

## Peningkatan Kapasitas Petani *Closed-Loop* Pangan (Beras) di Nusa Tenggara Timur

### (Capacity Development of Closed-Loop Food (Rice) Farmers in East Nusa Tenggara)

Nia Kurniawati Hidayat<sup>1\*</sup>, Muhammad Firdaus<sup>2</sup>, Tanti Novianti<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Departemen Ekonomi Sumberdaya dan Lingkungan, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor, Kampus IPB Dramaga, Bogor, Jawa Barat, Indonesia 16680

<sup>2</sup>Departemen Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor, Kampus IPB Dramaga, Bogor, Jawa Barat, Indonesia 16680.

\*Penulis Korespondensi: nia@apps.ipb.ac.id  
Diterima Desember 2023/Disetujui Mei 2024

#### ABSTRAK

Peningkatan kapasitas petani *closed-loop* pangan (beras) di Nusa Tenggara Timur (NTT) merupakan pelatihan yang ditujukan untuk meningkatkan pemahaman petani yang potensial menerapkan sistem *closed-loop* pangan (beras) di Nagekeo, NTT tentang pembukuan usahatani, akses pembiayaan dan pemasaran. Pelatihan dilaksanakan di Mbay, Kabupaten Nagekeo. Peserta adalah 14 petani mitra Pandawa Agri Indonesia (PAI) yang sedang dan telah menerapkan Inovasi PAI. Terdapat beberapa tahapan pelaksanaan kegiatan mulai dari koordinasi, pelatihan, *focus group discussion* (FGD), *pre-test*, dan *post-test*. Diperoleh data primer dan sekunder yang selanjutnya dianalisis secara deskriptif kuantitatif dan kualitatif. Terdapat peningkatan pengetahuan petani tentang pembukuan usahatani, akses pembiayaan dan strategi pemasaran setelah mengikuti pelatihan ini. Petani merasakan penting nya melakukan pembukuan usaha, serta mengetahui bagaimana Langkah penting untuk memanfaatkan berbagai skema pembiayaan pertanian. Petani juga menyadari pentingnya kelembagaan dan bersama-sama kelompok menentukan target, segmen dan posisi pasar saat ini untuk desain strategi pemasaran yang lebih baik.

Kata kunci: akses pembiayaan, *closed-loop*, pemasaran, pembukuan usahatani

#### ABSTRACT

Capacity Development of Closed-Loop Food (Rice) Farmers in East Nusa Tenggara is a training that is carried out to increase the understanding of prospective farmers who implement the food closed-loop system (rice) in Nagekeo East Nusa Tenggara regarding the bookkeeping, access to financing and marketing. The training was held in Mbay, Nagekeo Regency. Participants are 14 partner farmers of Pandawa Agri Indonesia (PAI) who are currently or have implemented PAI Innovation. Activities are implemented in several stages from coordination, training, FGD, pre-test and post-test. Primary and secondary data were obtained and analyzed descriptively, quantitatively and qualitatively. There was an increase in farmers' knowledge about farming bookkeeping, access to financing and marketing strategies. Farmers are made aware of the importance of carrying out business bookkeeping and the essential steps for taking advantage of various agricultural financing schemes. Farmers also realized the importance of institutions, and together, the group determines targets, segments and current market positions for better marketing strategy design.

Keywords: access to financing, closed-loop, farming bookkeeping, marketing

#### PENDAHULUAN

Fungsi sektor pertanian salah satunya adalah penyedia pangan bagi seluruh masyarakat Indonesia. Oleh sebab itu, isu yang berkaitan dengan akses pangan dan daya beli masyarakat disatu sisi dan insetif bagi petani yang merupakan produsen pangan disisi lain, menjadi isu yang strategis. Hal tersebut berkaitan dengan

bagaimana menjamin stabilitas pasokan dan harga pangan di Indonesia. Kontribusi sub-sektor pangan terhadap ekonomi masih tergolong tinggi yang mana kontribusinya terhadap PDB sektor pertanian sekitar 21,63% pada tahun 2019 dan meningkat menjadi 25,19% pada tahun 2022 (BPS 2023). Jumlah produksi padi sebagai salah satu tanaman pokok justru menurun dalam kurun waktu 5 tahun (2018–2022). Pada tahun

2018 produksi padi paling tinggi dengan total sebesar 59,2 juta ton sedangkan pada tahun 2022 produksi padi menurun, menjadi 54,75 juta ton (BPS 2023). Sub-sektor pertanian juga sebagai *buffer* atau penyangga pada saat kondisi pandemi. Pertumbuhan PDB sub-sektor pertanian pangan menunjukkan angka positif selama pandemi. Meskipun sub-sektor pertanian tumbuh pada saat pandemi, namun peningkatan kesejahteraan petani yang diukur dengan Nilai Tukar Petani (NTP) tidak sebanding dengan PDB sektor pertanian. Rata-rata nilai pertumbuhan PDB sektor pertanian tahun 2020, sebesar 1,74%, sedangkan rata-rata nilai pertumbuhan NTP sebesar 0,79%. Hal tersebut disebabkan oleh meningkatnya semua biaya produksi pertanian dan dari sisi harga komoditas. Indeks harga yang diterima petani di sub-sektor tanaman pangan mengalami penurunan. Pada sub-sektor tanaman pangan, indeks harga yang diterima petani tahun 2020 turun sebesar 1,83% (BPS 2021).

Arah dan kebijakan pengembangan pangan secara holistik dan terpadu dimulai dari sektor hulu ke hilir diperlukan, dalam rangka mengoptimalkan potensi dan prospek pangan nasional. Oleh karena itu, pentingnya model *closed-loop* untuk komoditas pangan. Model *closed-loop* pada dasarnya adalah sebuah sistem, sebagaimana konsep sistem agribisnis yang dimaknai ke dalam tiga sub-sistem utama, yaitu sub-sistem hulu (*upstream*), sub-sistem usahatani (*onfarm*), dan sub-sistem hilir (*downstream*). Sebagai suatu sistem, kinerja keseluruhan sistem ditentukan oleh kinerja masing-masing sub-sistem, yang tentunya dipengaruhi juga oleh kinerja interaksi antar sub-sistem. Pengembangan model *closed-loop* pada akhirnya dapat mendorong terjadinya stabilitas pasokan dan harga pangan, karena model ini dapat membentuk usahatani yang terkelola dengan baik dari hulu hingga hilir, menghadirkan model kemitraan agribisnis yang terintegrasi. Sehingga jalur distribusi pascapanen juga dinilai penting dalam model ini untuk menjawab permasalahan termasuk salah satunya mengenai pemasaran dan kepastian pasar yang selama ini dikeluhkan oleh petani.

Model *closed-loop* pangan ini merupakan bentuk pertanian berkelanjutan (Shekarian 2020; Neto 2010). Menurut FAO (2015), pertanian berkelanjutan adalah strategi utama untuk mencapai SDGs terkait pertanian. Hal ini dapat mencapai tujuan SDGs nomor 2, yaitu untuk mengakhiri kelaparan, mencapai ketahanan pangan dan gizi yang baik serta meningkatkan pertanian berkelanjutan. Kabupaten Nagekeo,

Nusa Tenggara Timur merupakan salah satu daerah penghasil padi yang berpotensi menjadi lumbung padi bagi Provinsi Nusa Tenggara Timur bahkan untuk Indonesia Timur. Hal ini didukung oleh adanya saluran irigasi Mbay yang berlokasi di Kabupaten Nagekeo, sebagai salah satu dari dua irigasi yang ada di Nusa Tenggara Timur yang luas potensinya lebih dari 5000 ha. Selama 5 tahun terakhir Nagekeo selalu menjadi wilayah yang termasuk 10 besar penghasil padi di Nusa Tenggara Timur, dengan rata-rata luas panen padi sebesar 7191 ha (BPS 2023). Oleh sebab itu, pemerintah daerah Nagekeo mendorong dilaksanakannya ekosistem *closed-loop* untuk mencapai target keberhasilan sektor pangan tersebut.

Keberhasilan penerapan model *closed-loop*, ditentukan oleh keinginan petani untuk adopsi teknologi budidaya. Terkait dengan hal tersebut akses pembiayaan menjadi penting sebagai syarat pelancar implementasi teknologi baru dalam praktik budidaya petani. Selain itu, kemampuan manajerial usahatani (Hidayat & Raganata 2022) dan akses pasar yang terintegrasi penting untuk memastikan bahwa peningkatan produksi dari adopsi teknologi baru yang dilakukan dapat meningkatkan keuntungan bagi petani secara berkelanjutan (Agmalaro & Amanda 2023; Adil *et al* 2023). Oleh sebab itu, tujuan dari kegiatan ini adalah memberikan pemahaman kepada petani yang potensial menerapkan sistem *closed-loop* pangan (beras) di Nagekeo, Nusa Tenggara Timur tentang pembukuan usahatani, akses pembiayaan dan pemasaran. Hal tersebut dilakukan dengan harapan agar petani memiliki kemampuan manajerial yang lebih baik sehingga pertanian tidak lagi dilakukan secara subsisten tetapi mengarah ke bisnis pertanian yang komersial.

## METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

### Lokasi, Waktu, dan Partisipan Kegiatan

Kegiatan peningkatan kapasitas petani ini merupakan bagian dari kegiatan pengabdian Masyarakat Inovasi, Institut Pertanian Bogor. Kegiatan peningkatan kapasitas berupa pelatihan dan *focus group discussion* (FGD) tentang pembukuan usaha tani, akses pembiayaan dan pemasaran. Lokasi kegiatan di Mbay, Kabupaten Nagekeo, Nusa Tenggara Timur yang berlangsung pada Desember 2023. Peserta yang berpartisipasi dalam kegiatan ini adalah sebanyak 14 petani mitra Pandawa Agri Indonesia (PAI)

yang merupakan target sasaran peserta pelatihan yang merupakan petani yang terlibat dalam pengembangan *closed-loop* beras di Nagekeo serta 13 staf/penyuluh yang berasal dari Pandawa Agri Indonesia (PAI).

### Alat dan Bahan

Peningkatan kapasitas petani dilakukan dalam bentuk pelatihan untuk petani bersamaan dengan ToT (*Training of trainer*) untuk penyuluh yang terlibat dalam membina petani serta *focus group discussion* (FGD). FGD dilakukan sebagai bahan evaluasi dan identifikasi gap implementasi hasil pelatihan. Alat dan bahan yang digunakan adalah materi pelatihan berupa presentasi *power point* yang ditampilkan dengan menggunakan LCD. Pelatihan ini juga memberikan kesempatan terutama kepada petani untuk mencoba melakukan pembukuan sederhana secara manual, oleh sebab itu, buku kecil dan ATK disediakan untuk peserta.

### Tahap Pelaksanaan Kegiatan

#### • Perencanaan dan koordinasi

Kegiatan pelatihan pembukuan usahatani, akses pembiayaan, dan pemasaran merupakan rangkaian dari upaya mewujudkan model *closed-loop* pangan (beras) di NTT yang telah mulai dilaksanakan pada tahun sebelumnya dengan mitra Pandawa Agri Indonesia (PAI). Perencanaan kegiatan dilaksanakan oleh tim IPB dengan berkomunikasi dengan pihak PAI. Komunikasi intensif dilakukan dalam rangka untuk mengkoordinasikan kemungkinan pelaksanaan kegiatan pelatihan bagi petani, waktu pelaksanaan, konsep acara termasuk lokasi dan bentuk pelatihan serta materi yang diperlukan oleh petani di Mbay, Kabupaten Nagekeo. Penandatanganan kesepakatan bermitra dilakukan pada tahap awal termasuk kesepakatan berkaitan dengan kewajiban masing-masing pihak, IPB dan PAI. Tim IPB berkewajiban untuk menyediakan narasumber, menyusun materi pelatihan, dan membiayai penyelenggaraan kegiatan peningkatan kapasitas. PAI membantu mengundang petani mitra, dan mengorganisasikan kegiatan pelatihan.

#### • *Pre-test*: identifikasi kondisi awal praktik pembukuan usahatani, akses pembiayaan dan strategi pemasaran

Pelaksanaan kegiatan diawali dengan *pre-test* kepada petani peserta untuk memetakan praktik petani saat ini terkait pembukuan usahatani serta

akses baik terhadap pembiayaan dan strategi pemasaran yang dilakukan. *Pre-test* dilakukan dengan menggunakan kuesioner terstruktur sebelum kegiatan pelatihan dilaksanakan dan dianalisis dengan cepat untuk memperoleh gambaran awal petani. Adapun pertanyaan yang diajukan meliputi: 1) Identitas petani; 2) Praktik pencatatan dan manajemen keuangan; 3) Akses permodalan; dan 4) Rantai pemasaran yang digunakan petani.

#### • Pelaksanaan pelatihan

Pelatihan dilaksanakan pada tanggal 4 Desember 2023. Pelatihan dibagi kedalam dua sesi. Sesi pertama adalah pelatihan tentang pembukuan usahatani dan sesi kedua tentang akses pembiayaan dan pemasaran. Kedua sesi dilaksanakan dengan narasumber oleh Tim dari IPB. Tujuan diselenggarakannya pelatihan pembukuan usahatani adalah untuk meningkatkan kapasitas petani dalam pembukuan usahatani. Kemampuan menyusun pembukuan usahatani penting untuk mengetahui perkembangan usahatani yang dijalankan, mengontrol biaya, mengetahui hutang piutang, dan meminimalkan risiko kehilangan asset, produk pertanian yang dihasilkan. Pelatihan ini juga memberikan pemahaman kepada peserta tentang sumber-sumber pembiayaan untuk kegiatan usaha pertanian dan prosedur untuk mengakses sumber permodalan, serta strategi pemasaran yang diperlukan untuk perolehan hasil penjualan yang lebih baik. Narasumber pelatihan berasal dari Tim IPB dan dimoderatori oleh Kepala Bagian Ekonomi dan Sumberdaya Alam, Sekretariat Daerah Kabupaten Nagekeo. Pelatihan dibagi ke dalam dua sesi. Sesi pertama, pelatihan tentang pembukuan usahatani diawali dengan pemaparan materi tentang pembukuan, dilanjutkan dengan praktik menyusun pembukuan sederhana dengan menggunakan *notebook* yang telah disediakan.

Sesi kedua, pelatihan tentang akses pembiayaan dan pemasaran, petani mendapatkan informasi tentang berbagai sumber pembiayaan dan prosedur serta persyaratan akses kredit yang dilanjutkan dengan pengetahuan sederhana tentang strategi pemasaran. Pemaparan materi dilanjutkan dengan pemaparan ilustrasi tentang strategi pemasaran salah satu brand produk pertanian yang ternama. Hal tersebut dilakukan untuk memberikan gambaran kepada petani bagaimana strategi pemasaran dilakukan sesuai dengan segmentasi dan target pasar yang dibidik.

- **Focus group discussion (FGD)**

Setelah sesi pelatihan selesai dilaksanakan, dengan dimoderatori oleh Kepala Bagian Ekonomi dan Sumberdaya Alam, Sekretariat Daerah, Kabupaten Nagekeo peserta dikumpulkan kembali untuk melakukan FGD dan mengisi *post-test*. Output dari diskusi ini meliputi: 1) Persepsi peserta terkait dengan materi pelatihan yang disampaikan; 2) Keinginan untuk menerapkan praktik yang sudah dipelajari pada pelatihan; 3) Memetakan kendala yang ada berkaitan dengan usahatani padi di Kabupaten Nagekeo serta; dan 4) Mengidentifikasi gap yang dirasakan mungkin akan merintangai usahatani petani di Kabupaten Nagekeo dan potensi kegiatan pembinaan di masa depan.

### Metode Pengumpulan, Pengolahan, dan Analisis Data

Data yang digunakan untuk artikel ini bersumber dari data primer serta dilengkapi dengan data sekunder yang relevan. Data primer yaitu data yang berkaitan dengan kondisi existing petani peserta dalam praktik penyusunan pembukuan usahatani, akses pembiayaan dan pemasaran, dikumpulkan dari hasil *pre-test* dan *post-test*. Selanjutnya, data primer terkait dengan pandangan peserta tentang pelatihan, keinginan menerapkan inovasi yang disampaikan dalam pelatihan, kendala dan identifikasi potensi pembinaan kedepan dikumpulkan melalui FGD. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari laporan-laporan yang dipublikasikan oleh instansi mitra dalam hal ini PAI dan BPS Kabupaten Nagekeo. Data sekunder yang dikumpulkan meliputi gambaran wilayah Mbay, Kabupaten Nagekeo dan kondisi pertanian padi di Mbay. Data kuantitatif dan kualitatif dari survey dan FGD dianalisis dan disajikan secara deskriptif untuk memberikan gambaran tentang kegiatan pengabdian kepada Masyarakat dan hasilnya yang kemudian akan dibahas dengan membandingkan hasil tersebut dengan pengabdian kepada masyarakat lainnya dan teori yang relevan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Profil Mitra

Kabupaten Nagekeo merupakan daerah beriklim tropis yang kaya akan fauna dan cocok untuk pertanian. Sebelah utara Nagekeo ber-

batasan dengan Laut Flores, bagian selatan berbatasan dengan Laut Sawu. Bagian timur Nagekeo berbatasan dengan Kabupaten Ende dan bagian barat dengan Kabupaten Ngada. Wilayah Mbay, Kabupaten Nagekeo memiliki potensi menjadi lumbung padi Provinsi NTT. Potensi wilayah lahan basah fungsional sebesar 4,584 ha yang telah beririgasi teknis (PAI 2023). Masyarakat Mbay telah turun temurun bercocok tanam padi. Selain itu, kontur wilayah yang mayoritas datar dengan sinar matahari yang melimpah merupakan keunggulan dari wilayah Mbay.

Sejak 2021 telah dikembangkan pertanian beras berbasis ekosistem dibawah binaan Pandawa Agri Indonesia (PAI). PAI merupakan Perusahaan pertanian berbasis *life science*. Inovasi yang digunakan adalah pertanian dengan *reductant* pestisida yang berhasil mengurangi penggunaan pestisida sebanyak 50%. Dampak dari inovasi tersebut adalah peningkatan produktivitas dan pengurangan biaya (PAI 2023).

Dengan karakteristik permintaan dan penawaran komoditas pertanian yang inelastic, peningkatan produktivitas akan menyebabkan penurunan harga yang lebih tinggi dan akhirnya akan menurunkan pendapatan petani. Oleh sebab itu, diperlukan sistem yang lebih terintegrasi. Sistem tersebut ada pada sistem kemitraan *closed-loop* merupakan kemitraan agribisnis dari hulu hingga hilir yang saat ini sedang dikembangkan di Kabupaten Nagekeo. Sistem ini dicirikan dengan adanya inovasi pertanian berbiaya rendah, sesuai spesifikasi pasar dan tepat waktu. Lingkup kemitraan *close-loop* berkembang pada ekosistem digital, teknik budidaya *Good Agricultural Practices*, sistem logistik yang memadai, serta jaminan pasar dan harga produk bersaing dari *off taker* yang telah terikat kontrak sehingga memiliki aspek legal yang lebih kuat.

Peserta pelatihan adalah petani beras mitra PAI. Jumlah peserta yang mengisi *pretest* dan *post-test* adalah sebanyak 86% (12 orang) dari 14 orang peserta yang ikut serta dalam pelatihan. Rata-rata usia petani peserta adalah 53 tahun. Mayoritas tingkat pendidikan peserta adalah SMA, dengan rata-rata tingkat pengalaman usahatani selama 17 tahun. Rata-rata pemilikan lahan pertanian adalah sebesar 0,83 ha. Karakteristik umum peserta pelatihan dapat dilihat pada Tabel 1.



### Kondisi Existing Petani Peserta dalam Pembukuan Usahatani, Akses Pembiayaan, dan Pemasaran

Secara umum, petani peserta belum atau kadang-kadang melakukan pencatatan atau pembukuan usahatani. Sebagian besar petani (83%) tidak memisahkan keuangan pribadi dan keuangan usahatani. Lemahnya penerapan pencatatan keuangan yang komprehensif terjadi secara umum di berbagai sektor informal (Fitriyani 2023). Akibatnya, sering petani kehabisan modal kerja untuk melakukan pemupukan atau memulai usahatani karena modal usaha telah digunakan untuk keperluan rumah tangga seperti biaya Pendidikan dan biaya sosial lainnya (Hidayat & Raganata 2022). Sebanyak 75% petani peserta menyatakan pernah menunda tanam karena kekurangan modal. Tabel 2 menunjukkan kondisi praktik saat ini petani peserta pelatihan.

Sebagian besar petani (42%) peserta mengakses pembiayaan dari bank dan lembaga formal non-bank lainnya seperti pegadaian (17%) dan koperasi (8%). Alternatif pembiayaan lainnya bersumber dari sumber informal seperti keluarga atau teman, pedagang pengumpul, dan sumber pembiayaan dari mitra seperti PAI. Masih sedikit petani yang memanfaatkan kredit yang berasal dari perbankan atau Lembaga formal lainnya, karena pengetahuan petani yang belum lengkap tentang manfaat kredit dan prosedur untuk mendapatkan kredit itu sendiri. Hal

Tabel 1 Karakteristik petani peserta pelatihan

Karakteristik	Rata-rata
Umur (tahun)	53,00
Tingkat pendidikan	
SD (%)	30,00
SMP (%)	20,00
SMA (%)	50,00
Pengalaman usaha (tahun)	17,00
Luas lahan (ha)	0,83

Tabel 2 Kondisi praktik saat ini petani peserta pelatihan

Praktik <i>existing</i>	Jumlah	Persentase (%)
Pencatatan keuangan		
Ya	3	25,00
Kadang-kadang	5	41,67
Tidak	4	33,33
Pemisahan keuangan pribadi dan usaha		
Ya	2	16,67
Tidak	10	83,33
Menunda penanaman karena kekurangan modal		
Ya	9	75,00
Tidak	3	25,00

tersebut menyebabkan resistensi petani terhadap kredit (Habaora *et al.* 2019).

### Pelatihan Pembukuan Usahatani, Akses Pembiayaan, dan Strategi Pemasaran

Pelatihan pembukuan usahatani, akses pembiayaan dan strategi pemasaran merupakan rangkaian pembinaan petani yang bertujuan untuk meningkatkan kapasitas petani dalam rangka untuk mentransformasi manajemen pertanian subsisten kearah bisnis pertanian yang komersial (Tuni *et al.* 2022). Pelatihan ini terbagi kedalam dua sesi pelatihan, yaitu pelatihan pembukuan usahatani dan pelatihan akses pembiayaan dan strategi pemasaran.

Dengan pelatihan pembukuan usahatani diharapkan petani dapat melakukan pencatatan dan analisis usahatani sederhana. Hal tersebut penting agar petani dapat mengetahui besarnya keuntungan dan kerugian dari usahatani yang dilakukannya. Selain itu, pembukuan diperlukan agar petani dapat mengetahui setiap transaksi yang dilakukan dan melakukan penilaian terhadap usaha yang penting sebagai evaluasi kelayakan usaha. Hal tersebut penting, manakala petani ingin mengajukan pinjaman dari perbankan, sebagai persyaratan untuk penilaian usaha (Syafriansyah 2015; Nyebar *et al.* 2023).

Pada pelatihan ini petani diberikan pemahaman tentang apa itu pembukuan, urgensi melakukan pembukuan dan manfaat dari pembukuan usahatani untuk keberlanjutan usaha pertanian yang sedang ditekuni. Pelatihan ini menegaskan pentingnya memisahkan keuangan rumah tangga dan usaha pertanian untuk keberhasilan komersialisasi pertanian (Tuni *et al.* 2022). Selanjutnya, sebelum mendapatkan materi tentang pembukuan usahatani, petani diberikan pengetahuan untuk dapat meng-kategorikan komponen transaksi ke dalam kelompok arus kas masuk dan arus kas keluar. Arus kas masuk atau penerimaan meliputi modal, penjualan, penerimaan piutang, pinjaman dan hibah. Arus kas keluar atau pengeluaran termasuk transaksi untuk pembelian input, biaya transportasi, upah tenaga kerja, pembayaran utang dan bunga pinjaman nya. Pencatatan transaksi dapat dilakukan secara manual dengan menggunakan buku catatan atau dengan menggunakan *software excel* seperti ilustrasi pada Gambar 1.

Langkah selanjutnya dari pencatatan keuangan yang dilakukan, analisis laba rugi atau analisis pendapatan usahatani dapat dilakukan *periodically*, untuk padi analisis laba rugi dapat



a

No	Tanggal	Keterangan	Satuan	Jumlah	Harga	Total Uang masuk (Debit)	Total Uang Keluar (Kredit)	Saldo
1	1 Juli 2023	Modal				500.000		500.000
2	3 Juli 2023	Pembelian pupuk	25 kg	10000		250.000	250.000	250.000
3	3 Juli	Pembelian benih						

b

Gambar 1 a) Ilustrasi pencatatan keuangan manual dan b) Ilustrasi pencatatan keuangan dengan menggunakan *Microsoft Excel*.

dilakukan setiap musim tanam. Analisis laba rugi dilakukan dengan membandingkan penerimaan dan pengeluaran usahatani. Jika penerimaan lebih tinggi dari pengeluaran usahatani maka dapat dikatakan bahwa usahatani menguntungkan. Namun, jika penerimaan lebih rendah dari pengeluaran usahatani maka usaha merugi. Adapun, ilustrasi laporan laba rugi kegiatan usahatani padi dapat dilihat pada Gambar 2.

Akses pembiayaan dan strategi pemasaran merupakan komponen penting dalam komersialisasi produk. Keterbatasan akses terhadap pembiayaan menyebabkan petani kesulitan untuk memperoleh modal untuk investasi pada musim tanam berikutnya (Graeub *et al.* 2016). Dalam usahatani, pembiayaan dapat dialokasikan untuk modal kerja seperti biaya membeli benih, pupuk, tenaga kerja dan biaya pemasaran. Pembiayaan juga dapat digunakan untuk investasi, seperti membeli alat produksi, peralatan dan mesin pertanian, dan lahan. Sumber pembiayaan dapat berasal dari berbagai sumber: modal sendiri, modal kerjasama dan modal pinjaman. Pada pelatihan akses keuangan ini, selain diberikan pemahaman tentang aspek dasar tentang pembiayaan, petani diberikan pengetahuan tentang strategi untuk mendapatkan permodalan, dan bagaimana kiat untuk dapat menembus akses perbankan.

Selanjutnya, petani diberikan informasi tentang berbagai skema kredit yang dapat dimanfaatkan untuk usaha pertanian. Bantuan kredit untuk pertanian yang tersedia dari pemerintah, yaitu Kredit Usaha Rakyat (KUR). KUR adalah kredit pembiayaan modal kerja dan/atau investasi kepada debitur individual/

Keterangan	Jumlah	Satuan	Harga	Total (Rp)
<b>PENERIMAAN</b>				
Penjualan gabah/ beras				
<b>PENGELUARAN</b>				
- Benih				
- Pupuk				
- Obat-obatan				
- Penyusutan alat				
- Biaya tenaga kerja				
Total Biaya Produksi				
<b>Pendapatan (laba) Usahatani Padi</b>				

Gambar 2 Ilustrasi laporan laba rugi usahatani padi.

perseorangan, badan usaha dan/atau kelompok usaha yang produktif dan layak, namun belum memiliki agunan tambahan atau agunan tambahan belum cukup. Target penyaluran KUR di 2023 ditargetkan 100 T untuk semua sektor pertanian meliputi tanaman pangan, hortikultura perkebunan dan peternakan. Kriteria dari penerima KUR pertanian ini adalah perorangan diutamakan sudah ada usahanya, kelompok tani/gabungan kelompok yang sudah memiliki usaha kelompok dan koperasi pertanian yang memiliki usaha simpan pinjam.

Terdapat beragam jenis KUR, yaitu KUR Super Mikro, KUR Mikro, KUR Kecil, dan KUR Kredit Alsintan. Beda antara berbagai jenis KUR tersebut adalah nilai plafon dan persyaratan agunan. Berikut adalah tabel perbedaan antara berbagai jenis KUR tersebut. Selain itu, petani juga diperkenalkan kepada berbagai sumber pembiayaan alternatif baik formal seperti pegadaian, koperasi, maupun informal termasuk relasi bisnis dan kerabat (Tabel 3).

Selanjutnya, petani mendapatkan pemahaman dasar tentang strategi pemasaran. Pada pelatihan ini petani diberikan keyakinan tentang pen-

Tabel 3 Perbedaan jenis-jenis kredit usaha rakyat

Jenis kredit usaha rakyat (KUR)	Keterangan
KUR Super Mikro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plafonnya sampai dengan 10 juta rupiah</li> <li>• Persyaratan: KTP/KK; Surat keterangan usaha sekurang-kurangnya dari Kepala Desa, Kelurahan, SIUP/NIB, dan NPWP</li> </ul>
KUR Mikro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plafonnya lebih dari 10 juta rupiah sampai 100 juta</li> <li>• Tenggat waktu maksimal 5 tahun dan minimal 6 bulan</li> <li>• Sama dengan KUR Supermikro</li> <li>• Memerlukan Agunan Pokok (Usaha atau objek yang dibiayai)</li> <li>• Tidak ada agunan tambahan</li> </ul>
KUR Kecil	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plafonnya lebih dari 100 juta sampai 500 juta rupiah</li> <li>• Syaratnya tetap sama dengan KUR Super Mikro</li> <li>• Jangka waktu 5 tahun dan minimal 6 bulan</li> <li>• Memerlukan Agunan Pokok (Usaha atau objek yang dibiayai)</li> <li>• Ada agunan tambahan sesuai dengan persyaratan penyalur (misalnya tanah atau kendaraan bermotor)</li> </ul>
Kredit Usaha Alsintan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plafon lebih dari 500 juta rupiah sampai 2 Miliar rupiah</li> <li>• Persyaratan: KTP/KK, surat keterangan usaha, dan NPWP</li> <li>• Memerlukan Agunan Pokok (Usaha atau objek yang dibiayai)</li> <li>• Ada agunan tambahan sesuai dengan persyaratan penyalur (misalnya tanah atau kendaraan bermotor)</li> </ul>

tingnya memahami preferensi konsumen untuk menyusun strategi pemasaran produk pertanian yang dihasilkan. Petani diperkenalkan dengan istilah *marketing myopia* yang menggambarkan sebuah perusahaan yang terlalu fokus memproduksi barang atau jasa, ketimbang melihat secara luas (*big picture*) kebutuhan Masyarakat. Selain itu, petani juga diberikan pemahaman tentang hal-hal yang perlu diperhatikan dalam menyusun strategi pemasaran. Petani atau kelompok tani harus memperhatikan segmen dan target pasar yang tepat dalam menentukan posisi produk sehingga akan muncul program yang relevan dan dapat secara efektif meningkatkan penjualan produk pertanian yang ada.

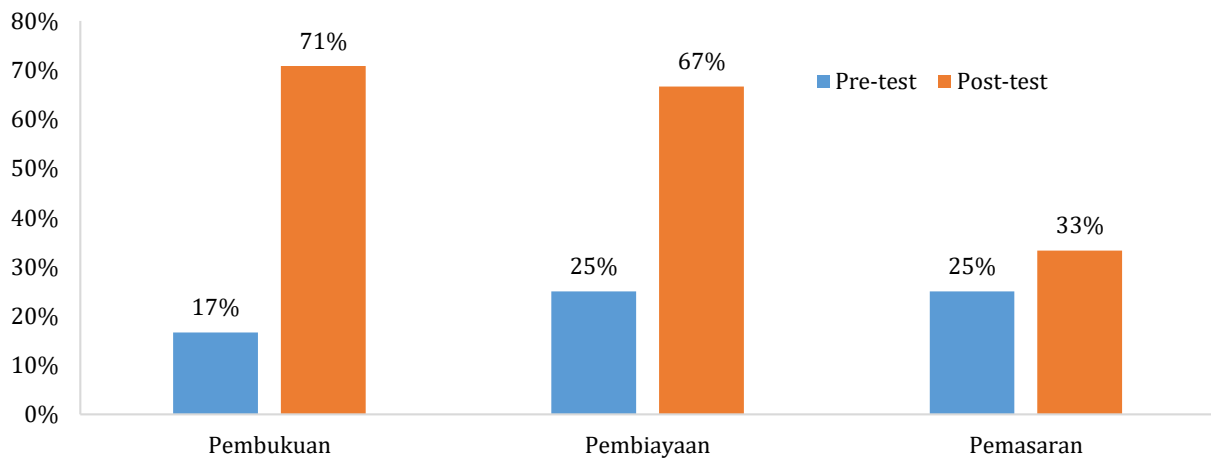
Berdasarkan hasil *pre-test* dan *post-test* terdapat peningkatan pengetahuan kognitif dari petani peserta dalam hal pembukuan usahatani, pembiayaan dan pemasaran. Ringkasan hasil *pre-test* dan *post-test* dapat dilihat pada Gambar 3. Persentase petani yang menjawab benar untuk semua pertanyaan yang diajukan tentang pelatihan pembukuan meningkat dari 17% pada *pre-test* menjadi 71% pada *post-test*. Pada pelatihan pembiayaan presentasi petani yang menjawab benar untuk semua pertanyaan meningkat dari 25% pada *pre-test* menjadi 67% pada saat *post-test*, sedangkan untuk pelatihan pemasaran hanya meningkat dari 25% pada *pre-test* menjadi 33% pada *post-test*. Peningkatan presentase skor petani yang menjawab benar lebih banyak pada pelatihan pembukuan

usahatani dan pembiayaan dibandingkan pelatihan pemasaran karena terbatasnya waktu untuk praktik dan beberapa istilah khusus dalam pemasaran yang sulit untuk diadaptasi dalam bahasa sehari-hari.

Peningkatan skor hasil *test* tersebut didukung oleh hasil FGD dimana petani merasa memperoleh pemahaman baru tentang pembukuan. Setelah pelatihan petani menyadari pentingnya melakukan pemisahan keuangan rumah tangga dan usaha. Selanjutnya, berdasarkan hasil FGD, dapat diidentifikasi kendala petani dalam permodalan usaha disatu sisi dan terbatasnya akses pembiayaan disisi lain. Dengan adanya pelatihan ini, petani mengetahui berbagai skema yang tersedia untuk pertanian dengan persyaratan-persyaratan pendukungnya.

Kendala terjadi pada sebelum, saat dan setelah pelatihan berlangsung. Sebelum pelatihan berlangsung kesulitan dalam mengumpulkan petani mitra yang saat ini masih bertani. Karena di wilayah Mbay sedang terjadi renovasi besar-besaran untuk irigasi teknis yang ada, sehingga banyak petani yang sedang menunda tanam dan beralih pada kegiatan non pertanian. Akibatnya sulit mengumpulkan petani dalam jumlah yang cukup banyak pada satu waktu.

Pada pelaksanaan pelatihan, kendala muncul ketika petani mendapat pemaparan materi pelatihan. Terputusnya jaringan Listrik dilokasi pelatihan menyebabkan pemaparan materi tidak dapat disampaikan dengan menggunakan LCD.

Gambar 3 Hasil *pre-test* dan *post-test*

Hal tersebut telah diantisipasi dengan mencetak dan membagikan semua materi pelatihan.

Kendala juga muncul berkaitan dengan pengamatan peningkatan kapasitas pelatihan yang tercermin dalam perubahan perilaku. Kuesioner survey *pre-test* dan *post-test* telah disusun, namun karena adanya keterbatasan sumberdaya manusia, tidak semua petani dapat mengisi kuesioner tersebut. Disamping itu, dampak pelatihan terhadap perubahan perilaku tidak dapat terlihat secara cepat. Yang terlihat dari hasil *pre-test*, *post-test* dan FGD adalah perubahan pengetahuan (kognitif) terkait dengan pembukuan, pembiayaan dan pemasaran, serta indikasi keinginan petani untuk melakukan pembukuan. Disamping itu, petani Nagekeo telah berkelompok namun kesadaran petani untuk memanfaatkan kelembagaan kelompok sebagai bagian ekosistem usahatani yang terintegrasi masih terbatas. Hal tersebut akan mungkin menjadi penghambat dalam keberlanjutan dari kegiatan ini dimasa depan jika tidak dibarengi dengan pendampingan yang intensif.

## SIMPULAN

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat di Mbay, Kabupaten Nagekeo, telah meningkatkan pengetahuan dan keterampilan petani mitra terkait penyusunan pembukuan usahatani. Pengetahuan tentang akses terhadap berbagai sumber pembiayaan untuk pertanian dan strategi pemasaran juga meningkat, tercermin dari hasil *pre-test* dan *post-test*. Penguasaan pembukuan keuangan, akses pembiayaan dan pemasaran penting dalam rangka untuk mendorong petani yang mengadopsi Inovasi PAI

dan berpotensi bergabung dalam skema *closed-loop* pangan (beras). Sehingga kemampuan manajerial petani meningkat dan dengan demikian diharapkan petani dapat bertransformasi dari sistem pertanian subsisten ke arah yang lebih komersial. Namun begitu, perlu pendampingan yang melekat bersama petani agar petani secara konsisten melakukan pembukuan usahatani dan dapat memanfaatkan peluang sumber pembiayaan yang ada serta memastikan pembiayaan yang diakses dialokasikan untuk kegiatan produksi pertanian. Selanjutnya, petani di Mbay perlu penguatan yang lebih jauh tentang pemberian nilai tambah produk sesuai dengan preferensi konsumen, sehingga orientasi hasil produk tidak hanya mengarah pada *product-oriented* tapi *consumer-oriented* yang memberikan nilai pendapatan yang tinggi bagi petani.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Riset, dan Teknologi, Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia yang telah men-danai kegiatan Program Dosen Mengabdikan Inovasi tahun 2023. Terima kasih juga disampaikan kepada Institut Pertanian Bogor yang telah mendukung terlaksananya kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Penulis mengucapkan terima kasih kepada Pandawa Agri Indonesia dan jajaran pemerintah Kabupaten Nagekeo yang mendukung kegiatan pengabdian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agmalaro MA, Amanda D. 2023. Pengenalan Strategi Digital Marketing untuk Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kelurahan Situ Gede, Kecamatan Bogor Barat, Kota Bogor. *Agrokreatif Jurnal Ilmiah Pengabdian kepada Masyarakat*. 9(2): 258–286. <https://doi.org/10.29244/agrokreatif.9.2.258-268>
- [BPS] Badan Pusat Statistik. 2021. Statistik Nilai Tukar Petani 2020. <https://www.bps.go.id/id/publication/2021>
- [BPS] Badan Pusat Statistik. 2023. Statistik Indonesia 2023. <https://www.bps.go.id/id/publication/2023>
- [FAO] Food Agriculture Organization. 2015. Sustainable Food Systems: Concept and Framework. <https://www.fao.org/3/ca2079en/CA2079EN.pdf>
- Fitriyani, F. 2023. Administrative Management Indah Jaya Tamiang Women Farmers Group. *MOVE: Journal of Community Service and Engagement*. 2(3): 79–84. <https://doi.org/10.54408/move.v2i3.155>
- Graeb BE, Chappell MJ, Wittman H, Ledermann S, Kerr RB, Gemmill-Herren B. 2016. The state of family farms in the world. *World development*. 87: 1–15. <http://doi.org/10.1016/j.worlddev.2015.05.012>
- Habaora F, Fuah AM, Abdullah L, Priyanto R, Yani A, Purwanto BP. 2019. Attitude analysis of Bali cattle farmers toward credit programs based on agroecosystems in Timor Island. *International Journal of Innovative Science and Research Technology*. 4(9): 769–776.
- Muhammad AA, Saputro AA, Al Humairoh AZ, Sukma DS, Rizkillah R, Wahono AF, Haryono DR, Ariesta I, Aditama MH. 2023. Edukasi Pemasaran Digital dan Perhitungan Harga Pokok Penjualan di Desa Lambangsari, Kecamatan Tambun Selatan, Kabupaten Bekasi. *Agrokreatif Jurnal Ilmiah Pengabdian kepada Masyarakat*. 9(2): 269–278. <https://doi.org/10.29244/agrokreatif.9.2.269-278>
- Hidayat NK, Raganata G. 2022. Pengenalan Pencatatan Keuangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Berbasis Digital di Kelurahan Situ Gede, Kecamatan Bogor Barat, Kota Bogor. *Agrokreatif Jurnal Ilmiah Pengabdian kepada Masyarakat*. 8(3): 355–366. <https://doi.org/10.29244/agrokreatif.8.3.356-367>
- Nyebar A, Obalade AA, Muzindutsi PF. 2023. Effectiveness of Credit Risks Management Policies Used by Ghanaian Commercial Banks in Agricultural Financing. In: Peprah, J.A., Derera, E., Ngalawa, H., Arun, T. (eds) *Financial Sektor Development in Ghana*. Palgrave Macmillan Studies in Banking and Financial Institutions. Palgrave Macmillan, Cham. [https://doi.org/10.1007/978-3-031-09345-6\\_10](https://doi.org/10.1007/978-3-031-09345-6_10)
- Neto JQF, Walther G, Bloemhof JAEE, Van Nunen JAEE, Spengler T. 2010. From closed-loop to sustainable supply chains: the WEEE case. *International journal of production research*. 48(15): 4463–4481. <https://doi.org/10.1080/00207540902906151>
- [PAI] Pandawa Agri Indonesia. 2023. Laporan Dampak 2023: Pengembangan Ekosistem Petani Swadaya. Nagekeo, Pandawa Agri Indonesia.
- Shekarian, E. 2020. A review of factors affecting closed-loop supply chain models. *Journal of Cleaner Production*. 253: 119823. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.119823>
- Syafriansyah, M. 2015. Analisis sistem dan Prosedur pemberian kredit pada koperasi simpan pinjam sentosa di Samarinda. *E-Journal Ilmu Administrasi Bisnis*. 3(1): 83–93.
- Tuni A, Rentizelas A, Chipula G. 2022. Barriers to commercialise produce for smallholder farmers in Malawi: An interpretive structural modelling approach. *Journal of Rural Studies*. 93: 1–17. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2022.05.003>
- Wahyuni L. 2020. *Pendidikan Orang Dewasa (Andragogi)*. Malang (ID): Universitas Brawijaya Press.