



Kus Dwiyatmo B.



Kiat MENJADI PETANI SUKSES



			
PERPUSTAKAAN MAN MUARADUA			
NO			
TGL			
KELAS	PR	RT	MD



Hak cipta dilindungi undang-undang, 2013 pada Kus Dwiyatmo B.
Hak penerbitan pada PT Citra Aji Parama, anggota IKAPI No. 043/DIY/03.
Nomor kode penerbitan: 012/Edisi Kedua/CAP/2013
Kode file: Kiat Menjadi Petani Sukses/Ref/13

Dilarang mencetak ulang, menyimpan dalam sistem retrieval, atau memindahkan dalam bentuk apa pun dan dengan cara bagaimanapun, elektronik, mekanik, fotokopi, rekaman, dan sebagainya, tanpa izin tertulis dari penerbit.

Penulis: Kus Dwiyatmo B.

Penata Letak: Yuniar Adhi Anggoro dan Sri Rahayu

Penggambar: Sigit Dwi Nugroho

Pewajah: Ade Prasetyo N, dan W. Dwi Chandra

Pengendali Mutu: Intan Muaratus dan Aa Indira

Penanggung Jawab Produksi: W. Taufiq

Dicetak oleh: PT Intan Sejati, Jalan 67431, Indonesia

(isi di luar tanggung jawab penerbitan)

Cetakan:

2006	2013	☒	☐	☐	☐	☐	☐
Nov	Feb						
Edisi	Edisi						
Pertama	Kedua						



PT Citra Aji Parama

Jalan Laksda Adisucipto 29, Yogyakarta 55221

Website: www.citraajiparama.com



Kata Pengantar

Pada umumnya, kegiatan usaha tani di Indonesia masih bersifat subsisten. Artinya, petani melakukan kegiatan usaha taninya hanya sebatas untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Petani belum berorientasi untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar dari kegiatan usaha tani. Oleh karena itulah, walaupun negara kita memiliki potensi sumber daya pertanian yang besar, hasil yang diperoleh petani masih belum seperti yang diharapkan. Agar dapat memanfaatkan potensi yang ada, diperlukan wawasan dan pengetahuan yang cukup mengenai komoditas pertanian/peternakan, teknik budi daya, dan aspek pemasarannya.

Kegiatan usaha tani harus dilakukan dengan teknik budi daya yang tepat, pengelolaan usaha yang baik, dan sesuai dengan permintaan pasar agar dapat menghasilkan keuntungan yang diharapkan. Buku ini berisi pengetahuan tentang usaha tani, komoditas agrobisnis, pemilihan komoditas yang tepat, pengelolaan produksi, pascapanen, dan aspek pemasaran.

Buku ini dapat menjadi referensi bagi pelaku usaha tani yang sedang menjalankan kegiatan pertanian maupun peminat yang tertarik untuk memulai usaha di bidang pertanian (agrobisnis). Selamat membaca, semoga bermanfaat dan sukses.

Yogyakarta

Penulis

Daftar Isi

Halaman Judul	i
Copyright	ii
Kata Pengantar	iii
Daftar Isi	iv
Bab 1 Pendahuluan	1
Bab 2 Usaha Tani	3
A. Pertanian	3
B. Perencanaan dalam Usaha Tani	10
C. Kemitraan dalam Usaha Tani	14
Bab 3 Peluang Usaha Pertanian/Agrobisnis	17
A. Kiat Memulai Usaha Agrobisnis	17
B. Berbagai Macam Komoditas Agrobisnis	18
C. Memilih Komoditas secara Tepat	20
D. Berpikir dari Pasar	22
E. Panen dan Pascapanen	25
F. Manajemen atau Pengembangan Agrobisnis	30
G. Kendala dan Solusi dalam Agrobisnis	31
Bab 4 Peluang Usaha Peternakan	35
A. Usaha Peternakan	35
B. Sumber Daya dalam Usaha Peternakan	37
C. Keuntungan dan Kendala Usaha Peternakan	37
D. Memanfaatkan Peluang Melalui Agrobisnis Peternakan	38
E. Faktor-Faktor yang Memengaruhi Usaha Peternakan	43
F. Pengelolaan Usaha Peternakan	44
G. Pemasaran Produk Peternakan	48
Glosarium	50
Daftar Pustaka	51
Indeks	52

Bab 1

Pendahuluan

Sebagai negara agraris, Indonesia memiliki potensi yang cukup besar dalam bidang pertanian. Hal ini terbukti ketika terjadi krisis moneter dan ekonomi yang melanda Indonesia sejak akhir tahun 1997. Di kala krisis tersebut, sektor pertanian menjadi penyelamat perekonomian nasional karena justru pertumbuhannya meningkat, sementara sektor lain pertumbuhannya menurun.

Pertanian dianggap sebagai sektor yang penting atas dasar alasan-alasan sebagai berikut.

1. Potensi sumber dayanya besar dan beragam.
2. Memberikan sumbangan yang cukup besar terhadap pendapatan nasional.
3. Jumlah penduduk yang besar menjadikan pertanian sebagai sektor yang penting.
4. Menjadi basis pertumbuhan ekonomi nasional.

Namun demikian, kondisi pertanian seakan kurang mencerminkan pentingnya sektor tersebut. Pendapatan petani dihitung masih rendah baik secara nominal maupun secara relatif dibandingkan dengan sektor lain. Usaha pertanian yang ada umumnya masih berupa usaha skala kecil dengan modal terbatas dan teknologi yang sederhana. Penggunaan tenaga kerjanya pun umumnya berupa tenaga kerja keluarga sehingga menyebabkan terjadinya pengangguran tersembunyi, akses terhadap kredit, teknologi, dan pasar sangat rendah. Sistem dan usaha agribisnis belum berkembang seperti yang diharapkan, yang terjadi justru kegiatan agribisnis masih bertumpu pada kegiatan usaha tani.

Lalu, bagaimana memberdayakan sektor pertanian dan petani sebagai pelaku usaha? Petani dapat memberdayakan diri melalui pengelolaan yang lebih baik terhadap usaha taninya dengan didasari pengetahuan yang memadai dan memanfaatkan peluang yang ada. Salah satu caranya, yaitu melalui pengelolaan agribisnis.

Pengembangan agrobisnis di Indonesia mempunyai potensi yang sangat besar. Bahkan, dimungkinkan dapat menjadi sektor unggulan dalam pembangunan nasional. Potensi agrobisnis tersebut antara lain sebagai berikut.

1. Sektor agrobisnis memberikan sumbangan yang cukup besar bagi perekonomian nasional.
2. Sektor agrobisnis merupakan sektor yang menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar.
3. Sektor agrobisnis juga berperan dalam penyediaan pangan masyarakat.
4. Kegiatan agrobisnis umumnya bersifat industri berbasis sumber daya alam dan menggunakan input yang bersifat dapat diperbarui (*renewable*). Oleh karena itu, pengembangannya melalui agroindustri tidak hanya memberikan nilai tambah, tetapi dapat menghindari pengurasan.
5. Teknologi agrobisnis sangat fleksibel, artinya dapat dikembangkan dalam padat modal ataupun padat tenaga kerja, dari manajemen sederhana sampai canggih, dari skala kecil sampai besar. Dengan demikian, pengembangannya dimungkinkan oleh berbagai segmen usaha.

Berkenaan dengan potensi tersebut, agrobisnis dapat menjadi usaha andalan yang menarik untuk dikembangkan. Banyak meraih sukses melalui pertanian terbuka lebar bagi siapa saja yang mau melakukannya.

Agar dapat menjalankan agrobisnis dengan baik diperlukan pengetahuan yang cukup tentang pertanian, usaha tani dan aspek-aspek terkait di dalamnya. Dalam hal ini pengalaman dalam menjalankan usaha tani yang telah ditekuni juga akan sangat bermanfaat untuk mendukung keberhasilan kegiatan agrobisnis.

Bab 2

Usaha Tani

A. Pertanian

Pertanian yang akan kita bahas kali ini adalah pertanian dalam arti luas. Pertanian dalam arti luas diartikan sebagai kegiatan yang menyangkut proses produksi menghasilkan bahan-bahan kebutuhan manusia yang disertai dengan usaha untuk memperbarui dan memperbanyak dengan mempertimbangkan faktor ekonomis. Bahan-bahan kebutuhan manusia tersebut dapat berasal dari tumbuhan maupun hewan. Adapun ilmu yang mempelajari segala sesuatu yang berhubungan dengan kegiatan pertanian disebut ilmu usaha tani.

Ilmu usaha tani mempelajari bagaimana seorang mengusahakan dan mengoordinasikan faktor-faktor produksi berupa lahan dan alam sekitarnya sebagai modal sehingga memberikan manfaat yang sebaik-baiknya. Dengan kata lain, ilmu usaha tani mempelajari cara-cara petani menentukan dan mengoordinasikan penggunaan faktor-faktor produksi seefektif dan seefisien mungkin sehingga usaha tersebut memberikan pendapatan semaksimal mungkin.

Pada kegiatan agrobisnis terdapat hubungan antara manusia dan lingkungan dan upaya untuk memanfaatkan serta menata lingkungan tersebut sedapat mungkin sesuai dengan tujuan kegunaan yang diinginkan.

Faktor-faktor yang bekerja dalam usaha tani, yaitu faktor alam, tenaga kerja, dan modal. Faktor yang sangat menentukan usaha tani adalah faktor alam. Faktor alam merupakan sesuatu yang harus diterima apa adanya walaupun sampai batas tertentu manusia masih dapat memengaruhi faktor alam. Faktor alam meliputi dua hal, yaitu faktor tanah dan lingkungan alam sekitarnya. Petani atau pelaku usaha tani harus mengetahui sifat-sifat alam karena usaha pertanian adalah usaha yang sangat peka terhadap pengaruh alam.



1. Faktor Alam

a. Iklim

Komoditas pertanian, baik tanaman maupun ternak yang akan diusahakan harus cocok dengan iklim setempat agar produktivitasnya tinggi. Keadaan iklim mempunyai pengaruh terhadap jenis tanaman, teknik budi daya, kuantitas dan kualitas produk, jenis hama dan penyakit, dan sebagainya.

b. Tanah

Tanah merupakan tempat tumbuhnya tanaman, tempat hidup ternak, dan usaha tani keseluruhan. Oleh karena itu, tanah merupakan faktor produksi yang penting. Faktor tanah tidak terlepas dari pengaruh alam sekitarnya, seperti sinar matahari, curah hujan, dan angin.

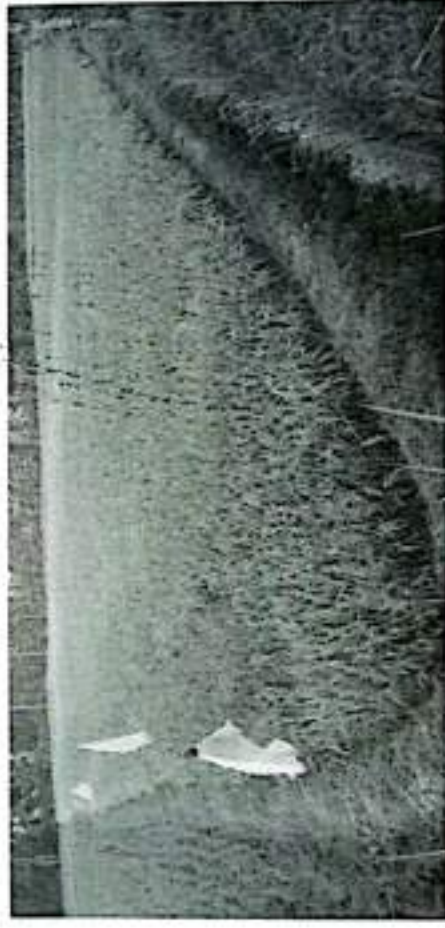
Tanah mempunyai nilai terbesar karena memiliki sifat istimewa, yaitu bukan merupakan barang produksi, tidak dapat diperbanyak, dan tidak dapat dipindah-pindah. Sebagai faktor produksi, peranan tanah dipengaruhi oleh beberapa hal sebagai berikut.

1) Hubungan tanah dengan manusia, yaitu hak milik, hak sewa, dan hak bagi hasil.

Hubungan tanah dengan manusia tersebut memengaruhi kesiediaan petani akan melakukan akan produksinya, memperbaiki kesuburan tanah, dan lain-lain.

2) Letak tanah.

Pada umumnya petani tidak mengelompok dalam satu tempat, tetapi terpencar dalam beberapa lokasi. Keadaan demikian terjadi antara lain karena sistem jual beli tanah yang hanya sebagian-sebagian saja.



Tanah yang subur akan memberikan hasil yang lebih tinggi

3) Intensifikasi.

Apabila lahan atau tanah untuk usaha tani sudah tidak mungkin diperluas maka perlu dilakukan intensifikasi. Intensifikasi adalah peningkatan produksi per satuan luas. Hal tersebut dapat dilakukan dengan mencurahkan modal dan tenaga lebih banyak pada tanah yang terbatas tersebut.

4) Kesuburan tanah.

Hasil yang diperoleh dari tanah yang subur akan lebih tinggi jika dibandingkan dengan tanah yang kurang subur. Kesuburan tanah secara fisik maupun kimiawi dapat diperbaiki melalui pengolahan yang baik, rotasi tanam yang tepat, pemupukan, pembuatan teras, dan sebagainya.

5) Luas lahan.

Semakin luas lahan yang diusahakan semakin tinggi produksi dan pendapatan per satuan luasnya.

6) Lokasi lahan.

Lokasi lahan berdampak pada kelancaran pemasaran. Semakin jauh lokasi dari tempat pemasaran semakin tidak menguntungkan secara ekonomi.

7) Fasilitas-fasilitas lain.

Adanya fasilitas lain dapat mendukung usaha tani seperti pengairan dan drainase akan meningkatkan produktivitas tanah.



Sarana pengirisan tani mendukung produktivitas lahan

Tanah perlu dianalisis sebelum digunakan untuk budi daya tanaman. Analisis yang dilakukan bertujuan untuk mengetahui kandungan unsur hara, kandungan logam berat atau zat beracun lainnya, dan tingkat keasaman tanah (pH). Meskipun tanah sudah ditanami tetap perlu untuk

dilakukan analisis tanah dan analisis daun. Hal ini bertujuan untuk mengetahui apakah semua unsur hara yang tersedia di dalam tanah, terutama unsur hara mikro dapat terserap secara optimal oleh tanaman hingga ke daun.

Unsur hara adalah zat makanan atau nutrisi yang dibutuhkan oleh tanaman. Unsur hara bersama dengan air diserap oleh akar tanaman kemudian dibawa ke daun. Oleh tanaman, unsur hara ini akan diolah menjadi zat makanan bagi tanaman. Pengolahan unsur hara terjadi di daun dengan bantuan sinar matahari dan didukung oleh ketersediaan zat lain seperti air dan karbon dioksida.

Unsur hara terdiri atas dua macam, yaitu unsur hara makro dan unsur hara mikro. Unsur hara makro adalah unsur hara yang diperlukan tanaman dalam jumlah banyak, sedangkan unsur hara mikro diperlukan dalam jumlah sedikit. Nitrogen (N), Fosfor (P), dan Kalium (K) merupakan unsur hara makro. Adapun unsur hara mikro antara lain Mg, Ca, Cu, Fe, dan Zn.

Pemupukan bertujuan untuk menambahkan unsur hara yang diperlukan tanaman ke tanah. Hal ini dilakukan untuk hara selalu diambil oleh tanaman setiap hari. Jika unsur hara tidak ditambahkan ke dalam tanah, lama-kelamaan cara-cara untuk unsur hara makro (NPK) dan unsur hara mikro akan berkurang. Akibatnya tanaman kekurangan unsur hara maka produksinya akan menurun.



Dot. Rhenaldi

Pupuk berfungsi untuk menambah unsur hara dalam tanah, sedangkan kompos digunakan untuk menambah bahan organik tanah

Selain pupuk, baik pupuk alami maupun pupuk sintesis, tanah memerlukan bahan organik. Bahan organik dapat berupa kompos, pupuk kandang atau kotoran ternak, dan humus. Pemberian bahan organik sangat diperlukan untuk membuat struktur tanah lebih remah. Pada

struktur tanah yang remah terdapat udara yang sangat penting untuk kehidupan jasad renik. Jika tanah kekurangan bahan organik, tanah akan menjadi liat atau lengket. Keadaan ini akan membuat unsur hara sulit diserap oleh akar tanaman. Lapisan tanah yang kaya akan bahan organik terdapat pada lapisan tanah paling atas. Lapisan ini disebut sebagai *top soil* dan merupakan lapisan yang sangat subur.

Lahan yang cocok untuk kegiatan agrobisnis, yaitu lahan yang datar, bergelombang, atau yang memiliki kemiringan kurang dari 40 derajat. Lahan tersebut harus memiliki agroklimat yang cocok dengan komoditas yang akan diusahakan. Selain itu, lahan harus memiliki sumber air, baik berupa air tanah, air sungai, danau, maupun air hujan yang memadai. Kedekatan lahan dengan jalan raya juga menguntungkan dari segi kemudahan pengangkutan hasil nantinya.

c. Kemajuan teknologi

Teknologi dapat membantu mengatasi faktor alam. Kemajuan teknologi memungkinkan beberapa jenis tanaman dapat ditanam dengan baik di mana pun tanpa terpengaruh keadaan iklim. Bahkan, keadaan tanah yang ekstrem dapat digunakan untuk usaha tani dengan penerapan teknologi tertentu.

2. Faktor Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan salah satu unsur penentu dalam usaha tani. Tenaga kerja usaha pertanian biasanya terdiri atas petani beserta keluarga dan tenaga kerja luar yang kesemuanya berperan dalam usaha tani. Peranan anggota keluarga yang lain, yaitu sebagai tenaga kerja selain tenaga kerja luar yang diupah. Banyak sedikinya tenaga luar yang dipergunakan dalam usaha tani tergantung pada jenis komoditas yang diusahakan.



Dok. Penerbit

Kebutuhan tenaga kerja dalam usaha tani tergantung pada jenis komoditas yang diusahakan

Kebutuhan akan tenaga kerja dalam usaha tani bersifat tidak kontinu dan tidak merata. Selain itu, penyerapan tenaga kerja dalam usaha tani sangat terbatas. Banyak sedikitnya tenaga kerja yang dibutuhkan dalam usaha tani berbeda-beda, tergantung pada jenis komoditas tanaman atau ternak yang diusahakan. Hal ini tentu terkait dengan skala usaha dan kemampuan permodalan.

Karakteristik tenaga kerja dalam usaha tani antara lain sebagai berikut.

1. Kebutuhan terhadap tenaga kerja tidak kontinu dan tidak merata.
2. Penyerapan tenaga kerja sangat terbatas.
3. Tidak mudah distandarkan, dirasionalkan, dan dispesialisasikan.
4. Memiliki corak beraneka ragam dan kadang kala tidak dapat dipisahkan satu sama lain.

Tenaga kerja dalam usaha tani memiliki karakteristik khusus, sehingga memerlukan sistem pengelolaan tertentu yang harus dipahami sebagai usaha peningkatan usaha tani itu sendiri. Pelaku usaha tani (petani) harus dapat mengatur, melaksanakan, dan mengawasi usaha usahanya baik secara teknis maupun ekonomis. Adapun tenaga kerja yang dapat berasal dari keluarga dan luar keluarga.

Beberapa hal yang membedakan tenaga kerja dalam usaha tani dan luar keluarga, yaitu komposisi menurut umur, jenis kelamin, pendidikan, dan prestasi kerja. Prestasi kerja tenaga luar keluarga sangat dipengaruhi oleh sistem upah, lamanya waktu kerja, kehidupan sosial, kecakapan, dan umur tenaga kerja. Sementara prestasi kerja tenaga keluarga dipengaruhi oleh besarnya kebutuhan keluarga dan kebutuhan-kebutuhan yang lain.

Banyaknya tenaga kerja yang diperlukan untuk mengusahakan satu jenis komoditas per satuan luas dinamakan intensitas tenaga kerja. Intensitas tenaga kerja tergantung pada tingkat teknologi yang digunakan, tujuan dan sifat usaha tani, topografi dan tanah, dan jenis komoditas yang diusahakan.

Kebutuhan tenaga kerja dapat diketahui dengan cara menghitung kegiatan-kegiatan pada tiap-tiap komoditas yang diusahakan. Tingkat teknologi yang digunakan turut memengaruhi kebutuhan akan tenaga kerja. Penerapan teknologi biologis dan kimiawi lebih banyak membutuhkan tenaga kerja untuk pemakaian bibit unggul disertai dengan pemupukan dan pengendalian hama dan penyakit. Lain halnya dengan penerapan teknologi mekanis, misalnya mesin-mesin dan traktor. Penerapan teknologi mekanis justru mengurangi kebutuhan jumlah tenaga kerja yang menggantikan oleh tenaga mesin.



Dok. Peneliti

Pemanfaatan teknologi mekanis akan menghemat pemakaian tenaga kerja

3. Modal dan Peralatan dalam Usaha Tani

Modal adalah barang ekonomi yang dapat digunakan untuk memproduksi kembali atau barang ekonomi yang dapat dipergunakan untuk mempertahankan atau meningkatkan pendapatan.

Tanah serta alam sekitarnya dan tenaga kerja merupakan faktor produksi asli. Adapun modal dan peralatan merupakan substitusi faktor produksi tanah dan tenaga kerja. Dengan modal dan peralatan, faktor produksi tanah dan tenaga kerja dapat dihemat penggunaannya dan memberikan manfaat yang jauh lebih baik.

Modal dapat menghemat penggunaan lahan (*land saving capital*) jika dengan modal tersebut produksi dapat dilipatgandakan tanpa harus memperluas lahan. Contohnya, yaitu penggunaan pupuk, bibit unggul, dan intensifikasi. Modal dapat menghemat penggunaan tenaga kerja (*labour saving capital*), yaitu dengan modal tersebut kebutuhan tenaga kerja dapat dihemat. Contohnya, yaitu penggunaan traktor untuk membajak dan mesin penggiling padi menjadi beras.

Modal dapat dikelompokkan berdasarkan sifat, kegunaan, waktu, dan fungsi.

a. Sifat

Modal dapat bersifat menghemat lahan dan tenaga kerja. Namun, ada yang justru menyerap tenaga kerja lebih banyak, misalnya penggunaan teknologi kimiawi, biologis, dan pancausaha.

b. Kegunaan

Berdasarkan kegunaannya, modal terdiri atas modal aktif dan modal pasif. Modal aktif adalah modal yang secara langsung maupun tidak

langsung dapat meningkatkan produksi. Adapun modal pasif adalah modal yang digunakan hanya untuk mempertahankan produk, misalnya penggunaan kantong plastik, karung, dan gudang.

c. Waktu

Berdasarkan waktu pemberian manfaatnya, modal digolongkan menjadi dua, yaitu modal produktif dan modal prospektif. Modal produktif dapat langsung dirasakan manfaatnya, sedangkan modal prospektif manfaatnya baru terasa setelah jangka waktu lama. Contoh modal prospektif, yaitu pembuatan terasering.

d. Fungsi

Berdasarkan fungsinya, modal terdiri atas modal tetap dan modal tidak tetap atau modal lancar. Modal tetap adalah modal yang berkali-kali dalam proses produksi. Sementara modal tidak tetap atau modal lancar adalah modal yang hanya dapat digunakan satu kali proses produksi.

B. Perencanaan dalam Usaha Tani

Usaha tani yang berhasil merupakan buah dari kehati-hatian, ketelitian dalam perencanaan, pengambilan keputusan, dan pelaksanaan pada saat yang tepat. Beberapa teknik perencanaan akan sangat membantu petani dalam mengambil keputusan untuk waktu yang akan datang. Perencanaan tersebut disertai pertimbangan atas hasil-hasil di masa lalu. Kegagalan maupun keberhasilan yang dialami dapat menjadi bekal untuk perencanaan selanjutnya. Catatan keberhasilan dan kegagalan tersebut merupakan informasi yang penting dalam perencanaan agar usaha tani yang akan datang menjadi lebih baik.

1. Perencanaan Menyeluruh

Perencanaan ini memperhatikan keseluruhan sumber daya yang dimiliki dan yang akan digunakan dalam usaha tani. Perencanaan menyeluruh memiliki tujuan sebagai berikut.

- a. Merumuskan keuntungan yang ingin dicapai sesuai dengan tujuan usaha tani.
- b. Menentukan sumber daya yang akan digunakan, meliputi lahan, tenaga kerja, modal, dan peralatan.
- c. Identifikasi kendala-kendala yang dihadapi dan kemungkinan upaya untuk mengatasinya.

- d. Perkiraan kebutuhan modal dan upaya pengadaannya.
- e. Perkiraan biaya dan pendapatan.
- f. Perkiraan arus uang tunai.

Keberhasilan usaha tani sangat tergantung pada petani sebagai manajer dalam mengelola usaha taninya. Petani sebagai manajer dalam usaha tani memerlukan beberapa hal sebagai berikut.

- a. Pengetahuan dan kemampuan untuk menentukan waktu menambah modal dan cara menggunakannya dengan baik.
- b. Pengetahuan tentang besarnya biaya bunga yang harus dibayar apabila menggunakan modal dari luar, misalnya kredit bank.
- c. Pengetahuan tentang waktu harus membayar bunga dan mengangsur pinjaman dari luar agar kesinambungan usaha taninya tidak terganggu. Kinerja dan efisiensi usaha tani yang dilakukan dengan perencanaan menyeluruh ini dapat dengan cepat diketahui melalui sistem evaluasi.

2. Perencanaan Usaha Tani

Perencanaan merupakan proses pengambilan keputusan tentang segala sesuatu yang akan dilakukan dalam usaha tani yang akan datang dan rencanarencana usaha tani yang akan dilakukan yang akan dikerjakan pada periode waktu tertentu untuk tujuan tertentu, yaitu berhubungan dengan usaha taninya.

Manfaat perencanaan usaha tani antara lain sebagai berikut.

- a. Sebagai pedoman atas langkah yang akan dilakukan.
- b. Mengurangi penyimpangan dan kesalahan dalam pelaksanaan usaha tani.
- c. Adanya jaminan untuk mendekati tercapainya tujuan.
- d. Sebagai alat evaluasi atas kegiatan yang dilakukan.
- e. Menjamin keberlangsungan dan kontinuitas usaha.

Perencanaan usaha tani harus rasional, artinya sesuai dengan situasi yang nyata. Perencanaan juga harus fleksibel, yaitu disesuaikan dengan situasi dan keadaan yang dihadapi. Selain itu, perencanaan usaha harus dapat dinilai agar dengan cepat dapat diambil tindakan yang tepat, serta menjamin kontinuitas usaha tani.

Petani dapat menyusun rencana usaha taninya secara berkelompok dengan bimbingan petugas penyuluh pertanian atau petugas yang secara berkala berkunjung ke kelompok tani. Petugas penyuluh biasanya siap mendampingi petani dalam pelaksanaan usaha taninya.

3. Anggaran Kegiatan

Anggaran kegiatan meliputi hal-hal berikut.

- a. Produk yang akan diusahakan dan bagaimana memproduksi.
- b. Daftar kebutuhan sumber daya per unit kegiatan.
- c. Anggaran yang terkait dengan hubungan antarkegiatan.
- d. Daftar kendala yang bukan sumber daya, misalnya pemasaran.
- e. Daftar biaya tetap.
- f. Pernyataan jumlah produk yang dihasilkan dan taksiran harga.

4. Anggaran Penggunaan Sumber Daya

Usaha tani akan sukses jika segala kegiatan yang akan dilakukan disusun dalam suatu rencana. Perencanaan tersebut meliputi perencanaan penggunaan segala macam sumber daya, terutama penggunaan tanah dan tenaga kerja. Perencanaan anggaran sumber daya yang telah ditinjau dari segi teknis dan ekonomis memiliki kriteria sebagai berikut.

a. Lahan

- 1) Lahan yang dibutuhkan tidak lebih luas dari lahan yang dikuasai oleh petani.
- 2) Jenis tanaman yang ditanam sesuai dengan jenis tanah dan kesuburan tanah atau lahan.
- 3) Perencanaan mencakup penentuan luas per kegiatan, penentuan jadwal tanam dan lamanya pertumbuhan, serta urutan tanam.

b. Tenaga kerja

Perencanaan tenaga kerja penting dilakukan, yaitu akan menggunakan tenaga kerja keluarga saja atau melibatkan tenaga kerja luar. Penggunaan tenaga kerja luar tentu akan memengaruhi biaya karena tenaga kerja luar harus diberi upah. Penentuan penggunaan tenaga kerja dipengaruhi oleh komoditas yang diusahakan dan sifat usaha tani. Contohnya pada usaha tani padi, meskipun jumlah tenaga kerja yang dicurahkan tidak terlalu besar, tetapi proporsi penggunaan sumber daya tenaga kerja luar keluarga jauh lebih besar dibandingkan dengan komoditas lainnya. Pada usaha tani padi, kegiatan pengolahan tanah, penanaman, dan panen harus dilakukan dalam waktu yang bersamaan agar memperoleh hasil yang diharapkan.

5. Anggaran Usaha Tani

Saat menyusun anggaran usaha tani perlu ditentukan, usaha tani yang dilakukan mengarah pada usaha tani yang lebih intensif atau usaha tani yang kurang intensif. Berkenaan dengan hal tersebut, terdapat empat cara dalam menyusun anggaran usaha tani, yaitu sebagai berikut.

- Mengubah kegiatan yang telah ada sehingga pendapatan kotor meningkat, tetapi pengeluaran tetap tidak meningkat.
- Mengubah kegiatan yang telah ada sehingga pendapatan kotor dan pengeluaran kotor meningkat. Namun, peningkatan pengeluaran kotor harus lebih kecil daripada peningkatan pendapatan bersih.
- Mengalokasikan sumber daya yang ada sehingga pengeluaran tetap turun, tetapi pendapatan kotor tetap.
- Mengalokasikan kembali sumber daya yang ada sehingga pengeluaran tetap dan pendapatan kotor total turun. Namun, penurunan pendapatan kotor lebih kecil daripada penurunan pengeluaran tetap.

Cara yang pertama dan kedua di atas mengarah pada usaha tani yang lebih intensif, sedangkan cara ketiga dan keempat mengarah pada usaha tani yang kurang intensif.

6. Anggaran Parsial

Apabila usaha tani yang dijalankan terdiri atas beberapa cabang usaha, tiap-tiap cabang usaha tani perlu dianalisis untuk membantu perencanaan anggaran. Jika diketahui kontribusi tiap-tiap cabang usaha tani pada pendapatan total maka dapat ditentukan cabang usaha yang layak dikembangkan, dikurangi, atau dihentikan untuk menghindari kerugian.

Pertimbangan-pertimbangan yang digunakan dalam anggaran parsial antara lain, yaitu tambahan pengeluaran atau pengeluaran baru, penerimaan yang hilang, pengeluaran yang dihemat, dan penerimaan tambahan atau penerimaan baru. Selisih tambahan pengeluaran dan penerimaan yang hilang dengan pengeluaran yang dihemat dan penerimaan tambahan menunjukkan perubahan yang direncanakan menguntungkan atau tidak. Jika pengeluaran yang dihemat dan penerimaan tambahan lebih kecil daripada pengeluaran dan penerimaan yang hilang, perubahan yang dilakukan akan meningkatkan pendapatan usaha tani.

C. Kemitraan dalam Usaha Tani

Selain usaha tani mandiri, upaya untuk memberdayakan dan memajukan usaha tani dapat dilakukan dengan membentuk kemitraan. Kemitraan usaha adalah jalinan kerja sama usaha yang saling menguntungkan antara pengusaha kecil dan pengusaha menengah/besar (perusahaan mitra). Kemitraan umumnya disertai dengan pembinaan dan pengembangan oleh pengusaha besar, sehingga saling menguntungkan dan memperkuat.

Kerja sama antara pelaku usaha tani (petani) dan pihak kedua (perusahaan mitra) dapat terjalin secara baik jika terdapat saling ketergantungan yang saling menguntungkan. Dengan kata lain, adanya kemitraan dalam bidang pertanian dapat menguntungkan kedua belah pihak, yaitu petani dan perusahaan. Kemitraan pertanian memungkinkan adanya dukungan yang lebih luas serta dapat mengatasi masalah-masalah yang berkaitan dengan minimnya informasi. Selain itu, kemitraan pertanian dapat mengurangi risiko bagi petani. Petani memiliki kepastian bahwa produk yang dihasilkannya dapat dipasarkan. Dalam jangka panjang, petani juga memperoleh manfaat, yaitu peluang kemitraan di masa depan dan akses terhadap program-program pemerintah.



Ternak sapi perah dapat dilakukan dengan sistem kemitraan dengan perusahaan pengolah susu

Tipe kemitraan yang ada di Indonesia dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu tipe dispersial dan tipe sinergis. Pada tipe dispersial, pola hubungan antara pelaku usaha yang satu dan yang lain tidak memiliki ikatan formal. Artinya, tidak ada hubungan antara organisasi fungsional di antara setiap tingkatan usaha hulu dan hilir. Jaringan agrobisnis hanya pada mekanisme pasar, sedangkan antarpelakunya bersifat tidak langsung. Pada tipe dispersial memungkinkan terjadinya eksploitasi oleh pengusaha terhadap petani sehingga menyebabkan

posisi tawar petani untuk produk yang dihasilkan lebih kuat daripada pihak produsen. Keseragaman mutu, harga, teknologi, dan akses pemasaran

Tipe sinergis merupakan kemitraan saling mendukung pada tiap-tiap pihak yang saling menguntungkan. Petani menyediakan lahan dan pihak pengusaha menyediakan modal, tenaga kerja, dan akses pasar. Dalam tipe sinergis ada kontrak yang bermitra. Kemitraan pertanian memungkinkan akses petani kecil terhadap pasar, modal, dan teknologi berdasarkan surat keputusan kemitraan usaha pertanian, yaitu sebagai

1. Pola Kemitraan Inti Plasma

Pola kemitraan inti plasma merupakan kemitraan antara petani atau kelompok mitra sebagai pelaku usaha dan perusahaan inti yang menyediakan teknologi, tenaga kerja, dan manajemen. Perusahaan inti memasarkan hasil produksi. Kelompok perusahaan inti sesuai dengan persentase kemitraan inti plasma dapat tercipta yang saling menguntungkan. Kemitraan inti plasma dapat mendorong perkembangan usaha

2. Pola Kemitraan Subkontrak

Pola subkontrak merupakan pola kemitraan antara petani atau kelompok mitra usaha yang memasarkan hasil produksi dengan perusahaan mitra sebagai bagian dari perusahaan inti dengan adanya kesepakatan tentang harga, mutu, dan waktu. Pola subkontrak bagi terciptanya alih teknologi, modal, dan tenaga kerja juga menjamin pemasaran

3. Pola Kemitraan Dagang Umum

Pola kemitraan dagang umum merupakan kemitraan antara petani atau kelompok mitra usaha yang memasarkan hasil produksi dengan perusahaan mitra sebagai bagian dari perusahaan inti dengan adanya kesepakatan tentang harga, mutu, dan waktu. Pola dagang umum bagi terciptanya alih teknologi, modal, dan tenaga kerja juga menjamin pemasaran

posisi tawar petani untuk produk yang dihasilkan menjadi rendah. Pihak pengusaha lebih kuat daripada pihak produsen. Kesenjangan ini terjadi karena informasi tentang mutu, harga, teknologi, dan akses permodalan tidak dikuasai oleh petani.

Tipe sinergis merupakan kemitraan yang berdasar saling membutuhkan dan saling mendukung pada tiap-tiap pihak yang bermitra. Sinergi artinya saling menguntungkan. Petani menyediakan lahan, tenaga kerja, dan sarana. Sementara pihak pengusaha menyediakan modal, bimbingan teknis, dan sebagai penjamin pasar. Dalam tipe sinergis ada kontrak kerja yang disepakati oleh pihak-pihak yang bermitra. Kemitraan pertanian sangat bermanfaat dalam meningkatkan akses petani kecil terhadap pasar, modal, dan teknologi. Pola kemitraan usaha pertanian berdasarkan surat keputusan menteri pertanian tentang pedoman kemitraan usaha pertanian, yaitu sebagai berikut.

1. Pola Kemitraan Inti Plasma

Pola kemitraan inti plasma merupakan hubungan antara petani, kelompok tani atau kelompok mitra sebagai plasma dan perusahaan inti yang bermitra usaha. Perusahaan inti menyediakan lahan, sarana produksi, bimbingan teknis, dan manajemen. Perusahaan inti juga menampung, mengolah, dan memasarkan hasil produksi. Kelompok mitra bertugas memenuhi kebutuhan perusahaan inti sesuai dengan persyaratan yang telah disepakati. Pada pola kemitraan inti plasma dapat tercipta saling ketergantungan dan saling menguntungkan. Kemitraan inti plasma juga dapat meningkatkan usaha dan dapat mendorong perkembangan ekonomi.

2. Pola Kemitraan Subkontrak

Pola subkontrak merupakan pola kemitraan antara perusahaan mitra usaha dan kelompok mitra usaha yang memproduksi komponen yang diperlukan perusahaan mitra sebagai bagian dari produksinya. Pola subkontrak ditandai dengan adanya kesepakatan tentang kontrak bersama yang mencakup volume, harga, mutu, dan waktu. Pola subkontrak sangat bermanfaat dan kondusif bagi terciptanya alih teknologi, modal, keterampilan, dan produktivitas. Pola subkontrak juga menjamin pemasaran produk kelompok mitra.

3. Pola Kemitraan Dagang Umum

Pola kemitraan dagang umum merupakan hubungan usaha dalam pemasaran hasil produksi. Pihak yang terlibat dalam pola ini, yaitu pihak pemasaran dengan kelompok usaha pemasok komoditas yang diperlukan oleh pihak pemasaran tersebut. Pada kegiatan agrobisnis, petani yang tergabung dalam bentuk koperasi atau badan usaha lainnya dapat bermitra dengan toko swalayan atau mitra usaha lainnya.



Rep. www.nachar.com

Salah satu bentuk kemitraan kegiatan agrobisnis dengan toko swalayan

4. Pola Kemitraan Keagenan

Bentuk kemitraan keagenan terdiri atas pihak perusahaan mitra dan kelompok mitra atau pengusaha kecil mitra. Pihak perusahaan mitra (perusahaan besar) memberi hak khusus kepada kelompok mitra untuk memasarkan barang dan jasa perusahaan yang dipasok oleh pengusaha besar mitra. Perusahaan besar bertanggung jawab atas mutu dan volume produk, sedangkan usaha kecil mitranya berkewajiban memasarkan produk dan jasa. Di antara pihak-pihak yang bermitra terdapat kesepakatan tentang target yang harus dicapai dan besarnya komisi yang diterima oleh pihak yang memasarkan produk.

5. Pola Kemitraan Kerja Sama Operasional Agrobisnis

Pola kemitraan kerja sama operasional agrobisnis merupakan pola hubungan bisnis yang dijalankan oleh kelompok mitra dan perusahaan mitra. Kelompok mitra menyediakan lahan, sarana, dan tenaga kerja. Sementara perusahaan mitra menyediakan biaya, modal, manajemen, dan pengadaan sarana produksi untuk mengusahakan atau membudidayakan suatu komoditas pertanian. Perusahaan mitra juga berperan sebagai penjamin pasar produk dengan meningkatkan nilai tambah produk melalui pengolahan dan pengemasan. Pola kerja sama operasional agrobisnis terdapat kesepakatan tentang pembagian hasil dan risiko dalam usaha komoditas pertanian yang dimitrakan.



Bab 3

Peluang Usaha

Pertanian/Agrobisnis



Agrobisnis adalah kegiatan pertanian dalam arti luas yang dilakukan oleh perseorangan maupun badan hukum dengan tujuan memperoleh keuntungan finansial. Hal ini berbeda dengan pertanian tradisional yang dilakukan oleh masyarakat tradisional. Tujuan utama pertanian tradisional, yaitu hanya mencukupi kebutuhan keluarga atau kelompoknya. Perbedaan antara agrobisnis dan pertanian tradisional terutama pada tujuan untuk memperoleh keuntungan.

Kegiatan dalam agrobisnis mencakup pula kegiatan peternakan, perikanan, dan budi daya. Agrobisnis dikategorikan sebagai sektor karena merupakan bagian dari bidang perekonomian. Agrobisnis tidak dapat disebut subsektor karena subsektornya sama dengan pertanian, yaitu pertanian pangan, hortikultura, perkebunan, peternakan, perikanan, dan budi daya.

A. Kiat Memulai Usaha Agrobisnis

Sebelum memulai kegiatan agrobisnis, terlebih dahulu kita harus mengetahui apa saja yang kita miliki. Lahan, modal, keterampilan, dan pasar harus tersedia untuk menjalankan kegiatan agrobisnis. Jika yang dimiliki hanya lahan maka harus diupayakan survei pasar, pemilik keahlian, dan alternatif modal. Jika yang dimiliki modal, harus dicari informasi pasar, lahan, dan pemilik keahlian. Namun, jika hanya memiliki keterampilan maka harus dilakukan survei pasar, pencarian modal, dan alternatif lahan.

Agar kegiatan agrobisnis dapat berjalan lancar, minimal kita harus memiliki modal dan data pasar. Dua hal ini paling menentukan kegiatan agrobisnis. Adapun lahan dan keterampilan (*skill*) dapat dibeli atau disewa. Data pasar adalah informasi menyangkut potensi pasar, meliputi volume permintaan, jenis komoditas, kualitas,



frekuensi, cara pengiriman, cara pembayaran, serta penerima dan pemasok produk. Setelah memiliki data pasar, kegiatan selanjutnya, yaitu melakukan survei komoditas.

Survei komoditas meliputi informasi cara budi daya, benih atau bibit, pupuk, pestisida, pakan atau obat-obatan pada ternak atau ikan, cara panen, pascapanen, kebutuhan lahan dan lokasinya, serta ketersediaan tenaga kerja berikut kualitas dan upahnya. Semua itu dapat memberikan gambaran mengenai kelayakan usaha agrobisnis.

Kelayakan usaha agrobisnis didasarkan pada prospek suatu komoditas, permintaan pasar, peluang budi daya dalam satuan volume tertentu, modal, lahan, tenaga kerja, peralatan yang diperlukan, dan analisis keuangan. Analisis keuangan merupakan gambaran umum dari seluruh modal yang diperlukan, perputaran modal tersebut, pendapatan, hingga prospek laba yang diharapkan.

Analisis keuangan dirinci menjadi rencana aliran kas dan dilengkapi rencana laba rugi untuk jangka waktu yang sama dengan jangka waktu aliran kas. Aliran kas juga perlu dilengkapi dengan analisis *Benefit Cost Ratio* (B/C Ratio) dan rencana neraca pada akhir proyek. Analisis keuangan berguna juga untuk mengetahui bahwa usaha yang akan dijalankan secara rasional layak untuk dijalankan, dengan catatan bahwa seluruh dasar perhitungan menggunakan data riil dari lapangan.

B. Berbagai Macam Komoditas Agrobisnis

Komoditas agrobisnis ada bermacam-macam. Agar memudahkan dalam memilih komoditas agrobisnis maka dilakukan pengelompokan. Berikut ini pengelompokan berbagai macam komoditas agrobisnis.

1. Pengelompokan Komoditas Menurut Departemen Pertanian

Pengelompokan didasarkan pada kegiatan di beberapa subsektor berikut.

- a. Subsektor tanaman pangan, antara lain padi, jagung, umbi, dan kacang-kacangan.
- b. Subsektor hortikultura, antara lain buah, sayuran, tanaman hias, dan tanaman obat.
- c. Subsektor perkebunan, antara lain kopi, teh, kakao, karet, kelapa sawit, tebu, tembakau, dan cengkih.
- d. Subsektor peternakan, antara lain sapi perah, sapi potong, kambing, domba, ayam, dan itik.
- e. Subsektor perikanan, antara lain lele, ikan mas, gurami, dan bandeng.
- f. Subsektor agroforestri, antara lain jati, pinus, dan albasia.



Tanaman sayur-sayuran termasuk subsektor hortikultura

2. Pengelompokan Menurut Produk yang Dihasilkan

Pengelompokan komoditas menurut produk yang dihasilkan dapat dilihat pada tabel berikut.

Komoditas Agrobisnis Menurut Produk yang Dihasilkan

No.	Produk yang Dihasilkan	Contoh Komoditas
1.	tepung atau karbohidrat	biji-bijian, umbi, dan buah
2.	kemak nabati	kelapa sawit
3.	minyak nabati	nilam
4.	gum atau resin	karet, pinus, dan damar
5.	minyak atsiri	pala, lada, dan jahe
6.	minyak atsiri	teh, kopi, dan kakao
7.	gandum perikanan	tebu, bit, dan aren
8.	gandum perikanan	kapas, rami, dan agave
9.	gandum perikanan	sapi potong dan ayam potong
10.	susu dan telur	sapi perah, ayam petelur, dan puyuh
11.	serat hewani	ulat sutra dan domba penghasil wol
12.	kayu	jati, pinus, dan mahoni

3. Pengelompokan Komoditas Menurut Agroklimat

Berdasarkan keadaan agroklimatnya, komoditas agrobisnis dikelompokkan sebagai berikut.

- Komoditas daerah tropis, misalnya kelapa, karet, dan padi.
- Komoditas daerah subtropis, misalnya gandum, bit, dan ceri.
- Komoditas daerah gurun, misalnya kurma dan zaitun.

Pemilihan komoditas turut menentukan keberhasilan usaha agrobisnis. Tidak ada komoditas yang paling menguntungkan karena tinggi rendahnya tingkat keuntungan atau kerugian tidak ditentukan oleh komoditasnya, tetapi oleh faktor efisiensi, efektivitas, dan skala usaha komoditas tersebut.

Tanaman semusim dilihat dari tingkat keuntungan lebih menguntungkan karena margin keuntungannya lebih tinggi dan tingkat perputaran modalnya lebih cepat. Tanaman semusim dapat panen 3–4 kali dalam setahun. Namun, dari segi keamanan (oleh hama, penyakit, dan kerusakan/musnah) tanaman tahunan lebih menguntungkan karena risiko kegagalannya relatif kecil. Tanaman tahunan seandainya gagal panen, investasi dan modal kerja tidak akan hilang, kecuali seluruh pohon musnah karena terserang hama atau penyakit.



Tanaman tahunan memiliki risiko kegagalan yang sangat kecil dari segi keamanan.

Komoditas agrobisnis yang memiliki nilai ekonomis, sosial, dan strategis dibandingkan dengan komoditas lainnya di suatu kabupaten, provinsi, atau negara sering disebut sebagai komoditas unggulan. Sebagai contoh, salak pondoh merupakan komoditas unggulan Kabupaten Sleman dan kelapa sawit merupakan komoditas unggulan negara Indonesia.

C. Memilih Komoditas secara Tepat

Pemilihan jenis usaha (agrobisnis) yang hendak dijalankan sebaiknya didasarkan pada analisis terhadap diri sendiri. Pilihan jenis usaha juga disesuaikan dengan hal yang disukai dan tidak disukai. Tentunya akan menemui banyak kendala jika memilih suatu kegiatan yang tidak sesuai dengan kemampuan dan karakter kita.

Sebelum menentukan suatu komoditas untuk diusahakan, perlu mencari informasi mengenai komoditas yang bersangkutan. Informasi tersebut dapat bersumber dari media massa, misalnya radio, televisi, koran, dan majalah. Selain itu, informasi dapat bersumber dari buku, pedagang komoditas pertanian, sesama petani, peternak, atau pejabat pemerintah.

Memilih sumber dan menyikapi informasi harus selektif dan rasional. Informasi yang rasional merupakan informasi sesuai dengan kenyataan yang ada dan berimbang, baik sisi positif maupun sisi negatifnya. Sikap kritis juga diperlukan

dalam menyikapi informasi. Informasi yang layak dipercaya adalah informasi yang langsung berasal dari tangan pertama (data primer), baik dari pelaku pasar maupun pelaku budi daya dengan jumlah paling sedikit tiga orang.

1. Pemilihan Komoditas Berdasarkan Informasi Pasar

Pemilihan komoditas melalui informasi pasar bertujuan agar dapat diperoleh komoditas agro yang pasarnya masih sangat kuat dan pasokan selalu lebih rendah dibandingkan dengan permintaan. Hal-hal yang perlu diperhatikan ketika hendak menentukan komoditas yang akan diusahakan antara lain sebagai berikut.

- a. Kumpulkan sebanyak mungkin pilihan komoditas berdasarkan informasi, baik dari pasar khusus maupun pasar umum. Selanjutnya, yaitu menyeleksi pilihan komoditas yang telah dikumpulkan berdasarkan ketersediaan modal, *skill*, dan lahan.



Sumber informasi pasar dapat berasal dari pedagang di pasar

- b. Sebaliknya tidak hanya konsentrasi pada satu komoditas karena risiko kegagalan akan menjadi sangat tinggi. Risiko tersebut dapat dikurangi dengan mengumpulkan sebanyak mungkin pilihan.
- c. Hindari memilih untuk membudidayakan suatu komoditas saat harganya sangat tinggi. Pada saat harga suatu komoditas sangat tinggi, hampir setiap petani akan mengusahakan komoditas tersebut. Akibatnya, pada saat panen terjadi produksi yang berlimpah sehingga harganya jatuh.

2. Memilih Komoditas Berdasarkan Sumber Informasi Teknis Budi Daya

Sumber informasi teknis budi daya berasal dari kegiatan budi daya yang dilakukan oleh petani sendiri, balai penelitian, balai benih, pengusaha benih, dan dinas pertanian yang menyangkut aspek budi daya komoditas tersebut.

Informasi yang diperoleh dari petani dan lembaga penelitian kadang kala bertolak belakang. Sebagai contoh, lembaga penelitian memberikan informasi yang menarik dan agak berlebihan, sementara petani mengeluh kesulitan memasarkan produk mereka. Oleh karena itu, perlu dilakukan pengamatan yang lebih jeli mengenai informasi yang akan kita gunakan dalam pengambilan keputusan. Hal-hal yang harus diperhatikan dalam memilih komoditas untuk diusahakan antara lain sebagai berikut.

- a. Tidak menentukan pilihan secara tergesa-gesa. Setiap informasi harus disikapi dengan hati-hati, dipelajari terlebih dahulu dan dibandingkan dengan berbagai informasi yang lain.
- b. Hindarilah menentukan pilihan berdasarkan informasi yang tidak jelas asal-usul dan kadar kebenarannya.
- c. Tidak melakukan investasi yang sangat besar untuk komoditas yang baru pertama kali diusahakan. Kurangnya penguasaan terhadap teknik budi daya komoditas yang baru pertama kali diusahakan membawa konsekuensi risiko yang tinggi terhadap investasi. Investasi yang terlalu besar akan berisiko seluruh modal hilang jika mengalami kegagalan.
- d. Sejak awal harus sudah ditentukan bahwa seluruh kegiatan akan dilakukan sendiri atau menggunakan tenaga profesional. Hal ini terkait erat dengan skala usahanya. Contohnya, jika kita hendak mengusahakan tanaman semusim dan menyerahkan penanganannya pada tenaga profesional maka ada skala minimum agar menguntungkan.
- e. Jika ada sesuatu yang tidak benar, sebaiknya tidak melanjutkan kegiatan sampai ditemukan solusi. Hal ini diperlukan untuk menghindari meluasnya permasalahan yang akan berdampak pada usaha yang dijalankan.

D. Berpikir dari Pasar

Pasar sangat penting dalam agrobisnis. Pasar harus mendapat prioritas karena produksi komoditas agrobisnis bukan untuk digunakan sendiri, seperti yang terjadi pada masyarakat tradisional. Hasil produksi dalam agrobisnis, selalu dijual. Oleh karena itu, produksi harus selalu disesuaikan dengan permintaan pasar, baik jenis, kualitas, maupun kuantitasnya.

Pasar dapat digolongkan menjadi dua, yaitu pasar umum dan pasar khusus. Pasar umum atau pasar terbuka adalah pasar yang semua transaksinya dilakukan secara terbuka dan berlaku untuk umum. Pasar umum meliputi pasar kaki lima, pasar tradisional, toko dan kios, pasar swalayan, pasar induk, dan pasar ekspor. Sementara pasar khusus atau pasar tertutup hanya terbuka untuk pemasok

ari petani dan lembaga penelitian kadang kala oh, lembaga penelitian memberikan informasi ihan, sementara petani mengeluh kesulitan)leh karena itu, perlu dilakukan pengamatan si yang akan kita gunakan dalam pengambilan diperhatikan dalam memilih komoditas untuk berikut.

secara tergesa-gesa. Setiap informasi harus dipelajari terlebih dahulu dan dibandingkan yang lain.

han berdasarkan informasi yang tidak jelas rannya.

ang sangat besar untuk komoditas yang baru urangnya penguasaan terhadap teknik budi ru pertama kali diusahakan membawa ggi terhadap investasi. Investasi yang terlalu i modal hilang jika mengalami kegagalan.

ditentukan bahwa seluruh kegiatan akan ggunakan tenaga profesional. Hal ini terkait . Contohnya, jika kita hendak mengusahakan enyerahkan penanganannya pada tenaga i minimum agar menguntungkan.

benar, sebaiknya tidak melanjutkan kegiatan ini diperlukan untuk menghindari meluasn erdampak pada usaha yang dijalankan.

agrobisnis. Pasar harus mendapat prioritas iniis bukan untuk digunakan sendiri, seperti onal. Hasil produksi dalam agrobisnis, selalu irus selalu disesuaikan dengan permintaan uantitasnya.

di dua, yaitu pasar umum dan pasar khusus. lah pasar yang semua transaksinya dilakukan mum. Pasar umum meliputi pasar kaki lima, ar swalayan, pasar induk, dan pasar ekspor. iar tertutup hanya terbuka untuk pemasok

khusus yang melakukan transaksi barang-barang tertentu dengan cara yang khusus pula. Pedagang dan pembeli umum tidak dapat masuk ke pasar ini. Pasar khusus meliputi pabrik, hotel, restoran, rumah sakit, toko khusus, dan perorangan.

Survei pasar sangat penting dilakukan untuk menentukan potensi pasar. Survei pasar dilakukan dengan cara mengumpulkan dan mencatat jenis barang yang diperlukan, banyaknya kebutuhan akan barang itu, kualitas barang, fluktuasi harga, kecukupan pasokan, dan sebagainya. Data hasil survei pasar tersebut digunakan sebagai dasar untuk merancang strategi produksi dan pemasaran.

Pasar memiliki daya serap yang terbatas terhadap produk pertanian. Oleh karena itu, banyaknya produksi harus sesuai dengan permintaan pasar. Jika banyaknya produksi lebih besar daripada permintaan pasar, harga akan jatuh atau banyak produk yang tidak terbeli dan akhirnya rusak. Meskipun demikian, komoditas agrobisnis harus diproduksi secara kontinu karena konsumen selalu memerlukan produk secara terus-menerus. Hal yang tidak kalah penting untuk mendapat perhatian adalah standar mutu produk, yaitu persyaratan teknis komoditas yang memenuhi syarat untuk dikonsumsi.



Hasil panen komoditas... menyebabkan harga rusak

Setelah mengetahui potensi pasar, selanjutnya, yaitu merebut potensi pasar tersebut. Upaya merebut dan menguasai potensi pasar dapat dilakukan melalui promosi, baik melalui iklan, pameran, publikasi di media massa, penjualan langsung, maupun penawaran melalui surat. Promosi terdiri atas kegiatan memperkenalkan suatu komoditas dan membuat orang tertarik kemudian ingin membeli komoditas yang ditawarkan. Promosi juga mengingatkan keberadaan produk yang ditawarkan dan menjadikan orang yang telah membeli suatu produk menjadi fanatik terhadap produk tersebut. Promosi yang bertujuan untuk memperkenalkan produk baru dapat menelan anggaran hingga 100% dari biaya produksi. Sebagai contoh, untuk memperkenalkan hasil komoditas tertentu, seluruh hasil panen dibagikan secara gratis kepada konsumen.



Dok. Penerbit

Kelancaran distribusi sangat penting karena sifat-sifat khas produk pertanian

Agar produk agrobisnis dapat sampai ke pasar, diperlukan distribusi yang baik. Distribusi adalah upaya menyalurkan barang yang telah diproduksi agar sampai ke tangan konsumen. Distribusi meliputi distribusi tunggal dan distribusi berjenjang. Pada distribusi tunggal, produsen langsung berhubungan dengan konsumen. Adapun pada distribusi berjenjang, produsen harus melalui pedagang perantara, distributor, agen, dan pengecer. Kegiatan distribusi membutuhkan biaya, antara lain biaya pengemasan, biaya transpor atau pengiriman, dan biaya penyimpanan.

Sukses atau tidaknya pemasaran agrobisnis juga ditentukan oleh harga yang wajar. Harga yang wajar adalah harga yang sesuai dengan kualitas produk dan daya beli konsumen serta sistem pembayaran. Harga terdiri atas tiga macam, yaitu harga pokok, harga jual, dan harga netto. Harga pokok adalah seluruh biaya yang digunakan untuk memproduksi komoditas agrobisnis. Harga jual adalah harga bruto yang harus dibayarkan oleh konsumen. Harga jual terdiri atas harga pokok ditambah dengan biaya pemasaran, biaya umum, dan diskon. Harga netto adalah harga jual dikurangi dengan diskon. Biasanya harga netto diberikan dalam rangka promosi.

Peranan lembaga pemasaran menjadi sangat penting karena produk pertanian memiliki sifat-sifat yang khas, antara lain sebagai berikut.

1. Produk pertanian diproduksi musiman. Produksi komoditas pertanian sangat bergantung pada musim. Oleh karena itu, pada suatu ketika komoditas yang dihasilkan dapat melimpah, tetapi pada saat yang lain menjadi langka.
2. Produk dibutuhkan dalam keadaan segar.
3. Mudah rusak.

4. Bersifat rua, yaitu jumlahnya banyak, tetapi nilainya relatif sedikit.
5. Lokal dan spesifik, artinya produk pertanian tidak dapat diproduksi di setiap tempat.

Sifat-sifat khas produk pertanian di atas akan memengaruhi mekanisme pemasaran. Terjadinya fluktuasi harga produk pertanian juga dipengaruhi oleh sifat-sifat produk tersebut. Sebagai contoh, ketika sedang musimnya, suatu produk pertanian tersedia melimpah di pasaran. Keadaan ini menyebabkan harga turun karena permintaan terhadap produk tersebut relatif tidak berubah. Melimpahnya jumlah produksi juga berdampak pada masalah penyimpanan, mengingat produk pertanian umumnya memakan tempat dan mudah rusak. Jika harga produk pertanian berfluktuasi, yang sering dirugikan adalah pihak produsen atau petani.

Dalam pemasaran komoditas pertanian, sering kali dijumpai adanya rantai pemasaran yang panjang. Banyak pelaku lembaga pemasaran yang terlibat dalam rantai pemasaran tersebut. Keadaan demikian mengakibatkan terlalu besarnya keuntungan pemasaran yang diambil oleh para pelaku pemasaran tersebut. Hal-hal yang menjadi penyebab panjangnya rantai pemasaran produk pertanian, yaitu sebagai berikut.

1. Pasar tidak bekerja secara sempurna. Keadaan pasar persaingan sempurna yang bekerja tidak semestinya mengakibatkan posisi petani sering dirugikan.
2. Lemahnya informasi pasar.
3. Lemahnya produsen memanfaatkan peluang pasar.
4. Produsen memiliki posisi yang lemah dalam posisi tawar-menawar untuk mendapatkan harga terbaik.
5. Usaha pemasaran didasarkan berdasarkan permintaan pasar.

E. Panen dan Pemanenan

Ketepatan saat panen sangat menentukan kualitas produk. Produk yang dipanen tidak tepat waktu akan memiliki kualitas dan kuantitas yang rendah. Untuk mempertahankan kualitas dapat dilakukan dengan cara berikut.

1. Penanganan pascapanen secara baik.
2. Penyimpanan di tempat yang cocok/ideal.
3. Pengemasan yang benar.

Pemanenan terlalu muda atau terlalu awal menurunkan kualitas hasil. Contohnya pada komoditas buah, pemanenan terlalu dini menyebabkan proses pematangan tidak sempurna sehingga kadar asam justru meningkat (buah terasa masam). Namun, pemanenan terlalu tua atau lewat panen juga tidak baik. Jika terlalu tua dipanen, kualitas produk menurun dengan cepat saat disimpan dan

rentan terhadap pembusukan. Pada beberapa komoditas sayuran, pemanenan terlalu tua berdampak pada kandungan serat kasar yang meningkat sehingga sayuran tidak renyah lagi.



Waktu panen yang tepat menentukan kualitas produk

Cara panen yang dipilih ditentukan oleh ketersediaan tenaga kerja dan luas areal pertanaman. Ketika memanen sedapat mungkin hindarkan komoditas dari kerusakan fisik (seperti memar, luka, dan lecet). Adanya kerusakan fisik pada komoditas akan mempercepat pembusukan, cepat layu, kualitas menurun, dan rentan terhadap serangan hama dan penyakit pasca panen.

Pascapanen hasil pertanian adalah tahapan kegiatan yang dimulai sejak pemungutan hasil/panen pertanian yang meliputi hasil tanaman pangan, hortikultura, perkebunan, peternakan, dan perikanan sampai siap untuk dipasarkan. Hasil utama pertanian adalah hasil pertanian yang merupakan produk utama untuk tujuan usaha pertanian dan diperoleh melalui atau tidak melalui proses pengolahan.

Adapun yang dimaksud dengan penanganan pascapanen adalah tindakan yang disiapkan atau dilakukan pada tahapan pascapanen agar hasil pertanian siap dan aman digunakan oleh konsumen dan atau diolah lebih lanjut oleh industri.

Penanganan pascapanen hasil pertanian meliputi semua kegiatan perlakuan dan pengolahan langsung terhadap hasil pertanian. Oleh karena sifatnya, produk pertanian harus segera ditangani untuk meningkatkan mutu hasil pertanian agar mempunyai daya simpan dan daya guna lebih tinggi. Sesuai dengan pengertian tersebut di atas, kegiatan pascapanen meliputi kegiatan pemungutan hasil, perawatan, pengawetan, pengangkutan, penyimpanan, pengolahan, dan standardisasi mutu di tingkat produsen. Contohnya pada komoditas padi, tahapan pascapanen meliputi pemanenan, perontokan, perawatan, pengeringan, penggilingan, pengolahan, transportasi, penyimpanan, standardisasi mutu, dan penanganan limbah.

Penanganan pascapanen hasil pertanian bertujuan untuk menekan tingkat kerusakan hasil panen komoditas pertanian dengan meningkatkan daya simpan dan daya guna komoditas pertanian tersebut. Penanganan yang benar akan dapat meningkatkan nilai tambah dan pendapatan.

Kualitas produk pertanian setelah dipanen tidak dapat dinaikkan, tetapi dapat dipertahankan. Oleh karena itu, pada saat dipanen, kualitas produk harus maksimal. Dengan penanganan yang baik, kualitas tersebut dapat dipertahankan untuk waktu yang lebih lama.

Komoditas pertanian setelah dipanen masih tetap merupakan jaringan hidup. Sebagai jaringan hidup, produk yang dipanen masih tetap mengalami proses hidup dan menjalankan aktivitas fisiologis, yaitu transpirasi dan respirasi. Sebagai contoh, pada produk sayuran masih berlangsung respirasi, yaitu menyerap oksigen (O_2) serta memproduksi CO_2 dan gas *ethylene*. Respirasi sangat besar pengaruhnya terhadap tingkat kesegaran, sehingga akan memengaruhi atau menyebabkan penurunan kualitas sayuran. Proses respirasi ini ada yang berjalan lambat, seperti bawang, kentang, dan ubi jalar; ada yang berjalan sedang, seperti kol/kubis, tomat, kentang muda, dan mentimun; ada yang berjalan cepat seperti buncis; dan ada yang berjalan sangat cepat, seperti jagung manis.

Perlakuan utama dalam pascapanen bertujuan menghambat laju transpirasi dan respirasi dari komoditas yang bersangkutan. Transpirasi menyebabkan hilangnya air dari komoditas yang berpengaruh terhadap kesegaran/kerenyahan komoditas (terutama hortikultura). Adapun respirasi menyebabkan berkurangnya cadangan makanan (dalam bentuk pati, gula, dan lain-lain) dalam komoditas. Akibatnya, produk mengalami rasa dari komoditas (terasa hambar) dan mempercepatnya kadaluarsa. Pada komoditas hortikultura, transpirasi dan respirasi merupakan penyebab utama kerusakan setelah dipanen.



Dan Armit

Penanganan pasca panen yang tidak tepat akan menyebabkan kerusakan produk pertanian

Setelah komoditas dipanen, perlu penanganan pascapanen yang tepat supaya penurunan kualitas dapat dihambat. Hal itu sangat penting, terutama pada produk hortikultura karena komoditas hortikultura umumnya dikonsumsi dalam keadaan segar. Penanganan yang dapat dilakukan setelah pemanenan hanyalah mempertahankan kualitas dalam waktu selama mungkin. Contohnya pada buah-buahan, untuk memperpanjang masa simpan buah-buahan lazim dilakukan dengan pendinginan di dalam ruangan pendingin (*cold storage*). Namun, ketahanan buah-buahan terhadap perlakuan pendinginan bervariasi. Ada buah-buahan yang bila dikenai suhu pembekuan dalam waktu yang singkat sudah rusak, ada pula yang dapat dibekukan dan dicairkan beberapa kali tanpa menderita kerusakan yang tetap.

Beberapa kerugian yang diakibatkan oleh penanganan pascapanen yang kurang benar antara lain sebagai berikut.

1. Penurunan bobot berat.
2. Kerusakan fisik, misalnya memar, goresan, dan luka yang dapat menyebabkan penurunan mutu dan goresan pada lapisan pelindung yang dapat menyebabkan masuknya bakteri.
3. Mempercepat kematangan sehingga mudah rusak dan busuk.
4. Perubahan warna.
5. Penampilan menjadi kurang menarik.

Selain penanganan pascapanen yang dilakukan secara benar, faktor pengemasan perlu diperhatikan. Tujuan pengemasan antara lain sebagai berikut.

1. Menghambat penurunan bobot berat, akibat transpirasi dan hilangnya kadar air.
2. Menghindari atau mengurangi kerusakan pada waktu pengiriman dan mengefisienkan proses pengiriman.
3. Menjaga kebersihan barang selama pengiriman.
4. Mudah disimpan dalam gudang.
5. Meningkatkan citra produk.
6. Menarik perhatian konsumen dan dapat digunakan sebagai alat promosi.

Produk pertanian sebagai produk primer umumnya berupa produk yang bersifat kotor, cepat rusak, berkadar air tinggi, ruah, dan tidak homogen. Di lain pihak, konsumen menginginkan produk yang memiliki bentuk yang menarik, kualitasnya terjamin, bersih, dan tidak cacat. Untuk mempertemukan keduanya dapat dilakukan pengolahan terhadap hasil pertanian sebelum dilepas ke konsumen.

Nilai komoditas pertanian akan meningkat jika dilakukan dipasarkan ke konsumen. Nilai tambah tersebut merupakan keuntungan yang harus dimanfaatkan. Pengolahan dilakukan dengan pertimbangan sebagai berikut.

1. Dapat meningkatkan nilai tambah produk. Bagi petani, pertanian dapat dijadikan kegiatan lanjutan setelah panen untuk menambah nilai jual suatu komoditas.
2. Meningkatkan kualitas hasil pertanian. Apabila kualitas keinginan konsumen terhadap mutu terpenuhi dengan harga yang lebih tinggi. Perbedaan kualitas dapat meningkatkan segmentasi pasar dan harga produk yang bersaing.
3. Meningkatkan penyerapan tenaga kerja. Kegiatan pengolahan dapat menyerap tenaga kerja yang cukup banyak.



Pengolahan hasil pertanian dapat menyerap banyak tenaga kerja.

4. Meningkatkan keterampilan. Pengolahan hasil pertanian memerlukan keterampilan khusus. Dengan keterampilan mengolah hasil, akan terjadi peningkatan keterampilan tenaga kerja secara kumulatif. Peningkatan keterampilan tenaga kerja akan meningkatkan penerimaan pendapatan usaha tani yang lebih baik.
5. Meningkatkan penghasilan. Produk yang lebih berkualitas akan meningkatkan harga jual yang lebih tinggi. Hal ini menjadikan pengolahan hasil pertanian perlu dilakukan agar memperoleh peningkatan keuntungan.

Nilai komoditas pertanian akan meningkat jika dilakukan pengolahan sebelum dipasarkan ke konsumen. Nilai tambah tersebut tentu merupakan potensi keuntungan yang harus dimanfaatkan. Pengolahan hasil pertanian penting dilakukan dengan pertimbangan sebagai berikut.

1. Dapat meningkatkan nilai tambah produk. Bagi petani, pengolahan hasil pertanian dapat dijadikan kegiatan lanjutan setelah panen yang dapat menambah nilai jual suatu komoditas.
2. Meningkatkan kualitas hasil pertanian. Apabila kualitas hasil lebih baik maka keinginan konsumen terhadap mutu terpenuhi dan bersedia membayar dengan harga yang lebih tinggi. Perbedaan kualitas dapat memengaruhi segmentasi pasar dan harga produk yang bersangkutan.
3. Meningkatkan penyerapan tenaga kerja. Kegiatan pengolahan hasil pertanian dapat menyerap tenaga kerja yang cukup banyak.



Pengolahan hasil pertanian dapat menyerap banyak tenaga kerja

4. Meningkatkan keterampilan. Pengolahan hasil membutuhkan keterampilan. Dengan keterampilan mengolah hasil, akan terjadi peningkatan keterampilan secara kumulatif. Peningkatan keterampilan tersebut dapat meningkatkan penerimaan pendapatan usaha tani yang lebih besar.
5. Meningkatkan penghasilan. Produk yang lebih baik tentunya memiliki harga yang lebih tinggi. Hal ini menjadikan pengolahan hasil sebagai kegiatan yang perlu dilakukan agar memperoleh peningkatan keuntungan.

F. Manajemen atau Pengelolaan Agrobisnis

Keberhasilan suatu usaha agrobisnis ditentukan oleh pengelolaan dan cara kerja dalam usaha tersebut. Usaha sekecil apa pun harus dikelola dengan manajemen yang baik. Manajemen dapat diartikan sebagai cara kerja atau sistem untuk mengelola suatu kegiatan sehingga tercapai keefektifan dan efisiensi hasil seoptimal mungkin.

Melalui manajemen yang baik, kegiatan agrobisnis akan dapat berkembang secara baik. Sebagai contoh, manajemen dapat memutuskan untuk menambah luas areal tanam dan menambah modal yang digunakan. Manajemen dapat juga melakukan penyehatan usaha melalui efisiensi tanpa mengubah skala usaha. Keuntungan akan lebih besar jika risiko kegagalan dapat ditekan seminim mungkin. Hal ini dapat dilakukan jika dikelola dengan manajemen yang baik.

Faktor-faktor yang perlu diperhatikan dalam manajemen agrobisnis, yaitu sebagai berikut.

1. Faktor manusia.
2. Faktor keuangan, menyangkut biaya modal dan biaya pengelolaan sehari-hari.
3. Faktor material. Faktor ini menyangkut bahan baku, bahan pembantu, peralatan, mesin, kendaraan, dan sebagainya.
4. Sistem dan prosedur kerja, baik di dalam produksi maupun di luar lahan produksi.
5. Faktor alam dan lingkungan, meliputi cuaca dan kondisi alam secara keseluruhan yang akan berpengaruh terhadap kegiatan agrobisnis.

Manajer agrobisnis harus membuat suatu perencanaan yang baik. Perencanaan itu meliputi rencana kerja jangka pendek, jangka menengah, maupun jangka panjang. Rencana kerja meliputi target atau sasaran, kebijakan, dan langkah nyata untuk mencapai sasaran tersebut. Manajer harus menentukan sasaran (target) yang rasional dan terukur.

Setelah ditentukan targetnya harus ada langkah nyata yang jelas mengenai penanggung jawab dan pelaksanaannya, biaya, jangka waktu pengerjaan, dan ukuran keberhasilannya. Langkah selanjutnya, yaitu pelaksanaan kerja dari rencana yang ditentukan dengan disertai kontrol dan evaluasi.

Manajemen dapat diterapkan pada perusahaan maupun kegiatan individu. Semua kegiatan agrobisnis memerlukan manajemen. Kegiatan individu dapat disatukan dalam kelompok kemudian kelompok membentuk koperasi. Pengelompokan berdasarkan komoditas memungkinkan untuk bergabung dengan kelompok yang lebih besar, baik di tingkat kabupaten, provinsi, regional, maupun nasional. Semua itu membutuhkan manajemen yang baik untuk mengelolanya.

Pada skala tertentu, kegiatan agrobisnis perlu memiliki badan hukum karena kegiatannya akan berhubungan dengan badan hukum lainnya. Badan hukum adalah status kelembagaan yang sah dan diakui oleh hukum untuk melakukan kegiatan sosial dan ekonomi di wilayah hukum Republik Indonesia. Bentuk badan hukum di Indonesia antara lain CV, PT, Perusahaan Daerah, Perusahaan Umum, Perusahaan Negara, koperasi, dan yayasan.

Pembentukan koperasi diawali dengan mengumpulkan minimum 20 orang anggota dalam kegiatan yang homogen, mengumpulkan iuran pokok, dan mengadakan rapat pendirian untuk memilih pengurus. Pengurus koperasi terdiri atas ketua, sekretaris, bendahara, dan badan pengawas. Pengurus kemudian datang ke Dinas Koperasi dan notaris untuk pengesahan berdirinya koperasi.

Koperasi yang paling tepat untuk menangani kegiatan agrobisnis, yaitu koperasi produksi, bukan koperasi simpan pinjam, koperasi konsumsi, ataupun koperasi serba usaha.

G. Kendala dan Solusi dalam Beragrobisnis

Tujuan utama kegiatan agrobisnis, yaitu pasar. Produk se bagus apa pun tidak akan menguntungkan jika tidak laku di pasar. Laku dan tidaknya suatu produk terkait erat dengan selera konsumen akan produk tersebut. Dalam hal ini pengusaha agrobisnis harus dapat menghasilkan produk yang dibutuhkan dan sesuai keinginan pasar (konsumen). Kendala dan solusi dalam kegiatan agrobisnis dapat dikelompokkan sebagai berikut.

1. Manajerial

Produk agrobisnis memiliki karakteristik yang khusus jika dibandingkan dengan produk perusahaan industri. Oleh karena itu, manajemen agrobisnis membutuhkan keahlian yang khusus pula. Manajer harus dapat menerapkan prinsip manajemen dengan cara yang lebih spesifik. Hal ini dikarenakan agrobisnis lebih unik dibandingkan dengan bidang industri. Manajer dalam bidang agrobisnis perlu memiliki pengetahuan yang baik mengenai lokasi, komoditas yang akan diusahakan, dan lingkungan industri setempat. Selain itu, manajer bidang agrobisnis perlu memahami unsur biologis dan unsur kelembagaan lingkungan di sekeliling proses produksi.

Kendala manajerial menyangkut banyak segi, terutama segi sumber daya manusia (SDM). Mental SDM turut menentukan keberhasilan usaha. Daya juang yang tinggi, keseimbangan antara keberanian dan kehati-hatian, serta menempatkan diri selalu menjadi pelopor sangat diperlukan dalam agrobisnis.



Workshop dan pelatihan agribisnis dapat meningkatkan kemampuan petani dalam mengelola modalnya

Kepeloporan biasanya dapat membawa para petani agribisnis mencapai sukses. Sebagai pelopor, seorang pengusaha tidak memiliki ketahanan mental untuk bertahan menghadapi pengikut. Dengan demikian, peloporlah yang akan meraih keberhasilan. Keberhasilan pelopor tentu akan menarik minat pengekor untuk mengusahakan komoditas yang sama. Oleh karena itu, kepeloporan harus bersifat dinamis. Pada saat berhasil menjadi pelopor untuk suatu produk yang kemudian diikuti para pengekor, pengusaha pelopor harus berupaya untuk terus mengembangkan keunikan yang lain agar menjadi pelopor lagi bagi produk yang baru.

2. Finansial

Seperti umumnya kegiatan bisnis yang lain, agribisnis juga memerlukan modal. Modal dapat berasal dari uang pribadi ataupun dari pinjaman. Pada umumnya petani lebih menyandarkan pada kekuatan sendiri dalam masalah permodalan karena terbentur prosedur teknis jika harus berurusan dengan bank.

Terdapat tiga sumber dana (modal) yang dapat digunakan untuk agribisnis, yaitu investasi atau penanaman modal oleh pemilik usaha, peminjaman, dan dana yang berasal dari laba penyusutan. Agar dapat mengembangkan usahanya, pelaku usaha agribisnis perlu mengetahui berbagai jenis pinjaman (kredit bank), biaya peminjaman, dan jangka waktu peminjaman yang diperlukan. Selain itu, harus menentukan sumber modal yang tepat, seperti peminjaman, modal ekuitas, atau kombinasi tertentu.



Perbankan dapat menjadi sumber pembiayaan

Modal yang terbatas dapat menjadi skala usaha yang lebih besar. Perhitung terbatas tersebut harus cermat.

3. Kendala Teknis

Kendala yang bersifat teknis dalam lain kegagalan pertanian akibat seras yang kurang tepat, dan musim yang tidak kendala tersebut dapat berupa penang memilah produk, dan mengemas produk produk khususnya buah sering kali terjadi dan pascapanen memerlukan pengawasan produk.

Jika produk yang dihasilkan dituju pasokan produk ke pabrik harus konsis berupa kurang sinkronnya pasokan dan Kelebihan pasokan dapat mengakibatkan mengalami pembusukan. Namun, agar beroperasi secara tidak efisien.

Konsumen menginginkan ketersediaan mutu yang tetap baik. Ketidaktersediaan mendapatkan produk dengan mutu yang konsumen berpindah ke alternatif lain. Oleh sebab itu, perlu diupayakan pemecahannya penanganan pascapanen yang baik.



Perbankan dapat menjadi sumber pembiayaan kegiatan agrobisnis

Modal yang terbatas dapat menjadi kendala apabila ingin mengembangkan skala usaha yang lebih besar. Perhitungan dalam menggunakan modal yang terbatas tersebut harus cermat.

3. Kendala Teknis

Kendala yang bersifat teknis dalam tahapan produksi agrobisnis antara lain kegagalan pertanaman akibat serangan hama dan penyakit, pemupukan yang kurang tepat, dan musim yang tidak normal. Pada proses pascapanen kendala teknis dapat berupa penanganan dalam membersihkan produk, memilah produk, dan mengemas produk. Kerusakan fisik dan pembusukan produk biasanya buah sering kali terjadi. Oleh karena itu, proses produksi dan pascapanen memerlukan pengawasan yang ketat demi menjaga mutu produk.

Jika produk yang dihasilkan ditujukan sebagai bahan baku industri, pasokan produk ke pabrik harus konsisten. Kendala dalam hal ini sering kali berupa kurang sinkronnya pasokan produk terhadap kebutuhan pabrik. Kelebihan pasokan dapat mengakibatkan produk yang tertimbun terlalu lama mengalami pembusukan. Namun, apabila pasokan kurang, pabrik akan beroperasi secara tidak efisien.

Konsumen menginginkan ketersediaan barang secara kontinu dengan mutu yang tetap baik. Ketidaktersediaan produk atau ketika konsumen tidak mendapatkan produk dengan mutu yang diinginkan dapat menyebabkan konsumen berpindah ke alternatif lain. Oleh karena itu, kendala-kendala tersebut perlu diupayakan pemecahannya dengan pengaturan produksi dan penanganan pascapanen yang baik.

Produk yang dihasilkan harus serba tepat, yaitu tepat waktu, tepat mutu, tepat jenis, dan tepat transportasi.

- a. Tepat waktu, artinya petani harus dapat menentukan waktu tanam dan waktu panen yang tepat sehingga produk ada tepat saat dibutuhkan. Umur panen juga harus tepat, tidak terlalu tua dan tidak terlalu muda.
- b. Tepat mutu, yaitu mencakup ukuran kuantitatif dan kualitatif. Contohnya produk buah-buahan, harus mencapai diameter dan panjang tertentu agar dapat digolongkan sebagai kelas A. Petani harus dapat mengusahakan produk dengan kriteria tersebut. Mutu kualitatif mencakup rasa, warna, dan keadaan fisik produk.
- c. Tepat benih/bibit, yaitu jaminan bahwa komoditas yang ditanam berasal dari jenis benih yang bermutu agar produk yang dihasilkan homogen. Jika benihnya tidak murni, pertanaman di lapangan akan menghasilkan produk menjadi heterogen. Pengawasan di lapangan perlu dilakukan untuk menjaga kemurnian jenis produk yang ditanam.
- d. Tepat transportasi, yaitu menyangkut pemilihan moda transportasi yang tepat sehingga meminimalkan tingkat kerusakan produk baik secara fisik dan nonfisik produk selama diangkut biasanya disebabkan karena guncangan dan udara yang panas dalam perjalanan.

Bab 4

Peluang Usaha Pternakan



A. Usaha Pternakan

Sebagaimana telah dibahas sebelumnya bahwa kegiatan agrobisnis mencakup subsektor peternakan. Kegiatan peternakan saat ini telah berkembang menjadi alternatif usaha yang menguntungkan. Berawal dari usaha keluarga, usaha peternakan dapat menjadi andalan untuk menambah penghasilan atau menjadi sumber pendapatan utama. Bahkan banyak usaha peternakan yang telah menjadi usaha skala industri yang memberikan kesempatan kerja bagi sebagian besar masyarakat.

Sebelum memulai usaha peternakan, sebaiknya tentukan dahulu pilihan usaha berdasarkan skala usaha. Apakah usaha tersebut akan dijadikan sebagai usaha sampingan atau sebagai usaha utama. Berdasarkan skalanya, usaha dapat digolongkan ke dalam tiga skala, yaitu skala kecil, menengah, dan besar.

Usaha skala kecil dan menengah dapat dikelola secara sendiri tanpa badan hukum ataupun berbadan hukum. Usaha skala besar yang melibatkan banyak pihak sebaiknya merupakan usaha yang berbadan hukum, dapat berbentuk CV, PT, atau yayasan.

Usaha ternak yang umumnya dikelola oleh usaha skala kecil dan menengah antara lain ternak kerbau, sapi, domba, ayam, itik, dan ayam kampung. Adapun ternak yang umumnya dikelola oleh usaha skala besar atau perusahaan peternakan antara lain sapi perah, sapi potong, ayam ras, dan puyuh. Akan tetapi, tidak menutup kemungkinan bahwa usaha ternak seperti sapi perah, sapi potong, ayam ras, dan puyuh dikelola oleh usaha skala kecil.

1. Peternakan sebagai Sumber Pendapatan Utama

Usaha peternakan yang dijadikan sebagai usaha pokok merupakan sumber pendapatan utama. Umumnya usaha peternakan sebagai usaha pokok dikelola dalam skala menengah dan skala besar. Semua jenis ternak dapat dijadikan sebagai usaha pokok.

2. Peternakan sebagai Usaha Sambilan

Usaha peternakan sebagai usaha sambilan dapat dilakukan oleh siapa saja. Namun, pada umumnya usaha ini dilakukan oleh masyarakat pedesaan karena usaha ternak dapat menyatu dengan usaha pertanian. Sebagai usaha sambilan, peternakan dapat membantu menambah pendapatan rumah tangga.



Beternak kambing biasa diusahakan sebagai sambilan penambah penghasilan keluarga

3. Peternakan sebagai Cabang Usaha

Selain sebagai usaha pokok dan kegiatan sambilan, usaha peternakan dapat dijadikan sebagai cabang usaha. Tujuan usahanya, sebagai sumber pendapatan tambahan. Cabang usaha dapat menjadi penopang pendapatan ketika usaha utama mengalami kerugian. Sebagai contoh, apabila usaha utama berupa usaha tani mengalami gagal panen maka cabang usaha peternakan dapat menjadi penopang. Semua jenis ternak dapat diusahakan sebagai cabang usaha yang menguntungkan.

Peternakan memberikan peluang usaha yang cukup besar. Hal ini terlihat dari jumlah permintaan terhadap produk-produk peternakan yang terus mengalami peningkatan. Oleh karena itu, investasi di sektor peternakan memiliki prospek yang cerah. Peluang pasar yang masih terbuka lebar dan pengelolaan sumber daya peternakan yang optimal dapat menjadi alasan pengembangan usaha di sektor peternakan.

B. Sumber Daya dalam Usaha Peternakan

Ketersediaan sumber daya sangat menentukan keberhasilan suatu usaha, termasuk dalam usaha peternakan. Sumber daya peternakan terdiri atas ternak, peternak, modal, dan teknologi.

1. Ternak

Ternak yang telah banyak diusahakan antara lain sapi perah, sapi potong, kerbau, domba, dan jenis ternak unggas. Pada ternak konsumsi tujuan utamanya, yaitu menghasilkan daging, telur, dan susu.

2. Peternak

Sebagai pelaku dalam usaha peternakan, peternak merupakan manajer bagi sumber daya peternakan yang lain. Oleh karena itu, kemampuan peternak untuk mengelola usahanya sangat menentukan keberhasilan usaha peternakan.

3. Modal

Ketersediaan modal merupakan salah satu kunci kesuksesan dalam pengembangan usaha peternakan. Tentu saja ketersediaan modal harus diikuti dengan kemampuan peternak untuk mengelolanya. Modal dapat berasal dari kredit yang disediakan oleh pemerintah maupun investor.

4. Teknologi

Teknologi merupakan faktor yang dapat mendukung kesuksesan usaha peternakan. Penggunaan teknologi dapat meningkatkan produksi peternakan.

C. Keuntungan dan Kendala Usaha Peternakan

Setiap usaha yang dijalankan tentu memiliki keuntungan dan kendala. Usaha peternakan memiliki beberapa keuntungan, terutama produksi ternak yang dapat dinikmati oleh pelaku usaha peternakan. Keuntungan usaha peternakan antara lain sebagai berikut.

1. Beberapa jenis ternak dapat memberikan hasil setiap hari. Contohnya sapi atau kambing perah penghasil susu, ayam petelur, itik petelur, dan burung puyuh. Hasil produksi ternak jenis ini dapat diambil setiap hari.
2. Usaha peternakan membutuhkan lahan yang relatif lebih kecil dibandingkan dengan usaha pertanian. Sebagai gambaran, usaha peternakan ayam petelur dengan jumlah ayam 100 ekor hanya membutuhkan lahan sedikitnya 50 m². Bahkan, burung puyuh petelur sebanyak 100 ekor hanya membutuhkan kandang seluas 2,5 m².



Usaha peternakan puyuh tidak membutuhkan lahan yang terlalu luas

Pada usaha ternak produksi terdapat kendala-kendala yang mungkin dihadapi, misalnya sebagai berikut.

1. Ternak dapat terserang penyakit secara massal jika tidak dilakukan pemeliharaan secara baik.
2. Ternak mudah dicuri. Oleh karena itu, usaha peternakan membutuhkan pengamanan yang lebih baik.
3. Polusi udara berupa bau yang ditimbulkan oleh kotoran ternak dapat mengganggu lingkungan sekitar lokasi peternakan.

D. Memanfaatkan Peluang Melalui Agrobisnis Peternakan

Agrobisnis peternakan merupakan sistem pengelolaan ternak yang terpadu dan menyeluruh yang meliputi semua kegiatan mulai dari pembuatan dan penyaluran sarana produksi ternak, kegiatan usaha produksi (budi daya), penyimpanan dan pengolahan, serta penyaluran dan pemasaran produk peternakan yang didukung oleh lembaga penunjang seperti perbankan dan kebijakan pemerintah.

Pada agrobisnis peternakan terdapat empat rangkaian kegiatan ekonomi yang merupakan subsistem mata rantai sistem industri peternakan. Setiap mata rantai merupakan unit usaha yang secara manajemen terpisah tetapi saling memiliki ketergantungan satu sama lain. Keempat subsistem tersebut adalah sebagai berikut.

1. Praproduksi

Kegiatan praproduksi merupakan mata rantai pertama dalam agrobisnis peternakan. Praproduksi melakukan kegiatan ekonomi yang menghasilkan dan memperdagangkan sarana produksi peternakan, misalnya bibit, pakan, obat-obatan, dan peralatan pelengkap. Praproduksi sangat diperlukan karena berperan dalam mendukung usaha budi daya ternak dan pascaproduksi.

2. Usaha Produksi

Subsistem usaha produksi merupakan inti karena di dalamnya terdapat kegiatan budi daya peternakan menghasilkan produk utama peternakan, yaitu ayam petelur, ikan lele, sapi, dan kambing.

Tingginya kebutuhan konsumsi dalam negeri membawa peluang yang besar bagi usaha budi daya peternakan meliputi usaha ternak ayam petelur, ikan lele, sapi, dan kambing.

a. Ternak ayam pedaging

Ayam pedaging disebut juga ayam broiler ras unggulan hasil persilangan dari bangsa-bangsa produktivitas tinggi, terutama dalam menghasilkan ayam broiler dari bibit ayam hingga panen minggu. Budi daya ayam broiler dapat dilakukan yaitu kandang panggung dan tanpa panggung. Lantai kandang lebih bersih karena kotoran ayam tidak memerlukan alas kandang.



Budi daya ayam broiler di kandang tanpa panggung

b. Ternak ayam petelur

Ayam petelur adalah ayam betina dewasa yang diambil telurnya. Ayam ini merupakan proses seleksi untuk tujuan produksi telur. Ayam petelur menghasilkan ayam yang memproduksi telur hingga kemudian dikenal ayam petelur p...

2. Usaha Produksi

Subsistem usaha produksi merupakan inti dari agrobisnis peternakan karena di dalamnya terdapat kegiatan budi daya. Kegiatan budi daya peternakan menghasilkan produk utama peternakan, misalnya daging, susu segar, dan telur.

Tingginya kebutuhan konsumsi dalam negeri terhadap produk peternakan membawa peluang yang besar bagi usaha budi daya peternakan. Kegiatan usaha budi daya peternakan meliputi usaha ternak, seperti ayam pedaging, ayam petelur, ikan lele, sapi, dan kambing.

a. Ternak ayam pedaging

Ayam pedaging disebut juga ayam broiler. Ayam ini merupakan jenis ras unggulan hasil persilangan dari bangsa-bangsa ayam yang memiliki produktivitas tinggi, terutama dalam menghasilkan daging. Pemeliharaan ayam broiler dari bibit ayam hingga panen membutuhkan waktu 5–6 minggu. Budi daya ayam broiler dapat dilakukan dengan dua tipe kandang, yaitu kandang panggung dan tanpa panggung (*litter*). Pada tipe panggung, lantai kandang lebih bersih karena kotoran langsung jatuh ke tanah sehingga tidak memerlukan alas kandang.



Budi daya ayam broiler di kandang tanpa panggung

b. Ternak ayam petelur

Ayam petelur adalah ayam betina dewasa yang dipelihara khusus untuk diambil telurnya. Ayam ini merupakan ayam yang telah mengalami proses seleksi untuk tujuan produksi telur. Seleksi juga dilakukan untuk menghasilkan ayam yang memproduksi telur berwarna putih dan cokelat hingga kemudian dikenal ayam petelur putih dan ayam petelur cokelat.

Persilangan dan seleksi itu dilakukan cukup lama hingga menghasilkan ayam petelur seperti yang ada sekarang ini. Setiap kali dilakukan persilangan, sifat jelek dibuang dan sifat baik dipertahankan. Inilah yang kemudian dikenal dengan ayam petelur unggul. Jenis ayam petelur dibagi menjadi dua tipe, yaitu ayam petelur ringan dan ayam petelur medium.

1) Tipe ayam petelur ringan.

Tipe ayam petelur ringan disebut juga ayam petelur putih. Ayam petelur ringan ini mempunyai badan yang ramping/kurus, mungil/kecil, dan mata bersinar. Bulunya berwarna putih bersih dan berjengger merah. Ayam ini berasal dari galur murni *white leghorn*.

2) Tipe ayam petelur medium.

Tipe ayam petelur medium memiliki bobot tubuh yang relatif berat. Beratnya berada di antara berat ayam petelur ringan dan ayam broiler. Oleh karena itu, ayam ini disebut tipe ayam petelur medium. Ayam petelur medium disebut juga ayam tipe dwiguna karena selain menghasilkan banyak telur, ayam ini juga menghasilkan daging.



Ternak ayam petelur medium

c. Ternak ikan lele

Lele adalah jenis ikan air tawar dengan tubuh memanjang dan kulit licin. Budi daya ikan lele merupakan salah satu peluang usaha yang cukup menjanjikan keuntungan. Dibandingkan dengan ikan air tawar lainnya, beternak ikan lele relatif lebih mudah. Hal ini dikarenakan ikan lele lebih tahan terhadap penyakit maupun kondisi lingkungan yang kurang bagus.



Ikan lele relatif lebih mudah dibudidayakan dibandingkan dengan ikan air tawar lainnya

d. Ternak sapi

Sapi adalah hewan ternak dengan hasil utama berupa daging dan susu. Peternakan sapi juga menghasilkan pupuk kandang sebagai salah satu sumber organik lahan pertanian. Usaha peternakan sapi untuk diambil dagingnya mayoritas masih dengan pola tradisional dan skala usaha sambilan. Hal ini disebabkan oleh besarnya investasi jika dilakukan secara besar dan modern. Meskipun dilakukan dengan skala usaha kecil, usaha peternakan sapi sudah dapat menghasilkan keuntungan jika dilakukan dengan prinsip budi daya yang baik.



Usaha ternak sapi secara tradisional

e. Ternak kambing

Ternak kambing sudah lama diusahakan oleh petani atau masyarakat sebagai usaha sampingan atau sebagai tabungan. Pemeliharaan dan pemasaran hasil produksi ternak kambing (daging, susu, kotoran, maupun kulitnya) relatif mudah. Meskipun diusahakan secara tradisional, beternak kambing dapat memberikan hasil yang lumayan. Apalagi jika pemeliharaannya ditingkatkan menjadi semi intensif atau intensif. Kambing

menjadi pilihan alternatif usaha ternak dengan mempertimbangkan kelebihan yang dimiliki ternak tersebut. Beberapa kelebihan dalam memelihara ternak kambing, yaitu sebagai berikut.

- 1) Kebutuhan lahan untuk memelihara ternak kambing tidak terlalu luas.
- 2) Kambing memiliki daya adaptasi yang tinggi terhadap berbagai keadaan lingkungan sehingga mudah dipelihara dan dikembangkan, baik di dataran tinggi maupun dataran rendah.
- 3) Kambing memiliki perkembangbiakan yang cepat.
- 4) Hasil sampingan berupa kotoran dapat digunakan sebagai pupuk pertanian.
- 5) Pemasarannya mudah sehingga kambing merupakan sumber uang tunai yang sewaktu-waktu dapat dijual.
- 6) Investasi yang dibutuhkan untuk memelihara ternak kambing lebih kecil daripada ternak besar seperti sapi perah.

3. Pascaproduksi

Pascaproduksi merupakan kegiatan usaha ekonomi yang meliputi pengolahan produk ternak beserta pemasarannya. Kegiatan pascaproduksi meliputi pengolahan untuk memberi nilai tambah, misalnya daging, pembuatan keju, dan pengolahan susu menjadi whey dan asam.

4. Pendukung

Subsistem pendukung meliputi lembaga atau jasa pendukung yang diperlukan oleh usaha-usaha yang tercatat di dalam daftar ternak atau peternakan. Lembaga yang mendukung peternakan dapat berupa modal seperti perbankan sangat dibutuhkan dalam pengembangan usaha peternakan. Faktor pendukung yang tidak kalah penting yaitu dukungan dari penyuluh dan konsultan peternakan dan dukungan pemerintah melalui kebijakan-kebijakannya.

Keempat subsistem di atas sangat penting untuk menciptakan iklim usaha yang terpadu sehingga mencapai efisiensi usaha. Pelaku usaha agrobisnis peternakan dapat memilih salah satu subsistem di atas untuk diusahakan. Pemilihan tersebut tentu harus didasarkan pada kesesuaian terhadap faktor-faktor produksi yang telah dibahas sebelumnya. Selain itu, perlu diperhatikan juga faktor-faktor yang memengaruhi usaha peternakan.

E. Faktor-Faktor yang Memengaruhi Usaha Peternakan

Pemilihan usaha peternakan perlu memperhatikan faktor-faktor yang memengaruhinya. Tujuannya agar dapat meminimalkan kemungkinan kegagalan dalam usaha peternakan.

Faktor-faktor yang memengaruhi agrobisnis peternakan terdiri atas faktor dalam dan faktor luar.

1. Faktor Dalam

Faktor dalam yang memengaruhi usaha peternakan, antara lain sebagai berikut.

a. Lokasi

Lokasi berpengaruh terhadap ketersediaan sumber daya dan pendukungnya, termasuk kesesuaian dengan habitat hidup ternak yang diusahakan. Pemilihan lokasi juga harus disesuaikan dengan kultur sosial masyarakat.

b. Skala usaha

Hasil usaha peternakan dipengaruhi oleh skala usaha. Ada komoditas peternakan yang dapat dikelola pada skala kecil, menengah, dan besar, tetapi ada juga yang hanya cocok dikelola secara skala kecil, misalnya ayam kampung.

c. Modal

Jumlah modal yang diperlukan untuk menjalankan agrobisnis peternakan sangat dipengaruhi oleh skala usaha. Sumber modal dapat berasal dari pinjaman bank, dana sendiri, maupun kerja sama dengan investor.

d. Peternak usaha (peternak)

Sebagai subjek yang bertindak sebagai manajer, peternak menentukan keberhasilan usaha peternakan yang dikelola. Pengetahuan, keterampilan, dan pengalaman peternak akan sangat berguna dalam pengelolaan usaha peternakan yang dijalankan.

e. Komoditas ternak

Kondisi ternak maupun asal usul bibit ternak turut memengaruhi keberhasilan usaha peternakan, misalnya pada ternak ayam petelur. Ayam yang sehat dan berasal dari bibit yang baik akan memberikan produksi telur yang lebih banyak dibandingkan ayam yang kurang sehat.

2. Faktor Luar

Faktor luar yang memengaruhi usaha peternakan, antara lain sebagai berikut.

a. Pasar

Pasar merupakan faktor penting dalam agrobisnis peternakan karena proses penjualan dan perdagangan produk peternakan terjadi melalui pasar.

b. Kondisi ekonomi nasional

Kondisi ekonomi nasional memengaruhi alokasi belanja konsumen dan ketersediaan modal. Selain itu, memengaruhi komponen biaya dalam setiap usaha. Oleh karena itu, usaha peternakan sangat dipengaruhi oleh kondisi perekonomian nasional.

c. Kebijakan pemerintah

Pemberian kemudahan izin usaha dan fasilitas kredit merupakan salah satu kebijakan pemerintah yang mendukung pengembangan usaha peternakan. Hal ini berarti suksesnya usaha peternakan juga dipengaruhi oleh kebijakan pemerintah dalam mendukung peternakan.

d. Teknologi

Kemajuan teknologi dapat meningkatkan perkembangan usaha peternakan. Contoh penerapannya pada peternakan adalah teknologi inseminasi buatan dan pemuliaan benih.

F. Pengelolaan Usaha Peternakan

Proses produksi usaha peternakan memerlukan pengelolaan secara terencana, terstruktur, dan terpola dalam suatu sistem. Pengelolaan seperti ini disebut manajemen produksi. Jadi, manajemen produksi peternakan mencakup kegiatan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian proses produksi dalam suatu unit usaha peternakan.

1. Perencanaan Sistem Produksi

Sebagai tahap awal, perencanaan produksi meliputi perencanaan produk, skala usaha, tenaga kerja, dan faktor produksi yang lain.

- Perencanaan produk meliputi jenis produk yang akan diusahakan disesuaikan dengan permintaan pasar. Jadi, penentuan produk disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat akan produk yang bersangkutan.
- Perencanaan lokasi usaha disesuaikan dengan target produksi dan kemungkinan pengembangan usaha. Lokasi usaha terkait erat dengan ketersediaan faktor-faktor produksi, pengangkutan, dan pemasaran hasil produksi.

- c. Perencanaan skala usaha terkait erat dengan ketersediaan modal, tenaga kerja, jumlah produksi yang akan dihasilkan, dan ketentuan mengenai izin usaha.
- d. Perencanaan tenaga kerja terkait dengan skala usaha karena akan berdampak langsung pada biaya produksi. Sumber tenaga kerja dapat berasal dari tenaga kerja sendiri, yaitu peternak dan keluarga maupun tenaga kerja dari luar. Pada usaha skala kecil, umumnya tidak mengambil tenaga kerja dari luar.
- e. Perencanaan faktor produksi meliputi kandang, pakan, obat-obatan, dan peralatan pelengkap lainnya.

2. Pengendalian Proses Produksi

Pengendalian dalam manajemen memegang peranan yang penting. Kegiatan produksi tidak akan berjalan lancar sesuai rencana jika tidak dikendalikan dengan baik. Pengendalian proses produksi ini mencakup pengelolaan produk dan faktor-faktor produksi.

- a. Pengelolaan produk peternakan meliputi jumlah produksi dan mutu produk yang akan dihasilkan. Jumlah produksi sangat penting diperhatikan karena berkaitan dengan stok produk yang bersangkutan dan kemampuan pasar menerima produk yang dihasilkan. Adapun mutu produk tidak kalah penting diperhatikan karena produk dengan mutu yang baik akan memberikan nilai tambah bagi peternak. Nilai tambah tersebut misalnya harga jual yang lebih tinggi dan produk yang dihasilkan tidak ditolak oleh konsumen yang akan membeli.
- b. Pengelolaan faktor produksi, antara lain pengelolaan tenaga kerja, bibit, pakan, kandang, dan penanggulangan penyakit. Faktor-faktor produksi tersebut saling memengaruhi satu sama lain. Oleh karena itu, pengelolaannya harus benar-benar diperhatikan.

1) Tenaga kerja

Kegiatan yang rutin dilakukan dalam usaha peternakan, yaitu memberi pakan dan membersihkan kandang. Adapun kegiatan pendukungnya, yaitu memberikan pengawasan dan pencegahan terhadap serangan penyakit. Walaupun peternakan bukan jenis usaha yang padat kerja, pengorganisasian tenaga kerja penting untuk diperhatikan.

Pengorganisasian tenaga kerja berkaitan dengan pembagian tugas kerja pada tiap-tiap tenaga kerja. Sebagai contoh, ada tenaga yang bertugas memberi pakan, ada yang khusus menangani kebersihan kandang dan pengelolaan limbah, dan ada yang

bertanggung jawab terhadap ketersediaan pakan. Pengorganisasian tenaga kerja terutama dilakukan pada skala usaha menengah dan besar, misalnya industri peternakan.

2) Pengelolaan bibit

Ketersediaan bibit mutlak diperlukan untuk menjamin keberlangsungan produksi usaha peternakan. Kontinuitas pasokan bibit perlu dijaga dan dikontrol. Untuk itu, sebaiknya peternak memiliki pemasok bibit tetap. Selain ketersediaan bibit, mutu bibit harus diperhatikan. Mutu bibit yang baik dapat dilihat dari penampilan fisiknya dan dari catatan produksinya.

3) Pengelolaan pakan

Dalam usaha produksi ternak, pakan memegang peranan yang sangat penting. Biaya yang dibutuhkan untuk pakan mencapai 60–70% dari total biaya produksi. Pengelolaan pakan meliputi jenis pakan, kualitas pakan, waktu pemberian, dan komposisi pakan yang diberikan kepada ternak. Adaptasi pakan dapat berasal dari pakan jadi buatan pabrik atau pakan yang diramu sendiri sesuai dengan kebutuhan ternak. Pakan ternak umumnya diperoleh dari menanam sendiri atau dari hasil panen sekitar.

Hal penting yang harus diperhatikan dalam pemberian pakan ternak, yaitu kebutuhan gizi ternak yang diusahakan. Kebutuhan gizi ternak mencakup karbohidrat, protein, lemak, vitamin, dan mineral. Kebutuhan tiap ternak berbeda dalam hal asupan gizi. Sebagai contoh, kebutuhan pakan untuk sapi potong lebih banyak dibandingkan dengan sapi perah. Kebutuhan pakan untuk ayam ras pedaging relatif lebih banyak dibandingkan dengan ayam ras petelur. Kecukupan gizi bagi ternak sangat penting untuk perkembangbiakan, pertumbuhan, reproduksi, dan aktivitasnya. Contoh akibat dari pemberian pakan yang asal-asalan dan tidak cukup gizi, yaitu produksi yang rendah dan ternak mudah terserang penyakit.

Pemberian pakan harus dilakukan secara teratur dengan jumlah yang sesuai dengan kebutuhan ternak. Kelebihan atau kekurangan dalam hal jumlah pakan dapat membawa dampak yang kurang baik pada ternak.

4) Pengelolaan kandang

Pada dasarnya kandang berfungsi untuk mempermudah pemeliharaan dan pengontrolan ternak. Pada usaha ternak komersial, kandang menjadi faktor produksi yang penting diperhatikan.

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam membuat kandang, yaitu sebagai berikut.

- a) Kandang sebaiknya memiliki konstruksi yang kuat, mudah dirawat, dan tahan lama.
 - b) Kandang harus mendukung kebutuhan pertumbuhan dan perkembangan ternak, seperti kebutuhan cahaya, suhu, dan sirkulasi udara tercukupi. Sedapat mungkin kandang dibuat agar mudah dibersihkan dan mudah dalam pemberian pakan.
 - c) Bentuk kandang menyesuaikan dengan kebutuhan. Contohnya bentuk kandang untuk ayam petelur dibuat sedemikian rupa agar telur mudah diambil.
- 5) Penanggulangan penyakit

Penyakit ternak dapat mengakibatkan produksi menurun atau bahkan gagal sama sekali. Hal ini tentu harus diantisipasi. Pengendalian penyakit menjadi salah satu bagian penting dalam pengelolaan produksi ternak.

Pemeliharaan secara intensif dan terus-menerus perlu dilakukan agar ternak tetap sehat. Perlakuan yang perlu dilaksanakan antara lain pemberian pakan tepat waktu dengan mutu pakan sesuai dengan kebutuhan ternak, pemeliharaan kandang agar tetap bersih dan memenuhi syarat kesehatan bagi ternak, dan melakukan vaksinasi secara berkala.

Perilaku yang ditampilkan oleh ternak harus senantiasa diperhatikan, terutama gejala-gejala yang menunjukkan kelainan atau tanda penyakit. Peternak juga harus memiliki bahan atau peralatan yang digunakan dalam pencegahan dan pengendalian penyakit pada ternak. Bahan dan peralatan tersebut, misalnya vaksin dan peralatannya, serta obat-obatan yang harus selalu tersedia setiap saat.

Pemilihan dan pemakaian obat-obatan yang digunakan harus tepat sesuai dengan kasus yang dihadapi. Oleh karena itu, diagnosa penyakit tidak boleh salah untuk keefektifan terapi pengobatan yang dijalankan. Perlu dipahami bahwa obat-obatan ini hanya sebagai pendukung, bukan faktor utama yang menyebabkan ternak menjadi sehat. Faktor utama untuk menghasilkan ternak yang sehat, yaitu sanitasi dan tata laksana pemeliharaan yang benar. Obat-obatan yang bagus dan mahal tidak akan bermanfaat banyak bila sanitasi dan manajemen pemeliharaannya buruk. Sebaliknya justru dapat menimbulkan kerugian, karena problem penyakit akan sering muncul dan sulit untuk diatasi, yang pada akhirnya biaya produksi menjadi tinggi.

Glosarium

agraris	: mengenai pertanian, tanah pertanian, cara hidup bertani, atau bersifat pertanian
agroforestri	: sistem pertanian tanaman pangan dan tanaman kehutanan yang ditanam dalam lahan yang sama
agroindustri	: industri di bidang pertanian
agroklimatologi	: ilmu yang meneliti seluk-beluk iklim dalam kaitannya dengan produktivitas makhluk bernilai pertanian
hara	: zat yang diperlukan tumbuhan atau hewan untuk pertumbuhan, pembentukan jaringan dan kegiatan hidup lainnya, diperoleh dari bahan mineral, misal zat putih telur, zat arang, vitamin, dan mineral
hortikultura	: seluk-beluk kegiatan atau seni bercocok tanam sayur-sayuran, buah-buahan, atau tanaman hias
inseminasi buatan	: penempatan sperma ke dalam uterus atau kandung telur yang dilakukan dengan bantuan manusia
intensifikasi	: perihal meningkatkan kegiatan yang lebih padat
kemitraan	: perihal hubungan (jalinan kerja sama) dengan mitra
komoditas	: barang dagangan utama atau benda berharga
kompos	: pupuk campuran yang terdiri atas bahan organik (seperti daun dan jerami yang membusuk) dan kotoran hewan
minyak atsiri	: minyak yang mudah menguap pada temperatur yang relatif rendah
pascapanen	: berhubungan dengan masa sesudah panen (masa sesudah pengambilan hasil sawah atau ladang)
produksi	: proses mengeluarkan hasil
pupuk	: penyubur tanaman yang ditambahkan ke tanah untuk menyediakan senyawaan unsur yang diperlukan oleh tanaman
topografi	: kajian atau penguraian yang terperinci tentang keadaan muka bumi pada suatu daerah
vaksinasi	: penanaman bibit penyakit (misalnya cacar) yang sudah dilemahkan ke dalam tubuh manusia atau binatang (dengan cara menggoreskan atau menusukkan jarum) agar orang atau binatang itu menjadi kebal terhadap penyakit tersebut

anian, tanah pertanian, cara hidup bertani, atau an

tanaman pangan dan tanaman kehutanan yang lahan yang sama

ag pertanian

eliti seluk-beluk iklim dalam kaitannya dengan makhluk bernilai pertanian

kan tumbuhan atau hewan untuk pertumbuhan, ringan dan kegiatan hidup lainnya, diperoleh dari misal zat putih telur, zat arang, vitamin, dan

latan atau seni bercocok tanam sayur-sayuran, tau tanaman hias

erma ke dalam uterus atau kandung telur yang in bantuan manusia

atkan kegiatan yang lebih hebat

in (jalinan kerja sama) sebagai mitra

in utama atau benda niaga

n yang terdiri atas bahan organik (seperti daun) membusuk) dan kotoran hewan

udah menguap pada temperatur yang relatif

engan masa sesudah panen (masa sesudah hasil sawah atau ladang)

Jarkan hasil

aman yang ditambahkan ke tanah untuk menyawakan unsur yang diperlukan oleh tanaman guraian yang terperinci tentang keadaan muka u daerah

bit penyakit (misalnya cacar) yang sudah alam tubuh manusia atau binatang (dengan cara atau menusukkan jarum) agar orang atau njadi kebal terhadap penyakit tersebut

Rahardi, F. 2004. *Kiat Memilih Komoditas Agro*. Depok: AgroMedia Pustaka.

_____. 2005. *Cerdas Beragrobisnis: Mengubah Rintangan Menjadi Peluang Berinvestasi*. Depok: AgroMedia Pustaka.

Rahardi, F., Hartono, Rudi. 2006. *Agribisnis Peternakan*. Depok: Penebar Swadaya.

Sadjad, S. 2001. *Agribisnis yang Membumi: Kiat Sukses Bob Sadino*. Jakarta: Gramedia Widayarsana Indonesia.

Siagian, R. 2003. *Pengantar Manajemen Agribisnis*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.

Sukartawi. 2005. *Agribisnis: Teori dan Aplikasinya*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.

Suratiyah, K. 2006. *Ilmu Usahatani*. Jakarta: Penebar Swadaya.

Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa. 2008. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Keempat*. Jakarta: Gramedia Pustaka Umum.

Indeks

A

agraris, 1
agroindustri, 2
agroforestri, 17
agroklimat, 7, 19
analisis, 5
anggaran parsial, 13
ayam broiler, 39, 40
ayam pedaging, 39
ayam petelur, 39, 40

B

bahan organik, 6
B/C ratio, 18

C

cold storage, 28

D

diskon, 24
distribusi, 24

F

faktor alam, 3
faktor produksi, 3, 9
faktor tenaga kerja, 7
fluktuasi harga, 25
fosfor, 6

H

harga, 24
bruto, 24
jual, 24
neto, 24
pokok, 24
hortikultura, 26, 27
humus, 6

I

iklim, 4

ilmu usaha tani, 3
intensif, 13
intensifikasi, 4, 5
investasi, 20, 22, 36

J

jadwal tanam, 12
jasad renik, 7

K

kalium, 6
karakteristik tenaga kerja, 8
karbon dioksida, 6
keasaman tanah (pH), 5
kemitraan, 13, 15

dagang umum, 15

inti plasma, 15

keagenan, 16

subkontrak, 15

kendala teknis, 33

kesuburan tanah, 4

komoditas, 8, 12, 19, 21-26

kompos, 6

krisis moneter, 1

L

labour saving capital, 9
land saving capital, 9

M

minyak atsiri, 19
modal, 9, 10

aktif, 9

lancar, 10

pasif, 9

produktif, 9

prospektif, 9, 10

tetap, 10

N

nitrogen, 6

P

pasar khusus, 23
pasar umum, 23
pascapanen, 28, 33
pascaproduksi, 38, 42
pengangguran tersembunyi, 1
perencanaan usaha tani, 11
persilangan, 39
potensi pasar, 23
promosi, 24

pupuk alami, 6
pupuk sintetis, 6

praktik produksi, 38

R

reproduksi, 7

retribusi, 7

retribusi, 7, 5

S

survei komoditas, 18
survei pasar, 17

T

tanaman pangan, 18
teknologi mekanis, 9
top soil, 7

topografi, 8

transpirasi, 27, 28

U

unsur hara makro, 6
unsur hara mikro, 5, 6

V

vaksinasi, 47

W

white leghom, 40

