

# Pelibatan Sektor Swasta

“Kami tahu ada potensi pasar yang besar di Madura,”

- Aileen Rose Uy,  
Manajer Supply Chain PT AHSTI



PRISMA mempunyai visi di mana perusahaan swasta menjadi katalisator untuk perubahan berkelanjutan yang berdampak ke pendapatan petani miskin. (PRISMA/Ahmad Turmuzi)

## Mitra Swasta Adalah Penggerak Utama Program Ini

### KENAPA KAMI BERMITRA?

Dalam intervensi pengembangan sistem pasar, program PRISMA selalu mencari mitra yang memiliki potensi untuk memberikan perubahan berkelanjutan yang dapat meningkatkan pendapatan petani.

Meskipun PRISMA memposisikan diri sebagai investor yang mencari peluang untuk menyatukan kepentingan program dan mitra-mitra kami, kami percaya bahwa mitra-mitra kami adalah penggerak utama program ini; mereka akan tetap berada dalam sistem pasar, jauh sesudah program PRISMA berakhir.

Kemitraan bisnis tentunya harus saling menguntungkan. PRISMA harus mencapai dampak sesuai dengan visi program, terutama dalam meningkatkan pendapatan petani kecil di wilayah Indonesia timur. Selain itu, mitra swasta juga harus memperoleh timbal balik yang memuaskan dari investasi mereka dalam inisiatif program, seperti profit tambahan, perluasan pangsa pasar, pengakuan dan sebagainya.

### DENGAN SIAPA KAMI BERMITRA?

PRISMA bermitra dengan para pemegang kepentingan dalam rantai nilai, khususnya pihak swasta, mulai

dari perusahaan multinasional yang besar, pedagang lokal, hingga pengecer barang/jasa pertanian yang berada di daerah. Kami membantu mitra kami untuk menyediakan barang dan jasa kepada petani kecil, melalui pendekatan yang berkelanjutan.

### APA YANG KAMI CARI DARI MITRA KAMI?

Dalam kemitraan, para pemangku kepentingan perlu berbagi sumber daya, risiko dan keuntungan. Kemitraan lebih dari sekedar mencari dana, sehingga diperlukan adanya komitmen pemangku kepentingan yang terlibat dengan visi strategis yang sama. Kami sadar ada berbagai macam perusahaan swasta. Maka pemilihan mitra yang tepat merupakan proses yang terus berjalan dan selektif, karena perusahaan selalu beradaptasi, baik melalui reaksi terhadap perubahan pasar, ataupun pencarian peluang baru. Kami mencari mitra yang memiliki:

- Kepentingan yang sejalan dan tujuan yang sama: untuk menstimulasi pertumbuhan pendapatan petani kecil.
- Motivasi: untuk bekerja sama, dalam mengembangkan model bisnis yang dapat membawa perubahan terhadap kelompok target kami.

- Kapasitas: untuk membuat perubahan dalam kelompok target kami, sehingga dapat meningkatkan pendapatan mereka.
- Komitmen: untuk menginvestasikan waktu dan sumber daya, dalam model bisnis baru.

## PENDEKATAN KE MITRA

Menemukan mitra swasta yang memiliki kesamaan ide dan mendukung strategi pertumbuhan bisnis lokal tidaklah mudah. Meskipun PRISMA dan calon mitra punya keunggulan masing-masing, bukan berarti bahwa kedua belah pihak bisa langsung menemukan kesamaan. Setiap sektor target PRISMA unik, sehingga tidak ada satu 'obat mujarab' yang bisa menyelesaikan semua persoalan penghambat perkembangan.

Memahami motivasi calon mitra bisnis sangat penting dalam pengembangan model bisnis yang menarik. Maka, kami selalu mengupayakan pendekatan yang dinamis dan fleksibel, sesuai dengan kebutuhan mitra.



Kolaborasi ini membawa ide baru guna mengatasi isu budaya dan rintangan lainnya dalam menciptakan perubahan di Madura. (Photos: PRISMA/D. Mahendra)

## STUDI KASUS: JAGUNG DI JAWA TIMUR

PT. Asian Hybrid Seed Technologies Indonesia (AHSTI) memproduksi benih jagung hibrida. Anak perusahaan Indophill Asia Equities, Inc. yang bertempat di Filipina ini dibuka di Indonesia pada tahun 2002 dengan kantor pusat di Jember, Jawa Timur.

Dengan pangsa pasar yang kuat di Pulau Jawa, AHSTI berencana memperluas pasar benih mereka di wilayah lain. Pengembangan pasar di pulau Madura menjadi salah satu prioritas, berdasarkan pertimbangan kedekatan lokasi, populasi dan potensi produksi jagung.

"Kami tahu ada potensi pasar yang besar di Madura," ujar Ibu Aileen Rose Uy, Manajer Supply Chain AHSTI, "tetapi, meyakinkan petani mengenai keuntungan menanam jagung hibrida tidak mudah."

Untuk AHSTI, memastikan pertumbuhan pasar berarti memastikan petani memperoleh keuntungan dari produk mereka. Jadi saat memasuki pasar baru, perlu adanya penanganan isu krusial terkait budaya lokal, pengelolaan lahan, faktor musim dan produktivitas panen. Lalu bagaimana caranya merubah kebiasaan petani yang setia menggunakan varietas benih lokal?

PRISMA melihat adanya potensi untuk meningkatkan produktivitas jagung secara berkelanjutan bagi ribuan petani miskin di daerah tersebut. Sementara, AHSTI memiliki kapasitas untuk memperluas pasar dan meningkatkan keuntungan mereka.

Kolaborasi antara PRISMA dan AHSTI membawa ide baru dalam mengatasi isu budaya dan potensi rintangan lainnya guna menciptakan perubahan di Madura. Contohnya, survei awal yang didukung oleh PRISMA mengindikasikan

bahwa AHSTI sebaiknya mengenalkan benih hibrida yang memenuhi preferensi petani lokal.

Bersama PRISMA, AHSTI mengembangkan model usaha baru yang menghubungkan para pelaku pasar di Madura. Kelompok petani, penyalur benih, pembeli padi-padian dan kelompok masyarakat didukung tenaga ahli penjualan dan pemasaran. Strategi promosi yang terfokus pada demo plot dan pertemuan kelompok tani dibentuk untuk menunjukkan kepada petani bagaimana benih baru dapat meningkatkan hasil panen dan keuntungan mereka.

"Hasil panen musim pertama sangat menjanjikan," ujar Ibu Aileen Rose Uy. " Para petani yang menggunakan benih hibrida menyaksikan langsung peningkatan hasil panen mereka. Dengan bantuan PRISMA dalam membukakan jaringan dengan para pelaku pasar lokal, petani melihat keuntungan nyata menanam benih hibrida. Karena petani dapat lebih mudah mengakses benih yang telah disempurnakan ini, peluang mereka untuk mendapat keuntungan meningkat."

Kesuksesan awal ini mendorong AHSTI untuk memperluas program mereka dengan membangun loyalitas produk diantara konsumen, serta memasuki daerah baru yang memiliki potensi produksi jagung. Rencana sedang dipersiapkan untuk menambah tim dan produk baru. PT. AHSTI yakin bahwa mereka dapat memenangkan hati dan pikiran petani lokal, sambil memperkuat posisi pemain kunci lainnya dalam bisnis ini di Madura.

## PRISMA

Promoting Rural Income through Support for Markets in Agriculture

Telepon +62 31 842 0473  
 Fax +62 31 842 0461  
 Alamat Jl. Margorejo Indah Blok A-535  
 Surabaya 60238, Indonesia  
 E-mail enquiry@aip-prisma.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.