



EDITOR : ANNISA ISHMAT ASIR

# MANAJEMEN AGRIBISNIS

---

Dr. Amruddin, S.Pt., M.Pd., M.Si.

Aliyah Fahmi, S.Si., M.Si.

Hikmah, S.P., M.Si.

Rahmat Joko Nugroho, S.Pt., M.P.

I Gusti Ngurah Aryawan Asasandi, S.P., M.Si.

Luh Putu Kirana Pratiwi, S.P., M.Agb.

Dr. Hamdan Firmansyah, M.MPd., M.H.

Milawati Saranani, S.P., M.P

Achmad Amiruddin, S.P., M.Si.

Ulyasniati, S.P., M.P

Adah, S.Pd., M.M

Dr. Eni Setyowati, SP., S.Pd., MM.

BOOK CHAPTER

**MANAJEMEN AGRIBISNIS**

## **UU No 28 tahun 2014 tentang Hak Cipta**

### **Fungsi dan sifat hak cipta Pasal 4**

Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 huruf a merupakan hak eksklusif yang terdiri atas hak moral dan hak ekonomi.

### **Pembatasan Pelindungan Pasal 26**

Ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23, Pasal 24, dan Pasal 25 tidak berlaku terhadap:

- i Penggunaan kutipan singkat Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait untuk pelaporan peristiwa aktual yang ditujukan hanya untuk keperluan penyediaan informasi aktual;
- ii Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk kepentingan penelitian ilmu pengetahuan;
- iii Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk keperluan pengajaran, kecuali pertunjukan dan Fonogram yang telah dilakukan Pengumuman sebagai bahan ajar; dan
- iv Penggunaan untuk kepentingan pendidikan dan pengembangan ilmu pengetahuan yang memungkinkan suatu Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait dapat digunakan tanpa izin Pelaku Pertunjukan, Produser Fonogram, atau Lembaga Penyiaran.

### **Sanksi Pelanggaran Pasal 113**

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

# **MANAJEMEN AGRIBISNIS**

Dr. Amruddin, S.Pt., M.Pd., M.Si.

Aliyah Fahmi, S.Si., M.Si.

Hikmah, S.P., M.Si.

Rahmat Joko Nugroho, S.Pt., M.P.

I Gusti Ngurah Aryawan Asasandi, S.P., M.Si.

Luh Putu Kirana Pratiwi, S.P., M.Agb.

Dr. Hamdan Firmansyah, M.MPd., M.H.

Milawati Saranani, S.P., M.P

Achmad Amiruddin, S.P., M.Si.

Ulyasniati, S.P., M.P

Adah, S.Pd., M.M

Dr. Eni Setyowati, SP., S.Pd., MM.

Editor:

Annisa Ishmat Asir

Penerbit



CV. MEDIA SAINS INDONESIA  
Melong Asih Regency B40 - Cijerah  
Kota Bandung - Jawa Barat  
[www.medsan.co.id](http://www.medsan.co.id)

Anggota IKAPI  
No. 370/JBA/2020

## **MANAJEMEN AGRIBISNIS**

Dr. Amruddin, S.Pt., M.Pd., M.Si.

Aliyah Fahmi, S.Si., M.Si.

Hikmah, S.P., M.Si.

Rahmat Joko Nugroho, S.Pt., M.P.

I Gusti Ngurah Aryawan Asasandi, S.P., M.Si.

Luh Putu Kirana Pratiwi, S.P., M.Agb.

Dr. Hamdan Firmansyah, M.MPd., M.H.

Milawati Saranani, S.P., M.P

Achmad Amiruddin, S.P., M.Si.

Ulyasniati, S.P., M.P

Adah, S.Pd., M.M

Dr. Eni Setyowati, SP., S.Pd., MM.

Editor :

**Annisa Ishmat Asir**

Tata Letak :

**Mega Restiana Zendrato**

Desain Cover :

**Rintho R. Rerung**

Ukuran :

**A5 Unesco: 15,5 x 23 cm**

Halaman :

**vi, 205**

ISBN :

**978-623-362-276-9**

Terbit Pada :

**Desember 2021**

Hak Cipta 2021 @ Media Sains Indonesia dan Penulis

*Hak cipta dilindungi Undang-Undang. Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit atau Penulis.*

**PENERBIT MEDIA SAINS INDONESIA**

(CV. MEDIA SAINS INDONESIA)

Melong Asih Regency B40 - Cijerah

Kota Bandung - Jawa Barat

[www.penerbit.medsan.co.id](http://www.penerbit.medsan.co.id)

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat rahmat dan karunia-Nya sehingga buku kolaborasi dalam bentuk book chapter dapat dipublikasikan dan dapat sampai di hadapan pembaca. Book chapter ini disusun oleh sejumlah akademisi dan praktisi sesuai dengan kepakarannya masing-masing. Buku ini diharapkan dapat hadir memberi kontribusi positif dalam ilmu pengetahuan khususnya terkait dengan Manajemen Agribisnis.

Sistematika buku Manajemen Agribisnis ini mengacu pada pendekatan konsep teoritis dan contoh penerapan. Buku ini terdiri atas 12 bab yang dibahas secara rinci, diantaranya: Pengertian dan Sistem Agribisnis, Ruang Lingkup Agribisnis, Peranan Agribisnis dalam Perekonomian, Fungsi Manajemen dalam Agribisnis, Manajemen Perencanaan Agribisnis, Manajemen Input Agribisnis, Manajemen Produksi Agribisnis, Manajemen Pengolahan Agribisnis, Manajemen Pemasaran Agribisnis, Manajemen Kelembagaan Agribisnis, Manajemen Pembiayaan Agribisnis, dan Manajemen Risiko Agribisnis.

Kami menyadari bahwa tulisan ini jauh dari kesempurnaan dan masih terdapat banyak kekurangan, sejatinya kesempurnaan itu hanya milik Yang Kuasa. Oleh sebab itu, kami tentu menerima masukan dan saran dari pembaca demi penyempurnaan lebih lanjut.

Akhir kata, kami mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada semua pihak yang telah mendukung dalam proses penyusunan dan penerbitan buku ini, secara khusus kepada Penerbit Media Sains Indonesia sebagai inisiator book chapter ini. Semoga buku ini dapat bermanfaat bagi pembaca sekalian.

Bandung, 20 November 2021.

Editor.



## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
1 PENGERTIAN DAN SISTEM AGRIBISNIS .....	1
Pendahuluan .....	1
Beberapa Pengertian .....	3
Sistem Agribisnis .....	4
Pembangunan Berbasis Agribisnis.....	8
Kesimpulan.....	11
2 RUANG LINGKUP AGRIBISNIS.....	15
Pendahuluan .....	15
Subsistem Pengadaan dan Penyaluran Sarana Produksi .....	16
Subsistem Usaha Tani .....	19
Subsistem Pengolahan dan Pemasaran (Tata Niaga).....	20
Sektor Agribisnis.....	23
Sektor Input Agribisnis .....	23
Sektor Output Agribisnis .....	24
Sektor Jasa Agribisnis .....	25
3 PERANAN AGRIBISNIS DALAM PEREKONOMIAN	29
Pendahuluan .....	29
Rincian Pembahasan Materi .....	30
Sistem Agribisnis .....	31
Peranan Agribisnis Dalam Pertanian.....	37
Peranan Agribisnis Dalam Perekonomian.....	41



	Peranan Agribisnis Dalam Perekonomian Nasional.....	42
	Peranan Agribisnis Dalam Perdagangan Internasional .....	42
	Peranan Agribisnis Dalam Pembangunan Ekonomi Daerah.....	43
	Kedudukan Agribisnis Dalam Perekonomian Nasional.....	43
4	FUNGSI MANAJEMEN AGRIBISNIS .....	47
	Fungsi Manajemen Agribisnis .....	47
	Perencanaan .....	52
	Pengorganisasian .....	54
	Pengarahan.....	55
	Pengendalian/Control.....	56
5	MANAJEMEN PERENCANAAN AGRIBISNIS .....	61
	Pendahuluan .....	61
	Pentingnya Perencanaan Dalam Agribisnis .....	62
	Perencanaan Dalam Agribisnis .....	63
	Perencanaan Model Kanvas Bisnis.....	71
6	MANAJEMEN INPUT AGRIBISNIS .....	81
	Agribisnis sebagai Sebuah Sistem.....	81
	Peranan Subsistem Agribisnis Hulu ( <i>Input</i> Agribisnis).....	83
	Komponen Subsistem Agribisnis.....	85
	Prinsip Mendasar dalam Membangun Manajemen Agribisnis.....	88
7	MANAJEMEN PRODUKSI AGRIBISNIS.....	100
	Pengertian Agribisnis .....	100

	Pengertian Manajemen Produksi.....	102
	Fungsi Manajemen Produksi.....	105
	Ruang Lingkup Manajemen Produksi .....	106
	Kerangka Keputusan Manajemen Produksi.....	109
	Manajemen Produksi Agribisnis .....	110
8	MANAJEMEN PENGOLAHAN AGRIBISNIS .....	120
	Pendahuluan .....	120
	Keuntungan Dalam Mengolah Hasil Pertanian....	122
9	MANAJEMEN PEMASARAN AGRIBISNIS .....	140
	Rantai Pasok.....	140
	Logistik dan Rantai Pasok.....	142
	Peran Rantai Pasok.....	144
	Kebutuhan Produsen dan Konsumen .....	148
	Fasilitas .....	149
	Transportasi .....	149
	Inventaris .....	150
	Sumber Daya.....	151
	Harga.....	153
	Informasi .....	154
	Faktor Eksternal.....	155
	Kesimpulan.....	156
10	MANAJEMEN KELEMBAGAAN AGRIBISNIS .....	158
	Pengertian Kelembagaan Agribisnis .....	158
	Manajemen Kelembagaan .....	160
	Subsistem Kelembagaan Agribisnis.....	161
	Jenis dan Peran Kelembagaan Agribisnis.....	164

	Kelembagaan Pasca Panen dan Pengolahan Hasil .....	168
	Kelembagaan Pemasaran Hasil .....	169
	Kelembagaan Jasa Layanan Pendukung .....	171
11	MANAJEMEN PEMBIAYAAN AGRIBISNIS .....	174
	Definisi Pembiayaan .....	174
	Manajemen Pembiayaan Agribisnis .....	175
	Peningkatan Sumber Daya Keuangan .....	176
	Modal dan Pinjaman .....	177
	Biaya Modal .....	185
	Penentuan Jumlah Pinjaman .....	186
	Prosedur Pinjaman .....	187
	Sumber Penawaran Modal .....	188
12	MANAJEMEN RISIKO AGRIBISNIS .....	192
	Pendahuluan .....	192
	Konsep Risiko .....	193
	Jenis-Jenis Risiko Dalam Agribisnis .....	194
	Pengelolaan Risiko Dalam Agribisnis .....	196
	Analisis Risiko Dalam Agribisnis .....	199
	Implementasi Manajemen Risiko Agribisnis .....	201

# PENGETIAN DAN SISTEM AGRIBISNIS

**Dr. Amruddin, S.Pt., M.Pd., M.Si.**

Universitas Muhammadiyah Makassar

## **Pendahuluan**

Indonesia sebagai negara agraris telah dikenal sejak dahulu kala. Berbagai potensi pertanian tersebut telah dieksploitasi, sejak datangnya bangsa kolonial dengan semboyan *Gold, Glory, Gospel* (3G), utamanya mencari hasil bumi atau rempah-rempah. Menurut Bank Dunia, jumlah penduduk dunia pada tahun 2010 telah melebihi 6,8 milyar jiwa. Jumlah penduduk dunia yang kian membengkak ini harus didukung oleh sektor pertanian, agar mereka dapat hidup dan produktif dalam bekerja. Produksi pertanian nyaris menyediakan seluruh kebutuhan tubuh makhluk hidup terkhusus manusia untuk produktif bekerja.

Kepadatan penduduk lazim disebut ledakan penduduk, hasil sensus penduduk (SP2020) pada September 2020 sebesar 270,20 juta jiwa. Jumlah ini bertambah 32,56 juta jiwa dibanding hasil SP2010. Pertambahan penduduk yang tak terkendali justru merupakan rentetan masalah besar atau bom waktu yang membentuk sistem lingkungan, apalagi perkembangannya jika tidak ditata secara terencana, maka pada saatnya akan terjadi suatu masa krisis.

Sektor pertanian yang merupakan dasar bagi kelangsungan pembangunan ekonomi yang berkelanjutan diharapkan mampu memberikan pemecahan permasalahan bagi bangsa ini, karena sektor pertanian menurut Dillon dalam Husodo, dkk. (2009) mempunyai empat fungsi yang sangat fundamental bagi kelangsungan suatu bangsa, yaitu: (1) mencukupi pangan dalam negeri, (2) penyediaan lapangan kerja dan berusaha, (3) penyediaan bahan baku untuk industri, serta (4) sebagai penghasil devisa bagi negara.

Peluang agribisnis di Indonesia sangat cerah diantaranya: (1) tanah yang relatif subur dan cocok dengan tanaman pangan, (2) memiliki iklim yang cukup bersahabat, (3) berada pada garis katulistiwa yang beriklim tropis, (4) pemerintah masih menempatkan sektor pertanian sebagai sektor andalan, serta (5) Indonesia memiliki aliran sungai, bendungan, dan saluran irigasi yang cukup.

Istilah agribisnis pertama kali diperkenalkan oleh Davis dan Goldberg dalam buku "*A Concept of Agribusiness*" yang diterbitkan pada tahun 1957. Buku tersebut adalah laporan hasil penelitian yang dilakukan untuk menjawab kenapa sektor pertanian AS tidak tumbuh seperti yang diharapkan dan kesejahteraan petani tidak semakin baik walaupun ditopang oleh sumber daya alam yang sesuai, teknologi yang maju, petani yang progresif, dan fasilitas infrastruktur publik serta kebijakan yang kondusif.

Penelitian Davis dan Golberg menghasilkan beberapa kesimpulan dan rekomendasi. Pertama, usahatani secara mikro dan sektor pertanian secara agregat sangat ditentukan oleh keberadaan dan kinerja sektor-sektor terkait diluar pertanian. Kedua, masalah pokok pertanian AS bukanlah didalam sektor pertanian atau usahatani melainkan diluar sektor pertanian atau non-usahatani. Ketiga, permasalahan dan kebijakan untuk mendukung pembangunan pertanian haruslah dilakukan dengan

---

perspektif sistem yaitu saling keterkaitan kinerja usahatani dengan usaha-usaha maupun jasa atau fasilitas penunjang diluar sektor pertanian.

### **Beberapa Pengertian**

Terdapat banyak definisi agribisnis yang berkembang, diantaranya “agribisnis adalah keseluruhan dari serangkaian operasi yang terlibat dalam produksi dan distribusi input pertanian, operasi produksi di lahan pertanian, penyimpanan, pengolahan dan distribusi komoditas pertanian dan item-itemnya” (John Davis dan Ray Golberg, 1957).

Agribisnis tidak hanya menyangkut orang-orang yang mengolah lahan, tetapi juga orang-orang dan perusahaan yang menyediakan input, memproduksi produk-produk makanan serta mendistribusikan dan menjual produk makanan kepada konsumen (Beierlein dan Woolverton, 1991).

Sonka dan Hudson (1999) mendefenisikan *agribusiness* sebagai sebuah sekuen dari interelasi subsektor-subsektor yang terdiri dari: 1) perusahaan pembenihan, 2) pemasok input produksi, 3) penghasil pertanian, 4) penanganan pascapanen, 5) pengolahan, 6) pengecer dan 7) konsumen.

Kinsey, O’Keeffe dan Nickel dalam Setiawan (2012), agribisnis dapat dimaknai sebagai sebuah keterkaitan antara produsen dengan konsumen (rantai pasok). Dunne (1999) mengidentifikasi tiga kekuatan dasar yang mengendalikan perubahan dalam agribisnis modern, yakni globalisasi pasar, kecanggihan teknologi, dan lebih banyak orang yang terlibat dalam produksi. Agribisnis merupakan aktivitas usaha tani dan proses produksi pangan skala besar (berbasis kapital) dan usaha penunjang (produksi pupuk, pestisida, dan alat mesin)

yang karakteristiknya tergolong industri besar (Setiawan, 2012).

Suatu kesatuan kegiatan usaha yang meliputi salah satu atau keseluruhan dari mata rantai produksi, pengolahan hasil dan pemasaran yang ada hubungannya dengan pertanian dalam arti luas. Yang dimaksud dengan pertanian dalam artian yang luas adalah kegiatan usaha yang menunjang kegiatan pertanian dan kegiatan usaha yang ditunjang oleh kegiatan pertanian (Arsyad dkk, 1985).

Menurut Saragih (1989) dalam Soekardono (2009), agribisnis merupakan suatu sektor ekonomi modern dan besar dari pertanian primer, yang mencakup paling sedikit empat subsistem, yaitu (1) subsistem agribisnis hulu, (2) subsistem usahatani, (3) subsistem agribisnis hilir, dan (4) subsistem jasa layanan pendukung.

Krisnamurthi (2020) memberikan defenisi agribisnis, adalah sistem rangkaian usaha-usaha (bisnis-bisnis) mulai dari usaha pengadaan sarana produksi pertanian, usahatani, usaha pasca panen, usaha sortasi, penyimpanan dan pengemasan produk pertanian, usaha industri pengolahan produk pertanian, dan berbagai usaha dalam menghantarkan produk (berbasis) pertanian sampai ke konsumen, serta sejumlah kegiatan penunjang yang melayani sistem rangkaian usaha itu, seperti lembaga sarana pembiayaan, lembaga pelayanan informasi, dan lembaga pemerintahan yang mengeluarkan kebijakan dan peraturan terkait.

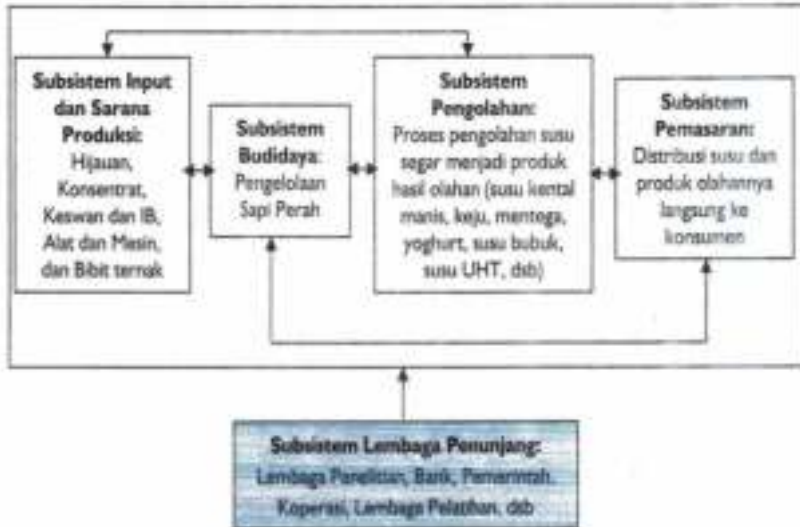
### **Sistem Agribisnis**

Secara konseptual, agribisnis merupakan suatu sistem yang terdiri dari atas empat subsistem yang saling mendukung dan terkait satu sama lain sebagai berikut;

1. Subsistem agribisnis hulu (*up stream agribusiness*), meliputi pengadaan dan penyaluran sarana produksi primer. Termasuk dalam subsistem ini adalah industri agrokimia (pupuk, pestisida), agroindustri otomotif (mesin dan peralatan), dan industri benih.
2. Subsistem produksi pertanian primer (*on farm agribusiness*), meliputi kegiatan yang menggunakan sarana yang dihasilkan dari subsistem agribisnis hulu.
3. Subsistem agribisnis hilir (*down stream agribusiness*), meliputi pengolahan komoditas pertanian primer menjadi produk olahan antara (*intermediate product*) maupun produk akhir (*finished product*) beserta kegiatan distribusinya.
4. Subsistem pemasaran komoditas-komoditas agribisnis.

Keempat subsistem agribisnis di atas dalam pelaksanaannya didukung oleh subsistem penunjang agribisnis (*supporting system*) sebagai jasa dalam penunjang kegiatan subsistem agribisnis. Termasuk dalam subsistem penunjang agribisnis antara lain lembaga pertanahan, lembaga keuangan (perbankan dan asuransi), lembaga penelitian, infrastruktur, lembaga pendidikan, dan konsultasi agribisnis, serta kebijakan pemerintah.





Gambar 1: Keterkaitan antar Subsistem Peternakan Sapi Perah (Firman, 2010)

Berdasarkan gambar tersebut di atas tampak bahwa bisnis persusuan tidak dapat dipisahkan antara subsistem *off farm* (subsistem input dan sarana produksi), *on farm* (subsistem budidaya/produksi), dan *off farm II* (subsistem pengolahan dan pemasaran hasil) serta subsistem kelembagaan pendukung. Semua subsistem dalam agribisnis sapi perah memerlukan dukungan keilmuan tersendiri sehingga dapat dikatakan bahwa agribisnis sapi perah adalah hasil integrasi dari beberapa disiplin keilmuan yang satu sama lainnya saling mendukung.

Dalam subsektor peternakan, subsistem agribisnis hulu meliputi industri bibit ternak, pakan ternak, obat-obatan, dan vaksin ternak, serta alat-alat dan mesin peternakan (alsinnak). Berdasarkan jenis outputnya, subsistem usahatani (*on farm*) dapat digolongkan menjadi usaha ternak perah, ternak potong/pedaging dan usaha ternak petelur. Subsistem agribisnis hilir meliputi usaha pemotongan ternak, industri susu, industri daging kaleng,

industri telur asin, industri kulit, restoran dan sebagainya. Subsistem institusi penunjang meliputi lembaga penelitian peternakan, penyuluhan, keuangan, kesehatan hewan dan sebagainya.

Menurut Soekardono (2009), di dalam sistem agribisnis peternakan, subsistem hulu dan hilir jauh lebih banyak memperoleh nilai tambah dibanding dengan subsistem budidaya (usahatani). Bandingkan pendapatan peternak sapi perah dengan pabrik pengolahan susu, peternak sapi potong dengan pabrik sosis, peternak itik dengan perusahaan telur asin, dan seterusnya. Kondisi ini bukan hanya berlaku di Indonesia tetapi juga di negara-negara maju. Menurut Downey dan Erickson (1989) dalam Soekardono (2009) pendapatan petani dari usahatani hanya 30% sementara usaha diluar usahatani (hulu atau hilir) mencapai 70%. Namun, subsistem budidaya merupakan subsistem utama karena produk-produk peternakan yang digunakan oleh konsumen pada dasarnya dihasilkan oleh subsistem ini dan tanpa subsistem ini tidak mungkin ada subsistem agribisnis hulu dan hilir.

Pengembangan agribisnis tidak akan efektif dan efisien bila hanya mengembangkan salah satu subsistem yang ada didalamnya. Menurut Soehardjo (1977) dalam Gumbira dan Harizt (2005), persyaratan-persyaratan untuk memiliki wawasan agribisnis adalah: (1) memandang agribisnis sebagai sebuah sistem yang terdiri atas beberapa subsistem, sistem akan berfungsi baik apabila tidak ada gangguan pada salah satu subsistem. Pengembangan agribisnis harus mengembangkan semua subsistem didalamnya arena tidak ada satu subsistem yang lebih penting dari subsistem lainnya. (2) setiap subsistem dalam sistem agribisnis mempunyai keterkaitan, subsistem pengolahan akan berfungsi dengan baik apabila ditunjang oleh ketersediaan bahan

---

baku, demikian pula subsistem pengolahan akan berhasil jika menemukan pasar untuk produknya. (3) agribisnis memerlukan lembaga penunjang, seperti lembaga pertanahan, pembiayaan, pendidikan, penelitian dan perhubungan, serta (4) agribisnis melibatkan pelaku dari berbagai pihak (BUMN, Swasta, dan Koperasi) dengan profesi sebagai penghasil produk primer, pengolah, pedagang, distributor, importer, eksportir, dan lain-lain.

### **Pembangunan Berbasis Agribisnis**

Menurut Solahuddin (2008) dalam Yogi dan Ratnaningtyas (2012) tantangan pertanian masa kini dan masa yang akan datang adalah sebagai berikut: (1) transformasi struktural, sektor pertanian ditantang melakukan transformasi struktural menjadi pertanian modern yang berorientasi agribisnis, (2) migrasi sektoral dan spasial, sektor pertanian ditantang untuk memperlambat migrasi sektoral dari pertanian ke sektor industri dan jasa, serta migrasi spasial dari desa ke kota, (3) pemenuhan kebutuhan pangan, sektor pertanian ditantang untuk meningkatkan produksi untuk memenuhi kebutuhan pangan sehingga tercipta swasembada pangan, (4) pemilikan lahan yang sempit, sektor pertanian ditantang untuk mengurangi pemilikan lahan yang sempit karena tidak memungkinkan tercapainya usahatani yang efisien, (5) kebutuhan investasi dan permodalan, sektor pertanian ditantang untuk menyediakan kebutuhan investasi dan permodalan, (6) pemanfaatan IPTEK, sektor pertanian ditantang untuk bisa memanfaatkan teknologi pertanian yang mutakhir termasuk bioteknologi, (7) pengembangan SDM pertanian, sektor pertanian ditantang untuk meningkatkan kualitas sumberdaya manusianya, saat ini sektor pertanian umumnya rendah tingkat pendidikannya, (8) pengembangan diversifikasi pertanian, sektor pertanian ditantang untuk melakukan diversifikasi

pertanian, dilaksanakan secara paralel dengan tetap mengupayakan trend produksinya, (9) kerusakan lingkungan, sektor pertanian ditantang untuk tidak merusak lingkungan dalam pengembangannya.

Pembangunan agribisnis menjadi pilihan penting, dengan memperhatikan mata pencaharian utama penduduk yang bermukim di perdesaan adalah bertani. Pembangunan sistem agribisnis tersebut perlu dijadikan penggerak utama pembangunan. Indonesia secara keseluruhan. Hal ini karena beberapa alasan menurut Firdaus (2018), amanat konstitusi dan landasan politis, sektor pertanian memberi sumbangan besar terhadap PDB dan devisa negara, sektor pertanian mampu mendukung sektor industri serta mampu menyediakan keragaman menu pangan.

Aspek penting dalam kegiatan agribisnis dalam perspektif sosiologi adalah organisasi. Konsep cara produksi dapat digunakan dalam hal ini. Untuk itu dapat dirujuk tiga tipe cara produksi yang tampaknya relevan dikenakan pada dunia pertanian Indonesia; (1) Produksi Subsistem (*Subsistence Production*), usaha pertanian oleh dan untuk rumah tangga petani, (2) Produk Komersialis (*Petty Commodity Production*), usaha pertanian/luar pertanian skala kecil oleh rumah tangga untuk pasar. (3) Produksi Kapitalis (*Capitalist Production*), usaha pertanian/luar pertanian skala menengah/pasar oleh perusahaan untuk pasar.

Dengan memadukan tiga tipe agraris menurut kualifikasi input (perspektif ekonomi) dan tiga tipe kegiatan ekonomi/agribisnis menurut cara produksi (perspektif sosiologi), Krisnamurthi (2010) mengusulkan suatu matriks bersel sembilan yang menunjuk pada kemungkinan sembilan pola kegiatan ekonomi pertanian sebagai berikut:

Tabel 1. Matriks Pola Kegiatan Ekonomi Pertanian

<b>Cara Produksi Kualifikasi Input</b>	<b>A.Subsistem</b>	<b>B.Komersialis</b>	<b>C.Kapitalis</b>
Faktor Produksi	A.1	B.1	C.1
Modal	A.2	B.2	C.2
Inovasi	A.3	B.3	C.3

Menurut Harianto (2010) tiga tipe ideal agribisnis menurut matriks tersebut adalah (1) **Tipe A.1**: subsistem berbasis faktor produksi, (2) **Tipe B.2**: komersialis berbasis modal, (3) **Tipe C.3**: kapitalis berbasis inovasi Tetapi dalam realitas, khususnya di Indonesia kini, sangat mungkin ditemukan dua tipe non ideal, yang sangat mungkin juga akan berkembang menuju tipe ideal. Kalau tidak, sebaliknya justru mengalami stagnasi, yaitu: (1) **Tipe B.1**: komersialis berbasis faktor produksi, (2) **Tipe C.2**: kapitalis berbasis modal. Salah seorang ilmuwan yang banyak memberikan kritikan, Prof. Mubyarto, khawatir bahwa penerapan paradigma agribisnis hanya akan menguntungkan pengusaha besar saja dan dianggap akan merugikan petani, khususnya petani kecil (Pambudy, 2010).

Salah satu tantangan agribisnis di Era Industri adalah terjadinya fenomena degradasi dan penyempitan lahan, berkurangnya penyediaan tenaga kerja profesional dan berkualitas serta pemanfaatan SDA yang semakin terbatas. Desa perbatasan kota berada pada ancaman perubahan, terhadap fakta tersebut berdasarkan hasil penelitian ditawarkan teori siaga deprivasi perubahan desa perbatasan (Amruddin, 2021) yakni (1) siaga kebijakan, (2) siaga solidaritas, (3) siaga masyarakat tani, dan (4) siaga pemenuhan nafkah. Tentang siaga masyarakat tani, menuntut petani untuk selalu sadar dan

siap menghadapi tantangan perubahan. Literasi perubahan sebagai pengetahuan yang fundamental bagi masyarakat tani maupun non pertanian sehingga mereka tidak dilanda kecemasan pemenuhan nafkah.

### **Kesimpulan**

Pembangunan seperti halnya dua sisi mata uang hadir menampilkan sisi manfaat dan resiko, dampak positif dan negatif. Hasil pembangunan yang terpenting adalah tumbuhnya aspirasi baru mengenai kesejahteraan hidup penduduk. Kunci utama keberhasilan pembangunan pertanian adalah kepedulian terhadap hidup dan kehidupan petani (petani kecil) secara konsisten dan transparan. Agribisnis mencakup semua kegiatan termasuk pengadaan dan penyaluran saprodi, produksi primer, pengolahan, pemasaran serta kelembagaan penunjang dalam sebuah sistem yang terpadu dan selaras. Indonesia sebagai negara agraris-maritim, memiliki sumber daya sebagai karunia Tuhan tak terhingga, baik berupa sumber daya alam (SDA) maupun sumber daya manusia (SDM). Keberhasilan pemerintah salah satu indikatornya adalah keberpihakannya kepada sektor pertanian, melihat petani sebagai subjek, ditunjang oleh berbagai regulasi pro-petani, termasuk didalamnya pengembangan SDM Agribisnis dari hulu sampai ke hilir.

## Daftar Pustaka

- Amruddin (2021). *Deprivasi Sosial-Ekonomi dan Strategi Nafkah Petani pada Desa Perbatasan Kota (Studi Kasus di Desa Kanjilo Kabupaten Gowa)*. Makassar: Disertasi Pascasarjana UNM.
- Firman, A (2010). *Agribisnis Sapi Perah*. Bandung: Penerbit Widya Padjadjaran.
- Firdaus, M (2018) *Manajemen Agribisnis*. Jakarta: Penerbit Bumi Aksara.
- Gumbira, S dan Harizt, I (2010). *Manajemen Agribisnis*. Penerbit Ghalia Indonesia.
- Gumbira, S dan Yayuk Eka, P. (2005). *Agribisnis Syariah: Manajemen Agribisnis dalam Perspektif Syariat Islam*. Jakarta: Penerbit Penebar Swadaya.
- Husodo, Siswono Yudo, dkk (2009). *Pertanian Mandiri: Pandangan Strategis para Pakar untuk Kemajuan Pertanian Indonesia*. Jakarta: Penerbit Penebar Swadaya.
- Kisnamurthi, B., Rahmat Pambudy, Frans BM. Dabukke (editor). (2010). *Refleksi Agribisnis*. Bogor: Penerbit IPB Press.
- Krisnamurthi, B. (2020). *Pengertian Agribisnis*. Penerbit Puspa Swara bekerjasama dengan Departemen Agribisnis Fakultas Ekonomi dan Manajemen IPB.
- Setiawan, I. (2012). *Agribisnis Kreatif: Pilar Wirausaha Masa Depan, Kekuatan Dunia Baru Menuju Kemakmuran Hijau*. Jakarta: Penerbit Penebar Swadaya.
- Soekardono. (2009). *Ekonomi Agribisnis Peternakan: Teori dan Aplikasinya*. Jakarta: Penerbit Akademika Pressindo.
- Soekartawi. (2010). *Agribisnis: Teori dan Aplikasinya*. Penerbit PT. Raja Grafindo Persada.
- Yogi dan Ratnaningtyas, S. (2012). *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Bandung: Penerbit ITB.

### **Profil Penulis**



#### **Dr. Amruddin, S.Pt., M.Pd., M.Si.**

Menyelesaikan pendidikan S1 di Fakultas Peternakan Unhas (1996) selanjutnya S2 di PPs UNM (2001) dan PPs UIM (2014) Program Studi Agribisnis, serta menyelesaikan S3 di Program Sosiologi UNM (April-2021). Aktif berorganisasi pada Perhimpunan Sarjana Pertanian Indonesia (PIPSI) dan Asosiasi Agribisnis Indonesia (AAI) dengan no registrasi AAI211020. Penulis diamanahkan menjadi ketua prodi Agribisnis periode 2014-2018 di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar (Unismuh Makassar).

Penulis senang dan aktif menulis, buku pertama yang diterbitkannya adalah Kota Tanpa Maksiat (2003) yang diterbitkan Pustaka Refleksi (Makassar) selanjutnya buku kolaborasi berjudul Kelembagaan Agribisnis (2021). Sehari-hari sebagai tenaga pendidik, penulis mengampuh matakuliah sosiologi pertanian, manajemen agribisnis, agribisnis peternakan, modal sosial pertanian serta kebijakan pembangunan pertanian.

Email Penulis: [amruddin@unismuh.ac.id](mailto:amruddin@unismuh.ac.id)





## RUANG LINGKUP AGRIBISNIS

**Aliyah Fahmi, S.Si., M.Si.**

Universitas Efarina

### **Pendahuluan**

Agribisnis adalah suatu kesatuan kegiatan usaha yang meliputi salah satu atau keseluruhan dari mata rantai produksi, pengolahan hasil dan pemasaran yang ada hubungannya dengan pertanian dalam arti luas. Pertanian dalam arti luas adalah kegiatan usaha yang menunjang kegiatan pertanian dan kegiatan usaha yang ditunjang oleh kegiatan pertanian. Agribisnis sebagai suatu sistem merupakan seperangkat unsur yang secara teratur saling berkaitan sehingga membentuk suatu kesatuan yang kompleks. Dapat diartikan bahwa agribisnis terdiri dari berbagai subsistem yang tergabung dalam rangkaian interaksi dan interpedensi secara reguler, serta terorganisir sebagai suatu totalitas.

Ruang lingkup agribisnis cukup luas, meliputi usaha produksi benih dan bahan kimia pertanian, pakan ternak, alat dan mesin pertanian, pengolahan bahan pertanian, produksi biofuel dan pariwisata pertanian. Dengan kata lain, pengetahuan agribisnis tidak hanya tentang budidaya tanaman, tetapi juga mencakup peternakan, perikanan dan kehutanan. Oleh karena itu agribisnis mencakup wawasan pertanian yang luas.

Ruang lingkup agribisnis berdasarkan subsektor diversitas area adalah sebagai berikut:

1. Subsektor tanaman pangan (makanan pokok dan palawija),
2. Subsektor tanaman hortikultura (buah-buahan, sayur-sayuran, tanaman hias, dan tanaman obat tradisional),
3. Subsektor tanaman perkebunan (*perennial crop*/tanaman tahunan dan *annual crop*/tanaman semusim),
4. Subsektor peternakan (ternak besar dan ternak kecil),
5. Subsektor perikanan (perikanan laut dan perikanan darat), dan
6. Subsektor kehutanan (hutan tanaman industri/HTI dan hutan rakyat).

Selain itu, ruang lingkup agribisnis berdasarkan proses kegiatan pertanian yaitu:

1. Pengadaan penyaluran sarana produksi (*the manufacture and distribution of farm supplies*),
2. Produksi usaha tani (*production on the farm*), dan
3. Pemasaran (*marketing*) produk usaha tani ataupun olahannya.

Ketiga kegiatan ini mempunyai hubungan yang erat, sehingga gangguan pada salah satu kegiatan akan berpengaruh terhadap kelancaran seluruh kegiatan dalam bisnis. Karenanya agribisnis digambarkan sebagai satu sistem yang terdiri dari tiga subsistem.

### **Subsistem Pengadaan dan Penyaluran Sarana Produksi**

Subsistem penyediaan sarana produksi menyangkut kegiatan pengadaan dan penyaluran. Kegiatan ini mencakup perencanaan, pengelolaan dari sarana

---

produksi, teknologi dan sumberdaya agar penyediaan sarana produksi atau input usahatani memenuhi kriteria tepat waktu, tepat jumlah, tepat jenis, tepat mutu dan tepat produk. Subsistem pengadaan dan penyaluran sarana produksi merupakan subsistem awal atau hulu dalam agribisnis. Meliputi pengadaan sarana produksi pertanian antara lain terdiri dari benih, bibit, makanan ternak, pupuk, obat pemberantas hama dan penyakit, lembaga kredit, bahan bakar, alat-alat, mesin, dan peralatan produksi pertanian. Pelaku-pelaku kegiatan pengadaan dan penyaluran sarana produksi adalah perorangan, perusahaan swasta, pemerintah, koperasi. Betapa pentingnya subsistem ini mengingat perlunya keterpaduan dari berbagai unsur itu guna mewujudkan sukses agribisnis. Industri yang menyediakan sarana produksi pertanian disebut juga sebagai agroindustri hulu.

Sarana produksi yang baik biasanya digunakan baik dalam proses awal pembukaan lahan, budidaya pertanian seperti pemupukan, pemeliharaan tanaman dan lain-lain sampai dengan proses pemanenan. Sehingga dapat dikatakan bahwa tujuan utama dari sarana produksi dalam bidang pertanian adalah untuk meningkatkan produktivitas kerja petani dan merubah hasil yang sederhana menjadi lebih baik. Sarana produksi pertanian terdiri dari bahan yang meliputi, benih, pupuk, pestisida, zat pengatur tumbuh, obat-obatan, dan peralatan lain yang digunakan untuk melaksanakan produksi pertanian. Sarana-sarana tersebut harus sudah dipersiapkan sebelum memulai kegiatan sarana budidaya tanaman.

Sarana produksi pertanian merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam mendukung perkembangan atau kemajuan pertanian terutama untuk mencapai tujuan terciptanya ketahanan pangan. Banyak sekali

---

fungsi dari alat dan mesin pertanian misalnya saja untuk pengolahan tanah, menaikkan kadar air serta dapat mengolah hasil pertanian. Banyak cara yang bisa digunakan oleh petani untuk mempermudah pekerjaan mereka salah satunya yaitu dengan cara menggunakan alat yang modern selain dapat memudahkan pekerjaan juga dapat mempersingkat waktu dan menaikkan hasil produksi dalam bidang pertanian. Sarana-sarana tersebut harus sudah dipersiapkan sebelum memulai kegiatan budidaya tanaman.

Penerapan sarana produksi yang baik dapat memberikan hasil yang baik bagi pertanian Indonesia. Sarana produksi dapat dikembangkan dengan pengetahuan yang ada, seperti benih unggul, benih unggul didapat dari sortasi benih yang merupakan pilihan dari banyak benih. Induk yang baik memberikan benih yang baik pula, pembudidayaan tanaman induk yang baik akan sangat berperan dalam penentuan hasil yang baik.

Sarana produksi yang baik biasanya digunakan baik dalam proses awal pembukaan lahan, budidaya pertanian seperti pemupukan, pemeliharaan tanaman dan lain-lain sampai dengan proses pemanenan. Sehingga dapat dikatakan bahwa tujuan utama dari sarana produksi dalam bidang pertanian adalah untuk meningkatkan produktivitas kerja petani dan merubah hasil yang sederhana menjadi lebih baik. Penerapan sarana produksi yang baik dapat memberikan hasil yang baik bagi pertanian Indonesia. Sarana produksi dapat dikembangkan dengan pengetahuan yang ada, seperti benih unggul, benih unggul didapat dari sortasi benih yang merupakan pilihan dari banyak benih. Induk yang baik memberikan benih yang baik pula, pembudidayaan tanaman induk yang baik akan sangat berperan dalam penentuan hasil yang baik.

Sarana produksi pertanian antara lain terdiri dari benih, bibit, makanan ternak, pupuk, obat pemberantas hama dan penyakit, lembaga kredit, bahan bakar. Pelaku-pelaku kegiatan pengadaan dan penyaluran sarana produksi adalah perorangan, perusahaan swasta, pemerintah, koperasi. Subsistem ini menjadi sangat penting mengingat perlunya keterpaduan dari berbagai unsur itu guna mewujudkan kesuksesan program agribisnis.

### **Subsistem Usaha Tani**

Subsistem usaha tani mencakup kegiatan pembinaan dan pengembangan usahatani dalam rangka meningkatkan produksi primer pertanian. Termasuk kedalam kegiatan ini adalah perencanaan pemilihan lokasi, komoditas, teknologi, dan pola usahatani dalam rangka meningkatkan produksi primer. Usaha tani secara intensif dan lestari (*sustainable*) dilakukan secara efektif artinya meningkatkan produktivitas lahan semaksimal mungkin dengan cara intensifikasi tanpa meninggalkan kaidah-kaidah pelestarian sumber daya alam yaitu tanah dan air.

Disamping itu juga ditekankan usaha tani yang berbentuk komersial bukan usaha tani yang subsistem, artinya produksi primer yang akan dihasilkan diarahkan untuk memenuhi kebutuhan pasar dalam artian ekonomi terbuka. Usaha tani menghasilkan produk pertanian berupa bahan pangan dan produk sampingan, hasil perkebunan menghasilkan produk bahan komoditas yang penggunaannya dikhususkan pada kebutuhan lokal dan impor, buah-buahan yang ditanam secara unggul, bunga dan tanaman hias yang perawatannya baik, hasil ternak yang menghasilkan sumber pangan dan produk sampingan, hewan dan ikan yang berfungsi sebagai sumber pangan dan produk sampingan lainnya. Pelaku kegiatan dalam subsistem ini adalah produsen yang

terdiri dari petani, peternak, pengusaha tambak, pengusaha tanaman hias, dan sebagainya.

**Subsistem Pengolahan dan Pemasaran (Tata Niaga)**

Dalam subsistem ini terdapat rangkaian kegiatan mulai dari pengumpulan produk usaha tani, pengolahan, penyimpanan dan distribusi. Sebagian dari produk yang dihasilkan dari usaha tani didistribusikan langsung ke konsumen didalam atau di luar negeri. Sebagian lainnya mengalami proses pengolahan lebih dahulu kemudian didistribusikan ke konsumen. Pelaku kegiatan dalam subsistem ini adalah pengumpul produk, pengolah, pedagang, penyalur ke konsumen, pengalengan, dan lainnya. Agroindustri yang mengolah produk usaha tani disebut agroindustri hilir. Peranannya amat penting bila ditempatkan fokus pada wilayah yang berada di pedesaan karena dapat menciptakan lapangan kerja untuk masyarakat.

Untuk lebih memudahkan pemahaman tentang ruang lingkup Agribisnis di bidang ditinjau dari alur proses, dapat dilihat pada diagram berikut ini:

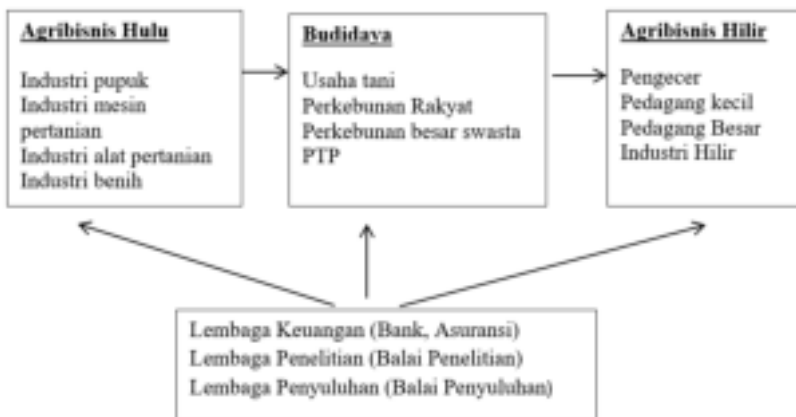


Diagram 1. Ruang Lingkup Agribisnis Pertanian/Perkebunan Di tinjau Dari Alur Proses

Subsistem agribisnis hulu disebut juga subsistem faktor input (*input factor subsystem*). Dalam pengertian umum subsistem ini dikenal dengan subsistem pengadaan sarana produksi pertanian. Kegiatan subsistem ini berhubungan dengan pengadaan sarana produksi pertanian, yaitu memproduksi dan mendistribusikan bahan, alat, dan mesin yang dibutuhkan usahatani atau budidaya pertanian (*on-farm agribusiness*). Subsistem usahatani atau budidaya pertanian disebut juga subsistem produksi pertanian (*production subsystem*). Kegiatan subsistem ini melakukan usahatani atau budidaya pertanian dalam arti yang luas. Istilah pertanian selama ini lebih banyak mengacu pada subsistem produksi. Kegiatan subsistem ini menghasilkan berbagai macam komoditas primer atau bahan mentah sebagaimana telah dikemukakan dalam pengertian agribisnis.

Subsistem agribisnis hilir terdiri atas dua macam kegiatan, yaitu pengolahan komoditas primer dan pemasaran komoditas primer atau produk olahan. Kegiatan pengolahan komoditas primer adalah memproduksi produk olahan baik produk setengah jadi maupun barang jadi yang siap dikonsumsi konsumen dengan menggunakan bahan baku komoditas primer. Kegiatan ini sering juga disebut agroindustri. Contoh kegiatan pengolahan komoditas primer yang menghasilkan produk antara adalah pabrik tepung terigu, maizena, tapioka, dan sebagainya. Contoh kegiatan komoditas primer yang menghasilkan barang jadi adalah pabrik makanan dan minuman sari buah atau sirup. Kegiatan pemasaran berlangsung mulai dari pengumpulan komoditas primer hingga pada pengeceran produk hasil pertanian kepada konsumen.

Subsistem jasa layanan pendukung atau kelembagaan penunjang agribisnis adalah semua jenis kegiatan yang



berfungsi mendukung dan melayani serta mengembangkan kegiatan ketiga subsistem agribisnis yang lain. Lembaga-lembaga yang terlibat dalam kegiatan ini adalah penyuluhan, konsultan, keuangan, dan penelitian sebagai berikut:

1. Lembaga penyuluhan dan konsultan memberikan layanan informasi dan pembinaan teknik produksi, budidaya, dan manajemen.
2. Lembaga keuangan seperti perbankan, modal ventura, dan asuransi memberikan layanan keuangan berupa pinjaman dan penanggungan risiko usaha (khusus asuransi).
3. Lembaga penelitian baik yang dilakukan oleh Balai-balai penelitian atau perguruan tinggi memberikan layanan informasi teknologi produksi, budidaya, atau teknik manajemen mutakhir hasil penelitian dan pengembangan.

Berdasarkan pandangan bahwa agribisnis sebagai suatu sistem dapat terlihat dengan jelas bahwa subsistem-subsistem tersebut tidak dapat berdiri sendiri, tetapi saling terkait satu sama lainnya:

1. Subsistem agribisnis hulu membutuhkan umpan balik dari subsistem usahatani agar dapat memproduksi sarana produksi yang sesuai dengan kebutuhan budidaya pertanian.
2. Sebaliknya, keberhasilan pelaksanaan operasi subsistem usahatani bergantung pada sarana produksi yang dihasilkan oleh subsistem agribisnis hilir.
3. Selanjutnya, proses produksi agribisnis hilir bergantung pada pasokan komoditas primer yang dihasilkan oleh subsistem usahatani.

Subsistem jasa layanan pendukung, seperti telah dikemukakan, keberadaannya tergantung pada keberhasilan ketiga subsistem lainnya. Jika subsistem usahatani atau agribisnis hilir mengalami kegagalan, sementara sebagian modalnya merupakan pinjaman maka lembaga keuangan dan asuransi juga akan mengalami kerugian.

### **Sektor Agribisnis**

Secara konseptual sistem agribisnis dapat diartikan sebagai semua aktivitas, mulai dari pengadaan dan penyaluran sarana produksi sampai dengan pemasaran produk-produk yang dihasilkan oleh usaha tani serta agroindustri, yang saling terkait satu sama lain.

Ditinjau dari tahapan prosesnya, agribisnis dapat dibagi menjadi beberapa sektor yaitu:

1. Sektor input agribisnis.
2. Sektor output agribisnis.
3. Sektor jasa pertanian.

### **Sektor Input Agribisnis**

Sektor input agribisnis berperan dalam memwadahi semua pengusaha, baik skala kecil, menengah maupun besar yang menyediakan atau memasok input bagi para petani di subsistem usahatani (*on-farm* atau *agro-production*). Para pengusaha tersebut adalah para pemasok benih/bibit tanaman, ternak dan ikan, produsen pupuk, pestisida, makanan ternak/ikan, alat dan mesin pertanian, vaksin hewan, bahan bakar, para pemasok tenaga kerja (hewan dan manusia) dan sektor pembiayaan misalnya bank pertanian, koperasi kredit, dan sebagainya.

Sektor input mempunyai peranan penting dalam meningkatkan efisiensi usahatani (penggunaan mesin-

mesin pertanian yang dapat menghemat pemakaian tenaga kerja manusia, terutama di daerah kekurangan penduduk) dan produktivitas hasil (penggunaan bibit unggul dan pupuk buatan), serta perluasan usaha tani (melalui peminjaman modal dari lembaga pembiayaan usaha tani). Sektor input yang efisien mampu memasok input dalam jumlah dan waktu yang tepat, hal tersebut merupakan fakta penentu untuk meningkatkan dan mempertahankan peningkatan efisiensi produksi yang telah dicapai pada saat sebelumnya karena efisiensi produksi selalu dikaitkan dengan peningkatan input pertanian.

### **Sektor Output Agribisnis**

Sektor output agribisnis merupakan kegiatan luaran agribisnis yang terdiri atas hasil agroindustri dan pemasaran agribisnis. Adapun penjelasannya sebagai berikut:

1. *Agrifood industry*/agroindustri merupakan sistem pengolahan hasil-hasil pertanian, baik berupa bentuk setengah jadi (*work in process*) dan bentuk akhir (*finished product*) dengan cara teknologi dan manajemen. Contoh produk setengah jadi yaitu kapas menjadi kain, kayu menjadi papan kayu, kelapa sawit menjadi *CPO* (*crude palm oil*). Contoh *finished product* termasuk mengolah papan kayu menjadi meubel, mengolah air kelapa menjadi nata *de coco*, mengubah *CPO* menjadi minyak goreng kemasan, kosmetik, dan lainnya.
2. *Marketing agribusiness* (pemasaran agribisnis) meliputi marketing management dan market. mencakup semua agribisnis yang mempengaruhi pertanian komoditi antara produksi dan konsumen. Contohnya termasuk pemasaran dengan atau tanpa iklan ke toko-toko, pasar, supermarket, dan lain-lain.

Dapat pula dengan media sosial dan *market place* yang berkembang saat ini.

### **Sektor Jasa Agribisnis**

Sektor jasa agribisnis mencakup orang-orang yang meneliti cara-cara baru untuk memproduksi dan memasarkan makanan, melindungi produsen makanan, dan menyediakan layanan khusus untuk semua bidang pertanian. Komponen lain sektor jasa yaitu antara lain penelitian dan pengembangan (litbang), pendidikan dan pelatihan (diklat), penyuluhan, keuangan dan transportasi. Penyediaan berbagai jasa ini diperlukan untuk membuat sistem agribisnis tersebut lengkap dan bekerja baik. Di Indonesia pemerintah memiliki jasa-jasa yang disebutkan tersebut sehingga pemerintah dapat berfungsi dan bertindak sebagai koordinator sistem. Kegiatan litbang menghasilkan output berupa rakitan teknologi pertanian benih/bibit unggul, masukan kebijakan dan sebagainya yang diperlukan oleh para pelaku agribisnis. Di Indonesia selama ini fungsi tersebut dikerjakan oleh lembaga-lembaga litbang milik departemen.

Pendidikan dan pelatihan menawarkan berbagai jasa untuk peningkatan pengetahuan dan keterampilan di bidang pertanian dari para pelaku agribisnis. Selanjutnya jasa-jasa penyuluhan. Berbagai bentuk pendidikan non formal, diperlukan untuk mengubah perilaku dan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan para pelaku agribisnis khususnya di subsistem usahatani (penyuluhan pertanian) dan agroindustri (penyuluhan perindustrian). Jasa-jasa yang diberikan oleh sektor transportasi dan keuangan berfungsi untuk memperlancar arus input dari pemasok input ke usaha tani dan arus komoditas dari usahatani ke subsistem agroindustri atau langsung ke konsumen akhir. Selanjutnya lembaga penyedia jasa keuangan berperan

---

dalam membantu tersedianya dana tambahan untuk melakukan perluasan usaha, memanfaatkan peluang usaha baru dan untuk investasi baru.

**Daftar Pustaka**

Arifin, STP, MP & M. Arsyad B. (2017). Pengantar Agribisnis. Bandung: Penerbit Mujahid Press

Hastuti, D. R. D. (2017). Ekonomika Agribisnis (Teori dan Kasus)

<https://en.wikipedia.org/wiki/Agribusiness> (Diakses 1 Oktober 2021)

[https://mirror.unpad.ac.id/orari/pendidikan/materi-kejuruan/pertanian/budi-daya-tanaman/ruang\\_lingkup\\_agribisnis.pdf](https://mirror.unpad.ac.id/orari/pendidikan/materi-kejuruan/pertanian/budi-daya-tanaman/ruang_lingkup_agribisnis.pdf) (Diakses 3 Oktober 2021)

[http://disperta.cianjurkab.go.id/index.php?option=com\\_content&view=article&id=72:model-dan-strategi-pengembangan-pertanianagribisnis&catid=78:berita-dan-informasi&Itemid=472](http://disperta.cianjurkab.go.id/index.php?option=com_content&view=article&id=72:model-dan-strategi-pengembangan-pertanianagribisnis&catid=78:berita-dan-informasi&Itemid=472). (Diakses 1 Oktober 2021).

### **Profil Penulis**



#### **Aliyah Fahmi S.Si., M.Si.**

Ketertarikan penulis terhadap ilmu agribisnis dimulai pada tahun 2005 silam. Pada saat itu, penulis bersama teman kuliah mengikuti Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PTPN 3 Perkebunan Kelapa Sawit Sei Mangkei pada 2005 dan mengadakan penelitian di Pusat Penelitian Kelapa Sawit (PPKS) Medan pada tahun 2007. Hal tersebut membuat penulis tertarik dalam bidang Agrobisnis selain bidang kepakarannya.

Penulis memiliki kepakaran dibidang Ilmu Kimia. Dan untuk mewujudkan karir sebagai dosen profesional, penulis pun aktif sebagai peneliti dibidang kepakarannya tersebut. Beberapa penelitian yang telah dilakukan didanai oleh LPDP dan Kemenristek DIKTI. Selain peneliti, penulis juga aktif menulis buku dengan harapan dapat memberikan kontribusi positif bagi bangsa dan negara yang sangat tercinta ini.

Email Penulis: [aliyahfahmi0984@gmail.com](mailto:aliyahfahmi0984@gmail.com)

# PERANAN AGRIBISNIS DALAM PEREKONOMIAN

**Hikmah, S.P., M.Si.**

Universitas Gajah Putih

## **Pendahuluan**

Sektor agribisnis merupakan sektor ekonomi terbesar dan terpenting dalam perekonomian nasional Indonesia. Sektor agribisnis menyerap lebih dari 75% angkatan kerja nasional termasuk di dalamnya 21,3 juta unit usaha skala kecil berupa usaha rumah tangga diperhitungkan maka sebesar 80% dari jumlah penduduk nasional menggantung hidupnya pada sektor agribisnis. Peranan sektor agribisnis yang demikian besar dalam perekonomian nasional memiliki implikasi penting dalam pembangunan ekonomi nasional ke depan. Apabila perencanaan pembangunan pertanian dan pelaksanaannya dikelola dengan baik, pembangunan pertanian yang dilaksanakan dengan seksama dapat memperbaiki pendapatan penduduk secara merata dan berkelanjutan. Pada akhirnya, hasil pembangunan tersebut dapat memakmurkan masyarakat Indonesia secara keseluruhan. Adapun tujuan dalam penulisan ini adalah agar dapat memahami konsep dan peranan agribisnis dalam perekonomian dan pembangunan nasional.



## **Rincian Pembahasan Materi**

Sektor agribisnis merupakan sektor ekonomi terbesar dan terpenting dalam perekonomian nasional Indonesia. Sektor agribisnis menyerap lebih dari 75% angkatan kerja nasional termasuk di dalamnya 21,3 juta unit usaha skala kecil berupa usaha rumah tangga diperhitungkan maka sebesar 80% dari jumlah penduduk nasional menggantung hidupnya pada sektor agribisnis. Peranan sektor agribisnis yang demikian besar dalam perekonomian nasional memiliki implikasi penting dalam pembangunan ekonomi nasional ke depan. Apabila perencanaan pembangunan pertanian dan pelaksanaannya dikelola dengan baik, pembangunan pertanian yang dilaksanakan dengan seksama dapat memperbaiki pendapatan penduduk secara merata dan berkelanjutan. Pada akhirnya, hasil pembangunan tersebut dapat memakmurkan masyarakat Indonesia secara keseluruhan (Anonim, 2016).

Besar dan luasnya peranan agribisnis dalam perekonomian nasional tidak terlepas dari fungsi agribisnis (Anonim, 2013), yaitu:

1. Menghasilkan bahan mentah atau komoditas primer baik bahan pangan, serat, bangunan, atau bahan lainnya.
2. Menghasilkan produk antara atau barang jadi baik pangan, bahan pembuat tekstil, bahan bangunan, obat-obatan, dan sebagainya.
3. Menyerap tenaga kerja dari yang *unskilled* sampai yang *skilled*.
4. Menyumbang pada pendapatan nasional dan pertumbuhan ekonomi.
5. Menghasilkan devisa negara melalui kegiatan ekspor maupun pariwisata.

Untuk pelaksanaan pembangunan sistem agribisnis dirancang dengan melibatkan lembaga ekonomi dan lembaga penunjang lain seperti lembaga ekonomi masyarakat. Lembaga ekonomi masyarakat ini kemudian akan menunjang subsistem agribisnis, kegiatan usaha tani, penyedia informasi, layanan jasa, serta penerapan teknologi pertanian. Lebih jelas lagi agribisnis disini diarahkan pada agroindustri, sehingga nantinya akan menghasilkan nilai tambah yang lebih bagi komoditi pertanian. Dampak lebih lanjut adalah efek *multiplier* yang menciptakan peluang-peluang usaha baru. Untuk itu dalam upaya pemberdayaan masyarakat sektor ini harus jadi sasaran utama. Sedangkan dalam penguatan ekonomi rakyat agribisnis merupakan syarat keharusan (*necessary condition*), yang menjamin iklim makro yang kondusif bagi pengembangan ekonomi rakyat yang sebagian besar berada pada kegiatan ekonomi berbasis pertanian (Kartono, 2013).

Untuk penguatan ekonomi rakyat secara nyata, diperlukan syarat kecukupan berupa pengembangan organisasi bisnis yang dapat merebut nilai tambah yang tercipta pada setiap mata rantai ekonomi dalam kegiatan agribisnis. Maka dapat disimpulkan bahwa dalam perekonomian Indonesia, agribisnis berperan penting sehingga mempunyai nilai strategis (Kartono, 2013).

### **Sistem Agribisnis**

John H Davis dan Ray Goldberg (1957), dalam tulisannya yang berjudul “*A concept of agribusiness*” menuliskan bahwa agribisnis berasal dari kata *Agribusiness*. *Agriculture* artinya pertanian dan *Business* artinya usaha atau kegiatan yang menghasilkan keuntungan. Jadi agribisnis adalah setiap usaha yang berkaitan dengan kegiatan produksi pertanian, yang meliputi pengusaha input pertanian dan atau pengusaha produksi itu sendiri ataupun juga pengusaha pengelolaan hasil

---

pertanian. Dengan kata lain agribisnis adalah cara pandang ekonomi bagi usaha penyediaan pangan (Sjarkowi dan Sufri, 2004).

Agribisnis merupakan konsep dari suatu sistem yang integratif dan terdiri dari beberapa subsistem yaitu 1) Subsistem pengadaan sarana produksi (agroindustri hulu), 2) subsistem produksi usahatani, 3) subsistem pengolahan dan industri hasil pertanian (agroindustri hilir), 4) subsistem pemasaran, 5) subsistem kelembagaan penunjang. Secara konseptual sistem agribisnis merupakan semua aktifitas, mulai dari pengadaan sarana produksi (input) sampai dengan pemasaran produk yang dihasilkan oleh usahatani serta agroindustri, yang saling terkait satu sama lain. Sistem agribisnis merupakan suatu sistem yang terdiri dari berbagai subsistem:

#### 1. Subsistem Pengadaan Sarana Produksi

Meliputi pengadaan sarana produksi pertanian antara lain terdiri dari benih, bibit, pupuk, pestisida, alat-alat/mesin, dan peralatan produksi pertanian. Pelaku-pelaku kegiatan pengadaan dan penyaluran sarana produksi adalah perorangan, perusahaan swasta, pemerintah. Pentingnya subsistem ini mengingat perlunya keterpaduan dari berbagai unsur itu guna mewujudkan sukses agribisnis. Industri yang menyediakan sarana produksi pertanian disebut juga sebagai agroindustri hulu (*upstream*).

#### 2. Subsistem Usahatani

Usahatani menghasilkan produk pertanian berupa bahan pangan, hasil perkebunan, buah-buahan, bunga dan tanaman hias, hasil ternak, hewan dan ikan. Pelaku kegiatan dalam subsistem ini adalah petani, peternak, pengusaha tambak dan lain-lain.

### 3. Subsistem Pengolahan Hasil Pertanian/Agroindustri

Dalam subsistem ini terdapat rangkaian kegiatan mulai dari pengumpulan produk usahatani, pengolahan, dan penyimpanan. Pelaku kegiatan subsistem ini adalah pengumpul produk, pengolah, pedagang, pengalengan dan lain-lain. Industri yang mengolah produk usahatani disebut agroindustri hilir (*downstream*). Perannya amat penting bila ditempatkan di pedesaan karena dapat menjadi penggerak roda perekonomian di pedesaan, dengan cara menyerap/ menciptakan lapangan kerja sehingga dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat pedesaan.

### 4. Subsistem Pemasaran Hasil Pertanian

Subsistem pemasaran hasil pertanian yaitu pemasaran produk agar dapat sampai ke konsumen akhir. Sebagian dari produk yang dihasilkan dari usahatani didistribusikan langsung ke konsumen. Sebagian lainnya mengalami proses pengolahan lebih dahulu kemudian di distribusikan ke konsumen. Pelaku kegiatan subsistem ini adalah penyalur ke konsumen.

### 5. Subsistem Jasa Penunjang

Subsistem jasa penunjang adalah semua jenis kegiatan yang berfungsi untuk mendukung dan melayani dan serta mengembangkan kegiatan subsistem hulu, subsistem usahatani, subsistem agroindustri, dan subsistem pemasaran. Lembaga yang terkait dalam kegiatan ini adalah penyuluhan dan konsultan memberikan layanan informasi yang dibutuhkan oleh petani dan pembinaan teknik produksi, budidaya pertanian. Untuk lembaga keuangan seperti perbankan, layanan berupa pinjaman. Sedangkan lembaga penelitian baik yang

---

dilakukan oleh balai-balai penelitian atau perguruan tinggi memberikan layanan teknik produksi, informasi dan teknik manajemen hasil penelitian dan pengembangan.

Kegiatan agribisnis merupakan kegiatan yang berbasis pada keunggulan sumberdaya alam (*on farm agribusiness*) dengan penerapan teknologi dan sumberdaya manusia. Kegiatan dari skala usaha kecil hingga skala usaha yang besar mempercepat pertumbuhan sektor agribisnis dengan petani yang lemah (modal, skill, pengetahuan, dan penguasaan lahan yang terbatas) akan dapat ditempuh melalui penerapan sistem agribisnis. Pengembangan sistem agribisnis merupakan suatu model (model, sistem, pola) yang mampu memberikan keuntungan bagi pelaku-pelaku agribisnis (petani, peternak, perkebun, nelayan, pengusaha kecil menengah, dan koperasi) dalam peningkatan pendapatan dan perluasan kesempatan kerja.

Sistem dan usaha agribisnis yang dikembangkan harus berkerakyatan yang dicirikan dengan keterlibatan rakyat dan usaha agribisnis, berlandaskan sumberdaya yang dimiliki rakyat baik sumberdaya alam, teknologi, kearifan lokal, budaya ekonomi lokal, dan menjadikan organisasi ekonomi rakyat banyak menjadi pelaku utama agribisnis. Adapun peranan agribisnis dalam perekonomian nasional dapat diukur dengan berbagai indikator yang terdiri dari (Kartono, 2013):

1. Kontribusi dalam Pembentukan GDP. Singkatan dari *Gross Domestic Product* (GDP) dalam bahasa Indonesia Produk Domestik Bruto. Nilai total nilai pasar dari semua akhir barang dan jasa diproduksi di suatu negara pada tahun tertentu, sama dengan jumlah konsumen, investasi dan pemerintah pengeluaran, ditambah dengan nilai dari ekspor, dikurangi nilai impor sebagai penyumbang nilai tambah terbesar

dalam perekonomian nasional dimana 45% nilai tambah perekonomian nasional tercipta dari sektor agribisnis (Tahun 1990), peranan tersebut meningkat menjadi 47% pada tahun 1995. Dengan demikian, cara yang paling efektif untuk meningkatkan GDP nasional adalah melalui pembangunan agribisnis. Struktur pendapatan rumah tangga pada tahun 1999 menunjukkan bahwa peranan kegiatan usahatani (*on farm*) adalah 54,35% sedangkan *off farm* hanya 6,10%. Informasi ini menunjukkan peran dominan agribisnis dalam struktur ekonomi rumah tangga pedesaan dan pertumbuhan perekonomian nasional. Karakteristik teknologi yang digunakan dalam agribisnis bersifat akomodatif terhadap keragaman kualitas tenaga kerja sehingga tidak mengherankan agribisnis menjadi penyerap tenaga kerja nasional yang terbesar.

2. Kontribusi dalam Penyerapan Tenaga Kerja. Penyerapan tenaga kerja di sektor agribisnis mengalami peningkatan dari 74% pada tahun 1990 menjadi 77% pada tahun 1995. Hal ini menunjukkan bahwa dengan adanya pengembangan agribisnis mampu untuk meningkatkan kesempatan kerja dan berusaha.
3. Kontribusi dalam Perdagangan Internasional. Peningkatan ekspor sebesar 6% pada periode tahun 1990-1995 menunjukkan bahwa agribisnis merupakan penyumbang terbesar dalam devisa negara dan mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Pembangunan ekonomi yang bertujuan untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi, peningkatan kesempatan kerja dan berusaha, serta devisa negara dapat dicapai melalui pembangunan agribisnis.
4. Kontribusi dalam Pembangunan Ekonomi Daerah. Pendayagunaan berbagai sumber daya merupakan

cara yang paling efektif dan efisien dalam pelaksanaan otonomi daerah. Sumber daya ekonomi yang dapat digunakan dalam pembangunan ekonomi daerah adalah sumber daya agribisnis seperti sumber daya alam, sumberdaya manusia di bidang agribisnis, teknologi di bidang agribisnis, dan lain-lain. Melalui percepatan modernisasi agribisnis di setiap daerah akan secara langsung memodernisasi perekonomian daerah dan dapat memecahkan sebagian besar persoalan ekonomi di daerah.

5. Kontribusi dalam Ketahanan Pangan Nasional. Tanpa dukungan pangan yang bermutu dan cukup maka akan sulit untuk menghasilkan sumberdaya manusia yang bermutu sehingga diperlukan ketahanan pangan dalam arti keterjangkauan pangan. Perlu dibangun suatu sistem ketahanan pangan yang berakar kokoh pada keragaman sumberdaya bahan pangan, kelembagaan dan budaya lokal. Terjadinya defisit pada beberapa komoditas pangan seperti gula dan kedelai sedangkan beras dan jagung telah mencukupi kebutuhan masyarakat. Pembangunan agribisnis akan menunjang sistem ketahanan pangan yang kokoh melalui penganekaragaman sumberdaya hayati di setiap daerah.
6. Kontribusi dalam Pelestarian Lingkungan Hidup. Terjadinya kemerosotan lingkungan yang mengancam keberlangsungan hidup manusia. Peranan agribisnis dalam pelestarian lingkungan hidup: (a) Membuka kesempatan ekonomi yang luas di setiap daerah sehingga akan menantik penyebaran penduduk beserta aktivasnya, (b) Pengembangan agribisnis dengan mendayagunakan keanekaragaman hayati dapat mempertahankan keberlangsungan keanekaragaman hayati tersebut, (c) Adanya perkebunan karbon yang efektif dalam mengurangi emisi gas karbon atmosfer,

- (d) Pembangunan agribisnis menghasilkan produk yang *biodegradable* yang dapat mengurangi produk-produk kimia, dan (e) Pengembangan agribisnis menghasilkan nilai tambah yang dapat mengurangi tekanan sumberdaya dan lingkungan hidup.
7. Kontribusi dalam Pemerataan Hasil Pembangunan. Pemerataan pembangunan sangat ditentukan oleh teknologi yang digunakan dalam menghasilkan output nasional, yaitu apakah bias atau pro terhadap faktor-faktor produksi yang dimiliki oleh rakyat banyak. Saat ini faktor produksi yang banyak dimiliki oleh sebagian besar rakyat adalah sumber daya lahan, flora dan fauna, serta sumber daya manusia. Untuk mewujudkan pemerataan di Indonesia perlu digunakan teknologi produksi output nasional yang banyak menggunakan sumber daya tersebut, yaitu agribisnis.

### **Peranan Agribisnis Dalam Pertanian**

Peranan agribisnis dalam perekonomian Indonesia sangat penting. Memang belum ada data kuantitatif yang secara eksplisit dapat menggambarkan peranan agribisnis ini. Agribisnis tidak digambarkan sebagai suatu sektor yang secara jelas tercatat kontribusinya dalam pembentukan PDB ataupun penyerapan tenaga kerja. Sehingga diperlukan penghitungan ulang terhadap data data yang ada yang disesuaikan dengan definisi agribisnis. Berdasarkan informasi dan data yang terbatas tersebut, peranan agribisnis dalam ekonomi Indonesia dapat digambarkan sebagai berikut ini.

1. Peranan Agribisnis dalam Pembentukan PDB. Sampai saat ini non-migas menyumbang sekitar 90 persen PDB, dan agribisnis merupakan penyumbang terbesar dalam PDB non-migas. Diperkirakan kontribusi agribisnis, dalam PDB non-migas, mencapai 80.5



persen pada tahun 1995 dan menjadi sekitar 70 persen pada tahun 1997.

2. Peranan Agribisnis dalam Penyerapan Tenaga Kerja. Karakteristik teknologi yang digunakan dalam agribisnis bersifat akomodatif terhadap keragaman kualitas tenaga kerja, sehingga tidak mengherankan agribisnis menjadi penyerap tenaga kerja nasional yang terbesar. Pada tahun 1987 sekitar 78 persen tenaga kerja berada dibidang agribisnis, dimana sektor pertanian menjadi penyerap yang terbesar, yaitu 55 persen. Diperkirakan pada tahun 1997 agribisnis masih menyerap sekitar 73 persen dan pada tahun 1998 diperkirakan melonjak menjadi 80 persen.
3. Peranan Agribisnis dalam Perolehan Devisa. Selama ini selain ekspor migas, hanya agribisnis yang mampu memberikan net-ekspor secara konsisten. Bahkan sejak 1993 net-ekspor agribisnis telah mampu melampaui net-ekspor migas. Net-ekspor agribisnis terus mengalami kenaikan, dan pada tahun 1997 mencapai sekitar US\$ 13 milyar.
4. Peranan Agribisnis dalam Penyediaan Bahan Pangan. Ketersediaan berbagai ragam dan kualitas pangan dalam jumlah pada waktu dan tempat yang terjangkau masyarakat merupakan prasyarat penting bagi keberhasilan pembangunan di Indonesia. Sejarah modern Indonesia menunjukkan bahwa krisis pangan secara langsung mempengaruhi kondisisosial, politik, dan keamanan nasional.
5. Peranan Agribisnis dalam Mewujudkan Pemerataan Hasil Pembangunan (*Equity*). Pemerataan pembangunan sangat ditentukan oleh 'teknologi' yang digunakan dalam menghasilkan output nasional, yaitu apakah bias atau pro terhadap faktor-faktor

produksi yang dimiliki oleh rakyat banyak. Saat ini faktor produksi yang banyak dimiliki oleh sebagian besar rakyat adalah sumber daya lahan, flora dan fauna, serta sumber daya manusia. Untuk mewujudkan pemerataan di Indonesia perlu digunakan 'teknologi' produksi output nasional yang banyak menggunakan sumberdaya tersebut, yaitu agribisnis. Melalui pembangunan agribisnis, yang sumber dayanya tersebar di seluruh pelosok tanah air, diharapkan mampu melibatkan partisipasi seluruh wilayah dan rakyat Indonesia dan sekaligus ikut menikmati outputnya melalui pendapatan yang diperoleh dari pembayaran faktor produksi.

6. Peranan Agribisnis dalam Pelestarian Lingkungan. Kegiatan agribisnis yang berlandaskan pada pendayagunaan keanekaragaman ekosistem di seluruh tanahair memiliki potensi melestarikan lingkungan hidup. Peranan agribisnis dalam pelestarian lingkungan ini sudah disadari oleh banyaknegara. Jepang, dimana perekonomiannya tidak lagi berbasis agribisnis, berupaya mempertahankan sekitar 30 persen wilayahnya sebagai wilayah pertanian guna menjaga keseimbangan alamnya. Pembangunan agribisnis di masa yang lalu banyak mengalami hambatan kebijakan. Salah satu kebijakan yang sangat merugikan agribisnis adalah kebijakan yang mengakibatkan nilai rupiah menjadi terlalu tinggi (*overvalued exchangerate*). Nilai rupiah yang terlalu tinggi identik dengan memberikan 'subsidi' nilai tukar bagi kegiatan impor dan sekaligus membebani 'pajak' nilai tukar bagi aktivitas ekspor. Impor bahan baku dan bahan penolong yang diperlukan industri (substitusi impor ataupun *footloose*) menjadi relatif lebih murah dalam rupiah. Sebaliknya produk ekspor Indonesia menjadi relatif mahal dalam mata uang

asing. Dapat diperkirakan keadaan ini menyebabkan impor meningkat dan ekspor terhambat, sehingga terjadi defisit transaksi berjalan. Nilai tukar rupiah yang *overvalued* ini merugikan agribisnis nasional, terutama subsistem usaha tani. Nilai tukar yang *overvalued* ini menghambat ekspor komoditas pertanian, sehingga beberapa komoditas yang pernah menjadi andalan ekspor Indonesia seperti gula, jagung, dan daging sapi berubah menjadi komoditas impor. Meningkatnya impor dan terhambatnya ekspor (karena rupiah yang *overvalued*) menyebabkan harga produk pertanian secara relatif menurun. Keadaan ini ditunjukkan oleh rasio harga produk pertanian dengan harga produk industri yang semakin turun dari tahun ke tahun. Tekanan harga ini diperparah oleh peningkatan produktivitas pertanian domestik, sebagai akibat dari pembangunan irigasi, perbaikan teknologi, subsidi input dan kredit. Akibat dari permintaan produk pertanian yang tidak meningkat secepat peningkatan produksi, pertanian domestik menghadapi paradoks produktivitas, dimana peningkatan produksi justru dapat merugikan petani. Harga relatif pertanian yang menurun mencerminkan profitabilitas pertanian yang relatif turun dibandingkan dengan non-pertanian. Dengan suku bunga domestik yang tinggi selama ini, investasi di bidang pertanian menjadi kurang menarik. Hal ini dicerminkan oleh alokasi investasi PMA, dan PMDN di pertanian yang menurun. Lebih jauh lagi keadaan tersebut menyebabkan sumberdaya pertanian, khususnya lahan, menjadi dinilai terlalu rendah sehingga lahan pertanian dengan mudah mengalami konversi untuk dimanfaatkan bidang non-pertanian. Selama periode 1983 - 1993 diperkirakan terjadi konversi lahan seluas 1.1 juta hektar, dan yang paling banyak terjadi di pulau Jawa.

## **Peranan Agribisnis Dalam Perekonomian**

Besar dan luasnya peranan agribisnis dalam perekonomian nasional tidak terlepas dari fungsi agribisnis, yaitu:

1. Menghasilkan bahan mentah atau komoditas primer baik bahan pangan, serat, bangunan, atau bahan lainnya;
2. Menghasilkan produk antara atau barang jadi baik pangan, bahan pembuatan tekstil, bahan bangunan, obat-obatan, dan sebagainya;
3. Menyerap tenaga kerja dari yang unskilled sampai yang *skilled*;
4. Menyumbang pada pendapatan nasional dan pertumbuhan ekonomi; dan
5. Menghasilkan devisa negara melalui kegiatan ekspor maupun pariwisata.

Dalam perekonomian Indonesia, agribisnis mempunyai peranan yang sangat penting sehingga mempunyai nilai strategis. Peranan agribisnis adalah sebagai berikut:

1. Peranan agribisnis dalam pembentukan PDB (Produk Domestik Bruto) sangat besar. Peranan agribisnis dalam penyerapan tenaga kerja. Karakteristik teknologi yang digunakan dalam agribisnis bersifat akomodatif terhadap keragaman kualitas tenaga kerja sehingga tidak mengherankan agribisnis menjadi penyerap tenaga kerja nasional yang terbesar.
2. Peranan agribisnis dalam perolehan devisa. Selama ini selain ekspor migas, hanya agribisnis yang mampu memberikan net-ekspor setara konsisten. Peranan agribisnis dalam penyediaan bahan pangan. Ketersediaan berbagai ragam dan kualitas pangan

dalam jumlah pada waktu dan tempat yang terjangkau masyarakat merupakan prasyarat penting bagi keberhasilan pembangunan di Indonesia.

3. Peranan agribisnis dalam mewujudkan pemerataan hasil pembangunan (*equity*). Pemerataan pembangunan sangat ditentukan oleh teknologi yang digunakan dalam menghasilkan output nasional, yaitu apakah bias atau pro terhadap faktor-faktor produksi yang dimiliki oleh rakyat banyak. Faktor produksi yang banyak dimiliki oleh sebagian besar rakyat adalah sumber daya lahan, flora dan fauna, serta sumber daya manusia. Untuk mewujudkan pemerataan di Indonesia perlu digunakan teknologi produksi output nasional yang banyak menggunakan sumber daya tersebut, yaitu agribisnis.

### **Peranan Agribisnis Dalam Perekonomian Nasional**

Peranan agribisnis dalam perekonomian nasional dapat diukur dengan berbagai indikator yang terdiri dari:

1. Kontribusi dalam pembentukan GDP.
2. Kontribusi dalam penyerapan tenaga kerja.
3. Kontribusi dalam perdagangan internasional.
4. Kontribusi dalam pembangunan ekonomi daerah.
5. Kontribusi dalam ketahanan pangan nasional.
6. Kontribusi dalam pelestarian lingkungan hidup.
7. Kontribusi dalam pemerataan hasil pembangunan.
8. Kontribusi dalam pembangunan ekonomi makro secara nasional.

### **Peranan Agribisnis Dalam Perdagangan Internasional**

Peningkatan ekspor sebesar 6 persen pada periode tahun 1990-1995 menunjukkan bahwa agribisnis merupakan penyumbang terbesar dalam devisa negara dan

---

mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Pembangunan ekonomi yang bertujuan untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi, peningkatan kesempatan kerja dan berusaha, serta devisa negara dapat dicapai melalui pembangunan agribisnis

### **Peranan Agribisnis Dalam Pembangunan Ekonomi Daerah**

Pendayagunaan berbagai sumber daya merupakan cara yang paling efektif dan efisien dalam pelaksanaan otonomi daerah. Sumber daya ekonomi yang dapat digunakan dalam pembangunan ekonomi daerah adalah sumber daya agribisnis seperti sumber daya alam, sumberdaya manusia di bidang agribisnis, teknologi di bidang agribisnis, dan lain-lain. Melalui percepatan modernisasi agribisnis di setiap daerah akan secara langsung memodernisasi perekonomian daerah dan dapat memecahkan sebagian besar persoalan ekonomi di daerah.

### **Kedudukan Agribisnis Dalam Perekonomian Nasional**

Ada beberapa alasan mengapa agribisnis memiliki kedudukan penting dalam perekonomian nasional:

1. Aktivitas agribisnis untuk menghasilkan pangan akan selalu ada selama manusia masih butuh makanan.
2. Usaha ekonomi yang hemat devisa.
3. Mempunyai kaitan usaha ke depan dan ke belakang.
4. Sumber pencaharian utama masyarakat dan menyerap tenaga kerja.
5. Kultur masyarakat yang masih bersifat kultur agraris.
6. Ketersediaan lahan yang masih cukup besar dan belum optimal.

7. Pengembangan agroindustri yang cukup bersaing di pasar dunia.
8. Kontribusi terhadap PDB cukup besar.
9. Agribisnis identik dengan pemberdayaan ekonomi masyarakat.

### **Daftar Pustaka**

- Colin Coulson-Thomson. (1999). *Public Relations, Pedoman Praktis Untuk PR* (Terjemahan). Bumi Aksara, Jakarta.
- Davis, H.J. and R.A. Golberg. (1957). *A Concept of Agribusiness. Harvard Graduate School of Business Administration*. Boston, Massachusetts.
- Downey, W. David and Steven, P. Erickson. (1987). *Agribusiness Management*. Mc GrawHill Book Company, New York, Second Edition.
- Onong Uchjana Effendi. (1993). *Human Raltions and Public Relations*. Penerbit Mandar Maju, Bandung.
- Saragih, Bungaran. (1998). *Kumpulan Pemikiran Agribisnis: Paradigma Baru Pembangunan Ekonomi Berbasis Pertanian*. Yayasan Persada Mulia Indonesia.
- Soekarno, SD. (1996). *Public Relations, Pengertian Fungsi dan Peranannya*. Penerbit CV. Papiries, Surabaya.

### **Profil Penulis**



#### **Hikmah, S.P., M.Si.**

Lulus S1 di Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Universitas Syiah Kuala (FP USK) tahun 2011, Lulus S2 di Program Pasca Sarjana Magister Ilmu Ekonomi di Universitas Syiah Kuala 2014. Saat ini adalah dosen tetap di Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Gajah Putih. Anak pertama dari empat bersaudara, Bapak bernama Drs, Budiman dan Ibu Sukiyah. Penulis memiliki suami bernama Maryandi Wantemas, S.Pd, dan saat ini telah dikaruniai 3 buah hati, putri pertama bernama Saarah Amelia Wantemas, Putra ke dua bernama Raja Artanabil Wantemas dan putra yang ketiga bernama Shalahuddin Al Alyubi Wantemas.

Penulis juga aktif menulis di berbagai jurnal ilmiah baik nasional maupun jurnal internasional, saat ini penulis juga telah memiliki satu book chapter dan dua buku monograf. "Yang terpenting, bukanlah seberapa besar mimpi kalian, melainkan seberapa besar upaya kalian mewujudkan mimpi itu" (Sang Pemimpi, Andrea Hirata)

Email Penulis: [hikmahwantemas@gmail.com](mailto:hikmahwantemas@gmail.com)

[hikmahwantemas@yahoo.co.id](mailto:hikmahwantemas@yahoo.co.id)





## FUNGSI MANAJEMEN AGRIBISNIS

**Rahmat Joko Nugroho, S.Pt., M.P.**

Universitas Ma'arif Nahdlatul Ulama Kebuemen Jateng

### **Fungsi Manajemen Agribisnis**

Secara etimologis, pengertian manajemen merupakan seni untuk melaksanakan dan mengatur. Manajemen ini juga dilihat sebagai ilmu yang mengajarkan proses dalam mendapatkan tujuan dalam organisasi, sebagai usaha bersama dengan beberapa orang dalam organisasi tersebut. Sehingga, ada orang yang merumuskan dan melaksanakan tindakan manajemen yang disebut dengan manajer.

Manajemen adalah sebagai seni untuk mencapai hasil yang diinginkan secara gemilang dengan sumberdaya yang tersedia dalam suatu organisasi. Pengertian manajemen merupakan ilmu tentang upaya manusia dalam memanfaatkan semua sumberdaya yang dimilikinya untuk mencapai tujuan secara efektif dan efisien. Efektif berdasarkan teori ekonomi mengandung pengertian yang berkaitan dengan banyaknya hasil yang dicapai, dapat diartikan juga sebagai tingkat atau derajat pencapaian hasil yang diharapkan, sedangkan efisien berhubungan erat dengan banyaknya korbanan yang ditimbulkan atau ongkos yang dikeluarkan dalam pencapaian tujuan. Semakin besar korbanan yang dikeluarkan berarti semakin tidak efisien dan sebaliknya.

Korbanan yang ditimbulkan dapat berupa uang, barang, dan waktu (Downey dan Erickson, 1987).

Bisnis dalam bidang yang terkait pertanian seperti halnya pada bisnis lainnya, membutuhkan pengelolaan atau manajemen agar tetap keberadaannya dan menjadi berkembang. Manajer atau pimpinan puncak berfungsi menjalankan pengelolaan atau manajemen dan secara kontinyu harus mampu menginformasikan perkembangan perusahaan dan membuat keputusan-keputusan dalam memajukan usahanya. Kegagalan dalam memenuhi harapan untuk mendapatkan keuntungan dapat menyebabkan kesulitan finansial dan pada akhirnya dapat menjadikan bangkrutnya suatu bisnis pertanian. Manajer mempunyai peran dalam menjalankan pengelolaan suatu usaha atau bisnis sesuai dengan tujuannya. Usaha atau bisnis dalam lingkup pertanian dalam arti luas disebut agribisnis.

Agribisnis diserap dari bahasa Inggris: *agribusiness*, yang berasal dari *agriculture* (pertanian) dan *business* (bisnis). Agribisnis adalah bisnis berbasis usaha pertanian atau bidang lain yang mendukungnya, baik di sektor hulu maupun di hilir. Penyebutan "hulu" dan "hilir" mengacu pada pandangan pokok bahwa agribisnis bekerja pada rantai sektor pangan (*food supply chain*). Agribisnis, dengan perkataan lain, adalah cara pandang ekonomi bagi usaha penyediaan pangan. Sebagai subjek akademik, agribisnis mempelajari strategi memperoleh keuntungan dengan mengelola aspek budidaya, penyediaan bahan baku, pascapanen, proses pengolahan, hingga tahap pasca panen. Manajemen agribisnis di dalam dunia akademik, disebutkan setiap elemen dalam produksi dan distribusi pertanian dapat dijelaskan sebagai aktivitas agribisnis. Namun istilah agribisnis di masyarakat umum seringkali ditekankan

pada ketergantungan berbagai sektor ini dalam rantai produksi.

Agribisnis adalah suatu konsep yang utuh, mulai dari produksi, mengolah hasil, pemasaran dan aktivitas lain yang berkaitan dengan kegiatan pertanian (Soekartawi, 2010). Objek agribisnis dapat berupa tumbuhan, hewan, ataupun organisme lainnya. Kegiatan budidaya merupakan inti (*core*) agribisnis, meskipun suatu perusahaan agribisnis tidak harus melakukan sendiri kegiatan ini. Apabila produk budidaya (hasil panen) dimanfaatkan oleh pengelola sendiri, kegiatan ini disebut pertanian subsistem, dan merupakan kegiatan agribisnis paling primitif. Pemanfaatan sendiri dapat berarti juga menjual atau menukar untuk memenuhi keperluan sehari-hari. Manajemen agribisnis pada prinsipnya adalah penerapan manajemen dalam sistem agribisnis. Oleh karena itu, seseorang yang hendak terjun dibidang agribisnis harus memahami konsep-konsep manajemen dalam agribisnis yang meliputi pengertian manajemen, fungsi-fungsi manajemen, tingkatan manajemen, prinsip-prinsip manajemen dan bidang-bidang manajemen (Firdaus, 2007). Agribisnis mencakup empat subsistem, yaitu: (1) Sub-sistem agribisnis hulu (*up-stream agribusiness*), yakni industri-industri yang menghasilkan barang modal bagi pertanian, seperti industri perbenihan/pembibitan tanaman dan ternak industri agrokimia (pupuk, pestisida, obat, vaksin ternak), industri alat dan mesin pertanian (agro-otomotif); (2) Sub-sistem budidaya pertanian-peternakan (*on-farm agribusiness*), yaitu kegiatan budidaya yang menghasilkan komoditi pertanian primer (usahatani tanaman pangan, usahatani hortikultura, usahatani tanaman obat-obatan (biofarmaka), usaha perkebunan, usaha peternakan, usaha perikanan, dan usaha kehutanan); (3) Sub-sistem agribisnis hilir (*down-stream agribusiness*), yaitu industri-

industri yang mengolah komoditi pertanian primer menjadi olahan seperti industri makanan/minuman, industri pakan, industri barang-barang serat alam, industri farmasi, industri bio-energi dan pemasaran; serta (4) Sub-sistem penyedia jasa agribisnis (*services for agribusiness*) seperti perkreditan, transportasi dan pergudangan, Litbang, pendidikan SDM, dan kebijakan ekonomi.

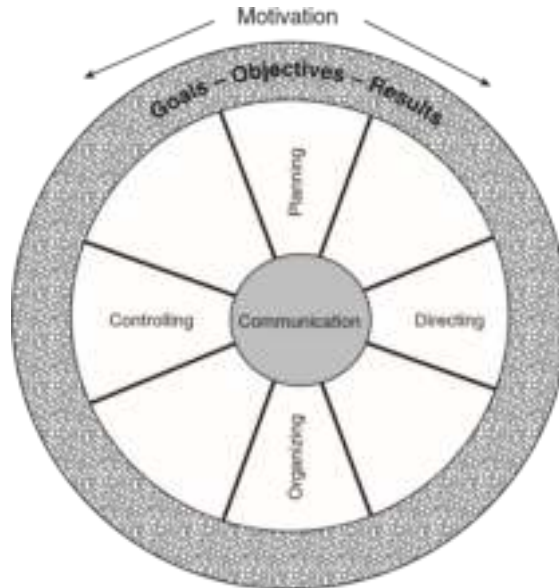
Dengan kata lain Manajemen Agribisnis adalah suatu kegiatan dalam bidang pertanian yang menerapkan manajemen dengan melaksanakan fungsi fungsi perencanaan, fungsi pengorganisasian, fungsi pengarahan dan pengendalian dan fungsi pengawasan dan pengendalain dengan menggunakan sumber daya yang tersedia untuk menghasilkan produk pertanian dan keuntungan yang maksimal. Fungsi-fungsi manajemen menurut Downey dan Erickson (1987), dituliskan sebagai berikut, yaitu:

1. Perencanaan,
2. Pengorganisasian,
3. Pengarahan,
4. Pengendalian, dan
5. Pengkoordinasian.

Setiap tugas ini memainkan bagian dari peran manajer agribisnis secara keseluruhan dalam mengelola orang-orang dan peristiwa-peristiwa dalam kekuasaannya untuk menghasilkan hasil terbaik yang mungkin bagi organisasi. Setiap tugas berkaitan dengan aspek spesifik tentang apa yang sebenarnya dilakukan manajer agribisnis saat mereka mengelola.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar dibawah ini menjelaskan manajemen yang mempunyai sasaran tugas yang digambarkan roda dengan jari-jarinya.

---



Gambar tersebut diatas mengilustrasikan konsep manajemen berorientasi tugas ini sebagai roda. Keempat tugas manajemen adalah jari-jari yang menghubungkan manajer dengan tujuan, sasaran, dan hasil yang diinginkan oleh organisasi. Hanya melalui perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian agar tujuan perusahaan (dan manajer) tercapai. Secara keseluruhan, agement man bisa tidak lebih kuat dari yang paling lemah berbicara di roda ini. Sekarang, tambahkan motivasi sebagai torsi, atau kecepatan, atau efektivitas, yang dengannya tugas tersebut diselesaikan. Motivasi memberikan gerakan di mana roda bergerak maju atau mundur, tetapi bukan tugas lain. Motivasi yang kuat menghasilkan manajemen yang cepat, efisien, sukses, dan maju. Di sisi lain, kurangnya motivasi dapat menghasilkan pembalikan yang mengecewakan. As roda di mana seluruh roda bergantian manajemen *communication*. Sekali lagi ini bukan tugas lain, tetapi tanpa komunikasi yang efektif dan tepat waktu, roda manajemen segera mulai goyah dan berjalan.

## **Perencanaan**

Perencanaan dapat didefinisikan sebagai pemikiran ke depan tentang tindakan yang didasarkan pada pemahaman penuh dari semua faktor yang terlibat dan diarahkan pada tujuan spesifik dan tujuan kinerja. Tugas perencanaan mewakili persiapan perusahaan agribisnis untuk kondisi bisnis di masa depan. Karena masa depan dapat didefinisikan untuk mencakup berbagai periode waktu dan tidak pasti, tugas perencanaan dapat mengambil sejumlah bentuk. Tiga jenis perencanaan yang dibahas dalam bab ini adalah strategis, taktis, dan perencanaan darurat.

Pertama, perencanaan strategis difokuskan pada pengembangan tindakan untuk jangka panjang. Jangka panjang mungkin dua atau tiga tahun untuk agribisnis yang sangat kecil, sementara organisasi perusahaan besar mungkin melihat cakrawala waktu 20 tahun atau lebih lama lagi. Rencana strategis menangani elemen terluas dari strategi perusahaan agribisnis: di negara mana kita akan beroperasi; bisnis apa yang akan kita jalankan; pabrik apa yang akan kita bangun, teknologi apa yang akan dikembangkan. Sementara rencana strategis ditemukan di semua perusahaan agribisnis besar, mereka juga penting untuk pengolah makanan kecil atau manajer penjualan untuk perusahaan genetika babi. Cakrawala waktu jangka panjanglah yang menjadi ciri aktivitas perencanaan strategis. Setiap kegiatan perencanaan difokuskan pada pencapaian beberapa tujuan, pada menggerakkan perusahaan ke beberapa arah. Karenanya, dalam banyak situasi perencanaan strategis, salah satu langkah pertama adalah pengembangan pernyataan misi atau pernyataan visi. Sebuah pernyataan misi membantu untuk menguraikan arah ini untuk sebuah lembaga dan menjelaskan tujuan. Ketika mengembangkan misi untuk perusahaan atau

bahkan untuk departemen, manajemen harus berpikir secara strategis tentang bisnis perusahaan di masa mendatang. Secara singkat dinyatakan di antara satu dan tiga kalimat, sebuah pernyataan misi biasanya menggambarkan siapa perusahaan, apa yang mereka lakukan, dan ke mana mereka menuju. Dalam banyak kasus, ia memiliki tiga bagian: (1) Pasar utama yaitu siapa yang dilayani. (2) Kontribusi apa yang akan dilakukan (3) Perbedaan, bagaimana cara melakukannya secara berbeda.

Kedua, perencanaan taktis melibatkan rencana jangka pendek yang konsisten dengan rencana strategis. Dengan demikian, rencana taktis adalah bagian penting dari implementasi rencana strategis perusahaan agribisnis. Sementara perencanaan strategis difokuskan pada apa yang kita lakukan dalam tiga tahun atau lima tahun, atau 20 tahun, perencanaan taktis difokuskan pada apa yang kita lakukan besok, atau bulan depan, atau tahun depan. Misalnya, rencana strategis perusahaan agribisnis dapat mencakup tujuan meningkatkan pangsa pasar sebesar 20 persen dalam tiga tahun dengan menggunakan strategi memperluas pasar geografisnya. Rencana taktis perusahaan dapat fokus pada bagaimana meningkatkan penjualan pada kuartal berikutnya di wilayah geografis tertentu yang memiliki lebih sedikit kompetisi, dan kemungkinan mencakup tindakan spesifik dalam penyelesaian.

Ketiga, perencanaan kontinjensi adalah pengembangan rencana alternatif untuk berbagai kondisi bisnis yang memungkinkan. Ini adalah bagian dari proses perencanaan strategis dan taktik untuk sebuah perusahaan. Rencana darurat memberikan panduan ketika sesuatu yang tidak terduga terjadi. Beberapa perencanaan darurat dilakukan untuk mempersiapkan kemungkinan krisis yang mungkin terjadi. Sebagai



contoh, sebuah perusahaan benih memasarkan varietas yang sesuai dengan kondisi daerah suatu wilayah geografis tertentu di negara tersebut. Namun, periode basah yang berkepanjangan selama musim tanam akan menyebabkan perusahaan benih mengimplementasikan rencana kontinjensi berdasarkan penundaan penanaman, yang dapat menghasilkan penyediaan tambahan pasokan varietas musim-pendek. Di sisi lain, perusahaan makanan mungkin memerlukan rencana darurat untuk skenario kasus terbaik. Seperti apa yang mereka lakukan jika permintaan untuk makanan beku organik baru mereka tumbuh sepuluh kali lipat dari perkiraan awal? Bagaimana mereka menangani produksi dan distribusi extra? Dengan demikian, hasil yang buruk dan baik dapat menciptakan kebutuhan akan rencana darurat.

### **Pengorganisasian**

Pengorganisasian adalah pembagian tugas yang akan dikerjakan dan pengembangan struktur organisasi atau struktur perusahaan yang sesuai, agar pekerjaan dapat diselesaikan dengan baik. Fungsi pengorganisasian dapat dikatakan proses yang menyangkut bagaimana strategi dan taktik yang telah dirumuskan dalam perencanaan didesain dalam sebuah struktur organisasi yang tepat dan tangguh, sistem dan lingkungan organisasi yang kondusif, dan tepat memastikan bahwa semua pihak dalam organisasi dapat bekerja secara efektif dan efisien guna mencapai tujuan dalam organisasi.

Kegiatan dalam fungsi pengorganisasian yaitu merumuskan dan menetapkan tugas, dan menetapkan prosedur yang diperlukan, menetapkan struktur organisasi yang menunjukkan adanya garis kewenangan dan tanggung jawab, kegiatan perekrutan, penyeleksian, pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia, kegiatan penempatan sumber daya manusia pada posisi yang paling tepat. Pengorganisasian merupakan

---

klasifikasi sistematis dan pengelompokan sumber daya manusia dan lainnya dengan cara yang konsisten dengan tujuan perusahaan. Proses pengorganisasian penting di setiap level perusahaan atau perusahaan, yang mana itu adalah tantangan manager untuk merancang struktur organisasi yang memungkinkan karyawan untuk menyelesaikan pekerjaan mereka sendiri, sementara secara bersamaan mencapai tujuan dan sasaran organisasi. Fungsi pengorganisasian itu dikatakan baik apabila memungkinkan adanya spesialisasi, mengelompokkan pekerjaan-pekerjaan yang serupa kedalam satu kelompok, mendelegasikan wewenang, dan mengandung mekanisme koordinasi. Kegiatan dalam fungsi pengorganisasian yaitu merumuskan dan menetapkan tugas, dan menetapkan prosedur yang diperlukan, menetapkan struktur organisasi yang menunjukkan adanya garis kewenangan dan tanggung jawab, kegiatan perekrutan, penyeleksian, pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia, kegiatan penempatan sumber daya manusia pada posisi yang paling tepat.

### **Pengarahan**

Pengarahan adalah fungsi manajemen yang bertujuan untuk memotivasi dan membimbing karyawan dalam rangka mencapai tujuan perusahaan, dan proses implementasi program agar dapat dijalankan oleh seluruh pihak dalam organisasi serta proses memotivasi agar semua pihak dalam organisasi serta memotivasi agar semua pihak tersebut dapat menjalankan tanggung jawabnya dengan penuh kesadaran dan produktivitas yang tinggi. Mengarahkan adalah memandu upaya orang lain untuk mencapai tujuan bersama. Hal tersebut dapat dilakukan dengan cara:

1. Memilih, mengalokasikan, dan melatih personal;
2. Posisi kepegawaian;
3. Menugaskan tugas dan tanggung jawab;
4. Menetapkan hasil yang ingin dicapai;
5. Menciptakan keinginan untuk sukses; dan
6. Melihat bahwa pekerjaan dilakukan dan dilakukan dengan benar.

Tugas pengarahan dapat digambarkan sebagai tugas membuat organisasi mengambil kehidupan, menciptakan kondisi yang membuat minat dalam pekerjaan, semangat tindakan, pemikiran imajinatif, dan kerja tim yang berkelanjutan.

### **Pengendalian/Control**

Pengendalian yaitu proses yang dilakukan untuk memastikan seluruh rangkaian kegiatan yang telah direncanakan, diorganisasikan dan diimplimentsaikan dapat berjalan dengan target yang diharapkan terjadi dalam lingkungan dunia bisnis yang dihadapi, fungsi pengendalian dalam manajemen juga berhubungan dengan prosedur pengukuran hasil kerja terhadap tujuan perusahaan. Kegiatan dalam fungsi pengawasan, yaitu:

1. Mengevaluasi keberhasilan dalam pencapaian tujuan dan target bisnis sesuai dengan indikator yang telah ditetapkan.
2. Mengambil langkah klarifikasi dari koreksi atas penyimpangan yang mungkin ditemukan.
3. Melakukan berbagai alternatif solusi atas berbagai masalah yang terkait dengan pencapaian tujuan dan target bisnis.

Control atau pengendalian adalah pelengkap dari tiga tugas manajemen lainnya. Ini mengkompensasi

---

kesalahan penilaian, yang tak terduga, dan dampak perubahan. Kontrol yang tepat menawarkan informasi dan waktu yang diperlukan bagi organisasi untuk memperbaiki program dan rencana yang sesat. Mereka juga harus menunjukkan cara untuk memperbaiki kekurangan. Kontrol membutuhkan informasi dan pengetahuan yang bermakna, dan bukan yang ketinggalan zaman atau tidak cocok untuk mencapai tujuan organisasi. Banyak waktu yang berharga dapat disia-siakan atau terbuang sia-sia oleh program kontrol kecuali jika pemeriksaan cermat atas nilai sebenarnya dilakukan secara berkala

**Daftar Pustaka**

- Edy Prasetyo, Agus Setiadi. (2004). *Pengantar Manajemen Agribisnis*. Fakultas Peternakan Universitas Diponegoro. Semarang
- Downey, D and S. P. Erickson. (1987). *Agribusiness Management*. 2nd Edition, McGraw-Hill 297 Book Co. Inc. New York.
- Firdaus, M. (2007). *Manajemen Agribisnis*. Jember: Bumi Aksara
- Freddie Barnard et all. (2014). *Agribusiness Manajemen*. 4nd edition. Routledge 711 Third Avenue New York
- Hasibuan. (2011). *Sumber Daya Manusia*. Jakarta, PT Raja Grafindo Perkasa Hardono, G.S. 2000. Dampak Perubahan Faktor-faktor Ekonomi terhadap Ketahanan Pangan Rumah Tangga Pertanian. Tesis Magister Sains: Tidak Dipublikasikan. Pasca-sarjana, Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Jaegopal Hutapea dan Ali Zum Mashar, SP. (2013). *“Ketahanan pangan Dan Tekhnologi Produktifitas MenujuKemandirian Tekhnologi Indonesia”*. Yogyakarta” skripsi: tidak di publikasikan. Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.
- Novianti, Nur Rochmah. (2006). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Produktivitas Kerja Karyawan*. Malang: Fakultas Ekonomi dan bisnis Universitas brawijaya.
- Rini Widiati, Tri Anggraini Kusumastuti. (2013). *Manajemen Agribisnis Aplikasi Pada Industri Peternakan (Edisi I)*. PT. Citra Gama Sakti. Yogyakarta.
- Rivai, V. & Sagala, E. J. (2010). *Manajemen Sumber daya Manusia Untuk Perusahaan: Dari Teori ke Praktik. (Edisi II)*, PT Raja Grafindo Perkasa: Jakarta.

### **Profil Penulis**



#### **Rahmat Joko Nugroho, S.Pt., M.P.**

Penulis dilahirkan di Kebumen Jawa Tengah pada tanggal 30 April 1966. Pendidikan Dasar diselesaikan SD Negeri Jemur Pejagoan, dilanjutkan di SMP Negeri I Kebumen. Ketertarikan penulis terhadap dunia pertanian dimulai sejak sekolah di SMA Negeri I Kebumen dengan mengikuti berbagai kegiatan dibidang pertanian. Setelah selesai kemudian penulis melanjutkan kuliah di Universitas Jendral Soedirman Purwokerto pada Fakultas Peternakan. Kemudian Bekerja pada Departemen Transmigrasi dan Pemukiman Perambah Hutan sebagi tenaga dilapangan di Kabupaten Musi Banyuasin Sumatra Selatan. Selanjutnya penulis bekerja di PT Warnert lambert Indonesia di tempatkan di Bandar Lampung, kemudian penulis dipindahkan ke Samarinda Kalimantan Timur, di perusahaan ini penulis banyak menerima berbagai pelatihan manajemen dan marketing. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan strata dua di Universitas Mulawarman Samarinda Pada Fakultas Kehutanan dan mendapat beasiswa CIFOR dalam penyelesaian studinya. Kemudian penulis bekerja pada perusahaan Pupuk NPK Pelangi produksi Pupuk Kaltim. Selanjutnya penulis mendirikan CV Tiara Agrosejahtera yang bergerak dalam bidang konsultan pertanian. Selanjutnya sebagai tenaga pengajar di Universitas Ma'arif Nahdlatul Ulama Kebumen dan selanjutnya melanjutkan studi Doktorat di Fakultas Pertanian minat studi manajemen Agribisnis Universitas Gajahmada.

Penulis memiliki kepakaran dibidang manajemen. Dan untuk mewujudkan karir sebagai dosen profesional, penulis pun aktif sebagai peneliti dibidang keahlian tersebut. Beberapa penelitian yang telah dilakukan baik didanai oleh internal perguruan tinggi dan juga Kemenristek DIKTI. Selain peneliti, penulis juga aktif menulis jurnal dengan harapan dapat memberikan kontribusi positif bagi dunia pendidikan dan masyarakat.

Email Penulis: rahmatjokon@gmail.com



# MANAJEMEN PERENCANAAN AGRIBISNIS

**I Gusti Ngurah Aryawan Asasandi, S.P., M.Si.**

Universitas Mahasaraswati Denpasar

## **Pendahuluan**

Perencanaan merupakan hal mutlak dalam sebuah bisnis atau organisasi, terlebih jika hal ini adalah usaha bidang pertanian. Seluruh elemen dan indicator harus dapat dihitung dalam menentukan sebuah keputusan bisnis. Dikarenakan banyak factor ketidakpastian jika di dunia pertanian. Adapun pepatah mengatakan bahwa mengerjakan sesuatu tanpa perencanaan maka orang tersebut sedang merencanakan kegagalan. Oleh karena itu, untuk menghindari sebuah kegagalan maka sangat perlu untuk memikirkan kembali apa yang maksud dengan perencanaan itu sendiri. Menurut Robbins dan Coulter (2002), perencanaan didefinisikan sebagai sebuah proses yang ditandai dari penetapan tujuan organisasi, menentukan strategi untuk pencapaian tujuan organisasi tersebut secara menyeluruh, serta merumuskan sistem perencanaan yang menyeluruh untuk mengintegrasikan dan mengoordinasikan seluruh pekerjaan organisasi hingga tercapainya tujuan organisasi. Sebuah perencanaan pun memiliki proses dalam menyusunnya, tentunya hal tersebut terkait dengan tujuan dari organisasi yang telah disepakati bersama dengan anggota yang lain. Perencanaan



dapat dilihat dari tiga hal, yaitu dari sisi proses, fungsi manajemen dan pengambilan keputusan. Dari sisi proses, fungsi perencanaan digunakan untuk memilih tujuan dan menentukan bagaimana tujuan tersebut akan dicapai. Dan dari sisi fungsi manajemen, perencanaan adalah fungsi di mana pimpinan menggunakan pengaruh atas kewenangan yang dimilikinya untuk menentukan atau mengubah tujuan dan kegiatan organisasi.

Dari sisi pengambilan keputusan, perencanaan merupakan sebuah pengambilan keputusan untuk jangka waktu yang panjang atau yang akan datang terkait dengan apa yang akan dilakukan, bagaimana melakukannya, siapa yang akan melakukannya, di mana keputusan yang diambil. Seluruh hal tersebut belum tentu sesuai dengan perencanaan, hingga implementasi perencanaan tersebut dibuktikan di hari pelaksanaan kegiatan.

### **Pentingnya Perencanaan Dalam Agribisnis**

Dalam bidang agribisnis manajemen perencanaan memiliki pengertian khusus, yaitu menyoal kegiatan-kegiatan pemenuhan kebutuhan dari sebuah rantai produksi maupun pemasaran hasil pertanian, sarana produksi maupun produk olahan hasil pertanian. Secara singkat, perencanaan dalam sebuah bisnis atau organisasi dapat didefinisikan sebagai dokumen yang memuat strategi tujuan, usaha dan tentang cara bisnis atau organisasi tersebut dijalankan untuk mencapai tujuannya. Dikarenakan agribisnis merupakan suatu kegiatan usaha atau bisnis maka penjelasan selanjutnya dapat menjadi pendekatan bisnis. Dengan perencanaan sebuah bisnis maka seorang pelaku usaha akan diarahkan secara sistematis terhadap seluruh aspek dalam suatu usaha, sehingga petani maupun pelaku bisnis akan lebih memahami bisnis yang digelutinya,

---

selain itu juga akan berdampak pada industri dan lingkungan pasar sekitar di mana bisnis mereka berada. Perencanaan dalam agribisnis juga membantu petani maupun pengusaha dalam mengejar tujuan bisnisnya untuk menghadapi keuntungan dari ketidakpastian yang akan dihadapi dalam menjalankan bisnis bidang pertanian. Membuat perencanaan bisnis merupakan suatu kegiatan rutin yang harus dilakukan oleh pembisnis dan pasti akan menyita cukup waktu, pikiran dan tenaga, namun itu sangat berharga bagi keberlangsungan suatu usaha. Karena bisnis berlangsung pada situasi yang selalu dinamis, maka perencanaan bisnis juga secara berkala direvisi untuk memastikan bahwa bisnis yang dijalankan sesuai arah yang diharapkan.

### **Perencanaan Dalam Agribisnis**

Agribisnis adalah sebuah sektor usaha yang terbilang beda dibandingkan dengan bisnis konvensional yang lainnya, beberapa faktor yang membedakan adalah dikarenakan spesifikasi komoditi yang cepat membusuk, sehingga perlu perlakuan khusus, selain itu juga produk pertanian sangat dipengaruhi oleh cuaca, iklim serta kondisi lahan dan juga jumlah produksi yang membutuhkan tempat khusus menjadi pertimbangan sendiri dalam membangun sebuah bisnis dibidang pertanian. Adapun perencanaan dalam agribisnis terdiri dari 5 (lima) aspek, yaitu:

1. Penyusunan Visi dan Misi Perusahaan/Bisnis;
2. Merencanakan Pasar (*Marketing Plan*);
3. Merencanakan system produksi (*Production Plan*);
4. Merencanakan Keuangan (*Financial Plan*); dan
5. Perencanaan Sumber Daya Manusia (*Human Resource Plan*).

Kelima aspek tersebut akan sangat berpengaruh pada pertumbuhan bisnis dari pengusaha, khususnya yang bergerak bidang pertanian (agribisnis). Yang pertama, penyusunan visi dan misi perusahaan adalah memberikan pondasi moral dan teknis mengenai arah usaha tersebut, apakah social atau ekonomi contohnya, misalnya terdapat sebuah organisasi yang ingin menyusun sebuah usaha namun bergerak di pembibitan mangrove, dalam kasus ini pemilik usaha hanya ingin mewujudkan konservasi mangrove atau bakau disetiap pantai yang telah rusak tanamannya, jadi jika melihat kondisi ini maka keuntungan secara financial tidak menjadi tujuan utama, namun lebih ke benefit sosial dan lingkungan. Ini adalah landasan dari perencanaan sebuah bisnis. Penyusunan visi dan misi usaha ini dapat juga diawali dengan melakukan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threats*) terhadap organisasi dan usaha yang dijalankan. Dengan menganalisa kekuatan (*Strength*) maka pemilik usaha tersebut akan mengenali potensi yang ada pada dirinya, maupun aset yang dimilikinya. Selanjutnya dengan mengetahui potensi maka kelemahan juga perlu diketahui untuk dapat diminimalisir, contohnya, lahan yang akan digunakan kekurangan unsur hara, maka akan dilakukan perbaikan lahan. Lalu peluang (*opportunity*) yang akan mendukung meningkatnya usaha agribisnis, misalnya permintaan akan ubi jalar meningkat pada bulan agustus sampai November di Kota Denpasar. Maka seorang pembisnis akan melakukan kajian dan sekaligus produksi pada 3 (tiga) bulan sebelumnya. Dan yang terakhir seorang pembisnis juga harus melakukan analisa yang berkaitan dengan ancaman (*threats*) kepada bisnisnya, misalnya pada musim penghujan akan mengurangi bunga buah pada pohon mangga, sehingga dapat diatur dalam teknologi agar tidak gagal panen. visi dan misi perusahaan menjelaskan mengenai mengapa bisnis tersebut

dijalankan dan kemana organisasi atau usaha di masa depan.

Kedua yaitu, merencanakan pasar (*Marketing Plan*), pasar atau dapat dikatakan permintaan (*demand*) merupakan hal mutlak dalam berbisnis, jika pengusaha tidak mengetahui pasar maka akan sulit dalam mengembangkan usahanya, disebabkan produk yang dihasilkan tidak terserap dipasaran. terdapat dua hal penting dalam aspek perencanaan pemasaran, yaitu pertama mengenai posisi perusahaan di kalangan industri dan kedua berkaitan dengan informasi pasar dari produk yang dijual perusahaan. Termasuk diantaranya mengenai pihak mana saja yang membeli produk perusahaan, tipe konsumen seperti apa, terkait dengan psikologis dan lain sebagainya, berapa kemampuan konsumen dalam membeli produk (tingkat ekonomi masyarakat), harga produk yang diinginkan, pelayanan kepada konsumen dan lain sebagainya. Lalu yang kedua adalah bagaimana menggunakan strategy marketing yang ada dalam mendapatkan konsumen, misalnya dengan menggunakan sarana promosi, seperti iklan menggunakan baliho, membuat acara konser, atau bahkan *door to door*, seluruh hal tersebut harus dapat di kaji dalam *marketing plan*. Selain itu juga, perlu adanya analisa berkaitan dengan potensi pasar kedepan yang akan dimasukkan, maka harus dijawab beberapa pertanyaan berikut terkait dengan potensi pasar, yaitu seberapa banyak produk atau nilai barang yang dibutuhkan pasar, berapa jumlah penduduk yang ada pada suatu wilayah tertentu yang akan dijadikan sebagai target pasar, berapa pendapatan suatu daerah atau wilayah. Selanjutnya adalah bagaimana peluang pasar yang ada tersedia disuatu wilayah, dan beberapa pertanyaan juga harus dapat terjawab, yaitu apakah harga lebih murah dari barang kompetitor, apakah barang kita memiliki kualitas lebih baik dari barang competitor

lain, apakah ada terdapat kebaruan dari produk yang akan di produksi jika dibandingkan dengan kompetitor lain, pengiriman barang apakah lebih cepat, dan pelayanan kepada konsumen, hal tersebut berkaitan dan membantu penetrasi pasar.

Yang ketiga, yaitu merencanakan sistem produksi, seperti di bidang manajemen lainnya, manajemen produksi memerlukan perencanaan yang cermat dan tepat. Beberapa faktor yang dapat digunakan sebagai pertimbangan yang terlibat antara lain adalah lokasi produksi, ukuran pabrik, tata letak, pembelian persediaan dan pengendalian produksi. Semua faktor pertimbangan ini merupakan bagian dari suatu kesatuan sistem yang menyeluruh dalam sistem produksi. Adapun detail penjelasan pada masing-masing faktor tersebut, ialah:

1. Lokasi Produksi. Dalam memilih tempat untuk fasilitas, pada umumnya pemilik bisnis bidang agribisnis mempertimbangkan empat bahan pemikiran yang saling berkaitan dalam penentuan lokasi, yaitu:

- a. Sumber bahan baku

Lokasi usaha agribisnis diharapkan sedekat mungkin dengan sumber bahan bakunya, hal ini dapat menghemat biaya angkut dan biaya lainnya yang berkaitan. Pada sisi lain, usaha bidang agribisnis mungkin memerlukan sedemikian banyak jenis bahan baku dari lokasi yang terpencar dan berjauhan sehingga lebih tepat untuk menempatkan lokasi produksi di dekat pasar.

- b. Tenaga kerja

Masing-masing wilayah yang berbeda akan menawarkan jenis tenaga kerja yang berbeda pula

sesuai dengan karakteristik daerah tertentu. Hal ini terkait dengan jenis pekerjaan umum dan berkaitan dengan upah dan tunjangan yang telah disepakati pada wilayah tersebut.

c. Lokasi pasar

Semakin dekat dengan lokasi pasar maka akan sangat baik dalam hal pengangkutan, namun akan berbeda dengan jenis-jenis produk tertentu yang mengharuskan produksinya jauh dari kepadatan penduduk. Penempatan lokasi produksi yang berdekatan dengan pasar terutama penting bagi pengecer dan distributor.

d. Hal penunjang

Industri pertanian akan sangat membutuhkan sumber air dan cahaya serta tenaga listrik yang cukup besar. Oleh karena itu, sebaiknya di tempatkan di daerah yang berlimpah dengan hal-hal penunjang tersebut. Dalam rangka mengairahkan bisnis, adakalanya pemerintah menawarkan keringanan pajak dan biaya listrik atau air di daerah tertentu, di samping kemudahan perizinan dan penyediaan prasarana yang lebih baik.

2. Ukuran pabrik. Selain dari lokasi, ukuran pabrik yang optimal merupakan dimensi penting dari usaha agribisnis. Secara umum, pabrik yang memiliki luas yang tepat akan terkesan efektif. Jika terlalu luas maka akan memperbesar biaya dan operasional, Besar kecilnya suatu ukuran pabrik maka tergantung dari beberapa faktor, yaitu:

a. Skala usaha

Menurut prinsip skala usaha yang ekonomis pabrik yang makin besar biasanya akan

---

mengakibatkan biaya perunit semakin kecil, contohnya jika kita ingin memproduksi keripik pisang skala besar maka akan menggunakan mesin dan jumlah biaya perunit akan kecil namun jika menggunakan sistem manual diakibatkan dari jumlah produksinya kecil maka biaya yang ditimbulkan akan semakin besar. Akan tetapi, ukuran pabrik yang makin kecil mungkin saja menawarkan lebih banyak fleksibilitas dalam hal jaraknya ke sumber bahan baku atau ke pasar, yang pada gilirannya akan mengakibatkan ongkos angkut yang lebih murah. Jadi, dengan mempertimbangkan faktor-faktor lain kita akan mengetahui berapa nilai yang sesungguhnya dari pabrik yang lebih besar.

b. Sifat musiman dan pola produksi

Dalam dunia usaha agribisnis pertimbangan akan masa panen juga menjadi ukuran terpenting dalam menjalankan kegiatan bisnis, pabrik yang cukup besar untuk menyerap volume bahan baku pada musim panen akan merupakan pemborosan besar pada masa produksi, diakibatkan adanya penumpukan bahan baku. Dengan keadaan demikian, mungkin akan lebih ekonomis untuk mengoperasikan beberapa pabrik yang lebih kecil yang sebagian di antaranya akan di tutupi pada masa paceklik, dengan menggunakan sistem penyimpanan yang baik.

c. Dampak inflasi

Agribisnis yang menggeluti operasi besar dan menggunakan biaya yang tinggi, harus mempertimbangkan laju inflasi yang berlaku pada satuan waktu tertentu, dimana makin tinggi

inflasi maka kemungkinan terdapat kenaikan biaya untuk beberapa tahun mendatang.

d. Jumlah keluaran produksi

Pertimbangan kuantitas produksi barang juga dalam hal ini sangat dibutuhkan, dalam penentuan tersebut perlu dilihat dilihat pasar yang berlaku dan tingkat pembelian pada produknya. Perlu dilakukan riset yang tepat untuk mengambil kesimpulan dalam memproduksi barang.

Aspek yang keempat, yaitu merencanakan keuangan (*Financial Planning*), adapun sebelum melaksanakan suatu bisnis atau usaha, seorang pengusaha akan melakukan beberapa perencanaan, salah satunya adalah perencanaan keuangan. Fungsi dalam melaksanakan perencanaan keuangan adalah: (1) Mampu menganalisa berbagai permasalahan dalam keuangan, jadi dalam merencanakan keuangan maka seorang pengusaha harus mampu dalam memetakan masalah yang timbul sehingga pembiayaan akan dipersiapkan untuk menghadapi permasalahan tersebut, misalnya sewa lahan, gedung, alat, tenaga kerja, kejadian yang tidak terduga dan lain sebagainya. (2) Mampu mengetahui kebutuhan dalam mengelola keuangan, tentunya setiap bisnis perlu memikirkan segala bentuk kebutuhan, baik langsung maupun tak langsung, jadi dalam merencanakan keuangan yang akan digunakan kedepan maka perlu ketahui kebutuhan seluruh kegiatan tersebut. (3) Mengetahui simulasi dalam menjalankan keuangan kedepan, sangat penting dalam perencanaan keuangan mengetahui arus kas yang terjadi dalam menjalankan produksi. (4) Mengetahui investasi yang diperlukan, dalam perencanaan keuangan juga dapat diketahui jenis-jenis investasi yang dapat dilakukan, apakah cukup hanya modal dalam perusahaan atau perlu modal diluar

---



perusahaan juga, sehingga ragam investasi sangat memungkinkan demi berjalannya perusahaan agribisnis kedepan.

Aspek kelima yaitu Perencanaan Sumber Daya Manusia (*Human Resource Plan*), Menurut Hasibuan (2012), manajemen SDM adalah suatu prosedur yang berkelanjutan yang bertujuan untuk memasok suatu organisasi atau perusahaan dengan orang-orang yang tepat untuk ditempatkan pada posisi dan jabatan yang tepat pada saat organisasi memerlukannya. Adapun beberapa strategi dalam meningkatkan Sumberdaya manusia khususnya dibidang usaha agribisnis yaitu: (1) Melalui pelatihan, pelatihan bertujuan untuk mengembangkan individu dalam bentuk peningkatan keterampilan, pengetahuan dan sikap. (2) Pendidikan, pengembangan SDM melalui pendidikan bertujuan untuk meningkatkan Manajemen Sumberdaya manusia dalam Agribisnis, dalam arti pengembangan bersifat formal dan berkaitan dengan karir, contohnya seperti kuliah vokasi yang merujuk kepada keahlian tehnis. (3) Pembinaan, pembinaan bertujuan untuk mengatur dan membina manusia sebagai subsistem organisasi melalui program-program perencanaan dan penilaian, seperti bagian *man power planning*, *performance apparaisal*, *job analytic*, *job classification* dan lain-lain. (4) Rekrutmen, rekrutmen ini bertujuan untuk memperoleh Sumber Daya Manusia sesuai klasifikasi kebutuhan organisasi dan sebagai salah satu alat organisasi dalam pembaharuan dan pengembangan, sehingga organisasi dalam usaha agribisnis dapat lebih maju dari waktu ke waktu. (5). Melalui pengembangan sistem, pengembangan sistem memiliki tujuan untuk menyesuaikan sistem dan prosedur organisasi sebagai jawaban untuk mengantisipasi ancaman dan peluang faktor eksternal, maupun internal. Sistem kerja yang kekinian dan

mengutamakan pendekatan humanis akan lebih cepat dalam peningkatan kinerja perusahaan.

### **Perencanaan Model Kanvas Bisnis**

Perencanaan Model Kanvas bisnis merupakan kerangka kerja yang disusun secara sistematis dan berguna untuk menunjang jalannya usaha atau bisnis selanjutnya. Kanvas disusun dengan tujuan untuk memvisualisasikan, menilai, menjelaskan, maupun mengubah model bisnis sehingga kinerja perusahaan dapat maksimal. Sederhananya, model canvas bisnis adalah strategi yang dibuat pada awal usaha dan mengatur hubungan antara bagian produksi, distributor hingga sampai di tangan konsumen. Jadi, suatu perencanaan dalam bidang agribisnis akan lebih lengkap jika terdapat kajian menggunakan model kanvas bisnis. Tujuan dari disusunnya sebuah Model kanvas bisnis adalah untuk membantu pengusaha dalam merencanakan proses bisnis dan memberikan validasi terhadap berbagai aspek penting dalam perusahaan. Beberapa point penting dapat dikaji dengan menyeluruh oleh tehnik ini, sehingga dapat meminimalisir seluruh kendala yang dapat membahayakan keberlanjutan bisnis tersebut. Terdapat beberapa indikator yang terdapat pada analisis model kanvas bisnis. Berikut gambar yang dapat memvisualisasikan beberapa indikator tersebut.



Gambar 1. Gambar Analisa Model Kanvas Bisnis

(sumber: <https://greatdayhr.com/id-id/blog/business-model-canvas/>)

Model Kanvas bisnis ini pertama kali dikembangkan oleh Alexander Osterwalder dan sejak itu terus dikembangkan hingga memiliki sembilan indikator yang dapat mendukung kelancaran sebuah bisnis atau usaha. Adapun beberapa indicator tersebut akan di jelaskan berikut:

### 1. *Costumer Segmentation*

Yaitu sasaran konsumen yang akan dituju, dalam hal ini para pengusaha harus mengetahui karakter dan tipikal dari konsumen, apakah produk tersebut menyasar anak muda yang senang kumpul-kumpul, atau orang tua yang hanya melewatkan waktu sendirian dirumah. Contoh dalam produk makanan maka jika menyasar anak-anak muda maka pilihan rasa dari keripik pisang bisa bervariasi dan kemasan yang menarik sehingga memberikan kesan ramai. Jika pangsa pasar adalah orang tua maka kemasan dapat dibuat serapih mungkin dan tidak terkesan ramai, dan untuk rasa keripik pisang biasanya lebih

rasa original. Dalam hal ini perlu kiranya membedakan jenis konsumen yang akan dituju, dan dapat dibedakan menjadi beberapa jenis, yaitu :

- a. *Mass Market*: Konsumen dalam jumlah besar dengan jenis kebutuhan dan membutuhkan solusi yang sama;
- b. *Niche Market*: Konsumen dengan kebutuhan yang spesifik;
- c. *Segmented*: Konsumen yang memiliki kebutuhan yang sama dan masih dalam satu kategori;
- d. *Diversified*: Dua jenis konsumen yang memiliki kebutuhan yang sama namun tetap dalam satu kategori; dan
- e. *Multi-sided Platform*: Sebuah hubungan yang terjadi antara dua konsumen atau lebih yang saling ketergantungan.

## 2. *Value Proposition*

Merupakan nilai yang terkandung dalam sebuah produk, misalnya minuman bubuk jahe merah yang dapat menjadi minuman kesehatan untuk mencegah berkembangnya virus, sehingga konsumen dapat membeli produk berdasarkan kebermanfaatannya bagi dirinya. Beberapa indikator dalam value proposition yaitu:

- a. *Products dan services*: Nilai kebermanfaatannya dari produk yang ditawarkan kepada konsumen;
  - b. *Pain Relievers*: Produk tersebut dapat mengurangi kerugian pada konsumen, misalnya jika membeli sebuah alarm mobil, maka resiko kehilangan mobil akan berkurang; dan
  - c. *Gain Creators*: Memberikan keuntungan bagi konsumen setelah menggunakan suatu produk.
-

### 3. *Channels*

Merupakan saluran informasi untuk memperkenalkan suatu produk, dalam masa modern ini dapat menggunakan beberapa cara, yaitu dengan menggunakan website, media sosial, toko online, dan lain sebagainya. Selain itu juga, channels ini berfungsi untuk dapat memberikan peluang-peluang kerjasama bersama pihak ketiga, dengan adanya sinergitas pengusaha dengan pihak lain untuk menunjang usaha maka akan sangat membantu perkembangan dari suatu usaha. Contoh, dengan memanfaatkan media sosial di instagram dengan memposting produk-produk yang menggunakan foto-foto yang menarik dan tulisan yang dapat mengalihkan perhatian konsumen untuk memperdalam dan memperhatikan produk yang akan dipasarkan, sehingga peluang untuk dapat laku dipasaran akan sangat tinggi.

### 4. *Customer Relationship*

Hubungan yang baik antara pengusaha dan juga pelanggan ataupun konsumen merupakan hal yang sangat penting didunia usaha, banyak kasus dapat ditemukan bahwa banyak konsumen yang memilih produk tertentu dikarenakan pelayanan yang baik dan ramah, serta dapat menyentuh hati konsumen. Maka keberlanjutan akan usaha tersebut akan berlangsung lama, adapun beberapa kategori hubungan kepada konsumen terdiri atas:

- a. *Self Service*: Bagaimana melayani konsumen dengan menggunakan panduan pelayanan mandiri, jadi ada beberapa jenis konsumen akan sangat senang jika dapat melayani diri sendiri, contohnya pada restoran tertentu akan menerapkan sistem prasmanan;

- b. *Communities*: Tipikal konsumen juga ada yang suka berkelompok, jadi melalui produk yang diproduksi tersebut bagi konsumen dapat dijadikan alasan untuk membentuk suatu komunitas, misalnya komunitas pengguna mobil Merk Honda;
- c. *Personal Assistance*: Berinteraksi langsung dengan konsumen merupakan hal yang diharapkan oleh beberapa tipe konsumen, terdapat rasa bangga ketika memang yang melayani pemilik dari usaha tersebut, dan bukan melalui karyawan;
- d. *Co-creation*: Terdapat tipe konsumen yang dapat dengan cepat menelaah produk tersebut, sehingga dapat dikreasikan sesuai keinginan konsumen;
- e. *Dedicated Personal Assistance*: Untuk dapat menambah kepuasan dari pelanggan amaka seorang pemilik usaha dapat menugaskan staf khusus untuk melayani konsumen secara khusus, sehingga dapat dengan mudah diberikan pelayanan khusus, terkait masalah produk atau yang lainnya. Misalnya di dunia perbankan akan ada staf khusus *customers service*, hal ini untuk memudahkan konsumen/nasabah dalam mengkonsultasikan masalah yang dihadapi terkait produk.
- f. *Automated Service*: Pengusaha juga diharapkan dapat menyediakan layanan online khusus, untuk memenuhi keinginan konsumen, hal ini berlaku untuk konsumen yang tidak memiliki waktu untuk datang ke kantor produksi.

### 5. *Revenue Streams*

Merupakan perkiraan aliran dana yang masuk ke pengusaha atau pemilik usaha, dana ini merupakan keuntungan setelah melakukan kegiatan bisnis, jadi dengan beberapa pengorbanan yang dikeluarkan yang tentunya berdampak kepada biaya maka akan dihitung kembali berapa keuntungan yang didapatkan setelah total penerimaan dikurangi oleh biaya yang dikeluarkan. Contoh, misalnya pengusaha produsen ubi madu cilembu kemasan telah mampu menjual produknya 1.000 (seribu) bungkus per bulan, dan 1 bungkus memiliki harga sebesar Rp.35.000,- maka pendapatan kotor (bruto) sebesar Rp.35.000.000,- namun dalam 1 bungkus tersebut memiliki biaya sebesar Rp.12,000,- yang terdiri dari ubi madu cilembu mentah, kemasan yang baik, dan proses pengovenan yang memerlukan listrik. Dari biaya modal tersebut maka keuntungan yang didapat dalam 1 bungkus adalah sebesar Rp.23.000,- maka jika dikalikan 1.000 bungkus maka keuntungan bersih (netto) adalah sebesar Rp.23.000.000,- perbulan.

### 6. *Key Resource*

Merupakan daftar sumberdaya yang harus dimiliki agar operasional kegiatan bisnis dapat berjalan dengan baik dan tentunya menguntungkan, adapun beberapa sumberdaya yang diperlukan adalah, sumberdaya manusia yang terdiri dari karyawan, tenaga ahli, maupun tenaga teknis dan operasional. Sedangkan sumberdaya berupa aset juga sangat perlu diadakan dengan lengkap, misalnya gedung produksi atau kantor, laptop dan alat tulis kantor, hingga mesin produksi, selanjutnya sumberdaya yang berupa bahan baku yang akan diproduksi, dan lain sebagainya.

---

### 7. *Key Activities*

Hal ini berkaitan dengan segala aktifitas yang menjadi kegiatan inti dalam melaksanakan kegiatan bisnis, sehingga pada bagian ini akan terdapat indicator-indikator yang dapat diukur sesuai dengan keefektifan dalam bekerja atau berkegiatan. Contohnya, jika dalam usaha produksi keripik pisang, maka inti kegiatannya adalah dimulai dari pemilihan bahan baku, memperlakukan bahan baku sedemikian rupa sebelum di proses, memproses bahan baku hingga terakhir mengemas keripik pisang menjadi kemasan yang dapat diterima dipasaran. Jadi kegiatan ini sangat penting untuk dapat dipantau dan diawasi dengan seksama dan penuh dengan fokus.

### 8. *Key Partnership*

Hubungan ataupun rekan kerjasama dalam membangun usaha harus dapat dipegang dan konsisten sesuai dengan perjanjian awal, partnership sangat dibutuhkan oleh pengusaha untuk menunjang segala urusan dan kepentingan dalam berbisnis, salah satu patnership adalah pemasok bahan baku, jika seorang pengusaha tidak membangun hubungan baik dengan pemassok bahan baku maka pengusaha tersebut akan kesulitan mencari bahan baku ketika harga naik ataupun langka dipasaran misalnya. Selain itu partneship dengan lembaga keuangan dalam hal ini perbankan, hubungan dengan perbankan mutlak diperlukan, selain memperlancar dalam transaksi keuangan, perbankan juga berfungsi untuk membantu dalam pinjaman dana (kredit) untuk menunjang ekspansi usaha kedepan. Selain itu juga partnership yang tidak boleh dilupakan adalah rekan-rekan distributor atas produk yang dihasilkan. Dan partneship lainnya, semua perlu dirangkul untuk keberlanjutan usaha kedepannya.



## 9. *Cost Structure*

Merupakan indikator yang sangat penting, dikarenakan ketika pengusaha mengetahui struktur biaya yang dikeluarkan maka akan lebih mudah dalam menghitung keuntungan atau bahkan kerugian. Selain itu juga, dengan memetakan *Cost struktur* atau struktur biaya maka akan sangat mudah dalam meminimalisir kerugian yang akan diderita. Sebab, struktur biaya yang jelas akan membantu pengusaha dalam memangkas biaya – biaya yang tidak perlu ketika terjadi kenaikan harga bahan dan kondisi usaha sedang dalam keadaan yang kurang baik. Salah satu contoh yaitu, ketika pengusaha keripik pisang dihadapi dengan kenaikan harga bahan pisang yang naik dua kali lipat, diakibatkan dengan adanya hama tertentu menyerang pisang sehingga pasokan pisang menjadi berkurang, tentunya harga akan naik. Jika pengusaha tidak memiliki struktur biaya yang jelas maka dapat dipastikan pengusaha tersebut akan mengambil keputusan yang salah, misalnya tetap membeli pisang dengan harga tinggi karena tidak ingin mengecewakan konsumen maupun distributor yang sudah menjadi pelanggan, namun tentunya pengusaha tersebut tidak akan mendapatkan untung dikarenakan harga bahan baku pisang yang naik akan memperkecil margin keuntungan, bahkan bisa tidak ada margin. Jadi, seharusnya yang pengusaha tersebut lakukan adalah mempertimbangkan jumlah pembelian, memangkas biaya-biaya yang tidak perlu untuk menekan biaya, dan lain sebagainya. Maka diharapkan terjadi sebuah titik keseimbangan antara biaya (*cost*) dengan pendapatan (*revenue*).

**Daftar Pustaka**

- Hasibuan, Malayu Sp. (2012). *Manajemen SDM*. Edisi Revisi, Cetakan Ke Tiga belas. Bumi Aksara. Jakarta.
- Renanda, Rifqi. (2021). *Panduan Lengkap Mengenai Bussines Model Canvas yang Wajib Diketahui*.  
Alamat URL: <https://greatdayhr.com/id-id/blog/business-model-canvas/>. Tanggal akses : 19 Oktober 2021. Pukul : 20:59 WITA.
- Robbin, Stephan dan Coulter, Mary. (2008). *Management*, Prentice Hall. New York.

### **Profil Penulis**



#### **I Gusti Ngurah Aryawan Asasandi, S.P., M.Si.**

Penulis merupakan Dosen Fakultas Pertanian dan Bisnis Universitas Mahasaraswati Denpasar PSDKU Mataram, mulai aktif sebagai dosen pada Tahun 2014 dengan minat social ekonomi pertanian. Gelar Sarjana penulis peroleh dari Fakultas Pertanian Universitas Mataram dengan Program Studi Penyuluhan dan Komunikasi Pertanian pada tahun 2011, lalu penulis melanjutkan pendidikan Magister di Program Pascasarjana Pengelolaan Sumberdaya Lahan Kering Universitas Mataram dengan konsentrasi Agribisnis dan selesai pada tahun 2013. Penulis juga aktif dalam menjadi narasumber maupun konsultan dalam program pembangunan pedesaan sejak tahun 2011, penulis juga menjabat sebagai ketua LSM RURAL yang berbasis pada pemberdayaan masyarakat dan lingkungan. Saat ini (tahun 2021) penulis sedang melanjutkan studi Doktorat pada Fakultas Pertanian Universitas Udayana dengan spesialisasi kajian Model kelembagaan dalam peningkatan pemberdayaan masyarakat dan pengentasan kemiskinan di pedesaan.

Email penulis: [arya.sandi.as@gmail.com](mailto:arya.sandi.as@gmail.com)

## MANAJEMEN INPUT AGRIBISNIS

**Luh Putu Kirana Pratiwi, S.P., M.Agb.**

Universitas Mahasaraswati

### **Agribisnis sebagai Sebuah Sistem**

Agribisnis dalam pembahasan dapat ditunjuau secara sempit maupun luas. Agribisnis secara sempit, mengacu pada produsen dan pembuatan atau penyalur input untuk produksi pertanian. Sedangkan dalam arti luas, agribisnis merupakan keseluruhan perusahaan yang berkaitan dengan kegiatan perbekalan pertanian, usaha tani, pemrosesan hasil usaha tani dan pemasarannya (Sukirno, 2006). Agribisnis juga mencakup semua aktivitas dalam produksi, pengolahan dan pemasaran produk-produk pertanian dan perikanan. Terkaitnya dengan ketiga aktivitas itu adalah produksi input, penyediaan jasa-jasa dan distribusi produk dari usaha tani hingga ke konsumen. Dengan demikian agribisnis merupakan konsep yang utuh mulai dari proses produksi, pengolahan hasil dan aktivitas lain berkaitan dengan pertanian.

Agribisnis sebagai sebuah sistem yang dapat diartikan sebagai semua aktivitas, mulai dari pengadaan dan penyaluran sarana produksi (input) sampai dengan pemasaran produk-produk yang dihasilkan oleh usaha tani serta agroindustri, yang saling terkait satu sama lain. Pada dasarnya, agribisnis merupakan semua aktivitas

bisnis di sektor pertanian mulai dari pengadaan *input* pertanian, produksi, pengolahan dan pemasaran produk-produk sampai ke tangan konsumen akhir. Aktivitas bisnis adalah proses pengalokasian sumber daya atau faktor produksi yang digunakan untuk melakukan menghasilkan *output* yang sesuai dengan keinginan konsumen dengan tujuan mencari laba atau keuntungan. Oleh karena itu, agribisnis berkaitan dengan segala aktivitas produktif yang memiliki tujuan *profit oriented*. Semua aktivitas dalam agribisnis merupakan rangkaian (sistem) yang saling terkait dengan tujuan bisnis yaitu perusahaan atau lembaga-lembaga bisnis untuk mencari keuntungan maksimal dengan memanfaatkan sumber daya sejumlah tertentu yang dimiliki oleh perusahaan (Sudermayanti, 2009).

Sistem agribisnis adalah suatu sistem yang terdiri dari beberapa subsistem yang mana salah satunya merupakan subsistem agribisnis hulu. Subsistem agribisnis hulu dikenal dengan istilah subsistem faktor *input* (*input factor subsystem*). Subsistem hulu merupakan subsistem yang mencakup semua kegiatan untuk memproduksi dan menyalurkan input-input pertanian dalam arti luas yakni pada bidang peternakan, perikanan, kehutanan, hortikultura, dsb. Subsistem ini mendukung kegiatan *on-farm* (pertanian primer) dengan menyediakan faktor produksi yang dibutuhkan untuk kegiatan pertanian primer (Kartasapoetra, 2000). Faktor produksi ini mengacu pada ketersediaan lahan, sumber daya manusia atau tenaga kerja, modal dan keahlian manajemen atau skill. Aktivitas dalam subsistem hulu terkait dengan pengadaan sarana produksi pertanian, yaitu memproduksi dan mendistribusikan bahan, alat, dan mesin yang dibutuhkan usahatani seperti industri dan perdagangan agrokimia (benih, bibit, pupuk, pestisida, mesin atau alat pertanian). Agribisnis hulu

mencakup industri yang memproduksi barang modal untuk sektor pertanian seperti; industri benih, sayuran, ternak, ikan, industri agrochemical dan industri mesin pertanian. Termasuk ke dalam subsistem usahatani ini adalah usaha tanaman pangan, usaha tanaman hortikultura, usaha tanaman obat-obatan, usaha perkebunan, usaha perikanan, usaha peternakan, dan kehutanan.

### **Peranan Subsistem Agribisnis Hulu (*Input Agribisnis*)**

Menurut Soekartawi (2003), subsistem agribisnis hulu mempunyai beberapa fungsi penting dalam mengusahakan pertanian, antara lain: a) menghasilkan dan menyediakan sarana produksi pertanian terbaik agar mampu menghasilkan produk usahatani yang berkualitas, b) memberikan pelayanan yang bermutu kepada usahatani, c) memberikan bimbingan teknis produksi, d) memberikan bimbingan manajemen dan hubungan sistem agribisnis, d) memfasilitasi proses pembelajaran atau pelatihan bagi petani, e) menyaring dan mensintesis informasi agribisnis praktis untuk petani, dan terakhir f) mengembangkan kerjasama bisnis (kemitraan) untuk dapat memberikan keuntungan bagi para pihak

Sebagai sebuah sistem, agribisnis menyerap input dan melalui berbagai proses produksi, pengolahan hasil produksi dan distribusi atau penyaluran pemasaran produk untuk dinikmati konsumen. Subsistem agribisnis hulu juga berperan sebagai input dalam sistem agribisnis secara berturut-turut yakni sebagai pemasok barang input maupun jasa input. Input-input tersebut dipadukan dalam proses menghasilkan produksi primer di komponen alamiah ditransformasikan menjadi produk primer. Dari produk primer, agriproduksi mengalami perpindahan secara ruang dan perpindahan berlangsung oleh jasa agriniaga. Produk primer ada yang langsung dikonsumsi

---

oleh rumah tangga konsumen adapun yang diolah terlebih dahulu di agriindustri hilir dan menghasilkan produk antara (*intermediate product*) atau produk akhir (*final product*) (Mubyarto, 2005). Dapat dikatakan bahwa agribisnis dapat dipandang sebagai suatu usaha bisnis dan juga sebagai sistem, dimana kedua hal ini tidak terpisahkan. Sistem agribisnis dibentuk oleh unit-unit bisnis sebagai unsur-unsurnya. Kinerja pada unit bisnis dan keterkaitan antar unit itu menentukan kinerja sistem agribisnis. Perbedaan secara konseptual antara agribisnis sebagai sistem dan usaha bisnis diperlukan dalam kerangka pengembangan. Pengembangan agribisnis sebagai usaha bisnis terfokus pada manajemen bisnis, sedangkan pengembangan agribisnis sebagai sistem terfokus pada keterkaitan fungsional antara komponen agribisnis.

Dalam menjalankan sebuah sistem, juga terdapat hambatan maupun permasalahan dalam industri. Hal ini dimisalkan pada penyediaan sarana produksi berupa benih. Di Indonesia, perusahaan-perusahaan input pertanian khususnya perusahaan bibit dan benih masih menghadapi kendala pada penyediaan dana, dimana dalam melakukan proses produksi perusahaan lokal masih sering kali bergantung pada dana yang diberikan investor asing. Keterbatasan modal yang dimiliki, berdampak pada keterbatasan peralatan produksi canggih. Hal ini tentu saja akan memberikan pengaruh pada benih atau bibit yang diproduksi. Tidak hanya itu, perusahaan benih lokal dan pemerintah belum mengadakan penelitian atau riset lebih lanjut mengenai benih-benih yang diproduksi. Pengembangan terhadap produk bibit dan benih juga belum dilakukan secara maksimal. Keadaan ini menyebabkan untuk memperoleh bibit dan benih unggul, petani harus mengeluarkan modal yang lebih besar untuk membeli bibit maupun benih dari perusahaan benih asing atau impor. Tentunya hal ini

---

cukup merugikan petani lokal karena biaya produksi dalam hal input memiliki biaya yang cukup besar. Masalah lainnya adalah benih dan bibit yang dihasilkan oleh perusahaan lokal juga masih memiliki kualitas yang berada dibawah bibit dan benih dari luar negeri. Hal tersebut salah satunya dikarenakan kurangnya perhatian pemerintah terhadap perlindungan hukum bagi perusahaan benih lokal. Selain itu, dibutuhkan juga dukungan dalam melakukan penelitian untuk menemukan kultivar-kultivar baru yang berkualitas. Selain itu, dalam proses memperoleh alat-alat produksi yang dapat meningkatkan hasil produksinya, menyebabkan petani masih kesulitan. Peran pemerintah sangat penting dalam meberikan bantuan input produksi baik berupa bantuan subsidi, maupun bantuan permodalan yang dibutuhkan petani dalam menyediakan sarana produksi dengan biaya minimal.

### **Komponen Subsistem Agribisnis**

Syarat agar suatu agribisnis berhasil (memiliki kinerja tinggi dalam artian tingkat produktivitas yang dihasilkan tinggi) maka diperlukan keterpaduan antara subsistemnya. Hal ini karena apabila kinerja salah satu komponen sistem tidak optimal, kinerja seluruh sistem tidak akan maksimal (Saragih, 2001). Karakteristik agribisnis diatas menuntut pengolahan agribisnis yang terintegrasi secara vertikal, mulai dari hulu ke hilir. Pengembangan usaha agribisnis tidak mampu dilakukan secara sepihak, tetapi harus dilakukan secara utuh. Keutuhan yang dimaksud bukan sekedar melihat subsistem-subsistem agribisnis yang terpisah sebagai satu sistem, tetapi pengolahannya, bahkan pengusahaannya harus menjadi satu sistem. Kinerja akhir dari suatu agribisnis ditentukan oleh kerjasama tim yang harmonis mulai dari hulu ke hilir. Produk akhir yang dihasilkan komoditi merupakan hasil dari suatu tahapan-



tahapan produksi produk antara yang berbasis pada proses produksi dan produk biologis. Antara proses produksi (hulu ke hilir) mempunyai ketergantungan yang sangat tinggi, terutama dari segi mutu produk. Mutu produk akhir suatu agribisnis sangat ditentukan oleh bibit yang dihasilkan oleh subsistem agribisnis hulu (industri pembibitan). Keterkaitan subsistem-subsistem ini bersifat timbal balik atau simultan yang saling mempengaruhi (*forward and backward linkage*). Sebagai contoh, subsistem *input* pertanian harus terkait dengan subsistem usaha tani atau sebaliknya, demikian pula dengan subsistem pemasaran produk harus terkait dengan subsistem-subsistem sebelumnya, yaitu pengolahan dan juga dengan subsistem sarana penunjang. Apabila dijelaskan secara terperinci subsistem agribisnis terdiri atas lima komponen subsistem, antara lain sebagai berikut.

1. Sistem Agri-input (subsistem pengadaan sarana produksi) mengacu pada komponen produk input baik untuk usaha, maupun untuk komponen dalam sistem agribisnis. Subsistem ini adalah subsistem penyediaan input atau ketersediaan sarana produksi. Kebutuhan petani terhadap elemen-elemen atau faktor-faktor dari subsistem input adalah bibit (jumlah bibit, keseragaman/umur, bangsa, kesehatan, kualitas), obat-obatan, peralatan, inovasi teknologi, ketersediaan jasa pelayanan sistem tataniaga/distribusi dan 5 (lima) tepat: ketepatan tempat, waktu, jumlah dan jenis, mutu dan harga dari sarana produksi.
2. Sistem Agri-produksi (Subsistem Produksi Pertanian) terdiri dari komponen produksi primer yaitu usaha tani, di dalam komponen inilah berlangsungnya kegiatan pertanian. Subsistem budidaya adalah subsistem yang mengubah input menjadi produk

primer. Pada subsistem budidaya yang dibutuhkan petani adalah lokasi usaha (agroklimat), ketersediaan tenaga kerja, komoditas (unggulan), teknologi (penguasaan teknologi), skala/luasan usaha, usaha secara individu, kelompok, manajemen, peralatan.

3. Sistem Agri-industri (Subsistem Pengolahan Hasil Pertanian) bertanggung jawab atas pengubahan bentuk bahan baku yang dihasilkan oleh usahatani menjadi produk akhir pada tingkat pengecer. Pada subsistem ini menghasilkan nilai tambah paling besar dibandingkan subsistem lainnya.
4. Sistem Agri-niaga (Subsistem Pemasaran) didasarkan pada komponen pemasaran yang berfungsi memindahkan barang antara komponen dari sistem Agribisnis ke Konsumen Dalam hal ini fungsi agriniaga dibahas dalam teori pemasaran. Subsistem pemasaran mencakup pemasaran hasil-hasil usahatani. Kegiatan utama subsistem ini adalah pengembangan informasi pasar.
5. Sistem Agri-servis (Subsistem Penunjang) merupakan subsistem yang paling dibutuhkan petani berupa ketersediaan transportasi, penyuluhan dan pendidikan, penelitian dan pengembangan, perkreditan/perbankan, kebijakan pemerintah (anggaran pembangunan, harga input dan output, pemasaran dan perdagangan, dan peningkatan sumber daya manusia). Hal utama yang dibutuhkan terhadap penyuluhan pertanian adalah proses pembelajaran agar mereka (pelaku utama) mau dan mampu untuk mengakses informasi pasar, teknologi, permodalan, dan sumberdaya lainnya.

Ditinjau dari kelima subsistem agribisnis yang telah diuraikan, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa pengembangan agribisnis adalah rangkaian kegiatan

---

mulai dari pabrik dan distribusi produk (input), kegiatan budidaya/produksi pertanian dalam arti luas, pengolahan, pemasaran, serta distribusi komoditi pertanian. Rangkaian kegiatan ini membentuk sistem. Apabila salah satu subsistemnya tidak berfungsi maka akan berdampak kepada subsistem lainnya. Diharapkan bahwa semua subsistem tersebut dapat bersinergi satu sama lain untuk meningkatkan daya saing agribisnis.

### **Prinsip Mendasar dalam Membangun Manajemen Agribisnis**

Manajemen Agribisnis ini adalah seluruh aktivitas dalam subsistem-subsistem tersebut, mulai dari penyediaan sarana produksi (*input* pertanian), pengelolaan di tingkat usaha tani sampai menghasilkan komoditi pertanian (produksi pertanian primer), pengolahan komoditi pertanian (pabrik atau prosesor), pemasaran dengan segala pelaksanaan fungsi-fungsi pemasaran, sehingga produk sampai dan sesuai dengan keinginan konsumen akhir (pelanggan). Keseluruhan fungsi manajemen di atas saling terkait dan bertahap, merupakan suatu proses atau rangkaian yang bersifat dinamis dan berkesinambungan. Demikian pula fungsi-fungsi tersebut terdapat pada manajemen agribisnis, hanya karakteristik usaha, produk, dan risiko bisnis yang relatif berbeda dengan manajemen nonagribisnis. Menurut W. David dan Ericson, 1992 *pada* Downey (2000) beberapa hal membedakan manajemen agribisnis dengan lainnya, antara lain. Pertama, keanekaragaman jenis bisnis yang sangat besar pada sektor agribisnis, yaitu dari produsen dasar sampai ke konsumen akhir akan melibatkan hampir setiap jenis perusahaan bisnis yang pernah dikelola oleh peradaban. Kedua, besarnya jumlah pelaku agribisnis. Ketiga, hampir semua agribisnis terkait dengan pengusaha tani, baik langsung maupun tidak langsung. Keempat, keanekaragaman skala usaha disektor

agribisnis dari yang berskala usaha kecil sampai berskala besar. Kelima, persaingan pasar yang ketat, khususnya pada agribisnis yang berskala kecil; dimana penjual berjumlah banyak sedangkan pembelinya berjumlah sedikit. Keenam, falsafah cara hidup (*the way of life*) tradisional yang dianut para pelaku agribisnis cenderung membuat agribisnis lebih tradisional dari pada bisnis lainnya. Ketujuh, kenyataan menunjukkan bahwa badan usaha agribisnis cenderung berorientasi dijalankan oleh petani dan keluarga. Kedelapan, kenyataan bahwa agribisnis lebih banyak berhubungan dengan masyarakat luas. Kesembilan, kenyataan bahwa produksi agribisnis sangat bersifat musiman. Kesepuluh, kenyataan bahwa agribisnis tergantung dengan lingkungan eksternal/gejala alam. Terakhir, dampaknya dari adanya program dan kebijakan pemerintah mengenai langsung pada sektor agribisnis.

Manajemen agribisnis sebagai suatu sistem yang utuh, dari mulai subsistem hingga penyediaan berbagai sarana produksi dan juga peralatan pertanian, subsistem usaha tani, sub-sistem pengolahan atau agroindustri, serta subsistem pemasaran. Adanya dukungan dari sub-sistem dan juga kelembagaan sarana dan prasarana, serta subsistem pembinaan di dalamnya sangat dibutuhkan agar sistem agribisnis bisa beroperasi sesuai fungsinya (Hermawan, 2008). Dalam upaya mengembangkan bisnis di bidang pertanian, diperlukanlah aspek manajemen dalam menjalankan fungsinya. perencanaan, pengelolaan dan juga peninjauan ulang kembali atau suatu bisnis yang sedang dilakukan. Prinsip manajemen mengacu pada fungsi perencanaan, pengarahan, pengelolaan, peninjauan ulang kembali, serta memanfaatkan seluruh sumber daya yang ada demi mencapai suatu tujuan, yakni menghasilkan produk yang menguntungkan bagi pemiliknya.



Sumber: Downwy dan Erikson (2000)

Gambar 1. Manajemen sebagai Roda, Manager sebagai Poros, Fungsi-Fungsi sebagai Jari

Berdasarkan Gambar 1. agribisnis merupakan aktivitas bisnis di sektor pertanian, oleh sebab itu harus bersifat komersial dan tujuannya mencari keuntungan. Searah dengan tujuan tersebut, setiap unit usaha dalam sistem agribisnis diharapkan dapat menghasilkan atau memperoleh uang atau nilai tambah yang selalu memperhitungkan pengeluaran dan pemasukan dari aktivitasnya. Oleh karena itu pengelolaan bisnis merupakan aspek yang harus diperhatikan oleh pengelola atau manajer agribisnis. Manajemen adalah suatu cara individu atau organisasi (perusahaan) mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya melalui suatu kegiatan (Firdaus, 2009). Manajemen merupakan proses membuat keputusan dari informasi-informasi dan pengalaman,

untuk mempergunakan sumber daya yang dimiliki sehingga tujuan perusahaan secara objektif dapat tercapai. Untuk mencapai tujuan tersebut secara efektif dan efisien, peranan fungsi manajemen dapat diterapkan, fungsi manajemen adalah *planning, organizing, actuating*, dan *controlling*. Dengan demikian, manajemen agribisnis, merupakan pengembangan fungsi dari sistem agribisnis yang bersifat dinamis, mengoordinasikan sumber daya pertanian dalam arti luas sehingga bisnis pertanian dapat memberikan manfaat dan keuntungan bagi pelaku-pelaku yang terlibat, mulai dari subsistem hulu sampai subsistem hilir.

Aspek mendasar dalam manajemen agribisnis yang harus dikelola perusahaan mengacu beberapa hal antara lain sebagai berikut:

#### 1. Penyusunan Visi dan Misi Bisnis

Penyusunan visi dan misi bisnis merupakan suatu komponen terpenting dalam mengembangkan suatu bisnis. Suatu visi mengidentifikasikan suatu gambaran keadaan masa depan (tujuan jangka panjang) yang ingin dicapai suatu organisasi (perusahaan). Sedangkan, sebuah misi itu mengimplementasikan suatu tujuan ke dalam bentuk strategi bisnis. Pernyataan suatu misi harus mampu menjawab pertanyaan-pertanyaan sebagai berikut : a) Apa yang dilakukan organisasi (perusahaan), b) Untuk siapa organisasi (perusahaan) melakukannya, c) Bagaimana organisasi (perusahaan) , d) melakukan apa yang dilakukannya. Dalam hal pembuatan pernyataan Visi dan Misi dilakukan dari bawah ke atas atau sebaliknya yang dapat dilakukan melalui analisa SWOT atau (*Strength, Weakness, Opportunity Threats*) terhadap jenis usaha yang sedang dikembangkan. Hal ini bertujuan untuk menentukan arah dan perjalanan (proses) bisnis ke depannya

dengan lebih matang. Dalam implementasinya terhadap pengembangan bisnis harus mampu dikomunikasikan, diintegrasikan, dan diadopsi oleh seluruh bagian organisasi (perusahaan).

## 2. Rencana Pemasaran

Dalam bidang pertanian, khususnya agribisnis (social-ekonomi pertanian) manajemen pemasaran merupakan aspek utama yang harus disusun dibandingkan rencana produksi. Hal ini bertujuan untuk membuat suatu skema bisnis yang terfokus dalam target, berupa: a) produk apa yang nantinya akan dihasilkan, b) siapa saja yang harus membeli, c) tujuan pemasaran, dan d) perkiraan harganya. Hal ini menjadikan manajemen agribisnis berperan penting, karena tanpa adanya rencana pemasaran yang matang, maka produk bisa dipastikan tidak akan laku di pasaran. Hal ini karena, industri pertanian merupakan salah satu industri yang rentan mengalami resiko ketidakpastian (kegagalan) apabila dijual dalam bentuk fresh maupun tergantung pada suatu musim.

## 3. Rencana Keuangan

Keuangan merupakan salah satu faktor utama dalam melakukan bisnis yakni mencari keuntungan sebesar-besarnya pada suatu produk yang dihasilkan perusahaan. Hal ini karena berbagai aspek pada unit bisnis dalam aktivitas perencanaan produksi dalam hal pengeluaran biaya operasional pada bahan baku, pembelian mesin, pengolahan produk yang dihasilkan, SDM, pengemasan, transportasi, distribusi, dan promosi memerlukan rencana keuangan yang matang. Pada umumnya suatu perencanaan keuangan dilakukan bersama dengan

para konsultan untuk menghitung budget secara detail dengan estimasi keuntungan yang optimal.

#### 4. Rencana Produksi

Rencana produksi merupakan suatu penggunaan sarana input baik dalam hal infrastruktur (asset, peralatan, mesin), SDM, maupun bahan baku yang akan diproses untuk menghasilkan suatu produk. Prinsip utama dalam memproduksi suatu produk dalam skala *massal* sangat berkaitan dengan adanya orientasi pasar. Ini berarti bahwa, memproduksi suatu produk atau jasa diperlukan adanya riset pasar terhadap selera konsumen yang ditetapkan pada segmentasi perusahaan. Tujuan utamanya yakni apabila barang sudah diproduksi, maka laku terjual optimum dipasaran.

#### 5. Rencana Sumber Daya Manusia

Agribisnis adalah bisnis pertanian yang memerlukan banyak sumber daya manusia pada prosesnya dalam keenam subsitem dari hulu hingga hilir, sehingga proses memerlukan pengeluaran yang banyak untuk suatu perusahaan. Dengan adanya fungsi manajemen yang baik, maka akan mampu menekan keperluan sumber daya manusia apabila dalam pengorganisasian tugas sesuai visi misi dan budget perusahaan. Apabila perusahaan sudah memiliki perhitungan matang, tentunya perusahaan akan merekrut secara pasti berpakah kebutuhan karyawan maupun mesin yang dibutuhkan dalam upaya menekan biaya produksi dan mencapai keuntungan maksimum.

Peranan manajemen agribisnis sangat luas, merupakan koordinasi dari pelaksanaan bisnis di sektor pertanian, mulai dari subsistem hulu sampai subsistem hilir, merupakan keterkaitan ke belakang dan ke depan

---



(*backward and forward linkage*) dari sistem agribisnis. Aktivitas di luar perusahaan, terutama perilaku konsumen, perusahaan-perusahaan pesaing dan lingkungan ekonomi-sosial, yang akan mempengaruhi aktivitas perusahaan, perlu dianalisis dampaknya bagi perusahaan. Oleh sebab itu, manajemen agribisnis selalu bersifat dinamis, memperhatikan perubahan-perubahan di dalam dan di luar lingkungan perusahaan. Perubahan-perubahan ini, dapat dianalisis dengan mempergunakan analisis kuantitatif dan kualitatif sehingga kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman perusahaan dapat diketahui dan diantisipasi untuk pelaksanaan fungsi-fungsi manajemen (perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan) yang pada akhirnya tujuan perusahaan akan tercapai (keuntungan).

Membangun Agribisnis adalah membangun keunggulan bersaing diatas keunggulan komparatif yaitu melalui transformasi pembangunan kepada pembangunan yang digerakkan oleh modal dan selanjutnya digerakkan oleh inovasi. Hal ini mengandung arti bahwa membangun daya saing produk agribisnis melalui transformasi keunggulan komparatif menjadi keunggulan bersaing, yaitu: Pertama, mengembangkan subsistem hulu (pembibitan, agrotomotif, agro-kimia) dan pengembangan subsistem hilir yaitu pendalaman industri pengolahan ke lebih hilir dan membangun jaringan pemasaran secara internasional, sehingga pada tahap ini produk akhir yang dihasilkan sistem agribisnis didominasi oleh produk-produk lanjutan atau bersifat capital and skill labor intensif. Kedua, membangun sistem agribisnis yang digerakkan oleh kekuatan inovasi. Pada tahap ini peranan Litbang menjadi sangat penting dan menjadi penggerak utama sistem agribisnis secara keseluruhan. Ketiga, menggerakkan kelima subsistem agribisnis secara simultan, serentak dan harmonis. Oleh karena itu untuk menggerakkan sistem agribisnis perlu dukungan semua pihak yang

berkaitan dengan agribisnis/ pelaku-pelaku agribisnis mulai dari Petani, Koperasi, BUMN dan swasta serta perlu seorang dirigen yang mengkoordinasi keharmonisan sistem agribisnis. Terakhir, menjadikan Agroindustri sebagai *sebuah leading sector*. Agroindustri adalah industri yang memiliki keterkaitan ekonomi (baik langsung maupun tidak langsung) yang kuat dengan komoditas pertanian. Keterkaitan langsung mencakup hubungan komoditas pertanian sebagai bahan baku (input) bagi kegiatan agroindustri maupun kegiatan pemasaran dan perdagangan yang memasarkan produk akhir agroindustri. Sedangkan keterkaitan tidak langsung berupa kegiatan ekonomi lain yang menyediakan bahan baku (input) lain diluar komoditas pertanian, seperti bahan kimia, bahan kemasan, dll. Dalam mengembangkan agroindustri, tidak akan berhasil tanpa didukung oleh agroindustri penunjang lain seperti industri pupuk, industri pestisida, industri bibit/benih, industri pengadaan alat-alat produksi pertanian dan pengolahan agroindustri seperti industri mesin perontok dan industri mesin pengolah lain (Hanafie, 2010).



**Daftar Pustaka**

- Downey, W.D. dan Erickson S.P. (2000). *Manajemen Agribisnis*. Edisi Kedua. Penerjemah: Ganda, R dan Sirait, A. Jakarta: Erlangga.
- Firdaus, Muhammad. (2009). *Manajemen Agribisnis*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Kartasapoetra. (2000). *Manajemen Pertanian (Agribisnis)*. Jakarta: Bina Aksara.
- Hanafie, R. (2010). *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Yogyakarta: Andi.
- Hermawan, R. (2008). *Membangun Sistem Agribisnis*. Yogyakarta: Agroinfo.
- Moehar Daniel. (2004). *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Mubyarto. (2005). *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Jakarta: LPES.
- Muhammad Firdaus. (2009). *Manajemen Agribisnis*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Saragih, Bungaran. (2001). *Kumpulan Agribisnis: Paradigma Baru Pembangunan Ekonomi Berbasis Pertanian*. Bogor: Mulia Persada Indonesia.
- Sudermayanti. (2009). *Sumber Daya Manusia dan Produktivitas Kerja*. Bandung: Mandar Maju.
- Soekartawi. (2003). *Agribisnis; Teori dan Aplikasinya*. Jakarta: Grafindo Persada.
- Sukirno. (2006). *Teori pengantar Mikro Ekonomi*. Jakarta: Penebar Swadaya.

### Profil Penulis



#### **Luh Putu Kirana Pratiwi, S.P., M.Agb.**

Ketertarikan penulis pada ekonomi pertanian dimulai ketika menempuh Sarjana Pertanian pada tahun 2010 dan berhasil meraih predikat *cumlaude*. Di masa itu penulis juga terlibat sebagai tim *research* dosen dalam penelitian Sistem Pertanian Terintegrasi di Provinsi Bali.

Pengalaman kerja penulis dimulai pada Dunia Perbankan tahun 2014, dilanjutkan dengan bekerja sebagai Akunting pada Finance, kemudian sebagai Finansial Konsultan. Akibat sulitnya mengatur waktu dalam menempuh pendidikan Magister Agribisnis khususnya ketika masa pembuatan Tesis, akhirnya penulis lebih memilih bekerja pada sekolah internasional di bidang biologi. Selepas Master penulis bekerja sebagai Dosen di Universitas Mahasaraswati Denpasar dengan mengajar mata kuliah pemasaran, statistik, manajemen, ekonomi mikro, dsb. Penulis juga aktif melakukan penelitian dan pengabdian pada kajian *Community Based Tourism, Urban Farming, Mina Padi, Agrowisata, Pertanian Berkelanjutan* dan Asuransi Pertanian. Beberapa penelitian berhasil didanai oleh Perguruan Tinggi dan Kemenristekdikti. Saat ini penulis juga sedang melanjutkan kuliah S3 Program Studi Doktor Ilmu Pertanian dengan fokus Disertasi Penelitian mengenai Daya Saing Kopi Arabika Secara Internasional Khususnya Pasar Ekspor. Selain itu, penulis juga mulai aktif dalam menulis beberapa jurnal internasional dan buku agar ilmu dan pengalaman hasil penelitian dapat turut memberikan kontribusi positif pada pengembangan wawasan Ilmu Pengetahuan khususnya bagi generasi muda penerus Bangsa Indonesia.

Email Penulis: kirana.pratiwi@unmas.ac.id



# MANAJEMEN PRODUKSI AGRIBISNIS

**Dr. Hamdan Firmansyah, M.MPd., M.H.**

Lembaga Pendidikan dan Dakwah Pesantren Cendekia

## **Pengertian Agribisnis**

Agribisnis sebagai motor penggerak pembangunan pertanian, diharapkan akan dapat memainkan peranan penting dalam kegiatan pembangunan daerah, baik dalam sasaran pemerataan pembangunan, pertumbuhan ekonomi maupun stabilitas nasional. Untuk mewujudkan harapan besar ini perlu melihat potensi yang ada. Pengembangan agribisnis merupakan suatu upaya yang sangat penting untuk mencapai beberapa tujuan yaitu: menarik dan mendorong munculnya industri baru di sektor pertanian, menciptakan struktur pertanian yang tangguh, efisien dan fleksibel, menciptakan nilai tambah, meningkatkan penerimaan devisa, menciptakan lapangan pekerjaan dan memperbaiki pembagian pendapatan (Soekartawi, 2001).

Soekartawi dkk (1993) Agribisnis berasal dari kata agri dan bisnis. Agri berasal dari bahasa Inggris, *agricultural* (pertanian). Bisnis berarti usaha komersial dalam dunia perdagangan. Agribisnis adalah kesatuan kegiatan usaha yang meliputi salah satu atau keseluruhan dari mata rantai produksi, pengolahan hasil dan pemasaran produk-produk yang ada hubungannya dengan pertanian dalam

arti luas. Menurut Wibowo dkk, (1994), agribisnis mengacu kepada semua aktivitas mulai dari pengadaan, prosesing, penyaluran sampai pada pemasaran produk yang dihasilkan oleh suatu usaha tani atau agroindustri yang saling terkait satu sama lain. Dengan demikian agribisnis dapat dipandang sebagai suatu sistem pertanian yang memiliki beberapa komponen sub sistem yaitu, sub sistem usaha tani/ yang memproduksi bahan baku sub sistem pengolahan hasil pertanian dan sub sistem pemasaran hasil pertanian.

Agribisnis menurut Sjarkowi dan Sufri (2004) adalah setiap usaha yang berkaitan dengan kegiatan produksi pertanian, yang meliputi pengusahaan input pertanian dan atau pengusahaan produksi itu sendiri atau pun juga pengusaha pengelolaan hasil pertanian. Agribisnis, dengan perkataan lain, adalah cara pandang ekonomi bagi usaha penyediaan pangan. Sebagai subjek akademik, agribisnis mempelajari strategi memperoleh keuntungan dengan mengelola aspek budi daya, penyediaan bahan baku, pascapanen, proses pengolahan, hingga tahap pemasaran. Downey and Erickson (1987) agribisnis adalah kegiatan yang berhubungan dengan penanganan komoditi pertanian dalam arti luas, yang meliputi salah satu atau keseluruhan dari mata rantai produksi, pengolahan masukan dan keluaran produksi (agroindustri), pemasaran masukan keluaran pertanian dan kelembagaan penunjang kegiatan. Yang dimaksud dengan berhubungan adalah kegiatan usaha yang menunjang kegiatan pertanian dan kegiatan usaha yang ditunjang oleh kegiatan pertanian.

Menurut Arsyad (1985), agribisnis adalah suatu kegiatan usaha yang meliputi salah satu atau keseluruhan dari mata rantai produksi, pengolahan hasil dan pemasaran yang ada hubungannya dengan pertanian arti luas. Dimaksud dengan ada hubungannya dengan pertanian

---



dalam artian luas adalah kegiatan usaha yang menunjukkan kegiatan pertanian dan kegiatan kegiatan usaha yang ditunjukkan oleh kegiatan pertanian. Menurut Nurani (2007), agribisnis diartikan sebagai kegiatan pertanian yang ditunjukkan untuk mendapatkan keuntungan usaha, tenaga kerja, rencana penggunaan tanah, biaya penggunaan tanah, sarana dan kebutuhan lain yang penting. Dengan demikian agribisnis merupakan konsep yang utuh mulai dari proses produksi, pengolahan hasil dan aktivitas lain yang berkaitan dengan kegiatan pertanian.

Konsep agribisnis sebenarnya adalah suatu konsep yang utuh, mulai dari proses produksi, mengolah hasil, pemasaran dan aktivitas lain yang berkaitan dengan kegiatan pertanian. Agribisnis sebagai sistem adalah keseluruhan aktivitas produksi input, produksi dan produksi pengolahan dari hasil suatu pertanian. (Soekartawi 2003). Jadi pengertian agribisnis adalah bisnis berbasis usaha pertanian atau bidang lain yang mendukungnya, baik di sektor hulu maupun dihilir (Isnaini, Manumono, Ambarsari, 2018). Penyebutan hulu dan hilir mengacu pada pandangan pokok bahwa agribisnis bekerja pada rantai sektor pangan (*food supplychain*). Agribisnis mempelajari strategi memperoleh keuntungan dengan mengelola aspek budi daya, pascapanen, proses pengolahan, hingga tahap pemasaran.

### **Pengertian Manajemen Produksi**

Manajemen berasal dari kata *to manage* yang artinya mengatur. Pengaturan dilakukan melalui proses dan diatur berdasarkan urutan dari fungsi-fungsi manajemen (Hasibuan, 2016). Manajemen memegang peranan yang sangat penting dalam kelangsungan hidup suatu usaha, baik usaha yang berskala kecil, sedang maupun besar. Perusahaan yang tidak menerapkan manajemen akan

---

mengalami kesulitan untuk mencapai tujuannya. Manajemen adalah seni dalam menyelesaikan masalah melalui orang lain (Arifin, 2016). Manajemen produksi tidak terlepas dari pengertian manajemen. Dengan istilah manajemen dimaksudkan adalah kegiatan atau usaha yang dilakukan untuk mencapai suatu tujuan dengan menggunakan atau mengorganisasikan kegiatan-kegiatan orang lain (Assauri, 2004). Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi dan penggunaan sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan (Stoner, 1982).

Menurut Fogarty, pengertian dari manajemen produksi yaitu suatu proses yang secara berkesinambungan dan efektif menggunakan fungsi manajemen untuk mengintegrasikan berbagai sumber daya secara efisien dalam rangka mencapai tujuan (Herjanto, 2008). Assauri (2008), mengatakan bahwa manajemen produksi yaitu kegiatan yang mengatur dan mengkoordinasikan penggunaan sumber-sumber daya yang berupa sumber daya manusia, sumber daya alat dan sumber daya dana serta bahan secara efektif dan efisien untuk menciptakan dan menambah kegunaan (*utility*) sesuatu barang atau jasa. Sedangkan pengertian manajemen produksi menurut Handoko (2000), merupakan usaha-usaha pengelolaan secara optimal, penggunaan sumber daya-sumber daya (atau sering disebut faktor-faktor produksi), tenaga kerja, mesin-mesin, peralatan, bahan mentah dan sebagainya dalam proses transformasi bahan mentah dan tenaga kerja menjadi berbagai produk atau jasa.

Dalam pelaksanaannya, berbagai sumber daya seperti manusia, material, modal, mesin, manajemen atau metode, energi dan informasi diintegrasikan untuk menghasilkan barang atau jasa. Selain itu, manajemen

produksi dituntut untuk mempunyai kemampuan bekerja secara efisien agar dapat mengoptimalkan penggunaan sumber daya dan memperkecil limbah. Kegiatan manajemen produksi mempunyai tujuan, yaitu menghasilkan suatu produk sesuai dengan yang direncanakan (Herjanto, 2008). Pelaksanaan tugas dari suatu unit produksi mencakup tiga hal kebutuhan dasar operasi produksi, yaitu: 1) Menghasilkan dan menyerahkan produk sebagai tanggapan atas permintaan pelanggan pada waktu penyerahan yang terjadwal. 2) Menyerahkan atau menyampaikan produk dengan tingkat mutu dan kualitas yang dapat diterima. 3) Memberikan hasil pada tingkat biaya yang serendah mungkin (Assauri, 2016).

Kegiatan produksi dalam setiap perusahaan membutuhkan pengelolaan yang baik karena berkaitan dengan hal berikut (Athoillah, 2010): 1) Perhitungan kuantitas dan kualitas produk. 2) Adanya permintaan barang. 3) Ketersediaan barang atau jasa. 4) Biaya yang dibutuhkan untuk pengadaan barang atau jasa. 5) Pengambilan keputusan yang menyangkut ada-tidaknya pengadaan barang dalam arti pembuatan yang baru maupun penambahan. 6) Situasi pasar yang memungkinkan keluarnya barang dengan optimal. 7) Keseimbangan antara biaya produksi dan keuntungan yang akan diperoleh menurut perhitungan sebelumnya. 8) Pengamatan terhadap pihak-pihak yang memesan barang. 9) Pemeriksaan mesin atau alat-alat yang mendukung terpenuhinya produktivitas barang atau jasa. 10) Jumlah karyawan yang menangani produksi. 11) Pembuatan desain produk yang lebih trendi. 12) Lokasi tempat produksi dan jarak yang ditempuh menuju pasar produksi. 13) Prediksi pemasaran barang menurut target yang diperhitungkan dengan mempertimbangkan perputaran modal awal menurut hitungan kotor dan

hitungan bersih. 14) Pemeliharaan alat-alat produksi dan insentif lembur pegawai.

### **Fungsi Manajemen Produksi**

Penerapan fungsi-fungsi manajemen produksi antara lain ialah sebagai berikut (Hanifah, 2019):

1. Fungsi perencanaan (*planning*); Perencanaan memegang peranan yang sangat penting dalam menentukan tujuan. Dalam fungsi perencanaan, manajer produksi menentukan tujuan dari subsistem produksi dari organisasi dan mengembangkan program, kebijaksanaan dan prosedur yang diperlukan untuk mencapai tujuan itu (Herjanto, 2008). Perencanaan produksi adalah proses pengambilan keputusan mengenai produk apa yang akan dibuat, di mana, kapan, dan bagaimana produk tersebut akan dilakukan (Sule, Saefullah, 2010). Tahap ini mencakup penentuan peranan dan fokus dari produksi termasuk perencanaan produk, perencanaan fasilitas dan perencanaan penggunaan sumber daya produksi.
2. Fungsi pengorganisasian (*organizing*); Dalam fungsi pengorganisasian, manajer produksi menentukan struktur individu, grup, seksi, bagian, divisi, atau departemen dalam subsistem produksi untuk mencapai tujuan organisasi. Manajer produksi juga menentukan kebutuhan sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan produksi serta mengatur wewenang dan tanggung jawab yang diperlukan dalam melaksanakannya (Herjanto, 2008).
3. Fungsi penggerakan (*actuating*); Dalam fungsi penggerakan dilaksanakan dengan memimpin, mengawasi dan memotivasi karyawan untuk melaksanakan tugasnya selama proses produksi berlangsung. Program dan organisasi yang efektif saja

belum cukup menjamin bahwa pekerjaan-pekerjaan dapat dilaksanakan dengan baik. Instruksi-instruksi perlu didasari sesuatu agar segera dilaksanakan. Sesuatu yang dimaksud adalah motivasi. Motivasi dapat bersifat moneter yaitu berupa upah, gaji, dan insentif lain. Dapat juga bersifat nonmoneter seperti pujian atas hasil kerja/produk yang dihasilkan, pemberian bantuan cara kerja modern, pemberian kesempatan berpartisipasi, mengemukakan ide-ide produk baru, dan lain-lain (Reksohadiprojo, Gitosudarmo, 2000).

4. Fungsi pengendalian (*controlling*); Dalam fungsi pengendalian atau pengawasan dilakukan dengan mengembangkan standar dan jaringan komunikasi yang diperlukan agar pengorganisasian dan penggerakan sesuai dengan yang direncanakan dan mencapai tujuan. Seperti yang diketahui perencanaan merupakan standar untuk pengawasan, organisasi produksi berfungsi sebagai wadah pelaksana tugas, pengarahan/penggerakan merupakan segi memulai kegiatan, dan pengendalian/pengawasan mengatur agar kegiatan-kegiatan produksi sesuai dengan yang direncanakan. Tujuan pengawasan produksi ialah menjaga kelancaran pekerjaan dari bahan baku sampai barang jadi, sehingga dapat diselesaikan dalam tempo sesingkat mungkin dan biaya serendah mungkin. Ini membutuhkan koordinasi dari berbagai faktor yang masuk ke proses produksi, material, mesin, tenaga kerja dan metode (Alma, 2013).

### **Ruang Lingkup Manajemen Produksi**

Ruang lingkup manajemen produksi akan mencakup perancangan atau penyiapan sistem produksi serta pengoprasian dari sistem produksi. Pembahasan dalam perancangan atau desain dari sistem produksi menurut

---

Assauri (2008), ruang lingkup manajemen produksi meliputi:

1. Seleksi dan rancangan atau desain hasil produksi (*product*); Kegiatan produksi merupakan kegiatan yang mencakup bidang yang luas, dimulai dari penganalisaan dan penetapan keputusan saat sebelum dimulainya kegiatan produksi, yang umumnya bersifat keputusan-keputusan jangka panjang, serta keputusan-keputusan pada waktu menyiapkan dan melaksanakan kegiatan produksi.
2. Seleksi dan perancangan proses dan peralatan; Setelah produk didesain, maka kegiatan yang harus dilakukan untuk merealisasikan usaha untuk menghasilkannya adalah menentukan jenis proses yang akan dipergunakan serta peralatannya. Kegiatan harus dimulai dari penyelesaian dan pemeliharaan akan jenis proses yang akan dipergunakan, yang tidak terlepas dengan produk yang akan dihasilkan.
3. Pemilihan lokasi dan *site* perusahaan dan unit produk; Kelancaran produksi sangat dipengaruhi oleh kelancaran mendapatkan sumber-sumber bahan masukan (*input*), serta ditentukan pula oleh kelancaran dan biaya penyampaian atau *supply* produk yang dihasilkan berupa barang jadi dan jasa ke pasar. Oleh karena itu, untuk menjamin kelancaran maka sangat penting peranan dari pemilihan lokasi dan *site* perusahaan dan unit produksinya.
4. Rancangan tata letak (*lay out*) dan arus kerja atau proses; Kelancaran dalam proses produksi ditentukan pula oleh salah satu faktor yang terpenting di dalam perusahaan atau unit produksi, yaitu rancangan tata letak (*lay out*) dan arus kerja atau proses, rancangan tata letak harus mempertimbangkan berbagai faktor

antara lain adalah kelancaran arus kerja, optimalisasi dari waktu pergerakan dalam proses, kemungkinan kerusakan yang terjadi karena pergerakan proses akan meminimalisasi biaya yang timbul dari pergerakan dalam proses atau *material handling*.

5. Rancangan tugas perusahaan; Rancangan tugas pekerjaan merupakan bagian yang integral dari rancangan sistem. Dalam melaksanakan fungsi produksi, maka organisasi kerja disusun, karena organisasi kerja sebagai dasar pelaksanaan tugas pekerjaan, merupakan alat atau wadah kegiatan yang hendaknya dapat membantu pencapaian tujuan perusahaan atau unit produksi organisasi tersebut.
6. Strategi produksi serta pemilihan kapasitas; Rancangan sistem produksi harus disusun dengan landasan strategi produksi yang disiapkan terlebih dahulu. Dalam strategi produksi harus terdapat pernyataan tentang maksud dan tujuan dari produksi, serta misi dan kebijakan-kebijakan dasar atau kunci untuk lima bidang yaitu proses, kapasitas, persediaan, tenaga kerja, dan mutu atau kualitas.

Sedangkan pembahasan dalam pengoprasian sistem produksi menurut Assauri (2008), meliputi:

1. Penyusunan rencana produksi; Kegiatan pengoprasian sistem produksi harus dimulai dengan penyusunan rencana produksi. Dalam rencana produksi harus tercakup penetapan target produksi, *scheduling*, *routing*, *dispatching*, dan *follow-up*. Perencanaan kegiatan produksi merupakan kegiatan awal dalam pengoprasian sistem produksi.
2. Perencanaan dan pengendalian persediaan dan pengadaan bahan; Kelancaran kegiatan produksi sangat ditentukan oleh kelancaran tersedianya bahan atau masukan yang dibutuhkan bagi produksi

tersebut. Kelancaran tersedianya bahan atau masukan bagi produksi ditentukan oleh baik tidaknya pengadaan bahan serta rencana dan pengendalian persediaan yang dilakukan.

3. Pemeliharaan atau perawatan (*maintenance*) mesin dan peralatan; Mesin dan peralatan dipergunakan dalam proses produksi harus selalu terjamin tetap tersedia untuk dapat digunakan, sehingga dibutuhkan adanya kegiatan pemeliharaan atau perawatan.
4. Pengendalian mutu; Terjaminnya hasil atau keluaran dari proses produksi menentukan keberhasilan dan pengoprasian sistem produksi. Dalam hal ini maka perlu dipelajari kegiatan pengendalian mutu antara lain adalah maksud dan tujuan kegiatan pengendalian mutu.
5. Manajemen tenaga kerja (sumber daya manusia); Pelaksanaan pengoprasian sistem produksi ditentukan oleh kemampuan dan keterampilan para tenaga kerja atau sumber daya manusia akan mencakup pengelolaan tenaga kerja dalam produksi, desain tugas dan pekerjaan, dan pengukuran kerja (*work measurement*).

### **Kerangka Keputusan Manajemen Produksi**

Para manajer produksi mengarahkan berbagai masukan (*input*) agar dapat memproduksi berbagai keluaran (*output*) dalam jumlah, kualitas waktu dan tempat tertentu sesuai dengan permintaan konsumen. Sebelum kegiatan produksi dilakukan maka manajer produksi harus melakukan perencanaan dan tahapan-tahapan yang umumnya bersifat keputusan-keputusan jangka panjang dan keputusan jangka pendek. Yang harus diingat oleh bagian produksi untuk melaksanakan tanggung jawab secara maksimal dalam menempatkan setiap keputusan

---



yang dibuat secara tepat dan tepat sasaran. Bidang produksi mempunyai lima tanggung jawab keputusan utama, yaitu (Assauri, 2008):

1. Proses; Keputusan-keputusan dalam kategori ini menentukan proses fisik atau fasilitas yang digunakan untuk memproduksi berupa barang dan jasa. Keputusan ini mencakup jenis peralatan dan teknologi, arus dari proses, penentuan lokasi fasilitas dan *lay out*, serta pemeliharaan mesin dan penanganan bahan baku.
2. Kapasitas; Keputusan kapasitas dimaksudkan untuk memberikan besarnya jumlah kapasitas yang tepat dan penyediaan pada waktu yang tepat. Kapasitas jangka panjang ditentukan oleh besarnya peralatan atau fasilitas fisik yang dibangun.
3. Persediaan; Keputusan ini menyangkut dalam produksi. Mengenai apa yang dipesan, berapa banyak pesannya dan kapan pesanan dilakukan. Para manajer itu mengelola sistem logistik dari pembelian akan bahan baku, barang dalam proses dan persediaan barang jadi.
4. Tenaga Kerja; Manusia merupakan bidang keputusan yang sangat penting. Hal ini karena tidak akan terjadi proses produksi tanpa adanya orang atau tenaga kerja yang mengerjakan kegiatan menghasilkan produk, berupa barang atau jasa.
5. Mutu; Fungsi produksi ditandai dengan penekanan tanggung jawab yang lebih besar terhadap mutu dan kualitas dari barang yang dihasilkan (Hediani, 2015).

### **Manajemen Produksi Agribisnis**

Produksi dapat dinyatakan sebagai seperangkat prosedur dan kegiatan yang terjadi dalam penciptaan produk dan jasa. Dengan demikian, maka manajemen produksi secara

---

umum yaitu sebagai rangkaian keputusan yang rumit guna mendukung proses produksi (Assauri, 2008). Manajemen produksi memiliki dampak menyeluruh dan terkait dengan berbagai fungsi, seperti fungsi personalia, keuangan, penelitian dan pengembangan, pengadaan dan penyimpanan, dan lain-lain (Syahza, 2009). Artinya, segala sesuatu yang berkaitan dengan produksi memiliki dampak terhadap fungsi-fungsi lainnya, bahkan memiliki dampak menyeluruh terhadap perusahaan.

Manajemen produksi, terutama menyangkut keputusan lokasi, ukuran atau volume, dan tata letak fasilitas, pembelian, persediaan, dan penjadwalan serta mutu produk, akan menjadi perhatian khusus dari para manajer produksi. Walaupun keputusan-keputusan mengenai hal tersebut secara fungsional dapat berada di luar tanggung jawab manajer produksi, seperti fungsi pengadaan, persediaan, dan penyimpanan, tetapi harus diperhatikan oleh manajer produksi dalam rangka menjamin berlangsungnya proses produksi sesuai dengan yang direncanakan (Assauri, 2008). Pada agribisnis, prinsip-prinsip manajemen produksi terbukti telah bermanfaat dalam memperbaiki metode pengumpulan, penyortiran, dan pengelompokan mutu, pemrosesan dan pabrikasi, pengepakan serta pengiriman produk pertanian.

Menurut Reksohadiprojo dan Gitosudarmo (2000), usaha produksi pertanian sangat variatif dan sangat tergantung kepada jenis komoditi yang diusahakan. Namun, pada intinya manajemen produksi pertanian mencakup kegiatan perencanaan, pengawasan, evaluasi dan pengendalian. Ruang lingkup manajemen produksi pertanian tersebut dapat diuraikan sebagai berikut (Antara, 2020):

1. Perencanaan produksi pertanian; Perencanaan merupakan suatu upaya penyusunan program, baik

program yang sifatnya umum maupun spesifik, baik jangka pendek maupun jangka panjang. Suatu usaha produksi yang baru memerlukan perencanaan yang bersifat umum atau yang sering disebut sebagai praperencanaan. Faktor-faktor yang sangat penting dan harus diputuskan dalam praperencanaan Agribisnis, khususnya subsistem produksi primer (usaha tani) adalah pemilihan lokasi produksi dan pertimbangan fasilitas, serta skala usaha. Setelah ketiga hal tersebut diputuskan, maka dibuat perencanaan yang lebih spesifik menyangkut kebutuhan input-input dan perlengkapan produksi.

2. Pemilihan komoditas pertanian; Pemilihan komoditas yang akan diusahakan memegang peranan penting dalam keberhasilan usaha produksi pertanian. Komoditas yang bernilai ekonomis tinggi akan menjadi prioritas utama, tetapi perlu dipertimbangkan hal-hal yang berhubungan dengan pemasarannya. Komoditas yang telah dipilih selanjutnya ditetapkan jenis/varietas sesuai dengan kondisi topografi dan iklim lokasi yang direncanakan.
3. Pemilihan lokasi produksi pertanian dan penempatan fasilitas; Untuk usaha agribisnis berskala kecil mungkin pemilihan lokasi produksi tidak menjadi suatu prioritas, karena umumnya produksi dilakukan di daerah domisili para petani. Namun usaha agribisnis yang berskala menengah ke atas, seperti perusahaan perkebunan, perternakan, perikanan, yang dikelola oleh perusahaan dengan modal investasi yang berjumlah besar, maka pemilihan lokasi tersebut akan besar pengaruhnya bagi keberhasilan dan kesinambungan usaha. Ketersediaan sarana dan prasarana fisik penunjang, seperti transportasi dan perhubungan, komunikasi, penerangan, serta pengairan/sumber air, sangat penting untuk menjadi

pertimbangan dalam keputusan lokasi produksi (Subagyo, 2000).

4. Skala usaha pertanian; Skala usaha pertanian sangat terkait dengan ketersediaan input dan pasar. Skala usaha hendaknya diperhitungkan dengan matang, sehingga produksi yang dihasilkan tidak mengalami kelebihan pasokan atau kelebihan permintaan. Begitu juga ketersediaan input, seperti modal, tenaga kerja, bibit, peralatan, fasilitas produksi dan operasi lainnya harus diperhitungkan. Skala usaha yang besar, secara teoretis akan dapat menghasilkan *economics of scale* yang tinggi. Namun, kenyataan di lapangan sering kali skala besar menjadi tidak ekonomis yang disebabkan oleh karakteristik produk dan produksi komoditas pertanian yang khas. Oleh karena itu, dalam merencanakan usaha produksi pertanian, maka keputusan mengenai skala usaha menjadi sangat penting (Soekartawi, 2003).
5. Perencanaan proses produksi pertanian; Khusus dalam pembukaan usaha baru setelah perencanaan pengadaan fasilitas, maka dilanjutkan dengan perencanaan proses produksi. Perencanaan proses produksi terdiri dari biaya produksi dan penjadwalan proses produksi. Perencanaan biaya produksi sangat terkait dengan kemampuan pembiayaan. Penjadwalan proses produksi dibuat mulai dari pembukaan lahan sampai kepada pemanenan dan penanganan pascapanen.
6. Perencanaan pola produksi pertanian; Perencanaan pola produksi memegang peranan penting dalam penjadwalan, perencanaan tenaga kerja dan input, pembiayaan, proses produksi dan operasi, penanganan pascapanen, serta sistem distribusi dan pemasaran, terutama untuk tanaman hortikultura yang memerlukan penanganan cepat. Pola produksi

dapat dibagi dalam beberapa bentuk, antara lain berdasarkan: Jumlah komoditas yaitu komoditas tunggal, komoditas ganda, dan multikomoditas sistem produksi, yaitu pergiliran tanaman dan produksi massal.

7. Perencanaan dan sistem pengadaan input-input serta sarana produksi pertanian; Perencanaan input-input dan sarana produksi mencakup kegiatan mengidentifikasi input-input dan sarana produksi yang dibutuhkan, baik dari segi jenis, jumlah, mutu maupun spesifikasinya. Secara umum, input-input dalam agribisnis adalah bibit, pupuk, obat-obatan, tenaga kerja dan modal. Di lain pihak, sarana dan prasarana produksi adalah areal tempat produksi, perlengkapan/ peralatan dan bangunan-bangunan pendukung serta teknologi.

Manajemen produksi dalam usaha pengolahan hasil pertanian (agroindustri) juga memerlukan penanganan yang lebih serius karena sangat tergantung kepada ketersediaan masukan, terutama kontinuitas bahan baku dan ketersediaan pasar (Assauri, 2008). Manajemen produksi dalam usaha pengolahan hasil pertanian meliputi (Antara, 2020):

1. Perencanaan agroindustri; Perencanaan agroindustri dimulai dengan penentuan jenis usaha agroindustri apa yang akan dibuka. setelah itu, dilakukan evaluasi dan penilaian.
2. Pemilihan teknologi; Dalam pemilihan teknologi terdapat beberapa hal yang perlu dinilai dan dievaluasi, seperti kesesuaian teknologi yang digunakan untuk menghasilkan produk dengan kebutuhan pasar produk proses pengadaan (ketersediaan barangnya, suku cadangnya, biaya pengadaan dan lain-lain), biaya sosial (lingkungan),

kapasitas penggunaan, kemampuan sumber daya manusia dalam pengelolaan dan pengoprasian, fleksibilitas dalam proses, ketersediaan energi dan lain-lain.

3. Pemilihan lokasi pabrik atau industri pengolahan; Pemilihan lokasi perlu mempertimbangkan ketersediaan bahan baku, lokasi dan sumber bahan baku, lokasi pemasaran, sarana dan prasarana fisik (transportasi, distribusi, komunikasi dan energi) ketersediaan tenaga kerja, areal pengembangan, dan lain-lain. Pemilihan lokasi yang tidak tepat akan menyebabkan pemborosan-pemborosan, seperti biaya pengangkutan dan komunikasi, investasi sarana dan prasarana umum dan lain-lain. Dengan demikian, biaya per unit produksi sangat besar sehingga daya saing produknya kurang.
4. Fasilitas persediaan dan masukan; Perencanaan fasilitas persediaan dan masukan perlu mempertimbangkan fasilitas pergudangan, pengangkutan, dan aspek finansialnya (terutama jika harus menggunakan gudang sewaan dan lain-lain). Untuk hal ini perlu diperhatikan fasilitas persediaan bahan baku utama yang memerlukan tempat yang besar dengan perlakuan-perlakuan khusus untuk menjamin tingginya mutu bahan baku tersebut.

**Daftar Pustaka**

- Alma, Buchari. (2013) *Pengantar Bisnis*. Bandung: Alfabeta
- Antara, Made. (2020) *Manajemen Produksi dan Persediaan Dalam Agribisnis*. Retrieved [http://emodul.untad.ac.id/pluginfile.php/484/mod\\_resource/content/1/20Agribisnis%206-1.pdf](http://emodul.untad.ac.id/pluginfile.php/484/mod_resource/content/1/20Agribisnis%206-1.pdf)
- Arsyad. (1985) *Manajemen Agribisnis*. Jakarta: Bumi Aksara
- Assauri, Sofjan. (2008) *Manajemen Produksi dan Operasi*. Jakarta: LPFE Universitas Indonesia
- \_\_\_\_\_ (2016) *Manajemen Operasi Produksi Pencapaian Sasaran Organisasi Berkesinambungan*. Jakarta: Rajawali Pers
- Athoillah, M. Anton. (2010) *Dasar-Dasar Manajemen*. Bandung: Pustaka Setia
- Downey and Erickson. (1987) *Manajemen Agribisnis*. Jakarta: Erlangga
- Handoko, T. Hani. (2003) *Manajemen*. Yogyakarta: BPFE
- Hanifah, Siti Nur. (2019) *Analisis Manajemen Produksi Kerupuk UD. SWD Ditinjau dari Manajemen Syariah (Studi kasus UD. SWD Desa Bulusari, Kecamatan Tarokan, Kabupaten Kediri)*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri
- Hasibuan, Malayu S.P. (2016) *Manajemen: Dasar, Pengertian, dan Masalah*. Edisi Revisi. Cet. 12. Jakarta: PT Bumi Aksara
- Hediani, Dini. (2015) *Pengaruh Persediaan Bahan Baku Terhadap Proses Produksi Pada PT. Sinjaraga Santika Sport (Triple S) Majalengka*. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pasundan Bandung
- Herjanto, Eddy. (2008) *Manajemen Operasi*. Edisi Ketiga. Jakarta: Grasindo

- Isnaini, Lutfi; Manumono, Danang; Ambarsari, Arum. (2018) *Keragaan dan Potensi Agribisnis Salak di Kecamatan Turi Kabupaten Sleman Yogyakarta*. Jurnal Masepi Vol. 3, No. 1
- Nurani, Nina. (2007) *Daya Saing Agribisnis-Aspek Hukum dan Strategi Pengembangan*. Bandung: Nuansa
- Reksohadiprojo, Sukanto; Gitosudarmo, Indriyo. (2000), *Manajemen Produksi*. Edisi 4. Yogyakarta: BPFE
- Soekartawi; Rusmadi; Damajati, Effi. (1993) *Resiko dan Ketidakpastian Dalam Agribisnis: Teori dan Aplikasi*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada
- Soekartawi. (2001) *Agribisnis: Teori dan Aplikasinya*. Cetakan Ke-6. Jakarta: Rajawali Press
- \_\_\_\_\_(2003) *Agribisnis: Teori dan Aplikasinya*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada
- \_\_\_\_\_(2005) *Agribisnis (Teori dan Aplikasinya)*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada
- Sjarkowi dan Sufri. (2004) *Pengertian Ekonomi Pertanian*. Jakarta: PT. Pustaka LP3ES
- Subagyo, Pangestu. (2000). *Manajemen Operasi*. Edisi Pertama. Yogyakarta: BPFE
- Suhardi (2018). *Pengantar Manajemen dan Aplikasinya*. Yogyakarta: Gava Media
- Sule, Ernie Tisnawati; Saefullah, Kurniawan. (2010) *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Kencana
- Syahza, Almasdi. (2009) *Manajemen Produksi Agribisnis*. Retrieved  
<https://almasdi.staff.unri.ac.id/files/2011/10/04-Manajemen-Produksi-AGR.pdf>
- Wibowo, Singgih dkk. (1994) *Pedoman Mengelola Perusahaan Kecil*. Jakarta: Swadaya



### Profil Penulis



#### **Dr. Hamdan Firmansyah, SHI, SH, MMPd, MH**

Lahir di Sukabumi tanggal 02 Agustus 1981 dari pasangan Ibu Suaebah seorang pendidik dan Bapak Fajar Hidayat seorang jurnalis. Penulis menikahi wanita yang lahir dari pasangan Ibu Emi Ratnawati dan Bapak Mardjuki bernama Putri Ema Swandayani, S.Kep dan Alhamdulillah baru dikaruniai lima orang anak: Hizqil Hilqiya, Yusya Alyasa, Asmatuha Fariha Yaumia, Muhammad Arasya Muntaha dan Muhammad Irsyad Rasyid. Sekarang penulis bersama keluarga merintis Lembaga Pendidikan dan Dakwah Pesantren Cendekia di Kota Sukabumi.

Pendidikan yang ditempuh adalah Madrasah Ibtidaiyah (1993), Madrasah Diniyah Awwaliyah (1994), Taman Pendidikan Al-Quran (1995), Sekolah Menengah Pertama (1996) di kota Sukabumi, Pada pertengahan tahun 1996 Masuk Pondok Modern Gontor kemudian ditempatkan di Kulliyatu-l-Mu'alimin Al-Islamiyah Pondok Modern Arrisalah (1999/2000) di Ponorogo, penulis melanjutkan ke Institut Studi Islam Darussalam Pondok Modern Gontor Jurusan Manajemen Lembaga Keuangan Islam tamat tahun 2004, Institut Agama Islam Riyadlotul Mujahidin Pondok Pesantren Wali Songo Ponorogo Jurusan Mu'amalat (Hukum Ekonomi Syariah) tamat tahun 2004 dan Program Akta IV Tarbiyah Jurusan Pendidikan Agama Islam di tempat yang sama. Pada tahun 2005-2006 mendapat beasiswa dari Zakariyya Islamic University Lenasia South Africa untuk Program Studi Islam. Pada tahun 2006, penulis melanjutkan studi di Program Pascasarjana Magister Manajemen Pendidikan Sekolah Tinggi Manajemen IMNI Jakarta hingga selesai tahun 2007. Kemudian melanjutkan studi pada Program Pascasarjana Magister Hukum Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung dengan berhasil meraih predikat Cum Laude. Dan saat ini telah menyelesaikan Program Pascasarjana Doktor Hukum Islam Konsentrasi Hukum Ekonomi Syariah di almamater yang sama yaitu Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung dengan meraih predikat Cum Laude. Pengalaman Penulis selain aktif sebagai peneliti sekaligus penulis baik berupa buku maupun berupa jurnal nasional dan internasional juga sebagai nara sumber pada seminar dan loka karya, tutor pada pelatihan dan sebagai tenaga edukatif dimulai sejak tahun 1998 sampai sekarang yaitu menjadi Guru TPA, RA/TK, MI/SD, MTs/SMP, MA/SMA, KMI, dan Dosen perguruan tinggi dari Program Diploma, Sarjana hingga Pascasarjana. Penulis pernah

mendapat kehormatan menjadi Guru Agama Masyarakat Indonesia atas permintaan Kedutaan Besar Republik Indonesia dan Guru Agama Masyarakat Malaysia atas permintaan Suruhanjaya Tinggi Malaysia di Republik Afrika Selatan.

Email Penulis: [abihilqi@gmail.com](mailto:abihilqi@gmail.com)

# MANAJEMEN PENGOLAHAN AGRIBISNIS

**Milawati Saranani, S.P., M.P**

Universitas Lakidende

## **Pendahuluan**

Sektor agribisnis merupakan bagian terpenting bagi sektor ekonomi terakait kontribusi dalam perekonomian nasional Indonesia. Soekartawi (2010) menjelaskan, agribisnis adalah suatu kesatuan kegiatan usaha yang meliputi salah satu atau keseluruhan unsur dari rantai produksi pengolahan hasil pertanian, dan pemasaran yang ada kaitannya dengan pertanian. Selain itu agribisnis juga dapat diartikan sebagai kegiatan pertanian yang menghasilkan, penyediaan sarana dan prasarana masukan bagi kegiatan pertanian dan kegiatan usaha yang menggunakan hasil pertanian sebagai masukan. Kegiatan sektor agribisnis bertindak sebagai industri pengolahan hasil pertanian.

Proses pengolahan adalah suatu proses pembuatan bahan mentah/segar menjadi produk-produk guna memenuhi kebutuhan manusia baik secara fisik, kimiawi maupun biokimiawi. Adapun perlakuan dalam proses pengolahan hasil pertanian melingkupi beberapa proses diantaranya penanganan bahan, pembersihan, pemisahan, sortasi, pemanasan dengan suhu tinggi, pendinginan dan pembekuan, pengeringan, pengentalan, pengkristalan,

ekstraksi, penggilingan, pencampuran, pengemasan, penyimpanan dan penggundangan.

Mengingat pentingnya peranan hasil-hasil dari produksi pertanian tersebut di dalam kehidupan manusia, maka untuk mengurangi jumlah kerusakan tersebut serta menambah nilai jual dari hasil pertanian maka diperlukan penanganan yang benar dan tepa salah satunya yaitu teknik pengolahan. Dengan teknik pengolahan diharapkan dapat menekan kerusakan hasil pertanian dan dapat memperoleh nilai tambah yang jauh lebih besar serta dapat menghasilkan produk-produk pertanian dari komoditas lokal.

Dengan teknik pengolahan diharapkan dapat menekan kerusakan hasil pertanian petani dan dapat memperoleh nilai tambah yang jauh lebih besar serta dapat menghasilkan produk-produk pertanian dari yang lebih bermutu.

Secara umum permasalahan yang dihadapi dalam pengolahan hasil pertanian adalah :

1. Sifat dari produk pertanian yang mudah rusak dan bulky sehingga diperlukan teknologi pengemasan dan transportasi yang mampu mengatasi masalah tersebut.
2. Sebagian besar produk pertanian bersifat musiman dan sangat dipengaruhi oleh kondisi iklim sehingga aspek kontinuitas produksi agribisnis/agroindustry menjadi tidak terjamin.
3. Kualitas produk pertanian yang dihasilkan pada umumnya masih rendah sehingga mengalami kesulitan dalam persaingan pasar baik didalam negeri maupun di pasar internasional, (Purwanto Helmy, 2009).

## **Keuntungan Dalam Mengolah Hasil Pertanian**

1. **Memperpanjang Waktu dan Jumlah Persediaan**

Bahan mentah yang diolah melalui proses pengawetan tentu bisa disimpan lebih lama dari pada bahan segar.
2. **Memudahkan Penyimpanan dan Distribusi**

Semua bahan pangan yang bisa diolah mudah disimpan dan dikirim ke daerah lain. Manfaatnya, yaitu bahan pangan kita tidak akan busuk sebelum sampai tujuan, misalnya makanan kalengan
3. **Meningkatkan Nilai Tambah Ekonomis serta Nilai Tambah Sosial**

Hasil olahan pertanian akan bertambah nilai jual setelah menjadi produk yang beraneka ragam. Contohnya, perbandingan harga sayur yang di jual di supermarket dengan pasar tradisional, tentu lebih mahal di supermarket, padahal sayurnya sama. Namun bisa dilihat bahwa sayur di supermarket rata-rata diberi sentuhan plastic *wrap* dan diletakkan di lemari pendingin sehingga sayur akan terlihat segar.
4. **Mengurangi Tingkat Kerugian**

Hal ini jelas terjadi, contohnya tomat yang harganya jatuh/murah di pasaran Karena produksi meningkat atau pada saat panen besar-besaran, maka hal ini akan sangat merugikan. Namun, jika tomat tersebut diolah menjadi saus, atau produk lainnya tidak akan ada kata rugi.
5. **Mendorong Bertambahnya Industri Non Pertanian**

Dengan melakukan teknologi dalam pengolahan hasil pertanian setelah panen, maka kita membutuhkan alat yang tentunya banyak sekali, alat tersebut bukan dari industri pertanian. Contohnya: alat mesin pertanian, produk kemasan dll.

## 6. Mengurangi Dampak Pencemaran Lingkungan dan Pengolahan Limbah

Bahan pangan mentah yang diolah dengan benar akan menekan porsi mubazir, Karen hasil samping atau limbah dari proses pengolahan hasil pertanian, ada banyak contoh limbah yang dapat diolah kembali. Salah satunya adalah, ampas dari tahu dapat dijadikan tempe gembos, limbah hasil pertanian dari pototngan-potongan sayur dan buah dapat dijadikan kompos yang dapat menyuburkan tanah.

## 7. Meningkatkan Nilai Gizi

Gizi sangatlah penting bagi kesehatan tubuh manusia, misalnya gizi pada kandungan susu. Susu yang diolah menjadi produk keju dan yoghurt memiliki nilai gizi yang berbeda karena di dalamnya terkandung gizi tambahan. Begitu pula dengan produk pertanian lainnya. (Pertanianku.com, 2019)

Perlakuan dalam proses pengolahan hasil pertanian dapat diuraikan dalam beberapa proses:

### 1. Pembersihan (*Cleaning*)

Pembersihan adalah suatu proses memisahkan dan membuang benda asing dan bahan tidak sejenis dari suatu produk. Pemilihan metode pembersihan tergantung dari tujuan jenis dan karakteristik bahan yang akan dibersihkan serta jenis karakteristik kotoran yang akan dipisahkan. Contohnya jika kita mau memisahkan kotoran sekam dari beras dapat dilakukan dengan cara menampi dan jika akan dihilangkan korotan pada buah-buahan dapat dilakukan melalui proses pencucian. (Taufiqullah, 2020).

Dua metode pembersihan pada bahan pangan yaitu pembersihan secara basah (*Wet Cleaning Method*) dan pembersihan cara kering (*Dry Cleaning*), (Lisani,

a. Pembersihan bahan pertanian dengan cara basah (*Wet Cleaning Method*). Biasanya direndam dalam air dengan jangka waktu tertentu untuk menghilangkan kotoran-kotoran yang menempel pada bahan. Perlakuan ini biasanya hari-hari agar tidak tergores. Metode pembersihan dengan cara basah dilakukan dengan:

- 1) Menggetarkan atau mengocok (*soaking*),
- 2) Menyemprot (*spraying*),
- 3) Mengapungkan kontaminan (*floating*),
- 4) Pembersihan ultasonik,
- 5) Menyaring (*filtration*), dan
- 6) Mengendapkan (*settling*).

b. Pembersihan dengan cara kering (*Dry Cleaning*), merupakan metode yang pembersihannya tanpa menggunakan air. Metode pembersihan cara kering ini meliputi:

- 1) Penyaringan (*screening*),
- 2) Penyikatan,
- 3) Hembusan udara,
- 4) Menggosok,
- 5) Pemisahan secara magnetic,
- 6) Pengayakan,
- 7) Abrasi,
- 8) Elektroastik,
- 9) Radio isotope, dan

## 10) Sinar X.

### 2. Sortasi dan Grading

Istilah sortasi dalam kamus bahasa Indonesia dikenal dengan istilah menyortir yang berarti memilah (mengambil yang diperlukan dan mengeluarkan yang tidak diperlukan). Sortasi dan grading merupakan kegiatan utama dalam usaha penanganan pasca panen hasil pertanian, baik dalam kondisi segar maupun dalam kondisi tidak segar. Hal ini dikarenakan sortasi dan grading merupakan kegiatan awal yang akan menentukan keberhasilan proses penanganan selanjutnya, (Taufiqullah, 2021).

Tujuan sortasi dan grading adalah untuk memperoleh mutu yang lebih baik dan seragam, memberikan standarisasi dan perbaikan-perbaikan cara pengolahannya serta menawarkan berbagai mutu kepada konsumen dengan harga yang sesuai mutunya.

Cara-cara sortasi dan grading dapat dilakukan dengan dua cara yaitu manual dan mekanis, (Hosein Haslizen, 2018).

#### a. Cara Manual

- 1) Memerlukan tenaga terampil dan terlatih.
- 2) Memerlukan jumlah tenaga kerja yang banyak.

#### b. Cara Mekanis

- 1) Menggunakan alat atau mesin sortasi.
- 2) Memerlukan tenaga kerja yang relatif sedikit.
- 3) Biaya relatif murah.



Produk dipisahkan berdasarkan sifat-sifat visual, misalnya:

- a. Produk yang baik dengan produk kurang baik.
- b. Produk ukuran besar dan ukuran kecil.
- c. Produk matang dengan produk mentah.

3. Pemanasan dengan Suhu Tinggi

Pengolahan pangan dengan menggunakan suhu tinggi artinya pengolahan pangan dengan menggunakan panas, yaitu pengolahan pengolahan yang dilakukan dengan pemanasan di atas suhu normal (ruang). Suhu normal atau suhu ruang yang dimaksud adalah suhu yang berkisar antara 27°C sampai dengan 30°C. Dalam pengolahan produk pangan dengan menggunakan suhu tinggi, terdapat dua hal yang perlu diperhatikan. Yang pertama adalah jumlah panas yang diberikan harus cukup untuk membunuh mikroba pembusuk dan mikroba patogen. Yang kedua, jumlah panas yang diberikan tidak boleh menyebabkan terjadinya penurunan nilai gizi (Koeswardhani dkk., 2006).

Menurut Dwiari dkk., (2008), pengawetan dengan teknik pemanasan dengan suhu tinggi sering diistilahkan dengan proses termal, yaitu proses pengawetan pangan yang menggunakan panas untuk menonaktifkan bakteri. Proses pemanasan merupakan salah satu metode terpenting yang digunakan dalam pengolahan makanan karena:

- a. Memiliki efek yang diinginkan untuk kualitas makanan (kebanyakan makanan dikonsumsi dalam bentuk yang telah dimasak).
  - b. Memiliki efek pengawetan pada makanan melalui destruksi enzim dan aktivitas mikroorganisme, serangga, dan parasite.
-

- c. Destruksi atau penghancuran komponen-komponen anti nutrisi, sebagai contoh tripsin inhinitor pada kacang-kacangan.
  - d. Perbaikan ketersediaan beberapa zat gizi makanan, contohnya daya cerna protein yang semakin baik, gelatinisasi pati, dan pelepasan niasin yang terikat.
  - e. Kontrol kondisi pengolahan yang relatif sederhana.
4. Pendinginan (*Cooling*) dan Pembekuan (*Freezing*)

Pendinginan bahan pangan merupakan salah satu cara penyimpanan yang dilakukan pada suhu di atas titik beku bahan, sedangkan pembekuan bahan pangan adalah penyimpanan pada suhu di bawah titik beku bahan pangan tersebut, atau penyimpanan bahan pangan dalam keadaan beku.

Menyimpan makanan pada suhu rendah (pada lemari atau lemari beku) dapat mengurangi kerusakan makanan dan memperlambat proses pelayuan. Suhu dingin juga membatasi tumbuhnya bakteri yang merugikan (Dwiari dkk., *dalam* Sobari Enceng, 2008).

Menurut Koswara (2009) *dalam* Sobari (2019), suhu maksimum yang dapat diterima untuk penyimpanan semua makanan yaitu 37°C atau sering disebut suhu badan. Pada suhu badan ini, bakteri akan tumbuh dengan baik. maka dari itu, suhu yang cocok untuk penyimpanan dingin berbagai bahan pangan adalah sebagai berikut :

<b>Bahan Pangan</b>	<b>Suhu yang cocok</b>
Buah-buahan, sayuran dan terutama produk-produk yang mudah rusak lainnya	6,6°C sampai 10°C
Susu dan hasil olahannya	3,3°C sampai 7,6°C
Daging dan unggas	0,5°C sampai 3,3°C
Ikan dan kerang	-5°C sampai -1,1°C
Makanan beku	-17,7°C sampai -28,8°C

## 5. Pengeringan

Pengeringan adalah suatu proses untuk mengeluarkan atau menghilangkan Sebagian besar air dari bahan dengan menggunakan energi panas. Pengeluaran air dari bahan dilakukan sampai kadar air keseimbangan dengan lingkungan tertentu dimana jamur, enzim, mikroorganisme, dan serangga yang dapat merusak menjadi aktif.

Tujuan dari pengeringan adalah untuk mengurangi kandungan air bahan sampai batas tertentu sehingga aman disimpan sampai pemanfaatan yang lebih lanjut. Dengan pengeringan, bahan menjadi lebih tahan lama untuk disimpan, volume bahan lebih kecil, mempermudah dan menghemat ruang pengangkutan, mempermudah transportasi, dan biaya produksi menjadi murah.

Terdapat 3 periode dalam proses pengeringan, yaitu periode awal (*initial period*), dimana panas sensibel dapat digunakan untuk menaikkan temperature biji-bijian, serta laju penguapan air meningkat seiring dengan waktu, periode laju konstan (*constant rate period*), dimana terjadi proses penguapan air bebas dari permukaan bijian, laju penurunan kadar air bijian konstan, dan periode laju menurun (*falling rate period*), dimana pada tahap ini laju proses

pengeringan penurunan. Pergerakan air dari bagian dalam biji menuju ke permukaan menjadi faktor penentu kecepatan penurunan kadar air.

a. Pengeringan Alami

Pengeringan secara alami dapat dilakukan dengan penjemuran langsung dan dengan penjemuran dengan modifikasi. Penjemuran alami secara langsung biasanya menggunakan sarana pengering paling sederhana seperti lantai jemur, jalan beraspal atau tikar. Kelemahan dari proses penjemuran dapat diatasi dengan modifikasi penjemuran dengan kaca/plastik, dengan udara konveksi alami secara tidak langsung, dan pengeringan hybrid yaitu pengering matahari yang dikombinasikan dengan pemanasan buatan.

b. Pengeringan Buatan (Mekanis)

Pengeringan buatan dapat dilakukan dengan menggunakan pemanasan dari hasil pembakaran. Media udara dihembus melalui pemanas atau kontak langsung ke produk yang akan dikeringkan. Pemanasan udara dapat dilakukan secara langsung (*direct*) dan tidak langsung (*indirect*).

Kelebihan menggunakan metode pengering mekanis adalah dapat menghasilkan produk berkualitas, suhu terkendali, dan laju bisa dipercepat. Pengeringan juga tidak tergantung iklim dan cuaca (tidak harus siang hari tapi bisa juga pada malam hari), cocok untuk komoditas produksi tinggi, serta ukuran dan kapasitas dapat dibuat besar. Sedangkan kelemahannya adalah biaya yang tinggi terutama bahan bakar (Rahayoe, 2017).

## 6. Pengentalan

Pengentalan merupakan proses pengurangan kadar air pada suatu larutan dengan cara melakukan penguapan air yang terkandung dalam larutan tersebut atau dengan penambahan zat terlarut pada larutan tersebut.

Pengentalan/pemekatan adalah suatu proses untuk menaikkan suatu kadar zat tertentu yang ingin dipekatkan. Contoh paling gampang ada pada industri sirup, proses ini umumnya memakai medium panas untuk mengurangi kandungan kadar air yang sehingga kandungan ekstrak buah yang ada akan meningkat (Anonim, 2011).

## 7. Pengkristalan/Kristalisasi

Kristalisasi adalah suatu proses pembentukan kristal yang berasal dari larutannya dan kristal yang dihasilkan dapat dipisahkan secara mekanik. Kristalisasi merupakan peristiwa pembentukan partikel-partikel zat padat dalam suatu fase homogen, (Brown, 1878). Kristal adalah fase padatan berbentuk tertentu/spesifik dimana permukaannya berupa kisi-kisi, bentuk kristal yang spesifik ini disebut dengan kristal habit, contoh bentuk kubus, prisma, octahedron, rumbic dll., (Salimin, 2010).

### a. Kelebihan dan Kekurangan Proses Kristalisasi:

Proses separasi dengan kristalisasi mempunyai kelebihan yaitu:

- 1) Dapat diperoleh produk kristal dari solute yang cukup tinggi hanya dalam satu tahapan/Langkah operasi. Dengan design dan operasionalisasi kristaler yang baik, dapat diperoleh kemurnian sampai lebih dari 99% dengan mudah.

- 2) Produk akhir olahan berupa padatan kristalin yang mempunyai bentuk habit, ukuran yang seragam sehingga meningkatkan daya Tarik, kemudahan penanganan (*handling*), mengemas (*packing*) dan penjualan ataupun tahapan processing lanjutannya.

Meskipun begitu proses kristalisasi juga punya kelemahan antara lain:

- 1) Purifikasi multi komponen (lebih dari satu) dalam suatu larutan tidak bisa dilakukan dengan satu tahapan operasi.
- 2) Tidak memungkinkan separasi semua solute dari larutannya dalam satu tahapan operasi kristalisasi, karena terbentur pada sifat kelarutan solute itu sendiri (Sobari Enceng, 2019).

b. Produk Hasil Pengkristalan

Produk hasil pengkristalan sangat banyak. Berikut ini merupakan beberapa contoh produk dari hasil pengkristalan diantaranya:

1) Permen

Produk ini dibuat dengan cara mendidihkan campuran gula dan air Bersama dengan bahan pewarna dan pemberi rasa sampai tercapai kadar air kira-kira 3%. Biasanya suhu digunakan sebagai petunjuk kandungan padatan. Sesudah dididihkan sampai mencapai kandungan padatan yang diinginkan (kurang lebih 150°C) sirup dituangkan pada cetakan dan dibiarkan tercetak, (Lehninger, 1993).

## 2) Gula Pasir

Bahan dasar dari pembuatan gula putih atau gula tebu yaitu tebu. Batang tebu dihancurkan dan diperas untuk diambil sarinya, kemudian diuapkan dengan penguapan hampa udara sehingga air tebu tersebut menjadi kental, lewat jenuh, dan terjadi pengristalan gula. Kristal ini kemudian dikeringkan sehingga diperoleh gula putih atau gula pasir (Suhardjo, 1986).

## 3) Garam

Garam merupakan senyawa kimia dengan nama sodium klorida atau natrium klorida (NaCl). Garam merupakan salah satu kebutuhan pelengkap untuk pangan dan sumber elektrolit bagi tubuh manusia (Assadad dan Bagus, 2011).

## 8. Ekstraksi

Menurut ICS-UNDO 2008 Direktorat Jenderal Pengawasan Obat dan Makanan 200, ekstraksi adalah prosedur yang dilakukan untuk mendapatkan kandungan senyawa kimia dari jaringan tanaman atau hewan dengan pelarut yang sesuai dalam metode ekstraksi standar.

9. Ekstraksi adalah metode pemisahan suatu zat berdasarkan perbedaan kelarutan antara dua cairan tidak larut yang berbeda, umumnya air dan pelarut organik lainnya. Secara umum ekstraksi menggunakan jenis kelarutan suatu senyawa tertentu dalam pelarut yang diberikan dapat dikontrol sesuai dengan sifatnya. Oleh karena itu metode ekstraksi dikembangkan oleh ahli kimia untuk mendapatkan senyawa dengan nilai kemurnian tinggi.

### Metode Ekstraksi

- a. Meserasi adalah proses sederhana dimana pelarut digunakan dan diaduk beberapa kali paada suhu kamar.
- b. Pencernaan adalah meserasi dengan cara diaduk terus menerus/kinetic pada suhu antara 40 – 50 derajat.
- c. Sokletation adalah ekstraksi dengan pelarut selalu baru dengan bantuan alat khusus dan pengadukan terus menerus.
- d. Perkolasi adalah metode ekstraksi yang terjadi menggunakan pelarut dalam bahan yang akan di ekstraksi.
- e. Refluks adalah ekstraksi yang terjadi dengan pemanasaran, sehingga titik didih tertentu tercapai.
- f. Infus adalah ekstraksi dengan ir sebagai pelarut saat dipanaskan.
- g. Dekok adalah proses infus yang dilakukan dalam periode waktu yang lebih lama.
- h. Distilasi uap adalah metode ekstraksi dengan penguapan.

Contoh ekstraksi yang kita buat dalam kehidupan sehari-hari adalah pembuatan teh, teh dibuat dengan mencampurkan daun teh dengan palerut (yaitu air) pada suhu tinggi. Sebagai hasilnya kita dapat mengekstraksi senyawa tannin, theobromine, polyphenol dan kafein, yang memberikan teh warna coklat kemerahan (Asfihan Akbar, 2021).



## 10. Penggilingan

Salah satu proses pengolahan hasil pertanian adalah proses Penggilingan, kegiatan ini biasanya dilakukan pada komoditi padi sawah. Penggilingan padi sawah adalah proses pengolahan gabah yang telah dikeringkan untuk dijadikan beras. Kegiatan dalam proses penggilingan padi meliputi pembersihan gabah, pengupasan sekam, pemisahan gabah dari beras pecah kulit, penyosohan, grading dan standarisasi, pengurangan dan pengangkutan.

## 11. Pencampuran

Pencampuran adalah penyebaran satu partikel ke partikel yang lain dengan tujuan untuk mendapatkan penyebaran partikel-partikel yang merata antara partikel satu dengan lainnya. Untuk keberhasilan suatu proses pencampuran ada beberapa hal yang harus diperhatikan antara lain:

- a. Viskositas. Semakin tinggi viskositas bahan campuran, akan makin sulit dilakukan pencampuran sehingga memburuhkan tenaga yang lebih besar.
- b. Perbedaan Berat Jenis. Proses pencampuran bahan-bahan yang digunakan bervariasi berat jenisnya, maka proses pencampuran makin sulit. Kecenderungan ini dapat dilawan dengan mengangkat bahan-bahan ke tengah-tengah campuran atau dapat dibantu dengan emulsifier.
- c. Tidak ada sudut yang mati. Dalam proses pencampuran diusahakan sudut-sudut yang mati dapat terangkut/terbawa ke sana kemari dalam proses pencampuran sehingga akan terjadi proses pencampuran secara maksimal.

Jenis-jenis pencampuran:

- a. Pencampuran Kering, proses pencampuran pada bahan pangan kering bertujuan untuk membuat suatu bentuk yang seragam dari beberapa bahan pangan kering.
- b. Pencampuran Basah, pada pencampuran basah, bahan yang dicampur bisa berbentuk cair dengan padat, cair dengan cair, bahkan cair dengan gas.
- c. Pencampuran Semi Basah, pencampuran semi basah yaitu pencampuran antara bahan kering dengan air atau telur dan sebagainya.

## 12. Pengemasan

Pengemasan disebut juga pembungkusan, pewadahan atau pengepakan, dan merupakan salah satu cara pengawetan bahan hasil pertanian, karena pengemasan dapat memperpanjang umur simpan bahan. Pengemasan adalah wadah atau pembungkus yang dapat membantu mencegah atau mengurangi terjadinya kerusakan-kerusakan pada bahan yang dikemas/dibungkusnya (Anonim, 2021).

### a. Fungsi Kemasan

- 1) Mewadahi produk selama distribusi dari produsen hingga ke konsumen.
- 2) Melindungi dan mengawetkan produk seperti melindungi dari ultraviolet, panas, kelembaban udara, oksigen, benturan, kontaminasi dari kotoran dan mikroba yang dapat merusak dan menurunkan mutu produk.
- 3) Sebagai identitas produk dan meningkatkan efisiensi dalam proses pengiriman.

- 4) Menambah daya tarik calon pembeli dan sebagai sarana informasi dan iklan.

b. Klasifikasi Kemasan

- 1) Klasifikasi kemasan berdasarkan frekuensi pemakaian.
- 2) Klasifikasi kemasan berdasarkan struktur sistem kemas.
- 3) Klasifikasi kemasan berdasarkan sifat kekakuan bahan kemasan.
- 4) Klasifikasi kemasan berdasarkan sifat perlindungan terhadap lingkungan.
- 5) Klasifikasi kemasan berdasarkan tingkat kesiapan pakai.

c. Jenis-jenis Kemasan Untuk Bahan Pangan

- 1) Kemasan kertas.
- 2) Kemasan gelas/kaca.
- 3) Kemasan logam (kaleng).
- 4) Kemasan plastik.
- 5) Kemasan komposit (kertas plastik).

13. Penyimpanan dan Penggudangan

Penyimpanan dilakukan untuk mempertahankan daya simpan komoditi, dan melindungi produk dari kerusakan serta terkait erat dengan kebijakan distribusi dan pemasaran seperti pengangkutan, pengeringan, penjualan dan pengolahan. Penyimpanan dapat dilakukan dengan menggunakan suhu rendah, pengendalian atmosfer hipobarik, dan dengan menggunakan suhu kamar.

**Daftar Pustaka**

- Asfihan Akbar. (2021, July 7). *Prinsip Dasar, Contoh dan Metode Ekstraksi*. <https://adalah.co.id/ekstraksi/>
- Assadad, L dan Bagus, S. B.U. (2011). *Pemanfaatan Garam Dalam Industri Pengolahan Produk Perikanan*, Squalen Vol. 6 No. 1
- Brown, A.W.A. (1978). *Ecology of Pesticides*. John Wiley & Son. New York
- Duniakumu.com. (2021). *Teknologi Pengemasan, Pengertian Pengemasan, Fungsi dan Peran Pengemasan, Klasifikasi serta Jenis-jenis Kemasan*. <https://duniakumu.com/teknologi-pengemasan-pengertian-pengemasan-fungsi-dan-peran-pengemasan-klasifikasi-serta-jenis-jenis-kemasan/>
- Dwiari SR., Asadayanti D D., Nurhayati., Sofiyarningsih., Yudhanti S F dan Yoga I B. (2008). *Teknologi Pangan*. Jilid I. Jakarta: Direktorat Pembinaan Sekolah Menengah Kejuruan, Direktorat Pembinaan Sekolah Menengah Kejuruan, Direktorat Jenderal Manajemen Pendidikan Dasar dan Menengah, Departemen Pendidikan Nasional.
- Hosein Haslizien. (2018). *Manajemen Mutu: Proses Sortasi dan Grading*. <https://lizenhs.wordpress.com/2018/02/09/manajemen-mutu-proses-sortasi-dan-grading/>
- Koeswardhani, M. (2006). *Pengantar Teknologi Pangan*. Universitas Terbuka. Jakarta
- Lehninger. (1993). *Dasar-dasar Biokimia I*, Erlangga, Jakarta.

- Lisani. (2019). *Mesin dan Peralatan Pengolahan Teknologi Hasil Pertanian*. <http://lisani.staff.unja.ac.id/wp-content/uploads/sites/155/2019/09/1.2.3.-PEMBERSIHAN-SORTASI-GRANDING-PENGUPASAN-N-BLANCING.pdf>
- Pertanianku.com. (2019, June 9). *7 Manfaat Teknologi Pengolahan Hasil Pertanian*. <https://www.pertanianku.com/7-manfaat-teknologi-pengolahan-hasil-pertanian/>
- Purwanto Helmy. (2009). *Teknologi Pengolahan Hasil Pertanian*. MEDIAGRO. *Jurnal Ilmu-ilmu Pertanian*. Vol. 5 No. 1. <https://publikasiilmiah.unwahas.ac.id/index.php/Mediagro/article/viewFile/891/1003>
- Rahayoe. (2017). *Teknik Pengeringan*. Departemen Teknik Pertanian Fakultas Teknologi Pertanian. Universitas Gadjah Mada. <https://kanalpengetahuan.tp.ugm.ac.id/menara-ilmu/2017/755-teknik-pengeringan.html>
- Salimin, Zainus. (2010) *Karakteristik Kristalisasi Campuran Asam Borat Dan Litflum Fldroksida Dalam Limbah Cair Reaktor Air Ringan Bertekanan*. Pusat Teknologi Pengolahan Limbah Radioaktif. Batan.
- Sobari Enceng. (2019). *Dasar-dasar Proses Pengolahan Bahan Pangan*. Edisi 1. Polsub Press. Subang
- Soekartawi. (2010). *Agribisnis : Teori dan Aplikasinya*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Suhardjo, L.J. Harper., B.J. Deaton., J.A. Driskel. 1986. *Pangan Gizi dan Pertanian*. Universitas Indonesia Press, Jakarta.
- Suriani, (2019, Ocktober 25). *Teknik Penggilingan Padi*. <http://cybex.pertanian.go.id/mobile/artikel/76930/TEKNIK-PENGGILINGAN-PADI/>

Taufiqullah, (2020, October 15). *Metode Pembersihan Bahan*. <https://www.tneutron.net/pangan/metode-pembersihan-bahan/>

Taufiqullah, (2021, January 9). *Sortasi dan Grading*. <https://www.tneutron.net/pangan/sortasi-dan-grading/>

### **Profil Penulis**



#### **Milawati Saranani, S.P., M.P**

Lahir di Ujung Pandang, 18 Nopember 1976, Lulusan S1 pada Program Studi Agribisnis Universitas Lakidende Unaaha, kemudian melanjutkan Program Pascasarjana pada Program Studi yang sama di Universitas Halu Oleo dan lulus pada tahun 2020. Saat ini menjadi dosen tetap pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Lakidende. Mengampu Teknologi Pengolahan Hasil Pertanian, Manajemen Agribisnis, Tataniaga Pertanian dan Kewirausahaan. Penulis juga aktif menulis di beberapa jurnal nasional serta beberapa penelitian yang telah dilakukan didanai oleh internal perguruan tinggi dan juga Kemenristek DIKTI. dengan harapan dapat memberikan kontribusi positif bagi bangsa dan negara yang sangat tercinta ini.

Email Penulis: [milasaranani76@gmail.com](mailto:milasaranani76@gmail.com)

# MANAJEMEN PEMASARAN AGRIBISNIS

**Achmad Amiruddin, S.P., M.Si.**

Universitas Hasanuddin

## **Rantai Pasok**

Kita dapat memahami rantai pasok dari perspektif bagaimana konsumen teh mendapatkannya di toko tehnya. Konsumen teh ini adalah pelanggan utama, campuran teh dipilih dari berbagai perkebunan di seluruh dunia dan di negara-negara sumber terkenal seperti Indonesia, India, dan Cina. Perusahaan memperoleh teh baik dari perkebunannya sendiri maupun dari perkebunan lain, memproses teh, dan memindahkan produknya melintasi perbatasan dan melalui jaringan distribusi untuk mencapai pelanggan akhir. Seluruh proses yang berlangsung selama periode tertentu, melibatkan para pemain yang memiliki peran yang berbeda-beda, dengan tanggung jawab yang dijalankan oleh masing-masing dari mereka di bawah bimbingan perusahaan, semua bertujuan untuk memuaskan pelanggan akhir. Perencanaan dan pengelolaan permintaan, dan organisasi, yang melibatkan penyimpanan dan pemindahan stok, dengan penambahan nilai pada setiap langkah di seluruh rantai, merupakan kegiatan manajemen rantai pasok (*Supply Chain Management/SCM*).

Rantai pasok berfokus pada pengelolaan jaringan organisasi dan aktivitasnya untuk memenuhi permintaan pelanggan utama dari perusahaan. *Supply chain management* adalah integrasi proses bisnis utama untuk melayani pelanggan. Selama proses ini, nilai ditambahkan ke barang dan jasa langsung dari pemasok asli ke masing-masing produsen dan perantara lainnya dalam rantai sampai mencapai pelanggan akhir. Saat mengelola proses ini, fokusnya juga pada memberikan nilai kepada semua pemangku kepentingan. Proses bisnis ini tidak terbatas pada pembelian, pemindahan, penyimpanan, dan integrasinya. Beberapa istilah menarik seperti pemasok utama dan nilai tambah bagi pelanggan dan pemangku kepentingan juga harus dipertimbangkan. Menurut Monczka et al., (2002), rantai pasok mencakup semua aktivitas yang terkait dengan aliran dan transformasi barang dari bahan mentah hingga dikonsumsi oleh pengguna akhir, serta arus informasi terkait. Oleh karena itu, *supply chain management* terdiri dari elemen fisik (mitra strategis dari berbagai organisasi responsif yang berfokus pada pasar yang terlibat dalam transformasi barang tertentu) dan elemen informasi (berbagi data dan proses bisnis yang terkontrol). Rantai pasok dapat dilihat sebagai jaringan rantai nilai yang terdiri dari entitas fungsional individu yang berkomitmen untuk berbagi data bisnis secara terkendali dan koordinasi proses yang tersinkronisasi untuk mengoptimalkan keuntungan rantai pasok. Oleh karena itu, istilah *supply chain management* digunakan untuk menggambarkan pengelolaan aliran bahan, informasi, dan biaya di seluruh rantai pasok, mulai dari pemasok dan ke produsen, distributor (gudang dan pengecer), dan akhirnya ke konsumen.

Tujuan manajer rantai pasok adalah untuk mengelola jaringan organisasi yang terlibat, melalui hubungan hulu



dan hilir, dalam berbagai proses dan aktivitas yang menghasilkan nilai dalam bentuk produk dan layanan di tangan pelanggan akhir (Christopher, 1999). Rantai pasok melibatkan dua atau lebih organisasi, dan ada dengan mengartikulasikan aliran material, keuangan, dan informasi dengan tujuan melayani pelanggan akhir. Mungkin perlu ditegaskan kembali di sini bahwa kunci keberadaan rantai pasok adalah keberadaan pelanggan akhir dan nilainya baginya.

### **Logistik dan Rantai Pasok**

Ada kecenderungan untuk menggunakan kedua istilah ini secara bergantian, bahkan oleh para profesional manajemen. Mungkin berguna untuk memahami area fokus dari kedua istilah ini sehingga kita dapat mengidentifikasi ciri-ciri umum dan pembedanya. Evolusi dari masing-masing istilah ini telah menjadi keunggulan, fungsi logistik telah ada sejak dahulu kala dan telah berkontribusi pada kehidupan publik dan bisnis.

*International Council of Logistics Management (ICLM)* mendefinisikan logistik sebagai “proses perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian aliran dan penyimpanan barang, jasa, dan informasi terkait yang efisien, efektif, dari titik asal ke titik konsumsi. untuk tujuan memenuhi kebutuhan pelanggan.” Definisi ini menitikberatkan pada logistik sebagai pengelolaan pergerakan dan penyimpanan barang dan jasa dari titik asal ke titik konsumsi, berdasarkan kebutuhan konsumen. Definisi tersebut terdengar lebih operasional, berfokus pada satu entitas, dan berfokus pada pelanggan. Biasanya, dalam keadaan di mana persaingan dibatasi, atau operasi sangat terfokus, seperti operasi militer, definisi tersebut dengan jelas menggambarkan fungsi yang merupakan manajemen logistik. Definisi ini kemudian dimodifikasi menjadi “Logistik adalah proses pengelolaan strategis pengadaan, pergerakan dan penyimpanan bahan, suku cadang dan

---

persediaan jadi dan arus informasi terkait melalui organisasi dan saluran pemasarannya untuk pemenuhan biaya yang efektif. Definisi ini lebih realistis untuk organisasi komersial dan bisnis. Banyak organisasi, selama beberapa dekade, telah berfokus pada aspek logistik bisnis. Sejumlah perusahaan yang beroperasi di sektor ini, terutama dalam pengolahan, menyadari bahwa pertumbuhan mereka bergantung pada kemampuan mereka untuk secara efisien mengelola transportasi material dan *stocking inbound dan outbound*, yang dalam banyak kasus dapat dipengaruhi oleh karakteristik seperti, mudah rusak (memerlukan, misalnya, kontrol suhu), dan permintaan dan penawaran musiman. Karakteristik ini memerlukan penanganan khusus yang dikontrol suhu, manajemen pengadaan, pembuatan kontrak, dan pemeliharaan standar kualitas tinggi. Persyaratan kompleks seperti itu hanya dapat ditangani oleh mereka yang memiliki banyak keahlian dalam operasi logistik, seperti mengelola operator transportasi, pusat distribusi, penyedia layanan, dan fasilitas. Istilah-istilah seperti logistik, logistik masuk, manajemen material, distribusi fisik, dan manajemen rantai pasok tampaknya digunakan secara bergantian. Secara singkat, logistik masuk mencakup pergerakan material, komponen, dan produk yang diterima dari pemasok. Manajemen material menggambarkan bagian penanganan material dari pergerakan barang dan komponen di dalam pabrik atau perusahaan. Distribusi fisik mengacu pada pergerakan barang keluar dari akhir operasi pabrik ke pihak pengiriman. Logistik menggambarkan seluruh proses material dan produk yang bergerak masuk dan melalui proses pusat, dan keluar dari perusahaan. Aspek manajemen logistik meliputi:

1. Manajemen pemesanan,
2. Manajemen transportasi dan distribusi keluar,

3. Manajemen persediaan,
4. Logistik *in-plant*, seperti toko dan pergerakan menuju jalur dan toko,
5. Transportasi masuk,
6. Pengadaan, dan
7. Manajemen informasi.

Dari fitur-fitur yang disebutkan di atas, dapat dikatakan bahwa manajemen logistik adalah berorientasi pada optimasi proses, yaitu minimalisasi biaya untuk fokus organisasi. Tetapi pemikiran saat ini tentang SCM dan pengalaman telah berkembang ke perspektif yang lebih luas, di mana seseorang perlu melampaui operasi logistik.

### **Peran Rantai Pasok**

Seperti dalam jaringan rantai pasok mana pun, *supply chain management* dalam agribisnis melibatkan manajemen strategis jaringan hubungan oleh organisasi fokus, yang ditujukan untuk memenuhi permintaan pelanggan utamanya, dan dalam proses mencapai efisiensi dan keunggulan kompetitif melalui agen perannya dan pelaksanaan kegiatan individu dan bersama lainnya. Adapun beberapa komponen yang terkait dengan rantai pasok agribisnis, sebagai berikut:

1. **Pemilik Sumber Daya:** Pemilik sumber daya adalah titik utama dalam rantai pasok apapun. Sebagian besar sumber daya secara alami perlu mengalami proses produksi. Dalam ekonomi agraris, pemilik sumber daya tidak perlu terlibat dalam produksi, tetapi dapat menyewakan sumber daya mereka untuk diproduksi oleh pihak ketiga. Misalnya, pemilik dapat menyewakan tanah mereka untuk orang lain untuk bercocok tanam. Dengan demikian, pengelolaan sumber daya merupakan aspek kunci dari rantai pasok agribisnis. Ada situasi di mana produsen benih

menyewakan lahan petani untuk menanam dan memanen tanaman mereka, dan menjual hasil panen mereka untuk keuntungan yang tinggi.

2. **Penyedia Input:** Fungsi produksi pertanian memerlukan sejumlah input, yaitu benih, pupuk, pestisida, irigasi dan peralatan. Peralatan permodalan seperti traktor, perontok, dan sebagainya. Tenaga kerja adalah input penting lainnya. Terputusnya hubungan antara penyedia input dan penciptaan nilai dapat berdampak buruk pada jaringan rantai pasok, tidak hanya dalam hal efisiensi harga tetapi juga dalam hal produksi. Ketersediaan benih unggul, pupuk, dan pestisida yang tepat waktu adalah hal yang penting untuk meningkatkan hasil panen secara efisien. Demikian pula, pasar peralatan modal dan perkembangannya, seperti persewaan dan layanan sewa, juga penting untuk persiapan lahan dan pemanenan. Dengan demikian, penyedia input memainkan peran penting dalam rantai pasok agribisnis.
3. **Produksi:** Sumber daya dan input dikerahkan untuk memanen hasil pertanian seperti hortikultura, tanaman komersial, dan rempah-rempah. Hal ini merupakan tahap penting dalam agribisnis, karena banyak produk dipindahkan ke pasar sebagai komoditas untuk konsumsi langsung, atau dibeli oleh pengolah untuk penambahan nilai dan konversi menjadi produk makanan. Produksi ditentukan oleh sumber daya dan kondisi faktor, termasuk kondisi agroklimat.
4. **Pasar untuk Konsumsi Langsung:** Ada pasar yang besar untuk konsumsi langsung produk pertanian sebagai makanan. Hal ini terutama berkaitan dengan produk seperti buah-buahan dan sayuran, dan produk sektor terkait. Kita mungkin harus memahami

dinamika konsumsi langsung dan saluran yang dilalui produk konsumsi langsung menjangkau pelanggan akhir. Setelah menyimpan sedikit hasil untuk konsumsi sendiri, petani menjual hasilnya melalui pasar, atau kepada mereka yang datang untuk pengadaan langsung. Pemerintah telah menetapkan peraturan pasar produk pertanian. Hal ini membantu petani untuk menjual di pasar di mana ada permainan kekuatan pasar yang adil. Saluran alternatif yang tersedia bagi mereka adalah agen pengadaan langsung, yang bertindak sebagai perantara antara petani dan pasar konsumsi langsung. Hasil pertanian juga diperdagangkan melalui koperasi produsen pertanian, yang bertindak sebagai perantara dan memastikan bahwa semua petani mendapatkan harga yang tepat, dan pembayaran dilakukan dalam waktu yang ditentukan. Baik melalui perantara atau pasar langsung, produk bergerak melalui pedagang grosir dan pengecer sebelum dibeli oleh pelanggan akhir. Konsumen akhir dapat berupa pembeli individu atau institusi yang melayani konsumen individu, seperti jaringan hotel dan kantin.

5. Pasar Terbuka: Pasar terbuka memiliki peran kunci dalam saluran distribusi. Pasar untuk konsumsi langsung, produksi untuk konsumsi langsung bergerak melalui pasar terbuka. Demikian pula, barang-barang pertanian olahan juga dijual melalui pasar terbuka, dan langsung dari pengolah. Misalnya, produk-produk seperti minyak goreng, kopi, teh, dan rempah-rempah diperdagangkan secara luas dalam operasi pasar terbuka. Tidak hanya arus fisik yang diaktifkan, tetapi juga keberadaan pasar komoditas. Operasi pasar terbuka memainkan peran penting dalam rantai pasok, menentukan kekuatannya dan pembagian keuntungan di seluruh jaringan.

6. Pengecer: Pengecer memungkinkan pergerakan produk dalam rantai pasok agribisnis. Ritel terorganisir akan menguntungkan efisiensi rantai pasok, melindungi pemerintah, dan pedagang kecil. Kemungkinan dengan meningkatnya pengalaman ritel terorganisir yang dilayani oleh perusahaan domestik, dan dengan peningkatan secara keseluruhan standar dengan terobosan teknologi, format ritel cenderung menjadi lebih efisien.
7. Konsumen: Konsumen adalah titik akhir di salah satu ujung spektrum jaringan rantai pasok. Agribisnis diatur dengan melindungi kepentingan konsumen, karena struktur sosial-ekonomi memerlukan langkah-langkah pengaturan tersebut. Konsumen sebagai kelompok melakukan banyak tekanan kompetitif. Ada bidang-bidang tertentu di mana kepentingan petani dan kepentingan konsumen secara langsung bertentangan satu sama lain, sehingga menimbulkan tekanan persaingan dan tekanan bagi pembuat kebijakan.
8. Agen Keuangan dan Dampak Pada Aliran Fisik: Sebagian besar posisi petani lemah karena ukuran kepemilikan yang sedikit. Kemampuan untuk mengumpulkan dana untuk operasi dari sistem keuangan yang terorganisir terbatas. Oleh karena itu, rentenir yang tidak terorganisir mengambil keuntungan dan menetapkan harga pengadaan yang rendah, mengeksploitasi nasib petani. Karena informasi yang buruk, pengetahuan yang buruk, dan kurangnya dorongan untuk keluar, para petani terpengaruh, dan keuntungan rantai pasok dirampas oleh para tengkulak, ini adalah kelemahan klasik dalam sistem.

Beberapa negara telah mendirikan bursa multi-komoditas nasional, menggunakan praktik modern untuk pembukaan lahan dan kegiatan lainnya. Sistemnya belum matang sepenuhnya, meskipun telah menarik volume perdagangan yang besar. Kemampuan untuk melampaui tanaman komersial selektif dan ruang lingkup untuk mengatur pembayaran dan pengiriman secara efektif akan membantu meningkatkan arus keuangan dan fisik, dan dengan demikian, manfaat rantai pasok akan mengalir ke seluruh sistem. Pada titik ini, penting untuk dicatat bahwa sinkronisasi rantai pasok agribisnis untuk memungkinkan distribusi keuntungan rantai pasok antara agen peran dan aktor berdasarkan waktu, usaha, dan asumsi risiko mereka sangat penting. Ini akan membutuhkan manajemen yang efektif dari aliran keuangan, informasi, dan jaringan rantai pasok.

### **Kebutuhan Produsen dan Konsumen**

Produsen, pengolah, dan perantara bekerja untuk memaksimalkan keuntungan mereka. Sebagian besar waktu, produsen dieksploitasi oleh perantara dalam proporsi dengan kemampuan mereka untuk menjangkau pasar. Produsen yang telah berkomitmen pada sumber daya untuk melihat keuntungan jangka panjang dan kemampuan untuk memulihkan pengembalian modal yang layak. Sayangnya, dalam situasi yang ada, kelompok ini membawa sebagian besar risiko produksi dalam rantai pasok.

Konsumen menuntut tingkat kepuasan yang lebih tinggi dengan anggaran terbatas, dan karenanya, menuntut harga yang menguntungkan. Selain itu, mereka membeli banyak produk dalam jumlah yang sangat kecil. Oleh karena itu, kami mengamati konflik antara konsumen dan produsen yang memperumit jaringan rantai pasok, yang idealnya diperlukan untuk menyinkronkan rantai dan menjadikannya didorong oleh hubungan dan kemitraan.

Menyiapkan yang efisien, rantai pasok agribisnis yang adil dapat menjadi tantangan.

### **Fasilitas**

Fasilitas dalam rantai pasok mengacu pada lokasi fisik organisasi atau mitranya dalam rantai pasok. Lokasi di mana produk atau jasa sedang dibuat, dirakit, diproduksi, diproses, atau disimpan. Para ahli teori mengembangkan proposisi berdasarkan bahan baku berbasis volume yang cenderung berada di dekat sumber bahan baku, contohnya produk seperti tebu, minyak nabati, dan banyak barang berbasis agro lainnya, yang terletak di dekat sumber pasok bahan baku. Makanan pokok, biskuit, dan produk sejenis lainnya memiliki kecenderungan normal untuk ditempatkan di dekat pasar. Mereka melibatkan produsen kontrak untuk melayani pasar. Peran fasilitas produksi dalam rantai pasok diturunkan dari strategi rantai pasok apakah akan mencapai responsivitas untuk tingkat efisiensi tertentu atau untuk mencapai efisiensi pada tingkat respons yang diinginkan.

Set-up untuk fasilitas pergudangan bervariasi dari industri ke industri dan di seluruh perusahaan. Ini juga berubah dari waktu ke waktu, seperti yang dapat dilihat di zaman modern, di mana perusahaan mengikuti praktik inventaris yang tepat waktu dan dikelola vendor serta menggunakan pihak ketiga layanan logistik. Namun, dalam agribisnis, tujuan utamanya adalah mengelola kesenjangan permintaan dan pasok lintas waktu dan wilayah.

### **Transportasi**

Transportasi memainkan peran kunci dalam *supply chain management* organisasi karena pergerakan barang melintasi rantai pasok ke pelanggan akhir merupakan aktivitas penciptaan nilai yang penting. Dari berbagai

---



pilihan transportasi yang tersedia, organisasi memilih pilihan spesifik di setiap tahap berdasarkan efisiensi biaya dan daya tanggap sebagai fokus rantai pasok. Ketika sebuah perusahaan beroperasi pada fokus efisiensi rantai pasok, maka ia memilih transportasi berbiaya rendah, yang mungkin belum tentu responsif. Di sisi lain, ketika sebuah perusahaan beroperasi pada daya tanggap sebagai fokus rantai pasok, maka kecepatan pengiriman akan menjadi kriteria, dan biaya diberikan.

Pilihan transportasi tidak hanya didorong oleh biaya dan daya tanggap tetapi juga oleh sejumlah faktor lain dalam kerangka pengambilan keputusan. Misalnya, produk yang sangat mudah rusak dipindahkan melalui kargo udara. Dengan demikian, daya tanggap dapat disebabkan oleh faktor-faktor seperti nilai, atau karakter produk yang mudah rusak. Untuk manajer rantai pasok, kemampuan untuk menyeimbangkan biaya transportasi dengan daya tanggap akan menjadi penting juga, penyebaran kelompok pelanggan yang akan dilayani dan efisiensi operasi dapat menjadi faktor yang mempengaruhi keputusan transportasi. Dalam situasi rantai pasok, keputusan transportasi dipengaruhi oleh lokasi fasilitas, persediaan dan efisiensi informasi, seperti halnya produk pertanian olahan seperti tepung terigu dan minyak nabati. Efektivitas transportasi sebagai penggerak tergantung pada kekuatan daya saing yang beroperasi di industri tempat perusahaan itu berada.

### **Inventaris**

Persediaan memainkan peran penting tidak hanya dalam rantai pasok tetapi juga dalam strategi kompetitif. Kepemimpinan kompetitif perusahaan dapat berdampak positif di industri tertentu karena praktik manajemen inventaris yang efektif. Jika responsifitas adalah strategi rantai pasok, situasi persaingan harus menjadi situasi di mana pelanggan tertarik pada variabilitas produk dan

---

respons cepat daripada biaya. Kepemimpinan di sini akan bergantung pada kemampuan untuk mencapai hal ini dengan tingkat tanggap yang tinggi, dan kemampuan untuk memenuhi perintah. Misalnya, dalam pemasaran hasil pertanian olahan seperti minuman, inventaris di seluruh rantai, memastikan kesegaran, akan menentukan keberhasilan merek. Persediaan sebagai kekuatan dalam persaingan juga dipengaruhi oleh siklus bisnis dan oleh kebutuhan perusahaan untuk menyesuaikan persediaan, manajemen fasilitas, dan produksi dalam menanggapi pergerakan dalam siklus bisnis.

### **Sumber Daya**

Sumber daya memiliki peran kunci dalam rantai pasok, dan akan dianggap sebagai salah satu pendorong di banyak bisnis, terutama dalam sistem agribisnis. Sumber daya mengacu pada sejumlah aktivitas strategis yang masuk ke dalam manajemen hubungan pemasok mulai dari memilih vendor, merekayasa dan mengkonfigurasi produk bersama dengan vendor, hingga melakukan investasi strategis untuk berkomitmen dengan vendor sebagai pembeda kompetitif hingga menjadi vendor tunggal yang memiliki komitmen kepemilikan pada sumber daya dan teknologi.

Dalam rantai pasok, sumber daya menjadi penting, karena merupakan serangkaian proses bisnis yang diperlukan untuk membeli barang dan jasa untuk membuat produk bagi pelanggan akhir. Pengembangan pemasok dan sinkronisasi untuk produksi, pengembangan produk, dan manajemen biaya akan menjadi tantangan. Jika kita mempertimbangkan produsen, katakanlah traktor, permintaan traktor untuk penciptaan kapasitas baru, ekspansi, dan penggantian adalah permintaan turunan. Penciptaan dan perluasan kapasitas baru terutama bergantung pada kinerja pertanian dan musim hujan. Penggantian bisa menjadi

---

fungsi profil mesin yang digunakan, kemajuan teknologi, dan siklus industri. Namun, produsen traktor harus menjaga pemasok mereka tetap terlibat sesuai dengan persyaratan bisnis mereka.

Selama tren resesi, diturunkan permintaan mungkin tidak tinggi. Tetapi pemasok komponen penting harus diyakinkan dan tetap dilibatkan. Pemasok pada tahap ini mengharapkan transparansi dan komitmen untuk terlibat dalam rencana pertumbuhan masa depan, ketika pertanian berbalik arah. Oleh karena itu, dapat dicatat bahwa pemasok perlu dikategorikan berdasarkan posisi mereka sehubungan dengan daya tawar, dan nilai barang. Menginvestasikan waktu, tenaga, dan bahkan masukan keuangan penting untuk supply chain management yang efektif, karena ini akan menentukan efisiensi dan daya tanggap jangka panjang.

Efektivitas sumber sebagai pendorong tergantung pada kekuatan kompetitif industri di mana perusahaan beroperasi. Mereka dibahas secara singkat di sini. Kepemimpinan biaya: Sumber sebagai pendorong dalam fokus rantai pasok mungkin memiliki konflik mempengaruhi ketika datang ke kepemimpinan biaya dan responsif. Umumnya, ekonomi dalam produksi akan difasilitasi untuk mengurangi biaya pembuatan dan pada saat yang sama, mengoptimalkan efisiensi sumber dengan meminimalkan inefisiensi dalam pembelian, seperti pemborosan karena kualitas, penyesuaian biaya input, jumlah cacat, dan seterusnya. “Kontrak jangka panjang dalam volume, dengan komitmen pembelian, lebih hemat harga” (Chandrasekaran, 2010). Namun, di bidang pertanian, faktor-faktor seperti musim dan komoditas yang mudah rusak mempengaruhi strategi untuk keuntungan biaya.

## **Harga**

Rantai pasok yang efisien memindahkan produk yang tepat pada waktu yang tepat, tempat yang tepat, jumlah yang tepat, dan kualitas yang tepat kepada pelanggan yang tepat, dan yang paling penting, dengan harga yang tepat untuk semua orang di jaringan rantai pasok. Oleh karena itu, jelas harga itu akan menjadi salah satu pendorong rantai pasok. Dengan pemahaman seseorang tentang fokus rantai pasok, dalam pertukaran antara efisiensi dan daya tanggap dalam struktur rantai pasok, harga memiliki konotasi untuk keduanya. Rantai pasok yang efisien adalah salah satu di mana pelanggan akan lebih memilih harga terbaik di dekat tingkat efisiensi pasar.

Harga akan menjadi salah satu faktor kunci dalam menentukan permintaan. Meskipun sederhana ekonomi menyatakan bahwa harga ditentukan oleh faktor permintaan dan penawaran, dalam kehidupan, bisnis memutuskan penawaran dalam kondisi normal dengan mempertimbangkan permintaan dan harga yang dapat direalisasikan. Oleh karena itu, harga tentu akan menjadi faktor dalam mendefinisikan dan mengkonfigurasi rantai pasok. Namun, ketika manajer rantai pasok berfokus pada daya tanggap, di mana layanan pelanggan sangat penting, diyakini bahwa pelanggan akan mampu membayar harga yang tinggi, dan keputusan penetapan harga akan mempertimbangkan hal ini. Para pelaku jaringan rantai pasok memperhitungkan hal ini saat mendefinisikan dan melaksanakan kegiatan mereka, sehingga biaya tambahan dan margin dapat ditanggung oleh pelanggan. Dalam hal ini penetapan harga terjadi berdasarkan tingkat pelayanan kepada pelanggan, dan praktek monopoli seperti penetapan harga, diferensiasi produk dan sebagainya akan didasarkan pada harga yang dapat direalisasikan. Namun, dalam agribisnis, hasil

pertanian menciptakan kondisi pasar yang tidak sempurna, di mana produsen tidak akan dapat memanfaatkan kondisi pasar untuk keuntungan mereka sendiri.

### **Informasi**

Dalam dunia bisnis saat ini, informasi dan teknologi informasi adalah yang terpenting, dan diperlukan konsepsi yang luas untuk mencakup semua informasi yang dibuat oleh bisnis, dan untuk menggunakannya. Spektrum luas dari teknologi yang semakin konvergen dan terhubung membantu memproses informasi untuk berkolaborasi, bermitra, dan bekerja sama dengan entitas dan para pelaku di seluruh rantai pasok, menciptakan nilai bagi pelanggan, pemasok, dan perantara. Semua hubungan tersebut biasanya dikelola oleh organisasi. Sebelumnya, perusahaan bersaing melalui teknologi informasi sebagai pembeda. Namun, evolusi teknologi dan pengurangan biaya telah menjadikannya kompetensi bagi suatu organisasi. Teknologi informasi mengubah struktur industri dan dasar-dasar persaingan dengan penerapan teknologi generasi baru dan kecepatan proses.

Beberapa contoh dalam bisnis adalah penerapan platform teknologi untuk proses bisnis seperti pengadaan dan fasilitasi jual beli melalui dunia maya. teknologi informasi juga dapat menciptakan keunggulan kompetitif dengan memberi perusahaan cara baru untuk mengungguli pesaing dalam strategi pertumbuhan dan dalam kemampuan untuk membuat model bisnis baru untuk operasi bisnis yang ada.

Ketika penjualan dan pangsa pasar meningkat selama tahap pertumbuhan, perusahaan fokus membangun lebih banyak mitra dagang dan pemasok dengan interaksi yang meningkat di seluruh jaringan. Oleh karena itu, informasi menjadi pendorong penting, dalam membantu

mengkoordinasikan kegiatan di seluruh rantai pasok. Pada tahap ini, sistem informasi seperti *Enterprise Resource Planning* (ERP) dan sistem *Supply Chain Management* (SCM) berbasis domain dikerahkan untuk meningkatkan fungsi rantai pasok. Rantai pasok produk komoditas yang matang dapat meluas ke area yang luas di istilah lokasi geografis. Efisiensi adalah strategi rantai pasok yang dominan. Pangsa pasar yang stabil dan hubungan yang matang dengan mitra dagang memfasilitasi pembentukan sistem transaksi yang kompleks di seluruh rantai pasok. Rantai pasok menjadi lebih kompleks dan sangat berjejaring, dengan banyak tingkatan dan mitra. Persyaratan jangkauan mencakup kemampuan untuk berinteraksi secara keseluruhan jaringan rantai pasok, termasuk pelanggan, terlepas dari teknologi di lokasi jaringan tertentu. Persyaratan jangkauan bisa sangat luas, karena: dibutuhkan untuk mengeksekusi transaksi yang kompleks. Investasi di bidang teknologi informasi bisa saja mencapai tingkat kedewasaan, tetapi perlu responsif terhadap kebutuhan pasar berdasarkan keusangan teknologi dan kebutuhan jaringan rantai pasok.

### **Faktor Eksternal**

Faktor eksternal ini dipengaruhi oleh penggerak tertentu seperti sistem regulasi, perjanjian internasional, sistem perpajakan, dan infrastruktur. Sistem regulasi, terutama yang berkaitan dengan harga pengadaan, harga output, dan intervensi melalui kebijakan ekspor-impor yang berdampak pada agribisnis. Industri input pertanian sangat bergantung pada dukungan pemerintah dalam bentuk subsidi dan pembebasan bea masuk. Kontrol harga dan distribusi juga berdampak pada segmen input. Masalah infrastruktur dapat sangat merugikan produksi, jika ada penarikan subsidi kepada petani.

## **Kesimpulan**

Rantai pasok agribisnis bergantung pada dua kriteria, yaitu seberapa baik barang dan jasa mengalir dari produsen ke konsumen, yang disebut sebagai efisiensi, dan bagaimana sistem *supply chain management* memenuhi kebutuhan konsumen, yang disebut sebagai daya tanggap. Meskipun keputusan rantai pasok di bidang manufaktur dan jasa didorong oleh dua kriteria ini, agribisnis menjadi kompleks karena dua kelompok di dalam sistem, yaitu, gerbang produksi pasar pertanian dan pasar barang olahan, yang cenderung memiliki tujuan bisnis yang berbeda, dengan fokus keuntungan pada jangka pendek dan pengambilan keuntungan pada tingkat unit keputusan.

## **Daftar Pustaka**

- Chandrasekaran, N. (2010). *Supply Chain Management, India: Oxford University Press.*
- Christopher, M. (1999). *Logistics and Supply Chain Management: Strategies for Reducing Cost and Improving Service Financial Times: Pitman Publishing. London, 1998 ISBN 0 273 63049 0 (hardback) 294+ 1× pp.* Taylor & Francis.
- Monczka, R. M., Trent, R. J., & Handfield, R. B. (2002). *Purchasing and supply chain management.* South-Western Pub.

### **Profil Penulis**



#### **Achmad Amiruddin, S.P., M.Si.**

Penulis dilahirkan di Palu, 9 November 1992. Pendidikan tingkat menengah atas ditempuh di Sekolah Menengah Atas Negeri 2 Palu pada tahun 2008-2011. Selanjutnya penulis diterima pada program studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin (UNHAS) dan lulus pada tahun 2015. Penulis memiliki kesempatan melanjutkan studi di sekolah Pascasarjana Institut Pertanian Bogor program studi Magister Sains Agribisnis, Fakultas Ekonomi dan Manajemen tahun 2015.

Selama berkarir penulis aktif mengikuti berbagai seminar dan konferensi, baik yang berskala nasional maupun internasional. Penulis juga aktif sebagai anggota di Perhimpunan Ekonomi Pertanian Indonesia (PERHEPI). Karya ilmiah penulis yang berjudul Analisis Daya Saing dan Dinamika Ekspor Produk Kelapa Sawit Indonesia dalam Perdagangan Internasional akan diterbitkan pada jurnal internasional *Journal Agris on-line Papers in Economics and Informatics* dengan judul *Competitiveness of Indonesian and Malaysian Palm Oil Products in International Trade*. Karya ilmiah tersebut merupakan hasil karya penulis dalam tugas akhir di Magister Sains Agribisnis Fakultas Ekonomi dan Manajemen Institut Pertanian Bogor.

Email Penulis: [achmad\\_amiruddin@unhas.ac.id](mailto:achmad_amiruddin@unhas.ac.id)



# MANAJEMEN KELEMBAGAAN AGRIBISNIS

**Ulyasniati, S.P., M.P**  
Universitas Lakidende

## **Pengertian Kelembagaan Agribisnis**

Kelembagaan adalah berasal dari kata lembaga yang artinya aturan dalam suatu organisasi atau kelompok masyarakat untuk membantu anggotanya agar berintegrasi satu dengan yang lain untuk mencapai tujuan yang diinginkan (Ruttan dan Hayami 1984). Menurut Uphoff (1992) dan Fowler (1992) kelembagaan adalah kompleks norma dan perilaku yang bertahan dari waktu ke waktu dengan melayani beberapa dari tujuan sosial. Djogo dkk (2003) juga menyebutkan bahwa pada umumnya definisi lembaga mencakup konsep pola perilaku sosial yang sudah mengakar dan berlangsung terus menerus. Beberapa contoh kelembagaan yang termasuk dalam pengertian tersebut yaitu suatu sistem pembayaran baik dari pembayaran upah tenaga kerja berbagai cara diantaranya borongan, perseorangan, atau sambatan pada transaksi pasar tenaga kerja pertanian.

Menurut Uphoff, 1992 mengemukakan bahwa kelembagaan juga diartikan sebagai institusi, organisasi, atau jaringan organisasi yang dibentuk dengan tujuan tertentu. Di dalam beberapa konteks agribisnis, makna dari kelembagaan yang masuk dalam kategori ini

diantaranya lembaga penyuluhan dan dalam organisasi kelompok tani atau gabungan kelompok tani yang pembentukannya ditujukan guna mempercepat proses alih teknologi pertanian kepada petani itu sendiri.

Menurut pandangan ahli-ahli kelembagaan sangat rentang dengan alternatif manusia yang di tentukan melalui suatu struktur kelembagaan, dimana kelembagaan hadir di kalangan masyarakat karena adanya kondisi masyarakat dipenuhi dengan berbagai aturan, dalam mengatur perilaku manusia, maka kelembagaan sebagai media atau wadah dalam membentuk pola yang telah mempunyai kekuatan yang sama, tetap dan aktivitas guna dapat memenuhi kebutuhan yang harus dijalankan melalui pola yang ada didalam kelembagaan. Melalui kelembagaan yang dibuat untuk mengatur terhadap pola perilaku dan pemenuhan kebutuhan manusia, perlu adanya keberadaan kelembagaan yang akan memberikan suatu kontribusi bagi kehidupan masyarakat.

Suatu kelembagaan yaitu suatu pemanfaatan perilaku yang ada pada suatu kelompok orang, dimana kelembagaan merupakan sesuatu yang stabil dan berpola, yang berfungsi untuk tujuan-tujuan tertentu dalam masyarakat baik dalam sistem sosial yang tradisional maupun sistem sosial yang modern, serta berfungsi dalam mengefisiensikan kehidupan sosial. Dalam suatu kelembagaan adalah suatu pemantapan perilaku yang hidup pada suatu kelompok orang. Kelembagaan merupakan suatu yang stabil, serta berpola, berfungsi untuk tujuan tertentu dalam masyarakat, ditemukan dalam sistem sosial tradisional dan modern serta berfungsi untuk mengefisienkan kehidupan sosial kedepannya.

## **Manajemen Kelembagaan**

Pengertian dari manajemen dan kelembagaan maka dapat disimpulkan bahwa manajemen kelembagaan merupakan proses mengelola organisasi yang memiliki aturan-aturan sebagai pedoman bagi masyarakat sehingga tujuan dari suatu lembaga itu sendiri dapat tercapai melalui fungsi-fungsi manajemen.

Manajemen adalah suatu proses pengaturan atau tatalaksana untuk mencapai suatu tujuan dengan melibatkan beberapa orang lain. Menurut Hasibuan, 2002 mengemukakan bahwa manajemen adalah ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan sumber-sumber lainya secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan tertentu. Sebagai suatu proses pengaturan atau ketatalaksanaan maka dikenal adanya dua istilah, yaitu fungsi manajemen dan alat manajemen. Fungsi manajemen dirumuskan ada 4, diantaranya perencanaan (*planning*), pengorganisasian/lembaga (*organizing*), pelaksanaan (*actuating*), dan pengendalian (*controlling*). Semua proses tersebut dilakukan dalam rangka mengemban tugas pokok organisasi atau lembaga untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Dalam manajemen yang modern, dari keempat fungsi tersebut tidak hanya berjalan secara linier, tetapi merupakan siklus manajemen spiral. Secara sederhana siklus manajemen dapat dikatakan bahwa yang dilakukan oleh suatu organisasi atau lembaga adalah merencanakan, mengorganisasi staf dan sumberdaya yang ada, melaksanakan program kerja, dan mengendalikan jalannya pekerjaan. Dalam berbagai tahapan pengendalian yang dilakukan adalah evaluasi untuk memperoleh umpan balik (*feed back*) sebagai dasar perencanaan selanjutnya atau dlam melakukan perencanaan kembali (*replanning*), dan seterusnya sehingga fungsi-fungsi manajemen dalam kegiatan

---

tersebut merupakan suatu siklus spiral. Beberapa fungsi tersebut mempunyai arti dalam arti luas sebagai berikut:

1. *Planning*, termasuk juga *forecasting* (perkiraan) dan *budgeting* (perencanaan pendanaan).
2. *Organizing*, termasuk juga *staffing* (pengaturan staf) atau *assembling resources* (pemaduan sumber daya).
3. *Actuating*, termasuk *leading* (kepemimpinan) dan *coordinating* (koordinasi).
4. *Leading* termasuk *directing* atau *commanding* (perintah) dan *motivating* (motivasi).
5. *Controlling*, termasuk *evaluating* (evaluasi) dan *reporting* (pelaporan).

Dalam melaksanakan fungsi manajemen maka diperlukan suatu alat manajemen yang biasa diistilahkan dengan 6 M, yaitu *Men* (manusia), *Money* (uang), *Materials* (bahan), *Machines* (mesin, alat), *Methods* (cara), dan *Markets* (pasar). Keenam alat ini berguna sebagai penggerak organisasi dalam sistem manajemen. Dalam pengertian yang praktis, kata manajemen dapat berarti orang-orang yang melakukan pengaturan. Dalam hal ini, manajemen sama dengan suatu badan, lembaga atau organisasi di mana pemimpinnya disebut sebagai manajer.

Dalam kelembagaan agribisnis diperlukan kepemimpinan yang memiliki jiwa pemimpin dan pentingnya manajemen kelembagaan dalam suatu organisasi juga agar dalam suatu kegiatan suatu usaha dapat terstruktur dan terarah guna bertujuan mencapai hasil yang lebih baik.

### **Subsistem Kelembagaan Agribisnis**

Struktur dalam kelembagaan agribisnis adalah sumber daya alam, sumber daya manusia, capital dan teknologi merupakan suatu syarat yang harus di capai dalam pertumbuhan ekonomi, akan tetapi tidak merupakan

syarat kecukupan dari upaya pembangunan. Dengan tersedianya suatu perangkat kelembagaan yang merupakan syarat kecukupan, sebab dengan adanya perangkat dalam kelembagaan sumber daya akan dialokasikan dan dimobilisasikan secara optimal.

Kelembagaan agribisnis terdiri dari lembaga fisik dan non fisik dalam bidang agribisnis yaitu semua dari perangkat pembangunan yang menghimpun pelaku usaha berdasarkan landasan relatif untuk mencapai sasaran yang baik baik skala lokal, regional serta ekspor. Hal terakhir perlu memperoleh tekanan karena hampir tidak ada agribisnis yang ditujukan untuk sekedar memenuhi kebutuhan daerah dimana tempat berlokasi. Pada dasarnya sebagian besar dari kegiatan agribisnis meliputi agroindustri tergolong *off-farm*. Dimana kegiatan agroindustri sebagai sub elemen dari industrialisasi pedesaan yang diharapkan mampu memberikan wahana transpormasi ekonomi pertanian ke ekonomi industri ataupun masyarakat agraris ke masyarakat industri.

Menurut Cramer dan Jensen, 1994 mengemukakan bahwa agribisnis adalah serangkaian kegiatan usaha yang menghasilkan produk pertanian hingga dikonsumsi oleh konsumen. Dari definisi diatas maka agribisnis dapat pula mencakup seluruh kegiatan yang berkaitan dimulai dari kegiatan produksi, pengolahan, pemasaran, serta konsumsi produk pertanian yang dihasilkan oleh petani. Di samping itu juga, agribisnis dapat mencakup berbagai kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan pengadaan sarana produksi pertanian yang dapat dibutuhkan oleh petani, transfer ilmu teknologi usaha tani kepada petani, dan sebagai penyedia modal usaha tani bagi petani.

Agribisnis merupakan salah satu kegiatan bisnis dalam bidang pertanian. Dalam sistem agribisnis terdapat empat macam subsistem di dalamnya. Subsistem yang ada dalam agribisnis adalah subsistem hulu, subsistem usaha

---

tani (*on-farm*), subsistem hilir dan juga subsistem jasa penunjang.

Dalam subsistem agribisnis terdiri dari beberapa sub sistem diantaranya subsistem kelembagaan penunjang (*supporting services*) yaitu merupakan kegiatan usaha dalam mendukung usaha agribisnis seperti perdagangan agribisnis (Batubara, 2007). Menurut Rida (2011) bahwa sistem jasa penunjang (*supporting system agribusiness*) adalah dukungan sarana dan prasarana serta lingkungan yang kondusif dengan pengembangan agribisnis. Oleh karena itu uraian mengenai pengertian subsistem jasa penunjang dapat disimpulkan bahwa subsistem jasa penunjang yakni subsistem yang menunjang dalam pengembangan agribisnis serta mendukung subsistem agribisnis yang lain.

Subsistem jasa penunjang dalam sistem agribisnis mempunyai peranan yang sangat penting. Peranan dari subsistem jasa penunjang untuk menunjang dan melayani serta mengembangkan kegiatan dari subsistem lainnya yang meliputi subsistem hulu, usaha tani dan hilir. Dengan ini subsistem lainnya saling terkait dengan subsistem lembaga penunjang ini. Dalam Subsistem jasa layanan pendukung atau kelembagaan penunjang agribisnis adalah semua jenis kegiatan dalam kelembagaan yang berfungsi mendukung dan melayani serta mengembangkan kegiatan dari keempat sub sistem agribisnis yang lainnya diantaranya kegiatan ekonomi yang menyediakan jasa atau layanan yang diperlukan untuk memperlancar pengembangan bisnis, dari lembaga-lembaga yang terkait dalam kegiatan ini yaitu lembaga penyuluhan, lembaga konsultan, lembaga keuangan, lembaga pendidikan, lembaga pemerintah dan lembaga penelitian. Subsistem jasa penunjang (*supporting institution*), yaitu kegiatan jasa yang melayani pertanian

seperti kebijakan pemerintah, perbankan, penyuluhan, pembiayaan dan lain-lain (Saragih, 2010).

Berdasarkan beberapa lembaga yang terkait dalam sub sistem jasa penunjang dalam sistem agribisnis, lembaga keuangan mempunyai peranan yang sangat penting dan besar bagi petani. Hal ini merupakan adanya keuangan yang cukup tercukupi, maka petani dalam melaksanakan usaha taninya dapat berjalan lancar. Lembaga keuangan salah satunya adalah lembaga perkreditan. Lembaga perkreditan menangani peminjaman modal bagi petani yang sedang membutuhkan modal untuk menjalankan usaha taninya. Dalam pengembangan sektor pertanian diperlukan adanya bantuan melalui subsidi. Subsidi melalui perbankan ini yang diharapkan dapat dikembangkan yaitu subsidi yang diwujudkan dalam bentuk kredit kepada petani atau pengusaha agribisnis dan agroindustri (Wahyuningsih, 2007). Lembaga keuangan yang ada di pedesaan adalah Lembaga Keuangan Mikro.

Menurut Hermawan dan Andrianya, 2012 mengemukakan bahwa Keberadaan LKM menjadi salah satu solusi dalam pembiayaan sektor pertanian di pedesaan karena mempunyai peranan strategis sebagai penghubung dalam aktifitas perekonomian masyarakat tani. Dalam Lembaga Keuangan Mikro (LKM) pedesaan dibentuk yang bertujuan guna membantu modal petani dalam berusaha tani sehingga petani melalui kelompoknya bisa membentuk lembaga keuangan mikro untuk menyalurkan pinjaman lunak secara bergulir kepada anggotanya.

### **Jenis dan Peran Kelembagaan Agribisnis**

Peran kelembagaan agribisnis sangat menentukan terhadap keberhasilan pembangunan pertanian, diharapkan mampu memberikan kontribusi terhadap

aksesibilitas petani serta pengembangan sosial ekonomi petani, dan pasar. Dalam kaitannya dengan sistem agribisnis, kelembagaan termasuk subsistem jasa penunjang dimana lembaga tersebut mampu memberikan kontribusi dan berperan dalam menunjang pada kegiatan dalam subsistem pengadaan sarana produksi, usahatani, pengolahan hasil pertanian serta pemasaran. Petani sendiri adalah sebagai pelaku utama dalam pembangunan agribisnis tersebut yang merupakan konsumen dari jasa yang diberikan oleh lembaga penunjang agribisnis tersebut. Agribisnis itu sendiri akan berjalan baik jika tidak terjadi kesenjangan antara lembaga penunjang dengan kegiatan usahanya.

Kelembagaan agribisnis mencakup beberapa sarana diantaranya sarana produksi berupa input, teknologi produksi dan pelaksanaannya, panen, pascapanen, pengolahan hasil, finansial/modal, dan organisasi kelompok tani, serta adanya penyuluhan. Dukungan terhadap fasilitas dan jasa tersebut dapat memotivasi petani dalam mengimplementasikan dan sekaligus mengembangkan sistem agribisnis yang bermanfaat buat mereka. Kelembagaan petani dibentuk pada dasarnya mempunyai beberapa peran, yaitu:

1. Tugas dalam organisasi (*interorganizational task*) untuk memediasi masyarakat dan negara,
2. Tugas sumberdaya (*resource tasks*) yaitu mencakup berbagai sumberdaya lokal diantaranya tenaga kerja, modal, material, informasi dan pengelolaan dalam pencapaian tujuan,
3. Tugas pelayanan (*service tasks*) mungkin mencakup permintaan pelayanan yang menggambarkan tujuan pembangunan atau koordinasi permintaan masyarakat lokal, dan



4. Tugas antar organisasi (*extra-organizational task*) yaitu dengan memerlukan adanya permintaan lokal terhadap birokrasi atau organisasi luar masyarakat terhadap campur tangan oleh agen-agen luar (Uphoff, 1992).

Kelembagaan mempunyai peranan yang penting dalam pengembangan agribisnis itu sendiri, ini mengingatkan pada rangkaian kegiatan yang berkaitan pada sistem agribisnis tersebut, ini berupa tradisi baru yang cocok dengan tuntutan industrialisasi atau pula organisasi yang mampu menghasilkan ragam produk yang dapat memanfaatkan dan mengembangkan keunggulan komparatif atau keunggulan yang kompetitif. Dalam kelembagaan yang berkaitan dengan sistem agribisnis, dapat disajikan berbagai bentuk kelembagaan yang terkait dalam sistem agribisnis adalah sebagai berikut:

1. Kelembagaan Sarana Produksi. Kelembagaan sarana produksi dalam agribisnis merupakan kelembagaan ekonomi yang bergerak pada bidang produksi, penyedia dan penyaluran sarana produksi seperti Badan Usaha Milik Negara, Koperasi Unit Desa dan lembaga-lembaga swasta lainnya. Kelembagaan ini pada umumnya melakukan usaha dalam produksi, perdagangan/pemasaran sarana produksi seperti pupuk, pestisida, dan benih yang diperlukan petani.
  - a. Produsen Saprodi. Kelembagaan sarana produksi ini ada yang berfungsi sebagai produsen atau perusahaan yang bergerak dibidang industri pupuk.
  - b. Distributor/penyalur saprodi. Kelembagaan ini bergerak dalam bidang distribusi atau penyaluran sarana produksi ini cukup banyak jumlahnya, baik yang berstatus sebagai perusahaan Badan Usaha Milik Negara maupun koperasi unit desa

serta lembaga swasta lainnya. Kelembagaan ini tersebar di semua-sentra produksi tanaman pangan dan hortikultura di daerah.

- c. Asosiasi. Dalam mengkoodinir dan mengkoordinasi kegiatan dibidang produksi serta distribusi sarana produksi, terkadang ada beberapa kelembagaan usaha membentuk asosiasi.
2. Kelembagaan Usaha Tani. Kelembagaan agribisnis yang bergerak dalam bidang usaha tani atau memproduksi meliputi:
- a. Industri rumah tangga petani yaitu sebagai unit usaha yang terkecil dalam bidang tanaman pangan dan hortikultura, dengan jumlah rumah tangga petani sebagai unit usaha tani yang bergerak di bidang tanaman pangan dan holtikultura berjumlah + 18, 1 juta unit, atau
  - b. Kelembagaan petani dalam bentuk kelompok tani atau gabungan kelompok tani berjumlah 354.894 kelompok.
  - c. Kelembagaan usaha dalam bentuk perusahaan budidaya atau pengolahan industri tanaman pangan dan hortikultura. Kelembagaan ini dapat berwujud perusahaan budidaya murni atau perusahaan budidaya terpadu dengan pengolahan (agroindustri).

Kelompok tani sebagai bentuk kelembagaan yang lebih maju dan terorganisasi, berfungsi sebagai: 1) wadah berproduksi, 2) wahana kerjasama antar anggota kelompok tani, dan 3) kelas belajar di antara petani/ anggota kelompok tani. Selain kelembagaan diatas ada kelembagaan yang relatif lebih maju (kelembagaan usaha) dan lebih modern. Kelembagaan tersebut berupa

---

kelembagaan usaha budidaya tanaman pangan dan hortikultura. Kelembagaan ini dapat berwujud perusahaan budidaya murni atau perusahaan budidaya terpadu dengan pengolahan (agroindustri).

Lembaga agribisnis yang bergerak di bidang usaha tani/produksi meliputi : rumah tangga petani sebagai unit usaha terkecil di bidang tanaman pangan dan hortikultura, kelembagaan tani dalam bentuk kelompok tani, dan kelembagaan usaha dalam bentuk perusahaan budidaya tanaman pangan dan hortikultura.

### **Kelembagaan Pasca Panen dan Pengolahan Hasil**

Kelembagaan yang terkait dalam pasca panen dan pengolahan hasil ini dapat dibedakan menjadi tiga bagian yaitu:

1. Kelembagaan usaha di bidang pasca panen diantaranya adalah usaha jasa perontokan, pengemasan, sortasi, grading yang dilakukan oleh pedagang dan sebagainya;
2. Kelembagaan usaha yang bergerak di bidang pengolahan (agroindustri) seperti perusahaan penggilingan, pengolahan industri tahu dan tempe, industri susu kedelai, pengolahan hasil-hasil pertanian dan sebagainya;
3. Kelembagaan lumbung desa yang berperan untuk mengatasi masalah pangan yaitu dalam pemenuhan kebutuhan pangan yang mendesak, dimana ketersediaan pangan yang tidak tercukupi sementara dalam memperolehnya masyarakat dalam membeli masih relatif rendah.

## **Kelembagaan Pemasaran Hasil**

Lembaga pemasaran adalah lembaga yang berbentuk badan usaha atau perseorangan yang melaksanakan atau menyelenggarakan suatu aktivitas di bidang pemasaran, guna menyalurkan jasa atau produk hasil pertanian kepada lembaga pedagang kecil lainnya dan konsumen akhir serta memiliki koneksitas dengan berbagai badan usaha atau perseorangan lainnya.

Kelembagaan pemasaran meliputi kelembagaan yang terkait dalam sistem tataniaga hasil pertanian sejak lepas dari produsen sampai ke konsumen. Dalam bidang pemasaran hasil pertanian terdapat beberapa tugas yaitu menyelenggarakan pembinaan, fasilitasi dan pengembangan penanganan pasca panen, pengolahan hasil-hasil pertanian, pemasaran hasil pertanian tanaman pangan, hortikultura dan peternakan. Contohnya adalah kelembagaan atau kelompok asosiasi pemasaran hasil-hasil pertanian.

Peran dalam lembaga pemasaran yaitu peran yang melaksanakan sesuai dengan fungsi-fungsi pemasaran dan memenuhi kebutuhan serta keinginan konsumen secara maksimal, dalam hal ini konsumen memberikan balas jasa atas dasar fungsi pemasaran yang dilakukan oleh lembaga-lembaga pemasaran. Nilai dari balas jasa tercermin pada besar kecilnya margin pemasaran yang umumnya lembaga pemasaran ini dapat digolongkan menurut pengusaannya terhadap komoditi yang akan di pasarkan dan sesuai dengan fungsi pemasaran yang di lakukan oleh lembaga.

Dalam kelembagaan pemasaran dapat di golongan menjadi tiga kelompok yaitu :

1. Lembaga pemasaran yang bukan pemilik tetapi mempunyai kuasa atas produk diantaranya:
  - a. Perantara atau makelar, baik pedagang yang aktif berpartisipasi dalam melakukan fungsi pemasaran maupun pedagang yang hanya berperan dalam menghubungkan pihak-pihak yang akan bertransaksi.
  - b. Pedagang perantara yang hanya secara aktif dalam pelaksanaan fungsi pemasaran utamanya dalam kaitannya dengan proses seleksi produk, penimbangan dan grading.
2. Lembaga pemasaran yang memiliki dan menguasai produk-produk pertanian yang akan di jual belikan diantaranya:
  - a. Pedagang pengepul atau pedagang pengumpul
  - b. Pedagang yang memiliki gudang penyimpanan produk-produk pertanian
  - c. Eksporter dan importer
3. Lembaga pemasaran yang tidak memiliki serta tidak menguasai produk pertanian diantaranya:
  - a. *Processors* dan manufaktur dimana berperan dalam proses pemasaran agroproduk dikarenakan keberadaannya menjadi suatu jaminan pasar bagi produk-produk pertanian.
  - b. Lembaga fasilitas yaitu suatu bentuk lembaga atau organisasi fasilitatif yang biasa dikenal sebagai pasar lelang ikan

- c. Asosiasi perdagangan agroproduk yang bertujuan untuk mengumpulkan, mendistribusikan serta mengevaluasi informasi pada anggotanya.

### **Kelembagaan Jasa Layanan Pendukung**

Kelembagaan jasa pendukung terdiri dari beberapa yang dianggap penting, antara lain:

1. Kelembagaan Bidang Permodalan

Kelembagaan ini terdiri dari beberapa bervariasi mulai dari perbankan, koperasi, Dana Ventura, maupun dana dari penyisihan keuntungan Badan Usaha Milik Negara. Kelembagaan ini menyediakan berbagai modal untuk sektor agribisnis baik berbasis komersial maupun menyalurkan kredit program yang pada umumnya diatur oleh pemerintah.

2. Kelembagaan di Bidang Penyediaan Alat, mesin dan kendaraan

Wujud kelembagaan ini berupa perusahaan atau industri pembuatan dan alsintan baik dalam skala besar maupun skala menengah dan kecil, dan termasuk juga usaha perbengkelan yang melakukan kegiatan perakitan dan pembuat alat dan mesin pertanian sederhana yang tersebar di daerah.

3. Kelembagaan Aparatur

Kelembagaan aparatur yang melaksanakan fungsi pelayanan atau penyuluhan yaitu Balai Penyuluhan Pertanian yang tersebar di seluruh kecamatan. Selain dari kelembagaan penyuluhan, ada pula kelembagaan aparatur yang memiliki fungsi pengaturan dan pembinaan antara lain adalah organisasi pemerintah pusat dan di tingkat provinsi serta instansi terkait lainnya yaitu Dinas Pertanian dan Instansi terkait di tingkat kabupaten dan kecamatan.

**Daftar Pustaka**

- Cramer G.L. and C.W. Jensen. (1994). *Agricultural Economics and Agribusiness*. John Wiley & Sons Inc. New York
- Djogo, dkk. (2003). *Kelembagaan dan Kebijakan dalam Pengembangan Agroforestry*. World Agroforestry Center (ICRAF). Bogor.
- Handayani, S. (2013). Kelembagaan Agribisnis.
- Hasibuan. (2002). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Edisi Revisi BUMI AKSARA
- Hermawan H, dan H. Andrianyta. (2012). Lembaga keuangan mikro agribisnis: terobosan penguatan kelembagaan dan pembiayaan di perdesaan. *Jurnal Analisis Kebijakan Pertanian*. Volume 10 Nomor 2, Juni 2012. Pusat Analisis Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian. Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian. Kementerian Pertanian. Bogor.
- Munanto, Bejo. (2014). Agribisnis. Dalam <http://kp4k.kulonprogokab.go.id/article-24-agribisnis.html>.
- Pakpahan, A. (1989). *Perspektif Ekonomi Institusi dalam Pengelolaan Sumberdaya Alam*. Ekonomi dan Keuangan Indonesia.
- Ruttan dan Hayami. (1984). *Dilema Ekonomi Desa: Suatu Pendekatan Ekonomi Terhadap Perubahan Kelembagaan di Asia*. Yayasan Obor Indonesia. Jakarta.
- Saragih. B. (2010). *Agribisnis: Paradigma Baru Pembangunan Ekonomi Berbasis Pertanian*. Terbitan: Yayasan Mulia Persada Indonesia.

*Sri Wahyuningsih. (2007). PENGEMBANGAN AGRIBISNIS DITINJAU DARI KELEMBAGAAN. Jurnal ilmu-ilmu pertanian MEDIAGRO Volume 3 Nomor 1. Universitas Wahid Hasyim*

*Uphoff, N. (1992). Local Institutions and Participation for Sustainable Development. Gatekeeper Series SA31. IIED. London.*

### **Profil Penulis**



#### **Ulyasniati, S.P., M.P.**

Lahir di Kendari Tanggal 25 Januari 1988. Pada Tahun 2005 penulis melanjutkan pendidikan S1 di Universitas Lakidende (UNILAKI) Unaaha pada Fakultas Pertanian Jurusan Agribisnis dan Selesai pada bulan Desember 2011. Selanjutnya Tahun 2017 menyelesaikan studi pasca sarjana di Universitas Halu Oleo pada Program Studi Agribisnis dan saat ini penulis tengah melanjutkan studi Program Doktorat di Universitas Halu Oleo Kendari pada program studi Ilmu Pertanian.

Tahun 2011 sampai sekarang bekerja sebagai Dosen Tetap Yayasan di Universitas Lakidende Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian. Mengampu mata kuliah Agribisnis Tanaman Hortikultura, Manajemen Agribisnis, Ekonomi Makro dan Riset Operasional. Penulis juga aktif menulis di beberapa jurnal nasional, internasional serta beberapa penelitian yang telah dilakukan didanai oleh internal perguruan tinggi dan juga Kemenristek DIKTI, dengan harapan dapat memberikan kontribusi positif bagi bangsa dan negara yang sangat tercinta ini.

Email Penulis: [ulyasniati8@gmail.com](mailto:ulyasniati8@gmail.com)



# MANAJEMEN PEMBIAYAAN AGRIBISNIS

**Adah, S.Pd., M.M**

STITNU Al Farabi Pangandaran

## **Definisi Pembiayaan**

Dana merupakan sumber kehidupan bagi setiap bisnis. Untuk merealisasikan rencana bisnis dibutuhkan sejumlah dana yang akan digunakan untuk aktiva seperti mesin mesin, peralatan, piutang usaha, bahan mentah dan modal kerja, hal tersebut juga berlaku pada kegiatan agribisnis, sumber dana agribisnis adalah modal sendiri yaitu modal atau kekayaan bersih perusahaan. Selain dari modal sendiri sumber dana agribisnis juga bisa berasal dari pinjaman kepada pihak lain atau perusahaan pembiayaan.

Pembiayaan adalah suatu kegiatan pendanaan yang dikeluarkan oleh satu pihak kepada pihak lainnya yang membutuhkan dana untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Adapun pengertian pembiayaan menurut Menurut Kasmir (2008:96) Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan

atau bagi hasil. Kegiatan pembiayaan ini dipakai apabila pemilik memerlukan bantuan dana untuk merealisasikan perencanaan bisnisnya. Untuk mengembalikan pinjaman dari perusahaan pembiayaan dan menghasilkan laba maka seorang manajer agribisnis harus mampu mengendalikan operasi perusahaan.

Adapun fungsi dari kegiatan pembiayaan sebagai berikut:

1. Meningkatkan daya guna dari modal/uang.
2. Meningkatkan daya guna suatu barang.
3. Meningkatkan peredaran dan lalu lintas barang.
4. Menambah gairah usaha masyarakat.
5. Sebagai alat stabilisasi ekonomi.

### **Manajemen Pembiayaan Agribisnis**

Manajemen dan bisnis adalah 2 kegiatan yang tak terpisahkan. Dimana dalam setiap kegiatan bisnis selalu ada kegiatan manajemen, baik berupa manajemen sederhana maupun manajemen yang diterapkan secara keseluruhan. Pada prinsipnya manajemen agribisnis adalah penerapan manajemen dalam system bisnis pertanian. Oleh karena itu seorang yang akan terjun dibidang agribisnis harus memahami konsep-konsep dalam manajemen agribisnis.

Manajemen pembiayaan agribisnis adalah segenap kegiatan yang berkaitan dengan perencanaan sumber keuangan, pengolahan, penggunaan modal kerja, pemasaran supaya mendapatkan hasil maksimal sesuai tujuan usaha. Dalam suatu bisnis yang dijalankan selalu melibatkan kerjasama antar orang dan selalu diperlukan manajemen. Hal ini melandasi pemikiran bahwa manajemen merupakan sesuatu yang penting untuk dikembangkan dan memerlukan orang yang memimpin (manajer).

Manajemen pembiayaan agribisnis bertujuan untuk menentukan rencana investasi melalui perhitungan berbagai biaya yang mungkin akan dikeluarkan perusahaan dan manfaat yang diharapkan. Hal tersebut dilakukan dengan membandingkan Pendapatan dan pengeluaran seperti jumlah ketersediaan dana, biaya modal yang harus dikeluarkan, kemampuan perusahaan untuk membayar kembali dana pinjaman sesuai waktu yang telah ditentukan dan menganalisa apakah proyek bisnis yang dijalani dapat berkembang terus.

### **Peningkatan Sumber Daya Keuangan**

Sumber daya keuangan bersifat dinamis dan cenderung meningkat. Uang memiliki sifat yang sangat likuid dan terbatas sehingga seorang manajer harus bisa menentukan kapan sumber daya keuangan harus ditingkatkan. Untuk menganalisa perlu tidaknya peningkatan sumber daya keuangan dapat diterapkan analisis 5W 1H, berikut adalah pertanyaan yang bisa dijadikan pedoman perlu tidaknya dilakukan peningkatan sumber daya keuangan. Adapun contohnya sebagai berikut:

1. *What? (apa?)*
  - a. Apakah sasaran yang ingin kita capai?
  - b. Apakah tambahan dana benar-benar dibutuhkan ?
  - c. Apakah keuntungan yang akan di dapat dengan adanya peningkatan sumber daya keuangan?
  - d. Berapa tambahan dana yang diperlukan?
  - e. Berapa biaya yang akan timbul dari penambahan dana tersebut?

2. *Where? (dimana?)*
  - a. Dimana bisa memperoleh sumber keuangan yang memiliki biaya rendah?
  - b. Dimana bisa memperoleh sumber keuangan yang memberikan kebijakan yang menguntungkan perusahaan?
3. *When? (kapan?)*
  - a. Kapan tambahan dana diperlukan?
  - b. Kapan tambahan dana diperoleh?
  - c. Berapa lama tambahan dana diperlukan?
4. *Who? (siapa?)*
  - a. Siapakah yang bisa menjadi investor?
  - b. Siapakah patner yang bisa diajak kerjasama?
  - c. Pihak mana yang bisa memberikan tambahan dana?
5. *Why? (mengapa?)*
  - a. Mengapa diperlukan penambahan dana?
  - b. Mengapa sumber penambahan tersebut dipilih?
6. *How? (bagaimana?)*
  - a. Bagaimana cara mencari sumber tambahan dana?
  - b. Bagaimana prosedurnya?
  - c. Bagaimana cara pembayaran tambahan dana tersebut?

### **Modal dan Pinjaman**

Untuk menjalankan suatu bisnis dibutuhkan dana untuk investasi pada aktiva tetap seperti tanah, mesin pertanian, bangunan, dan modal kerja. Setelah mengetahui besaran dana yang diperlukan selanjutnya

harus ditentukan bagaimana cara mendapatkan dana tersebut. Pemilihan sumber dana ini berguna untuk memilih sumber dana mana yang memiliki biaya dan tingkat resiko paling rendah. Pembiayaan tersebut bisa didapat dari modal yang dimiliki perusahaan.

Modal adalah sejumlah uang atau barang yang termasuk dalam aktiva dan digunakan untuk operasional perusahaan. Pengertian modal menurut Meij adalah kolektivitas dari berbagai modal, yaitu seluruh barang yang terdapat dalam rumah tangga perusahaan yang berfungsi untuk membentuk pendapatan yang ada dalam neraca di sebelah debit.

Sumber modal dapat dibedakan menjadi dua, yaitu sumber modal intern dan ekstern. Sumber modal intern yaitu modal yang dihasilkan dan dibentuk sendiri di dalam perusahaan yaitu berupa keuntungan yang ditahan dan diakumulasi dari penyusutan barang-barang yang terkait dengan jalannya usaha. Sedangkan modal ekstern adalah sejumlah modal yang berasal dari luar perusahaan. Modal ekstern diperoleh dari adalah merupakan hutang bagi perusahaan yang bersangkutan. Dan modal ini di sebut juga sebagai modal asing atau pinjaman. Diantaranya ada dua jenis modal, yaitu terdiri dari modal sendiri dan modal pinjaman atau utang, sebagai berikut:

#### 1. Modal Sendiri

Modal sendiri adalah sejumlah uang atau barang yang dijadikan modal berasal dari pemilik perusahaan dan tertanam di perusahaan untuk waktu yang tidak tentu lamanya. Modal sendiri terdiri dari modal:

##### a. Modal saham

Saham merupakan salah satu instrumen di pasar keuangan yang paling populer dan paling banyak

dipilih karena dapat memberikan tingkat keuntungan yang menarik. Modal saham adalah tanda bukti pengambilan bagian atau bukti penyertaan modal seseorang atau badan usaha dalam suatu perseroan terbatas. Saham dapat berupa saham biasa, saham preferen dan saham preferen kumulatif. Terdapat dua keuntungan yang dapat diperoleh seorang investor apabila membeli atau memiliki saham, yaitu:

- 1) Dividen adalah pembagian keuntungan yang diberikan perusahaan yang berasal dari keuntungan yang telah dihasilkan perusahaan. Terdapat 2 jenis deviden yang bisa diberikan perusahaan, yaitu deviden berupa uang tunai dalam jumlah tertentu untuk setiap saham yang dimiliki investor. Atau dapat pula berupa deviden saham yang berarti kepada setiap pemegang saham diberikan deviden sejumlah saham sehingga jumlah saham yang dimiliki seorang pemodal akan bertambah dengan adanya pembagian deviden saham
  - 2) Capital gain adalah selish antara harga beli perolehan sahan dan harga jual saham. Misalnya seorang inverstor membeli saham dengan harga Rp.10.000 perlembaranya kemudian saham tersebut dijual dengan harga Rp.11.000 hal tersebut beratri invertor tersebut telah mendapatkan capital gain sebesar Rp.1.000 utnuk tiap lembar saham yang dijualnya.
- b. Laba ditahan laba tidak dibagi adalah sejumlah keuntunagn yang diperoleh perusahaan pada periode tertentu yang tidak dibagiakn kepada pemegang dahan sebagai deviden

mereka. keputusan tentang adanya laba ditahan ini bisaanya diputuskan pada RUPS (Rapat Umum Pemegang Saham) dengan melihat kondisi keuangan dan operasional perusahaan.

- c. Cadangan yaitu sejumlah uang yang dibentuk dari keuntungan yang diperoleh perusahaan selama beberapa periode atau dari tahun yang sedang berjalan. Cadangan yng termasuk modal sendiri yaitu cadangan ekspansi, modal kerja, cadangan selisih kurs dan cadangan umum.

## 2. Modal Asing

Modal asing asalah modal yang berasal dari luar perusahaan bisaanya berupa utang dan harus dikembalikan dalam jangka waktu tertentu. Modal asing berdasarkan waktunya dibagi menjadi tiga, yaitu:

- a. Pinjaman jangka pendek adalah pinjaman yang jangka waktu tempo pengembaliannya kurang dari satu tahun. Pinjaman ini bisaa digunakan perusahaan apabila ada kebutuhan dana yang bersifat darurat atau mendesak, seperti peningkatan persediaan dan perlengkapan kantor. Terdapat beberapa jenis pinjaman jangka pendek yang dilakukan pemilik usaha dalam rangka mengembangkan bisnis diantaranya yaitu hutang dagang, hutang wesel, dividen, pendapatan diterima dimuka dan hutang biaya. Pada umumnya kredit jangka pendek ini dapat dibedakan menjadi:

- 1) Kredit bank, pinjaman jangka pendek ini bisaanya diberikan oleh bank umum. Kegiatan utama bank umum adalah menghimpun dana dari masyarakat melalui titipan tabungan, giro dan deposito kemudian

menyalukannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau pinjaman ke masyarakat. Kredit bank umum yang diberikan di Indonesia digolongkan berdasarkan sector usahanya, misalnya sector industry, perdagangan, jasa, pertambangan dan pertanian. meskipun pada prinsipnya mereka berusaha dalam bidang perbankan, tetapi terdapat bank yang memberikan tekanan pada sector atau bidang tertentu. Bentuk kredit yang diberikan bank umum kepada masyarakat ada tiga jenis, sebagai berikut:

- a) Kredit rekening koran adalah kredit yang diberikan oleh bank dengan batas nominal (Plafon) tertentu. Perusahaan dapat mengambil pinjamannya sewaktu-waktu jika diperlukan dan tidak sekaligus melainkan bertahap dan disesuaikan dengan tingkat kebutuhan perusahaan. Perihal bunga pinjaman yang dibayar adalah sejumlah dana pinjaman yang telah diambil. Tapi suku Bungan pinjaman jenis ini bisaanya lebih tinggi daripada jenis pinjaman lainnya.
- b) *Revolving credit* adalah jenis pinjaman seperti kartu kredit, yaitu perusahaan meminjam sejumlah uang dengan jumlah maksimum yang disanggupi bank tersebut, tetapi jumlah penarikannya hanya sejumlah yang dibutuhkan. Pada revolving credit terdapat *legal commitment* dan dapat digunakan apabila bank tidak memenuhi nominal kredit maksimum. Sebagai imbalan atas *legal commitment* ini



bank memberikan beban biaya atas kredit yang tidak diambil.

- c) *Transaction loans* adalah pinjaman yang diberikan pada perusahaan karena adanya suatu transaksi. Apabila transaksi tersebut selesai maka berakhirlah komitmen bank tersebut untuk memberikan kredit.
- 2) Kredit perdagangan (*trade credit*) adalah kredit yang diberikan oleh penjual kepada pembeli non konsumen, yaitu pembeli yang tidak mengonsumsi barang yang dibelinya, tetapi membeli dengan maksud untuk dijual kembali. *Trade Credit* sebagai alat pembelanjaan dapat dilihat baik dari segi pembeli maupun dari segi penjual. Bagi penjual *Trade Credit* merupakan salah satu bentuk promosi, dengan memberikan penjualan kredit maka penjualan secara keseluruhan dapat ditingkatkan sehingga mampu mencapai target omzet yang otomatis mampu menambah keuntungan perusahaan.
  - 3) Kredit dari pembeli yaitu kredit yang diberikan perusahaan sebagai pembeli kepada pemasok (supplier) bahan baku dan barang lainnya. Umumnya kredit pembeli diberikan kepada perusahaan pertanian yang menghasilkan bahan dasar industry dan kredit ini diberikan oleh perusahaan industry tersebut sebagai bahan dasar. Alasan perusahaan industry memberikan kredit pembeli adalah sebagai berikut:
    - a) Menjamin stabilitas harga, hal ini dimaksudkan agar pembeli tidak

mengalami kerugian jika terjadi kenaikan harga.

- b) Menjamin *supply* bahan bahan yang langka di pasaran, dimaksudkan untuk bahan yang produksinya musiman.
  - c) Mengurangi berbagai macam resiko yang berhubungan dengan *supply* barang karena harga pembeliannya telah masuk pada kredit yang diberikan.
- 4) Kredit wesel yaitu kredit yang diberikan kepada nasabah apabila nasabah/perusahaan mengeluarkan surat pengakuan hutang yang berisi kesanggupan untuk membayar sejumlah uang tertentu dan pada saat tertentu, setelah ditanda tangani surat wesel dapat dijual diuangkan kepada Bank (surat promes).
- b. Pinjaman jangka menengah adalah pinjaman yang jangka waktu pengembaliannya antara satu tahun sampai sepuluh tahun. Pinjaman jangka menengah ini bertujuan untuk menyediakan sumber modal agribisnis yang memungkinkan pertumbuhan perusahaan tanpa memaksa pemilik untuk melepaskan haknya mengelola bisnis. Bentuk dari kredit jangka menengah sebagai berikut:
- 1) Leasing atau sewa guna usaha adalah suatu kegiatan pembiayaan alat atau barang modal berupa hak opsi atau tanpa hak opsi yang dimanfaatkan untuk nasabah dalam kurun waktu tertentu, yang mana pembayarannya dilakukan secara dicicil atau angsuran. Pada leasing bisaanya terjadi persetujuan atas kontrak antara pemilik modal/aktiva yang

bisaanya disebut *lessor* dan pihak penerima atau pengguna jasa disebut *lessee*. Dalam hal ini lesee berhak menggunakan jasa dari aktiva yang disebutkan dalam perjanjian selama periode tertentu tetapi hak milik aktiva tersebut tetap berada atau atas nama *lessor*. Pada akhir periode bisaanya *lessee* diberikan kesempatan untuk membeli aktiva tersebut.

- 2) *Term loan* (TL) adalah jenis pinjaman yang pencairannya dapat dilakukan sekaligus atau bertahap sesuai dengan jadwal yang diperjanjikan antara debitur dengan bank. Pinjaman ini bisaanya dibayar dengan angsuran yang bersifat tetap dan disesuaikan dengan kemampuan keuangan debitur. Cara pembayaran atau pelunasan terdiri dari beberapa model:
  - a) Pembayaran/pelunasan secara bertahap/cicilan/angsuran (*anuitas*).
  - b) Pembayaran hanya mencakup bunga saja, sedangkan angsuran pokok dan bunganya dimulai pada saat *grace period* berakhir.
  - c) Pembayaran/pelunasan secara bertahap/cicilan/angsuran dengan nilai pokok yang sama tiap bulannya dan pembayaran bunga mengikuti *outstanding*.
- c. Pinjaman jangka panjang adalah pinjaman yang jangka waktu pengembaliannya lebih dari sepuluh tahun. Perbedaan pinjaman jangka menengah dan panjang ini terletak pada rencana penggunaan dana. Bisaanya tujuan pinjaman jangka panjang adalah untuk memperoleh aktiva tetap atau barang tidak bergerak seperti tanah

atau bangunan. Bentuk pinjaman ini bisa berupa pinjaman obligasi dan pinjaman hipotek.

- 1) Pinjaman obligasi atau istilah lainnya *bonds payables* pinjaman dalam jangka waktu panjang dimana debitur menerbitkan surat pengakuan utang dengan nominal dan jangka waktu tertentu. Untuk pelunasan pinjaman obligasi ini perusahaan bisa mengambil dari laba perusahaan ataupun dana penyusutan aktiva. Penentuan jangka waktu obligasi harus memperhatikan:
  - a) Jangka waktu penggunaan di perusahaan
  - b) Disesuaikan dengan jumlah penyusutan aktiva tetap yang akan dibelanjai dengan dana pinjaman obligasi tersebut.
- 2) Pinjaman hipotek (*mortgage*) adalah salah satu jenis pinjaman ajngka panjang dimana pihak kreditur diberi hak hipotek terhadap suatu barang tidak bergerak milik debitur agar jika debitur tidak bisa memenuhi kewajibannya maka barang tersebut dapat dijual atau disita untuk menutupi tagihan kreditnya.

### **Biaya Modal**

Biaya modal merupakan salah satu konsep penting dalam pembelanjaan perusahaan. Dalam konsep ini ditentukan besarnya biaya riil yang harus ditanggung perusahaan untuk memperoleh dana dari sumber pinjaman tertentu. Besarnya biaya riil yang ditanggung perusahaan tergantung pada:

1. Besarnya suku bunga pinjaman, Pinjaman yang diterima perusahaan akan membebani operasional bisnis dengan adanya biaya khusus yang harus

dibayar kepada pemberi pinjaman salah satunya adalah biaya bunga.

2. Persyaratan jangka waktu pelunasan pinjaman, semakin lama jangka waktu peunasan maka akan semakin banyak biaya bunga yang harus dibayar perusahaan.
3. Adanya pengendalian usaha yang tidak bebas, berkaitan dengan adanya persyaratan saldo minimal dan jaminan. Satu kebisaaan bank yaitu tidak memberikan seluruh nominal kredit yang telah disetujuinya kepada nasabah, bisaanya terdapat saldo minimum yang harus disisakan dan besarnya tergantung kebijakan bank.
4. Tarif pajak penghasilan perusahaan dalam jangka waktu pelunasan pinjaman. Penurunan laba kena pajak sebesar bunga yang dibayar dikarenakan biaya bunga pinjaman merupakan beban bisnis yang harus dibayar terlebih dahulu. Untuk mengetahui biaya yang sebenarnya dari modal pinjaman seorang manajer agribisnis harus mengetahui apa yang dinamakan biaya bunga setelah pajak.

### **Penentuan Jumlah Pinjaman**

Faktor yang mempengaruhi kemampuan agribisnis untuk melunasi pinjaman yaitu laba operasi dan penyusutan. Jika tambahan modal dari pinjaman dapat meningkatkan pendapatan dan laba perusahaan sehingga akan meningkatkan kemampuan melunasi utang maka jumlah pinjaman dapat ditambah. Beberapa alat lain yang mempengaruhi kemampuan agribisnis untuk melunasi pinjaman yaitu:

1. Anggaran Kas

Anggaran kas adalah gambaran atas penerimaan dan pengeluaran kas perusahaan pada masa yang akan

---

dating. Didalamnya meperkirakan dana kas yang diperlukan untuk mengambil manfaat dari potongan tunai, membiayai permintaan musiman, pengembangan program peminjaman yang baik, perluasan usaha dan rencana pelunasan hutang.

## 2. Laporan Keuangan Pro-Forma

Laporan ini merupakan gambaran terbaik tentang keadaan bisnis dimasa yang akan datang. Isinya menggambarkan masa depan bisnis yang akan membantu manajer dalam menilai estimasi kebutuhan keuangan bisnis periode yang dituju perusahaan.

Faktor penunjang yang mempengaruhi kemampuan agribisnis dalam melunasi pinjaman:

1. Adanya jaminan tidak akan ada penanaman modal yang akan menarik diri dalam masa sulit
2. Keadaan rasio solvensi cukup baik atau jumlah modal kerja besar. Rasio solvensi yaitu rasio antara kekayaan bersih terhadap utang.
3. Terdapat banyak aktiva tetap yang dapat dijual
4. Kecilnya resiko dari aktiva yang dibeli

### **Prosedur Pinjaman**

Secara umum tahapan pemberian kredit kepada masyarakat atau perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Pengajuan pendaftaran masyarakat ataupun perusahaan beserta kelengkapan persyaratan yang di persyaratkan kreditor,
2. Pemeriksaan berkas ajuan pinjaman, dilakukan oleh pihak kreditor dan digunakan pedoman 3 R (*Returns, Repayment Capacity, Risk Bearing Ability*) dan 5 C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Conditions*),

3. Keputusan pemberian kredit,
4. Realisasi kredit,
5. Pengawasan dan pembinaan, dan
6. Pelunasan pinjaman.

### **Sumber Penawaran Modal**

Pada dasarnya sumber penawaran modal dapat dibedakan menjadi dua sumber yaitu sumber intern dan ekstern.

1. Sumber Intern yaitu modal yang dihasilkan sendiri dari dalam perusahaan, antara lain:
  - a. Modal Ekuitas yaitu dana yang diperoleh perusahaan melalui laba yang ditahan, tambahan investasi para pemilik modal, penambahan jumlah penanaman modal yang bersedia menanggung resiko kerja.
  - b. Saham biasa adalah sekuritas yang mewakili kepemilikan dalam suatu perusahaan. Untuk perusahaan kecil biasanya penjualan bagian saham bisa dilakukan pada orang disekitar atau yang dikenal pemilik.
  - c. Saham Prefen adalah saham yang didahulukan (istimewa) oleh perusahaan. Jika terjadi likuidasi para pemilik saham ini akan memperoleh pengembalian hak miliknya terlebih dahulu sebelum pemegang saham biasa.
  - d. Penyusutan, dana akumulasi penyusutan yang dimiliki perusahaan sebelum digunakan untuk mengganti aktiva tetap yang mengalami penyusutan maka dananya bisa digunakan perusahaan . semakin besar akumulasi penyusutan maka akan semakin besar sumber

intern dari dana yang dihasilkan di dalam perusahaan yang bersangkutan.

2. Sumber Ekstern adalah modal yang berasal dari luar perusahaan. Dalam hal ini berasal dari para kreditor, pengambil bagian di dalam perusahaan. Pada dasarnya pemberi modal ekstern berasal dari:
  - a. Supplier adalah pemberian dana pihak lain pada perusahaan dalam bentuk penjualan kredit, pada agribisnis dapat berupa kredit pupuk, pestisida, benih unggul, mesin pertanian.
  - b. Bank adalah lembaga keuangan yang salah satu tugas utamanya yaitu menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk kredit.
  - c. Pasar modal adalah pasar abstrak yang mempertemukan calon investor dengan pihak yang memerlukan dana.



**Daftar Pustaka**

- Firdaus, Muhamad. (2019). *Manajemen Agribisnis*. Jakarta: Bumi Aksara
- Ma'arif, M. Syamsul & Hendri Tanjung. (2006). *Manajemen Operasi*. Jakarta: Gramedia Widhiarsa Indonesia
- Umar, Husein. (2005). *Studi Kelayakan Bisnis Edisi 3*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- <https://www.hestanto.web.id/pengertian-pembiayaan/>. Diakses Pada 2 Oktober 2021 Pukul 21.33 WIB.
- <https://www.politeknikmbp.ac.id/karya-ilmiah/category/40-volume-5->. Diakses Pada 2 Oktober 2021 Pukul 22.34 WIB.
- [2.html?download=168:ruang-lingkup-dan-peran-pembiayaan-perusahaan-agribisnis](https://www.politeknikmbp.ac.id/karya-ilmiah/category/40-volume-5-2.html?download=168:ruang-lingkup-dan-peran-pembiayaan-perusahaan-agribisnis). Diakses Pada 10 Oktober 2021 Pukul 23.43 WIB.
- <https://www.seputarbandungraya.com/2016/10/penerapan-konsep-5w1h-dalam.html>. Diakses Pada 13 Oktober 2021 Pukul 19.41 WIB.
- <https://money.kompas.com/read/2021/03/09/235100626/apa-itu-saham-definisi-jenis-keuntungan-risiko-dan-cara-membeli?page=all>. Diakses Pada 16 Oktober 2021 Pukul 20.37 WIB.
- <https://accurate.id/akuntansi/pengertian-modal/>. Diakses Pada 16 Oktober 2021 Pukul 22.09 WIB.
- <https://www.idx.co.id/produk/saham/>. Diakses Pada 18 Oktober 2021 Pukul 22.46 WIB.
- [https://www.bankindex.co.id/product/index/28/term%20Bloan#:~:text=Fasilitas%20kredit%20non%20revolving%20untuk,%20Ficilan%20Fangsuran%20\(anuitas\)](https://www.bankindex.co.id/product/index/28/term%20Bloan#:~:text=Fasilitas%20kredit%20non%20revolving%20untuk,%20Ficilan%20Fangsuran%20(anuitas)). Diakses Pada 19 Oktober 2021 Pukul 23.10 WIB.

### **Profil Penulis**



#### **Adah, S.Pd., M.M.**

Lahir di Parigi 10 Agustus 1987 Adalah seorang ibu dari 2 orang anak. Ketertarikan penulis terhadap ilmu Akuntansi dimulai pada tahun 2003 silam saat penulis memilih untuk masuk ke Sekolah Menengah Kejuruan di SMK HEPWETI Ciamis dengan memilih Jurusan Akuntansi dan berhasil lulus pada tahun 2006. Guna Mempelajari Akuntansi lebih lanjut Penulis melanjutkan pendidikan ke Perguruan Tinggi dan berhasil menyelesaikan studi S1 di FKIP Prodi Pendidikan IPS Pendidikan Akuntansi Universitas Galuh Ciamis pada tahun 2011. Enam tahun kemudian, penulis menyelesaikan studi S2 di prodi Magister Manajemen Konsentrasi Manajemen Pendidikan Program Pasca Sarjana STIMA IMMI Jakarta. Tahun 2014 penulis mulai aktif di Perguruan tinggi STITNU ALFARABI PANGANDARAN yang merupakan Perguruan Tinggi swasta pertama di pangandaran dan pada awal tahun 2021 penulis dipercaya untuk menjadi sekretaris Prodi MPI di STITNU ALFARABI PANGANDARAN.

Penulis memiliki kepakaran dibidang Pendidikan dan Akuntansi Manajemen. Dan untuk mewujudkan karir sebagai dosen profesional, penulis pun aktif sebagai peneliti dibidang kepakarannya tersebut. Ketertarikan penulis terhadap agribisnis dikarenakan factor lingkungan yang selalu berhubungan dengan dunia pertanian.

Email Penulis: [adah.s2bk@gmail.com](mailto:adah.s2bk@gmail.com)

## MANAJEMEN RISIKO AGRIBISNIS

**Dr. Eni Setyowati, SP., S.Pd., MM.**

UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung

### **Pendahuluan**

Risiko tidak bisa dipisahkan dengan kehidupan. Hampir setiap hari manusia akan menghadapi risiko, termasuk dalam melakukan usaha. Risiko diartikan sebagai sesuatu yang dapat mengakibatkan kerugian. Karena itu, kita harus dapat mengelola risiko tersebut, agar risiko tidak menghalangi usaha. Usaha yang bergerak di bidang pertanian disebut dengan agribisnis. Kegiatan agribisnis tentunya juga menghadapi risiko. Sedangkan cara mengelola risiko di bidang agribisnis disebut manajemen risiko agribisnis.

Manajemen risiko agribisnis adalah ilmu yang mempelajari bagaimana usaha agribisnis untuk menerapkan indikator dalam mengidentifikasi permasalahan yang ada dengan melakukan pengelolaan yang komprehensif, sistematis, dan efisien. Manajemen risiko bertujuan untuk mengelola risiko yang ada, agar kegiatan agribisnis bisa bertahan. Risiko yang sering dihadapi dalam agribisnis meliputi risiko produksi, risiko harga atau pasar, risiko keuangan, risiko kelembagaan, dan risiko teknologi. Pada bab ini akan dibahas mengenai Konsep Risiko, Jenis-Jenis Risiko dalam Agribisnis, Pengelolaan Risiko dalam Agribisnis, Analisis Risiko

dalam Agribisnis, dan Implementasi Manajemen Risiko dalam Agribisnis.

### **Konsep Risiko**

Risiko mempunyai beberapa pengertian. Pertama, risiko adalah *kans probability*, yaitu kerugian yang digunakan untuk menunjukkan keadaan suatu usaha yang kemungkinan akan merugi. Kedua, risiko adalah *risk is the possibility of loss*, yaitu risiko merupakan kemungkinan kerugian suatu peristiwa antara nol dan satu. Ketiga, *risk is uncertainty*, risiko adalah ketidakpastian. Jika ada risiko, berarti ada ketidakpastian (Sriyadi, 2014). Berdasarkan pengertian risiko di atas, maka risiko dapat diartikan sebagai penyimpangan antara hasil dan harapan, yang cenderung hasilnya lebih kecil daripada harapan. Ada juga yang menganggap risiko sebagai bencana, musibah, atau bahaya.

Risiko dapat bersumber dari sosial atau masyarakat, fisik, dan ekonomi. Pertama, risiko sosial, sumber utamanya adalah masyarakat. Ini berarti bahwa masyarakat yang menjadi penyebab adanya penyimpangan yang merugikan. Contoh risiko sosial adalah adanya pencurian, perusakan, dan sebagainya. Kedua, risiko fisik. Sumber risiko fisik adalah adanya fenomena alam, misalnya kebakaran, iklim, tanah langsor, gempa, petir, angin puting beliung, dan sebagainya. Ketiga, risiko ekonomi yaitu risiko yang bersumber dari faktor-faktor ekonomi, misalnya inflasi, fluktuasi, dan lain-lain.

Adanya risiko mengakibatkan adanya biaya. Biaya yang ditimbulkan oleh adanya risiko antara lain: biaya dari kerugian yang tidak diharapkan, biaya ketidakpastian, dan biaya untuk keraguan yang menghambat perkembangan usaha. Biaya dari kerugian yang tidak diharapkan, misalnya biaya yang dikeluarkan karena adanya gempa bumi, banjir, dan sebagainya. Biaya dari

ketidakpastian adalah biaya yang disebabkan karena adanya perasaan tidak aman, gelisah, dan khawatir. Misalnya biaya untuk membiayai hidup karena keraguan akan penghasilannya guna memenuhi kebutuhan hidup di masa depan. Biaya untuk keraguan menyebabkan ia lebih memilih untuk memegang uang tunai daripada untuk investasi.

### **Jenis-Jenis Risiko Dalam Agribisnis**

Risiko dalam kegiatan agribisnis sulit dikendalikan oleh pelaku usaha. Seringkali sumber dari risiko atau ketidakpastian tersebut akibat fluktuasi harga, iklim, selera konsumen, hama dan penyakit. Menurut Darmawi (2010), jenis-jenis risiko dalam agribisnis meliputi:

#### 1. Risiko Produksi

Agribisnis adalah usaha yang variabilitas hasil produksinya tinggi, sehingga risikonya juga tinggi. Seringkali petani tidak dapat menentukan jumlah output yang pasti dihasilkan dalam sebuah proses produksi. Hal ini berbeda dengan usaha industri di pabrik. Faktor cuaca dan hama juga sangat mempengaruhi hasil produksi. Seringkali juga mengakibatkan pada penurunan hasil dan kerugian.

#### 2. Risiko Harga

Harga hasil produksi sangat dipengaruhi oleh perubahan harga produksi atau input yang digunakan. Risiko harga seringkali muncul pada saat proses berjalan. Apalagi jika produksi membutuhkan waktu yang panjang. Selain itu, juga diakibatkan karena adanya perbedaan permintaan dari konsumen, baik konsumen domestik maupun internasional. Perubahan harga ini akan menyebabkan perubahan minat ataupun kesediaan memproduksi jenis komoditi.

### 3. Risiko Keuangan

Kegiatan agribisnis seringkali pembiayaan bisnisnya merupakan hal yang cukup memprihatinkan. Cara pengelolaan keuangan dalam agribisnis seringkali kurang profesional. Petani harus melakukan usaha dengan modal sendiri, proses produksinya membutuhkan waktu yang lama, sehingga petani harus mengantisipasi semua biaya yang harus dikeluarkan, dan kemungkinan risiko akan terjadi. Hal ini berdampak pada arus kas yang buruk. Selain itu, akses petani pada layanan kredit, asuransi, dan pinjaman bank juga kurang.

### 4. Risiko Kelembagaan

Risiko kelembagaan seringkali terjadi, karena perubahan peraturan yang berdampak pada aktivitas petani. Berbagai kebijakan yang dikeluarkan pemerintah yang sering berubah dapat mengganggu proses produksi, distribusi, serta harga input dan output yang dibutuhkan untuk kebutuhan produk. Kebijakan juga berdampak pada fluktuasi harga sehingga menyebabkan biaya produksi.

#### a. Risiko Teknologi

Perkembangan teknologi juga mempengaruhi kegiatan agribisnis. Petani harus terus berinovasi. Teknologi yang terus berkembang menyebabkan adopsi teknologi baru untuk modernisasi kegiatan agribisnis.

#### b. Risiko Personal atau Sumber Daya Manusia

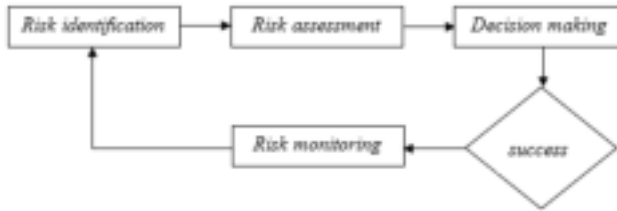
Risiko ini disebabkan oleh tingkah laku manusia dalam proses produksi. Seringkali moral dari manusia menyebabkan *human error*, seperti ada kebakaran, pencurian, perusakan fasilitas produksi, dan sebagainya.

### c. Risiko Pasar

Menurut Dewi (2019), risiko pasar adalah risiko yang disebabkan akibat perubahan situasi dan kondisi pasar di luar kendali. Risiko pasar ini juga disebut sebagai risiko yang menyeluruh, karena sifatnya menyeluruh dan dialami oleh seluruh perusahaan. Risiko pasar mempunyai dua sifat, yaitu secara umum dan secara spesifik. Risiko pasar yang bersifat umum biasanya dialami oleh seluruh perusahaan, yang disebabkan oleh adanya kebijakan oleh lembaga terkait, dimana kebijakan tersebut akan memberi pengaruh pada seluruh sektor usaha. Misalnya pada saat bank sentral melakukan kebijakan uang ketat dengan menaikkan suku bunga bank. Sedangkan risiko pasar yang bersifat spesifik adalah risiko yang hanya dialami khusus pada satu atau beberapa sektor usaha, tidak menyeluruh. Misalnya pengumuman oleh suatu lembaga tertentu ataupun akibat adanya tindak kriminal pada komisaris sebuah perusahaan dan diekspos oleh media, atau mungkin karena produk yang dijual mengandung bahan kimia yang membahayakan.

### **Pengelolaan Risiko Dalam Agribisnis**

Pengelolaan risiko dalam kegiatan agribisnis pada dasarnya sama dengan pengelolaan risiko pada umumnya. Menurut Hadiguna (2017), proses pengelolaan risiko di dalam agribisnis terdiri dari Identifikasi Risiko (*Risk Identification*), Penilaian Risiko (*Risk Assessment*), Tindakan Manajemen (*Decision Making*), dan Pemantauan Risiko (*Risk Monitoring*). Adapun proses pengelolaan risiko dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 12.1 Proses Pengelolaan Risiko

### 1. Identifikasi Risiko (*Risk Identification*)

Identifikasi risiko adalah tahap awal dan mendasar guna menentukan berhasil tidaknya pengelolaan risiko. Pada tahap ini, pelaku usaha harus memahami sumber-sumber kejadian yang menyebabkan terjadinya risiko. Faktor-faktor yang mendorong adanya risiko antara lain kualitas, kuantitas, waktu, dan biaya. Sebagai contohnya adalah fluktuasi harga barang, fluktuasi permintaan, penurunan kualitas, ataupun gangguan distribusi. Namun demikian, tidak semua risiko dapat diidentifikasi. Indikator dari identifikasi risiko ini bersifat kuantitatif, yaitu membandingkan antara capaian dan standar. Jadi risiko disebut juga ketidakpastian, terjadi jika standar atau target tidak terpenuhi dalam jangka waktu tertentu. Ketidakpastian ini ada yang bersifat eksternal maupun internal.

### 2. Penilaian Risiko (*Risk Assessment*)

Tahap ini dilakukan untuk menilai tingkat risiko yang kemungkinan akan terjadi, yang didasarkan pada dampak yang ditimbulkan akibat adanya risiko. Tahap ini akan membantu untuk melakukan perencanaan dan tindakan korektif guna menghindari ataupun mengurangi kerugian yang diakibatkan oleh risiko tersebut. Di dalam penilaian risiko, terdapat indikator-indikator yang digunakan sebagai alat ukur.



Berdasarkan indikator-indikator tersebut, akan diprioritaskan tingkat risikonya. Ketika menilai kemungkinan kejadian risiko, pengalaman usaha dan kinerjanya harus menjadi pertimbangan yang utama. Penilaian risiko ini bersifat subyektif.

Penilaian risiko tidak hanya memperhatikan kerugian keuangan (finansial) saja, tetapi juga kerugian non finansial, seperti kepercayaan, reputasi, dan lain-lain. Kerugian non finansial ini akan menyebabkan kerugian finansial. Penilaian risiko bertujuan untuk lebih memahami tentang lingkungan dan untuk membantu dalam mengambil keputusan dalam penyelidikan lebih lanjut. Oleh karena itu, agar pengambilan keputusan berkualitas, maka penilaian risiko harus akurat.

### 3. Pengambilan Keputusan (*Decision Making*)

Tahap ini merupakan tanggapan dari hasil penilaian risiko, yang merupakan cerminan dari kesiapan sebuah usaha dalam menghadapi risiko. Terdapat tipe-tipe dalam tindakan risiko, antara lain transfer risiko, mengambil risiko, menghindari risiko, mengurangi risiko, dan analisis lanjutan. Di dalam mengambil keputusan, dapat menerapkan salah satu tipe tersebut. Tipe mengambil risiko (*risk taking*) akan berani mengambil tindakan yang ekstrim, sebaliknya tipe yang menghindari risiko akan mengambil tindakan yang akan memberikan keuntungan secara pribadi. Tindakan pengelolaan risiko ini harus mempertimbangkan aspek ekonomis, lingkungan, dan sosial politik. Ketiga aspek ini dapat dikelola dengan melakukan komunikasi dengan baik antara berbagai pelaku usaha yang terlibat.

#### 4. Memantau Risiko (*Risk Monitoring*)

Tahap monitoring akan menjamin tindakan pengelolaan risiko, apakah sesuai atau tidak dengan rencana. Tahap ini merupakan proses yang mengukur kinerja dari strategi pengendalian risiko yang telah dijalankan, sehingga akan menjadi masukan bagi pihak manajemen.

### **Analisis Risiko Dalam Agribisnis**

Dewi (2017), menyebutkan bahwa terdapat tiga metode untuk mengukur risiko, yaitu: analisis distribusi probabilitas, analisis statistik, dan analisis sensitivitas.

#### 1. Analisis Distribusi Probabilitas

Analisis ini adalah menentukan besarnya tingkat probabilitas atau kemungkinan yang didasarkan pada data historis, pengalaman, dan persepsi yang ada. Data historis bersifat objektif, sedangkan data pengalaman dan persepsi bersifat subjektif.

#### 2. Analisis Statistika

Analisis statistika dilakukan dengan menggunakan nilai varians, standar deviasi, dan koefisien variasi. Penilaian risiko ini didasarkan pada pengukuran penyimpangan terhadap hasil (*return*) dari suatu asset yang dimiliki. Penilaian berdasarkan penyimpangan ini merupakan penilaian dengan ukuran yang absolut, tetapi tidak mempertimbangkan risiko dalam kaitannya dengan hasil yang diharapkan.

#### 3. Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas dilakukan dengan cara membuat estimasi *cash inflow* dari berbagai investasi. Analisis ini dapat dilakukan secara optimis, harapan yang wajar, ataupun pesimis. Kemudian keputusan diambil pada risiko yang paling rendah.

Setiap kegiatan agribisnis memiliki lingkungan yang berbeda, serta tujuan yang berbeda pula. Sehingga, pilihan yang digunakan dalam mengambil risiko pun juga berbeda. Beberapa kegiatan untuk mengurangi risiko antara lain dengan kontrak produksi, diversifikasi tanaman ataupun ternak, meningkatkan fleksibilitas manajemen, manajemen stok yang baik, teknologi produksi yang lebih baik, mengikuti asuransi, dan melalui subsidi pemerintah.

Bisnis di bidang pertanian sering dihadapkan pada ketidakpastian. Sehingga, upaya dalam mengambil keputusan dapat dilakukan dengan beberapa alternatif antara lain: *Wald*, *Hurwicz*, *Savage*, dan *LaPlace*.

1. *Wald* (Strategi Maksimin)

Strategi ini disebut juga dengan strategi ketidakpastian yang paling pesimistik dan konservatif tentang masa depan, sehingga cenderung mendorong perusahaan untuk lebih mengutamakan keterjaminan. Menurut strategi ini, hasil terkecil untuk setiap alternatif dibandingkan, kemudian alternatif yang menghasilkan nilai maksimal dari usaha yang minimumlah yang dipilih.

2. *Hurwicz* (Strategi Alfa)

Strategi ini diajukan oleh Leonard Hurwicz, yang menunjukkan adanya kompromi antara kireiteria maksimum dan minimum (maksimin), dan minimum maksimum (minimaks). Pada strategi ini, pengambil keputusan akan memperlihatkan campuran antara pesimistis dan optimistis. Mereka menganggap tidak ada yang pesimistis sempurna atau optimistis sempurna. Biasanya pengambil keputusan akan memilih optimistis jika berkenaan dengan laba maksimum untuk setiap tindakan. Dan ia akan memilih pesimistis jika berkenaan dan laba minimum

---

untuk setiap tindakan. Startegi ini bersifat subyektif, karena seorang pengambil keputusan yang optimistis akan berbeda dengan seorang pengambil keputusan yang konservatif.

3. *Savage* (Stretagi Ketidakberuntungan Minimaks)

Strategi ini akan tepat jika dilakukan untuk pengambilan keputusan jangka panjang, dimana kondisi perekonomian dalam jangka panjang bisa berubah secara drastis. Langkah yang dilakukan dengan strategi ini antara lain: menghitung ketidakberuntungan maksimum pada setiap tindakan atau memilih tindakan yang menghasilkan ketidakberuntungan terkecil di antara yang makimum.

4. *LaPlace* (Stretegi Probabilitas Berimbang)

Strategi ini mengasumsikan bahwa probabilitas di setiap keadaan itu berimbang, probabilitas itu sifatnya tidak diketahui. Jadi strategi ini cenderung lebih bermanfaat untuk pengambilan keputusan jangka panjang. Langkah dari strategi ini adalah: menghitung besarnya laba berdasarkan target laba dan pemilihan tindakan yang optimal.

### **Implementasi Manajemen Risiko Agribisnis**

Beberapa implementasi dari menajemen risiko dalam usaha agribisnis antara lain: Pertama, analisis strategi manajemen risiko yang dilakukan oleh Noor (2018) pada usahatani tanaman bawang putih. Usaha bawang putih di Kelurahan Kalisoro Tawangmangu, Karanganyar dikelola oleh kelompok tani Taruna Tani. Mereka mananam bawang putih untuk dijadikan benih yang baik agar bisa diimpor, guna mewujudkan swasembada pangan. Permintaan pasar dalam negeri akan bawang butuh meningkat setiap tahunnya, tetapi ketersediaannya belum

mampu mengimbangi permintaan pasar, akibatnya selalu melakukan impor bawang putih dalam jumlah yang tinggi. Oleh karena itu, petani di Kalisoro menanam benih bawang putih dengan kualitas yang baik agar bisa menekan impor bawang putih. Namun, petani mempunyai banyak risiko dalam menanam bawang putih ini, antara lain disebabkan karena risiko keragaman, perubahan iklim, bencana alam, kelemahan infrastruktur pedesaan, ketidakpastian hasil dan harga, kurangnya pelayanan keuangan, dan kelemahan pasar.

Strategi yang digunakan dalam manajemen risiko adalah dengan menggunakan FMEA (*Failure Mode and Effect Analysis*), yaitu analisis untuk memprediksi suatu bagian yang mungkin gagal dalam memenuhi standar. FMEA ini digunakan untuk menganalisis semua kegagalan yang berpotensi terjadi dan efek dari kegagalan tersebut serta bagaimana cara memperbaiki atau meminimalisir kegagalan tersebut. FMEA meliputi sepuluh tahap, yaitu: (1) mengidentifikasi faktor dan variabel risiko, (2) menilai tingkat dampak, (3) menilai tingkat kemungkinan terjadinya risiko, (4) menilai tingkat kemungkinan deteksi dari tiap risiko, (5) menghitung tingkat prioritas risiko. (6) menentukan urutan risiko yang paling kritis, (7) menghitung nilai *probability impact matrix*, (8) membandingkan nilai RPN dengan *probability impact matrix*, (9) mengidentifikasi sebab dan akibat risiko yang paling kritis, dan (10) mitigasi atau mengurangi risiko dengan analisis deskriptif.

Kedua, manajemen risiko usahatani jagung yang dilakukan oleh Windani (2016). Jagung adalah salah satu komoditas pertanian yang tingkat permintaannya meningkat setiap tahun. Jagung mempunyai peran yang besar dalam penyediaan pangan, pakan, industri maupun energi alternatif. Di sisi lain, permintaan akan jagung tidak diimbangi dengan peningkatan produksi jagung.

Petani jagung memiliki banyak risiko sebagaimana usaha tani lainnya, baik risiko produksi, harga atau yang lainnya.

Analisis risiko yang digunakan dalam penelitian Windani adalah dengan menggunakan koefisien variasi. Berdasarkan hasil penelitiannya, menunjukkan bahwa tingkat risiko produktivitas, biaya, dan pendapatan berada pada nilai koefisien variasi 0,57, 0,62 dan 0,57. Hal ini menunjukkan bahwa risiko produktivitas, biaya dan pendapatan pada usaha tani jagung tersebut dalam kategori sedang. Faktor utama yang menyebabkan adanya risiko usahatani jagung adalah gangguan organisme pengganggu tanaman, harga jual yang sering mengalami penurunan, dan tingginya sarana produksi. Strategi yang digunakan antara lain dengan menggunakan jarak tanam sesuai anjuran, melakukan pembasmian hama dengan pengendalian hama terpadu, dan mengatasi kekurangan modal dengan meminjam kerabat atau gapoktan. Sedangkan jika terjadi kegagalan usaha, ia akan memenuhi kebutuhannya dengan melakukan pekerjaan sampingan dan tetap mempelajari penyebab terjadinya kegagalan.

Ketiga, manajemen risiko pada produksi sistem hidroponik yang dilakukan oleh Simaremare (2020). Hidroponik adalah teknik budidaya tanaman tanpa media tanah. Risiko dalam produksi tanaman dengan hidroponik dianalisis dengan metode *House of Risk* (HOR) dengan dua tahap. Beberapa langkah dalam metode HOR adalah: (1) mengidentifikasi risiko yang dilakukan secara cermat dan komprehensif, (2) kejadian risiko (E) adalah kejadian yang menyebabkan kerugian, (3) sumber risiko (A) adalah risiko yang menimbulkan beberapa risiko lain, (4) melakukan rentang penilaian, (5) melakukan uji korelasi, (6) menghitung *aggregate risk potentials*, (7) menentukan sumber risiko prioritas.

Proses produksi yang dilakukan dalam sistem hidroponik di Fruitable Farm meliputi: (1) Penyemaian. Risiko yang dihadapi pada tahap ini adalah *rockwool* terbatas dan mahal, kemungkinan benih tidak tumbuh, *rockwool* yang tidak direndam dalam larutan alkohol. (2) Pembibitan. Risiko yang dihadapi adalah adanya bibit yang kotor, serangan hama dan penyakit, adanya gulma, perangkap hama tidak efektif, kurang sinar matahari, ataupun keterlambatan pemberian nutrisi, listrik mati, dan air tersumbat. (3) Pemeliharaan dan perawatan. Risiko yang dihadapi adalah bibit kotor, bibit rusak, serangan hama, *green house* kurang baik, pipa patah, kurang air, listrik mati, dan kurang sinar matahari. (4) Pemanenan. Risiko yang dihadapi adalah keranjang kurang bersih, sayuran terlalu tua, dan sayuran rusak. (5) Pengemasan. Risiko yang dihadapi adalah adanya hama, bagian sayuran yang tidak baik, sayuran lupa direndam sebelum dikemas, transportasi terbatas, dan pengantaran terlambat.

Setelah semua risiko diidentifikasi, kemudian dikelompokkan antara kejadian risiko dan sumber risiko. Dari analisis diperoleh hasil bahwa teridentifikasi ada 38 sumber risiko dengan 3 sumber risiko prioritas yaitu hujan deras, SOP kebun tidak ada, dan serangan hama. Oleh karena itu, 3 sumber risiko ini harus ditangani terlebih dahulu, yaitu dengan melakukan mitigasi atau pengurangan risiko yaitu dengan pengecekan terhadap hama secara rutin dan perawatan yang baik terhadap plastik UV.

**Daftar Pustaka**

- Darmawi, H. (2010). *Manajemen Risiko*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Dewi, I. A. M. S. (2019). *Manajemen Risiko*. Bali: Unhi Press.
- Dewi, R. K. (2017). *Diktat Risiko dalam Menejemen Usaha Tani*. Bali: Universitas Udayana.
- Hadiguna, R. A. (2017). *Manajemen Rantai Pasok Agribisnis*. Padang: Lembaga Pengembangan Teknologi Informasi dan Komunikasi Universitas Andalas.
- Noor, H. F. & Kusnandar. (2018). Analisis Strategi Manejemen Risiko pada Usaha Tani Bawang Putih di Kelurahan Kalisongo, Kecamatan Tawangmangu, Kabupaten Karangayar. *Prosiding The National Conference Management and Busines (NCMAB)*, 190-207.
- Simaremare, N. N., dkk. (2020). Manajemen Risiko Produksi Sistem Hidroponik Studi Kasus Fruitable Farm Kabupaten Bogor. *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis (JEPA)*. 4(1), 1-12.
- Sriyadi. (2014). *Risiko Usaha Tani*. Yogyakarta: LP3M Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
- Windani, I, dkk. (2016). Manajemen Risiko Usaha Tani Jagung (*Zea mays*) sebagai Salah Satu Upaya Mewujudkan Ketahanan Pangan Rumah Tangga Petani. *Journal of Agrosience*. 6(2), 30-36.



**Profil Penulis****Dr. Eni Setyowati, SP., S.Pd., MM.**

Penulis bernama Eni Setyowati, lahir di Tulungagung, 6 Mei 1976. Saat ini sebagai dosen di UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung. Penulis pernah mengenyam pendidikan di SDN 2 Sidorejo, SMPN I Kauman, SMAN I Tulungagung, S1 di Universitas Brawijaya Malang dan STKIP PGRI Tulungagung, S2 di Universitas Brawijaya Malang, serta S3 di Universitas Negeri Malang. Beberapa buku solo, buku antologi dan artikel di jurnal baik nasional maupun internasional telah penulis hasilkan. Bidang yang ditekuni penulis adalah pendidikan biologi dan lingkungan. Selain sebagai dosen, saat ini penulis juga sebagai ketua jurusan Tadris Biologi UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, serta aktif bergabung dalam komunitas penulis Sahabat Pena Kita, Asosiasi Biologi dan Pendidikan biologi (ADBPB PTKI), dan Perhimpunan Biologi Indonesia (PBI). Ketertarikan dalam bidang menulis tumbuh sejak di bangku kuliah. Selain menekuni bidang pendidikan biologi dan lingkungan, penulis juga menekuni bidang literasi. Penulis dikaruniai dua orang putra dan berkat dukungan keluarga, alhamdulillah penulis selalu aktif dalam kegiatan akademik, non-akademik maupun literasi.

Email Penulis: [enistain76@yahoo.com](mailto:enistain76@yahoo.com)

- 1 PENGERTIAN DAN SISTEM AGRIBISNIS  
Dr. Amruddin, S.Pt., M.Pd., M.Si.
- 2 RUANG LINGKUP AGRIBISNIS  
Aliyah Fahmi, S.Si., M.Si.
- 3 PERANAN AGRIBISNIS DALAM PEREKONOMIAN  
Hikmah, S.P., M.Si.
- 4 FUNGSI MANAJEMEN AGRIBISNIS  
Rahmat Joko Nugroho, S.Pt., M.P.
- 5 MANAJEMEN PERENCANAAN AGRIBISNIS  
I Gusti Ngurah Aryawan Asasandi, S.P., M.Si.
- 6 MANAJEMEN INPUT AGRIBISNIS  
Luh Putu Kirana Pratiwi, S.P., M.Agb.
- 7 MANAJEMEN PRODUKSI AGRIBISNIS  
Dr. Hamdan Firmansyah, M.MPd., M.H.
- 8 MANAJEMEN PENGOLAHAN AGRIBISNIS  
Milawati Saranani, S.P., M.P.
- 9 MANAJEMEN PEMASARAN AGRIBISNIS  
Achmad Amiruddin, S.P., M.Si.
- 10 MANAJEMEN KELEMBAGAAN AGRIBISNIS  
Ulyasniati, S.P., M.P.
- 11 MANAJEMEN PEMBIAYAAN AGRIBISNIS  
Adah, S.Pd., M.M.
- 12 MANAJEMEN RISIKO AGRIBISNIS  
Dr. Eni Setyowati, SP., S.Pd., MM.

*Editor :*

Annisa Ishmat Asir

Untuk akses **Buku Digital**,  
Scan **QR CODE**



**Media Sains Indonesia**  
Melong Agh Regency BAO, Cijerah  
Kota Bandung - Jawa Barat  
Email : [penawit@medsain.co.id](mailto:penawit@medsain.co.id)  
Website : [www.medsain.co.id](http://www.medsain.co.id)

