

Breakthrough  
outcomesKisah PRISMA  
tentang perubahan  
sistemik

# Jangan ambil untuk ditanam

Memanfaatkan permintaan pupuk yang terus meningkat di Indonesia  
11 Februari 2022

*Hanya dalam tiga tahun, PRISMA mengamati perubahan perilaku di sektor swasta dan public, dan juga petani ketika membahas pupuk komersial.*

## Pupuk komersial - potensi yang belum dimanfaatkan

Sektor pertanian Indonesia berkontribusi 14 persen terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) negara dan terus menjadi salah satu sektor unggulan selama COVID-19. Produksi dan produktivitas sektor pertanian sangat dipengaruhi oleh ketersediaan dan penggunaan pupuk yang tepat.




Saat ini ada kesenjangan 12,3 juta ton (sekitar 32 persen) antara permintaan dan pasokan pupuk komersial, dan permintaan ini meningkat sekitar empat persen setiap tahunnya. Sebagian besar produksi pupuk saat ini ditujukan untuk memasok pasar subsidi pemerintah. Ini berarti ada potensi pasar yang belum tergarap dalam pupuk komersial.

## Mengapa pupuk komersial belum besar di Indonesia?





Masalah utama bagi petani kecil adalah bahwa 63 persen dari petani ini tidak menyadari manfaat penggunaan pupuk dan tidak tahu cara mengaplikasikannya dengan benar. PRISMA melihat potensi untuk bekerja sama

dengan sektor swasta untuk memperluas pasar pupuk komersial dan menguntungkan sekitar 250.000 petani dari potensi jangkauan 2,6 juta petani di provinsi sasaran. Kendala utama di pasar dapat dilihat di bawah ini.

## Kendala

-  Petani tidak mengetahui aplikasi yang tepat dan manfaat penggunaan pupuk komersial.
-  Petani memiliki akses terbatas terhadap pupuk, termasuk alokasi subsidi yang tidak mencukupi.
-  Perusahaan pupuk komersial menghadapi persaingan dengan pupuk bersubsidi, mereka juga kekurangan informasi dan keterampilan tentang strategi pemasaran yang tepat untuk menjangkau petani secara efektif.

## Peluang

-  Produktivitas dan pendapatan meningkat melalui penggunaan pupuk komersial yang benar.
-  Kesenjangan antara pasokan dengan permintaan yang besar dan penurunan alokasi subsidi membuka peluang pasar pupuk komersial.
-  Kehadiran sekitar 100 perusahaan pupuk menengah dan besar.
-  BUMN dengan pangsa pasar ~40% di bawah tekanan Pemerintah Indonesia yang bertambah untuk dapat meningkatkan pendapatan dari segmen komersial.

## Katakan saja!

Riset dan analisis PRISMA tentang pasar pupuk menunjukkan potensi yang jelas bagi perusahaan, termasuk BUMN dan perusahaan swasta, untuk meningkatkan pemasaran, promosi, dan strategi distribusi, untuk menjangkau lebih banyak petani dan meningkatkan penjualan. Daerah dengan alokasi subsidi yang rendah memberi peluang besar bagi perusahaan untuk mempromosikan produk mereka dan mendidik petani tentang aplikasi pemupukan yang baik.

Sejak 2018, PRISMA telah bermitra dengan enam pupuk perusahaan untuk membantu mereka merancang pemasaran yang lebih efektif dan strategi promosi pupuk berkualitas baik. Inti dari ini adalah mendukung perusahaan untuk menjadi lebih berorientasi pada pelanggan dan mengembangkan keterampilan stafnya dalam hal pemasaran dan hubungan dengan pelanggan.

## Lakukan saja!

Meski begitu, strategi promosi dan pemasaran produk yang baik saja tidak akan dapat meyakinkan petani untuk mengubah perilaku. PRISMA menyadari bahwa bisnis dan distributor juga perlu memberikan informasi secara berkala tentang praktik budidaya yang baik, dan aplikasi pupuk yang tepat. Hanya dengan melakukan ini petani akan memahami manfaat penggunaan pupuk secara bijaksana dan mengalami peningkatan produktivitas. PRISMA mendukung mitra untuk melakukan kegiatan pendidikan di lapangan dan menggunakan platform digital untuk menjangkau lebih banyak petani dengan pengetahuan produk yang sesuai.

Perluasan jaringan distribusi (misalnya kios) juga diperlukan untuk memastikan petani dapat mengakses pupuk di tempat mereka biasanya membeli kebutuhan mereka. PRISMA mendukung mitra untuk mengidentifikasi, menilai, dan melibatkan lebih banyak distributor dan kios untuk memasok produk mereka. PRISMA juga mendukung mitra untuk mengembangkan keterampilan jaringan distribusi dalam pengetahuan produk dan hubungan pelanggan.

Dalam inovasi baru, PRISMA memfasilitasi koordinasi dan kemitraan antara berbagai perusahaan yang tidak bersaing untuk memastikan integrasi dan kolaborasi yang lebih baik. Misalnya, menyatukan perusahaan benih dan perusahaan perlindungan tanaman dengan lembaga keuangan untuk 'mengemas' produk dengan perusahaan pupuk, dengan cara yang saling menguntungkan, mengurangi biaya yang berlebihan, dan meningkatkan produktivitas petani.



# Munculnya perubahan dalam perilaku institusional

PRISMA baru tiga tahun berkiprah di sektor pupuk, namun tanda-tanda perubahan sistemik sudah mulai terlihat. Enam perusahaan mitra, dengan perkiraan pangsa pasar 30 persen, terus memperluas pasar komersial mereka dan layanan kepada petani. Tiga dari perusahaan ini telah mendekati lebih dari 180 kios baru untuk menembus daerah yang belum dimanfaatkan dengan pupuk komersial mereka.

Mitra saat ini dan yang sebelumnya telah menunjukkan minat dan kemampuan berkelanjutan mereka untuk melakukan praktik promosi yang baik secara mandiri dan tanpa dukungan aktif dari PRISMA. Mereka berinvestasi

kegiatan promosi untuk lebih menyempurnakan pengiriman produk pupuk dan layanan informasi kepada petani. Ini adalah tanda yang menjanjikan bagi keberlanjutan pasar.

Perubahan tingkat kelembagaan juga terjadi di Pupuk Indonesia, induk perusahaan dari lima produsen pupuk milik negara, melalui penerapan model kemitraan multi-stakeholder yang diberi nama 'Solusi Agro'. Solusi Agro yang dikembangkan melalui kemitraan antara Pupuk Kaltim (salah satu anak perusahaan) dan PRISMA, telah diutamakan oleh semua anak perusahaan lainnya di berbagai provinsi, sebagai bentuk dari strategi nasional mereka.

# Munculnya perubahan perilaku petani

Penyerapan pupuk komersial oleh petani juga terlihat dari dua perusahaan mitra yaitu Pupuk Kalimantan Timur dan Saprotan Utama Nusantara yang mengalami peningkatan penjualan pupuk komersial masing-masing sebesar 340 persen dan 79 persen selama tahun pandemi 2020.

Penerimaan dan kepercayaan pada pupuk komersial lebih lanjut ditunjukkan oleh repeat order hingga 100 persen. Sampai saat ini, 21.000 petani telah mendapatkan manfaat melalui intervensi PRISMA dan telah mengalami peningkatan pendapatan rata-rata sebesar 23 persen<sup>1</sup>.

## Lantas, selanjutnya apa?

Berdasarkan hasil positif ini, PRISMA ingin bekerja sama dengan perusahaan pupuk tambahan untuk memastikan tercapainya neraca. PRISMA juga ingin terus meyakinkan mitra untuk menggunakan pendekatan kemitraan multi-stakeholder untuk memastikan perubahan perilaku di tingkat petani. Hal ini akan berkontribusi pada pertumbuhan dan ketahanan pasar pupuk komersial di Indonesia.

<sup>1</sup> Data Penilaian Dampak 2019. PRISMA saat ini sedang melakukan analisis penilaian yang baru saja selesai dan data baru akan disajikan selama periode pelaporan berikutnya.

### Tentang PRISMA

PRISMA adalah kemitraan inovatif antara Pemerintah Indonesia dan Pemerintah Australia untuk menumbuhkan pasar pertanian di pedesaan Indonesia. Tujuan strategis kami adalah untuk mengatasi ketahanan pangan dan kemiskinan dengan membuat pasar pedesaan lebih inklusif. Kami melakukan ini melalui bermitra dengan bisnis dan pemerintah untuk menghilangkan hambatan pasar dan memperkenalkan produk dan layanan inovatif kepada petani kecil.

**PRISMA didukung oleh Pemerintah Australia dan Pemerintah Indonesia. Dilaksanakan oleh Palladium bekerja sama dengan Swisscontact.**