

Seri Pembelajaran PRISMA

Agustus 2023

Pelajaran yang kami petik selama bekerja di sektor Jagung Madura



 Jangka waktu	: 2014 hingga saat ini	 % NAIC	: 401%
 Lokasi	: Jawa Timur (Madura)	 Investasi bersama	: Rp. 3.021.403.700
 Total penjangkauan	: 126.472	 Investasi petani/peternak	: Rp. 93.276.699.071
 Total Perubahan Pendapatan Bersih yang Dapat Diatribusikan (NAIC)	: Rp. 398.779.534.630	 Jumlah mitra	: 5

Seri pembelajaran ini membahas tentang sektor jagung Madura, dimana PRISMA berperan penting dalam mengembangkan pasar jagung hibrida komersial terlepas dari distorsi pasar yang disebabkan oleh subsidi input.

Mengapa memilih Jagung Madura?

PRISMA memilih sektor jagung karena sektor ini merupakan salah satu tanaman pangan utama di Indonesia. Setiap tahun, hampir 20 juta metrik ton (MT) jagung ditanam di tiga hingga empat juta hektar (ha) lahan pertanian. Permintaan jagung Indonesia jauh melebihi pasokan domestik. Permintaan ini utamanya didorong oleh pasar pakan ternak yang menyerap sekitar 70 persen produksi jagung.

Kontribusi produksi jagung terbesar di Indonesia berasal dari Provinsi Jawa Timur. Pemerintah telah menyatakan Madura, khususnya Kabupaten Sumenep, sebagai salah satu pusat penghasil jagung di Indonesia. Di Madura,

terdapat lebih dari 370.000 petani jagung skala kecil yang mencakup sekitar 22 persen wilayah budi daya jagung di Jawa Timur. Madura merupakan pulau yang dekat dengan pusat permintaan jagung di Jawa Timur.

Madura juga dekat dengan pasar utama perusahaan input pertanian. Sementara pulau ini memiliki potensi untuk perluasan pasar, jagung telah lama menjadi tanaman subsisten dengan produktivitas rata-rata 1,3 MT/ha ketika PRISMA dimulai pada tahun 2014. Pemanfaatan jagung hibrida dan praktik pertanian yang baik (GAP) berpotensi meningkatkan produktivitas hingga 6 MT/ha.

Kendala-kendala dalam fungsi pasar

Petani jagung di Madura kekurangan akses terhadap benih hibrida komersial. Selain itu, petani skala kecil kurang memiliki pengetahuan tentang GAP dalam budi daya benih hibrida. Meskipun pemerintah daerah telah mempromosikan benih hibrida melalui program subsidi, tingkat adopsi oleh petani masih terbatas karena rendahnya kesesuaian varietas benih dan, dalam beberapa kasus, rendahnya kualitas benih bersubsidi.

Buruknya kesesuaian atau kualitas benih disebabkan oleh pemerintah yang membeli benih jagung dengan harga yang telah ditentukan melalui kontraktor, yang berarti tidak ada dorongan untuk membuktikan kesesuaian benih melalui demplot atau menjual benih berkualitas tinggi kepada pemerintah. Tidak adanya layanan penyuluhan dan keterlambatan distribusi telah memperburuk hal ini. Selain itu, perencanaan subsidi dinilai belum ideal, sehingga sering kali terjadi tumpang tindih antara penerima subsidi dan pengguna benih komersial. Hal ini menurunkan minat perusahaan benih untuk berekspansi ke Madura.

Kendala-kendala ini menciptakan peluang bagi PRISMA untuk terlibat dalam fungsi-fungsi pasar yang kurang optimal, yaitu:



PROMOSI BENIH HIBRIDA

Meningkatkan akses terhadap benih yang sesuai dan penerapan GAP yang tepat



KETERLIBATAN KEBIJAKAN

Memperbaiki perencanaan program pemerintah dan pelaksanaan program subsidi benih



Sejarah keterlibatan PRISMA di sektor jagung Madura

1

Intervensi Fase 1

2014

PRISMA mulai terlibat di sektor jagung Madura sejak awal dibentuk pada tahun 2014. Untuk meningkatkan produktivitas jagung di Madura, PRISMA perlu meyakinkan perusahaan benih bahwa Madura memiliki potensi pasar yang bagus dan mereka harus mengedepankan GAP saat menjual benih. Ketika pasar benih di Jawa Timur mendekati titik jenuh, beberapa perusahaan benih berupaya melakukan ekspansi ke wilayah baru. Sebelumnya, perusahaan benih skala besar pernah mencoba memasuki pasar Madura tetapi tidak cukup berhasil. Meskipun PRISMA telah mendatangi perusahaan-perusahaan besar tersebut untuk membahas potensi kerja sama, hanya satu dari sekian banyak perusahaan kecil yang pada awalnya tertarik untuk melanjutkan percontohan ini. Sebelum bermitra dengan PRISMA pada bulan Oktober 2014, perusahaan benih tersebut utamanya memasok benih hibrida untuk proyek-proyek pemerintah di seluruh Indonesia dan merasakan urgensi untuk memperluas operasi pasar bebasnya.

Intervensi percontohan dengan mitra pertama PRISMA dimulai pada tahun 2014. PRISMA mendukung perusahaan tersebut dengan riset pemasaran, pengembangan kapasitas, dan strategi pemasaran. Sambil mendukung perusahaan yang lebih kecil, PRISMA terus mendekati perusahaan-perusahaan tier 1 dan menjajaki peluang kemitraan dengan salah satu dari perusahaan tersebut. Sebuah perusahaan tier 1 telah menugaskan staf pemasaran di Madura dan berencana menghentikan operasinya karena tidak membuahkan hasil yang baik. Namun, atas dorongan dari PRISMA, ketiga perusahaan tier 1 tersebut sepakat untuk memantau kegiatan percontohan PRISMA di Madura sebelum menyetujui kemitraan.

2016

Pada awal tahun 2016, PRISMA membagikan keberhasilan kegiatan percontohannya dengan perusahaan-perusahaan-perusahaan tier 1. Meskipun perusahaan-perusahaan tersebut tertarik untuk masuk kembali ke Madura, mereka khawatir bahwa tingginya tumpang tindih antara penerima benih gratis dari pemerintah dan konsumen pasar bebas akan mengganggu pertumbuhan pasar benih komersial. Oleh karena itu, PRISMA perlu meyakinkan pemerintah daerah untuk memperbaiki sistem subsidi benihnya.

Pada bulan April 2016, PRISMA membangun kolaborasi pemerintah-swasta (PPC) dengan pemerintah Kabupaten Sumenep dan produsen benih utama untuk memetakan dan mengoordinasikan distribusi benih hibrida. Dengan mendorong pemerintah untuk mendistribusikan benih jagung gratis di wilayah yang tidak terdapat pasokan komersial, hal ini dapat meminimalkan tumpang tindih antara program benih gratis dan wilayah yang pasar komersialnya berjalan dengan baik. Nota kesepahaman (MOU) untuk PPC mencakup perencanaan subsidi dan penyediaan informasi tentang GAP melalui penyuluhan swasta dan publik, serta komponen tambahan terkait akses terhadap pembiayaan dan penjualan hasil produksi.

Pada paruh kedua tahun 2016, setelah melihat hasil percontohan PRISMA dan PPC, tiga produsen benih jagung tier 1 bermitra dengan PRISMA untuk mempromosikan benih hibrida dan menyebarkan informasi tentang GAP. Dukungan PRISMA mencakup pelaksanaan studi mengenai peluang pasar, strategi pemasaran, dan perilaku/preferensi petani; pengenalan pemasaran yang inklusif bagi perempuan/agen penjualan perempuan; pengembangan kurikulum untuk GAP; dan bahkan identifikasi petani dan pemengaruh pada berbagai kegiatan di lapangan. Wawasan dari studi digunakan untuk memberikan masukan kepada perusahaan benih mengenai strategi pertumbuhan dan untuk mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif dengan mempertimbangkan dimensi sosial dan budaya yang unik dalam konteks bekerja di Pulau Madura.

2 Intervensi Fase 2

2019

Fase 2 PRISMA dimulai pada tahun 2019. Pada fase ini, PRISMA masih bermitra dengan dua perusahaan mitra tier 1. Intervensi Fase 2 difokuskan untuk mengajak mitra agar terus berinvestasi dan memperluas pasar mereka di tiga dari empat kabupaten di Madura: Sumenep, Pamekasan, dan Sampang. Upaya yang dilakukan mencakup:

- menunjukkan kepada mitra peluang pasar untuk memperluas bisnis mereka ke wilayah geografis baru di Pulau Madura;
- memberikan wawasan tentang situasi pasar dan cara menargetkan pelanggan yang tepat di Madura; dan
- mendesain ulang strategi pemasaran dan promosi agar lebih efektif.

Kegiatan kemitraan berakhir pada awal tahun 2020 karena mitra tier 1 telah mampu melanjutkan model bisnis secara mandiri. Sementara itu, PRISMA terus memantau pertumbuhan pasar benih hibrida di Madura.

Tabel 1: Sejarah intervensi di sektor jagung Madura oleh PRISMA

Jenis mitra	Perusahaan benih (menengah)	Sektor publik	Perusahaan benih (besar)	Perusahaan benih (besar)	Perusahaan benih (besar)
Lokasi	Fase 1: <ul style="list-style-type: none"> • Sumenep • Pamekasan 	Fase 1: <ul style="list-style-type: none"> • Sumenep 	Fase 1: <ul style="list-style-type: none"> • Sumenep • Pamekasan Fase 2: <ul style="list-style-type: none"> • Sumenep • Pamekasan 	Fase 1: <ul style="list-style-type: none"> • Sumenep • Pamekasan Fase 2: <ul style="list-style-type: none"> • Sumenep • Pamekasan • Sampang 	Fase 1: <ul style="list-style-type: none"> • Sumenep • Pamekasan
Tahun	Fase 1: Okt 2014 - Jul 2017	Fase 1: Apr 2016 - Okt 2018	Fase 1: Sep 2016 - Jul 2018 Fase 2: Jul 2019 - Des 2020	Fase 1: Okt 2016 - Okt 2018 Fase 2: Mar 2019 - Mar 2021	Fase 1: Des 2016 - Okt 2018
Fungsi	<ul style="list-style-type: none"> • Input (benih hibrida) • GAP 	<ul style="list-style-type: none"> • Input (benih hibrida) • GAP • Penjualan hasil produksi • Finansial 	<ul style="list-style-type: none"> • Input (benih hibrida) • GAP 	<ul style="list-style-type: none"> • Input (benih hibrida) • GAP 	<ul style="list-style-type: none"> • Input (benih hibrida) • GAP • Penjualan hasil produksi



Upaya apa yang berhasil dan tidak?

Model bisnis yang digunakan mencakup *crowding-in*



Melampaui pasar subsidi

Sebelum PRISMA, hanya terdapat dua perusahaan benih yang aktif di Madura, dan kedua perusahaan tersebut utamanya menyediakan program benih gratis kepada pemerintah. Kemitraan PRISMA berperan penting dalam membangun pasar komersial benih jagung hibrida di Madura dengan penjualan mulai dari 5,9 MT pada tahun 2014 hingga hampir 200 MT pada tahun 2021.



Meningkatkan skala melalui *crowding-in*

Saat ini, terdapat delapan perusahaan benih yang menjual benih hibrida unggul ke pasar komersial, dengan tiga di antaranya memasuki pasar tersebut secara mandiri melalui keberhasilan kemitraan yang didukung PRISMA. Pada akhir tahun 2021, produktivitas petani meningkat dari rata-rata 1,3 MT/ha menjadi 4,8 MT/ha di kalangan pengguna benih hibrida. Selain itu, sekitar 126 ribu rumah tangga petani rakyat menggunakan benih hibrida dan mencapai peningkatan pendapatan rumah tangga sebesar 401%.

Sekitar 30% petani yang menggunakan benih hibrida dari program subsidi pemerintah mengindikasikan bahwa mereka berencana membeli benih hibrida dari pasar komersial pada musim berikutnya. Sebagian besar petani tersebut kini melihat budi daya jagung sebagai peluang bisnis dan bukan sekadar sumber pangan bagi rumah tangga mereka.



Inovasi yang berkelanjutan memungkinkan model bisnis yang digunakan berkembang



Mendiagnosis sistem merupakan langkah penting

Berikut merupakan sejumlah faktor yang mendukung keberhasilan keterlibatan PRISMA di sektor jagung Madura:

- Kendala utama yang terdiagnosis dengan baik;
- Kemampuan untuk mengidentifikasi dan menarik perusahaan benih yang progresif, khususnya yang dapat meningkatkan skala; dan
- Jaringan yang kuat dengan pemerintah daerah dan masyarakat setempat, serta staf dan manajer lapangan organisasi mitra.

Diagnosis PRISMA untuk memahami perilaku dan penolakan petani terhadap perubahan membantu perusahaan percontohnya dalam mengakses informasi terkait petani.

Proyek percontohan ini menghasilkan penjualan benih hibrida komersial sebesar 6 MT pada tahun pertama. Hasil awal ini memberikan kabar gembira sehingga dimanfaatkan oleh PRISMA untuk menarik produsen benih jagung yang lebih besar. Kolaborasi pemerintah-swasta serta pengalaman PRISMA dalam memperkenalkan inovasi pemasaran dinilai efektif dalam konteks Madura dan penting dalam melibatkan produsen benih lain.



Mendobrak stereotip – demplot kecil lebih efektif dibandingkan dengan demplot tbesar

Model dan aktivitas pemasaran yang inovatif telah meningkatkan pembelian benih hibrida dari pasar komersial dan penerapan GAP oleh petani. Hal ini juga menghentikan praktik umum yang dilakukan perusahaan benih dan penyuluhan pemerintah untuk membangun demplot besar berukuran minimal 1–2 ha yang harus dikelola oleh ahli agronomi. Sebaliknya, demplot kecil diperkenalkan dengan lahan berkisar antara 0,2 ha hingga 50 m², mendekati luas lahan pertanian di Madura. Petani kunci dapat mengelola lahan kecil di bawah pengawasan ahli agronomi dan penyuluh, sehingga memberikan pengaruh yang lebih besar di antara kelompok petani.

Penggunaan demplot yang lebih kecil di sepanjang jalan utama meningkatkan visibilitas manfaat menanam jagung hibrida. Demplot tersebut juga memberikan pengalaman langsung kepada para petani yang dapat digunakan untuk meyakinkan petani-petani lain. PRISMA memperkenalkan kompetisi demplot dan unit *mobile selling* ke Madura, serta memanfaatkan pengaruh lembaga sosial dan pemimpin setempat, misalnya dengan menyelenggarakan pertemuan petani dengan imam masjid.

Terobosan lain yang dilakukan PRISMA adalah survei kios yang menunjukkan bahwa gerai ritel yang menjual jagung hibrida lebih banyak daripada yang diketahui oleh mitra. Selain itu, penjualan benih hibrida ternyata lebih tinggi daripada yang dicatat perusahaan. Hal ini disebabkan karena kios-kios sering membeli benih melalui distributor dari Jawa Timur. Jika dibandingkan dengan data mitra, survei kios ini memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai ukuran dan potensi pasar yang ada.



Tidak ada seorang pun yang tertinggal – melibatkan agen penjualan perempuan untuk menjangkau petani perempuan

Inovasi pemasaran mencakup keberhasilan percontohan dalam melibatkan agen perempuan sebagai model penjualan. Model ini melibatkan perempuan untuk mempromosikan praktik budi daya jagung yang baik serta meningkatkan kesadaran perempuan dan loyalitas merek terhadap produk benih hibrida perusahaan tertentu. Hal ini sangat penting bagi petani perempuan atau kelompok petani perempuan yang lebih memilih ahli agronomi perempuan untuk diajak berdiskusi dan berbagi informasi. Meskipun strategi pemasaran yang inklusif bagi perempuan belum mencapai skala besar, mitra terkait telah memperluas pendekatannya ke Jawa Tengah dan NTT. Meskipun demikian, pengumpulan data pendukung, termasuk bagaimana aktivitas diterjemahkan ke dalam penjualan aktual, perlu dilakukan untuk menunjukkan kasus bisnis yang nyata bagi perusahaan lain. Namun, model ini telah digunakan oleh beberapa kemitraan PRISMA di sektor lain.



PPC memiliki beberapa kekurangan

PPC mengurangi tumpang tindih di Sumenep antara wilayah distribusi benih bersubsidi dan wilayah pemasaran benih hibrida komersial dari 90 persen pada tahun 2016 menjadi 40 persen pada tahun 2017. Pada tahun 2019, ketika subsidi benih gratis dari pemerintah ke Sumenep meningkat enam kali lipat, tumpang tindih hanya meningkat sedikit menjadi 53 persen. Terlepas dari alokasi program benih pemerintah yang lebih tepat sasaran, penyediaan GAP yang lebih baik, dan replikasi model di kabupaten tetangga, yaitu Pamekasan, PPC memiliki sejumlah kekurangan dan tidak seefektif yang diharapkan PRISMA.



Subsidi sebagai stimulus untuk perubahan perilaku

PRISMA berencana menggunakan subsidi pemerintah sebagai stimulus untuk memperkenalkan manfaat benih hibrida kepada para petani. Konsepnya adalah subsidi akan dibuat terikat waktu, sehingga pemerintah dapat mengalihkan fokusnya ke area sasaran baru setelah petani mendapatkan paparan awal tentang manfaat dan GAP seputar benih jagung hibrida. Hal ini akan memudahkan sektor swasta untuk mengembangkan pasar benih hibrida komersial, dan harapannya adalah subsidi benih pemerintah kabupaten secara keseluruhan akan berkurang secara bertahap. Namun, karena konsep ini masih baru bagi pemerintah, MOU awal hanya menetapkan bahwa 30 persen dari penerima subsidi pemerintah adalah petani yang belum pernah menggunakan jagung hibrida. Pada saat yang sama, jumlah distribusi benih gratis telah meningkat pada tahun-tahun tertentu, yang mendorong keberlanjutan penyediaan subsidi benih di beberapa wilayah pasar bebas.



Subsidi sebagai alat politik

Bagi para wakil rakyat yang terpilih, mungkin terdapat tekanan politik untuk memberi manfaat kepada lebih banyak konstituen. Hal ini secara tidak langsung dapat berdampak pada pasar benih komersial. Bantuan dari pemerintah juga dapat menjadi tidak selaras karena para pejabat memiliki target yang didasarkan pada area produksi dan produktivitas. Mengingat anggaran pemerintah yang terbatas, para pejabat sering kali membeli benih hibrida berkualitas rendah untuk mencapai luas lahan yang ditargetkan.

Pada saat yang sama, petani yang sudah berpengalaman ditargetkan untuk menggunakan benih hibrida agar dapat mempermudah pencapaian target produktivitas. Bagi perusahaan kecil, kesepakatan untuk penyediaan GAP di bawah MOU memberikan tantangan tersendiri karena mereka memiliki staf lapangan yang terbatas dan pemerintah tidak menyediakan dana tambahan untuk menanamkan informasi tentang GAP.



PPC sebagai penunjang semua kegiatan perdagangan

Kelemahan lain dari PPC di Sumenep adalah masuknya komponen-komponen asing sehubungan dengan penjualan hasil produksi dan akses ke pembiayaan. Pemerintah Kabupaten Sumenep telah menguji coba model bisnis jagung dengan sistem loop tertutup (closed loop) bersama perusahaan benih hibrida dan bank. Namun, uji coba ini dihentikan karena adanya ketidaksepakatan harga antara perusahaan benih hibrida dan petani jagung. Pada saat yang sama, tanpa persiapan yang memadai, bank terkait kekurangan kapasitas untuk mengelola rekening tambahan yang begitu banyak, dan pinjaman sebagian besar didistribusikan menjelang akhir musim jagung. Selain itu, para petani yang terbiasa menerima bantuan dari pemerintah menganggap pinjaman ini sebagai hibah, sehingga banyak dari mereka yang tidak membayar kembali.



Pelajaran-pelajaran penting

Berikut ini adalah pelajaran-pelajaran penting yang diperoleh PRISMA melalui keterlibatannya di sektor jagung Madura:



Penyerapan inovasi oleh sektor publik yang lebih efektif dan lebih luas membutuhkan keterlibatan tingkat nasional.

Bekerja di tingkat kabupaten memiliki keterbatasan dalam hal meningkatkan skala dan memastikan bahwa insentif sektor publik diselaraskan dengan baik di tingkat kabupaten, provinsi, dan nasional. Penyelarasan diperlukan dalam hal komitmen, anggaran subsidi, dan target di semua tingkatan. Tanpa adanya keselarasan, perencanaan di tingkat kabupaten mengenai alokasi subsidi berkemungkinan besar tidak sesuai harapan jika kabupaten tersebut menerima kucuran dana subsidi dalam jumlah besar dari pemerintah dengan tingkat yang lebih tinggi. Selain itu, tanpa dorongan dan dukungan yang kuat dari pemerintah pusat, inovasi yang diuji coba di tingkat kabupaten tidak akan serta merta dapat ditiru dan dikembangkan oleh kabupaten atau provinsi lain.

Program MSD dengan jangka waktu yang terbatas perlu secara berkala menilai kelayakan untuk mengubah kebijakan publik dengan menggunakan pendekatan tidak langsung, seperti memengaruhi pemangku. Apabila terdapat kemajuan yang lambat, program-program dapat berjalan dengan lebih baik jika melibatkan banyak pemangku kepentingan dan agen perubahan. Pendekatan tersebut akan mencakup keterlibatan langsung dengan para pembuat kebijakan. Hal ini akan memungkinkan program-program untuk menggali dukungan yang lebih besar terhadap suatu isu kebijakan.



Subsidi pemerintah dapat menjadi titik awal untuk mengembangkan pasar komersial benih, tetapi masih berpotensi menjadi ancaman bagi pertumbuhan komersial.

Karena subsidi mendistorsi pasar dan mengesampingkan keterlibatan sektor swasta, subsidi sering kali dipandang negatif oleh program-program sistem pasar. Hal ini mendorong mereka untuk menghindari bekerja pada fungsi-fungsi pasar atau bahkan sektor-sektor yang mendapat subsidi dalam jumlah besar.

Namun, subsidi di Indonesia tidak akan hilang, terutama mengingat tujuan jangka panjang negara ini adalah kedaulatan dan swasembada pangan dan fakta bahwa pemerintah-pemerintah sebelumnya telah menggunakan subsidi input pertanian sejak tahun 1970-an. Daripada mengabaikan program subsidi, PRISMA memilih untuk menggunakan subsidi benih guna menstimulasi pertumbuhan pasar komersial dan melibatkan pemerintah dalam perencanaan subsidi yang cerdas. Hal ini dapat berjalan dengan baik selama subsidi benih ditargetkan dan memiliki batas waktu. Namun, hal ini tidak selalu terjadi, dan ketidakpastian seputar kebijakan distribusi benih dari pemerintah masih menjadi risiko bagi pasar benih hibrida komersial.



Demonstrating that government and private sector have a common vision is critical for a successful PPC, and a neutral facilitator can be key to bridging the views of both sides.

It is not always easy to convince the government and the private sector to come together and collaborate, especially since each side has preconceived notions about the other party. For example, the government may be critical of the private sector's profit-making orientation while the private sector may be reluctant to work with the government given its inherent bureaucracy.

To ensure a smooth collaboration, PRISMA conducted one-on-one meetings with each partner before bringing everyone around the table. Significant emphasis was placed on the common vision and interests of the parties. MSD implementers can be effective facilitators to broker PPCs because they can speak the 'language' of both actors.



Perubahan dalam kepemimpinan mitra seringkali dapat menyebabkan perubahan dalam prioritas dan personil. Hal ini dapat memengaruhi arah, kecepatan, dan kelangsungan dari kemitraan tersebut.

Banyak mitra PRISMA di sektor jagung mengalami perubahan kepemimpinan yang berdampak pada kemitraan. Salah satu mitra menarik diri dari pasar bebas pada tahun 2017 karena perubahan kepemimpinan, tetapi sejak tahun 2021, mitra tersebut kembali ke pasar bebas tanpa keterlibatan PRISMA. Perusahaan lain menghentikan kegiatan percontohannya lebih awal setelah perubahan CEO dan restrukturisasi internal. Butuh waktu hampir dua tahun sebelum perusahaan tersebut memulai kembali kegiatannya dengan PRISMA. Perusahaan ketiga mengganti *Country Director*-nya sebanyak tiga kali dalam beberapa tahun, yang mengakibatkan perubahan struktur dan strategi. Pada akhirnya, perusahaan ini sepenuhnya melepaskan keterlibatannya dengan Madura.

Peran pelaksana MSD adalah membawa perusahaan ke wilayah-wilayah yang lebih berisiko atau sulit ditembus, yang mungkin belum mereka pertimbangkan tanpa investasi bersama untuk mengurangi risiko tersebut. Ketika perusahaan melakukan perubahan yang strategis, wilayah-wilayah ini cenderung menjadi yang pertama dihapus. Inilah mengapa program MSD tidak boleh berpuas diri bahkan setelah menjalin kemitraan. Penting bagi program ini untuk terus memantau apa yang terjadi di organisasi mitra secara internal sekaligus mengurangi risiko dengan melakukan diversifikasi dan bekerja dengan berbagai mitra.





Tentang PRISMA

PRISMA adalah kemitraan antara Pemerintah Indonesia dan Pemerintah Australia yang bertujuan meningkatkan produktivitas dan pendapatan petani/peternak skala kecil. Peningkatan produktivitas berkontribusi pada ketahanan pangan dan memperkuat ketahanan para petani/peternak dalam menghadapi guncangan pasar dan pertanian, termasuk perubahan iklim.

PRISMA mendukung para mitranya untuk mengadopsi praktik bisnis yang inklusif melalui investasi bersama, riset pasar, dan dukungan konsultasi bisnis yang disesuaikan. Praktik bisnis yang lebih baik mampu menambah ketersediaan produk dan layanan yang meningkatkan produktivitas dan pendapatan petani/peternak.

PRISMA juga bekerja sama dengan Pemerintah Indonesia untuk menciptakan lingkungan yang lebih baik bagi dunia bisnis. PRISMA mendukung perubahan kebijakan yang mempermudah bisnis dan mendorong kerja sama dengan sektor swasta untuk merespons guncangan pasar dan meningkatkan daya saing petani/peternak skala kecil.

PRISMA didukung oleh Pemerintah Australia dan Pemerintah Indonesia, serta dilaksanakan oleh Palladium dengan Bantuan Teknis dari Swisscontact, Zurich.

Ketahui lebih lanjut:

www.aip-prisma.or.id // info@aip-prisma.or.id //  PRISMA

PRISMA



Jl. Margorejo Indah I blok A-535,
Surabaya 60238, Indonesia



info@aip-prisma.or.id



+62 31 8420473



[www.linkedin.com/company/
prisma-indonesia/](https://www.linkedin.com/company/prisma-indonesia/)

PRISMA is supported by the Governments
of Australia and Indonesia and implemented
by Palladium, with Technical Assistance from
Swisscontact, Zurich.
