

# 13 MODEL BISNIS

## UNTUK KOPERASI PETANI KAKAO

Pemegang Sertifikat | Perdagangan Biji Kakao | Dukungan Pendaftaran Tanah | Bisnis Pupuk Eceran | Tabungan | Penyediaan Pelatihan, Konsultasi, dan Jasa Lainnya | Usaha Ritel Lainnya | Pinjaman | Kebun Bibit | Produksi Kompos | Penyediaan Layanan Pasca Panen | Manajemen Demonstrasi Pertanian | Biaya Keanggotaan/Saham







**Kantor Pusat Swisscontact**  
Hardturmstrasse 123  
CH-8005 Zurich  
Telp. : +41 44 454 17 17  
Faks. : +41 44 454 17 97  
Email : [info@swisscontact.ch](mailto:info@swisscontact.ch)  
Website : [www.swisscontact.org](http://www.swisscontact.org)



**Swisscontact - Country Office Indonesia**  
Gedung The VIDA Lantai 5 Kav. 01-04  
Jl. Raya Perjuangan No. 8,  
Kebon Jeruk, Jakarta 11530  
Telp. : +62 2951 0200  
Faks. : +62 2951 0210  
Website : [www.swisscontact.org/indonesia](http://www.swisscontact.org/indonesia)

### **13 Model Bisnis Untuk Koperasi Petani Kakao**

**Teks dan Konten**  
SCPP - Swisscontact: Tim SCPP

**Editor**  
Manfred Borer, Dirk Lebe - Swisscontact

**Desain dan Foto**  
Roy Prasetyo, Tammi Suryani,  
Megi Wahyuni/SCPP - Swisscontact

@September 2015, SCPP - Swisscontact  
Hak Cipta dilindungi





# Kata Pengantar

Membangun koperasi petani kakao yang berkelanjutan membutuhkan model bisnis yang layak. Di satu sisi organisasi harus mendapatkan keuntungan untuk menutupi biaya operasional dan membiayai sendiri, di sisi lain mereka harus menciptakan manfaat bagi anggotanya, karena itu adalah fungsi dari koperasi.

Jika sukses secara finansial, koperasi petani kakao bisa mempekerjakan manajer yang profesional yang akan mengelola organisasi setiap harinya. Koperasi dapat mengambil keuntungan dari peluang, mengendalikan resiko dan memberikan manfaat bagi anggotanya selama jam operasional. Sampai hal tersebut terjadi, koperasi akan bergantung pada motivasi dari direksi dan anggota mereka, juga keterampilan mereka terutama kemampuan untuk melaksanakan model bisnis yang sesuai. Salah satu model bisnis yang paling menjanjikan, adalah koperasi sebagai pemegang sertifikat bagi kakao yang bersertifikat, tetapi model yang lain yang juga akan memberikan keuntungan yang besar kepada petani adalah memberikan dukungan ke petani seperti

mendaftarkan tanahnya, sehingga akan memberikan kemudahan untuk mendapatkan pinjaman komersial, karena bisa memiliki jaminan (keras).

Makalah singkat ini merangkum model bisnis yang layak untuk koperasi petani kakao.

Tujuh model pertama memiliki potensi yang baik dalam hal memberikan pendapatan untuk koperasi serta memberikan manfaat bagi para petani. Enam model terakhir pada prinsipnya adalah model bisnis namun tidak diimplementasikan sebagai prioritas pertama. Khusus untuk pemberian pinjaman, potensi kerugian sangat tinggi, sementara model lainnya menanggung potensi tinggi untuk terjadinya konflik dalam koperasi. Sebelum menerapkan model-model bisnis yang berpotensi terjadinya konflik, semua konsekuensi harus dipertimbangkan dengan hati-hati.

Sebagian besar model bisnis dapat digunakan, setelah disesuaikan, untuk koperasi pertanian lainnya juga.

# Matriks Resiko Manfaat Pendapatan

Model Bisnis	Potensi Pendapatan	Manfaat Petani	Kebutuhan Modal	Resiko
Pemegang Sertifikat	+++	++	Rendah	Medium
Perdagangan Biji Kakao	++	+	Sangat Tinggi	Tinggi
Dukungan Pendaftaran Tanah	-	+++	Sangat Rendah/Rendah	Rendah
Bisnis Pupuk Eceran	+	++	Tinggi	Medium
Tabungan	+	+	Rendah	Medium
Penyediaan Pelatihan, Konsultasi dan Jasa Lainnya	+	+	Rendah	Rendah
Usaha Ritel Lainnya	+	+	Medium	Medium
Pinjaman	++	+	Sangat Tinggi	Tinggi
Kebun Bibit/Clonal Garden	+	+	Medium	Rendah
Produksi Kompos	+	+	Medium	Rendah
Penyediaan Layanan Pasca Panen	+	+	Medium/Sangat Tinggi	Rendah
Manajemen Demonstrasi Pertanian	++	+	Medium	Tinggi
Biaya Keanggotaan/Saham	+	-	Sangat Rendah	Rendah





# 1 Pemegang Sertifikat (Certificate Holder)

Program sertifikasi dengan banyaknya jumlah petani/produksi yang bersertifikat merupakan prioritas bagi koperasi yang baru dibentuk.

Untuk sertifikasi dan ketertelusuran, sektor swasta/*off taker* (pembeli)/prosesor/eksportir membayar premi pada harga kakao, berdasarkan perjanjian kontrak. Klien mereka seringkali meminta bukti asal bahan baku, sehingga ada kebutuhan untuk membeli kakao bersertifikat dan/atau untuk melacak kakao ke asalnya di pertanian.

Petani dapat disertifikasi untuk produksi berkelanjutan atau untuk ketertelusuran. Melalui ini mereka menerima harga premium sebagai penghasilan tambahan, ketika mengikuti persyaratan tertentu untuk pengolahan dan produksi, yang diatur oleh pemberi sertifikasi. Sebuah organisasi petani bisa bertindak sebagai pemegang sertifikat, yang memberi beberapa manfaat, seperti pendapatan tambahan, namun juga beberapa tanggung jawab, seperti memiliki sistem pengendalian internal.

Persyaratan untuk mendapatkan sertifikasi termasuk GAP (Praktek Pertanian yang Baik), sistem pengendalian

internal kelompok petani, hak asasi manusia, tidak mempekerjakan anak dibawah usia, menangani isu-isu lingkungan, *smallholder income* dan pelatihan. Isu lingkungan termasuk menangani pengelolaan hama dan batas pestisida yang diijinkan; memelihara kesuburan tanah; melindungi keanekaragaman hayati, pengelolaan air dan daerah penyangga oleh badan air, dan praktek untuk mengurangi gas rumah kaca dan peningkatan penyerapan karbon. Kepatuhan ditentukan oleh akuntan independen pada awal sertifikasi dengan jarak waktu yang ditentukan.

Pembeli biji kakao bersertifikat harus mampu melacak produk kembali ke produsen dengan mencatat (nama, tanggal, volume dan harga) alur biji kakao dari petani ke pabrik pengolahan. Akuntan akan mengevaluasi organisasi jika menjual produk yang bersertifikat melebihi dari catatan pembelian. Walaupun akan menambah transparansi dan keberlanjutan untuk rantai pasokan, namun hal tersebut akan membebani *smallholder* dengan biaya tambahan.

## Peluang:

- Sebuah organisasi yang stabil sebagai pemegang sertifikat dapat meningkatkan manfaat bagi petani bersertifikat, tanpa resiko diputuskan/diberhentikan.
- Pembagian premium merupakan sumber pendapatan bagi koperasi untuk memperkuat ekuitas, menutupi biaya operasional dan berfungsi sebagai modal kerja.
- Program sertifikasi tidak tergantung dengan lamanya koperasi berdiri, sehingga dapat menghasilkan pemasukan yang signifikan dalam waktu dekat
- Tidak perlu untuk berinvestasi dalam jumlah yang besar sebelum menjadi pemegang sertifikat

## Resiko:

- Jumlah, yang merupakan kelipatan dari rata-rata pendapatan tahunan petani, harus ditangani oleh direksi/manajemen koperasi. Akses ke keuangan dapat menyebabkan godaan untuk melakukan sebuah penipuan atau menggelapkan uang
- Penggunaan uang/investasi yang tidak diperlukan bisa terjadi
- Tidak banyaknya anggota yang membagi keuntungan dari premi sebagai dividen

## Keuntungan bagi Petani:

- Penghasilan tambahan (tetapi juga petani akan dibebani dengan kerjaan tambahan guna mematuhi peraturan)
- Premium didistribusikan sebagai jumlah yang bulat (*lump sum*)
- Bantuan tiada henti, dikarenakan audit tahunan yang dilakukan.

## Persyaratan/prasyarat:

- Pembeli bersedia membayar harga premium untuk biji bersertifikat
- Sistem yang dapat dilacak harus tersedia untuk mencatat dan menganalisa penjualan, termasuk perangkat teknis
- Sistem pengendalian internal harus dijalankan

## Potensi pendapatan:

- Penghasilan sangat tergantung pada jumlah biji bersertifikat yang dijual selama jangka waktu tertentu, jumlah premi per metrik ton (MT) dan pembagian premium untuk koperasi. Premi yang dibayar oleh pembeli (eksportir, prosesor, dll) bisa sampai 200 USD per MT dan harus dibagi antara petani yang menjual biji dan pemegang sertifikat. Semua biaya administrasi yang terkait (sistem pelacakan, sistem pengendalian internal, biaya operasional dll), harus dibayar dari pembagian. Pembagian yang mencapai 30% akan didistribusikan untuk organisasi petani. Contoh yang baik menunjukkan pendapatan (sebelum biaya) hingga 50,000 USD/tahun bisa direalisasikan, sehingga memberikan koperasi pilihan yang cukup untuk pengembangan organisasi.

## Pelatihan yang diperlukan:

- Sistem pengendalian internal
- Penggunaan perangkat teknis
- Pelatihan pelacakan

## Waktu Pelaksanaan dan Beban Kerja:

- Sekitar 8 bulan untuk proses seluruh sertifikasi

## Lainnya:

- Petani perlu rekening bank untuk mendapatkan premi yang dibayarkan





## 2 PERDAGANGAN BIJI KAKAO

Perdagangan biji kakao adalah kegiatan membeli biji kakao dari petani kakao dan menjualnya (setelah menangani proses pasca panen seperti fermentasi, pengeringan atau penyortiran) dengan margin positif. Dalam model bisnis ini, koperasi harus bersaing dengan kolektor dan pedagang dan harus mempunyai pengetahuan tertentu/kapasitas untuk melakukannya. Modal dan tenaga kerja juga diperlukan.

Perdagangan biji kakao dengan omset yang cukup dan margin yang positif dapat memberikan pendapatan yang signifikan bagi koperasi, selama modal kerja tersedia. Margin bersih dihitung dari sekitar Rp. 500 kg per kakao atau 1,0% sampai dengan 1,5%. Beberapa pedagang dapat mencapai margin hingga Rp. 800 - 1.500, tetapi sebagian besar hanya dapat diperoleh di daerah dengan kompetisi yang rendah.

### Peluang:

- Tidak perlu memaksimalkan keuntungan, melainkan bertindak untuk kepentingan petani, maka harga yang kompetitif bisa dibayarkan
- Keuntungan premium/harga, bagi pemegang sertifikat (*certificate holder*)
- Kegiatan yang bisa dapat menghasilkan pendapatan
- Pembeli yang lebih besar dapat membeli dengan jumlah yang lebih besar langsung dari koperasi

### Resiko:

- Perhitungan harga (margin keuntungan, kualitas, limbah, dll)
- Kerugian selama masa penyimpanan/tranportasi (pencurian, dampak lingkungan)
- Perubahan harga (negatif) antara pembelian dan penjualan
- Ketika dibiayai dengan pinjaman modal kerja, kemungkinan ada kelebihan uang yang tidak dipakai secara produktif selama musim panen yang rendah

### Keuntungan bagi Petani:

- Harga yang lebih baik, sehingga pendapatan lebih tinggi
- Kontak secara berkala dengan koperasi, misalnya untuk berbagi pengetahuan

### Persyaratan/prasyarat:

- Pengetahuan tentang usaha perdagangan kakao
- Modal kerja yang cukup apakah itu melalui restrukturisasi keuangan melalui pinjaman tambahan (*refinance*) atau tabungan/kontribusi para anggota
- Tempat untuk membeli/pos pembelian termasuk staf
- Pembeli dari kuantitas yang diperdagangkan
- Penyimpanan dan transportasi

### Potensi pendapatan:

- Penghasilan adalah selisih antara harga jual dan harga beli
- Laba sangat tergantung pada kecepatan penjualan, terutama jika modal kerja yang tersedia dan biaya terbatas, misalnya bunga untuk kredit modal kerja

### Pelatihan yang diperlukan:

- Perdagangan kakao
- Penilaian kualitas
- Penyimpanan kakao
- Pencatatan
- Akuisisi pembeli & negosiasi harga
- Akuisisi produser & pemasaran
- Manajemen keuangan dalam jumlah yang lebih besar (misalnya pinjaman untuk modal kerja)



SERTIPIKAT  
(TANDA BUKTI HAK)

## 3 Dukungan Pendaftaran Tanah

Kurangnya jaminan atas akses ke pinjaman adalah salah satu hambatan bagi petani, terutama jika mereka memiliki kemampuan keuangan untuk mengambil pinjaman tersebut. Jika petani dengan sertifikat tanah sebagai jaminan keras bisa ditingkatkan, akan lebih banyak petani yang dapat memberikan jaminan kepada lembaga keuangan dan mendapatkan akses ke pinjaman. Seorang petani dapat menjalankan proses tersebut hanya jarang, proses yang terstruktur, di mana koperasi mengarahkan proses pendaftaran, akan menghemat waktu dan uang.

### Peluang:

- Proses yang terstruktur, yang diarahkan oleh koperasi, jelas akan bermanfaat bagi petani.

### Resiko:

- Resiko untuk petani nyaris tidak ada

### Ada dua **resiko utama** bagi **petani**:

- Ketersediaan jaminan memberikan akses ke pinjaman jadi lebih mudah, tidak hanya untuk tujuan produktif namun juga non-produktif. Jika pinjaman yang diberikan hanya didasarkan pada jaminan (*Asset-based lending*) dan peminjam tidak memiliki kapasitas yang cukup untuk membayar, ada resiko bahwa peminjam akan kehilangan *asset*/jaminan. Ini yang tidak diinginkan oleh petani karena lahan produktif adalah pendapatan utama bagi petani.
- Memproses kepemilikan sertifikat tanah akan meningkatkan omset lebih tinggi. Karena adanya sertifikat tanah, petani akan tergoda untuk menjual tanah mereka. Tentu saja ada pembeli, namun pertanyaannya adalah apakah pembeli juga berprofesi sebagai petani kakao (mana yang lebih penting bagi koperasi petani kakao).

### Keuntungan bagi Petani:

- Petani dengan sertifikat tanah memiliki akses ke pinjaman yang lebih baik karena mereka dapat memberikan jaminan
- Dukungan dari koperasi membuat seluruh proses lebih gampang (dan kemungkinan besar lebih cepat).

### Persyaratan/prasyarat:

- Hanya memerlukan 1 petani/staf yang mempunyai pengetahuan/belajar mengenai proses kepemilikan sertifikat tanah
- Perjanjian yang diperlukan/Nota Kesepahaman dengan Otoritas Pendaftaran Tanah (dan entitas lainnya)

### Potensi Pendapatan:

- Dukungan Pendaftaran Tanah adalah kegiatan pendukung tanpa adanya pendapatan. Hal ini dilakukan untuk kepentingan anggota dengan maksud agar petani dapat memiliki jaminan (keras), dan memungkinkan mereka untuk mengakses ke pinjaman komersial.

### Pelatihan yang diperlukan:

- Proses untuk mendaftarkan tanah





## 4 Bisnis Pupuk Eceran

Kegiatan ritel bisa dilakukan untuk memfasilitasi distribusi pemasukan bahan pertanian dan menyediakannya untuk anggota dan petani lainnya di wilayah sasaran. Hal tersebut mencakup pupuk, dan juga gunting pemangkasan, pisau dan input lainnya.

Marjin sangat tergantung dari struktur harga. Sebuah model bisnis akan membeli pupuk yang tidak disubsidi dalam jumlah besar, sementara menjualnya dengan harga ritel komersial. Pilihan lain adalah memberikan *bulk discount* kepada petani, sehingga pupuk yang tidak disubsidi lebih terjangkau. Hambatan dari petani adalah seringnya menunggu pupuk bersubsidi dari pemerintah dan tidak memakai pupuk sama sekali, jika pupuk tidak disubsidi.

Selain itu koperasi petani dapat memainkan peran untuk mengakses pupuk bersubsidi, yang disalurkan oleh pemerintah.

### Peluang :

- Pembelian dalam jumlah besar (*bulk discount*)
- Dikombinasikan dengan pinjaman (untuk *pre-finance* atau tabungan (untuk membayar pupuk))
- *Pre-financing* melalui perusahaan pupuk
- Ketersediaan pupuk dapat digunakan sebagai jaminan, jika ketersediaan pupuk tersebut dibiayai dengan pinjaman modal kerja dari lembaga keuangan

### Resiko:

- Kurangnya permintaan antara petani
- Resiko fisik, pupuk mudah dicuri

### Keuntungan bagi Petani:

- Ketersediaan pupuk, bersamaan dengan pelatihan penggunaan yang tepat (jumlah, waktu, dll)
- Meningkatkan produksi melalui penggunaan pupuk

### Persyaratan/Prasyarat:

- Membangun tempat penyimpanan untuk pupuk, tergantung dari *volume*
- Modal kerja yang cukup untuk *pre-finance* atau kerjasama dengan perusahaan pupuk untuk pembayaran berikutnya
- Otorisasi dari PT PUSRI (lembaga penanganan) diperlukan
- Untuk pupuk bersubsidi: Kebutuhan perincian berencana diserahkan ke petugas penyuluhan dan disetujui, proposal dikirim ke BAPPEDA, yang juga bertindak sebagai pengontrol. Distributor harus koperasi, CV atau PT
- Identifikasi pemasok input

### Potensi pendapatan:

- Penghasilan sebagai selisih antara harga jual dan harga beli

### Pelatihan yang diperlukan:

- Perhitungan kuantitas dan penggunaan pupuk yang tepat
- Manajemen stok & penyimpanan pupuk yang tepat
- Perhitungan harga



## 5 Tabungan

Seorang petani dapat mengumpulkan dana sendiri di dalam koperasi untuk menabung untuk tujuan masa depan yang produktif dan non-produktif, seperti pupuk, biaya sekolah, membeli sepeda motor baru, pernikahan, keadaan darurat dan biaya kesehatan.

Tabungan dapat ditawarkan kepada anggota koperasi saja.

### Peluang:

- Tabungan dapat dipakai sebagai modal kerja, jika dikombinasikan dengan perdagangan biji kakao, pinjaman, distribusi pupuk, atau yang lainnya

### Resiko:

- Penyimpanan uang (keamanan)
- Resiko perjalanan, jika uang disimpan di tempat lain
- Kendala likuiditas, jika tidak dikelola dengan baik

### Ada satu resiko utama yang mungkin akan terjadi dengan petani:

- Deposito tabungan tidak di lindungi oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS). Jika dana dicuri atau di-gelapkan, tidak ada jaminan bahwa petani akan mendapatkan uangnya kembali

### Keuntungan bagi Petani:

- Uang tidak disimpan di rumah dan di luar jangkauan
- Petani lebih enggan menabung di koperasi daripada menabung di bank
- Biaya yang rendah atau tidak ada sama sekali yang ditawarkan untuk transaksi tunai (tetapi tidak ada juga bunga yang ditawarkan)

### Persyaratan/prasyarat:

- Koperasi harus mengikuti Undang-Undang Keuangan Mikro No. 1, tahun 2013, yang dikenakan beban tambahan administrasi
- Penabung harus anggota koperasi petani
- Tempat yang aman, misalnya ruang besi harus ada
- Proses dan formulir/dokumen harus tersedia di tempat, misalnya formulir pembukaan rekening, buku tabungan, proses teknis tentang bagaimana mencatat tabungan, dan lain-lain

### Potensi Pendapatan:

- Jika dana yang ditabung disimpan di lembaga keuangan, bunga akan diperoleh dari tabungan dan/atau sewaktu deposito

### Pelatihan yang diperlukan:

- Administrasi tabungan
- Pengelolaan keuangan





## 6 Penyediaan Pelatihan, Konsultasi dan Jasa Lainnya

Jasa pelatihan harus ditawarkan oleh koperasi. Pelatihan bisa terkait dengan praktek pertanian yang baik, penggunaan pupuk atau penanganan pasca panen, dan juga terkait dengan pinjaman. Jasa yang ditawarkan mendukung aplikasi pinjaman dan pengujian tanah.

### Jasa termasuk:

- Pelatihan tingkat dasar dan tingkat mahir di bidang Praktek Pertanian yang Baik (*Good Agriculture Practice*), keaksaraan keuangan, nutrisi dan yang lainnya
- Penasehatan penggunaan pupuk dan kualitas yang dibutuhkan
- Okulasi (Sambung samping dan atas di pembibitan dan di pertanian)
- Penyewaan peralatan, misalnya gergaji (dengan atau tanpa tenaga kerja terlatih untuk cara pemakaiannya)
- Pengujian tanah
- Dukungan dalam pengembangan rencana bisnis untuk pinjaman ke bank
- Pelatihan sertifikasi
- Layanan/distributor program pemerintah

### Peluang:

- Dapat menarik anggota baru, jika pelatihan ditawarkan
- Citra/reputasi yang positif bagi koperasi, jika kualitas yang tinggi ditawarkan

### Resiko:

- Resiko terbatas untuk koperasi
- Standar yang tidak konsisten dari pelatihan/pelayanan

### Keuntungan bagi petani:

- Meningkatkan pengetahuan mengenai topik tertentu
- Relatif mudah untuk akses ke pelatihan
- Peluang pendapatan tambahan bagi petani berpengalaman yang memberikan jasa-jasa ditawarkan

### Persyaratan/prasyarat:

- Tersedianya pelatih atau petani yang berpengalaman
- Pelatihan internal dan eksternal untuk pelatih
- Peralatan untuk penyediaan layanan tertentu, misalnya pengujian tanah
- Sistem untuk mengontrol kualitas pelatihan harus tersedia

### Potensi pendapatan:

- Potensi pendapatan terbatas dan harus dilihat lebih sebagai manfaat bagi anggota dengan biaya atau subsidi yang dibayar oleh koperasi

### Pelatihan yang diperlukan:

- Pelatihan untuk pelatih (*Training of Trainers*) bagi pelatih yang bersedia





## 7 Usaha Ritel Lainnya

Kegiatan ritel bisa dilakukan untuk memfasilitasi distribusi input pertanian dan alat-alat pertanian, dan juga menyediakannya untuk anggota dan petani lainnya di sekitar wilayah sasaran. Hal ini dapat mencakup gunting untuk pemangkasan, pisau dan input lainnya.

### **Peluang:**

- Koperasi bisa memposisikan diri sebagai pemasok berkualitas tinggi

### **Resiko:**

- Kurangnya permintaan dari petani
- Resiko fisik, barang-barang dicuri
- Produk kadaluarsa, misalnya pestisida

### **Keuntungan bagi petani:**

- Akses ke alat-alat dan input yang berkualitas tinggi
- Harga yang terjangkau

### **Persyaratan/prasyarat:**

- Modal kerja dibutuhkan saat awal untuk membeli barang-barang persediaan
- Mengidentifikasi kebutuhan petani
- Mengidentifikasi kebutuhan pemasok

### **Potensi pendapatan:**

- Penghasilan sebagai selisih antara harga jual dan harga beli

### **Kebutuhan pelatihan:**

- Manajemen pengadaan barang
- Cara mengkalkulasi harga





## 8 Pinjaman

Koperasi memilih petani yang memenuhi syarat, membuat persetujuan tertulis dengan menjelaskan ketentuan untuk meminjam dan setelah itu memberikan pinjaman ke petani. Pinjaman produktif, dimana pendapatan bisa didapatkan lebih diutamakan dibandingkan pinjaman yang tidak produktif atau untuk konsumsi. Pinjaman natura (*in-kind loan*), misalnya untuk pupuk, adalah salah satu pinjaman produktif. Proses yang transparan harus diterapkan, dan juga pembiayaan jangka pendek.

Pinjaman sebagai model bisnis adalah koperasi meminjam uang kepada anggotanya (bukan koperasi meminjam kepada lembaga keuangan untuk kebutuhan operasional atau investasi). Meminjam uang kepada petani yang bukan anggota tidak diperbolehkan secara hukum.

### Peluang :

- Anggota memiliki akses ke pinjaman untuk tujuan produktif, misalnya untuk membeli input pertanian atau lahan baru
- Jaminan yang spesifik, biji kakao, bisa disepakati
- Bermitra dengan bank komersial, karena koperasi mengenali anggota-anggotanya lebih baik, baik untuk *refinancing* atau untuk bertindak sebagai agen
- Jika model agen yang dipilih, resiko dapat diatasi
- Penjualan yang lebih tinggi dapat dicapai jika dikombinasikan dengan program sertifikasi dan perdagangan biji kakao

### Resiko:

- Anggota tidak membayar sesuai dengan kesepakatan
- Potensi kerugian yang signifikan bagi koperasi
- Pinjaman dipakai untuk tujuan non-produktif
- Operasional dengan ukuran terbatas tidak akan mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi jika dibandingkan dengan suku bunga
- Hanya teman dan keluarga anggota dewan yang menerima pinjaman (karena terbatasnya ketersediaan dana)
- Likuiditas akan ditekan, jika terlalu banyak dana yang dipinjamkan atau ketidaksesuaian dalam *refinancing*

### Manfaat bagi petani :

- Akses ke pinjaman untuk membeli input pertanian
- Pelunasan yang fleksibel jika ada masalah
- Jaminan lunak, seperti biji kakao, tersedia dan bisa digunakan

### Persyaratan/prasyarat:

- Koperasi harus mengikuti Undang-Undang Keuangan Mikro No. 1, Tahun 2013, yang dibebani dengan administrasi tambahan
- Peminjam harus anggota koperasi
- Mempunyai modal kerja yang cukup, dibayai dimuka oleh lembaga keuangan, biaya keanggotaan atau tabungan
- Proses yang efisien terutama analisis kredit, komite kredit dan pembayaran kembali (*repayment*)

### Potensi pendapatan:

- Jika dilakukan dengan benar, pendapatan dapat dihasilkan dari bunga atau margin
- Dalam model keagenan, biaya agen dapat direalisasikan

### Pelatihan yang dibutuhkan:

- Analisis pinjaman pada arus kas berbasis pinjaman
- Komite Kredit
- Administrasi pinjaman
- Penagihan pinjaman
- Proses hukum untuk kontrak dan penegakan pembayaran kembali (*repayment*)
- Audit/pengendalian internal





## 9 Kebun Bibit/Kebun Klonal (Clonal Garden)

Koperasi dapat mengelola pembibitan profesional atau bisa disebut *Clonal Garden*, sebagai sumber berkelanjutan untuk bahan tanaman berkualitas tinggi (tidak hanya kakao tetapi juga pohon-pohon rindang) dan kebun yang tepat dan yang mengikuti materi klonal untuk anggota koperasi atau petani lainnya. Bibit dan batang atas/entres (*budwood*) yang berkualitas diperlukan karena minimal 5% dari pohon kakao harus ditanam kembali setiap tahun untuk menjaga pertanian produktif di masa depan. Bibit dapat didistribusikan secara gratis kepada anggota yang memberikan kontribusi terhadap manajemen pembibitan atau dijual. Penjualan dari bibit sambung pucuk bisa menghasilkan pendapatan tambahan.

### Peluang:

- Bisa menghasilkan penghasilan tambahan
- Sumber bahan tanaman berkualitas bagi petani/organisasi petani/pemangku kepentingan lainnya
- Sertifikasi bibit dapat meningkatkan harga dan membuat bibit lebih menarik

### Resiko:

- Potensi adanya konflik di koperasi, dikarenakan pembagian tugas siapa yang harus bekerja secara sukarela di kebun bibit atau bagaimana caranya untuk mendistribusikan keuntungan
- Bibit bisa diambil oleh pekerja
- Ketentuan bekerja sukarela melalui petani mengurangi motivasi untuk masa depan, sehingga pemeliharaan diabaikan
- Hama dan penyakit atau kekeringan yang berlebihan dapat mempengaruhi jumlah bibit yang dihasilkan

### Keuntungan bagi petani :

- Petani bisa memiliki akses ke bibit yang berkualitas tinggi (kakao dan pohon naungan)
- Tidak dibutuhkan tempat pembibitan di lahan petani

### Persyaratan/prasyarat:

- Beberapa investasi (waktu dan uang) untuk membangun pembibitan
- Ketersediaan tenaga kerja harus dipastikan
- Lahan dan pengetahuan khusus dan keterampilan diperlukan
- Harus dibangun dekat dengan sumber air dan tanah yang berkualitas

### Potensi pendapatan:

- Penghasilan sebagai selisih antara harga jual dan biaya produksi

### Kebutuhan pelatihan:

- Manajemen pembibitan
- Teknik sambung bibit
- Pencatatan





## 10 Produksi Kompos

Kompos yang dihasilkan berfungsi sebagai sumber pupuk organik kepada anggota atau petani lainnya. Pupuk organik diperlukan untuk menjaga dan meningkatkan karakteristik tanah untuk menghasilkan hasil yang lebih tinggi. Kompos dapat didistribusikan secara gratis kepada anggota yang berkontribusi pada pembuatan kompos atau kompos dapat dijual. Penjualan kompos menghasilkan pendapatan tambahan.

### Peluang:

- Pendapatan tambahan

### Resiko:

- Potensi adanya konflik di koperasi, dikarenakan pembagian tugas siapa yang harus bekerja secara sukarela untuk memproduksi kompos atau bagaimana caranya untuk mendistribusikan keuntungan
- Input tidak tersedia secara gratis atau tidak tersedia sama sekali
- Kompos diambil oleh pekerja
- Ketentuan bekerja sukarela melalui petani mengurangi motivasi untuk masa depan, sehingga produksi menurun

### Keuntungan bagi petani:

- Petani bisa memiliki akses ke kompos yang berkualitas tinggi
- Tidak perlu menyediakan tempat untuk produksi kompos di lahan petani

### Persyaratan/Prasyarat:

- Investasi (waktu dan uang) diperlukan untuk membangun tempat produksi kompos dan peralatan
- Ketersediaan tenaga kerja harus dipastikan
- Lahan dan pengetahuan/keterampilan yang spesifik diperlukan
- Input yang cukup dibutuhkan untuk menghasilkan kompos di tempat produksi (jasa transportasi diperlukan)

### Potensi Penghasilan:

- Penghasilan sebagai selisih antara harga jual dan biaya produksi

### Pelatihan yang diperlukan :

- Cara memproduksi kompos

### Catatan:

Bahan organik seperti buah kakao atau pemotongan cabang/pemangkasan tidak harus dipindahkan dari lahan pertanian. Harus disimpan di lahan pertanian. Produksi kompos menjadi sebuah pilihan jika input lainnya tersedia.





## 11 Penyediaan Layanan Pasca Panen

Layanan pasca panen meliputi fermentasi, pengeringan, penyortiran. Para petani yang biasanya menjual biji basah, dapat menjual produksi mereka dengan cepat setelah panen untuk koperasi petani dan koperasi (terutama karyawan mereka) dapat melakukan pengolahan panen.

### Peluang:

- Penghasilan tambahan bisa dihasilkan

### Resiko:

- Kualitas fermentasi dan biji yang kering tidak cukup untuk dijual (misalnya terlalu kecil)
- Resiko fisik, misalnya biji dicuri
- Potensi adanya konflik di koperasi, dikarenakan pembagian tugas siapa yang bekerja secara sukarela saat pasca panen atau bagaimana caranya untuk mendistribusikan keuntungan
- Ketentuan bekerja sukarela melalui petani mengurangi motivasi untuk masa depan, sehingga tidak ada atau kurangnya perawatan

### Keuntungan bagi Petani :

- Tidak ada

### Persyaratan/prasyarat:

- Investasi terbatas (misalnya kotak untuk fermentasi atau ruang penyimpanan yang tepat)
- Modal kerja dibutuhkan untuk membeli biji kakao basah dari petani
- Jasa transportasi diperlukan untuk mengangkut biji kakao ke tempat pengolahan
- Ketersediaan tenaga kerja harus dipastikan
- Lahan dan pengetahuan dan keterampilan khusus diperlukan

### Potensi penghasilan:

- Penghasilan sebagai perbedaan antara harga jual setelah pengolahan dan harga beli sebelum pengolahan

### Kebutuhan Pelatihan :

- Manajemen pasca panen





## 12 Manajemen Demonstrasi Pertanian

Beberapa petani memiliki demonstrasi pertanian yang melatih petani dalam praktek pertanian yang baik dan efek menjalankan praktek pertanian yang baik dapat ditampilkan. Demonstrasi pertanian dapat digunakan untuk menghasilkan pendapatan bagi koperasi petani, tapi menanggung potensi konflik yang besar. Membeli lahan baru dengan menggunakan rekening koperasi harus dihindari, karena uang dapat digunakan untuk keperluan yang lebih baik.

### Peluang:

- Pendapatan tambahan

### Resiko:

- Potensi adanya konflik di koperasi, dikarenakan pembagian tugas siapa yang bekerja secara sukarela di demonstrasi pertanian atau bagaimana caranya untuk mendistribusikan keuntungan
- Produk pertanian dapat diambil oleh pekerja
- Ketentuan bekerja sukarela melalui petani mengurangi motivasi untuk masa depan, sehingga tempat demonstrasi pertanian tidak dirawat secara baik dan/atau membuat lahan demonstrasi pertanian lebih rentan terhadap hama/penyakit
- Jika lahan demonstrasi pertanian dibeli, terlalu banyak likuiditas yang mengikat pertanian
- Kurangnya modal kerja dapat mengakibatkan kurangnya pemeliharaan

### Keuntungan bagi Petani:

- Tidak ada

### Persyaratan/prasyarat:

- Penyewaan/Kontrak/properti diperlukan
- Ketersediaan tenaga kerja harus dipastikan
- Ketersediaan input yang tepat harus dipastikan

### Peluang untuk pendapatan:

- Jika dijalankan secara sungguh-sungguh, dapat menghasilkan lebih dari 1.000 kg/ha

### Keperluan pelatihan:

- Praktek Pertanian yang Baik, tingkat dasar dan tingkat mahir





# 13 Biaya Keanggotaan / Saham

Untuk menjadi anggota koperasi petani, petani diharuskan untuk membayar sekali atau secara berkala kewajiban keuangan/kontribusi, misalnya biaya pendaftaran, biaya berkala, simpanan wajib berkala, atau pembelian saham tunggal atau berkala. Banyaknya kewajiban dapat menakutkan calon anggota. Menabung secara paksa, hanya tersedia setelah meninggalkan koperasi, mencontohkan insentif yang salah. Untuk bisa berfungsi sebagai suatu unit bisnis, harus dapat dibedakan antara yang dapat dibayar (*repayable*) dan yang tidak mampu dibayar (*non-repayable*).

Kontribusi dari petani yang harus dibayar kembali atau *repayable*, mencakup saham, tabungan yang wajib yang bisa dijadikan opsi *refinancing* sebagai modal untuk koperasi petani dan dapat digunakan sebagai pendapatan, jika sebaliknya tidak memungkinkan.

Perlu diingat bahwa dana tersebut harus dilunasi

setelah beberapa waktu. Tabungan sukarela dianjurkan karena memberikan fleksibilitas bagi petani. Kontribusi petani yang *non-repayable* seperti biaya bulanan, dapat berfungsi sebagai model bisnis, tetapi manfaat yang jelas untuk petani harus ditunjukkan dan penggunaan dana yang transparan harus dipastikan.

### Peluang:

- Biaya/nilai saham yang rendah dapat menarik jumlah anggota yang banyak, sehingga memberikan kekuatan yang cukup bagi koperasi untuk negosiasi dengan otoritas lokal atau daerah dan pemangku kepentingan

### Resiko:

- Jika biaya keanggotaan atau nilai saham terlalu tinggi, akan sedikit petani yang bergabung
- Pembayaran dana, setelah petani meninggalkan koperasi. Dapat menyebabkan kendala likuiditas, jika terlalu banyak petani meninggalkan koperasi dalam waktu singkat
- Petani tidak mematuhi kewajiban pembayaran

### Keuntungan bagi petani:

- Dividen harus dibayarkan, jika koperasi memperoleh laba
- Jika saham digunakan, petani mendapatkan uang kembali, setelah meninggalkan koperasi

### Persyaratan/prasyarat:

- Sebuah proses harus ada
- Uang harus digunakan secara bijak, manajemen keuangan diperlukan

### Potensi pendapatan:

- Pendapatan tunggal dan/atau berkala, jika ada pembayaran keanggotaan
- Menyetorkan pembayaran keanggotaan/saham ke dalam rekening tabungan atau deposito bisa menghasilkan bunga pendapatan

### Kebutuhan pelatihan:

- Pelatihan dasar untuk anggota baru



**Swisscontact - Country Office Indonesia**

Gedung The VIDA Lantai 5 Kav. 01-04  
Jl. Raya Perjuangan No. 8,  
Kebon Jeruk, Jakarta 11530  
Telp. : +62 2951 0200  
Faks. : +62 2951 0210

**Swisscontact - SCPP Sumatera**

Komplek Taman Setia Budi Indah I  
Jl. Chrysant Blok E No. 76 Medan 20132  
Telp. : +62 61 822 9700

**Swisscontact - SCPP Sulawesi**

Gedung Graha Pena Lantai 11, Kav. 1108 -1109  
Jl. Urip Sumoharjo, No. 20 Makassar 90234  
Telp./Faks. : +62 411 421370



Website: [www.swisscontact.org/indonesia](http://www.swisscontact.org/indonesia)