



---

## Market Brief

*Solusi tepat guna untuk perusahaan pertanian.*

# Membuka Peluang: Strategi Inklusif bagi Perusahaan Pertanian untuk Melibatkan Petani Penyandang Disabilitas

---

*PRISMA merupakan kemitraan antara Pemerintah Indonesia (Bappenas) dan Pemerintah Australia (DFAT) untuk meningkatkan produktivitas petani kecil. Market brief ini diambil dari pengalaman PRISMA bekerja dengan lebih dari 250 agrobisnis dan pelaku pasar lainnya sejak tahun 2013. PRISMA mendukung mitranya dalam membangun model bisnis komersial yang berkelanjutan untuk meningkatkan ketersediaan produk, layanan, dan teknologi yang meningkatkan produktivitas.*

---

## Pengantar

Penyandang disabilitas dalam sektor pertanian belum terlibat maksimal dalam setiap aktivitas petani maupun kelompok tani pada umumnya. Sebanyak 28,05 juta jiwa atau lebih dari 10% masyarakat Indonesia merupakan penyandang disabilitas atau memiliki beberapa bentuk disabilitas.<sup>1</sup> Prevalensi disabilitas di Indonesia juga meningkat seiring bertambahnya usia, dimana 39% petani yang berusia 55 tahun ke atas berpotensi mengalami beberapa bentuk hambatan, seperti kesulitan penglihatan, pendengaran, maupun pergerakan<sup>2</sup>. Pertanian merupakan industri utama bagi penyandang disabilitas, dengan 46%-48% bekerja di sektor ini<sup>3</sup>. Disabilitas memiliki spektrum yang luas dengan berbagai ragam dan hambatannya. Apabila potensi tersebut dapat digali tentu akan mampu meningkatkan keterlibatan penyandang disabilitas pada sektor pertanian. Di samping potensi yang besar tersebut, kelompok ini masih seringkali diabaikan oleh para aktor dan perusahaan pertanian. Perusahaan-perusahaan tersebut masih belum menjadikan kelompok disabilitas sebagai segmen pasar karena kurangnya informasi dan kesadaran terkait isu disabilitas serta manfaat komersialnya. Padahal, dengan menjangkau penyandang disabilitas, perusahaan dapat menjangkau lebih banyak calon konsumen dan meningkatkan penjualan dari kelompok *niche* serta meningkatkan reputasi produk. Di sisi lain, penyandang disabilitas juga mendapatkan manfaat apabila dilibatkan dalam mata rantai bisnis pertanian, seperti peningkatan produktivitas pertanian dan terbangunnya rasa percaya diri, baik dalam bertani maupun dalam bersosialisasi di masyarakat.

Dokumen *market brief* ini akan memberikan informasi dan rekomendasi cara-cara efektif untuk perusahaan pertanian mengembangkan bisnis segmen petani penyandang disabilitas.

---

<sup>1</sup> Badan Pusat Statistik Indonesia. (2020). Survei Ekonomi Nasional (Susenas)

<sup>2</sup> Badan Pusat Statistik Indonesia. (2023). Sensus Pertanian 2023. Jumlah Pengelola Usaha Pertanian Perorangan Menurut Wilayah dan Kelompok Umur, Indonesia.

<sup>3</sup> PRISMA. (2018). Disability Inclusion in Market Systems Development: The Indonesian Case

## Apa saja 3 rekomendasi utama untuk bisnis?



### Rekomendasi 1:

Perusahaan bekerja sama dengan pemerintah daerah dan organisasi non-pemerintah (NGO) yang berfokus pada disabilitas untuk mengeksplorasi potensi bisnis dan mengembangkan strategi untuk menargetkan pelanggan penyandang disabilitas



### Rekomendasi 2:

Perusahaan melaksanakan strategi pemasaran berbasis edukasi yang melibatkan langsung kelompok disabilitas



### Rekomendasi 3:

Perusahaan melakukan penyesuaian strategi distribusi untuk mengurangi hambatan bagi agen dan petani penyandang disabilitas

## Rekomendasi 1

Perusahaan bekerja sama dengan pemerintah daerah dan organisasi non-pemerintah (NGO) yang berfokus pada disabilitas untuk mengeksplorasi potensi bisnis dan mengembangkan strategi untuk menargetkan pelanggan penyandang disabilitas

### Apa idenya?

Penyandang disabilitas memiliki jaringan yang kuat dan biasanya tergabung dalam Organisasi Penyandang Disabilitas (OPD). Umumnya terdapat Kelompok Disabilitas Desa (KDD) tingkat desa yang diorganisir oleh OPD tingkat kota/kabupaten. Selain itu, Dinas Sosial juga memiliki mandat untuk menjamin perlindungan sosial dan pemberdayaan sosial, termasuk untuk kelompok disabilitas, serta memiliki data dan koneksi baik dengan OPD. Organisasi Non- Pemerintah yang berfokus pada isu disabilitas pada umumnya juga berafiliasi dengan Organisasi Penyandang Disabilitas.

Kolaborasi antara Pemerintah, Organisasi Non Pemerintah dan Organisasi Penyandang Disabilitas dapat membantu perusahaan dalam memperluas jaringan sekaligus meningkatkan pengetahuan dan kapasitas perusahaan terkait isu disabilitas dan pengembangan strategi untuk meningkatkan keterlibatan penuh penyandang disabilitas dalam pengembangan bisnis perusahaan.

“Kami jadi lebih *aware* terhadap *market* yang juga ada peternak disabilitas, (hal ini) bermanfaat untuk *progress* Nufeed menjadi perusahaan yang lebih inklusif,”

**Totok Setyarto, Direktur Operasional Nufeed**

### Apa bukti yang mendukung gagasan ini?

Sejak tahun 2023, PRISMA memfasilitasi kemitraan antara perusahaan pakan ternak sapi, Nufeed dan KJUB Puspetasari, dengan **Pusat Rehabilitasi YAKKUM, lembaga yang bergerak di bidang kemanusiaan dengan mandat memastikan pemenuhan hak orang dengan disabilitas**, serta Pemerintah Kabupaten Boyolali melalui organisasi perangkat daerah terkait. Sebelumnya, kedua perusahaan ini belum mengetahui potensi peternak disabilitas dan belum memiliki strategi khusus untuk menjangkau peternak disabilitas. Dengan ilmu, informasi, dan koneksi yang didapat dari kemitraan ini, Nufeed dan KJUB Puspetasari berhasil melakukan asesmen dan pemetaan pasar, serta melakukan pendekatan dan kegiatan pemasaran yang menargetkan peternak disabilitas di Kabupaten Boyolali dan Klaten.

## Apa masalah yang diselesaikan?

Data dan informasi mengenai penyandang disabilitas yang berprofesi sebagai petani saat ini masih sulit diakses. Hal tersebut disebabkan tidak adanya data pilah yang tersedia mengenai profesi dari penyandang disabilitas. Penyandang disabilitas juga seringkali terabaikan dalam lingkungan sosialnya karena masih kuatnya stigma masyarakat. Organisasi Penyandang Disabilitas dalam hal ini dapat mendukung perusahaan melalui peningkatan kapasitas maupun pendampingan untuk mengidentifikasi potensi dan berinteraksi dengan penyandang disabilitas sebagai target pasar maupun sebagai mitra perusahaan.

## Bagaimana bisnis menerapkan hal ini?

Upaya peningkatan kesadaran, pengetahuan, dan kapasitas perusahaan merupakan hal pertama yang perlu dilakukan untuk menjangkau konsumen penyandang disabilitas. Beberapa yayasan dan organisasi disabilitas dapat menyediakan jasa pelatihan kepada perusahaan. Materi penting yang tercakup diantaranya ialah terkait jenis disabilitas, cara berkomunikasi dan berinteraksi, serta persepsi terkait disabilitas. Pelatihan ini penting untuk diikuti oleh seluruh jajaran perusahaan, dari tim manajemen hingga staf lapangan, terutama yang nantinya akan berhadapan langsung dengan konsumen. Pelatihan ini juga bisa menjadi masukan bagi perusahaan untuk meningkatkan kesadaran dan melakukan penyesuaian internal tentang bagaimana membuat tempat kerja menjadi lebih inklusif dan dapat diakses oleh penyandang disabilitas.

Selanjutnya, perusahaan dapat melakukan asesmen dan pemetaan pasar dalam mengidentifikasi area yang berpotensi untuk pertanian. Perusahaan juga perlu mengetahui kondisi konsumen penyandang disabilitas untuk menyusun strategi bisnis. Asesmen ini dapat didesain untuk mengetahui informasi terkait praktik pertanian serta informasi khusus terkait hambatan, potensi dan kebutuhan penyandang disabilitas dalam menjalankan aktivitas. Hal yang dapat digali dalam asesmen pasar ini antara lain: profil petani (jenis dan derajat disabilitas, komoditas, dll), tujuan bertani (menabung atau bisnis), praktek bertani, preferensi input pertanian, kendala yang dihadapi sebagai petani disabilitas, dan lain-lain. Dari informasi ini, perusahaan dapat menentukan fokus wilayah dan strategi untuk kegiatan pemasaran dan penjualan.

Perusahaan dapat membangun kepercayaan dari penyandang disabilitas yang berprofesi sebagai petani melalui pendekatan bersama dengan Organisasi Penyandang Disabilitas. Penerimaan dan kepercayaan dari penyandang disabilitas akan memudahkan kegiatan pemasaran dan penjualan.

---

## Rekomendasi 2

Perusahaan melaksanakan strategi pemasaran berbasis edukasi yang melibatkan langsung kelompok disabilitas.

### Apa idenya?

Strategi pemasaran produk pertanian saat ini belum mengoptimalkan keterlibatan penyandang disabilitas. Akibatnya, banyak penyandang disabilitas yang berprofesi sebagai petani belum mendapat informasi terkait produk. Agar dapat menjangkau dan memasarkan produk ke kelompok disabilitas, perusahaan perlu menerapkan strategi pemasaran berbasis edukasi yang inklusif dan melibatkan langsung penyandang disabilitas. Strategi ini berfokus mengedukasi calon konsumen terkait jenis produk, manfaat produk, cara penggunaan yang benar, hingga bagaimana dan dimana petani dapat membeli produk tersebut. Selain konten edukasi, perusahaan juga perlu memperhatikan strategi agar aktivitas, metode dan alat promosi dapat diterima dan diakses oleh kelompok disabilitas. Strategi pemasaran berbasis edukasi mungkin membutuhkan waktu dan usaha yang lebih besar untuk mendapatkan penjualan dibandingkan strategi penjualan langsung (hard selling). Namun, penyandang disabilitas akan lebih memahami produk dan cara penggunaannya dengan mendapatkan edukasi langsung di kegiatan pemasaran. Hal ini dapat membantu petani menggunakan produk dengan lebih efektif, sehingga manfaat dan hasil yang diterima dari penggunaan produk lebih besar dan terasa. Strategi ini dapat menumbuhkan loyalitas petani terhadap produk, serta membuka peluang untuk pemasaran mulut-ke-mulut ke petani yang lain.

## Apa bukti yang mendukung gagasan ini?

Dengan dukungan PRISMA, Nufeed dan KJUB Puspetasari melakukan berbagai strategi pemasaran berbasis edukasi yang melibatkan kelompok disabilitas di kegiatan sosialisasi dan *demo plot*. Kedua aktivitas ini menyoal peternak disabilitas yang sebelumnya tidak menggunakan pakan konsentrat untuk ternak sapi. Dengan memberikan undangan dan kuota khusus untuk peternak disabilitas, kegiatan sosialisasi berhasil dihadiri peserta yang 75 persen nya adalah peternak disabilitas, dimana biasanya hanya 1 atau 2 orang saja penyandang disabilitas yang hadir. Dengan pemberian edukasi saat *demo plot*, peternak disabilitas terbukti dapat meningkatkan produktivitas, peningkatan berat badan harian (ADG) pada sapi hingga 50% dari 0,8kg/hari hingga 1,2kg/hari untuk peternak sapi potong<sup>4</sup>, serta peningkatan produksi susu harian untuk sapi perah hingga 50% dari 8 liter hingga 12 liter per hari<sup>5</sup>. Hal ini yang membuat penggunaan berlanjut dari peternak disabilitas dan peningkatan penjualan berkelanjutan untuk perusahaan.

## Apa masalah yang diselesaikan?

Petani disabilitas jarang terundang dan hadir di kegiatan sosialisasi dan pemasaran. Petani mungkin menghadapi stigma masyarakat dan kondisi fisik yang membuat mereka tidak percaya diri dan enggan hadir, serta adanya beberapa hambatan khusus yang membuat mereka belum bisa mengakses materi pemasaran. Hal ini yang menyebabkan mereka cenderung memiliki pengetahuan yang tidak sebanyak petani non-disabilitas, sehingga petani disabilitas belum dianggap sebagai segmen yang potensial bagi perusahaan.

“Setelah saya menjadi salah satu peternak di pengujian pakan, ilmu beternak saya menjadi lebih meningkat karena mendapat pendampingan dari Nufeed. Cara pemberian pakan juga lebih mudah karena tidak perlu mencampur beberapa bahan dan produksi susu sapi saya juga meningkat”

**Widodo, Peternak Disabilitas  
Netra Kab. Boyolali**

## Bagaimana bisnis menerapkan hal ini?

### Kegiatan temu petani

Untuk kegiatan yang melibatkan pertemuan dengan petani seperti sosialisasi, pameran, *demo plot*, dan lainnya, perusahaan perlu memastikan materi edukasi mudah dicerna serta kebutuhan penyandang disabilitas terakomodir untuk mengurangi hambatan mereka dalam menerima informasi. Perusahaan perlu mengkategorisasi petani berdasarkan jenis disabilitas dan kebutuhannya. Beberapa hal yang dapat dipersiapkan antara lain:

- Untuk petani lansia, petani dengan gangguan pendengaran dan penglihatan, perlu disiapkan tempat duduk di tempat yang lebih depan yang lebih terlihat materi dan terdengar suara,
- Untuk penyandang disabilitas fisik (hambatan mobilitas), pastikan tempatnya tidak sempit dan mudah dijangkau (tidak perlu naik tangga atau jalur landai tersedia),
- Pastikan pemateri menggunakan bahasa dan istilah umum yang mudah dipahami.

Secara umum, fasilitas yang dibutuhkan untuk mengundang petani di kegiatan bisa jadi sederhana, namun memang perlu persiapan yang lebih matang. Penyelenggara acara juga perlu dilatih terkait isu disabilitas dan bagaimana cara berinteraksi dengan penyandang disabilitas. Selain itu, pastikan juga bahwa penyelenggara acara mengundang langsung petani disabilitas untuk memastikan informasi terkait kegiatan diketahui oleh mereka. Pastikan juga mengundang pendamping bagi petani penyandang disabilitas yang membutuhkan. Hal ini dapat dilakukan dengan koordinasi dengan OPD terkait, seperti dibahas pada rekomendasi 1.

### Alat promosi

Alat promosi seperti *flyer*, *banner*, video produk, poster, dan lainnya perlu didesain dengan mempertimbangkan prinsip desain yang aksesibel, yang berarti desain digunakan oleh semua orang tanpa memerlukan adaptasi atau desain khusus. Desain menggunakan jenis huruf yang dan jelas terbaca, serta tidak terlalu padat gambar/tulisan.

<sup>4</sup> Laporan riset program demoplot sapi potong di Klaten. (2023).

<sup>5</sup> PRISMA. (2023). Laporan riset program demoplot sapi perah di Boyolali dengan Universitas Gajahmada.

## Rekomendasi 3

Perusahaan melakukan penyesuaian strategi distribusi untuk mengurangi hambatan bagi agen dan petani penyandang disabilitas

### Apa idenya?

Salah satu strategi jangka panjang untuk menjangkau petani disabilitas sebagai konsumen adalah dengan membangun komunitas di rantai perusahaan melalui sistem keagenan inklusif yang juga melibatkan penyandang disabilitas. Agen disabilitas bisa menjadi pintu untuk penetrasi konsumen dari kelompok disabilitas, mengingat jaringan komunitas disabilitas yang sangat kuat. Namun, untuk melibatkan agen disabilitas, perusahaan perlu melakukan penyesuaian strategi distribusi untuk mengurangi hambatan bagi calon agen. Meskipun demikian, dengan mendukung lebih banyak agen penyandang disabilitas, perusahaan berpotensi untuk menjangkau lebih banyak pula penyandang disabilitas yang bisa menjadi calon konsumen pengguna produk.

“Menjadi agen memberikan peluang bagi saya untuk membantu peternak disabilitas di sekitar tempat tinggal dan desa saya agar dapat lebih mudah dan dekat untuk mengakses produk pakan konsentrat bermutu,”

**Ganesworo, Agen Pakan Disabilitas Daksa Kab. Klaten**

### Apa bukti yang mendukung gagasan ini?

Dari kegiatan demo plot yang dilakukan oleh Nufeed dan Nutrifeed dengan dukungan PRISMA, masing-masing perusahaan berhasil menjaring agen pakan konsentrat baru yang merupakan penyandang disabilitas fisik. Salah satu agen berhasil menjangkau daerah baru yang sebelumnya tidak ditargetkan oleh perusahaan. Hasilnya, penjualan berhasil naik dari 0 menjadi hingga 8,000 kg per agen di bulan pertama berjualan. Kegiatan pemberdayaan ini menumbuhkan rasa percaya diri dari agen penyandang disabilitas sekaligus meningkatkan reputasi produk dan perusahaan yang lebih inklusif.

### Apa masalah yang diselesaikan?

Penyandang disabilitas mungkin menghadapi hambatan yang membuat mereka sulit untuk menjadi agen penjualan produk pertanian, yang paling utama adalah kendala logistik untuk menangani barang-barang berat. Dengan melibatkan agen disabilitas, perusahaan juga dapat membuka akses produk yang lebih luas kepada petani disabilitas.

### Bagaimana bisnis menerapkan hal ini?

Perusahaan dapat bekerja sama dengan distributor terpilih dalam memberikan penyesuaian untuk membantu penyandang disabilitas yang menjadi agen. Distributor ini sebaiknya memang konsumen tetap perusahaan dan memiliki target untuk memperluas pasarnya. Dukungan yang dapat diberikan oleh distributor untuk agen adalah dukungan logistik, mulai dari proses mengangkut produk dari distributor ke truk, pengiriman, hingga penurunan produk dari truk ke tempat agen.

Penyandang disabilitas yang belum berpengalaman menjadi agen penjualan mungkin masih enggan menjadi agen karena ketidaktahuan dan persepsi risiko yang besar. Untuk mengurangi risiko dan menarik penyandang disabilitas, agen dapat didukung dengan diberikan kelonggaran dalam skema pembayarannya, misalnya dengan sistem bayar setelah barang terjual atau konsinyasi.

Perusahaan dapat memberikan *reward* khusus kepada distributor, misalnya poin atau *merchandise* untuk penjualan kepada agen disabilitas. Selain itu, dukungan logistik dan kelonggaran skema pembayaran juga bisa menyesuaikan kondisi, misalnya dilakukan dalam jangka waktu tertentu saja untuk menarik mereka menjadi agen.



## Kesimpulan

Petani penyandang disabilitas memiliki potensi besar bagi perusahaan pertanian sebagai segmen pasar yang menguntungkan namun seringkali diabaikan. Melalui kolaborasi dengan pemerintah daerah dan organisasi non-pemerintah yang befokus pada isu disabilitas, perusahaan dapat mengidentifikasi calon konsumen, memahami kebutuhan spesifik, dan mengembangkan strategi yang disesuaikan untuk menjangkau dan melayani demografi ini secara efektif. Inisiatif pemasaran berbasis edukasi tidak hanya memberdayakan petani penyandang disabilitas dengan memberikan pengetahuan penting tentang produk, tetapi juga mendorong inklusivitas dalam industri pertanian.

Selain itu, dengan menyesuaikan strategi distribusi untuk mengakomodasi agen disabilitas, perusahaan dapat memastikan aksesibilitas yang lebih luas terhadap produk dan layanan mereka. Sehingga, pada akhirnya dapat meningkatkan penjualan dan produktivitas dari kelompok ini. Secara keseluruhan, merangkul inklusivitas dan memanfaatkan kemitraan adalah kunci untuk membuka seluruh potensi petani penyandang disabilitas yang dapat membawa manfaat komersil maupun sosial untuk perusahaan dan semua pihak di pertanian.

## Sumber untuk informasi lebih lanjut

1. Badan Pusat Statistik Indonesia. (2020). Survei Ekonomi Nasional (Susenas)
2. Badan Pusat Statistik Indonesia. (2023). Sensus Pertanian 2023. Jumlah Pengelola Usaha Pertanian Perorangan Menurut Wilayah dan Kelompok Umur, Indonesia.
3. PRISMA. (2018). Disability Inclusion in Market Systems Development: The Indonesian Case.
4. PRISMA. (2023). Laporan riset program demoplot sapi potong di Klaten.
5. PRISMA. (2023). Laporan riset program demoplot sapi perah di Boyolali dengan Universitas Gajahmada.