PRISMA Australia-Indonesia Partnership for Promoting Rural Incomes through Support for Markets in Agriculture

Kementerian PPN/ Bappenas

Australian Government

Dampak COVID-19 di Pertanian – Perspektif Toko Tani

Kualitatif studi tentang perubahan perilaku kios selama COVID-19 di empat target provinsi PRISMA

6 Mei 2020

Tentang Survei

Pasien COVID-19 pertama ditemukan pada 2 Maret 2020 di Jakarta dan diikuti dengan sosialisasi intensif oleh pemerintah untuk mengurangi penyebaran pandemi sejak pertengahan Maret 2020.

PRISMA melakukan survei kualitatif melalui telepon pada pertengahan April 2020 kepada petani dan peternak dan diikuti oleh survei toko tani atau kios pertanian pada akhir April 2020.

Survei toko tani dilakukan di empat provinsi lokasi kerja PRISMA (Jawa Tengah, Jawa Timur, NTB, dan NTT) pada 50 kios. Survei ini tidak akan mewakili kondisi kios pertanian secara keseluruhan di Indonesia tetapi dapat menjadi informasi berharga bagi mitra PRISMA untuk memperbaiki strategi mereka selama pandemi.

Desain Riset → **Alat Riset** → **Alokasi Sumber Daya** → **Pelatihan Enumerator** → **Pengumpulan Data** → **Pengolahan Data** → **Analisa Data** → **Pelaporan**

Topik

Informasi Umum & Operasional

Pemahaman kios pertanian tentang COVID-19

Input & Penjualan

Perubahan perputaran bisnis selama pandemi

Informasi & Internet

Perilaku penggunaan internet oleh kios pertanian

Pembiayaan

Akses pembiayaan kios selama pandemi

Informasi Umum dan Operasional

Pemahaman kios pertanian tentang COVID-19

Pemahaman Kios mengenai COVID-19

98% kios mengetahui tentang COVID–19

Sumber utama informasi tentang COVID-19 adalah dari televisi, dan media sosial (kebanyakan Facebook). Sejumlah responden mulai menggunakan Whatsapp untuk mendapatkan dan berbagi informasi tentang COVID-19.

54% responden melakukan beberapa metode pencegahan di toko mereka, sebagian besar dari mereka menyediakan fasilitas mencuci tangan di depan toko. Mereka juga memakai masker dan menyarankan petani untuk memakai masker.

Berdasarkan informasi dari kios di Sumenep, Syngenta mendukung mitra kiosnya dengan menyediakan fasilitas mencuci tangan di kios.

Foto kredit: Corteva Agriscience

Perubahan Operasional Kios terkait COVID-19

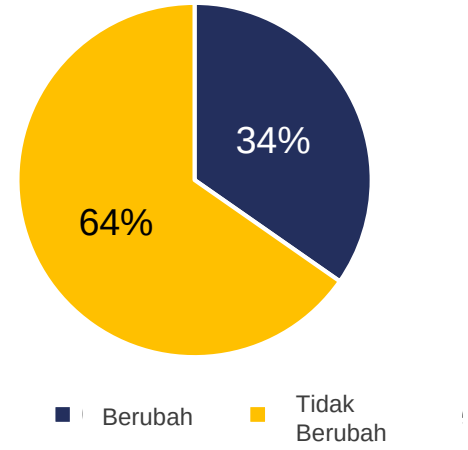
Respon utama kios terhadap COVID-19 adalah **perubahan jam operasional**

- Hanya 34% kios yang mengganti jam operasionalnya karena rekomendasi dari pemerintah daerah tutup lebih awal.
- Hanya 4% mengurangi jumlah karyawan di toko karena penurunan pendapatan tetapi sebagian besar responden mengelola kios oleh keluarga mereka sendiri.

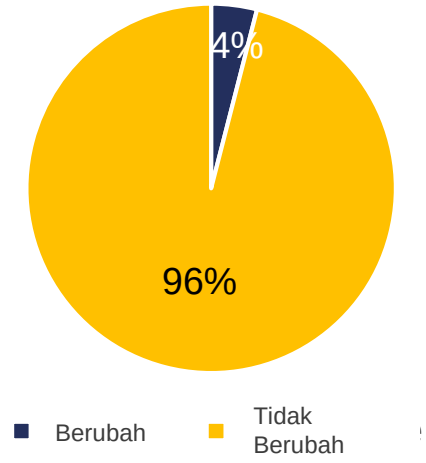
> *Buka di jam 9 biasanya jam 8 dan ditutup lebih cepat di jam 6, karena jumlah pembeli juga turun drastis.*
>
> Manggarai, NTT

> *Kios tutup lebih awal yang biasanya buka pada jam 12 siang sekarang hanya sampai jam 9 pagi, karena kurangnya pembeli selama pandemi corona.*
>
> Lamongan, Jawa Timur

Perubahan jam operasional



Perubahan pekerja kios



Perubahan Pendapatan Kios karena COVID-19

Penurunan utama terjadi di pendapatan kios

- Rata-rata, pendapatan kios turun 40% karena dua alasan:
  - COVID-19 (jumlah pembeli terbatas) dan
  - Petani masih dalam proses panen

- Kios yang menjual pakan ternak unggas mengalami kerugian besar karena sektor unggas menurun secara signifikan karena permintaan yang lebih rendah dari industri pariwisata (hotel, restoran, dan acara).

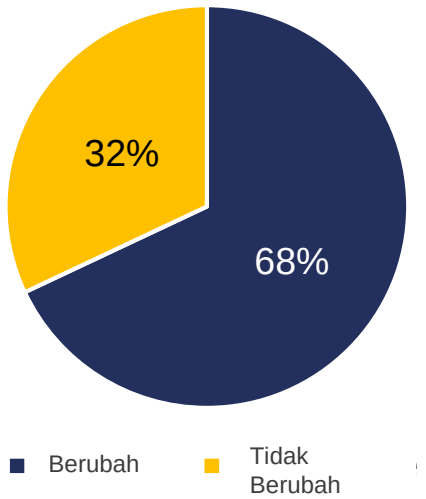
- Kios mulai mengurangi pembelian produk input pertanian, seperti: benih, perlindungan tanaman, pupuk, dan alat pertanian dari pemasok.

> *Dalam kondisi normal saya bisa menjual 5.000-6.000 DOC (day old chick) per bulan. Sekarang, saya hanya bisa menjual 1.000 DOC per bulan.*
>
> Manggarai, NTT

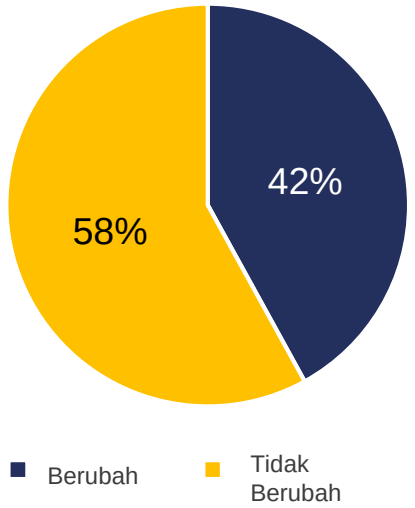
> *Mengurangi pembelian Alsintan (alat semprot). Ketersediaan pemasok juga terbatas.*
>
> Sumenep, Jawa Timur

> *Mengurangi pembelian benih padi dari 1 ton menjadi 0,4 ton.*
>
> Lamongan, Jawa Timur

Perubahan pendapatan



Perubahan pengeluaran

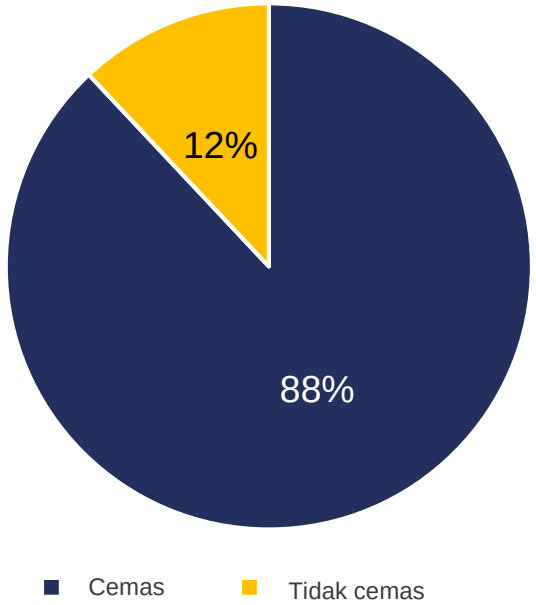


Persepsi Kios terhadap Kondisi Pandemi COVID-19

Ketidakpastian di pasar menjadi perhatian utama kios

- Mayoritas kios khawatir tentang situasi saat ini dengan kekhawatiran terbesar pada pergantian kios karena penurunan kapasitas pembelian petani.
- Berdasarkan musim tanam, musim yang akan datang adalah Musim Kemarau 1 dan biasanya pendapatan kios mulai menurun pada musim ini. Karena pandemi COVID-19, akan ada tekanan ekstra atau pengurangan pendapatan kios.

Persepsi terhadap kondisi saat ini



> *Kekhawatiran karena ketersediaan dan kontinuitas produk (sejak pabrik berhenti berproduksi), layanan pengiriman terbatas, dan durasi pengiriman lama.*
>
> Manggarai, NTT

> *Saat ini, petani fokus pada penanaman tembakau. Biasanya, dalam situasi ini penjualan kios akan menurun. Saya khawatir pandemi ini akan menurunkan penjualan kios.*
>
> Temanggung, Jawa Tengah

Input & Penjualan

Perubahan dalam hal input dan penjualan selama pandemi COVID-19

Masalah dalam Pembelian dan Penjualan Produk karena COVID-19

Lebih dari 50% kios **mengalami kesulitan** dalam pembelian dan penjualan

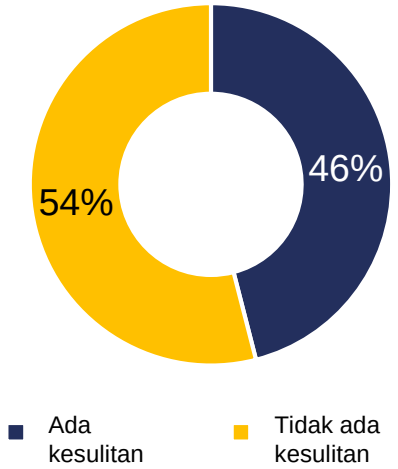
- Beberapa kasus terjadi ditingkat kios, seperti: terbatasnya jumlah pupuk bersubsidi, ekspedisi mulai mengalami keterlambatan (terutama untuk transaksi antar pulau) dan mengakibatkan terhambatnya penerimaan produk. Disisi lain, menyerahkan beberapa pemasok juga menetapkan batas jumlah pesanan dan mereka juga tidak lagi mengunjungi kios.

- Petani tidak lagi mampu membeli produk input pertanian karena kenaikan harga. Kondisi ini semakin parah karena perubahan iklim dan Ramadhan.

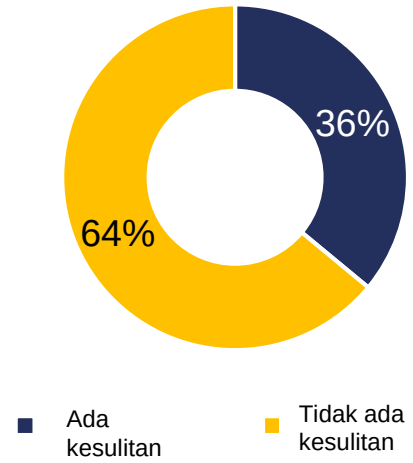
> *China dan Jepang tidak lagi memasok SWAN (alat semprot) ke Indonesia. Pengiriman produk terakhir hanya tersedia di Jakarta dan Madiun.*
>
> Sumenep, Jawa Timur

> *Agen biasanya mengirimkan produk kepada kami. Saat ini, agen tidak lagi menyediakan layanan pengiriman ini.*
>
> Blora, Jawa Tengah

Kesulitan membeli produk



Kesulitan menjual produk



Perubahan di Pembelian Produk karena COVID-19

Terjadi kenaikan harga dari supplier antara **10% - 30%**

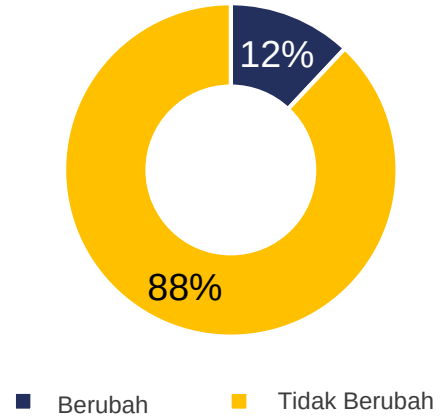
- Beberapa pemasok mengizinkan penggunaan skema pembayaran nanti, tetapi beberapa pemasok berubah dari pembayaran kredit menjadi uang tunai.

- Produk yang mengalami perubahan harga adalah:
  - produk pestisida dan herbisida (sebagian besar produk yang mengalami perubahan harga: Bupati, Starban, Sponcan, Sampaikan, Gramoxon, Drusban, Herbisida DGW)
  - Alat semprot mulai mengalami kenaikan harga
  - Harga biji jagung juga mulai naik

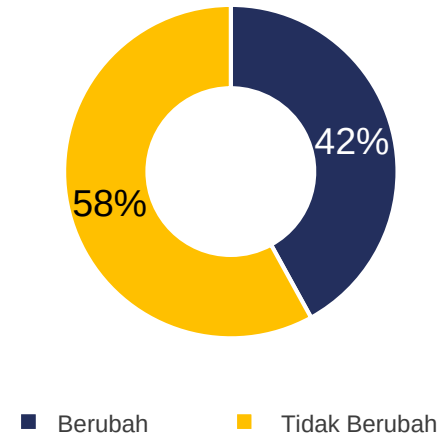
> *Sebelum pandemi COVID-19, pemasok mengizinkan kami membayar dalam skema kredit. Sekarang, mereka hanya menerima pembayaran tunai.*
>
> Pati, Jawa Tengah

> *Pupuk non-subsidi, Starban (pestisida) dan benih padi dijual dengan harga masing-masing Rp 158.000, Rp 73.000, Rp 78.000, sementara sekarang Rp 165.000, Rp 81.000, Rp 85.000 berturut-turut.*
>
> Grobogan, Jawa Tengah

Perubahan metode pembayaran



Perubahan harga



Perubahan Perilaku Pembelian Petani karena COVID-19

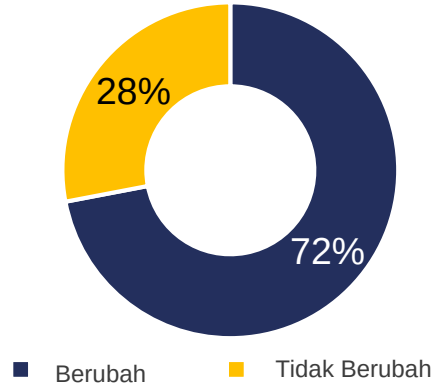
Penurunan penjualan produk pertanian antara **20% - 40%**

- Penurunan penjualan sebagian besar terjadi pada produk pestisida dan herbisida.
- Beberapa kios melihat bahwa petani tidak mengunjungi kios seperti kondisi normal karena pandemi COVID-19 yang membuat petani membatasi pergerakan mereka. Disisi lain, beberapa petani juga masih fokus untuk memanen tanaman mereka, sehingga mereka belum mengunjungi kios.

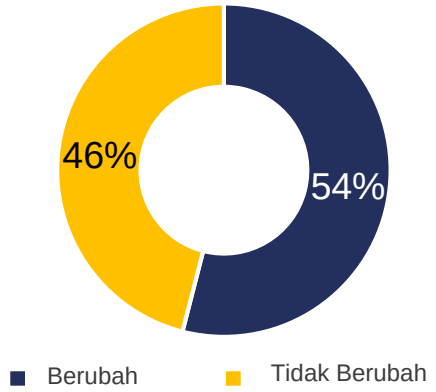
> *Penjualan pestisida, pupuk, dan benih menurun.*
>
> Lombok Timur, NTB

> *Antusiasme petani menurun karena jatuhnya harga komoditas. Petani memutuskan untuk mengusir hama secara manual dan menggunakan pupuk kandang.*
>
> Pati, Jawa Tengah

Perubahan volume pembelian petani



Perubahan frekuensi kunjungan petani



Respon Kios terhadap Kondisi COVID-19

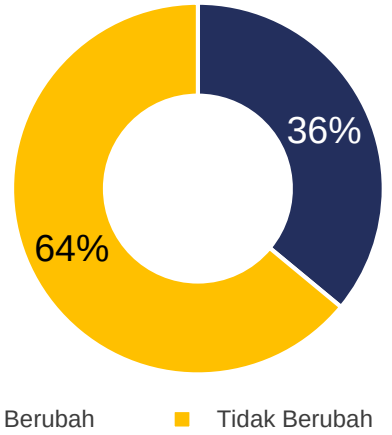
COVID-19 mendorong kios **untuk mengaplikasikan strategi bisnis baru**

- 36% responden mengatakan bahwa mereka akan mengurangi stok benih dan produk kimia mereka.
- 16% responden mulai menerapkan strategi baru, seperti: memberikan diskon dan hadiah untuk petani, mempromosikan produk melalui Facebook, dan menyediakan layanan pengiriman untuk pelanggan.

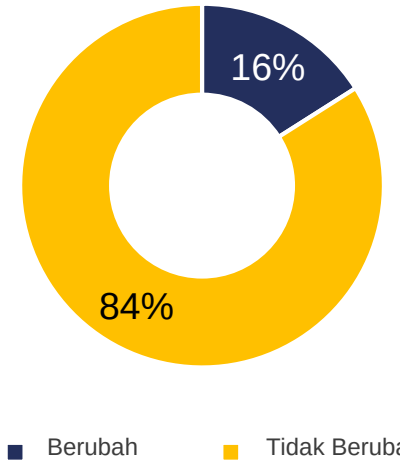
> *Pelanggan dapat memesan melalui telepon atau Whatsapp dan kios akan mengirimkan pesanan selama waktu luang.*
>
> Blora, Jawa Tengah

> *Mengembangkan paket produk untuk pelanggan. Jadi, jika pelanggan melakukan pembelian dalam jumlah tertentu, mereka dapat menarik lucky dip dengan makanan pokok dan alat pertanian sebagai hadiah.*
>
> Lamongan, Jawa Timur

Rencana mengurangi stok



Implementasi strategi baru



Perubahan Supplier Kios karena COVID-19

Beberapa produk (penyemprot, benih dan pestisida) tidak tersedia di pasaran karena COVID-19

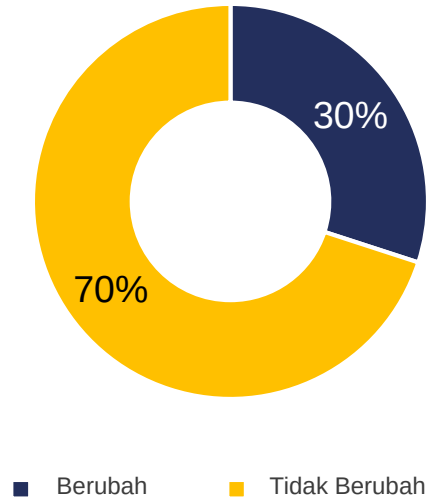
- Ada beberapa tantangan untuk membeli beberapa input pertanian karena:
  - Tidak ada pasokan dari Cina dan Jepang untuk penyemprot
  - Beberapa petani yang memilih merek benih padi tidak tersedia di pasar karena PSBB di Jawa Barat dan Jawa Tengah.
  - Keterlambatan pasokan dari distributor atau R1 karena terbatasnya akses transportasi

- 30% responden mengatakan bahwa tenaga penjualan dari perusahaan mengubah frekuensi mereka mengunjungi kios. Beberapa dari mereka masih mengelola kontak melalui panggilan telepon atau Whatsapp.

> *Tenaga penjual biasanya mengunjungi kios dua kali sebulan. Tapi, sudah lama sejak kunjungan terakhir.*
>
> Pati, Jawa Tengah

> *Tenaga penjualan dari perusahaan benih jagung dan dari PT. Petrokayaku belum mengunjungi kios bulan ini. Mereka biasanya datang sebulan sekali. Namun, penjual dari Buanasit dan Panamas masih mengunjungi kios seperti biasa.*
>
> Sumenep, Jawa Timur

Perubahan komunikasi dengan sales perusahaan



Informasi & Internet

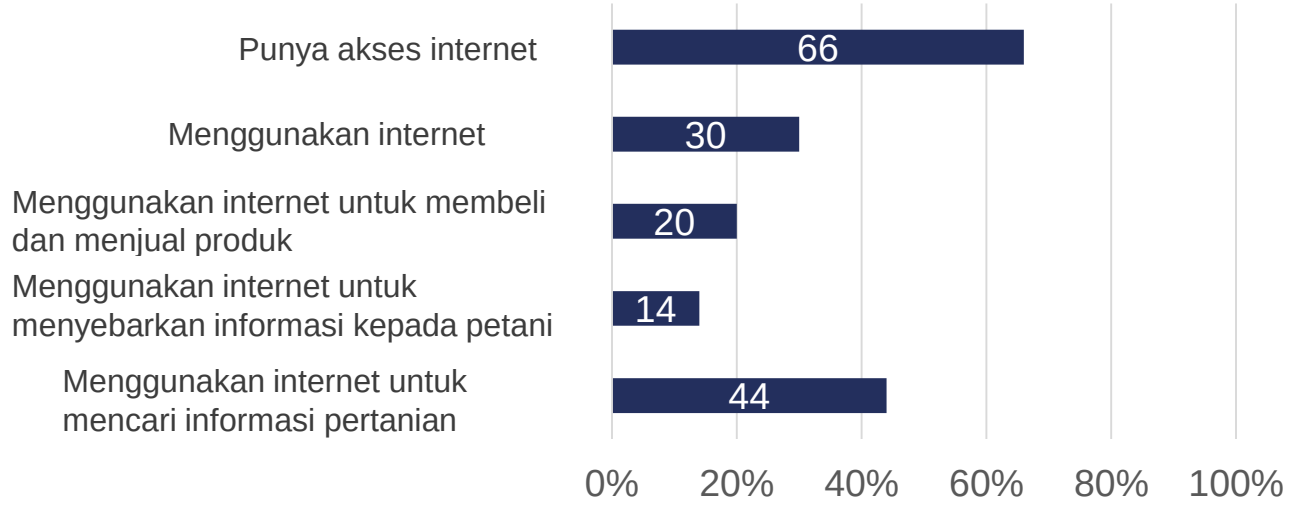
Perubahan perilaku kios dalam menggunakan internet dan mengakses informasi

Penggunaan Internet Kios

Sebagian besar kios **aktif menggunakan internet**

- Beberapa masalah terkait penggunaan internet adalah: koneksi yang buruk dan tingginya biaya kredit internet.
- Sebagian besar sumber yang digunakan untuk mencari informasi tentang pertanian adalah Google, Facebook, dan Youtube.

> *Gunakan untuk Facebook atau Youtube. Terkadang juga menggunakannya untuk mencari informasi di media online atau mencari produk pertanian.*
>
> Blora, Jawa Tengah



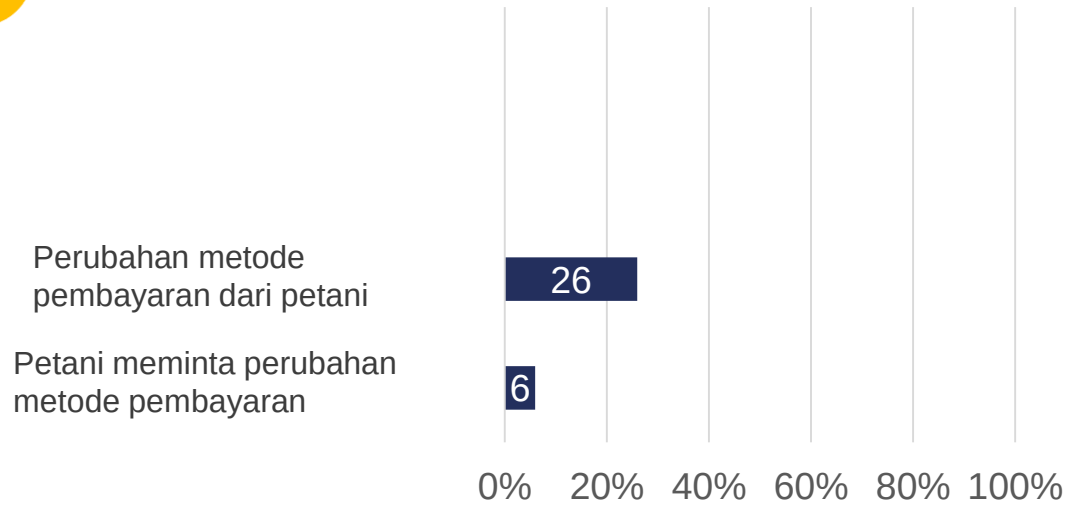
Pembiayaan

Perubahan akses pembiayaan kios saat COVID-19

Perubahan Metode Pembayaran Petani ke Kios karena COVID-19

Tidak ada perubahan metode pembayaran dari petani ke kios

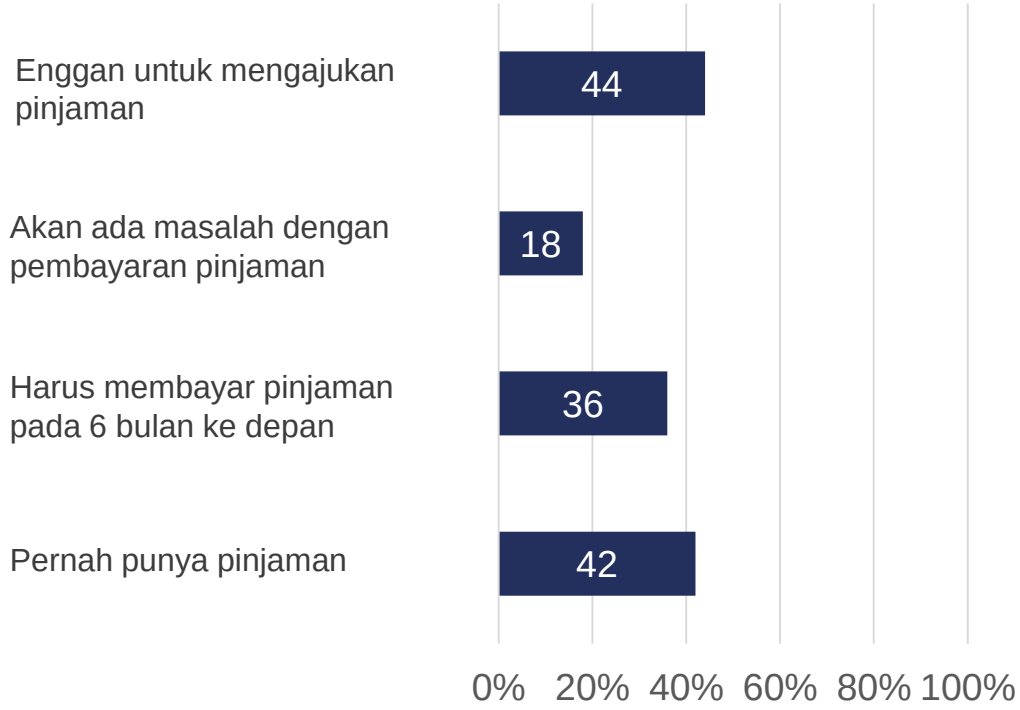
- Hanya 6% responden mengatakan bahwa mereka mengubah metode pembayaran.
- Sekitar 26% responden mengatakan bahwa ada peningkatan permintaan pinjaman dari petani. Sebagian besar petani ingin membayar produk setelah panen, tetapi kios belum mengubah metode pembayaran.



Perspektif Kios terhadap Pinjaman

Setengah dari kios yang disurvei memiliki **masalah dengan pinjaman**

- 36% responden masih memiliki pembayaran bulanan ke lembaga keuangan dan mereka belum mendapatkan perubahan dalam pembayaran.
- Setengah dari responden yang masih memiliki kredit dan khawatir tentang pembayaran dalam 6 bulan ke depan.
- Karena ketidakpastian selama pandemi, 44% responden mengatakan mereka takut untuk mengajukan pinjaman baru dan menunggu pandemi berakhir.



Kesimpulan

- Sebagian besar kios sadar akan COVID-19 dan mendukung instruksi pemerintah untuk mendidik pembeli mereka untuk mengurangi infeksi. Perusahaan input (Syngenta) mendukung kios untuk mengedukasi para petani dengan menyediakan fasilitas mencuci tangan.
- Tantangan utama bagi kios selama pandemi COVID-19 adalah:
  - Berkurangnya jumlah pembeli (petani)
  - Pengurangan penghasilan
  - Keterlambatan pasokan dari produsen / distributor
  - Di beberapa lokasi, pemasok mengubah metode pembayaran dari kredit ke pembayaran tunai
- Beberapa kios akan menerapkan strategi baru yaitu:
  - Pengurangan biaya dengan memotong sejumlah benih, pakan dan pestisida.
  - Meningkatkan penjualan melalui:
    - Promosi dengan memberikan diskon
    - Program hadiah untuk petani
    - Mempromosikan produk melalui internet
    - Menyediakan layanan pengiriman untuk pelanggan

PRISMA Australia-Indonesia Partnership for Promoting Rural Incomes through Support for Markets in Agriculture

Kementerian PPN/ Bappenas

Australian Government

Terima Kasih!

Devi, Henny, Imam, Renata, Ica, Yuni, Danang

Pandangan, temuan, interpretasi, dan kesimpulan dalam publikasi ini tidak mencerminkan pandangan dari Pemerintah Australia dan Pemerintah Indonesia