

Workshop Konsultasi Pemangku Kepentingan

Kacang-kacangan (Kedelai, Kacang Tanah, Kacang Hijau)

Kuta, Bali, Indonesia

25 April 2013



Australian Government
Australian Centre for
International Agricultural Research



Peluang Pengembangan Agribisnis –Indonesia Timur (EI-ADO)



- Penelitian ditugaskan oleh ACIAR, dilaksanakan oleh Collins Higgins Consulting dan Mitra Indonesia
- Sasaran Proyek EI-ADO :
 - Mengidentifikasi rantai nilai lima komoditi terkait dengan NTB, NTT dan Jawa Timur yang paling berpotensi untuk meningkatkan pendapatan petani miskin
 - Mengidentifikasi kesempatan dan intervensi yang paling berpotensi untuk meningkatkan efisiensi, daya saing, dan pendapatan petani miskin
- **Informasi dan Rekomendasi dari studi EI-ADO untuk menginformasikan DFAT dalam rancangan Kemitraan Australia Indonesia untuk Desentralisasi – Program Pembangunan Ekonomi Pedesaan (AIPD-Rural).**
 - \$112 juta program pembangunan yang didanai DFAT menyasar Indonesia Bagian Timur

AIPD-Rural



- **Tujuan:** Meningkatkan pendapatan bersih 1 juta petani miskin laki-laki dan perempuan sampai dengan paling tidak 30% pada tahun 2022 (300,000 harus dicapai pada tahun 2017)
- **Sasaran:** meningkatkan daya saing petani miskin laki-laki dan perempuan
- **Strategi:** Untuk mengatasi kendala “sistematis” dari sektor pertanian yang penting untuk rakyat miskin di daerah-daerah yang dipilih
- **Hasil:**
 - Peningkatan pada praktik pertanian
 - Peningkatan akses terhadap sarana produksi dan pasar
 - Peningkatan lingkungan yang memungkinkan bisnis sub-nasional
- **Pendekatan:** Pembangunan Pasar atau M4P

Metodologi EI-ADO

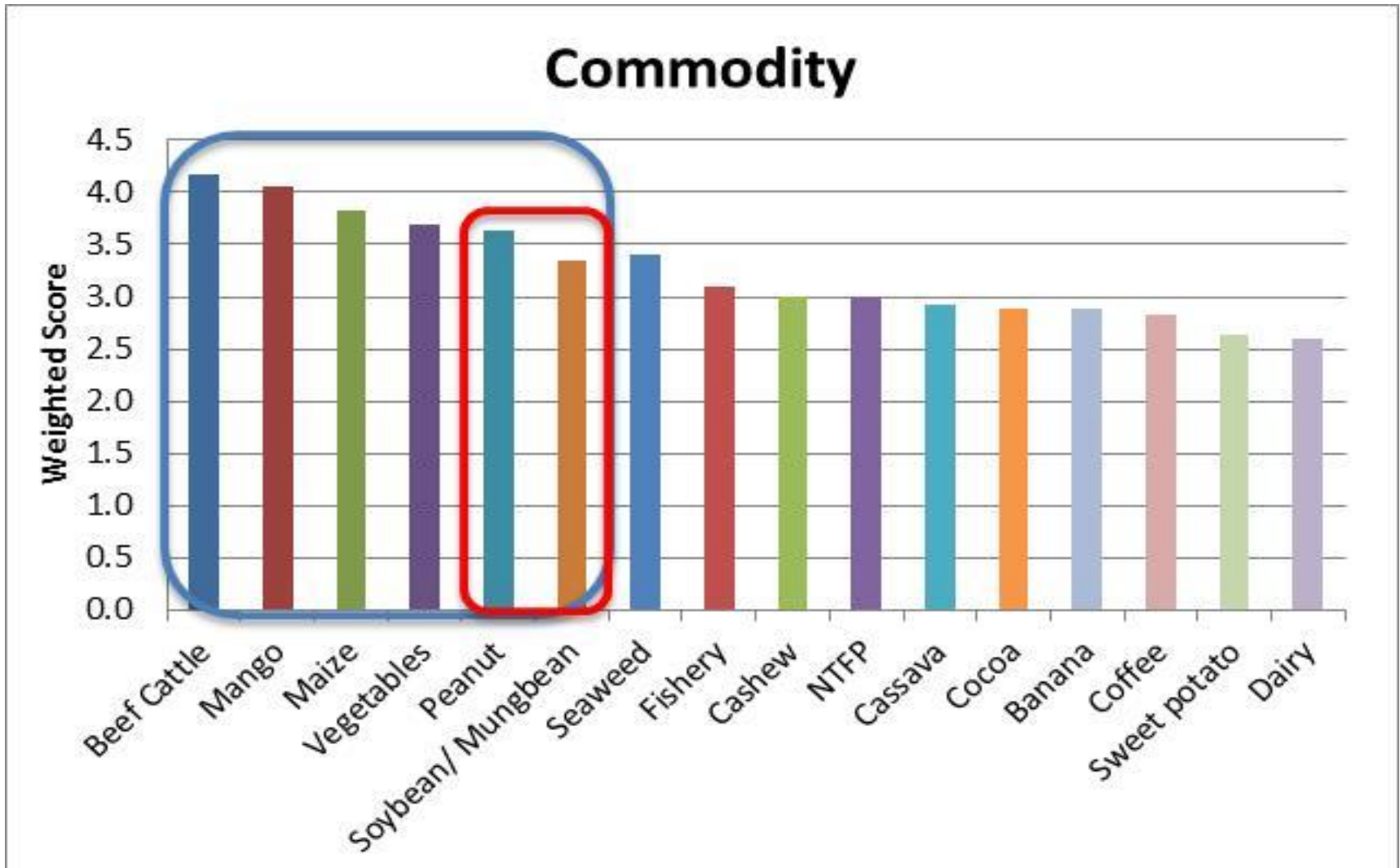


- Identifikasi Awal terhadap 32 komoditi
- Kelompok Rujukan memilih sampai tinggal 16 komoditi
- Kajian literatur 16 komoditi tersebut telah dibuat sebelumnya
- Konsultasi Kelompok Rujukan dan Provinsi untuk prioritas komoditi
- Identifikasi atas 5 komoditi prioritas untuk studi rantai nilai terperinci

1. Daging Sapi	
2. Kacang-kacangan	kedelai, kacang hijau, kacang tanah
3. Mangga	
4. Jagung	
5. Sayur-sayuran	Cabe, bawang merah, tomat & kentang

Prioritas Komoditi

Komoditi yang paling berpotensi untuk meningkatkan pendapatan rakyat miskin



Kedelai



Australian Government
Australian Centre for
International Agricultural Research



08/10/2012

Collins Higgins Consulting

Pendekatan Proyek dan Temuan Kunci



Pendekatan Proyek

- Tiga rantai nilai yang berbeda diperiksa: kacang tanah, kedelai, dan kacang hijau*
- Wawancara Lapangan dengan pelaku pasar seluruhnya untuk setiap rantai nilai
- Mengidentifikasi kendala kunci dalam daya saing rantai nilai di setiap tingkatan
- Mengidentifikasi kontak untuk mengembangkan strategi intervensi yang potensial

Pendekatan Proyek dan Temuan Kunci



Tim Proyek

- Rao Rachaputi – Universitas Queensland
- Damianus Adar – Universitas Undana Kupang
- Ketut Puspadi – BPTP NTB
- Lalu Jaswadi – BPTP NTB
- Anna Rahamiana – Iletri
- Iqbal Raffani – Konsultan
- Steffen Cambon – Action for Enterprise



Pendekatan Proyek



Alasan atas Wilayah yang Dikunjungi Di Jawa Timur:

- Episentrum produksi kedelai di daerah target Jawa Timur adalah Malang, Trenggalek
- Surabaya merupakan kunci untuk ketiga hasil tanaman kacang-kacangan tersebut karena merupakan pusat kegiatan perdagangan yang dilalui arus produksi domestik (dan import) dalam jumlah yang signifikan.
- Keberadaan pengolah tahu dan tempe di mana-mana

Di NTB: Bima dan Dompu

- Menunjukkan konsentrasi produksi kedelai tertinggi dari seluruh daerah yang dikunjungi terkait dengan kacang-kacangan lain
- Kekuatan produksi lokal vs import diantara para pengolah

Temuan Kunci

Jawa Timur					
	Sampang	Situbondo	Malang	Trenggalek	TOTAL - JT
Area Panen (ha)	22,229	581	545	5,629	252,815
Produksi (MT)	31,031	592	677	6,789	366,999
NTB					
	Lombok Utara	Lombok Barat	Dompu	Bima	TOTAL - NTB
Area Panen (ha)	869	3,981	11,158	29,124	75,042
Produksi (MT)	1509	4,940	10,833	29,383	88,100

Sumber : BPS 2012

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Jawa Timur	335,106	320,205	252,027	277,281	320,155	339,491	366,999	361,986
NTB	106,682	108,640	68,419	95,106	95,846	93,122	88,100	74,156
Seluruh Indonesia	808,353	747,611	592,534	775,710	924,511	907,031	851,286	851,647

Sumber: BPS 2012

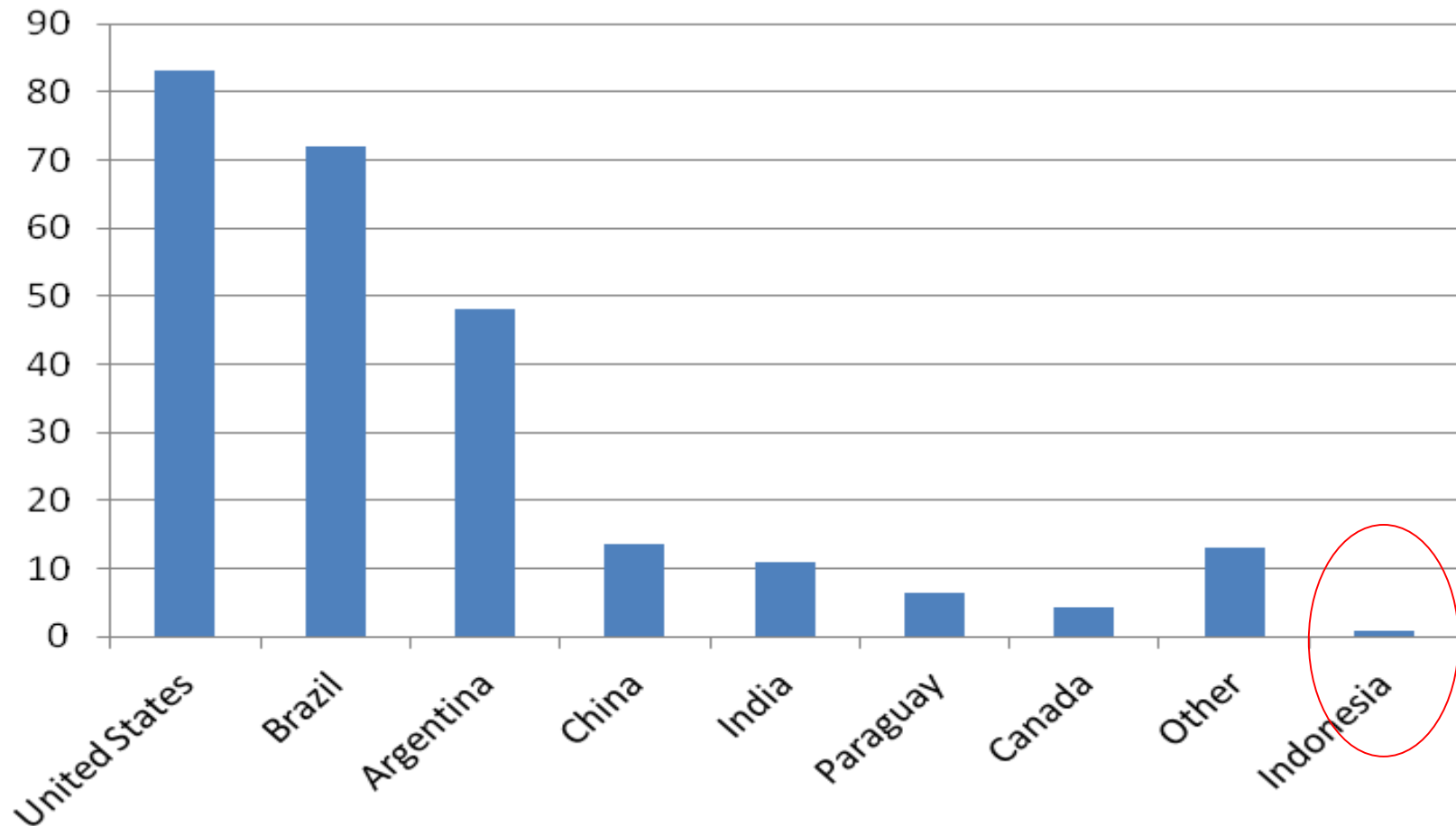
Pendekatan Proyek

Ringkasan Wawancara yang dilakukan mengenai Rantai Nilai Kedelai

	Pemasok Sarana Produksi	Produsen / Kelompok Produsen	Pedagang Grosir	Pengecer	Pengolah Saus/ Tahu/ Tempe	Penelitian	Pemerintah. /BSO	Total
Jakarta							1	1
Jawa Timur :								
Trenggalek	2	1	2		1		2	8
Surabaya			2				1	3
Malang			1		2			3
Sampang	2	1	2	1	3		1	10
NTB:								
Mataram	2		1		5			8
Lombok Utara	1							1
Lombok Barat								
Bima	1	2	4		3			7
Dompu	3		1					4
Total	11	4	13	1	14		5	45

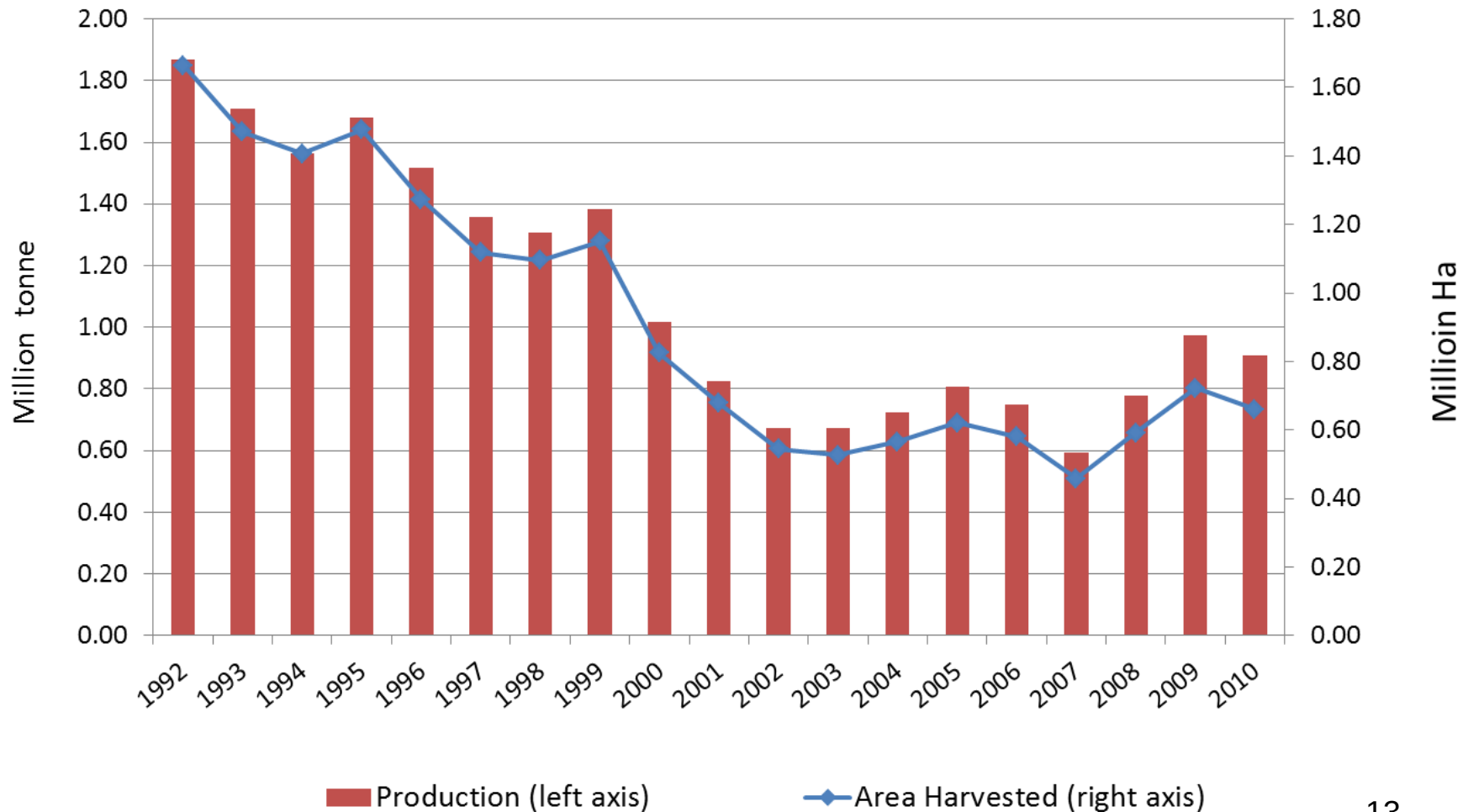
Gambaran Sektor Kedelai di Indonesia

- Indonesia Konsumen dan Produsen Penting



Gambaran Sektor Kedelai di Indonesia

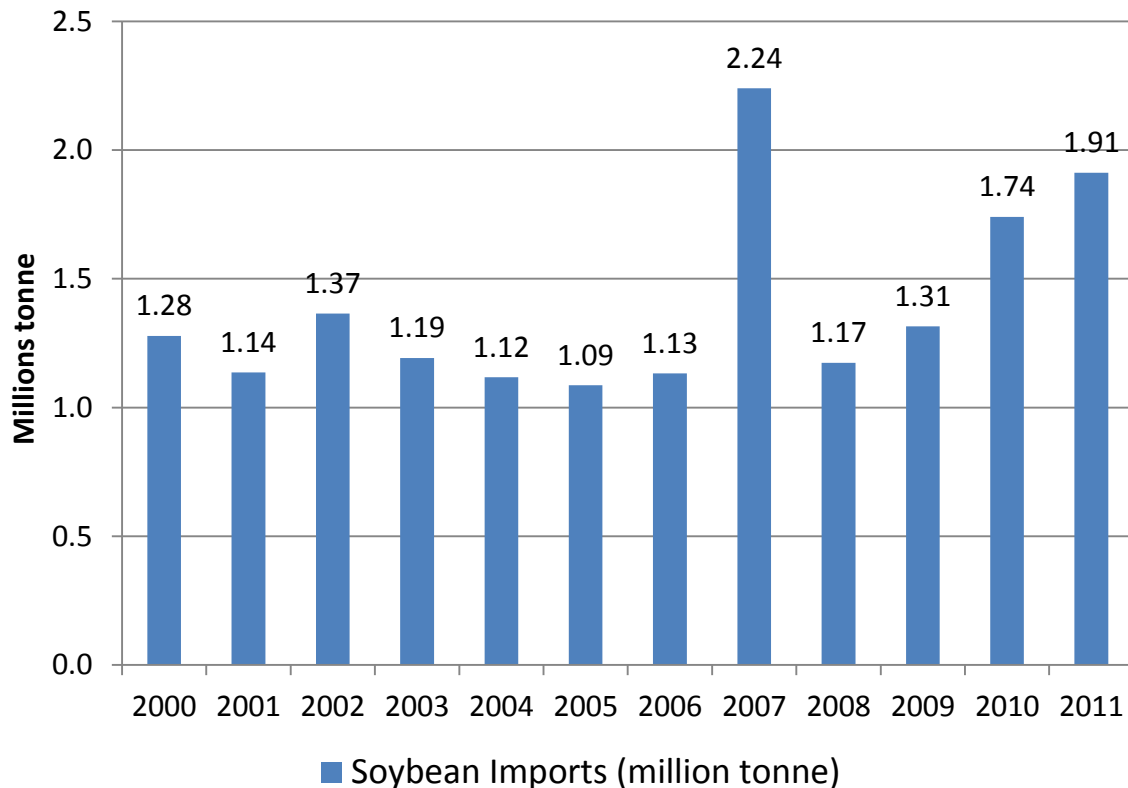
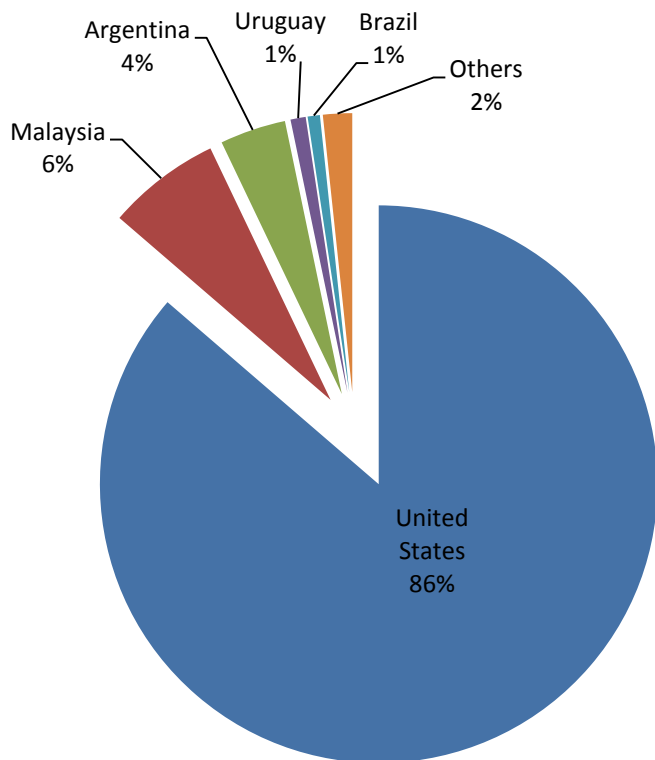
- Penurunan produksi meskipun terjadi peningkatan konsumsi:



Sumber: FAOSTAT 2012

Gambaran Sektor Kedelai di Indonesia

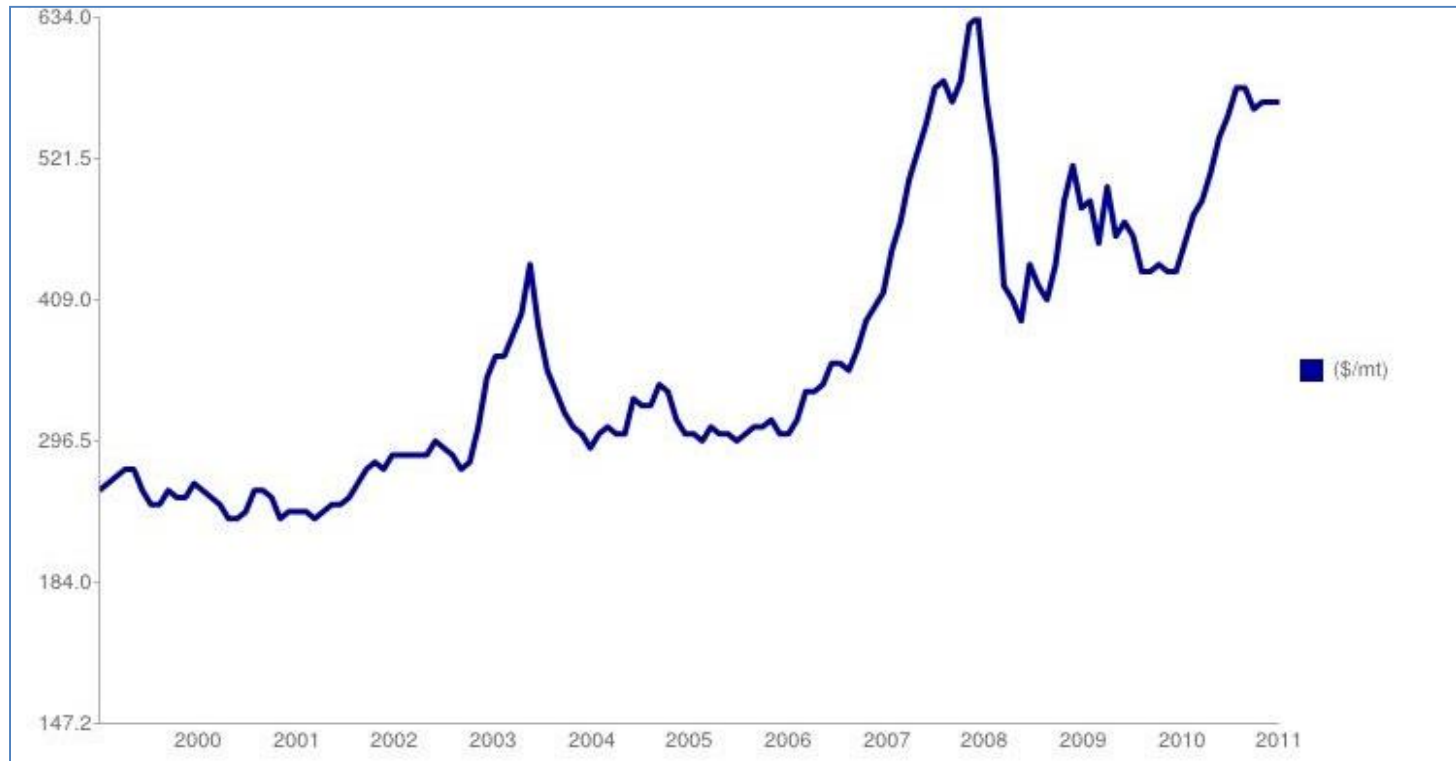
- Penurunan produksi meskipun terjadi peningkatan konsumsi



Sumber: Kementerian Pertanian 2012

Gambaran Sektor Kedelai di Indonesia

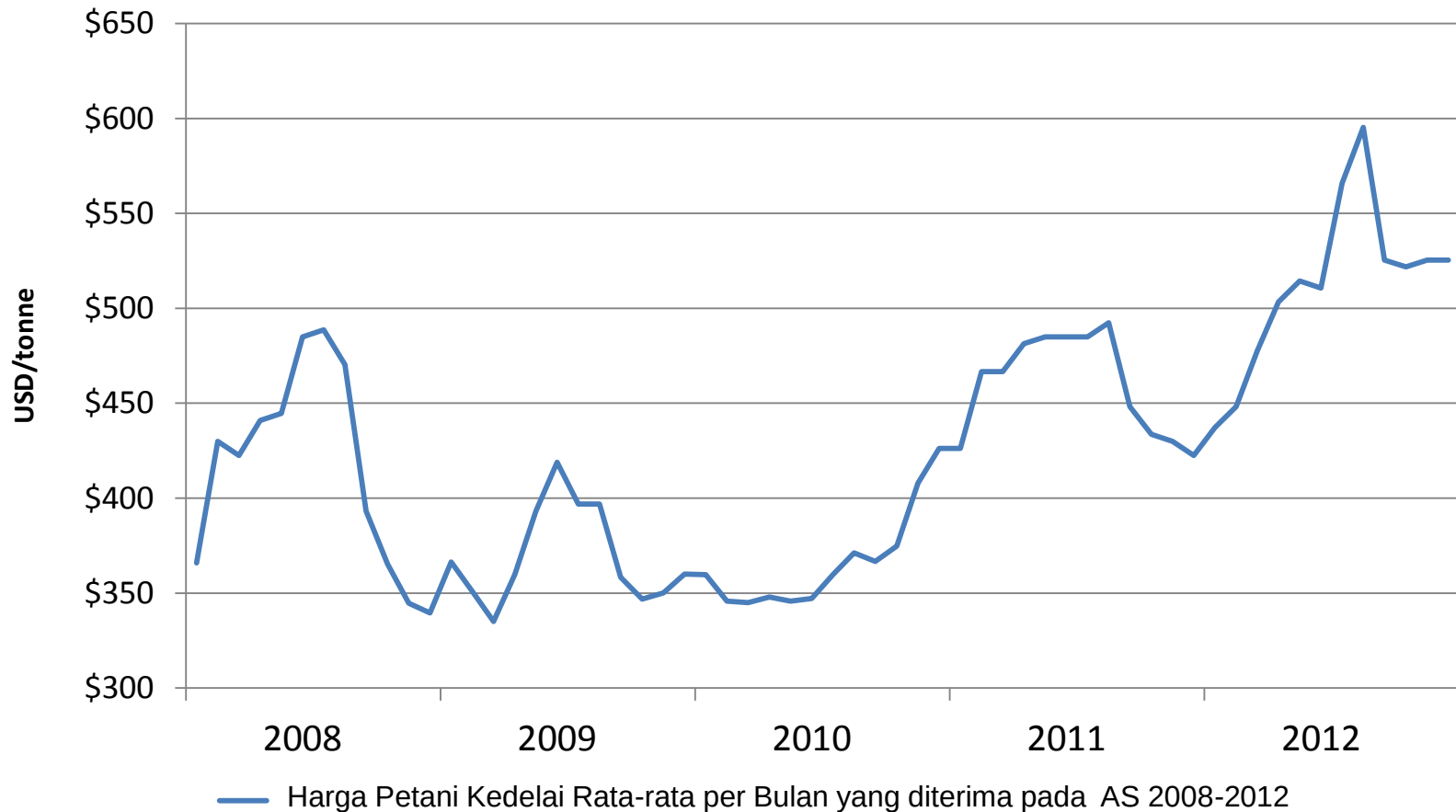
- Kenaikan Harga: *Chicago Board of Trade*



Sumber: *mongabay.com* dan *Data Bank Dunia*

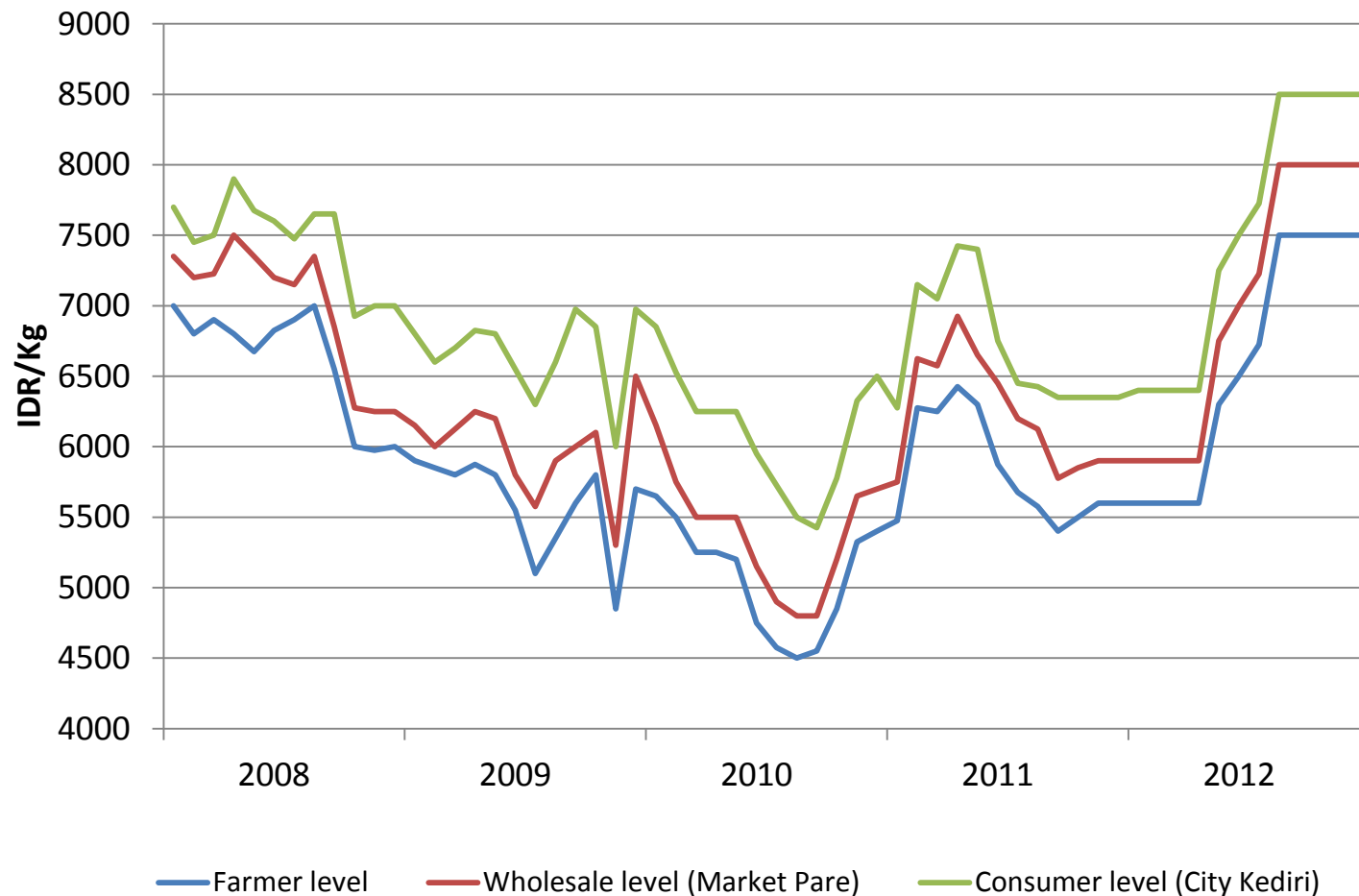
Gambaran Sektor Kedelai di Indonesia

- Kenaikan Harga

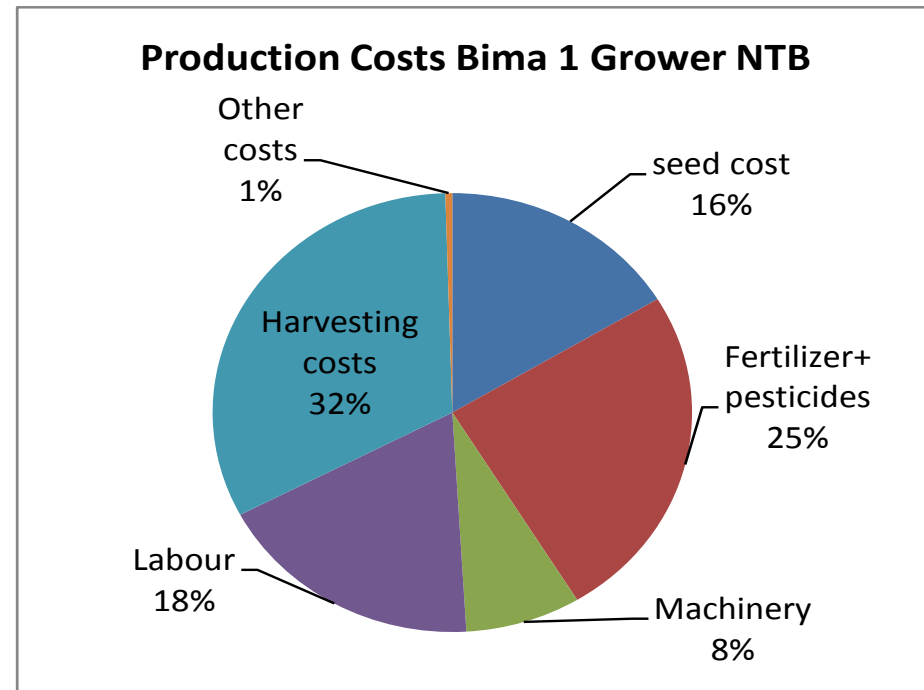
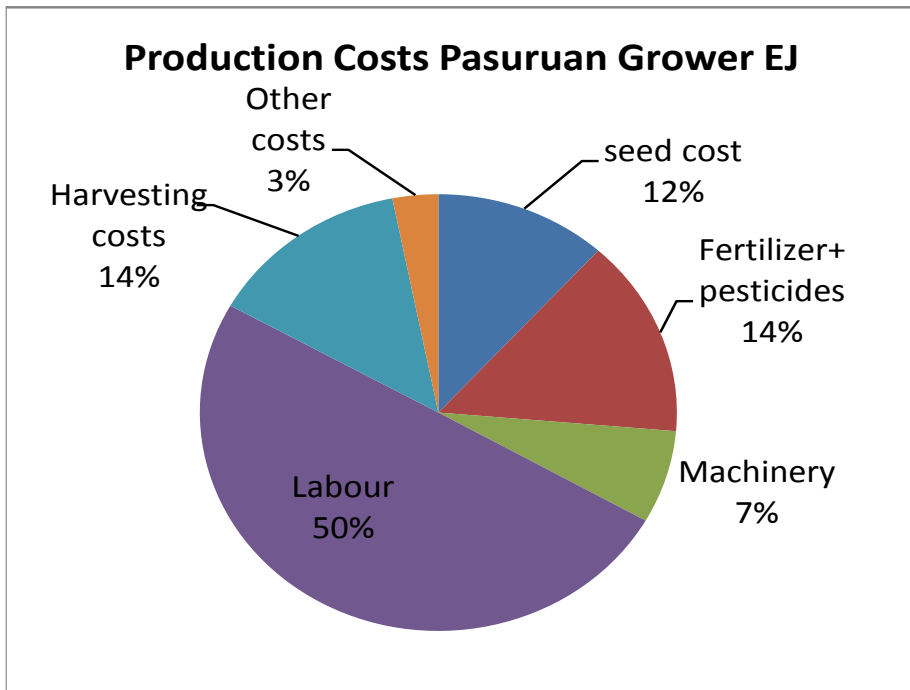


Gambaran Sektor Kedelai di Indonesia

- Kenaikan Harga : Kediri, Jawa Timur
- Harga mengikuti CBOT



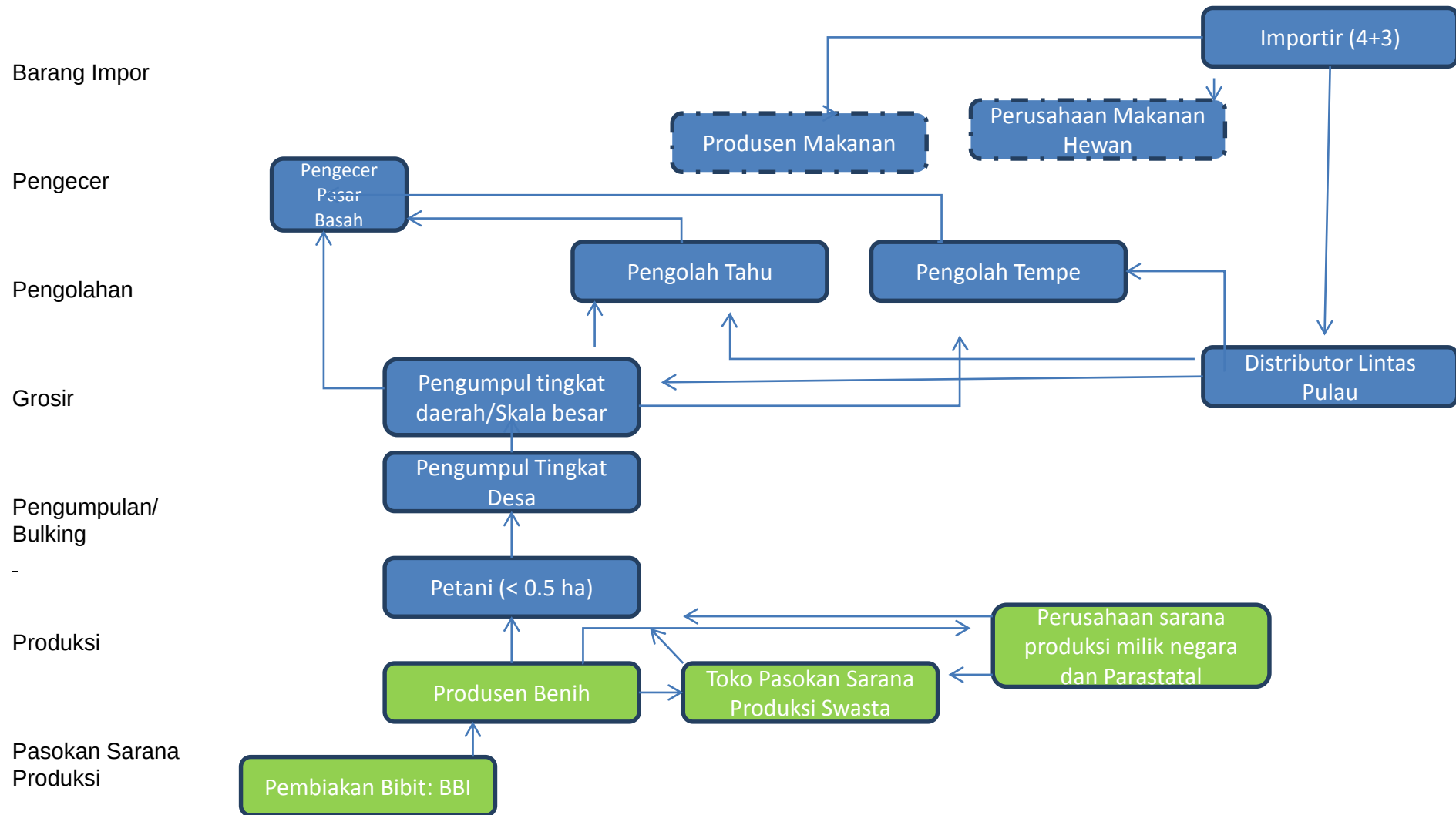
Harga Kedelai



Source: Legume team field work and calculations 2012

Gambar 1. Biaya Produksi Kedelai di NTB dan Jawa Timur

Gambaran Sektor Kedelai di Indonesia



Temuan Kunci - Kedelai



Pasokan Sarana Produksi

- Kurangnya benih bersertifikat yang tersedia secara komersial untuk petani; banyak yang menggunakan benih dari simpanan benih mereka sendiri, dan sebagai akibatnya, hasilnya menurun seiring dengan waktu. Beberapa pedagang grosir mendistribusikan benih ke pemasok petani, tetapi benih tersebut tidak dipilih secara profesional.
- Akses kredit untuk petani kecil untuk membeli sarana produksi. Dalam kasus tertentu, petani melakukan kesepakatan informal dengan pembeli.
- Dilaporkan terdapat sejumlah besar benih, pestisida, dan herbisida yang lebih murah tetapi berkualitas rendah, seringkali palsu, di pasar.

Temuan Kunci - Kedelai



Grosir

- Kurangnya komunikasi VC antar pelaku pasar; Pedagang grosir kedelai di Lombok mengungkapkan kurangnya pengetahuan dan komunikasi dengan pembeli potensial/yang ada di Bali dan Surabaya. Kadang-kadang para pelaku ini mengorganisir pertemuan *business-to-business* untuk mengatasinya.

Temuan Kunci - Kedelai



Sebelum dan Pasca Panen

- Petani sering menerapkan teknologi yang tidak tepat untuk penanaman, penyiangan, dan pemanenan yang menurunkan panen mereka dan mengakibatkan kualitas produk yang tidak merata (misalnya kacang dengan berbagai ukuran, dll.)
- Petani kurang pengetahuan mengenai dan akses terhadap metode penyimpanan pasca panen yang tepat untuk kedelai.

Temuan Kunci - Kedelai



Pengolahan

- Pengolah *tahu* sering tidak memiliki akses terhadap bahan bakar yang terjangkau dan tehnis pengolahan yang lebih efisien, yang membatasi kemampuan mereka untuk membuat *tahu* dalam jumlah yang lebih banyak dengan biaya yang lebih rendah.
- Pengolah *tahu/tempe* tertentu ingin mendiversifikasi pembeli/pasar mereka dan meningkatkan *branding*, pengemasan, dan strategi penjualan mereka di pasaran yang semakin ketat.

Temuan Kunci - Kedelai



Kekuatan

- Perlu diingat, kedelai Indonesia 5-10 persen lebih murah daripada kedelai impor (terutama di tempat yang paling banyak tersedia, NTB).
- Produsen *tahu* yang diwawancara mengakui bahwa kedelai Indonesia – terutama yang dihasilkan NTB – menawarkan keunggulan dalam hal kuantitas tahu yang diproduksi, sehingga menghasilkan paling tidak 10 persen lebih banyak tahu daripada yang diolah dari kedelai impor.
(Sumber: Pengolah Tahu)

Temuan Kunci - Kedelai



Kelemahan

- Ketersediaan dan pasokan kedelai domestik tidak teratur.
- Kedelai lokal dilaporkan memiliki kadar kelembaban yang lebih tinggi rata-rata – sampai 15% dibandingkan dengan kedelai impor dengan tingkat kelembaban antara 10-12%. Distributor kedelai lokal harus menjual cepat atau menanggung resiko degradasi yang lebih. Beberapa memilih untuk mengeringkan dulu tetapi ini menghapus margin mereka.
- Kedelai lokal tidak seragam ukurannya dan secara keseluruhan lebih kecil dari kedelai impor – karakteristik yang mempengaruhi pengolah tempe untuk membeli kedelai impor.
- Kurangnya kontrol kualitas pasca panen menurunkan rantai nilai. Kedelai lokal sering tiba di pasar dengan pecahan-pecahan kedelai, perubahan warna dan tidak seragam.
- Pada tingkat petani, rantai nilai terancam oleh produktifitas yang rendah. Dilaporkan 1.2 - 1.6 MT/ha, sementara kedelai impor 3 MT/ha.

Temuan Kunci - Kedelai



Peluang

- Ada peluang kolaborasi antara pelaku rantai nilai untuk memacu produksi lokal dan kontrol kualitas untuk memenuhi permintaan pasar yang belum terpenuhi.
- Petani secara konsisten bersedia membeli benih berkualitas jika tersedia melalui saluran pasar. Beberapa perusahaan benih swasta bisa menghasilkan keuntungan besar dari memasok pasar ini.
- Peningkatan efisiensi oleh pengolah tahu dan tempe dapat mengakibatkan permintaan yang lebih baik melalui harga jual yang lebih rendah dan kuantitas pembelian yang lebih tinggi.

Temuan Kunci - Kedelai



Ancaman

- Perhatian yang tinggi dari Pemerintah Indonesia dalam mendukung penanaman jagung dan padi daripada kedelai mendorong para petani untuk menanam tanaman lain tersebut daripada kedelai.
- Kurangnya pelatihan dan perhatian oleh perusahaan pemasok sarana produksi untuk produk-produk yang terkait kedelai (termasuk benih, fungisida) dan pelatihan untuk petani juga menghambat petani untuk menanam.

Ilustrasi Intervensi

Ringkasan

- Mengembangkan kapasitas perusahaan-perusahaan utama (LF) untuk melakukan pelatihan produsen dan kegiatan penyuluhan
- Mendukung LF untuk memperkenalkan varietas benih baru dan unggul pada para produsen
- Membangun kapasitas LF untuk meningkatkan dan memperluas pengadaan barang mereka dari produsen
- Pengenalan teknologi baru untuk mengembangkan efisiensi LF (dan produk/layanan yang mereka sediakan untuk produsen)
- *Exposure Visit/Pertemuan business-to-business*
- Memfasilitasi akses pasar untuk LF (yang pada gilirannya akan membeli lebih banyak dari produsen)
- Meningkatkan sistem manajemen kualitas LF (memungkinkan mereka meningkatkan produk dan layanan ke produsen)



Menindaklanjuti Wawancara/ Kesenjangan dalam Penelitian



- Lebih banyak perusahaan benih melakukan perbanyakan benih di Pulau Sumbawa.
- Lebih banyak perusahaan pemasok sarana produksi berbasis di Jawa Tengah dan Timur.
- Tiga importir utama kedelai AS – telah direferensikan oleh distributor skala besar di Surabaya: Cargill, Teluk Intan, dan Suryabudi.
- Lembaga keuangan – dari mereka yang menawarkan pinjaman kepada para pengecer dan pengolah kedelai di Jawa Timur dan NTB, dua bank yang paling banyak disebut adalah BRI dan Bank Jatim (yang terakhir berada di Jawa Timur).

Wawancara lanjutan / Kesenjangan dalam Penelitian



- KOPTI (Koperasi Pengusaha Tahu Tempe Indonesia) – Tidak satupun dari pengolah kecil yang diwawancara di daerah target di NTB atau di Sampang berasal dari organisasi ini. Mereka sudah berkolaborasi dengan *American Soybean Association* pada masa lalu.
- Pelaku pasar di Situbondo yang menjadi daerah target AIPD-Rural – Karena tim tidak melakukan kunjungan ke sana, hanya ada sedikit informasi tentang daerah tersebut mengenai bagaimana mereka bisa cocok dengan rantai nilai kacang tanah atau kedelai: petani, pemasok sarana produksi, pengecer, dll.
- Agen-agen pemasaran atau konsultan yang berbasis di Jawa Timur – Apakah ada agen pemasaran yang telah berkolaborasi pada level apapun dengan pengolah tahu/tempe kecil? Apakah mereka pernah didekati untuk pekerjaan seperti itu? Mengapa atau mengapa tidak?

Kesenjangan Pengetahuan



- Manajemen Tanaman (irigasi,pupuk,IPM)
- Varietas yang cocok (tanah/iklim)
- Teknologi Manajemen Pasca Panen (kelembaban)

Kacang Tanah



Australian Government
Australian Centre for
International Agricultural Research



Pendekatan Proyek

Ringkasan Wawancara yang dilakukan pada Rantai Nilai Kacang Tanah

	Pemasok Sarana Produksi	Produsen / Kelompok produsen	Pedagang Gosir	Pengecer	Pengolah Makanan Kecil	Penelitian	Pemerintah/ /BSO	Total
Jakarta					1			1
Jawa Timur:								
Trenggalek								
Surabaya			3	2				5
Malang		2			2			4
Sampang	2	2	3	2			1	10
NTB:								
Mataram	2		1	5	1			9
Lombok Utara	1	2	3					6
Lombok Barat		2	1					3
Bima	1							1
Dompu	2		0					2
Total	8	8	11	9	4		1	41

Pendekatan Proyek



Alasan atas Wilayah yang Dikunjungi

Di Jawa Timur:

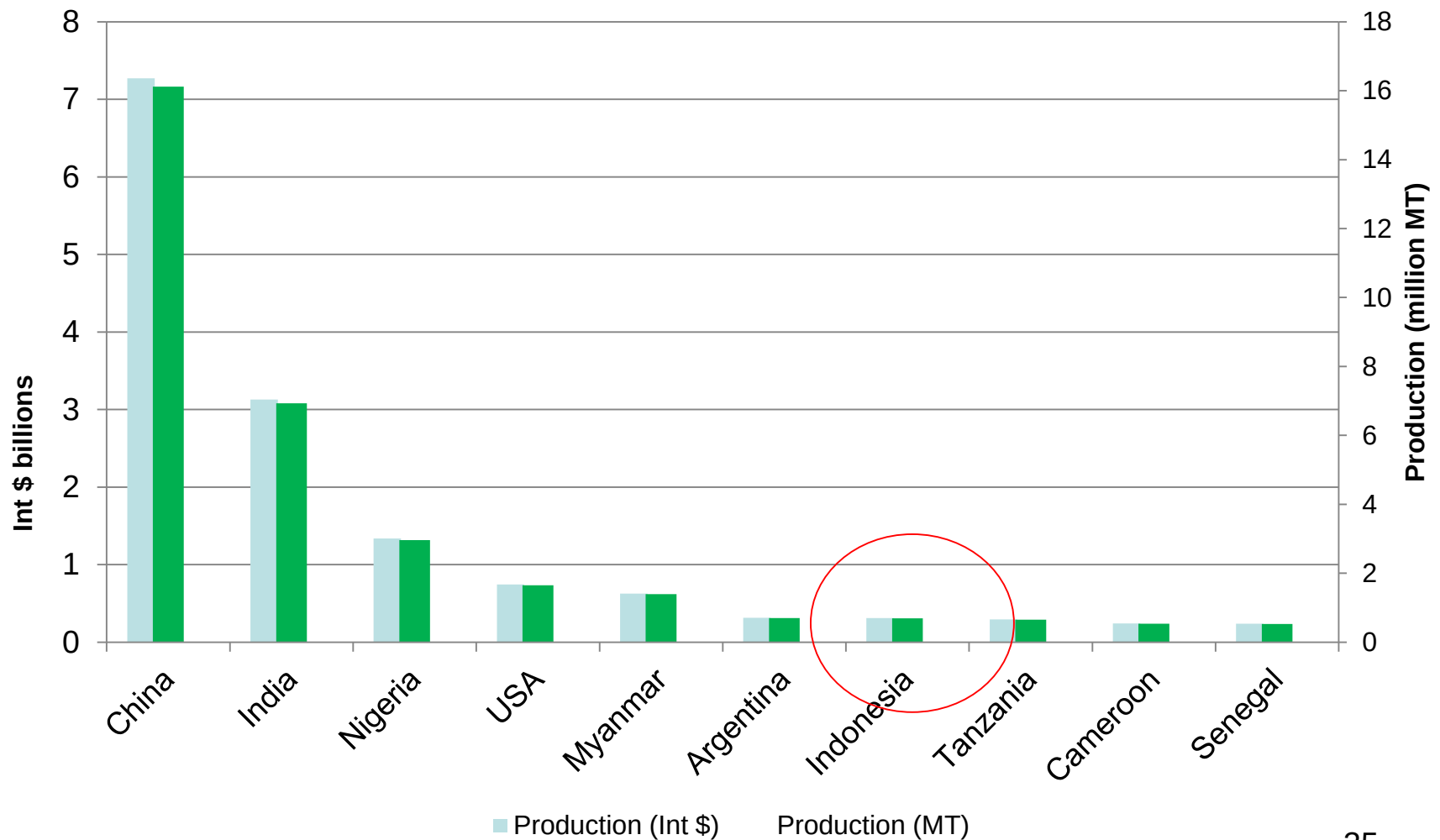
- Episentrum produksi kedelai di Jawa Timur dengan daerah target Malang, Sampang, Trenggalek.
- Surabaya merupakan kunci untuk ketiga tanaman kacang-kacangan tersebut [terutama pasar Pabean untuk kacang tanah] karena kota ini merupakan pusat kegiatan perdagangan.
- Kacang tanah dengan kualitas tertinggi dilaporkan dari Tuban, dimana paling sedikit ada tiga pedagang besar.

Di NTB: Lombok

- Produksi yang tinggi relatif terhadap kacang-kacangan lain, iklim yang ideal.
- Produksi stabil di provinsi ini meskipun di Indonesia secara keseluruhan menurun.
- Jaringan pedagang yang cukup besar di Mataram dan Lombok Tengah/Barat.

Gambaran Sektor Kacang Tanah di Indonesia

- Produsen Global



Gambaran Sektor Kacang Tanah di Indonesia

Jawa Timur					
Daerah Target AIPD :	Sampang	Situbondo	Malang	Trenggalek	Jawa Timur TOTAL
Area Panen (ha):	26,451	411	29	2,213	164,921
Produksi (MT)	27,685	462	37	2,186	211,416
NTB					
Daerah target AIPD	Lombok Utara	Lombok Barat	Dompu	Bima	NTB TOTAL
Area Panen(ha):	6,342*	1,433	667	11,290	26,319
Produksi (MT):	8,870*	667	828	14,913	37,964

**Catatan: Pada tahun 2010 Daerah Lombok Barat dipecah menjadi dua Lombok Barat dan Lombok Utara. Data tersebut ditunjukkan untuk Lombok Utara 2010. 2011 data untuk Lombok Utara tidak tersedia.*

Sumber: BPS 2012

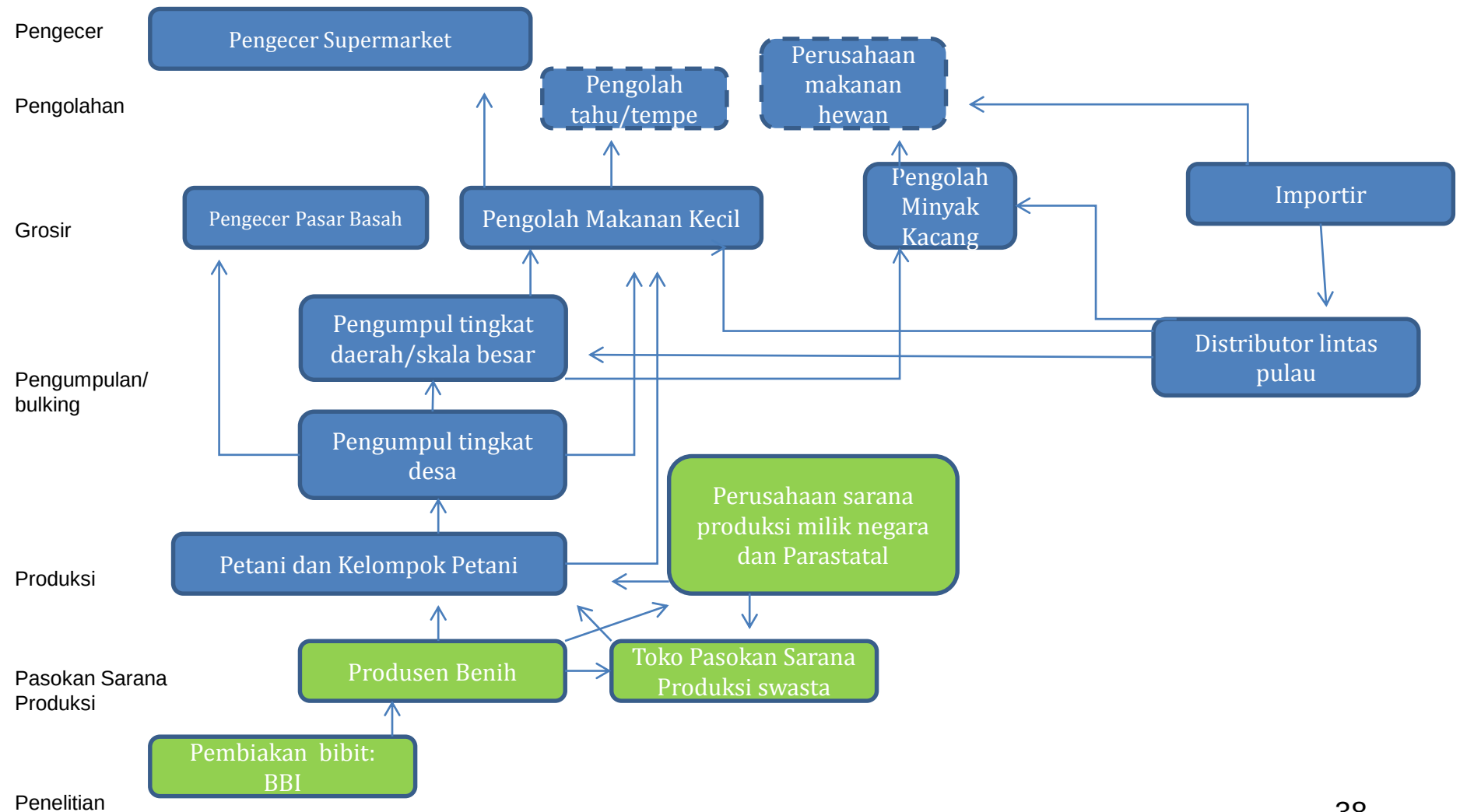
Gambaran Sektor Kacang Tanah di Indonesia

Produksi Kacang Kernel (MT) oleh Provinsi AIPD-Rural

	2007	2008	2009	2010	2011
Indonesia	789,089	770,054	777,888	779,228	676,899
Jawa Timur	196,886	202,345	216,474	207,796	203,493
NTB	32,913	32,348	38,615	33,666	37,331

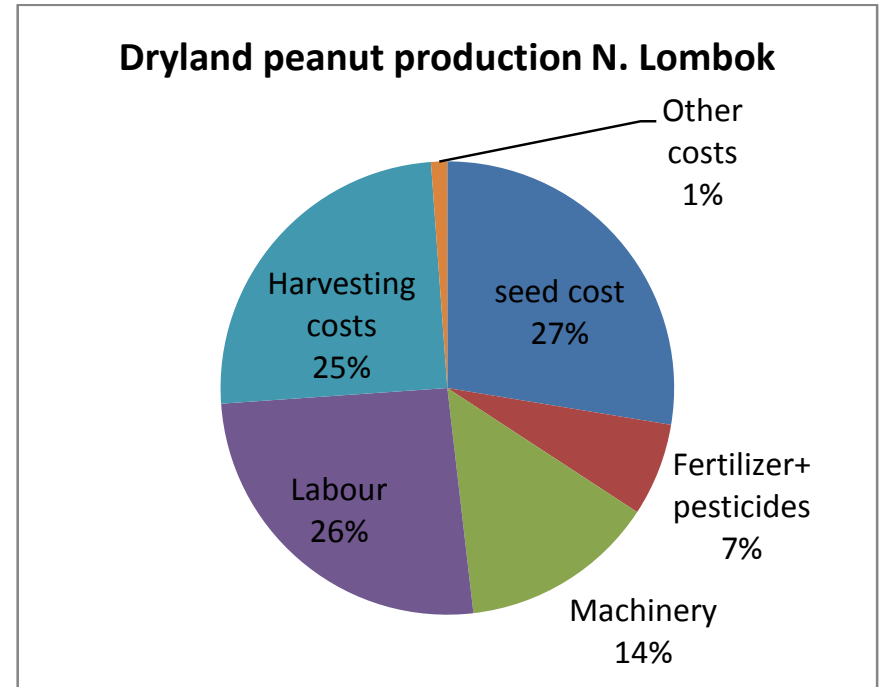
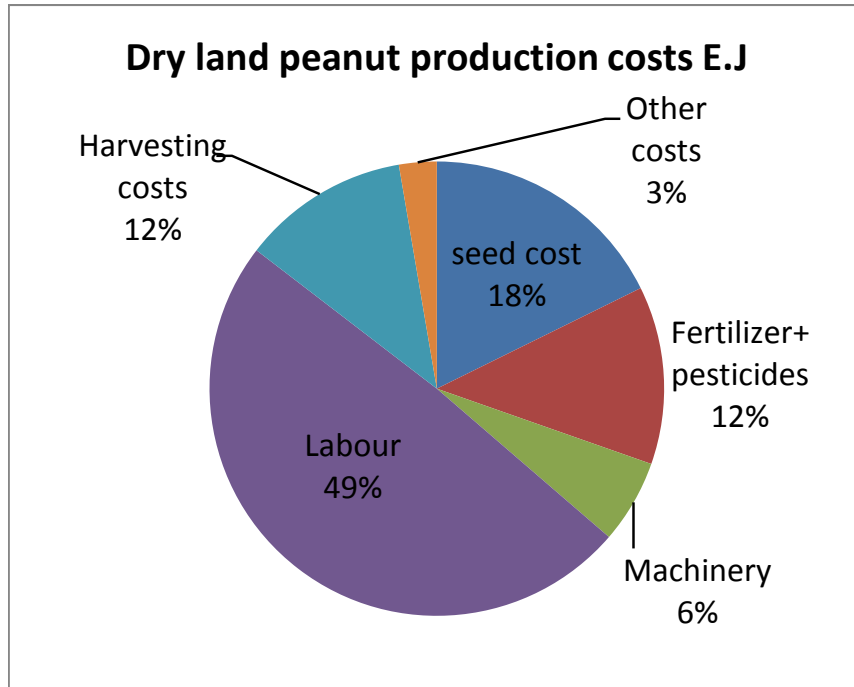
Sumber: BPS, 2012

Gambaran Sektor Kacang Tanah di Indonesia



Biaya Produksi

Biaya Produksi untuk Kacang tanah kering di Jawa Timur dan Lombok Utara



Sumber: Tim Studi Kacang-kacangan, Lombok Utara, Okt. 2012

Temuan Kunci – Kacang Tanah



Pasokan Sarana Produksi

- Kurangnya benih bersertifikat yang tersedia secara komersial untuk petani; banyak yang menggunakan benih dari simpanan benih mereka sendiri atau membeli benih komersial yang tidak resmi dari petani lain.
- Kurangnya akses terhadap kredit menyebabkan mereka tidak dapat membeli sarana produksi.
- Dilaporkan terdapat sejumlah besar benih, pestisida, dan herbisida yang lebih murah tetapi berkualitas rendah, seringkali palsu, di pasar.

Temuan Kunci – Kacang Tanah



Sebelum & Pasca Panen

- Petani sering menerapkan metode yang kurang tepat untuk penanaman, penyiangan dan pemanenan, yang tidak hanya menurunkan hasil panen mereka tetapi mengakibatkan kualitas produksi yang tidak merata (misalnya ukuran kacang yang berbeda-beda).
- Seluruh pelaku rantai nilai tidak menyadari (atau tidak menunjukkan adanya kekhawatiran) akan bahaya terkait dengan kontaminasi aflatoksin** kacang tanah. Standar nasional pemerintah tidak dilaksanakan dengan tegas.

Temuan Kunci – Kacang Tanah



Pengolahan

- Ketika produksi tahunan kacang tanah berkurang di Jawa dan NTB, pengolah kacang skala besar (Garuda, Dua Kelinci dkk.) tidak memiliki akses yang memadai terhadap kacang tanah berkualitas dan terpaksa mengimpor biji kacang dari India. Pada akhirnya kacang ini menjadi lebih mahal.

Temuan Kunci – Kacang Tanah



Kekuatan

- Pada level pengecer, Kacang tanah Indonesia sering mengalami harga yang lebih rendah dari kacang impor india, kadang-kadang hingga 20 persen.
- Kacang tanah dari Tuban dan NTB sering disebut sebagai tolok ukur dalam hal kualitas dan rasa.
- Dibandingkan dengan tanaman kacang-kacangan lain, pedagang dan petani kacang tanah menikmati margin yang lebih tinggi dan memiliki pasar yang siap menyerap produksi mereka.
- Keberadaan perusahaan utama dalam rantai nilai kacang tanah seperti Garuda dan Dua Kelinci dapat menjadi aset dalam mendorong kualitas dan permintaan ekspor.

Temuan Kunci – Kacang Tanah



Kelemahan

- Terbatasnya kontrol kualitas di tingkat petani.
- Kadar kelembaban yang lebih tinggi yang membatasi waktu penyimpanan.
- Kurangnya benih yang berkualitas dan bersertifikat untuk varietas yang sesuai.
- Kurangnya peralatan pengolahan yang efisien yang akan meningkatkan produktifitas dan daya saing mereka.
- Kurangnya benih dengan kualitas baik, pupuk, dan sarana produksi kimia yang membatasi hasil panen.
- Kacang tanah merupakan tanaman sekunder dibandingkan dengan padi dan jagung.

Temuan Kunci – Kacang Tanah



Peluang

- Petani ingin membeli benih berkualitas jika tersedia melalui saluran pasar; perusahaan benih swasta dapat memperkenalkan benih seperti itu di dalam lini produk mereka.
- Diversifikasi produk bisa mendapatkan konsumen yang siap di pasar domestik.

Temuan Kunci – Kacang Tanah



Ancaman

- Perhatian yang tinggi dari Pemerintah Indonesia mendorong penanaman jagung dan padi.
- Pasokan kacang tanah di dalam negeri yang tidak mencukupi untuk memenuhi permintaan perusahaan pengolah besar, yang merupakan penggerak utama rantai nilai kacang tanah.
- Pangsa impor pada pasar domestik terus tumbuh untuk memenuhi permintaan.

Wawancara *Follow Up* – Kacang Tanah



- *Studi ke Daerah Tuban* – Tuban nampak sebagai episentrum produksi kacang tanah di Jawa Timur.
- *Wawancara dengan eksportir/perusahaan pengolah utama* – Bagaimana model pembelian/pengadaan bahan baku mereka, dan jenis hubungan seperti apa yang mereka miliki dengan pemasok di Jawa Timur atau NTB?
- *Pengolah Minyak dan pakan Hewan* – peran apa yang dimainkan para pelaku ini dalam rantai nilai dan apa hubungan yang mereka miliki dengan para pemasok?

Ilustrasi Intervensi



Ringkasan

- Mengembangkan kapasitas untuk melakukan pelatihan produsen dan kegiatan penyuluhan
- Mendukung pengenalan varietas benih yang baru dan unggul kepada produsen
- Membangun kapasitas untuk meningkatkan dan memperluas pengadaan barang dari produsen
- Pengenalan teknologi baru untuk meningkatkan efisiensi (dan produk/layanan yang disediakan untuk produsen)
- *Exposure Visit/ Pertemuan business-to-business*
- Memfasilitasi akses pasar
- Meningkatkan sistem manajemen kualitas (untuk meningkatkan produk dan layanan untuk produsen)
- **Kegiatan untuk mencapai intervensi ini bisa berbeda-beda.**

Kacang Hijau



Australian Government
Australian Centre for
International Agricultural Research



Pendekatan Proyek



Alasan untuk Wilayah ini Dikunjungi

- Hanya NTT, Pulau Timor yang dikunjungi; dua daerah target berlokasi disini.
- Keberadaan Proyek ACIAR *kacang-kacangan tropis*
- Secara historis, kacang hijau dari Daerah Belu memiliki daya saing yng tinggi (meskipun menurun pada tahun-tahun ini)

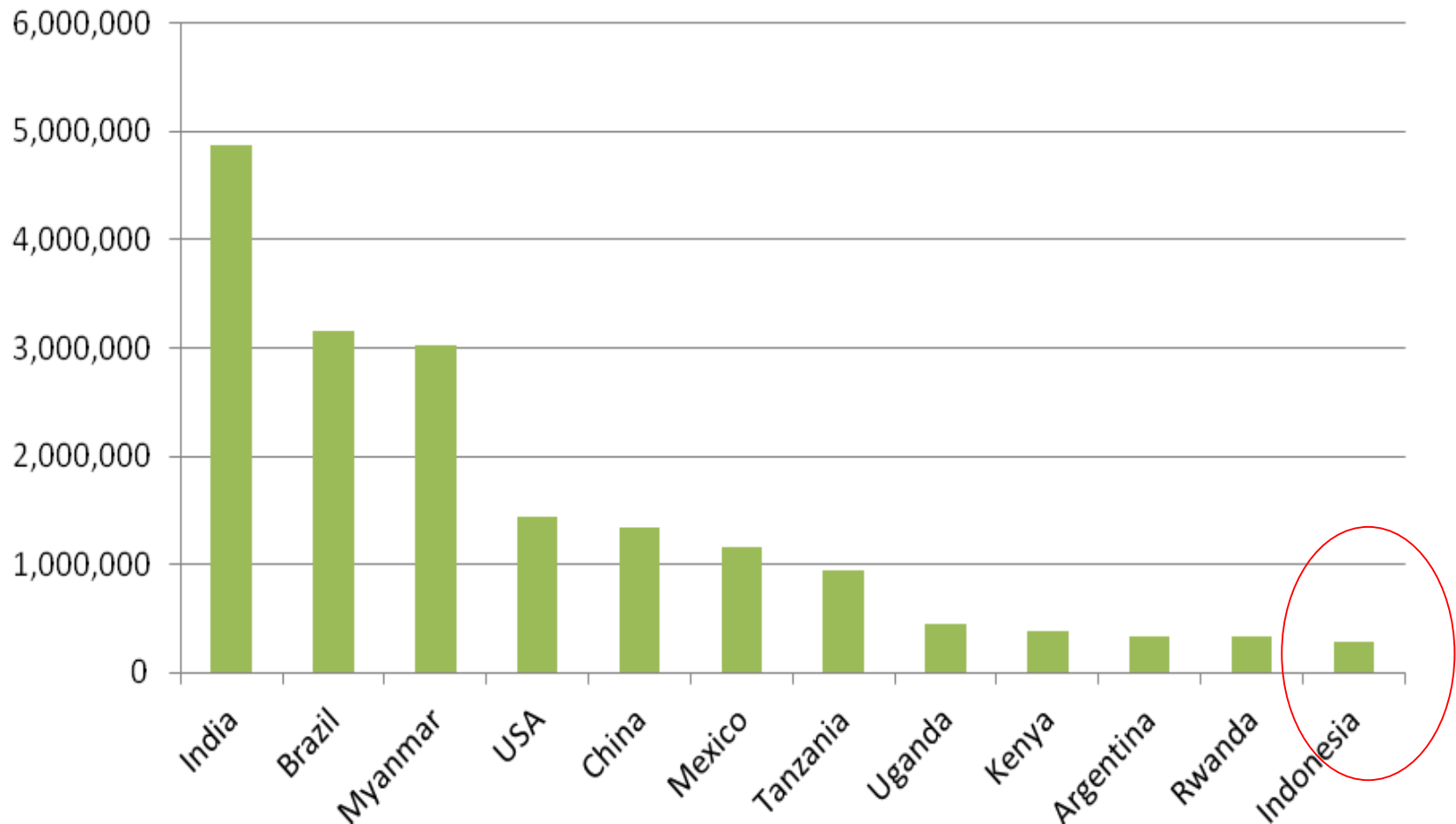
Pendekatan Proyek

Ringkasan wawancara yang dilakukan mengenai Rantai Nilai Kacang Hijau

	Pemasok Sarana Produksi	Produsen / Kelompok Produsen	Pedagang Grosir	Pengecer	Pengolah	Bank/ Lembaga Keuangan	Pemerintah/BSO	Total
Jakarta								
Jawa Timur:								
Trenggalek								
Surabaya			2					2
Malang								
Sampang								
NTT:								
Kupang	2	1	2	2		2 + 1		9
TTU	2	1	2	4				9
Belu	2	1	2	3		1	1	10
Total	6	3	8	9		4	1	29

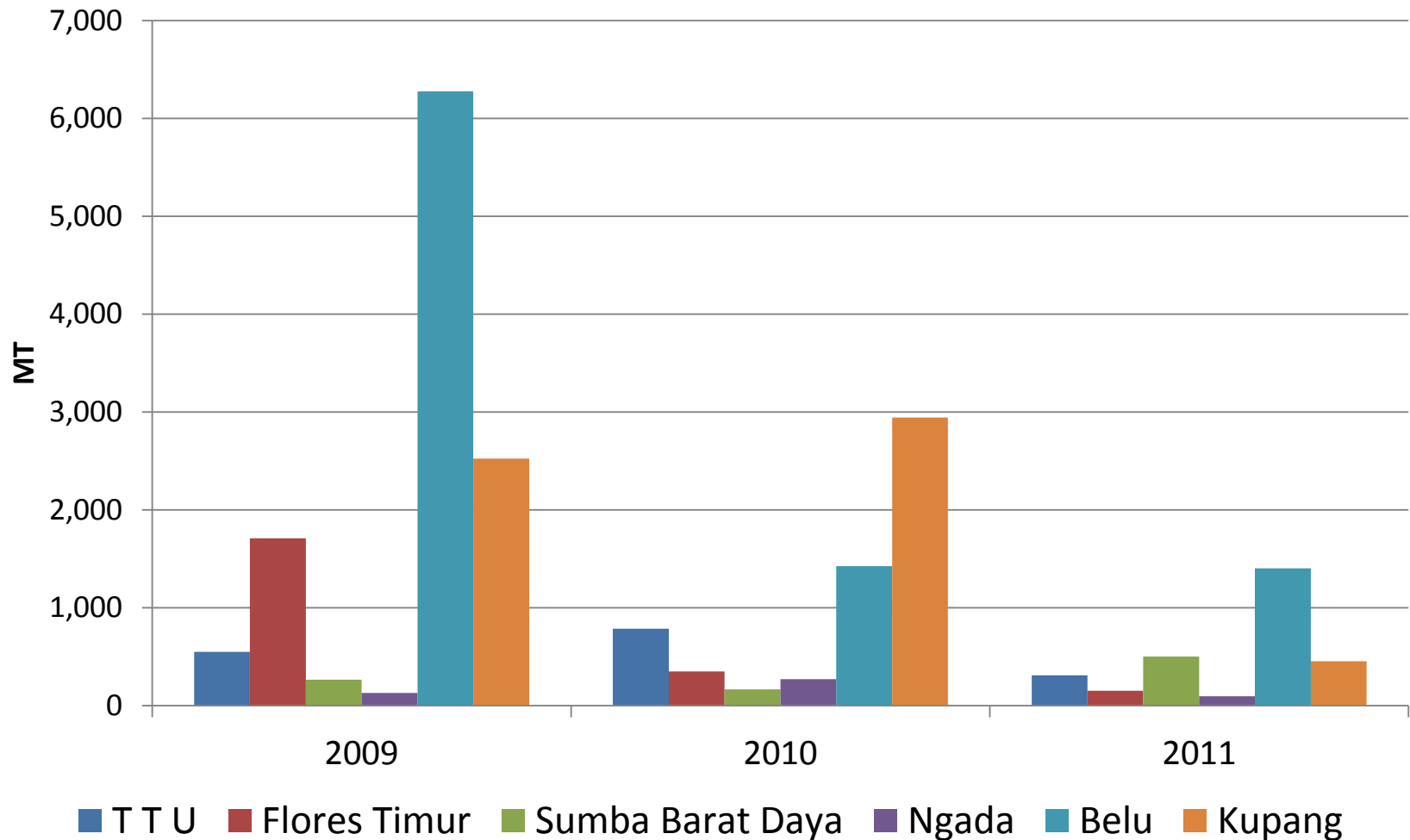
Gambaran Sektor Kacang Hijau di Indonesia

Produksi Kacang Kering (Ton)



Gambaran Sektor Kacang Hijau di Indonesia

Produksi di Daerah-daerah AIPD-Rural



Gambaran Sektor Kacang Hijau di Indonesia

NTT						
	SBD	TTU	Flores Timur	Ngada	Belu*	Total NTT
Area Panen(ha):	282	825	418	280	1869	15,767
Produksi (MT):	271	848	466	316	1761	13,462

**Bukan daerah target AIPD-Rural. Pusat produksi utama berlokasi dekat dengan TTU*

Sumber: BPS 2011

Temuan Kunci – Kacang Hijau



Pasar Akhir

- Sebagian besar kacang hijau mentah dijual di pasar tradisional dan pasar pedesaan. Sejumlah kecil digunakan untuk membuat beragam produk olahan jadi. Penggunaan kacang hijau di Indonesia umumnya dalam bentuk :
 - **Kecambah Segar**
 - **Kue/bubur Manis dan Makanan Ringan**
 - **Pati dan Tepung Kacang Hijau**
 - **Minuman Kacang Hijau**

Temuan Kunci – Kacang Hijau



Pasokan Sarana Produksi

- Meskipun ada pengembang benih di daerah Belu, tidak ada jaringan distribusi sektor swasta yang aktif
- Pedagang sarana produksi (di TTU) tidak melakukan pemilahan benih (antara yang baik dan tidak) ketika mereka menjual benih kacang hijau ke petani.

Temuan Kunci – Kacang Hijau



Tingkat-Petani

- Biaya modal tertinggi untuk petani NTT (Belu dan TTU) adalah untuk benih dan tenaga kerja (persiapan tanah/manajemen tanaman).
- Sebagian besar petani tidak menggunakan pupuk dan sarana produksi.
- Sebagian besar petani TTU memanfaatkan adanya sawah tadah hujan (curah hujan “*bimodal*”).
- Sejumlah petani yang menerima bantuan dari BPTP dan lembaga Pemerintah Indonesia lainnya menikmati keuntungan produktifitas yang lebih tinggi lebih dari 1 MT/ha, sekaligus akses terhadap peningkatan benih varietas.

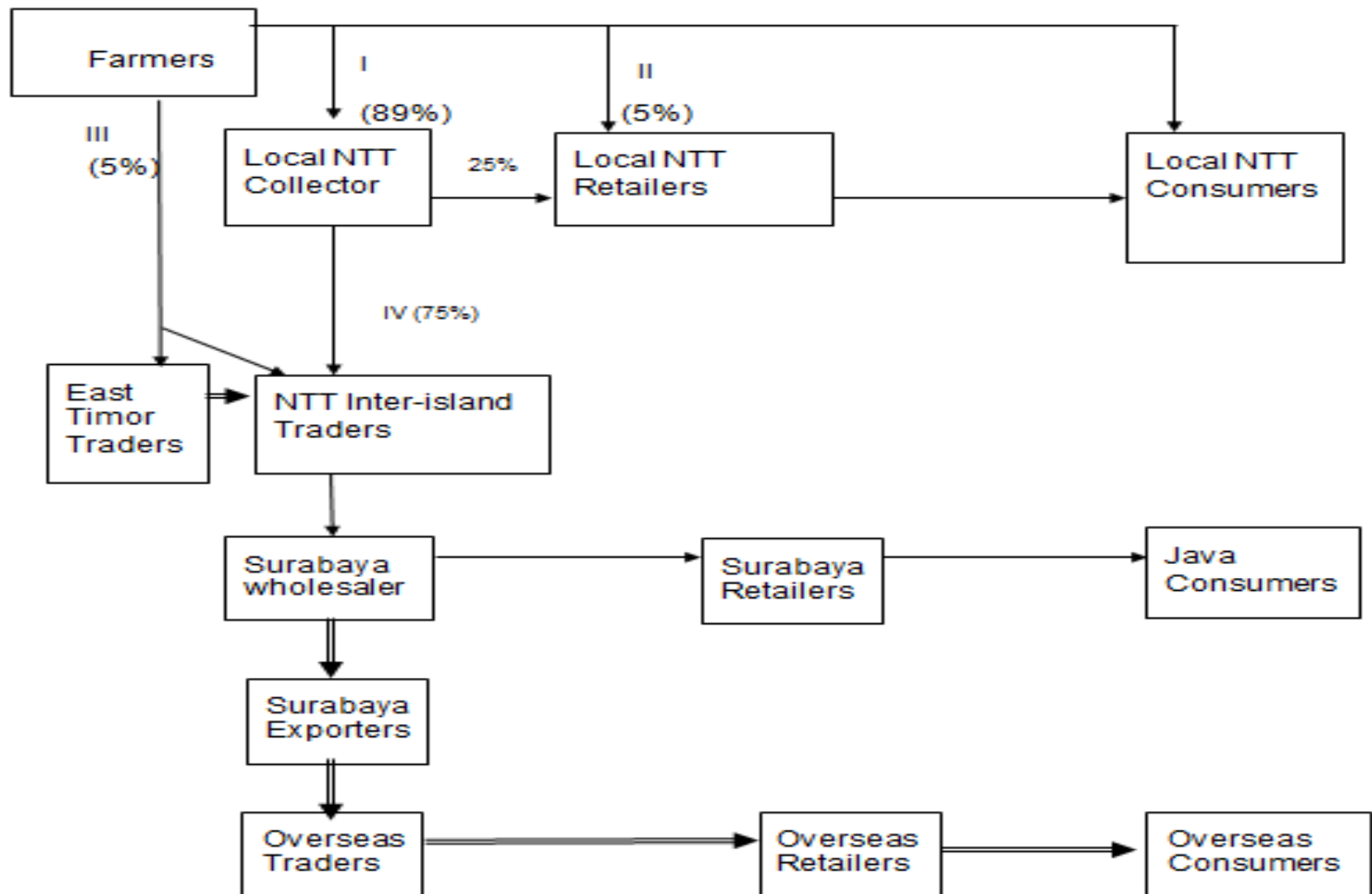
Temuan Kunci – Kacang Hijau



Grosir Lintas Pulau

- Sebagian besar kacang hijau yang dikumpulkan di Surabaya berasal dari Jawa Tengah dan Timur; sebagian dari kacang itu diekspor ke tempat lain untuk pasar ASEAN.
- Produksi dan Pengiriman ke Surabaya dari pemasok Belu/ Atambua telah menurun selama dekade terakhir, dilaporkan turun menjadi 2,000 MT/th dari 10,000 MT/th 10 tahun lalu.

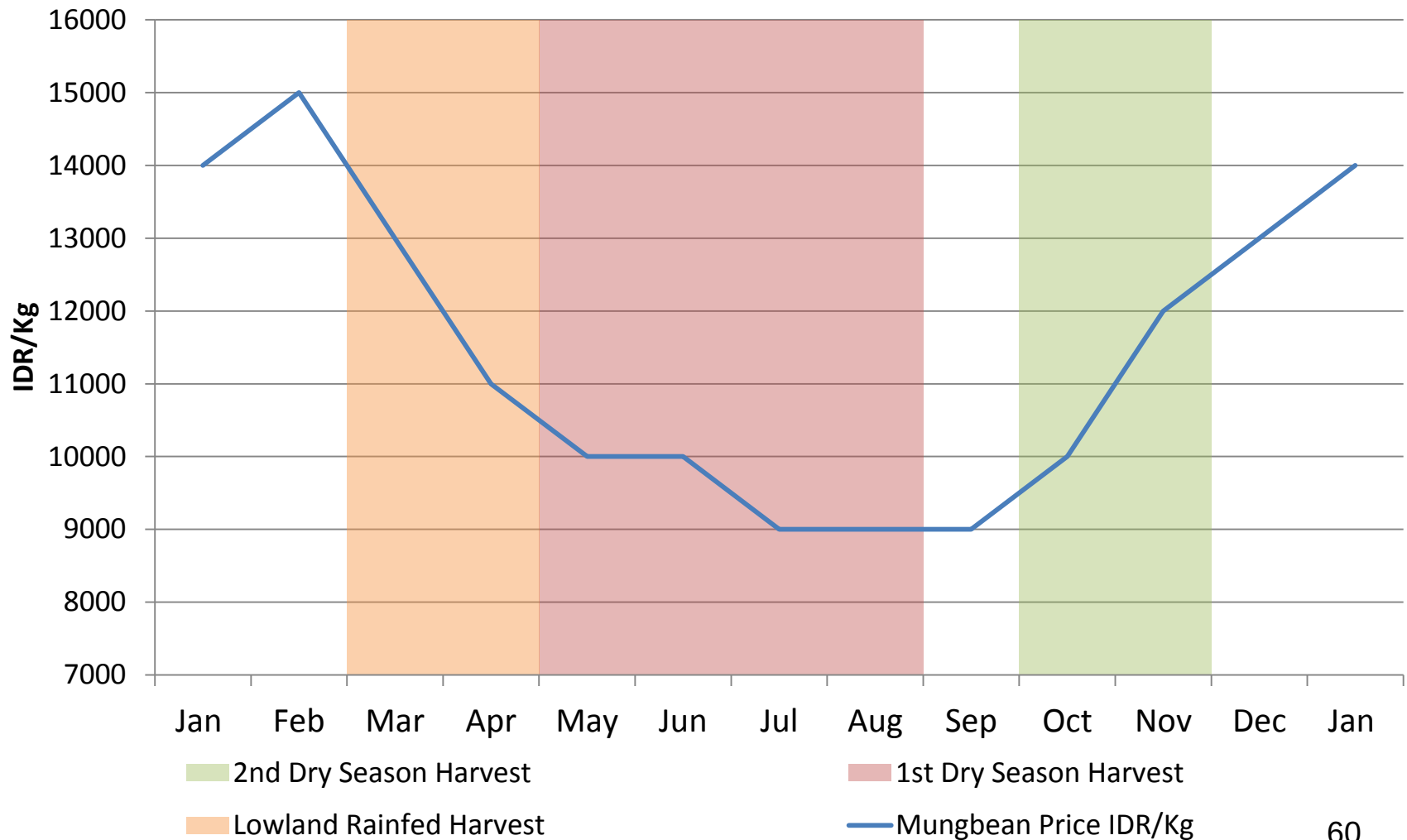
Peta Rantai Nilai Kacang Hijau



Source: Adar, D., Basuki, T., Benu, F., Augustiana, H., "Mungbean Value Chain Analysis in East Nusa Tenggara Province and Potential for Linkages with other Major Mungbean Markets in Indonesia". ACIAR SMAR 2007/068 (2009)

Temuan Kunci – Kacang Hijau

Harga Musiman : Kacang Hijau dari Pulau Timor



Kesenjangan dan Wawancara lebih lanjut – Kacang Hijau



- *Pulau Flores dan Sumba* – seluruh indikasi menunjukkan bahwa sebagian besar produksi kacang hijau untuk NTT berasal dari dua pulau ini (selain daerah Belu); menghubungi lebih banyak produsen dan pedagang grosir benih di daerah-daerah ini untuk membandingkan dengan informasi yang dikumpulkan dari Timor Barat.
- *Menindaklanjuti* dengan pengembang benih di NTT. intervensi ini saja dapat memungkinkan benih kacang hijau bersertifikat tersedia untuk beribu-ribu petani di daerah Belu dan TTU. Apakah ada produsen benih lain di Pulau Flores atau Sumba?

Kesenjangan dan Penelitian Yang Akan Datang



- *Menguji kemungkinan mengubah model program pinjaman kacang hijau berbasis sektor publik dari ACIAR ke dalam sektor swasta – pengaturan pinjaman saat ini bank NTT mungkin akan lebih baik jika diimplementasikan oleh lebih banyak pelaku sektor swasta. Tim peneliti telah mewawancarai satu bank lain di Kupang (BRI).*

Pertanyaan - Pertanyaan Umum



Australian Government
Australian Centre for
International Agricultural Research



18/10/2012

63

Collins Higgins Consulting

Matriks Dampak Pendapatan– Kriteria



1. Potensi untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga

Mempertimbangkan

- Apa kelayakan teknis dari intervensi ini untuk menaikkan harga, hasil panen atau mengurangi biaya produksi untuk petani miskin individu, pedagang, pedagang grosir dan pengecer?
- Seberapa besar potensi intervensi ini untuk berkontribusi pada tujuan AIPD-Rural untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga hingga 30%?

Matriks Dampak Pendapatan– Kriteria



2. Potensi untuk dilaksanakan, meningkatkan dan menguntungkan sejumlah besar rumah tangga miskin

Mempertimbangkan

- Apakah kelayakan dari pelaksanaan dan pengembangan intervensi ini. apakah akan menguntungkan sejumlah besar petani dan rumah tangga miskin untuk jangka panjang?
- Apakah ada potensi untuk berkontribusi pada tujuan AIPD-Rural untuk menguntungkan 300,000 rumah tangga pada 2017?

Matriks Dampak Pendapatan– Diskusi Yang Difasilitasi

Potensi untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga	Potensi untuk menguntungkan sejumlah besar rumah tangga	Kelayakan tinggi untuk peningkatan pendapatan Kelayakan rendah untuk dampak pada skala	Kelayakan tinggi untuk peningkatan pendapatan Kelayakan tinggi untuk dampak pada skala
	Potensi untuk menguntungkan sejumlah kecil rumah tangga	Kelayakan rendah untuk peningkatan pendapatan Kelayakan rendah untuk dampak pada skala	Kelayakan rendah untuk peningkatan pendapatan Kelayakan tinggi untuk dampak pada skala

Potensi untuk menguntungkan sejumlah besar rumah tangga



Intervensi yang Diusulkan



Australian Government
Australian Centre for
International Agricultural Research



Area Intervensi Kunci



Area Intervensi 1:

- Bekerja dengan perusahaan utama untuk membangun hubungan yang lebih dekat dengan pemasok (petani dan pedagang), meningkatkan kapasitas mereka.

Area Intervensi 2:

- Bekerja dengan perusahaan utama untuk meningkatkan akses pasar mereka.

Area Intervensi 3:

- Pengenalan teknologi baru dan sistem manajemen tingkat perusahaan.

Area Intervensi 1



Bekerja dengan perusahaan utama untuk membangun hubungan yang lebih dekat dengan pemasok (petani dan pedagang), meningkatkan kapasitas mereka untuk:

- Memberikan layanan penyuluhan (pelatihan dan sarana produksi)
- Mengumpulkan/membeli lebih banyak dari petani

Contoh dari mitra dan *solution provider* potensial untuk intervensi:

- Pedagang Grosir kacang kedelai di Dompu (NTB) dan Trenggalek (Jawa Timur)
- Pedagang Grosir Kacang tanah di Lombok Tengah dan Utara
- Pengumpul Grosir Kacang tanah di Sampang
- Pedagang Grosir Kacang Hijau di Atambua dan Kefa

Area Intervensi 1



Kegiatan Fasilitas Ilustratif

Mengembangkan kapasitas perusahaan utama untuk menyuluh dan melatih produsen

Contoh Khusus

- Meningkatkan kemampuan mendapatkan hasil tani dan membangun hubungan yang lebih baik dengan petani,
- Dukungan dalam pengembangan materi pelatihan untuk meningkatkan kepercayaan, kualitas dan kuantitas produk

Mendukung LFs untuk memperkenalkan varietas benih unggul baru ke para produsen

- Meningkatkan kemampuan untuk menguji dan memperluas aplikasi benih kacang tanah unggul dan baru di daerah pembeliannya.

Area Intervensi 1



Dampak yang mungkin

- Lebih dari 10,000 petani dan keluarga mereka bisa mendapatkan keuntungan secara langsung dari kegiatan pelatihan produsen
- Lebih dari 10,000 petani dan keluarga mereka bisa mendapatkan keuntungan dari memperluas operasi petani plasma dalam industri makanan ringan kacang
- **Sebanyak 100,000 petani bisa mendapatkan keuntungan dari pengenalan benih kacang tanah varietas unggul dengan berkolaborasi dengan perusahaan utama skala besar seperti Garuda, Dua Kelinci, PT Heinz, dll.**

Area Intervensi 2



Bekerja dengan perusahaan utama untuk meningkatkan akses pasar mereka

- Untuk meningkatkan volume penjualan mereka sesuai dengan meningkatnya kemampuan untuk mendapat pasokan dari pemasok skala kecil
- Untuk meningkatkan keseluruhan daya saing rantai nilai

Contoh mitra dan *solution provider* potensial untuk intervensi:

- UKM Pengolah tahu di NTB (Bima, Mataram) dan Sampang (Jawa Timur)
- UKM Pengolah kacang tanah di Jawa Timur
- Pengolah minuman Kacang Hijau?*

Area Intervensi 2



Kegiatan Fasilitasi Ilustratif *Exposure visit/ Pertemuan business-to-business*

Contoh Khusus

UKM pengolah tahu di NTB (Bima, Mataram) dan Sampang (Jawa Timur) tertarik untuk meningkatkan efisiensi penggunaan bahan bakar mereka.

Area Intervensi 2

Kegiatan Fasilitasi Ilustratif

Memfasilitasi akses pasar untuk perusahaan utama (yang pada gilirannya akan membeli dari produsen)

Contoh Khusus

Termasuk:

- Pengembangan materi promosi,
- Fasilitas partisipasi pameran dagang untuk perusahaan utama,
- Pertemuan *business-to-business*,
- Bantuan teknis untuk memenuhi kebutuhan pasar yang ada atau potensi pasar;
- Kegiatan *branding*



Area Intervensi 2

Dampak yang Mungkin

- Keseluruhan peningkatan daya saing rantai nilai
- Profil Ekspor Indonesia meningkat
- 100,000+ petani mendapatkan keuntungan



Area Intervensi 3



Pengenalan teknologi baru dan sistem manajemen tingkat perusahaan.

- Untuk meningkatkan daya saing tingkat perusahaan dan rantai nilai
- Untuk meningkatkan produktifitas tingkat petani

Contoh dari *solution provider* potensial dan mitra untuk intervensi:

- Distributor pasokan sarana produksi dan perusahaan yang memproduksi
- UKM pengolah kacang sangrai di Jawa Timur
- Perusahaan pengembang benih

Area Intervensi 3



Kegiatan Fasilitasi Ilustratif

Pengenalan pada teknologi baru untuk meningkatkan efisiensi perusahaan utama (dan produk/layanan yang mereka berikan pada produsen)

- Memperkenalkan peralatan/perlengkapan baru atau yang sudah teruji kepada para pengolah atau produsen (bukan membelinya untuk mereka)
- Bantuan teknis dalam teknologi pasca panen yang sudah lebih baik, penyimpanan, atau
- Membantu upaya untuk mengembangkan atau meningkatkan produk akhir (kualitas, pengemasan, pemberian label, diversifikasi produk, dll.).

Area Intervensi 3



- Skema verifikasi produk berbasis SMS untuk perusahaan yang memproduksi/distributor pasokan sarana produksi untuk verifikasi
- Kolaborasi dalam menemukan pasar baru untuk pengolah kacang sangrai dan untuk meningkatkan teknologi pengolahan
- Bantuan perusahaan pengembangan benih untuk memfasilitasi koneksi melalui jaringan.

Kelayakan dari Intervensi yang Diusulkan



- Kelayakan akhir dari kegiatan yang diusulkan (dan rincian pelaksanaan) masih harus ditentukan
 - Membutuhkan lebih banyak diskusi mendalam dengan pelaku pasar yang akan bekerja sama
 - Penyedia MBS yang diusulkan perlu mengambil kepemilikan penuh dan tanggungjawab atas inisiatif yang diusulkan
- Setiap kegiatan fasilitasi ilustratif harus diperiksa dengan pelaku pasar untuk mendapatkan *feedback* mengenai apa yang layak atau tidak

Intervensi Kunci : Pendekatan

Undangan untuk Aplikasi

- Mekanisme membangun kemitraan dengan perusahaan utama untuk mengembangkan kegiatan fasilitas /intervensi
- Membangun berdasar gagasan dan inisiatif mereka
- Mengikuti pedoman yang ketat agar memastikan pengembangan program yang transparan dan terus berlanjut.
- Memasukkan parameter dan pedoman yang jelas yang mengukur potensi dan sifat dari kegiatan, *cost share* dan aspek teknis proyek



Kesenjangan dan Penelitian Yang Akan Datang



- Potensi bahaya racun limbah dari usaha pengolahan tahu terhadap air tanah
- Persaingan dengan pertanian jagung dan padi di Jawa Timur, NTB, dan NTT.
- Memahami alasan petani dan pengumpul untuk tidak mengikuti praktik terbaik dalam hal penyimpanan pasca panen.
- Insentif atau disinsentif untuk perusahaan makanan ringan.
- Peningkatan keamanan makanan dengan meminimalkan resiko kontaminasi afaltoksin dalam rantai pasokan di sepanjang daerah AIPD, NTB? *(untuk didiskusikan selama sesi feedback).*