

AKSES MODAL ANTIGAGAL UNTUK BRIGADE PANGAN



Rizky Permana

AKSES MODAL ANTIGAGAL UNTUK BRIGADE PANGAN

Dengan Tiga Suplemen yang DAHSYAT

Kupas Tuntas Aturan Modal Usaha
Jurus Menabung Biaya Penyusutan
Template Proposal Antitolak

Rizky Permana

**Pertanian Press
2025**

Akses Modal Antigagal untuk Brigade Pangan

©Rizky Permana

Penulis : Rizky Permana
Penelaah Substansi : Farida Ratna Dewi, S.E., M.M.
Editor : Nashihin Nizhamuddin | Ricka Resita
Isniar
Edit Pruf : Slamet Sutriswanto
Desain kover dan penata isi : Rifki Oktiar Rachman | Hidayat Raharja

Katalog Dalam Terbitan (KDT)

Judul dan Penanggung Jawab : Akses Modal Antigagal untuk Brigade Pangan / Rizky Permana; editor, Slamet Sutriswanto, Ricka Resita Isniar

Edisi : Terbit pertama pada 2025
Publikasi : Bogor: Pertanian Press, 2025
Deskripsi Fisik : viii, 108 halaman; 21 cm
Identifikasi : ISBN 978-979-582-414-5 (PDF)
Subjek : Kredit pertanian
Klasifikasi : 332.71 [23]
Perpusnas ID : <https://isbn.perpusnas.go.id/bo-penerbit/penerbit/isbn/data/view-kdt/1296008>

Sumber gambar kover : Freepik.com
ChatGPT.com
PNGWing.com

Penerbit:
Pertanian Press, Anggota Ikapi
Badan Penyuluhan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia Pertanian
Jl. Harsono RM No.3, Ragunan, Jakarta Selatan
Alamat Redaksi:
Balai Besar Perpustakaan dan Literasi Pertanian
Jl. Ir. H. Juanda No.20 Bogor 16122
Website: epublikasi.pertanian.go.id/pertanianpress

Diterbitkan pertama pada 2025 oleh Penerbit Pertanian Press.
Tersedia untuk diunduh secara gratis:
epublikasi.pertanian.go.id/pertanianpress



Buku ini di bawah lisensi Creative Commons Attribution Non-commercial Share Alike 4.0 International license (CC BY-NC-SA 4.0).

Lisensi ini mengizinkan Anda untuk berbagi, mengopi, mendistribusikan, dan mentransmisi karya untuk penggunaan personal dan bukan tujuan komersial, dengan memberikan atribusi sesuai ketentuan. Karya turunan dan modifikasi harus menggunakan lisensi yang sama.

Informasi detail terkait lisensi CC-BY-NC-SA 4.0 tersedia melalui tautan:
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

PRAKATA

Hai, para pejuang pangan masa depan!

Saya mantan bankir yang kini jatuh cinta pada pertanian. Saya tahu, urusan duit ini sering jadi momok bagi kita para petani. Mimpi panen raya sudah di kepala, tapi begitu berhadapan dengan “modal duit gede”, kening langsung berkerut. Tenang, saya sudah melihat ribuan proposal kredit, mendengar jutaan keluhan, dan menemukan banyak sekali rahasia “dapur” bank.

Buku ini bukan buku teori. Ini adalah resep rahasia yang saya tulis berdasarkan pengalaman saya yang akan membongkar cara kerja akses permodalan, khusus buat kalian, para anggota Brigade Pangan, yang ingin bikin pertanian naik kelas.

Siap-siap, karena setelah baca buku ini, kalian akan melihat duit bukan lagi sebagai masalah, tapi sebagai alat paling ampuh untuk mewujudkan mimpi panen raya dan jadi juragan pangan di negeri sendiri.

Mari kita mulai petualangan ini!

Penulis

DAFTAR ISI

| | |
|--|------------|
| PRAKATA | v |
| DAFTAR ISI | vii |
| BAB 1 DUIT ITU APA SIH? | 1 |
| A. Modal | 2 |
| B. Omzet..... | 3 |
| C. Profit (Keuntungan) | 4 |
| D. Arus Kas (<i>Cash Flow</i>)..... | 5 |
| E. Studi Kasus | 10 |
| BAB 2 KODE RAHASIA BANKIR | 13 |
| A. Bongkar Cara Mereka <i>Mikir</i> Biar Pinjaman Kalian Auto-ACC. | 13 |
| B. Analisis 5C | 14 |
| C. Monster-monster Petani | 22 |
| BAB 3 KREDIT USAHA RAKYAT | 29 |
| A. Jalan Tol Petani Muda Akses Modal Antimacet..... | 29 |
| B. Macam-macam Level dan Tipe KUR | 33 |
| C. Syarat Wajib “KTP” Bisnis Kalian. | 37 |
| BAB 4 JURUS PAMUNGKAS | 43 |
| A. Operasi 200 Hektare, Akses Modal 500 Juta. | 43 |
| B. Mari Kita mulai <i>step</i> demi <i>step</i> . <i>GASS!!</i> | 45 |
| Step 1: Konsolidasi dan Legalitas Brigade Pangan | 45 |
| Step 2: Proyeksi Bisnis "Nendang" | 47 |
| Step 3: Membangun Kepercayaan Bank | 52 |

| | |
|--|------------|
| Step 4: Presentasi "Jual Diri" ke Bank | 53 |
| Step 5: Undang Bankir untuk Kunjungan Lapangan | 55 |
| Step 6: Negosiasi dan Komitmen | 55 |
| BAB 5 DUIT PANEN, DUIT MELEDAK | 59 |
| A. Jurus Jitu Agar Modal 500 Juta Kalian “Beranak Pinak”, bukan Sekadar Habis di Lahan! | 59 |
| B. Pisahkan Rekening Usaha dan Pribadi, Harga Mati! | 60 |
| C. Cara Membuat Duit “Beranak Pinak”, Seperti Apa? | 63 |
| D. Penyebab Kehancuran | 67 |
| BAB 6 PENUTUP | 69 |
| SUPLEMEN – SATU: Kupas Tuntas Aturan Modal Usaha untuk Generasi Brigade Pangan | 71 |
| SUPLEMEN – DUA: Jurus <i>Nabung</i> Biaya Penyusutan | 83 |
| SUPLEMEN – TIGA: <i>Template</i> Proposal "Antitolak" | 97 |
| BIODATA PENULIS | 107 |

BAB 1

DUIT ITU APA, SIH?

Jangan Sampai Buta Angka, Nanti Kena Tipu.

Halo, para pejuang pangan masa depan! Bagaimana kabar lahan dan semangat kalian hari ini? Semoga masih menyala-nyala, ya. Di bab pertama ini, kita akan langsung terjun bebas ke inti permasalahan yang sering bikin petani milenial kebingungan, yaitu duit. Iya, duit. Bukan cuma kertas bergambar yang sering kalian masukkan ke dompet, tapi sesuatu yang jauh lebih fundamental dari itu. Sesuatu yang kalau kalian enggak paham cara kerjanya, bisa-bisa bikin bisnis pertanian kalian sekarat, bahkan mati. Menohok, kan? Tapi ini realita, teman-teman. Pengalaman saya belasan tahun nongkrong di balik meja bank sudah jadi saksi bisu.

Duit itu bukan cuma kertas bergambar, Bro! Dia oksigen bisnis kalian!

Coba *deh*, bayangkan! Bisnis pertanian kalian itu ibarat mesin diesel paling canggih. Dia butuh bahan bakar, pelumas, dan perawatan rutin biar bisa ngebut dan menghasilkan panen melimpah. Nah, duit adalah semua komponen vital itu. Tanpa duit yang cukup dan dikelola dengan benar, sehebat apa pun bibit kalian, sekompak apa pun Brigade Pangan kalian, mesin bisnis itu pasti akan sesak napas. Lalu? Mati pelan-pelan. *Powerful*, kan?

Banyak dari kita mikir, “Ah, yang penting kan panen melimpah, duitnya pasti datang sendiri”. *Eits*, stop dulu! Itu pemikiran fatal yang bikin banyak usaha *nyungsep*. Duit itu punya bahasanya sendiri dan punya aturannya sendiri. Kalian harus bisa “ngobrol” sama duit ini, pahami kode-kodenya.



Sumber: Kementerian Pertanian, 2026

Gambar 1.1. Empat serangkai kunci sehat sebuah usaha

Di dunia perbankan, kami selalu kenal empat serangkai yang jadi kunci sehat sebuah usaha, yaitu modal, omzet, profit, dan arus kas. Jangan sampai kalian cuma tahu omzet gede, tapi buta sama yang lain. Itu namanya gali lubang tutup jurang, bukan bisnis.

A. Modal

Modal itu uang pertama yang kalian masukkan ke bisnis. Dia adalah bibit awal yang kalian tanam untuk menunggu panen. Bisa dari kantong sendiri, patungan sama teman-teman Brigade Pangan, atau mungkin pinjaman dari bank. Penting banget buat tahu, modal ini bukan cuma soal jumlah, tapi juga dari mana asalnya dan bagaimana kualitasnya.

Contoh Kasus Klasik:

Ada petani yang semangat banget, pinjam sana-sini sampai 100 juta. Tapi, 50 juta dipakai untuk beli mobil bekas buat gaya-gayaan, sisanya baru buat operasional lahan. Hasilnya? Belum juga panen, cicilan mobil sudah jatuh tempo dan modal operasional sudah menipis. Ini namanya salah tanam bibit modal. Banyak pengusaha pemula, termasuk petani milenial, yang jatuh karena salah mengalokasikan modal. Mereka pikir modal itu cuma untuk "start", padahal itu juga untuk "gas" dan "rem". Jangan pakai modal usaha untuk gaya hidup. Pisahkan rekening pribadi dengan rekening usaha sejak hari pertama. Ini hukum wajib.

Tips dan Trik:

Pahami bedanya modal kerja vs modal investasi.

Modal kerja itu untuk operasional harian (bibit, pupuk, upah buruh, bensin traktor). Dia berputar cepat. Sedangkan modal investasi itu untuk aset jangka panjang (beli traktor, bangun irigasi, gudang). Dia berputar lambat dan manfaatnya jangka panjang. Jangan sampai modal kerja dipakai buat investasi, atau sebaliknya. Nanti operasional kalian tercekik.

B. Omzet

Omzet itu total penjualan kotor. Misal, kalian panen 10 ton padi dijual 5 ribu per kilo, omzet kalian 50 juta. Wah, gede ya? Kelihatannya banyak banget. Tapi ingat, ini baru angka "masuk" di pintu depan. Belum dikurangi biaya apa-apa.

Analoginya kalian jualan es teh di pinggir jalan. Kalau sehari bisa jual 100 gelas seharga lima ribu rupiah, omzet kalian sebesar lima ratus ribu rupiah. Itu angka yang “masuk” ke kantong kalian dari penjualan. Tapi, apakah itu untung kalian? Belum tentu.

Saya sering melihat petani yang bangga dengan omzet jutaan rupiah, tapi begitu saya lihat laporan keuangannya, ternyata profitnya tipis, bahkan minus. Ini bahaya. Omzet itu cuma angka popularitas, bukan ukuran kesehatan finansial. Jadi, jangan terlena dengan omzet besar karena di dalam omzet terdapat modal kerja anda.

C. Profit (Keuntungan)

Nah, ini baru duit bersihnya. Profit itu omzet yang sudah dikurangi semua biaya operasional (bibit, pupuk, upah buruh, bensin traktor, listrik, air, sewa lahan, kopi pagi). Sisanya itu baru profit.

Rumusnya sederhana:

Profit = Omzet - Total Biaya Operasional.

Contoh: Omzet 50 juta rupiah dan total biaya operasional 35 juta rupiah. Profit kalian adalah 15 juta rupiah. Nah, ini baru duit yang bisa kalian pakai buat pengembangan, tabungan, atau bagi hasil ke anggota.

Tips dan Trik:

- Hitung profit per *item*/per hektare. Jangan cuma hitung profit total. Coba hitung profit per kilogram produk, atau per hektare lahan. Ini akan membantu kalian tahu komoditas mana yang paling menguntungkan.
- Profit margin. Ini persentase keuntungan kalian. Kalau profit 15 juta rupiah dari omzet 50 juta rupiah, profit margin kalian 30%. Bankir suka melihat angka ini karena menunjukkan seberapa efisien bisnis kalian. Semakin tinggi margin, maka semakin baik.

D. Arus Kas (*Cash Flow*)

Ini yang paling krusial, tapi sering dilupakan. Arus kas itu pergerakan duit masuk dan keluar dari rekening kalian setiap hari, setiap minggu, atau setiap bulan. Dia adalah jantung yang memompa darah kehidupan ke seluruh organ bisnis kalian.

Kalian mungkin punya profit gede di atas kertas (misal, penjualan kredit ke toko, uangnya baru dibayar 3 bulan lagi). Tapi, kalau duitnya nyangkut di piutang pelanggan, atau harus nunggu panen depan, di tangan kalian nggak ada duit tunai buat bayar operasional hari ini (beli pupuk, bayar buruh, bensin traktor). Nah, itu namanya arus kas berdarah-darah.

Analoginya, kalian punya rekening bank berisi 100 juta rupiah (itu profit kalian). Tapi, kartu ATM kalian hilang, dan banknya lagi libur panjang. Kalian nggak bisa ambil duit tunai buat makan hari ini. Kalian tetap kelaparan, padahal di

rekening ada duit banyak. Itu namanya masalah arus kas. Saya sudah lihat banyak banget pengusaha yang “kaya di atas kertas”, tapi bangkrut di tengah jalan. Kenapa? Karena arus kas mereka jebol. Mereka punya keuntungan, tapi duitnya nggak *liquid* (nggak bisa dicairkan cepat) saat dibutuhkan. Arus kas negatif itu sama bahayanya dengan gagal panen total.

Tips dan Trik:

- Buat proyeksi arus kas prediksi kapan duit masuk dan kapan duit keluar. Jangan cuma andalkan *feeling*. Ini penting banget terutama untuk bisnis pertanian yang penerimaan duitnya sporadis (saat panen).
- Selalu sisakan dana di rekening yang mudah diakses untuk kebutuhan mendadak. Jangan sampai semua duit terikat di investasi atau piutang.
- Ada banyak aplikasi keuangan sederhana di HP yang bisa membantu kalian mencatat arus kas harian, mingguan, bulanan. Pakai itu.

Sekarang, mari kita bicara jujur. Kalian para petani milenial, itu keren banget. Semangatnya membara, pikirannya maju, maunya serba teknologi. Cita-cita kalian setinggi langit, ingin jadi juragan pangan, ingin modernisasi pertanian. Itu bagus banget. Tapi, saya juga harus sampaikan realita pahitnya bahwa di mata bank, petani, apalagi yang muda dan baru merintis, sering dianggap “risiko tinggi”. Menohok, kan? Jangan benci dulu. Ini bukan karena

bank tidak percaya pada kalian, tapi karena ada pola dan data yang sudah mereka pegang dari dulu.

Kebanyakan petani tradisional, seringkali tidak punya rekam jejak keuangan yang jelas. Siapa yang mau pinjamkan duit ke hantu? Banyak petani yang saya temui, catatannya cuma di kepala, atau di kertas yang gampang hilang. Pas ditanya, "Modalnya berapa?", "Untungnya berapa?", "Udah laku berapa?", jawabannya cuma kira-kira atau lupa. Bankir itu anti "kira-kira". Mereka butuh data akurat.

Bayangkan kalau kalian mau pinjamkan uang ke teman. Kalian pasti tanya, "Dia pernah bayar utang nggak? Gajinya berapa? Punya aset apa?" Nah, bankir itu berkali-kali lipat lebih detail dari itu. Mereka mau lihat:

- Pola pengeluaran. Apakah pengeluarannya wajar atau boros?
- Pola pemasukan. Apakah teratur atau sporadis?
- Riwayat pinjaman. Apakah pernah punya kredit macet di tempat lain? (Ini paling ditakuti bank)
- Perputaran uang di rekening. Apakah rekeningnya aktif bertransaksi?

Selain hal tersebut, bank juga butuh kepastian. Ketidakpastian keberhasilan usaha juga menjadi hal menakutkan bagi bankir. Bisnis pertanian memang sangat bergantung pada alam dan dinamika pasar. Gagal panen karena banjir atau kekeringan, harga komoditas tiba-tiba anjlok karena *over supply* atau impor. Ini adalah risiko yang paling ditakuti bank.

Bankir itu makhluk yang benci ketidakpastian. Mereka suka yang pasti-pasti. Kalau bisnis kalian terlalu rentan sama cuaca dan harga, mereka akan pasang rem tangan otomatis.

Nah dari beberapa hal itu, saya melihat Brigade Pangan menjadi kartu sakti kalian di mata bankir. Kenapa status sebagai anggota Brigade Pangan itu penting banget? Karena ini akan mengubah persepsi bank dari yang tadinya "risiko individu" menjadi "potensi kelompok yang terstruktur".

Kalian bukan cuma sekumpulan petani yang kebetulan kenal, melainkan sebuah organisasi terstruktur yang didukung program pemerintah dan punya tujuan jelas. Atas dasar ini, kalian seperti punya "*backing*" yang kuat di mata bank. Coba bayangkan, dukungan pemerintah adalah stempel kepercayaan yang mahal harganya. Bank tahu Brigade Pangan itu program strategis Kementerian Pertanian. Artinya, ada perhatian, ada pendampingan, dan seringkali ada program lain yang menyertai. ini mengurangi risiko di mata bank secara signifikan.



Sumber: Kementerian Pertanian, 2025

Gambar 1.2. Perbandingan skala usaha pertanian individu dan konsolidasi lahan petani

Masing-masing individu mungkin hanya punya 1–2 hektare. Tapi, kalau Brigade Pangan mengelola konsolidasi lahan 200 hektare (misal, gabungan lahan anggota, atau kerja sama pengelolaan lahan dengan petani pemilik), itu sudah skala bisnis yang serius. Bankir itu berpikir untung rugi. Mereka lebih tertarik menggarap pinjaman besar yang terorganisasi daripada pinjaman kecil yang sporadis.

Dulu, kami di bank jarang mau melayani pinjaman modal kerja untuk petani perorangan di bawah 5 hektare. Risikonya terlalu besar dan profit margin bank kecil. Tapi, ketika ada kelompok tani yang datang dengan rencana mengelola 50 hektare, mata kami langsung berbinar. Kenapa? Karena skala

itu penting. Lebih efisien bagi bank untuk memproses satu pinjaman besar daripada 50 pinjaman kecil.

Kalian punya beragam *skill*. Ada yang jago tanam, ada yang pintar jualan, ada yang mungkin melek digital dan bisa mengurus pemasaran online. Ini perlu membentuk tim yang lebih solid dan *reliable* dibandingkan petani individual yang mungkin serba bisa sendiri.

Kalaupun individu belum punya rekam jejak keuangan yang “kinclong” di bank, Brigade Pangan bisa membangun rekam jejak keuangan sebagai kelompok. Ini jadi pintu masuk yang sangat efektif. Tapi ingat, status Brigade Pangan juga butuh pertanggungjawaban. Jangan sampai nama baik kelompok ini rusak karena ulah satu atau beberapa orang yang sembarangan ngurus duit. Bank itu jaringannya luas, reputasi itu nomor satu. Jika satu anggota bermasalah, itu bisa memengaruhi reputasi seluruh kelompok di mata bank. Jaga integritas kelompok kalian karena itu adalah aset tak berwujud yang paling berharga.

E. Studi Kasus

Dulu, ada kelompok petani muda di daerah Jawa Tengah, sebut saja “Makmur Jaya”. Awalnya mereka cuma bisa tanam 1–2 hektare per orang dengan modal pas-pasan. Tiap mau pinjam ke bank selalu ditolak, katanya “tidak punya jaminan” atau “rekam jejak belum jelas”. Mereka frustrasi, semangat mulai kendor. Tapi, mereka tidak menyerah. Mereka kemudian aktif mengikuti program pembinaan dari Kementerian Pertanian dan Dinas Pertanian setempat. Dari situ, mereka mendapatkan ide untuk membentuk kelompok

usaha "Makmur Jaya" secara resmi. Mereka mengonsolidasikan lahan menjadi 25 hektare yang dikelola bersama-sama. Mereka tidak punya sertifikat tanah pribadi yang cukup sebagai jaminan untuk pinjaman besar, tapi mereka punya sesuatu yang lain: komitmen dan organisasi yang solid. Apa yang mereka lakukan?

1. Legalitas resmi

Mereka mendaftarkan usaha mereka sebagai kelompok usaha resmi di dinas terkait.

2. Pembukuan disiplin

Mereka mulai mencatat setiap pemasukan dan pengeluaran kelompok secara detail, bahkan iuran anggota pun rapi tercatat.

3. Kemitraan kecil

Mereka menjalin kemitraan awal dengan beberapa pengepul lokal, meskipun belum kontrak formal. Ini menunjukkan ada pasar bagi hasil panen mereka.

4. Pelatihan intensif

Seluruh anggota aktif ikut pelatihan tentang budi daya modern, manajemen usaha, dan sedikit tentang pembukuan dari penyuluh. Mereka punya sertifikat pelatihan yang bisa ditunjukkan.

5. Proposal terstruktur

Melalui bantuan penyuluh, mereka membuat proposal yang sederhana namun terstruktur, menjelaskan visi mereka, potensi lahan 25 hektare, estimasi biaya, dan proyeksi panen. Yang paling penting, mereka

melampirkan pembentukan kelompok, bukti rekening kelompok, dan daftar riwayat pelatihan.

Waktu mereka datang lagi ke bank, dengan proposal yang lebih terstruktur dan rekomendasi kuat dari Dinas Pertanian, mata bankir langsung berbinar. Mereka berhasil mendapatkan kredit usaha sebesar 100 juta rupiah untuk pengadaan alat sederhana traktor tangan dan modal kerja.

Kenapa? Karena bank melihat kapasitas kolektif, komitmen, dan potensi skala usaha yang jauh lebih besar dibanding individual. Mereka sukses bukan cuma karena panen bagus, tapi karena mereka paham bahasa duit dan bahasa bankir.

Dari 100 juta itu, mereka bisa mengoptimalkan lahan 25 hektare dengan cicilan lancar. Setelah 2 tahun, dengan rekam jejak yang bagus, mereka mengajukan pinjaman ke bank yang sama, kali ini 200 juta rupiah untuk menambah modal kerja dan memperluas jaringan pasar. Ini bukti nyata bahwa kalian bisa memulai dari nol, asalkan punya strategi dan kemauan untuk belajar tentang dunia permodalan.

Jadi, sudah mulai tercerahkan, kan? Duit itu bukan monster yang menakutkan, tapi alat yang sangat *powerful*. Kalian, para anggota Brigade Pangan, punya modal dasar yang kuat untuk menaklukkan dunia permodalan. Di bab selanjutnya, kita akan bongkar lebih dalam lagi kode rahasia bankir, biar proposal pinjaman kalian auto-ACC.

BAB 2

KODE RAHASIA BANKIR

A. Bongkar Cara Mereka *Mikir* Biar Pinjaman Kalian Auto-ACC.

Oke, pejuang pangan! Di bab sebelumnya, kita sudah bahas kenapa duit itu oksigennya bisnis dan bagaimana status Brigade Pangan kalian itu ibarat *booster* di mata bank. Sekarang, kita masuk ke sesi yang paling seru, yaitu membongkar isi kepala bankir.

Kenapa ini penting? Karena, seringkali petani datang ke bank cuma modal nekat dan semangat membara. Itu bagus, tapi belum cukup. Bankir itu makhluk yang terstruktur, ia berpikir dengan angka, data, dan analisis risiko. Kalau kalian datang dengan bahasa yang beda, percayalah, proposal kalian bakal nyangkut di tumpukan "nanti dulu".

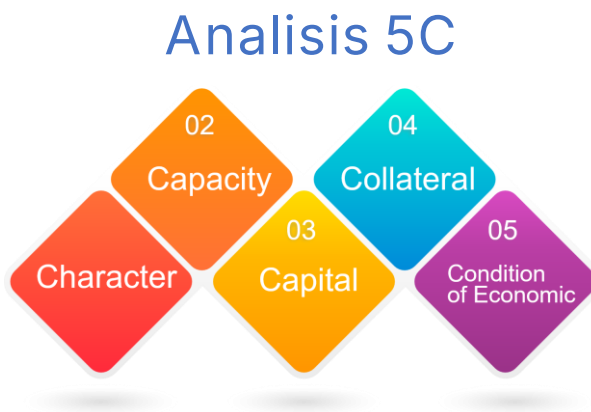
Saya sering melihat sendiri proposal bagus, niat baik, tapi cara penyampaiannya *enggak "nyambung"* sama bahasa bank. Hasilnya? Penolakan. Jadi, mari kita pahami apa yang sebenarnya mereka cari, biar pengajuan pinjaman kalian bisa auto-ACC.

Dulu, waktu saya masih jadi *bankir*, saya sering melihat tumpukan proposal di meja. Ada yang tipis, ada yang tebal kayak kamus bahasa Jawa. Tapi, tahukah kalian? Ketebalan proposal itu *enggak* menjamin persetujuan, yang penting adalah isinya dan bagaimana isi itu "berbicara" kepada bankir.

Peringatan keras dari saya, yaitu lupakan proposal kuno yang tebalnya kayak kamus dan bikin bankir ngantuk. Bankir itu nggak butuh puisi, mereka butuh angka, data, dan logika yang kuat. Mereka mau lihat kalau mimpi kalian itu realistis dan bisa menghasilkan duit. Kalau kalian cuma ngomong “insya Allah panen bagus”, bankir cuma senyum tipis dan bilang “insya Allah ditolak”. Menohok, kan? Tapi itu kenyataannya.

B. Analisis 5C

Lalu, apa sih yang dicari bankir dari sebuah proposal? Bankir punya semacam “Ceklis Rahasia” yang harus dipenuhi, yaitu analisis 5C. Apa itu 5C? Oke, saya akan sampaikan dengan bahasa yang lebih mudah dan membunji agar kalian lebih gampang memahaminya. Anggap aja ini kriteria jodoh impian bankir buat para peminjam.



Sumber: Kementerian Pertanian. 2025

Gambar 2.1. Analisis 5C

C Pertama: *Character*

Kalian Itu Siapa dan Bisa Dipegang *Nggak Omongannya?* (Orangnya *Gimana?*)

Ini tentang kalian sebagai pribadi atau tim. Bankir itu seperti detektif yang mau tahu, apakah kalian ini orang yang jujur, bertanggung jawab, dan punya komitmen kuat buat balikin duit yang dipinjam. Ini pondasi utama, *Iho*.

Jangan coba-coba bohong atau menutupi sesuatu saat wawancara atau di proposal. Bank punya sistem pengecekan yang canggih (SLIK OJK, *cross-check* ke tetangga, ke pedagang di pasar). Kalau kalian ketahuan enggak jujur di awal, proposal kalian langsung masuk tong sampah. Sekali reputasi buruk, akan sulit dapat pinjaman lagi di mana pun.

Gimana cara bikin bankir percaya? Jujur dan terbuka saja. Sampaikan kondisi riil usaha kalian, termasuk tantangan yang dihadapi. Lebih baik jujur dan menunjukkan strategi mitigasi daripada menutupi masalah. Bankir lebih menghargai kejujuran dan solusi.

Kemudian pastikan konsisten ceritanya. Pastikan data yang kalian sampaikan di proposal, saat wawancara, dan ketika dilakukan *background check* itu nyambung. Jangan hari ini ngomong A, besok B, Bankir paling enggak suka drama.

Selanjutnya, mintalah surat rekomendasi dari Kepala Desa, Ketua Kelompok Tani (kalau bukan ketua sendiri), atau tokoh masyarakat yang mengenal kalian atau Brigade Pangan kalian dengan baik. Ini semacam testimoni publik yang sangat berharga.

Terakhir, disiplin administrasi. Ini cerminan karakter kalian. Kalau kalian bisa rapi mencatat keuangan (bahkan dari skala kecil sekalipun), bankir akan melihat kalian sebagai orang yang disiplin dan bertanggung jawab. Catatan rapi itu bukti nyata, bukan cuma janji.

Tips & Trik

Saat wawancara, tunjukkan antusiasme dan komitmen kalian. Tatap mata bankir, bicaralah dengan percaya diri, dan jangan ragu bertanya jika ada yang tidak jelas. Sikap yang positif dan profesional itu nilai tambah besar. Ingat, bankir juga manusia, mereka bisa merasakan energi positif dari kalian.

C Kedua: *Capacity*

Bisnis Kalian Menghasilkan Duit *Nggak* Buat Bayar Utang? (Mesin Duit)

Ini tentang kemampuan usaha kalian untuk menghasilkan uang yang cukup buat bayar cicilan pinjaman. Bankir akan “scan” proyeksi kalian, apakah bisnis pertanian kalian punya potensi profit yang bisa menutupi semua pengeluaran, termasuk cicilan bank.

Bankir *enggak* peduli seberapa mulia tujuan kalian (misal: pahlawan pangan, bikin desa maju). Mereka peduli duit cicilan akan datang dari mana dan seberapa pasti? Ini poin paling krusial. Kalian bisa jadi malaikat sekalipun, tapi kalau *enggak* bisa bayar utang, ya *sayonara*.

Gimana cara buktiiin bisnis kalian itu mesin duit? Buat proyeksi keuangan yang detail dan mudah dimengerti.

Ini kunci utama, kalian harus bisa menunjukkan estimasi pendapatan yang realistis dari panen, kurangi semua biaya operasional (bibit, pupuk, upah, bensin, dan *tetek bengek* lainnya), dan tunjukkan sisa keuntungannya itu cukup untuk bayar cicilan plus masih ada sisa buat kalian sendiri.

Kedua, buat proyeksi laba rugi. Gambarkan perkiraan pendapatan vs biaya. Seberapa bersih duit yang kalian dapat setelah semua pengeluaran?

Ketiga, buatlah proyeksi arus kas. Ini jauh lebih penting bagi bankir daripada laba rugi. Kalian harus bisa menunjukkan kapan uang masuk (saat panen dan penjualan) dan kapan uang keluar (beli pupuk, bayar buruh, bayar cicilan). Pastikan ada "duit tunai" yang cukup untuk bayar cicilan saat jatuh tempo. Ini yang bikin bankir tidur nyenyak.

Yang keempat, apabila ada, sajikan data historis. Kalau Brigade Pangan atau kalian pribadi sudah pernah menggarap lahan dan punya catatan hasil panen serta penjualan (meskipun sederhana), itu akan sangat membantu. Bankir suka data yang sudah terbukti.

Tips & Trik

Jangan terlalu optimis berlebihan saat membuat proyeksi. Lebih baik realistis bahkan sedikit konservatif. Bankir akan lebih percaya pada angka yang masuk akal daripada janji langit ketujuh yang enggak masuk akal. Buat skenario terburuk dan jelaskan gimana kalian akan menghadapinya. Itu menunjukkan kalian *smart!*

C Ketiga: *Capital*

Kalian Sudah Ikut *Nanam Duit* di Usaha Ini Belum? (Ikut *Nyemplung*)

Ini tentang modal yang sudah kalian miliki atau kontribusikan sendiri ke dalam usaha. Bankir pengen lihat kalian juga punya *skin in the game*, ikut investasi, bukan cuma minta dari mereka. Bankir itu suka melihat kalian “ikut berdarah-darah” di proyek ini. Mereka *enggak* mau jadi satu-satunya yang menanggung risiko. Kalau kalian juga punya modal yang ditanam, itu berarti kalian punya komitmen kuat untuk sukses, bukan cuma coba-coba. Gimana cara nunjukin kalian sudah *nyemplung*?

Pertama pastikan ada setoran modal sendiri. Berapa persen dari total kebutuhan modal yang bisa kalian penuhi sendiri? Misalnya, total kebutuhan Rp100 juta, kalian punya Rp20 juta (20%). Ini menunjukkan komitmen kalian. Semakin besar persentasenya, semakin bagus.

Kedua, tentang aset yang sudah dimiliki. Apakah Brigade Pangan sudah punya Alsintan sendiri, gudang sederhana, atau sumur bor? Ini bisa dihitung sebagai modal awal kalian.

Ketiga, rekening tabungan. Tunjukkan riwayat tabungan pribadi atau rekening kelompok yang sehat dan stabil. Itu menunjukkan kalian punya kemampuan menabung dan mengelola uang.

Jangan sampai kalian datang ke bank dengan “tangan kosong” sama sekali. Itu namanya mau enak sendiri.

Bankir akan berpikir, "Kalau dia sendiri *enggak* mau modalin usahanya, kenapa saya harus kasih duit?".

C Keempat: *Collateral*

Ada "Pegangan" *Nggak* Buat Bank Kalau Kalian Nanti Macet?

Ini tentang jaminan yang kalian berikan kepada bank. Ini adalah "pengaman" bank jika terjadi hal terburuk dan kalian tidak bisa membayar pinjaman. Bank itu perlu kepastian.

Jujur *aja*, ini seringkali jadi batu sandungan terbesar bagi petani. Kebanyakan bankir akan langsung minta sertifikat tanah atau BPKB kendaraan. Kalau *enggak* punya, langsung gelap mata mereka. Mereka perlu "bantal empuk" kalau bisnis kalian tiba-tiba kesandung.

Tapi, ada kabar baik untuk petani, terutama yang tergabung dalam Brigade Pangan. Konsep "pegangan" ini bisa lebih fleksibel, apalagi kalau kalian mengajukan KUR (Kredit Usaha Rakyat).

Gimana cara *ngasih* "pengaman" yang bikin bankir tenang? Pengaman utama yang membuat tenang adalah usaha Anda yang menjanjikan kepastian pembayaran. Perjanjian kemitraan dengan *offtaker* adalah senjata rahasia kalian. Jika Brigade Pangan punya kontrak tertulis dengan perusahaan pengolahan atau pembeli besar yang kredibel, yang menjamin pembelian dari hasil panen kalian dengan harga yang disepakati, bank akan sangat tertarik. Kenapa? Karena ada kepastian pasar dan pembayaran. Ini adalah jaminan "lunak" yang sangat kuat, setara dengan sertifikat.

Kemudian, pengaman berikutnya adalah *Personal Guarantee* dari Anggota Inti. Anggota inti Brigade Pangan bisa memberikan *personal guarantee*, artinya mereka secara pribadi menjamin pembayaran pinjaman. Tentu ini butuh kepercayaan tinggi antaranggota.

Nah, bagi pinjaman yang membutuhkan agunan tambahan, misal KUR di atas 100 juta atau jenis kredit lain non-KUR, siapkan sertifikat tanah (SHM/SHGB), BPKB kendaraan (mobil/motor), *invoice*/surat kepemilikan Alsintan, atau surat kepemilikan emas apabila sifatnya gadai di lembaga keuangan jasa pegadaian. Bankir paling suka ini karena ini "bantal" paling empuk buat mereka.

Tips dan Trik

Jangan hanya bilang "nggak punya jaminan". Pikirkan semua aset yang kalian punya, termasuk potensi lahan dan kontrak yang akan datang. Bankir suka solusi kreatif, asal masuk akal dan aman bagi mereka. Tunjukkan bahwa kalian sudah memikirkan segala kemungkinan terburuk dan punya plan B.

C Kelima: *Condition of Economic*

Lingkungan Bisnis Kalian Aman *Nggak* dari Badai? (Cuaca Bisnis)

Ini tentang kondisi ekonomi makro, kondisi pasar untuk komoditas kalian, dan kondisi lingkungan yang memengaruhi usaha kalian. Ini di luar kendali langsung kalian, tapi sangat diperhitungkan bank.

Kalian mungkin sudah punya tim yang oke, mesin duitnya jalan, modal awal ada, dan “pengaman” juga. Tapi, kalau kondisi pasar atau cuaca lagi *enggak* bersahabat (misal harga komoditas anjlok, elnino berkepanjangan), bankir bisa pasang rem mendadak. Mereka harus lihat gambaran besarnya, apakah “cuaca bisnis” kalian cerah atau mendung. *Gimana* cara nunjukin “cuaca bisnis” yang cerah?

Pertama, sampaikan analisis pasar komoditas. Jelaskan mengapa komoditas yang kalian pilih itu prospektif. Sertakan data permintaan pasar, tren harga, dan prospek ke depan. Kemudian sampaikan juga kebijakan pemerintah yang mendukung komoditas atau lokasi pertanian kalian (misal, subsidi pupuk, program ketahanan pangan, pembelian oleh BULOG), sebutkan itu. Ini menunjukkan ada “angin segar” dari atas.

Selanjutnya, yang kedua yaitu antisipasi risiko lingkungan/iklim. Jelaskan bagaimana kalian mengantisipasi risiko cuaca (misal, sistem irigasi yang efisien, penggunaan varietas tahan kekeringan/banjir, aplikasi teknologi sensor cuaca, asuransi pertanian).

Tips dan Trik

Bankir suka angka dan data yang valid. Jangan cuma bilang “harga lagi bagus”. Sertakan data historis harga dari Bulog. Ini akan menguatkan argumen kalian dan menunjukkan kalian memahami.

Setelah memahami kriteria jodoh impian bankir tadi, kalian pasti bertanya, “Jadi, *bankable* itu intinya apa,

sih?" *Bankable* itu artinya layak kredit di mata bank. Bukan cuma punya aset banyak, tapi juga punya *track record* yang bagus, kemampuan bayar yang jelas, dan rencana yang matang. *Bankable* itu bukan soal seberapa kaya kakek-nenek kalian, tapi seberapa profesional dan terpercaya kalian mengelola usaha. Banyak pengusaha muda yang awalnya miskin aset, tapi karena "*bankable*", mereka bisa pinjam miliaran.

Pengalaman saya dulu, kami di bank lebih memilih pengusaha muda dengan modal terbatas, tapi pembukuannya rapi dan punya komitmen tinggi, daripada pengusaha lama dengan aset banyak, tapi catatannya berantakan dan sering telat bayar. Kenapa? Karena disiplin dan komitmen itu lebih sulit dibeli daripada aset. Itu menunjukkan mental juara.

C. Monster-monster Petani

Oke, kita sudah bahas kriteria jodoh impian bankir tadi. Sekarang, mari kita hadapi monster-monster kecil yang sering bikin petani "alergi" sama bank, yaitu bunga, cicilan, dan jaminan. Jangan takut, kita akan kupas tuntas biar kalian bisa jadi jagoan negosiasi.

Pertama: Bunga

Bunga itu adalah "harga" yang kalian bayar karena "menyewa" uang dari bank. Bank itu bisnis, mereka juga perlu untung untuk membiayai operasional mereka dan mengelola risiko. Anggap *aja* kayak kalian sewa traktor. Ada biaya sewanya, kan? Nah, bunga itu biaya sewanya duit.

Banyak petani yang cuma lihat angka bunga bulanan tanpa menghitung total biaya bunga selama masa pinjaman. Hati-hati! Bunga kecil tapi tenor panjang, bisa jadi totalnya lebih besar. Atau, hati-hati sama “bunga melayang” yang cuma promosi di awal. Baca syarat dan ketentuan dengan teliti!

Tips dan Trik

1. Pahami jenis bunga

a. Bunga *flat*

Cicilan pokok dan bunga sama setiap bulan sampai lunas. Gampang dihitung, sering untuk kredit konsumsi.

b. Bunga efektif

Bunga dihitung dari sisa pokok pinjaman. Jadi cicilan bunga akan mengecil seiring pokok pinjaman berkurang. Ini lebih adil karena kalian bayar bunga sesuai sisa utang kalian. Biasanya untuk KPR atau kredit investasi.

c. Bunga anuitas

Gabungan flat dan efektif, di mana cicilan pokok dan bunga diatur agar total cicilan per bulan sama. Mirip *flat*, tapi perhitungannya lebih kompleks di belakang.

2. Bandingkan bunga

Jangan cuma ke satu bank! Kunjungi beberapa bank (BUMN, swasta, BPR, koperasi simpan pinjam). Bandingkan tawaran bunga mereka. Kalian berhak untuk mendapatkan tawaran terbaik. Negosiasikan!

3. Perhatikan biaya lain

Selain bunga, ada biaya provisi (biaya di awal), biaya administrasi, biaya notaris (jika pakai agunan), dan denda keterlambatan. Hitung totalnya! Jangan sampai bunga murah, tapi biaya lain-lainnya mencekik.

Kedua: Cicilan

Cicilan itu jumlah uang yang harus kalian bayarkan setiap bulan (atau setiap periode, misal per musim panen) kepada bank. Cicilan terdiri atas gabungan pokok pinjaman dan bunga.

Jangan sampai cicilan lebih besar dari kemampuan kalian bayar! Ini penyebab utama kredit macet dan bangkrutnya usaha. Hitung dengan realistis berapa keuntungan bersih yang bisa kalian sisihkan untuk cicilan. Lebih baik cicilan kecil dan lancar, daripada gede tapi *ngos-ngosan!*

Jika cicilan bulanan terasa berat, coba negosiasi tenor (jangka waktu pinjaman) yang lebih panjang. Cicilan jadi lebih kecil, tapi total bunga bisa jadi lebih besar. Pilih yang paling sesuai dengan arus kas kalian dan kapasitas bayar.

Kemudian sesuaikan skema pembayaran dengan musim panen. Ini penting banget buat petani! Jelaskan siklus panen kalian ke bank. Bank punya program cicilan yang disesuaikan dengan siklus panen (misal bayar cicilan per 3 bulan atau per 6 bulan setelah panen). Ini sangat membantu mengatur arus kas kalian agar tidak *njomplang*. Manfaatkan fitur ini!

Tips dan Trik

Selalu sisihkan duit cicilan begitu kalian panen dan mendapatkan duit. Jangan tunda-tunda. Anggap cicilan itu biaya pokok yang harus dibayar, sebelum kalian memikirkan keuntungan. Disiplin adalah kunci kelancaran cicilan kalian! Ini yang bikin nama kalian harum di mata bank.

Ketiga: Jaminan

Seperti yang sudah kita bahas, jaminan adalah aset yang kalian jaminkan sebagai “pegangan” bagi bank. Jangan pernah menjaminkan aset yang sangat vital bagi hidup kalian atau usaha kalian kecuali itu adalah satu-satunya jalan dan kalian benar-benar yakin bisa membayarnya. Kehilangan jaminan itu artinya kehilangan masa depan. Berpikirlah seribu kali!

Bankir itu bukan tukang sita. Mereka tidak suka menyita aset, karena prosesnya rumit, mahal, dan buang waktu. Mereka lebih suka kalian bayar cicilan lancar. Jadi, niat kalian untuk bayar itu yang paling penting. Jaminan itu cuma “pegangan” terakhir untuk mengamankan pinjaman, bukan target utama mereka. Fokuslah pada bagaimana kalian bisa membayar cicilan, bukan pada bagaimana bank akan menyita jika gagal bayar.

Jadi, sudah mulai paham, kan, sekarang kode-kode rahasia bankir? Ini bukan tentang pintar merayu, tapi tentang pintar menyajikan data, bukti komitmen, dan rencana yang realistis. Dengan memahami kriteria jodoh impian

bankir dan tips di bab ini, saya jamin, kalian akan datang ke bank dengan kepala tegak, proposal yang menggigit, dan peluang auto-ACC yang jauh lebih besar!

Bab selanjutnya, kita akan bongkar tuntas senjata pamungkas petani milenial, yaitu KUR (Kredit Usaha Rakyat). Ini adalah jalan tol cepat menuju permodalan yang seringkali disia-siakan. Siap untuk akses KUR? Mari kita lanjut!

BAB 3

KREDIT USAHA RAKYAT

A. Jalan Tol Petani Muda Akses Modal Antimacet.

Halo lagi, Pejuang Pangan! Gimana, sudah mulai panas mesin kalian setelah ngebut di Bab 1 dan 2? Saya harap otak kalian sudah mulai "hijau" dengan pemahaman soal duit dan rahasia bankir. Sekarang, mari kita bicara tentang senjata pamungkas yang seringkali jadi penyelamat banyak pengusaha kecil dan menengah di Indonesia, termasuk kalian para petani milenial, yaitu Kredit Usaha Rakyat, atau biasa disingkat KUR.



Sumber: Kementerian Pertanian, 2025

Gambar 3.1. Perbandingan pinjaman bank konvensional dengan Kredit Usaha Rakyat

Bayangin gini, kalau pinjaman bank konvensional itu ibarat jalanan biasa dengan banyak rintangan dan lampu merah, maka KUR itu adalah jalan tol bebas hambatan yang dibangun khusus buat kalian. Bunganya murah banget, syaratnya lebih gampang, dan pemerintah sendiri yang jadi "penjamin" di belakangnya. Ibarat karpet merah yang dibentangkan negara untuk para pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah, termasuk petani.

Tapi ingat, meskipun ini jalan tol, bukan berarti kalian bisa ngebut tanpa aturan. Ada juga "rambu-rambu" yang harus dipatuhi biar enggak nyasar atau malah kena tilang di tengah jalan. Yuk, kita bedah tuntas kenapa KUR ini jadi sahabat karib petani milenial, dan bagaimana cara menaklukkannya biar pinjaman kalian mulus sampai cair!

KUR itu apa, sih? Kenapa dia jadi "sahabat karib" petani milenial? Banyak orang dengar kata kredit atau pinjaman langsung alergi. Mikirnya bunga tinggi, syarat ribet, dan agunan segunung. Tapi, KUR ini beda. Dia punya *privilege* sendiri. Oleh karena itu, dia jadi "sahabat karib" para pengusaha kecil, apalagi kalian di sektor pangan.

Ini definisi KUR dari saya. KUR itu duit pinjaman super murah dari bank, yang disubsidi bunganya sama pemerintah, khusus buat kalian para pengusaha (termasuk petani) yang bisnisnya masih skala kecil atau menengah. Tujuannya? Biar kalian bisa *ngegas* usaha tanpa pusing soal modal! Gimana, gampang diingat kan? Sekarang, mari kita lihat kenapa dia jadi "sahabat karib" kalian.

Pertama: Bunga Murah

Lebih Hemat, Lebih Cuan.

Ini poin yang paling bikin KUR jadi primadona. Dibanding pinjaman biasa yang bunganya bisa bikin kepala pusing, bunga KUR itu kayak tiket masuk "Taman Safari" yang sudah didiskon *gila-gilaan* sama pemerintah. Dulu pas saya di bank, kalau ada nasabah KUR, bunganya bisa cuma separuh, sepertiga, atau bahkan seperempat dari bunga kredit biasa. Saat ini, bunga KUR untuk sektor pertanian sangat kompetitif, 6% per tahun efektif. Ini artinya, duit yang kalian balikin ke bank jadi lebih sedikit bunganya, sisanya bisa buat tambah modal atau ditabung. Lebih hemat, lebih cuan.

Bunga murah itu memang menggoda. Tapi, jangan cuma lihat angkanya! Hitung simulasi cicilan bulanan atau per musim panen kalian. Meskipun murah, tetap harus disesuaikan dengan kemampuan arus kas kalian. Jangan sampai terlena karena murah, terus ambil pinjaman di luar batas kemampuan. Itu namanya gali kubur sendiri.

Kedua: Agunan Fleksibel

Nggak Perlu Jaminan Mewah, Bisnis Kalian Juga Agunan.

Nah, ini dia yang bikin banyak petani senyum lebar. Kalau pinjaman konvensional sering minta jaminan berupa sertifikat tanah yang nilainya bikin melongo, atau BPKB mobil mewah, KUR ini jauh lebih fleksibel.

Untuk KUR skala mikro (sampai Rp100 juta) bank hanya butuh agunan pokok. Apa itu agunan pokok? Gampangnya, usaha yang kalian jalankan saat ini. Bank akan melihat kelayakan usaha kalian sebagai jaminan utama. Ini kabar gembira, kan? Artinya, kalau bisnis pertanian kalian terbukti prospektif, dijalankan dengan benar dan kalian punya reputasi yang baik, peluang kalian dapat KUR itu jauh lebih besar. Bahkan tanpa harus gadai sawah warisan nenek! Tunjukkan bahwa bisnis kalian itu sendiri sudah jadi “mesin duit” yang bisa bayar utang, itu jaminan terbaik bagi bankir.

Ketiga: Punya Tujuan Jelas

Khusus Buat “Ngegas” Usaha, Bukan Gaya-gayaan.

Ingat ini baik-baik! KUR itu bukan buat beli motor gede terbaru, buat liburan ke Bali, atau buat pamer harta di medsos. Dia punya misi mulia: khusus untuk modal kerja atau investasi usaha produktif, seperti pertanian kalian ini. Pemerintah ingin duit ini benar-benar dipakai untuk menggerakkan ekonomi riil, bukan buat hal konsumtif.

Jangan sekali-kali coba “nakal” dengan dana KUR! Kalau kalian pinjam buat usaha pertanian tapi dipakai buat hal lain (misal beli barang konsumtif atau bahkan judi *online*), siap-siap saja namanya masuk daftar hitam bank se-Indonesia Raya dan sulit dapat pinjaman lagi seumur hidup. Bank punya tim *monitoring* yang canggih dan mereka serius! Jangan rusak kepercayaan negara dan bank cuma gara-gara iseng atau coba-coba.

Mari kita lanjutkan kenal lebih dekat dengan jenis-jenis KUR yang paling cocok buat Brigade Pangan kalian. KUR itu ada beberapa level dan tipenya. Masing-masing punya target dan manfaat sendiri. Pilih yang paling sesuai dengan kebutuhan dan skala Brigade Pangan kalian.



Sumber: Kementerian Pertanian, 2025

Gambar 3.2. Macam-macam level dan tipe KUR

B. Macam-macam Level dan Tipe KUR

Pertama: KUR Super Mikro (Maksimal Rp10 Juta)

1. Untuk siapa: Petani perorangan atau Brigade Pangan yang baru merintis, atau butuh modal kerja awal yang tidak terlalu besar.
2. Karakteristik: Ini yang paling "ramah". Syaratnya paling ringan, bunga cuma 3% pertahun, tanpa agunan tambahan (cukup kelayakan usaha saja). Prosesnya seringkali lebih cepat, bahkan dapat untuk yang baru akan memulai usaha.
3. Contoh penggunaan: Beli bibit unggul, pupuk, modal awal untuk budi daya lahan terbatas.

Kedua: KUR Mikro (Maksimal Rp100 Juta)

1. Untuk siapa: Petani perorangan atau Brigade Pangan dengan skala yang tidak terlalu besar namun sudah mulai berkembang.
2. Karakteristik: Syaratnya mudah, tetap tanpa agunan tambahan (cukup kelayakan usaha sebagai agunan pokok). Prosesnya cepat, bunga tetap ringan yaitu 6%–9% pertahun (naik sesuai dengan pinjaman KUR ke berapa yang diambil).
3. Contoh penggunaan: Beli bibit unggul, pupuk, upah buruh musiman, sewa traktor kecil, modal kerja atau investasi lahan budi daya.

Ketiga: KUR Kecil (Lebih dari Rp100 Juta–500 Juta)

1. Untuk siapa: Brigade Pangan yang sudah mulai membesar, punya pengalaman bertani, dan butuh modal lebih besar untuk ekspansi.
2. Karakteristik: Nominalnya lebih besar, sudah pakai agunan tambahan, dan analisisnya lebih mendalam. Bank akan lebih teliti melihat proyeksi bisnis kalian.
3. Contoh penggunaan: Beli Alsintan modern (traktor besar, *combine harvester*, *rice transplanter*), membangun sistem irigasi, modal kerja untuk lahan yang lebih luas, pembangunan gudang penyimpanan, pengembangan pascapanen.

**Keempat: KUR Khusus Kelompok Usaha
Ini baru dikeluarkan pemerintah, manfaatkan segera.**

1. Untuk siapa: Brigade Pangan dalam kelompok usaha yang akan mengajukan tambahan modal usaha dan sepakat untuk tanggung renteng bersama-sama menanggung pinjaman.
2. Karakteristik: Brigade Pangan harus memenuhi kriteria bahwa setiap anggota memiliki usaha produktif dan layak. Nah, bagaimana untuk anggota Brigade Pangan pemula? Anggota harus memiliki surat rekomendasi dari ketua Brigade Pangan.
3. Persyaratan untuk Brigade Pangan: Brigade Pangan yang berupa kelompok usaha harus melakukan kerja sama dengan mitra usaha berupa *offtaker* dalam bentuk perjanjian kerja sama yang dilaksanakan untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha anggotanya. Brigade Pangan harus memiliki surat keterangan kelompok usaha atau validasi yang diterbitkan oleh dinas/instansi terkait atau mitra usaha berupa *offtaker*, kelompok dan anggota terdaftar dalam Sistem Informasi Kredit Program (SIKP), pengajuan permohonan kredit/pembiayaan melalui ketua Kelompok Usaha, dan perjanjian kredit/pembiayaan dilakukan oleh paling sedikit ketua dan satu anggota/pengurus kelompok usaha dan Penyalur KUR.

Apabila hasil penilaian Penyalur KUR atas pengajuan kredit/pembiayaan membutuhkan agunan

tambahan, maka dapat memberikan agunan tambahan kolektif yang bersumber dari aset kelompok usaha itu sendiri atau aset dari sebagian anggota kelompok usaha yang dapat dipertanggungjawabkan melalui mekanisme tanggung renteng. Selain itu, apabila terjadi kegagalan pembayaran angsuran kredit/pembiayaan, maka ketua kelompok usaha mengoordinasikan pelaksanaan mekanisme tanggung renteng antaranggota kelompok usaha.

4. Persyaratan mitra usaha: Berupa *offtaker* yang bekerja sama dalam bentuk perjanjian kerja sama. Mitra usaha berupa *offtaker* yang dapat memberikan surat keterangan kelompok usaha atau validasi harus memenuhi persyaratan berbadan hukum dan memiliki perizinan berusaha yang sah dan masih berlaku, bergerak di bidang usaha yang relevan dengan penerima KUR berupa individu/perseorangan atau kelompok usaha, memiliki sistem elektronik yang terintegrasi secara *closed loop* dengan sistem Penyalur KUR, dan memiliki sistem elektronik yang terintegrasi dengan SIKP.
5. Meskipun pengajuan dilakukan secara kelompok, setiap anggota tetap akan dilakukan pengecekan melalui SLIK (Sistem Layanan Informasi Keuangan). Selain itu, setiap anggota juga akan terdaftar dalam SIKP. KUR Khusus ini membutuhkan *offtaker* sebagai avalis yang secara hukum menjamin pelunasan kredit jika Brigade Pangan gagal bayar. Jika tidak ada avalis, maka akan tetap ada

agunan tambahan seperti KUR kecil apabila di atas Rp 100 Juta.

Tips dan Trik

Jangan takut dengan nominal besar. Bank akan melihat kemampuan kalian. Kalau kalian bisa menunjukkan *business plan* yang jelas untuk 200 hektare, bank tidak akan ragu memberi pinjaman sampai dengan Rp500 juta!

Oke, sudah tahu KUR itu apa dan jenisnya. Sekarang, bagian yang paling penting, yaitu syarat-syarat formalnya! Ini bukan cuma daftar dokumen mati, tapi ini adalah bukti-bukti yang akan membuat bankir percaya pada kalian. Anggap saja ini daftar “jimat” kalian biar lancar sampai duit cair. Jangan pernah anggap remeh berkas! Berkas yang tidak lengkap atau isinya tidak sinkron itu sama saja kalian “bunuh diri” sebelum perang. Bankir akan langsung ilfil dan proposal kalian masuk kotak arsip!

C. Syarat Wajib “KTP” Bisnis Kalian.

Ini adalah dokumen dasar yang mutlak harus ada. Ibaratnya, ini KTP dan kartu keluarga kalian, tapi untuk bisnis.

1. Identitas diri (individu):
 - a. KTP Elektronik (e-KTP) asli dan fotokopi. Pastikan masih berlaku dan datanya jelas.
 - b. Kartu Keluarga (KK) asli dan fotokopi. Cek lagi, apakah data di KK sinkron dengan KTP.

- c. Surat Nikah/Akta Cerai (jika ada), untuk status pernikahan.
2. Legalitas usaha (paling penting untuk bankir):
 - a. Surat Keterangan Usaha (SKU) dari desa/kelurahan. Ini bukti paling dasar kalau kalian punya usaha. Gampang diurus di kantor desa.
 - b. Nomor Induk Berusaha (NIB) dari OSS. Ini adalah identitas resmi usaha kalian. Wajib hukumnya!
 - c. Khusus legalitas Brigade Pangan
 - 1) Surat Keputusan (SK) pengukuhan dari desa dan dinas pertanian setempat. Ini adalah jempol paling besar di mata bankir! Ini bukti resmi bahwa kelompok kalian diakui pemerintah dan punya legalitas yang kuat. Bankir akan langsung "ngeh" kalau ada SK ini.
 - 2) AD/ART (Anggaran Dasar/Anggaran Rumah Tangga). Ini menunjukkan struktur organisasi, tujuan, dan aturan main Brigade Pangan kalian. Bankir suka yang rapi.
3. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) individu/usaha. Untuk pinjaman di atas nominal tertentu (biasanya di atas Rp50 juta), NPWP ini wajib. Kalau belum punya, segera urus di Kantor Pajak Pratama terdekat atau *online*. Gampang kok!

Tips dan Trik

Sebelum datang ke bank, susun semua berkas ini dalam satu map yang rapi. Urutkan sesuai *checklist*. Ini akan menunjukkan kesan profesional dan rapi di mata bankir. Kesan pertama itu penting!"

Selain syarat formal, ada juga syarat teknis yang menjadi bukti kalau bisnis kalian ada isinya. Ini adalah dokumen yang menunjukkan isi dari bisnis kalian, bukan cuma formalitas.

1. Laporan keuangan sederhana:
 - a. Catatan pemasukan dan pengeluaran (minimal 3-6 bulan terakhir). Ini bukti nyata aktivitas keuangan kalian.
 - b. Daftar aset usaha. Apa saja yang sudah kalian punya (Alsintan, alat, bangunan, dll.).
 - c. Estimasi kebutuhan modal. Rincian detail berapa duit yang kalian butuhkan dan untuk apa saja.

2. Proyeksi usaha. Ini “peta harta karun” kalian ke depan.
 - a. Rencana budi daya. Apa yang akan ditanam, berapa luas lahan, estimasi hasil panen.
 - b. Rencana penjualan. Ke mana hasil panen akan dijual, siapa pembelinya, estimasi harga jual.
 - c. Perhitungan laba/rugi dan arus kas proyeksi. Gambaran berapa keuntungan dan perputaran uang kalian di masa depan (ingat Bab 1).
3. Bukti kepemilikan lahan/perjanjian sewa/kerja sama. Jika lahan bukan milik sendiri, lampirkan surat perjanjian sewa atau kerja sama dengan pemilik lahan. Pastikan jelas jangka waktunya.
4. Foto-foto usaha. Ini visual yang bicara lebih banyak! Sertakan foto-foto lahan yang sudah digarap, Alsintan yang sudah ada, kegiatan Brigade Pangan, atau hasil panen sebelumnya. Bikin *slide* singkat kalau perlu!

Surat rekomendasi dari *offtaker*/pembeli hasil panen (super penting!). Jika kalian sudah ada MoU (*Memorandum of Understanding*) atau perjanjian kerja sama dengan perusahaan pembeli hasil panen, lampirkan! Ini jaminan pasar paling kuat di mata bankir. Ini menunjukkan ada “lampu hijau” dari sisi penjualan.

Tips dan Trik

Jangan cuma bawa tumpukan kertas. Siapkan juga *softcopy* di *flashdisk* atau *smartphone* kalian. Kalau perlu, siapkan presentasi singkat (bisa pakai gambar-gambar di HP) yang menjelaskan bisnis kalian. Ini menunjukkan kalian melek teknologi dan siap berinteraksi dengan bankir zaman *now*.

Syarat lain-lain, "cek kesehatan" finansial kalian:

1. Tidak sedang menerima kredit produktif dari lembaga keuangan lain. Ini syarat utama KUR. Kalian tidak boleh sedang punya pinjaman produktif sejenis dari bank lain atau *fintech* yang tercatat di SLIK OJK. Ini untuk memastikan KUR tepat sasaran.
2. Tidak masuk daftar hitam (SLIK OJK). Ini yang paling ditakuti! Pastikan kalian tidak punya riwayat kredit macet di masa lalu (baik cicilan motor, HP, kartu kredit, atau pinjaman lain). Cek sendiri SLIK OJK kalian jika ragu (bisa *online*).
3. Usia minimal 21 tahun atau sudah menikah. Ini standar umum untuk mengajukan pinjaman.
4. Pengalaman usaha minimal 6 bulan (atau kurang jika ada pelatihan/pendampingan). Bank akan melihat seberapa lama kalian sudah bergelut di bidang pertanian. Namun, jika kalian anggota Brigade Pangan yang aktif, sering ikut pelatihan, dan ada pendampingan dari dinas, bank bisa lebih fleksibel, meskipun pengalaman mandiri belum lama.

Bankir itu punya akses ke semua riwayat kredit kalian di Indonesia! Mereka bisa tahu kalian pernah telat bayar cicilan HP tahun lalu, atau punya pinjaman yang macet di bank lain. Jujur adalah kuncinya! Kalau ada masalah di masa lalu, jelaskan secara transparan dan bagaimana kalian sudah menyelesaikannya. Itu lebih baik daripada menyembunyikan dan akhirnya ketahuan.

Jadi, sudah jelas kan sekarang mengapa KUR itu “jalan tol” kalian? Dan sudah tahu juga “amunisi” apa saja yang harus disiapkan. Ingat, proses ini bukan menakutkan, tapi kesempatan kalian untuk menunjukkan bahwa Brigade Pangan kalian adalah mitra bisnis yang serius, profesional, dan layak dipercaya. Di bab selanjutnya, kita akan mulai menyusun masterplan untuk mencapai target akses modal Rp500 juta untuk 200 hektare. Ini adalah puncak dari semua strategi yang sudah kita pelajari. Bersiaplah, karena ini akan jadi panduan paling aplikatif untuk mewujudkan mimpi besar kalian! Siap untuk level berikutnya? Mari kita *gas*!

BAB 4

JURUS PAMUNGKAS

A. Operasi 200 Hektare, Akses Modal 500 Juta.

Oke, Pejuang Pangan! Kalau di bab-bab sebelumnya kita sudah “pemanasan” dengan memahami seluk-beluk duit dan isi kepala bankir, sekarang waktunya kita masuk ke arena perang sesungguhnya! Ini adalah bab paling krusial, di mana semua teori dan tips akan kita racik jadi masterplan konkret untuk mencapai target besar kalian, yaitu akses modal 500 juta untuk menggarap 200 hektare lahan.

Ini bukan cuma angka di atas kertas, visi yang harus kalian wujudkan. Jangan pernah berpikir ini mustahil. Saya sudah melihat banyak pengusaha yang memulai dari nol, bahkan minus, tapi dengan strategi yang tepat, mereka bisa “meledak” dan jadi juragan besar. Kalian dengan kekuatan Brigade Pangan, punya potensi jauh lebih besar.

Bersiaplah, karena di bab ini, saya akan membongkar jurus-jurus pamungkas ala mantan bankir yang dijamin bikin proyek 200 hektare kalian jadi kenyataan, dan bankir *auto-acc*! Ini adalah panduan *step-by-step* paling aplikatif yang pernah kalian baca. Mari kita mulai **OPERASI 200 HEKTARE!**

Kenapa target 500 juta dan 200 hektare? Mungkin kalian mikir, "Waduh, 500 juta dan 200 hektare itu gede banget, Pak! Mimpi kali?" *Eits*, jangan salah! Ini bukan mimpi siang bolong, ini adalah target strategis yang realistis dan sangat mungkin dicapai. Kenapa angka ini?

1. Skala ekonomi

Menggarap 200 hektare itu artinya kalian bermain di liga besar. Dengan skala sebesar ini, biaya operasional per hektare akan jauh lebih efisien. Beli bibit bisa dapat diskon grosir, sewa Alsintan jadi lebih murah karena dipakai nonstop, biaya logistik lebih kecil. Bankir suka efisiensi karena itu artinya profit margin kalian akan lebih tebal!

2. Modal untuk usaha berkembang pesat

Rp 500 juta itu bukan cuma buat bibit sama pupuk. Ini duit perang untuk bikin pertanian kalian jadi pabrik uang modern! Kalian bisa investasi Modal Kerja Besar untuk memastikan operasional 200 hektare lancar jaya, dari beli bibit, pupuk, sampai upah buruh.

3. Daya tawar ke bankir

Percayalah, bankir akan lebih *respect* dan antusias melayani Brigade Pangan yang punya target 200 hektare dengan kebutuhan modal Rp 500 juta, dibanding puluhan petani kecil yang masing-masing pinjam Rp 10 juta. Kenapa? Karena potensi bisnisnya jauh lebih besar, profit bagi bank juga lebih besar. Kalian akan dianggap mitra strategis, bukan cuma nasabah biasa.

Angka Rp 500 juta untuk 200 hektare itu adalah gerbang kalian menuju kemandirian dan kekuasaan di sektor pangan. Ini modal yang cukup untuk bikin usaha kalian lompat kelas dari petani tradisional jadi "agri-pengusaha profesional".

B. Mari Kita mulai *step* demi *step*. GASS!!

Step 1: Konsolidasi dan Legalitas Brigade Pangan

Kalian sudah tahu di Bab 1, Brigade Pangan itu kartu AS kalian. Tapi kartu as ini harus punya pondasi yang kuat, legalitas yang jelas, dan struktur yang rapi. Tanpa ini, bankir akan melihat kalian sebagai “kelompok arisan”, bukan mitra bisnis. Ini langkah paling dasar tapi sering diremehkan. Bankir itu anti “abu-abu”. Mereka butuh kejelasan siapa yang bertanggung jawab, siapa yang bisa digugat kalau macet, dan apakah kalian diakui secara hukum? Tanpa legalitas yang kuat, proposal kalian sudah “cacat” dari awal.

Pastikan Brigade Pangan kalian punya identitas resmi yang diakui negara. Seperti yang sudah dijelaskan di bab sebelumnya, SK Pengukuhan adalah sim card utama kalian! SK ini menunjukkan bahwa kalian adalah kelompok tani yang diakui dan tercatat resmi di pemerintahan. Selain SK, lengkapi dengan AD/ART (Anggaran Dasar/Anggaran Rumah Tangga) yang jelas. Ini adalah “konstitusi” Brigade Pangan kalian. Di dalamnya harus jelas:

1. Visi misi kelompok. Apa tujuan besar kalian?
2. Struktur organisasi. Siapa ketua, bendahara, sekretaris, koordinator lapangan. Lengkapi juga dengan tugas dan tanggung jawab masing-masing.
3. Aturan anggota. Hak dan kewajiban anggota, mekanisme pengambilan keputusan, sanksi bagi yang tidak patuh.

4. Mekanisme keuangan. Bagaimana iuran dikelola, bagaimana profit dibagi, bagaimana dana pinjaman akan dikelola.

Tips dan Trik

Saat membuat AD/ART, jangan cuma *copy-paste*. Sesuaikan dengan karakteristik dan kebutuhan Brigade Pangan kalian. Libatkan seluruh anggota dalam proses penyusunannya biar mereka merasa memiliki. Bankir akan melihat sejauh mana komitmen anggota dari AD/ART ini.

Target 200 hektare itu *enggak* mungkin kalau lahannya masih terpisah-pisah dan tidak terdata. Ini saatnya Brigade Pangan kalian melakukan konsolidasi lahan.

1. Data lahan anggota

Catat detail setiap lahan anggota, luas, status kepemilikan lahan yang dikerjasamakan, (milik sendiri atau sewa atau tanah kas desa), jenis komoditas yang biasa ditanam, dan potensi pengembangan.

2. Perjanjian kerja sama pemanfaatan lahan

Jika ada lahan sewaan atau lahan milik petani nonanggota atau milik anggota yang dikelola secara kolektif oleh Brigade Pangan, buat surat perjanjian hitam di atas putih. Jelas siapa pemilik, berapa sewa/bagi hasil, dan berapa lama jangka waktunya. Penting! Bankir butuh kepastian hukum atas lahan yang digarap.

3. Peta konsolidasi lahan

Buat peta sederhana yang menunjukkan lokasi 200 hektare lahan yang akan kalian garap. Ini akan memudahkan bankir membayangkan skala usaha kalian.

Tips dan Trik

Bankir itu paling suka kalau ada jaminan kontrak jangka panjang atas lahan. Jika kalian menyewa lahan, usahakan perjanjian sewanya minimal sama dengan tenor pinjaman atau lebih panjang. Ini mengurangi risiko "kehilangan" lahan di tengah jalan.

Step 2: Proyeksi Bisnis "Nendang"

Ini adalah jantung kalian! Proyeksi bisnis ini bukan sekadar rencana, tapi "peta harta karun" yang akan meyakinkan bankir bahwa duit yang mereka pinjamkan akan balik berkali-kali lipat. Bankir itu detektif! Mereka akan mencari tahu seberapa realistis harta karun kalian. Kalau proyeksi kalian cuma "asal ngecap", atau terlalu indah untuk jadi kenyataan, bankir akan langsung curiga dan menganggap kalian tidak serius. Jual mimpi yang realistis, bukan fantasi! Sebelum menulis angka-angka, kalian harus paham betul pasar untuk komoditas yang akan kalian tanam.

1. Pilih komoditas unggulan

Jangan cuma ikut-ikutan. Pilih komoditas yang memang punya potensi pasar besar, harga stabil, dan cocok dengan kondisi lahan kalian (misal padi varietas unggul

tertentu, jagung hibrida, cabai, bawang merah, atau sayuran organik).

2. Riset pasar mendalam

Siapa pembeli kalian? Pedagang besar, penggilingan padi, pabrik pakan, pasar modern, UMKM pengolahan, atau mungkin langsung ke konsumen akhir? Berapa harga jual?

3. Kemitraan *offtaker*

Ini adalah kartu as kalian! Jika Brigade Pangan sudah punya MoU (*Memorandum of Understanding*) atau kontrak kerja sama tertulis dengan *offtaker* (pembeli besar/perusahaan), itu adalah jaminan paling ampuh di mata bank. Tuliskan jelas, kami telah menjalin kemitraan dengan PT. [Nama Perusahaan *Offtaker*], yang berkomitmen untuk membeli hasil panen [komoditas] kami dengan harga [sebutkan harga/formula harga] selama [jangka waktu kontrak]. Jangan lupa lampirkan *copy* kontrak. Ini bukti nyata, bukan cuma janji. Bankir akan sangat tenang kalau ada kontrak ini.

Tips dan Trik

Bankir suka kalau kalian punya diversifikasi pasar. Jangan cuma bergantung pada satu pembeli. Jelaskan strategi kalian untuk menjual hasil panen, baik ke *offtaker* utama maupun pasar alternatif jika ada masalah.

4. Rencana Anggaran Biaya (RAB)

Ini adalah daftar kebutuhan duit kalian. Jangan cuma tulis Rp500 juta tanpa rincian! Bankir butuh detail sejelas mungkin. Semakin detail, semakin kalian terlihat profesional dan tahu apa yang kalian lakukan. Buat RAB yang “menyanyi”! Artinya, setiap angka punya penjelasan.

a. Modal kerja (untuk satu siklus tanam minimal)

Contoh:

- 1) Benih/bibit unggul: jenis, jumlah, harga per kg/benih.
- 2) Pupuk (dasar, susulan): jenis, jumlah per hektare, harga per kg.
- 3) Pestisida/herbisida: jenis, jumlah, harga.
- 4) Upah tenaga kerja (tanam, rawat, panen): estimasi per hari/per hektare.
- 5) Biaya operasional Alsintan (bahan bakar, perawatan rutin): estimasi per hektare/per jam operasi.
- 6) Biaya listrik/air: jika ada.
- 7) Biaya transportasi dan logistik: dari lahan ke gudang/pasar.
- 8) Biaya pemasaran: jika ada promosi atau *branding*.

b. Pengembangan infrastruktur

Contoh:

- 1) Perbaikan saluran irigasi: estimasi biaya material dan upah.

- 2) Pembangunan/perbaikan gudang: estimasi biaya.
- c. Cadangan/tak terduga: selalu alokasikan minimal 10–15% dari total kebutuhan sebagai dana darurat. Ini menunjukkan kalian antisipatif terhadap risiko.

Tips dan Trik

Sertakan daftar harga penawaran dari *dealer* Alsintan atau supplier besar. Ini akan memvalidasi angka yang kalian tulis di RAB. Bankir suka bukti konkret!

Nah di dalam RAB tadi yang harus anda susun terdapat satu bagian yang disebut proyeksi keuangan. Ini bagian paling teknis tetapi paling penting. Proyeksi keuangan ini akan jadi ramalan pendapatan dan pengeluaran kalian ke depan.

Jangan pernah memanipulasi angka di sini! Bankir punya tim analis keuangan yang sangat jeli. Sekecil apa pun ketidaksesuaian, mereka bisa "cium bau" kebohongan. Lebih baik realistis dan sedikit konservatif daripada optimis buta. Apa saja yang harus dicantumkan dalam proyeksi ini?

1. Proyeksi laba rugi (minimal 1–2 tahun ke depan)
 - a. Hitung pendapatan dari proyeksi hasil panen (berapa ton/hektare x harga jual).
 - b. Kurangi semua biaya operasional dari RAB.
 - c. Hasilnya adalah laba bersih. Pastikan angkanya positif dan sehat!

2. Proyeksi arus kas (per bulan/per musim panen)

- a. Ini jantungnya proyeksi! Bankir paling sering lihat ini.
- b. Tunjukkan kapan uang masuk (biasanya sporadis setelah panen) dan kapan uang keluar (rutin bulanan untuk operasional, atau saat pembayaran cicilan).
- c. Pastikan saldo kas kalian selalu positif di setiap periode! Kalau ada bulan yang minus, jelaskan bagaimana kalian akan menutupinya (misal: dari dana cadangan, atau pinjaman jangka pendek).

3. Titik impas (*break even point*/BEP)

Kapan bisnis kalian mulai balik modal? Pada level produksi atau penjualan berapa kalian mulai untung? Ini menunjukkan bankir seberapa cepat investasi mereka bisa kembali.

4. Analisis Sensitivitas

- a. Ini adalah simulasi skenario terburuk. "Bagaimana jika harga jual turun 10%?" "Bagaimana jika biaya produksi naik 5%?" "Bagaimana jika panen gagal 20%?" Apakah bisnis kalian masih untung atau bisa bayar cicilan?
- b. Solusi masalah. Jelaskan strategi mitigasi kalian di setiap skenario buruk (misal: "Jika harga turun, kami akan berkoordinasi dengan *offtaker* untuk mencari solusi, atau melakukan olahan pasca panen untuk menambah nilai.").

Tips dan Trik

Gunakan *software spreadsheet* (seperti Excel atau Google Sheets) untuk membuat proyeksi ini. Rapi dan mudah diubah. Kalau kalian kesulitan, minta bantuan penyuluh atau teman yang paham keuangan. Angka-angka ini akan “berbicara” lebih keras dari janji!

Step 3: Membangun Kepercayaan Bank

Mendapatkan pinjaman bukan cuma soal proposal. Ini juga soal kepercayaan. Bankir itu manusia, mereka akan lebih nyaman memberi pinjaman ke orang yang mereka percaya.

Bankir itu seperti gebetan. Mereka butuh bukti kalau kalian bisa diandalkan dan punya masa depan cerah. Semakin banyak bukti yang kalian berikan, semakin besar kemungkinan mereka “terima cinta” kalian! Buat rekam jejak keuangan Brigade Pangan yang rapi sebagai bukti usaha anda itu ada, yaitu:

1. Pembukuan rutin. Ini sudah dibahas berulang-ulang, tapi saking pentingnya, saya ulang lagi. Catat semua pemasukan dan pengeluaran Brigade Pangan secara rutin.
2. Rekening bank kelompok yang aktif. Tunjukkan mutasi rekening kelompok selama minimal 3–6 bulan terakhir. Transaksi yang aktif dan sehat (bukan cuma masuk terus langsung habis) akan menunjukkan aktivitas bisnis yang nyata.

3. Iuran anggota. Jika ada iuran rutin dari anggota, catat dan tunjukkan bagaimana dana itu dikelola. Ini menunjukkan komitmen internal kelompok.
4. Bukti komitmen dan kapasitas anggota. Sertifikasi atau pelatihan. Lampirkan sertifikat pelatihan pertanian modern, manajemen bisnis, atau keuangan yang pernah diikuti anggota Brigade Pangan. Ini menunjukkan kalian terus belajar dan meningkatkan kapasitas.
5. Partisipasi aktif di program pemerintah. Jika Brigade Pangan aktif dalam program-program Kementerian Pertanian atau dinas pertanian (misal: *pilot project*, pendampingan), mintalah surat keterangan atau dokumentasinya. Ini menunjukkan kalian serius dan didukung oleh ekosistem pertanian.

Step 4: Presentasi "Jual Diri" ke Bank

Setelah semua berkas siap, ini saatnya kalian "beraksi" di depan bankir. Ini bukan cuma wawancara biasa, ini adalah audisi di mana kalian harus "menjual" diri, "menjual" visi, dan "menjual" potensi 200 hektare kalian!

Anggap ini sebagai presentasi bisnis paling penting dalam hidup kalian. Bankir itu audiens kalian. Kalian harus meyakinkan mereka bahwa Brigade Pangan kalian adalah "bintang" yang layak mereka biayai!

Latih presentasi rencana bisnis kalian

1. Buat poin-poin penting. Jangan baca proposal mentah-mentah. Buat rangkuman poin-poin penting dari Bab 4 ini (visi, target, RAB, proyeksi keuntungan, mitigasi risiko).
2. Gunakan visual (kalau bisa). Bawa beberapa foto cetak atau di tablet/laptop: foto lahan, foto kegiatan Brigade, foto Alsintan yang ingin dibeli, atau grafik sederhana proyeksi keuangan. Visual itu lebih 'ngena' daripada kata-kata.
3. Berlatih bicara. Berlatih di depan cermin, atau di depan anggota Brigade Pangan yang lain. Bicara jelas, percaya diri, dan antusias.
4. Siapkan jawaban untuk pertanyaan sulit. Bankir pasti akan mengajukan pertanyaan-pertanyaan jebakan untuk menguji pemahaman dan keseriusan kalian. Contoh pertanyaannya, yaitu:
 - a. "Apa yang akan terjadi kalau panen gagal total?"
 - b. "Bagaimana kalau harga tiba-tiba anjlok 30%?"
 - c. "Apa bedanya Brigade Pangan kalian dengan kelompok tani lain?"
 - d. "Kalau ada anggota yang keluar, bagaimana dampaknya ke pinjaman?"
 - e. "Bagaimana kalian memastikan disiplin anggota dalam pembayaran iuran dan kerja?"

Tips dan Trik

Jangan panik dengan pertanyaan sulit. Ini justru kesempatan kalian untuk menunjukkan bahwa kalian sudah memikirkan semua risiko dan punya solusinya. Jawab dengan tenang, logis, dan berdasarkan data/rencana yang sudah kalian buat.

Step 5: Undang Bankir untuk Kunjungan Lapangan

Ini adalah salah satu jurus paling ampuh! Setelah presentasi, tawarkan langsung “Pak/Ibu, kami sangat senang jika Bapak/Ibu bisa meluangkan waktu untuk berkunjung langsung ke lahan kami. Kami ingin menunjukkan sendiri potensi dan kesiapan kami di lapangan”.

Melihat langsung itu lebih meyakinkan daripada 1.000 kata di proposal! Saat di lapangan, jelaskan setiap detail, ini jenis tanahnya, ini sumber airnya, ini Alsintan yang kami miliki, ini lahan yang kami kerjasamakan, ini lokasi gudang, ini titik penjualan kami dan seterusnya secara detail dan lengkap. Biarkan bankir merasakan langsung semangat dan komitmen kalian. Pastikan lahan kalian rapi dan sesuai dengan apa yang kalian jelaskan di proposal. Jangan sampai bankir datang, kondisinya beda 180 derajat!

Step 6: Negosiasi dan Komitmen

Jika semua tahapan sukses, kalian akan masuk ke tahap negosiasi dan penandatanganan perjanjian kredit. Jangan buru-buru tanda tangan! Pahami syarat dan ketentuan pinjaman

1. Bunga. Pastikan bunga dan biaya lain (provisi, administrasi, asuransi) sesuai dengan yang dijanjikan.
2. Tenor (jangka waktu). Apakah sudah sesuai dengan kemampuan bayar dan siklus panen kalian?
3. Skema pembayaran. Apakah cicilan bulanan, per tiga bulanan, atau per musim panen? Pastikan sesuai dengan arus kas Brigade Pangan.
4. Agunan. Pahami aset apa yang menjadi jaminan dan bagaimana prosedurnya jika terjadi hal terburuk.
5. Kewajiban lain. Ada kewajiban pelaporan berkala? Atau ada syarat lain?

Jangan ragu negosiasi (kalian punya daya tawar!) sebagai Brigade Pangan dengan potensi 200 hektare, kalian punya daya tawar yang lebih besar dibanding petani perorangan.

1. Negosiasi bunga/biaya. Coba tanyakan apakah ada ruang negosiasi untuk bunga atau biaya provisi.
2. Penyesuaian tenor/skema pembayaran. Jika dirasa memberatkan, sampaikan keberatan dan ajukan alternatif yang lebih sesuai.

Bankir itu suka negosiasi, tapi mereka lebih suka kalau kalian tahu apa yang kalian mau dan kenapa kalian pantas mendapatkannya. Sampaikan argumen kalian dengan data dan logika. Jangan cuma minta karena kasihan.

Setelah pinjaman cair, ingat ini bukan duit hibah. Ini duit yang harus kalian kembalikan! Jadikan prioritas utama. Begitu panen, sisihkan langsung dana untuk cicilan. Jangan tunda-tunda! Kemudian sesuai kesepakatan dengan bank, berikan laporan perkembangan usaha dan keuangan secara rutin. Ini akan menjaga kepercayaan bank pada kalian.

Selamat, 500 juta di tangan. Tapi ingat, ini baru awal petualangan besar.

Kalian sudah berhasil menaklukkan bank, mendapatkan modal Rp 500 juta, dan siap menggarap 200 hektare! Ini pencapaian luar biasa. Tapi ingat, ini baru permulaan. Perjalanan masih panjang. Sekarang, tantangan sesungguhnya adalah bagaimana mengelola duit ini agar beranak pinak, bisnis kalian makin gede, dan kalian jadi Raja Pangan sesungguhnya!

Di bab terakhir, kita akan bicara tentang bagaimana mengelola duit ini biar *enggak* cepat habis, bahkan bisa menghasilkan duit lebih banyak lagi. Kita akan bahas jurus-jurus agar bisnis kalian "meledak" dan tidak cuma "hidup dari pinjaman". Siap untuk jadi juragan sukses? Mari kita tuntaskan!

BAB 5

DUIT PANEN, DUIT MELEDAK

A. **Jurus Jitu Agar Modal 500 Juta Kalian “Beranak Pinak”, bukan Sekadar Habis di Lahan!**

Selamat, Pejuang Pangan! Kalian sudah berhasil menaklukkan Bab 1 sampai 4. Otak kalian sudah terisi penuh dengan strategi duit, rahasia bankir, dan cara *ngajak* ngobrol KUR. Yang paling penting, kalian sudah punya masterplan untuk *ngegas* 200 hektare dengan modal Rp500 juta. Salut!

Tapi ingat, perjuangan belum selesai. Ini justru baru permulaan. Banyak pengusaha, termasuk petani, yang berhasil dapat modal besar, tapi sayangnya, duitnya cuma numpang lewat. Habis di operasional, *enggak* ada sisanya, bahkan seringnya malah kurang. Jangan sampai kalian jadi salah satunya!

Di bab terakhir ini, saya akan membongkar jurus-jurus pamungkas agar duit modal Rp500 juta kalian itu tidak cuma panen di lahan, tapi panen di rekening! Ini tentang bagaimana mengelola, mengembangkan, dan melipatgandakan keuntungan. Kita akan bicara tentang bagaimana menjadikan bisnis pertanian kalian sebagai mesin penghasil uang yang berkelanjutan, bukan cuma proyek musiman.

Siap untuk jadi juragan duit yang sesungguhnya? Mari kita tuntaskan!

Oke, duit Rp500 juta sudah cair, operasional 200 hektare sudah jalan, dan panen raya sudah di depan mata. Nah, saatnya duit masuk ke rekening! Ini adalah momen krusial. Banyak yang gagal di sini karena euforia panen bikin lupa diri.

Anggap duit panen itu kayak air bersih hasil irigasi yang kalian kumpulkan. Kalau wadahnya bocor, seberapa banyak pun airnya, lama-lama bakal habis juga! Kebocoran paling sering itu karena tidak ada pencatatan yang rapi dan godaan gaya hidup!

B. Pisahkan Rekening Usaha dan Pribadi, Harga Mati!

Ini sudah jadi mantra dari Bab 1, dan akan saya ulang sampai kalian hafal di luar kepala. Wajib hukumnya rekening Brigade Pangan harus terpisah 100% dari rekening pribadi Ketua, Bendahara, atau anggota lainnya. Manfaatnya kalian bisa tahu persis berapa keuntungan bersih usaha, gampang melacak arus kas, dan pastinya, bankir suka ini. Ini bukti kalian profesional.

Tips dan Trik

Buat dua rekening di bank yang sama: satu untuk operasional sehari-hari Brigade Pangan (misal: bayar pupuk, upah, bensin), satu lagi untuk tabungan keuntungan atau dana cadangan. Jangan campur aduk!

Jangan mentang-mentang sudah cair duit, terus pembukuan jadi kendur. Justru ini saatnya kalian lebih disiplin! Catat setiap transaksi (detail dan akurat). Setiap rupiah yang masuk dan keluar, catat. Dari penjualan panen per kilo, pembelian pupuk, sampai uang bensin traktor. Aplikasi keuangan sederhana di HP itu gratis dan sangat membantu.

Lakukan evaluasi rutin (minimal tiap bulan). Tiap bulan, atau setelah setiap musim panen, duduk bareng anggota inti Brigade Pangan. Lihat laporan keuangan.

1. Berapa omzet?
2. Berapa biaya?
3. Berapa profit bersih?
4. Bagaimana arus kasnya? Ada yang tersendat?

Dari laporan, kalian bisa lihat, "Kok biaya pupuk bulan ini bengkak, ya?" atau "Kenapa hasil panennya enggak sesuai target?" Ini akan membantu kalian mencari solusi dan mencegah kebocoran di masa depan. Anggap laporan keuangan itu kompas. Tanpa kompas, kalian bisa nyasar di tengah "lautan duit". Dengan kompas, kalian tahu ke mana arah kapal bisnis kalian, apakah menuju pulau harta karun atau karang berbahaya!

Duit hasil panen yang masuk itu tidak semuanya bisa kalian nikmati. Ada porsinya masing-masing. Ini jurus alokasi ala bankir:

1. Prioritas pertama bayar cicilan bank! Ini harga mati, tidak bisa ditawar. Langsung sisihkan begitu duit panen masuk. Ingat Bab 3, jangan sampai telat!

2. Dana cadangan operasional. Sisihkan untuk modal kerja siklus tanam berikutnya dan kebutuhan darurat (misal: pengendalian hama mendadak, harga pupuk naik). Idealnya, dana ini cukup untuk 1–2 siklus tanam ke depan.
3. Dana perawatan/perbaikan Alsintan. Alsintan itu investasi, dia butuh perawatan rutin dan perbaikan. Sisihkan dana khusus untuk ini. Jangan tunggu rusak baru mikir duitnya.
4. Dana pengembangan usaha/investasi. Nah, ini dia duit yang bisa kalian pakai buat “memperbesar kue”. Bisa untuk beli Alsintan baru, perluasan lahan, diversifikasi komoditas, atau bangun unit pengolahan.

Profit (bagi hasil anggota). Ini baru bagian yang bisa kalian nikmati atau bagikan ke anggota Brigade Pangan. Setelah semua pos di atas terpenuhi.

Tips dan Trik

Buat kesepakatan internal Brigade Pangan tentang persentase alokasi ini. Misalnya, 20% untuk cicilan, 40% untuk modal kerja siklus berikutnya, 15% untuk cadangan, 10% untuk pengembangan, dan 15% sisanya untuk bagi hasil. Angka ini bisa disesuaikan, tapi patuhi disiplinnya!

Setelah duit panen berhasil dikelola dan tidak bocor, sekarang saatnya “ngegas” untuk melipatgandakannya. Jangan cuma jadi petani yang “gitu-gitu aja”. Kalian itu calon

juragan agribisnis! Duit itu kayak bibit, kalau cuma disimpan di lumbung, dia *enggak* akan tumbuh. Tapi kalau kalian tanam lagi dengan strategi yang benar, dia akan beranak pinak jadi hutan raya.

C. Cara Membuat Duit “Beranak Pinak”, Seperti Apa?

Pertama, reinvestasi cerdas: tanam duit di lahan yang subur.

Reinvestasi itu menanam kembali keuntungan yang kalian dapat untuk mengembangkan usaha. Tapi bukan cuma asal tanam, harus cerdas! Jika terbukti lahan yang kalian garap produktif, gunakan sebagian keuntungan untuk menyewa atau bahkan membeli lahan tambahan. Target 200 hektare itu bisa jadi 400 hektare!

Jika Alsintan yang sekarang sudah tua atau kurang efisien, gunakan keuntungan untuk membeli yang lebih modern dan canggih. Investasi ini akan meningkatkan produktivitas dan mengurangi biaya jangka panjang.

Kedua, diversifikasi komoditas. Anti gagal panen total.

Jangan hanya fokus pada satu jenis tanaman. Kalau satu komoditas gagal panen atau harganya anjlok, kalian masih punya pendapatan dari yang lain (contoh: padi, jagung, dan kopi). Jangan cuma jual hasil panen mentah. Coba pikirkan untuk pascapanen, misal bangun gudang pendingin, *dryer* (pengering), atau mesin pengolah sederhana (misal penggilingan padi mini, pabrik keripik singkong dari singkong hasil kebun). Ini akan menambah nilai jual dan mengurangi

kerugian pascapanen. Pikirkan juga jual langsung ke pasar akhir (supermarket, hotel, restoran, atau bahkan *online*). Ini akan memangkas rantai distribusi dan keuntungan jadi lebih besar, terakhir pikirkan ide untuk mengubah hasil panen jadi produk olahan yang punya nilai jual lebih tinggi (misal dari cabai jadi sambal kemasan, dari jagung jadi keripik jagung, dari ubi jadi tepung).

Pengalaman saya, ada klien saya dulu, awalnya cuma petani singkong, tapi dia cerdas. Dengan keuntungan dari panen singkong, dia investasikan ke mesin pengolah keripik. Lalu dia *bikin* merek sendiri, pasarkan *online*. Sekarang omzetnya puluhan kali lipat dari cuma jual singkong mentah! Ini namanya duit meledak!

Ketiga, bangun dana darurat usaha. Musim paceklik atau harga anjlok, kalian tetap senyum.

Selain dana cadangan operasional, kalian juga harus punya dana darurat khusus usaha yang terpisah. Ini untuk menghadapi badai tak terduga yang sering menghantam sektor pertanian. Untuk apa dana darurat ini? Untuk “ban serep” apabila gagal panen karena bencana alam, harga komoditas tiba-tiba anjlok parah, pandemi, atau krisis ekonomi. Berapa banyak? Idealnya, dana ini cukup untuk menutupi biaya operasional minimal 3–6 bulan tanpa ada pemasukan. Simpan di rekening yang terpisah dan sulit diutak-atik.

Dana darurat ini adalah “parasut” kalian saat pesawat bisnis kalian mengalami turbulensi. Jangan pernah

menyentuhnya untuk hal-hal yang tidak darurat! Kalau enggak punya ini, dijamin kalian akan panik saat ada krisis.

Keempat, cari duit tambahan di luar lahan: strategi *side income* bisnis.

Jangan cuma terpaku pada hasil panen utama. Brigade Pangan kalian punya potensi untuk menghasilkan duit tambahan dari berbagai sumber! Alsintan yang kalian miliki bisa kalian sewakan ke petani lain di luar jam operasional Brigade Pangan. Ini jadi sumber pendapatan pasif yang lumayan! Tawarkan jasa olah lahan atau panen menggunakan Alsintan kalian ke petani sekitar yang tidak punya alat.

Jika Brigade Pangan kalian punya keahlian khusus (misal: budi daya organik, irigasi modern), kalian bisa tawarkan pelatihan atau konsultasi berbayar ke kelompok tani lain. Kalau kalian punya sisa biomassa dari panen, olah jadi pupuk organik atau kompos dan jual ke petani lain. Ini juga ramah lingkungan!

Tips dan Trik

Lihat potensi di sekitar kalian. Apa yang kalian punya yang bisa jadi duit? Manfaatkan aset dan keahlian Brigade Pangan secara maksimal!

Di era digital ini, kalian tidak cukup hanya pandai bertani. Kalian harus pandai membangun citra dan jaringan biar duit kalian makin meledak! Petani itu bukan lagi

orang yang kotor-kotoran di sawah. Kalian adalah CEO (*Chief Executive Officer*) Pangan Indonesia! Bangun citra kalian, dan tunjukkan ke dunia kalau petani itu keren dan modern. Branding Brigade Pangan kalian (*bikin* nama kalian dikenal!)

Bikin logo Brigade Pangan kalian yang modern dan mudah diingat. Nama yang keren dan punya makna. Ceritakan perjalanan Brigade Pangan kalian. Kenapa memilih bertani? Apa nilai lebihnya? Bagaimana kalian menghadapi tantangan? Orang suka cerita yang inspiratif! Gunakan Instagram, Facebook, Tiktok untuk promosi. Tunjukkan proses budi daya, Alsintan canggih, hasil panen melimpah, dan aktivitas sosial Brigade Pangan. Konten yang menarik itu bisa jadi *marketing gratis yang powerful!* Kemudian kenalkan produk dan Brigade Pangan kalian di pameran pertanian atau bazar lokal. Jalin kontak langsung dengan pembeli.

Tips dan Trik

Visual itu penting! Kalau kalian panen melimpah, foto yang bagus, buat video singkat yang menarik. Gunakan *hashtag* yang relevan. Bikin orang tertarik dengan produk dan kisah kalian!

Selain branding, bangunlah jaringan. Jaringan itu kekuatan (bukan cuma duit, tapi koneksi!). Jalin hubungan baik dengan bankir. Ini bukan cuma soal pinjaman. Bankir bisa jadi koneksi kalian ke pembeli, ke program pemerintah, atau bahkan ke investor. Aktif di komunitas

petani/pengusaha, ikut forum diskusi, seminar, atau asosiasi. Kalian bisa belajar dari yang lain, berbagi pengalaman, dan menemukan peluang baru. Jalin kemitraan dengan pemerintah/akademisi, dinas pertanian, Kementerian Pertanian, universitas (fakultas pertanian). Mereka punya banyak program, riset, dan *insight* yang bisa kalian manfaatkan. Perluas jaringan *offtaker*/pembeli. Jangan hanya punya satu pembeli. Cari beberapa pembeli potensial untuk mengurangi risiko. Jaringan itu seperti pupuk, semakin banyak kalian punya "pupuk" koneksi, semakin subur bisnis kalian. Banyak peluang yang datang bukan dari iklan, tapi dari rekomendasi atau kenalan!

D. Penyebab Kehancuran

Meskipun semua tips sudah saya berikan, ada satu hal lagi yang sering jadi penyebab kehancuran, yaitu keserakahan dan kelalaian. Duit itu seperti api. Kalau kalian bisa mengendalikannya, dia bisa jadi penerang dan penghangat. Tapi kalau tidak, dia bisa membakar habis semua yang kalian miliki.

Pertama: hindari godaan instant kaya atau investasi bodong

Banyak yang setelah dapat modal besar, langsung tergoda tawaran investasi bodong yang janji untung besar dalam waktu singkat. Ciri-ciri investasi bodong yaitu janji keuntungan di luar nalar, tidak jelas bisnisnya, tidak ada izin dari OJK (Otoritas Jasa Keuangan). Dampaknya duit kalian bisa habis tak bersisa, bahkan lebih parah dari gagal panen.

Selalu cek legalitas investasi ke OJK atau lembaga terkait. Jika terdengar terlalu bagus untuk jadi kenyataan, kemungkinan besar itu penipuan! Fokus pada bisnis inti kalian yang sudah jelas dan kalian kuasai.

Kedua: jangan terlalu cepat hedon

Begitu duit panen melimpah, ada godaan untuk langsung beli mobil mewah, ganti motor, atau liburan ke luar negeri. Boleh saja, tapi ingat porsinya! Prioritaskan bisnis. Duit itu harus berputar di bisnis dulu untuk melipatgandakan keuntungan. Boleh *self-reward* kecil, tapi jangan sampai mengganggu arus kas dan dana pengembangan usaha.

Ketiga: jaga kekompakan Brigade Pangan

Seringkali, masalah internal di kelompok Brigade Pangan bisa jadi penghancur. Konflik soal pembagian keuntungan, kecurangan, atau kurangnya transparansi. Semua anggota harus tahu bagaimana duit masuk dan keluar. Jika ada masalah, diskusikan secara terbuka dan cari solusi bersama. Komitmen pada aturan main yang sudah disepakati bersama. Banyak kelompok yang hancur bukan karena masalah pasar atau modal, tapi karena masalah internal. Jaga kekompakan, karena itu modal sosial yang paling berharga!

BAB 6

PENUTUP

Selamat! Kalian sudah sampai di akhir perjalanan buku ini. Kalian sudah dibekali semua jurus dan rahasia, dari mulai memahami duit, menaklukkan bankir, menguasai KUR, menyusun masterplan Rp500 juta, hingga jurus melipatgandakan keuntungan.

Ingat, ilmu ini tidak akan berguna jika tidak kalian praktikkan. Mulai dari yang kecil, rapikan pembukuan kalian, buat rekening terpisah, buat RAB dan proyeksi yang realistis. Lalu, ajukan KUR dengan percaya diri, dan kelola setiap rupiah dengan bijak.

Kalian, para anggota Brigade Pangan adalah tulang punggung ketahanan pangan bangsa. Kalian adalah pahlawan yang tidak hanya bekerja di lahan, tetapi juga berpikir strategis dan mengelola keuangan dengan cerdas. Sudah waktunya kalian tidak hanya panen hasil bumi, tetapi juga panen duit melimpah ruah.

Saya percaya pada kalian. Sekarang, saatnya bergerak. Go go go, Pejuang Pangan! Tunjukkan pada dunia bahwa petani milenial itu bukan cuma keren, tapi juga kaya raya dan powerful!

SUPLEMEN – SATU
KUPAS TUNTAS ATURAN MODAL USAHA
UNTUK GENERASI BRIGADE PANGAN

Halo Brigade Pangan! Kali ini kita bakal membongkar habis dokumen sakti yang jadi *game changer* di dunia permodalan UMKM. Anggap ini sebagai *workshop* eksklusif, di mana kita bedah setiap detail KUR Khusus (Klaster) ini, mulai dari filosofi, syarat administrasi yang kadang bikin pusing, sampai peran krusial *offtaker* dan mekanisme tanggung renteng yang jadi ciri khasnya. Kalau sudah paham, *ngajuin* modal usaha Rp500 Juta itu bukan lagi mimpi, tapi *plan* yang realistis!

1. *Mindset Shift*: Kenapa ada KUR khusus?

Sebelum masuk ke angka dan pasal, kita harus paham dulu kenapa aturan ini lahir. Pemerintah sadar, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) itu tulang punggung ekonomi. Tapi, ada masalah klasik yaitu akses permodalan. Apalagi di sektor seperti pertanian, perikanan, atau industri pengolahan, yang *nature*-nya lebih efisien kalau dikerjakan bareng-bareng dalam klaster atau kelompok. KUR Khusus ini diciptakan untuk menjawab kebutuhan itu. Ini adalah skema pembiayaan yang diberikan kepada kelompok usaha (seperti Brigade Pangan) yang dikelola dalam bentuk klaster dan wajib bekerja sama dengan mitra usaha berupa *offtaker*.

Apa tujuan utamanya?

1. Meningkatkan kapasitas daya saing UMKM;
2. Mendukung penyerapan tenaga kerja;
3. Meningkatkan produktivitas usaha; dan
4. Mendukung ketahanan pangan nasional (cocok banget buat Brigade Pangan).

Singkatnya: Ini adalah *booster* modal yang didesain untuk tim solid yang punya pasar yang jelas.

2. KUR Khusus *Highlights*: Angkanya bikin ngiler

Sekarang, kita bicara hal yang paling menarik, limit pinjaman dan bunga serta tenor. KUR Khusus ini punya plafon paling banyak, yaitu sebesar Rp500.000.000,00. Plafon ini diberikan kepada kelompok usaha atau individu/perseorangan anggota kelompok usaha. Jadi, mau pinjam atas nama kelompok atau individu, jalurnya tetap sama, dan limitnya gede. Suku bunga KUR Khusus ditetapkan sebesar 6% efektif per tahun. Ini adalah bunga bersubsidi yang jauh lebih rendah dari bunga pinjaman komersial biasa.

Tenor dan *grace period* tetap fleksibel. Ini penting, terutama untuk bisnis yang punya siklus produksi. Modal Kerja (KMK): paling lama 4 tahun. Investasi (KI): paling lama 5 tahun dan ada *grace period*. Ya, kita bisa dapat masa tenggang pembayaran yang disesuaikan dengan siklus usaha kita. Ini ditentukan berdasarkan penilaian oleh Penyalur KUR (bank). Contoh: kalau tanam padi 3-4 bulan, *grace period* kita bisa sampai panen.

Selain itu, ada juga tambahan waktu atau istilahnya perpanjangan (suplesi/restrukturisasi) kalau ada kendala, tenormu bisa diperpanjang. KMK diperpanjang menjadi paling lama 5 tahun. KI diperpanjang menjadi paling lama 7 tahun. Semua ini dihitung sejak tanggal perjanjian awal. Sedangkan skema pembayaran tetap mudah. Angsuran bisa dilakukan secara berkala dan/atau sekaligus saat jatuh tempo (pembayaran *yarnen*), sesuai kesepakatan dengan bank, yang penting sesuai dengan skema pembiayaan kita.

3. *The Group Rule*: Syarat wajib Brigade Pangan

Brigade Pangan sebagai kelompok usaha punya tanggung jawab lebih besar dibanding pinjaman perorangan. Ini dia aturan mainnya:

a. Kriteria Anggota Kelompok

- 1) Setiap anggota wajib memiliki usaha yang produktif dan layak. Ini syarat minimal.

- 2) Untuk anggota pemula: kalau ada anggota yang baru gabung atau baru mulai usaha, mereka harus memiliki surat rekomendasi dari ketua kelompok usaha.

Ini menunjukkan kalau kelompok berani jadi penjamin moral dan siap membimbing si pemula.

b. Persyaratan Kelompok

Ini adalah *checklist* administrasi yang tidak boleh terlewat:

- 1) Wajib kerja sama *offtaker*: Harus ada perjanjian kerja sama formal dengan mitra usaha berupa *offtaker*. Tujuannya jelas, untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha anggotanya.
- 2) Legalitas kelompok: Harus punya surat keterangan kelompok usaha atau validasi yang diterbitkan oleh dinas/instansi terkait atau oleh *offtaker* itu sendiri.
- 3) Terdaftar di SIKP: Kelompok dan semua anggota wajib terdaftar dalam SIKP (Sistem Informasi Kredit Program). Ini adalah *database* resmi KUR.
- 4) Pengajuan: Permohonan kredit diajukan melalui ketua kelompok usaha.
- 5) Perjanjian kredit (akad): Perjanjian kredit minimal dilakukan oleh ketua dan satu anggota/pengurus kelompok usaha bersama dengan penyalur KUR (bank).

c. Tanggung Renteng (mekanisme patungan risiko)
Ini adalah inti dari pinjaman kluster, solidaritas dalam risiko.

- 1) Agunan tambahan kolektif: Kalau penyalur KUR menilai pengajuan kita butuh agunan tambahan (biasanya plafon di atas Rp100 Juta), kelompok bisa memberikan agunan tambahan kolektif. Sumbernya bisa dari aset kelompok usaha itu sendiri atau aset sebagian anggota yang sudah disepakati untuk dipertanggungjawabkan.
- 2) Kegagalan bayar: Kalau ada anggota yang gagal bayar angsuran, ketua kelompok usaha wajib mengoordinasikan pelaksanaan mekanisme tanggung renteng antaranggota kelompok usaha.

Ini adalah pengaman bagi bank dan juga pengingat bahwa di kelompok, kita maju bareng, susah juga bareng.

4. *The Offtaker*: Syarat mitra usaha yang modern

Peran *offtaker* di KUR Khusus ini sangat krusial. Mereka bukan cuma pembeli, tapi penjamin dan mitra teknologi.

a. Persyaratan Dasar *Offtaker*

- 1) Berbadan hukum dan berizin: wajib berbadan hukum dan punya perizinan berusaha yang sah serta masih berlaku.
- 2) Relevan: Bergerak di bidang usaha yang relevan dengan usaha Brigade Pangan.
- 3) Terintegrasi SIKP: Harus memiliki sistem elektronik yang terintegrasi dengan SIKP.

b. *Closed-Loop System*: Teknologi Kunci Jaminan

Ini adalah poin paling modern dari peraturan ini. *Offtaker* harus punya sistem yang terintegrasi secara *closed loop* dengan sistem bank penyalur KUR. Apa saja fitur wajibnya?

- 1) Pemantauan *real-time*: Sistem harus bisa memantau aliran dana secara *real-time* antara *offtaker*, penerima KUR, dan penyalur KUR (bank).
- 2) Validasi otomatis: sistem harus melakukan validasi otomatis terhadap transaksi pembayaran hasil produksi atau pembelian barang/jasa dari Brigade Pangan.
- 3) *Tagging* dana penjualan: Bank bisa menerapkan *tagging* (penandaan) atas dana hasil penjualan yang dibayarkan *offtaker*, sehingga bank bisa mengidentifikasi dana tersebut.

- 4) Kepastian pelunasan: Fitur paling penting adalah kepastian pelunasan pembiayaan dari pendapatan yang kita terima, melalui sistem pembayaran dari *offtaker*.

Kenapa ini penting? Karena dengan sistem *closed-loop*, *offtaker* secara efektif bertindak sebagai Avalis (penjamin). Di skema relaksasi KUR, pengecualian agunan tambahan (untuk plafon di atas 100 Juta) bisa diberikan, sepanjang *offtaker* bertindak sebagai avalis. Artinya, bank percaya *offtaker* akan menalangi/ menjamin pelunasan kalau terjadi gagal bayar.

5. Background Check: SLIK dan batasan kredit

Meskipun pinjaman kelompok, kita sebagai individu anggota tetap di-*audit* secara ketat.

a. Kewajiban Cek SLIK dan Batasan Kredit Komersial

- 1) SLIK: Penyalur KUR akan memeriksa riwayat kredit setiap anggota melalui Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK). Status kredit kita harus lancar (kolektibilitas 1).
- 2) Batasan kredit komersial: Calon penerima KUR Khusus (termasuk kita di Brigade Pangan) belum pernah menerima kredit/pembiayaan komersial. Tapi ada pengecualian yang masih diperbolehkan yang harus kita tahu

- a) Kredit/pembiayaan konsumsi untuk keperluan rumah tangga.
 - b) Kredit/pembiayaan skema ultra mikro atau sejenisnya dengan plafon maksimal 20 Juta.
 - c) Pinjaman dari perusahaan layanan pendanaan berbasis teknologi informasi (*fintech*) atau perusahaan pembiayaan berbasis digital.
 - d) Kredit/pembiayaan konsumsi (maksimal 500 juta) yang di SLIK dinyatakan sebagai kredit produktif. Pastikan punya bukti perjanjiannya.
- 3) Boleh punya kredit lain (bersamaan)
Kabar baiknya: Kita boleh sedang menerima kredit lain secara bersamaan, asalkan kolektibilitasnya lancar. Apa saja yang dibolehkan?
- a) KUR pada penyalur KUR yang sama;
 - b) Kredit Kepemilikan Rumah (KPR);
 - c) Kredit atau *leasing* kendaraan bermotor roda dua untuk tujuan produktif;
 - d) Kredit dengan jaminan surat keputusan pensiun;
 - e) Kartu kredit;
 - f) Kredit resi gudang; dan

g) Kredit konsumsi untuk keperluan rumah tangga.

Intinya: Bank melihat kemampuan bayar kita secara objektif. Selama kita disiplin bayar utang, kita *eligible*!

b. Kewajiban Lain

1) Wajib NPWP: Kalau plafon pinjaman di atas 50 juta, anggota wajib punya Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).

2) Wajib BPJS Ketenagakerjaan: Kalau plafon pinjaman di atas 100 juta, anggota wajib ikut program BPJS Ketenagakerjaan.

6. ***The Lifesaver*: Relaksasi dan pengecualian khusus**

Peraturan yang ada memberikan *privilege* atau relaksasi (pengecualian) untuk KUR Khusus, khususnya di sektor pertanian. Ini penting banget buat Brigade Pangan.

a. Relaksasi agunan tambahan

Pengecualian agunan tambahan (untuk pinjaman di atas 100 juta) bisa diberikan kepada calon penerima KUR Khusus di sektor pertanian. Syaratnya: *offtaker* harus bertindak sebagai avalis (penjamin). Ini menguatkan poin bahwa *offtaker* di KUR Khusus adalah jaminan utama.

b. Relaksasi masa usaha

Normalnya, usaha harus sudah berjalan minimal 6 bulan. Relaksasi pengecualian masa usaha minimal 6 bulan ini bisa diberikan kepada calon penerima KUR Khusus di sektor pertanian. Syaratnya: *offtaker* harus menyediakan pendampingan. Artinya, kalau usahamu baru banget tapi didampingi *offtaker* yang kredibel, kamu tetap bisa pinjam!

7. Peran Pemerintah Daerah: Bukan cuma fotokopi

Pemerintah daerah (pemda) dan kementerian/lembaga teknis juga punya peran penting dalam keberhasilan KUR Khusus ini (disebut sebagai pembinaan teknis).

- a. Pemda (provinsi/kabupaten/kota) bisa mengunggah data calon Penerima KUR potensial ke dalam SIKP dan mengalokasikan anggaran untuk pengembangan dan pendampingan usaha Penerima KUR di wilayahnya serta memberikan validasi terhadap pembentukan Kelompok Usaha untuk keperluan persyaratan mengakses KUR. Ini adalah peran Pemda yang penting, yaitu memuluskan legalitas Brigade Pangan.
- b. Kementerian/Lembaga Teknis (Contohnya Kementerian Pertanian untuk Brigade Pangan) dapat menetapkan kebijakan dan prioritas bidang usaha yang akan menerima KUR, melakukan pembinaan dan pendampingan usaha,

serta memfasilitasi hubungan antara Brigade Pangan (debitur) dengan pihak lain (seperti *offtaker*) untuk kelancaran usaha.

8. *Final Thoughts* (Epilog): KUR khusus sebagai masa depan

KUR Khusus adalah skema yang paling ideal dan paling dipermudah untuk kelompok usaha yang solid seperti Brigade Pangan. Ini bukan sekadar pinjaman biasa; ini adalah paket komplit yang mewajibkan kita untuk:

- a. Berorganisasi dengan kuat (mematuhi mekanisme tanggung renteng);
- b. Berbisnis dengan cerdas (mengikat *offtaker* untuk kepastian pasar); dan
- c. Berinvestasi secara serius (plafon besar sampai 500 juta rupiah, wajib BPJS untuk pinjaman di atas 100 juta rupiah).

Jangan takut dengan kerumitan administrasinya. Pahami bahwa setiap syarat (mulai dari SIKP, SLIK, hingga *closed-loop system oftaker*) adalah benteng yang dibangun agar pinjaman ini sehat, sukses, dan tidak macet. Karena kalau klaster kita berhasil, itu berarti seluruh sektor yang kita geluti di Brigade Pangan ikut naik kelas.

Ayo, segera koordinasikan ini dengan ketua kelompok, rapikan administrasi, dan pastikan *offtaker*

kalian sudah siap berintegrasi secara digital. *Next Level* usaha kita sudah di depan mata.

SUPLEMEN – DUA

Jurus Nabung Biaya Penyusutan

Halo, Pejuang Pangan yang sudah mulai naik kelas! Gimana kabar Alsintan kalian? Apakah traktornya masih *ngacir*, *combine harvester*-nya masih mulus, atau *rice transplanter*-nya masih presisi? Saya harap begitu! Tapi, ada satu rahasia lagi yang harus kalian tahu, jurus yang sering dilupakan banyak pengusaha (termasuk saya dulu waktu masih *culun*) pentingnya menabung biaya penyusutan!

Mungkin kalian mikir, "Waduh, Pak, sudah untung bisa bayar cicilan KUR, kok disuruh nabung lagi? Kan duitnya dipakai buat muter modal terus!" *Eits, stop dulu pemikiran itu!* Ini bukan cuma soal nabung biasa, ini adalah jurus anti-bangkrut yang akan menyelamatkan kalian dari kejutan pahit di masa depan. Anggap saja ini asuransi paling ampuh buat Alsintan kalian, tapi kalian sendiri yang jadi agen asuransinya.

Kenapa ini penting? Karena Alsintan itu seperti manusia. Dia punya umur produktif. Traktor sehebat apa pun, *combine harvester* secanggih apa pun, pasti akan rusak, aus, atau ketinggalan zaman suatu saat nanti. Dan ketika itu terjadi, biayanya tidak sedikit! Kalau kalian tidak punya dana cadangan untuk membeli Alsintan pengganti, bisa-bisa bisnis kalian macet total, lumpuh, bahkan gulung tikar.

Duit yang kalian dapat dari hasil panen itu bukan cuma untuk hidup hari ini, tapi juga untuk memastikan bisnis kalian bisa *survive* dan terus “beranak pinak” sampai cucu kalian nanti! Biaya penyusutan itu adalah “celengan masa depan” Alsintan kalian. Jangan sampai duitnya bocor ke hal lain, nanti kalian nangis darah pas mesin ngadat.

Mari kita bedah habis kenapa jurus ini krusial dan bagaimana cara mempraktikkannya.

Apa Itu Biaya Penyusutan?

Oke, mungkin kalian sering dengar istilah “depresiasi” atau “penyusutan” di laporan keuangan. Kalau kalian bukan anak akuntansi, mungkin mikirnya itu cuma angka-angka ribet buat laporan pajak. *Salah besar!*

Penyusutan itu adalah “biaya tersembunyi” dari penggunaan aset kalian (seperti Alsintan) yang nilainya terus berkurang seiring waktu karena dipakai, aus, atau karena ada teknologi baru yang lebih canggih. Nah, kalian harus nabung biaya tersembunyi ini tiap periode, biar nanti pas Alsintan kalian “mati”, kalian sudah punya duit buat beli yang baru!

Bayangkan kalian beli traktor 200 juta rupiah. Kalian pakai tiap hari, tiap musim. Lama-lama bannya tipis, mesinnya mulai *ngos-ngosan*, dan bodinya baret-baret. Setelah 10 tahun, traktor itu mungkin cuma laku 20 juta rupiah (kalau laku!). Nah, 180 juta rupiah yang hilang itu (200 juta rupiah dikurangi 20 juta rupiah) adalah penyusutan nilai traktor kalian selama 10 tahun.

Banyak pengusaha pemula yang cuma lihat *cash flow* harian. Duit masuk, langsung bayar operasional, sisanya dianggap profit dan dipakai. Mereka lupa kalau Alsintan itu punya "umur". Kalau kalian enggak nyisihin duit buat ganti, sama saja kalian lagi gali lubang sendiri buat masa depan bisnis!

Kenapa Penyusutan Itu Penting Setara dengan Cicilan Bank?

Kalian mungkin mikir, "Kan Alsintan sudah dibeli pakai duit KUR, nanti kalau rusak kan pinjam lagi!" *Eits, jangan gitu!* Itu namanya gali lobang tutup lobang, dan bankir tidak suka pola pikir ini. Kalian harus mandiri dan visioner. Kalau Alsintan kalian rusak di tengah musim tanam dan kalian enggak punya duit buat beli baru, apa yang terjadi? Proyek 200 hektare kalian bisa mandek total! Kerugiannya bisa miliaran rupiah. Menabung penyusutan memastikan kalian punya tabungan darurat khusus untuk regenerasi aset penting ini.

Selain itu menabung penyusutan meningkatkan efisiensi dan produktivitas. Alsintan baru atau yang kondisinya prima itu lebih efisien dan produktif. Kalau Alsintan kalian sudah tua dan sering rusak, biaya perawatannya mahal, kerjaan jadi lambat, dan panen bisa tertunda. Dengan menabung penyusutan, kalian bisa *upgrade* Alsintan tepat waktu, menjaga efisiensi tetap tinggi.

Efek selanjutnya dari menabung penyusutan adalah menjaga kesehatan laporan keuangan di mata bankir.

Perusahaan yang disiplin mencatat dan menyisihkan biaya penyusutan terlihat lebih sehat dan profesional. Mereka melihat kalian punya perencanaan jangka panjang. Ini bisa jadi nilai tambah saat kalian mengajukan pinjaman berikutnya (misal, untuk perluasan lahan atau diversifikasi).

Keempat, menabung penyusutan berguna untuk menghindari utang baru yang tidak perlu. Kalau kalian sudah punya celengan penyusutan, kalian tidak perlu utang lagi ke bank atau pinjol (pinjaman *online*) dengan bunga tinggi hanya untuk membeli Alsintan pengganti. Kalian jadi mandiri secara finansial.

Cara Menghitung dan Menabung Biaya Penyusutan.

Oke, sudah paham kan betapa krusialnya ini? Sekarang, bagaimana cara menghitungnya dan yang lebih penting, bagaimana cara menabungnya agar benar-benar jadi celengan? Ada beberapa metode menghitung penyusutan. Kita pakai yang paling gampang dan umum saja, yaitu Metode Garis Lurus.

Rumusnya:

Biaya penyusutan per tahun =

$$\frac{\text{Harga Pemerolehan} - \text{Nilai Residu}}{\text{Umur Ekonomis}}$$

Mari kita bedah satu per satu!

1. Harga perolehan aset: Harga beli Alsintan kalian, termasuk biaya kirim, pemasangan, dan semua biaya yang bikin Alsintan itu siap pakai. (Misal traktor Rp200 juta).
2. Nilai sisa (residu): Perkiraan harga jual Alsintan kalian di akhir umur ekonomisnya. Atau, kalau kalian mikir tidak akan laku, anggap saja 0 rupiah. (Misal setelah 10 tahun, traktor ini laku 20 juta rupiah).
3. Umur ekonomis: Perkiraan berapa lama Alsintan itu bisa beroperasi secara produktif di bisnis kalian. Setiap jenis Alsintan punya umur ekonomis yang berbeda. Ini bisa kalian tanyakan ke dealer, atau cari tahu dari pengalaman petani lain. (Misal traktor roda 4 mungkin 5 tahun, *combine harvester* 5 tahun, pompa air 5 tahun).

Contoh kasus gampang (pakai traktor yang kalian beli dengan KUR 200 juta rupiah):

- Harga traktor = Rp200.000.000,00
- Nilai sisa = Rp20.000.000,00 (perkiraan laku dijual bekas setelah 5 tahun)

- Umur ekonomis = 5 tahun

Maka, biaya penyusutan per tahun traktor:

$$= (\text{Rp}200.000.000,00 - \text{Rp}20.000.000,00) : 5 \text{ tahun}$$

$$= \text{Rp}180.000.000,00 : 5 \text{ tahun}$$

$$= \text{Rp}36.000.000,00 \text{ per tahun}$$

Artinya, setiap tahun, nilai traktor kalian berkurang 36 juta rupiah. Nah, duit 36 juta rupiah ini harus kalian sisihkan dan tabung!

Bagaimana dengan Alsintan lain?

Kalau punya *combine harvester* 500 juta rupiah, umur 5 tahun, nilai sisa 50 juta rupiah.

Penyusutan per tahun = (500 juta rupiah – 50 juta rupiah) / 5 tahun = Rp90 juta per tahun.

Kalau punya *rice transplanter* Rp50 juta, umur 5 tahun, nilai sisa 5 juta rupiah. Penyusutan per tahun = (50 juta – 5 juta) / 5 tahun = Rp9 juta.

Total biaya penyusutan yang harus ditabung Brigade Pangan per tahun:

- Traktor: Rp36.000.000,00
- *Combine harvester*: Rp90.000.000,00
- *Rice transplanter*: Rp9.000.000,00
- Total yang harus ditabung per tahun = Rp135.000.000,00

Angka Rp135 juta per tahun ini bukan duit yang kalian bayar ke siapa-siapa, tapi duit yang wajib kalian sisihkan dari keuntungan Brigade Pangan dan dimasukkan ke rekening khusus "Tabungan Alsintan Masa Depan".

Cara Menabungnya Bagaimana? *Bikin* Celengan Khusus Alsintan!

Setelah tahu berapa yang harus ditabung, sekarang bagaimana cara menabungnya?

1. Anggap ini biaya rutin. Pada laporan keuangan sederhana Brigade Pangan, masukkan biaya penyusutan ini sebagai salah satu biaya operasional bulanan atau biaya setelah panen. Jangan pernah menganggap ini opsional! Ini sama wajibnya dengan biaya pupuk atau upah buruh.
2. Buka rekening tabungan khusus. Buka satu rekening tabungan terpisah atas nama Brigade Pangan kalian, beri nama misalnya "Rekening Dana Peremajaan Alsintan" atau "Tabungan *Upgrade* Mesin Panen".
3. Transfer rutin. Setiap bulan, atau setiap kali panen dan duit masuk, langsung transfer sebagian keuntungan kalian ke rekening tabungan Alsintan ini. Kalau totalnya Rp135.000.000,00 per tahun, berarti per bulan kalian harus sisihkan sekitar Rp11.250.000,00. Kalau kalian panen 2 kali setahun, berarti setiap panen kalian harus sisihkan sekitar Rp67.500.000,00.

4. Disiplin adalah kunci. Jangan pernah utak-atik duit di rekening ini kecuali untuk tujuan perbaikan besar atau pembelian Alsintan baru! Anggap saja duit ini tidak ada sampai saatnya dibutuhkan.

Godaan untuk memakai duit celengan ini pasti besar. “Ah, mumpung ada duit, buat beli motor baru dulu *deh*, Alsintan kan masih bisa dipakai”. Stop! Itu awal kehancuran. Fokus pada tujuan jangka panjang!

Menabung biaya penyusutan ini bukan hanya soal menghindari bangkrut. Ini adalah bagian dari strategi investasi jangka panjang Brigade Pangan kalian! Dengan punya tabungan penyusutan, kalian bisa lebih fleksibel dalam memutuskan kapan harus mengganti atau *upgrade* Alsintan.

Jangan tunggu sampai Alsintan kalian mati di tengah sawah saat musim panen! Dengan dana yang cukup, kalian bisa menggantinya sebelum dia benar-benar rusak parah. Ini akan menghindari kerugian besar akibat penundaan panen.

Mungkin Alsintan kalian belum rusak, tapi muncul teknologi baru yang jauh lebih hemat bahan bakar atau lebih cepat kerjanya. Dengan tabungan penyusutan, kalian bisa *upgrade* dan meningkatkan efisiensi bisnis kalian. Ini namanya investasi cerdas!

Kalian sudah tahu umur ekonomisnya. Jadi, saat mendekati akhir umur ekonomis, kalian sudah siap dengan dana penuh untuk membeli yang baru.

Tips dan Trik

Buat daftar semua Alsintan yang kalian miliki, catat tanggal beli, harga, dan perkiraan umur ekonomisnya. Jadikan ini 'daftar ulang tahun' Alsintan kalian. Jadi kalian tahu kapan harus mulai mempersiapkan penggantinya.

Contoh Brigade Pangan antibangkut

Bayangkan Brigade Pangan “maju bersama”. Mereka punya traktor, *combine harvester*, dan *rice transplanter*. Mereka disiplin mencatat dan menyisihkan biaya penyusutan seperti perhitungan di atas, yaitu sekitar Rp65 juta per tahun. Mereka simpan di rekening terpisah.

Setelah 5 tahun, mereka sudah punya dana sekitar Rp325 juta (Rp65 juta x 5 tahun) di rekening tabungan Alsintan. Tiba-tiba, *combine harvester* mereka (yang umurnya 7 tahun) mulai sering rusak dan biaya perbaikannya mahal. Mereka melihat ada model baru yang 20% lebih hemat bahan bakar.

Dengan dana Rp325 juta di tangan, mereka bisa:

1. Jual *combine harvester* lama (misal laku Rp30 juta).
2. Total dana di tangan = Rp325 juta + Rp30 juta = Rp355 juta.
3. Beli *combine harvester* baru yang harganya Rp380 juta.

Mereka hanya perlu menambah sedikit dari dana operasional atau mengajukan KUR lagi untuk sisanya yang kecil. Dampaknya bisnis mereka tidak pernah terganggu. Mereka selalu punya Alsintan yang prima, produktivitas tinggi, dan tidak perlu panik mencari pinjaman besar saat mesin rusak. Bankir melihat mereka sebagai contoh sukses dan mitra yang sangat bisa diandalkan. Ini namanya rencana jangka panjang yang matang!

Biaya Penyusutan untuk Aset Selain Alsintan

Konsep biaya penyusutan ini tidak hanya berlaku untuk Alsintan. Kalian juga harus memikirkan untuk aset lain yang punya umur ekonomis terbatas, misal bangunan: gudang penyimpanan, kantor Brigade Pangan, atau fasilitas pascapanen. Aset lain juga bisa mengalami penyusutan, seperti kendaraan (mobil *pick-up* atau truk pengangkut hasil panen) atau peralatan lain (pompa air, alat semprot, alat pengering, dll).

Meskipun nilai penyusutan mereka mungkin tidak sebesar Alsintan utama, harus dihitung dan disisihkan. Sedikit demi sedikit, lama-lama jadi bukit!

Memasukkan semua biaya penyusutan ini ke dalam perhitungan biaya operasional kalian akan membuat harga pokok produksi (HPP) kalian lebih akurat. Jadi, saat kalian menentukan harga jual produk, kalian sudah memperhitungkan semua biaya, termasuk biaya tersembunyi ini. Ini strategi jitu agar kalian tidak rugi di kemudian hari!

Saya tahu, kadang menabung itu berat. Apalagi kalau duitnya sudah terlihat di depan mata. Tapi ingat, ini bukan cuma untuk kalian, tapi untuk kelangsungan hidup Brigade Pangan kalian dan masa depan pangan Indonesia!

1. Jadikan prioritas

Sama seperti bayar cicilan KUR, anggap menyisihkan dana penyusutan itu adalah pos wajib yang tidak bisa diganggu gugat.

2. Otomatisasi

Atur transfer otomatis dari rekening operasional ke rekening tabungan Alsintan setiap bulan atau setiap habis panen. Biar kalian tidak tergoda untuk memakainya.

3. Visualisasi tujuan

Tempel gambar Alsintan impian kalian di dinding kantor Brigade Pangan. Ingat, setiap rupiah yang kalian tabung itu membawa kalian selangkah lebih dekat ke sana!

4. Edukasi anggota

Libatkan semua anggota Brigade Pangan untuk memahami pentingnya ini. Jelaskan manfaatnya bagi masa depan mereka semua. Kalau semua paham, pasti lebih solid.

Nah, meskipun sudah ada tips dan trik, godaan untuk tidak menabung penyusutan atau memakai duitnya untuk hal lain itu sangat besar. Hati-hati dengan “jebakan batman” ini!

Jebakan 1: "Ah, masih baru, nanti saja nabungnya."

- Cerita: Alsintan dimiliki, masih mulus, masih garansi. Mikirnya, "Nabung penyusutan? Nanti aja deh, sekarang duitnya buat muter modal dulu, atau buat beli kebutuhan lain".
- Bahayanya: Ini adalah pemikiran yang paling fatal! Justru saat Alsintan masih baru dan menghasilkan duit paling banyak, di situlah kalian harus mulai menabung. Kalau kalian menunda, kebiasaan itu tidak akan terbentuk, dan saat Alsintan mulai rewel di tahun ke-3 atau ke-4, kalian akan panik karena tidak punya dana.
- Peringatan: Mulai menabung biaya penyusutan sejak hari pertama Alsintan itu tiba di lahan kalian! Ini bukan pilihan, ini kewajiban!

Jebakan 2: "Duitnya dipakai dulu buat kebutuhan mendesak lain."

- Cerita: Ada kebutuhan mendesak di luar rencana (misal: ada anggota sakit, biaya sekolah anak, atau biaya renovasi rumah). Kalian lihat rekening tabungan Alsintan ada banyak duit, lalu tergoda untuk memakainya.
- Bahayanya: Ini sama saja kalian "mencuri" dari masa depan bisnis kalian sendiri. Kebutuhan mendesak pribadi seharusnya dari dana darurat pribadi atau pos keuntungan pribadi, bukan dari dana usaha yang sudah dialokasikan.

- Peringatan: Dana penyusutan itu keramat! Jangan pernah menyentuhnya untuk kebutuhan yang tidak berkaitan langsung dengan penggantian atau perbaikan besar Alsintan! Anggap saja duit itu tidak ada sampai saatnya tiba! Jika memang darurat banget, buat perjanjian internal untuk mengganti secepat mungkin.

Jebakan 3: "Mumpung untung besar, duitnya dihabiskan dulu"

- Cerita: Panen raya sukses besar, harga jual melambung. Keuntungan berlipat ganda. Kalian merasa kaya mendadak dan ingin segera menikmati hasilnya (beli motor baru, renovasi rumah, jalan-jalan). Lupa kalau ada pos penyusutan yang harus dipenuhi.
- Bahayanya: Euforia bisa membutakan. Ketika panen tidak sebagus itu di musim berikutnya, atau ada masalah tak terduga, kalian akan kesulitan karena cadangan dana penyusutan tidak terbentuk.
- Peringatan: Nikmati keuntungan itu boleh, tapi selalu ingat alokasi dan prioritas! Setelah cicilan bank dan dana penyusutan diamankan, baru sisanya bisa kalian nikmati. Disiplin finansial itu lebih penting daripada gaya hidup sesaat!

Jebakan 4: Tidak melakukan pembukuan yang rapi

- Cerita: "Ah, ribet nyatet-nyatet. Nanti aja deh kalau sudah gede bisnisnya". Akhirnya duit campur aduk, tidak

tahu berapa pendapatan bersih dan berapa biaya penyusutan yang harusnya disisihkan.

- Bahayanya: Tanpa pembukuan, kalian tidak tahu berapa sebenarnya biaya penyusutan per Alsintan, atau berapa total yang harus disisihkan. Kalian akan 'meraba-raba' dalam kegelapan finansial.
- Peringatan: Pembukuan yang rapi adalah dasar dari semua strategi keuangan cerdas! Kalau kalian malas mencatat, jangan harap bisnis kalian bisa tumbuh berkelanjutan! Gunakan aplikasi sederhana atau buku kas manual, yang penting tercatat!

Nah, pejuang pangan! Sekarang kalian sudah punya jurus paling ampuh untuk menjaga bisnis pertanian kalian tetap "segar" dan "prima" dalam jangka panjang. Biaya penyusutan itu bukan beban, tapi investasi cerdas untuk memastikan Alsintan kalian selalu siap tempur, dan bisnis kalian tidak pernah mati suri.

Jangan sampai kalian jadi "kaya mendadak miskin mendadak" hanya karena lupa dengan "umur" Alsintan kalian. Dengan disiplin menyisihkan biaya penyusutan, kalian akan jadi contoh Brigade Pangan yang mandiri, profesional, dan visioner.

Ingat, bisnis pertanian modern itu butuh Alsintan modern. Alsintan modern itu butuh perawatan dan peremajaan. Pastikan kalian siap sedia!

SUPLEMEN - TIGA

Template Proposal "Antitolak"

Kenapa Proposal Ini Beda dan Wajib Kalian Baca?

1. Pernyataan pembuka yang menggoda, "Lupakan proposal kuno yang tebalnya kayak kamus dan bikin bankir ngantuk! Ini adalah 'DNA' bisnis pertanian kalian yang akan bikin mata bankir melek dan langsung bilang, 'YES!'"
2. Janji: "Kami bukan sekadar petani. Kami adalah Brigade Pangan X (sebut nama Brigade Anda), tim visioner yang siap mengubah lahan menjadi pabrik uang, dan kami butuh Anda untuk jadi bagian dari revolusi ini".
3. *Highlight* cepat (*pitch* singkat):
 - a. Siapa kami: Brigade Pangan X dengan anggota milenial yang berdedikasi.
 - b. Potensi lahan: X hektare (sebut luas lahan Anda, misal 200 hektare) lahan strategis dengan potensi panen fantastis.
 - c. Komoditas unggulan: (sebut komoditas utama, misal padi varietas unggul ciherang/jagung hibrida pioneer) dengan proyeksi hasil Y ton/hektare.
 - d. Kebutuhan modal: Rp (sebut angka, misal 500.000.000) untuk mendukung (sebut tujuan utama: Alsintan modern, irigasi presisi, modal kerja).

- e. Proyeksi pengembalian: jelas, realistis, dan menguntungkan. (Sebut persentase atau estimasi waktu balik modal).

Bab 1: Siapa Kami? Bukan Cuma Petani, Kami Adalah Pasukan Revolusi Pangan

Ini adalah bagian untuk menjual Brigade Pangan Anda. Tunjukkan bahwa Anda bukan sembarang kelompok tani.

1. Identitas tim (*the dream team*):
 - a. Nama resmi Brigade Pangan: (sebut nama kelompok Anda, pastikan sudah terdaftar resmi).
 - b. Legalitas: Nomor SK Kementan/dinas pertanian/Akta Notaris Koperasi (sertakan *copy* legalitas). (Penting! tanpa ini, bankir skip.)
 - c. Struktur organisasi: (sertakan bagan sederhana). Tips: Tunjukkan ada pembagian tugas yang jelas (ketua, sekretaris, kadiv, dll). Bankir suka organisasi yang rapi.
 - d. Profil singkat anggota: (*highlight* beberapa anggota kunci, misal ketua punya pengalaman budi daya X tahun, bendahara lulusan akuntansi/jago pembukuan, anggota lain yang punya *skill* khusus). Jual *skill*, bukan cuma semangat.

2. Visi dan misi kami: Lebih dari sekadar panen.
 - a. Visi: Menjadi pusat agribisnis modern dan lumbung pangan berkelanjutan di daerah (sebut daerah anda).
 - b. Misi:
 - Meningkatkan produktivitas lahan secara signifikan.
 - Mengembangkan potensi ekonomi anggota dan masyarakat sekitar.
 - Menerapkan teknologi pertanian presisi dan ramah lingkungan.
 - Membangun kemitraan strategis dengan *stakeholder* pertanian.
3. Rekam jejak (*track record*), bukan omong kosong.
 - a. Pengalaman Brigade Pangan: (ceritakan singkat keberhasilan sebelumnya, walaupun kecil. Misal, "Pada musim tanam sebelumnya, kami berhasil meningkatkan produksi padi 15% berkat penerapan pupuk berimbang").
 - b. Pelatihan dan sertifikasi: (daftar pelatihan yang pernah diikuti anggota terkait pertanian modern, manajemen usaha, keuangan. Ini nilai plus besar).

- c. Portofolio foto (sertakan foto-foto kegiatan Brigade, lahan yang digarap, mesin yang sudah dimiliki). Visual itu *powerful*.

Bab 2: Lahan Kami: 'Pabrik Uang' Siap Meledak! (Jual Potensi Lahan dan Pasar)

Di sini Anda akan menjual *condition* (kondisi pasar dan lingkungan) serta *capital* (potensi aset dan komoditas).

1. Deskripsi lahan: lokasi emas, potensi tak terbatas.
 - a. Lokasi: (alamat lengkap, sertakan peta sederhana jika perlu).
 - b. Luas lahan: X hektare (sebut angka yang jelas).
 - c. Status lahan: (milik sendiri, sewa jangka panjang, atau kerja sama dengan masyarakat desa). Tips: Jika sewa/kerja sama, sertakan perjanjiannya. Bankir butuh kepastian.
 - d. Kondisi tanah: (jenis tanah, kesuburan, sumber air/irigasi yang tersedia). Solutif: Sebutkan analisis tanah jika ada.
2. Komoditas unggulan: target pasar dan proyeksi harga (bukan cuma nanam, tapi jual)
 - a. Komoditas pilihan: (sebut komoditas utama dan mengapa dipilih, misal: Padi Ciherang, karena permintaan stabil dan harga cenderung naik).

- b. Analisis pasar: (data permintaan pasar lokal/nasional, tren harga, pesaing). Tips: Sertakan data dari BPS atau dinas terkait. Bankir suka data.
- c. Target pasar: (siapa pembeli Anda? Pedagang besar, penggilingan, modern retail, atau UMKM olahan? Spesifik!).
- d. Kemitraan *offtaker*: (jika sudah ada MoU/perjanjian dengan pembeli besar, SERTIFIKASIKAN DI SINI! Ini adalah "jaminan" paling ampuh di mata bank. Sertakan *copy* perjanjian).
- e. Proyeksi harga jual: (estimasi harga per kg/ton, berdasarkan data historis dan proyeksi pasar).

Bab 3: Rencana Bisnis "Auto-Cair": Bikin Bankir Terpukau Sampai Nggak Bisa Nolak

Ini adalah jantung proposal Anda, di mana Anda akan membahas kemampuan menghasilkan profit secara detail.

1. Target dan metode budi daya: Lebih modern, lebih efisien, lebih untung!
 - a. Target produksi: (Target hasil panen per hektare dan total per musim tanam/tahun).
 - b. Metode budi daya: (Jelaskan secara singkat teknologi yang akan digunakan: irigasi presisi, Alsintan modern, pupuk berimbang, pengendalian hama terpadu, penggunaan benih unggul. Jual inovasi!)

- c. Jadwal tanam dan panen: (Buat *timeline* sederhana untuk satu siklus produksi).
2. Rencana Anggaran Biaya (RAB) – detail sampai recehan.
 - a. Total kebutuhan modal: Rp (sebut angka persisnya, misal 500.000.000).
 - b. Rincian penggunaan dana: (buat tabel detail)
 - Pembelian Alsintan (traktor, *combine harvester*, *rice transplanter*, dll.): Rp X (sertakan merek/tipe jika sudah ada).
 - Pengadaan bibit/benih unggul: Rp X.
 - Pembelian pupuk dan pestisida: Rp X.
 - Biaya operasional (upah kerja, bahan bakar, listrik): Rp X.
 - Pengembangan irigasi/infrastruktur: Rp X.
 - Biaya pemasaran: Rp X.
 - Cadangan/tak terduga: Rp X (biasanya 5-10% dari total).
 - c. Sumber modal sendiri/kelompok: (berapa kontribusi dari Brigade Pangan? Ini menunjukkan *capital* Anda).
3. Proyeksi keuangan "antigagal": Angka bicara lebih keras
 - a. Proyeksi laba rugi: (Estimasi pendapatan, biaya operasional, dan laba bersih per

- siklus/tahun). Tips: Buat realistis, jangan terlalu optimis berlebihan.
- b. Proyeksi arus kas: (Pergerakan uang masuk dan keluar. Ini krusial bagi bankir!). Peringatan: Bankir benci arus kas minus. Tunjukkan kalian punya strategi menambal lubang kalau ada!
 - c. *Break even point* (BEP): (Pada level berapa produksi atau penjualan kalian mulai balik modal).
 - d. Analisis sensitivitas: (Bagaimana jika harga turun 10% atau biaya naik 5%? Apakah masih untung? Ini menunjukkan *preparedness* Anda).
4. Jaminan dan mitigasi risiko: Kami punya solusi untuk setiap masalah!
- a. Jaminan yang ditawarkan: (Apa yang bisa dijamin? Surat hak guna pakai lahan, Alsintan yang dibeli, *personal guarantee* dari anggota inti, atau yang paling powerful: Perjanjian kemitraan dengan *offtaker*).
 - b. Mitigasi risiko: (Bagaimana mengatasi jika gagal panen, harga anjlok, bencana alam? Misal: Asuransi Pertanian, diversifikasi komoditas, cadangan dana, *contingency plan*). Solutif: Tunjukkan bahwa kalian sudah memikirkan skenario terburuk.

Bab 4: Ajuan Pinjaman: Angka Jelas, Tujuan Pasti, dan Kembali Terjamin

Ini adalah bab final di mana Anda secara langsung mengajukan permohonan pinjaman.

1. Bentuk dan jumlah pinjaman yang diajukan:
 - a. Jenis kredit: (Kredit Investasi untuk Alsintan/ infrastruktur, atau kredit modal kerja untuk biaya operasional, atau kombinasi).
 - b. Plafond pinjaman: Rp (Sebut angka yang sama dengan total kebutuhan modal, misal 500.000.000).
 - c. Tenor/jangka waktu: (Sebut jangka waktu pengembalian yang realistis, misal 3-5 tahun untuk investasi, 6-12 bulan untuk modal kerja).
 - d. Skema pencairan: (Misal: bertahap sesuai progres atau langsung).
2. Tujuan penggunaan dana: setiap rupiah punya target!
Ulangi poin-poin penggunaan dana dari RAB, tapi dalam bentuk narasi singkat yang meyakinkan). Tips: Fokus pada bagaimana setiap rupiah akan berkontribusi pada peningkatan produktivitas dan profit.
3. Sumber pengembalian pinjaman:
 - a. Dari mana duitnya balik? (Jelaskan secara lugas: "Dana pengembalian pinjaman akan berasal dari hasil penjualan panen utama kami pada setiap

musim tanam" atau "Kami memiliki komitmen dari *offtaker* X yang akan membeli hasil panen kami dengan harga Y").

- b. Proyeksi kemampuan bayar: (Tunjukkan tabel atau grafik proyeksi pendapatan bersih setelah dikurangi biaya operasional dan biaya lain-lain, yang memperlihatkan surplus untuk cicilan).

Penutup: Siap Jadi Mitra Sukses

1. Pernyataan penutup yang kuat: "Kami, Brigade Pangan (nama Brigade anda), adalah masa depan pertanian Indonesia. Kami punya semangat, kami punya lahan, kami punya rencana, dan yang terpenting, kami punya komitmen untuk sukses dan mengembalikan setiap rupiah pinjaman Anda".
2. Ajakan bertemu/presentasi: "Kami sangat antusias untuk berdiskusi lebih lanjut dan mempresentasikan proposal ini secara langsung di hadapan Anda. Kami siap menjawab setiap pertanyaan dan menunjukkan langsung potensi luar biasa dari lahan kami".
3. Data kontak: (nama ketua/PIC, nomor telepon, email, alamat lengkap Brigade Pangan).

Lampiran (Wajib Ada dan Lengkap. Jangan Sampai Lupa Satu Pun)

1. *Copy* dokumen legalitas Brigade Pangan
2. *Copy* KTP seluruh anggota inti Brigade Pangan.
3. *Copy* NPWP (jika ada).
4. Surat keterangan usaha dari desa/kelurahan.
5. Rekomendasi dari dinas pertanian setempat (INI PENTING!).
6. *Copy* perjanjian sewa/kerja sama lahan (Jika bukan milik sendiri).
7. *Copy* MoU/perjanjian kemitraan dengan *offtaker* Jika ada, ini adalah jaminan terkuat!).
8. Foto-foto pendukung (Lahan, alat pertanian, kegiatan Brigade Pangan).
9. Rekening koran (jika sudah punya rekening kelompok, tunjukkan transaksi yang aktif dan sehat).
10. Data proyeksi keuangan lebih detail (jika perlu dalam *excel* terpisah).
11. Sertifikat pelatihan/*workshop* yang pernah diikuti anggota.

BIODATA PENULIS



Rizky Permana merupakan seorang praktisi, dan pemerhati dunia perbankan khususnya bidang kredit. Pendidikan terakhir bergelar master di bidang Ekonomi Manajemen (M.M). Saat ini, ia bertugas sebagai PNS di lingkungan Kementerian Pertanian sebagai Widyaiswara. Penulis juga terlibat aktif dalam Youth Entrepreneur and Employment Support Services (YESS) sebagai Koordinator Akses Layanan Keuangan. Aktif terjun langsung dalam pendampingan dan fasilitasi akses permodalan dan layanan keuangan bagi para petani milenial. Aktif sebagai *reviewer* di berbagai jurnal nasional serta sebagai editorial buku.

Penulis juga aktif menjadi narasumber dalam berbagai acara *workshop*, seminar, maupun pelatihan khususnya di bidang keuangan. Pembaca dapat berkorespondensi dengan penulis melalui email coachrizkypermana@gmail.com.

AKSES MODAL ANTIGAGAL UNTUK BRIGADE PANGAN

Para pejuang pangan masa depan, hentikan kebiasaan fatal berpikir "yang penting panen melimpah!". Buku ini akan membongkar realita pahit yang sering membuat usaha pertanian stagnan, yaitu manajemen arus kas dan permodalan yang lemah.

Sayangnya, di mata bank Anda masih dianggap risiko tinggi. Kenapa? Karena bankir anti 'kira-kira' dan butuh kepastian! Oleh karena itu, di buku ini akan dibedah empat serangkai kunci sehat usaha (Modal, Omzet, Profit, dan Arus Kas) dan mengapa arus kas negatif sama bahayanya dengan gagal panen total.

Pelajari kode-kode rahasia perbankan dan temukan kartu sakti Anda sebagai Brigade Pangan. Ubah diri Anda dari "risiko individu" menjadi "potensi kelompok terstruktur" di mata bankir. Jangan lagi datang dengan proposal "kira-kira." Siapkan diri Anda untuk menguasai manajemen finansial, agar proposal pinjaman Anda auto-ACC!



Redaksi Pertanian Press

Balai Besar Perpustakaan dan Literasi Pertanian
Jl. Ir. H. Juanda No.20, Bogor 16122.
<https://epublikasi.pertanian.go.id/pertanianpress>

ISBN 978-979-582-414-5 (PDF)



9

789795

824145