

Pemberdayaan Hortikultura Kecil dan Promosi (SHEP)

Buku Pegangan SHEP untuk Staf Penyuluhan



Maret 2018

Panduan Praktis untuk

Pelaksanaan Pendekatan SHEP

Japan International Cooperation Agency



Daftar Isi

Kata Pengantar.....	1
Pembaca yang Terhormat.....	2
Kontributor Buku Panduan.....	3
BAGIAN 1. KONSEP	5
1. Konsep Pendekatan SHEP.....	6
1.1. Dua Pilar Utama Pendekatan SHEP.....	6
1.2. Empat Tahap Penting SHEP.....	9
1.3. Gender dalam SHEP.....	10
2. Keuntungan SHEP.....	12
2.1. Apa yang Membedakan SHEP dari Pendekatan Lainnya?.....	12
2.2. Efek dan Dampak Pendekatan SHEP.....	12
BAGIAN 2. PRAKTIK	15
1. Tahap 1 – Berbagi Tujuan dengan Para Petani.....	16
1.1. Lokakarya Sensitisasi.....	16
2. TAHAP 2 - Kesadaran Petani Ditingkatkan.....	19
2.1. Survei Dasar Partisipatif.....	19
2.2. Forum Pemangku Kepentingan (Kegiatan Opsional).....	31
2.3. Survei Pasar.....	36
3. Tahap 3 - Petani Mengambil Keputusan.....	47
3.1. Pemilihan Tanaman Sasaran.....	47
3.2. Pembuatan Kalender Tanaman.....	53
4. Tahap 4 - Petani Mendapatkan Keterampilan.....	60
4.1. Pelatihan di Lapangan.....	60
5. Tindak Lanjut dan Monitoring (termasuk Survei Endline Partisipatif).....	67
6. Contoh Pelatihan Kesadaran Gender.....	74
BAGIAN 3. Bimbingan	79
1. FAQs (Frequently Asked Questions/ Pertanyaan yang Sering Ditanyakan).....	80
1.1. Pertanyaan Tentang Kemungkinan Penerapan dan Metode SHEP.....	80
1.2. Pertanyaan Tentang Tantangan Pemasaran.....	81
1.3. Pertanyaan Tentang Formulir Bantuan.....	82
1.4. Pertanyaan Tentang Pemilihan Sasaran.....	83
1.5. Pertanyaan Tentang Staf dan Sistem Penyuluhan.....	84
1.6. Pertanyaan Tentang Sumber Daya Finansial.....	84
1.7. Pertanyaan Tentang Gender.....	84
2. Sumber daya.....	85

Daftar Gambar

Gambar 1 Dua pilar SHEP.....	6
Gambar 2 Empat tahap penting.....	9
Gambar 3 Keterkaitan antara motivasi dan pengembangan keterampilan.....	10
Gambar 4 Kesetaraan gender di SHEP.....	11

Gambar 5 Perubahan Positif setelah SHEP.....	13
Gambar 6 Survei dasar untuk kepentingan petani	20
Gambar 7 Hal-hal yang harus disampaikan dalam Kalender Tanaman	54
Gambar 8 Perbandingan antara pelatihan yang didorong oleh pasokan dan yang didorong oleh permintaan	61
Gambar 9 Kamishibai yang dikembangkan di Kenya.....	65
Gambar 10 Selebaran yang dikembangkan di Rwanda, Nepal dan Ethiopia.....	65
Gambar 11 Poster di Palestina	66
Gambar 12 Memastikan “lepas landas” dengan tindak lanjut dan monitoring	68

Daftar Kotak

Kotak 1 Tabel konversi unit visual untuk survei dasar	23
Kotak 2 Lembar kerja untuk menghitung biaya.....	23
Kotak 3 Petani membantu petani lain	24
Kotak 4 Survei dasar untuk lahan pertanian kelompok dan individu.....	24
Kotak 5 Sistem “Tugas rumah” selama survei dasar	24
Kotak 6 Forum Pembeli-Penjual.....	33
Kotak 7 Lebih banyak perwakilan petani menghadiri Forum.....	33
Kotak 8 Tampilan alat dan perlengkapan penghemat tenaga kerja	33
Kotak 9 Mengunjungi berbagai perusahaan dan organisasi selama survei pasar.....	38
Kotak 10 Simulasi oleh petani sebelum latihan survei pasar	39
Kotak 11 Pelaksana melakukan persiapan survei pasar	39
Kotak 12 Petani memilih lebih dari enam tanaman untuk diselidiki	39
Kotak 13 Petani buta huruf dipilih sebagai perwakilan untuk survei pasar	40
Kotak 14 Melaksanakan survei pasar di pasar formal dan informal	40
Kotak 15 Memilih tanaman sasaran untuk dua musim yang berbeda	49
Kotak 16 Perhitungan anggaran tanaman	49
Kotak 17 Pengembangan Tabel Permintaan Puncak.....	56
Kotak 18 Kalender Tanaman untuk lahan pertanian kelompok dan individu	56
Kotak 19 Penyuluhan dari Petani ke Petani untuk teknik produksi.	63
Kotak 20 Pembuatan Demplot / ladang pelatihan.....	63
Kotak 21 Kolaborasi dengan layanan penyuluhan sektor swasta.....	64

Daftar Kolom

Kolom 1: Mengurangi asimetri informasi dengan SHEP.....	7
Kolom 2: Tiga kebutuhan psikologi untuk meningkatkan motivasi.....	8
Kolom 3: Beda urutan, beda tujuan	35
Kolom 4: Tiga Prinsip Survei Pasar SHEP	42
Kolom 5: Berbagai Materi Pelatihan untuk Teknik Produksi	65
Kolom 6: Cerita tentang seorang suami dalam keluarga petani.....	77
Kolom 7: Cerita tentang seorang istri dalam keluarga petani	78

Kata Pengantar

Menuju Normalisasi SHEP untuk Layanan Penyuluhan Pertanian

SHEP awalnya muncul melalui *trial and error* dalam proses kerja sama teknis antara Kenya dan Jepang untuk meningkatkan layanan penyuluhan pertanian Kenya. Kerja sama ini dimulai pada tahun 2006 dan Pendekatan SHEP dikembangkan sebagai suatu metode layanan penyuluhan pertanian yang inovatif yang didukung dengan disiplin ilmu ekonomi dan psikologi. SHEP adalah sebuah pendekatan dalam penyuluhan pertanian yang memfasilitasi para petani skala kecil untuk menjalankan pertanian berorientasi pasar. Proyek penyuluhan pertanian di Kenya yang disebutkan di atas yang menggunakan metode ini telah menggandakan pendapatan pertanian dari 2.500 petani hanya dalam dua tahun.

Dalam pidato pembukaan 5th Tokyo International Conference on African Development pada tahun 2013, Perdana Menteri Jepang Shinzo Abe mengungkapkan keinginannya untuk mengubah Pertanian Afrika dari “Bertani dan Menjual” menjadi “Bertani untuk Menjual”. Berdasarkan hal ini, Japan International Cooperation Agency (JICA) telah bekerja sama dengan pemerintah Kenya untuk menyebarkan pengetahuan tentang SHEP kepada para petugas penyuluhan pertanian dan staf penyuluhan di negara-negara Afrika lainnya. Saat ini, lebih dari dua puluh negara Afrika sedang menerapkan Pendekatan SHEP.

Mengapa SHEP tersebar di seluruh Afrika dalam jangka waktu yang singkat? Saya yakin ada tiga alasan untuk ini. Yang pertama adalah kesederhanaan slogan SHEP; “mengubah dari ‘Bertani dan Menjual’ menjadi ‘Bertani untuk Menjual’”. Siapa saja yang memiliki pengalaman terlibat dalam penyuluhan pertanian akan menyukai pesan sederhana ini karena ini dapat secara efektif mengadvokasikan pentingnya memperhatikan pasar untuk mendapatkan keuntungan. Alasan kedua adalah bahwa Pendekatan SHEP memiliki mekanisme *built-in* yang meningkatkan motivasi petani dan staf penyuluhan pertanian terhadap pekerjaan mereka. “No Fun, No SHEP” adalah moto para pelaksana SHEP, dan kenyataannya, ada banyak petani dan staf penyuluhan yang melaporkan bahwa mereka menikmati bekerja dalam kegiatan mereka. Alasan ketiga adalah efektivitas “Kerja sama Selatan-Selatan”, atau kerja sama antara Kenya dan negara-negara Afrika lainnya. Pengetahuan SHEP, yang awalnya disusun di Kenya, dapat dengan mudah digunakan dan diterapkan di negara-negara Afrika lainnya, membuat “Kerja sama Selatan-Selatan” mudah diterapkan. Sementara itu, JICA telah menyelenggarakan workshop SHEP internasional dan menyediakan tempat untuk pihak yang relevan untuk menyusun pengetahuan tentang penyuluhan pertanian. Kami mengundang semua orang untuk secara aktif berpartisipasi dalam acara-acara ini.

Ini adalah buku panduan praktis *step-by-step* tentang cara menerapkan layanan penyuluhan pertanian yang menggunakan SHEP. Kami berharap pendekatan yang disajikan dalam buku ini akan menjadi norma bagi orang-orang yang terlibat dalam layanan penyuluhan pertanian, dan itu akan terwujud ketika para petani di seluruh dunia dapat terdengar mengatakan, “Bertani untuk menjual? Tentu saja, pasti!” Dengan tujuan tersebut, kami terus bekerja bersama Anda untuk mendukung para petani skala kecil.

Maret 2018

Kenichi Shishido

Direktur Jenderal
Departemen Pembangunan Pedesaan
Japan International Cooperation Agency (JICA)

Pembaca yang Terhormat

Jika Anda ingin mendukung petani melalui layanan penyuluhan, pertimbangkanlah dua pertanyaan berikut.

1. Apakah Anda akan merekomendasikan kepada petani cara bertani yang buta terhadap kondisi pasar?
2. Apakah Anda akan menerapkan program/proyek penyuluhan yang tidak mempertimbangkan motivasi petani?

Jawabannya, menurut saya, adalah tidak. Jika pertanian adalah mata pencaharian Anda, hubungan antara produk (biji-bijian, sayur, buah-buahan, dan ternak) yang Anda tanam, dan pasar di mana Anda menjual produk Anda sangatlah penting. Jika petani dapat memproduksi produk yang diminta oleh pasar, dengan kualitas yang diminta oleh pasar, pada saat itu diminta oleh pasar, maka paling tidak petani akan mendapatkan keuntungan. Sebaliknya, jika petani memutuskan dan menghasilkan produk tanpa memperhatikan kebutuhan pasar, maka petani tidak dapat berharap untuk dapat menjual produk mereka di pasar dengan harga yang mereka inginkan. Diperkirakan bahwa di antara para petani skala kecil di negara-negara berkembang, ada petani yang menanam benih dan bercocok tanam tanpa cukup memahami informasi pasar, dan bahwa petani-petani tersebut terus menjalankan pertanian dengan cara ini.

Apalagi, inti dari layanan penyuluhan dapat dibilang terletak pada komunikasi dua arah dengan petani. Meski pun demikian, dalam banyak kasus layanan penyuluhan banyak memberikan perhatian kepada teknik pertanian itu sendiri dibandingkan kepada petani. Sangat penting bagi penyuluh untuk menempatkan petani sebagai pusat perhatian karena mereka adalah aktor utama dalam pertanian. Tanpa meyakinkan petani tentang kegunaan teknik yang coba dipromosikan oleh para staf penyuluh, kecil kemungkinan teknik tersebut akan menyebar dan digunakan oleh para petani secara berkelanjutan. Tidak ada peningkatan produktivitas atau peningkatan kualitas dapat terjadi tanpa komitmen petani.

Pendekatan SHEP adalah adalah satu pendekatan penyuluhan pertanian. Ciri-cirinya antara lain mendorong pertanian sebagai bisnis—terutama mempromosikan berbagi informasi pasar di antara para petani dan pemangku kepentingan pasar, sehingga mengurangi kesenjangan informasi pasar—dan merancang serangkaian kegiatan dengan mempertimbangkan motivasi petani. Pendekatan SHEP adalah sesuatu tentang menerapkan langkah-langkah alami dan pasti untuk penyuluhan pertanian. Ini sedikit pun tidak istimewa.

Pendekatan ini, yang awalnya dikembangkan di Kenya, saat ini telah diterapkan di lebih dari dua puluh negara. Petani yang telah mendapatkan dukungan melalui pendekatan ini merasa bangga terlibat dan menikmati pertanian mereka. Para petani ini telah merombak rumah mereka, membeli mobil, mengirim anak mereka ke perguruan tinggi, mampu makan makanan yang seimbang—mereka telah mengalami peningkatan yang nyata dalam hidup mereka.

Buku panduan ini berdasarkan pada pengalaman praktik yang menerapkan pendekatan SHEP pada kegiatan penyuluhan. Ini dibuat dengan pikiran untuk memberikan sesuatu yang dapat diterapkan secara langsung kepada orang-orang yang terlibat dalam pekerjaan penyuluhan. Akan tetapi, buku panduan ini mungkin memiliki kekurangan pada deskripsi detail mengenai teknik dan metode. Kami harap bahwa sumber daya ini akan dipraktikkan sesuai dengan setiap pengaturan praktis, dengan menyertakan tambahan dan penyesuaian yang kreatif. Jadi lakukanlah! Para petani di dunia menunggu Anda!

Jiro Aikawa

JICA Senior Advisor/ SHEP Adviser

Kontributor Buku Panduan

Publikasi dokumen ini, “Buku Panduan SHEP untuk Staf Penyuluhan”, dapat terwujud berkat inisiatif bersama JICA dan negara-negara yang menerapkan SHEP. Khususnya, informasi detail dikumpulkan dengan serangkaian kunjungan studi yang dibayarkan kepada negara-negara termasuk Lesotho, Malawi, Afrika, dan Zimbabwe untuk periode antara April dan Oktober 2017. Setelah naskah dipersiapkan oleh Tim JICA, ini ditinjau oleh tim editorial yang terdiri dari perwakilan-perwakilan dari negara-negara yang disebutkan di atas. Versi akhir dari buku panduan yang mencerminkan komentar dari tim editorial dipersiapkan dan kemudian dipublikasikan oleh Tim JICA. Di bawah ini adalah daftar anggota tim editorial dan Tim JICA yang merupakan kontributor utama buku panduan ini.



Pertemuan Editorial diselenggarakan pada tanggal 5 Desember 2017 di Pretoria, Afrika Selatan

[Peserta Pertemuan Editorial]

Limakatso Makoae, Kepala Staf Produksi Tanaman (Hortikultura), Kementerian Pertanian dan Ketahanan Pangan, Lesotho

Martha Mokhatha, Staf Holtikultural Distrik, Kementerian Pertanian dan Ketahanan Pangan, Lesotho

Andrew Chamanza, Staf Agribisnis Senior, Department of Agricultural Extension Services(DAES/ Departemen Layanan Penyuluhan Pertanian), Malawi

Japhet Chimbeta Zingani, Staf Agribisnis, Kementerian Pertanian, Irigasi, dan Pengembangan Air - Department of Agricultural Extension Services(DAES/ Departemen Layanan Penyuluhan Pertanian), Malawi

Harue Kitajima, Chief Advisor, Proyek untuk Market-Oriented Smallholder Horticulture Empowerment and Promotion (MA-SHEP), Malawi

Vongani Shivambu, Wakil Direktur: Dukungan Penyuluhan Nasional, Departemen Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan, Afrika Selatan

Mpho Mudau, Asisten Direktur: Dukungan Penyuluhan Nasional, Departemen Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan, Afrika Selatan

Dayanand Chetty, Wakil Direktur, Departemen Pertanian, Pembangunan Pedesaan KZN, Afrika Selatan

Blessing Lushaba, Penasihat Pertanian Senior, Departemen Pertanian, Pembangunan Pedesaan KZN, Afrika Selatan

Dr. Khathu Tshikolomo, Direktur: Produksi Tanaman, Departemen Pertanian dan Pembangunan Pedesaan, Provinsi Limpopo, Afrika Selatan

Sibongile Gift Maswanganyi, Ilmuwan Produksi Kelas B, Departemen Pertanian dan Pembangunan Pedesaan Limpopo, Afrika Selatan

Magadani Ailwei Thomas, Penasihat Pertanian Senior, Departemen Pertanian dan Pembangunan Pedesaan Limpopo, Afrika Selatan

Dr. Mmantoa Sinky Kgaphola, Direktur: Layanan Penyuluhan dan Konsultasi, Departemen Pertanian, Pembangunan Pedesaan, Urusan Tanah dan Lingkungan Mpumalanga, Afrika Selatan

Thandekile Mhlabane, Wakil Direktur: Rantai Nilai (Pemasaran), Departemen Pertanian, Pembangunan Pedesaan, Urusan Tanah dan Lingkungan Mpumalanga, Afrika Selatan

Matilda Sambo, Wakil Direktur: Rantai Nilai (Ekonomi Maakro), Departemen Pertanian, Pembangunan Pedesaan, Urusan Tanah dan Lingkungan Mpumalanga, Afrika Selatan

Assah Mudhefi, Wakil Direktur, Kementerian Pertanahan, Pertanian, dan Transmigrasi - Departemen Pertanian, Layanan Teknis dan Penyuluhan (AGRITEX), Zimbabwe

Hilda T. Manditsvara, Kepala Spesialis Penyuluh Pertanian - Holtikultur, Kementerian Pertanahan, Pertanian, dan Transmigrasi - Departemen Pertanian, Layanan Teknis dan Penyuluhan (AGRITEX), Zimbabwe

[Tim JICA]

Dr. Jiro Aikawa, Senior Advisor, JICA

Keisuke Ito, Departemen Pembangunan Pedesaan, JICA

Risa Goto, Departemen Pembangunan Pedesaan, JICA

Yoko Ichikawa, Departemen Pembangunan Pedesaan, JICA

Toshio Murakami, JICA Afrika Selatan

Yurie Komine, JICA Afrika Selatan

Eva Nderumaki, JICA Afrika Selatan

Takuya Oiwa, Ahli JICA untuk Afrika Selatan

Dr. Kumiko Shuto, Konsultan Pendekatan SHEP, IMG Inc.

BAGIAN 1. KONSEP

“Bagian 1 KONSEP” menjelaskan konsep utama Pendekatan SHEP beserta latar belakang, keuntungan dan efek nyata, serta dampaknya di lapangan.

1. Konsep Pendekatan SHEP

1.1. Dua Pilar Utama Pendekatan SHEP

Dua Pilar sebagai tulang punggung SHEP

Pendekatan SHEP bertujuan untuk memberdayakan para petani kecil dalam upaya mereka untuk mengejar pertanian tanaman hortikultura yang berorientasi pasar. Ini mencoba membangun kapasitas para petani untuk menjalankan pertanian sebagai bisnis dengan cara yang berkelanjutan melalui pemberian keterampilan pemasaran dan produksi yang diperlukan kepada mereka. Dalam prosesnya, SHEP memberikan penekanan khusus pada dukungan motivasi otonom petani karena itu adalah unsur penting dalam mencapai kemandirian petani dan hasil yang berkelanjutan yang dicita-citakan oleh SHEP. Diagram di bawah ini menggambarkan dua pilar yang menjadi dasar SHEP, yang membahas isu “mempromosikan pertanian sebagai bisnis” dan “memberdayakan dan memotivasi petani”. Kedua pilar tersebut, yang merupakan tulang punggung SHEP, didukung oleh wacana akademis dan penelitian: yang pertama oleh **sebuah teori ekonomi yang disebut “Pasar dengan informasi asimetris”** dan kemudian oleh **sebuah teori psikologi yang disebut “Teori Penentuan nasib sendiri”**.



Gambar 1 Dua pilar SHEP

Teori Ekonomi: “Pasar dengan Informasi Asimetris”

Lingkaran di sebelah kiri menggambarkan strategi utama SHEP untuk mewujudkan pertanian berorientasi pasar, sebagai lawan dari pertanian yang berorientasi produksi. SHEP percaya bahwa informasi asimetris, yaitu informasi yang tidak seimbang, antara petani kecil dan pemain pasar seperti pembeli sayuran, penjual input pertanian, institusi finansial, dan sebagainya merupakan salah satu faktor terkuat dari ekonomi lokal yang tidak efisien, yang sering diderita oleh para petani kecil. Teori Ekonomi yang disebut “pasar dengan informasi asimetris” diajukan oleh para peraih Nobel ekonomi 2001, yaitu George Akerlof, Michael Spence, dan Joseph E. Stiglitz, menjelaskan situasi ini dengan tepat. Teori tersebut berpendapat bahwa **mengatasi asimetri**

informasi adalah kunci untuk mengubah ketidakseimbangan kekuatan dalam transaksi dan untuk menghidupkan ekonomi lokal yang efisien. Berdasarkan pemahaman ini, SHEP membantu para petani untuk mengisi kesenjangan informasi antara mereka dan mitra bisnis mereka melalui cara-cara seperti mengajari para petani cara melakukan survei pasar serta membantu mereka menjalin hubungan bisnis dengan para pelaku pasar (Kolom 1).

Kolom 1: Mengurangi asimetri informasi dengan SHEP

MASALAH yang ditimbulkan oleh informasi asimetris

- Perdagangan, yaitu jual beli tanaman hortikultura, tidak terjadi karena pembeli tidak dapat menemukan produsen dan sebaliknya, tanaman tidak memenuhi kebutuhan pasar, dan tanaman kekurangan suplai dalam jangka waktu tertentu, dll.
- Harga dapat menyimpang karena petani harus setuju dengan harga permintaan rendah yang tidak adil karena ketidaktahuan mereka tentang harga pasar.
- Transaksi tidak berkelanjutan atau tidak stabil karena pembeli dan juga produsen tidak dapat membangun jaringan bisnis yang dapat mereka percaya.
- Biasa transaksi, seperti biaya mencari dan menawar, besar karena tanpa hubungan bisnis yang stabil, baik pembeli dan produsen harus menemukan mitra bisnis mereka setiap waktu.



SOLUSI melalui cara-cara seperti survei pasar yang diprakarsai oleh para petani SHEP dan forum pemangku kepentingan.

- Petani menjalin hubungan bisnis dengan para pemangku kepentingan pasar.
- Petani mendapatkan informasi tentang permintaan pasar (tanaman pangan yang lebih disukai, variasi, jumlah, kualitas, periode permintaan puncak, dll.).



HASIL setelah mitigasi informasi asimetris

- Petani memperluas jaringan bisnis mereka dan memiliki lebih banyak opsi untuk memilih dari mitra bisnis mereka.
- Petani dan pemangku kepentingan pasar memahami situasi masing-masing dan bekerja sama untuk menemukan solusi *win-win*.
- Petani menemukan berbagai kesempatan untuk masuk ke pasar hortikultura.
- Petani dan pemangku kepentingan pasar membangun kepercayaan untuk perdagangan bisnis yang berkelanjutan.

Teori Psikologi: “Teori Penentuan Nasib Sendiri”

Psikolog Amerika, Edward Deci dan Richard Ryan, mengajukan tiga kebutuhan psikologis yang memotivasi orang dalam teori mereka tentang motivasi manusia yang disebut “Teori Penentuan Nasib Sendiri”. Menurut teori tersebut, **orang merasa termotivasi ketika kebutuhan mereka untuk otonomi, kompetensi, atau keterkaitan mendapatkan dukungan.** Dalam kasus SHEP, serangkaian kegiatan dirancang agar mereka dan meningkatkan motivasi para petani terhadap pertanian yang berorientasi pasar, dengan mempertimbangkan tiga kebutuhan psikologis ini (Kolom 2). Misalnya, petani dipandu untuk menjalankan survei pasar sendiri agar mereka dapat merasa mengendalikan tindakan mereka sendiri, yang mengarah kepada mendukung kebutuhan otonomi mereka. Dengan berhasil melakukan survei pasar, petani juga merasa bahwa mereka mendapatkan penguasaan (keterampilan dan pengetahuan) tentang tugas khusus ini dan mempelajari keterampilan baru, yang merupakan dukungan kompetensi. Terakhir, SHEP meminta para wakil petani yang telah menjalankan survei pasar untuk kembali ke kelompok petani mereka dan membagikan hasil survei dengan petani-petani yang lain. Melalui proses tersebut, petani merasakan rasa memiliki dan keterikatan dengan anggota kelompok, yang pada akhirnya, berkontribusi dalam mendukung kebutuhan psikologi mereka akan keterkaitan/

OTONOMI

Kebutuhan otonomi adalah keinginan untuk bertindak atas inisiatif sendiri - atau lebih tepatnya, keinginan untuk tidak dikendalikan orang lain. Orang tidak mau menjadi pion dalam permainan catur, tetapi menjadi pemainnya.



Untuk mendukung kebutuhan otonomi petani, staf penyuluhan disarankan untuk berhati-hati dengan bahasa dan jangan pernah memerintah atau menyuruh petani untuk mengerjakan suatu tugas. Mereka juga harus mengomunikasikan kepada petani alasan untuk terlibat dalam setiap kegiatan SHEP, memberikan pilihan pada tugas apa yang akan dikerjakan dan bagaimana mengerjakannya, dan mendengarkan pendapat mereka tentang cara mengerjakan tugas. Menerima perasaan tidak puas dan kritik dari petani tentang tugas juga penting karena para petani akan merasa sudut pandang mereka dianggap bermakna, yang mana, pada akhirnya, meningkatkan perasaan bahwa mereka bertindak atas inisiatif mereka sendiri.

KETERKAITAN

Keterkaitan adalah keinginan untuk memiliki hubungan yang baik dengan orang lain, Hubungan antara orang yang memberi tugas dan orang yang menerima tugas memiliki pengaruh yang besar pada motivasi terakhir terhadap tugas. Sebagai staf penyuluh, dipercaya oleh para petani yang sedang melakukan kegiatan SHEP adalah hal yang paling penting untuk dukungan keterkaitan. Untuk membangun kepercayaan dengan para petani, staf penyuluhan disarankan untuk mendengarkan apa yang harus dikatakan oleh para petani dalam keterlibatan SHEP dengan saksama dan siap secara fisik dan psikologis untuk para petani sehingga mereka dapat mengandalkannya.



(Diadaptasi dari Japan International Cooperation Agency (2016) “Introduction to the Psychology of International Cooperation”)

KOMPETENSI

Kompetensi adalah kemampuan untuk berinteraksi secara efektif dengan lingkungan seseorang. Kami merasa kompeten dalam berbagai kasus misalnya ketika kami mampu menyelesaikan tugas sebagaimana



direncanakan sebelumnya, ketika kami merasa bahwa kemampuan kami meningkat dan ketika keingintahuan kami terjawab.

Staf penyuluh dapat menyokong kebutuhan kompetensi para petani dengan merancang tugas dari setiap kegiatan SHEP sehingga mereka berada pada tingkat kesulitan yang tepat bagi para petani, memungkinkan para petani untuk secara akurat mengevaluasi pencapaian mereka sendiri, dan memberikan struktur yang jelas tentang mengapa, kapan, apa, dan berapa banyak petani perlu melakukan berbagai kegiatan SHEP untuk mencapai tujuan tertentu yang ditetapkan untuk setiap tugas pelatihan SHEP.

Kekuatan SHEP terletak pada kenyataan bahwa seluruh aktivitasnya dirancang untuk memenuhi kedua persyaratan yang dipertahankan dalam teori ekonomi dan psikologi yang dijelaskan di atas secara bersamaan. Dengan kata lain, SHEP mencoba memitigasi asimetri informasi di pasar sementara juga mendukung kebutuhan psikologis petani akan otonomi, kompetensi, dan keterkaitan. Berkat intervensi dwiguna ini, petani sasaran akan mampu mengelola bisnis pertanian mereka dengan inisiatif mereka sendiri meski tanpa bantuan dari pemerintah setelah mereka menyelesaikan kursus pelatihan SHEP. Visi SHEP pada akhirnya adalah, untuk melatih para petani untuk mandiri agar mereka dapat terus mengembangkan bisnis pertanian mereka dan meningkatkan mata pencaharian mereka tanpa menciptakan sindrom ketergantungan.

1.2. Empat Tahap Penting SHEP

Empat Tahap Penting

Dengan mengacu kepada Teori Penentuan Nasib Sendiri, SHEP menawarkan serangkaian pelatihan pengembangan kapasitas kepada para petani sasaran melalui suatu cara agar motivasi para petani meningkat dengan mendukung tiga kebutuhan psikologis mereka. Misalnya, SHEP memberikan berbagai pelatihan kepada para petani dengan urutan yang optimal. Urutan ini disebut “Empat Tahap Penting SHEP” seperti yang digambarkan di bawah ini.

Empat Tahap	Kegiatan
1. Berbagi tujuan dengan para petani.	-Lokakarya Sensitisasi
2. Kesadaran para petani ditingkatkan.	-Survei Dasar Partisipatif -(opsional) Forum Pemangku Kepentingan -Survei Pasar
3. Para petani mengambil keputusan.	-Pemilihan Tanaman Sasaran -Pembuatan Kalender Tanaman
4. Para petani mendapatkan keterampilan	-Pelatihan di Lapangan
Tindak lanjut dan monitoring (termasuk Survei Endline Partisipatif)	

Gambar 2 Empat tahap penting

[Tahap 1. Berbagi tujuan dengan para petani] Yang pertama dan utama, SHEP menganggap berbagi tujuan dan visinya dengan petani penerima manfaat sebagai tahap pertama yang penting karena, bagaimana pun juga, petani sendiri lah yang berusaha paling keras untuk mewujudkan bisnis pertanian yang layak secara ekonomi selama kursus pelatihan. Para petani perlu diyakinkan tentang, dan menyetujui, tujuan yang ingin dicapai oleh SHEP. Menyelenggarakan Lokakarya Sensitisasi dengan cara tertentu untuk berbagi tujuan dengan para petani sasaran (Lihat “1.1. Lokakarya Sensitisasi” di BAGIAN 2 dalam buku panduan ini).

[Tahap 2. Kesadaran para petani ditingkatkan] Tahap kedua adalah meningkatkan kesadaran para petani di bidang kesempatan dan potensi pertanian hortikultura. Tahap ini sangat penting karena tanpa kesadaran ini, para petani kurang memiliki kesempatan untuk termotivasi dalam berkomitmen untuk mengubah praktik pertanian mereka menjadi lebih baik. Tahap ini terutama melibatkan pemaparan para petani kepada realitas bisnis dan pasar. Kegiatan untuk Tahap 2 mencakup Survei Dasar Partisipatif, Forum Pemangku Kepentingan (sebagai kegiatan opsional) dan Survei Pasar yang dilakukan oleh petani sendiri (Lihat “2.1. Survei Dasar Partisipatif”, “2.2 Forum Pemangku **Kepentingan**”, dan “2,3. Survei Pasar” di BAGIAN 2 dalam Buku panduan ini). Mohon perhatikan bahwa Forum Pemangku Kepentingan dianggap sebagai kegiatan opsional, dengan kata lain, suatu kegiatan yang akan dilakukan apabila ada cukup dana dan sumber daya manusia dan pelaksanaan kegiatan ini dipastikan sesuai dan efektif mengingat situasi sosial-ekonomi lokal area sasaran.

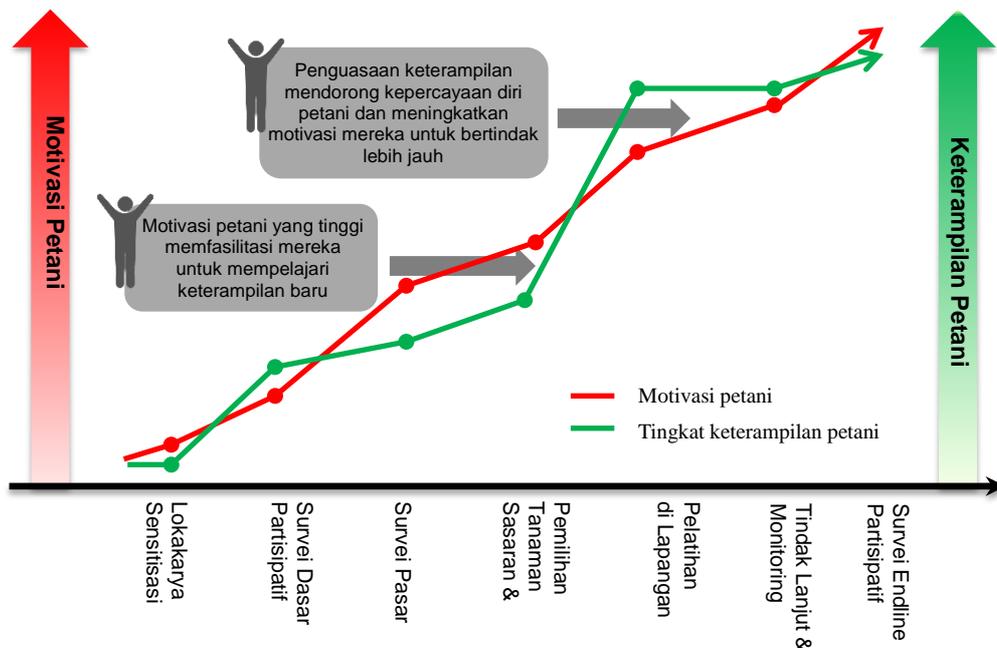
[Tahap 3. Petani mengambil keputusan] Dengan kesadaran dan pengetahuan baru yang didapatkan oleh para petani pada tahap kedua, mereka kemudian dapat mengambil keputusan untuk melakukan perubahan. Ini adalah tahap ketiga. Proses ini mencakup para petani **memilih tanaman sasaran** dan menyusun rencana yang disebut **Kalender Tanaman** sehingga mereka secara strategis dapat menyalurkan tanaman sasaran mereka ke pasar tertentu yang mereka pilih dengan waktu yang tepat (lihat “3.1. Pemilihan Tanaman Sasaran” dan “3.2. Pembuatan Kalender Tanaman” di BAGIAN 2 dalam buku panduan ini).

[Tahap 4. Petani mendapatkan keterampilan] Sebagai tahap terakhir, pelaksana SHEP memberikan solusi teknis kepada para petani, misalnya memberikan **Pelatihan di Lapangan** untuk tanaman-tanaman yang dipilih oleh petani, sehingga mereka dapat memproduksi tanaman sebagaimana yang mereka rencanakan (lihat “3.1. Pemilihan Tanaman Sasaran dan 3.2. Membuat Kalender Tanaman” di BAGIAN 2 dalam Buku panduan ini” di BAGIAN 2 dalam Buku panduan ini).

[Tindak Lanjut & Monitoring] Setelah menyelesaikan empat tahap, tindak lanjut dan monitoring dilakukan untuk memastikan bahwa para petani menerapkan pengetahuan yang mereka dapatkan ke dalam bisnis pertanian sehari-hari mereka (lihat “5 Tindak Lanjut dan Monitoring (termasuk Survei Endline Partisipatif)” dalam Buku panduan ini).

Keterkaitan Antara Motivasi dan Pengembangan Keterampilan

Mengapa Pendekatan SHEP justru memilih empat tahap yang membutuhkan waktu daripada melompat ke tahap ke-4, Pelatihan di Lapangan? Ini karena SHEP percaya bahwa para petani pertama-tama harus termotivasi agar mereka belajar dan mendapatkan keterampilan baru. SHEP menganggap bahwa serangkaian kegiatan pelatihan harus mempertimbangkan keterkaitan antara motivasi petani dan pengembangan keterampilan. Seperti yang ditampilkan dalam diagram di bawah ini, jika petani tidak termotivasi, akan sulit bagi mereka untuk mempelajari hal baru. Di samping itu, jika mereka merasakan keterampilan mereka meningkat, kepercayaan diri mereka akan menjadi semakin kuat dan mereka akan termotivasi untuk bertindak lebih jauh.



Gambar 3 Keterkaitan antara motivasi dan pengembangan keterampilan

Empat tahap SHEP, atau urutan kegiatan optimal, yang diuji dan disahkan di Kenya, sepenuhnya mempertimbangkan keterkaitan antara motivasi petani dan pengembangan keterampilan. Oleh karena itu, ini memberikan hasil yang optimal di lapangan dalam hal penguasaan keterampilan petani dan motivasi yang tinggi.

1.3. Gender dalam SHEP

Pendekatan SHEP menganggap **gender sebagai bagian integral dan penting dalam pengelolaan bisnis pertanian** untuk para petani hortikultura skala kecil. Gender adalah aspek yang penting dalam mencapai tujuan SHEP, misalnya peningkatan mata pencaharian rumah tangga. Jika kesetaraan gender tidak

dipertimbangkan selama intervensi, pasangan petani mungkin memiliki perbedaan pendapat dalam pengambilan keputusan mereka atau salah satu pasangan mungkin harus menanggung beban berat atas tugas pertanian yang membosankan dan memakan waktu. Di Kenya, isu-isu gender ditangani dengan hati-hati di setiap kegiatan dan, hasilnya, pasangan petani menjadi pemain aktif dalam pengelolaan bisnis pertanian. Perubahan ini lebih lanjut menyebabkan peningkatan mata pencaharian mereka pada akhirnya.

Norma dan isu gender berbeda-beda tergantung pada negara dan wilayah. Misalnya, ada banyak komunitas di mana orang-orang berpikir bahwa laki-laki dan perempuan tidak seharusnya duduk bersama di sebuah pertemuan. Di komunitas lain mungkin hanya wanita yang terlibat dalam pertanian karena suami mereka bekerja sebagai pekerja migran di luar kota. Bagaimana pun, karena suami dan istri adalah unit dasar dalam mengelola keuangan rumah tangga, penting untuk mempertimbangkan mereka sebagai mitra bisnis untuk mempromosikan pertanian sebagai bisnis. Oleh karena itu, pelaksana SHEP disarankan untuk melihat lebih dekat hubungan dan norma gender pada komunitas sasaran dan merencanakan kegiatan penyuluhan yang sesuai dengan situasi komunitas lokal tertentu.



Gambar 4 Kesetaraan gender di SHEP

Seperti yang ditunjukkan dalam Gambar 4, SHEP di Kenya menangani isu gender dari 3 sudut pandang berbeda: (1) kesempatan yang sama, (2) meninjau peran gender, dan (3) pengambilan keputusan bersama. Untuk memasukkan sudut pandang ini ke SHEP, penting untuk menerapkan kesetaraan gender pada semua tahap pelaksanaan SHEP. Buku panduan ini menyajikan beberapa indikator kesetaraan gender yang berguna¹, yang tercakup dalam “DAFTAR PERIKSA” di setiap kegiatan SHEP dalam “BAGIAN 2. LATIHAN”. Jika komunitas sasaran memiliki kondisi gender yang mirip dengan di Kenya, silakan gunakan indikator tersebut.

¹ Indikator yang disebutkan di dalam Buku Panduan bersifat umum dan tidak spesifik ke setiap situasi negara dan wilayah. Oleh karena itu, pelaksana disarankan untuk memperhatikan dengan saksama isu gender pada komunitas sasaran dan merancang indikator terbaik yang dapat memfasilitasi kesetaraan gender di negara atau wilayahnya.

2. Keuntungan SHEP

2.1. Apa yang Membedakan SHEP dari Pendekatan Lainnya?

SHEP menggunakan berbagai perangkat dan teknik yang berbeda dari pendekatan-pendekatan konvensional. Prinsip panduan SHEP adalah untuk memotivasi dan memberdayakan petani di seluruh selama pelaksanaan kegiatan, sebagaimana dijelaskan di “1.1 Dua Pilar Utama Pendekatan SHEP”. Oleh karena itu, SHEP selalu berfokus pada aspek pengembangan kapasitas intervensi dengan memberikan perhatian penuh untuk **memberikan dampak di lapangan**. Berikut ini adalah beberapa contoh konkret pendekatan yang berpusat kepada petani yang dianut oleh SHEP.



Foto: Courtesy SHEP PLUS, Kenya

Lokakarya Sensitisasi

- Para petani diberi informasi bahwa SHEP adalah murni bantuan teknis dan tidak ada bantuan finansial dan material yang akan diberikan secara langsung kepada mereka.
- Para petani setuju untuk berpartisipasi dalam SHEP agar dapat mandiri dengan cara mengembangkan kapasitas teknis mereka.

Survei Dasar dan Survei Endline

- Staf penyuluhan dan petani melakukan survei bersama.
- Data minimal tapi penting dikumpulkan dan petani sendiri dapat mengisi formulir survei.

(Opsional) Forum Pemangku Kepentingan

- Hanya pemain pasar yang paling relevan dalam industri hortikultura yang diundang ke dalam Forum. Petani dan berdiskusi empat mata dengan para peserta.

Survei Pasar

- Petani mengunjungi pasar-pasar terdekat dan melihat bagaimana tanaman dijual. Mereka tidak hanya mengumpulkan informasi tentang harga, namun juga memahami kebutuhan pasar seperti tanaman yang dapat dipasarkan, kualitas dan kuantitas yang diperlukan.
- Petani juga mengenal pemain pasar dan menjalin jaringan pribadi dengan mereka.

Pemilihan Tanaman Sasaran & Pembuatan Kalender Tanaman

- Dengan saran teknis dari staf penyuluhan, para petani dapat memilih tanaman apa yang akan mereka tanam dan kapan berdasarkan informasi pasar yang telah mereka kumpulkan.

Pelatihan di Lapangan

- Staf penyuluhan memberikan pelatihan kepada petani tentang tanaman yang sudah mereka pilih, misalnya pelatihan yang didorong oleh permintaan.

2.2. Efek dan Dampak Pendekatan SHEP

Pengalaman di Kenya dan negara-negara lain yang menerapkan SHEP sejauh ini sudah membuktikan bahwa Pendekatan SHEP dapat menghasilkan banyak efek dan dampak positif, baik pada sisi petani sasaran maupun pada pemangku kepentingan pasar. Beberapa perubahan umum setelah SHEP adalah sebagai berikut:



Gambar 5 Perubahan Positif setelah SHEP

[Perubahan pada praktik pertanian]

- Petani menerapkan teknis penanaman yang diperkenalkan oleh SHEP kepada mereka.
- Petani berganti tanaman atau variasi tanaman sesuai dengan kebutuhan pasar.
- Petani mulai menggunakan benih yang tersertifikasi.
- Petani mengubah waktu penanaman sehingga mereka dapat memanennya ketika periode permintaan puncak.
- Petani memperluas lahan pertanian untuk tanaman hortikultura sehingga mereka dapat memenuhi permintaan pasar.
- Petani menggunakan teknik manajemen tanaman yang sesuai untuk meningkatkan kualitas tanaman yang dapat dijual.

[Perubahan dalam manajemen dan praktik pemasaran]

- Para petani mulai melakukan survei pasar secara rutin.
- Para mencari tahu kebutuhan pasar sebelum menentukan tanaman yang akan ditanam.
- Para petani mulai membuat catatan pertanian.
- Para petani mulai membuat rencana untuk kegiatan pertanian.
- Para petani berkomunikasi dengan pembeli potensial dan bertukar informasi secara rutin melalui telepon.
- Para petani mengemas beberapa tanaman dengan cara yang dibutuhkan pasar.
- Para petani mendapatkan pelanggan reguler (pengecer, grosir, perantara, dll.) yang dapat diandalkan dan dipercaya.
- Para petani memulai kontrak pertanian dengan perusahaan ekspor atau perusahaan pengolahan makanan.
- Para petani memastikan bahwa beberapa anggota kelompok membantu pengecer memuat tanaman ke dalam truk ketika mereka datang ke lahan pertanian mereka ketika membeli tanaman mereka.

[Perubahan dalam kegiatan kelompok petani]

- Kelompok petani mengembangkan persatuan yang lebih kuat dan kepercayaan dibangun di antara para anggota.
- Kelompok petani memulai pembelian kelompok dan penjualan kelompok.
- Anggota kelompok petani berkoordinasi di antara mereka sendiri sehingga mereka dapat memasok produk secara terus menerus ke pasar sebagai sebuah kelompok.
- Kelompok petani berinvestasi dalam infrastruktur dasar untuk bertani seperti fasilitas irigasi dengan uang yang mereka hasilkan dari pertanian hortikultura.
- Kelompok petani memperluas keanggotaan mereka dan terdaftar secara resmi sebagai koperasi.

[Perubahan pada mata pencaharian]

- Dengan pendapatan yang meningkat, para petani membeli rumah, motor, mobil, atau tanah.
- Para petani menyekolahkan anak mereka di sekolah swasta atau institusi pendidikan tinggi.
- Para petani menggunakan pendapatan dari hortikultura untuk investasi pada bisnis paruh waktu di luar pertanian seperti salon rambut dan kios untuk mendapatkan penghasilan tambahan.

[Perubahan dalam hubungan keluarga]

- Para suami dan istri mulai bertukar pendapat tentang pengelolaan ladang dan mengambil keputusan bersama.
- Para suami dan istri meninjau peran gender mereka dan menemukan pembagian pekerjaan yang lebih efisien dalam pertanian dan pekerjaan rumah.
- Para suami dan istri mulai mengelola anggaran rumah tangga bersama.
- Para suami mulai berpikir untuk mengurangi minum (minuman keras) dan menghabiskan lebih banyak waktu dalam pertanian, yang menghasilkan hubungan yang baik dengan istri mereka,
- Anak-anak mulai membantu orang tua mereka dalam pekerjaan di ladang.
- Anak muda desa mulai tinggal dan bertani dalam komunitasnya daripada pindah ke kota untuk mencari pekerjaan.

BAGIAN 2. PRAKTIK

“Bagian 2 PRAKTIK” menjelaskan cara melaksanakan setiap kegiatan Pendekatan SHEP secara rinci.

1. Tahap 1 – Berbagi Tujuan dengan Para Petani.

Tahap pertama dari Pendekatan SHEP adalah berbagi tujuan SHEP dengan para petani. SHEP bukanlah suatu pendekatan yang memberikan bantuan material dan finansial kepada para petani. Ini adalah intervensi pengembangan kapasitas di mana para petani harus memiliki komitmen yang kuat untuk mempelajari pengetahuan dan keterampilan baru melalui partisipasi mereka di dalam SHEP. Tujuan akhir SHEP adalah untuk memberdayakan para petani baik secara teknis maupun sosial agar mereka dapat melanjutkan praktik pertanian berorientasi pasar, atau “bertani sebagai bisnis”, dengan pola pikir wirausaha. Pesan ini harus disampaikan dengan jelas kepada para petani sasaran agar mereka termotivasi untuk mencapai tujuan SHEP.

1.1. Lokakarya Sensitisasi

Empat Tahap	Kegiatan
1. Berbagi tujuan dengan para petani.	-Lokakarya Sensitisasi
2. Kesadaran para petani ditingkatkan.	-Survei Dasar Partisipatif -(opsional) Forum Pemangku Kepentingan -Survei Pasar
3. Para petani mengambil keputusan.	-Pemilihan Tanaman Sasaran -Pembuatan Kalender Tanaman
4. Para petani mendapatkan keterampilan	-Pelatihan di Lapangan
Tindak lanjut dan monitoring (termasuk Survei Endline Partisipatif)	



MENGAPA? - Tujuan

Lokakarya sensitisasi bertujuan untuk **berbagi visi dan tujuan SHEP dengan para petani**, yaitu untuk membantu mereka untuk menjadi petani yang mandiri dengan aspirasi kewirausahaan.



APA? - Garis Besar

Ketika petani sasaran dipilih, lokakarya sensitisasi diselenggarakan untuk menjelaskan rincian dan kerangka waktu pelatihan SHEP dan tujuan dari Pendekatan SHEP.

BAGAIMANA? - Tips Pelaksanaan Utama

- Lokakarya Sensitisasi adalah acara awal yang penting di mana pelaksana dan para petani **berbagi visi SHEP**.
- Para petani memahami dan setuju bahwa visi akan dapat direalisasikan **hanya dengan inisiasi para petani sendiri** untuk memajukan pertanian berorientasi pasar.
- Para petani memahami bahwa SHEP adalah **murni bantuan teknis tanpa provisi atau dukungan finansial dan material** dari pemerintah.



TAHAP - Prosedur Pelaksanaan (Waktu yang diperlukan²: 1-2 jam)

1. Mengadakan pertemuan di tempat di mana para petani dapat berkumpul dengan mudah seperti balai komunitas, gereja, sekolah, rumah pemimpin kelompok, dll.
2. Pelaksana, termasuk staf penyuluhan yang bertanggung jawab atas grup itu menjelaskan esensi Pendekatan SHEP agar kedua pihak dapat berbagi visi.
3. Penjelasan lebih lanjut sebaiknya mencakup rincian dan kerangka waktu kegiatan SHEP, peran dan tanggung jawab petani untuk menyelesaikan pelatihan SHEP.
4. Pelaksana harus menekankan bahwa anggota laki-laki dan perempuan harus sama-sama berpartisipasi dalam pelatihan. Selain itu, para anggota dan pasangan mereka harus secara aktif mengambil bagian dalam pengambilan keputusan dan pelaksanaan kegiatan selama pelaksanaan SHEP. Pelaksana harus membantu para petani untuk terlibat dalam diskusi tentang pentingnya kesetaraan gender dan pemberdayaan perempuan.



Kami selalu memproduksi sayuran terlebih dahulu dan khawatir tentang ke mana menjualnya setelah itu. Itu adalah perilaku "Bertani dan Menjual"



Foto: Takeshi Kuno/JICA

Benar. Itulah mengapa kami kesulitan menemukan pasar tepat waktu. Melalui SHEP, kami akan mampu mempraktikkan "Bertani untuk Menjual"!

DAFTAR PERIKSA - Poin-poin yang Harus Dikonfirmasi Setelah Kegiatan Ini

- Para petani sasaran memahami dan menyetujui jadwal pelatihan selanjutnya.
- Para petani sasaran memahami dan menjelaskan peran, tanggung jawab, dan hak apa yang mereka miliki sebagai peserta SHEP.
- Para petani sasaran dan membayangkan dan menjelaskan tujuan yang akan mereka capai setelah menyelesaikan sesi pelatihan SHEP.
- Rasio peserta laki-laki dan perempuan seimbang.

² "Waktu yang diperlukan" tidak termasuk waktu persiapan seperti mempersiapkan tempat, berkomunikasi dengan para petani, melaksanakan pelatihan pelatih, dsb.

- Diskusi tentang kesetaraan gender dan pemberdayaan perempuan harus dilaksanakan dan partisipasi (1) anggota laki-laki dan perempuan, serta (1) anggota dan pasangannya didorong.

MENGATASI MASALAH - Solusi untuk Masalah yang Sering Terjadi

Q: Petani Mengharapkan “Handout” -Karena hampir semua proyek/program sebelumnya memberikan berbagai jenis input material kepada para petani, mereka mengharapkan handout dari SHEP. Apakah mereka akan berhenti datang ke pelatihan ketika mereka menyadari bahwa tidak akan ada bantuan finansial atau material dari SHEP?

A: Sangat penting bagi para petani sasaran untuk memahami dan menyetujui sejak awal, bahwa mereka hanya akan mendapatkan bantuan teknis, bukan bantuan material. Ketika Anda menghubungi petani potensial untuk pemilihan sasaran, jelaskan dengan jelas bahwa hanya petani yang bersedia berpartisipasi dalam serangkaian pelatihan pengembangan kapasitas tanpa mendapatkan input material yang cocok untuk SHEP.

Q: **Mengapa Berbicara tentang Gender di Lokakarya Sensitisasi?** - Mengapa kita perlu mendiskusikan isu-isu gender di lokakarya sensitisasi? Apakah kita dapat melakukannya di tahap selanjutnya?

A: Adapun konsep SHEP dalam isu-isu gender, silakan lihat “silakan lihat “1.3. Gender dalam SHEP dalam BAGIAN1”. SHEP menganggap bahwa gender harus dilihat sebagai bagian integral dari upaya SHEP untuk mewujudkan tujuannya, meningkatkan mata pencaharian melalui pengelolaan ladang yang mandiri. Tujuan SHEP hanya dapat dicapai jika partisipasi dan pengambilan keputusan dengan gender yang seimbang dilakukan selama pelaksanaan SHEP. Oleh karena itu, petani sasaran harus mengetahui isu ini sejak awal pelatihan SHEP, yaitu lokakarya sensitisasi, agar petani laki-laki dan perempuan beserta pasangannya setuju untuk mewujudkan partisipasi aktif dan pengambilan keputusan bersama dalam keterlibatan mereka dalam SHEP.

2. TAHAP 2 - Kesadaran Petani Ditingkatkan

Tahap kedua SHEP adalah memberikan banyak peluang kepada para petani di mana mereka dapat meningkatkan kesadaran tentang situasi mereka saat ini dan untuk menemukan peluang yang dapat ditawarkan oleh bisnis hortikultura kepada mereka. Ini adalah tahap di mana para petani SHEP mendapatkan pengalaman yang membuka mata mereka dan selanjutnya meningkatkan motivasi mereka untuk melakukan tindakan nyata untuk mewujudkan pertanian berorientasi pasar. Oleh karena itu, tahap ini sangat penting dan pelaksana SHEP harus memastikan bahwa para petani semakin memahami pertanian hortikultura sebagai suatu bisnis melalui latihan seperti survei dasar dan survei pasar.

2.1. Survei Dasar Partisipatif

Empat Tahap	Kegiatan
1. Berbagi tujuan dengan para petani.	-Lokakarya Sensitisasi
2. Kesadaran para petani ditingkatkan.	- Survei Dasar Partisipatif -(opsional) Forum Pemangku Kepentingan -Survei Pasar
3. Para petani mengambil keputusan	-Pemilihan Tanaman Sasaran -Pembuatan Kalender Tanaman
4. Para petani mendapatkan keterampilan	-Pelatihan di Lapangan
Tindak lanjut dan monitoring (termasuk Survei Endline Partisipatif)	



MENGAPA? - Tujuan

Survei dasar partisipatif memberikan peluang kepada para petani sasaran untuk melihat situasi pertanian mereka saat ini dalam hal produksi, pendapatan, dan teknik pertanian sehingga mereka dapat mengidentifikasi dengan jelas bidang yang perlu ditingkatkan. Para petani juga memahami pentingnya membuat catatan. Acara ini memungkinkan pelaksana untuk mengumpulkan *hard data* tentang praktik pertanian para sasaran penerima manfaat, yang, pada tahap selanjutnya, akan digunakan untuk memonitor hasil intervensi SHEP.

APA? - Garis Besar

Survei dasar partisipatif meminta para petani sasaran untuk mengisi dua jenis lembar survei: (1) Survei Dasar Bagian 1 - Produksi, Pendapatan, dan Biaya, dan (2) Survei Dasar Bagian 2 - Teknik Pertanian. Para petani sendiri yang mengisi lembar tersebut dengan bantuan staf penyuluhan bila perlu. Data dikumpulkan dan dianalisa oleh pelaksana. Umpan balik terhadap hasil survei dasar diberikan kepada para petani pada hari berikutnya ketika data yang dianalisa sudah tersedia.

BAGAIMANA? - Tips Pelaksanaan Utama

- Survei seharusnya lebih untuk **kepentingan petani daripada untuk kepentingan pelaksana** (Gambar 6).
- Survei **seharusnya dilaksanakan dengan cara yang partisipatif di mana para petani sasaran menjadi aktor utama survei tersebut**, daripada staf penyuluhan secara sepihak mengumpulkan informasi dari mereka..
- Staf penyuluhan membantu para petani menghitung angka-angka dasar, seperti tanaman, biaya, keuntungan, dll. yang penting untuk pengelolaan ladang.





Gambar 6 Survei dasar untuk kepentingan petani

TAHAP - Prosedur Pelaksanaan (Waktu yang diperlukan: 3-4 jam)

1. (Persiapan) Cari tahu unit lokal yang digunakan untuk perdagangan tanaman hortikultura dan siapkan tabel konversi, yaitu tabel yang mengonversi unit lokal ke kilogram.
2. Selenggarakan pertemuan dan jelaskan tujuan survei dasar kepada para petani. Instruksikan kepada para petani cara mengisi dua jenis format survei. *Tips!* Jika para petani, khususnya petani buta huruf, kesulitan memahami cara mengisi formulir, mintalah petani yang dapat membaca dan menulis untuk membantu mereka.
3. Para petani sendiri yang mengisi lembar tersebut dengan bantuan staf penyuluhan bila perlu.
4. Jika mengonversi unit dagang seperti ikat, kantong, krat, dll. ke kilogram sulit, sediakan tabel konversi yang sebelumnya telah dibuat oleh pelaksana berdasarkan situasi pasar lokal.
5. Setelah para petani selesai mengisi formulir, dorong mereka untuk mendiskusikan penemuan baru melalui latihan survei ini. Poin diskusi mencakup, tapi tidak terbatas ke:
 - ✓ Apakah metode pencatatan kami saat ini cukup baik? Bagaimana pencatatan dapat membantu kami mengelola bisnis pertanian kami?
 - ✓ Apakah kami menghasilkan laba sesuai yang kami harapkan? Apakah kami rugi, alih-alih menghasilkan uang di beberapa tanaman?
 - ✓ Apakah kami mengalokasikan ukuran lahan yang sesuai untuk tanaman dengan prospek pemasaran yang bagus?
 - ✓ Apakah kami mengetahui secara tepat berapa banyak produk yang kami kemas dalam sebuah kantong (atau krat, ikat, ember, dll.)? Apakah pembeli kami tahu berat pastinya?
 - ✓ Apakah kami memiliki keterampilan pertanian yang baik? Apa kelemahan kami?
6. Setelah pertemuan, masukkan data ke spreadsheet, proses, analisis, dan berikan umpan balik kepada petani pada hari berikutnya. (Mohon konfirmasi siapa yang bertanggung jawab untuk memasukkan, memproses, dan menganalisis data di organisasi Anda) Item untuk umpan balik dapat mencakup tapi tidak terbatas ke:
 - ✓ Seberapa memadai dan terpeliharanya catatan petani untuk melakukan analisis pengelolaan ladang yang baik?
 - ✓ Tanaman apa yang umumnya diproduksi, tanaman apa yang paling menguntungkan, dll.
 - ✓ Bidang teknik pertanian mana yang perlu diperkuat oleh para petani.



Saya kira saya mendapatkan uang dari tanaman ini. Tapi ternyata saya rugi!

Membuat catatan akan menguntungkan saya agar saya dapat mengawasi apa yang sedang terjadi di ladang saya. Itu adalah tahap pertama praktik "bertani untuk bisnis"



Foto: Courtesy SHEP PLUS, Kenya

FORMAT - Formulir Kuesioner Survei Dasar

Berikut ini adalah contoh formulir kuesioner survei dasar. Dua jenis format perlu diisi oleh petani.

1. Survei Dasar Bagian 1- Produksi, Pendapatan, dan Biaya

1. Nama Tanaman dan Variasi	2. Area di bawah Tanaman dalam meter x meter (m ²) atau dalam ha 100m ² =0,01ha 1000m ² =0,1ha 10.000m ² =1ha		3. Produksi yang dijual di pasar dalam berbagai unit (Misalnya, kantong, ikat, gantang, dll.)	4. Produksi yang dijual di pasar dalam kg (dikonversi ke kg)	5. Produksi yang dijual di pasar dalam kg per ha	6. Rata-rata Harga per berbagai unit (mata uang lokal per unit)	7. Rata-rata harga per kg (dikonversi ke kg) dalam mata uang lokal	8. Total Pendapatan dalam mata uang lokal	9. Total Biaya Produksi dalam mata uang lokal (termasuk input, transportasi, tenaga kerja dll.)	10. Pendapatan Bersih (laba) dalam mata uang lokal
1	2 a.	2 b.	3	4	(4./2 b.	6	5./konversi unit dalam kotak	(3. x 6.)atau (4. x7.)	9	8. 9.
Tanaman pertama:	M x M (m ²)	ha	(unit:)	kg	kg	(unit:)				
Tanaman ke-2:	M x M (m ²)	ha	(unit:)	kg	kg	(unit:)				
3 rd Crop	M x M (m ²)	ha	(unit:)	kg	kg	(unit:)				
Tanaman ke-4	M x M (m ²)	ha	(unit:)	kg	kg	(unit:)				

Harap tunjukkan konversi unit dalam kotak berikut. (misalnya) 1 karung kentang Irlandia= 110 kg, 1 kepala Kol = 2 kg

2. Survei Dasar Bagian 2 - Teknik Pertanian

Tahap Pra hingga Pasca Budidaya	Item	Teknik Hortikultura yang Dianjurkan untuk Digunakan	Ya	No	
1	Persiapan Pra Penanaman	Q 1	Apakah Anda melakukan survei pasar untuk menentukan tanaman yang akan ditanam setiap musim?		
		Q 2	Apakah Anda menyiapkan dan menggunakan kalender tanaman berdasarkan hasil survei pasar?		
		Q 3	Apakah Anda melakukan pengujian tanah setidaknya satu kali per dua tahun untuk sayuran/per tahun untuk bunga; atau sebelum menanam pohon buah/bunga abadi?		
		Q 4	Apakah Anda melakukan praktik pengomposan yang direkomendasikan dengan menggunakan berbagai bahan organik berbeda untuk memberikan nutrisi utama: Nitrogen (N), Fosfor (P), dan Potassium (K) dalam menyiapkan kompos/pupuk kandang?		
		Q 5	Do you use recommended quality planting material(s) with one or more of the following characteristics: disease resistance and tolerance, high yield, early maturity, better tastes, size, and longer shelf life?		
2	Persiapan Lahan	Q 6	Apakah Anda menggunakan satu atau lebih dari praktik persiapan lahan yang direkomendasikan berikut ini dalam pengendalian hama & penyakit: solarisasi, kedalaman pembajakan yang tepat, dan meminimalkan pergerakan tanah untuk memeriksa kemungkinan penyebaran hama & penyakit yang menular melalui tanah?		
		Q 7	Apakah Anda memasukkan sisa tanaman setidaknya dua bulan sebelum menanam ke ladang selama pembajakan untuk meningkatkan daur ulang nutrisi?		
		Q 8	Apakah Anda memasukkan kompos/pupuk kandang atau pupuk organik sebagai aplikasi dasar setidaknya 1-2 minggu sebelum menanam?		
3	Pembentukan Tanaman (Penanaman/ Transplantasi)	Q 9	Apakah Anda menggunakan praktik yang direkomendasikan dalam membesarkan bibit untuk sayuran/bunga tahunan atau menggunakan bibit untuk pohon buah/bunga abadi yang dibesarkan dari kebun bibit yang diakui?		
		Q 10	Apakah Anda menggunakan jarak penanaman/transplantasi yang direkomendasikan?		
		Q 11	Apakah Anda menanam/mentransplantasi dengan menggunakan tingkat aplikasi pupuk yang direkomendasikan?		
4	Manajemen Tanaman	Q 12	Apakah Anda memenuhi kebutuhan air tanaman melalui satu atau lebih dari metode irigasi berikut ini: kaleng penyiraman, overhead, tetesan, dan parit untuk memenuhi kebutuhan air minimal tanaman?		
		Q 13	Apakah Anda memastikan penyiangan tepat waktu dan menggunakan alat penyiangan yang tepat dalam mengelola gulma ?		
		Q 14	Do you undertake appropriate top-dressing practices: timeliness, type and recommended rate of application, and method of application?		
		Q 15	Apakah Anda menggunakan setidaknya dua dari praktik Integrated Pests Management (IPM/ Pengendalian Hama Terpadu) : budaya, biologi, fisik, dan kimia?		
		Q 16	Apakah Anda memperhatikan penggunaan pestisida yang aman dan efektif berikut ini: dosis yang tepat, pestisida yang direkomendasikan, dan Pre Harvest Interval (PHI/ Jarak Pra Panen)?		
5	Panen	Q 17	Apakah Anda menggunakan setidaknya satu dari indeks pemanenan berikut: warna, ukuran, bentuk, dan kepadatan?		
6	Penanganan Pasca Panen	Q 18	Apakah Anda menggunakan pemanenan/penyimpanan/kontainer transportasi/ bahan kemasan standar dengan karakteristik berikut: berventilasi baik, mudah dibersihkan, dan halus sehingga meminimalkan kerusakan?		
		Q 19	Apakah Anda menerapkan salah satu dari teknik penambahan nilai yang direkomendasikan berikut: pembersihan, penyortiran, penilaian, pengemasan, atau pemrosesan produk ?		
7	Analisis Biaya dan Pendapatan	Q 20	Apakah Anda mencatat biaya produksi dan penjualan dan melakukan analisis biaya dan pendapatan ?		
8	Tindakan Bersama	Q21	Apakah Anda membeli input pertanian seperti benih, pupuk, dan kimia secara berkelompok (pembelian berkelompok)?		
		Q22	Apakah Anda mengatur transportasi produk secara kolektif atau menjual produk Anda secara kolektif (penjualan berkelompok)?		
		Q23	Sebagai sebuah kelompok, apakah Anda memilih tanaman sasaran dan merencanakan strategi produksi/ pemasaran secara kolektif dengan anggota kelompok?		

INOVASI - Penyesuaian di Berbagai Negara/ Wilayah

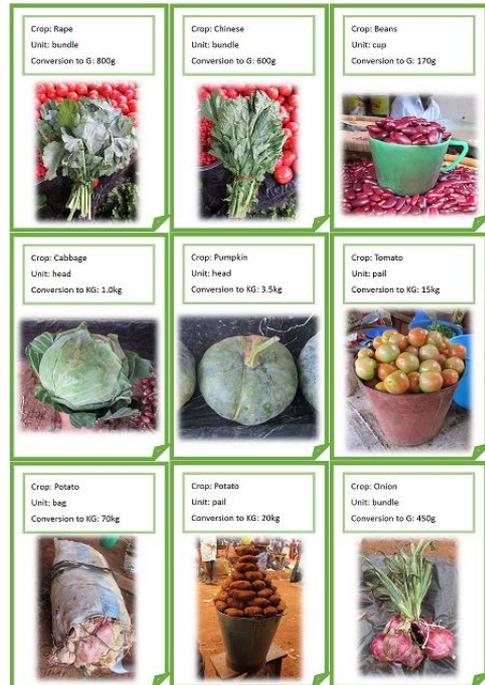
Di bawah ini adalah beberapa contoh penyesuaian yang dilakukan di beberapa negara dan wilayah agar survei dasar dapat dilaksanakan dengan lancar di wilayah mereka.

Mengembangkan tabel konversi unit visual untuk mempermudah konversi berat (Malawi)

<Mengapa?> Para petani dan pembeli secara tradisional menggunakan berbagai unit seperti kantong, ember, ikat untuk beberapa tanaman tertentu untuk diperdagangkan di pasar lokal. Para petani tidak tahu berapa berat sebenarnya dari setiap unit.

<Bagaimana?> Pelaksana mengunjungi pasar lokal dengan timbangan dan kamera. Mereka memotret dan menimbang sayuran dan buah-buahan yang umumnya diperdagangkan. Tabel konversi unit visual dikembangkan dan digunakan untuk mengonversi unit ke kilogram.

<Hasil?> Konversi dari unit yang diperdagangkan secara lokal ke kilogram menjadi lebih mudah dan kesadaran petani tentang pentingnya perdagangan dengan berat meningkat.



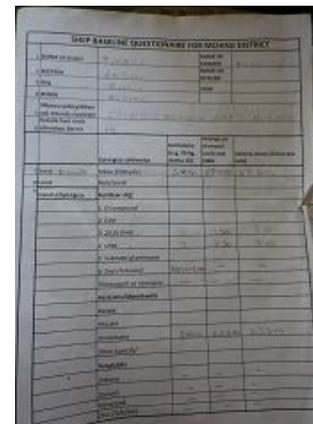
Tabel konversi yang dikembangkan di Malawi

Mengembangkan lembar kerja tambahan untuk menghitung biaya (Malawi)

<Mengapa?> Para petani kesulitan menjumlahkan semua biaya input pertanian dan tenaga kerja untuk menghitung total biaya yang harus diisi dalam formulir survei dasar.

<Bagaimana?> Pelaksana menyiapkan lembar kerja tambahan untuk menghitung total biaya. Lembar kerja tersebut mencakup item-item khas negara tersebut, seperti biaya berbagai macam pupuk, benih, pestisida, herbisida, biaya tenaga kerja, biaya transportasi, dll agar para petani dapat dengan mudah mengisi informasi yang diperlukan untuk menghitung total biaya.

<Hasil?> Petani dapat menghitung total biaya dengan cukup akurat tanpa harus merasa bingung dan kewalahan.



Lembar kerja yang dikembangkan di Malawi

Petani yang dapat membaca dan menulis membantu petani yang buta huruf (Ethiopia)



<Mengapa?> Kelompok petani sasaran memiliki tingkat literasi rendah. Diperkirakan banyak petani sasaran akan kesulitan mengisi formulir survei.

<Bagaimana?> Pelaksana meminta sekitar sepuluh petani yang dapat membaca dan menulis dan relatif berpendidikan dari setiap kelompok untuk menghadiri pelatihan bersama dengan staf penyuluhan untuk belajar bagaimana cara melaksanakan survei dasar partisipatif dalam proyek percontohan.

Para petani yang dapat membaca dan menulis tersebut bekerja bersama staf penyuluhan untuk membantu petani buta huruf untuk mengisi formulir.

<Hasil?> Petani buta huruf dapat menyelesaikan survei dengan hanya sedikit kesulitan berkat bantuan dari petani yang dapat membaca dan menulis. Perasaan persatuan petani juga semakin diperkuat, yang berkontribusi pada kebutuhan dukungan psikologis petani untuk keterkaitan.

Melaksanakan Survei Dasar untuk lahan pertanian kelompok dan individu (Rwanda dan El Salvador)

<Mengapa?> Beberapa petani sasaran memiliki dua jenis kebun sayuran; satu dimiliki oleh kelompok dan yang lain dimiliki oleh anggota kelompok perseorangan. Pelaksana harus memahami situasi kedua lahan pertanian.

<Bagaimana?> Karena format survei dasar utamanya dirancang untuk kebun yang dikelola oleh rumah tangga perseorangan, pelaksanaan mengubah sebagian pertanyaan, bila perlu, dan melakukan survei untuk kebun kelompok dan juga kebun anggota perseorangan.



Petani Rwanda di kebun kelompok mereka

<Hasil?> Petani dan pelaksana dapat memahami situasi terkini kebun kelompok dan kebun perseorangan. Petani termotivasi untuk melakukan peningkatan pada kedua jenis lahan pertanian.

Pengenalan sistem "tugas rumah" untuk pengumpulan data yang lebih baik dan keterlibatan pasangan yang lebih kuat (Malawi dan Nepal)



<Mengapa?> Pelaksana menemukan bahwa kebanyakan petani tidak memiliki hitungan, seperti biaya produksi dan jumlah penjualan selama survei dasar. Mereka harus kembali ke rumah untuk memeriksa catatan atau bertanya kepada anggota keluarga untuk mendapatkan hitungan yang akurat. Menyelesaikan survei dasar di tempat dalam pertemuan menjadi sulit.

<Bagaimana?> Pelaksana menyelenggarakan sesi dua-hari untuk survei dasar. Pada hari pertama, mereka menjelaskan bahwa data diperlukan dan memberi mereka "tugas rumah" untuk mendapatkan data yang akurat dari rumah. Pada kasus Nepal, pelaksana meminta para petani untuk mengisi formulir bersama dengan pasangannya di rumah sebagai "tugas rumah". Para petani berkumpul kembali pada hari kedua dan mengumpulkan formulir survei.

<Hasil?> Data yang lebih akurat dan andal dikumpulkan. Para suami dan istri bekerja sama untuk memahami situasi bisnis pertanian mereka saat ini, sekaligus meningkatkan perasaan bersatu mereka dan tanggung jawab bersama sebagai unit pengelolaan ladang.

DAFTAR PERIKSA - Poin-poin yang Harus Dikonfirmasi Setelah Kegiatan Ini

- Petani sasaran memahami situasi produksi dan penjualan mereka saat ini dan mengidentifikasi celah yang harus mereka tutup.
- Petani sasaran memahami tingkat teknis mereka dalam hal produksi dan pemasaran dan mengidentifikasi celah yang harus mereka tutup.
- Petani sasaran memahami pentingnya pencatatan ladang, baik dalam hal pembukuan dan catatan kegiatan pertanian dan memiliki keinginan untuk mulai membuat catatan.
- Rasio peserta laki-laki dan perempuan seimbang.
- Data yang dipisahkan berdasarkan gender dikumpulkan dan dianalisa.
- (opsional) Pasangan anggota dilibatkan.

MENGATASI MASALAH - Solusi untuk Masalah yang Sering Terjadi

Q: Pencatatan Tidak Dipraktikkan Secara Luas - Pencatatan tidak dipraktikkan secara luas oleh petani skala kecil. Apakah mereka benar-benar dapat belajar melakukan pencatatan dan mendapatkan manfaat darinya?

A: Benar bahwa banyak petani skala kecil tidak mempraktikkan pencatatan. Langkah pertama yang disarankan adalah memahami pentingnya pencatatan melalui pengalaman mereka berpartisipasi dalam survei dasar. Pelaksana disarankan untuk mendorong mereka untuk terus menuliskan informasi dasar seperti penjualan produk dan pengeluaran untuk benih, pupuk dan pestisida, dll. dalam format yang sangat sederhana seperti pembukuan entri tunggal. Menguntungkan bagi petani jika mereka membiasakan diri membuat catatan kegiatan dan akuntansi ladang.

Q: Apakah Petani Buta Huruf Dapat Melakukannya? - Bahkan petani yang dapat membaca dan menulis pun kesulitan menghitung angka yang diperlukan untuk survei dasar. Apakah petani yang dapat membaca dan menulis dapat menyelesaikan tugas survei?

A: Petani buta huruf mungkin kesulitan mengisi formulir survei dibandingkan rekannya yang dapat membaca dan menulis. Meski pun begitu, itu bukan secara otomatis berarti mereka kurang berpengetahuan tentang isu manajemen pertanian daripada petani yang dapat membaca dan menulis. Mereka hanya tidak memiliki keterampilan literasi untuk menuangkan pengetahuan mereka ke kertas. Mintalah bantuan dari anggota kelompok atau anggota keluarga mereka yang dapat membaca dan menulis, seperti pasangan atau anak mereka untuk membantu mereka mengisi formulir. Petani buta huruf juga dapat terus membuat catatan dengan bantuan anggota keluarga mereka setiap harinya.

Q: Data Tidak Terlalu Andal – Meski pun para petani melakukan yang terbaik untuk mengisi informasi, saya melihat beberapa informasi masih belum lengkap atau tidak benar-benar akurat. Apakah saya sama sekali menyerah untuk mendapatkan informasi dari mereka karena keandalan dan keakuratan data tidak setinggi yang saya harapkan?

A: Survei dasar partisipatif SHEP memiliki dua tujuan: (1) meningkatkan kesadaran para petani tentang situasi pertanian mereka saat ini, dan (2) mengumpulkan *hard data* dari para petani. Kami ingin Anda memahami bahwa yang pertama dan utama, penting untuk mencapai tujuan yang pertama, meningkatkan kesadaran melalui latihan survei. Di samping itu, memastikan keandalan dan keakuratan data, seperti yang Anda

ketahui, selalu menjadi tantangan dalam hal pengumpulan data di lapangan. Khususnya selama survei dasar, sulit untuk mencapai keakuratan yang sangat tinggi karena banyak petani yang belum memiliki catatan yang akurat. Kita harus bersabar dan mendorong para petani untuk mulai membuat catatan sedikit demi sedikit sehingga keandalan dan keakuratan data akan meningkat pada akhir survei.

Q: Petani Tidak Ingin Mengumpulkan Data – Petani bersedia mengisi data. Tetapi mereka tidak mau membuka data yang berkaitan dengan keuntungan mereka. Apa yang harus saya lakukan?

A: Sebaiknya tidak memaksa petani untuk mengumpulkan data jika mereka tidak nyaman melakukannya. Tanpa mengumpulkan data tersebut, petani tetap mendapatkan peluang untuk meningkatkan kesadaran mereka tentang pengelolaan ladang. Oleh karena itu, salah satu tujuan dari survei dasar sebagaimana dijelaskan di atas setidaknya tercapai. Tanyalah kepada petani lain jika mereka bersedia mengumpulkan data sehingga Anda dapat mendapatkan beberapa *hard data* untuk diproses dan dianalisa.

Survei Dasar Bagian 1- Produksi, Pendapatan, dan Biaya

Tanggal: _____ / _____ / _____

Nama Wilayah: _____ Nama Sub-Wilayah: _____

Nama Kelompok Petani: _____

Nama Petani: _____ Laki-laki/Perempuan: _____ No. Telepon: _____

Sebutkan informasi tanaman hortikultura (tidak termasuk tanaman seperti jagung dan tebu) pada musim tanam terakhir.

1. Nama Tanaman dan Variasi	2. Area di bawah Tanaman dalam meter x meter (m ²) atau dalam ha 100m ² =0,01ha 1000m ² =0,1ha 10.000m ² =1ha		3. Produksi yang dijual di pasar dalam berbagai unit (Misalnya, kantong, ikat, gantang, dll.)	4. Produksi yang dijual di pasar dalam kg (dikonversi ke kg)	5. Produksi yang dijual di pasar dalam kg per ha	6. Rata-rata Harga per berbagai unit (mata uang lokal per unit)	7. Rata-rata harga per kg (dikonversi ke kg) dalam mata uang lokal	8. Total Pendapatan dalam mata uang lokal	9. Total Biaya Produksi dalam mata uang lokal (termasuk input, transportasi, tenaga kerja dll.)	10. Pendapatan Bersih (laba) dalam mata uang lokal
1	2 a.	2 b.	3	4	4./2 b.	6	5./konversi unit dalam kotak	(3. x 6.)atau (4. x7.)	9	8. 9.
Tanaman pertama:	M x M (m ²)	ha	(unit:)	kg	kg	(unit:)				
Tanaman ke-2:	M x M (m ²)	ha	(unit:)	kg	kg	(unit:)				
3 rd Crop	M x M (m ²)	ha	(unit:)	kg	kg	(unit:)				
Tanaman ke-4	M x M (m ²)	ha	(unit:)	kg	kg	(unit:)				

Harap tunjukkan konversi unit dalam kotak berikut. (misalnya) 1 karung kentang Irlandia= 110 kg, 1 kepala Kol = 2 kg

<Contoh>

Survei Dasar Bagian 1- Produksi, Pendapatan, dan Biaya

Tanggal: _____ / _____ / _____

Nama Wilayah: _____ Nama Sub-Wilayah: _____

Nama Kelompok Petani: _____

Nama Petani: _____ Laki-laki/Perempuan: _____ No. Telepon: _____

Sebutkan informasi tanaman hortikultura (tidak termasuk tanaman seperti jagung dan tebu) pada musim tanam terakhir.

1. Nama Tanaman dan Variasi	2. Area di bawah Tanaman dalam meter x meter (m ²) atau dalam ha 100m ² =0,01ha 1000m ² =0,1ha 10.000m ² =1ha		3. Produksi yang dijual di pasar dalam berbagai unit (Misalnya, kantong, ikat, gantang, dll.)	4. Produksi yang dijual di pasar dalam kg (dikonversi ke kg)	5. Produksi yang dijual di pasar dalam kg per ha	6. Rata-rata Harga per berbagai unit (mata uang lokal per unit)	7. Rata-rata harga per kg (dikonversi ke kg) dalam mata uang lokal	8. Total Pendapatan dalam mata uang lokal	9. Total Biaya Produksi dalam mata uang lokal (termasuk input, transportasi, tenaga kerja dll.)	10. Pendapatan Bersih (laba) dalam mata uang lokal
1	2 a.	2 b.	3	4	4./2 b.	6.	5./konversi unit dalam kotak	(3. x 6.)atau (4. x7.)	9	8.-9.
Tanaman pertama: Tomat Cal j	M x M (M ²) 20X100= 2.000m ²	0,2ha	100 (unit: krat)	2.000kg	10.000kg	\$20 (unit: krat)	\$1	\$2.000	\$700	\$1.300
Tanaman ke-2:	M x M (m ²)	ha	(unit:)	kg	kg	(unit:)				
3 rd Crop	M x M (m ²)	ha	(unit:)	kg	kg	(unit:)				
Tanaman ke-4	M x M (m ²)	ha	(unit:)	kg	kg	(unit:)				

Harap tunjukkan konversi unit dalam kotak berikut. (misalnya) 1 karung kentang Irlandia= 110 kg, 1 kepala Kol = 2 kg

1 krat tomat = 20kg

Survei Dasar Bagian 2 - Teknik Pertanian

Tanggal: _____ / _____ / _____

Nama Wilayah: _____ Nama Sub-Wilayah: _____

Nama Kelompok Petani: _____

Nama Petani: _____ Laki-laki/Perempuan: _____ No. Telepon: _____

* Centang “YA” atau “TIDAK” pada pertanyaan berikut. Tulis informasi tambahan di margin.

Tahap Pra hingga Pasca Budidaya		Item	Teknik Hortikultura yang Dianjurkan untuk Digunakan	Ya	No
1	Persiapan Pra Penanaman	Q 1	Apakah Anda melakukan survei pasar untuk menentukan tanaman yang akan ditanam setiap musim?		
		Q 2	Apakah Anda menyiapkan dan menggunakan kalender tanaman berdasarkan hasil survei pasar?		
		Q 3	Apakah Anda melakukan pengujian tanah setidaknya satu kali per dua tahun untuk sayuran/per tahun untuk bunga; atau sebelum menanam pohon buah/bunga abadi?		
		Q 4	Apakah Anda melakukan praktik pengomposan yang direkomendasikan dengan menggunakan berbagai bahan organik berbeda untuk memberikan nutrisi utama: Nitrogen (N), Fosfor (P), dan Potassium (K) dalam menyiapkan kompos/pupuk kandang?		
		Q 5	Do you use recommended quality planting material(s) with one or more of the following characteristics: disease resistance and tolerance, high yield, early maturity, better tastes, size, and longer shelf life?		
2	Persiapan Lahan	Q 6	Apakah Anda menggunakan satu atau lebih dari praktik persiapan lahan yang direkomendasikan berikut ini dalam pengendalian hama & penyakit: solarisasi, kedalaman pembajakan yang tepat, dan meminimalkan pergerakan tanah untuk memeriksa kemungkinan penyebaran hama & penyakit yang menular melalui tanah?		
		Q 7	Apakah Anda memasukkan sisa tanaman setidaknya dua bulan sebelum menanam ke ladang selama pembajakan untuk meningkatkan daur ulang nutrisi?		
		Q 8	Apakah Anda memasukkan kompos/pupuk kandang atau pupuk organik sebagai aplikasi dasar setidaknya 1-2 minggu sebelum menanam?		
3	Pembentukan Tanaman (Penanaman/ Transplantasi)	Q 9	Apakah Anda menggunakan praktik yang direkomendasikan dalam membesarkan bibit untuk sayuran/bunga tahunan atau menggunakan bibit untuk pohon buah/bunga abadi yang dibesarkan dari kebun bibit yang diakui?		
		Q 10	Apakah Anda menggunakan jarak penanaman/transplantasi yang direkomendasikan?		
		Q 11	Apakah Anda menanam/mentransplantasi dengan menggunakan tingkat aplikasi pupuk yang direkomendasikan?		
4	Manajemen Tanaman	Q 12	Apakah Anda memenuhi kebutuhan air tanaman melalui satu atau lebih dari metode irigasi berikut ini: kaleng penyiraman, overhead, tetesan, dan parit untuk memenuhi kebutuhan air minimal tanaman?		
		Q 13	Apakah Anda memastikan penyiangan tepat waktu dan menggunakan alat penyiangan yang tepat dalam mengelola gulma ?		
		Q 14	Do you undertake appropriate top-dressing practices: timeliness, type and recommended rate of application, and method of application?		

		Q 15	Apakah Anda menggunakan setidaknya dua dari praktik Integrated Pests Management (IPM/ Pengendalian Hama Terpadu) : budaya, biologi, fisik, dan kimia?		
		Q 16	Apakah Anda memperhatikan penggunaan pestisida yang aman dan efektif berikut ini: dosis yang tepat, pestisida yang direkomendasikan, dan Pre Harvest Interval (PHI/ Jarak Pra Panen)?		
5	Panen	Q 17	Apakah Anda menggunakan setidaknya satu dari indeks pemanenan berikut: warna, ukuran, bentuk, dan kepadatan?		
6	Penanganan Pasca Panen	Q 18	Apakah Anda menggunakan pemanenan/penyimpanan/kontainer transportasi/ bahan kemasan standar dengan karakteristik berikut: berventilasi baik, mudah dibersihkan, dan halus sehingga meminimalkan kerusakan?		
		Q 19	Apakah Anda menerapkan salah satu dari teknik penambahan nilai yang direkomendasikan berikut: pembersihan, penyortiran, penilaian, pengemasan, atau pemrosesan produk?		
7	Analisis Biaya dan Pendapatan	Q 20	Apakah Anda mencatat biaya produksi dan penjualan dan melakukan analisis biaya dan pendapatan?		
8	Tindakan Bersama	Q21	Apakah Anda membeli input pertanian seperti benih, pupuk, dan kimia secara berkelompok (pembelian berkelompok)?		
		Q22	Apakah Anda mengatur transportasi produk secara kolektif atau menjual produk Anda secara kolektif (penjualan berkelompok)?		
		Q23	Sebagai sebuah kelompok, apakah Anda memilih tanaman sasaran dan merencanakan strategi produksi/ pemasaran secara kolektif dengan anggota kelompok?		

2.2 Forum Pemangku Kepentingan (Kegiatan Opsional)

Empat Tahap	Kegiatan
1. Berbagi tujuan dengan para petani.	-Lokakarya Sensitisasi
2. Kesadaran para petani ditingkatkan.	-Survei Dasar Partisipatif -(opsional) Forum Pemangku Kepentingan -Survei Pasar
3. Para petani mengambil keputusan.	-Pemilihan Tanaman Sasaran -Pembuatan Kalender Tanaman
4. Para petani mendapatkan keterampilan.	-Pelatihan di Lapangan
Tindak lanjut dan monitoring (termasuk Survei Endline Partisipatif)	



Catatan: Ini adalah “Kegiatan Opsional”, yang artinya kegiatan ini dilaksanakan jika (1) pelaksana yakin ini sangat efektif mempertimbangkan situasi sosial-ekonomi dari wilayah sasaran dan (2) ada cukup sumber daya manusia dan finansial untuk melaksanakan kegiatan ini.

MENGAPA? - Tujuan

Forum Pemangku Kepentingan memiliki dua tujuan: (1) ini **menunjukkan peluang bisnis kepada para petani** yang dapat ditawarkan oleh pertanian hortikultura kepada mereka, dan (2) ini membantu para petani untuk **menjalinkan keterkaitan bisnis** dengan berbagai aktor pasar yang terlibat dalam bisnis hortikultura.

APA? - Garis Besar

Forum Pemangku Kepentingan setengah hari mengundang perwakilan kelompok petani sasaran SHEP dan pemangku kepentingan pasar seperti pemasok input pertanian, pembeli (pedagang, perantara, pengecer, dll), perusahaan pemrosesan makanan, eksportir hasil pertanian, transportir, institusi keuangan, organisasi non-pemerintahan, dsb. Petani mengunjungi booth pemangku kepentingan pasar dan bertukar informasi melalui perbincangan bisnis.

BAGAIMANA? - Tips Pelaksanaan Utama

- Tidak seperti acara berskala besar seperti Pameran Pertanian atau Hari Pertanian, Forum Pemangku Kepentingan **harus membatasi jumlah peserta** untuk memfasilitasi komunikasi yang lebih mudah antar peserta yang terpilih.
- Hanya pemangku kepentingan pasar, seperti pedagang lokal, yang nantinya akan menjadi mitra bisnis kelompok petani SHEP yang diundang.
- Staf penyuluhan harus membantu para petani untuk secara aktif membicarakan bisnis dengan pemangku kepentingan pasar.
- **Profil peserta harus dipertukarkan terlebih dahulu** agar para peserta dapat langsung memulai perbincangan bisnis tanpa membuang-buang waktu di Forum.



TAHAP - Prosedur Pelaksanaan (Waktu yang diperlukan: 3-4 jam)

1. (Persiapan) Reservasi ruang konferensi untuk menyelenggarakan Forum Pemangku Kepentingan *[Tips! Jika ada fasilitas pemerintah yang dapat digunakan untuk menyelenggarakan Forum, biaya menyewa tempat dapat berkurang secara signifikan.]*
2. (Persiapan) Tentukan dan undang pemangku kepentingan pasar lokal ke Forum. *[Tips! Hanya undang pemangku kepentingan yang bersedia memulai bisnis dengan para petani sasaran.]*
3. (Persiapan) Mintalah kelompok petani untuk memilih dua petani laki-laki dan dua petani perempuan untuk berpartisipasi di dalam forum sebagai perwakilan kelompok. *[Tips! Pastikan petani laki-laki dan perempuan dipilih sebagai perwakilan karena tim yang terdiri dari kedua jenis kelamin dapat memperluas pandangan mereka selama interaksi mereka dengan pemangku kepentingan pasar.]*
4. (Persiapan) Pertukarkan profil peserta sebelum hari Forum. Mintalah kelompok petani untuk membawa sampel produk mereka ke Forum. Sampel akan dipajang di booth mereka.
5. (Persiapan) Di tempat forum, seperti ruang konferensi pemerintah, persiapkan booth dengan cukup meja dan kursi untuk semua peserta. *[Tips! Harus ada cukup tempat duduk untuk para peserta di setiap booth agar mereka bisa fokus dengan diskusi mereka tanpa gangguan.]*
6. Selama Forum, perwakilan petani, didampingi oleh staf penyuluhan kami, mengunjungi booth para pemangku kepentingan untuk bertukar informasi dan membicarakan bisnis.
7. Setelah Forum, para perwakilan kelompok menyelenggarakan pertemuan umpan balik di kelompok mereka untuk membagikan apa yang sudah mereka pelajari selama Forum.

Kami telah memproduksi jenis tomat ini selama beberapa tahun terakhir. Apakah Anda tertarik?



Saya tidak tahu ada banyak produsen tomat yang mampu di wilayah ini. Saya selalu membeli tomat dari importir. Saya harus mempertimbangkan tomat segar lokal dari Anda.

Memitigasi Informasi Asimetris



INOVASI - Penyesuaian di Berbagai Negara/ Wilayah

Beberapa negara menyelenggarakan Forum Pemangku Kepentingan dengan cara yang berbeda dari yang diselenggarakan di Kenya. Berikut ini adalah beberapa contohnya.

Kotak 6 Forum Pembeli-Penjual

Forum Pembeli-Penjual - Hanya mengundang pembeli dan penjual (Nepal & Malawi)



<Mengapa?> Ada ketidakpercayaan dan kesalahpahaman yang mendalam antara petani dan pembeli tanaman hortikultura.

<Bagaimana?> Alih-alih, atau selain, menyelenggarakan Forum Pemangku Kepentingan, pelaksana menyelenggarakan Forum Pembeli-Penjual di mana hanya petani dan pembeli yang berpartisipasi.

<Hasil?> Para peserta dapat fokus berdiskusi dan memahami posisi masing-masing dengan lebih baik. Mereka mengatasi ketidakpercayaan dan kesalahpahaman sebelumnya dan mulai mencari solusi ke depan yang dapat menguntungkan kedua pihak.

Kotak 7 Lebih banyak perwakilan petani menghadiri Forum

Lebih Banyak Perwakilan Petani Menghadiri Forum (Malawi, Ethiopia)



<Mengapa?> Para petani sasaran di Malawi dan Ethiopia kurang percaya diri dalam berkomunikasi dengan pemangku kepentingan pasar. Selain itu, mereka merasa tidak terlalu mahir dalam memberikan penjelasan ke anggota kelompok yang lain tentang apa yang telah mereka pelajari dalam pelatihan.

<Bagaimana?> Pelaksana mengundang lebih dari empat perwakilan dari setiap kelompok untuk menghadiri Forum Pemangku Kepentingan.

<Hasil?> Para petani merasa nyaman berinteraksi dengan pemangku kepentingan pasar. Setelah Forum, mereka dapat menjelaskan secara rinci apa yang telah mereka pelajari selama Forum kepada anggota kelompok yang lain di dalam pertemuan yang diselenggarakan di dalam komunitas.

Kotak 8 Tampilan alat dan perlengkapan penghemat tenaga kerja

Tampilan alat dan perlengkapan penghemat tenaga kerja di Forum (Palestina)



<Mengapa?> Pekerjaan berat khususnya untuk petani perempuan adalah isu yang serius di Palestina.

<Bagaimana?> Pelaksana mengundang bisnis yang menjual berbagai macam alat dan perlengkapan penghemat tenaga kerja.

<Hasil?> Kelompok petani memutuskan untuk membeli alat-alat dan perlengkapan tersebut agar mereka dapat menjalankan pertanian secara lebih efisien. Para petani perempuan mendapatkan keuntungan dari pengenalan alat dan perlengkapan penghemat tenaga kerja.

DAFTAR PERIKSA - Poin-poin yang Harus Dikonfirmasi Setelah Kegiatan Ini

- Anggota kelompok diberi tahu tentang temuan dan hasil dari forum oleh perwakilan petaninya yang berpartisipasi di dalam forum.
- Petani sasaran memahami berbagai peluang bisnis pertanian hortikultura.
- Petani sasaran memperluas jaringan bisnisnya dengan pemangku kepentingan pasar yang diundang ke forum.
- Petani sasaran tetap berkomunikasi dengan pemangku kepentingan pasar yang diundang ke forum.
- Rasio laki-laki dan perempuan pemangku kepentingan seimbang.
- Rasio perwakilan laki-laki dan perempuan dari kelompok seimbang.
- Rasio peserta laki-laki dan perempuan dalam pertemuan umpan balik yang di selenggarakan dalam kelompok petani seimbang.

MENGATASI MASALAH - Solusi untuk Masalah yang Sering Terjadi

Q: Keinginan untuk berpartisipasi - Pemangku kepentingan pasar seperti pedagang, pengecer, dsb. terlihat tidak terlalu tertarik untuk berpartisipasi dalam Forum Pemangku Kepentingan. Apa motivasi mereka untuk datang ke Forum?

A: Mereka datang ke Forum terutama karena mereka ingin memperluas jaringan bisnis mereka. Ingat, mereka adalah orang-orang yang sangat sibuk. Jika mereka tidak melihat banyak keuntungan dari berpartisipasi dalam Forum, seperti situasi di mana mereka hanya berkenalan dengan sedikit kelompok petani di Forum, mereka tidak akan tertarik. Dalam hal ini, mengunjungi pemangku kepentingan pasar sendiri selama latihan survei pasar, daripada menyelenggarakan Forum mungkin akan lebih baik.

Q: Diskusi yang Tidak Terlalu Aktif - Para petani tidak dapat berdiskusi secara aktif dengan para pemangku kepentingan pasar. Mengapa?

A: Mungkin ada beberapa alasan. Petani mungkin terlalu gugup, kurang percaya diri atau tidak terbiasa berdiskusi secara formal dengan seseorang dari luar komunitasnya. Staf penyuluhan perlu membantu mereka secara proaktif dalam hal tersebut agar kedua pihak dapat berdiskusi secara aktif.

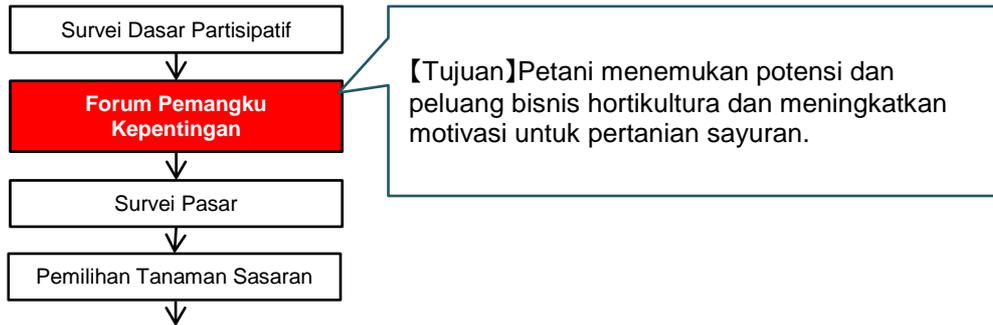
Q: Diskusi Tidak Membangun - Para pembeli dan petani mulai mengeluh ke satu sama lain mengatakan berbagai hal seperti “pembeli tidak membayar harga yang sesuai” atau “petani sering menyembunyikan produk yang busuk di bagian bawah karung. Mereka tidak dapat berdiskusi secara konstruktif untuk menyelesaikan masalah yang mereka miliki. Apa yang harus kita lakukan?”

A: Pada awal Forum, pelaksana disarankan untuk menjelaskan kepada para peserta bahwa Forum bukanlah tempat untuk saling menyalahkan. Melainkan, ini adalah kesempatan bagi para peserta untuk memberikan solusi untuk permasalahan yang sedang mereka hadapi. Di Nepal, pelaksana melaksanakan sesi *brainstorming* lengkap untuk mengumpulkan permasalahan perdagangan umum pada awal Forum. Selama diskusi bisnis empat mata, para peserta diminta untuk fokus pada solusi untuk masalah agar mereka dapat memiliki tujuan untuk mengembangkan situasi yang *win-win*.

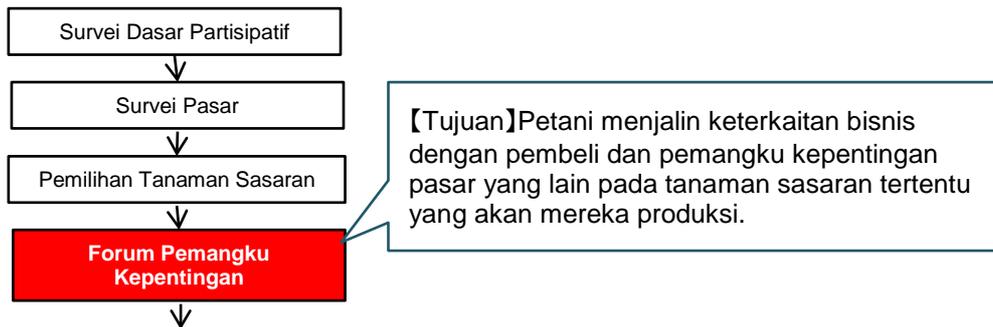
Kolom 3: Beda urutan, beda tujuan

Di Kenya, Forum Pemangku Kepentingan diselenggarakan setelah survei dasar partisipatif, yaitu tahap yang cukup awal dari pelatihan SHEP. Di sisi lain, beberapa negara seperti Ethiopia menyelenggarakan Forum Pemangku Kepentingan setelah para petani memilih tanaman sasaran. Jika Forum diselenggarakan pada waktu atau urutan yang berbeda, tujuannya juga berbeda seperti dijelaskan di bawah ini.

[Forum diselenggarakan pada tahap awal]



[Forum diselenggarakan setelah pemilihan tanaman sasaran]



Catatan: Karena pemangku kepentingan pasar diberi tahu tentang tanaman yang dipilih oleh petani dan ketertarikan kelompok petani sebelum forum diselenggarakan, mereka bersedia datang ke forum untuk bertemu dengan petani sebagai mitra bisnis potensial mereka.

2.3. Survei Pasar

Empat Tahap	Kegiatan
1. Berbagi tujuan dengan para petani.	-Lokakarya Sensitisasi
2. Kesadaran para petani ditingkatkan.	-Survei Dasar Partisipatif -(opsional) Forum Pemangku Kepentingan -Survei Pasar
3. Para petani mengambil keputusan.	-Pemilihan Tanaman Sasaran -Pembuatan Kalender Tanaman
4. Para petani mendapatkan keterampilan	-Pelatihan di Lapangan
Tindak lanjut dan monitoring (termasuk Survei Endline Partisipatif)	



MENGAPA? - Tujuan

Di SHEP, survei pasar dilakukan bukan oleh staf pemerintah atau ahli eksternal, melainkan oleh petani sendiri. Tujuan utama survei pasar yang diprakarsai oleh petani adalah untuk mendorong petani untuk mendapatkan **pengalaman langsung dalam memahami bagaimana pasar beroperasi dan apa yang diinginkan oleh pasar dari produsen**. Pada saat yang sama, dengan melakukan survei pasar, petani akan dapat **membangun hubungan dengan berbagai pelaku pasar**, seperti grosir, pengecer, perantara, dll. dan memperluas jaringan interpersonal mereka yang dapat berkontribusi untuk menciptakan **situasi win-win dengan pemangku kepentingan pasar**.

APA? - Garis Besar

Perwakilan petani yang dipilih oleh kelompok petani menghadiri pelatihan untuk belajar bagaimana cara melaksanakan survei pasar. Pelatihan mencakup (1) penjelasan tentang cara melaksanakan survei pasar, dan (2) berlatih melaksanakan survei pasar yang sebenarnya yang diatur dan dilaksanakan di pasar lokal. Setelah pelatihan, wakil petani mengajarkan hasil survei pasar dan cara melaksanakan survei pasar kepada anggota kelompok lainnya agar kelompok dapat melanjutkan pelaksanaan survei pasar sendiri bahkan setelah keterlibatan mereka dalam SHEP selesai. Penting untuk diingat bahwa pelaksana SHEP hanya memberikan kesempatan kepada petani untuk melaksanakan “latihan” survei pasar. Setelah “latihan”, petani diharapkan melaksanakan survei pasar “nyata” secara berulang, yang dilaksanakan oleh petani sendiri tanpa bantuan dari pemerintah.

BAGAIMANA? - Tips Pelaksanaan Utama

- Survei pasar **harus dilaksanakan oleh petani**, bukan oleh staf pemerintahan, dengan membawa formulir kuesioner.
- Survei pasar bertujuan untuk mengumpulkan **informasi tidak hanya tentang harga pasar**, melainkan juga kualitas dan kuantitas produk yang dibutuhkan oleh pasar, fluktuasi harga musiman dan jumlah yang diperdagangkan, cara pembayaran, dll.
- Selama survei pasar, para petani didorong untuk **menjalin hubungan bisnis** dengan pelaku pasar yang mereka temui di pasar.
- Para petani harus memahami bahwa **survei pasar harus dilakukan secara berkelanjutan oleh mereka sendiri secara rutin** tanpa bantuan pemerintah.



TAHAP - Prosedur Pelaksanaan (Waktu yang diperlukan: 2-3 jam)

1. (Persiapan) Mintalah kelompok petani untuk memilih perwakilan mereka (pewawancara, pembuat catatan, penghitung waktu, total tiga petani) yang akan berpartisipasi dalam pelatihan survei pasar. *Tips!* Laki-laki dan perempuan harus dipilih sebagai perwakilan. Petani yang dapat membaca dan menulis dapat dipilih untuk memudahkan pelatihan. Meski pun begitu, pengalaman sebelumnya menunjukkan bahwa dengan cukup bantuan dari rekan petani yang dapat membaca dan menulis, petani buta huruf juga dapat dipilih menjadi perwakilan kelompok.
2. (Persiapan) Mendapatkan izin untuk melaksanakan latihan survei pasar dari pengelola pasar yang akan dikunjungi oleh para petani. Jika pelaksana SHEP dan staf penyuluhan tidak familiar dengan bagaimana tanaman diperdagangkan di pasar, lakukan survei pasar pendahuluan di antara para pelaksana sebelum membawa para petani ke pasar. Selidiki dan pilih hari yang paling tepat dalam seminggu atau waktu dalam sehari agar para petani dapat mengumpulkan informasi yang diperlukan secara efisien.
3. Adakan pelatihan untuk mengajarkan cara melakukan survei pasar, pertama; pengajar dan selanjutnya, latihan survei pasar praktis di pasar terdekat.
4. Rangkum informasi yang telah dikumpulkan para petani di pasar. Minta mereka untuk membagikan informasi dengan anggota kelompok yang lain dalam periode waktu tertentu (misalnya, dalam seminggu setelah survei pasar) untuk memastikan bahwa semua anggota kelompok bisa mendapatkan informasi yang telah dikumpulkan oleh para perwakilan. *Tips!* Pastikan Anda menetapkan kerangka waktu yang jelas untuk berbagi informasi dengan para petani yang lain. Staf penyuluhan harus membantu para perwakilan untuk mengatur pertemuan untuk berbagi informasi.

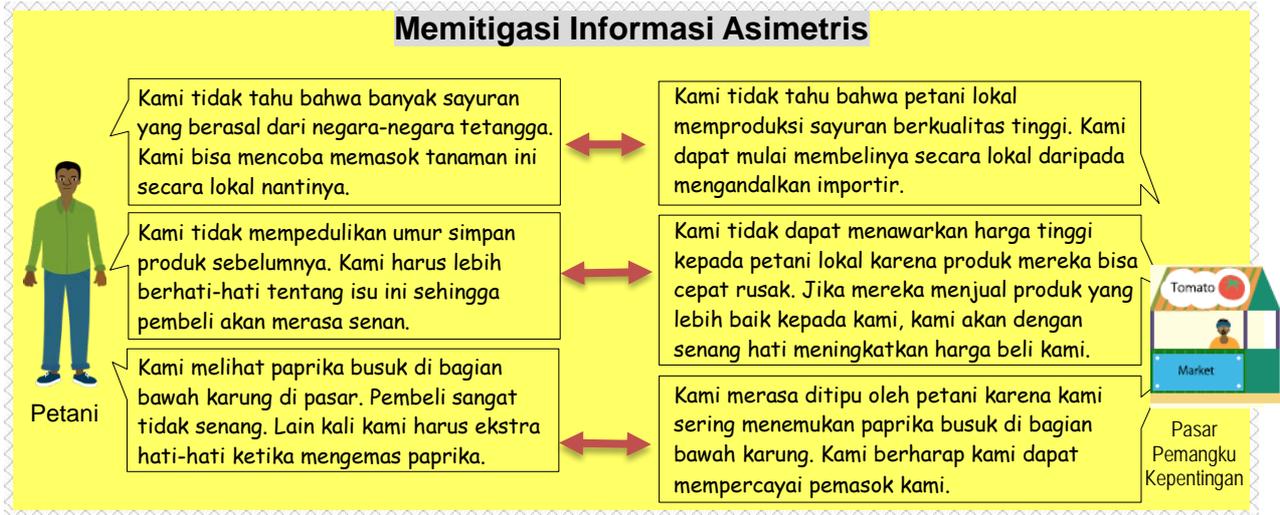


Ini adalah jenis yang memiliki umur simpan lebih lama daripada yang Anda tanam. Kami lebih suka jenis ini. Itulah mengapa kami ragu membeli kol dari Anda.



Ini jenis kol apa? Ini berbeda dari yang kami tanam

Memitigasi Informasi Asimetris



FORMAT - Kuesioner Survei Pasar

Berikut ini adalah contoh kuesioner survei pasar. Selain mengisi kolom yang ditampilkan di bawah, para petani juga didorong untuk mengumpulkan informasi yang relevan yang menurut mereka penting. Dalam hal ini, mintalah mereka untuk mencatatkan informasi yang mereka kumpulkan di bagian kosong di lembar kuesioner.

Nama & Kontak Diler Produk	Produk & Jenis	Produk Persyaratan Kualitas Pasar	Permintaan Puncak (bulan)	Kuantitas (kg) & Frekuensi pasokan (harian/mingguan, dll.)	Tempat Produksi	Harga Beli Satuan (USD/kg)	Cara Pembayaran	Syarat Pembayaran	Tantangan Pemasaran	Keinginan Diler untuk Membeli Produk dari Kelompok *

* Jika ya, seberapa cepat? Jika tidak, beri alasan.

INOVASI - Penyesuaian di Berbagai Negara/ Wilayah

Di bawah ini adalah beberapa contoh penyesuaian inovatif yang dilakukan di beberapa negara dan wilayah, kondisi sosial-ekonomi yang berbeda dari yang ada di Kenya. Karena perubahan ini, mereka telah melebihi output yang diharapkan.

Kotak 9 Mengunjungi berbagai perusahaan dan organisasi selama survei pasar.

Mengunjungi berbagai perusahaan dan organisasi selama survei pasar (Lesotho, Tanzania & Zimbabwe)

<Mengapa?> Tim pelaksana SHEP memiliki keterbatasan substansial pada sumber daya finansial dan manusia. Menyelenggarakan Forum Pemangku Kepentingan sulit karena keterbatasan sumber daya.

<Bagaimana?> Selama latihan survei pasar, pelaksana mengatur kunjungan ke berbagai perusahaan dan organisasi, seperti perusahaan input pertanian, perusahaan ekspor, rumah sakit, sekolah, penginapan, supermarket, dll., yang tidak harus berada di pasar namun berada di kota yang sama atau dekat. Selain pembeli, para petani juga mengunjungi dan bertemu dengan pemangku kepentingan pasar di area pasar.

<Hasil?> Dampak yang dihasilkan dari Forum Pemangku Kepentingan dapat diperoleh melalui metode ini tanpa menggunakan sumber daya finansial dan manusia ekstra untuk menyelenggarakan forum yang formal.

Simulasi oleh petani sebelum latihan survei pasar (El Salvador)

<Mengapa?> Di wilayah sasaran, mayoritas petani hanya menjual produk mereka ke perantara yang datang ke kebun sayuran mereka. Mereka tidak pernah berinteraksi dengan siapa pun di pasar sebelumnya. Mereka sangat gugup untuk bertanya kepada orang-orang di pasar.



<Bagaimana?> Setelah mengajarkan cara melaksanakan survei pasar, pelaksana meminta perwakilan petani untuk berlatih bertanya dengan cara bermain peran. Beberapa berperan sebagai petani, yang lain berperan sebagai pembeli di pasar.

<Hasil?> Petani merasa lebih nyaman dan percaya diri untuk bertanya selama latihan survei pasar. Mereka bisa mendapatkan informasi yang mereka inginkan dari pembeli dengan terampil dan percaya diri.

Pelaksana melakukan persiapan survei pasar (El Salvador, Afrika Selatan)

<Mengapa?>Pelaksana tidak terlalu familiar dengan situasi pasar lokal.

<Bagaimana?> Pelaksana mengunjungi pasar terlebih dahulu dan mengidentifikasi pembeli potensial, yaitu yang bersedia membeli sayuran dari kelompok petani skala kecil. Mereka juga menggambar peta pasar sederhana agar para petani dapat dengan mudah menemukan para pembeli potensial tersebut dengan melihat peta.



Peta pasar dan penjelasan tentang pembeli potensial digambar/ditulis oleh pelaksana SHEP di El Salvador

<Hasil?> Para petani dapat menemukan dan mengidentifikasi pembeli yang bersedia berdagang dengan mereka dalam waktu yang terbatas selama latihan survei pasar.

Petani memilih lebih dari enam tanaman untuk diselidiki (El Salvador & Afrika Selatan)

<Mengapa?> Daerah sasaran menghadapi risiko tinggi yang berkaitan dengan iklim dan hama/penyakit dalam produksi tanaman. Diversifikasi tanaman adalah salah satu prioritas utama untuk para petani di wilayah ini. Oleh karena itu, para petani sasaran tertarik untuk mengeksplorasi kelayakan finansial dan teknis dari berbagai jenis tanaman yang akan ditanam untuk tujuan penanggulangan risiko.

<Bagaimana?> Meski pun awalnya petani diminta untuk memilih lima tanaman sasaran untuk diselidiki di pasar, mereka disarankan untuk memilih lebih dari enam tanaman untuk diselidiki selama survei pasar setelah pelaksana mengetahui kebutuhan diversifikasi tanaman.



<Hasil?> Petani dapat menemukan tanaman yang potensial untuk ditanam yang belum tentu mereka ketahui setelah survei pasar. Pelaksana membantu petani dengan memberikan pelatihan tentang teknik produksi sesuai dengan tanaman baru yang telah dipilih oleh para petani sebagai tanaman target mereka. Dengan demikian, para petani dapat terlibat dalam diversifikasi tanaman.

Petani buta huruf dipilih sebagai perwakilan untuk survei pasar **(Ethiopia & Afrika Selatan)**



<Mengapa?> Mayoritas petani sasaran di wilayah sasaran buta huruf dan anggota kelompok yang termotivasi untuk dapat memimpin kelompok tidak harus dapat membaca dan menulis.

<Bagaimana?> Kelompok petani memilih petani yang dapat membaca dan menulis dan petani buta huruf sebagai perwakilan kelompok untuk latihan survei pasar.

<Hasil?> Petani yang dapat membaca dan menulis dan petani buta huruf menunjukkan kekuatan yang berbeda. Misalnya, petani yang dapat membaca dan menulis lebih percaya diri dalam berinteraksi dengan orang-orang yang tidak mereka kenal. Mereka juga tidak kesulitan mencatat. Di sisi lain, petani buta huruf sering memiliki ingatan yang baik dan teliti. Mereka saling melengkapi dan menjadi tim yang bagus sebagai surveyor. Selain itu, memilih petani buta huruf sebagai perwakilan kelompok secara psikologis dapat memberdayakan bukan hanya mereka yang terpilih, tapi juga anggota lain yang buta huruf di dalam kelompok.

Melaksanakan survei pasar di pasar formal dan informal **(Afrika Selatan dan Zimbabwe)**

<Mengapa?> Wilayah sasaran memiliki dua pasar yang berbeda: pasar formal seperti supermarket dan pasar informal seperti pasar lokal terbuka. Para pelaku pasar dan kebutuhan pasar keduanya sangat berbeda.

<Bagaimana?> Pelaksana mengatur dua sesi latihan survei pasar; satu untuk pasar formal dan satu lagi untuk pasar informal. Mereka melaksanakan survei pasar pertama di pasar informal, yang mana para petani lebih familiar, dan kemudian di pasar formal.



<Hasil?> Petani dapat memahami bahwa pasar yang berbeda memiliki preferensi tertentu dalam jenis, kualitas, dan kuantitas tanaman. Mereka, yang tidak familiar dengan pasar formal, mulai menyelidiki kemungkinan untuk masuk ke pasar formal seperti supermarket dengan membandingkan secara hati-hati peluang dari pasar formal dan informal.

DAFTAR PERIKSA - Poin-poin yang Harus Dikonfirmasi Setelah Kegiatan Ini

- Anggota kelompok diberi tahu tentang temuan dan hasil dari latihan survei pasar oleh perwakilan petaninya yang berpartisipasi di dalam latihan.
- Petani sasaran memahami survei pasar yang dilakukan kali ini adalah “latihan” dan survei pasar “nyata” harus dilaksanakan sendiri secara rutin tanpa bantuan pemerintah.
- Petani sasaran tetap berkomunikasi dengan pemangku kepentingan pasar yang mereka kunjungi selama survei pasar.
- Rasio perwakilan laki-laki dan perempuan dari kelompok seimbang.
- Rasio peserta laki-laki dan perempuan dalam pertemuan umpan balik yang diselenggarakan dalam kelompok petani seimbang.

MENGATASI MASALAH - Solusi untuk Masalah yang Sering Terjadi

Q: Pasar Lokal Terlalu Kecil -Pasar lokal di dekat petani sasaran sangat kecil dan hanya menjual kentang dan bawang. Setelah melakukan survei pasar di sini, para petani merasa kecewa karena mereka tidak dapat belajar hal baru. Bagaimana saya dapat mengatasi situasi ini?



Foto: Takeshi Kuno/JICA

A: Bahkan pasar lokal yang kecil dapat memberikan banyak informasi yang berguna untuk para petani. Misalnya, jika diwawancarai dengan cara yang tepat, para pemangku kepentingan pasar dapat memberikan informasi kepada petani seperti tentang perubahan permintaan musiman, fluktuasi harga tahunan, asal produk yang berbeda tergantung musim, bentuk, jenis dan ukuran yang lebih disukai, dll. Para petani juga dapat memperkuat hubungan mereka dengan pelaku pasar lokal dengan melakukan survei pasar secara rutin. Oleh karena itu, mengunjungi pasar lokal terdekat biasanya adalah titik mulai yang bagus untuk tujuan latihan survei pasar. Meski pun demikian, jika Anda dan para petani merasa akan lebih menguntungkan untuk mengunjungi pasar yang berbeda, misalnya, pasar di dekat kota-kota besar, Anda dipersilakan untuk melakukannya. Setelah melakukan survei pasar di pasar seperti itu, mungkin petani akan melanjutkan kunjungan pasar jika mereka yakin bahwa itu setimpal dengan waktu dan biaya transportasi. Poin penting lainnya adalah bahwa “pasar” tidak harus berarti pasar fisik. Pasar bisa juga toko atau institusi di pinggir jalan seperti sekolah lokal, rumah sakit, penjara, dll. Jika petani merasa pasar terdekat tidak memberikan banyak informasi yang berguna, cobalah menghubungi pembeli yang potensial di daerahnya.

Q: Sulit untuk Mendapatkan Informasi tentang Harga - Para pedagang di pasar tidak memberikan informasi tentang harga jual atau harga beli asli. Mereka sangat merahasiakan keuntungan yang mereka dapatkan. Apakah ada cara untuk mendapatkan informasi yang akurat tentang harga?

A: Wajar jika para pedagang enggan mengungkapkan informasi tentang keuntungan mereka. Daripada fokus pada pertanyaan tentang berapa banyak yang mereka dapatkan, Anda mungkin ingin mengajukan pertanyaan umum dengan bijaksana, seperti fluktuasi harga tahunan dan produk tertentu. Anda mungkin jika ingin bertanya kepada para pembeli di pasar berapa harga tanaman yang sedang Anda selidiki.

Q: Tingkat Motivasi yang Berbeda di dalam Kelompok Petani -Meski pun perwakilan kelompok sangat memahami permintaan dan kebutuhan pasar setelah berhasil menyelesaikan survei pasar, anggota kelompok yang lain tidak selalu termotivasi. Mengapa?

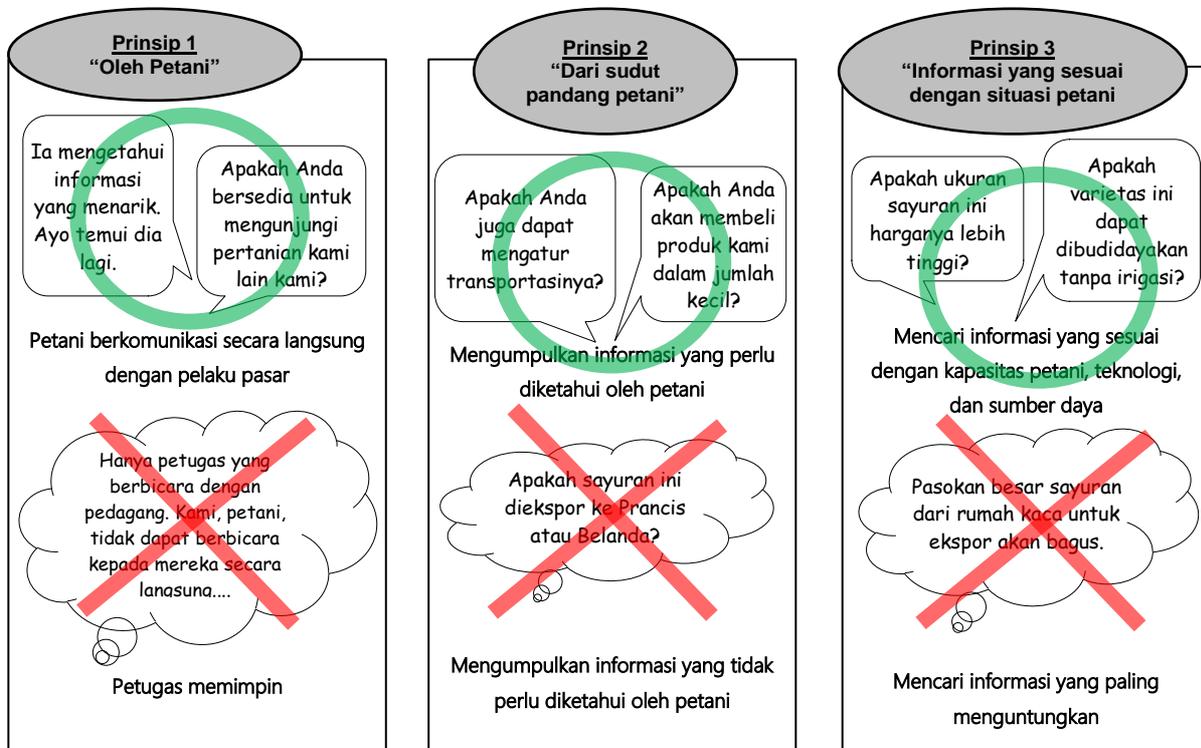
A: Apakah Anda memastikan bahwa perwakilan kelompok berbagi informasi yang mereka dapatkan selama survei pasar dengan anggota kelompok yang lain? Perwakilan harus menyampaikan informasi kepada anggota kelompok yang lain agar mereka tidak “memonopoli” informasi yang berguna. Harap pertimbangkan untuk menyusun peraturan, misalnya, bahwa perwakilan harus menyelenggarakan pertemuan kelompok dalam satu minggu setelah survei pasar untuk menyampaikan apa yang mereka temukan selama survei pasar.

Kolom 4: Tiga Prinsip Survei Pasar SHEP



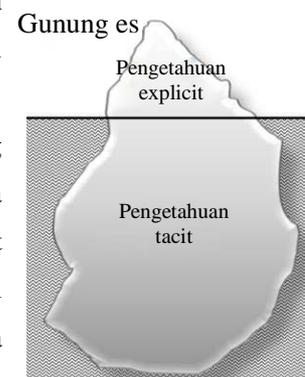
Survei pasar SHEP menunjukkan tiga “prinsip” yang paling penting yang menekankan pada dukungan kebutuhan psikologis para petani untuk otonomi dan kompetensi. Tiga prinsip tersebut adalah: mengumpulkan informasi (1) yang sesuai dengan situasi petani, (2) dari sudut pandang petani, (3) oleh petani agar petani dapat mengeksplorasi peluang dan opsi bisnis. Berbeda dengan pengertian survei pasar konvensional, survei pasar SHEP tidak hanya tentang mendapatkan harga pasar. Justru, itu adalah untuk menemukan potensi dan opsi bisnis.

Tiga prinsip SHEP dalam survei pasar ditunjukkan dalam diagram di bawah ini di mana perbandingan antara contoh kepatuhan dan ketidakpatuhan di setiap prinsip dijelaskan.



Di antara tiga prinsip di atas, mungkin yang paling vital dari semuanya adalah elemen survei “dilaksanakan oleh petani”. Otonomi petani dan kepemilikan survei pasar sangat penting untuk keberhasilan kegiatan SHEP.

Survei pasar SHEP, yang mencoba mengumpulkan informasi bukan hanya tentang harga pasar, melainkan juga informasi pasar yang multi-dimensional, kenyataannya dirancang untuk membuka “pengetahuan rahasia” yang dimiliki pasar. Untuk dapat mengakses, merasakan, dan memahami pengetahuan rahasia, penting untuk berbagi pengalaman dan berdialog dengan orang-orang yang memiliki pengetahuan rahasia tersebut. Dalam hal ini, penting bagi petani untuk pergi sendiri ke pasar dan



mengamati/berdiskusi langsung dengan pelaku pasar seperti pembeli, perantara, pembeli, dll. Inilah mengapa penting agar petani melaksanakan survei pasar sendiri.

Survei pasar SHEP adalah untuk membuka pengetahuan rahasia pasar, yang relevan dengan, dan menguntungkan bagi, para petani sasaran. Dengan kata lain, survei pasar SHEP adalah untuk menggunakan dan berbagi pengetahuan rahasia petani sendiri dengan pengetahuan rahasia pasar. Dua jenis pengetahuan rahasia akan digabungkan secara efektif dan dibentuk menjadi pengetahuan baru dalam proses survei pasar.

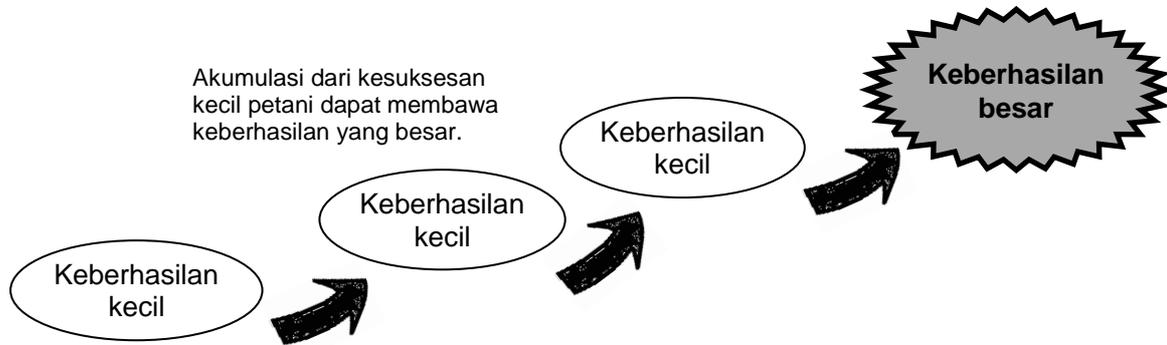
Berikut ini adalah beberapa komentar dari para petani yang berhasil melaksanakan survei pasar dengan mengikuti tiga prinsip tersebut.

- Kami sadar bahwa kami harus memanen wortel lebih awal daripada yang biasa kami lakukan. Wortel yang lebih kecil rasanya lebih enak dan dapat dijual dengan harga yang lebih tinggi daripada wortel yang lebih besar.
- Kami menemukan bahwa kami harus memanen wortel di pagi hari ketika di luar masih gelap. Wortel lebih tahan lama jika dipanen seperti itu. Pembeli bersedia untuk membeli wortel seperti itu dan memberi kami harga yang lebih tinggi.
- Kami telah menyadari bahwa risikonya lebih kecil jika kami memasok produk ke pasar secara terus menerus sepanjang musim daripada memberi pasokan kepada mereka dengan jumlah besar dalam satu kali.
- Kami yakin bahwa biji yang tersertifikasi dapat menghasilkan sayuran dengan kualitas lebih tinggi, yang artinya kami dapat menjual mereka dengan harga lebih tinggi.
- Kami memahami bahwa waktu penanaman penting. Kami harus menanam benih pada saat yang tepat, atau menggunakan benih varietas yang lebih cepat matang sehingga kami dapat panen di bulan-bulan permintaan puncak.
- Kami menemukan bahwa di pasar grosir, jenis kol dengan umur simpan lama lebih disukai. Sebaliknya, jenis kol yang manis dan lezat, yang cocok untuk salad lebih disukai di pasar eceran meski pun waktu penyimpanannya lebih pendek.
- Kami bertemu dengan perantara selama survei pasar. Kami mendapatkan informasi tentang ukuran kentang yang lebih disukai. Setelah itu, perantara mulai mengunjungi lahan pertanian kami secara rutin untuk membeli kentang kami dengan harga yang lebih tinggi.
- Selama survei pasar, kami menemukan bahwa di antara berbagai produk pisang, biskuit pisang adalah yang paling populer di wilayah ini. Setelah itu, kami mulai memproduksi kemasan kecil biskuit pisang, yang tidak dimiliki oleh pasar yang ada saat ini. Kemasan tersebut menjadi yang paling laris di toko kelompok dan banyak anak-anak lokal yang menyukai bungkus biskuit ini.
- Pengecer memberi tahu kami bahwa ia tidak ingin membeli produk dari petani skala kecil karena mereka tidak mau membantu memuat tanaman ketika ia datang untuk membelinya di lahan pertanian mereka. Di sisi lain, produsen skala medium dan besar, selalu menemukan seseorang yang akan membantu di lahan pertanian. Setelah mendengar cerita ini, kami memastikan bahwa beberapa anggota kelompok akan membantu pengecer selama proses pemuatan. Sekarang pengecer ini membeli tanaman dari kami.



Bagi beberapa orang, informasi yang didapatkan oleh para petani selama survei pasar seperti yang ditunjukkan di atas mungkin agak tidak penting. Namun, jika Anda melihat sifat informasinya lebih dekat, Anda menyadari

bahwa informasi yang didapatkan oleh para petani dapat mereka gunakan (1) langsung dan (2) dengan sumber daya tambahan yang minimal. Oleh karena itu, informasi seperti itu dapat dengan mudah membawa keberhasilan untuk para petani. Keberhasilan inkremental kecil penting untuk mencapai tujuan yang lebih besar dari waktu ke waktu.



Kuesioner Survei Pasar

Tanggal: _____ / _____ / _____

Nama Wilayah: _____ Nama Sub-Wilayah: _____

Nama Kelompok Petani: _____

Survei Pasar yang Dilakukan oleh (nama perwakilan petani) :

Nama & Kontak Diler Produk	Produk & Jenis	Kualitas Produk & Kebutuhan Pasar	Permintaan Puncak (bulan)	Kuantitas & Frekuensi Pasokan (harian/mingguan, dll.)	Harga Satuan per kg	Cara Pembayaran	Syarat Pembayaran	Tantangan Pemasaran	Keinginan Diler untuk Membeli Produk dari Kelompok

<Contoh>

Kuesioner Survei Pasar

Tanggal: _____ / _____ / _____

Nama Wilayah: _____ Nama Sub-Wilayah: _____

Nama Kelompok Petani: _____

Survei Pasar yang Dilakukan oleh (nama perwakilan petani) : _____

Nama & Kontak Diler Produk	Produk & Jenis	Kualitas Produk & Kebutuhan Pasar	Permintaan Puncak (bulan)	Kuantitas & Frekuensi Pasokan (harian/mingguan, dll.)	Harga Satuan per kg	Cara Pembayaran	Syarat Pembayaran	Tantangan Pemasaran	Keinginan Diler untuk Membeli Produk dari Kelompok
Mr. S. K. Mwai (0722-xxxxxx)	Tomat (jenis apa pun)	- Ukuran sedang - Setengah matang	Maret, April, & Mei	1.000 kg/minggu	1 dollar	Tunai	Tunai saat Pengiriman	Fasilitas penyimpanan yang tidak memadai	Bersedia
Ms. J. O. Ouma (0736-xxxxxx)	Tomat (cal j)	- Ukuran besar - Setengah matang	Februari & Maret	2.500 kg/minggu	1,20 dollar	Periksa	Dua minggu setelah Pengiriman	Fasilitas penyimpanan yang tidak memadai	Bersedia
Ms. O. J. Aduu (0720-xxxxxx)	Tomat (cal j)	- Ukuran sedang - Setengah matang	Desember & Januari	2.500 kg/minggu	1,15 dollar	Tunai	Tunai Pengiriman	Tidak ada	Tidak bersedia

3. Tahap 3 - Petani Mengambil Keputusan

Setelah mewujudkan peluang bisnis di Tahap 2, para petani melanjutkan ke tahap selanjutnya, Tahap 3, di mana mereka mengambil keputusan penting dalam bisnis hortikultura mereka. Keputusan tersebut mencakup rencana mereka tentang tanaman apa yang akan mereka tanam dan kapan, bagaimana dengan kuantitas dan kualitasnya, dsb. Keputusan tersebut dibuat berdasarkan konsensus kelompok dan berbagai tindakan bersama untuk mempermudah produksi yang efisien dan pemasaran akan dibahas dan disetujui oleh anggota kelompok petani. Peran pelaksana SHEP bukan untuk mengambil keputusan untuk para petani, melainkan untuk membantu para petani mengambil keputusan yang tepat dengan memberikan bimbingan yang tepat dan pengetahuan ahli tentang pertanian.

3.1. Pemilihan Tanaman Sasaran

Empat Tahap	Kegiatan
1. Berbagi tujuan dengan para petani.	-Lokakarya Sensitisasi
2. Kesadaran para petani ditingkatkan.	-Survei Dasar Partisipatif -(opsional) Forum Pemangku Kepentingan -Survei Pasar
3. Para petani mengambil keputusan.	-Pemilihan Tanaman Sasaran -Pembuatan Kalender Tanaman
4. Para petani mendapatkan keterampilan	-Pelatihan di Lapangan
Tindak lanjut dan monitoring (termasuk Survei Endline Partisipatif)	

Kami di sini.

MENGAPA? - Tujuan

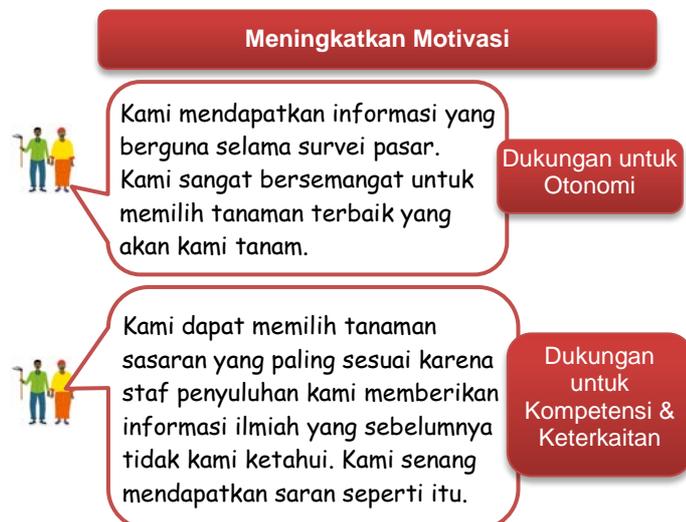
Pemilihan Tanaman Sasaran dilakukan agar kelompok petani dapat bersama-sama menentukan jenis tanaman tertentu yang diminta oleh pasar. Para petani setuju untuk memproduksi dan memasarkan tanaman yang telah ditentukan sebagai sebuah grup.

APA? - Garis Besar

Kelompok petani memilih tanaman hortikultura sasaran berdasarkan penemuan mereka selama survei pasar. Kelompok mendiskusikan tanaman yang mereka pilih dan membangun konsensus tentang tanaman yang akan mereka tanam bersama kelompok. Staf penyuluhan, sebagai ahli produksi tanaman, memberikan saran kepada kelompok selama proses pemilihan tanaman.

BAGAIMANA? - Tips Pelaksanaan Utama

- Kelompok petani mendiskusikan peluang pertanian mereka di masa depan dan **mengambil keputusan tentang tanaman sasaran berdasarkan kegiatan SHEP mereka sebelumnya, khususnya survei pasar.**
- Staf penyuluhan **memberikan nasihat dan saran yang bermanfaat, khususnya dalam bidang kecocokan agro-ekologi dari tanaman tertentu**, sehingga para petani dapat mengambil keputusan yang tepat dalam memilih tanaman sasaran.



TAHAP - Prosedur Pelaksanaan (Waktu yang diperlukan: 2-3 jam)

1. Atur pertemuan dan undang, jika memungkinkan, para anggota dan pasangannya jika mereka memiliki kepentingan yang kuat dalam hortikultura. *Tips!* Mengundang pasangan anggota dapat mempermudah pengambilan keputusan yang efektif karena para pasangan juga memiliki kepentingan yang kuat dalam produksi sayuran.
2. Mintalah kelompok petani untuk mendiskusikan penemuan mereka di survei pasar dan isikan informasi tentang tanaman yang menjanjikan dalam Lembar Pemilihan Tanaman Sasaran. *Tips!* Untuk mengisi Lembar tersebut, para petani mungkin perlu melihat hasil survei pasar dan survei dasar. Sediakan dokumen tersebut selama pemilihan tanaman sasaran.
3. Kelompok petani mendiskusikan keuntungan dan kerugian dalam memilih tanaman yang terdaftar sebagai tanaman sasaran. Tanaman sasaran yang akan dipilih harus mudah ditanam, cocok untuk kondisi penanaman lokal, terjangkau dan memiliki persyaratan teknis yang sesuai. *Tips!* Staf penyuluhan harus memberikan saran tentang kecocokan produksi dan permasalahan teknis agar para petani tidak memilih tanaman semata-mata berdasarkan profitabilitasnya.
4. Setiap anggota kelompok memberikan suara untuk tanaman yang mereka sukai (*blind voting*) - menulis nama tanaman pertama dan kedua yang mereka sukai di kertas pemilihan. Mayoritas, sebaiknya lebih dari 70% anggota kelompok harus berpartisipasi dalam proses ini untuk membangun konsensus di antara para anggota kelompok. Kemudian untuk tanaman kedua, ulangi proses di atas. Urutkan tanaman sesuai dengan jumlah suara dan pilih dua atau tiga tanaman sasaran. *Tips!* Staf penyuluhan harus memastikan bahwa anggota yang kuat dalam kelompok, seperti pemimpin kelompok, orang yang lebih tua, atau anggota yang berpendidikan, tidak memengaruhi pilihan kelompok.

Mengapa kita tidak memilih dua tanaman ini saja, karena itu yang paling menguntungkan?



Tunggu! Apakah Anda tahu tanaman ini tidak tumbuh dengan baik di cuaca yang panas? Saya juga melihat banyak petani di area ini mengalami investasi hama pada tanaman ini. Sangat berisiko untuk memilih dua tanaman ini.

FORMAT - Lembar Pemilihan Tanaman Sasaran

Berikut ini adalah Lembar Pemilihan Tanaman Sasaran Jumlah tanaman/jenis yang harus dianalisa tergantung pada hasil survei pasar. Meski pun begitu, berhati-hatilah dengan kendala waktu. Mungkin perlu terlalu banyak waktu untuk menganalisis semua tanaman yang diteliti oleh para petani selama survei pasar. Dalam hal ini, pilih yang paling menjanjikan agar dapat dianalisa dengan rinci.

Tanaman/ Jenis	Dikonsumsi oleh orang lokal atau tidak	Pengalaman dalam menanam tanaman	Bulan penanaman/ periode kematangan	Tantangan terbesar produksi	Hasil rata-rata yang dapat dipasarkan per ha (kg)	Harga satuan rata-rata (USD/kg)	Total pendapatan per ha (USD)	Biaya produksi per ha (USD)	Estimasi pendapatan bersih per ha (USD)	Pasar utama	Kebutuhan Pasar (Kualitas/ Kuantitas)	Catatan	Urutan

INOVASI - Penyesuaian di Berbagai Negara/ Wilayah

Di bawah ini adalah beberapa contoh penyesuaian inovatif yang dilakukan di berbagai negara dan wilayah dalam memilih tanaman sasaran.

Kotak 15 Memilih tanaman sasaran untuk dua musim yang berbeda.

Memilih Tanaman Sasaran untuk Dua Musim yang Berbeda (Rwanda)

<Mengapa?> Rwanda memiliki dua musim utama untuk produksi sayuran dan tanaman yang ditanam di setiap musim sangat berbeda.

<Bagaimana?> Pelaksana meminta kelompok petani untuk memilih tanaman sasaran untuk setiap musim.

<Hasil?> Para petani dapat memilih tanaman terbaik yang akan ditanam di setiap musim. Mereka sekarang dapat menanam dengan lebih baik daripada sebelumnya.



Kotak 16 Perhitungan anggaran tanaman

Perhitungan Anggaran Tanaman (Palestina)

<Mengapa?> Untuk memilih tanaman sasaran yang tepat, para petani ingin menguji profitabilitas beberapa tanaman utama secara rinci.

<Bagaimana?> Kelompok petani, didukung oleh staf penyuluhan, melakukan perhitungan pendapatan dan biaya dari beberapa tanaman utama berdasarkan kemampuan membaca-menulis dan berhitung petani dan membuat “perhitungan anggaran tanaman” yang merupakan analisis profitabilitas tanaman yang spesifik.

<Hasil?> Petani menjadi lebih percaya diri dalam memilih tanaman sasaran yang tepat. Latihan menghitung juga memperkuat keterampilan pengelolaan bisnis petani.



DAFTAR PERIKSA - Poin-poin yang Harus Dikonfirmasi Setelah Kegiatan Ini

- Para petani sasaran memahami metode pemilihan tanaman sasaran.
- Para petani memahami bahwa tidak hanya profitabilitas, namun kondisi agro-ekologis, serta keterampilan teknis dan kemampuan finansial mereka harus dipertimbangkan dalam memilih tanaman yang akan ditanam.
- Kelompok petani setuju untuk melaksanakan pemilihan tanaman sasaran sendiri secara rutin nantinya.
- Rasio peserta laki-laki dan perempuan seimbang.
- Kualitas partisipasi anggota laki-laki dan perempuan dalam pengambilan keputusan dipastikan.
- (opsional) Pasangan anggota dilibatkan dalam pengambilan keputusan.

MENGATASI MASALAH - Solusi untuk Masalah yang Sering Terjadi

Q: Suara Seri – Apa yang harus saya lakukan jika beberapa tanaman mendapatkan jumlah suara yang sama sebagai tanaman sasaran?

A: Mintalah para petani untuk memilih lagi. Kali ini, mereka hanya akan memilih tanaman yang mendapatkan jumlah suara yang sama.

Q: Kekhawatiran tentang Kelebihan Pasokan – Saya khawatir memilih dua atau tiga tanaman sasaran akan mengakibatkan kelebihan pasokan tanaman ini di pasar, yang akhirnya mengakibatkan harga turun.

A: Selama survei pasar, para petani mengumpulkan informasi, bersamaan dengan informasi lain tentang jumlah tanaman yang dapat diserap oleh pasar sasaran. Oleh karena itu, para petani seharusnya dapat menilai seberapa banyak terlalu banyak, untuk pasar mana, dan kapan. Memilih beberapa tanaman target tidak selalu memenuhi pasar lokal selama para petani tahu kapan dan berapa jumlah yang harus mereka pasok ke pasar.

Q: Tanaman yang Tidak Terpilih – Saya ditanyai oleh petani apakah mereka diizinkan untuk menanam tanaman yang tidak dipilih oleh kelompok. Bagaimana sebaiknya saya menjawabnya?

A: Memilih tanaman sasaran berarti bahwa petani bisa mendapatkan pelatihan produksi intensif tentang tanaman tersebut dari staf penyuluhan. Kelompok petani juga dapat merencanakan pemasaran bersama untuk tanaman-tanaman yang sudah dipilih. Di sisi lain, petani bebas untuk menanam tanaman lain yang mereka inginkan. Hanya saja mereka mungkin tidak bisa mendapatkan pelatihan tanaman yang spesifik dan kesempatan untuk melakukan perencanaan kelompok untuk tanaman tersebut.

Lembar Pemilihan Tanaman Sasaran

Tanggal: _____ / _____ / _____

Nama Wilayah: _____ Nama Sub-Wilayah: _____

Nama Kelompok Petani: _____

Tanaman/ Jenis	Dikonsumsi oleh orang lokal atau tidak	Pengalaman dalam menanam tanaman	Bulan penanaman/ periode kematangan	Tantangan terbesar produksi	Hasil rata-rata yang dapat dipasarkan per ha (kg)	Harga satuan rata-rata (USD/kg)	Total pendapatan per ha (USD)	Biaya produksi per ha (USD)	Estimasi pendapatan bersih per ha (USD)	Pasar utama	Kebutuhan Pasar (Kualitas/ Kuantitas)	Catatan	Urutan

<Contoh>

Pemilihan Tanaman Sasaran

Tanggal: _____ / _____ / _____

Nama Wilayah: _____ Nama Sub-Wilayah: _____

Nama Kelompok Petani: _____

Tanaman/ Jenis	Dikonsumsi oleh orang lokal atau tidak	Pengalaman dalam menanam tanaman	Bulan penanaman/ periode kematangan	Tantangan terbesar produksi	Hasil rata-rata yang dapat dipasarkan per ha (kg)	Harga satuan rata-rata (USD/kg)	Total pendapatan per ha (USD)	Biaya produksi per ha (USD)	Estimasi pendapatan bersih per ha (USD)	Pasar utama	Kebutuhan Pasar (Kualitas/ Kuantitas)	Catatan	Urutan
Wortel/ Nantes	Ya	Ya	Maret & Juli/ 3bulan	Lalat karat wortel	10.000	0,20	2.000	825	1.175	Pasar X Pasar Y	Pasar X: 300Kg pada hari Kamis Pasar Y:200kg pada hari Senin	Yang kecil dapat dijual di desa, Tahan penyakit	3
Bayam/ Kornet	Ya	Ya	Maret/ 3bulan	Biaya benih tinggi	22.500	0,15	3.375	1.000	2.375	Pasar Y Pengecer Z	Pasar Y: 500kg pada hari Senin Pengecer Z:100kg pada hari Rabu	Pengecer Z datang ke ladang	1
Daun Bawang/ White Lisbon	Ya	Ya	Feb & Juni/ 1 bulan	Tidak ada	5.000	0,10	500	75	425	Pasar X Pasar Y	Pasar X: 600Kg pada hari Kamis Pasar Y: 400kg pada hari Senin	Mudah ditanam	
Kale/ Thousan d Head	Ya	Ya	Maret/ 3bulan	Black rot (Leaf spot)	20.000	0,15	3.000	1.000	2.000	Pasar X Pasar Y	Pasar X: 600Kg pada hari Kamis Pasar Y:200kg pada hari Senin	Dapat dijual di desa	2

3.2. Pembuatan Kalender Tanaman

Empat Tahap	Kegiatan
1. Berbagi tujuan dengan para petani.	-Lokakarya Sensitisasi
2. Kesadaran para petani ditingkatkan.	-Survei Dasar Partisipatif -(opsional) Forum Pemangku Kepentingan -Survei Pasar
3. Para petani mengambil keputusan.	-Pemilihan Tanaman Sasaran -Pembuatan Kalender Tanaman
4. Para petani mendapatkan keterampilan	-Pelatihan di Lapangan
Tindak lanjut dan monitoring (termasuk Survei Endline Partisipatif)	



MENGAPA? - Tujuan

Pembuatan Kalender Tanaman memungkinkan para petani untuk merencanakan tindakan di masa yang akan datang sebagai sebuah kelompok dalam hal produksi dan pemasaran tanaman sasaran yang telah dipilih dalam kegiatan sebelumnya.

APA? - Garis Besar

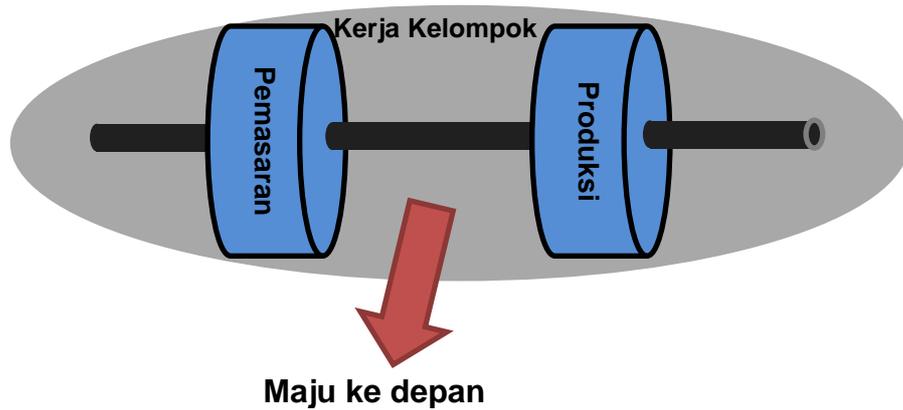
Kelompok petani membuat rencana produksi tahunan dan juga kegiatan pemasaran sebagai sebuah kelompok yang berfokus pada tanaman sasaran yang sudah mereka pilih sebelumnya. Rencana tersebut mencakup tindakan bersama yang harus dilakukan untuk memproduksi dan memasarkan tanaman, serta kegiatan kelompok yang dapat melancarkan bisnis pertanian kelompok.

BAGAIMANA? - Tips Pelaksanaan Utama

- Kelompok petani mendiskusikan dan memutuskan jalan terbaik untuk mewujudkan bisnis pertanian yang berkelanjutan dengan merancang rencana produksi dan pemasaran tahunan yang spesifik untuk tanaman sasaran. Rencana tersebut juga menca kegiatan lain yang akan dilaksanakan sebagai sebuah kelompok yang akan mempermudah mendapatkan pendapat yang lebih banyak dari hortikultura (Gambar).
- Staf penyuluhan memastikan bahwa rencana realistis dan dapat dicapai dengan mempertimbangkan kapasitas kelompok petani saat ini.



Kalender Tanaman sebagai Poros Kerja Kelompok



Gambar 7 Hal-hal yang harus disampaikan dalam Kalender Tanaman

TAHAP - Prosedur Pelaksanaan (Waktu yang diperlukan: 2-3 jam)

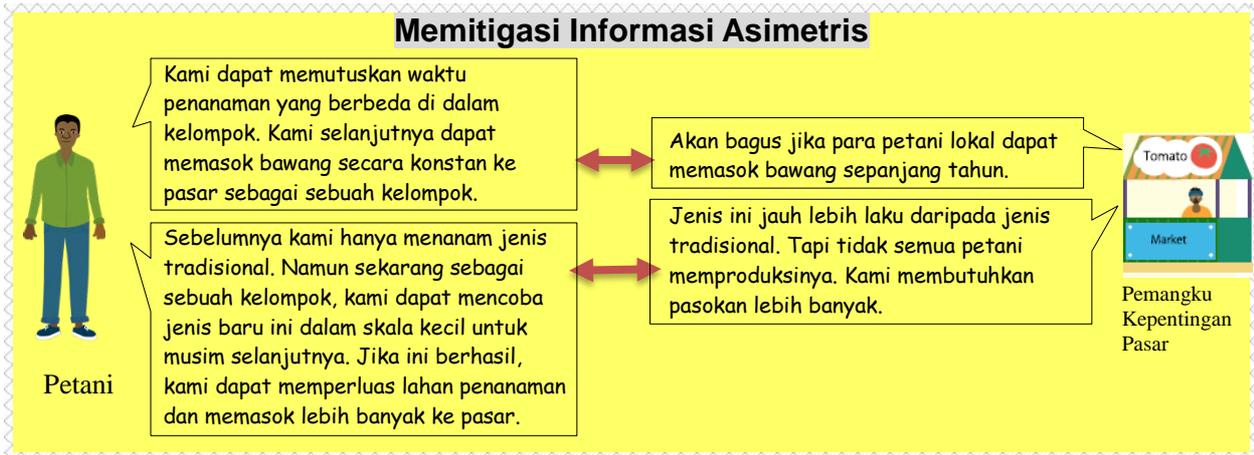
1. Sesuai dengan format Kalender Tanaman, kelompok petani pertama-tama memutuskan perubahan apa yang ingin mereka lakukan berkaitan dengan tanaman sasaran. Perubahan tersebut, baik dalam produksi maupun pemasaran, mencakup perubahan dan atau peningkatan tanaman/jenis, kualitas, kuantitas, waktu panen, pembeli, dan lain-lain seperti kemasan.
2. Setelah memutuskan perubahan apa yang ingin mereka capai, kelompok petani membuat rencana tahunan yang menentukan tindakan bulanan yang harus dilakukan berkaitan dengan (1) produksi, (3) manajemen pemasaran & bisnis, dan (3) kegiatan kelompok yang berfokus ke tanaman sasaran. *Tips!* *Staf penyuluhan membantu kelompok petani untuk mengingat apa yang telah mereka pelajari selama kegiatan SHEP sebelumnya, seperti informasi pasar, keterampilan pembukuan, dll. agar mereka dapat menggunakan pengetahuan tersebut dalam merencanakan tindakan nyata.*

Jika kami ingin mengubah jenis tomat, kami harus mulai membeli secara berkelompok karena itu akan mengurangi biaya benih dan pupuk.

Itu benar. Kami harus mulai menghemat uang sebagai sebuah kelompok untuk membeli keperluan pertanian bersama-sama.



Kami juga dapat mengatur transportasi sebagai kelompok ketika panen.



FORMAT - Kalender Tanaman

Berikut ini adalah format Kalender Tanaman. Pertama, kelompok memutuskan apa yang ingin mereka ubah atau tingkatkan dan mencentang kotak yang sesuai di bagian atas kalender. Kemudian mereka menulis tindakan bulanan tertentu untuk produksi dan pemasaran tanaman sasaran. Mereka juga menentukan kegiatan kelompok lain yang relevan yang dapat berkontribusi pada produksi dan pemasaran tanaman. Jika kelompok menanam lebih dari tiga tanaman sasaran, buat baris baru untuk mengakomodasi lebih banyak tanaman sasaran.

Kami sedang meningkatkan dan/atau mengubah Tanaman/Jenis, Kualitas, Kuantitas, Waktu panen, Pembeli, Lainnya (sebutkan: _____).

		Bulan											
Produksi	Tanaman 1 ()												
	Tanaman 2 ()												
	3 rd Crop ()												
Manajemen Pemasaran & Bisnis													
Kegiatan Kelompok/Lainnya													

DAFTAR PERIKSA - Poin-poin yang Harus Dikonfirmasi Setelah Kegiatan Ini

- Para petani sasaran memahami metode pembuatan kalender tanaman.
- Setiap anggota kelompok memahami tindakan dan peran spesifik apa yang Akan dilakukannya berkaitan dengan kalender tanaman kelompok.
- Kelompok sasaran setuju untuk melaksanakan pembuatan kalender tanaman sendiri secara rutin nantinya.
- Rasio peserta laki-laki dan perempuan seimbang.
- Kualitas partisipasi anggota laki-laki dan perempuan dalam pengambilan keputusan dipastikan.
- (opsional) Pasangan anggota dilibatkan dalam pengambilan keputusan.

INOVASI - Penyesuaian di Berbagai Negara/ Wilayah

Di bawah ini adalah beberapa contoh penyesuaian inovatif dalam pembuatan Kalender Tanaman.

Kotak 177 Pengembangan Tabel Permintaan Puncak

Pengembangan Tabel Permintaan Puncak

(Tanzania)

<Mengapa?> Untuk memahami kapan tanaman harus diproduksi dan mencapai harga yang lebih tinggi di pasar, petani menyurvei fluktuasi harga tahunan untuk tanaman umum.

<Bagaimana?> Kelompok petani, didukung oleh staf penyuluhan, mengembangkan kalender sederhana yang menunjukkan bulan mana tanaman harganya akan lebih tinggi daripada yang lain. Itu menyoroti musim permintaan puncak/ harga tinggi dalam kalender.

<Hasil?> Dengan adanya kalender ini di kantor desa, banyak petani yang kemudian dapat menentukan tanaman yang potensial untuk dipasarkan sepanjang tahun, termasuk jenis tanaman yang harus diproduksi dan waktu panen.

JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JULAI	AUG	SEPT	OCTO	NOV	DEC
	karoti	karoti									
	brokori	brokoi				brokori	brokori	brokori	brokori	brokori	brokori
	cowflower	cowflower				cowflower	cowflower	cowflower	cowflower	cowflower	cowflower
	Lettuce	Lettuce	Lettuce			Lettuce	Lettuce	Lettuce	Lettuce	Lettuce	Lettuce
	zukini	zukini		zukini							
Viazi	Viazi	Viazi	Viazi	Viazi							Viazi
	Tomato	Tomato	Tomato	Tomato	Tomato						
Snowpeas	Snowpeas	Snowpeas	Snowpeas	Snowpeas	Snowpeas						Snowpeas
Beatroot	Beatroot	Beatroot	Beatroot	Beatroot							
			Green peppers	Green peppers	Green peppers						
		French beans	French beans				French beans	French beans			
Color peppers											
Basil & Mint											

Tabel Permintaan Puncak yang dikembangkan wilayah Lushoto, Tanzania.

Kotak 18 Kalender Tanaman untuk lahan pertanian kelompok dan individu

Pengembangan Kalender Tanaman untuk Lahan Pertanian Kelompok dan Individu

(El Salvador & Nepal)

<Mengapa?> Kelompok petani di El Salvador dan Nepal memiliki lahan pertanian kelompok dan individu untuk menanam sayuran.. Para petani ingin menyusun rencana untuk kedua lahan pertanian.

<Bagaimana?> Petani membuat dua jenis Kalender Tanaman: satu untuk lahan pertanian kelompok, lainnya untuk lahan pertanian individual.

<Hasil?> Petani dapat merencanakan dan melaksanakan kegiatan bertani secara efektif dengan menggunakan dua jenis Kalender Tanaman.



MENGATASI MASALAH - Solusi untuk Masalah yang Sering Terjadi

Q: Perlu Menanam Secara Bersamaan? - Apakah membuat Kalender Tanaman berarti bahwa semua anggota kelompok perlu menanam tanaman yang sama secara bersamaan?

A: Tidak perlu Kelompok dapat menyetujui, misalnya, untuk mengatur waktu tanam di antara anggota agar mereka dapat terus memanen jumlah produk yang konstan dalam periode yang panjang. Perencanaan seperti itu harus dilakukan oleh anggota kelompok selama proses pembuatan Kalender Tanaman agar mereka dapat melayani pasar sasaran.

Q: Sudah Melewati Masa Tanam – Ketika para petani membuat Kalender Tanaman, waktu menanam untuk beberapa tanaman sasaran terlewat. Apa yang harus saya katakan kepada petani?

A: Idealnya Kalender Tanaman dibuat sebelum musim tanam dimulai. Meski pun begitu, mungkin tidak dapat dilakukan demikian karena berbagai administrasi atau alasan teknis. Dorong petani untuk memproduksi tanaman di musim tanam selanjutnya jika tidak memproduksinya musim ini. Pastikan Anda memberikan pelatihan teknik produksi di saat yang tepat tentang semua tanaman yang mereka pilih.

Kalender Tanaman

Tanggal: _____ / _____ / _____

Nom du district: _____ Nom du sous-district: _____

Nom du groupe d'agriculteurs: _____

Kami sedang meningkatkan dan/atau mengubah Tanaman/Jenis, Kualitas, Kuantitas, Waktu panen, Pembeli, Lainnya (sebutkan: _____).

Bulan													
Produksi	Tanaman 1 ()												
	Tanaman 2 ()												
	Tanaman 3 ()												
Manajemen Pemasaran & Bisnis													
Kegiatan Kelompok/Lainnya													

<Contoh>

Kalender Tanaman

Tanggal: _____ / _____ / _____

Nama Wilayah: _____ Nama Sub-Wilayah: _____

Nama Kelompok Petani: _____

Kami sedang meningkatkan dan/atau mengubah Tanaman/Jenis, Kualitas, Kuantitas, Waktu panen, Pembeli, Lainnya (sebutkan: Kemasan, Negosiasi harga yang lebih kuat).

Bulan		Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
Produksi	Tanaman 1 (Tomat)												
	Tanaman 2 (Kol)												
	Tanaman 3 (Ubi)												
Manajemen Pemasaran & Bisnis		Survei pasar di pasar X dan pasar Y	Mulai pencatatan untuk musim ini				Mengatur transportasi Penjualan berkelompok	Analisis Keuntungan					
Kegiatan Kelompok/Lainnya		Mengubah kebun jagung menjadi kebun sayuran	Membeli benih dan pupuk secara berkelompok	Membersihkan saluran irigasi			Mengumpulkan biaya keanggotaan kelompok						

4. Tahap 4 - Petani Mendapatkan Keterampilan

Tahap 4 adalah tahap terakhir dari pendekatan SHEP di mana para petani diberi pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan untuk memproduksi tanaman yang diminta oleh pasar. Pada saat itu, keinginan para petani untuk belajar pengetahuan baru seharusnya tinggi karena mereka telah yakin akan peluang pasar tanaman sasaran yang sudah mereka pilih. Isi dari pelatihan teknis harus secara khusus disesuaikan dengan kebutuhan para petani agar mereka dapat segera mengadopsi dan menerapkan teknologi dalam praktik bertani mereka. Dengan kata lain, menyusun pelatihan yang didorong oleh permintaan, alih-alih berdasarkan pasokan, adalah kunci keberhasilan.

4.1. Pelatihan di Lapangan

Empat Tahap	Kegiatan
1. Berbagi tujuan dengan para petani.	-Lokakarya Sensitisasi
2. Kesadaran para petani ditingkatkan.	-Survei Dasar Partisipatif -(opsional) Forum Pemangku Kepentingan -Survei Pasar
3. Para petani mengambil keputusan.	-Pemilihan Tanaman Sasaran -Pembuatan Kalender Tanaman
4. Para petani mendapatkan keterampilan	-Pelatihan di Lapangan
Tindak lanjut dan monitoring (termasuk Survei Endline Partisipatif)	



MENGAPA? - Tujuan

Pelatihan di Lapangan dirancang untuk menyebarkan keterampilan dan pengetahuan yang dibutuhkan untuk produksi praktis tanaman sasaran yang telah dipilih oleh para petani. **Ini adalah pelatihan yang berdasarkan permintaan.**

APA? - Garis Besar

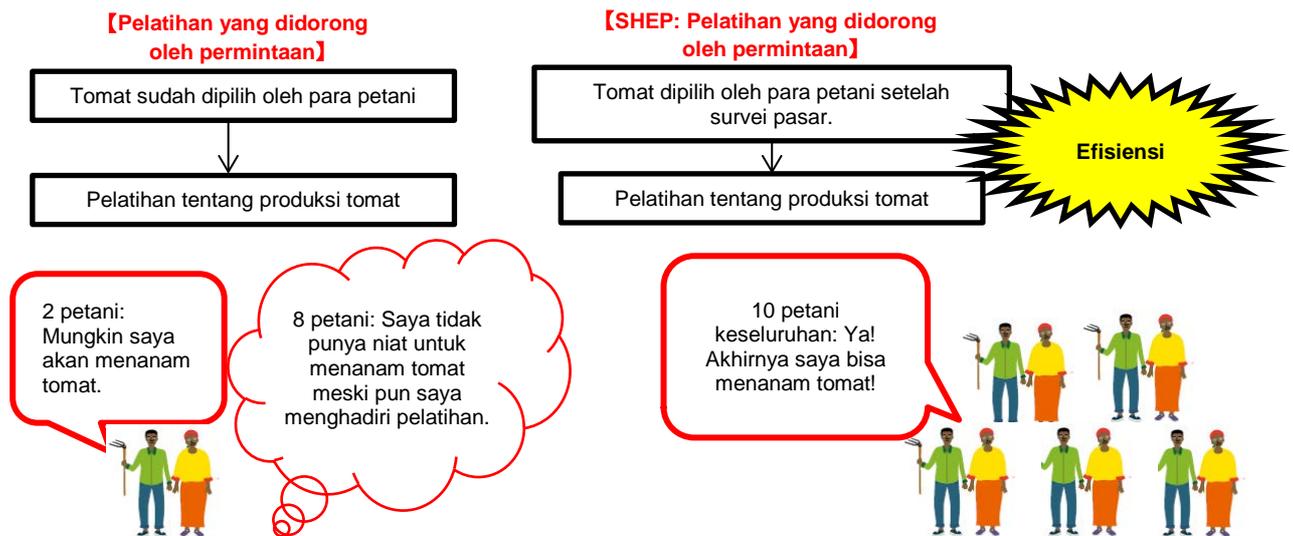
Staf penyuluhan mengatur sesi pelatihan di mana para petani sasaran mempelajari keterampilan, teknik, dan pengetahuan yang diperlukan untuk memproduksi tanaman target. Pelatihan harus praktis dan dilaksanakan di lahan petani atau di sekitarnya dengan banyak demonstrasi dan latihan.

BAGAIMANA? - Tips Pelaksanaan Utama

- Pelatihan harus menjawab kebutuhan para petani. Luangkan lebih banyak waktu di mana petani membutuhkan lebih banyak waktu dan persingkat waktu di mana petani sudah familiar dengan topiknya.
- Pelatihan harus dilaksanakan dengan menggunakan materi yang mudah dipahami, seperti flip chart, poster, leaflet, dsb.
- Jika pelatihan benar-benar dilaksanakan dengan pendekatan yang didorong oleh permintaan, tingkat adopsi petani terhadap teknik-teknik baru akan jauh lebih tinggi dibandingkan pelatihan yang didorong oleh pasokan (Gambar 8).



- Kalender Tanamant sebagai Poros Kerja Kelompok



Gambar 8 Perbandingan antara pelatihan yang didorong oleh pasokan dan yang didorong oleh permintaan

TAHAP - Prosedur Pelaksanaan (Waktu yang diperlukan: 6-7 jam³³)

1. (Persiapan) Staf penyuluhan akan dibekali dengan pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan untuk mengajari para petani. Jika mereka memerlukan lebih banyak pelatihan, pelaksana harus mengatur Training of Trainers (TOT/ Pelatihan untuk Pelatih) untuk staf penyuluhan sebelum pelatihan untuk petani dilaksanakan.
2. Staf penyuluhan mengatur sesi pelatihan yang terdiri dari materi, latihan, dan demonstrasi untuk setiap topik dengan menggunakan bahan ajar yang efektif. *Tips!* *Undang pasangan anggota ke pelatihan jika mereka terlibat dalam produksi hortikultura.*
3. Topik pelatihan harus benar-benar cocok dengan kebutuhan produksi tanaman sasaran dan kebutuhan pengembangan kapasitas petani. Secara umum, topik pelatihan dapat dikategorikan menjadi tiga bidang: (1) produksi tanaman hortikultura umum dan teknik penanganan pasca panen, (2) teknik produksi khusus tanaman, dan (3) keterampilan pengelolaan seperti pembukuan, perhitungan anggaran tanaman, dan pencatatan ladang.

³³ Pelatihan tidak dilaksanakan 6-7 jam dalam 1 hari.. Sesi pelatihan singkat, misalnya sesi pelatihan satu jam, dilaksanakan selama beberapa hari dan total jam pelatihan adalah 6-7 jam.

Saya sangat termotivasi untuk mempelajari dan menerapkan teknik baru karena saya tahu pasarnya ada.

Meski pun saya buta huruf, saya dapat dengan mudah memahami pelatihan karena itu praktis dan disertai banyak demonstrasi.



Saya mengajak istri saya untuk datang dengan saya karena kami berbagi peran dalam produksi sayuran.

Memitigasi Informasi Asimetris



Petani

Kami tertarik memproduksi jenis tomat baru tapi tidak tahu caranya. Sekarang setelah kami belajar cara menanamnya, kami dapat memasoknya ke pasar.

Kami mendapatkan pengetahuan dan keterampilan untuk mengendalikan masalah hama dan penyakit dalam produksi kol dengan lebih baik. Kualitas kol kami meningkat.

Ada permintaan yang besar untuk jenis tomat baru namun pasokannya tidak pernah cukup. Kami berharap kami dapat membeli jenis tersebut dari petani lokal.

Kami membeli kol dari petani lokal namun sering ada daun busuknya. Kami tidak dapat memberikan harga beli yang tinggi kepada mereka karena kualitasnya yang buruk.



Pemangku Kepentingan Pasar

CONTOH - Contoh Modul Pelatihan

Berikut ini adalah contoh modul untuk Pelatihan di Lapangan untuk kelompok petani yang telah memilih dua tanaman sasaran.

Sesi 1	Produksi Tanaman Sasaran 1: teknik khusus untuk tanaman 1
Sesi 2	Produksi Tanaman Sasaran 2: teknik khusus untuk tanaman 2
Sesi 3	Persiapan sebelum penanaman: pengujian tanah, pengomposan, & bahan penanaman berkualitas
Sesi 4	Persiapan Lahan : praktik persiapan lahan (solarisasi), menggabungkan sisa tanaman & aplikasi basal
Sesi 5	Penanaman Tanaman: pembibitan, jarak penanaman/transplantasi, tingkat aplikasi pupuk
Sesi 6	Pengelolaan Tanaman: menanggulangi gulma, pemupukan atas, praktik pengendalian hama terpadu, penggunaan pestisida yang aman & efektif
Sesi 7	Panen dan Penanganan Pasca Panen: indeks panen, bahan wadah/kemasan, & teknik penambahan nilai
Sesi 8	Keterampilan Pengelolaan: Pembukuan, penghitungan anggaran tanaman, pencatatan ladang.

DAFTAR PERIKSA - Poin-poin yang Harus Dikonfirmasi Setelah Kegiatan Ini

- Petani sasaran memahami dan mendapatkan pengetahuan dan keterampilan teknis yang diajarkan dalam pelatihan.

- ❑ Petani sasaran tidak mengalami kesulitan teknis, finansial, atau sosial dalam menerapkan teknik yang diajarkan dalam pelatihan. (Jika mereka mengalaminya, identifikasi masalah, diskusi dengan mereka, dan berikan bimbingan yang tepat kepada mereka). Selain itu, berikan umpan balik kepada pelaksana SHEP agar mereka dapat meningkatkan materi dan modul pelatihan mereka nantinya.)
- ❑ Rasio peserta laki-laki dan perempuan seimbang.
- ❑ Partisipasi pasangan anggota didorong.
- ❑ Stereotipe gender dan materi dan metode yang tidak peka gender dihindari.
- ❑ Pertimbangan yang memadai diberikan kepada petani yang buta huruf dan tidak buta huruf dalam merancang metode pelatihan.
- ❑ Teknik atau alat/ perlengkapan penghemat tenaga kerja, khususnya demi keuntungan para wanita, diperkenalkan.

INOVASI - Penyesuaian di Berbagai Negara/ Wilayah

Di bawah ini adalah beberapa contoh penyesuaian inovatif dalam Pelatihan di Lapangan.

Kotak 19 Penyuluhan dari Petani ke Petani untuk teknik produksi.

Pelatihan dengan Metode Petani ke Petani **(Rwanda, Ethiopia)**

<Mengapa?> Pemerintah Rwanda mempromosikan pendekatan Sekolah Lapangan Petani untuk mensosialisasikan teknik produksi kepada para petani. Ada pula masalah kurangnya jumlah staf penyuluhan untuk mencakup semua petani sasaran.

<Bagaimana?> Beberapa perwakilan petani dari setiap kelompok berkumpul dan mempelajari keterampilan baru. Kemudian mereka kembali ke komunitas mereka dan mengajarkan pengetahuan ke petani lain di lahan percontohan.



<Hasil?> Terlepas dari tantangan kurangnya jumlah staf penyuluh, para petani dapat mempelajari teknik produksi baru dari perwakilan petani mereka.

Kotak 20 Pembuatan Demplot / ladang pelatihan

Pembuatan Demplot / ladang pelatihan **(Nepal, Rwanda, Ethiopia, Afrika Selatan, Zimbabwe)**



<Mengapa?> Pengalaman pemerintah menunjukkan bahwa petani mungkin akan mengadopsi teknologi baru jika mereka melihat dan mencobanya dulu dalam demplot atau pelatihan.

<Bagaimana?> Pelaksana membuat di komunitas kelompok tani sasaran dan menunjukkan teknik-teknik baru di sana. Para petani bertanggung jawab untuk mengelola ladang pelatihan mulai dari persiapan lahan hingga pemanenan. Di beberapa negara, pemerintah mengundang organisasi sektor swasta untuk membuat demplot.

<Hasil?> Setelah melihat hasil yang positif dari demplot/ ladang pelatihan, para petani mulai mengadopsi teknik-teknik baru yang sudah mereka pelajari selama pelatihan.

Kolaborasi dengan Layanan Penyuluhan Sektor Swasta

(Lesotho, Afrika Selatan, Zimbabwe)

<Mengapa?> Layanan penyuluhan sektor swasta seperti yang dilakukan oleh organisasi non-pemerintahan, asosiasi komoditas, perusahaan benih, eksportir, dsb. umum digunakan di beberapa negara. Mereka bersedia memberikan layanan penyuluhan kepada para petani dalam produksi hortikultura.

<Bagaimana?> Pelaksana mengundang organisasi sektor swasta untuk melaksanakan beberapa sesi pelatihan untuk para petani sebagai bagian dari pelatihan SHEP di lapangan.

<Hasil?> Pemerintah dapat menggerakkan sumber daya lokal yang tersedia untuk melaksanakan pelatihan dan implementasi yang cepat dari beberapa sesi pelatihan dapat terwujud.



MENGATASI MASALAH - Solusi untuk Masalah yang Sering Terjadi

Q: Petani Kesulitan Memahami – Beberapa petani terlihat kesulitan memahami teknik produksi yang baru bagi mereka. Bagaimana saya dapat membantu mereka untuk memahaminya dengan lebih baik?

A: Coba buat pelatihan sepraktis mungkin. Misalnya, gunakan bahasa yang mudah mereka pahami, pilih materi pelatihan yang mudah dilakukan, tunjukkan teknik dengan melakukan banyak demonstrasi daripada menghabiskan banyak waktu untuk menyampaikan materi. Tinjau metode pengajaran dan, yang terpenting, tanyakan kepada para petani bagaimana mereka ingin pelatihan dilakukan.

Q: Petani terlalu Sibuk untuk Menghadiri Pelatihan – Meski pun petani tampak bersedia menghadiri pelatihan, mereka saat ini terlalu sibuk dengan pekerjaan pertanian untuk menghadiri sesi pelatihan. Tingkat partisipasi tidak terlalu tinggi.

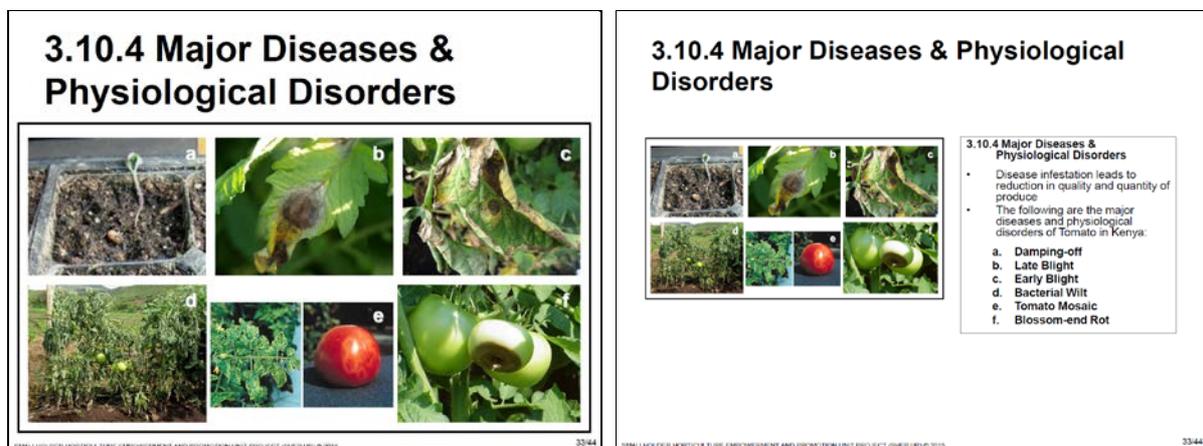
A: Disarankan agar teknik produksi dilakukan tepat sebelum para petani mulai menanam sayuran sasaran agar mereka bersemangat menghadiri pelatihan dan langsung menerapkan teknik yang sudah mereka pelajari di ladang mereka. Jika urutan tersebut tidak memungkinkan, coba adakan pelatihan ketika petani memiliki banyak waktu.

Kolom 5: Berbagai Materi Pelatihan untuk Teknik Produksi

Materi pengajaran untuk produksi tanaman hortikultura telah dikembangkan di banyak negara yang menerapkan SHEP. Materi dirancang sedemikian rupa sehingga paling sesuai dengan kebutuhan petani di masing-masing negara. Berikut ini adalah beberapa contohnya.

1. *Kamishibai* (A4 Kartu Gambar yang Dilaminasi) di Kenya

Kamishibai adalah kata dalam bahasa Jepang yang berarti panel cerita dengan gambar, yang menyerupai flip chart. Kenya mengembangkan jenis bahan *kamishibai* yang warna-warni dan dilaminasi agar tahan cuaca. Halaman depan untuk dilihat petani dan ada banyak gambar. Di halaman belakang ada penjelasan gambar sehingga staf penyuluhan dapat membacakannya dengan keras untuk para petani.



Halaman depan

halaman belakang

Gambar 9 *Kamishibai* yang dikembangkan di Kenya

2. Booklet dan selebaran di Nepal, Palestina, Rwanda, dan Ethiopia

Negara-negara seperti Nepal, Palestina, Rwanda, dan Ethiopia mengembangkan booklet dan selebaran tentang produksi tanaman. Pelaksana SHEP di negara-negara ini menyebarkan materi ini kepada para petani sasaran agar mereka dapat membawanya pulang dan mempelajarinya setelah pelatihan. Para petani buta huruf yang sudah menerima materi biasanya meminta anggota keluarga mereka yang bisa membaca untuk membacakannya di rumah bila perlu.



Selebaran di Rwanda

Selebaran di Nepal

Selebaran di Ethiopia

Gambar 10 Selebaran yang dikembangkan di Rwanda, Nepal dan Ethiopia

3. Poster di Palestina

Pelaksana SHEP di Palestina mengembangkan poster dan juga selebaran. Poster-poster tersebut biasanya digunakan selama pelatihan dan juga dipasang di kantor-kantor pemerintahan di mana para petani dapat dengan mudah melihatnya ketika mengunjungi kantor.



Gambar 11 Poster di Palestina

4. Materi elektronik dan basis data daring yang ada di Afrika Selatan

Afrika selatan memiliki materi elektronik dan basis data daring yang dibuat dengan baik tentang produksi tanaman yang disebut “Extension Suite Online”. Pengguna sistem tersebut, termasuk pelaksana lokal dan staf penyuluhan, dapat mengunduh berbagai materi pengajaran dari platform berbasis daring ini. Oleh karena itu, daripada mengembangkan materi pelatihan dari awal secara khusus untuk SHEP, pelaksana di Afrika Selatan menggunakan materi yang sudah ada ini.

5. Tindak Lanjut dan Monitoring (termasuk Survei Endline Partisipatif)

Empat Tahap	Kegiatan
1. Berbagi tujuan dengan para petani.	-Lokakarya Sensitisasi
2. Kesadaran para petani ditingkatkan.	-Survei Dasar Partisipatif -(opsional) Forum Pemangku Kepentingan -Survei Pasar
3. Para petani mengambil keputusan.	-Pemilihan Tanaman Sasaran -Pembuatan Kalender Tanaman
4. Para petani mendapatkan keterampilan	-Pelatihan di Lapangan
Tindak lanjut dan monitoring (termasuk Survei Endline Partisipatif)	

Kami di sini.

MENGAPA? - Tujuan

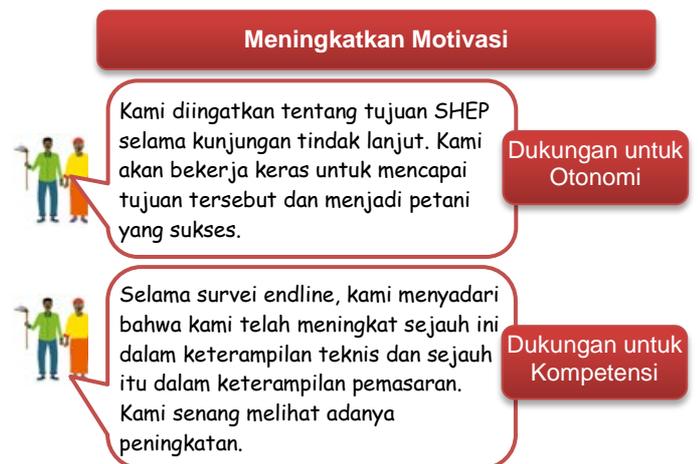
Kunjungan tindak lanjut dan monitoring ke para petani sasaran bertujuan untuk memastikan bahwa petani benar-benar menerapkan teknik dan pengetahuan yang telah diajarkan. Kunjungan tersebut tidak hanya memperhatikan praktik produksi petani melainkan juga untuk menilai kemajuan mereka dalam pemasaran dan pekerjaan bersama sebagai sebuah kelompok.

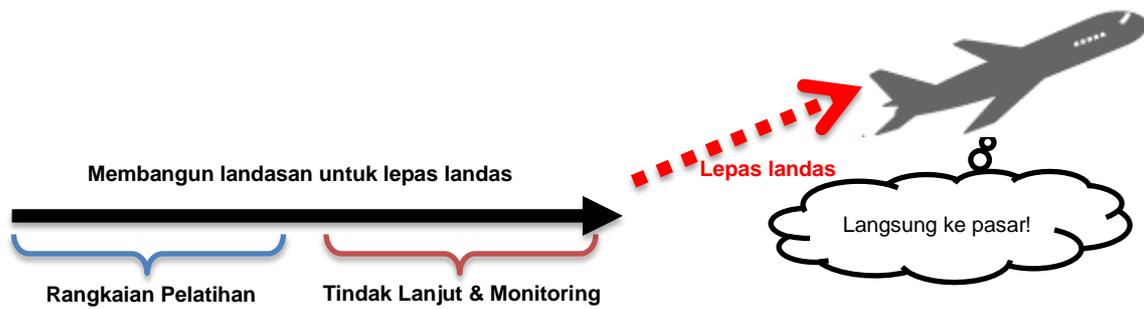
APA? - Garis Besar

Kunjungan tindak lanjut dan monitoring harus dilakukan secara berkala untuk memastikan bahwa para petani menerapkan pengetahuan yang sudah mereka pelajari selama pelatihan SHEP. Pelaksana juga mengawasi kemajuan kegiatan yang dijelaskan dalam Kalender Tanaman kelompok. Setelah periode waktu tertentu, Survei Endline Partisipatif dilakukan dengan menggunakan hampir semua format survei sebagai Survei Dasar Partisipatif. Data yang diperoleh dari survei dianalisa untuk dibandingkan dengan hasil dari Survei Dasar.

BAGAIMANA? - Tips Pelaksanaan Utama

- Kunjungan tindak lanjut dan monitoring harus dilakukan sedemikian rupa untuk **membantu kelompok petani “lepas landas” untuk menjadi petani mandiri yang dapat mempraktikkan pertanian berorientasi pasar dengan inisiatifnya sendiri** (Gambar).
- Survei Endline Partisipatif harus memberikan peluang kepada para petani untuk mengonfirmasi seberapa jauh mereka telah meningkat melalui pengalaman mereka berpartisipasi dalam SHEP.





Gambar 12 Memastikan “lepas landas” dengan tindak lanjut dan monitoring

TAHAP - Prosedur Pelaksanaan (Waktu yang diperlukan: 3-4 jam)

1. Staf penyuluhan dan tim pelaksana mengunjungi kelompok petani secara berkala untuk memberikan saran dan mengawasi kemajuan implementasi kegiatan.
2. Lihat hasil dari “Survei Dasar Bagian 2 - Teknik Pertanian” dan nilai berapa peningkatan yang dicapai oleh petani dalam hal mengadopsi teknik. Jika masih ada kelemahan, berikan dukungan kepada para petani sasaran yang masih kesulitan dalam mengadopsi teknik baru.
3. Lihat Kalender Tanaman yang sudah dibuat oleh para petani sasaran dan awasi kemajuan implementasi kegiatan. Berikan konsultasi bila perlu.
4. Kumpulkan informasi kualitatif tentang gender, misalnya cerita keberhasilan, untuk melihat bagaimana kesetaraan gender dan pemberdayaan perempuan telah berkontribusi dalam mencapai tujuan kelompok.
5. Setelah jangka waktu tertentu yang telah ditentukan oleh tim pelaksana, lakukan Survei Endline Partisipatif dengan menggunakan (1) survei Endline Bagian 1 - Produksi, Pendapatan, dan Biaya, dan (2) Survei Endline Bagian 2 - Teknik Pertanian, yang memiliki format sama dengan Survei Dasar, kecuali untuk kolom di mana para petani diminta untuk menuliskan informasi tentang perubahan apa yang telah mereka lakukan setelah SHEP.
6. Data dimasukkan, dibersihkan, diproses, dan dianalisa oleh pelaksana. Staf penyuluhan memberikan umpan balik kepada para petani, khususnya tentang kemajuan dan peningkatan petani sejak Survei Dasar.



FORMAT - Formulir Kuesioner Survei Endline

Format untuk Survei Endline Partisipatif sama dengan yang digunakan dalam Survei Dasar Partisipatif, kecuali untuk kolom di mana petani diminta untuk menuliskan informasi tentang perubahan apa yang telah mereka lakukan setelah SHEP.

DAFTAR PERIKSA - Poin-poin yang Harus Dikonfirmasi Setelah Kegiatan Ini

- Para petani sasaran memahami kekuatan dan kelemahan mereka, dan diberi bimbingan dan saran khusus untuk semakin meningkatkan produksi dan pemasaran mereka.
- Para petani sasaran memahami kapan dan bagaimana mereka dapat “lulus” dari SHEP.
- Kelompok petani setuju, dan bersedia untuk, melaksanakan kegiatan seperti survei pasar, pemilihan tanaman sasaran, pembuatan kalender tanaman, dan penerapan teknik produksi yang telah dipelajari secara berkelanjutan di kemudian hari.
- Rasio peserta laki-laki dan perempuan seimbang.
- Kualitas partisipasi anggota laki-laki dan perempuan ditinjau
- Data yang dipisahkan dari survei endline dikumpulkan dan dianalisa.
- Perubahan dalam peran gender antara suami dan istri ditinjau.
- Perubahan dalam pengambilan keputusan antara suami dan istri ditinjau.

MENGATASI MASALAH - Solusi untuk Masalah yang Sering Terjadi

Q: Kegagalan Petani Mengakibatkan Hilangnya Motivasi? Apa yang harus saya lakukan jika para petani kehilangan motivasi karena gagal panen?

A: Pendekatan SHEP mendukung kebutuhan psikologis petani untuk otonomi di antara kebutuhan psikologis lainnya, dan membantu mereka untuk proaktif dalam mendorong bisnis pertanian secara berkelanjutan. Melalui pengalaman SHEP, para petani merasa bahwa mereka “memiliki” keseluruhan proses perencanaan, pengambilan keputusan, pengambilan risiko, dan melakukan tindakan nyata dalam produksi dan pemasaran hortikultura. Oleh karena itu, mereka tidak mudah kehilangan motivasi karena motivasi mereka sudah terlalu kuat untuk dipatahkan oleh kesulitan umum seperti pertanian gagal panen yang secara inheren memang rentan.

Q: Teknik Produksi Tidak Cukup Diadopsi – Selama tindak lanjut, saya menyadari bahwa beberapa kelompok petani belum mengadopsi teknik pertanian yang saya ajarkan selama pelatihan.

A: Proses dan waktu yang dibutuhkan oleh seseorang untuk mengadopsi teknik baru berbeda-beda berdasarkan kepribadian dan lingkungan sekitarnya. Beberapa petani mungkin memerlukan lebih banyak waktu dari yang lain untuk memahami dan mengadopsi teknik secara akurat. Melihat cerita keberhasilan tetangga adalah salah satu cara yang efektif untuk meyakinkan petani untuk memperkenalkan keterampilan dan teknologi baru. Kami berkonsentrasi untuk mendapatkan cerita tersebut dan menciptakan peluang untuk memungkinkan petani mempelajarinya. Tujuan tindak lanjut adalah untuk membantu para petani untuk maju. Tetap berikan semangat kepada mereka, tanya mengapa, dan berikan panduan atau bimbingan tambahan sesuai kebutuhan.

Q: Kelompok bubar. Apa yang bisa kita lakukan?

A: Cobalah menyelidiki apa yang salah pada hal apa. Mengeksplorasi cara agar kelompok dapat berbagi minat mereka untuk mendapatkan keuntungan juga merupakan ide yang bagus. Penting bagi petani untuk memahami bahwa mengamankan jumlah produk adalah faktor penting bagi petani skala kecil untuk meningkatkan keuntungan bisnis pertanian. Pertimbangkan lagi keanggotaan kelompok jika dirasa benar-benar diperlukan untuk membangun kembali kelompok tersebut setelah semua diskusi.

Survei Endline Bagian 1- Produksi, Pendapatan, dan Biaya

Tanggal: _____ / _____ / _____

Nama Wilayah: _____ Nama Sub-Wilayah: _____

Nama Kelompok Petani: _____

Nama Petani: _____ Laki-laki/Perempuan: _____ No. Telepon: _____

Sebutkan informasi tanaman hortikultura (tidak termasuk tanaman seperti jagung dan tebu) pada musim tanam terakhir.

1. Nama Tanaman dan Variasi	2. Area di bawah Tanaman dalam meter x meter (m ²) atau dalam ha 100m ² =0,01ha 1000m ² =0,1ha 10.000m ² =1ha		3. Produksi yang dijual di pasar dalam berbagai unit (Misalnya, kantong, ikat, gantang, dll.)	4. Produksi yang dijual di pasar dalam kg (dikonversi ke kg)	5. Produksi yang dijual di pasar dalam kg per ha	6. Rata-rata Harga per berbagai unit (mata uang lokal per unit)	7. Rata-rata harga per kg (dikonversi ke kg) dalam mata uang lokal	8. Total Pendapatan dalam mata uang lokal	9. Total Biaya Produksi dalam mata uang lokal (termasuk input, transportasi, tenaga kerja dll.)	10. Pendapatan Bersih (laba) dalam mata uang lokal
1	2 a.	2 b.	3	4	(4./2 b.)	6	5./konversi unit dalam kotak	(3. x 6.)atau (4. x7.)	9	8. 9.
Tanaman pertama:	M x M (m ²)	ha	(unit:)	kg	kg	(unit:)				
Tanaman ke-2:	M x M (m ²)	ha	(unit:)	kg	kg	(unit:)				
3 rd Crop	M x M (m ²)	ha	(unit:)	kg	kg	(unit:)				
Tanaman ke-4	M x M (m ²)	ha	(unit:)	kg	kg	(unit:)				

Harap tunjukkan konversi unit dalam kotak berikut. (misalnya) 1 karung kentang Irlandia= 110 kg, 1 kepala Kol = 2 kg

Harap tuliskan perubahan apa yang telah Anda lakukan setelah SHEP. (Misalnya, Menemukan pembeli baru yang membeli jumlah besar, Memulai pembelian benih bersertifikasi secara berkelompok untuk mengurangi biaya)

<Contoh>

Survei Endline Bagian 1- Produksi, Pendapatan, dan Biaya

Tanggal: _____ / _____ / _____

Nama Wilayah: _____ Nama Sub-Wilayah: _____

Nama Kelompok Petani: _____

Nama Petani: _____ Laki-laki/Perempuan: _____ No. Telepon: _____

Sebutkan informasi tanaman hortikultura (tidak termasuk tanaman seperti jagung dan tebu) pada musim tanam terakhir.

1. Nama Tanaman dan Variasi	2. Area di bawah Tanaman dalam meter x meter (m ²) atau dalam ha 100m ² =0,01ha 1000m ² =0,1ha 10.000m ² =1ha		3. Produksi yang dijual di pasar dalam berbagai unit (Misalnya, kantong, ikat, gantang, dll.)	4. Produksi yang dijual di pasar dalam kg (dikonversi ke kg)	5. Produksi yang dijual di pasar dalam kg per ha	6. Rata-rata Harga per berbagai unit (mata uang lokal per unit)	7. Rata-rata harga per kg (dikonversi ke kg) dalam mata uang lokal	8. Total Pendapatan dalam mata uang lokal	9. Total Biaya Produksi dalam mata uang lokal (termasuk input, transportasi, tenaga kerja dll.)	10. Pendapatan Bersih (laba) dalam mata uang lokal
1	2 a.	2 b.	3	4	4/2 b.	6.	5./konversi unit dalam kotak	(3. x 6.)atau (4. x7.)	9	8.-9.
Tanaman pertama: Tomat Cal j	M x M (M ²) 20X100= 2.000m ²	0,2ha	100 (unit: krat)	2.000kg	10.000kg	\$25 (unit: krat)	\$1,25	\$2.500	\$600	\$1.900
Tanaman ke-2:	M x M (m ²)	ha	(unit:)	kg	kg	(unit:)				
3 rd Crop	M x M (m ²)	ha	(unit:)	kg	kg	(unit:)				
Tanaman ke-4	M x M (m ²)	ha	(unit:)	kg	kg	(unit:)				

Harap tunjukkan konversi unit dalam kotak berikut. (misalnya) 1 karung kentang Irlandia= 110 kg, 1 kepala Kol = 2 kg

1 krat tomat = 20kg

Harap tuliskan perubahan apa yang telah Anda lakukan setelah SHEP. (Misalnya, Menemukan pembeli baru yang membeli jumlah besar, Memulai pembelian benih bersertifikasi secara berkelompok untuk mengurangi biaya)

Saya mulai memproduksi jenis tomat, Cal j, yang lebih disukai pasar. Jenis tomat tersebut dapat dijual dengan harga yang lebih tinggi.
Saya mulai mengatur transportasi dengan anggota kelompok saya untuk mengurangi biaya transportasi

Survei Endline Bagian 2 - Teknik Pertanian

Tanggal: _____ / _____ / _____

Nama Wilayah: _____ Nama Sub-Wilayah: _____

Nama Kelompok Petani: _____

Nama Petani: _____ Laki-laki/Perempuan: _____ No. Telepon: _____

* Centang “YA” atau “TIDAK” pada pertanyaan berikut. Tulis informasi tambahan di margin.

Tahap Pra hingga Pasca Budidaya		Item	Teknik Hortikultura yang Dianjurkan untuk Digunakan	Ya	No
1	Persiapan Pra Penanaman	Q 1	Apakah Anda melakukan survei pasar untuk menentukan tanaman yang akan ditanam setiap musim?		
		Q 2	Apakah Anda menyiapkan dan menggunakan kalender tanaman berdasarkan hasil survei pasar?		
		Q 3	Apakah Anda melakukan pengujian tanah setidaknya satu kali per dua tahun untuk sayuran/per tahun untuk bunga; atau sebelum menanam pohon buah/bunga abadi?		
		Q 4	Apakah Anda melakukan praktik pengomposan yang direkomendasikan dengan menggunakan berbagai bahan organik berbeda untuk memberikan nutrisi utama: Nitrogen (N), Fosfor (P), dan Potassium (K) dalam menyiapkan kompos/pupuk kandang?		
		Q 5	Do you use recommended quality planting material(s) with one or more of the following characteristics: disease resistance and tolerance, high yield, early maturity, better tastes, size, and longer shelf life?		
2	Persiapan Lahan	Q 6	Apakah Anda menggunakan satu atau lebih dari praktik persiapan lahan yang direkomendasikan berikut ini dalam pengendalian hama & penyakit: solarisasi, kedalaman pembajakan yang tepat, dan meminimalkan pergerakan tanah untuk memeriksa kemungkinan penyebaran hama & penyakit yang menular melalui tanah?		
		Q 7	Apakah Anda memasukkan sisa tanaman setidaknya dua bulan sebelum menanam ke ladang selama pembajakan untuk meningkatkan daur ulang nutrisi?		
		Q 8	Apakah Anda memasukkan kompos/pupuk kandang atau pupuk organik sebagai aplikasi dasar setidaknya 1-2 minggu sebelum menanam?		
3	Pembentukan Tanaman (Penanaman/ Transplantasi)	Q 9	Apakah Anda menggunakan praktik yang direkomendasikan dalam membesarkan bibit untuk sayuran/bunga tahunan atau menggunakan bibit untuk pohon buah/bunga abadi yang dibesarkan dari kebun bibit yang diakui?		
		Q 10	Apakah Anda menggunakan jarak penanaman/transplantasi yang direkomendasikan?		
		Q 11	Apakah Anda menanam/mentransplantasi dengan menggunakan tingkat aplikasi pupuk yang direkomendasikan?		
4	Manajemen Tanaman	Q 12	Apakah Anda memenuhi kebutuhan air tanaman melalui satu atau lebih dari metode irigasi berikut ini: kaleng penyiraman, overhead, tetesan, dan parit untuk memenuhi kebutuhan air minimal tanaman?		
		Q 13	Apakah Anda memastikan penyiangan tepat waktu dan menggunakan alat penyiangan yang tepat dalam mengelola gulma ?		
		Q 14	Do you undertake appropriate top-dressing practices: timeliness, type and recommended rate of application, and method of application?		

		Q 15	Apakah Anda menggunakan setidaknya dua dari praktik Integrated Pests Management (IPM/ Pengendalian Hama Terpadu) : budaya, biologi, fisik, dan kimia?		
		Q 16	Apakah Anda memperhatikan penggunaan pestisida yang aman dan efektif berikut ini: dosis yang tepat, pestisida yang direkomendasikan, dan Pre Harvest Interval (PHI/ Jarak Pra Panen)?		
5	Panen	Q 17	Apakah Anda menggunakan setidaknya satu dari indeks pemanenan berikut: warna, ukuran, bentuk, dan kepadatan?		
6	Penanganan Pasca Panen	Q 18	Apakah Anda menggunakan pemanenan/penyimpanan/kontainer transportasi/ bahan kemasan standar dengan karakteristik berikut: berventilasi baik, mudah dibersihkan, dan halus sehingga meminimalkan kerusakan?		
		Q 19	Apakah Anda menerapkan salah satu dari teknik penambahan nilai yang direkomendasikan berikut: pembersihan, penyortiran, penilaian, pengemasan, atau pemrosesan produk?		
7	Analisis Biaya dan Pendapatan	Q 20	Apakah Anda mencatat biaya produksi dan penjualan dan melakukan analisis biaya dan pendapatan?		
8	Tindakan Bersama	Q21	Apakah Anda membeli input pertanian seperti benih, pupuk, dan kimia secara berkelompok (pembelian berkelompok)?		
		Q22	Apakah Anda mengatur transportasi produk secara kolektif atau menjual produk Anda secara kolektif (penjualan berkelompok)?		
		Q23	Sebagai sebuah kelompok, apakah Anda memilih tanaman sasaran dan merencanakan strategi produksi/ pemasaran secara kolektif dengan anggota kelompok?		

Harap tuliskan perubahan apa yang telah Anda lakukan setelah SHEP. (Misalnya, Mulai membuat kompos. Mulai membuat catatan ladang.)

6. Contoh Pelatihan Kesadaran Gender

Di Kenya, pelatihan yang disebut Pelatihan Kesadaran Gender sudah menjadi bagian dari pelatihan SHEP dan ditawarkan ke semua kelompok petani sasaran⁴. Pelatihan kesadaran gender di Kenya diperkenalkan di sini sebagai contoh⁵. Pelatihan Kesadaran Gender SHEP di Kenya bersifat partisipatif dan terdiri dari empat latihan utama: (1) peran dan tanggung jawab, (2) akses dan kontrol sumber daya, (3) kalender kegiatan harian, dan (4) penghitungan anggaran keluarga untuk ladang. Berdasarkan perwujudan isu gender mereka melalui empat latihan ini, petani diminta untuk menyusun (5) rencana tindakan gender dan melaksanakannya.

Tips! Sekiranya sukar untuk bercakap tentang isu jantina kerana norma sosial tempatan, pertimbangkan untuk melibatkan pemimpin pendapat tempatan seperti ketua agama masyarakat dalam latihan. Mereka perlu diberi taklimat terlebih dahulu supaya mereka sedar tentang intipati latihan.

Tips! Selama diskusi kelompok, penting bagi fasilitator untuk menciptakan lingkungan yang ramah agar petani dapat berinteraksi satu sama lain dengan nyaman tanpa harus saling menyalahkan dan memperdebatkan siapa yang bertanggung jawab atas isu tertentu.

(1) Latihan untuk peran dan tanggung jawab

Petani laki-laki dan perempuan, bekerja secara terpisah dalam kelompok, menentukan tugas produktif (dalam hal ini, produksi tanaman hortikultura) dan tugas reproduktif (pekerjaan rumah tangga) mana yang dilakukan oleh jenis kelamin mana dengan mengalokasikan total empat centang dalam baris. Setelah menyelesaikan pekerjaan dalam kelompok dengan menggunakan format yang ditampilkan di bawah ini, kelompok laki-laki dan perempuan mempresentasikan hasil diskusi mereka dan membandingkan bagaimana laki-laki dan perempuan memandang peran secara berbeda dalam pekerjaan produktif dan reproduktif sehari-hari mereka. Mereka kemudian akan mendiskusikan perubahan peran dalam gender apa yang dapat dilakukan untuk mengelola ladang dan rumah tangga dengan lebih efisien. Jika ada banyak peserta buta huruf, gambar, daripada huruf, dapat digunakan dalam kotak kegiatan.

Peran Produktif <Contoh>

No	Kegiatan	Laki-laki	Perempuan
1	Pembuatan Persemaian	✓	✓✓✓
2	Persiapan lahan	✓✓✓	✓
3	Transplantasi	✓✓	✓✓
4	Pemberian pupuk	✓	✓✓✓
5	Pemberian pestisida	✓✓✓✓	
6	Penyiangan		✓✓✓✓
7	Panen	✓	✓✓✓
8	Pembersihan, pemilihan, pengemasan	✓	✓✓✓
9	Pemasaran	✓✓✓	✓
10	Kontrol pendapatan	✓✓✓✓	

⁴ Karena rumah tangga petani sasaran di Kenya hampir selalu memiliki suami dan istri yang banyak terlibat dalam produksi tanaman hortikultura, melaksanakan pelatihan berfokus gender, selain pelatihan yang berkaitan dengan pemasaran dan produksi, dianggap bermanfaat untuk meningkatkan motivasi petani dan meningkatkan efisiensi bisnis pertanian.

⁵ Harap hubungi kantor JICA terdekat untuk mendapatkan kurikulum dan materi pelatihan yang lengkap yang dikembangkan di Kenya.

Peran Reproduksi <Contoh>

Nomor	Kegiatan	Laki-laki	Perempuan
1	Memasak		✓✓✓✓
2	Mencuci		✓✓✓✓
3	Mengambil kayu bakar	✓	✓✓✓
4	Mengambil air		✓✓✓✓
5	Merawat anak	✓	✓✓✓
6	Merawat orang sakit	✓	✓✓✓
7	Menggiling		✓✓✓✓
8	Memperbaiki rumah	✓✓✓	✓
9	Keamanan	✓✓✓✓	

(2) Latihan untuk akses & kontrol sumber daya⁶

Kelompok laki-laki dan perempuan lanjut bekerja untuk melengkapi dua format berikut. Mereka mengidentifikasi jenis kelamin mana yang memiliki akses ke sumber daya yang penting untuk berbagai pekerjaan produktif. Mereka juga mengidentifikasi jenis kelamin mana yang memiliki kontrol atas sumber daya yang sama. Hasil diskusi laki-laki dan perempuan akan dibandingkan dan mereka akan mendiskusikan bagaimana pembatasan khusus gender dalam akses ke, atau kontrol ke, sumber daya yang penting dapat memberikan dampak negatif kepada kehidupan pertanian. Jika ada banyak peserta buta huruf, gambar, daripada huruf, dapat digunakan dalam kotak sumber daya.

Akses⁷ ke Sumber Daya <Contoh>

Nomor	Sumber daya	Laki-laki	Perempuan
1	Lahan	✓✓	✓✓
2	Alat-alat pertanian	✓✓✓	✓
3	Sapi Perah yang ditingkatkan	✓✓✓	✓
4	Kambing lokal	✓	✓✓✓
5	Ayam lokal	✓	✓✓✓
6	Pelatihan pertanian	✓✓✓	✓
7	Tomat (sebagai tanaman utama)	✓✓	✓✓
8	Paprika (sebagai tanaman utama)	✓✓	✓✓

Kontrol⁸ Sumber Daya <Contoh>

Nomor	Sumber daya	Laki-laki	Perempuan
1	Lahan	✓✓✓✓	
2	Alat-alat pertanian	✓✓✓✓	
3	Sapi Perah yang ditingkatkan	✓✓✓	✓
4	Kambing lokal	✓✓✓	✓
5	Ayam lokal	✓✓	✓✓
6	Pelatihan pertanian	✓✓✓✓	
7	Tomat (sebagai tanaman utama)	✓✓✓✓	
8	Paprika (sebagai tanaman utama)	✓✓✓✓	

(3) Latihan untuk kalender kegiatan harian

Baik laki-laki dan perempuan menggambar kalender kegiatan harian mereka di hari kerja biasa. Kegiatan tersebut termasuk pekerjaan di ladang, pekerjaan domestik seperti memasak dan bersih-bersih, dan juga

⁶ Sumber daya: Apa pun yang dapat dimiliki oleh petani, seperti lahan, alat, tanaman, hewan, dsb. untuk mendapatkan keuntungan darinya.

⁷ Akses: Kesempatan untuk menggunakan sumber daya.

⁸ Kontrol Kekuatan untuk memutuskan bagaimana sumber daya akan digunakan, siapa yang memiliki akses kepadanya, kapan itu dapat dijual.

istirahat, tidur, dsb Dalam diskusi pleno, laki-laki dan perempuan membandingkan kalender kegiatan mereka dan memikirkan pemanfaatan waktu yang lebih baik untuk para pasangan.

Kalender kegiatan harian laki-laki <contoh>



Kalender kegiatan harian perempuan <contoh>



(4) Latihan untuk perhitungan anggaran keluarga untuk ladang

Kelompok laki-laki dan perempuan bekerja secara terpisah untuk mengisi jumlah pengeluaran setiap bulan dalam “Lembar Perhitungan Anggaran Keluarga untuk Ladang” berdasarkan pola pengeluaran tahunan mereka. Jika petani kesulitan menulis angka karena kendala literasi, pelaksana dapat meminta mereka untuk menggunakan permen, kerikil, dsb. untuk menunjukkan jumlah uang tertentu. Setelah latihan selesai, kelompok laki-laki dan perempuan menunjukkan lembarnya masing-masing dan mendiskusikan isu yang disebabkan oleh kurangnya komunikasi antara suami dan istri tentang perhitungan anggaran rumah tangga, penggunaan sumber daya finansial yang tidak efisien, dsb. Melalui proses ini, kelompok dibimbing untuk mengeksplorasi apa yang dapat mereka lakukan untuk mengelola anggaran keluarga mereka dengan lebih baik.

Lembar Perhitungan Anggaran Keluarga Pertanian

	Item Pengeluaran	JAN	FEB	MAR	APR	MEI	JUN	JUL	AGU	SEP	OKT	NOV	DES	Total
1														
2														
3														
4														
5														
6														
7														
8														
9														
10														
	Total													



Foto: Courtesy SHEP PLUS, Kenya

(5) Rencana Tindakan Gender

Realisasi peran gender yang tidak efisien, kekuatan pengambilan keputusan yang tidak seimbang, dan kurangnya kepercayaan dan komunikasi antara suami dan istri berakibat diskusi kelompok lebih lanjut tentang

bagaimana mereka dapat mengatasi masalah ini. Untuk membantu mereka mengambil tindakan nyata berdasarkan kesadaran mereka yang sudah meningkat, Rencana Tindakan Gender seperti yang ditunjukkan di bawah ini akan diformulasikan. Rencana tersebut menjabarkan item tindakan yang akan membantu mengatasi beberapa yang teridentifikasi

masalah melalui empat latihan sebelumnya. Kelompok petani diharapkan untuk melaksanakan rencana tindakan melalui proses implantasi SHEP.

Rencana Tindakan Gender <Contoh>

Tujuan	Pekerjaan yang paling membosankan	Kegiatan	Sumber daya	Jadwal	Pelaksana	Indikator monitoring	Monitor	Catatan
Beban kerja berat wanita berkurang.	Mengambil kayu bakar	Pembelian kompor masak yang lebih bagus	Uang (Ksh.800) Tenaga kerja untuk membangun dapur	Des 2018	Setiap anggota kelompok	Lebih dari 70% anggota kelompok melaksanakan	Fasilitator kelompok Komite Eksekutif	Ketika penjualan produk hortikultura pada musim selanjutnya selesai

Saran: Adakan sesi diskusi dengan menggunakan cerita anekdot

Modul pelatihan yang dijelaskan dari (1) sampai (5) sejauh ini adalah Pelatihan Kesadaran Gender yang diselenggarakan di Kenya. Namun, beberapa negara mungkin menghadapi keterbatasan finansial dan sumber daya manusia untuk menyelenggarakan sesi pelatihan seperti itu. Dalam hal ini, daripada menyelenggarakan pelatihan gender seperti di Kenya, mengadakan pertemuan diskusi untuk memaparkan beberapa topik gender utama kepada para petani sasaran mungkin akan bermanfaat. Contoh pertemuan seperti ini adalah untuk menunjukkan kepada mereka beberapa cerita anekdot dalam kehidupan nyata seperti yang ditunjukkan di bawah ini, agar para petani dapat dengan mudah memahami betapa pentingnya suami dan istri secara aktif terlibat dalam pengambilan keputusan untuk pengelolaan ladang. Jika pelaksana dapat mengadakan sesi diskusi setelah menunjukkan cerita, acara seperti itu dapat menjadi kesempatan meningkatkan kesadaran untuk para petani.

Kolom 6: Cerita tentang seorang suami dalam keluarga petani

Suatu hari saya meninggalkan rumah di pagi hari untuk mencari pasar untuk tomat saya yang sudah siap panen. Saat saya sedang sibuk mencari pasar, seorang pembeli mengunjungi rumah saya dan bertemu dengan istri saya. Ia bertanya apakah istri saya bisa menjual tomat kepadanya, namun karena dia tidak memiliki wewenang untuk membuat keputusan dan tidak pernah tahu rencana saya, ia menolaknya.

Saya tidak berhasil menemukan pasar, jadi saya pulang ke rumah di mana istri saya memberitahukan kejadian hari ini kepada saya. Saya benar-benar merasa tidak enak dan tomat saya rusak karena saya tidak dapat menemukan pasar.

Bertanyalah kepada para petani:

- ✓ Apakah situasi ini familiar untuk Anda?
- ✓ Menurut Anda mengapa masalah ini bisa terjadi?



- ✓ Menurut Anda bagaimana situasi seperti ini dapat dihindari?

Kolom 7: Cerita tentang seorang istri dalam keluarga petani

Suami saya memberi tahu saya "Saya dengar bunga kol menguntungkan. Ayo tanam bunga kol di ladang kita". Saya tidak setuju dengannya dengan berkata "Ya, tapi setengah dari ladang kita saja, tidak semuanya" karena saya melihat banyak petani lain sudah menanam bunga kol dan saya mendengar banyak orang mau menanam bunga kol. Saya tahu ketika kami memanennya, harga mungkin turun. Suami saya tidak mendengarkan saya dan melakukan apa yang ingin ia lakukan. Kami menderita banyak kerugian di akhir musim. Namun, setelah pengalaman pahit ini, suami saya mulai bertanya, "Menurutmu tanaman apa yang bagus untuk musim ini?"



Bertanyalah kepada para petani:

- ✓ Apakah situasi ini familiar untuk Anda?
- ✓ Menurut Anda mengapa masalah ini bisa terjadi?
- ✓ Menurut Anda bagaimana situasi seperti ini dapat dihindari?

Saya biasanya menghitung uang secara diam-diam di toilet,

Namun sekarang kamu telah menjadi suami yang lebih baik, mendiskusikan berbagai masalah pertanian dan keluarga dengan saya.

Benar. Saya senang bekerja bersamamu. Kita saling mempercayai sebagai sebuah tim.



BAGIAN 3. Bimbingan

“Bagian 3 BIMBINGAN” menyediakan informasi tambahan yang bermanfaat untuk pelaksanaan pendekatan SHEP.

1. FAQs (Frequently Asked Questions/ Pertanyaan yang Sering Ditanyakan)

Berikut ini adalah beberapa pertanyaan yang sering ditanyakan oleh pelaksana SHEP di seluruh dunia. Berdasarkan berbagai pengalaman yang berbeda dari pelaksana dan penyusun rencana SHEP di dan di luar Kenya, beberapa jawaban telah dipersiapkan sebagaimana ditunjukkan di bawah ini. Tidak perlu dikatakan, tidak ada jawaban tunggal untuk jenis pertanyaan seperti ini. Pembaca didorong untuk menemukan jawaban mereka sendiri dengan bekerja bersama para petani di lapangan.

1.1. Pertanyaan Tentang Kemungkinan Penerapan dan Metode SHEP.

Q1. Apakah Pendekatan SHEP hanya untuk hortikultura? Apakah ini dapat diterapkan dalam kegiatan pertanian lain seperti produksi sereal dan ternak?

A1. Pendekatan SHEP juga dapat diterapkan di sub-sektor pertanian yang lain. JICA mempromosikan Pendekatan SHEP dalam sub-sektor pertanian lain serta negara-negara lain di luar Afrika. Misalnya, proyek beras di Madagaskar menggunakan Pendekatan SHEP. Di Namibia, promosi ternak kini direncanakan dengan Pendekatan SHEP. Para petani sasaran di Pakistan sedang mencoba memahami kebutuhan pasar ternak dan meningkatkan praktik bisnis ternak mereka sesuai dengan preferensi pasar. Sub-sektor lain seperti promosi berbagai sereal, perikanan, atau pengolahan hasil pertanian juga dapat menjadi pengguna yang potensial dari Pendekatan SHEP, selama inisiatifnya adalah untuk menjembatani kesenjangan informasi antara produsen dan pemangku kepentingan pasar dengan cara meningkatkan motivasi para pelaku pengembangan yang bersangkutan. Kenyataannya, banyak petani SHEP yang menerapkan pengetahuan yang mereka pelajari di SHEP untuk aktivitas lainnya yang menghasilkan pendapatan seperti peternakan dan pengolahan makanan tanpa harus diminta oleh staf pemerintahan.

Q2. Apakah petani tidak akan kehilangan motivasi ketika pelaksanaan pelatihan SHEP telah selesai? Bagaimana saya dapat menjaga agar motivasi mereka tetap tinggi bahkan setelah intervensi SHEP?

A2. Para petani yang telah “lulus” dari pelatihan SHEP biasanya tidak kehilangan motivasi. Benar bahwa setelah intervensi pelatihan SHEP, staf penyuluhan akan lebih jarang mengunjungi kelompok. Namun, karena hubungan antara kelompok petani dan staf penyuluh sudah lebih kuat dari sebelumnya, mereka dapat sering berkomunikasi melalui telepon dan menjaga hubungan dekatnya. Selain itu, karena kelompok petani sudah menjalin jaringan bisnis dengan pembeli, pemasok input pertanian, perusahaan pengolahan makanan, institusi finansial, institusi penelitian, dsb. Melalui partisipasi mereka dalam SHEP, mereka dapat terus berinteraksi dan melakukan transaksi bisnis dengan mereka tanpa bantuan satu per satu dari staf penyuluhan. Penting bagi pelaksana SHEP untuk menjelaskan kepada petani sasaran bahwa SHEP bertujuan untuk mencapai bisnis pertanian yang mandiri di awal pelatihan.



Foto: Takeshi Kuno/JICA

Q3. Apa perbedaan SHEP dari pendekatan lainnya seperti Farmer Business School (Sekolah Bisnis Petani/ FBS)? Bukankah keduanya mempromosikan pelatihan berorientasi pasar?

A3. Benar bahwa SHEP dan FBS keduanya mencoba mempromosikan “bertani sebagai bisnis.” FBS biasanya mengundang perwakilan dari sebuah kelompok dan menawarkan kepada mereka sesi pelatihan intensif.

Perwakilan petani diharapkan untuk menyebarkan pengetahuan ke anggota kelompok yang lain setelah berpartisipasi dalam pelatihan FBS. SHEP, di sisi lain, menawarkan kesempatan pelatihan untuk semua anggota kelompok dan membantu mereka mendapatkan dan mempraktikkan keterampilan baru dengan metode “*learning by doing*”. Oleh karena itu, segala sesuatunya segera bergulir. Beberapa pelaksana SHEP juga sudah mengatakan bahwa Pendekatan SHEP mendekatkan petani dan staf penyuluhan dan mereka mulai saling mempercayai, yang merupakan keuntungan tambahan SHEP. Yang terakhir tapi tidak kalah penting, SHEP tidak hanya mempromosikan pertanian berorientasi pasar, namun juga meningkatkan motivasi petani untuk mempraktikkannya berdasarkan Teori Penentuan Nasib Sendiri. Poin ini adalah sesuatu yang sangat unik dari SHEP.

Q4. Apa yang membedakan Pendekatan SHEP dari Pendekatan Pengembangan Rantai Nilai?

A4. Kedua pendekatan mencoba mencapai ekonomi pasar yang efisien dengan menciptakan keterkaitan bisnis yang lebih kuat antara para pemangku kepentingan dalam rantai nilai komoditas tertentu. Jika Pendekatan Pengembangan Rantai Nilai sering berfokus untuk menawarkan platform di mana semua pemangku kepentingan dalam rantai nilai dapat berdialog, pendekatan SHEP memberikan penekanan khusus pada pengembangan kapasitas petani agar mereka sendiri dapat mengidentifikasi pemangku kepentingan pasar dalam rantai nilai yang paling relevan dengan bisnis pertanian mereka dan menjalin jaringan bisnis dengan para pemangku kepentingan tersebut dengan inisiatif mereka sendiri. Singkatnya, fokus SHEP adalah untuk mendorong motivasi dan keterampilan otonomi petani untuk mengembangkan dan meningkatkan rantai nilai sendiri.

Q5. Apa perbedaan utama antara survei pasar dan Forum Pemangku Kepentingan jika kedua kegiatan tersebut bertujuan untuk mengisi kesenjangan informasi antara petani dan pelaku pasar?

A5. Kedua acara tersebut pada dasarnya memiliki tujuan yang sama yaitu mengatasi masalah asimetri informasi. Namun, pelaksana dan petani di negara yang melaksanakan SHEP menemukan beberapa perbedaan: (1) Orang-orang memiliki lebih banyak waktu untuk berdiskusi dengan lebih rinci dan lebih fokus dalam lingkungan tanpa gangguan selama Forum Pemangku Kepentingan daripada dalam survei pasar, (2) Karena survei pasar harus dilaksanakan oleh petani sendiri, petani dapat melakukannya sesering yang mereka inginkan, bahkan, secara rutin, tanpa bantuan dari pemerintah, sementara Forum Pemangku Kepentingan biasanya dilaksanakan hanya satu kali per tahun atau ketika sumber daya di sisi pemerintah tersedia. Oleh karena itu, kedua acara tersebut memiliki kelebihan dan kekurangan yang berbeda.



1.2. Pertanyaan Tentang Tantangan Pemasaran

Q1. Untuk mendapatkan lebih banyak keuntungan, bukankah sebaiknya menyarankan petani untuk “melompati” perantara dan menjual langsung ke pedagang grosir atau eceran, daripada mendorong mereka untuk menjalin hubungan bisnis yang baik dengan perantara?

A1. Benar bahwa banyak kasus di mana kelompok petani meningkatkan keuntungan dengan melompati perantara. Namun, bagi para petani yang tinggal di wilayah terpencil, transportasi adalah masalah besar dan mereka hanya memiliki sedikit pilihan tempat untuk menjual. Pilihan satu-satunya mungkin adalah untuk menjual ke perantara. Dalam kasus ini, mereka disarankan untuk mencari hubungan bisnis yang baik dengan perantara, daripada harus menghilangkan mereka. Ada pula kasus lain di mana kelompok

membandingkan dua skenario berdasarkan informasi yang mereka kumpulkan selama survei pasar: (1) jual ke perantara di gerbang ladang, atau (2) membawa tanaman dan menjualnya ke pedagang grosir di pasar. Setelah membandingkan dua skenario tersebut, pada akhirnya mereka mungkin memilih untuk menjual ke perantara karena keuntungannya lebih besar atau karena risikonya rendah. Yang penting petani menyadari siapa saja pemangku kepentingan pasar dan keputusan apa yang mereka ambil.

Q2. Salah satu tantangan terbesar petani kecil adalah ketidakmampuan mereka untuk memasok tanaman secara konstan ke pasar. Bagaimana para petani SHEP mengatasi masalah ini?

A2. Karena SHEP bekerja dengan kelompok petani, SHEP mencoba memanfaatkan pengaturan ini sebaik mungkin. Terkait dengan masalah pasokan konstan, kelompok petani yang sukses merencanakan dan mengkoordinasikan waktu panen antar anggota kelompok sehingga mereka dapat memasok tanaman mereka ke pasar secara konstan. SHEP membantu mereka dalam proses ini dengan mengajari mereka cara mempersiapkan Kalender Tanaman.

Q3. Bagaimana cara petani kecil dapat mulai memasok produk mereka ke supermarket?

A3. Dalam sebagian besar kasus, memasok supermarket tidak mudah bagi petani kecil karena persyaratan kualitas supermarket yang ketat. Petani memulai dengan pasar lokal dan berangsur-angsur meningkatkan keterampilan produksi mereka untuk memenuhi persyaratan supermarket. Yang terbaik adalah mengambil satu langkah kecil dalam satu waktu.

1.3. Pertanyaan Tentang Formulir Bantuan

Q1. Apakah SHEP benar-benar dapat mencapai tingkat partisipasi tinggi meski pun tidak memberikan bantuan finansial atau materi kepada para petani? Saya khawatir petani yang hadir akan semakin sedikit seiring waktu.

A1. Menurut Teori Penentuan Nasib Sendiri, bukan pendekatan yang bagus untuk mengatakan “Datanglah ke pelatihan dan Anda akan mendapatkan bantuan materi” karena kebutuhan psikologis petani untuk otonomi akan digagalkan dan mereka akan datang ke pelatihan hanya untuk menerima handout. Sangat penting bagi para pelaksana, sebelum memulai kegiatan SHEP, untuk menjelaskan dengan jelas kepada para petani bahwa SHEP murni merupakan pelatihan pengembangan kapasitas dan tidak memberikan



Foto: Takeshi Kuno/JICA

bantuan materi apa pun. Pastikan untuk memilih petani yang bersedia berpartisipasi dalam SHEP setelah mendengarkan penjelasan ini. Meski pun demikian, bukan berarti bahwa SHEP tidak memberikan dukungan untuk mengatasi masalah dengan kurangnya sarana finansial para petani. SHEP akan membantu petani untuk mendapatkan akses ke bantuan finansial atau materi. Itu dilakukan dengan menghubungkan mereka dengan pemangku kepentingan yang relevan, seperti LSM, institusi finansial, dan departemen pemerintahan, melalui Forum Pemangku Kepentingan dan survei pasar. Yang penting para petani harus memiliki inisiatif untuk menjalin hubungan dengan para pemangku kepentingan yang dapat memberikan berbagai bantuan materi, karena SHEP memberikan dukungan atas kebutuhan psikologis petani akan otonomi.

Q2. Kadang memberikan bantuan materi sangat penting untuk kelangsungan hidup penduduk desa. Namun SHEP mencoba untuk tidak memberikan bantuan finansial atau materi kepada para petani. Apakah SHEP menolak bantuan kemanusiaan?

A2. Bantuan kemanusiaan sangat diperlukan dalam situasi darurat, seperti bencana alam dan konflik. SHEP dirancang untuk dilaksanakan bukan dalam situasi darurat seperti itu, melainkan dalam situasi normal karena tujuan SHEP adalah untuk membangun kapasitas para petani untuk menjalankan bisnis pertanian mereka secara berkelanjutan. SHEP juga menargetkan petani yang berada di atas tingkat subsisten. Dengan kata lain, mereka memiliki tingkat kemampuan finansial tertentu untuk berinvestasi dalam bisnis hortikultura dan pemerintah tidak perlu memberi mereka bantuan materi untuk memulai kegiatan SHEP. Sedangkan para petani subsisten, mereka perlu didukung dengan pendekatan yang berbeda dari SHEP.

Q3. Banyak petani masih kekurangan infrastruktur dasar untuk produksi pertanian atau memerlukan modal untuk memperluas bisnis pertanian mereka. Mereka membutuhkan pinjaman, Apakah SHEP memberikan pinjaman kepada para petani?

A3. Tidak secara langsung. Namun, melalui Forum Pemangku Kepentingan atau survei pasar, para petani memiliki kesempatan untuk terhubung dengan bank, institusi mikro-finansial, atau LSM yang memberikan pinjaman kepada mereka. Banyak petani SHEP di Kenya mendapatkan pinjaman dari institusi-institusi seperti itu untuk memperluas bisnis hortikultura mereka.



Foto: Takeshi Kuno/JICA

Q4. Bukankah SHEP harus menekankan ekspor dan pengolahan untuk menambahkan nilai yang tinggi kepada tanaman hortikultura?

A4. Eksportir dan perusahaan pengolahan makanan dapat diundang ke Forum Pemangku Kepentingan atau dikunjungi selama survei pasar. Banyak petani di Kenya yang sebenarnya sukses mengekspor sayuran ke Eropa. Namun, penting untuk diingat bahwa tujuan SHEP tidak harus membawa petani ke sektor ekspor atau menambahkan nilai ke tanaman hortikultura. Selama petani meningkatkan bisnis pertanian mereka, tidak masalah jika pendapatan mereka datang dari penjualan ekspor atau domestik. Yang paling penting adalah membantu petani menemukan cara untuk menjalankan bisnis yang paling sesuai dengan situasi mereka.

1.4. Pertanyaan Tentang Pemilihan Sasaran

Q1. Apakah kita dapat menerapkan SHEP jika sebagian besar petani buta huruf?

A1. Tentu, kita bisa. Kenyataannya, banyak negara/ wilayah yang menerapkan SHEP memiliki banyak petani buta huruf sebagai penerima manfaat. Akan tetapi, penting bagi pelaksana untuk menggunakan berbagai cara untuk mengatasi kesulitan yang muncul dari masalah buta huruf, seperti mengembangkan materi pengajaran visual yang menarik, meminta petani yang dapat membaca dan menulis untuk membantu anggota kelompok yang buta huruf untuk membaca dan menulis.

Q2. Apakah SHEP dapat menargetkan kelompok petani yang anggotanya lebih dari 100?

A2. SHEP dapat memilih kelompok yang beranggota lebih dari 100 sebagai kelompok sasaran. Namun, kita harus sangat hati-hati dengan masalah-masalah, seperti menyebarkan informasi secara efisien di antara

anggota dan memastikan pengambilan keputusan yang demokratis. Oleh karena itu, Anda mungkin perlu meminta kelompok untuk dibagi ke beberapa kelompok kecil selama sesi latihan untuk tujuan praktik, tanpa merusak persatuan mereka sebagai satu kelompok.

Q3. Bagaimana jika tidak ada kelompok petani yang terorganisasi di wilayah sasaran?

A3. Kelompok tidak harus kelompok formal. Kelompok yang tidak didaftarkan atau kelompok tidak formal juga dapat menjadi sasaran SHEP selama ada perasaan persatuan yang tulus di antara anggota kelompok. Dapat pula menerapkan Pendekatan SHEP ke petani perorangan jika para petani di wilayah sasaran hanya bekerja secara perorangan tanpa tergabung dalam bentuk kelompok apa pun. Dalam hal itu, mungkin sulit untuk merencanakan kegiatan sebagai sebuah kelompok selama pembuatan Kalender Tanaman. Pelaksana harus mendorong petani untuk membuat rencana secara perorangan.

1.5. Pertanyaan Tentang Staf dan Sistem Penyuluhan

Q1. Apakah SHEP akan meningkatkan beban kerja staf penyuluhan?

A1. Pengalaman menunjukkan bahwa akan ada sedikit peningkatan pada beban kerja staf, khususnya ketika mereka melaksanakan kegiatan dalam bidang pemasaran. Namun, banyak staf penyuluhan yang berkata bahwa pekerjaan mereka menjadi lebih mudah karena mereka tidak lagi mendapatkan panggilan dari petani yang meminta mereka untuk menjualkan produk mereka selama bulan-bulan panen. Staf penyuluhan juga mendapatkan kepuasan kerja yang lebih baik dari sebelumnya karena mereka dapat melihat para petani meningkatkan mata pencaharian mereka, dan pekerjaan mereka dihargai oleh para petani. SHEP tidak hanya memotivasi para petani, tetapi juga staf penyuluhan.



Q2. Apakah SHEP dapat diterapkan jika jumlah staf penyuluhan sangat terbatas?

A2. Ya, itu bisa, selama Anda melakukan beberapa penyesuaian pada proses pelaksanaan standar. Misalnya, Rwanda telah mengatasi masalah ini dengan memperkenalkan para petani ke pendekatan penyuluhan petani untuk penyebaran teknik produksi.

1.6. Pertanyaan Tentang Sumber Daya Finansial

Q1. Apakah SHEP dapat diterapkan jika sumber daya finansial sangat terbatas di sisi pemerintah?

A1. Ya, itu bisa. Buku panduan ini dirancang untuk keadaan di mana sumber daya finansial untuk pelaksanaannya terbatas. Jika Anda mengikuti instruksi Buku panduan ini, Anda akan menyadari bahwa kegiatannya sederhana dan mengalir, sehingga tidak memerlukan banyak anggaran. Pendekatan SHEP kenyataannya dapat dimasukkan ke dalam pekerjaan penyuluhan rutin tanpa memerlukan sumber daya finansial ekstra.

1.7. Pertanyaan Tentang Gender

Q1. Gender adalah topik yang sensitif. Apakah para petani bersedia mendiskusikan isu ini?

A1. Pengalaman di Kenya menunjukkan bahwa para petani, laki-laki dan perempuan, merasa senang dengan kegiatan SHEP yang berkaitan dengan gender. Gender adalah salah satu topik pelatihan yang paling populer di antara para petani di Kenya. Para petani menyukai topik gender SHEP, karena fokusnya selalu untuk meningkatkan bisnis pertanian, bukan untuk saling mengkritik untuk masalah-masalah yang berkaitan dengan gender.

2. Sumber daya

Untuk mempromosikan Pendekatan SHEP, JICA telah mempersiapkan berbagai referensi/ materi edukasi. Berikut ini adalah daftar dari beberapa materi yang dapat Anda akses di internet. Jika Anda memerlukan informasi tambahan, harap hubungi kantor JICA di negara Anda.

- Website SHEP

https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/shep/index.html



- SHEP Facebook

<https://www.facebook.com/jicashep/>



- Les petits exploitants agricoles font des changements pour réussir sur le marché
L'Approche SHEP se répand dans toute l'Afrique

<https://www.youtube.com/watch?v=idGw6xLjH8&feature=youtu.be>



- JICA-Net multimedia-based Learning Material SHEP Approach (Short ver. 6min, Full ver.26min)

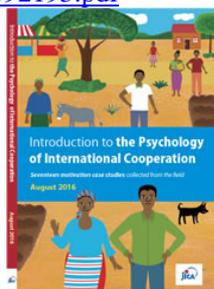
https://jica-net-library.jica.go.jp/jica-net/user/lib/contentDetail.php?item_id=10064



- Applikasi Game SHEP “Fun Fun Farming!”
https://jica-net-library.jica.go.jp/jica-net/user/lib/contentDetail.php?item_id=10035



- livret “ Psychologie approfondie de la coopération internationale”
<http://libopac.jica.go.jp/images/report/12092193.pdf>



- Brosur SHEP Une APD estampillée Japon (Septembre 2016)
https://www.jica.go.jp/french/publications/japan_brand/c8h0vm0000a4sx_zz-att/japan_brand_08_fr.pdf



- Brosur SHEP “SHEP Brochure” (Mars 2013)
https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/c8h0vm00009u15bk-att/shep_04_fr.pdf



- Approche SHEP ~Les Agriculteurs de Petite Taille Créent un Changement pour le Succès au Marché.~ (Février 2014)”
https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/c8h0vm00009u15bk-att/shep_05_fr.pdf



- SHEP Brochure “Do-nou Technology – Improving Rural Access Roads”
https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/shep/c8h0vm0000bm5dqa-att/Do-Nou.pdf

Successful cases of community "Do-nou" Technology projects in Kenya

Githura Self Help Group in Kiambu West Sub-County was struggling to transport their product, Subu Onions, from their farm to the market through the rural access road. Because of the muddy conditions of the rural access road (Photo 1), the tractor carrying Subu Onions (Photo 2) sometimes got stuck in the mud (Photo 3). Subu Onions found their way on the road as waste because they could not reach the market in time due to the bad rural access roads (Photo 4).

However, after Githura Self Help Group received the training and demonstration on road maintenance using "Do-nou" Technology (Photo 5), the group members were motivated and continued to repair road.

The "Do-nou" Technology is easily adoptable. The application of the Technology motivates and builds farmers' confidence in initiating their own development.

After a while, Area Member of Parliament heard of farmers' efforts and used Constituents Development Fund to repair the road (Photo 6). Now the group members are enjoying free transportation cost, which used to be 100 Ksh. per bag of Subu Onions, because vehicles of buyers are able to get to the farm.

The demo. training on rural road maintenance using "Do-nou" Technology has triggered the rural development.

Other application of "Do-nou" Technology

- Construction of water pans
- Construction of pathways in muddy or swampy areas
- Reinforcement of irrigation canal linings
- Example of the Dykes

Better Rural Access Roads, Better Farmers Life!

"Do-nou" Technology mobilizes community labor and use of local material for improving impassable rural access roads"

Main target reader: Stakeholders in rural development, Extension staff, Group leaders and Community members

For More Information Contact:
 Smallholder Horticulture Empowerment & Promotion Project for Local & Up-scaling (SHEP PLUS)

SHEP PLUS Office
 P.O. Box 19224-00100, NAIROBI
 Tel: 0732-29187/0712-504926
 E-mail: info@shepplus.org

- Kanal YouTube SHEP**
 “Technologie DO-NOU "Amélioration des pistes rurales" Kenya SHEP-UP (2012) “
<https://www.youtube.com/watch?v=Dz3NHtjmgUG>



ISBN978-4-86357-080-1

