

## Cerita dari Lapangan



“Saya sangat bangga  
dipilih oleh NASA  
menjadi distributor.”

- Hery Sulisty Bekt, distributor



Dukungan teknis dan pendampingan dari PT. NASA dan SNV, menjadikan Hery percaya diri untuk memberikan pelatihan penggunaan produk bagi para petani yang menjadi langganannya.  
(Foto: PRISMA/Nina FitzSimons)

## Hery Bekerja untuk Singkong

Meningkatkan produksi  
singkong di kabupaten  
Trenggalek melalui kemitraan  
dengan perusahaan swasta

Perjalanan dari kota Trenggalek ke rumah Hery Sulisty Bekt ditempuh dalam waktu satu jam dengan medan yang berliku. Rumah Hery terletak di desa perbukitan yang indah bernama Timahan di Jawa Timur. Sebuah tanda besar dari kain terpal mengepak dari beranda - ‘Produk NASA Tersedia di Sini’ terbaca dengan jelas.

Perusahaan swasta tersebut, PT. Natural Nusantara (NASA) telah bermitra dengan LSM, SNV Netherlands Development Organisation (SNV), sebagai bagian dari sebuah program yang didukung oleh Pemerintah Australia melalui PRISMA untuk meningkatkan pendapatan petani melalui peningkatan produksi singkong. Hal itu dapat dicapai dengan menyediakan akses ke pupuk yang tidak tersedia bagi petani melalui subsidi pemerintah serta metode budidaya yang lebih baik.

Hery adalah salah satu distributor baru produk-produk NASA di Trenggalek, sebagai sebuah pasar baru bagi perusahaan tersebut. “Saya sangat bangga dipilih NASA menjadi distributor,” ujar Hery. “Saya mengikuti lokakarya produk SNV dan NASA sebagai wakil salah satu dari 25 kelompok petani yang diundang.”

Salah satu kriteria yang ditetapkan NASA untuk menjadi distributor

adalah kesiapan berinvestasi dalam usaha tersebut. Karena Hery tidak mampu mengakses kredit bank karena kekurangan jaminan, istrinya, Dwi Sulistyaningsih, meminjam uang sebesar Rp.12,5 juta (kira-kira AU\$1,200) dari kelompok simpan pinjam perempuan. “Ketika Hery membahas peluang usaha tersebut dengan saya, saya simpulkan bahwa peluang itu layak kami coba,” ujar Dwi.

Joni Rianto, Technical Services Manager NASA, yang selama ini memberi pelatihan pada Hery tentang cara penggunaan produk serta praktek bertani yang baik, merasa usaha punya prospek yang sangat baik.

“Sifat yang sangat baik dari Hery adalah ia sangat berdedikasi dan memiliki sikap yang sangat proaktif. Sifat-sifat ini adalah bekal untuk menjadi seorang distributor yang sukses,” ujar Joni.

Hery mengaku bahwa hal itu tidak mudah, “Sebagian besar petani di wilayah ini tidak menanam singkong secara komersial.” Walau demikian dan walaupun ada tekanan besar padanya untuk menjadikan usaha itu berhasil, ia menikmati peran barunya.

Joni setuju bahwa budaya tradisional petani lokal mempersulit adopsi gagasan baru. “Petani di Trenggalek menanam



Petani di Trenggalek  
(Foto: PRISMA/Nina FitzSimons)

lebih dari satu jenis tanaman,” papar Joni. “Singkong bukan tanaman utama, mereka butuh waktu untuk fokus pada cara penggunaan produk-produk serta metode bertani yang baru untuk tanaman yang mereka anggap sebagai pelengkap.”

Hery mencoba mengatasi hal ini dengan sejumlah pendekatan inovatif. “Saya mendengar iklan radio untuk produk pertanian tertentu dan saya pikir saya dapat melakukannya. Jadi pada awal tahun 2015 saya menghubungi radio komunitas yang menjangkau enam kecamatan di wilayah saya untuk mengetahui apakah mereka tertarik membantu saya menyusun sebuah iklan profesional. Mereka sangat tertarik!” ujar

Hery dengan senyum lebar.

“Baru minggu pertama radio itu menyiarkan iklan tersebut, sudah ada dua permintaan informasi tentang produk saya,” katanya pada kami.

Sampai saat ini Hery telah menjual produk senilai Rp. 2,6 juta dalam dua bulan sejak akhir tahun 2014. Sebagian besar penjualan didapatkan dari pelatihan yang ia berikan kepada para petani tentang praktek penanaman yang baik serta cara penggunaan produk.

“Saat ini, saya melakukan investasi ulang dari semua keuntungan yang saya dapatkan untuk periklanan dan pembelian lebih banyak persediaan,” papar Hery. “Saya sudah melakukan dua pemesanan ulang dari NASA. Hal tersebut menunjukkan bahwa model ini berhasil.”

Sebagai bagian dari investasinya, Hery mendapatkan dukungan teknis dari NASA untuk satu musim penuh singkong (10 bulan) saat ia menjalankan pelatihannya.

“Saya mendapatkan pembinaan dari NASA dan SNV selama tiga pelatihan pertama, tapi sekarang saya yakin bisa melakukannya sendiri,” ujar Hery.

Model distribusi NASA didasari pada pelatihan persiapan terhadap agen-agen distribusinya. Kalau distributor sudah terlatih, maka informasi yang diperoleh diteruskan ke masyarakat.

“Karena para distributor di Trenggalek baru mengenal penjualan, kami juga memberi mereka pelatihan tentang pengelolaan usaha,” papar Joni. “Dengan begitu, mereka lebih siap untuk sukses.”

Model bisnis NASA juga memberi peluang untuk melatih sub agen yang bekerja sebagai jejaring penjual bagi distributor. Saat ini terdapat empat petani lokal yang bekerja sebagai sub agen pada Hery, setelah mereka berinvestasi dengan jumlah yang tidak

besar (Rp.60.000 atau kira-kira \$6) untuk menjadi anggota NASA. Mereka mendapatkan komisi atas produk yang mereka jual dan telah membangun demplot untuk menunjukkan kepada petani cara menerapkan pelatihan yang mereka terima. Dengan menggunakan pendekatan jejaring, SNV memperkirakan bahwa pada akhir tahun 2016, sampai 23.600 petani di Kabupaten Trenggalek akan mengalami peningkatan produksi singkong.

Sejauh ini NASA gembira dengan kemajuan yang ditunjukkan oleh Hery dan rekan-rekannya sesama agen. “Ini pertama kalinya kami berinvestasi pada sebuah gagasan yang diangkat oleh sektor lembaga swadaya masyarakat,” kata Joni. “Ketika kami didekati SNV, kami melihat banyak sinergi antara model usaha mereka dengan model usaha kami. Keduanya sangat cocok.”

Hery mulai bangkit dari kursinya. Ia sedang mempersiapkan pertemuan di rumah sub agennya malam hari itu.

“Kelompok tani di desa mengadakan pertemuan secara teratur jadi saya menggunakan kesempatan tersebut untuk menyebarkan informasi,” ujar Hery. “Pertama kali saya melakukannya, hanya 27 yang hadir. Pertemuan berikutnya dihadiri 40 orang. Setelahnya lebih banyak lagi yang datang. Memang butuh waktu, tetapi semakin banyak tertarik dengan produk saya.”

Ia juga yakin bahwa kalau demplot sudah dipanen, petani akan lebih antusias mencoba produk-produk tersebut serta metode penanaman baru.

“Banyak yang kami pertaruhkan dalam usaha ini,” ujar Hery sambil menepuk lengan Dwi dengan meyakinkan, “tapi saya yakin berdasarkan hasil yang diperoleh sampai saat ini bahwa usaha kami akan berhasil.”

## PRISMA

Promoting Rural Income through  
Support for Markets in Agriculture

**Phone** +62 31 842 0473  
**Fax** +62 31 842 0461  
**Address** Jl. Margorejo Indah Blok A-535  
Surabaya 60238, Indonesia  
**E-mail** info@aip-rural.or.id

Australia-Indonesia Partnership for Promoting Rural Income through Support for Markets in Agriculture (PRISMA) adalah sebuah program multi-tahun yang merupakan bagian dari strategi jangka menengah pemerintah Indonesia untuk mendorong pertumbuhan ekonomi. Didukung oleh Pemerintah Australia, program ini mempunyai sasaran peningkatan pendapatan bersih 300.000 petani baik laki-laki dan perempuan di Indonesia timur sebanyak 30% pada akhir dari program dengan menyediakan solusi inovatif untuk meningkatkan produktivitas dan akses pasar.

PRISMA berfokus pada sektor-sektor pertanian yang merupakan sumber pendapatan utama bagi sejumlah besar petani kecil dan memiliki potensi pertumbuhan yang kuat di daerah Jawa Timur, Nusa Tenggara Barat, Nusa Tenggara Timur, Papua dan Papua Barat. Program ini bermitra dengan para stakeholder sistem pasar untuk membantu memacu pertumbuhan sepanjang rantai nilai dengan mengatasi kendala yang menghambat pertumbuhan sektor pertanian.