

LUMBUNG KELOMPOK LOKAL



&
CADANGAN PANGAN DESA

Suswadi



**LUMBUNG KELOMPOK LOKAL
&
CADANGAN PANGAN DESA**

SUSWADI



**LUMBUNG KELOMPOK LOKAL
&
CADANGAN PANGAN DESA**

Penulis:
Suswadi

Editor :
Imam Setyo Nugroho

Desain Cover :
Tim PIH

Tata Letak :
Tim PIH

Proofreader :
Tim PIH

Halaman:
Vii, 122, 15.5x23 cm

ISBN :
978-623-09-6494-7

Cetakan Pertama :
November 2023

Hak Cipta 2023, Pada Penulis

Isi diluar tanggung jawab percetakan

Copyright © 2023 by Prime Identity House
All Right Reserved

Hak cipta dilindungi undang-undang
Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau
memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini
tanpa izin tertulis dari Penerbit.

PT Prime Identity House
Dukuh Dresi, Wagir Kidul, Pulung, Ponorogo, Jawa Timur
Telp: 085157033918
Website: www.primeidentityhouse.com
www.publisher.primeidentityhouse.com
E-mail: primeidentitypublisher@gmail.com

Kata Pengantar

Segala puji bagi Allah, Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan buku ajar. Tak lupa juga mengucapkan salawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW, karena berkat beliau, kita mampu keluar dari kegelapan menuju jalan yang lebih terang.

Kami ucapkan juga rasa terima kasih kami kepada pihak-pihak yang mendukung lancarnya buku ini mulai dari proses penulisan hingga proses cetak, yaitu orang tua kami, rekan-rekan kami, penerbit, dan masih banyak lagi yang tidak bisa kami sebutkan satu per satu.

Adapun, buku ini kami yang berjudul “Lambung Kelompok Lokal & Cadangan Pangan Desa” ini telah selesai kami buat secara semaksimal dan sebaik mungkin agar menjadi manfaat bagi pembaca yang membutuhkan informasi dan pengetahuan mengenai penguatan lambung kelompok di desa.

Dalam buku ini, tertulis bagaimana pentingnya penguatan lambung kelompok suatu kearifan lokal yang berbungsi sebagai cadangan pangan di desa dan juga bagaimana materi yang disajikan yang relevan. Buku ini ditulis didasarkan pada pengalaman-pengalaman bagaimana mendampingi petani akan lebih berdaya dalam mengelola dan memanfaatkan budaya lokal dalam rangka membentuk keluarga petani yang lebih sejahtera.

Kami sadar, masih banyak luput dan kekeliruan yang tentu saja jauh dari sempurna tentang buku ini. Oleh sebab itu, kami mohon agar pembaca memberi kritik dan juga saran terhadap karya buku ini agar kami dapat terus meningkatkan kualitas buku.

Demikian buku ini kami buat, dengan harapan agar pembaca dapat memahami informasi dan juga mendapatkan wawasan mengenai bidang lumbung kelompok desa serta dapat bermanfaat bagi masyarakat dalam arti luas. Terima kasih.

Surakarta, Oktober 2023

Daftar Isi

Kata Pengantar	v
Daftar Isi	vii
BAB I Sistem Pertanian Organik Modern	1
BAB II Kelompok Lumbung Lokal	14
A. Kelompok Lumbung Lokal sebagai Lembaga Cadangan Pangan	34
B. Sejarah Pembentukan Lumbung Lokal	32
C. Perkembangan Kelompok Lumbung Lokal	38
BAB III Kepemimpinan Kelompok Lumbung Lokal	53
A. Pengertian Kepemimpinan	53
B. Tujuh Hal Mendasar yang Perlu dikuasai untuk Kepemimpinan	56
C. Sifat-sifat Pemimpin dalam Kelompok Lumbung Lokal	59
D. Wirausaha yang Berhasil.....	60
E. Karakteristik Sukses Wirausahawan	71
F. Karakteristik Kegagalan para Wirausahawan	75
G. Penilaian Diri akan Membantu Wirausahawan Berhasil	78
BAB IV Efisiensi Biaya Melalui Pengembangan Padi Organik	83
BAB V Pengembangan Jaringan Pemasaran.....	103
A. Definisi Pasar dan Pemasaran Komoditas Pertanian ..	103
B. Rantai Pemasaran Beras Umum di Boyolali.....	115
DAFTAR PUSTAKA.....	121

BAB I

SISTEM PERTANIAN ORGANIK MODERN

Sistem pertanian modern lebih menekankan pada peningkatan produksi dan berorientasi jangka pendek yang mengeksploitasi sumber daya alam, rekayasa biologi, dan rekayasa sosial seiring dengan laju pertumbuhan penduduk dan kebutuhan bahan pangan.

Pertanian modern dengan input luar tinggi pun dilakukan sebagai usaha meningkatkan produktivitas pertanian, berbagai macam usaha seperti penggunaan pupuk kimia, pestisida kimia, maupun penggunaan varietas tertentu dilakukan untuk mencapai produksi yang diinginkan. Dengan sistem pertanian modern tersebut pada tahun 80 an Indonesia pernah menyatakan dirinya sebagai negara yang berswasembada beras. Prestasi ini hanya berjalan lima tahun. Namun, masih berdampak hingga sekarang. Kondisi lingkungan berubah drastis akibat gebrakan pertanian yang menggunakan input luar tinggi. Penggunaan bahan kimia seperti pupuk dan pestisida dilakukan tanpa mempertimbangkan kerusakan yang terjadi dampak negatifnya bagi manusia dan lingkungan. Dosis pupuk kimia yang terus meningkat menyebabkan kondisi tanah mengalami penurunan kualitas kesuburan. Tanah menjadi keras dan keseimbangan unsur hara maupun mikroorganisme tanah terganggu.

Biaya produksi semakin tinggi akibat penggunaan input yang terus meningkat tanpa adanya perubahan yang signifikan pada hasil. Hal ini akan mempengaruhi pada rendahnya tingkat kesejahteraan petani.

Pertanian modern dengan input luar tinggi ini tidak terlepas dari dampak negatif untuk jangka panjang. Menurut Schaller, 1993 dalam Gumilang A, (2010), beberapa dampak negatif dari pertanian modern adalah:

- (1) Pencemaran air tanah dan air permukaan oleh bahan kimia pertanian;
- (2) Membahayakan kesehatan manusia dan hewan. Baik karena pestisida kimia maupun bahan aditif pakan;
- (3) Pengaruh negatif senyawa kimia pada mutu dan kesehatan makanan;
- (4) Penurunan keanekaragaman hayati termasuk sumber genetik flora dan fauna yang merupakan modal utama pertanian berkelanjutan;
- (5) Meningkatnya daya tahan (resistent) organisme pengganggu terhadap pestisida kimia;
- (6) Merosotnya daya produktivitas lahan karena erosi, pemadatan lahan, dan berkurangnya bahan organik;
- (7) Ketergantungan yang makin kuat terhadap sumber daya alam yang tidak terbarui;
- (8) Risiko kesehatan dan keamanan manusia pelaku pekerja pertanian.

Menurut Gumilang A (2010), ada dua dampak negatif yang berkaitan langsung dengan ekonomi petani.

Pertama, pertanian "kimia" telah merosotkan nilai ekonomi petani. Penggunaan bahan kimia semakin lama akan semakin banyak karena daya resistensi hama pengganggu semakin kuat alias kebal. Belum lagi biaya perawatan lahan karena berkurangnya bahan organik yang jelas dibutuhkan tanaman, perbaikan karena erosi, pemadatan tanah, dan kesehatan petani yang rawan karena berinteraksi dengan bahan kimia setiap hari. Semua ini tentu meningkatkan biaya produksi dan pengeluaran petani sehingga akan berdampak pada kesejahteraan petani. Adanya tingkat kesejahteraan yang rendah menimbulkan anggapan bahwa pertanian kurang menguntungkan, membutuhkan tenaga yang cukup besar, namun hasil yang diperoleh tidak sebanding dengan kerja yang dilakukan. Hal ini yang menjadi alasan alih profesi warga desa dari petani menjadi pekerja dalam bidang non pertanian.

Kedua, ini yang paling membahayakan yaitu menimbulkan mental ketergantungan petani terhadap pupuk dan pestisida kimia. Serta mengandalkan bantuan pemerintah. Daya kreativitas petani seolah-olah mati terkubur bersama harapan turunnya harga pupuk dan pestisida kimia atau berharap ada subsidi dari pemerintah. Padahal sejak zaman dahulu kala kita tahu "nenek moyang" petani kita adalah orang-orang yang kreatif memanfaatkan sumber daya alam.

Kalau kedua hal di atas terus kita biarkan bukan tidak mungkin petani kita akan masuk jurang kemiskinan yang tak berkesudahan. Hidup dengan pendidikan rendah, ekonomi kurang, hidup penuh dengan keterbatasan, harapan hidup anak cucu sebagai penyambung generasi hanya tinggal pasrah pada nasib.

Akhir-akhir ini kebijakan pemerintah telah mengurangi subsidi pupuk dan benih pertanian. Salah satu dampak yang dirasakan oleh petani di Boyolali yang selama ini mengandalkan input luar dalam usahatani sangat merasakan mahalannya harga pupuk dan benih pertanian. Usaha tani padi dengan skala kurang dari setengah hektar tidak lagi mencukupi untuk memenuhi kebutuhan hidup bagi keluarga tani, sebab besarnya ongkos produksi sama dengan hasil penjualan sehingga pola kesejahteraan petani cenderung stagnan. Nilai tukar hasil-hasil pertanian pangan dalam satu dasawarsa terakhir semakin menurun karena fluktuasi harga dan pengurangan subsidi oleh pemerintah.

Maka kedepan petani harus lebih mandiri dalam melakukan usaha taninya, yaitu menjadi petani yang lebih maju dan berwawasan agribisnis, yaitu menjadi petani yang mampu memilih sistem usaha tani yang lebih efisien, berorientasi pasar dan mampu berkompetisi.

Pengembangan Pertanian Organik yang sistematis adalah suatu proses yang memiliki tujuan dan interaksi kreatif antara komunitas setempat dengan fasilitator dari luar.

Sehingga dari hasil proses pengembangan Pertanian Organik yang sistematis akan terjadi perubahan secara bertahap dari petani konvensional yang hanya tergantung pihak luar menuju petani maju yang mandiri.

Pertanian Organik merupakan sistem pertanian alternatif untuk menjamin keberlanjutan eksistensi petani miskin, yang berlahan sempit dan modal terbatas. Produk pertanian organik yang telah tersertifikasi mempunyai peluang pasar sangat besar baik untuk pasar dalam negeri maupun luar negeri, karena semakin sadarnya konsumen terhadap pangan sehat utamanya dari produk pertanian. Maka petani maju yang berwawasan agribisnis harus mempunyai kapasitas dalam pengembangan teknologi organik, mampu mengembangkan Sistem Penjaminan Mutu Kelompok tentang standar beras organik dan mampu mengembangkan jaringan pasar beras organik.

Pertanian organik adalah sistem manajemen produksi yang holistik untuk meningkatkan dan mengembangkan kesehatan agroekosistem, termasuk keragaman hayati, siklus biologi, dan aktivitas biologi tanah. Pertanian organik menekankan penggunaan praktik manajemen yang lebih mengutamakan penggunaan masukan setempat dengan kesadaran bahwa keadaan regional setempat memang memerlukan sistem adaptasi lokal. Hal ini dapat dicapai dengan menggunakan cara-cara kultural, biologis, dan mekanis yang merupakan kebalikan dari penggunaan bahan-bahan sintetik untuk memenuhi fungsi spesifik dalam sistem.

Suatu sistem produksi pangan organik dirancang untuk tujuan sebagai berikut :

- a. Mengembangkan keanekaragaman hayati dalam sistem secara keseluruhan.
- b. Meningkatkan aktifitas biologis tanah.
- c. Menjaga kesuburan tanah dalam jangka panjang.
- d. Mendaur ulang limbah yang berasal dari tumbuhan dan hewan untuk mengembalikan nutrisi ke lahan sehingga meminimalkan penggunaan sumber daya yang tidak dapat diperbarui.
- e. Mengandalkan sumber daya yang dapat diperbaharui pada sistem pertanian yang dikelola secara lokal.
- f. Mempromosikan penggunaan tanah, air, dan udara secara sehat serta meminimalkan semua bentuk polusi yang dihasilkan oleh praktik-praktik pertanian.
- g. Manangani produk pertanian dengan penekanan pada cara pengolahan yang hati-hati untuk menjaga integritas organik dan mutu produk pada seluruh tahapan.
- h. Dapat diterapkan pada seluruh lahan pertanian yang ada melalui suatu periode konversi yang lama waktunya ditentukan oleh faktor spesifik lokasi, seperti sejarah lahan serta jenis tanaman dan hewan yang akan diproduksi.

Pada ayat 6 prakata disebutkan bahwa “organik adalah istilah pelabelan yang menyatakan bahwa suatu produk telah diproduksi sesuai dengan standar produksi organik dan disertifikasi oleh otoritas atau lembaga sertifikasi resmi”.

SNI menetapkan standar produksi yang secara detail tertulis dalam dokumen BSN SNI 6729-2010. Standar tersebut adalah standar proses produksi. Dokumen ini menyebutkan prinsip-prinsip yang harus dijalankan dalam proses produksi dan bahan-bahan yang boleh digunakan dalam proses produksi.

Gerakan pertanian organik di kabupaten Boyolali telah dimulai sejak awal tahun 1990 dengan pengenalan benih lokal dan pupuk organik. Pada tahun 1996 dikenalkan program SLPHT (Sekolah Lapang Pengendalian Hama Terpadu). Pada awalnya program ini dimulai dengan budidaya padi tidak menggunakan pestisida, program SLPHT ini dilakukan oleh beberapa LSM dan Pemerintah. Program ini telah memberikan kontribusi kepada petani untuk mengendalikan hama secara terpadu tanpa menggunakan pestisida buatan pabrik. Dari hasil program ini pada tahun 2000 an beberapa desa di 10 Kecamatan. Produk berasnya bebas dari pestisida. Dengan tidak menggunakan pestisida kimia petani bisa menekan biaya usaha tani Rp. 600.000 - Rp. 900.000 untuk lahan seluas 1 ha.

Selanjutnya pada awal tahun 2000 an kader petani SL mulai mengembangkan pertanian organik. Pertanian Organik di Boyolali dimulai dari ujicoba oleh kader tani di beberapa kecamatan antara lain di Andong, Simo, Mojosongo, Banyudono, Teras dan Nogosari. Teknis pengembangan padi organik dilakukan secara bertahap, dimulai dari tidak menggunakan pestisida, dan mengurangi penggunaan pupuk kimia dari 50 %, 70%, 80%, 90% selanjutnya 0%.

Sampai tahun 2010 ada beberapa Desa di Kecamatan Mojosongo, Teras, Simo, Sambi dan Andong sudah tidak lagi menggunakan pupuk kimia. Petani padi Organik di Boyolali telah membentuk organisasi dan membuat standart kualitas produk dengan metode ICS (Internal Control System) yang harus diikuti oleh anggotanya. Petani Organik Boyolali selain mengembangkan teknis padi organik juga mengorganisir pemasaran beras milik anggotanya melalui Kelompok Lumbung Lokal, dengan cara pemasaran yang terorganisir telah terjadi kenaikan harga jual diatas Rp. 500,- / kg.

Hasil pengamatan empiris usaha tani padi organik pada kelompok tani “Pangudi Boga” di Desa Dlingo, Kecamatan Mojosongo dan di Desa Catur, Kecamatan Sambi. Antara lain sebagai berikut :

1. Struktur biaya usaha tani padi organik lebih rendah jika dibandingkan dengan biaya usaha tani non-organik, utamanya penurunan terjadi pada biaya pestisida, biaya pupuk dan biaya benih.
2. Hasil produksi usaha tani padi an-organik lebih tinggi (6,8 ton/ha) jika dibandingkan dengan padi organik (6,3 ton/ha) namun beras yang dihasilkan hampir sama, karena kulitnya lebih tipis dan gabahnya lebih bernas (rendemennya > 49% - 52%) dibanding an-organik 46%).
3. Pendapatan usahatani padi organik per hektar per musim Rp. 29,250,000.00 lebih besar jika dibandingkan dengan usahatani padi non-organik Rp. 19,750,000.00.

Berkaitan dengan hal tersebut maka sangat penting pengembangan usaha Padi Organik di Kabupaten Boyolali, dalam rangka meningkatkan kemandirian dan kesejahteraan petani. Selain itu pengembangan padi organik di wilayah Boyolali mempunyai potensi yang sangat besar antara lain meliputi adanya sumber air , sumber pupuk organik dari kotoran ternak sapi, dan benih padi jenis lokal yang spesifik, yang keseluruhannya mempunyai potensi untuk dikembangkan.

Situasi Lumbung Kelompok Lokal

Data statistik kabupaten Boyolali (2008), jumlah KK di kabupaten Boyolali 262.934 KK dan 115.520 KK adalah termasuk keluarga pra sejahtera. Yang sebagian besar keluarga adalah petani yang berada dipedesaan. Jumlah penduduk yang bekerja disektor pertanian terus bertambah tiap tahunnya, dari 221.013 jiwa pada tahun 2002 naik menjadi 947.026 jiwa pada tahun 2007. Sebagai sumber penghasilan petani utamanya adalah bercocok tanam padi. Tanaman padi merupakan sumber utama pendapatan petani Boyolali, untuk dikonsumsi, menunjang kegiatan sosial dan mendukung kebutuhan sehari yang lain bagi keluarga tani. Sehingga hasil dari usaha tanaman padi sangat berpengaruh terhadap keamanan pangan bagi keluarga tani. Keamanan pangan dan peningkatan pendapatan bagi keluarga tani bisa diperoleh apabila petani mampu mengelola sistem usaha taninya dengan baik.

Sistem ini di mulai dari produksi sampai pada pengorganisir pemasarannya. Rata-rata kepemilikan lahan kurang dari 0,3 ha, untuk rata-rata tingkat produksi padi sudah cukup baik tetapi yang masih menjadi masalah adalah rendahnya harga jual gabah milik petani, sistem jual gabah dengan cara ijon atau tebas di lahan menjadikan harga jual rendah, di bawah harga patokan yang di tetapkan pemerintah.

Dalam rangka membentuk sistem ketahanan pangan dan perekonomian masyarakat pedesaan program pemberdayaan sebaiknya disusun secara terpadu dan harus memperhatikan potensi-potensi lokal yang bisa dikembangkan baik itu potensi alam maupun potensi manusianya.

Lumbung kelompok lokal yang ada di desa-desa merupakan sistem kelembagaan yang dibangun oleh masyarakat desa dan sudah berkembang sejak lama di Indonesia. Lumbung desa berfungsi sosial dalam menampung hasil produksi pangan petani saat panen raya dan mengatasi kekurangan pangan pada masa paceklik atau kekurangan pangan. Namun dengan berjalannya waktu dan perubahan kebijakan, keberadaan dan peran lumbung desa semakin terpinggirkan. Menguatnya lembaga cadangan pangan pemerintah yakni Bulog sejak awal hingga berakhirnya Orde Baru membuat lumbung pangan desa melemah.

Semakin sedikitnya lumbung yang dimiliki warga desa berarti semakin kecilnya persediaan pangan ditingkat rumah tangga atau desa yang dengan mudah dan cepat dapat mereka akses terutama saat musim paceklik. Sehingga sekarang yang terjadi di Kabupaten Boyolali adalah pada saat panen raya petani menjual semua padi hasil panennya dengan harga yang rendah, tetapi pada musim paceklik banyak petani yang membeli beras dari kota dengan harga yang tinggi.

Di Kabupaten Boyolali lebih dari 82 Lumbung kelompok lokal yang masih ada tetapi yang masih berfungsi tidak lebih dari 68 dari hasil kajian (Bapermaskin, 2008), bahwa lumbung desa yang bisa berfungsi secara baik karena sudah mengalami perkembangan fungsi, yaitu merevitalisasi fungsi dari yang hanya berfungsi sosial juga berfungsi pada aspek ekonomi. Agar lumbung desa tetap bisa bertahan harus ada pengembangan fungsi yaitu lumbung selain mampu mengelola sistem cadangan pangan kelompok tetapi harus mampu mengorganisir dalam pengembangan teknologi dan mampu mengorganisir pemasaran hasil panen padi milik anggota kelompok, sehingga petani tidak melakukan penjualan dengan sistem tebas di lahan (Suswadi, 2009).

Oleh sebab itu dalam meningkatkan perekonomian masyarakat dan sistem ketahanan pangan desa, lumbung kelompok lokal merupakan sarana yang masih relevan untuk difungsikan dan diberdayakan.

Dalam pengembangan Lumbung Kelompok Lokal sebagai basis perekonomian sekaligus lembaga ketahanan pangan desa harus mengalami perubahan fungsi yaitu harus mempunyai fungsi sosial, fungsi ekonomi dan juga berperan dalam mengorganisir pemasaran hasil panen petani.

Oleh sebab itu suatu perubahan pengelola lumbung kelompok, dari petani yang berpikir statis menjadi budaya petani maju yang berwawasan agribisnis sangat diperlukan. Model transformasi petani berbudaya maju adalah transformasi pola pikir, pola sikap, pola tindak dari petani tradisional ke arah petani yang berwawasan agribisnis, dan kelembagaan lumbung kelompok lokal sebagai basis pengembangan Agribisnis di pedesaan.

Usaha tani agribisnis memiliki ciri-ciri pokok, yaitu :

- (1) Berorientasi pasar ,
- (2) Rasional ekonomi, dan
- (3) Kompetitif.

Petani yang berwawasan agribisnis harus menghasilkan produk pertanian yang mempunyai daya saing sehingga mampu berkompetisi dan tetap eksis dalam percaturan ekonomi global.

Oleh sebab itu dalam pengembangan petani agribisnis untuk program ini meliputi tiga aspek yaitu :

- ✓ Pengembangan teknologi budidaya pertanian organik menggunakan metode Sekolah Lapang (SL). Agar terjadi peningkatan produksi yang dibarengi penurunan biaya usaha tani.

- ✓ Pengembangan jaringan pemasaran hasil pertanian yang lebih menguntungkan petani.
- ✓ Pelatihan ICS (Internal Control System) bagi anggota Kelompok Lumbung Lokal dalam rangka pengembangan sistem dokumentasi kontrol kualitas produk internal untuk produk beras kelompok, sehingga terjadi peningkatan harga jual hasil pertanian.

BAB II

KELOMPOK LUMBUNG LOKAL

A. Kelompok Lumbung Lokal sebagai Lembaga Cadangan Pangan

Tempo dulu, di mana di setiap desa terdapat bangunan khusus untuk penyimpanan pangan seperti padi dan jagung, biasa bangunan tersebut terletak dekat dengan balai desa yang disebut lumbung desa. Tempat ini berfungsi sebagai penampung persediaan pangan bagi masyarakat setempat. Tempat ini dibuat untuk menanggulangi kerawanan pangan di musim paceklik.

Lumbung desa merupakan suatu cara yang berkembang di pedesaan dalam mengatasi permasalahan pangan saat masa paceklik (yaitu saat musim kemarau dan petani tidak ada panen). Belajar dari pengalaman menghadapi ancaman paceklik, para petani di pedesaan sejak lama telah mengembangkan sistem cadangan pangan dengan cara menyimpan hasil panen pada saat panen. Keluarga petani di pedesaan menyimpan hasil panennya di rumah diletakkan dalam tempat simpanan padi atau disebut “Grobog”, simpanan padi ini akan digunakan untuk kebutuhan konsumsi setiap hari, selain itu padi yang disimpan dalam grobok akan digunakan untuk kebutuhan sosial seperti untuk sumbangan apabila ada tetangganya yang punya hajatan.

Pada saat panen petani selain menyimpan padinya di rumah juga menyimpan padinya di lumbung desa, besarnya simpanan di lumbung mengikuti aturan yang telah disepakati bersama.

Simpanan padi yang ada dirumah masing-masing keluarga tani biasanya bisa digunakan selama 3 sampai 4 bulan atau selama menunggu panen berikutnya, baik untuk keperluan makan maupun kebutuhan sosial rutin.

Tetapi saat musim paceklik atau kemarau tidak ada panen petani menggunakan padi yang disimpan di lumbung desa, simpanan padi yang disimpan di lumbung desa. Padi simpanan yang disimpan di lumbung desa selain digunakan untuk cadangan pangan saat masa paceklik juga digunakan untuk membantu petani apabila ada anggotanya yang mendapatkan musibah, seperti ada keluarga yang sakit atau musibah lain seperti tanamannya tidak panen sehingga keluarga tani tersebut tidak mengatasi sehingga membutuhkan bantuan.

Padi yang disimpan dalam lumbung desa merupakan kekayaan lumbung desa bukan lagi milik per individu, sehingga apabila anggota membutuhkan bantuan dari lumbung desa sifatnya adalah pinjam. Yang nantinya harus dikembalikan lagi saat panen tiba.

Karena perannya lumbung desa dalam membantu warga desa untuk mengatasi kekurangan pangan di musim paceklik maka masyarakat desa juga menyebut lumbung pangan.

Lumbung desa ini biasanya dikelola dan dikontrol secara bersama-sama oleh para petani. Padi yang tersimpan di dalam lumbung ini menjadi jaminan bahwa pangan akan tersedia dalam jumlah yang cukup sampai pada musim panen berikutnya datang. Aturan-aturan penyimpanan dan pengambilan simpanan di buat dan dikembangkan oleh anggota Kelompok Lumbung Lokal.

Manajemen pengelola lumbung ini dikembangkan secara sederhana sehingga dapat dipahami oleh semua anggota petani dengan pendidikan yang rendah. Dengan peranan lumbung desa yang sangat vital bagi masyarakat pedesaan maka pada tahun 29-30 Juli tahun 1968, dalang kondang Ki Narto Sabdo menciptakan lagu yang berjudul “Lumbung Desa”.

Pengelolaan cadangan pangan oleh masyarakat secara kolektif dalam bentuk lumbung pangan telah lama ada dan menjadi tradisi masyarakat Indonesia. Lumbung pangan mengalami perkembangan yang pesat sewaktu masa krisis ekonomi dunia (*malaise*). Setelah Indonesia merdeka, pemerintah juga mengembangkan beberapa kebijakan pengembangan cadangan pangan.

Ditilik dari sejarahnya, ide lumbung desa ternyata sudah berumur tak kurang dari seratus tahun. Inisiatif untuk mengembangkan bangunan lumbung desa ini dimulai tahun 1902 oleh Messman, orang Belanda, yang saat itu menjabat sebagai Residen Cirebon dan Sumedang (Jabar).

Gagasan tersebut dipantik oleh kekhawatiran Messman akan kemungkinan terjadinya kerawanan pangan di daerah yang dipimpinnya. Dalam pemikirannya, apabila para petani memiliki tabungan padi atau gabah maka pada masa-masa paceklik kebutuhan pangan mereka akan tetap tercukupi.

Ide Messman disambut positif oleh pemerintah kolonial Hindia Belanda, sehingga kemudian terdapat sebuah institusi khusus yang membina lumbung desa secara intensif, yakni Dienst voor Volkscreditwysen (Dinas Per kreditan Rakyat). Dinas tersebut bernaung di bawah Departemen Pemerintahan Dalam Negeri Pemerintah Hindia Belanda saat itu.

Sejarah terus bergulir dan membawa nusantara menjadi negeri merdeka. Namun gagasan Messman tetap memperoleh ruang untuk terus dijalankan. Malah keberadaan lumbung desa semakin berkembang seiring dikeluarkannya Inpres Bantuan Pembangunan Desa (Bangdes), pada tahun 1969. Lumbung desa, baik yang dibangun atas prakarsa dan swasembada desa maupun bantuan pemerintah, pesat bermunculan di berbagai pelosok dan banyak diantaranya masih bertahan hingga paruh awal tahun 1990-an.

Upaya pembinaan lumbung desa secara fungsional pernah dilakukan berdasar Surat Keputusan (SK) Mendagri No. 72/1981. SK tersebut merupakan tindak lanjut dari Keppres No 44 dan 45 Tahun 1974, yang telah disempurnakan dengan Keppres No 62 Tahun 1980.

Pelaksanaan Keppres tahun 1974 itu diatur dalam Instruksi Mendagri No 33/1978 tentang Pembinaan Pengelolaan Usaha-usaha Perekonomian Desa.

Tetapi kebijakan tersebut tidak berdaya saat pemerintah mengenalkan sistem pertanian modern dengan berorientasi pada pemaksimalan produksi padi, sistem pembinaan kelompok antara pembinaan sistem budidaya untuk peningkatan produksi dengan sistem penguatan lumbung untuk mengatur sistem cadangan pangan tidak ada koordinasi yang baik.

Akhirnya kebijakan sistem pertanian modern yang dikembangkan pemerintah orde baru menyebabkan lembaga pangan desa yang sebetulnya hidup dan dipelihara turun menurun itu semakin hilang. Padi yang dikenalkan pada program pertanian modern berumur pendek dibanding padi lokal akhirnya petani tidak berpikir lagi tentang cadangan pangan, sehingga hasil panen tidak lagi disimpan tetapi langsung dijual dilahan.

Sebagai akibatnya lembaga cadangan pangan seperti lumbung pangan tidak menarik lagi karena beras dapat dengan mudah diperoleh di pasar dan menyimpan gabah dilumbung tidak memberikan nilai tambah dari segi ekonomi. Masyarakat kemudian merasa tidak perlu lagi menysihkan dan menyimpan sebagian panennya dilumbung desa. Oleh karenanya tak mengherankan jika sejak tahun 1980-an perkembangan lumbung pangan merosot tajam.

Program intensifikasi adalah sistem usaha tani yang diperkenalkan pemerintah Orde Baru bertujuan untuk memacu produksi padi yang setinggi-tingginya dalam waktu yang lebih singkat. Oleh sebab itu salah satu aspek dalam program intensifikasi pertanian adalah dengan mengembangkan padi-padi jenis unggul. Pemakaian padi varietas modern yang diperkenalkan sekitar akhir tahun 60-an memiliki cara penyimpanan padi yang berbeda dengan lokal. Dan dari pemerintah dengan pengembangan padi jenis unggul tidak didukung dengan penyuluhan kepada petani tentang cara penyimpanan gabah di lumbung.

Gabah varietas baru tidak bisa disimpan lama, akan menghasilkan beras yang berbau apek. Dengan kualitas gabah seperti itu menjadikan petani enggan untuk menyimpan gabahnya di lumbung desa. Dan akhirnya petani lebih memilih menjual gabahnya yang masih di lahan dengan cara di tebaskan.

Dengan pengembangan padi jenis unggul maka kebutuhan sarana produksi menjadi meningkat. Karena jenis padi unggul membutuhkan masukan sarana produksi yang tinggi, seperti kebutuhan pupuk kimia, pestisida, pengairan dan sistem pengolahan tanah. Dan sarana produksi tersebut tidak bisa dikembangkan oleh petani sendiri tetapi harus dibeli pada pihak lain.

Diperkenalkannya jenis-jenis padi baru adalah awal dari awal era uang tunai. Gabah dijual seluruhnya untuk membayar kebutuhan sarana produksi, yang terbesar untuk benih, pupuk dan pestisida. Padahal harga jual gabah dari tahun ke tahun menurun, walau pemerintah sudah menentukan harga Pembelian Pemerintah agar harga gabah petani tidak jatuh. Tetap saja sementara kebutuhan petani meningkat. Seusai dua bulan panen, uang tunai habis, sementara tidak ada gabah tersisa untuk dimakan. Penduduk desapun mencari jalan untuk bertahan hidup, termasuk menjadi buruh di luar sektor pertanian, karena tak ada lagi “tabungan” beras di lumbung mereka.

Pengembangan kelembagaan yang mengatur pengadaan pangan (beras) secara nasional, seperti Bulog, juga aspek lain yang menjadikan melemahnya sistem pangan lokal, semacam lumbung desa yang telah tumbuh dimasyarakat pedesaan. Lumbung desa sebagai lembaga pangan nasional terpinggirkan oleh kebijakan Bulog yang tersentralistik. Berbagai fakta menunjukkan bahwa Bulog sering tak berkitik menghadapi situasi paceklik. Rendahnya kemampuan petani untuk menunggu saat penjualan yang baik dan berkurangnya kemampuan Bulog dalam menyerap sebagian *marketable surplus* tersebut telah berdampak pada menurunnya harga gabah dibawah harga dasar pada musim panen. Kondisi ini sangat tidak menguntungkan bagi petani, khususnya para petani kecil.

Walaupun secara fisik lumbung desa sudah tidak berfungsi tetapi sebagian besar organisasi pengelola lumbung masih ada dan masih berjalan hanya saja yang disimpan tidak lagi gabah hasil panen tetapi uang dan selanjutnya uang ini disimpan pinjamkan kepada anggotanya. Memang keberadaan organisasi Kelompok Lumbung Lokal dapat membantu petani apabila ada kebutuhan-kebutuhan yang mendadak dan pada musim paceklik petani bisa meminjam uang untuk membeli beras untuk mencukupi kebutuhan pangan selama beberapa bulan. Tetapi saat musim paceklik harga beras dipedesaan tinggi, karena beras harus didatangkan dari perkotaan atau dari daerah lain. Sehingga uang pinjaman dari lumbung tidak cukup untuk membeli beras untuk mencukupi selama masa paceklik. Selanjutnya untuk mencukupi kebutuhan pangannya petani harus mencari pinjaman kepada pemilik modal/atau tengkulak dengan perjanjian nanti dikembalikan dengan menjual hasil panen kepada orang yang dihutangi tersebut. Tentunya dengan sudah terikatnya petani terhadap tengkulak tersebut maka posisi tawar dalam menentukan harga jual menjadi rendah. Sistem inilah yang menjadikan kerawanan pangan pangan dipedesaan terutama bagi petani kecil masih ada sampai sekarang.

Oleh sebab itu sebenarnya lumbung desa beserta organisasi pengelolanya masih bisa difungsikan lagi menjadi lembaga pendukung ketahanan pangan desa.

Tetapi kelembagaan lumbung desa yang masih ada agar dapat berfungsi sebagai penunjang ketahanan pangan desa perlu adanya revitalisasi agar mampu memberikan kontribusi yang lebih signifikan terhadap upaya mewujudkan kesejahteraan masyarakat desa, melalui pemenuhan cadangan pangan, kebutuhan sosial dan mendukung perekonomian masyarakat desa.

Salah satu Lumbung Kelompok yang mulai berfungsi lagi adalah Kelompok Sari Rejeki, dalam fungsinya sebagai pendukung kegiatan sosial, Kelompok Lumbung Lokal Sari Rejeki Desa Wates Kecamatan Simo mempunyai sistem simpan pinjam gabah. Kelompok ini mempunyai anggota 75 keluarga tani kelompok berdiri sudah lama tetapi sama dengan Kelompok Lumbung Lokal yang lain pada tahun 80 tidak berfungsi, akhirnya pada tahun 2005 didampingi LSKBB Surakarta, lumbung kelompok ini menjadi berfungsi lagi. Para anggota mulai bersedia menyimpan gabahnya di lumbung kelompok.

Simpanan pokok anggota sebanyak 50 kg gabah kering giling, selanjutnya simpanan wajib tiap panen menyetorkan 10 kg gabah kering giling tiap musim panen untuk tambahan modal kelompok. Selanjutnya anggota kelompok dapat meminjam pada saat membutuhkan utamanya pada musim paceklik tiba yaitu bulan Oktober-Desember dan nanti dikembalikan pada bulan Maret sampai Juni pada tahun berikutnya, setiap 10 kg peminjaman diwajibkan mengembalikan sebanyak 11 kg.

Sampai saat ini Lumbung Sari Rejeki telah mempunyai kas berupa gabah kering giling sebanyak sebanyak 5 ton. Kekayaan Kelompok Lumbung Lokal ini juga punya modal berupa sapi yang digaduhkan pada anggota kelompok. Dari keterangan Ponimin (43), di lumbung pangan ini warga bisa tidak hanya menyimpan gabah kering giling, umbi-umbian, atau kacang-kacangan, tetapi juga keperluan petani lainnya seperti benih. Dalam jangka pendek diharapkan kelembagaan lumbung pangan masyarakat yang telah diberdayakan tersebut dapat meningkatkan manajemen pengelolannya sehingga dapat memberikan manfaat kepada masyarakat dan dalam jangka panjang diharapkan mampu menjadi lembaga penggerak ekonomi perdesaan.

Selain kegiatan simpan pinjam, Kelompok Lumbung Lokal Sari Rejeki juga memberikan bantuan bagi anggota kelompok yang mengalami kesulitan ekonomi, misalnya pada saat paceklik apabila ada anggota yang kehabisan stok bahan pangan, maka kelompok akan memberikan bantuan berupa bahan pangan secara cuma-cuma.

Lumbung Kelompok yang lain adalah Lumbung Pangan Sari Mulyo yang merupakan bagian dari Lumbung Desa Tani Makmur adalah salah satu anggota dampingan LSK BB. Lumbung Pangan Sari Mulyo berlokasi di dukuh Mojo dan Tegal Sari Desa Wates terdiri dari 2 RT dan di huni 103 KK atau 417 jiwa, lahan pertanian tegalan dan sedikit sawah

tadah hujan, hasil pertanian pokok yaitu, padi merah, singkong, jagung dan kacang tanah.

Lumbung pangan merupakan suatu cara dan kearifan tradisional para petani dalam menyalakan ketersediaan pangan. Pertanian yang merupakan sumber kehidupan warga Dukuh Mojo Desa Wates Kecamatan Simo Kabupaten Boyolali dalam bercocok tanam tergantung pada cuaca dan lingkungan alam. Kondisi alam yang tidak mendukung seperti kekeringan, angin, hama penyakit sangat mengganggu tanaman yang mereka budidayakan, gangguan ini dapat menyebabkan tanaman rusak, populasi menurun bahkan puso atau gagal panen. Jika panen yang mereka andalkan untuk memenuhi kebutuhan pangan gagal maka paceklik melanda warga Mojo.

Belajar dari merasakan sengsaranya paceklik pada saat gagal panen maka warga Mojo sejak lama sudah mengembangkan sistem cadangan pangan yang disebut lumbung baik secara individu ataupun seluruh dukuh yang dikenal dengan Lumbung pangan dukuh. Lumbung Dukuh tidak hanya berfungsi untuk menyimpan pangan konsumsi berupa simpanan pokok gabah kering giling 25 kg per kepala keluarga dan simpanan wajib 10 kg setiap musim panen sampai awal tahun 2011 kekayaan lumbung sebanyak 5,5 ton, sedangkan petani meminjam pada bulan Oktober sampai bulan Desember mengembalikan pada bulan maret sampai bulan Juni tahun berikutnya dengan ketentuan pinjam 10 kg mengembalikan 11 kg selain itu lumbung juga menyimpan benih untuk persiapan tanam berikutnya.

Kearifan lokal yang berupa lumbung dukuh pada masa revolusi hijau sekitar tahun 1970 berangsur-angsur hilang dari kebiasaan masyarakat Mojo, karena mereka merasa kecukupan pangan karena dalam satu tahun panen 3 kali 2 kali padi dan 1 kali palawija. Dalam perkembangannya mereka menyepelekan soal pangan, dengan menjual hasil panennya tanpa menganalisa kebutuhan yang jelas, maka bila bulan September sampai Januari persediaan pangan menipis bahkan ada yang rawan pangan.

Lumbung pangan akan memberikan pinjaman pangan tanpa ada kewajiban untuk mengembalikan. Hal ini bersifat bantuan dan besarnya tergantung tingkat kerusakan dan kesepakatan warga.

Di Desa Pranggong, Kecamatan Andong, Boyolali sebagian besar bermata pencaharian sebagai petani. Yang rata-rata hanya mempunyai luas lahan 0,25 ha juga mulai memfungsikan lumbung kelompo lokal yang ada di desanya. Dengan lahan garapan yang tidak terlalu luas dan sistem pengairan tadah hujan tersebut menyebabkan pendapatan petani terkadang tidak mencukupi untuk memenuhi kebutuhan mereka karena panen hanya bisa dua kali dalam satu tahun. Selain itu apabila terjadi musim paceklik, kerawanan pangan sering mengancam desa Pranggong karena tidak adanya sistem cadangan pangan. Untuk itu Kelompok Lumbung Lokal Setyo Mulyo merasa perlu membutuhkan lembaga cadangan pangan agar permasalahan tersebut dapat teratasi.

Berangkat dari kondisi tersebut, pada tanggal 22 Juli 1997 masyarakat Pranggong mendirikan Kelompok Lumbung Lokal Pangan Setyo Mulyo. Lumbung yang beranggotakan 110 anggota tidak semuanya terlibat aktif, hanya 21 orang saja yang masih aktif mengikuti berbagai kegiatan lumbung, antara lain pertemuan rutin yang diadakan setiap Sabtu Pahing Malam.

Lumbung Setyo Mulyo berfungsi sebagai lembaga cadangan pangan dan pendukung kegiatan social mempunyai peran strategis dalam mendukung ketahanan pangan masyarakat Desa Pranggong. Dalam mendukung kegiatan lumbung, anggota Lumbung Setyo Mulyo membayar iuran pokok berupa gabah kering giling (GKG) sebanyak 25kg yang dibayarkan setiap saat pertama kali masuk menjadi anggota. Selanjutnya anggota membayar iuran wajib sebanyak 10kg gabah kering giling (GKG) setiap musim panen.

Dalam upaya mendukung kegiatan sosial, Lumbung Setyo Mulyo juga melakukan kegiatan simpan pinjam. Sama seperti Kelompok Lumbung Lokal yang lain, sistem simpan pinjam tidak berupa uang, namun berupa bahan pangan, yaitu gabah hasil pengumpulan iuran pokok dan wajib. Peminjaman berupa 10 kg gabah dikembalikan dengan 11 kg gabah. Dari kegiatan simpan pinjam tersebut, sampai saat ini Lumbung Setyo Mulyo telah berhasil mengumpulkan gabah sebanyak empat ton. Dari keberhasilan melakukan kegiatan cadangan pangan, Lumbung Setyo Mulyo mendapatkan

bantuan uang tunai dari Bapermaskin sebesar sebesar Rp. 11.000.000,00 (sebelas juta rupiah).

Bantuan tersebut diputar untuk kegiatan simpan pinjam khusus untuk anggota dengan bunga sebesar 1,5%. Pengembalian dilakukan dengan 10 kali angsuran.

Selain itu, Lumbang Setyo Mulyo juga memberikan bantuan kepada anggota sebagai wujud solidaritas social berupa uang tunai sebesar Rp. 25.000,00 bagi masyarakat Desa Pranggong yang sakit dan bantuan berupa 25 kg gabah bagi warga yang mendapat musibah kematian.

Dari pengalaman Kelompok Lumbang Lokal yang mulai berfungsi lagi dan mendapat dukungan anggotanya, minimal harus mempunyai peranan sebagai berikut :

1. Pengelola menyimpan dan menyalurkan bahan pangan dan hasil komoditi lainnya yang merupakan cadangan dimusim paceklik.
2. Sarana memecahkan kesulitan/kelangkaan/ kerawanan pangan dan permodalan (bibit) bagi kegiatan usaha masyarakat desa/ kelurahan.
3. Upaya peningkatan dan pengembangan kegiatan masyarakat untuk tumbuhnya lapangan kerja baru.
4. Gerakan tabungan (dalam bentuk barang) masyarakat desa/kalurahan dan penyimpanan serta pengembangan pendapatan desa/ kalurahan.

Upaya kelembagaan pangan pedesaan melalui pendekatan pemberdayaan kelembagaan lumbang pangan masyarakat perlu dilakukan lagi, karena keberadaan lumbang

pangan pada masa lalu dipandang cukup efektif dalam mendukung ketahanan pangan di daerah.

Revitalisasi tersebut dilakukan melalui proses pemberdayaan secara sistematis, utuh terpadu dan berkesinambungan sehingga mampu menjadi salah satu lembaga penggerak ekonomi pedesaan. Upaya revitalisasi perlu dilakukan, akibat ;

1. Keberadaan lumbung pangan pada akhir-akhir ini sudah semakin memudar seiring dengan kemajuan sistem perdagangan dan berkembangnya lembaga logistik formal pemerintah.
2. Terjadinya reformasi peran Bulog pada tahun 1998, lumbung pangan dipandang sebagai salah satu solusi dalam menindaklanjuti berbagai logistik (cadangan pangan) di pedesaan dan perkotaan.
3. Terbatasnya anggaran pemerintah untuk membiayai program stabilisasi harga, sehingga lumbung pangan dipandang sebagai alternatif untuk membantu mengatasi kekurangan/defisit pangan di musim paceklik, serta merosotnya harga pangan (padi) pada saat panen raya di wilayah sentra.

Sehingga kedepan lembaga lumbung desa menjadi basis agribisnis bagi masyarakat desa. Lumbung kedepan tidak hanya mengelola cadangan pangan dan kegiatan sosial saja tetapi juga harus mampu mengorganisir pemasaran padi milik anggota.

Pada sistem lumbung konvensional lumbung hanya bersifat statis yaitu berfungsi penampung simpanan dan

peminjaman pada anggota, dari sistem itu lumbung lebih berfungsi pada aspek sosial.

Dengan dinamika masyarakat yang semakin pesat kebutuhan ekonomi masyarakat desa menjadi tinggi, sehingga lembaga lumbung desa harus juga bisa mendukung perekonomian masyarakat desa.

Melalui kelembagaan lumbung pangan diharapkan beberapa kegiatan pasca panen dapat dilakukan, tidak hanya menampung hasil sebagai cadangan pangan, tetapi juga antara lain untuk meningkatkan kualitas dan mengolah gabah serta memasarkan produk pada saat yang dikehendaki (fungsi tunda jual), sehingga lembaga yang bersangkutan bisa memperoleh nilai tambah bagi anggotanya.

Perwujudan pemberdayaan kelembagaan lumbung pangan oleh Badan Ketahanan Pangan telah dimulai sejak tahun 2002-an sampai tahun 2005, dengan memberikan fasilitasi dana pinjaman Penguatan Modal Usaha Kelompok (PMUK). Selain itu pemberdayaan kelembagaan lumbung pangan difasilitasi oleh Departemen Dalam Negeri dan Otonomi Daerah, serta dukungan Dana Alokasi Khusus (DAK) Bidang Pertanian, khususnya untuk pembangunan prasarana lumbung pangan.

Agar pemberdayaan lumbung pangan mencapai sasaran yang optimal, maka disusun Pedoman Umum Pemberdayaan Lumbung Pangan, yang dapat digunakan oleh aparat dari instansi terkait dan unsur masyarakat lainnya sebagai acuan dalam melaksanakan pemberdayaan lumbung pangan.

Untuk itu, dalam rangka meningkatkan ketahanan pangan keluarga, upaya yang dilakukan antara lain melalui penguatan cadangan pangan masyarakat dalam bentuk kelembagaan lumbung pangan dan sekarang sudah selayaknya lumbung pangan itu harus ada di tingkat keluarga maupun kelompok sebagai suatu strategi untuk mengantisipasi gejolak pangan yang terus berfluktuasi. Perjalanan panjang Kelompok Lumbung Lokal pangan di Indonesia telah membuktikan perannya sebagai institusi penyangga cadangan pangan. Sehingga lumbung pangan menjadi amat strategis untuk dikembangkan untuk memenuhi ketahanan pangan di setiap daerah karena mengingat persoalan ketahanan pangan ke depan yang semakin kompleks, baik sebagai dampak dari krisis pangan global, krisis ekonomi global maupun dampak pemanasan global. Untuk itu pemerintah perlu mendukung dan mengoptimalkan lembaga ini untuk meningkatkan swasembada pangan nasional.

Pada saat krisis yang baru lalu tersebut, lumbung pangan masyarakat yang tersebar di seluruh pedesaan telah berperan penting dalam mengatasi sebagian kesulitan yang dialami masyarakat setempat, terutama para anggotanya.

Kelembagaan lumbung pangan masyarakat saat ini, yang masih pada tingkatan sederhana dan berorientasi sosial, mempunyai potensi untuk dikembangkan dan direvitalisasi melalui proses pemberdayaan secara sistematis, utuh, terpadu dan berkesinambungan dengan melibatkan seluruh unsur terkait.

Upaya ini diharapkan akan mampu memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perwujudan ketahanan pangan, dan lembaga sosial ekonomi masyarakat ini mampu menjadi lembaga penggerak ekonomi perdesaan. (<http://www.gizi.net/cgi-bin>)

Paling tidak ditemukan dua alasan pokok mengapa upaya pemberdayaan kelembagaan lumbung pangan masyarakat perlu dilakukan pada pascakrisis ekonomi.

Pertama, kelembagaan alternatif yang pernah diupayakan untuk menggantikan peran lumbung pangan dengan mengintegrasikan seluruh lembaga ekonomi sosial pedesaan dalam satu organisasi modern tidak memberikan hasil yang diharapkan dan menyebabkan petani selalu dihadapkan dalam posisi yang lemah.

Kedua, lumbung pangan terbukti memiliki potensi dan daya adaptasi yang lebih tinggi dari jenis-jenis kelembagaan masyarakat lainnya.

Pengalaman pada saat krisis ekonomi yang baru lalu telah memberikan pelajaran bagi kita bahwa lumbung pangan cukup efektif melayani kebutuhan pangan anggotanya.

Untuk dapat lebih meningkatkan keefektifan proses pemberdayaan lumbung, dilakukan kegiatan pendampingan untuk memfasilitasi proses pengambilan keputusan berbagai kegiatan yang terkait dengan kebutuhan anggota, membangun kemampuan dalam meningkatkan pendapatan, melaksanakan usaha yang berskala bisnis, serta mengembangkan perencanaan dan pelaksanaan kegiatan yang partisipatif.

B. Sejarah Pembentukan Lumbung

Dalam pemilihan Kelompok Lumbung Lokal untuk dikuatkan kapasitasnya, harus memperhatikan sejarah proses pembentukannya. Kelompok Lumbung Lokal kalau dilihat dari sejarah proses terbentuknya pada umumnya dapat golongan menjadi dua, yaitu :

1. Kelompok yang dibentuk berdasarkan rumusan atau direayasa demi kepentingan pemerintah, pendekatan seperti ini telah menyebabkan Kelompok Lumbung Lokal seperti itu, tidak mengakar pada anggota kelompok dan dirasakan petani tidak memenuhi kebutuhan kesejahteraan petani. Pengembangan kelembagaan petani bersifat sentralistis (*top down*) ternyata kegiatannya bias terhadap kepentingan pusat dan cenderung melemahkan berkembangnya potensi lokal.
2. Kelompok-kelompok seperti itu pada kondisi seperti itu secara obyektif tampak jelas lebih ditempatkan sebagai media untuk indoktrinasi kepentingan dan obsesi pihak dari luar. Gejala tersebut dinilai sebagai fenomena yang mengarah pada ketidakefektifan kelembagaan kelompok. Kelompok yang seperti itu biasanya mengalami pasang surut, sejalan dengan pasang surutnya intensitas pembinaan oleh pihak pemerintah. Dari jenis-jenis kelompok ini sebagian besar tidak bisa berkelanjutan, karena motivasi anggota dalam berkelompok adalah untuk meraih proyek.

3. Kelompok yang dibentuk oleh masyarakat lokal, kelompok tersebut dikelola sendiri oleh masyarakat tanpa ada campur tangan pemerintah. Dalam pengambilan keputusan kelompok ini tampak justru lebih mampu bertahan, bahkan dalam menghadapi pasang surutnya kondisi pertanian secara makro. Kelompok seperti inilah yang mengarah pada terwujudnya efektifitas kelompok, yang antara lain ditandai oleh adanya kecenderungan-kecenderungan sebagai berikut: kelompok tersebut benar-benar berfungsi sebagai instrumen bagi anggota untuk memenuhi kepentingan anggota dan biasanya dikembangkan oleh anggota atas kesadaran mereka untuk memenuhi kebutuhan para anggota kelompok. Kelompok yang dibentuk dari bawah semacam ini cenderung lebih sesuai dengan kebutuhan dan minat anggota, serta memiliki komitmen anggota yang tinggi. Kelompok Lumbung Lokal lebih efektif sebagai wahana/media mewujudkan *bargaining position* untuk mewujudkan kesejahteraan anggotanya.

Kelompok yang dibentuk atas prakarsa masyarakat setempat akan memberi peluang lebih besar terhadap keberhasilan dan keberlanjutan dalam pengembangan program Pertanian Berkelanjutan. Hal ini mengingat ada beberapa potensi internal yang selama ini masih ada pada komunitas masyarakat pedesaan. Salah satunya adalah tingkat modal sosial pada masyarakat pedesaan masih relatif tinggi, dan hal ini merupakan potensi yang dapat digunakan untuk pemberdayaan.

Disampaikan oleh Djoko Susanto (2003) yang dimaksud dengan modal sosial (*Sosial capital*) adalah pengertian abstrak namun rasional karena landasan utamanya adalah akal-budi manusia dan *system thinking* (Senge,1999). Modal sosial merupakan cerminan sejauh mana masyarakat yang terdiri dari individu-individu yang bersifat unik mampu mengembangkan hubungan, interaksi dan “traksasi“ sosial sehingga terwujud struktur sosial. Sedangkan komponen penting lain dalam modal sosial adalah adanya faktor keterpercayaan (*trust*) atau lebih tepatnya kepercayaan sosial (*social trust*).

Pada kelompok seperti itu, kedinamisan kelompok dirasakan sebagai kebutuhan anggota sehingga kelompok lebih otonomi. Peran pemerintah akan dinilai lebih bijak apabila lebih ditekankan pada pengembangan kesadaran kritis dalam konteks otonomi kelompok dan anggota tersebut, dibanding sebagai pengatur dan perekayasa kelompok seperti lazimnya kebanyakan pembinaan kelompok yang dilakukan oleh pemerintah di masa lalu. Pada kelompok semacam ini, dinamika organisasi terjadi sejalan dengan sinergi antara tujuan individu dan tujuan kelompok, karena peran anggota sangat menonjol dalam mengembangkan dinamika kelompok tersebut.

Kelompok Lumbung Lokal yang dibentuk atas Swadaya Masyarakat mempunyai ciri-ciri spesifik dibandingkan dengan kelompok yang lain, yaitu :

- a) Kumpulan orang, bukan semata-mata kumpulan uang.
Ini menunjukkan bahwa walaupun uang menjadi sarana untuk mencapai tujuan kelompok dalam mensejahterakan anggota dan untuk menjalankan roda organisasi, tapi kehadiran orang lebih diutamakan dari pada kehadiran uangnya.
- b) Keanggotaannya berdasarkan kesadaran, sukarela dan terbuka, bukan paksaan. Dalam hal ini keanggotaan tidak terbatas, berapa dan siapapun orangnya bisa menjadi anggota kelompok yaitu selama mau dan tunduk patuh terhadap aturan dan kesepakatan yang dibuat secara bersama.
- c) Bekerja atas dasar prinsip “dari, oleh, dan untuk anggota” Prinsip dasar ini menunjukkan bahwa semua yang dimiliki dan dikelola kelompok berasal dari seluruh anggota kelompok dan dikelola oleh anggota itu sendiri yang dalam hal ini diwakili pengurus kelompok, serta manfaat sebesar-besarnya harus dinikmati oleh anggota.
- d) Kelompok Lumbung Lokal melakukan pendidikan terus menerus. Pendidikan disini bukan berarti pendidikan secara klasikal, tetapi kelompok harus menciptakan terjadinya wahana saling asah, asih dan asuh diantara anggota, baik melalui agenda pertemuan anggota maupun pengalaman yang dimiliki oleh salah seorang anggota yang kemudian disebar-luaskan kepada anggota lain.

e) Bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan sosial ekonomi anggota, bukan untuk kegiatan politik. Kelompok Lumbung Lokal bukan organisasi masa dan bukan juga organisasi politik. Kelompok Lumbung Lokal adalah ekonomi produktif sebagai wahana mengatasi dan juga mencari solusi untuk secara bersama-sama menghadapi permasalahan dan kesulitan, terutama dibidang ekonomi, dan masalah-masalah lain pada umumnya.

f) Mengadakan pertemuan rutin anggota dan pengurus secara teratur.

Pertemuan adalah aspek yang sangat penting dalam kehidupan kelompok. Artinya, sekali saja tidak mendatangi pertemuan anggota, maka ia merasa rugi, karena pertemuan merupakan wahana bagi proses belajar-mengajar, tempat pengurus kelompok memberikan informasi penting yang berkaitan dengan berbagai hal yang menyangkut kepentingan anggota.

g) Anggota wajib menabung secara teratur.

Walaupun pada dasarnya uang merupakan faktor kedua setelah orang, tetapi bagaimanapun juga uang menjadi sarana penting bagi operasional kelompok. Tabungan merupakan pengakumulasian potensi yang serba kecil yang dimiliki oleh golongan ekonomi lemah.

Walaupun kecil, asalkan secara rutin, maka dengan yang kecil-kecil ini akan menjadi sangat berarti apabila apabila setelah satu periode tertentu uang terkumpul lewat tabungan, kemudian dipinjamkan kepada anggota untuk usaha produktifnya.

- h) Usaha dan tatalaksana organisasi dan kegiatan bersifat terbuka.

Prinsip yang harus ditaati dalam pengelolaan kelompok adalah prinsip pengelolaan secara terbuka dalam semua aspek, termasuk juga dalam hal ini adalah pengelolaan keuangannya.

Kelompok-kelompok swadaya masyarakat yang dibentuk oleh masyarakat lokal yang berkembang menjadi lebih efektif mempunyai ciri-ciri proses pembentukan sebagai berikut :

1. Kelompok tersebut pada awalnya dikembangkan oleh tokoh masyarakat (kepemimpinan lokal) berdasarkan kebutuhan yang dirasakan oleh masyarakat yang menjadi anggota kelompok, tidak mengalami intervensi yang intensif dari pemerintah maupun pihak lembaga lain dalam pengambilan keputusan penting bagi kehidupan kelompok, sehingga keberadaanya benar-benar diwarnai oleh kegotong-royongan untuk memenuhi kebutuhan yang dirasakan oleh masyarakat para anggota kelompok. Masyarakat terbangun keyakinan bahwa kelompok benar-benar dapat memecahkan permasalahan yang dihadapinya.

2. Kelompok tersebut dikembangkan ditingkat komunitas yaitu kampung atau ada yang ditingkat RT dan RW.
3. Pada tahap awal kelompok-kelompok tersebut mempunyai kegiatan simpan pinjam, yang aturannya didasarkan kepada kesepakatan anggota yang disesuaikan dengan kondisi dan kemampuan para anggotanya.
4. Perkembangan keuangan dilaporkan secara rutin dalam periode waktu tertentu, biasanya dilakukan setiap pertemuan yaitu bulanan (30 hari) atau selapanan (35 hari., Transparansi semacam ini yang tampaknya telah memperkuat sikap dan kepercayaan (trust) masyarakat terhadap kepemimpinan dan kepengurusan kelompok.
5. Penegakan sanksi dalam norma kelompok diterapkan secara konsisten dan berbasis kepada kepercayaan, norma dan nilai setempat, baik sanksi moral maupun sanksi masyarakat.

C. Perkembangan Kelompok Lumbung Lokal

Pengembangan kapasitas kelompok/organisasi adalah suatu intervensi nyata untuk memperbaiki kinerja organisasi yang berkaitan dengan tujuan, konteks, sumberdaya dan keberlanjutan. Tujuannya adalah untuk mengembangkan organisasi lokal yang lebih efektif, berketahanan, dan mandiri dengan cara menciptakan kondisi-kondisi yang dapat menimbulkan perubahan dari dalam diri organisasi itu sendiri.

Pengembangan kapasitas membutuhkan proses pengelolaan perubahan organisasi tersendiri dimana pimpinan dan para anggota organisasi belajar mendiagnosa kekuatan dan kelemahan organisasi mereka. Penguatan kapasitas tidak hanya membutuhkan keterampilan dan perubahan-perubahan dalam perilaku perorangan, tetapi juga perubahan-perubahan dalam perilaku organisasi.

Dalam perjalanannya semua organisasi akan melalui berbagai tahap perkembangan. Tidak ada satu organisasipun yang terbentuk langsung sempurna dengan seluruh kapasitas yang kuat.

Oleh karena Kelompok Lumbung Lokal merupakan suatu organisasi dan diyakini kelompok merupakan strategi dalam pengentasan dan atau pemberdayaan bagi masyarakat yang kurang beruntung/miskin maka kelompok hanya akan efektif mencapai tujuan bila dalam peningkatan kapasitas memperhatikan proses pengelolaan organisasinya.

Kelompok sekecil apapun, tetap harus menuntut pengelolaan organisasi yang layak, meskipun tidak serumit organisasi yang besar.

Indrawijaya (1989); Anonim (2002), menjelaskan bahwa karakteristik pada kelompok yang sehat, adalah sebagai berikut :

1. Pengelolaan aspek organisasi kelompok.

Dalam pengelolaan organisasi kelompok ini termasuk di dalamnya antara lain, menyangkut tentang :

- a) Aspek tujuan.

Perumusan tujuan dengan jelas, tujuan adalah kebutuhan manusia baik jasmani maupun rohani yang diusahakan untuk dicapai dengan kerjasama sekelompok orang. Kebutuhan manusia yang hendak dicapai itu harus dirumuskan secara jelas. Tujuan yang telah dirumuskan dengan jelas akan memudahkan untuk dijadikan pedoman dalam menetapkan gerakan organisasi.

Tujuan yang terumus dengan jelas haruslah diketahui serta diyakini oleh setiap kelompok anggotanya dalam organisasi. Tentang pentingnya perumusan tujuan ini antara lain adalah :

- ✓ Organisasi tanpa tujuan tak ada artinya dan hanya merupakan penghamburan uang belaka.
- ✓ Organisasi didirikan untuk mencapai hasil-hasil tertentu.
- ✓ Dasar dari organisasi terletak pada maksud dan tujuan yang telah ditentukan.
- ✓ Maksud dan tujuan organisasi harus selalu ditinjau oleh kekuasaan yang lebih tinggi.
- ✓ Tujuan organisasi harus dimengerti dan diterima oleh para pegawai dan dicamkan sedalam-dalamnya dalam jiwa mereka.

b) Kekuasaan tertinggi kelompok.

Kekuatan tertinggi kelompok ada pada rapat anggota sehingga yang berhak untuk memutuskan segala bentuk

peraturan dan ketentuan adalah anggota, sedangkan fungsi pengurus kelompok hanyalah sebatas menjalankan keputusan yang dibuat oleh anggota melalui rapat anggota. Oleh sebab itu, dalam Kelompok Lumbung Lokal perlu dikembangkan AD/ART (Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga) yang berfungsi sebagai pedoman yang memuat hak dan kewajiban anggota maupun pengurus, dan juga ketentuan lain yang harus ditaati oleh semua anggota maupun pengurus kelompok.

Keanggotaan, hal-hal yang perlu diperhatikan dalam keanggotaan Kelompok Lumbung Lokal agar efektif dalam memecahkan masalah, dinamika dalam kelompok adalah:

- Jumlah anggota

Meskipun secara prinsip, keanggotaan kelompok lokal bersifat terbuka, sukarela, tanpa paksaan, tetapi mengingat terdapat berbagai keterbatasan yang dimiliki oleh kelompok, misalnya agar terjadi dinamika yang baik, dapat terjadi komunikasi yang efektif, sehingga dapat menjadi forum saling asah, asih, asuh diantara anggota, agar terjadi pertemuan secara rutin, pengurus mampu mengelola anggotanya, maka sebaiknya ada batasan ideal dalam hal jumlah anggota.

Terkait dengan hal tersebut, pengalaman lapangan menunjukkan bahwa kelompok yang

mempunyai anggota 10 sampai 40 orang ternyata menunjukkan hasil yang baik.

- Siapa yang sebaiknya menjadi anggota
Prinsip keanggotaan, kelompok sifatnya terbuka untuk siapa saja tidak mengenal agama, partai, laki-laki dan perempuan, tua muda.

c) **Kepengurusan**

Struktur kepengurusan harus jelas, jumlah dan struktur pengurus antara Kelompok Lumbung Lokal satu dengan yang lainnya tidak sama dan sangat tergantung kondisi yang dialami masing-masing kelompok sehingga jumlah atau struktur tidak ada batasan. Hanya saja, yang harus diperhatikan bahwa berfungsinya suatu kelompok yaitu apabila minimal terdapat 3 orang pengurus yang terdiri dari ketua, sekretaris dan bendahara. Selebihnya disesuaikan dengan kondisi SDM yang dimiliki kelompok dalam suatu wilayah tertentu.

Dengan adanya struktur organisasi maka aspek pembagian kerja pengurus dan anggota kelompok akan lebih baik dan tidak terjadi tumpang tindih.

Pembagian kerja dapat diartikan dua macam, yaitu :

- ✓ Pembagian kerja adalah rincian serta pengelompokan aktivitas-aktivitas yang

semacam atau erat hubungannya satu sama lain untuk dilakukan oleh satuan organisasi tertentu.

- ✓ Pembagian kerja adalah rincian serta pengelompokan tugas-tugas yang semacam atau erat hubungannya satu sama lain untuk dilakukan oleh seorang pejabat tertentu.

Tentang pentingnya pembagian kerja ada beberapa alasan antara lain sebagai berikut :

- Karena orang berbeda dalam pembawaan, kemampuan serta kecakapan dan mencapai ketangkasan yang besar dengan spesialisasi.
- Karena orang yang sama tidak dapat berada di dua tempat yang berbeda pada saat yang sama.
- Karena seorang tidak dapat mengerjakan dua hal pada saat yang sama.
- Karena bidang pengetahuan dan keahlian begitu luas sehingga seseorang dalam rentangan hidupnya tidak mungkin dapat mengetahui lebih banyak daripada sebagian sangat kecil dari padanya.

d) Aspek koordinasi

Antar anggota dengan anggota serta anggota dengan pengurus harus ada kordinasi yang baik pendapat tentang koordinasi menurut Sutarto (2002), dapat diambil intisarinya adalah sebagai berikut :

- Koordinasi berintisarikan kesatuan tindakan atau kesatuan usaha.
- Koordinasi berintisarikan penyesuaian antar bagian
- Koordinasi berintisarikan keseimbangan antar satuan
- Koordinasi berintisarikan keselarasan
- Koordinasi berintisarikan sinkronisasi

Atas dasar tersebut dapatlah kiranya asas koordinasi diartikan sebagai berikut, yaitu didalam organisasi harus ada keselarasan aktivitas antar satuan organisasi atau keselarasan tugas antar pengurus dan kelompok pendukung.

e) Aspek budaya organisasi

Bila tujuan organisasi yang merupakan perumusan keinginan yang akan dicapai secara bersama, dipahami, dimengerti, dan diikuti oleh para anggotanya, tujuan bersama tersebut akan menimbulkan suatu norma/budaya organisasi.

Oleh sebab itu dapat dikatakan bahwa norma organisasi adalah suatu cara melihat atau memandang sesuatu yang dimiliki oleh suatu organisasi, berupa sikap, nilai ataupun aturan permainan bersama. Sehingga bagi kelompok yang baik harus mempunyai norma yang telah disepakati

oleh semua anggota, norma yang disetujui bersama tersebut selanjutnya akan merupakan :

- Kerangka cara pandang kelompok terhadap sesuatu hal.
- Pembimbing bagi tindakan dan perilaku yang dianggap benar oleh kelompok
- Pengarah bagi pengembangan norma tentang tindakan yang salah bagaimana yang masih dapat diterima dan mana yang sama sekali tidak dapat diterima.
- Pedoman dalam pemberian imbalan bagi tindakan dan perilaku anggota yang dianggap baik dan pemberian hukuman bagi setiap pelanggaran.

Hackman dalam Indrawijaya (1983), menyebutkan beberapa persyaratan yang diperlukan bagi terbentuknya suatu norma organisasi, yaitu :

- ✓ Norma merupakan suatu ciri struktural dari organisasi yang menyimpulkan dan menyederhanakan proses saling mempengaruhi. Norma hanya berlaku terhadap perilaku dalam Organisasi dan tidak terhadap pikiran dan perasaan perseorangan.
- ✓ Norma secara umum dikembangkan dalam rangka mengatur perilaku yang dianggap penting oleh anggota organisasi.

- ✓ Norma biasanya berkembang secara bertahap, tetapi bila perlu dapat dipersingkat-kkan oleh para anggotanya
- ✓ Tidak semua norma dapat berlaku bagi setiap orang.

Dari uraian diatas dapatlah disimpulkan bahwa terdapat kaitan yang sangat erat anantara tujuan organisasi dengan norma/budaya organisasi. Tujuan organisasi mendorong terciptanya norma organisasi, dan sebaliknya norma organisasi memberikan arah dan isi bagaimana anggota organisasi berinteraksi dan berperilaku.

f) Aspek ketua kelompok / kepemimpinan

Definisi tentang kepemimpinan yang dikutip oleh Hersey dan Blanchard, 1969 (dalam Trimo, 1989) mengungkapkan ide-ide sebagai berikut :
Geoge R Terry, menyatakan bahwa kepemimpinan adalah aktivitas mempengaruhi orang lain untuk secara sukarela mau berjuang mencapai tujuan-tujuan kelompok.

Ada empat sifat umum yang mempunyai pengaruh terhadap keberhasilan kepemimpinan dalam kelompok :

- 1) Kecerdasan, seorang ketua kelompok mempunyai tingkat kecerdasan yang lebih dibanding yang dipimpin.
- 2) Kedewasaan dan keluasaan hubungan social, ketua kelompok cenderung menjadi matang dan mempunyai emosi yang stabil, serta mempunyai perhatian yang luas terhadap aktivitas-aktivitas sosial.
- 3) Motivasi diri dan dorongan berprestasi, ketua kelompok secara arelatif mempunyai dorongan motivasi yang kuat untuk berprestasi.
- 4) Sikap-sikap hubungan kemanusiaan. Ketua kelompok yang berhasil mau mengakui harga diri dan kehormatan para pengikutnya dan mau berpihak kepadanya.

2. Pengelolaan aspek permodalan

Agar tujuan kelompok dalam meningkatkan kesejahteraan anggota tercapai dan salah satu sarana agar kelompok dapat bisa berjalan dan berkembang adalah akses ketersediaan modal. Jadi, bagi kelompok yang baik harus ada pengembangan modal kelompok, modal yang berupa uang mutlak diperlukan.

Urgensi terhadap akumulasi modal dalam bentuk uang bagi kelompok tentu juga tidak lepas dari fakta bahwa anggota kelompok adalah kumpulan orang lemah dan ini secara tak langsung menunjukkan bahwa anggota kelompok

secara tak langsung menunjukkan bahwa akumulasi modalnya juga kecil. Meski demikian dengan kerutinan dan kerajinan anggota maupun pengurus maka dieproleh manfaat yang lebih besar bagi peningkatan kesejahteraan anggota. Bahwa permodalan kelompok bisa diperoleh dari dalam dan dari luar kelompok, yang masing-masing modal tersebut mempunyai spesifikasi, yaitu :

a. Modal dari dalam kelompok.

Merupakan modal yang diperoleh dari anggota yang berupa berbagai macam tabungan/ simpanan.

- ✓ Tabungan pokok, merupakan tabungan sebagai tanda bukti anggota, yang besarnya setiap anggota sama.
- ✓ Tabungan/simpanan wajib, tabungan yang dikumpulkan pada setiap periode tetentu dengan besar yang sama untuk setiap anggota.
- ✓ Tabungan sukarela, tabungan oleh anggota yang waktu dan besarnya tidak ditetapkan terlebih dahulu dan tergantung pada kemampuan masing-masing anggota, tabungan ini bisa diberi bunga dengan kesepakatan. Bunga lebih bermaksud untuk memotivasi anggota agar gemar menabung.
- ✓ Modal dari luar lain, yaitu laba yang belum dibagikan, yang bisa dikelola sementara dalam rangka pembiayaan kelompok.

b. Modal dari luar

Modal kelompok dari luar bisa berbentuk pinjaman, hibah/pemberian, atau bantuan pihak lain. Prinsip utama modal ini merupakan bantuan-bantuan tidak mengikat atau tidak ada tendensi tertentu oleh pemberi modal tersebut.

tertentu oleh pemberi modal tersebut.

3. Pengelolaan aspek usaha ekonomi produktif

Dalam pengembangan kelompok, pengembangan usaha ekonomi produktif menjadi aspek penting yang harus diperhatikan, prinsipnya adalah ada kesepakatan bersama, yaitu :

a. Usaha pribadi/individu

Semua anggota bebas mengembangkan usaha sesuai dengan minat, bakat, kemampuan/ketrampilan. Fungsi kelompok dalam hal ini hanyalah sebagai penyedia modal simpan pinjam, dan sekaligus membimbing, mengarahkan, anggota dalam pengembangan usahanya lebih lanjut.

b. Usaha unit

Kebersamaan untuk mengelola unit usaha yang sejenis dari anggota, artinya dalam kelompok dibagi dalam unit-unit kecil anggota yang akan menangani bidang-bidang usaha yang sejenis tiap unitnya.

c. Usaha bersama

Artinya kelompok mempunyai usaha yang dikelola, dikerjakan secara bersama atau menunjuk seorang

pelaksana, dan keuntungan dari usaha ini akan dinikmati bersama.

4. Pengelolaan aspek administrasi Kelompok Lumbung Lokal Pemahaman terhadap ketiga aspek di atas tidak akan berjalan lancar bila tidak didukung aspek administrasi. Administrasi yang sesuai dengan kaidah akuntansi memegang peranan sangat penting dalam kehidupan Kelompok Lumbung Lokal, tetapi banyak pengurus kelompok yang sering mengabaikan pembukuan ini.

Tertib administrasi harus ditanamkan sebab semakin matang organisasi kelompok maka secara otomatis akan semakin kompleks permasalahan yang dihadapi dan hal ini semakin membutuhkan tertib administrasi secara kongkrit dan jenis-jenis buku yang digunakan juga akan semakin sesuai atau dapat mengakomodir semua transaksi kegiatan yang ada. Secara garis besar, bahwa dalam administrasi kelompok dapat dibedakan dalam dua jenis yaitu :

- a. Administrasi organisasi, yaitu semua jenis buku administrasi yang digunakan dalam mengelola kelompok, contohnya : buku notulasi, buku tamu, daftar pengurus/anggota, daftar hadir, buku inventaris dan buku lain yang tidak berkaitan dengan keuangan.

- b. Administrasi keuangan, adalah semua buku administrasi kelompok yang digunakan untuk mencatat semua transaksi keuangan yang terjadi dalam rangka menjalankan kelompok, contohnya buku anggota, buku kas, buku besar, laporan keuangan, neraca dan juga laporan rugi laba.

5. Pengelolaan Aspek Manfaat Sosial

Sesuai dengan definisi kelompok sebagai suatu organisasi, maka keberadaan tidak bisa terlepas dari tuntutan sosial-kemasyarakatan. Keberadaan kelompok juga diharapkan menimbulkan gelombang atau buih-buih kecil yang positif pada masyarakat sekitar kelompok berada.

Bagi kelompok yang baik harus mempunyai pengaruh positif terhadap masyarakat sekitar, antara lain :

- ✓ Masyarakat (termasuk bukan anggota kelompok) semakin merasakan manfaatnya akibat adanya kelompok tersebut, yaitu misal kelompok membantu pembangunan fisik, memberi bantuan uang, pengadaan bahan baku usaha kelompok dan sebagainya.
- ✓ Bisa saja kelompok memberikan bantuan non fisik bagi masyarakat sekitar, seperti menjadi narasumber pelatihan, menyalurkan aspirasi masyarakat sekitar terhadap pemerintah.

- ✓ Dengan keberadaan kelompok maka kegiatan ekonomi disekitar kelompok akan menjadi lebih dinamis dan berkembang, yang mempunyai kegiatan produktif akan bisa melibatkan masyarakat sekitar misalkan dalam penyerapan tenaga kerja.
- ✓ Dengan hal tersebut diatas maka keberadaan kelompok akan diakui oleh tokoh-tokoh masyarakat dan pemerintah, akhirnya hal tersebut menjadikan keberadaan kelompok akan lebih mengakar secara kuat dalam masyarakat, hal tersebut juga akan dapat memotivasi masyarakat sekitar juga akan membentuk kelompok baru. Ini menunjukkan bahwa kelompok tersebut betul-betul bermanfaat dan mengakar kuat di masyarakat.

BAB III

KEPEMIMPINAN KELOMPOK LUMBUNG LOKAL

A. Pengertian Kepemimpinan

Kelompok Lumbung Lokal sebagai salah satu kelompok sosial di masyarakat pertanian sangat dibutuhkan keberadaannya untuk menopang ketahanan pangan. Namun, semakin berkembangnya kebutuhan masyarakat maka berkembang pula fungsi lumbung. Selain sebagai fungsi sosial, Kelompok Lumbung Lokal juga berperan dalam ekonomi sebagai Kelompok Lumbung Lokal pemasaran. Sehingga dalam mengelola Kelompok Lumbung Lokal, petani membutuhkan pengetahuan tentang kegiatan usaha pertanian dan juga jiwa kepemimpinan untuk membawa kelompoknya kearah yang lebih baik. Semakin berkembangnya Kelompok Lumbung Lokal lokal menjadikan posisi pemimpin dalam kelompok sangat penting.

Pemimpin Kelompok Lumbung Lokal adalah tokoh-tokoh lokal yang selama ini punya pengaruh yang sangat kuat di desa. Dengan posisi pemimpin lumbung lokal yang kuat, maka kepemimpinan bisa membawa Kelompok Lumbung Lokal lebih maju atau sebaliknya Kelompok Lumbung Lokal menjadi mundur secara konsep organisasi. Karena kepemimpinan di dalam Kelompok Lumbung Lokal bisa dijadikan alat untuk kepentingan pemimpin untuk mencapai cita-cita pribadi. Secara teori kepemimpinan adalah kegiatan

mempengaruhi perilaku orang-orang lain agar mau bekerjasama untuk mencapai tujuan tertentu.

Definisi itu mengandung dua pengertian pokok yang sangat penting tentang kepemimpinan, yaitu :

Pertama, mempengaruhi perilaku orang lain. Kepemimpinan dalam organisasi diarahkan untuk mempengaruhi orang-orang yang dipimpinnya, agar mau berbuat seperti yang diharapkan ataupun diarahkan oleh orang yang memimpinya. Motivasi orang untuk berperilaku ada dua macam, yaitu motivasi ekstrinsik dan motivasi intrinsik.

Dalam hal motivasi ekstrinsik perlu ada faktor di luar diri orang tersebut yang mendorongnya untuk berperilaku tertentu; kepemimpinan adalah faktor luar. Pada motivasi intrinsik, daya dorong untuk berperilaku tertentu itu berasal dari dalam diri orang itu sendiri. Jadi semacam ada kesadaran kemauan sendiri untuk berbuat sesuatu, misalnya memperbaiki mutu kerjanya. Kepemimpinan yang merupakan faktor eksternal tadi harus selalu dapat memotivasi anggota organisasi untuk melakukan perbaikan-perbaikan mutu. Tetapi kalau setiap kali dan dalam setiap hal harus memberi perintah atau pengarahan, itu akan menimbulkan kesulitan.

Kalau setiap melakukan pekerjaan dengan baik itu harus dengan perintah pimpinan, dan kalau tidak ada perintah pimpinan tidak dilakukan pekerjaan dengan baik, maka perbaikan mutu kinerja yang terus menerus akan sulit diwujudkan.

Kedua, kepemimpinan harus diarahkan agar orang-orang mau bekerjasama untuk mencapai tujuan tertentu. Jadi perilaku yang ditimbulkan oleh kepemimpinan itu berupa kesediaan orang-orang untuk saling bekerjasama mencapai tujuan organisasi yang disepakati bersama. Dalam implementasinya, kepemimpinan yang berhasil adalah yang mampu menumbuhkan kesadaran orang-orang untuk melakukan peningkatan mutu kinerja dan tercapainya kerjasama dalam kelompok untuk meningkatkan mutu kinerja masing-masing kelompok maupun kinerja secara terpadu. Dalam proses tersebut pimpinan membimbing, memberi pengarahan, mempengaruhi perasaan dan perilaku orang lain, memfasilitasi serta menggerakkan orang lain untuk bekerja menuju sasaran yang diinginkan bersama. Semua yang dilakukan pimpinan harus bisa dipersepsikan oleh orang lain dalam organisasinya sebagai bantuan kepada orang-orang itu untuk dapat meningkatkan mutu kinerjanya. Dalam hal ini *usaha mempengaruhi perasaan* mempunyai peran yang sangat penting.

Perasaan dan emosi orang perlu disentuh dengan tujuan untuk menumbuhkan nilai-nilai baru, misalnya bekerja itu harus bermutu, atau memberi pelayanan yang sebaik mungkin kepada pelanggan itu adalah suatu keharusan yang mulia, dan lain sebagainya. Dengan nilai-nilai baru yang dimiliki itu orang akan tumbuh kesadarannya untuk berbuat yang lebih bermutu. Dalam ilmu pendidikan ini masuk dalam kawasan *affective*.

B. Tujuh Hal Mendasar yang Perlu dikuasai untuk Kepemimpinan

Dalam suatu organisasi atau institusi tertentu yang pada tahap awal implementasinya digerakkan oleh kepemimpinan yang sangat peduli pada mutu, dan bertekad kuat untuk membuat organisasinya selalu dan terus menerus



meningkatkan mutu kinerjanya. Kepemimpinan memerlukan modal dasar dalam bentuk penguasaan tujuh mendasar yang menyangkut kehidupan organisasinya.

1. **Filosofi organisasi:** Mengapa organisasi yang dipimpinnya ini ada dan untuk apa? Jawaban terhadap pertanyaan yang sangat mendasar ini perlu dikuasai secara baik oleh semua orang yang memegang tampuk kepemimpinan dari suatu organisasi.

Tanpa menguasai jawabannya secara baik diragukan apakah mereka akan mampu mengarahkan orang-orang lain dalam organisasi itu ke tujuan yang seharusnya.

2. Visi : Akan menjadi organisasi yang bagaimanakah organisasi itu di masa depan? Orang-orang yang memegang kepemimpinan perlu memiliki pandangan jauh ke depan tentang organisasinya; mereka ingin mengembangkan organisasinya itu menjadi organisasi yang bagaimana, yang mampu berfungsi apa dan bagaimana, yang mampu memproduksi benda dan jasa apa dan yang bagaimana, serta untuk dapat disajikan kepada siapa? Visi ini seharusnya berjangka panjang, misalnya 10 atau 25 tahun ke depan, agar dapat memfasilitasi usaha-usaha perbaikan mutu kinerja yang berkelanjutan.
3. Misi : Mengapa kita ada dalam organisasi ini? Apa tugas yang harus kita lakukan? Jawaban terhadap pertanyaan-pertanyaan ini berkaitan dengan visi tersebut di atas. Bagaimana visi itu akan dapat diwujudkan? Tugas-tugas pokok apakah yang harus diakukan oleh organisasi agar visi atau kondisi masa depan organisasi tadi dapat diwujudkan.

Rumusan tentang misi organisasi ini juga seharusnya dapat dikuasai dengan baik dan jelas oleh orang-orang yang memegang kepemimpinan agar

mereka dapat memberi arahan yang benar dan jelas kepada orang-orang lain.

4. Nilai-nilai (*Values*) : Prinsip-prinsip apa yang diyakini sebagai kebenaran yang berfungsi sebagai pedoman dalam menjalankan tugas organisasi, dan ingin agar orang lain dalam organisasi juga mengadopsi prinsip-prinsip tersebut. Misalnya mutu, fokus pada pelanggan, disiplin, kepatutan adalah nilai-nilai yang seharusnya dianut oleh orang-orang yang memegang kepemimpinan.
5. Kebijakan (*Policy*) : merupakan rumusan-rumusan yang akan disampaikan kepada orang-orang dalam organisasi sebagai arahan agar mereka mengetahui apa yang harus dilakukan dalam menyediakan pelayanan dan barang kepada para pelanggan. Orang-orang yang memegang kepemimpinan harus mampu merumuskan kebijakan-kebijakan semacam itu agar orang-orang dapat menyajikan mutu seperti yang diinginkan oleh organisasi.
6. Tujuan-tujuan Organisasi : adalah hal-hal yang perlu dicapai oleh organisasi dalam jangka panjang dan jangka pendek agar memungkinkan orang-orang dalam organisasi memenuhi misinya dan mewujudkan visi mereka. Tujuan-tujuan organisasi itu perlu dirumuskan secara konkrit dan jelas.
7. Metodologi : adalah rumusan tentang cara-cara yang dipilih secara garis besar dalam bertindak menuju perwujudan visi dan pencapaian tujuan-tujuan organisasi.

Metodologi ini terbatas pada garis-garis besaryang perlu dilakukan dan bukan detil-detil teknik kerja.

C. Sifat-sifat Pemimpin dalam Kelompok Lumbung Lokal

Kelompok Lumbung Lokal yang baik adalah tidak hanya berfungsi sosial saja, tetapi harus berfungsi ekonomi, artinya Kelompok Lumbung Lokal harus berfungsi dalam mengorganisir pemasaran anggotanya. Oleh sebab itu seorang pemimpin lumbung harus mempunyai jiwa wirausaha. Dalam dunia wirausaha, keahlian dapat dibeli. Hal yang tidak, dapat dibeli adalah semangat dan cita-cita yang kuat untuk memulai dan mengembangkan usaha. Untuk dapat sukses, maka harus memiliki mentalitas wirausaha.

Dalam kewirausahaan disepakati adanya 3 jenis perilaku, yakni :

1. Memulai inisiatif.
2. Mengorganisir dan mereorganisir mekanisme sosial/ekonomi untuk mengubag sumberdaya dan situasi dengan cara praktis.
3. Diterimanya resiko/kegagalan.

Menurut ahli ekonomi, wirausahawan adalah orang yang mengubah nilai sumberdaya, tenaga kerja, bahan dan factor-faktor produksi lainnya menjadi lebih besar daripada sebelumnya dan juga orang yang melakukan perubahan, inovasi dan cara-cara baru.

Hal ini mencerminkan bahwa wawasan lingkungan yang harus dikuasai dan dimiliki oleh seorang wirausaha adalah merupakan hutan liar yang penuh dengan berbagai kemungkinan, gagal atau berhasil bagi mereka yang memasuki.

D. Wirausahawan yang Berhasil

Salah satu persiapan paling awal dalam mengembangkan usaha adalah persiapan mental. Hal ini sangat perlu karena tidak ada usaha yang tidak berisiko. Berbagai macam resiko mungkin saja timbul. Namun, bukan berarti resiko tersebut menjadi kendala untuk melangkah, tetapi sebaiknya dimasukkan ke dalam faktor yang yang perlu diantisipasi.

Untuk itu sikap mental yang tangguh sangat dibutuhkan. Dalam rangka mempersiapkan usaha, dibutuhkan mental seorang wirausaha yang cukup tangguh. Apalagi jika ingin usahanya berkelanjutan.

Sikap mental yang harus dipersiapkan jika seseorang akan melakukan kegiatan usaha pertanian adalah :

1. Percaya diri

Tingkat kepercayaan diri yang baik sangat menunjang langkah yang akan dilakukan. Percaya diri terhadap kemampuan dan atau keyakinan terhadap prospek kegiatan usaha merupakan stimulant yang akan mendorong untuk mencari tahu, mencoba, dan menekuni suatu usaha yang akan dilakukan. Untuk membangun kepercayaan diri yang cukup baik dalam berusaha, umumnya seseorang

melakukan beberapa kegiatan eksplorasi secara praktis terhadap lingkungan.

Pertanyaan-pertanyaan seperti “Apa yang dibutuhkan masyarakat dalam memenuhi hidupnya?” “Bagaimana mendapatkannya?” “Apa yang tersedia/ tidak tersedia di pasar?” dan pertanyaan-pertanyaan lainnya akan membangkitkan semangat untuk melakukan kegiatan usaha. Semua jawaban dari pertanyaan-pertanyaan praktis yang dilontarkan tersebut akan terjawab dalam kegiatan usaha. Misalnya saja, kebutuhan terhadap sandang, pangan, dan papan.

Dari sekelompok kegiatan tersebut jika seseorang tertarik untuk melakukan usaha tentu akan merenung dan mencoba melakukan analisis sederhana terhadap pengamatan lapang dan sederhana. Dari pengamatan tersebut tentunya akan teridentifikasi kebutuhan masyarakat di sekitarnya. Hasil pengamatan ini tentu akan membawa kita pada suatu pemikiran untuk memenuhinya. Dengan demikian, akan terbangun suatu keyakinan bahwa berbagai macam bentuk kegiatan usaha mempunyai prospek yang cukup baik selama manusia di bumi masih memerlukan sandang dan pangan untuk hidupnya. Keyakinan ini akan memperkuat rasa percaya diri dalam melangkahkan kaki didunia agribisnis.

2. Memiliki motivasi

Peranan motivasi dalam mendorong langkah memasuki dunia usaha sangatlah berpengaruh terhadap kecepatan dan ketepatan langkah. Motivasi seseorang dijabarkan sebagai kesiapan individu untuk melakukan atau melanjutkan rangkaian tingkah laku yang diarahkan pada suatu tujuan (goal). Aktivitas konkret atau tindakan yang nyata merupakan refleksi dari motivasi yang dimiliki seseorang. Cara mewujudkan motivasi dalam aktivitas konkret yang paling sederhana adalah keberanian untuk mencoba.

Sikap ini merupakan langkah awal pembuktian diri bahwa seseorang memang ingin mewujudkan hal-hal yang dipikirkan atau hanya menyimpan tujuan dalam angan-angan.

Motivasi seseorang dapat berasal dari dalam diri sendiri (*intrinsic*) atau dorongan dari faktor luar (*ekstrinsik*). Dalam implementasi kegiatan pertanian, tujuan untuk memperoleh penghasilan dan niat untuk bisa menampung tenaga kerja yang memang membutuhkan pekerjaan dapat dijadikan contoh motivasi dalam melangkah. Dalam implementasi yang lebih luas, motivasi untuk selalu melangkah lebih baik dalam menjalankan usaha mengakibatkan dunia usaha selalu berubah dan dinamis. Keterlibatan langsung dalam rangka pemahaman proses produksi menyebabkan seseorang selalu termotivasi untuk berbuat lebih baik. Contoh konkret dalam hal ini, seseorang pada tahap awal baru mempunyai rasa tertarik untuk

melakukan kegiatan budidaya bunga potong. Ketertarikan ini pada mulanya bisa berangkat dari sekedar menyukai bunga, kemudian mulailah terpikir untuk menciptakan kesenangan tersebut menjadi suatu aktivitas yang produktif. Oleh karena itu, mulailah seseorang tadi berpikir lebih terstruktur, mulai dari mempelajari aspek teknis-praktis, mempelajari modal yang dimiliki (lahan, uang, tenaga kerja, dan lain-lain) dan juga mulai menggali informasi mengenai peluang pasarnya.

Dari pemikiran yang masih sangat mendasar tadi, seseorang bisa membangkitkan motivasi motivasi kearah yang lebih konkret dalam perencanaan-perencanaan praktis guna mewujudkan “kesenangan atau hobi” dalam aktivitas yang lebih produktif.

3. Berani untuk mencoba

Kepercayaan diri dan motivasi untuk meraih tujuan hanya dapat menjadi konkret jika yang bersangkutan mempunyai keberanian untuk mencoba. Dalam kegiatan usaha pertanian, konsekuensi terhadap kemungkinan terjadi kegagalan harus diantisipasi sejak awal. Keingintahuan yang tinggi bagi calon pelaku merupakan modal yang sangat menentukan kualitas dan kuantitas informasi. Minat cukup tinggi untuk mengetahui lebih dalam terhadap prospek dan resiko usaha akan mengantarkan seseorang pada tingkat kewaspadaan dan perencanaan yang lebih matang. Hal ini dapat mendorong seseorang menjadi berani mencoba.

Jika dalam realisasi mencoba tersebut dapat dihasilkan output sesuai dengan yang diharapkan, tentunya dapat terbentuk keberanian untuk melangkah lebih serius lagi. Namun, permasalahan timbul jika ternyata dalam tahap mencoba tadi ternyata ditemui kegagalan. Perlu ditekankan pada diri kita bahwa dalam menjalankan semua kegiatan usaha, selain dihadapkan pada keberhasilan, juga dihadapkan pada kemungkinan kegagalan.

Kesiapan untuk mengatakan bahwa “kegagalan yang satu ini bukan berarti akhir dari usaha” perlu ditekankan, tingkat kesadaran bahwa peluang gagal dalam mencoba itu ada ternyata sangat membantu pembentukan mental dalam menghadapi kegagalan. Jika yang bersangkutan cukup termotivasi ingin mewujudkan tujuannya, tentunya kegagalan dalam mencoba harus dipelajari untuk mengetahui penyebab kegagalan. Salah satu cara agar menjadi lebih siap dalam menghadapi kegagalan adalah penyadaran diri terhadap proses pembelajaran secara terus menerus. Penyadaran ini patut dipahami dan dijadikan moto dalam menjalankan kegiatan usaha. Apalagi alam dan pasar sering kali menjadi faktor eksternal dalam kegiatan budidaya yang sangat sulit dikontrol. Oleh karena itu, pengamatan dan pemikiran analisis terhadap kejadian-kejadian yang dinamis perlu selalu dilakukan.

Berani mencoba walaupun dengan skala usaha yang relative kecil lebih baik daripada tidak melakukan apa-apa atau hanya mewujudkan keinginan dalam mimpi. Aplikasi

sangat berguna dalam membangun mental dan melakukan berbagai aktivitas di bidang agribisnis.

4. Tidak mudah putus asa

Terbentuknya mental yang andal dalam menjalankan usaha mustahil dapat diperoleh secara instan. Keterlibatan dalam semua proses akan mengantarkan seseorang pada kualitas mental yang cukup kuat.

Kegagalan atau deviasi-deviasi yang terjadi antara perencanaan dan realisasi hendaknya ditempatkan sebagai proses pembelajaran diri yang tak pernah berhenti. Tidak mudah putus asa dalam menghadapi penyimpangan atau kegagalan merupakan pendorong yang cukup kuat untuk selalu berfikir positif dan tetap mangacu pada prospek. Sifat ini akan mengantarkan kita untuk selalu malangkah lebih baik jika kegagalan-kegagalan yang terjadi selalu dievaluasi dan dipelajari penyebabnya. Dalam proses ini tentunya akan terjadi peningkatan kualitas diri dari segi aplikasi usaha menjadi lebih baik.

Pada kenyataannya, tidak mudah putus asa memang merupakan kata-kata yang mudah diucapkan, tetapi tidak mudah diimplementasikan secara utuh. Untuk mencapai taraf ini, gejala dan dinamika usaha harus dihayati. Dukungan dari setiap komponen di keluarga dan organisasi serta kemampuan memandang segala sesuatu secara objektif sangat menentukan kadar tidak mudah putus asa bagi

seseorang. Untuk itu, lingkungan yang kondusif dalam keluarga maupun organisasi usaha perlu dibentuk sedini mungkin. Dalam menjalankan usaha, umunya pelaku usaha lebih nyaman jika membicarakan keberhasilan dibandingkan dengan kegagalan. Namun, bagi seseorang yang memiliki pandangan yang komprehensif terhadap agribisnis, keberhasilan hendaknya selalu dibarengi dengan berbagai pemikiran antisipatif terhadap berbagai kompetisi.

Suatu hal yang wajar dalam dunia usaha jika berhasil banyak yang mengikuti. Apalagi jika usaha yang dijalankan tidak tergolong dalam usaha yang memiliki “barier” sehingga siapa saja relative dapat berperan aktif dalam jenis usaha tersebut. Sebagai pelaku usaha yang cukup komprehensif dalam memandang usaha tentunya harus cukup waspada jika menghadapi kondisi ini. Kegagalan bukan saja disebabkan oleh aspek teknis, tetapi bisa juga disebabkan oleh aspek pasar yang berubah dan pelaku usaha tidak sadar akan perubahan tersebut. Kegagalan teknis umunya lebih bisa dikontrol dibandingkan dengan kegagalan yang disebabkan oleh perubahan pasar.

5. Sadar terhadap proses pembelajaran

Kegiatan usaha selalu dihadapkan pada dinamika perubahan yang terkadang mendorong pengembangan usaha, tetapi terkadang pula menjatuhkan. Kedua kondisi yang kontradiktif tersebut pasti akan dihadapi dalam dunia usaha. Dalam kegiatan pertanian, alam merupakan

factor eksternal yang tidak bisa diabaikan dalam rencana operasional. Namun, bukan berarti hal ini tidak bisa diantisipasi dalam perencanaan. Pengamatan dan dokumentasi atau pencatatan terhadap tingkah laku alam yang normal hendaknya bisa dijadikan variable dalam menyusun perencanaan produksi dan perencanaan pemasaran.

Seandainya dalam realisasi ternyata terjadi penyimpangan maka informasi penyimpangan tersebut dijadikan data untuk mengantisipasi rencana selanjutnya. Contohnya, jika kegiatan budidaya ditujukan untuk tanaman jangka pendek (bulanan) maka perhitungan mundur dilakukan untuk menentukan kapan komoditas tersebut dibutuhkan pasar serta bagaimana dukungan kondisi cuaca harus diperhitungkan dalam keputusan produksi.

Dengan selalu melakukan *system recording* yang dapat dilakukan secara professional (dengan pencatatan-pencatatan *log-book* di lapangan) atau dengan melakukan optimalisasi *human recording capacity* yang dimiliki oleh pelaku dan pengembangan intuisi, tentunya hal ini sangat berpengaruh terhadap tingkat percepatan proses pembelajaran pada kegiatan usaha, terutama kegiatan produksi.

Kemampuan teknis seseorang dalam menjalankan usaha usaha dapat diperoleh melalui pendidikan formal maupun informal. Dalam merealisasikan kegiatan usaha,

seseorang hendaknya tidak cepat puas dengan satu pencapaian. Kebutuhan untuk pencapaian yang lebih tinggi perlu dilakukan. Hal ini menjadi unsur utama untuk terus belajar. Keandalan dalam pengelolaan manajerial usaha juga akan sangat mempengaruhi terhadap keberhasilan.

Kemampuan manajerial sederhana dalam hal perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan monitoring system yang akan dibangun akan sangat mempengaruhi keberhasilan usaha.

6. Toleran terhadap ketidakpastian

Ketidakpastian merupakan suatu keadaan yang pasti ada karena tidak semua keadaan dapat ditentukan manusia. Banyak faktor yang terkadang tidak ditemukan dalam teori, tetapi terjadi dalam kenyataan. Demikian juga dengan kegiatan usaha. Terkadang perencanaan, penetapan sasaran system, mekanisme kerja dan hal lain-hal lain yang telah disusun sedemikian sistematis dan komprehensif, ternyata memberikan hasil yang belum sesuai dengan harapan. Apalagi dalam kegiatan usaha pertanian, misalnya hortikultura, produk dan komoditas yang dibudidayakan adalah makhluk hidup yang selalu merespons perlakuan yang diberikan kepadanya. Jika pelaku budidaya tidak memahami hal ini tentunya akan terjadi kesalahpahaman antara tanaman dan orang yang menanam. Kondisi ini akan menyebabkan penyimpangan antara harapan dan realisasi. Dalam kasus ini, seorang pelaku akan memahami terjadinya penyimpangan

jika memang telah memahami betul secara teknis perilaku tanaman selama masa pertumbuhannya.

Kasus lain yang juga sering terjadi dalam hal ketidaksesuaian antara perencanaan dan realisasi adalah masalah pasar.

Seringkali seorang pelaku memutuskan untuk membudidayakan suatu komoditas berdasarkan harga pada saat ini. Padahal terdapat selang waktu yang cukup panjang antara saat produksi dan waktu panen. Akibatnya tak jarang ditemui bahwa harga jual yang diharapkan tidak sesuai dengan harga jual sesungguhnya pada saat panen.

Kondisi ini harus dipahami oleh para pelaku sehingga perhitungan-perhitungan dalam perencanaan dilakukan dengan lebih matang.

Seseorang dengan tingkat toleransi yang cukup baik dalam hal ketidakpastian, akan menyebabkan yang bersangkutan mempunyai mental cukup siap untuk menghadapi berbagai penyimpangan. Dengan kesadaran mentalitas yang baik, penyimpangan akan dianggap sebagai sumber ilmu tambahan untuk melangkah ke arah yang lebih baik lagi.

7. Berjiwa Inovatif

Dalam proses menjalankan usaha, reaksi pasar, baik dari sudut pelaku maupun dari sudut pembeli selalu mengalami perubahan. Jika usaha cukup menguntungkan dan tidak ada *barrier* sama sekali untuk keluar masuk pasar

maka akan banyak pengikut menjalankan usaha yang sama sehingga mengakibatkan kondisi persaingan di tingkat produsen. Jika dihadapkan pada kondisi ini maka tuntutan untuk melakukan inovasi dalam usaha harus dilakukan.

Inovasi dalam konteks usaha bukan berarti hanya inovasi teknologi pada aktivitas budidaya saja, tetapi dapat juga berupa inovasi pada pendekatan dan strategi pemasaran.

Inovasi dalam kegiatan usaha terkadang mengandung resiko. Namun, hal ini lebih baik dilakukan daripada seluruh system terjebak dalam kejenuhan sehingga sensitivitas terhadap performance usaha secara keseluruhan menjadi berkurang. Walaupun pada awalnya kegiatan inovasi merupakan biaya dan mengandung resiko, tetapi jika hal itu dilakukan pada saat yang tepat (waktu, peluang, biaya, dan produk) tentunya inovasi yang dilakukan akan berdampak pada pengembangan usaha dan prospek yang lebih baik bagi citra usaha di pasar.

8. Kepemimpinan

Tidak ada satu pun kegiatan usaha yang tidak membutuhkan orang lain. Keterlibatan tenaga kerja dalam usaha merupakan salah satu faktor penentu dan seharusnya ditempatkan pada porsi yang tepat. Pengelolaan tenaga kerja di suatu kegiatan usaha dapat dikatakan “gampang-gampang susah”. Dari beberapa pengamatan dilapangan, umumnya masalah adopsi teknologi bukanlah hal yang sulit. Hal yang

lebih sulit adalah cara mengakomodasikan tenaga kerja dalam suasana kerja yang harmonis dan produktif. Kiat-kiat khusus untuk menangani ini tampaknya perlu sekali dicermati oleh pelaku usaha yang melibatkan tenaga kerja dalam kegiatan produksinya.

Budaya kekeluargaan dalam membangun dasar usaha sebetulnya juga bukan merupakan hal yang salah. Keterlibatan secara langsung dari pemilik usaha dalam kegiatan operasional sehari-hari dan interaksi yang produktif tentunya akan menyebabkan apresiasi tersendiri dari karyawan terhadap pemilik usaha.

E. Karakteristik Sukses Wirausahawan

“Wirausahawan meyakini bahwa mereka lebih pandai daripada rekan dan atasan mereka”. Ini suatu ciri yang dominan dalam perilaku mereka. Mereka mempunyai kebutuhan mendesak untuk menyelesaikan urusan mereka menurut cara mereka sendiri. Untuk melakukan tindakan yang berhasil dengan gemilang, mereka memerlukan kebebasan untuk memilih dan bertindak menurut persepsi mereka sendiri.

1. Mereka perlu mengendalikan kerja mereka

Wirausahawan percaya diri bila mereka mengendalikan apa yang mereka lakukan dan bekerja sendirian. Dengan percaya diri mereka segera menyelesaikan masalah dan tegar dalam mengejar sasaran. Kebanyakan berada dalam kondisi terbaik bila

menghadapi kesengsaraan karena mereka berusaha keras dengan penuh percaya diri.

2. Mereka menikmati diselesaikannya urusan-urusan

Wirausahawan mempunyai kebutuhan untuk mengembangkan ide-ide yang tidak kunjung berakhir. Tiadanya kegiatan membuat mereka tidak sabar, tegang, dan tidak nyaman. Mereka hidup dengan kegiatan dan kemungkinan kecil menemukan mereka duduk di pinggir sungai dengan memancing, kecuali ikannya menyambar. Bila mereka tengah berwirausaha, lebih besar kemungkinan mereka ditemukan sedang menyelesaikan urusan daripada memancing.

3. Mereka terarahkan oleh diri sendiri

Mereka lebih menyukai olah raga individu daripada olah raga tim. Para wirausahawan lebih menyukai permainan dalam halo tot dan otak mereka langsung mempengaruhi hasil dan kecepatan permainan. Mereka mempunyai dorongan, memperagakan tingkat energi yang tinggi, berorientasi pada prestasi, dan tidak kenal lelah dalam mengejar tujuan mereka.

4. Mereka mengelola menurut sasaran

Para wirausahawan dapat memahami situasi yang rumit yang dapat mencakup perencanaan, mengambil keputusan strategis, dan menjabarkan ide-ide bisnis ganda secara serentak. Mereka selalu menyadari adanya rincian yang penting dan akan terus-menerus meninjau ulang

semua kemungkinan untuk mencapai sasaran bisnis mereka. Mereka meyakini akan manajemen berdasar sasaran, atau asas-asas MBO (management by objective).

5. Mereka merupakan penganalisis kesempatan
Wirausahawan akan menganalisis kesempatan-kesempatan dengan cermat sebelum melibatkan diri. Mereka hanya akan bertindak setelah yakin bahwa dalam usaha keras itu resikonya tetap kecil. Inilah ciri-ciri yang membawa mereka ke sukses dimana orang lain gagal.

6. Mereka mengendalikan jadwal

Semua wirausahawan yang sukses bekerja dengan jam kerja yang panjang, sehingga mengambil waktu untuk kehidupan pribadi mereka. Waktu kerja yang panjang bukanlah hal yang unik bagi wirausahawan. Banyak eksekutif dan manajer perusahaan bekerja lebih dari 40 jam seminggu. Perbedaan utama antara wirausahawan dengan mereka yang bekerja di perusahaan adalah dalam pengendalian jadwal. Dalam dunia perusahaan, mungkin anda tidak mempunyai pengendalian terhadap jadwal. Jika seseorang manajer yang lebih tinggi pangkatnya mengundang rapat pada hari Sabtu, maka tidak mempunyai pilihan kecuali hadir. Wirausahawan tidak berkeberatan bekerja 60-70 jam seminggu, tetapi mereka akan melakukan segala upaya untuk melindungi waktu pribadi mereka. Mereka menjadwalkan pertemuan-

pertemuan penting sedemikian dalam pekan itu sehingga mereka mempunyai akhir pekan untuk kehidupan pribadi mereka bilamana dimungkinkan.

7. Mereka adalah pemikir kreatif

Lawan dari kreativitas adalah rigiditas (kekakuan). Wirausahawan tidak kaku dalam pemikiran mereka dan menjadi jengkel terhadap seorang yang mengatakan “kita lakukan dengan cara ini karena itulah cara yang selalu dilakukan “. Mereka menyadari bahwa jika berpegang teguh pada cara lama dalam mengerjakan urusan-urusan, maka tidak akan pernah mendapatkan pemecahan baru yang dituntut oleh bisnis kecil dewasa ini.

8. Mereka adalah pemecah masalah

Wirausahawan mempunyai pemahaman yang jelas akan apa yang ingin mereka capai dan dapat dengan cepat memecahkan masalah-masalah yang menghalang di jalan. Mereka tahu bagaimana mengevaluasi alternatif-alternatif ketika memecahkan masalah sehingga masalah itu lebih mudah dipecahkan. Misalnya, masalah itu berupa kebutuhan akan lebih banyak ruang. Mula-mula mereka akan menantang mengapa mereka membutuhkan ruang lebih banyak dan menganalisis semua alternatif. Pilihan yang dijatuhkan terhadap salah satu alternatif dapat menengahkan seperangkat masalah lain, tetapi jika itu mengurangi besarnya masalah semula, mereka akan memilih alternative itu.

9. Mereka pemikir objektif

Ketika wirausahawan menemukan suatu solusi terhadap suatu masalah, mereka akan meminta sumbang saran mengenai pemecahan itu kepada sebanyak mungkin orang yang memenuhi syarat yang dapat mereka temukan untuk menghindari pertimbangan sendiri terhadap pemecahan. Mereka akan menerima baik modifikasi terhadap pemecahan itu lebih masuk akal dan akan menggantikan pemecahan mereka dengan suatu alternatif yang sama sekali baru dan lebih baik.

Wirausahawan menolak untuk membiarkan ego mereka menang terhadap objektivitas mereka.

F. Karakteristik Kegagalan para Wirausahawan

Kisah-kisah mengenai wirausahawan cenderung terfokus pada mengapa mereka sukses bukannya pada mengapa mereka gagal. Bagaimanapun, tingkat kegagalannya lebih tinggi daripada tingkat kesuksesannya. Ada beberapa alasan mengapa wirausahawan gagal :

1. Mereka kekurangan pengalaman manajemen

Banyak wirausahawan tidak memahami sepenuhnya seluk beluk dijalankannya suatu bisnis. Beberapa wirausahawan akan memasuki deretan bisnis yang mereka pahami, tetapi tidak tahu bagaimana mengelola bisnis itu. Ketika muncul masalah-masalah bisnis, mereka tidak mampu memecahkannya. Misalnya,

seorang wirausahawan dengan latar belakang rekayasa dapat mempunyai keterampilan untuk merancang produk-produk yang berharga, tetapi tidak tahu apa-apa mengenai manajemen akuntansi, pembiayaan, pemasaran, penjualan, dan personalia. Jika disiplin-disiplin bisnis ini diabaikan, bisnis itu akan gagal.

2. Mereka merupakan perencana keuangan yang buruk Terlalu rendah memperkirakan modal yang diperlukan untuk mengawali suatu bisnis baru merupakan satu dari sebab-sebab utama kegagalan. Sering wirausahawan yang memulai suatu bisnis dengan pikiran bahwa mereka mempunyai cukup modal untuk mengurus tahun-tahun awal bisnisnya akhirnya hanya mendapatkan bahwa mereka kehabisan modal sebelum akhir tahun pertama.
3. Mereka merupakan analisis lokasi yang buruk
Beberapa wirausahawan akan mencoba menghemat uang dengan memungut suatu lokasi yang buruk, hanya untuk mendapatkan bahwa nasabah mereka tidak tertarik pada lokasi itu. Lokasi itu mungkin merepotkan atau tidak menarik bagi pelanggan mereka. Bila lokasi merupakan faktor penentu, adalah kebijakan untuk menghabiskan waktu dan uang untuk menemukan lokasi yang tepat.
4. Mereka merupakan pengawas bisnis yang tidak efektif
Satu alasan lain mengapa wirausahawan gagal adalah karena mereka menggunakan prosedur kontrol yang tidak efektif dalam menjalankan bisnis, misalnya kontrol persediaan dan akuntansi. Akibatnya, mereka sering tidak

tahu jumlah barang yang ada dalam persediaan atau berapa banyak yang buruk mencegah perencanaan bisnis yang efektif dan akhirnya dapat menyebabkan kegagalan bisnis.

5. Mereka pembelanja besar

Beberapa wirausahawan membelanjakan terlalu banyak modalnya dalam asset (harta, aktiva) tetap, seperti misalnya mengambil perabot dan peralatan kantor yang baru, bukannya yang bekas. Hal tersebut membatasi modal kerja yang tersedia untuk menjalankan bisnis, suatu hal yang dapat menimbulkan masalah-masalah lain. Misalnya, seorang nasabah mungkin berniat menduakalikan pesanan regulernya, tetapi wirausahawan yang modalnya terbatas itu mungkin mempunyai uang tunai untuk meningkatkan persediaan untuk memenuhi pesanan yang lebih besar.

6. Mereka merupakan manajer piutang yang buruk

Masalah-masalah manajemen kas dapat berlipat ganda bila wirausahawan gagal mengelola piutang. Praktik pemberian kredit mungkin terlalu longgar, sehingga mengakibatkan hutang macet yang lebih tinggi daripada yang diharapkan dan dengan pembayaran yang alot. Jika masalah piutang dibiarkan berlarut-larut, bisnis itu dapat gulung tikar.

7. Mereka kurang berdedikasi

Para wirausahawan harus menyadari perlunya dedikasi (pengabdian) untuk bekerja keras yang memang dibutuhkan oleh bisnis mereka, teristimewa pada tahun-tahun pembentukannya. Mereka harus bekerja dalam

waktu yang panjang dan tidak teratur, cara hidup yang dapat mengganggu kehidupan berkeluarga. Wirausahawan harus bersedia menanggung kesulitan ini sampai bisnis itu menjadi sehat. Jika calon wirausahawan tidak bersedia melakukan pengorbanan ini, seharusnya mereka tidak memulai suatu bisnis.

8. Mereka memperluas bisnis secara berlebihan Masalah-masalah utama dapat berkembang sebagai akibat perluasan yang berlebihan. Bila bisnis diperluas, kualitas produk dan jasanya dapat merosot, yang akan mengakibatkan ketidakpuasan pelanggan dan hilangnya pelanggan itu. Disamping itu, wirausahawan mungkin tidak mampu menghasilkan cukup bisnis baru untuk membayar perluasan.

Ringkasnya, ada alasan-alasan yang pasti dan dengan jelas dapat dikenali tentang mengapa wirausahawan itu gagal. Wirausahawan yang profesional seharusnya peka terhadap perangkat kegagalan yang mungkin mereka jumpai.

Semua butir kegagalan yang dibahas di atas dapat dihindari atau diminimalkan lewat perencanaan yang seksama dan pengendalian sumberdaya secara efektif.

G. Penilaian Diri akan Membantu Wirausahawan Berhasil

Kesuksesan seseorang sebagai wirausahawan dan pemilik bisnis tidaklah bergantung pada salah satu faktor, seperti mempunyai lokasi bisnis yang sempurna atau sumber modal

yang memdai untuk memulai. Sukses itu bergantung pada kemampuan dalam melakukan manajemen umum yang bagus dalam bisnis tersebut. Jika ada pertanyaan, “ Bagaimana anda mencapai keadaan yang bagus sekali?”Jawabnya adalah, “ Dalam lomba mencapai keadaan yang bagus sekali, tidak ada garis akhir.” Jika ingin menjadi seorang wirausahawan yang berhasil, anda harus terus mengembangkan keadaan yang bagus sekali itu dalam semua hal yang dilakukan.

Dalam hal ini anda akan belajar bagaimana menilai kekuatan dan kelemahan kewirausahaan serta bagaimana memenuhi pengharapan pribadi anda. Kami akan menunjukkan bagaimana menjalankan suatu latihan penilaian diri untuk membantu mengembangkan kekuatan dan menyingkirkan atau bagaimana mengaitkan jawaban terhadap kuisisioner penilaian diri ke pengharapan pribadi.

Dalam proses itu, akan menciptakan suatu akta pendirian bisnis pribadi yang merupakan pernyataan dari apa yang sebenarnya diinginkan untuk dilakukan sebagai seorang wirausahawan. Akta pendirian itu akan menjadi peta perjalanan yang akan digunakan untuk sampai di sana.

Semua wirausahawan yang sukses tidak hanya bersedia mengenali titik-titik lemah mereka, tetapi mereka juga tahu bagaimana mengoreksi kelemahan mereka itu. Jika mereka lemah dalam akuntansi, mereka akan menghabiskan lebih banyak waktu mempelajari subjek itu untuk memperbaiki kekuatan akuntansi mereka. Dalam proses belajarnya, mereka

akan mengemukakan banyak pernyataan termasuk pertanyaan-pertanyaan “bodoh” sampai mereka menguasai subjek itu.

1. Menilai keterampilan diri sendiri

Salah satu langkah paling penting yang harus dilakukan agar dapat menjadi seorang wirausahawan yang sukses adalah jujur kepada diri sendiri.

2. Membangun etos kerja kewirausahaan

Salah satu sumber bala yang menimbulkan bencana nasional akhir-akhir ini adalah karena tidak dimilikinya etos kerja yang memadai bagi bangsa kita. Max weber menyatakan intisari etos kerja orang Jerman adalah : rasional, disiplin tinggi, kerja keras, berorientasi pada kesuksesan material, hemat dan bersahaja, tidak mengumbar kesenangan, menabung dan investasi.

Untuk mencapai kualifikasi wirausaha unggul maka wirausahawan harus memiliki etos kerja unggul. Jansen H. Sinamo (1999) mengembangkan 8 etos kerja unggulan sebagai berikut :

- 1) Kerja itu suci, kerja adalah panggilanku, aku sanggup bekerja benar.
- 2) Kerja itu sehat, kerja adalah aktualisasiku, aku sanggup bekerja keras.
- 3) Kerja itu rahmat, kerja adalah terimakasihku, aku sanggup berkerja tulus.
- 4) Kerja itu amanah, kerja adalah tanggungjawabku, aku sanggup berkerja tuntas.

- 5) Kerja itu seni/permainan, kerja adalah kesukaanku, aku sanggup bekerja kreatif
- 6) Kerja itu ibadah, kerja adalah pengabdianku, aku sanggup bekerja serius.
- 7) Kerja itu mulia, kerja adalah pelayananku, aku sanggup bekerja sempurna.
- 8) Kerja itu kehormatan, kerja adalah kewajibanku, aku sanggup bekerja unggul.

BAB IV

EFISIENSI BIAYA MELALUI PENGEMBANGAN PADI ORGANIK

Usaha tanaman padi sistem konvensional yang selama ini diterapkan banyak petani terfokus pada peningkatan produksi padi, dan kurang memperhatikan pada efisiensi biaya usaha tani. Sehingga sering terjadi ada peningkatan produksi padi tetapi setelah di analisa pendapatan petani sangatlah rendah dan bahkan ada petani yang mengalami kerugian. Suatu konsep pertanian yang hanya berorientasi pada produksi tanpa berhitung berapa biaya usaha tani yang harus dikeluarkan petani ini juga menjadikan penyebab tidak berfungsinya lumbung kelompok yang ada di pedesaan. Karena hasil panen sebagian besar harus dijual dan penjualan padi habis untuk digunakan membeli sarana produksi pada musim tanam berikutnya, sehingga kemampuan petani untuk menabung ke lumbung tidak ada.

Dalam konsep revitalisasi Kelompok Lumbung Lokal dalam rangka membangun ketahanan pangan desa, cara usaha tani yang hanya berorientasi pada peningkatan produksi tidak tepat. Dalam rangka penguatan Kelompok Lumbung Lokal lokal, peningkatan produksi padi adalah penting tetapi perlu diingat bahwa dalam rangka peningkatan produksi padi juga harus diikuti penurunan biaya usaha tani.

Sehingga dengan adanya peningkatan produksi padi anggota kelompok tani yang dibarengi biaya usaha tani yang rendah, maka akan terjadi peningkatan kemampuan petani untuk menyimpan gabahnya (hasil panen) di lumbung kelompok, dan dengan penurunan biaya usaha tani maka akan terjadi peningkatan pendapatan. Dengan demikian maka kemampuan petani untuk menyediakan biaya usaha tani pada musim berikutnya akan lebih terjamin dan berkelanjutan.

Berkaitan dengan hal tersebut maka penulis bersama LSM lokal membantu petani untuk melakukan revitalisasi lumbung kelompok mengadopsi prinsip-prinsip “Pertanian Sehat” untuk membudidayakan tanaman padinya.

Di Kabupaten Boyolali penggunaan pupuk kimia dan pestisida yang dilakukan petani sejak awal tahun 1970 an dampaknya mulai dirasakan sejak awal tahun 1990 an petani sudah mulai mengeluh tentang kondisi tanahnya yang sudah mulai mengeras, kebutuhan pupuk kimia semakin tahun semakin meningkat dan telah beberapa kali petani mengalami gagal panen karena terserang berbagai hama seperti hama wereng, hama penggerek batang dan walang sangit.

Dari kondisi tanah dan lingkungan yang mulai rusak dan biaya usaha tani dirasa petani semakin tinggi, maka ada beberapa tokoh masyarakat yang mulai sadar. Dari beberapa tokoh masyarakat bersama penulis melakukan survey ke hamparan lahan untuk melihat kondisi agroekosistem lahan dalam melakukan survey juga melibatkan pemerintah.



Setelah diketahui permasalahan-permasalahan yang ada di lapang selanjutnya kita identifikasi potensi-potensi yang ada dilingkungan desa maupun potensi yang dimiliki oleh petani. Dari analisa permasalahan dan potensi yang ada maka disepakati untuk pengembangan pertanian LEISA, yaitu sistem pertanian yang mengoptimalkan kearifan lokal dan menekan input dari luar dalam usaha taninya.

Karena dalam pengembangan pertanian LEISA pada kondisi lahan dan ekosistem yang sudah rusak bukan suatu pekerjaan yang mudah, apalagi juga harus merubah pola pikir petani yang sudah lama mengadopsi cara budidaya pertanian modern dengan orientasi hanya pada produksi saja tanpa menganalisa biaya serta dampak negatif terhadap lingkungan dan kesehatan pada diri petani.

Di Kabupaten Boyolali pengembangan pertanian sistem LEISA dilakukan di beberapa desa di dua kawasan, yaitu kawasan basah (lahan ber irigasi) dan kawasan kering (lahan tadah hujan), dalam penerapan sistem LEISA tentunya tidak hanya sekedar menawarkan perubahan teknologi budidaya saja tetapi juga harus mengembalikan sistem sosial dan budaya masyarakat setempat, yang selama ini mulai luntur.

Pada pengembangan Pertanian LEISA dilakukan secara bertahap dan pada tahap awal adalah perubahan teknologi yang mudah diadopsi, biaya murah dan harus berdampak pada perubahan produksi tanaman dan harus terjadi peningkatan keuntungan petani.

Perubahan teknologi dari sistem pertanian konvensional dengan teknologi-teknologi yang harus didatangkan dari luar ke sistem pertanian LEISA membutuhkan empat sampai lima tahun untuk agar sebagian besar petani bersedia mengadopsinya. Setelah petani sebagian besar menerima utamanya tokoh-tokoh masyarakatnya selanjutnya adalah penataan sistem kelembagaan masyarakat guna mendukung pengembangan pertanian LEISA.

Pengembangan pertanian LEISA dalam rangka pemberdayaan petani tidak bisa dilakukan secara tergesa-gesa dan harus dilakukan secara bertahap dan yang paling penting adalah sarana dan prasarana pendukung pertanian LEISA ada dilingkungan setempat. Metode pendampingan kepada petani menggunakan Sekolah Lapang Pengendalian Hama Terpadu (SLPHT).

Sebagai pintu masuk dalam program SLPHT adalah dimulai dengan gerakan budidaya padi tidak menggunakan pestisida.

Setelah berjalan beberapa tahun program Sekolah Lapang Pengendalian Hama Terpadu (SLPHT), telah memberikan kontribusi kepada petani untuk mengendalikan hama secara terpadu tanpa menggunakan pestisida buatan pabrik. Dari hasil program ini pada tahun 2000 an beberapa desa di 10 Kecamatan di Kabupaten Produk berasnya bebas dari pestisida. Dengan tidak menggunakan pestisida kimia petani bisa menekan biaya usaha tani Rp. 200.000,- - Rp. 300.000,- untuk lahan seluas 0,3 ha. Selanjutnya pada awal tahun 2000 an kader petani SL mulai mengembangkan pertanian organik. Pertanian Organik di Boyolali dimulai dari ujicoba oleh kader tani di beberapa kecamatan antara lain di Andong, Simo, Mojosongo, Banyudono, Teras dan Nogosari. Teknis pengembangan padi organik dilakukan secara bertahap, dimulai dari tidak menggunakan pestisida, dan mengurangi penggunaan pupuk kimia dari 60 %, 70%, 80%, 90% selanjutnya 0%. Sampai tahun 2010 ada beberapa Desa di Kecamatan Mojosongo, Simo, Sambu dan Andong sudah tidak lagi menggunakan pupuk kimia.

Dimulai tahun 2008, kader-kader petani organik di Kabupaten Boyolali membentuk Aliansi Petani Padi Organik. Aliansi ini bertujuan agar standar kualitas produk padi Organik di Boyolali dapat seragam, dengan menggunakan sistem ICS. Penerapan ICS pada petani padi Boyolali dilakukan secara bertahap.

Pada tahap awal dilakukan beberapa pelatihan terhadap kader Tani. Dengan mengundang beberapa narasumber baik itu dari LSM seperti LESOS, Biocert, VECO Indonesia maupun dari Pemerintah.

Selanjutnya pada tahun akhir tahun 2008 terbentuk struktur organisasi ICS(*Internal Control System*), sampai sekarang ada 750 petani yang sudah terdaftar untuk mengikuti aturan teknis dan aturan administrasi yang telah ditetapkan oleh Organisasi ICS Aliansi Petani Organik Boyolali.

Hasil pengamatan empiris usaha tani padi organik pada kelompok tani “Pangudi Boga” di Desa Dlingo, Kecamatan Mojosongo dan di Desa Catur, Kecamatan Sambu. Antara lain sebagai berikut :

1. Struktur biaya usaha tani padi organik lebih rendah jika dibandingkan dengan biaya usaha tani non-organik, utamanya penurunan terjadi pada biaya pestisida, biaya pupuk dan biaya benih.
2. Hasil produksi usaha tani padi an-organik lebih tinggi (6,8 ton/ha) jika dibandingkan dengan biaya usaha tani padi organik (6,3 ton/ha) namun beras yang dihasilkan hampir sama, karena kulitnya lebih tipis dan gabahnya lebih bernas (rendemennya > 49% - 52%) dibanding an-organik 46%).
3. Pendapatan usaha tani padi organik perhektar (Rp. 4.875.000/0,25ha) lahan lebih besar jika dibandingkan dengan usaha tani padi non-organik (Rp.3.500.000/0,25) karena harga jual beras organik lebih mahal.

Beberapa pengalaman sistem budidaya padi organik di Boyolali ada beberapa hal yang harus diperhatikan agar ada peningkatan produksi dan penurunan biaya usaha tani antara lain meliputi beberapa aspek, sebagai berikut :

1. Benih

Definisi pembenihan adalah menyiapkan calon benih yang bermutu untuk menghasilkan produktifitas yang optimal. Tujuannya untuk menjamin berkualitas dan berproduksi tinggi, menjamin benih memiliki tingkat keseragaman yang tinggi. Benih menjadikan bagian penting bagi usaha padi organik, karena benih akan berpengaruh terhadap tingkat produksi.

Selama ini petani organik di desa Dlingo mendapatkan benih dari hasil penangkaran kelompok sendiri, sehingga dari penangkaran kelompok tersebut, petani mendapatkan benih yang berkualitas dan harga yang lebih rendah dibanding petani harus membeli di luar. Petani dengan sistem penangkaran benih secara berkelompok dapat menghemat biaya Rp. 2000,- - Rp. 3000,- tiap kilogram benih. Dalam pengembangan pertanian sehat petani lebih mengutamakan membudi-dayakan padi jenis lokal yaitu jenis padi Pandan wangi, Mentik wangi dan Mentik Santan (juga disebut Mentik Susu) dan benih persilangan (utamanya membramo, IR 64, Ciherang, Sintanur).

Tetapi dalam pengembangan jenis padi lokal kendalanya adalah bahwa padi jenis lokal peka terhadap lamanya penyinaran matahari (*fotoperiodesitas*), sehingga terjadi fluktuasi produksi setiap musim tanam yaitu pada musim penghujan produksinya rendah yaitu 5,5 ton - 6,5 ton/ha dengan rendemen beras 45% - 60% sedangkan pada musim kemarau produksi padi relative tinggi yaitu 8,5 ton/ha dengan rendemen mencapai 65%.

2. Pemupukan

Ciri utama budidaya padi organik adalah tidak menggunakan pupuk kimia atau pupuk buatan pabrik. Seluruh pupuk yang digunakan sepenuhnya berupa pupuk organik, mulai dari pemupukan awal atau dasar hingga pemupukan susulan. Pupuk tersebut dapat berbentuk padat yang diaplikasikan lewat akar maupun cair yang diaplikasikan lewat daun (Andoko, 2002).

Dalam melakukan pemupukan menggunakan pupuk kompos yang dibuat oleh petani sendiri. Dari bahan organik yang berasal dari limbah kotoran ternak dan sisa-sisa pertanian. Pembuatan kompos dilakukan dengan sistem fermentasi. Penggunaan pupuk organik yang dikembangkan oleh petani sendiri, menjadikan biaya pemupukan menjadi lebih rendah. Karena petani tidak lagi membeli pupuk dan biaya yang dikeluarkan hanya biaya pengangkutan dari rumah ke lahan.



Rata-rata penggunaan pupuk organik yang sudah difermentasi oleh petani Dlingo sekitar 3 ton per hektarnya.

a. Cara pembuatan pupuk kompos :

1. Pembuatan MOL

a) Dari bahan sayuran segar.

10 kg sayuran ditambah 1 liter tetes tebu dan 5 liter leri kemudian difermentasi selama 20 hari.

b) Dari buah

10 kg buah ditambah tetes tebu dan 10 liter air kelapa, difermentasi selama 20 hari.

c) Bekicot

5 kg bekicot ditambah 5 liter air kelapa dan 5 liter tetes tebu difermentasi selama 20 hari.

Kemudian disaring.





2. Cara membuat pupuk
 - a. 1 liter MOL ditambah 5 liter air untuk mengocori bahan pupuk lalu diaduk dan ditutup rapat.
 - b. Setiap 5 hari dibalik dan ditutup lagi
 - c. Setelah 1 bulan pupuk sudah jadi

b. Untuk aplikasi pemupukan organik adalah :

- Pada waktu sebelum tanam
- 1 minggu HST (hari setelah tanam)
- 15 HST
- 21-28 HST, dilihat kondisi tanaman
- Dosis : 1ton / Ha sekali sebar. Dengan pupuk yang difermentasi dengan baik, 800 kg/ 1200m²
- Standar dosis disesuaikan dengan proses tahapan organik, tahap awal bisa 10 ton/Ha, menyesuaikan kondisi lahan

- Cara disebar, ditabur, tidak terlalu banyak air (macam-macam)
- Tambahan pengalaman pemakaian perangsang buah dengan STM + air kelapa untuk memacu pertumbuhan bulir umur 55-70 hari. Dosis 1 gelas 250 cc untuk 1 tangki (14 liter), 5 tangki/ Ha.



3. Pestisida

Pada budidaya padi secara organik, penggunaan pestisida kimia sama sekali tidak dibenarkan dalam pemberantasan hama dan penyakit. Padahal di lahan, kemungkinan kehadiran hama dan penyakit sangat besar. Pemberantasan hama dan penyakit padi organik perlu dilakukan secara terpadu antara tehnik budidaya, biologis, fisik (perangkap atau umpan), dan kimia (pestisida organik) (Andoko, 2002).

Kemampuan petani organik di Desa Dlingo telah dipelajari dalam waktu yang sangat lama dengan

menggunakan metode SL-PHT (Sekolah Lapang Pengendalian Hama Terpadu).

Hama utama pada tanaman padi di desa Dlingo adalah wereng dan penggerek batang. Dalam pengendalian hama selama ini petani lebih mengutamakan secara preventif, yaitu dengan cara budidaya tanaman sehat dan pengamatan secara rutin dilahannya maka tanaman padi dapat terhindar dari serangan hama yang merugikan. Sedangkan apabila penanggulangan preventif sudah masih ada serangan hama maka petani baru menggunakan pestisida organik.

Penggunaan pestisida organik merupakan alternatif terakhir apabila cara yang lain sudah tidak bisa mengatasinya. Dengan menggunakan pestisida organik aman bagi lingkungan dan petani tidak banyak mengeluarkan biaya.

4. Penyiapan Lahan

Penyiapan lahan pada dasarnya adalah pengolahan tanah sawah hingga siap untuk ditanami. Prinsip pengolahan tanah adalah pemecahan bongkahan-bongkahan tanah sawah sedemikian rupa hingga menjadi lumpur lunak dan sangat halus. Selain kehalusan tanah, ketersediaan air yang cukup harus diperhatikan. Bila air dalam area penanaman cukup banyak maka akan makin banyak unsur hara dalam koloid yang dapat larut. Keadaan ini akan berakibat makin banyak unsur hara yang dapat diserap akar tanaman.

Butiran tanah yang lunak dan halus ini lazim disebut koloid. Di dalam koloid ini terikat bermacam unsur hara yang

penting bagi tanaman seperti nitrogen (N), fosfor (P), kalium (K), sulfur (S), magnesium (Mg), besi (Fe), dan kalsium (Ca). Oleh karena itu, bila pengolahan tanah sawah makin sempurna maka makin halus tanah tersebut sehingga jumlah koloid tanah makin banyak. Akibatnya, unsur hara yang terikat akan makin banyak sehingga tanah makin subur.

Langkah awal pengolahan tanah sawah adalah memperbaiki pematang sawah. Perbaikan pematang sawah dilakukan dengan cara ditinggikan dan lubang-lubang ditutup kembali. Adanya lubang memungkinkan air dapat keluar dari lahan. Padahal, lahan penanaman ini harus tergenang air selama seminggu sebelum pengolahan tanah selanjutnya. Setelah diremdam selama seminggu, biasanya tanah sudah lunak dan pembajakan dapat segera dilakukan. Pembajakan sawah dapat menggunakan traktor atau cara tradisional dengan tenaga hewan. Kedua cara tersebut dapat dipilih asalkan tujuan pembajakan tercapai, yaitu pembalikan tanah. Selain untuk pembalikan tanah, pembajakan pun bermanfaat untuk memberantas gulma. Dengan pembajakan, tanaman pengganggu dan biji-biji padi akan terbenam dan teruarai (Andoko, 2002).

Di Desa Dlingo sudah menerapkan pengolahan tanah yang sesuai dengan SRI prinsip. Tahap pertama adalah pembajakan sawah dengan menggunakan traktor atau kerbau. Sebagian petani lebih memilih menggunakan traktor dengan cara menyewa, hal ini karena lebih efisien dalam segi waktu dan tenaga padahal penggunaan kerbau lebih baik karena tidak menimbulkan

pencemaran. Pada penggunaan traktor terkadang ada oli yang tumpah sehingga menyebabkan tanah tercemar. Sehingga sampai saat ini terus diupayakan penggunaan kerbau untuk membajak sawah untuk mengurangi resiko pencemaran bahan kimia pada lahan.

Setelah dibajak, kemudian tanah beri pupuk kandang sebanyak 2 ton yang di sebar merata diseluruh areal penanaman. Lahan dibiarkan selama tiga hari dalam keadaan tergenang air. Untuk rumusan pengolahan lahan dalam sistem pertanian sehat adalah :

- Model terasering.
- Lahan yang ditengah ada upaya untuk mengurangi air yang terkontaminasi, misal parit untuk mengurangi cemaran.
- Pemakaian alsintan yang terjamin kebersihannya, misal oli tidak bocor/ tidak mencemari.
- Cara pemupukan sebelum ditanami dengan pupuk organik yang sudah difermentasi.

5. Penanaman

Bila lahan sudah siap ditanam dan bibit di persemaian sudah memenuhi syarat maka penanaman dapat segera dilakukan. Syarat bibit yang baik untuk dipindahkan ke lahan penanaman adalah tinggi sekitar 10 - 15 cm, memiliki 4-5 helai daun, batang bawah besar dan keras, bebas dari hama penyakit, serta jenisnya seragam.

Umur bibit berpengaruh terhadap produktivitas. Varietas genjah, yang ditanam pada daerah berpengairan umur bibit terbaik untuk dipindahkan adalah < 15 hari.

Sedangkan bila di tanam di daerah tadah hujan umur bibit terbaik untuk dipindahkan adalah < 18 hari.

Jarak tanam minimal 20x20 wilayah pengairan teknis, 18x18 untuk tadah hujan. Jumlah bibit maksimal 2/ lubang. Kedalaman tanaman maksimal 3 cm.

Penanaman sistem legowo adalah cara tanam dengan bentuk pertanaman yang memberi ruang (barisan yang tidak ditanam) pada setiap empat barisan tanam (bibit ditanam perempat baris). Rekayasa teknik tanam padi dengan cara tanam Jajar Legowo 2:1 atau 4:1. Berdasarkan hasil penelitian terbukti dapat meningkatkan produksi padi sebesar 12-22%.

Disamping itu sistem Legowo yang memberikan ruang yang luas (lorong) sangat cocok dikombinasikan dengan pemeliharaan ikan (minapadi Legowo). Hasil ikan yang diperoleh mampu menutup sebagian biaya usahatani, sehingga dapat meningkatkan pendapatan petani.

Keuntungan menggunakan Jajar Legowo adalah:

- a. Pada cara tanam Jajar Legowo 2:1, semua maupun tanaman seolah-olah berada pada barisan pinggir pematang, sedangkan pada cara tanam Jajar Legowo 4:1, separuh tanaman berada pada bagian pinggir (mendapat manfaat border effect).
- b. Jumlah rumpun padi meningkat sampai 33%/ha.
- c. Meningkatkan produktivitas padi 12-22%.
- d. Memudahkan pemeliharaan tanaman.

6. Penyiangan

Lahan yang diolah sempurna memang tampak sudah bersih dari berbagai macam benih tanaman pengganggu atau gulma. Namun, kenyataannya masih saja tumbuh tanaman liar atau pengganggu seiring dengan tumbuhnya tanaman padi. Tanaman liar tersebut bersaing dengan tanaman padi dalam memperoleh zat hara dari dalam tanah. Oleh karena itu, penyiangan sangat diperlukan agar tanaman padi dapat tumbuh sempurna sehingga produktivitasnya menjadi tinggi.

Petani di Desa Dlingo melakukan pengendalian gulma pertama dilakukan pada umur 10 – 15 hst, atau melihat kondisi gulma di pertanaman. Pengendalian dilakukan secara mekanik tanpa menggunakan herbisida. Petani sudah sadar bahwa penggunaan bahan-bahan kimia tidak baik bagi tanaman, selain itu biaya yang dikeluarkan juga lebih tinggi. Penyiangan kedua saat umur 21-28 atau melihat kondisi tanaman.

7. Panen dan Pasca Panen

Penanganan Panen dan Pasca Panen yang baik bertujuan agar kehilangan dapat ditekan dan mutu beras lebih baik.

Untuk mendapatkan hasil yang memuaskan perlu adanya pengelolaan pasca panen yang baik dan benar menurut aturan-aturan pengelolaan. Tujuan dari pengelolaan pasca panen adalah :

- a. Kualitas produk lebih baik.
 1. Warna lebih menarik/ cerah (tidak kusam)
 2. Aroma lebih segar (tidak penguk)

3. rasa lebih enak (pulen, gurih)
- b. Mendapatkan jumlah lebih banyak.
- c. lebih tahan lama (tidak mudah diserang kutu dan jamur).
- d. harga lebih tinggi.



Kegiatan panen perlu diperhatikan:

1. Umur panen.
Penentuan umur panen, metode optimalisasi, pada umur mulai 30 – 35 hari sesudah berbunga atau umur tanaman \pm 110 – 115 hari (tergantung varietas) 95% mulai namapak telah menguning. Kadar air gabah 20 – 26%
2. Cara pemanenan.
3. Perbaikan cara perontokan.
4. Pengeringan.

5. Pengangkutan.
6. Alat Panen
Dianjurkan menggunakan:
 - a. Mesin pemanen (reaper)
 - b. Sabit bergerigi



7. Cara dan system pemanenan.
 - a. Rumpun padi dipotong bagian tengah ke atas (bila akan dirontok dengan power thresher).
 - b. Rumpun padi dipotong bagian tengah ke bawah bila akan dirontok dengan pedal thresher.
 - c. Hasil panen dimasukkan ke dalam/ditumpuk dengan menggunakan alas.

8. Perontokan gabah

- a. Dengan pedal thresher ataupun power thresher.
- b. Dengan tirai penutup dan alas yang cukup luas.

9. Pengeringan gabah/ penjemuran

Faktor penjemuran sangat berpengaruh pada kualitas hasil yang didapat



Penjemuran yang benar adalah :

- 1) Lantai jemur : harus bersih, panas (tidak terlindung).
- 2) Ketebalan gabah \pm 5 cm, disorok/ dibalik tiap setengah jam, dipiyak /pembalikan tiap 2 jam sekali.

- 3) Lama penjemuran kira-kira 8 jam atau setelah rendemennya 12-13%.

Pada saat MH:

- 1) Menggunakan dryer, dengan suhu pengering $> 50^{\circ}$ C. laju pengeringan 1% perjam.
- 2) Untuk pengering benih suhu pengering tidak boleh lebih dari 42° C.



BAB V

PENGEMBANGAN JARINGAN PEMASARAN

A. Definisi Pasar dan Pemasaran Komoditas Pertanian

1. Pasar Komoditas

Pertanian a. Pasar

Istilah pasar mengandung pengertian yang beraneka ragam. Ada yang mendefinisikan sebagai tempat pertemuan antara penjual dan pembeli, barang dan jasa yang ditawarkan untuk dijual, dan terjadinya perpindahan kepemilikan. Sebagai lembaga pemasaran, pasar merupakan fungsi-fungsi pemasaran tertentu sehingga lembaga pemasaran mendapat keuntungan.

Pemasaran menyangkut perencanaan secara efisien penggunaan sumber-sumber pendistribusian barang dan jasa dari produsen ke konsumen, sehingga tujuan kedua belah pihak (produsen dan konsumen) tercapai. Pengertian tersebut menunjukkan bahwa kelancaran dalam kegiatan bisnis yang menyangkut penyaluran barang dan jasa dari produsen ke konsumen dapat memuaskan konsumen serta bisa juga mewujudkan tujuan produsen.

Pemasaran adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang, meliputi perencanaan, penentuan harga, promosi dan pendistribusian barang

yang dapat memuaskan keinginan dan mencapai pasar sasaran serta tujuan perusahaan. Pemasaran adalah semua kegiatan yang bertujuan memperlancar arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen secara efisien dengan maksud menciptakan permintaan (kebutuhan dari pelanggan) yang efektif. Hal tersebut menunjukkan bahwa fungsi-fungsi pemasaran perusahaan harus dinilai dengan perencanaan produk agar cocok dengan keinginan pembeli. Penjualan akan berhasil apabila konsumen puas dengan barang/produk yang dibelinya, pada harga yang terjangkau, serta adanya servis (pelayanan) tambahan yang diberikan.

Jelaslah, bahwa pemasaran adalah melayani keinginan konsumen (pelanggan) dengan maksud mendapatkan sejumlah laba. Laba perusahaan ini diperoleh dari total penjualan produk yang dicapai setelah dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Perolehan laba/keuntungan merupakan tujuan dari kegiatan/aktivitas bisnis yang harus diwujudkan untuk menjaga kelangsungan/keberlanjutan perusahaan.

Dengan demikian, pemasaran bukan hanya menjual semata, meski ujung dari kegiatan pemasaran adalah transaksi penjualan.

Kegiatan pemasaran tidak hanya menawarkan produk ke calon pembeli, tetapi pemasaran juga menetapkan jenis-jenis produk yang tepat untuk

konsumen, menetapkan harga, menetapkan sistem distribusinya, dan juga cara-cara promosinya. Dalam dunia pemasaran, kegiatan tersebut disebut dengan bauran pemasaran/marketing mix.

Unsur dasar sebagai penyusun struktur pasar yang terpenting adalah jumlah dan ukuran relative penjual dan pembeli, derajat perbedaan produk, dan derajat kualitas pembeli dan penjual masuk dan keluar sistem. Dalam teori ekonomi sering dijumpai istilah pasar persaingan sempurna, pasar persaingan monopolistik, pasar persaingan oligopoli, dan pasar monopoli yang dilakukan oleh penjual atau produsen.

b. Pemasaran komoditas pertanian

Pemasaran pertanian adalah proses aliran komoditas yang disertai perpindahan hak milik dan penciptaan guna waktu, guna tempat, dan guna bentuk yang dilakukan oleh lembaga-lembaga pemasaran dengan melaksanakan salah satu atau lebih fungsi-fungsi pemasaran.

Pemasaran komoditas pertanian merupakan kegiatan atau proses pengaliran komoditas pertanian dari produsen (petani, peternak, dan nelayan) sampai ke konsumen atau pedagang perantara berdasarkan pendekatan sistem pemasaran, kegunaan pemasaran, dan fungsi-fungsi pemasaran, yaitu :

1) Pendekatan Sistem, Fungsi, dan Kegunaan

Pemasaran Komoditas Pertanian

Beberapa pendekatan yang dilakukan dalam sistem pemasaran komoditas pertanian yaitu pendekatan serba barang, serba fungsi, serba lembaga dan serba manajemen.

Pendekatan serba barang yaitu suatu pendekatan pemasaran yang melibatkan studi tentang bagaimana barang-barang tertentu berpindah dari titik produsen ke konsumen akhir atau konsumen industri.

Pendekatan serba fungsi yaitu penggolongan kegiatan atau fungsi-fungsinya yang meliputi fungsi pertukaran, fungsi penyediaan, dan fungsi penunjang. Pendekatan serba lembaga yaitu mempelajari pemasaran komoditas pertanian dari segi organisasi/ lembaga-lembaga yang terlibat dalam kegiatan pemasaran seperti produsen, pedagang besar, pengecer, dan agen-agen penunjang.

Sementara itu, pendekatan serba manajemen menitikberatkan pada pendapat manajer serta keputusan yang mereka ambil. Kegunaan pemasaran komoditas pertanian terdiri atas kegunaan bentuk, kegunaan tempat, kegunaan waktu, dan kegunaan kepemilikan.

2) Lembaga dan Saluran Pemasaran Komoditas Pertanian

Lembaga pemasaran merupakan badan usaha atau individu yang menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan jasa dan komoditas dari produsen kepada konsumen akhir, serta mempunyai hubungan dengan badan usaha atau individu lainnya. Lembaga pemasaran timbul karena adanya keinginan konsumen untuk memperoleh komoditas sesuai waktu, tempat, dan bentuk yang diinginkan konsumen.

Tugas lembaga pemasaran adalah menjalankan fungsi-fungsi pemasaran serta memenuhi keinginan konsumen semaksimal mungkin. Konsumen memberikan balas jasa kepada lembaga pemasaran berupa margin pemasaran.

Dalam usaha untuk memperlancar arus barang/ jasa dari produsen ke konsumen terdapat salah satu faktor yang tidak boleh diabaikan, yaitu memilih secara tepat saluran distribusi yang digunakan dalam rangka usaha penyaluran barang/jasa dari produsen ke konsumen. Rantai distribusi dibagi menjadi 2, yaitu saluran distribusi langsung dan saluran distribusi tidak langsung.

3) Biaya dan Keuntungan Pemasaran Komoditas Pertanian

- a. Biaya pemasaran komoditas pertanian, merupakan biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan atas aktivitas usaha pemasaran komoditas pertanian, meliputi biaya transportasi atau biaya angkut, biaya pungutan retribusi, dan lain-lain yang besarnya tergantung pada lokasi pemasaran, macam lembaga pemasaran (pengumpul pedang besar, pengecer, dan sebagainya) dan efektifitas pemasaran yang dilakukan serta macam komoditasnya.
 - b. Keuntungan pemasaran komoditas pertanian, merupakan selisih antara harga yang dibayar ke produsen (petani, nelayan, peternak) dan harga yang dibayarkan konsumen akhir. Keuntungan pemasaran dapat disebut juga margin pemasaran.
- 4) Efisiensi Pemasaran Komoditas Pertanian
- Efisiensi pemasaran dapat didefinisikan sebagai peningkatan rasio output-input yang dapat dicapai dengan cara :
- a. Output tetap konstan sedangkan input mengecil.
 - b. Output meningkat sedangkan input tetap konstan.

- c. Output meningkat dalam kadar yang lebih tinggi daripada peningkatan input.
- d. Output menurun dalam kadar yang lebih rendah ketimbang penurunan input.

Efisiensi pemasaran komoditas pertanian dapat diukur melalui margin pemasaran, integrasi pasar, dan elastisitas transmisi harga.

2. Marketing MIX (Bauran Pemasaran)

Marketing Mix merupakan salah satu konsep dasar dalam pemasaran modern. Bauran pemasaran adalah kombinasi dari 4 variabel (elemen) pokok yang terdapat dalam program pemasaran perusahaan, yang dikenal dengan istilah 4P, yang terdiri dari:

- ✓ Unsur produk (product).
- ✓ Unsur harga (price).
- ✓ Unsur tempat (place) atau saluran distribusi.
- ✓ Unsur promosi (promotion).
- ✓ Unsur orang (people)

Perkembangan sampai sekarang, marketing mix tidak hanya terbatas pada produk saja, tetapi berkembang ke bidang jasa. Oleh karena itu terdapat unsur-unsur tambahan pada marketing mix, yaitu orang (people), proses (process) dan bukti fisik (physical evidence).

a. Produk (Product)

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian,

dibeli, dipergunakan atau dikonsumsi, serta dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan pembeli. Atribut (ciri-ciri/karakteristik) yang melekat pada suatu produk adalah kualitas, kuantitas, merek, kemasan, label dan lain-lain.

1) Kualitas

Kualitas (mutu) adalah kondisi/ keadaan/ kualitas produk yang ada pada benak konsumen. Agar mutu/kualitas produk tertanam kuat dibenak pembeli, beberapa hal yang perlu dilakukan adalah:

Pertama, menjadikan produk sebagai spesialis di bidangnya, yaitu fokus pada merk yang ada.

Kedua, memiliki nama merk yang lebih baik dibanding dengan yang lain. Strategi kualitas yang perlu dilakukan adalah memasarkan produk pada harga yang kompetitif.

2) Merk

Merk dalam hal ini diartikan sebagai suatu nama, istilah, tanda, desain, atau gabungan semua itu yang diharapkan dapat mengidentifikasi barang atau jasa dari seseorang atau sekelompok penjual. Manfaat pemberian MERK pada suatu produk yang diharapkan oleh produsen adalah:

- ✓ Menumbuhkan kecintaan/kesukaan terhadap produk dari konsumen.

- ✓ Mendapatkan kepercayaan dari konsumen, yaitu kepuasan mereka terhadap produk tersebut.
- ✓ Mengembangkan kebiasaan memakai dari konsumen, sehingga mereka memilih produk tersebut secara rutin.
- ✓ Agar produk tersebut mempunyai *brand* menjadi spesial.

Sedangkan manfaat merk bagi konsumen adalah:

- ✓ Mempermudah konsumen dalam meneliti produk tersebut.
- ✓ Membantu pembeli dalam memperoleh kualitas barang yang sama, jika membeli ulang serta adanya harga yang sama pula.

3) Kemasan

Kemasan (*packaging*) adalah cara pembungkusan suatu produk agar menarik dan dilakukan untuk tujuan memudahkan penjualan. Sedangkan *packing* diartikan sebagai pengepakan pada kerangka yang diperlukan untuk pengangkutan atau penyimpanan barang/produk.

Pengemasan yang baik bisa berperan sebagai alat pemasaran (proses penjualan) suatu produk, karena:

- ✓ Bisa meyakinkan konsumen
- ✓ Membangun citra perusahaan dan merk

- ✓ Meningkatkan kepercayaan konsumen, bahkan konsumen bersedia membayar lebih mahal karena kemudahan, penampilan serta prestise kemasan.

Oleh karena itu, kemasan harus menarik agar memberi kesan yang menyeluruh terhadap produk tersebut di benak konsumen.

4) Label

Label diartikan sebagai bagian sebuah produk yang bisa memberikan informasi tentang produk atau penjualnya. Fungsi label produk diantaranya:

- a. Mengidentifikasi produk atau merk.
- b. Menggolongkan produk.
- c. Bisa menjelaskan beberapa hal mengenai produk, yaitu: siapa yang membuat, dimana dibuat, kapan penjualannya, apa isinya, bagaimana harus digunakan, bagaimana cara menggunakannya dan aman.
- d. Bisa sebagai alat promosi.

b. Harga (Price)

Harga adalah sejumlah uang sebagai alat tukar untuk memperoleh produk atau jasa. Atau penentuan nilai suatu produk dibenak konsumen/ pembeli. Harga menjadi sarana/alat yang sangat penting untuk menggambarkan secara langsung manfaat yang diperoleh atau sebagai nilai tukar yang bersedia

dikorbankan oleh pembeli. Tujuan penetapan harga suatu produk antara lain:

- 1) Untuk mencapai maksimalisasi keuntungan.
- 2) Untuk mencapai volume penjualan yang tinggi karena harga ditetapkan serendah mungkin pada tahap tertentu (terutama tahap pengenalan)
- 3) Untuk memperoleh pendapatan yang tinggi karena penetapan harga yang tinggi (pada suatu waktu tertentu).
- 4) Penetapan harga berdasarkan target penjualan dalam periode tertentu.
- 5) Dan lain-lain.

Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga diantaranya adalah:

- 1) Harga berorientasi pada permintaan, artinya pada saat permintaan kuat, harga yang tinggi akan ditetapkan, sebaliknya saat permintaan melemah, harga diturunkan.
- 2) Pasar sasaran yang dituju oleh perusahaan.
- 3) Reaksi dari para pesaing
- 4) Dan lain-lain

c. Tempat atau Saluran Pemasaran (Place)

Tempat atau saluran distribusi menjadi media yang menjembatani antara pelanggan dengan produsen. Terutama dalam hubungannya dengan pendistribusian produk kepada pasar. Keputusan dalam pemilihan

saluran pemasaran terdiri dari pemilihan dan pemakaian saluran distribusi termasuk fasilitas pengangkutan, pergudangan, serta pemilihan para penyalur.

d. Promosi (Promotion)

Promosi bisa menjadi media yang paling berdampak langsung dengan produk dan pasar. Kegiatan promosi yang efektif dapat mendorong produk untuk dapat diterima pasar dengan lebih baik.

Promosi adalah komunikasi dalam bentuk memberikan informasi dari penjual kepada calon pembeli, yang bertujuan untuk mengubah sikap dan tingkah laku pembeli, yang tadinya tidak mengetahui menjadi mengenal dan akhirnya mengerti kemudian menjadi pembeli. Promosi bisa juga mengingatkan kembali konsumen lama agar melakukan pembelian ulang.

Tiga fungsi utama kegiatan promosi antara lain:

- ✓ Mencari dan mendapatkan perhatian dari calon pembeli
- ✓ Menciptakan dan menumbuhkan interest (kebutuhan) pada calon pembeli
- ✓ Mengembangkan rasa ingin tahu calon pembeli untuk memiliki barang/produk yang ditawarkan.

e. Pelaku pemasaran (person)

Orang yang menjalankan kegiatan pemasaran merupakan faktor kunci untuk mencapai keberhasilan

pemasaran. Oleh karena itu pemilihan orang yang tepat menjalankan kegiatan pemasaran sangat penting. Berikut beberapa syarat orang yang melakukan tugas marketing/pemasaran, diantaranya adalah:

- 1) Memiliki wawasan (pengetahuan) yang luas tentang konsep dan praktek pemasaran.
- 2) Memiliki keterampilan/keahlian praksis yang kuat di bidang pemasaran.
- 3) Memiliki kemampuan komunikasi yang baik dan efektif.
- 4) Menguasai pengetahuan yang luas tentang spek/kriteria produk/jasa yang dipasarkan.
- 5) Dan lain-lain.

B. Rantai Pemasaran Beras Umum di Boyolali

Rendahnya nilai jual produk pertanian oleh petani, hal ini disebabkan masih rendahnya posisi tawar petani dalam menjual hasil pertanian. Ada beberapa hal yang menjadikan posisi tawar petani dalam menjual produk pertanian rendah, antara lain :

- a) Rendahnya kemampuan petani dalam mengorganisir petani sesama produsen,
- b) Kurangnya kemampuan petani dalam mengakses konsumen produk pertanian, yang sebagian besar ada di perkotaan.

Dengan kondisi seperti tersebut diatas apabila tetap

berlanjut maka sangat sulit bagi petani untuk keluar dari lingkaran kemiskinan karena tidak ada cadangan pangan dan tabungan di tingkat keluarga tani.

Komodite utama yang selama ini diusahakan sebagian besar petani sebagai sumber pendapatan di Kabupaten Boyolali adalah komoditi beras, sebagian besar diusahakan petani di kawasan bawah basah dan sebagian lagi di kawasan bawah kering. Jenis komoditi tersebut merupakan tanaman utama untuk mendukung ketahanan pangan petani di Kabupaten Boyolali.

Tetapi untuk membentuk ketahanan pangan ditingkat keluarga tani yang mantap dan berkelanjutan melalui pengelolaan komoditi unggulan lokal masih banyak permasalahan yang dihadapi, mulai dari pengelolaan sarana produksi, proses produksi dan pemasarannya.

Penulis selama ini telah ikut terlibat mendampingi petani di 2 (dua) kawasan yaitu kawasan bawah basah dan kawasan bawah kering. Beras menjadi tulang punggung sebagian besar petani di Kabupaten Boyolali sebagai sumber penghasilan untuk mendukung ketahanan pangan keluarga, baik secara langsung yaitu untuk mencukupi kebutuhan pangan sehari-hari maupun untuk dijual dalam rangka mencukupi kebutuhan hidup yang lain.

Petani padi selama ini sebagai obyek bagi pengusaha besar untuk mencari keuntungan pribadi. Para pengusaha ada yang langsung ke petani dengan memanfaatkan kelemahan-kelemahan petani yang tidak punya modal melalui pembelian

gabah dengan harga yang sangat murah. Di pedesaan banyak petani miskin yang menjual padi melalui system *ijon* (menjual hasil panen sebelum saatnya panen) dan *system tebas* di lahan (menjual gabah di lahan) kepada pemilik modal. Dari sistem jual inilah yang menjadikan posisi petani padi sangat lemah. Dengan kondisi seperti itu apabila terus terjadi berkelanjutan maka sebagian besar petani padi di Kabupaten Boyolali akan rawan terhadap kekurangan pangan, utamanya pada masa paceklik.

Oleh sebab itu untuk mencegah terjadinya permainan harga di tingkat petani penuli mulai tahun 2004 telah melakukan pengorganisasian petani untuk membantu melakukan pemasaran beras secara bersama-sama, melalui organisasi Kelompok Lumbung Lokal. Kelompok Lumbung Lokal lokal ini sangat penting dalam membantu pemasaran beras, karena Kelompok Lumbung Lokal ini juga akan melakukan pengawasan kualitas produk beras yang akan dipasarkan. Sebagai peningkatan kualitas produksi beras, penulis telah mengembangkan beberapa teknologi pertanian yang lebih efektif dan efisien, seperti pengembangan padi jenis lokal yang dibudidayakan dengan sistem organik melalui metode sekolah lapang (SL). Dengan penggunaan teknologi tepat guna dan berwawasan ramah lingkungan ini petani anggota kelompok dapat menghasilkan beras yang sehat dengan harga yang dapat di jangkau oleh semua golongan konsumen, mulai golongan ekonomi rendah, menengah sampai tingkat atas.

Rantai perdagangan beras di Boyolali yang terjadi umumnya terlalu panjang dinilai menguntungkan para spekulasi dan menyuburkan praktek permainan harga. Panjangnya mata rantai perdagangan beras menjadi masalah yang paling sering dikeluhkan oleh produsen maupun konsumen.

Selain terlalu banyaknya beban biaya akibat banyaknya tangan yang ikut bermain, para pedagang dalam mata rantai ini memiliki posisi tawar yang lebih baik dan mampu menekan harga beli gabah dari petani.

Dari rantai tersebut pihak yang paling dirugikan adalah :

1. Petani

- ✓ Dibayar dengan harga rendah, dari rantai tersebut petani hanya memperoleh sekitar 40 % dari harga yang dibayar konsumen.
- ✓ Pada daerah-daerah tertentu berbagai jenis padi dihargai hampir sama baik yang dikelola konvensional maupun yang dikelola secara organik.
- ✓ Petani tidak pernah mendapat informasi ketika harga ditingkatkan konsumen ada kenaikan, tetapi saat harga turun maka informasi disampaikan.
- ✓ Sedangkan saat musim kemarau (paceklik) petani menjadi konsumen harus membeli beras dari kota dengan harga tinggi.

2. Konsumen :

- ✓ Selama ini konsumen tidak memperoleh informasi tentang kualitas produk beras secara lengkap, dan konsumen hanya memperhatikan kenampakan fisik dan kemasan yang baik saja (karena tidak paham beras yang sehat seperti apa)
- ✓ Dengan rantai yang panjang dalam pemasaran beras akhirnya konsumen harus bayar dengan harga tinggi

Daftar Pustaka

- Bambang Ismawan. 2000. *Pemberdayaan Orang Miskin*. Jakarta : Pupa Swara.
- Chambers Robert. 1983. *Pembangunan Desa Mulai Dari Belakang*. Jakarta : LP3ES
- Coen Reijntjes, Harverkorf B, Water-Bayer. *Pertanian Masa Depan*. Yogyakarta, Kanisius.
- Conyers Diana. 1991. Diterjemahkan oleh Susetiawan. *Perencanaan Sosial di Dunia Ketiga (Suatu Pengantar)*. Yogyakarta : Gadjah Mada University Press.
- Dusseldrop, DBWM. 1981. *Participation in Planned Development Influence by Government of Developing Countries at Local Level in Rural Areas*. Wageningen : Departemen of Rural Sociology the Tropics and Subtropics Agricultural University.
- Freire Paulo. Diterjemahkan Agung Prihantoro dan Fuad Arif Fudiyartanto. 1999. *Politik Pendidikan, Kebudayaan, Kekuasaan, dan Pembebasan*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Haverkorf, B., Hiemstra, W. 1988. *Strengthening Farmers Capacity for Technology Development*. ILEIA Newsletter.
- Ida Yustina dan Adjat Sudrajat. (ed.) 2003. *Membentuk Pola Perilaku Manusia Pembangunan*. Bogor : IPB PRESS.
- Loekman Soetrisno. 1997. *Kemiskinan Perempuan dan Pemberdayaan*. Jakarta : Kanisius.
- Luthfifatah. 2006. *Dinamika Pembangunan Pertanian dan Pedesaan*. Banjarbaru : Jurusan Sosek Fakultas Pertanian Unlam.

- Mansour Fakih. 1999. *Panduan Pendidikan Politik untuk Rakyat*. Yogyakarta: Insist.
- Mubyarto dan Kartodidjo. 1988. *Pembangunan Pedesaan di Indonesia*. Yogyakarta. P3K. UGM.
- Ndraha Taliziduhu. 1990. *Pembangunan Masyarakat*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Paulus Wirutomo. 2003. *Paradigma Pembangunan Otonomi Daerah*. Jakarta : Cipruy.
- Peter Gubbels & Catheryn Koss. 2001. *Buku Panduan Pengembangan Kapasitas : Memperkuat Kapasitas Organisasi Melalui Proses Penilaian Diri Terpadu*. Denpasar : World Neighbors Indonesia.
- Pujo Suharso 2002. *Tanah Petani, Politik Pedesaan*. Solo : Pondok Edukasi.
- Ravik Karsidi. 2003. *Pemberdayaan masyarakat Petani dan Nelayan Kecil*. Bogor : IPB Press.
- Riza Primahendra, Ferdy Santoso Nggao dan Malakias Martono. 2003. *Kemiskinan dan Kemandirian*. Jakarta : Yayasan Bina Swadaya.
- Roem Topatimasang, Mansour Fakih, Toto Raharjo. 2000. *Merubah Kebijakan Publik*. Yogyakarta :Pustaka Pelajar Offset.
- Rondinelli, Dennis. 1986. *Administration of Integrated Rural Development Policy*. New York : The Free Press.
- Salikin K.A. 2003. *Sistem Pertanian Berkelanjutan*. Yogyakarta: Kanisius
- Yayuk Yuliati dan Mangku Poernomo. 2003. *Sosiologi Pedesaan*. Yogyakarta. Lappera Pustaka Utama.



Dukuh Dresi, Wagirkidul, Pulung, Ponorogo
Website: www.publisher.primeidentityhouse.com
Email: publisheridentityhouse@gmail.com
Telp: 085157033918

ISBN 978-623-09-6494-7

