

---

---

**KAJIAN PEMBERDAYAAN BERBASIS KAWIRUSAHAAN  
DALAM MENDUKUNG PROSES SUKSESI PADA AGRIBISNIS  
HORTIKULTURA**

**ANNE CHARINA<sup>1)</sup>, HEPI HAPSARI<sup>2)</sup>, GEMA WIBAWA MUKTI<sup>3)</sup>,  
RANI ANDRIANI<sup>4)</sup>**

<sup>1</sup> Fakultas Pertanian, Universitas Padjadjaran  
email: anne.bosek@gmail.com

<sup>2,3,4</sup> Fakultas Pertanian, Universitas Padjadjaran

**ABSTRACT**

Indonesia's agricultural sector is still faced with a variety of problems, especially with regard to the low interest of youth to work in the agricultural sector. Total population aged 15 years and over who worked in the field of business in agriculture, plantation, forestry, and hunting in February 2013 amounted to 3,642,008 people, or 19.61% of the entire working population. This value certainly is not comparable if we see that our country is an agricultural country where agriculture is a major sector in Indonesia. In fact, to achieve better agricultural conditions required the participation of the younger generation as the successor to the farmer. The process of succession in agribusiness is very important to note.

The purpose of this study to analyze the process of succession in agribusiness chili in Taraju, see the changes that occurred after reviewing succession and empowerment-based entrepreneurship which is believed to support the success of the process of succession in the agri-horticulture. This study will be conducted in the District. Taraju, Kab.Tasikmalaya using qualitative design and engineering case studies. Soft Systems Approach Methodology (SSM) will be used to design an appropriate model.

The results showed that the succession managed to farmers with large-scale enterprises because generally they have planned succession process, but on a small scale farmers they do not prepare the succession process. Agribusiness chili after a succession of changes to the packaging and marketing. Empowerment needs to be given to the first generation to be able to design a succession process as early as possible, while at empowering the next generation should be given to improving the business life, as well as generate interest in youth to businesses in the agricultural sector.

**Keywords:** Succession, empowerment-based entrepreneurship, Soft System Methodology

**PENDAHULUAN**

Sektor pertanian mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian nasional. Kontribusi dominan sektor pertanian khususnya dalam pemantapan ketahanan pangan, pengentasan kemiskinan, penciptaan lapangan kerja, dan pemerataan pendapatan. Namun ironisnya Badan Pusat Statistik (BPS) Jabar mencatat jumlah persentase tenaga kerja pada sektor pertanian di Jawa Barat

pada Februari 2013 turun 2,41% dibandingkan dengan Februari 2011 sebesar 4.000.956 orang atau 22.02%.

Jumlah penduduk usia 15 tahun keatas yang bekerja menurut lapangan usaha pada sektor pertanian, perkebunan, kehutanan, dan perburuan pada Februari 2013 sebesar 3.642.008 orang atau 19,61% dari seluruh penduduk yang bekerja. Nilai ini tentunya sangat tidak sebanding jika kita melihat bahwa negara kita adalah negara agraris dimana sektor pertanian merupakan sektor utama di Indonesia. Padahal, untuk mencapai kondisi pertanian yang lebih baik diperlukan peran serta generasi muda sebagai penerus petani, karena pemuda merupakan generasi penerus bangsa yang memegang peran penting dalam memajukan negara.

Selama ini pembangunan pertanian telah mengabaikan peranan pemuda. Akibatnya, jarak antara pemuda dengan ladang-ladang pertanian semakin jauh dan proses suksesi petanipun sulit berjalan sehingga pertanian tetap didominasi oleh generasi tua yang tentu mempunyai berbagai implikasi. Salah satu implikasinya adalah pertanian berjalan di tempat dan sulit melakukan perubahan yang mendasar. Padahal, dengan komposisi pemuda saat ini saja yang hampir dua per tiga dari total populasi, tentu ini sebuah potensi besar yang dapat dioptimalkan untuk membangun pertanian. Apalagi selama ini kita dikenal sebagai bangsa agraris dengan dukungan iklim, sumber daya alam dan sumber daya manusia (muda) yang melimpah, tentunya sangat ironis jika kondisi pertanian kita tetap seperti saat ini. Intinya, melibatkan pemuda atau dengan kata lain menyegerakan suksesi petani adalah suatu hal yang sangat urgen bagi bangsa agraris ini. Namun persoalannya, sejauh mana pertanian itu mampu menarik hati bagi pemuda.

Banyak para pemuda, terutama yang tinggal di desa, lebih tertarik pada pekerjaan-pekerjaan non-pertanian di kawasan kota-kota besar. Mereka bekerja di sektor non-pertanian semisal menjadi pegawai, buruh pabrik, buruh bangunan, jasa transportasi baik yang formal maupun non-formal, yang menurut pandangannya lebih bergengsi. Kalau mereka mempunyai keahlian spesifik, tentu hal ini bukan masalah. Namun, tak sedikit dari mereka yang tak mempunyai keahlian spesifik dan keberuntungan justru menjadi beban di kota karena tak kunjung mendapatkan pekerjaan.

Di sisi lain, usia petani saat ini sudah semakin tua dan itu menjadi salah satu ancaman bagi pertanian selain karena pemuda yang meninggalkan desa, diperlukan adanya suksesi supaya kondisi bisa lebih maju dan berkembang dengan tenaga kerja muda dan produktif. Dalam proses suksesi tentunya didalamnya sangat memperhatikan proses transformasi pengetahuan agribisnis dari orang tua ke anak, transformasi kepemimpinan dan lain lain, hal ini tentunya tidak mudah dan membutuhkan penanganan yang baik.

Agribisnis hortikultura saat ini merupakan sektor unggulan di Jawa Barat. Kabupaten Tasikmalaya merupakan salah satu kabupaten sentra horti di Jawa Barat, dengan komoditas cabe merah sebagai salah satu komoditas unggulan.

Berdasarkan survey pendahuluan, tingkat suksesi pada agribisnis hortikultura berjalan lebih baik dibandingkan komoditas lain di Kabupaten Tasikmalaya. Saat ini sudah mulai banyak bermunculan usaha agribisnis horti khususnya cabe merah yang dipimpin oleh tenaga muda, yang meneruskan atau melanjutkan usahakeluarga secara turun temurun. Fenomena tersebut mulai terlihat pula di Kecamatan Taraju, sebagai salah satu sentra cabe terbesar di Kabupaten tasikmalaya. Ini tentunya sangat menarik karena dengan mengubah

paradigma pertanian tradisional menjadi bisnis pertanian, ternyata mampu menarik perhatian petani muda untuk terjun ke dunia pertanian

Proses suksesi ini tentulah tidak mudah untuk dilaksanakan, dengan menggunakan pendekatan berbasis pemberdayaan yang berorientasi bisnis diharapkan akan mampu mengubah citra pertanian yang awalnya sebagai pekerjaan yang tidak menjanjikan menjadi ladang bisnis yang prospektif yang akan menarik minat pemuda untuk terjun didalamnya.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka masalah yang didapat diidentifikasi adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana proses suksesi yang terjadi pada agribisnis hortikultura di Kecamatan Taraju Kabupaten Tasikmalaya
2. Bagaimanakah profil agribisnis hortikultura di Kecamatan Taraju Kabupaten Tasikmalaya setelah terjadinya proses suksesi
3. Bagaimanakah pemberdayaan yang tepat berbasis kewirausahaan dalam mendukung proses suksesi di Kecamatan Taraju Kabupaten Tasikmalaya.

## **METODE PENELITIAN**

### **1. Objek dan Tempat Penelitian**

Objek dari penelitian ini adalah proses suksesi pada agribisnis hortikultura di Kec.Taraju Kab.Tasikmalaya, beserta dampak yang terjadi dari proses suksesi ini dan akhirnya dari kajian tersebut akan dirumuskan rancangan pemberdayaan berbasis kewirausahaan sebagai salah satu upaya untuk mendukung keberhasilan proses suksesi.

### **2. Desain dan Teknik Penelitian**

Penelitian dilakukan dengan desain kualitatif dan menggunakan teknik penelitian studi kasus. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang digunakan untuk menyelidiki, menemukan, menggambarkan, dan menjelaskan kualitas atau keistimewaan dari pengaruh sosial yang tidak dapat dijelaskan, diukur atau digambarkan melalui pendekatan kuantitatif. Teknik penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus. Studi kasus adalah suatu bentuk penelitian yang mendalam tentang suatu aspek lingkungan sosial termasuk manusia di dalamnya.

### **3. Cara Menentukan Sumber Data**

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini berupa data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh dari hasil pengamatan dan wawancara kepada informan yaitu Kepala Desa, ketua gapoktan, penyuluh pertanian, keluarga petani dan petani yang berumur 15 sampai dengan 40 tahun sehingga informan akan berantai dari informan satu ke informan lain.

Cara menentukan informan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode *snowball* sampling. *Snowball* sampling adalah teknik penentuan sampel yang mula-mula jumlahnya kecil, kemudian membesar. Ibarat bola salju yang menggelinding yang lama-lama menjadi besar. Dalam penentuan sampel pertama-tama dipilih satu atau dua orang, tetapi karena dengan dua orang ini belum merasa lengkap terhadap data yang diberikan, maka peneliti mencari orang lain yang dipandang lebih tahu dan dapat melengkapi data yang diberikan oleh dua orang sebelumnya. Begitu seterusnya, sehingga jumlah sampel semakin banyak (Sugiyono, 2011). Selain itu akan dilakukan *indepth study* kepada key person, stakeholder dan instansi terkait. Sedangkan data sekunder dari Badan Pusat Statistik, Journal dan sumber data lainnya.

#### **4. Teknik Pengumpulan Data/Informasi**

Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah :

1. Pengamatan langsung (*observasi*), yaitu pengamatan langsung dilakukan untuk melihat lokasi objek penelitian serta melakukan pengumpulan data sekunder
2. Wawancara (*interview*)
3. Studi pustaka dari journal terbaru dari negara maju mengenai *suksesi petani* bisa dijadikan bahan pemikiran dan acuan untuk melangkah lebih lanjut

#### **5. Analisis Data**

Untuk menjawab pertanyaan penelitian sampai akhirnya merumuskan model pemberdayaan pemuda tani, akan dilakukan dengan menggunakan pendekatan *Soft System Methodology* (SSM). SSM merupakan teknik untuk menganalisis dan mencari solusi atas sistem aktivitas manusia. *Soft system methodology* sangat cocok untuk penelitian yang tujuan utamanya untuk membuat konsep model, memperbaiki tindakan pragmatis, mencari kompromi, maupun pembelajaran bersama dan partisipatif seperti penelitian tindakan kelas, pengembangan organisasi, dan pengembangan komunitas. SSM adalah metodologi yang digunakan untuk mendukung strukturisasi pemikiran dalam masalah organisasi dan komunitas yang kompleks (Checkland, 2000).

Dasar SSM berangkat dari pemikiran bahwa jika partisipasi seseorang dalam suatu proses menemukan situasi masalah serta cara untuk memperbaikinya, maka orang tersebut akan lebih suka untuk mengerti perbaikan yang diharapkan, merasa memiliki permasalahan tersebut, dan berkomitmen untuk merubahnya. Metode SSM didasarkan pada 7 tahapan proses yang dimulai dari pengklarifikasian situasi masalah yang tidak terstruktur melalui perancangan system aktivitas manusia yang diharapkan membantu memperbaiki situasi Model konseptual ini kemudian dibandingkan dengan situasi masalah dalam rangka mengidentifikasi perubahan yang layak.

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **1. Proses Suksesi Pada Agribisnis Hortikultura di Kecamatan Taraju Kabupaten Tasikmalaya**

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan di Kecamatan Taraju, petani hortikultura relatif lebih bertahan karena bisnis hortikultura merupakan memiliki prospek yang lebih baik. Komoditas hortikultura dapat disebut memiliki prospek bisnis yang menjanjikan, karena harga produk – produk hortikultura mengikuti hukum ekonomi, tidak diatur oleh pemerintah seperti pada tanaman pangan. Hal ini membuat petani menjadi lebih bergairah dalam mengusahakan produk hortikultura.

Namun demikian, bisnis pertanian atau bisnis pada umumnya bukanlah ilmu eksak yang tingkat kepastiannya absolute atau pasti. Banyak faktor yang dapat membuat suatu usaha menjadi rugi dan menyebabkan pelakunya beralih lahan usaha atau bahkan alih profesi menjadi pekerja di sektor non pertanian.

Kegiatan usahatani cabai di Kecamatan Taraju sebagian besar masih dikelola menjadi usaha keluarga. Petani menjalankan usahatani ini dibantu oleh anggota keluarga yang lain, seperti istri dan anak.

Fenomena menarik yang dapat diamati dalam proses suksesi usahatani cabai, dan mungkin telah menjadi fenomena umum dalam dunia bisnis adalah ketika generasi pertama sukses dalam menjalankan usahatani ini, biasanya petani mempersiapkan anaknya untuk meneruskan usaha yang telah mereka rintis. Pada petani cabai dengan skala usaha yang relatif kecil, kebanyakan petani tidak pernah mendorong anak mereka untuk meneruskan usaha, mereka cenderung berharap bahwa anak mereka memiliki masa depan yang lebih baik dengan mencari pendapatan di luar sektor usahatani.

Dari keterangan yang didapat dari beberapa orang informan pemuda tani di Kecamatan Taraju, sebagian besar diantara petani golongan muda bukan berasal dari

keluarga yang sukses mengelola usahatani cabai, bahkan beberapa petani bukan berasal dari golongan petani. Pada kelompok ini, motivasi terbesar petani untuk berusahatani cabai semata-mata adalah dorongan ekonomis yaitu daya tarik harga komoditas cabai. Namun mereka menyadari bahwa lingkungan keluarga sedikit banyak mempengaruhi untuk menjalankan usahatani cabai. Banyak pemuda tani mengatakan bahwa mereka mendapatkan pengetahuan dasar mengenai usahatani cabai dari orangtua, karena mereka tumbuh dengan melihat orangtua nya menggeluti usaha ini. Seiring dengan semakin berkembangnya teknologi, terutama teknologi informasi pemuda tani menjadi lebih mudah untuk berinovasi dalam usahatani mereka, sehingga mereka dapat memodifikasi usahanya lebih baik lagi.

Dalam kasus petani yang sukses menjalankan usahatani cabai, isu suksesi dalam usaha keluarga merupakan masalah yang krusial bagi kesinambungan usahatani cabai, karena petani ingin usaha yang telah dirintis dari awal dapat terus berkembang di tangan generasi berikutnya. Dari berbagai pengalaman yang ada, ternyata tidak mudah untuk mencari pengganti seorang pemimpin dalam usaha keluarga. Khususnya dalam kegiatan usahatani, tidak mudah mencari calon penerus yang mau dan siap untuk menjalankan usahatani. Dalam kelompok ini, terdapat dua orang pemuda tani yang meneruskan bisnis yang telah sukses dikembangkan oleh orang tua mereka. Informan tersebut mengatakan bahwa orangtua mereka memang tidak secara langsung meminta mereka meneruskan usahatani cabai, namun demikian orangtua tetap mengharapkan ada diantara anaknya yang akan meneruskan usahatani cabai.

## **2. Faktor Pendorong dan Penarik Suksesi Petani Cabai di Kecamatan Taraju**

### **1. Faktor Ekologis**

Kecamatan Taraju secara ekologis memiliki syarat utama tumbuh Tanaman Cabai, yaitu ketinggian tempat dan iklim yang sesuai sebagai syarat utama tumbuh Tanaman Cabai. Pemilihan lokasi yang tepat tentunya dapat mendukung aktivitas produksi, sehingga dapat dihasilkan tanaman cabai yang memenuhi syarat yang diminta oleh pasar. Petani yang lahir di Kecamatan Taraju tentunya sangat memahami kondisi lahan mereka sehingga mereka memilih komoditas cabai untuk ditanam di lahannya.

Tentunya secara otomatis kondisi tersebut mendorong petani untuk tetap berusahatani Cabai, karena selain ilmunya yang memang mereka miliki, mereka juga memiliki keuntungan lahan yang sangat cocok untuk pengembangan tanaman cabai. Kondisi ini juga turut membantu suksesi petani cabai, karena petani muda lebih mudah untuk meneruskan bisnis cabai dari orang tua mereka, dibandingkan memulai bisnis komoditas lain yang belum mereka kenal dan juga mungkin kurang sesuai dengan kondisi ekologis daerahnya.

### **2. Faktor Sosiologis**

Secara sosiologis, seseorang akan nyaman untuk bekerja atau mencari nafkah di lingkungan yang dia kenal atau lingkungan yang sesuai dengan kemampuan atau bidang ahlinya. Petani muda Cabai di Kecamatan Taraju secara tidak langsung ternyata sangat dipengaruhi oleh kondisi sosiologis tersebut. Pola kehidupan yang berulang di lingkungan mereka, mendorong pemuda tani untuk terjun ke dalam bisnis Cabai yang dilakukan oleh orang tuanya.

### **3. Faktor Ekonomi**

Komoditas Cabai merupakan komoditas favorit masyarakat Indonesia dan tidak dapat lepas dari keseharian masyarakat. Permintaan komoditas caba selalu tinggi dari tahun ke tahun, untuk pemenuhan kebutuhan rumah tangga, usaha bisnis lainnya seperti rumah makan, bahan baku industry dan yang lainnya. Berdasarkan Data Survei Sosial ekonomi Nasional, yang dilakukan tahun 2008-2012 menunjukkan adanya kecenderungan peningkatan konsumsi cabai besar dari 15,486 ons/kapita pada tahun 2008 menjadi

16,529 ons/kapita di tahun 2012 (Data Bank Indonesia, 2013). Peningkatan konsumsi ini berbanding lurus dengan peningkatan jumlah penduduk Indonesia.

Permintaan Cabai biasanya akan meningkat menjelang perayaan hari agama nasional, Proses suksesi pun akan berjalan lebih cepat Karena adanya insentif ekonomi yang mendorong petani untuk meneruskan usaha orangtuanya. Permintaan cabai yang terus meningkat juga menimbulkan gairah yang besar di tingkat petani. Seperti misalnya permintaan Cabai untuk keperluan industri seperti PT Heinz ABC yang membutuhkan pasokan yang besar dan kontinyu setiap harinya. Permintaan PT Heinz ini menembus 100 ton / hari, tentu ini dapat menjadi pasar alternatif bagi petani Cabai di Kecamatan Taraju yang selama ini masih menjual hasil panennya ke pasar induk di Bandung dan Jakarta. Jaminan pasar yang besar tentunya memotivasi petani muda untuk terjun ke dalam bisnis Cabai dan meneruskan estafet usaha dari orangtua mereka.

#### 4. Faktor Kultural

Secara kultural, petani di dataran tinggi di Jawa Barat umumnya menanam tanaman hortikultura sebagai mata pencaharian utamanya. Mereka telah terbiasa dengan pola tersebut, sehingga proses suksesi petani hortikultura, terutama di Kecamatan Taraju secara tidak langsung dipengaruhi oleh faktor kultural, dimana secara kultur lingkungannya adalah lingkungan petani hortikultura.

Kondisi ini mendorong petani untuk mengikuti jejak orangtuanya untuk menjadi petani hortikultura. Namun dengan sumber informasi yang semakin mudah untuk diakses, mereka cenderung untuk mengusahakan bisnis pertaniannya lebih baik dengan menggunakan teknologi yang lebih baik.

### **3. Profil Agribisnis Cabai di Kecamatan Taraju Kabupaten Tasikmalaya Setelah Terjadinya Proses Suksesi**

Kecamatan Taraju merupakan salah satu sentra cabai merah di Kabupaten Tasikmalaya. Potensi tanaman Cabai di Kecamatan Taraju saat ini adalah seluas 300 Ha. Dari lahan tersebut, petani Cabai di Taraju telah mampu melakukan pola penanaman, dimana setiap bulannya 10-20 Hektar Lahan dikelola secara bergantian oleh petani secara bergantian. Kondisi ini memperlihatkan bahwa petani menyadari potensi bisnis hortikultura yang semakin baik. Petani juga menyadari bahwa munculnya Ritel Modern menjadi alternatif pasar yang menjanjikan prospek cerah bagi mereka di masa yang akan datang.

Sebenarnya kegiatan Usahatani Cabai di Kecamatan Taraju telah dilakukan cukup lama, karena kondisi tanah dan iklim yang sangat cocok untuk tanaman Cabai telah mendorong petani untuk mengembangkan tanaman Cabai. Beberapa tokoh masyarakat mengatakan bahwa Cabai telah menjadi komoditas utama di Kecamatan Taraju karena dinilai lebih menguntungkan dibandingkan dengan komoditas lainnya. Petani di Kecamatan taraju memang memiliki komoditas lain sebagai cabang usaha mereka, seperti buncis, tomat dan juga wortel, namun sifatnya hanya komplementer saja, bukan sebagai tanaman utama.

Komoditas Cabai telah diusahakan semenjak masa penjajahan Belanda hingga kini. Yang membedakan adalah cara budidaya, dimana dulu petani masih menggunakan pupuk kandang dan bahan – bahan alami, sehingga tanaman cabai lebih tahan terhadap serangan virus, sedangkan mulai tahun 90 an, petani Cabai di kecamatan Taraju mulai menggunakan bahan – bahan kimia, karena hal tersebut dianggap mempermudah mereka dan juga arus informasi yang semakin mudah sehingga petani lebih mudah mengakses informasi mengenai teknologi baru yang berkaitan dengan usaha mereka.

Pasar utama petani cabai di Kecamatan Taraju saat ini adalah ke pasar induk di Bandung dan Jakarta, ada pula petani yang sudah mulai memasarkan produknya dengan menjalin kontrak dengan pasar modern. Jika harga cabai sedang baik, petani bisa mendapatkan keuntungan mencapai 50-100 juta per Hektar. Daya tarik inilah diantaranya

yang mendorong generasi muda untuk bertani karena tingkat pendapatan yang tinggi dibandingkan dengan apabila mereka merantau ke kota.

Kegiatan agribisnis cabai di Kecamatan Taraju pasca terjadinya suksesi dirasa tidak berbeda dengan sebelumnya. Berdasarkan fakta yang didapat di lapangan, kegiatan sistem agribisnis yang dijalankan masih mengadopsi atau menerapkan hal sama yang memang sudah membudaya dalam agribisnis cabai yang dilakukan oleh generasi sebelumnya. Meskipun kegiatan suksesi telah dilakukan, tapi peranan si Ayah masih terlibat penuh dalam agribisnis cabai di Taraju yang dilaksanakan oleh generasi anak. Dalam kegiatan pengadaan saprodi misalnya, si anak yang menjalankan proses suksesi masih menjalankan rutinitas yang sama yang dilakukan oleh ayahnya dahulu. Sehingga umumnya permasalahan yang terjadi yang dihadapi oleh si anak sebagai petani tidak jauh berbeda dengan yang dihadapi oleh ayahnya dulu.

Proses suksesi tidak mempengaruhi dalam penentuan saprodi yang digunakan seperti bibit, pupuk, alsintan dan lain-lain. Karena umumnya seorang petani memilih benih yang cocok ditanam di tempatnya. Jika benih tersebut dirasa produktivitasnya tinggi maka petani akan tetap melanjutkan menggunakan benih tersebut untuk kegiatan agribisnisnya. Permasalahan yang dihadapi oleh generasi anak, ternyata tidak jauh berbeda dengan permasalahan generasi sebelumnya. Seperti misalnya untuk kegiatan pengadaan saprodi, Petani membeli benih dan saprotan dari toko yang ada di Kecamatan Taraju. Ketersediaan benih dan juga harga yang fluktuatif menyebabkan petani sulit untuk memprediksi Harga Pokok Produksi dalam suatu waktu.

Permasalahan yang paling sering dirasakan oleh petani Cabai saat ini adalah persediaan benih yang tidak menentu dan dapat berbeda-beda jenis benihnya, hal ini menyebabkan produktivitas petani tidak menentu dan dapat berubah – ubah. Bagi pebisnis, tentunya ketidakpastian ini menjadi musuh utama bagi mereka, sebab mereka berbisnis bukan untuk mencari nafkah satu dua musim saja, namun untuk seterusnya. Sarana produksi lainnya seperti pupuk dan pestisida, petani masih membeli dengan harga yang cukup tinggi, hal ini memang meningkatkan harga Pokok Produksi Petani, namun petani tidak begitu mempersoalkan asal ketersediaannya stabil sepanjang waktu.

Ketidakpastian dalam ketersediaan sarana produksi dapat mempengaruhi seorang petani dalam menjalankan bisnisnya, karena ketersediaan sarana produksi sangat mempengaruhi pendapatan mereka. Ada kecenderungan petani muda sekarang mudah berpaling ke lahan usaha yang baru karena pendapatan yang kecil.

Pengemasan merupakan teknik untuk melindungi dan atau mengawetkan produk, sehingga produk tersebut dapat terlindungi selama pengiriman ke konsumen atau pasar. Pengemasan cabai masih dilakukan dengan cara tradisional, yaitu cabai dimasukkan dalam keranjang kemudian dikirim dengan menggunakan mobil bak terbuka untuk kemudian dikirimkan pada tengah malam, agar suhu masih dingin untuk mencegah Cabai menjadi busuk.

Dengan melakukan kegiatan pengemasan, sangatlah membantu kegiatan distribusi dari produsen kepada pasar, memudahkan dalam melakukan penanganan. Sehingga produk tidak tercecer dan terjadi gesekan yang terlalu sering sehingga membuat produk yang akan didistribusikan menjadi rusak. Ketika produk rusak pasar tidak akan menerima produk tersebut maka hal tersebut akan mengurangi pendapatan petani. Kegiatan pengemasan saat ini sudah jauh lebih baik dibandingkan pada generasi sebelumnya. Saat ini sudah ada beberapa petani muda yang menjual cabai dengan menggunakan kemasan plastik dengan berat atau ukuran tertentu yang dijual ke ritel modern. Generasi sebelumnya tidak melakukan kegiatan pengemasan, karena dulu para petani langsung menjual cabainya ke pengumpul..

#### 4. Pemberdayaan Berbasis Kewirausahaan dalam Mendukung Proses Suksesi di Kecamatan Taraju Kabupaten Tasikmalaya

Berikut penjabaran model SSM dalam penelitian suksesi pada usaha tani cabai di Taraju.

##### 1. Definisi Permasalahan

Permasalahan dalam suksesi pada usahatani cabai berangkat dari pertanyaan : a) Mengapa suksesi pada usahatani cabai kurang berhasil, apa yang menjadi permasalahan; dan b) Bagaimana usaha pemecahan masalah untuk mendorong proses suksesi pada usahatani cabai.

Untuk membahas permasalahan pertama, akan dibahas mengenai faktor penghambat suksesi. Dari berbagai pengalaman yang ada, ternyata tidak mudah untuk mencari pengganti seorang pemimpin dalam usaha keluarga, termasuk dalam usahatani Cabai. Berdasarkan keterangan dari informan, hal tersebut dikarenakan oleh hal-hal berikut.

1. Tidak adanya perencanaan untuk suksesi
2. Generasi penerus kurang dianggap kompeten
3. Kurangnya minat generasi penerus

##### 2. Deskripsi Pemecahan Masalah

Pemecahan masalah untuk mendukung proses suksesi pada usahatani cabai dilakukan berdasarkan analisis berfikir sistem dengan langkah-langkah sebagai berikut.

Tabel 1. Definisi Sistem Permasalahan dalam Proses Suksesi

No	Komponen Sistem Permasalahan	Hasil Definisi Sistem Permasalahan
1	<i>Client / Customers</i>	Masyarakat umum, petani, keluarga tani, Pemerintah Daerah, Dinas Pertanian, Dinas Pendidikan
2	<i>Actors</i>	Keluarga tani, Pemerintah Daerah, Dinas Pertanian, Institusi Pendidikan
3	<i>Transformation Process</i>	Meningkatnya minat generasi muda untuk terjun dalam bidang pertanian
4	<i>Worldview</i>	Berubahnya pandangan terhadap dunia pertanian serta dukungan kebijakan dari pemerintah terhadap petani dan produk pertanian
5	<i>Owners</i>	Keluarga tani
6	<i>Environmental Constrains</i>	Daya tarik sektor luar pertanian dan daya tarik perkotaan

Keluarga tani adalah satu-satunya *owners* dalam proses suksesi. Karena bagaimana pun faktor keluarga menjadi faktor utama dalam menentukan keberhasilan proses suksesi. Cara pandang keluarga terhadap dunia pertanian akan menentukan nilai-nilai yang ditanamkan pada generasi selanjutnya.

Selanjutnya pemahaman berbagai pihak atas pentingnya regenerasi petani sangat menentukan proses transformasi yang terjadi. Untuk menarik minat generasi muda terhadap dunia pertanian dibutuhkan dorongan dari pihak keluarga dan juga proses pendidikan yang tepat di sekolah. Diharapkan sekolah dengan dukungan kebijakan dari instansi terkait dapat memasukkan muatan lokal yang terkait dengan bidang pertanian dalam struktur kurikulum di sekolah-sekolah yang berada pada daerah sentra pertanian. Dengan demikian generasi muda sejak dini telah dikenalkan pada bidang ini dan diharapkan di masa depan mereka dapat terjun di bidang pertanian. Dukungan Dinas Pertanian serta Kementerian terkait yang berkaitan dengan kebijakan untuk mendukung

peningkatan kesejahteraan petani sangat diperlukan untuk menarik minat generasi muda pada bidang ini. Jika menjadi petani itu akhirnya identik dengan kata 'sejahtera', tidak diragukan akan banyak generasi muda yang menggeluti bidang ini.

Walaupun demikian proses untuk mendukung proses suksesi masih terhambat oleh daya tarik sektor di luar pertanian yang dinilai lebih 'bergengsi', dan juga daya tarik perkotaan yang menarik banyak generasi muda keluar dari desa nya untuk kemudian tinggal dan mencari nafkah di kota.

### **3. Model Konseptual Manajemen Suksesi Keluarga**

Pembangunan model konseptual ditujukan untuk menggambarkan situasi permasalahan yang terjadi. Pemecahan dalam masalah model konseptual yang merapakan transformasi dari *root definition*.

Realitas masalah dalam pengelolaan suksesi di usaha agribisnis cabai merah di Taraju menjadi sesuatu yang sangat kompleks. Pertama, menyangkut rendahnya minat pemuda untuk bekerja di sektor pertanian, Bekerja di sektor pertanian tidak memberikan pendapatan yang maksimal, identik dengan kemiskinan dan keterbelakangan serta daya tarik kota yang membuat pemuda di desa bermimpi untuk bekerja di kota. Oleh karenanya diperlukan situasi yang kondusif untuk menciptakan proses suksesi yang tepat.

Dengan pendekatan kerangka berpikir serbasistem solusi masalah pengorganisasian dilakukan melalui beberapa langkah. Pertama, mengidentifikasi model pengelolaan suksesi keluarga. Langkah ini dilakukan dengan menyelenggarakan suatu kegiatan, yaitu: (1) melakukan inventarisasi dan identifikasi *stakeholder* yang terlibat dalam proses suksesi pada agribisnis cabai merah di Taraju (2) inventarisasi dan identifikasi keluarga yang melakukan proses suksesi dalam usaha agribisnis cabai merah di Taraju (3) identifikasi kebutuhan baik teknologi, keterampilan maupun informasi lainnya yang dibutuhkan pemuda tani untuk maju.

Kedua, berbagai persoalan suksesi yang dipaparkan di sub bab di atas diatasi dengan alternatif pemikiran dari bawah (*bottom up*). Dengan melakukan diskusi intensif dengan segala *stakeholder* yang terlibat dalam proses suksesi agribisnis cabai merah. Kegiatan ini bersifat partisipatori, sehingga output yang dihasilkan memang benar-benar hal-hal yang dibutuhkan untuk menciptakan suksesi yang berhasil.

Ketiga, mengkaji terhadap berbagai gagasan model pengelolaan suksesi dalam keluarga dan mengidentifikasi alternatif pemecahan masalah suksesi dalam keluarga. Hasil kajian kemudian dikomparasikan antara kondisi usaha agribisnis cabai dengan suksesi yang berjalan saat ini dengan kondisi usaha agribisnis cabai yang diharapkan.

Menurut Bersin & Associate, model konseptual suksesi diwujudkan dengan perencanaan suksesi sedini mungkin dalam keluarga. Sehingga, ketika si ayah membutuhkan pengganti untuk pemimpin usahatani maka dia bisa mengecek dan menemukan kandidat anak mana yang sesuai dengan skill dan kompetensi yang dibutuhkan dengan cepat.

Selanjutnya, yang terpenting dimiliki oleh kandidat penerima suksesi adalah tingkat komitmen dan engagement terhadap keluarga. Skill dan kompetensi memang penting, namun yang terpenting mereka punya komitmen dan engagement yang tinggi terhadap keluarga, sehingga akan berusaha untuk memberikan kontribusi terbaik. Mereka dengan komitmen tinggi tentunya akan bersedia untuk berkorban, dan menempatkan kepentingan keluarganya di atas kepentingan pribadinya.

Berdasarkan temuan Bersin & Associates, rencana suksesi lebih ditekankan pada kemampuan manajerial. Padahal untuk sektor agribisnis, tidak hanya skill manajerial yang penting, melainkan juga skill teknis. Hal ini disebabkan karena dalam usaha tani faktor teknis di lapangan sangat penting perannya dalam menentukan keberhasilan usaha..

Strategy alignment dalam perencanaan suksesi penting, karena dengan demikian maka menjamin keselarasan visi dan misi yang dipegang saat ini dengan kandidat selanjutnya.

Strategy alignment dijalankan melalui program-program seperti coaching, mentoring dan pelatihan-pelatihan lainnya, yang memastikan bahwa calon kandidat mempunyai skill dan kompetensi yang sesuai dengan kebutuhan usaha keluarga. Dalam program-program ini, generasi terdahulu juga harus berpartisipasi aktif, karena ia yang akan memberikan pembekalan kepada calon penggantinya.

Proses pengelolaan suksesi pada agribisnis cabai di Taraju secara terpadu dimulai dengan memahami realitas masalah. Pertama, adanya kesalingtergantungan antarindividu yang terlibat dalam suksesi. *Kedua*, Proses suksesi yang terjadi mayoritas saat ini belum optimal. *Ketiga*, adanya keinginan melaksanakan pengelolaan suksesi secara terpadu agar agribisnis cabai di Taraju lebih berkembang.

Realitas masalah menunjukkan (1) Tidak adanya perencanaan untuk suksesi, Pada kasus ini, anak tidak disiapkan untuk meneruskan usahatani orang tua nya. Sehingga proses suksesi tidak berhasil sebagaimana yang diharapkan, (2) Generasi penerus kurang dianggap kompeten, ini menyangkut kurangnya keterampilan, teknologi dan informasi yang dimiliki keluarga, sehingga tidak mendukung proses suksesi. (3) Kurangnya minat generasi penerus. Hal ini menyangkut paradigma pemuda yang masih berpandangan bahwa sektor pertanian kurang memberikan benefit yang tinggi dibanding sektor lainnya. Dengan demikian, dalam dunia nyata (*real world*) pengelolaan suksesi pada agribisnis cabai di Taraju secara terpadu belum terlihat secara nyata.

Hasil rumusan yang optimal dikaji dan dielaborasi dalam bentuk kriteria dan indikator-indikator penting yang perlu dilakukan lebih nyata dan terukur. sehingga dihasilkan rumusan tindakan yang mencerminkan kepentingan semua pihak. Kegiatan pemberdayaan yang terpadu diharapkan dapat menjadi solusi terbaik untuk kemajuan suksesi pada agribisnis cabai di Taraju. Melihat kondisi suksesi petani saat ini, perlu dilakukan sebuah proses pemberdayaan agar permasalahan suksesi ini dapat diatasi sehingga pembangunan pertanian dapat terlaksana. Perlu dibangkitkan kesadaran akan peran pemuda tani dalam pembangunan pertanian, sehingga sehingga terjadi transformasi budaya dari pertanian yang tradisional menjadi pertanian modern yang berorientasi agribisnis. Pemahaman tentang agribisnis ini diharapkan mampu membuka wawasan pemuda tani tentang potensi usaha yang dapat dikelola secara efektif dan efisien dalam rangka meningkatkan nilai tambah dan kesejahteraan.

Pemberdayaan perlu diberikan kepada kedua belah pihak yaitu generasi yang akan memberikan suksesi dan generasi yang akan menerima suksesi. Rekomendasi teknis yang penting diberikan untuk generasi pemberi suksesi (ayah) diantaranya dapat berupa pemberdayaan yang menghasilkan output:

1. Pengetahuan yang mumpun untuk mampu mengidentifikasi kompetensi yang harus dimiliki oleh calon anak yang akan melanjutkan usaha.
2. Pengetahuan dalam merencanakan kapan waktu yang tepat untuk melaksanakan suksesi.
3. mampu menganalisis dan menilai bakat-bakat yang dimiliki anak yang mendukung suksesi.
4. Mampu menganalisis kebutuhan apa saja yang penting dalam menentukan keberhasilan suksesi.
5. Mampu merancang gagasan-gagasan teknis agar perencanaan suksesi di keluarganya dapat berhasil.

Sedangkan rekomendasi teknis yang dibutuhkan untuk generasi penerima suksesi (anak) diantaranya pemberdayaan dengan output sebagai berikut:

1. Meningkatkan jiwa kewirausahaan pada generasi muda, melalui pencitraan sosok entrepreneur muda yang sukses.
2. Pengetahuan dan keterampilan agribisnis yang mendukung sehingga bisa melanjutkan proses suksesi dengan baik. Baik di sub sistem sarana produksi, usaha tani, pengolahan dan pemasaran.

3. Kemampuan pengelolaan usaha, perancangan bisnis sehingga usaha yang dijalankan mampu berkembang, serta pengelolaan manajerial lainnya yang dibutuhkan.
4. Kemampuan merancang celah pasar, menciptakan komitmen usaha serta link yang tepat untuk pengembangan produk.
5. Kemampuan kreatifitas dan inovasi sehingga usahanya bisa lebih maksimal berkembang.

Pemberdayaan pemuda tani perlu dilakukan melalui penciptaan iklim kondusif yang memungkinkan pemuda tani berkembang, memperkuat potensi dan daya saing yang dimiliki pemuda tani, dan memberikan perlindungan yang secukupnya. Untuk itu, pemberdayaan petani merupakan proses pembelajaran yang harus dilaksanakan secara terus-menerus guna meningkatkan partisipasi dan kemampuan pemuda tani sebagai aktor pembangunan pertanian. Proses pemberdayaan ini dapat dilakukan melalui pendekatan formal, non formal ataupun informal. Tentunya pemberdayaan pemuda tani ini dapat berjalan dengan baik dengan melibatkan berbagai pihak, karena proses suksesi petani juga tidak lepas dari faktor yang mempengaruhinya yaitu faktor pendorong adalah faktor-faktor yang bersumber dari dalam diri pelaku suksesi, dari lingkungan terdekat dan dari perantaraan dan faktor penarik yaitu faktor yang bersumber dari lingkungan dalam negeri atau dari daerah asal, seperti dari pedesaan.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

1. Fenomena menarik yang dapat diamati dalam proses suksesi usahatani cabai di Kecamatan Taraju adalah pada petani dengan skala usaha yang besar, ketika generasi pertamanya sukses dalam menjalankan usahatani ini, maka biasanya petani tersebut mempersiapkan anaknya untuk meneruskan usaha yang telah mereka rintis, sehingga proses suksesi berjalan baik. Namun pada petani cabai dengan skala usaha yang relatif kecil, kebanyakan petani tidak pernah mempersiapkan perencanaan suksesi, mereka cenderung berharap bahwa anak mereka memiliki masa depan yang lebih baik dengan mencari pendapatan di luar sektor usahatani.
2. Agribisnis cabai di Kecamatan Taraju pasca suksesi dilakukan pada umumnya masih sama. Hanya pada subsistem pasca panen dan pemasaran, agribisnis cabai mengalami perbaikan. Untuk pasca panen sudah banyak petani muda yang melakukan kegiatan pengemasan, sedangkan untuk kegiatan pemasaran, petani muda sudah mulai membidik ritel modern untuk memasarkan produknya.
3. Pemberdayaan perlu diberikan kepada kedua generasi suksesi, baik generasi pertama maupun generasi selanjutnya sebagai penerima suksesi. Pemberdayaan perlu diberikan pada generasi pertama untuk lebih mempersiapkan perencanaan suksesi secara matang, sedangkan pemberdayaan untuk generasi pemuda penerima suksesi lebih ditekankan pada peningkatan jiwa kewirausahaan pemuda yang masih kurang, peningkatan motivasi serta minat usaha tani, peningkatan kreatifitas dan inovasi perlu digalakan, sehingga proses suksesi dapat direncanakan sebaik mungkin dan menghasilkan manfaat bagi semua pihak.

### **Saran**

1. Diperlukan pelibatan stakeholder seperti Dinas terkait, Praktisi serta Instansi Pendidikan untuk mempersiapkan program pemberdayaan yang tepat sasaran.
2. Perlu dirancang teknik dan metode pemberdayaan yang tepat yang sesuai dengan karakteristik petani di wilayah penelitian sehingga suksesi dapat berhasil.

## **DAFTAR PUSTAKA**

1. Aronoff. 2003. *Business Succession : The Final Test of Greatness*. Family Enterprise Publisher.
- Ashok K. Mishra, Hisham S. El-Osta, and Saleem Shaik. *Journal of Agricultural and Resource Economics* 35(1):133–152
- Ashok K. Mishra and Hisham S. El-Osta (Jurnal of the ASFMRA, 2007)
- Badan Pusat Statistika, 2013. Kecamatan Taraju dalam Angka
- Checkland. 2000. Checkland, Peter.(2000), Soft System Methodology : A Thirty Year retrospective, *System Research and Behavioral Science*, 17, S11-S58
- Don Weaver. 2002. *To Love And Regenerate The Earth: Further Perspectives On The Survival of Civilization*. Earth Health Regeneration. Woodside, CA 94062-0478. e-mail: earthdon@yahoo.com
- Glauben, T Hendrik T and Stevan F. 2003. *Farm Succession Patterns in Northern Germany and Austria: A Survey Comparison*.
- Jackson, Kirk. 2005. *Case Study of Succession Plan*. Journal of Financial Planning Vol 18.
- Mishra A. K. and Hisham S. El-Osta. 2007. *Factors Affecting Succession Decisions in Family Farm Businesses Evidence from a National Survey*. American Society of Farm Managers and Rural Appraisers. Journal of The A|S|F|M|R|A1
- Nawawi, H. Hadari. 2001. *Metode Penelitian Bidang Sosial*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press.
- Rodjak. 2006. *Manajemen Usahatani*. Bandung: Pustaka Giratuna.
- Richard Sappey, John Hicks, Parikshit K Basu<sup>1</sup>, Deirdre Keogh<sup>1</sup> & Rakesh Gupta ( *Australasian Accounting Business and Finance Journal*, Vol 6 No. 4 Tahun 2012
- Sheperd, Dean A & Andrean Zalanis. 2000. *Structuring Family Business Succession : An Analysis of the Future Leader's Decision Making*. *Entrepreneurship Theory and Practice* Vo. 24 No 4.
- Soekanto Soerjono. 2003. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: PT Rajawali Pers.
- Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: AFABETA, cv.
- Zaini Rohmat. 1998. *Peran Pemuda Dalam Pembangunan Masyarakat Pedesaan*. Tesis Magister Pertanian Program Pascasarjana Institut Pertanian Bogor.