegiatan yang sederhana dan bersifat lokal sampai dengan yang rumit dan meliputi wilayah yang luas. Namun, konsep ini hendaknya diimplementasikan dengan asumsi pengembangan yang bersifat berkelanjutan, tidak hanya sekedar menangani penjualan saja tetapi dari produksi sampai konsumsi. Pada tingkat yang paling sederhana, proses ini bisa berupa kegiatan seorang petugas penyuluh pertanian yang menghubungkan petani dengan pasar yang dimulai dengan melakukan identifikasi terhadap pembeli/pedagang komoditas pertanian yang ada di wilayah kerjanya kemudian mengatur pertemuannya dengan petani. Pada tingkat yang lebih kompleks bisa dilakukan oleh kelompok LSM atau kelembagaan pemerintah yang diawali dengan melakukan identifikasi pasar untuk produk tertentu kemudian mengorganisasikan petani dalam bentuk kelompok tani dan menghubungkannya dengan pasar sebagai pemasok produk yang dikehendaki pasar. Bentuk yang paling mutakhir adalah "usahatani kontrak" (*contract farming*) yang melibatkan perusahaan sebagai pihak yang membutuhkan suplai dan petani sebagai pihak yang menyuplai kebutuhan tersebut. Potensi keuntungan yang bisa diperoleh petani dalam melakukan kerjasama dengan pihak pembeli (pasar) cukup banyak. Diantaranya adalah petani dapat dengan mudah memperoleh kebutuhan saprodi untuk menghasilkan produk yang dibutuhkan pembeli baik secara tunai maupun secara kredit. Dalam bentuk "usahatani kontrak", fasilitas saprodi yang bisa diperoleh petani bisa termasuk jasa-jasa mekanisasi yang mungkin diperlukan untuk menghasilkan komoditas tertentu, termasuk konsultasi dan pelatihan-pelatihan teknis dengan menghadirkan LSM atau pemerintah. Hubungan kerjasama yang terjalin sebelum proses produksi memungkinkan petani bisa mengetahui adanya kepastian pasar sekaligus harga bagi produknya. Resiko kegagalan hubungan kerjasama ini bisa terjadi adalah apabila "rasa saling percaya" antara keduanya hilang atau berkurang.

Melalui hubungan kerjasama pemasaran ini, baik formal maupun informal, para pedagang, pengolah, perusahaan-perusahaan agribisnis dan pengecer besar bisa mendapatkan suplai bahan yang dibutuhkan dengan lebih pasti, teratur serta bisa mengendalikan aspek kualitas dan keamanan produknya. Pada tingkat lokal, para pedagang kecil bisa bekerjasama dengan petani menghimpun komoditas yang diperdagangkan sampai pada jumlah yang ekonomis sehingga dapat mengurangi biaya. Melakukan pembelian produk dari berbagai lokasi dapat pula mengurangi resiko produksi,

terutama akibat penyakit. Untuk skala yang lebih besar, bekerjasama dengan petani kecil memiliki arti politis dan sosial yang lebih bisa diterima secara luas, dan bahkan seringkali lebih efisien dari pada menggunakan lahan perusahaan sendiri. Yang pasti, hubungan kerjasama seperti ini, bagi perusahaan besar bisa berarti mengurangi biaya transaksi untuk memperoleh produk (bahan mentah).

## KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan yang bisa ditarik dari hasil dan pembahasan tulisan ini adalah bahwa dalam menghantarkan petani (bersama produknya) ke pasar yang lebih baik diperlukan beberapa pra-syarat atau kata kunci yang harus dipenuhi, yaitu :

1. Koordinasi yang baik di antara petani baik secara sosial maupun ekonomi. Secara sosial, para petani harus kompak (rukun) dan ini sudah diimplementasikan dalam pembentukan Kelompok Tani dan Gapoktan. Secara ekonomi, koordinasi berarti meningkatkan skala usaha sehingga bisa mencapai skala yang ekonomis.
2. Keberadaan "katalisator eksternal" baik dari LSM maupun unsur pemerintah sangat perlu untuk berperan sebagai penengah, fasilitator dan pendukung, bahkan donor.
3. Petunjuk Teknis dan Pelatihan merupakan unsur penting untuk melestarikan hubungan "pasar" melalui peningkatan kualitas SDM petani yang mestinya disiapkan oleh pemerintah maupun pihak swasta.
4. Melalui petunjuk teknis dan pelatihan juga bisa dicapai Standarisasi Kualitas produk yang merupakan faktor utama kelestarian pasar terutama pada masa dimana keamanan produk merupakan isu penting seperti saat ini.
5. Ketersediaan Kredit, perlu diperhatikan terutama bagi petani di perdesaan yang memiliki keterbatasan dalam melakukan akses terhadap kredit baik formal maupun informal. Kredit juga diperlukan bagi perusahaan swasta yang melakukan kerjasama bisnis dengan petani.
6. Saling percaya (*'trust'*) adalah inti dari kerjasama bisnis yang baik dari semua pihak dan merupakan faktor utama keberhasilan menghantarkan petani ke "pasar".

## DAFTAR PUSTAKA

- Cadilhon, J., Fearne, A.P., Tam, P.T.G., Moustier, P. and Poole, N.D., 2007. Business to Business Relationships in Parallel Vegetable Supply Chains to Ho Chi Minh City (Viet Nam): Reaching for better performance. Proc. International Symposium on Fresh Produce Supply Chain Management, Chiang Mai, December 2006. FAO Regional Office for Asia and the Pacific, Bangkok.
- Catacutan, D., Bertomeu, M., Arbes, L., Duque, C. dan Butra, N., 2006. Collective Action to Which Markets? The case of Agroforestry Tree Seed Association of Lantapan (ATSAL) in the Philippines. Makalah disajikan pada CAPRI Research Workshop on Collective Action and Market Access for Smallholders. October, 2006, Cali, Colombia.

- Chen, K., Shepherd, A.W. dan Da Silva, C., 2005. Changes in Food Retailing in Asia – Implications of Supermarket Procurement Practices for Farmers and Traditional Marketing Systems. AMMF Occasional Paper 8. FAO, Rome.
- Conilh de Beyssac, B., 2005. Shea Butter Value Chain Upgrading. KIT Writeshop, Moshi, Tanzania.
- Eaton, C. dan Shepherd, A.W., 2001. Contract Farming – Partnership of Growth. FAO Agricultural Services Bulletin No.145. Rome.
- Irianto, B and Harwanto, 2008. Linking Small Banana Producers in Lumajang District to Better Markets. Makalah disiapkan untuk "UPMindanao Supply Chains Symposium, Davao, the Philippines, Juli 2008.
- Irianto, B., 2006. Pemberdayaan Petani Melalui Usahatani Kontrak (*Contract Farming*). Jurnal Institut Pertanian Malang AGRITEK Vol. 14, No. 4, Oktober 2006. Lembaga Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat Institut Pertanian Malang, Malang.
- Irianto, B., Yuniarti and P. Santoso, 2006. Supply Chain Management Assessment to Improve the Performance of Contract Farming between a Multi National Company and Smallholders in East Java. Proceedings of the First International Symposium on Improving the Performance of Supply Chains in the Transitional Economies. Batt, P.J. (Ed). ACTA HORTICULTURAE. ISHS Commission Economics and Marketing, Belgium.
- Kaganzi, E., Ferris, S., Abenakyo, A. dan Njuki, J., 2006. Sustaining Linkages to High Value Markets through Collective Action in Uganda: the Case of Nyabyumba Potato Farmers. Makalah disajikan pada CAPRI Research Workshop on Collective Action and Market Access for Smallholders. October, 2006, Cali, Colombia.
- Louw, A., Vermeulen, H. dan Madevu, H., 2006. Integrating Small Scale Fresh Produce into Mainstream Agri-food System in South Africa: the Case of Retailer in Venda and Local Farmers. Makalah disajikan pada USAID/University of Illinois Regional Consultation on Linking Farmers to Markets. January, 2006, Cairo, Egypt.
- Natawidjaya, R. dan Reardon, T., 2006. Supermarkets and Horticultural Development in Indonesia. Disajikan pada FAO/VECO Sub-regional eminar on Enhancing Capacity of NGOs and Farmer Groups in Linking Farmers to Markets. May 2006, Bali.
- Ndanshay, N., 2005. Chain Development on Oil Seeds in Tanzania. KIT Writeshop, Moshi, Tanzania.
- Radhakrishnan, K., 2004. Building Fruits and Vegetables Supply Chain for Supermarkets in India. Disajikan pada FAO/AFMA/FAMA Workshop on the Growth of Supermarkets as Retailers for Fresh Produce, October, 2004, Kuala Lumpur, Malaysia.
- Ringo, E. dan Uliwa, P., 2005. Mali Muleba – Fruit Juice, Tanzania. KIT Writeshop, Moshi, Tanzania.
- Santacoloma, P. dan Riveros,H., 2004. Alternatives to Improve Negotiation and Market Access Capabilities of Small Scale Rural Entrepreneurs in Latin America. AGSF Working Document 4. FAO, Rome.
- Santacoloma, P., Suarez, R. dan Riveros,H., 2005. Strengthening Agribusiness Linkages with Small Scale Farmers – Case Study in Latin America and Caribbean . AGSF Occasional Paper 4. FAO, Rome.
- Shepherd, A.W., 2003. Market Research for Agroprocessors. FAO Marketing Extension Guide 3. FAO, Rome.

- Shepherd, A.W., 2007. Approaches to Linking Producers to Markets. A Review of experiences to date. AMMF Occasional Paper 13. FAO Rome.
- Wei, S., Adar, D., Woods, E.J., dan Suheri, H., 2003. Improved Marketing of Mandarins for East Nusa Tenggara in Indonesia. Makalah disajikan pada ACIAR Workshop on Agri-product Supply Chain Managemen In Developing Countries, Bali.
- Wiboonpongsee, A dan Sriboonchitta, S., 2004. Regoverning markets: securing small producer participation in restructuring national and regional agri-food systems in Thailand. Chiang Mai University, Thailand.
- Wijnoud, D., 2005. The Case of Pineapple Producer Associations in Chibabava District, Sofala Province, Mozambique. KIT Writeshop, Moshi, Tanzania.
- Winters, P., P. Simmons and I. Patrick, 2003. Evaluation of a Hybrid Seed Contract Between Smallholders and a MNC in East Java. Survey Report. Australian Centre for International Agricultural Research. Canberra.