

GRATIS

EDISI MEI-AGUSTUS 2015

COKELAT

The advancement

Hal. 4

Bentuk-bentuk
Kerja Sama Dengan
Koperasi Kredit

Hal. 26

Cara-cara Pengajuan
Kredit dari Bank
Bukopin

ACDI/VOCA:
**MENGEMBANGKAN
PEMBIAYAAN USAHA TANI**

BACA HAL. 12



CATATAN *editor*

SEMAKIN BANYAK UPAYA YANG DILAKUKAN
oleh organisasi dan lembaga untuk meningkatkan jalur masyarakat dan petani ke sumber pendanaan. Pemerintah sendiri pada 2007 mulai memberikan penjaminan kredit bagi usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi (UMKM) melalui skema Kredit Usaha Rakyat (KUR). Skema ini memberikan sarana kreditnya melalui PT. Askindo dan Perum Jamkrindo dengan enam bank pelaksana, yaitu Bank BRI, Bank Mandiri, Bank BNI, Bank BTN, Bank Syariah Mandiri, dan Bank Bukopin.

Pemberdayaan usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi sangat penting untuk menciptakan lapangan kerja sekaligus untuk menanggulangi kemiskinan. Selain KUR, pemerintah juga mengembangkan paket kebijakan yang bertujuan untuk meningkatkan sektor nyata yang mendukung UMKM. Kebijakan yang mendukung dan meningkatkan daya kerja UMKM mencakup:

- ❑ Peningkatan jalur pada sumber pembiayaan
- ❑ Pengembangan kewirausahaan
- ❑ Peningkatan pasar produk UMKM
- ❑ Reformasi kebijakan UMKM.

Pada dasarnya KUR merupakan kredit atau pembiayaan yang diberikan oleh perbankan kepada UMKM, yaitu usaha yang telah memiliki kemampuan untuk mengembalikan pinjaman (contoh di halaman 22). Saat ini jenis UMKM dan koperasi yang dapat mengambil jalur ke KUR adalah usaha dan koperasi produktif yang bergerak dalam bidang pertanian, perikanan, kelautan, perindustrian, kehutanan, dan jasa simpan pinjam.

Penyaluran KUR sendiri dapat dilakukan secara langsung, maksudnya UMKM dan koperasi dapat langsung mengajukan KUR di kantor cabang atau kantor cabang pembantu bank-bank pelaksana (baca halaman 4). Bahkan untuk lebih mendekatkan pelayanan kepada usaha mikro, maka penyaluran KUR dapat juga dilakukan secara tidak langsung, maksudnya usaha mikro dapat mengambil KUR melalui Lembaga Keuangan Mikro dan KSP/USP Koperasi, atau melalui program lainnya yang bekerjasama dengan bank pelaksana (halaman 8).

Semoga setelah membaca edisi ini, petani khususnya dapat lebih mengenali cara-cara terbaik dalam mengambil kredit dari lembaga-lembaga keuangan, sementara masyarakat pada umumnya dapat ikut mendukung rencana pemerintah dalam membuka lapangan kerja dan menanggulangi kemiskinan.

Selama membaca !



PENANGGUNG JAWAB

PEMIMPIN REDAKSI

EDITOR

DESAIN

KONTRIBUTOR

: Rini Indrayanti

: Igor Rangga

: Toha Arifin

: Frisca Imelda

- Arnoldus Yansen
- Etih Suryatin
- Hasrun Hafid
- Rick van der Kamp
- Dirk Lebe
- Chandra Manalu
- Peni Agustiyanto
- Ahmad Maulana
- Hiswaty Hafid
- Jeffrey Neilson
- Najemia Tj

KANTOR EKSEKUTIF:

Cocoa Sustainability Partnership (CSP)

Graha Pena Lt.8 Suite 804-805

Jl. Urip Sumoharjo No. 20 Makassar

Tel: 0411 436 020

Fax: 0411 436 020

Email: communicationcsp@outlook.com



4 Kerja Sama Petani Dengan Koperasi Kredit



8 Meningkatkan Produktivitas Lewat Kredit



18 Sustainable Cocoa Production Program (SCPP)

Daftar Isi

- 29 Lokakarya Buku Panduan Rainforest Alliance
- 30 Pendampingan Petani yang Berkelanjutan
- 32 Satu Minggu Peninjauan ACIAR

LAPORAN UTAMA

- 04 Menjalin Kerja Sama Dengan Koperasi Kredit
- 08 Meningkatkan Produktivitas Lewat Kredit
- 12 Mengembangkan Pembiayaan Usaha Tani
- 16 Membayai Rantai Nilai
- 18 Temuan Dalam Program Pembiayaan Petani
- 22 Pilihan Terbaik Bagi Petani Polman
- 26 Cara-cara Pengajuan Kredit dari Bank Bukopin

ENGLISH SECTION

- 36 Farmer Collaboration With Credit Unions
- 40 Improving Productivity Through Credit
- 44 Developing a Comprehensive Responsible Agrifinance
- 48 Best Choice for Polman Farmers
- 52 Financing The Supply Chain
- 54 Situation on Cocoa Farmer's Savings



58 The Sustainable Farming Assistance



60 ACIAR In a Week Review

Di dalam agrousaha harus ada rasa saling percaya antara lembaga keuangan dan petani.



KERJA SAMA PETANI DENGAN KOPERASI KREDIT

MENJADIKAN KEBUN SEBAGAI LAHAN USAHA

Pada awalnya pemberian kredit kepada koperasi di Nusa Tenggara Timur (NTT) sangat sulit karena terbentur regulasi; koperasi harus melakukan paling tidak dua kali rapat anggota tahunan dengan pembukuan yang baik. Tidak adanya pembeli tetap juga menyulitkan koperasi untuk mendapatkan kredit dari bank. Ikuti percakapan Igor Rangga dengan Etih Suryatin, Regional Program Manager Sahabat Cipta mengenai perkembangan koperasi kredit di dua kabupaten, Ende dan Sikka.

MELIHAT KEADAAN ITU TIDAK SERTA MERTA membuat petani patah semangat, justru memicu sejumlah petani Ende untuk membentuk tiga kelompok pemasaran bersama. Penjualan pertama kali dilakukan ke satu pedagang lokal di Ende, namun harga yang ditawarkan sangat tidak bersaing. Menurut Etih, pemasaran bersama bisa berjalan dengan baik jika ada perusahaan yang membeli dengan harga baik pula. Sistem pemasaran yang mereka gunakan saat itu juga kurang membantu. “Di mana anggota mengumpulkan bijinya ke kelompok, lalu dijual, hasilnya dibagi merata,” kata Etih. Tentu tidak semua petani setuju dengan sistem tersebut.

Di lain desa bahkan ada petani yang tidak sabar untuk mengumpulkan biji dalam volume besar, sehingga setiap minggu mereka rela mengirimkan hanya tiga ton biji ke Maumere, empat jam perjalanan melewati bukit dari Ende, dengan sewa truk Rp. 1 juta. “Cara seperti ini tidak tepat guna dan harus dicari jalan keluarnya,” kata Etih.

Sahabat Cipta sebagai pelaksana program melek keuangan di NTT mulai melakukan perbincangan dengan pemerintah;

dari situ diketahui ada beberapa program yang bisa memberikan kredit ringan kepada koperasi untuk pembelian biji. Namun karena kredit tersebut termasuk dana bergulir, maka dana yang diberikan hanya bertahan 12 bulan dan tidak dapat diajukan sampai dua kali. "Berarti koperasi hanya memiliki batas kecil untuk membeli biji," kata Etih menyesalkan.

Usaha kembali dilakukan untuk mendapatkan kredit, kali ini dengan membuat pertemuan yang dihadiri oleh pelaku-pelaku usaha, seperti Koperasi Serba Usaha (KSU) Tekad, lembaga keuangan, pembeli, dan pemerintah. "Sampai sejauh itu Sahabat Cipta hanya berperan sebagai penghubung," kata Etih meyakinkan. Di sana masing-masing peserta menjabarkan kemampuan apa saja yang dimiliki, sampai akhirnya terjadi kesepakatan antara KSU Tekad dengan PT. Bumi Tanggerang yang tertarik untuk membeli biji dalam jangka waktu lama.

Namun rencana tidak berjalan semulus perkiraan. Biji yang dipasok ke Bumi Tanggerang hanya 30 ton, padahal bisa dipastikan jumlah biji yang dipanen mencapai 600 ton. Apa yang terjadi? Ternyata petani tidak punya modal untuk mengumpulkan bijinya, mereka tidak mau menunggu untuk dibayar apalagi sampai harus mengirim biji ke Surabaya. "Akhirnya saya menantang bank untuk menjawab tantangan ini," kata Etih

MELIPATGANDAKAN PENDAPATAN

Bank Rakyat Indonesia (BRI) mencoba menjawab tantangan tersebut dengan datang menemui KSU Tekad dan memberi kredit awal sejumlah Rp50 juta, dengan catatan, kredit hanya diberikan saat musim panen dengan suku bunga dihitung untuk satu tahun; cicilan dapat dimulai pada bulan ke tujuh setelah panen, namun tetap dihitung akumulatif. "BRI memberikan pengecualian tunggakan dari bulan satu sampai enam," kata Etih.

Robby Fernandes, Kepala Bagian Perkreditan BRI Unit Ende mengatakan bahwa pada awalnya BRI memang tidak percaya kalau petani bisa mengembalikan kredit yang mereka pinjam. Namun setelah Sahabat Cipta membujuknya untuk datang ke kebun dan berdiskusi mengenai usaha kakao, Robby akhirnya mau untuk memberikan kredit. Pada saat pemberian kredit tersebut, Robby meminta organisasi untuk terus mendampingi kelompok, sementara BRI juga diberi kesempatan untuk melatih petani, seperti menghitung jumlah kredit yang bisa diambil, pengelolaan usaha, serta dari mana seharusnya dana untuk pengembalian kredit diambil. "Dana untuk pengembalian kredit harus diambil dari 75% keuntungan," kata Robby.

Terus terang Robby mengatakan bahwa usaha kakao yang daur panennya enam bulan sekali sempat membuatnya khawatir, jangan-jangan jika petani diberi kredit 12 bulan mereka akan menggunakan kredit itu untuk membeli barang-barang konsumtif. Karena itu BRI memutuskan hanya akan memberikan kredit dengan masa tenggang enam bulan, meski menurutnya itu tidak menarik. "Karena bunganya kecil," kata Robby. Ia menyarankan petani untuk menggunakan kredit enam bulan tersebut untuk membiayai usaha lain juga, seperti peternakan. Tindakan ini bisa membantu petani untuk melipatgandakan pendapatan sehingga mereka mampu untuk mengambil kredit 12 bulan. "Selain memberikan pendapatan tetap bagi petani, petani yang memiliki usaha lain memberikan rasa aman bagi si pemberi kredit," kata Robby.

BISA BERNAPAS LEGA

Kredit akhirnya diberikan ke masing-masing petani berdasarkan sistem kolektif dengan satu orang ketua yang membantu BRI dalam melakukan pengawasan; dan agar lebih memahami daur



Salah satu dari 13 kebun pembibitan di Maumere.



Sube Huter mulai membeli biji kakao basah pada 2013 dengan harga per kilogram Rp5.000.

bertani kakao, BRI juga mendorong pegawainya untuk belajar lebih dalam mengenai teknik budi daya kakao.

Setelah mendapatkan kredit, petani pun bisa bernafas lega; penjualan biji menjadi lancar bahkan petani belajar kapan seharusnya menjual biji. "Petani akan menjual biji ketika harga sedang tinggi," kata Etih. Di sisi lain Etih mengingatkan bahwa merugi adalah sesuatu yang wajar dalam usaha, menimbun barang dalam waktu lama jangan dijadikan kebiasaan.

Pelan tapi pasti, kredit yang diberikan BRI ke KSU Tekad mencapai Rp500 juta, posisi tawar koperasi ini pun tercipta. Etih mengatakan bahwa koperasi merupakan wadah yang harus dibentuk agar petani dapat dengan lancar mendapatkan kredit dan menjual hasil pertaniannya. "Koperasi juga harus menjalin hubungan dengan pembeli-pembeli tepercaya," kata Etih menganjurkan. Sekarang ini kredit yang diberikan BRI ke masing-masing petani mencapai Rp20 juta lewat Kredit Usaha Rakyat (KUR) dengan pemohon mencapai 600 orang. "Tidak semuanya petani kakao, ada juga penenun, meski pola pembela-jarannya kami ambil dari petani kakao," kata Robby.

Lebih jauh mengenai pemasaran Etih menjelaskan bahwa NTT telah dibuat sebuah skema yang disebut skema 'satu pintu', di mana kelompok-kelompok petani di Kabupaten Ende, Sikka, dan Flores Timur setuju untuk mengirimkan informasi pasar ke KSU Tekad yang nantinya meneruskan informasi tersebut ke kabupaten-kabupaten lain di NTT. Sementara pembeli yang ingin mencari tahu mengenai volume biji di kabupaten tertentu juga bisa menanyakannya ke koperasi. "Sehingga terjadi komunikasi dua arah," kata Etih. Komunikasi lintas kabupaten juga dilakukan untuk membuat pelatihan bergilir atau mencari tahu tentang ketersediaan bibit.

Rencana pemasaran petani di tiga kabupaten pada 2015 adalah membagi-bagi volume biji ke tiga pembeli, yaitu PT. Bumi Tanggerang, PT. Comextra Majora, dan PT. Mars Symbioscience. Sekali lagi Etih menegaskan bahwa penting untuk menjalin hubungan dengan lebih dari satu pembeli, karena ketika satu perusahaan berhenti melakukan pembelian, petani dapat beralih ke pembeli lainnya. "Jangan sampai ada perusahaan yang merasa tersisih dan akhirnya 'ngambek' tidak mau beli karena petani selalu menjual ke satu perusahaan," kata Etih.

Anggaran yang dikucurkan melalui BRI sebagaimana diuraikan di atas merupakan program KUR. Program KUR sendiri berakhir pada Desember 2013 dan langsung dilanjutkan dengan program baru bernama Kredit Usaha Pedesaan (Kupedes) dengan pagu kredit mencapai Rp25 juta dan bunga 1,25% per bulan. Untuk memohon kredit ini tidak sulit, petani tinggal memberikan laporan kas masuk dan kas keluar, BRI sendiri yang akan memeriksanya.

Robby mengatakan bahwa daya untuk kredit mikro di Ende sangat tinggi, "Satu orang mantri kredit di Ende bisa menaungi sampai 300 pengusaha kecil," katanya. Robby juga berharap organisasi bisa lebih memusatkan perhatian pada pendampingan budi daya, penguatan kelompok, pembuatan sederhana, sampai jalur ke pasar.

KREDIT UNTUK SEKOLAH LAPANGAN

Sementara itu pemberian kredit kepada petani di Maumere, Kabupaten Sikka sedikit berbeda dengan Kabupaten Ende. Tidak seperti di Ende, BRI cabang Maumere hanya tertarik memberikan kredit untuk modal kerja koperasi, terutama untuk pembelian biji, namun tidak tertarik memberikan kredit untuk pemeliharaan kebun atau produktivitas. Sehingga petani cenderung memohon kredit dari koperasi seperti *credit union* yang juga memiliki banyak unit pelayanan desa.

Lalu bagaimana meningkatkan produktivitas kalau petani tidak mendapat kredit dari bank? Sahabat Cipta melakukan diskusi dengan beberapa koperasi kredit seperti Sube Huter, Pintu Air, dan Adira. Dalam diskusi itu Sahabat Cipta menggambarkan tantangan yang terjadi di Maumere, bahwa petani yang mengikuti sekolah lapangan, tidak bisa menerapkan ilmunya di kebun karena satu alasan klasik, "Tidak punya gunting," kata Etih sambil tersenyum. Pemerintah sempat mendengar hal itu dan berencana untuk memberikan subsidi, namun setelah melihat petani yang jumlahnya ribuan di Maumere, rencana itu pun dibatalkan.

Sahabat Cipta kemudian menawarkan ide pemberian kredit kepada petani lewat koperasi, yang tidak hanya berupa kredit konsumtif (untuk membeli barang), tapi juga kredit produktif

(untuk merawat kebun). Sube Huter, salah satu koperasi kredit di Maumere, menyambut ide tersebut, mereka setuju memberikan kredit sekitar Rp400 ribu untuk membeli alat kepada masing-masing peserta sekolah lapangan. "Ternyata seluruh petani bisa mengembalikan kreditnya setelah panen, bahkan mereka berencana mengajukan kredit untuk membeli pupuk," kata Etih. Dana untuk peserta sekolah lapang-an seluruhnya diambil dari Lemba-ga Pengelola Dana Bergulir (LPDB) yang menyediakan kredit sebesar Rp1,25 miliar kepada Sube Huter.

Sube Huter sendiri melihat pengalaman tersebut sebagai kesempatan baru untuk memberikan kredit Kewirausahaan dan Kelembagaan Koperasi (Wirakop) dengan suku bunga 24% per tahun untuk petani yang tergabung dalam sekolah lapangan. Ada 64 kelompok yang akan ikut serta dalam Wirakop dengan masing-masing anggota 25 petani.

KEBUN SEBAGAI LAHAN USAHA

Pada 2013 Sube Huter mulai merangsang petani untuk melakukan peremajaan pohon kakao dengan menyediakan kredit untuk pembibitan. Pada awalnya petani enggan untuk menebang pohon-pohon tua, namun setelah mengikuti sekolah lapangan di mana mereka menanam bibit baru dan panen besar dalam sembilan bulan, petani mulai berbondong-bondong mengajukan kredit untuk membeli bibit; bahkan ada petani yang mengambil kredit untuk pembibitan sampai Rp20 juta. Ketika tulisan ini dibuat, ada 13 pembibitan di Maumere yang dibiayai sendiri oleh petani. "Sahabat Cipta hanya membuat satu pembibitan sebagai contoh," kata Etih.

Baru-baru ini Sube Huter melakukan pembicaraan dengan PT. Bumi Tangerang mengenai peningkatan kapasitas petani



Etih Suryatin (kiri) dan Anastasia Onsi.



Robby Fernandes ketika mengunjungi kebun kakao Ende.

kakao. Rencananya petani yang belajar di Pusat Pembelajaran Kakao (CLC) akan mendapat pelatihan selama dua bulan dari perusahaan tersebut mengenai pengawasan mutu yang biaya-nya diambil dari koperasi. PT. Bumi Tangerang juga telah me-nyokong Sube Huter dengan alat pengering biji (*solar dryer*) berkemampuan 10 ton.

Ketika didirikan pada 2000 komoditas utama Sube Huter adalah kopra. Hasil dari penjualan dibagikan ke masing-masing anggota yang sebagian besar dipakai untuk mengangsur pinjaman di koperasi tersebut. Sube Huter mulai membeli biji kakao basah pada 2013 dengan harga per kilogram Rp5,000. Setelah dijemur, biji kakao dikirim ke pembeli seharga Rp21,000 per kilogram. "Biasanya kami mengirimkan sampai 15 ton," kata Anastasia Onsi, pengelola senior Sube Huter. Sampai Desember 2014 ang-gota Sube Huter tercatat 4,702 orang dengan aset mencapai Rp24 miliar dan pertumbuhan Rp2 miliar per tahun. "Saat ini kami se-dang menjajaki perdagangan kemiri," kata Onsi.

Etih menekankan bahwa di dalam agrousaha harus ada rasa saling percaya antara lembaga keuangan dan petani; kredit yang diajukan wajar-wajar saja, dan rajin mengikuti sekolah lapangan. Hasil kebun dan ternak petani di Ende dan Maumere jelas meng-alami peningkatan sejak 2013, yang tadinya hanya memiliki pem-bibitan kecil, sekarang sudah memiliki sapi, itik, dan babi. Petani pun dapat memperbaiki rumah dan menyekolahkan anaknya ke seminari. "Intinya petani harus menjadikan kebun sebagai lahan usaha, sehingga dana yang dipakai juga harus dana usaha, bukan uang belanja rumah tangga. Jangan lupa menjalin hubungan de-nan banyak pembeli!" seru Etih menutup percakapan. ©

Jumlah aset menjadi pengingat bagi petani agar tidak meminjam di luar kemampuannya.



MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS LEWAT KREDIT MENUJU PERTANIAN KAKAO YANG BERKELANJUTAN

Berawal dari bimbingan sederhana seputar pengelolaan keuangan, ratusan petani kakao Ende sekarang mampu membuka jalur sendiri ke lembaga keuangan dan menggandakan produktivitasnya. Berikut perbincangan dengan beberapa petani dan Arnoldus Yansen, Monitoring and Evaluation Specialist dari program Support for Poor Small Cocoa Farmers (SPSCF), yang dijalankan Sahabat Cipta di Nusa Tenggara Timur.

YANSEN MENGATAKAN BAHWA LATAR BELAKANG dimulainya program melek keuangan pada 2011 di Kabupaten Ende, Nusa Tenggara Timur (NTT) karena adanya tuntutan dari petani untuk memenuhi kebutuhan sarana produksi (saprodi), seperti pupuk dan alat-alat pertanian, selain karena ingin lebih ahli dalam mengelola keuangannya. “Kami membimbing keluarga petani untuk membuat kalender pendapatan dan pengeluaran keluarga, sehingga sasaran keuangan mereka menjadi jelas,” kata Yansen yang ditemui di Ende.

Seperti terjadi di Desa Rapowowo, Kecamatan Nangapanda, petani kakao di sana mau belajar mengenai pengelolaan keuangan keluarga untuk menangani kurangnya modal usaha yang mereka miliki, terutama untuk perorangan. Setelah mendapat informasi dari program, tindakan awal yang mereka lakukan adalah melakukan survei ke lembaga-lembaga yang berpotensi memberikan kredit. Dari survei tersebut mereka mendapati koperasi simpan pinjam, Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat (PNPM) yang berhubungan dengan pemberian kredit, serta Bank Rakyat Indonesia (BRI) melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR), berpotensi memberikan kredit kepada petani.

Yansen mengatakan bahwa dulu bank-bank di Ende sama sekali tidak mau memberikan kredit kepada petani kakao karena dianggap berisiko tinggi. Sebenarnya bank hanya perlu diberi pemahaman mengenai

sektor ini, bahwa teman-teman petani punya kemampuan untuk mengembalikan pinjaman. "Tugas kami membantu petani dalam menyakinkan bank bahwa mereka punya kemampuan sama seperti pengusaha lain," kata Yansen. Investasi berupa pupuk dan saprodi adalah tindakan yang mutlak dilakukan jika petani ingin memperbaiki kebunnya, karena itu petani harus memiliki jalur ke lembaga-lembaga keuangan seperti bank.

Petani kakao asal Desa Wolosoko, Gregorius Bhoka mengatakan bahwa skema kredit KUR cocok dengan petani, karena petani diberi kesempatan terlebih dahulu untuk menjual hasil usahanya, baru setelah itu mengganti kredit yang dipinjam.

Gregorius berhasil mendapatkan kredit awal dari BRI sampai Rp5 juta dengan empat kali bayar dan bunga kecil.

Selain mendapatkan jalur ke lembaga keuangan, petani kakao Ende membutuhkan toko-toko yang bisa menyediakan keperluan petani untuk memenuhi kebutuhan saprodi mereka. Swiss-contact (yang ketika itu menjadi organisasi induk Sahabat Cipta) mulai menghubungkan satu toko alat pertanian di Ende dengan beberapa pemasok di Makassar, Sulawesi Selatan. "Setelah terhubung, toko ini pun dapat menyediakan kebutuhan apa saja yang dibutuhkan petani. Saprodi yang dijual jadi lebih lengkap," kata Yansen.

MULAI TERHUBUNG DENGAN BANK

Bank Rakyat Indonesia (BRI) adalah lembaga keuangan pertama yang terhubung dengan petani kakao Ende. Oleh Sahabat Cipta, beberapa pejabat BRI diajak ke kebun untuk melihat langsung potensi kakao Ende; BRI diperlihatkan demplot-demplot yang dipelihara dengan saprodi dan pupuk terbaik, serta diyakinkan bahwa produksi tinggi bisa didapatkan jika petani mendapat alat dan pupuk yang memadai. "BRI juga melihat bahwa ada beberapa pembeli yang mau membeli biji dengan harga bersing," kata Yansen. Runtunan itu sendiri berjalan enam bulan sampai akhirnya BRI benar-benar bersedia memberikan pinjaman ke kelompok petani.

Petani di Rapowowo kemudian membentuk suatu kelompok kecil dengan anggota 12 orang. Agustinus Raga Wara yang menjabat sebagai ketua, langsung menghubungi BRI dan mulai berdiskusi mengenai bagaimana cara pengembalian kredit, apa saja jaminannya, serta syarat-syarat lain yang harus dipenuhi calon



Sahabat Cipta membimbing keluarga petani untuk membuat kalender pendapatan dan pengeluaran keluarga.

peminjam. "Setelah BRI melakukan survei, permohonan kredit untuk 12 anggota langsung disetujui," kata Agustinus tersenyum.

Alfonsus Ao, Kepala Desa Rapowowo menambahkan bahwa sebelum BRI memberikan kreditnya, mereka akan menilik usaha yang dimiliki petani, apakah petani memiliki surat keterangan usaha dari desa, atau sertifikat tanah. Selain itu jumlah aset juga harus diketahui oleh bank, seperti jumlah pohon kakao, pohon kelapa, tanah, bangunan, ternak, atau usaha lainnya, karena jumlah aset menentukan apakah si petani mampu mengembalikan kredit yang dipinjamnya. Jika yang meminjam koperasi, maka akan dilihat kemampuan koperasi tersebut untuk membeli hasil dari petani. "Berkas lain yang diperlukan adalah kartu pajak, kartu keluarga, dan kartu tanda penduduk," kata Yansen.

Yansen juga bercerita bahwa selain menjadi data bagi lembaga keuangan, pencatatan aset juga penting bagi petani, karena lewat pencatatan, petani dapat membuat rencana pendapatan keluarga selama setahun. Jumlah aset pun menjadi pengingat bagi petani agar tidak meminjam di luar kemampuannya. Umpamanya jika petani ingin meminjam dana pupuk untuk 100 pohon, maka pinjamlah dana untuk 100 itu; kemudian pastikan berapa jumlah gunting yang diperlukan, jangan sampai berlebih. "Pinjaman sebesar Rp2 juta sampai Rp2,2 juta cukup untuk memenuhi kebutuhan saprodi petani kakao Ende saat ini," kata Yansen.

Kelompok petani Ende lain yang diberi pinjaman oleh BRI berada di wilayah Wonosoko yang anggotanya berjumlah 18 orang dengan pinjaman awal sebesar Rp40 juta dan jangka waktu pinjaman 1,5 tahun. BRI pun memberi kelonggaran bagi kelompok untuk mengembalikan pinjaman hanya pada saat panen. Meski begitu petani tetap dikenakan bunga 12,5%, sama



Perempuan harus banyak dilibatkan dalam pengelolaan keuangan keluarga.

seperti pengusaha pada umumnya. "Skema ini berjalan lancar, sehingga berimbang pada diberikannya pinjaman ke kelompok-kelompok di wilayah Penda," kata Yansen.

Sementara di Rapowawo, sekitar 34 petani lain mulai terpikir untuk ikut mengambil kredit dari BRI. Setahun kemudian ketika akhirnya kelompok petani Rapowawo membentuk Koperasi Serba Usaha (KSU) Tekad, peminjaman skala besar pun berani mereka ajukan ke bank, bahkan baru-baru ini BRI memberikan pagu kredit untuk KSU Tekad sampai Rp500 juta. Namun Agustinus dan kawan-kawan tidak buru-buru mengambilnya. "Kami harus menyeimbangkan antara usaha yang kami miliki dengan modal yang ditawarkan," kata Agustinus.

BERHUBUNGAN DENGAN BANYAK PEMBELI

Selain BRI juga ada Bank Nasional Indonesia (BNI), Bank NTT, Koperasi Serba Usaha (KSU), dan *credit union* yang bisa memberikan pinjaman untuk usaha kecil di Ende. Meskipun rentenir bisa memberikan pinjaman, bunga yang mencapai 200% membuat petani berpikir dua kali untuk meminjam ke mereka, apalagi sekarang KSU lokasinya jauh lebih dekat ke petani.

Alfonsus mengakui bahwa meminjam kredit dari rentenir runtunannya lebih cepat dari pada ke bank, namun bunganya sangat tinggi. Ada juga petani yang menjual biji ke rentenir, biasanya karena butuh uang. "Harga yang ditawarkan tidak jelas, kemungkinan petani bisa rugi jika menjual ke rentenir," kata Alfonsus.

Pembeli resmi di NTT saat ini ada PT. Comextra Majora yang membuka usahanya di Kabupaten Sikka, dan beberapa koperasi petani di Kabupaten Ende. Sebagian petani ada juga yang menjual bijinya ke BT Cocoa, namun karena biji harus dikirim terlebih dahulu ke Surabaya, maka penjualan ke perusahaan tersebut tidak selalu dilakukan. "Pengiriman juga harus berkisar 14-15 ton dalam satu peti kemas," kata Yansen. Namun Yansen menyatakan bahwa tiap perusahaan memiliki nilai tambah, karena itu semua petani kakao NTT harus terus menjaga hubungan dengan pembeli resmi mana pun.

Agustinus mengatakan selain bisa memberikan harga yang bagus, petani senang dengan pembeli yang dapat menempatkan perwakilannya lebih dekat, paling tidak ke kecamatan. "Rutin memberikan informasi mengenai harga adalah keharusan, sementara memberikan pendampingan agar petani bisa mendapatkan mutu yang bagus adalah bonus," kata Agustinus. Tiga pembeli yang sekarang ini rutin memberikan informasi harga ke Koperasi Tekad adalah PT. Comextra Majora, BT Cocoa, dan PT. Mars Symbioscience.

Koperasi Tekad sendiri memberi kebebasan kepada petani untuk memilih pembeli yang tepat bagi mereka, karena koperasi belum mampu untuk membeli semua biji yang dijual petani Rapowawo. "Di sisi lain koperasi bisa mengetahui seberapa banyak pembeli yang menjalin hubungan dengan petani," kata Agustinus. Ketua koperasi ini menambahkan bahwa menjalin

hubungan dengan pembeli menuntut petani untuk selalu menjaga mutu dan siap mengirimkan biji tepat waktu.

Sementara itu petani di Wolosoko mengatakan bahwa sumber kredit yang tepat adalah lembaga keuangan, bukan dari tempat lain. Jika petani ingin sukses menjalankan usahanya, maka petani harus berhubungan langsung dengan lembaga keuangan. Apalagi di wilayah Wolosoko yang sering dilanda angin kencang dan hujan deras di awal tahun, mengakibatkan kerugian tidak sedikit bagi petani kakao. Ketika seharusnya panen dapat dilakukan pada bulan April, bisa-bisa mundur karena bakal buah hilang terbawa angin. "Kalau di April kami tidak panen, maka kami harus menunggu lagi sampai tiga setengah bulan," kata Gregorius yang mengepalai kelompok tani beranggotakan enam orang.

Situasi tersebut membuat petani Wolosoko harus mencari cara bagaimana agar pemasukan bisa terus tersedia ketika panen tertunda. Gregorius sendiri melihat bahwa peternakan adalah jalan keluarnya; selain dagingnya dapat dijual, kotoran ternak pun dapat diolah menjadi kompos. "Tapi petani harus menjadikan usahanya serius, jangan hanya dua ekor; paling tidak lima ekor, entah sapi, itik, atau babi," kata Gregorius. Ketua kelompok ini mengambil kredit Rp10 juta untuk usaha ternaknya, dengan cicilan tiap tiga bulan dan tanpa agunan karena masih di bawah Rp21 juta.

Sebagai gambaran, dari empat induk babi yang dimiliki Gregorius sekarang, rata-rata dalam tiga bulan ia bisa memperoleh 35 ekor anak babi. Anak babi berumur tiga bulan laku dijual sampai Rp300 ribu per ekor, sehingga Gregorius dapat menyisihkan keuntungan tersebut untuk mencicil ke bank. "Saat ini saya sedang membangun kandang untuk ayam petelur," kata Gregorius yang berencana mengandangkan 1,000 ekor ayam pada 2016.

PERTANIAN YANG BERKELANJUTAN

Dampak dari meningkatnya kemampuan petani dalam mengelola keuangan adalah diberikannya kepercayaan kepada beberapa petani untuk meminjam lebih. Pinjaman tersebut kemudian dipakai untuk mengembangkan usaha seperti membuka pembibitan atau peternakan terpadu sehingga keuntungan yang didapat menjadi lebih besar.

Yansen mengingatkan bahwa agrousaha tidak melulu menge�ai pemenuhan kebutuhan pupuk atau alat pertanian, tapi juga untuk membangun usaha baru serta membeli media pengangkutan yang dipakai untuk membawa hasil produksi ke pembeli. Permohonan kredit untuk media pengangkutan biasanya dilatarbelakangi oleh keadaan alam yang berbukit-bukit dan jauh dari kota, sehingga kalau menyewa ojek akan mahal. "Memudahkan akses petani ke pasar," kata Yansen. Gregorius sendiri membeli motor untuk berkeliling dari desa ke desa memberikan pelatihan



Agustinus Raga Wara dan Alfonsus Ao.



Gregorius Bhoka.

agrousaha. Petani tersebut bahkan sudah berpikir untuk menambah penghasilan dengan menjual keahliannya. Cemerlang!

Pada Desember 2013 ketika program CPHP berakhir, sekitar 780 petani Ende telah menerima kredit untuk membantu meningkatkan produktivitas, sebagian besar diambil dari BRI dan *credit union*. Rata-rata kredit yang diambil adalah Rp1,4 juta dan dipakai untuk berbagai keperluan yang berhubungan dengan bertani, seperti membeli alat, pupuk, dan media pengangkutan.

Yansen berharap sistem yang sudah berjalan dapat berkesinambungan meski program telah berakhir. Petani dapat memelihara kebunnya, dan ketika mereka mengalami kesulitan dana, mereka tahu harus ke mana. Selain itu petani bisa menganggap kebun kakao sebagai lahan usaha andalan, bukan usaha sampingan. "Ujung-ujungnya kembali ke pertanian kakao yang berkelanjutan," kata Yansen menutup perbincangan. ©



AMARTA II & COCOA INNOVATIONS PROJECT

MENGEMBANGKAN PEMBIAYAAN USAHA TANI SECARA MENYELURUH

Dari kedua proyek yang telah berjalan di Sulawesi Selatan dan Barat, ACDI/VOCA memiliki seperangkat data terpadu untuk mengukur dampak nyata dari penggunaan input (pupuk dan bahan tanam unggul), keterampilan petani dalam menerapkan praktik pertanian terbaik, serta penanganan pascapanen yang tepat, baik di tingkat demoplot maupun petani. Berikut wawancara mengenai pembiayaan usaha tani yang bertanggung jawab bersama Hasrun Hafid, Direktur Proyek Cocoa Innovations Project di Makassar.

ACDI/VOCA SEBAGAI PERANTARA TEPERCAYA (TRUSTED INTERMEDIARY) memberi peluang kepada petani untuk meninjau penerapan teknologi dan mempromosikan peluang ekonomi baik kepada petani sendiri, koperasi, atau masyarakat melalui penerapan inovasi dan praktik usaha berkelanjutan. Semua itu dilakukan demi meningkatkan pendapatan petani melalui peningkatan produktivitasnya.

Hafid mengatakan bahwa untuk mempromosikan pembiayaan ke petani, penting untuk membuat demoplot, di mana di dalamnya hanya ada *input* yang telah teruji, bukan yang masih dalam tahap uji coba. “Program pembiayaan ini dibuat untuk memperkenalkan suatu paket teknologi, maka hal utama yang harus dibuat adalah demoplot,” kata Hafid. Demoplot tersebut nantinya akan menjadi sumber data akan jenis pupuk dan dosisnya selama

Rumah Pintar dan Pusat Informasi Nutrisi Tanaman Rakyat desa Batu Alang didirikan pada 2014. Sebagian besar kegiatannya adalah melayani kebutuhan usaha petani, seperti pupuk dan obat-obatan; selain memberi penyuluhan kepada petani mengenai pentingnya gizi untuk tanaman kakao. Di Rumah Pintar ini pupuk Yara dapat dibeli eceran per satu kilogram.



▲ Kandang sapi yang dipadukan dengan rumah kompos di desa Batu Alang ini adalah dukungan proyek Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi (DIKTI) yang dikelola oleh Universitas Hasanuddin, Makassar.

setahun, juga keseluruhan biaya dan produksi yang dicatat dalam buku kinerja usaha (*business performance record*).

Buku kinerja usaha juga digunakan untuk mencatat berapa tenaga kerja, biaya untuk membeli pupuk, produksi, dan keuntungan yang diperoleh. Dari sini akan terlihat pupuk mana yang memberi hasil nyata serta berapa biaya yang dikeluarkan untuk itu. “Petani diajarkan untuk menjalankan sebuah usaha dengan mempertimbangkan biaya dan manfaatnya,” kata Hafid.

HARI LAPANGAN TANI

Setelah semua catatan lengkap dan ACDI/VOCA telah memperoleh data terpadu, maka langkah selanjutnya adalah melaksanakan “hari lapangan tani” (*farmer field day*). Kegiatan ini bertujuan untuk memperkenalkan paket teknologi sekaligus memberikan peluang kepada petani lain yang belum membuat demoplot supaya melihat langsung dampak nyata pemakaian teknologi pertanian, seperti pemangkasan, sanitasi, pemakaian pupuk sesuai kebutuhan tanaman, dan penanganan pascapanen.

Pada hari lapangan tani, ACDI/VOCA mengundang pihak bank dan penyalur *input* pertanian dan pembeli kakao untuk menjadikan kegiatan ini sebagai peluang besar dalam menjalin kemitraan antara petani, bank, penyalur *agroinput*, maupun eksportir.

Hari lapangan petani (farmer field day) adalah suatu acara untuk menghubungkan petani dengan pihak usaha lainnya, termasuk eksportir.

tir kakao. Di sana mereka akan saling bertukar informasi dan berdiskusi mengenai peluang usaha yang ada. “Hari lapangan tani dengan demoplotnya menjadi etalase awal bagi semua pihak, sebuah gerbang untuk meningkatkan produksi dan perbaikan mutu biji kakao yang berkelanjutan dan saling menguntungkan,” kata Hafid.

Banyak peluang bisnis yang bisa terjadi saat hari lapangan tani, misalnya seorang petani yang tertarik untuk membeli produk pupuk akan berdiskusi dengan penyalur pupuk tersebut. Di sinilah peran ACDI/VOCA dimulai. Bersama dengan bank, ACDI/VOCA melakukan pemindaian untuk menilai lebih jauh calon peminjam serta mengunjungi langsung kebun yang bersangkutan, sekaligus mempelajari risiko usaha yang mungkin terjadi.

Pemeriksaan hasil tani (*crop check*) serta pembuatan indikator dan kriteria juga dilakukan untuk menentukan siapa saja peminjam yang layak. Kriteria yang dimaksud antara lain, petani harus memiliki paling tidak 800 pohon kakao produktif, kebunnya tidak sedang dilanda banjir, dan melihat apakah si petani tidak terikat pada pinjaman lain (bank atau bukan bank). “Kriteria ini disebut sebagai kriteria sosiometrik,” Hafid menjelaskan.

Hasil dari pemeriksaan tadi menjadi acuan dasar bagi bank dalam menentukan peminjam yang tepat. Hasil pemeriksaan



▲ Mesin pencacah kompos dukungan Mars Incorporated.



Gudang penyimpanan pupuk Yara di desa Batu Alang | ▲
dukungan Dinas Perkebunan Sulawesi Selatan.

tersebut juga dilengkapi data yang diperoleh dari demoplot, seperti dosis pupuk yang diinginkan serta biaya yang telah dikeluar-kan. Sebagai langkah akhir, bank akan melakukan tahkik (verifikasi) diikuti dengan pertemuan langsung dengan si calon peminjam untuk menjelaskan model dan proses pembiayaannya (lama pinjaman, suku bunga, dan model pembayaran secara angsuran).

Hafid mengingatkan bahwa sebagian besar petani yang telah menjalani sistem pembiayaan usaha tani ini adalah petani yang telah mendapat peningkatan kapasitas dari proyek sebelumnya (AMARTA II); data produksi mereka pun telah dicatat sehingga terlihat berapa besar kemampuan mereka. "Petani-petani yang memiliki kemampuan, namun belum optimal, itulah yang kami buatkan jalur ke bank," kata Hafid. Memilih petani yang telah diberi peningkatan kapasitas dilakukan untuk memperkecil risiko gagal bayar.

PERANTARA TEpercaya

Kebanyakan bank sangat ragu untuk memberikan dana ke petani, ini bisa dimaklumi karena pengetahuan bank masih kurang mengenai sektor kakao, selain jumlah petani kakao yang banyak dan letak kebun yang jauh dari kota. "Semua itu membutuhkan biaya dan perhatian yang besar," kata Hafid. Bank lebih senang memberikan pinjaman ke satu pengusaha di kota daripada ke 1,000 petani di desa, karena risikonya lebih kecil.

Namun bank akan berpikir ulang jika petani dapat membentuk kelompok tani, petani bisa memperlihatkan sejarah produk-

sinya, punya kapasitas teknis yang memadai, dan mendapat dukungan dari pemerintah maupun lembaga pengembangan masyarakat. "Tidak lupa ada kemitraan dengan pembeli kakao," kata Hafid menambahkan. Karena itu selain meningkatkan kapasitas petani, ACDI/VOCA harus menjadikan dirinya sebagai organisasi perantara yang terpercaya yang bisa meyakinkan bank dan mampu meningkatkan produksi kakao serta menyokong penciptaan usaha yang berkelanjutan.

Pada awal pengenalan sistem agrofinansial ini, ACDI/VOCA bekerja sama dengan International Finance Corporation (IFC) yang membantu dalam pembuatan *crop check* dan menggabungkannya dengan sosiometrik. Kedua alat tersebut sangat penting dalam melakukan penilaian awal terhadap calon peminjam. Setelah itu ACDI/VOCA mulai memberikan dukungan teknis kepada petani yang sudah menjadi klien: seperti pemangkasan, pemupukan, peningkatan kinerja kebun dengan sambung samping, termasuk membuka jalur ke pasar yang lebih baik seperti sertifikasi atau fermentasi. "Gabungan dari semua itu menjadi aset yang kuat ketika kami akan memberi rujukan kepada lembaga keuangan," kata Hafid.

Selain dukungan teknis, ACDI/VOCA bertugas untuk meningkatkan kapasitas petani melalui penyampaian teknologi. Ada beberapa cara yang mereka lakukan, seperti pertemuan bulanan dan pelayanan pesan pendek (*front line SMS*). Pelayanan pesan pendek berguna agar setiap petani bisa mendapatkan informasi lebih cepat mengenai pemeliharaan kebun. Sebagai contoh,



▲ Shamsuddin, petani dari Kelompok Tani Ulam Pekat desa Batu Alang yang mendapat juara satu dalam lomba biji kakao terbaik se-Luwu Utara. Syamsuddin mengatakan, meski Yara lebih mahal namun pupuk itu terbukti membantu perkembangan biji kakaoanya. "Ukuran biji jadi besar-besar, keuntungan yang saya dapat pun jadi berkali lipat," katanya.

melalui SMS petani bisa mendapatkan peringatan akan serangan busuk buah atau penyakit lainnya lebih dini, mereka pun bisa melakukan pemangkasan lebih sering. "Informasi lewat SMS ini diberikan gratis," kata Hafid.

Kantor satelit juga didirikan dekat masing-masing demoplot. Di kantor satelit ini petani dapat mengumpulkan saran dan pertanyaan dalam bentuk tertulis yang kemudian ditanggapi langsung oleh petugas-petugas lapangan ACDI/VOCA.

PENGGUNAAN PUPUK

Khusus untuk penggunaan pupuk ACDI/VOCA menjalin hubungan dengan Petrokimia (yang menghasilkan pupuk bersubsidi Phonska dan pupuk Pelangi), serta pupuk Yara yang disalurkan oleh Sentra Tani Sejahtera, sebuah penyalur pupuk terpercaya. Yara sendiri merupakan pupuk impor.

Untuk masalah pupuk, petani diberi keleluasaan untuk memilih. Pupuk bersubsidi memang lebih murah, namun acap kali sulit didapat, terutama pupuk dengan formula khusus untuk tanaman kakao. "Untuk kakao, kuota komoditasnya dibatasi," kata Hafid.

Sementara pupuk Yara memang lebih mahal, namun Hafid meyakinkan bahwa mutu Yara sangat terjamin, dan selama

ACDI/VOCA memiliki kesepakatan dengan perusahaan tersebut, Yara bisa dijamin ketersediaannya. "Mereka juga aktif memberikan pengetahuan produk kepada petani di lapangan," kata Hafid. Menurut Hafid saat ini yang terpenting adalah mengubah sudut pandang petani dari hanya menggunakan pupuk tunggal dengan satu unsur hara, ke pupuk majemuk. Dosisnya pun harus ditambah, dari 100 gram ke 300 gram.

SISTEM YANG BERKELANJUTAN

ACDI/VOCA menjadikan agrofinansial sebagai alat, bukan tujuan, agar petani terdorong untuk meningkatkan produktivitasnya. ACDI/VOCA mendukung petani yang layak untuk meminjam modal kepada bank, sementara yang belum layak, dibantu untuk memperbaiki kebunnya.

Sampai saat ini ACDI/VOCA sudah melakukan kerja sama dengan beberapa bank seperti Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN), serta Bank Rakyat Indonesia (BRI) di Kabupaten Pinrang, Luwu, dan Polewali Mandar. Selain itu Yara juga memberikan sistem pembayaran tertunda melalui penyalur mereka untuk 20 sampai 30 petani dengan jumlah sekitar Rp100 juta. Dari situ bisa diketahui berapa sesungguhnya pinjaman yang diperlukan dan berapa produksi yang didapatkan petani dalam kurun waktu enam sampai 12 bulan. "Kami harap sistem tersebut dapat menjadi rujukan bagi bank, lembaga keuangan, atau pemegang kepentingan lainnya untuk mau membantu mengembangkan sistem pembiayaan usaha tani yang bertanggung jawab," kata Hafid.

Hafid mengatakan bahwa ketika nanti proyek ini selesai, maka koperasih yang bakal menuntun petani dalam menjalankan sistem agrofinansial tersebut. Di Pinrang sudah ada satu koperasi perempuan tani yang rutin menggalang hubungan dengan bank. Sementara di Kecamatan Sabbang, Luwu Utara ada Koperasi Kakao Lestari yang menjadi pemasok pupuk di tingkat desa. Hafid mengatakan sampai sejauh ini dari 3,000 petani yang tergabung dalam proyek, ada 20% petani yang akhirnya bisa menjalankan sistem agrofinansial dengan baik. "Saya berharap dengan pendekatan koperasi dan peningkatan kapasitas yang telah dilakukan, sistem ini dapat menjadi sistem yang berkelanjutan dan tentunya merangsang petani untuk menjadi pengusaha kakao yang andal," katanya menutup wawancara. ☉

Agrofinansial adalah alat untuk membantu usaha petani, sehingga:

1. Petani dapat membeli pupuk dan memenuhi kebutuhan input sampai 43%
2. Petani bisa memiliki tabungan
3. Petani dapat membangun usaha sampingan
4. Pada akhirnya petani tidak perlu lagi meminjam dari bank.



Petani-petani Polewali Mandar, Sulawesi Barat yang mengikuti program pembiayaan IFC.

MEMBIAYAI RANTAI NILAI WILAYAH PEMBELAJARAN YANG BERKELANJUTAN

Ada beberapa tantangan utama dalam mengembangkan rantai pasokan kakao, sesuatu yang tidak bisa dianggap remeh karena berkaitan dengan peran utama petani. Oleh: Rick van der Kamp.

MEMBUAT PETANI SECARA KONSISTEN menggunakan pupuk dan menjalankan praktik-praktik pertanian terbaik adalah tantangan pertama. Memastikan petani mendapat informasi dan *input* yang tepat untuk pertanian menjadi tantangan kedua. Sementara membuat bertani kakao terlihat menarik bagi calon wirausahawan muda adalah tantangan ketiga. Namun ada satu hal yang mendasari semua tantangan tersebut, yaitu kebutuhan untuk membiayai rantai pasokan, baik panen maupun perbaikan siklus (pembiayaan jangka panjang dan jangka pendek).

International Finance Corporation (IFC) baru saja menyelesaikan sebuah program dua tahun yang memberikan pinjaman kepada petani kakao di Sulawesi. Kami bekerja sama dengan mitra perbankan seperti Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN), pedagang agrousaha Armajaro, dan proyek



yang didanai donor Amarta II - USAID, untuk mengimbangi jumlah pinjaman kecil sejumlah Rp3,800,000. Melalui program ini petani juga mendapatkan bantuan-bantuan teknis lainnya. Dari situ kami melihat banyak keberhasilan sekaligus beberapa tantangan baru yang muncul di daerah; keduanya memberikan kami banyak pembelajaran.

Petani kakao memang memiliki jalur ke pinjaman, namun bukan ke jalur yang formal seperti perbankan. Anda dapat meningkatkan ketersediaan pinjaman melalui saluran yang sudah ada seperti pedagang kecil, tengkulak, kelompok tani, atau petani langsung. Kami belajar bahwa petani sebenarnya sangat tertarik untuk meminjam dari bank karena memungkinkan mereka untuk belajar mengenai hal-hal baru dan mengembangkan jaringan baru. Namun di sisi lain, mereka menganggap suku bunga perbankan cukup tinggi - ditambah mereka sudah terbiasa untuk tidak membayar bunga jika mereka meminjam dari pedagang atau perantara di desa (lebih tepatnya, mereka membawa hasil panen kepada perantara lalu diberi potongan harga per unit). Bank diharapkan dapat lebih lentur, karena berbeda dengan tengkulak, bank memiliki lebih banyak tantangan untuk memutar pinjaman ke daur berikutnya.

Kami juga menemukan bahwa sebenarnya petani sudah menerapkan pupuk, hanya tidak dalam jumlah yang disaran-kan. Saat kami menjalankan program terjadi peningkatan tajam dalam penggunaan pupuk, namun ketika program berakhir, petani kembali ke jumlah sebelumnya (sekitar setengah dari takaran yang dianjurkan). Kami belajar bahwa petani umumnya menerapkan strategi ‘risiko sekecil mungkin’ jika ingin meminjam atau untuk membeli *input*. Sekalipun petani meminjam,

mereka khawatir akan terjadi peristiwa buruk (cuaca ekstrim, hama, dll) yang akan memengaruhi hasil panen. Petani takut peristiwa-peristiwa seperti itu akan membuat mereka terlibat banyak utang. Petani lebih suka menerapkan *input* semampu mereka, dengan harapan bisa mendapatkan hasil lebih. Kejadian ini menunjukkan bahwa sebenarnya pemberian kredit dapat mendorong penggunaan pupuk dalam jumlah yang cukup.

Tantangan-tantangan seperti itu membuat pembiayaan rantai pasokan kakao di daerah akan menjadi wilayah pembelajaran yang berkelanjutan. Kita tahu bahwa pembiayaan rantai nilai, dalam hal ini gabungan antara memberi pinjaman dan bantuan teknis kepada petani adalah jalan keluar yang lebih disukai dalam beberapa keadaan, di mana pinjaman langsung yang lebih sederhana, penerapannya terlihat lebih baik pada petani atau pedagang yang lebih besar.

Kami juga mengamati kekuatan kelompok tani - di mana sebagian besar petani yang tidak membayar tepat waktu menyalahkan panen yang gagal. Sementara analisa kami menunjukkan adanya hubungan erat antara perilaku kelompok tani dengan pembayaran tepat waktu. Jelas terlihat bahwa kelompok tani memainkan peran penting untuk mendorong petani membayar tepat waktu. Semua pelajaran ini secara bertahap memberikan kami lebih banyak pengalaman dan informasi, yang akhirnya dari waktu ke waktu akan memberi perbaikan dalam skema agrousaha tersebut. ©

Rick van der Kamp adalah
Senior Operations Officer untuk
Agrousaha & Kehutanan IFC.





AKSES KE LAYANAN KEUANGAN UNTUK PETANI KAKAO - SITUASI SAAT INI

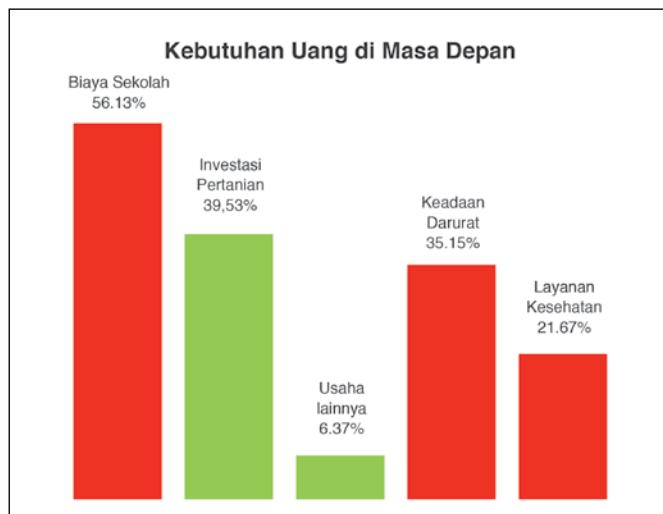
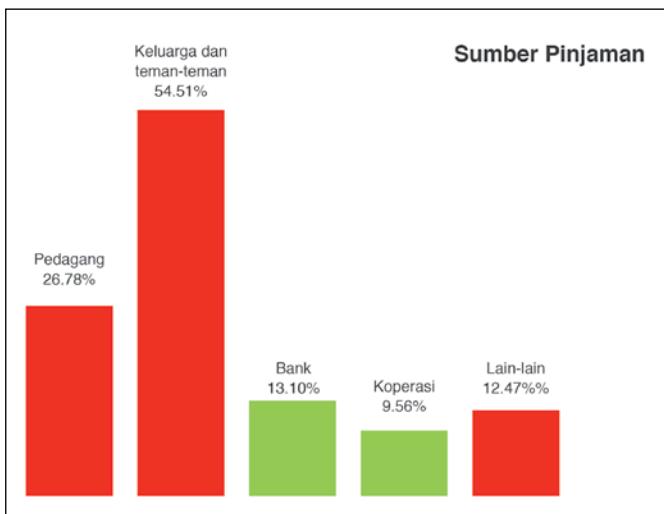
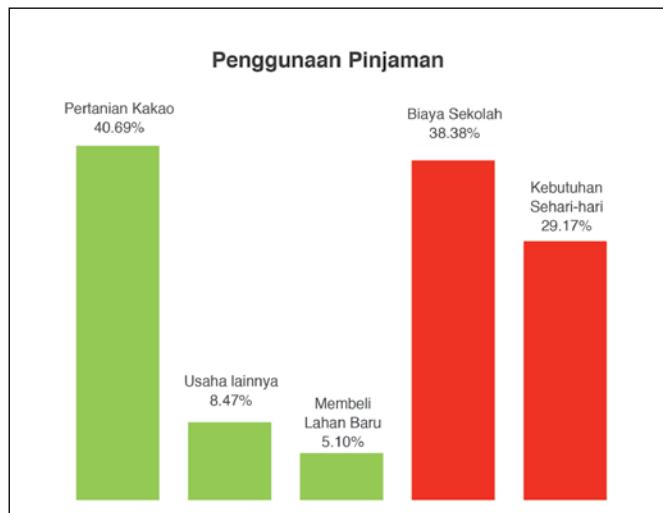
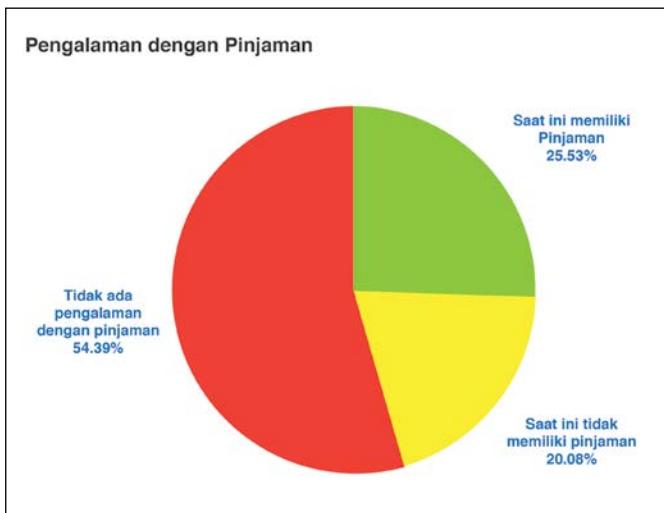
PENDAHULUAN

Akses ke layanan keuangan di bidang pertanian, khususnya di sektor kakao, sering menjadi bahan diskusi namun tidak menghasilkan pemecahan yang nyata atau perbaikan terhadap akses ke layanan keuangan untuk petani. Alasannya bermacam-macam, seperti lembaga keuangan ragu untuk membiayai petani, suku bunga terlalu tinggi, agunan yang dibutuhkan tidak tersedia, pembayaran kembali yang terlalu rendah, proyek percontohan yang tidak dapat disebarluaskan, risiko di bidang pertanian yang terlalu tinggi, dan lain-lain. Sebagian besar argumen-argumen mengenai keuangan selalu terkait dengan pinjaman bukan tabungan. Artikel singkat ini mengenai Akses ke Layanan Keuangan berdasarkan data dari 8.067 petani kakao dalam

Program Produksi Kakao Berkelanjutan (*Sustainable Cocoa Production Program, SCPP*).

SITUASI PINJAMAN UNTUK PETANI KAKAO

Hasil survei SCPP memperlihatkan 45,91% petani pernah mendapatkan pinjaman, baik dari pedagang (28,69%), keluarga dan teman-teman (54,51%) bank (13,10%), maupun koperasi atau orang lain. Sebanyak 40,69% petani menggunakan pinjaman untuk pertanian kakao dan 8,47% untuk bisnis lainnya. Sekitar 29,17% menggunakan pinjaman untuk biaya hidup sehari-hari, 38,38 % untuk membayar biaya sekolah. Dan 68,86% petani dapat melunasi pinjaman mereka lebih awal dari yang disepakati.



Program pemerintah seperti KPEN-RP dan KUR, biasanya disalurkan melalui bank-bank besar, sektor kakao termasuk salah satu sasaran. KPEN-RP mengharuskan agunan berupa sertifikat tanah tetapi memiliki jadwal pembayaran yang fleksibel. Hanya 21,6% dari petani SCPP yang memiliki sertifikat tanah, bank mempertimbangkannya sebagai jaminan keras (akta notaris/BPN). KUR tidak memerlukan agunan tetapi memiliki jadwal pembayaran bulanan yang ketat, tidak sesuai dengan kalender musiman pertanian. Sekitar 15,59% dari seluruh kredit yang beredar saat ini diberikan oleh bank. Data SCPP juga menunjukkan hanya 5,64% petani yang memiliki pengalaman dengan pinjaman bank.

Hingga akhir Oktober 2014, Bank Rakyat Indonesia (BRI) melaporkan 23.118 kredit macet dengan total Rp. 273.769.417.472.

Tidak semua petani berhak menerima pinjaman karena berbagai alasan; misalnya kapasitas pembayaran tidak teratur atau kurang agunan. Pengelompokan petani, misalnya menurut profesionalisme atau ukuran tanah mereka, memberikan indikasi awal pada kemungkinan-kemungkinan akses keuangan dan juga identifikasi kebutuhan pelatihan. Petani yang profesional dan berkembang adalah kelompok sasaran utama untuk Akses ke Kredit.

Tipe	Tidak Profesional	Berkembang	Profesional	Total
Kecil	19.4%	13.6%	5.6%	38.6%
Menengah	28.7%	16.5%	3.3%	48.5%
Besar	9.0%	3.4%	0.6%	12.9%
Total	57.1%	33.4%	9.5%	100.0%



Sekitar 57,1% petani SCPP masih dianggap tidak profesional, yang berarti bahwa produksi mereka masih di bawah 500 kg/ha. Produksi rata-rata di Indonesia diperkirakan sekitar 434 kg/ha. Petani tidak professional memiliki arus kas yang jauh lebih rendah daripada petani profesional dan memberikan pinjaman kepada mereka sangatlah berisiko. Arus kas dapat ditingkatkan terutama dengan pemangkasan. Pinjaman dibutuhkan pada tahap selanjutnya dan dapat diberikan petani berkembang (500 - 1.000 kg/ha) dan petani profesional (lebih dari 1.000 kg/ha). Besar pinjaman yang direkomendasikan bagi petani dengan ukuran lahan kecil (<1ha) harus lebih kecil daripada ukuran tanah yang luas (2ha atau lebih).

Petani profesional di Indonesia memiliki rata-rata 27,8% lebih banyak pohon per hektar dan produksi 4 kali lebih tinggi per pohon dari petani kakao tidak profesional, sehingga menghasilkan 5,1 kali lebih tinggi produksi per hektar.

Sebanyak 95,07% petani menganggap pinjaman merupakan tanggung jawab yang besar dan 88,94% khawatir mengenai pembayaran pinjaman. Secara teknis pinjaman adalah bentuk lain dari tabungan di masa depan. Seorang petani yang tidak mampu menyimpan, tidak akan mampu membayar pinjaman. 45,27% dari petani mengatakan mereka hanya memiliki uang untuk kebutuhan sehari-hari sehingga tidak dapat menabung. Kebanyakan peminjam mengandalkan harapannya pada peningkatan produktivitas 100% untuk membayar cicilan, sementara hanya 49,16% dari petani menggunakan pinjaman untuk kegiatan-kegiatan produktif, ini bukanlah cara lembaga keuangan berpikir. Suku bunga harus menyertakan biaya, risiko dan margin keuntungan. Biaya utama adalah biaya dana dan biaya transaksi. Risiko utama dan faktor biaya adalah keharusan (dan perilaku yang selalu meminta hibah atau dukungan dari pemerintah sama sekali tidak membantu). Biaya transaksi cenderung lebih tinggi untuk pinjaman petani kecil, ini biasa ditemui di daerah yang tidak kepadatan penduduknya rendah, terpencil dan jumlah pinjaman yang kecil.

Sekitar 58,30% petani ingin mendapatkan pinjaman, sedangkan 41,70% tidak. SCPP memperkirakan hanya 20% petani yang berhak menerima pinjaman karena memiliki kapasitas pembayaran kembali dan agunan. Tapi bagaimana dengan 80% lainnya? Bagaimana mereka bisa mendapatkan akses ke layanan keuangan?

SITUASI TABUNGAN PETANI KAKAO

Akses keuangan berarti akses ke kredit, akses ke tabungan dan akses ke produk dan jasa keuangan lainnya. Sebanyak 30,94% petani memiliki rekening bank dan 24,30% pernah melakukan setidaknya satu transaksi dalam 12 bulan terakhir. Sedangkan 86,25% percaya bank dapat menyimpan uang mereka dengan aman, 96,08% ingin belajar dari SCPP tentang cara menabung.

Tabungan adalah masalah disiplin dan menghindari godaan untuk menggunakan uang tidak sesuai dengan peruntukannya. Seorang petani yang tidak mampu menyimpan, tidak akan mampu membayar pinjaman. Pertanyaan untuk setiap proyek Akses ke layanan keuangan di bidang pertanian adalah bagaimana mendorong pe-



tani untuk menabung sehingga dapat membiayai pembelian input pertanian, keadaan-keadaan darurat dan kebutuhan lainnya.

Sebanyak 56,13% petani kakao membutuhkan dana untuk membayar biaya sekolah, 39,53% untuk pertanian kakao mereka, 6,37% untuk peluang bisnis lainnya, dan 35,15% untuk keadaan darurat. Ini merupakan peluang!

Pelatihan pengelolaan keuangan dan promosi menabung dapat memberikan insentif untuk membentuk perilaku menabung, misalnya membangun perasaan bangga apabila dapat menabung, dan pengembangan model pelayanan yang tepat. Menabung di tempat di mana petani menjual hasil panennya dan menerima uang merupakan awal yang baik untuk merancang program tabungan dalam rangka akses ke keuangan dibidang pertanian.

REKOMENDASI UNTUK SIMPAN PINJAM

Buatlah sistem dan produk yang sederhana. Persiapkan untuk skala penyebarluasan lebih lanjut. Buatlah murah. Berhenti bermimpi tentang pinjaman sebagai satu-satunya solusi. Konsisten untuk mendorong pencatatan keuangan bagi petani dan organisasi petani karena bank akan meminta catatan keuangan sebagai persyaratan pinjaman. Gunakan agunan lunak seperti biji kakao. Kembangkan produk keuangan khusus untuk kakao dengan tetap mengacu pada kalender pertanian. Berfokus pada petani profesional dan berkembang saja. Keuangan merupakan bertanggung jawab, hindari hutang berlebihan. Kembangkan produk komersial yang menarik. ©

KOPERASI AMANAH

PILIHAN TERBAIK BAGI PETANI POLMAN

Pada awalnya Amanah hanya merupakan sekumpulan petani andalan (*key farmer*) yang membina kelompok-kelompok petani kakao di Polewali Mandar (Polman), Sulawesi Barat. Prakarsa untuk membentuk koperasi justru membuat petani kakao di daerah ini memiliki kemampuan untuk mencapai pasar dengan lebih baik, yang serta merta meningkatkan taraf hidup mereka.

Berikut percakapan Igor Rangga dengan Peni Agustiyanto, Koordinator Kantor Lapangan VECO Indonesia di Makassar akhir Januari lalu.

PENI MENGATAKAN BAHWA PETANI-PETANI yang memiliki prakarsa untuk membangun Amanah adalah petani-petani yang telah mendapat pelatihan dari program Success Alliance, sehingga secara teknis kemampuan mereka jauh lebih baik dari pada petani umumnya. Ketika Success Alliance selesai dan dilanjutkan oleh VECO Indonesia yang menjalankan program Sustainable Agriculture Chain Development (SACD), di mana dalam program tersebut VECO memusatkan diri pada penguatan organisasi petani, maka diberikanlah kesempatan kepada koperasi tersebut untuk membesarkan diri secara legal dan kelembagaan melalui sistem Optimalisasi Kapasitas Organisasi Petani (OKOP).

Pada 2009 kelembagaan Amanah pun dibenahi, dari sekadar wadah bagi kelompok petani, menjadi koperasi berbadan hukum yang legal. “Pada dasarnya Amanah merupakan koperasi produksi yang melayani jasa untuk kebutuhan anggota, mulai dari sunatan, pendidikan, sampai pernikahan,” kata Peni.



Peni meyakinkan bahwa koperasi yang sudah diakui secara hukum akan lebih mudah untuk mendapatkan informasi, sumber pembiayaan, mendapatkan jalur ke pasar, maupun masuk dalam jaringan yang dibutuhkan untuk membesarkan koperasi itu sendiri. Sumber-sumber pembiayaan menurut Peni adalah semua lembaga keuangan resmi baik di tingkat desa maupun kabupaten.

Ada dua cara utama untuk mengembangkan koperasi agar menjadi organisasi petani yang berhasil, yaitu dengan iuran anggota dan mengenal potensi dari anggota itu sendiri. “Kekuatan anggota Amanah ada pada komoditas kakao dan jumlah kelompok petani yang dikelolanya,” kata Peni. Ketika Amanah didirikan, koperasi ini langsung mengelola 47 kelompok petani di empat kecamatan di Polman. Pendirian koperasi juga penting agar petani dapat terhubung langsung dengan pelaku pasar yang hanya mau berhubungan dengan organisasi berbadan hukum yang dapat memberikan nilai tambah bagi usahanya.



Sebelum Amanah dibentuk, kelompok-kelompok petani di Polman hanya bisa mencapai jalur pasar di tingkat kabupaten, sementara jika ingin masuk ke pasar yang lebih baik (penggilingan/pengolah) dengan baku internasional, jalurnya lebih panjang dari pada kabupaten. Ada persyaratan-persyaratan khusus yang ditetapkan oleh pengolah atau sektor swasta lainnya, bahwa penjual biji harus memiliki badan hukum dan punya komitmen untuk mengirimkan biji secara rutin.

PERJANJIAN DENGAN BANK

Lembaga keuangan yang saat ini berhubungan dengan Amanah adalah Bank Rakyat Indonesia (BRI) dan Dinas Koperasi. Skema yang ditawarkan BRI berupa skema simpan pinjam kepada masing-masing anggota, di mana Amanah hanya menjadi penjamin si calon peminjam. Maksudnya jika ada anggota Amanah yang membutuhkan dana untuk membeli pupuk atau membayar tena-

ga kerja, maka Amanah akan memberikan informasi kepada BRI bahwa petani tersebut selalu lancar dalam melakukan transaksi simpan pinjam di Amanah dan rutin mengirimkan jumlah biji yang telah disepakati. “Jadi bukan BRI yang memberikan pinjaman kepada Amanah,” kata Peni. Sementara dana yang diterima dari Dinas Koperasi merupakan dana bergulir yang digunakan Amanah untuk layanan kredit pendidikan.

Peni mengatakan bahwa kedua cara yang telah dijelaskan sebelumnya ditempuh karena Amanah belum dapat dikatakan ‘layak bank’, di mana syarat untuk menjadi ‘layak bank’ adalah koperasi yang secara administrasi dan usaha telah memenuhi kaidah perbankan (4C). Di sisi lain Amanah sebenarnya layak mendapat pinjaman dari bank; Bank Negara Indonesia (BNI) bahkan pernah menawari koperasi pinjaman sebesar Rp2 miliar, karena dari aset dan kelembagaan, Amanah sudah pantas. “Rapat anggota tahunan (RAT) rutin dilakukan setiap tahun,” kata Peni. Namun Amanah belum berani mengambil pinjaman sebesar itu, alasannya daya produksi petani belum mencapai 1,000 ton; mereka takut banyak dana yang akan mengendap, keadaan ini tidak menguntungkan dalam menjalankan usaha. “Amanah saat ini lebih memusatkan perhatian pada peningkatan produksi,” kata Peni melanjutkan. Selain rutin menyelenggarakan RAT, pelayanan yang diberikan Amanah pun telah mencapai 13 layanan dengan aset mencapai Rp4 miliar.

Lebih jauh Peni menjelaskan bahwa untuk mendapatkan jalur ke lembaga keuangan mikro, Amanah tidak mengandalkan aset, melainkan surat perjanjian (*letter of commitment*) yang kemudian dijadikan jaminan. Alasannya, arus pergerakan dana di Amanah hampir seluruhnya berasal dari penjualan biji kakao, bukan dari simpan pinjam atau aset tidak bergerak lainnya. “Pada 2015 diharapkan Amanah sudah dapat meningkatkan kapasitasnya sampai 1,000 ton,” kata Peni. Ia menambahkan bahwa pengumpulan aset Amanah bukan melalui kredit, namun dari iuran anggota, yang kemudian dikelola sehingga dapat membiayai usaha-usaha baru.

MEMBERIKAN SUMBANGAN BESAR

Karena pengurus Amanah adalah petani yang telah mendapat pembinaan dari program pengembangan kakao, maka koperasi tersebut memahami mekanisme pengumpulan biji dengan lebih baik, diikuti dengan pemahaman teknis-teknis administrasi dan pengelolaan keuangan.

Mengenai pengelolaan keuangan, pengurus dan anggota Amanah bahkan mendapat pembekalan lebih ketika program



Gudang pupuk Koperasi Amanah.



Pertemuan Amanah dengan petugas penyuluhan lapangan.

VECO mulai dijalankan di Polman. VECO melatih pengurus koperasi tentang bagaimana cara pengumpulan modal dan bagaimana cara mengelola modal tersebut. Sementara untuk pengelolaan keuangan keluarga, Peni mengatakan, kegiatan tersebut sudah termasuk dalam dinamika kelompok, di mana dalam program Success Alliance pengelolaan keuangan keluarga adalah salah satu bagian terpenting dalam program.

Menurut Peni, Koperasi Amanah memiliki kewajiban untuk memberikan harga terbaik bagi petani sekaligus mutu terbaik bagi pembeli, karena itu Amanah harus terhubung dengan pembeli terbaik pula. Pembeli terbaik adalah mereka yang dapat memberikan pembinaan kepada koperasi bagaimana cara untuk mendapat mutu biji terbaik. "ECOM dan PT. Mars Symbioscience adalah beberapa diantaranya," kata Peni.

Dampak yang dicatat Peni selama program SACD dijalankan di Polman adalah 50% anggota Amanah dapat mengubah rumah semipermanen mereka menjadi permanen. Ada juga petani yang membuka toko kelontong, mengelola kebun buah-buahan, dan menjual ternak. Semua itu bisa dihasilkan karena menjadi anggota koperasi. "Terlihat bahwa koperasi memberikan sumbangan yang besar bagi pendapatan petani di Polman," kata Peni.

IDE-IDE USAHA BARU

Saat ini Amanah sedang mengajukan kredit sarana transportasi untuk membantu mereka mengambil biji di beberapa titik pengumpulan. Untuk sementara anggota Amanah membebankan biaya transportasi pada harga biji, misalnya harga yang dikeluaran oleh pasar Rp30,000 maka harga awal yang ditawarkan Amanah kepada petani menjadi Rp29,800. Koperasi ini juga sedang menjajaki penjualan pupuk cair yang bahan bakunya



Koperasi Amanah juga ikut melestarikan lingkungan di sekitar kebun kakao.

dihasilkan dari campuran antara limbah kakao dan urine kambing. Sejak diluncurkan pada akhir 2014 sampai saat ini, permintaan pupuk cair dari Amanah sudah mencapai 1,000 botol. "Mereka menjualnya sampai ke Kalimantan," kata Peni.

Sementara untuk meningkatkan produksi, Amanah makin gencar melayani pelatihan praktik pertanian terbaik, pembibitan, serta pengelolaan keuangan rumah tangga bagi seluruh anggotanya. Koperasi pun memiliki *farmer cocoa clinic* (FCC) yang melayani konsultasi pertanian kakao. Di masa mendatang Amanah bakal lebih merangsang petani dalam menelurkan ide-ide usaha baru. Setelah pupuk cair, anggota Amanah bakal mengembangkan usaha tepung ikan dari limbah kakao. "Saya yakin, begitu pendampingan dari VECO selesai pada 2016, koperasi ini dapat berjalan sendiri dan menjadi semakin besar," kata Peni menutup percakapan. ©

PERKEMBANGAN REALISASI KUR

Program Kredit Usaha Rakyat (KUR)
telah berjalan lebih dari 6 tahun
sejak diluncurkan pertama kali oleh
Presiden RI **5 November 2007**

Realisasi KUR secara kumulatif
mulai pertama diluncurkan hingga 31 Juli 2014
telah mencapai **Rp. 161,6 triliun**
kepada **11.501.245 debitur**
Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dan
Koperasi(UMKM)

Khusus tahun 2014 target penyalur
KUR adalah sebesar **Rp. 37 triliun.**
realisasi KUR s/d 31 Juli 2014
mencapai **Rp. 23,05 triliun**



KREDIT USAHA RAKYAT PROGRAM PEMERINTAH YANG BRILIAN

Pedagang Buah & Jus
SULAWESI



Melayani Dengan Setulus Hati



Memberikan yang Terbaik Sesuai Kaidah

Bank Bukopin merupakan salah satu bank yang ikut menyukkseskan program pemerintah dalam mendorong perbankan menyalurkan kredit kepada UKM dan koperasi. Sejak berdiri pada 1970, Bank Bukopin telah memusatkan dirinya pada usaha mikro, kecil, menengah, dan koperasi (UMKM), yang didukung perwujudan salah satu misi bank ini yaitu berperan aktif dalam mengembangkan usaha kecil sekaligus menjadikannya usaha yang berdaya saing tinggi.

BERIKUT BEBERAPA HAL PENTING yang perlu Anda ketahui mengenai pengajuan kredit usaha kecil dari Bank Bukopin.

Kriteria Penerima Kredit:

Usaha Mikro, yaitu pengrajin, nelayan, petani, dan pedagang yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

1. Menjalankan usaha produktif yang layak
2. Memiliki salinan KTP/KK atau sejenisnya
3. Memiliki tempat usaha (milik sendiri atau sewa dan sejenisnya) disertai dengan salinan berkas yang mendukung
4. Usaha telah dilakukan lebih dari dua (2) tahun terhitung sejak mengajukan permohonan kredit kepada Bank Bukopin
5. Memiliki pembukuan atau catatan keuangan, namun tidak mutlak
6. Memiliki atau dapat menyerap tenaga kerja
7. Memiliki salinan perizinan dan legalitas usaha sesuai dengan bidang usaha, paling tidak dari kelurahan.

Usaha Kecil, yaitu pelaku usaha di sektor pertanian, kelautan, perdagangan, perindustrian, jasa atau perkebunan dalam arti seluas-luasnya, yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

Prosedur dan Cara Mengajukan KUR



1

Langkah Pertama

UKM Calon penerima KUR dapat mengajukan kredit atau pembiayaan KUR pada salah satu bank pelaksana KUR (Bank mandiri, Syariah Mandiri BRI, BNI, Syariah BNI, BTN, Bukopin) bisa ke kantor cabang, kantor unit pelayanan, kantor unit desa atau ke lembaga yang terhubung dengan bank



Langkah Kedua

UKM calon penerima KUR harus menyerahkan dokumen-dokumen persyaratan kredit, antara lain:

- a. Identitas diri calon penerima KUR, seperti KTP, KK, Keterangan domisili
- b. Legalitas usaha seperti Akte Pendirian usaha, data usaha
- c. Perizinan usaha seperti SIUP, TDP, Izin gangguan HO, dll
- d. Laporan Keuangan Usaha
- e. Proposal Usaha
- f. Persyaratan lain sesuai ketentuan bank yang mungkin ditambahkan

2

Langkah Ketiga

Bank Pelaksana KUR akan melakukan evaluasi terhadap usulan kredit atau pembiayaan yang diajukan UKM calon penerima KUR

informasi lebih lanjut, follow

twitter : KUR_Indonesia

facebook : Kredit Usaha Rakyat



1. Menjalankan usaha produktif yang layak
2. Memiliki salinan KTP/KK atau sejenisnya
3. Bentuk usaha dapat berupa badan usaha perorangan, CV, firma, persekutuan perdata lainnya, atau badan hukum (perseroan terbatas atau koperasi)
4. Memiliki salinan akta pendirian sesuai bentuk badan usaha atau badan hukumnya
5. Memiliki tempat usaha (milik sendiri atau sewa dan sejenisnya) disertai dengan salinan berkas yang mendukung
6. Usaha telah dilakukan lebih dari dua (2) tahun terhitung sejak mengajukan permohonan kredit kepada Bank Bukopin
7. Memiliki pembukuan atau catatan keuangan sederhana
8. Memiliki salinan perizinan dan legalitas usaha seperti NPWP, SIUP, TDP, dan perizinan lainnya sesuai dengan bidang usaha
9. Memiliki atau dapat menyerap tenaga kerja
10. Memiliki rekening tabungan atau giro
11. Tidak sedang menikmati kredit sejenis dari perbankan lain; ini dapat dibuktikan lewat pemeriksaan bank (*bank checking*).

Usaha Menengah dan Koperasi dalam hal ini adalah pelaku usaha di sektor pertanian, kelautan, perdagangan, perindustrian, jasa, atau perkebunan dalam arti seluas-luasnya, sesuai dengan keten-

tuan perundang-udangan yang berlaku, dan memenuhi kriteria sebagai berikut:

1. Menjalankan usaha produktif yang layak
2. Memiliki salinan KTP/KK atau sejenisnya
3. Bentuk usaha dapat berupa badan usaha perorangan, CV, firma, persekutuan perdata lainnya, atau badan hukum (perseroan terbatas atau koperasi)
4. Memiliki salinan akta pendirian sesuai bentuk badan usaha atau badan hukumnya
5. Memiliki tempat usaha (milik sendiri atau sewa dan sejenisnya) disertai dengan salinan berkas yang mendukung
6. Usaha telah dilakukan lebih dari dua (2) tahun terhitung sejak mengajukan permohonan kredit kepada Bank Bukopin
7. Memiliki pembukuan atau catatan keuangan
8. Memiliki salinan perizinan dan legalitas usaha seperti NPWP, SIUP, TDP, dan perizinan lainnya sesuai dengan bidang usaha
9. Memiliki atau dapat menyerap tenaga kerja
10. Memiliki salinan rekening tabungan atau giro paling tidak enam (6) bulan terakhir; jika belum ada, bersedia membuka rekening tabungan atau giro di bank
11. Tidak sedang menikmati kredit sejenis dari perbankan lain; ini dapat dibuktikan lewat pemeriksaan bank (*bank checking*).

Kriteria Penyaluran Kredit UMKMK:

1. Kredit atau pembiayaan baru, atau
2. Kredit atau pembiayaan perpanjangan yang masih lancar (kolektibilitas 1) sesuai ketentuan Bank Indonesia dan belum pernah direstrukturisasi, atau
3. Kredit atau pembiayaan tambahan yang masih dalam keadaan lancar (kolektibilitas 1) sesuai ketentuan Bank Indonesia dan belum pernah direstrukturisasi
4. Kredit atau pembiayaan bukan hasil serah terima dari bank lain yang dibuktikan dengan pemeriksaan bank
5. Penggunaan kredit atau pembiayaan adalah untuk modal kerja atau investasi dan atau modal kerja yang mendukung semua sektor ekonomi produktif dan layak untuk dibiayai.

Struktur Kredit atau Pembiayaan:

1. Untuk usaha mikro, pagu kredit yang dapat diberikan adalah di atas Rp50.000.000 sampai Rp100.000.000
2. Untuk usaha Kecil, pagu kredit yang dapat diberikan adalah lebih dari Rp100.000.000 sampai Rp250.000.000
3. Untuk usaha menengah dan koperasi, pagu kredit yang dapat diberikan adalah lebih dari Rp250.000.000 sampai dengan Rp500.000.000.

Analisis Kelayakan:

- Bank Bukopin menggunakan Internal Credit Risk Rating (ICRR) yaitu suatu alat untuk melakukan analisis kelayakan, menentukan dan mengukur risiko atas kredit yang bakal diberikan
- Bank Bukopin akan menilai apakah penggunaan kredit untuk modal kerja atau untuk investasi sekaligus modal kerja
- Bentuk kredit harus dalam bentuk pagu menurun, di mana setiap akhir tahun terdapat penurunan pagu kredit sesuai dengan analisa kelayakan dari bank.

Jangka Waktu Kredit:

1. Untuk kredit modal kerja maksimal tiga (3) tahun
2. Untuk kredit investasi maksimal lima (5) tahun
3. Suku bunga/bagi hasil/nisbah
4. Tingkat suku bunga/bagi hasil/nisbah sebesar 16% berlaku per tahun
5. Biaya provisi dan biaya administrasi:
 - a. Biaya provisi yang dapat dibebankan kepada UMKMK
 - b. Biaya administrasi yang dapat dibebankan kepada UMKMK.

Agunan Kredit atau Pembiayaan:

1. Penjaminan kredit berasal dari PT. Askindo maksimal 70% dari pagu kredit, dan
2. Agunan lain yang diserahkan UMKMK kepada bank, dengan ketentuan sebagai berikut:

- a. Untuk usaha mikro dengan pagu kredit di atas Rp50.000.000 sampai Rp100.000.000, agunannya adalah sebagai berikut:
 - Usaha yang dibiayai persediaan barang dan atau tagihan (berjalan atau belum berjalan) atau sejenisnya dan atau,
 - Hak kebendaan lainnya sebagaimana dimaksud dalam butir dua ini, dengan total nilai agunan paling tidak sebesar 35% dari pagu kredit
- b. Untuk usaha kecil dengan pagu kredit di atas Rp100.000.000 sampai dengan Rp250.000.000, agunannya adalah:
 - Kendaraan roda empat dengan usia tahun pembuatan maksimal delapan (8) tahun pada saat kredit disetujui atau deposito/tabungan/rekening giro yang diblokir dan atau,
 - Aset tidak bergerak berupa sertifikat yang dilengkapi dengan dokumen izin mendirikan bangunan (IMB) dan bukti pembayaran pajak bumi dan bangunan (PBB) atau aset tidak bergerak berupa kios dan sejenisnya atau tanah dengan status huruf "C" (girik/petuk bumi) dan sejenisnya sepanjang diyakini dapat diproses menjadi sertifikat, dengan total nilai agunan minimal sebesar 35% dari pagu kredit.
- c. Untuk usaha menengah dan koperasi dengan pagu kredit di atas Rp250.000.000 sampai Rp500.000.000, agunannya adalah:
 - Kendaraan roda empat dengan usia tahun pembuatan maksimal lima (5) tahun pada saat kredit disetujui atau deposito/tabungan/rekening giro, yang diblokir oleh bank dan atau,
 - Aset tidak bergerak dalam bentuk tanah dan bangunan atau ruko atau apartemen atau sejenisnya dengan kepemilikan SHM atau SGB atau SGU yang dilengkapi izin mendirikan bangunan (IMB) dan bukti pembayaran pajak bumi dan bangunan (PBB) atau dengan kelengkapan dokumen sesuai jenis asetnya, dengan total nilai agunan paling tidak sebesar 40% dari pagu kredit.
- d. Untuk kredit massal seperti kelompok usaha mikro atau kelompok usaha kecil atau untuk UMKMK binaan, ketentuan agunannya adalah:
 - Usaha yang dibiayai antara lain berupa persediaan barang dan atau tagihan (berjalan atau belum berjalan) atau sejenisnya dan atau,
 - Hak kebendaan lainnya sebagaimana dimaksud dalam butir dua ini, dengan total nilai agunan minimal sebesar 35% dari pagu kredit, atau dengan pola berbagi risiko berdasarkan perjanjian kerja sama yang disepakati oleh semua pihak
 - Perhitungan atau penggunaan nilai agunan sebagaimana dimaksud pada butir di atas adalah dengan menggunakan nilai pasar.

Sumber: Situs resmi Bank Bukopin.

LOKAKARYA BUKU PANDUAN RAINFOREST ALLIANCE

MENYESUAIKAN KEBUTUHAN SEMUA PIHAK



Lokakarya ini diselenggarakan di Hotel Ahriani, Bantaeng, Sulawesi Selatan, 17-18 Desember 2014 lalu. Perhatian utama buku panduan ini berada pada praktik-praktik pertanian terbaik berdasarkan SAN Standard, dan dalam penyusunannya diharapkan ada masukan dari petani dan para pemangku kebijakan. Berikut laporannya.

DALAM RANGKA KEBERLANJUTAN MATERI-MATERI BANTUAN teknis di lapangan, Rainforest Alliance (RA) merancang sebuah Buku Panduan Kakao yang nantinya ditujukan untuk petani kakao, khususnya petani kakao di Kabupaten Bantaeng. Panduan ini nantinya akan ditulis dengan bahasa yang sederhana dan mudah diserap oleh petani.

RA juga akan menggunakan foto-foto dan gambar kartun untuk menjelaskan berbagai proses berkebun dalam panduan tersebut. Sebagian besar foto diambil langsung di kebun kakao Bantaeng sehingga petani bakal lebih memahami detail yang disajikan di dalam buku panduan.

Rancangan panduan ini dibuat oleh tim RA dengan bantuan Fakultas Pertanian Universitas Hasanuddin, Makassar, khususnya untuk bagian-bagian yang menyangkut kegiatan agronomi.

Rainforest Alliance telah menjalankan proyek Biodiversity Conservation of Cocoa Farms sejak Januari 2014 di Kabupaten Bantaeng, Sulawesi Selatan. Selain dengan Universitas Hasanuddin, dalam menjalankan proyek ini RA juga bekerja sama dengan Pemerintah Kabupaten Bantaeng. Selama proyek berlangsung ketiga lembaga tersebut memberikan pelatihan bantuan teknis mengenai SAN Standard dan praktik-praktik pertanian terbaik kepada

1,289 petani kakao Bantaeng yang tersebar di 13 desa dalam tiga kecamatan.

Bab-bab dalam rancangan buku panduan ini adalah sebagai berikut:

1. Pengelolaan terpadu hama dan penyakit
2. Penanganan bahan kimia
3. Keanekaragaman hayati
4. Perlindungan satwa liar
5. Konservasi
6. Pengelolaan sampah terpadu
7. Panen dan pascapanen, serta
8. Tempat kerja yang nyaman.

Alasan mengapa petani dan para pemegang kepentingan diundang dalam lokakarya ini, karena masukan dari mereka sangat penting dalam pengembangan buku panduan tersebut. Selain itu masukan dari petani dan pemegang kepentingan sangat dibutuhkan dalam memastikan hasil akhir dari panduan tersebut, yaitu buku panduan yang sesuai dengan kebutuhan produsen, pengguna, dan pembuat kebijakan. ☺

• KEGIATAN ANGGOTA •



Pegawai Disbun Kolaka Utara Mas'ud, S.H. saat kunjungan ke lokasi pelatihan PT. Olam. Ia didampingi oleh Haryanto H.S., pelatih lapangan PT. Olam dan anggota kelompok tani Mesakada, Desa Rante Limbung, Kecamatan Lasusua.

PENDAMPINGAN PETANI YANG BERKELANJUTAN

HARAPAN BARU BAGI PEMEGANG KEPENTINGAN KAKAO SULAWESI TENGGARA

Kiprah PT. Olam Indonesia di Sulawesi Tenggara (Sultra) dalam melakukan pendampingan terhadap petani kakao sudah dimulai sejak 2007 melalui program Amarta Sulawesi Kakao Alliance (ASKA), yang berpusat pada pendampingan petani kakao. Berikut laporan Ahmad Maulana.

SAMPAI SAAT INI PROGRAM KAKAO BERKELANJUTAN melalui pelatihan praktik pengelolaan kebun terbaik dan sertifikasi, gencar dilaksanakan di kabupaten Kolaka dan Kolaka Utara, Sultra. Banyak manfaat yang dirasakan bagi para pemegang kepentingan kakao di daerah ini, misalnya Dinas Perkebunan (Disbun) Provinsi Sultra, Balai Pengkajian dan Penerapan Teknologi Pertanian (BPTP) Sultra, Universitas Halu Oleo, Disbun Kolaka dan Kolaka Utara, Forum Kakao Kolaka (FOKKA), dan yang terpenting petani sendiri.

Kerja sama yang terus menerus antara pemegang kepentingan sangat membantu petani dalam meningkatkan produksi dan mutu kakaonya. Para pemegang kepentingan ikut memberikan masukan kepada program yang dijalankan PT. Olam selaku eksportir dan pendamping teknis petani kakao. Hingga saat ini petani kakao yang mendapat pendampingan dari PT. Olam sebanyak 7,000 petani yang tersebar di tiga kecamatan di Kabupaten Kolaka, dan delapan kecamatan di Kabupaten Kolaka Utara.

Foto: Ahmad Maulana.



Kadisbun Provinsi Sultra Ir. Bambang, M.M. (kiri) berbincang dengan Sustainability Manager PT. Olam Ahmad Maulana.



Kadisbun Kabupaten Kolaka Utara Ir. Muhammad Idris AR, M.S. (kanan) menerima kunjungan PT. Olam di kantor Dinas Perkebunan.

BERBAGAI PENDAMPINGAN

Selama program berlangsung PT. Olam telah memberikan pendampingan teknis berupa pengelolaan kebun, sertifikasi, pembibitan, pengeringan biji, pembuatan kompos, pengembangan klon, dan pemberdayaan kelompok petani. Untuk sertifikasi, PT. Olam sampai 2015 telah melakukan sertifikasi Rainforest Alliance (RA) terhadap 4,101 petani yang tergabung dalam 161 kelompok dan tersebar di 56 desa. Sementara melalui sertifikasi UTZ ada sekitar 1,764 petani yang tergabung dalam 73 kelompok dan tersebar di 26 desa.

Pada semester I 2015 PT. Olam mulai membangun pembibitan yang nantinya akan memasok sampai 12,000 bibit kakao. Klon yang digunakan antara lain S1, S2, MCC 01, dan MCC 02. Teknik sambung pucuk akan diterapkan pada pohon-pohon kakao yang

sudah tidak produktif, terserang hama, atau yang hampir mati. Tidak hanya itu, PT. Olam juga memusatkan perhatian pada pembangunan demoplot seperti Onronna Magurue Teknis Cokelat (OMTC) yang diharapkan akan menjadi pusat pengembangan kakao dan wadah belajar untuk petani dan para pemegang kepentingan kakao di Sultra.

Dukungan untuk mencapai jalur ke pasar juga diberikan demi mempermudah petani menjual biji kakanya kepada eksportir. Dukungan tersebut diwujudkan dengan pendirian empat unit pembelian PT. Olam yang tersebar di Ladongi (Kolaka Timur), Wolo (Kolaka), Lasusua dan Lapai (Kolaka Utara).

DUKUNGAN PEMERINTAH

Dukungan pemerintah desa terhadap program kakao berkelanjutan PT. Olam dapat terlihat lewat keterlibatan mereka dalam pelatihan-pelatihan yang dilakukan di desa. Pemerintah desa pun selalu hadir dalam pertemuan-pertemuan yang diadakan petani, baik siang maupun malam, menunjukkan bahwa pemerintah desa, petani, dan PT. Olam memiliki kerja sama yang baik dalam menjalankan program kakao berkelanjutan di Sultra.

Demikian pula dengan Dinas Perkebunan dan Hortikultura Provinsi Sultra yang merasa terbantu dengan adanya program kakao berkelanjutan ini. Kepala Dinas Ir. Bambang, M.M. mengatakan, "Program keberlanjutan kakao PT. Olam di Kabupaten Kolaka dan Kolaka Utara memiliki pola pendampingan yang langsung menyentuh kebutuhan petani." Kepala Dinas melanjutkan, bahwa jalur ke pasar juga menjadi lebih baik dan tembus pandang, membuat petani jadi lebih semangat dan terampil dalam bertani kakao.

Selain itu dengan adanya dukungan program Lembaga Ekonomi Masyarakat Sejahtera (LEMS) dari Pemerintah Sulawesi Tenggara, diharapkan akan terjadi perbaikan mutu dan pasar bagi petani kakao di Sultra. Kepala Dinas mengatakan bahwa kerja sama pemerintah daerah dengan PT. Olam sangat dibutuhkan petani, sehingga diharapkan kerja sama tersebut dapat terus dilakukan di tahun-tahun mendatang, serta diperluas ke kabupaten-kabupaten lain yang juga memiliki daya produksi tinggi di Sultra. "Kami berterima kasih kepada PT. Olam, dengan adanya program kakao berkelanjutan ini petani kakao Sultra dapat menjadi lebih sejahtera dan makmur," kata Kepada Dinas. ©



SATU MINGGU PENINJAUAN ACIAR

MENANDAI BERAKHIRNYA PELAKSANAAN SELAMA EMPAT TAHUN

Sejak 1990-an, Australian Centre for International Agriculture Research (ACIAR) telah terlibat dalam sektor kakao Indonesia melalui penelitian dan pengembangan, dan di bawah proyek yang ketiga ini ACIAR memusatkan diri pada peningkatan keberlanjutan kakao di kawasan timur Indonesia. Oleh Jeffrey Neilson dan Hiswaty Hafid.

PROYEK DITUJUKAN PADA DUA TANTANGAN yang saling berhubungan, yaitu menurunnya produktivitas kakao di perkebunan plasma dan keberlanjutan kakao dalam hal rantai nilai dan kerangka regulasi. Proyek ini melibatkan kerja sama beberapa lembaga, seperti Pusat Penelitian Kopi dan Kakao Indonesia - PUSLITKOKA dan Pusat Pengembangan Kakao Mars. Universitas-universitas di Australia dan Indonesia (La Trobe University, University of Sydney, Universitas Hasanuddin, dan Universitas Negeri Papua), badan penyuluh (BPTP Sulawesi Selatan, Sulawesi Tengah, dan Papua Barat), Dinas Perkebunan Kabupaten Polewali Mandar, dan petani kakao Sulawesi Barat, Sulawesi Selatan, dan Papua Barat.

Seiring dengan berakhirnya proyek setelah dilaksanakan hampir empat tahun sejak 2011, maka diadakanlah peninjauan selama seminggu yang dilakukan dari 16 sampai 21 Februari 2015. Dimulai dengan mengunjungi demoplot di Pinrang, Polewali Mandar, dan Luwu Timur, yang kemudian diikuti oleh dua hari lokakarya internal di mana masing-masing lembaga



Saung Kakao diluncurkan di Mapili, Polewali Mandar.



Demo plot pupuk yang dikelola
BPTP Sulawesi Selatan di Bone Bone, Luwu Timur.



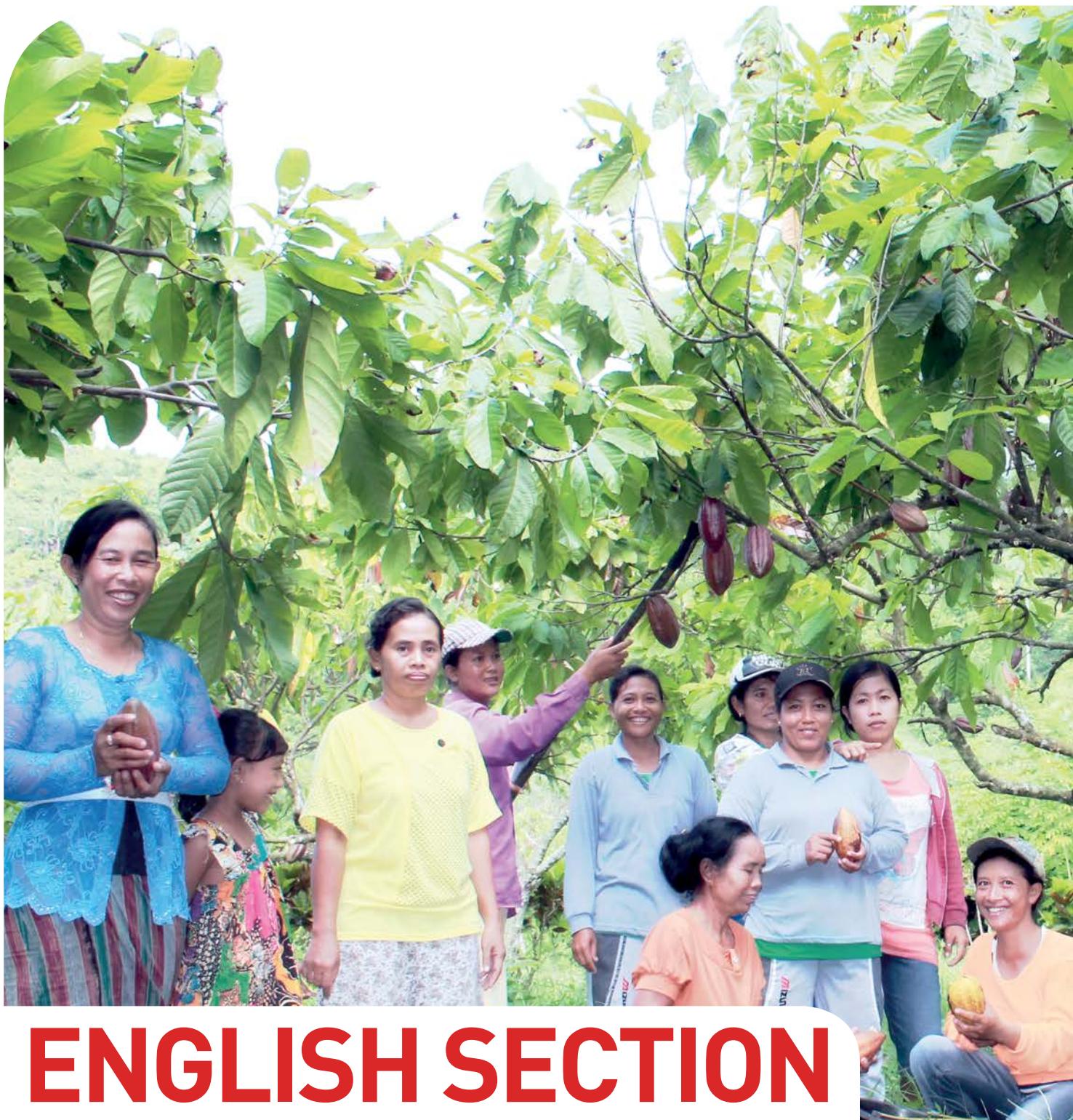
Diskusi dan wawancara dengan Bapak Masappe,
pemilik demoplot Klapa Dua, Polewali Mandar.

menampilkan hasil kegiatan mereka dan tantangan penelitian terkait. Tidak seperti percobaan pada pusat penelitian terkendali, proyek ACIAR menjadikan petani sebagai mitra penelitian. Setelah mempertimbangkan jaringan petani dan pengalaman dalam mengelola kebun sebagai bagian dari kehidupan mereka yang beragam, petani secara sukarela terlibat di dalam proyek sehingga kegiatan proyek pun dapat terlibat di dalam kegiatan petani sehari-hari.

Setelah mengunjungi demoplot, lewat peninjauan lapangan ini wakil bupati Polewali Mandar, H.M. Natsir Rahmat, langsung meluncurkan Saung Kakao, yang tidak hanya ditujukan sebagai tem-

pat pengelolaan ternak dan kebun kakao terpadu, tapi juga bertugas sebagai pusat pembelajaran masyarakat. Setelah melewati perjalanan panjang ke Luwu Timur melalui Enrekang dan Toraja Utara, pada 8 Februari tim Pusat Pengembangan Kakao Mars menyambut kami dengan memperlihatkan kegiatan penelitian dan pengembangan berkelanjutan terhadap kakao mulia, pengendalian hama terpadu, rehabilitasi tanah, dan pengurangan pemakaian pupuk kimia. Rombongan melanjutkan perjalanan ke pusat penelitian BPTP di Bone Bone di mana uji coba pupuk menunjukkan bahwa tanah yang tidak sehat dapat diperbaiki melalui gabungan pupuk organik dan anorganik.

Hasil utama dari proyek penelitian ini menunjukkan bahwa kurangnya kandungan mineral pada bibit disebabkan karena kurangnya pasokan gizi yang terkandung di dalam tanah, sementara kompos dapat meningkatkan kandungan nutrisi dan memperbanyak jumlah organisme mikro di dalam tanah. Aspek lain yang menjadi pusat perhatian proyek adalah kebijakan pemerintah dalam mendukung industri kakao di hulu melalui penerapan pajak ekspor pada 2010, yang sayangnya tidak menunjukkan dampak berarti pada harga kakao di tingkat petani. Meski begitu pajak ekspor berhasil mengundang banyak penanam modal untuk langsung terlibat dalam industri kakao di hulu. ©



ENGLISH SECTION

36

Farmer Collaboration
With Credit Unions

40

Improving Productivity
Through Credit

44

AMARTA II & Cocoa
Innovations Project

48

AMANAH Cooperative

52

Financing The
Supply Chain



54

Sustainable Cocoa
Production Program
(SCPP)

58

The Sustainable
Farming Assistance

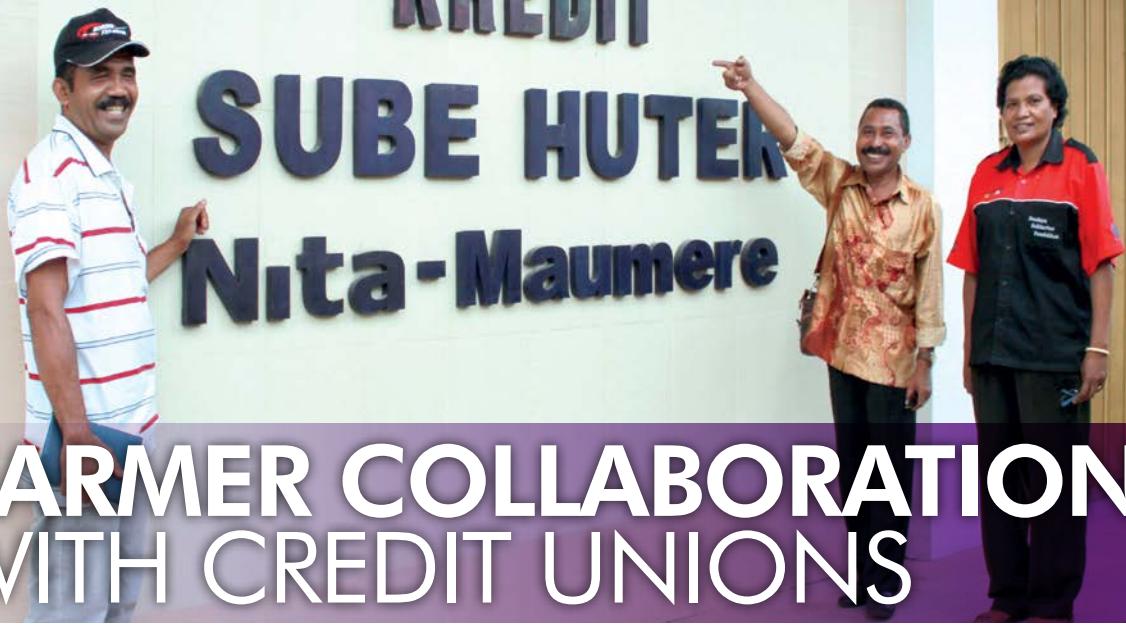
60

ACIAR In a Week Review

62

Rainforest Alliance
Handbook Workshop

In agribusiness there must be mutual trust between financial institutions and farmers.



FARMER COLLABORATION WITH CREDIT UNIONS

TURNING FARMING INTO BUSINESS

In the past it has been difficult for cooperatives in the province of East Nusa Tenggara (NTT) to apply for credit due to regulations. In order to apply a cooperative is required to hold two annual meetings and maintain their financial books properly. In addition, the absence of buyers adds difficulty for new cooperatives seeking to obtain loans from banks. Follow the conversation of Igor Rangga with Etih Suryatin, Regional Program Manager of Sahabat Cipta, on the development of credit unions in two districts, Ende and Sikka.

RATHER THAN BECOMING DISCOURAGED, a number of farmers became driven by the difficulty of their situation to form three joint marketing groups in the Ende District. Their first sale was to a local merchant in Ende, but the price was not very competitive. According to Etih, joint marketing will work well only when there are companies who are willing to buy at good price. In addition, the marketing system initially devised by the group was perceived as unfair. "After selling beans that were collected from members, the profits were divided evenly," said Etih. Needless to say, not all farmers were pleased with this system.

In nearby villages, strategies were equally inadvisable as farmers often did not have the patience to collect a sufficient volume of beans before selling. Every week they would send a mere three tons of beans to Maumere, a four hour journey through the hills from Ende, at a cost of 1 million rupiah per truck. "This was not efficient, and we knew we must find a better way," said Etih.

Sahabat Cipta, implementer of a financial literacy program in the province, began a conversation with the government regarding these issues. Through these talks, it became



One of the 13 nurseries in Maumere.

known that there were several existing programs providing soft loans to cooperatives to purchase beans. However, since the credit was in a revolving fund, the capital provided only lasted for 12 months and could not be applied for a second time. "Cooperatives only had a small margin to buy beans," said Etih regretfully.

A new effort was then initiated in order to address the credit problem, this time by gathering stakeholders such as the multi-enterprise cooperative (KSU) Tekad, financial institutions, buyers, and the government. "At that point, Sahabat Cipta simply acted as a liaison," said Etih. In the meeting, each participant described what they were able to contribute, and finally an agreement was reached between KSU Tekad and PT. Bumi Tanggerang, who was interested in purchasing beans long term.

But the plan did not go as smoothly as expected. Beans supplied to Bumi Tangerang only reached 30 tons, whereas estimates at the time predicted a potential harvest of around 600 tons. How could this happen? As it turned out, farmers did not have sufficient capital to collect and store beans as they were not able to wait to get paid until after the beans were sent to Surabaya. "I challenged the banks to address this issue," said Etih.

DOUBLING REVENUES

Bank Rakyat Indonesia (BRI) tried to address the issue by lending KSU Tekad an initial 50 million rupiah under the conditions that credit would only be given during harvest season with interest rates being calculated for one year. Installments would be waived until the seventh month following harvest, but would be accumulative. "BRI offered no payments from months one to six," said Etih.

Robby Fernandes, Head of the BRI Credit Department in Ende, said that initially BRI did not believe that farmers would be able to repay their loans. But after Sahabat

Cipta persuaded him to discuss cocoa business directly with farmers on location, Robby was eventually willing to provide credit. At the time the first loans were granted, Robby asked that Sahabat Cinta continue providing guidance to the KSU, while BRI would also help train farmers, specifically in regards to calculating the amount credit available, business management, and where to obtain funds for repayment. "Funds for repayment must be taken from their 75% profit," said Robby.

Robby frankly stated that the six month cocoa harvest cycle made him apprehensive, because if farmers were given credit for 12 months, they would likely use it to purchase consumer goods. Because of this, BRI decided to give credit with a grace period of six months, though this was admittedly not very appealing either. "Because of the small interest," said Robby. He advised farmers to use the six month loan to finance other business efforts as well, such as livestock. This would help farmers increase their income to the point where they would be able to take out a 12 month loan. "In addition to providing fixed income, farmers who have other businesses give assurance to the lender," said Robby.

BREATHING A SIGH OF RELIEF

Eventually, credit was made available to each farmer based on a collective system with a designated point person to assist BRI with oversight. BRI also encourages its employees to learn more about cocoa cultivation, in order to better understand the cycle of cocoa farming..

After gaining access to credit, farmers can breathe a sigh of relief. Selling beans has become easier than ever, and farmers have even begun to understand the best times to sell. "Farmers will sell when prices are high," said Etih. On the other hand, Etih advises that losing a little money is sometimes a natural part of doing business, and therefore "hoarding" should not become the norm either.



Sube Huter started buying wet cocoa beans in 2013 at the price of 5.000 rupiah per kilogram.

Slowly but surely, the credit given by BRI to KSU Tekad reached 500 million rupiah, thus finally putting the KSU in a good bargaining position. Etih explained that a cooperative is an umbrella organization that must be established in order for farmers to become creditworthy and to be able to market their crops effectively. “The cooperative also must establish relationships with trusted buyers,” advised Etih. BRI loans to farmers have reached up to 20 million rupiah per farmer through the Community Business Credit (KUR) program with the number of applicants reaching 600 people. “Not all applicants are cocoa farmers, there are also fabric weavers, however we have applied the lessons learned from cocoa farmers,” said Robby.

Also in regards to marketing, Etih explained that in NTT a scheme has been created called ‘One Door’, in which farmer groups in Ende, Sikka, and East Flores agree to relay market information to KSU Tekad who then forwards the information to other districts in the province. At the same time, buyers are able to find information such as bean volume in a given district by asking the cooperative. “So there is two-way communication,” said Etih. Established communication across the district has enabled collaboration on issues such as training and locating available planting material.

Farmer marketing plans for 2015 in these three districts include dividing bean volume between three buyers: PT. Bumi Tanggerang, PT. Comextra Majora, and PT. Mars Symbioscience. Once again Etih emphasizes that it is important to have a relationship with more than one buyer, because when one company stops purchasing, farmers can switch to other buyers. “We want to avoid any one company feeling excluded,

leading to an attitude of not wanting to buy from farmers who have always sold to another company,” said Etih.

The funds for farmers detailed above were channeled by BRI through the KUR Program. The KUR program ended in December 2013 and was immediately followed by a new program called the Rural Business Credit (Kupedes) Program which offers a credit limit of 25 million rupiah and an interest rate of 1.25% per month. Applying for this loan is not very difficult, farmers are required only to submit an incoming and outgoing cash report to be inspected and verified by the bank..

According to Robby, the potential for microcredit in Ende is very high. “One credit officer could oversee up to 300 small businesses,” he said. Robby also hopes that Sahabat Cipta can increase their efforts in areas of guidance in proper cultivation, strengthening of farmer groups, financial management training, and market access.

CREDIT THROUGH FIELD SCHOOLS

Meanwhile, the credit situation for farmers in Maumere, Sikka regency is different from that in Ende. Although BRI branches in Maumere are willing to give credit to cooperatives for working capital to purchase beans, they are not interested in giving credit for farm maintenance or increasing production. Because of this, farmers tend to try to use cooperatives as credit unions, as there are already many village branches in place.

A vital question in this discussion is, “How can farmers increase productivity without receiving credit from the bank?” Sahabat Cipta conducted a discussion on this topic with several credit unions such as Sube Huter, Pintu Air, and Adira. In that discussion, Sahabat Cipta described the challenges in

Maumere, where farmers participating in field school were not able to apply new knowledge on their farms, citing the classic excuse: "We don't have pruning shears," said Etih smiling. The government caught wind of this issue and began preparations to provide subsidies, but after calculating the cost multiplied by the thousands of farmers in Maumere, the plan was cancelled.

Sahabat Cipta then offered the idea of granting credit to farmers through cooperatives, which would not only be in the form of consumer credit (to buy goods), but also producer credit (to maintain farms). Sube Huter welcomed the idea and agreed to provide loans of approximately 400.000 rupiah to be used to buy tools for field school participants. "It turns out that all farmers were able to repay loans after harvest, and many even plan to apply for more loans to buy fertilizer," said Etih. All funds for field school participants originate from the Revolving Fund Management Institution (LPDB) which provides loans of 1.25 billion rupiah to Sube Huter.

Sube Huter sees this experience as a new opportunity to offer Entrepreneurial and Institutional Cooperative (Wirakop) loans with an interest rate of 24% per year for field school participants. There are 64 farmer groups of 25 members each that will participate in the Wirakop program.

FARMING AS BUSINESS

In 2013, Sube Huter began to encourage farmers to rejuvenate their cocoa plots by providing loans for nurseries. At first, farmers were reluctant to cut down their old trees, but after attending field school where they planted seedlings that produced a harvest after just nine months, farmers began to flock to apply for loans to buy seedlings. One farmer even took out a loan for 20 million rupiah to develop a nursery. At the time of this article, there are 13 nurseries in Maumere financed



Eti Suryatin (left) and Anastasia Onsi.



Robby Fernandes visiting a cocoa farm in Ende.

by the farmers themselves. "Sahabat Cipta simply made one nursery as an example," said Etih.

Sube Huter recently came up with a plan along with PT. Bumi Tanggerang to build the capacity of cocoa farmers. Farmers who study at the Cocoa Learning Center (CLC) will be trained by PT. Bumi Tanggerang for two months about quality control, with costs being covered by the cooperative. PT. Bumi Tanggerang has also shown support for Sube Huter by providing a 10 ton capacity solar dryer.

When founded in 2000, Sube Huter's primary commodity was copra. Proceeds distributed to each member were largely used to repay loans from the cooperative. Sube Huter began buying wet cocoa beans in 2013 at a price of 5.000 rupiah per kilogram. After being dried, the beans were then sold for 21.000 rupiah per kilogram. "Usually we would send up to 15 tons," said Anastasia Onsi, Senior Manager at Sube Huter. As of December 2014, registered members of Sube Huter numbered 4.702 people with assets of 24 billion rupiah and an annual growth rate of 2 billion rupiah. "Currently, we are looking into trading candlenuts," said Onsi.

Etih stressed that in agribusiness there must be mutual trust between financial institutions and farmers, loans applied for should be reasonable, and farmers should faithfully attend field school. Income from crops and livestock in Ende and Maumere have increased significantly since 2013, where people who once only owned a small nursery, are now taking care of cows, ducks, and pigs. Many farmers have been able to renovate their homes and send their children to seminary. "Essentially farmers have to make farming into a business, not just use income for household expenditures. And they should not forget to build relationships with many buyers!" exclaimed Etih in closing. ☈

Data on total assets is a reminder for farmers not to borrow money beyond their means.



INCREASING PRODUCTIVITY THROUGH CREDIT TOWARDS SUSTAINABLE COCOA FARMING

Starting with simple financial management guidance, hundreds of cocoa farmers in Ende are now able to gain access on their own to financial institutions while doubling productivity. This article is based on a conversation with Ende farmers along with Arnoldus Yansen, Monitoring and Evaluation Specialist for the Support of Poor Small Cocoa Farmers (SPSCF) program, run by Sahabat Cipta in the province of East Nusa Tenggara.

YANSEN EXPLAINS that the inception of the financial literacy program in the Ende Regency, East Nusa Tenggara (NTT) was in response to farmers' demands to meet their needs for agro-inputs such as fertilizers and tools, as well as their desire to become adept at managing finances. "We help farmers and their families make calendars for income and expenditures so that their financial goals become clear," said Yansen, whom we met in Ende.

An example of this is the experience of Rapowawo village of the Nangapanda District. Cocoa farmers desired to learn about household financial management in order to help address their lack of capital. After gaining basic financial knowledge through the program, they took the initiative to collect information from institutions that could potentially provide credit. What they found is that credit unions, the National Program for Community Empowerment (PNPM) concerning credit provision, and Bank Rakyat Indonesia (BRI) through their Small Business Credit (KUR) Program, could all potentially provide loans for farmers.

According to Yansen, banks in Ende at first were not willing to give credit to cocoa farmers because they were considered high risk cases. In actuality, it was the bank who needed to



Sahabat Cipta helps farmer families make income and expenditure calendars.

gain more understanding about the cocoa sector in order to see that farmers do indeed have the ability to repay loans. "Our task is to help farmers by convincing the bank that cocoa farmers have the same abilities as other entrepreneurs," said Yansen. Capital investment toward fertilizer and other inputs is a necessary step for a farmer who wants to improve his crops, therefore farmers should be able to have access to financial institutions such as banks.

Gregorius Bhoka, a cocoa farmer from Wolosoko village, says that the BRI KUR credit scheme works well for farmers, because farmers are given time to sell their yields before being required to repay the loan. Gregorius has succeeded in obtaining a loan from BRI for 5 million rupiah, repaid in four installments at a low interest rate.

Not only do Ende cocoa farmers need access to financial institutions, they also require access to dealers that sell necessary agro-inputs. Swisscontact (the parent organization of Sahabat Cipta) connected a store in Ende to several suppliers in Makassar, South Sulawesi. "Once connected, the store was able to provide everything needed by farmers. They now carry a variety of inputs," said Yansen.

CONNECTED TO BANKS

Bank Rakyat Indonesia (BRI) was the first financial institution to connect with Ende cocoa farmers. Sahabat Cipta invited BRI officials to several farms to see firsthand the potential of cocoa in Ende. They were shown demonstration plots maintained by using the best inputs and fertilizers, and eventually became convinced that high production is possible if farmers have ac-

cess to adequate tools and fertilizers. "BRI also noticed that there were buyers willing to buy cocoa beans at competitive prices," said Yansen. This introductory process lasted for six months before BRI was finally willing to give loans to farmer groups.

Farmers in Rapowawo then formed a small group of 12 members. Agustinus Raga Wara, who served as chairperson, contacted BRI directly and began discussing details regarding installments, collateral, and other criteria to be met by prospective loan applicants. "After conducting a survey, BRI immediately approved the loan application for the 12 members," said Agustinus smiling.

Alfonso Ao, Head of the Rapowawo village, added that before BRI gives a loan, they investigate all businesses owned by a farmer, whether he or she holds village level business permits, and whether he or she has a land certificate. In addition, assets must be made known to the bank, such as number of cocoa trees, coconut trees, land, buildings, livestock, and other businesses. The amount of assets held determines whether a farmer will be able to repay the loan. If a cooperative applies for a loan, it will be judged based on its ability to buy yields from farmers. "Other requirements include tax number, family card, and identity card," said Yansen.

Yansen also explained that besides serving as data for financial institutions, a record of assets is also important for farmers because by using this data, farmers can make annual budgets for their households. Total assets also serve as a reminder for farmers not to borrow beyond their means. For example, if a farmer needs a loan to fertilize 100 trees, he should



borrow funds for 100 trees, determine exactly how many tools are needed, and then not borrow in excess of his needs. “A loan of between 2 and 2.2 million rupiah is currently enough to meet the input needs of Ende cocoa farmers,” said Yansen.

Another farmer group located in the Wonosoko region of Ende received a loan of 40 million rupiah with a repayment term of 18 months from BRI to fund the efforts of its 18 members. BRI also made a special dispensation for the group, requiring payments only during harvest periods, however they would still be subject to the standard 12.5% interest rate just as any other entrepreneur. “The scheme is running smoothly, and the impact has spread to farmer groups in Penda who have also been given loans,” said Yansen.

Meanwhile in Rapowawo, Agustinus Raga Wara along with around 34 other farmers were interested in borrowing from BRI. A year later, after the Rapowawo farmer group formed the multi-enterprise cooperative (KSU) Tekad, they were bold enough to begin applying for large-scale loans. BRI recently even offered the cooperative a credit limit of 500 million rupiah, but Agustinus and his colleagues were not in a hurry to take it. “We have to remain proportional in terms of balance between the businesses we have and the capital offered,” said Agustinus.

RELATING WITH MULTIPLE BUYERS

In addition to BRI, Bank Negara Indonesia (BNI), Bank NTT, multi-enterprise cooperatives (KSU), and credit unions can provide loans to small businesses in Ende. Although money-

lenders can also provide loans, with interest rates as high as 200%, farmers think twice before borrowing from them, especially since KSU’s are now located in much closer proximity to farmers.

Alfonsus admitted that process of borrowing from money-lenders is much faster than from the bank, but the interest rates are extremely high. Some farmers, in need of quick money, have even sold beans to moneylenders. “The price offered is not very clear and farmers likely lose money when they deal with moneylenders,” said Alfonsus.

Official buyers in the province currently include PT. Comextra Majora, who opened its doors in the Sikka district, and some farmer cooperatives in Ende. Some farmers are also selling beans to BT Cocoa, however not very often since beans must be shipped to Surabaya before transactions are finalized. “Shipments also must be around 14-15 tons per container,” said Yansen. However, Yansen ensures that each company has its own unique value, therefore all NTT cocoa farmers should continue to maintain relationships with all official buyers.

Agustinus said that in addition to providing good prices, buyers preferred by farmers are those who can also place buying stations closer to their farms, or at least in the same sub-district. “Routinely providing price information is a necessity, while providing assistance to farmers in order to achieve higher quality beans is a bonus,” said Agustinus. Three buyers who now routinely provide price information to KSU Tekad are PT. Comextra Majora, BT Cocoa, and PT. Mars Symbioscience.

The Tekad Cooperative gives freedom to its farmers to

choose the right buyer for them, because the cooperative does not yet have the capacity to buy all beans sold by Rapowawo farmers. "But at the same time, the cooperative is able to find out how many buyers are maintaining relationships with its farmers," said Agustinus. He also added that a relationship with buyers automatically pushes farmers to maintain quality and to send beans in a timely manner.

Farmers in Wolosoko are of the opinion that credit should be obtained only from formal financial institutions. If farmers want to successfully run their businesses, then they need to deal directly with a financial institution. This is especially important since Wolosoko is frequently hit by high winds and heavy rain early in the year, resulting in significant losses for cocoa farmers. While harvests generally come in April, they can be delayed if flowers and young fruit were lost to inclement weather earlier in the season. "If we do not harvest in April, we have to wait another three and a half months," said Gregorius, who leads a farmer group of six members.

This type of situation forces Wolosoko farmers to find ways to maintain income when harvests are delayed. Gregorius sees livestock as a solution. Not only can he sell the livestock for meat, but also their manure can be processed into compost. "But farmers have to take it seriously; not just one or two, but at least five or more, whether it be cows, ducks, or pigs," said Gregorius. Gregorius himself took out a loan of 10 million rupiah for his livestock business, paying installments every three months without collateral since the amount was under 21 million rupiah.

To give a clearer picture, from the four adult female pigs he owns, every three months on average, Gregorius can acquire 35 piglets. Three month old piglets can be sold for as much as 300.000 rupiah each, enabling Gregorius to set aside funds to repay the bank. "Currently I'm building a chicken coop," said Gregorius who plans to raise 1,000 chickens in 2016.

SUSTAINABLE AGRICULTURE

Increasing farmers' ability to manage their personal finances can give them confidence to take out loans. Loans can then be used to develop businesses such as nurseries or integrated livestock farms, thus increasing profits.

Yansen emphasized that agribusiness should not only be about farmers meeting their needs for fertilizer or agricultural equipment, but should also be about building new businesses or purchasing vehicles to ease access to buyers. Credit applications for transportation needs are usually motivated by geographical factors in locations where using a motorcycle taxi, for example, can be quite expensive. "It facilitates farmers' access to the market," said Yansen. Gregorius himself has bought a motorcycle to travel from village to village providing



Agustinus Raga Wara and Alfonsus Ao.



Gregorius Bhoka.

agribusiness training to others. He has thought of just about everything, even how to increase income by selling his expertise.

By December of 2013, when the program ended, about 780 Ende farmers had received credit to improve productivity, most of which borrowed from BRI or credit unions. The average loan amount was 1.4 million rupiah and loans were used for various farming-related purposes such as buying tools, fertilizers, and vehicles.

Yansen expects that the existing system can continue even though the program has ended. Farmers are capable of maintaining their farms, and when they run into financial difficulties, they know where to go. In addition, farmers can now consider cocoa as their primary source of income as opposed to a mere side business. "In the end, it's all about sustainable cocoa farming," said Yansen in conclusion. ☺



AMARTA II & COCOA INNOVATIONS PROJECT

DEVELOPING A COMPREHENSIVE AGRIFINANCE MODEL

Two projects running in South and West Sulawesi have given ACDI/VOCA a solid data set measuring the real impact of inputs (fertilizer and superior planting material), farmers' skills in applying best agricultural practices, and appropriate post-harvest handling, both on demonstration plots and at the farmer level. Below is an interview with Hasrun Hafid, Director of the Cocoa Innovations Project in Makassar, concerning responsible agrifinance.

ACDI/VOCA, A TRUSTED INTERMEDIARY, provides an opportunity for farmers to be exposed to applied technology and promotes economic opportunities for farmers, cooperatives, and communities through innovation and sustainable business practices. All of this is done with the goal of increasing farmer income by increasing productivity.

Hafid said that to promote financing to farmers, it is important to have a demonstration plot which uses only proven inputs, not inputs that are still in the trial phase. "This financing program was created to introduce a package of technology, therefore a demoplot is of utmost importance," said Hafid. The demoplot becomes a source of data for appropriate types and doses of fertilizer throughout the year, as well as overall costs and production as recorded in the business performance record.

Photo: Igor Rangga



A cattle stable combined with a composting house in the village of Batu Alang is supported by the Directorate General of Higher Education (DIKTI) and managed by Hasanuddin University, Makassar.

The business performance record is also used to record the amount of labour employed, the cost of fertilizer, total production, and profit. These records can show which fertilizers provide the best results and at what cost. "Farmers learn business management while being taught to consider cost and benefit," said Hafid.

FARMER FIELD DAY

After gaining a data set, the next step for ACDI/VOCA is to implement "Farmer Field Day". This activity aims to introduce a package of technology while providing an opportunity for farmers who have not yet had the benefit of a demoplot to see the direct impact of implementing agricultural technologies such as pruning, sanitation, appropriate fertilization, and proper post-harvest handling.

On farmer field day, ACDI/VOCA invites banks, agricultural input dealers, and cocoa buyers in order to make this event a great opportunity to establish partnerships between farmers,

Farmer field day is an event to connects farmers with other businesses, including exporters.

banks, input distributors, and exporters. These parties have an opportunity to exchange information and discuss business opportunities. "Farmer Field Day, along with its demoplot, is like an initial showcase to be observed by all parties as well as a gateway to increased production and sustainable improvement of bean quality which is mutually beneficial," said Hafid.

Many business opportunities may emerge on Farmer Field Day, for example, a farmer interested in buying fertilizer can open a discussion with an input dealer. If the farmer requires financing, then we can see the role of ACDI/VOCA. Together with the bank, ACDI/VOCA performs further assessment of prospective loan candidates by visiting their farms and determining potential business risks.

Crop checks, as well as the development of indicators and criteria, are used to determine the creditworthiness of candidates. This criteria includes requirements such as farmers must have at least 800 productive cocoa trees on a farm not prone to flooding, and must not be tied to existing loans (bank or non-bank). "These criteria are referred to as sosiometric," Hafid explained.

The results of the aforementioned assessment become a basic reference for banks in determining worthy candidates for a loan. Along with the assessment, banks are provided



Compost processor provided by Mars Incorporated. ▲



Yara fertilizer warehouse in Batu Alang village provided by the South Sulawesi State Crop Office. ▲

with data obtained from demoplots such as dosages and costs of fertilizers. As the final step, the bank will perform verification followed by a direct meeting with the prospective borrower to explain the financing model and process (time period, interest rate, and payment installments).

Hafid points out that the majority of farmers who have received loans through this process are farmers who had previously increased their capacity through the AMARTA II Project. This means that their production data often had already been recorded and therefore their potential was more apparent. “Farmers who have ability, but that ability is not being optimized are the ones we desire to help gain access to the bank,” said Hafid. Choosing farmers with already increased capacities minimizes non-performing loans.

TRUSTED INTERMEDIARY

Most banks are hesitant to provide funds to farmers, which is understandable considering their lack of knowledge about the cocoa sector, the large amount of cocoa farmers, and their distance from cities. “It requires a lot of money and a lot of work,” said Hafid. Banks prefer to lend to one entrepreneur in a city rather than to 1,000 farmers in a village, because the risk is smaller.

However, banks are willing to reconsider when farmers organize into groups, can show their production history, have

adequate technical capacity, and are supported by government or community development organizations. “Partnerships with cocoa buyers is also important,” added Hafid. Therefore in addition to increasing farmer capacity, ACDI/VOCA must become a trusted intermediary capable of convincing banks, must be able to increase cocoa production, and must contribute to the creation of a sustainable businesses.

At the introduction of this agrofinance system, ACDI/VOCA collaborated with the International Finance Corporation (IFC), which helped in conducting crop checks using sōziometrics. These tools are very important in the preliminary assessment of a prospective borrower. ACDI/VOCA then began providing technical support to clients in terms of pruning, fertilization, farm improvement through side grafting, and opening access to better markets through certification and fermentation. “The combination of all these elements is a powerful asset when making recommendations to a financial institution,” said Hafid.

In addition to technical support, ACDI/VOCA serves to increase farmers’ capacities through technology transfer. Efforts in this area include monthly meetings and “Front Line SMS”. Texting (SMS) is used to efficiently send up to date information regarding farm maintenance. For example, farmers can receive early warnings by SMS about potential attacks of pests/diseases, enabling them to take appropriate action on



▲ Shamsuddin, member of the Ulam Pekat farmer group in Batu Alang village was the winner of a cocoa bean competition North Luwu. Shamsuddin said that although more expensive, Yara has shown to effectively promote the development of his cocoa beans. "When beans are bigger, profits automatically multiply," he said.

their farms such as increased pruning. "Information via SMS is provided free of charge," said Hafid.

A satellite office is also established near each demoplot. These offices collect written suggestions and questions from farmers which are then addressed directly by ACDI/VOCA field officers.

THE USE OF FERTILIZERS

Regarding the use of fertilizers, ACDI/VOCA established a relationship with Petrokimia (producer of subsidized fertilizers Phonska and Pelangi) and the trusted dealer and distributor of imported Yara fertilizer, Sentra Tani Sejahtera.

Both fertilizers have advantages and disadvantages; farmers have the freedom to choose. Petrokimia subsidized fertilizers are cheaper, but their quality is often difficult to control. "In addition, the quota for cocoa as a commodity is limited, sometimes making it difficult to obtain subsidized fertilizer," said Hafid.

While Yara fertilizer is more expensive, Hafid assures that the quality is guaranteed, and as long as ACDI/VOCA has an agreement with the company, availability will also be guaranteed. "They are also active in providing product knowledge to farmers," said Hafid. According to Hafid, for the time being it is most important to change farmers' focus from using single nutrient fertilizers to using a compound fertilizer. The dosage also must be increased from 100 grams to 300 grams.

A SUSTAINABLE SYSTEM

For ACDI/VOCA, agrofinance is a tool, not the goal. Agrifinance encourages farmers to increase productivity. ACDI/VOCA supports eligible farmers to borrow capital from banks, while those who are not yet eligible, will be helped to improve their farms.

ACDI/VOCA works together with several banks such as Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN), and Bank Rakyat Indonesia (BRI) in Pinrang, Luwu, and Polewali Mandar Districts. In addition, Yara provides a postponed payment system through their dealer for 20 to 30 farmers with an amount of around 100 million rupiah. From there they are able to determine the actual loan amount needed as well as actual production during a six to twelve month period. "We hope this system can be used as a reference for banks, microfinance institutions, and other stakeholders who want to help develop responsible agrofinance," said Hafid.

According to Hafid, upon completion of the project, cooperatives will take the lead in helping farmers to run this agrifinance system. In Pinrang there is already one female farmer cooperative maintaining their own relationship with the bank, while in Sabbang, North Luwu, "Koperasi Kakao Lestari" is supplying fertilizer at the village level. Hafid says that up to this point, out of 3,000 farmers involved in the project, around 20% are able to run the system effectively. "I hope that through the cooperative approach and through the capacity building that has already been accomplished, the system will be sustainable and stimulate farmers to become reliable cocoa entrepreneurs," said Hafid in closing. ☉

Agrofinance is a tool to helps farmers so that they:

- Can buy fertilizers and meet 43% of all input needs
- Can have savings
- Can build a side business
- Eventually no longer need to borrow money

AMANAH COOPERATIVE

BEST CHOICE FOR POLMAN FARMERS

At the start, Amanah was only a group of key farmers assisting cocoa farmer groups in the Polewali Mandar Regency (Polman), West Sulawesi. Initiatives to establish cooperatives give area farmers better access to markets, which in turn improves their livelihood. Igor Rangga sat down with Peni Agustiyanto, VECO Indonesia Field Office Coordinator, in Makassar, late January.

ACCORDING TO PENI, the farmers who took the initiative to build Amanah had received prior training under the Success Alliance program, and were therefore far ahead of other farmers in terms of knowledge and skills. When the Success Alliance program finished, it was followed by the Sustainable Agriculture Chain Development (SACD) program of VECO Indonesia, which focused on strengthening farmer organizations. This gave Amanah the opportunity to establish themselves legally through the Optimization of Farmer Organization Capacity (OKOP) system.

In 2009, Amanah became official and went from a mere umbrella organization for farmers to a legally registered cooperative. “Basically, Amanah is a production cooperative that services the financial needs of its members which may include things like education, weddings, or even circumcisions,” said Peni.

Peni assures that a legally recognized cooperative will more easily find information, sources of financing, and market access, while being able to connect to networks that will help further develop the cooperative. Financing sources, accord-



ing to Peni, include all regulated financial institutions at both the village and district levels.

There are two main elements in developing a cooperative into a successful farmer organization: a membership fee and knowing the potential of the members. “The strength of Amanah depends on cocoa and on the number of farmer groups it manages,” said Peni. When Amanah was established, the cooperative directly managed 47 farmer groups in four districts throughout Polman. The establishment of a cooperative is also important so that farmers are able to connect directly with market players who are only willing to deal with a legal entity that can provide added value to their business.

Before Amanah was formed, farmer groups in Polman could only reach market channels at the district level, whereas if they wanted to gain access to a better market (grinding/processing) with international standards, they would need a way to access players outside of the district. There are specific



requirements set by processors and others from the private sector that producers must have a legal entity and commit to deliver their beans regularly.

WORKING WITH BANKS

Financial institutions that are currently associated with Amanah are Bank Rakyat Indonesia (BRI) and the Department of Cooperatives (Dinas Koperasi). BRI offers savings and loan schemes to members, and Amanah acts as a guarantor for prospective borrowers. For example, if a member needs funds to buy fertilizer or to pay labourers, Amanah will provide information to BRI about the applicant such as history of conduct in borrowing from the cooperative and ability to

routinely deliver beans according to the amount agreed upon. "So BRI doesn't lend to Amanah," said Peni. Meanwhile, finances received from the Department of Cooperatives are in a revolving fund that is used to provide educational loans.

Peni explained that the aforementioned methods are utilized by Amanah because the cooperative itself has not yet reached 'bank status'. In order to perform the functions of a bank, a cooperative must administratively and professionally be in compliance with banking standards (4C). Amanah is however, creditworthy. Bank Negara Indonesia (BNI) once even offered the cooperative a loan of 2 billion rupiah on the basis of its assets and its stability as an institution. However, Amanah was not bold enough to take the loan. Since farmers hadn't yet reached a production capacity of 1,000 tons, there was the potential for funds to become idle, which is not a favorable situation from a business standpoint. "Amanah is more focused on increasing production," continued Peni. In addition to conducting routine meetings, Amanah also provides 13 different services and holds assets worth around 4 billion rupiah.

Peni explained further that to gain access to microfinance institutions, Amanah does not rely on their assets, but rather on a letter of commitment, which is used as a guarantee. The reason for this is that cash flow in Amanah almost entirely comes from the sale of cocoa beans, not from savings, loans, or other fixed assets. "In 2015, it is estimated that Amanah will be able to increase its capacity to 1,000 tonnes," said Peni, and added that the acquisition of Amanah's assets is not from credit, but from membership fees, which are then managed to finance new ventures.

MAKING LARGE CONTRIBUTIONS

Because the board of Amanah consists of farmers who received training from a cocoa development program, they have a good understanding of the collection mechanism, as well as a decent handle on administration and financial management.

In regards to financial management, Amanah board members and farmers received additional equipping when VECO began their program in Polman. VECO trained members on



Amanah Cooperative fertilizer warehouse.



Amanah meeting with extension workers.

how to build and manage capital. Financial management on the household level, Peni said, was already a point of emphasis in farmer groups due to the fact that it was a crucial component of the Success Alliance program.

According to Peni, Amanah has an obligation to provide the best price for farmers while providing the best quality for buyers, and because of this commitment it is important to maintain connections with the best buyers. The best buyers are those who can provide guidance to the cooperative on how to achieve the best bean quality. "This includes ECOM and PT. Mars Symbioscience among others," said Peni.

The impact of the SACD program as recorded by Peni includes the fact that 50% of Amanah members have been able to turn their semi-permanent houses into permanent homes. Other farmers now deal cattle, manage orchards, and one has even opened a general store. These things became possible as a result of being part of the cooperative. "It appears that cooperatives contribute significantly to the income of farmers in Polman," said Peni.

NEW BUSINESS IDEAS

Currently Amanah is applying for a loan to improve the transportation infrastructure of certain collection points in order to make bean collection more efficient. At the moment, Amanah deducts transportation costs from bean prices. For example, if the market price is 30,000 rupiah, the initial price offered to farmers would be 29,800 rupiah. The cooperative has also begun selling liquid fertilizer made from cocoa waste and goat urine. Since sales began at the end of 2014, demand for liquid fertilizer from Amanah has grown to 1,000 bottles. "They sell it to customers as far away as Borneo," said Peni.



Amanah Cooperative also helps to preserve the environment around cocoa farms.

Meanwhile, to increase production Amanah continues to enthusiastically serve its members by providing training in best agricultural practices, nursery development, and household financial management. The cooperative also maintains a "Farmer Cocoa Clinic (FCC)" to provide consultation in matters related to cocoa farming. In the future, Amanah will continue to encourage the development of new ideas put forth by its members. After liquid fertilizer, members plan to develop a new product that being fishmeal from cocoa waste. "I am positive that after the end of the VECO program in 2016, the cooperative will be able to sustain itself and become even more successful," said Peni in closing. ©

What are Micro, Small, Medium, and Cooperative Enterprises?

A Micro-enterprise is a productive enterprise owned by private individuals and or business entities and individuals who meet the following criteria: have a maximum net worth Rp 50.000.000 (excluding land and buildings) or having annual sales of Rp 300.000.000.

Small businesses are independent productive economic activities done by individuals or business entities that are not subsidiaries or branches directly or indirectly owned by, controlled by, or part of a medium or large enterprise. The criteria is to have a net worth of between Rp 50,000,000 and Rp 500.000.000 (excluding land and buildings) or have an annual sales turnover of between Rp 300.000.000 and Rp 2.500.000.000.

Medium-sized businesses are independent productive economic activities performed by individuals or business entities that are not subsidiaries or branches directly or indirectly owned by, controlled by, or part of a large enterprise. The criteria are: must have a net worth of between Rp 500.000.000 and Rp 10.000.000.000 (excluding land and buildings) or have an annual sales turnover of between Rp 2.500.000.000 and Rp 50.000.000.000.

A Cooperative is a business entity consisting of individuals or legal entities with activities based on cooperation principles as well as economic movements of the people based on family principles.



FINANCING THE SUPPLY CHAIN

AN AREA OF CONTINUOUS LEARNING AND EXPERIMENTATION

There are a number of key challenges in developing the cocoa supply chain, in no small part related to the dominant role of smallholders.

By Rick van der Kamp.

GETTING FARMERS TO CONSISTENTLY use good agricultural practices and fertilizer is one. Ensuring the availability of information and the right inputs for the farm is another. Making farming attractive for a new, more entrepreneurial generation is a third one. But underlying many of these is the need to finance the supply chain, for both the harvest and renovation cycle (short and longer-term financing, respectively).

The International Finance Corporation (IFC) just finished a two-year program providing credit to smallholder cocoa farmers in Sulawesi. We worked with a banking partner (Bank Tabungan Pensiunan Nasional - BTPN), an agribusiness trader (Armajaro) and a donor-funded project (Amarta II - USAID) to offset the small loan size (\$300) and provide farmers with both credit and



technical assistance. We saw some successes and some problem areas; both provided us with a great deal of learning.

Cocoa farmers generally have access to credit, just not often with the formal (banking) sector. You can improve credit availability either through the existing channels (smaller traders, middlemen, farmer groups) or with farmers directly. We learned that farmers find it very interesting to borrow from a bank, as it allows them to learn new things and develop new networks. On the flipside, they consider bank interest rates high - in particular because they assume they are not paying interest on the loans from the village traders and middlemen (rather, they bring their harvest to them, and get discounted on the price per unit). Flexibility is another point of improvement for banks - they have a lot more problems in turning over a loan to the next cycle, like middlemen can do.

We also found that farmers already apply fertilizer, just not in the recommended quantities. Our program showed sharp increases in use during the year(s) we offered loans, but when the program ended farmers reverted back to their 'default' amount (generally about half of the recommended dosage). We learned that farmers generally apply a 'minimal loss' strategy to their borrowing and input decisions. They borrow, but are very concerned about overextending themselves in case an adverse event (extreme weather, pests etc.) would affect their

harvest, and they could literally lose the farm if they are too much in debt. Rather, they prefer applying as much as they can finance 'safely', and hope for the best when applying sub-optimal volumes. This suggests products like crop insurance may promote the use of sufficient amounts of fertilizer.

These and other challenges make financing the cocoa supply chain a continuous area of further learning and experimentation. We know that value chain financing (creating partnerships to bring a combination of credit and technical assistance to farmers) is the preferred solution in some situations, where more simple direct lending can work well in others (larger farmers, agri-traders etc.)

We have also observed the power of the farmer group - where most farmers who did not repay on time blamed bad harvests, our analysis showed much higher correlation with the behaviour of the farmer group on timely repayment. This would suggest the farmer group could play a role in motivating farmers to pay on time. All of these lessons gradually provide us with more experience and information, and will lead to step-by-step improvements in agri-finance over time. ☺

Rick van der Kamp is a
Senior Operations Officer for
IFC Agribusiness & Forestry.





ACCESS TO FINANCE FOR COCOA FARMERS - CURRENT SITUATION

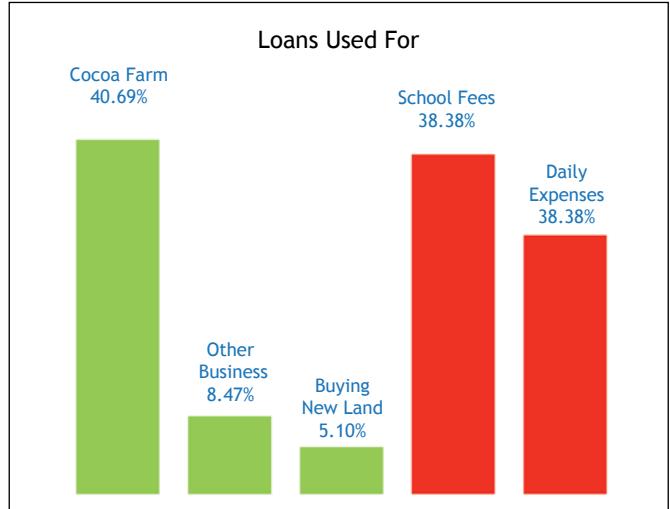
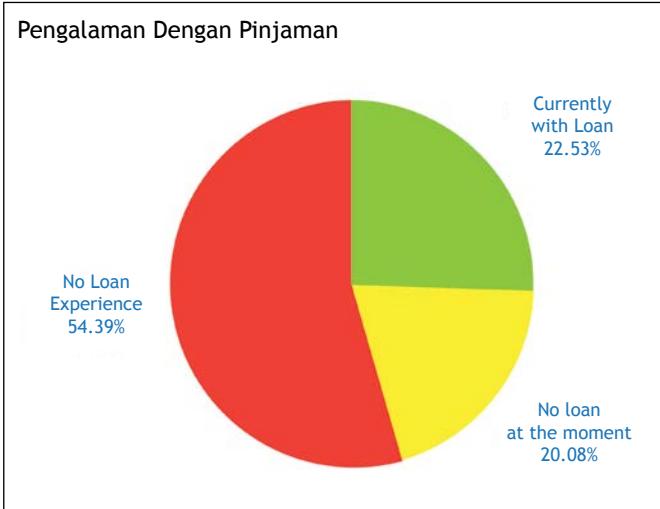
INTRODUCTION

Agrifinance in general and Cocoa Finance in particular have been discussed for a while now, without having a real outcome or improvement of the perceived unsatisfying situation. The reasons are manifold, such as financial institutions hesitate to finance farmers, interest rates are too high, required collateral is not available, repayment behavior is too low, pilot projects are not scalable, risks in agriculture are too high, etc. Surprisingly most of those arguments are related to loans. This short article is about the current Access to Finance situation of cocoa farmers within the Sustainable Cocoa Production Program (SCPP), based on 8,067 questionnaires.

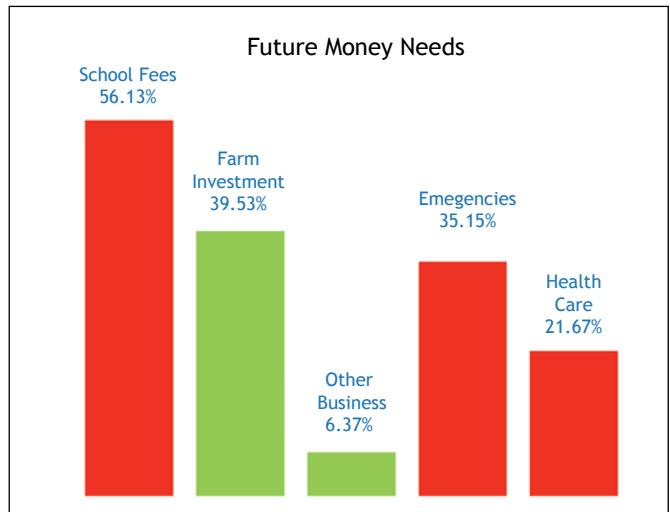
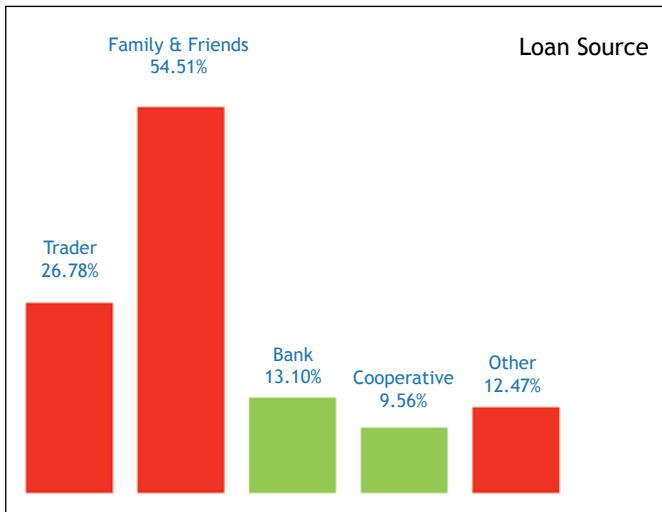
SITUATION OF COCOA FARMER'S LOANS

It can be seen that 45.61% of the farmers have in one way or the other loan experience through loans from traders (26.78%), family and friends (54.51%) and banks (13.10%), co-operatives or others. 40.69% of the farmers used the loans for their cocoa farm and 8.47% for other businesses. 29.17% used the loans for daily expenses and 38.38% to pay school fees. 66.86% of the farmers have repaid their loans earlier than agreed.

Government programs like KPEN-RP and KUR, mainly disbursed through large banks, did include the cocoa sector as a target sector. KPEN-RP required collateral in the form of



Green: Formal Loan Source; Red: Informal Loan Source



Green: Productive purpose; Red: Non-productive purpose

land titles, but had a flexible repayment schedule. Only 21.6% of the farmers in SCPP do have land titles to be considered by banks as hard collateral (notarial deed/BPN). KUR did not require collateral, but had a strict monthly repayment schedule, which did not fit the seasonal calendar in agriculture. 15.59% of all currently outstanding loans are given by banks. SCPP data show too that only 5.64% of all farmers have experience with bank loans.

As per end of October 2014, Bank Rakyat Indonesia (BRI) reported 23,118 loans with a total of IDR 273,769,417,472 outstanding.

It must be clear that not all farmers are eligible to receive a loan for various reasons, e.g. lacking/irregular repayment capacity or lacking collateral. Categorizing farmers, e.g. according to their professionalization or land size, gives a first indication on access to finance possibilities, but also further

Type	Unprofessional	Progressing	Professional	Total
Small	19.4%	13.6%	5.6%	38.6%
Medium	28.7%	16.5%	3.3%	48.5%
Large	9.0%	3.4%	0.6%	12.9%
Total	57.1%	33.4%	9.5%	100.0%



training needs. Professional and progressing farmers are a first target group for Access to Loans.

57.1% of the cocoa farmers in the SCPP program are still considered as unprofessional, meaning that their production is below 500kg/ha. The Indonesian average production is estimated to be about 434kg/ha. Unprofessional farmers have significantly lower cash flows from cocoa than professional farmers and providing loans to them bears high risk. Cash Flow could be improved especially by pruning. Loans are needed at a later stage and could be given to progressing (500 - 1,000kg/

ha production) and professional farmers (more than 1,000kg/ha). Loan sizes for farmers with small land sizes (< 1ha) should be obvious smaller than for large land sizes (2ha and more).

Professional cocoa farmers in Indonesia have on average 27.8% more trees per ha and a 4.0 times higher production per tree than unprofessional cocoa farmers, resulting in 5.1 times higher production per hectare.

95.07% of the farmers believe that a loan is a big responsibility and 88.94% worry, how to repay a loan. Technically a loan is nothing else than a future saving. A farmer, who is not able to save, is not able to repay a loan. 45.27% of the farmers say they only have money for their daily needs. They don't save. Hoping on productivity increases for 100% of the borrowers, while only 49.16% of the farmers have used loans for productive purposes in the past isn't the way a financial institution thinks. Interest rates have to include costs, risks and profit margins. Main costs are cost of funds and transaction cost. Main risk, and a cost factor, is default (and the behavior of asking for government grants/support doesn't help on that). Transaction costs are rather high for typical smallholder lending in low density areas with long distances and small loan amounts.

58.30% of the farmers want a loan, 41.70% don't. We in SCPP estimate that only 20% of the farmers are eligible to receive a loan, because of repayment capacity and collateral constraints. But what is with the other 80%? How can they get Access to Finance?

SITUATION ON COCOA FARMER'S SAVINGS

Access to finance means Access to Loans, Access to Savings and Access to other financial products and services.

30.94% of the farmers have a bank account, 24.30% have done at least one transaction within the last 12 months. 86.25% trust banks to keep their money safe. 96.08% of the farmers want to learn from SCPP how to save.

Saving is a matter of discipline (and avoiding the temptation to access the money). Again, a farmer, who is not able to save, is not able to repay a loan. The question for any agri-finance project is, how to stimulate savings for improved agric-



inputs, emergencies and other needs. 56.13% of the cocoa farmers need in the future money to pay school fees, 39.53% for their cocoa farm, 6.37% for other business opportunities and 35.15% for emergencies. Those are the opportunities!

Financial Literacy training for better knowledge and saving promotion, giving incentives for saving as desirable behavior, e.g. the creation of feeling proud to be able to save, and the development of appropriate delivery models. Saving at the place where the farmer sells his crop and receives the money for it, would be a good start to design an agrifinance saving program.

RECOMMENDATIONS FOR SAVINGS AND LOANS

Keep it simple. Prepare for scale. Make it cheap. Consider other alternatives, don't rely on loans as the only solution. Insist on records for both, farmers and farmer organizations. For loans a bank will ask for it. Use soft collateral, such as cocoa beans. Develop financial products for cocoa only. Keep the agricultural calendar in mind. Select progressing and professional farmers only. Finance responsible. Avoid over-indebtedness. Develop commercial attractive products. ☺



North Kolaka Disbun staff, Mas'ud, S.H. pictured during a visit to PT. Olam's training location. He was accompanied by Haryanto HS, PT. Olam field coordinator, and members of the Mesakada farmer group from Rante Limbong Village, Lasusua District.

SUSTAINABLE FARMING ASSISTANCE

NEW HOPE FOR SOUTHEAST SULAWESI COCOA STAKEHOLDERS

PT. Olam Indonesia's assistance for cocoa farmers in Southeast Sulawesi (Sultra) began in 2007 through the Amarta Sulawesi Kakao Alliance (ASKA) program, which was primarily focused on assisting cocoa farmers in good agricultural practices. Ahmad Maulana reports.

AT PRESENT, PT. Olam's sustainable cocoa program focused on best agricultural practice training and certification, continues in Kolaka and North Kolaka, Southeast Sulawesi. Many cocoa stakeholders in the area have benefited from the program including The State Crop Office (Dinas Perkebunan), the Southeast Sulawesi Provincial Government, the Southeast Sulawesi Agricultural Technology Assessment and Application Institute (BPTP), Halu Oleo University, Disbun Kolaka and North Kolaka, Kolaka Cocoa Forum (FOKKA), and most importantly, the farmers themselves.

Continuous cooperation between stakeholders will help farmers increase their cocoa production and quality. Various stakeholders provide input for the program run by PT. Olam, an exporter and technical mentor for cocoa farmers. Those currently receiving assistance from PT. Olam number as many as 7,000 farmers spread across three districts in Kolaka, and eight districts in North Kolaka.



Southeast Sulawesi Kadisbun Ir. Bambang, M.M. (left) having a discussion with PT. Olam Sustainability Manager, Maulana Ahmad.



North Kolaka Kadisbun Ir. Muhammad Idris AR, M.S. (right) receives a visit from PT. Olam in the State Crop Office.

VARIOUS FORMS OF ASSISTANCE

Since the program began, PT. Olam has been providing technical assistance in areas of farm management, certification, nursery development, drying, composting, clone development and farmer group empowerment. Regarding certification, up until the beginning of 2015, PT. Olam had certified 4,101 farmers through Rainforest Alliance (RA) certification. These farmers are members of 161 farmer groups in 56 villages. Meanwhile, around 1,764 farmers from 73 groups in 26 villages have gained UTZ certification from the program.

In the first quarter of 2015, PT. Olam began building a nursery that will supply up to 12,000 cocoa seedlings. Clones used were, among others, S1, S2, MCC 01, and MCC 02. Elsewhere, grafting techniques continue to be applied to cocoa trees that are no longer productive, excessively infested by

pests, or nearly dead. PT. Olam is also focused on the development of the demonstration plot “Onronna Magurue Teknis Cokelat (OMTC)” which is expected to become a center of cocoa development and learning for farmers and other cocoa stakeholders.

Access to market support is also provided to facilitate farmers in selling their cocoa beans to exporters. This has been made possible by the establishment of four buying units in Ladongi (East Kolaka), Wolo (Kolaka), Lasusua and Lapai (North Kolaka).

GOVERNMENT SUPPORT

Local government support for PT. Olam’s sustainable cocoa program can be seen by their involvement in village trainings. Village government officials are always present, day or night, at meetings held by farmers, indicating that local government, farmers, and PT. Olam are collaborating effectively in the implementation of the sustainable cocoa program in Southeast Sulawesi.

Similarly, the State Crops and Horticulture Office in Southeast Sulawesi also see the benefits of the program. The head of the department (Kadisbun) Ir. Bambang, M.M. said, “PT. Olam’s cocoa sustainability program in Kolaka and North Kolaka has a developmental approach that directly touches the needs of farmers.” He added that market access is always improving and becoming more transparent, thus encouraging farmers to cultivate cocoa even more skillfully and enthusiastically.

With the additional support of the Southeast Sulawesi Economic Welfare Society Institute program (LEMS), further improvement of quality and market for cocoa farmers in Southeast Sulawesi is anticipated. Ir. Bambang explained that local government cooperation with PT. Olam is necessary for the good of farmers, and can therefore be expected to continue in the coming years, as well as extend to other districts of high cocoa production. “We are grateful to PT. Olam because through its sustainable cocoa program, cocoa farmers are becoming more prosperous and successful,” concluded Ir. Bambang. ☺



ACIAR team visit Mars Cocoa Development Centre in Tarengge, East Luwu.

ACIAR IN A WEEK REVIEW TO END THE FOUR YEARS IMPLEMENTATION

Since late 1990s, the Australian Centre for International Agriculture Research (ACIAR) has been involved in the Indonesian cocoa sector through research and development, and under a third project the focus remains on improving cocoa sustainability in eastern Indonesia. By Jeffrey Neilson and Hiswaty Hafid.

THIS PROJECT ADDRESSED TWO INTERACTING ISSUES, declining cocoa productivity on smallholdings and cocoa sustainability in the context of the value chain and regulatory frameworks. The project involved the collaboration of multiple institutions, research centres (Indonesian Cocoa and Coffee Institute - ICCRI and Mars Cocoa Development), Australian and Indonesian universities (La Trobe University, University of Sydney, Hasanuddin University, and State Papua University), Extension agencies (BPTP of South and Central Sulawesi, and West Papua), Estate Crop Department of Polewali Mandar district, and the smallholder cocoa farmers in West, South Sulawesi, and West Papua.

As the project comes to end after almost four years implementation since in 2011, a week review was carried out from 16-21 February, 2015, starting with visiting demonstration plots in Pinrang, Polewali Mandar, and East Luwu, and later followed by a two days internal workshop where each institution presented the results of their activities and associ-



Saung Kakao Launched in Mapili, Polewali Mandar.



Fertiliser trial demo plot as managed by BPTP South Sulawesi in Bone Bone, East Luwu.



Discussion and interview with Bapak Masappe, the owner of demo plot in Klapa Dua, Polewali Mandar.

ated research challenges. Unlike experiments on controlled research station, this ACIAR project enrolled smallholders as partners of the research. After considering farmer networks and life experience managing the cocoa farm as part of their complex livelihood, their voluntarily commitment to be involved in the project could have interfered with other urgent household issues.

Despite visiting demonstration plots, along with this review field trip, the vice regent of Polewali Mandar, H.M. Natsir Rahmat, launched Saung Kakao, not only as a showcase for integrated management of cattle and cocoa

farm, but also to function as community learning centre. After the long drive to East Luwu via Enrekang and North Toraja, on 18 February, Mars Cocoa Development Centre team welcomed us to their ongoing research and development activities on cocoa breeding, integrated pest management, soil rehabilitation, and reduce fertilizer trials. The march continued to a BPTP research station in Bone Bone where fertilizer trials showed that unhealthy soil can be revitalized through a combination of organic and inorganic fertilizers.

The main output of this research project demonstrated that the poor

response of cocoa seedlings to mineral fertilisers was due to nutrient availability (not total supply) as the limitation in this soil, and compost increased nutrient availability by promoting soil microorganisms involved in nutrient cycling. Other aspects of the project focused on government policies in promoting the downstream cocoa industry through implementation of export tax in 2010, and showed that there was no observable impact of the export tax on the farm gate price, yet the export tax has successfully invited the foreign direct investment on development of cocoa downstream industry. ©

RAINFOREST ALLIANCE HANDBOOK DEVELOPMENT WORKSHOP

CATERING TO THE NEEDS OF STAKEHOLDERS



Najemnia Ti, Indonesia RA Sustainable Agriculture Manager, briefs workshop participants.



One of the chapters discussed was the integrated management of pests and diseases.

The workshop was held at the Ahriani Hotel, Bantaeng, South Sulawesi, on 17-18 December, 2014. The handbook will primarily focus on best agricultural practices based on SAN Standards, and it is hoped that farmers and other cocoa stakeholders will provide input in determining its contents.

WITH THE PURPOSE OF PROVIDING SUSTAINABLE TECHNICAL ASSISTANCE materials in the field, Rainforest Alliance (RA) is designing a Cocoa Handbook for use by farmers, particularly cocoa farmers in the Bantaeng Regency. It will be written using simplified language in order that it may be easily absorbed by farmers.

RA will use photographs and cartoons to explain agricultural practices in the handbook. Most of the photos were taken on cocoa farms in Bantaeng in hopes that this will give farmers a clearer understanding of the material presented. The first draft was created

by a team from RA with the help of Hasanuddin University in Makassar, which was especially involved on sections having to do with agronomy.

Rainforest Alliance has been running the Biodiverse Conservation of Cocoa Farms Project since January of 2014 in Bantaeng, South Sulawesi. In addition to partnering with Hasanuddin University in the implementation of this project, RA is also working with the Government of Bantaeng. The three institutions have thus far provided technical assistance and training on SAN standards and best agricul-

tural practices to 1,289 Bantaeng cocoa farmers spread over 13 villages in three districts.

Chapter headings in the first draft of the handbook are as follows:

1. Integrated management of pests and diseases
2. Handling of chemicals
3. Biodiversity
4. Wildlife protection
5. Conservation
6. Integrated waste management
7. Harvest and Post-harvest
8. Comfortable workplace

The reason for inviting farmers and stakeholders to collaborate in this workshop is because their involvement is integral to the development of the handbook. In addition, input from farmers and stakeholders is needed to ensure that the end result corresponds with the needs of producers, users, and policy makers. ©



Ralat PT. Mars untuk halaman 16 – 17, Edisi 10:

- Pada kolom dua tertulis ‘CDC’, seharusnya ‘Mars CDC’
- Pada kolom dua tertulis ‘100 siswa’, seharusnya ‘100 siswa SMK Tomoni’
- Pada kolom dua tertulis ‘baru lulus SMKN 1 Tomini’, seharusnya ‘telah mengikuti magang di Mars CDC’
- Penjelasan tambahan mengenai sertifikat yang dimiliki siswa: sertifikat ini bisa menjadi jaminan bagi setiap lembaga terkait bahwa siswa yang bersangkutan telah menjalani pelatihan intensif budi daya kakao sesuai baku PT. Mars serta telah mengenal disiplin dan budaya kerja di PT. Mars
- Pernyataan pada kolom tiga mengenai ISO diralat, PT. Mars tidak pernah mengeluarkan ISO
- Penjelasan tambahan mengenai sistem pelatihan, yaitu model-model pemangkas dan penetapan waktunya, pemupukan untuk klon, pemupukan untuk hibrida, dan sebagainya
- Runtunan pelatihan diralat menjadi: Ujian pra pelatihan - Pelatihan - Praktik berkebun dan bekerja dengan Cocoa Doctor - Ujian akhir
- Tahap ujian diralat menjadi: Ujian pra pelatihan - Ujian akhir - Evaluasi melalui pengamatan harian.



PT. Mars' erratum on pages 16 – 17, Issue 10:

- In column two written ‘CDC’, supposedly ‘Mars CDC’
- In column two written ‘100 students’, supposedly ‘100 Tomoni vocational students’
- In column two written ‘SMK 1 Tomini new graduates’, supposedly ‘graduates who have followed an internship at Mars CDC’
- Additional explanation for the student certificate: this certificate can be a guarantee for any relevant institution that a student has been undergoing intensive cultivation training in accordance to PT. Mars and has known the discipline and work culture in PT. Mars
- The statement in column three about ISO is rectified, PT. Mars never issued an ISO
- Additional explanation of their training system, namely models and the timing of pruning, fertilization for clones, fertilization for hybrids, and so on
- Training process rectified into: Pre training exam - Training - Farming practice and working with Cocoa Doctor - Final exam
- Exam process is rectified: Pre exam training - Final exam - Evaluation through daily observation.

