

Product Market Combination (PMC)

Suatu PMC adalah implementasi dari pilot project antara pihak yang terlibat dalam rantai pasok seperti petani kecil, yang memproduksi sayuran secara terkoordinasi bertujuan untuk memenuhi persyaratan tertentu dari pasar. Sebuah PMC memiliki aspek inovasi, seperti penggunaan varietas unggul, konsep pemasaran, material kemasan, dan merek yang modern dari rantai pasok sayuran atau inovasi dari konfigurasi PMC itu sendiri. Dalam sebuah PMC, mitra rantai pasok mengelola jaringan pasar yang sudah ada ataupun juga menciptakan peluang pasar baru. Sehingga PMC dinilai sebagai sebuah "bukti dari konsep" yang menunjukkan bahwa inovasi dan kemitraan dalam sebuah rantai pasok yang berorientasi pasar, berpotensi memberikan keuntungan bagi semua pihak dalam rantai pasok dan khususnya petani kecil.

Dalam program vegIMPACT, terdapat 10 proyek PMC yang dikembangkan dan dijalankan di 5 provinsi di Indonesia. Dengan pendekatan multi stakeholder, pihak-pihak yang ada di rantai pasok dilibatkan dalam proses analisa bersama, mempelajari dan merencanakan kegiatan strategis untuk kemajuan rantai pasok yang sudah ada ataupun yang baru.



Pembelajaran PMC vegIMPACT

Untuk berhasil menghubungkan petani kecil dengan trader petani harus berkelompok. Sebuah kelompok tani yang kuat akan berfungsi sebagai unit usaha yang berperan penting dalam:

1. Pengaturan pasokan kontinyu (sesuai syarat yang diminta pasar modern)
2. Profesionalisme kontrak bisnis dengan trader
3. Penjaminan standar kualitas produk dari kelompok
4. Peningkatan kapasitas dan terciptanya skala ekonomi (termasuk dalam pembiayaan)

Untuk mendapatkan suatu kelompok tani yang kuat dan berkelanjutan dibutuhkan waktu lebih dari 1 tahun atau lebih lama dari waktu yang tersedia dalam program vegIMPACT.

Report dari tiap PMC pilot project sedang disusun dan akan tersedia di akhir 2016. Report tersebut menggambarkan bagaimana pengembangan sebuah PMC, implementasi dari intervensi dan hasil nyata dari perencanaan bisnis.

Metodologi dan Tahapan Penting dalam Pengembangan dan Perancangan PMC:

- Analisa permintaan pasar di suatu wilayah.
- Identifikasi peluang sebuah komoditi untuk dilibatkan dalam program vegIMPACT
- Analisa cepat rantai pasok komoditi terpilih di hulu produksi, termasuk stakeholder yang ada.
- Merumuskan potensi bisnis termasuk serta peluang memperbaiki rantai pasok.
- Screening rencana bisnis berdasarkan kelayakan finansial, mitra yang memiliki komitmen dan kemampuan. Screening intervensi yang inovatif untuk memperbaiki rantai pasok.
- Seleksi rencana bisnis dan formalisasi komitmen dari mitra rantai pasok.
- Penilaian kebutuhan training dan penilaian level kekuatan organisasi.

Keberlanjutan

Guna memastikan keberlanjutan sebuah pilot project PMC, dibutuhkan peran fasilitasi yang ketat dari tim PMC vegIMPACT. Intervensi yang diberikan tidak termasuk dukungan finansial untuk biaya operasional untuk menjalankan sebuah perencanaan bisnis.

Tim PMC berperan dalam penyediaan training sesuai kebutuhan (baik dalam aspek budidaya maupun aspek organisasi), kegiatan pendampingan dan memberikan pinjaman lunak investasi bila diperlukan. Terkait pemasaran sayuran, vegIMPACT memberikan dukungan dalam pengembangan kemasan, desain label dan materi promosi lainnya, namun biaya produksi semuanya ditanggung oleh trader itu sendiri.

PMC hanya memberikan fasilitasi, maka sejak awal terdapat resiko dan investasi yang harus dikeluarkan oleh mitra yang terlibat. Namun, hal tersebut justru dapat menciptakan rasa memiliki dan komitmen karena manfaat yang dirasakan. Sehingga, diakhir proyek atau ketika MC sudah tidak ada lagi, rantai pasok dapat terus berlanjut tanpa bergantung dari vegIMPACT lagi.



Informasi

Mrs. Marijn van der Laan (marijn@freshdynamics.biz)

Mr. Novianto (novianto@freshdynamics.biz)

PMC report dapat di download di

www.vegimpact.com/en/product-market-combinations

Product Market Combination (PMC)

Suatu PMC adalah implementasi dari pilot project antara pihak yang terlibat dalam rantai pasok seperti petani kecil, yang memproduksi sayuran secara terkoordinasi bertujuan untuk memenuhi persyaratan tertentu dari pasar. Sebuah PMC memiliki aspek inovasi, seperti penggunaan varietas unggul, konsep pemasaran, material kemasan, dan merek yang modern dari rantai pasok sayuran atau inovasi dari konfigurasi PMC itu sendiri. Dalam sebuah PMC, mitra rantai pasok mengelola jaringan pasar yang sudah ada ataupun juga menciptakan peluang pasar baru. Sehingga PMC dinilai sebagai sebuah "bukti dari konsep" yang menunjukkan bahwa inovasi dan kemitraan dalam sebuah rantai pasok yang berorientasi pasar, berpotensi memberikan keuntungan bagi semua pihak dalam rantai pasok dan khususnya petani kecil.

Dalam program vegIMPACT, terdapat 10 proyek PMC yang dikembangkan dan dijalankan bersama petani kecil di 5 provinsi di Indonesia. Kebanyakan dari petani tersebut menjual secara individu, tanpa adanya kesepakatan dengan tengkulak atau trader dan petani tidak memiliki banyak peran dalam penentuan harga ataupun tempo pembayaran. Petani pasrah dengan harga yang didapatkannya. Sektor hortikultura di Indonesia sering mengalami kelebihan atau kurang pasokan sayuran sehingga harga berfluktuasi tinggi.

Petani yang ikut dalam program vegIMPACT mengindikasikan akses pasar merupakan masalah terbesar mereka, juga tentang rantai pasok yang panjang, tidak transparan dan seringkali melibatkan 5-10 perantara hingga produk tersebut sampai ke pasar.

Dalam proyek PMC, petani diperkenalkan pertanian kontrak dengan rantai pasok yang pendek dan transparan, terhubung dengan 1-2 trader. Harapannya pendapatan petani dapat stabil dan meningkat serta memperkecil resiko. Selain itu kontrak formal dengan trader dapat menjadikan petani kecil mendapatkan kelayakan untuk dapat mengajukan pinjaman ke bank.

"Adanya kontrak formal dengan trader memberikan manfaat bagi kami karena bisa mendapatkan penghasilan yang stabil untuk saya dan keluarga."

Winarto, petani cabe merah di Guci

Pertanian kontrak adalah produksi pertanian yang disesuaikan dengan kesepakatan antara pembeli dan petani dengan menentukan kondisi produksi dan pemasaran dari sebuah produk. Khususnya, petani sepakat untuk menyediakan jumlah yang disepakati dari sebuah produk pertanian. (Sumber: FAO).

Check list Pertanian Kontrak:

- Siapa saja pihak yang terlibat (termasuk nama pihak dan perannya)
- Spesifikasi produk, mutu dan volume harus jelas.
- Sistem harga dan pembayaran harus transparan dan tidak berbelit.
- Kesepakatan bila terjadi force majeure (kondisi dan konsekuensi)
- Kesepakatan bila ada pihak yang melanggar dan menentukan sanksinya
- Kejelasan masa berlaku kontrak.

Beberapa Tipe Kontrak

Diakui seringkali kedua pihak, petani dan trader enggan menandatangani kontrak formal dengan harga kontrak yang tetap. Tahu akan fluktuasi harga pasar, kedua pihak merasa sulit mendapatkan kepercayaan dan komitmen. Namun demikian kedua pihak sebenarnya juga memahami bahwa dengan adanya harga yang stabil, dapat menguntungkan semuanya.

Kedua pihak seringkali tidak paham ada beberapa macam sistem penetapan harga dalam pertanian kontrak. Beberapa sistem dikembangkan untuk melindungi kedua pihak saat harga pasar berselisih jauh dibandingkan dengan harga kontrak.

Juga terdapat beragam sistem kontrak, seperti:

- Formal / Informal
- Tertulis / Lisan
- Per putaran tanam / per suatu periode tertentu

Selama proyek PMC, seringkali ditemui kontrak tidak dalam bentuk formal. Namun hal tersebut sudah merupakan suatu kemajuan bila dibandingkan dengan cara bisnis tradisional antara petani dan trader.



"Petani kecil perlu bekerjasama untuk terciptanya skala ekonomi sehingga dapat bekerjasama dengan trader dalam posisi yang profesional" PMC team.

Informasi dan Contoh Model Kontrak:

Mrs. Marijn van der Laan (marijn@freshdynamics.biz)

Mr. Novianto (novianto@freshdynamics.biz)

Product Market Combination (PMC)

Suatu PMC adalah implementasi dari pilot project antara pihak yang terlibat dalam rantai pasok seperti petani kecil, yang memproduksi sayuran secara terkoordinasi dalam rangka memenuhi persyaratan tertentu dari pasar. Sebuah PMC memiliki aspek inovasi, seperti penggunaan varietas unggul, konsep pemasaran, material kemasan, dan merek yang modern dari rantai pasok sayuran atau inovasi dari konfigurasi PMC itu sendiri. Dalam sebuah PMC mitra rantai pasok mengeloka jaringan pasar yang sudah ada ataupun juga menciptakan peluang pasar baru. Sehingga PMC dinilai sebagai sebuah "bukti dari konsep" yang menunjukkan bahwa inovasi dan kemitraan dalam sebuah rantai pasok yang berorientasi pasar berpotensi memberikan keuntungan bagi semua pihak dalam rantai pasok dan khususnya petani kecil.

Kelompok Tani

Terdapat ribuan kelompok tani yang terdaftar di Indonesia. Kelompok tani mulai digagas di tahun 1980an sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan bantuan pemerintah. Sistem ini masih berlaku namun kebanyakan kelompok tani tersebut tidak berjalan secara efektif. Di Indonesia sebagian besar petani kecil bertanam secara individu, demikian pula dengan panen dan pemasarannya. Praktek semacam inilah yang menyebabkan posisi petani rentan dan selalu bergantung pada para pedagang dan relasi pasarnya. Dengan area produksi kurang dari 2 hektar, hampir tidak mungkin bagi petani untuk menjadi mitra yang professional dalam rantai pasok sayuran. Sehingga petani kecil seakan hanya berposisi untuk mendapatkan belas kasihan dari trader atau penyedia saprodi.

"Pelatihan organisasi dari vegIMPACT membuat kami lebih kuat. Kami tingkatkan volume brokoli dan untuk menunjang bisnis ini kami bersama membangun grading dan packing house. Pasca dukungan dari vegIMPACT kami telah mampu terhubung dengan 2 trader baru. Nursery yang difasilitasi vegIMPACT sekarang dapat kami kembangkan untuk komoditi yang lainnya.." Pak Ramadan, Ketua Kelompok Tani Sipakari Tutu, Enrekang, Sulawesi Selatan

Training Organisasi

Tim PMC memahami posisi petani yang rentan tersebut. Agar implementasi rencana bisnis PMC bisa sukses petani harus berbenah menjadi unit wirausaha, karena:

1. Dapat mengelola pasokan secara kontinyu (sesuai syarat yang diminta pasar modern)
2. Menjadi lebih profesional berbisnis dengan trader.
3. Memiliki kemampuan dalam menjaga kualitas produk sayuran yang dikelola bersama-sama.
4. Upscale activities and create economies of scale. (including funding investments).

Metodologi

Untuk memperkuat kelompok tani, metodologi berikut ini digunakan oleh tim vegIMPACT:

1. Pemetaan dan penilaian status kelompok tani.
2. Menentukan posisi kelompok berdasarkan tingkat kematangannya.
3. Menentukan module training organisasi sesuai dengan kebutuhan kelompok.
4. Implementasi module training menggunakan perencanaan bisnis PMC sebagai acuan.



Urutan Tingkat Kematangan Kelompok Tani

Module Training

Rangkaian module training organisasi dikembangkan oleh tim PMC vegIMPACT yang disesuaikan dengan kebutuhan kelompok tani yang terlibat dalam PMC. Topik training yang diberikan adalah:

- Dasar-dasar organisasi
- Administrasi kelompok tani dan keuangan
- Rencana strategis kelompok
- Sistem informasi dan penjaminan mutu
- Akses pasar dan pemasaran



Informasi:

Mrs. Marijn van der Laan (marijn@freshdynamics.biz)

Mr. Novianto (novianto@freshdynamics.biz)