

IPTEK BAGI GAPOKTAN “JATI MULYA” KELURAHAN JATIMULYO KECAMATAN LOWOKWARU KOTA MALANG

Bambang Widagdo¹, Zainal Arifin², Sri Budi Cantika Yuli³, & Eka Kadharpa⁴

^{1,2,3,4}Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Malang

Alamat Korespondensi : Jln. Raya Tlogoma, No.246 Malang

Email: cantikayuli@yahoo.com

ABSTRAK

Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan) Jatimulyo merupakan wadah gabungan dari 4 kelompok tani yang berperan sebagai sumber informasi bagi petani melalui pertemuan dan pembinaan terkait administrasi kelompok dan perkembangan bisnis pertanian. Agar Gapoktan dapat berperan sebagai aset komoditas masyarakat Jatimulyo yang partisipatif, maka pengembangan kelembagaan Gapoktan harus dirancang sebagai usaha peningkatan kapasitas petani di Kelurahan Jatimulyo sehingga menjadi mandiri sedangkan kegiatan pelatihan dan pendampingan di Kelurahan Jatimulyo bertujuan untuk memberikan pembinaan dan pembenahan kepada Gapoktan agar mampu menyusun rencana bisnis dan membahas secara detail tentang produk, pelanggan, pangsa pasar, supplier, estimasi keuntungan, dan analisis persaingan usaha. Melalui kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan keterampilan dan pengalaman dalam menyusun rencana bisnis. Anggota Gapoktan Jatimulyo sangat antusias dan termotivasi mengikuti pelatihan dan pendampingan serta berusaha serius untuk mempraktekkan pengetahuan yang telah diperoleh secara mandiri.

Kata Kunci : Gapoktan, Jatimulya.

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Sudah sejak lama Pemerintah Indonesia berusaha meningkatkan taraf hidup masyarakat petani yang notabene merupakan porsi terbesar dari struktur masyarakat Indonesia. Berbagai bentuk program telah diterapkan untuk membantu petani agar mampu memiliki posisi tawar yang lebih tinggi dalam perekonomian di Indonesia. Berbagai skim bantuan juga telah dilaksanakan mulai dari subsidi Sarana Produksi, Bantuan Modal Langsung, Kredit Usaha Tani, dan lain sebagainya yang jumlahnya sangat beragam. Namun hasilnya petani Indonesia masih berpendapatan rendah, masih tergantung terhadap berbagai bantuan, dan masih selalu berfikir belum mampu bergerak sendiri dalam melaksanakan usaha taninya.

Menyadari hal tersebut, pemerintah telah mengeluarkan kebijakan untuk merevitalisasi penyuluhan, dan salah satu strategi dalam program tersebut adalah memberdayakan petani atau kelompok tani melalui Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan).

Melalui Gapoktan seluruh kekuatan yang dimiliki oleh petani dalam kelompoknya digabungkan untuk menggerakkan kelompok. Dengan kata lain petani dididik untuk lebih mandiri dengan mengandalkan kekuatan mereka sendiri. Selain itu ada yang lebih istimewa dalam program ini, yaitu pemerintah ingin menaikkan status petani melalui kemandirian dan kreativitas mereka. Hal ini karena Gapoktan akan berstatus hukum yang jelas sehingga memiliki daya tawar lebih tinggi dan diakui secara resmi sebagai suatu kelompok usaha. Gapoktan akan memiliki berbagai bentuk izin usaha, rekening Bank, Asset, Akte Notaris, dan lain sebagainya selayaknya perusahaan.

Ketika kekuatan dan status petani meningkat melalui Gapoktan maka para pemilik modal dan penyedia modal seperti Perbankan tidak akan lagi memandang sebelah mata para petani seperti yang dialami selama ini. Dengan semakin kuatnya petani melalui Gapoktan, petani tidak akan lagi mengharapkan bantuan dari pemerintah karena mereka akan lebih mandiri dan lebih leluasa mengembangkan usaha mereka.

Gapoktan Jati Mulya merupakan suatu wadah gabungan dari 4 (empat) kelompok tani yang

merupakan sumber dari segala informasi bagi kelompok tani yang ada melalui pertemuan yang berkala dengan kelompok tani maupun pembinaan dari segi administrasi kelompok dan perkembangan bisnis pertanian didaerahnya.

Gapoktan Jati Mulya yang ada di Kelurahan Jatimulyo Kecamatan Lowokwaru Kota Malang terdiri dari 4 (empat) kelompok tani yaitu Sri Rejeki, Kembang Kertas, Maju Bersama dan Kembang Kertas RW. 8. Gapoktan Jati Mulya ini bergerak dibidang Catering, Camilan Khas Malang, Batik dan Minuman Instan.

Agar dapat berperan sebagai aset komunitas masyarakat desa yang partisipatif, maka pengembangan kelembagaan Gapoktan Jati Mulya harus dirancang sebagai upaya untuk peningkatan kapasitas masyarakat di kelurahan Jatimulyo sehingga menjadi mandiri. Pembentukan dan pengembangan Gapoktan Jati Mulya, juga menggunakan basis *social capital* setempat dengan prinsip kemandirian lokal, yang dicapai melalui prinsip keotonomian dan pemberdayaan.

Sebagai sebuah Gapoktan yang baru saja dirintis pendiriannya, Gapoktan Jati Mulya masih memerlukan pembenahan dalam beberapa aspek, salah satu aspek yang penting adalah Rencana Strategis Gapoktan. Lemahnya perencanaan usaha sering menyebabkan kegagalan bagi sebuah usaha. Hal itu menyebabkan perencanaan strategis adalah kunci sukses untuk mengembangkan usaha. Rencana Bisnis berfokus pada tercapainya sebuah tujuan. Tentunya tujuan bagi sebuah usaha adalah keuntungan. Sukses sebuah usaha ditentukan dalam perencanaan strategis dan langkah-langkah usaha untuk menerapkan rencana tersebut. Proses perencanaan strategis dapat membangun pertumbuhan tujuan realistis dan sasaran, fokus pada sumber daya sebagai prioritas utama, meningkatkan produktivitas staf, membangun tim yang kuat, dan mengukur kemajuan.

Sebuah rencana bisnis adalah peta dalam menjalankan usaha. Ini adalah rencana yang akan menuntun mengenai APA yang akan dikerjakan, KAPAN dan BAGAIMANA mengerjakannya. Sebuah rencana bisnis juga akan membantu dalam melihat lebih jelas mengenai tipe bisnis yang akan dirintis, siapa saja yang akan menjadi pelanggan, dan apa produk atau jasa yang akan ditawarkan.

Rencana bisnis yang resmi (*formal business plan*) akan memberikan summary dari bisnis dan

market, kemudian akan membahas secara detail tentang produk, pelanggan dan pangsa pasar (*market*), supplier, estimasi keuntungan, analisa persaingan usaha, dan lain-lain.

Identifikasi dan Perumusan Masalah

Berdasarkan analisis situasi yang telah dijabarkan diawal, permasalahan yang dapat diidentifikasi adalah sebagai berikut :

Sebagai sebuah Gapoktan yang baru saja dirintis pendiriannya, maka Gapoktan Jati Mulya masih memerlukan pembinaan dan pembenahan tentang Rencana Bisnis (*Business Plan*).

Tujuan Kegiatan

Kegiatan pelatihan dan pendampingan pada Gapoktan “Jati Mulya” di kelurahan Jatimulyo kecamatan Lowokwaru kota Malang bertujuan untuk memberikan pembinaan dan pembenahan kepada Gapoktan “Jati Mulya” agar mampu menyusun Rencana Bisnis (*Business Plan*) yang berisi tentang summary dari bisnis dan market, dan membahas secara detail tentang produk, pelanggan dan pangsa pasar (*market*), supplier, estimasi keuntungan, analisa persaingan usaha, dan lain-lain.

Manfaat Kegiatan

Adanya kegiatan pelatihan dan pendampingan bagi Gapoktan “Jati Mulya” di kelurahan Jatimulyo kecamatan Lowokwaru kota Malang ini diharapkan dapat meningkatkan keterampilan dalam menyusun Rencana Bisnis (*Business Plan*), agar Gapoktan “Jati Mulya” mampu mengembangkan kelompok usahanya.

METODE PELAKSANAAN

Kerangka Pemecahan Masalah

Sebagai upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat di kelurahan Jatimulyo Kecamatan Lowokwaru Kota Malang, perlu dilaksanakan kegiatan kerjasama antara perguruan tinggi dengan masyarakat di Kelurahan Jatimulyo. Aktivitas yang perlu dilakukan guna mencapai tujuan tersebut adalah melalui program binaan, pelatihan dan pengembangan. Dengan

program binaan ini dapat terciptanya kegiatan pelatihan dan pendampingan usaha mandiri melalui berbagai program kegiatan, diantaranya: penyuluhan, pelatihan keterampilan, dan penggalian potensi masyarakat. Dengan adanya program binaan melalui pembinaan dan pembenahan tentang Rencana Bisnis (*Business Plan*) bagi Gapoktan “Jati Mulya” ini maka diharapkan akan mampu merubah kehidupan ekonomi masyarakat dengan meningkatnya pendapatan usaha kelompok.

Khalayak Sasaran antara yang Strategis

Program kegiatan pembinaan dan pembenahan tentang Rencana Bisnis (*Business Plan*) ini difokuskan pada Gapoktan “Jati Mulya” di Kelurahan Jatimulyo. Alasan sasaran kegiatan dilakukan bagi Gapoktan “Jati Mulya” dikarenakan ketersediaan waktu yang dimiliki oleh Gapoktan “Jati Mulya” dan keinginan kuat dari Gapoktan “Jati Mulya” untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih baik.

Metode Kegiatan

Metode yang ditawarkan adalah pelatihan dan pendampingan pada 4 (empat) anggota Gapoktan “Jati

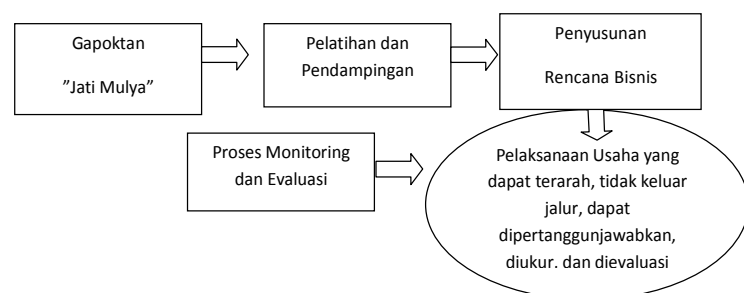
Mulya” di kelurahan Jatimulyo kecamatan Lowokwaru kota Malang. Pelatihan meliputi penyusunan Rencana Bisnis (*Business Plan*) yang memuat secara detil tentang produk, pelanggan dan pangsa pasar (*market*), supplier, estimasi keuntungan, analisa persaingan usaha, dan lain-lain.

Monitoring dan Evaluasi

Monitoring dan evaluasi yang diterapkan dalam program penyusunan Rencana Bisnis (*Business Plan*) ini adalah:

- 1) Tingkat partisipasi anggota Gapoktan “Jati Mulya” di Kelurahan Jatimulyo (Sri Rejeki, Kembang Kertas, Maju Bersama dan Kembang Kertas RW. 8) dalam mengikuti kegiatan pelatihan yang dilakukan sebanyak 7 kali pertemuan
- 2) Kemampuan untuk melakukan percobaan secara mandiri yang meliputi: penyusunan secara detil tentang produk, pelanggan dan pangsa pasar (*market*), supplier, estimasi keuntungan, analisa persaingan usaha, dan lain-lain.

Monitoring dan Evaluasi pelatihan dapat digambarkan dalam bagan sebagai berikut:



Gambar 1. Monitoring dan Evaluasi pelatihan

Jenis luaran yang akan dihasilkan sesuai dengan rencana kegiatan adalah meningkatnya pengetahuan dan kemampuan anggota Gapoktan “Jati Mulya” di Kelurahan Jatimulyo dalam:

- 1) Jenis luaran yang akan dihasilkan sesuai dengan rencana kegiatan adalah tersusunnya Rencana Bisnis (*Business Plan*)

- 2) Spesifikasi Luaran
 - a) Rencana bisnis yang mudah dimengerti, memiliki 1 (satu) tujuan, dan tercapai dengan cepat.
 - b) Menggunakan sedikit kalimat, tidak hanya singkat tapi juga efisien.

- c) Memiliki tujuan jelas, hanya menyampaikan fakta dan ide yang relevan.
- d) Menarik, mudah dimengerti, serta menggunakan gambar dan grafik.
- e) Menggunakan kata-kata yang sederhana dan disusun dengan model percakapan atau komunikasi interaktif.
- f) Membawa nuansa optimis dan positif.
- g) Mengarahkan keputusan pembaca, menegaskan itikad baik, serta mendemonstrasikan pengetahuan dan skill.
- h) Tidak membuat pernyataan yang tidak mendukung fakta.
- i) Bersifat obyektif dan dibuat berdasarkan data-data nyata dan akurat serta sumber informasi yang berkualitas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Kegiatan

Dengan mengacu pada metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini, maka hasil pelaksanaan kegiatan adalah:

- a. Hari Senin Tanggal 7 November 2011 Jam 10.00-12.00 diadakan pertemuan rutin Gapoktan “Jati Mulya” di laksanakan di rumah Kelompok Tani Sri Rejeki. Dalam pertemuan tersebut tim pengabdian melakukan ceramah tentang penyusunan rencana bisnis tema latar belakang usaha dan analisis pasar/pemasaran.
- b. Hari Senin Tanggal 5 Desember 2011 Jam 10.00-12.00 diadakan pertemuan rutin Gapoktan “Jati Mulya” di laksanakan di rumah Kelompok Tani Kembang Kertas. Dalam pertemuan tersebut tim pengabdian melakukan ceramah tentang analisis produksi.
- c. Hari Senin Tanggal 9 Januari 2012 Jam 10.00-12.00 diadakan pertemuan rutin Gapoktan “Jati Mulya” di laksanakan di rumah Kelompok Tani Maju Bersama. Dalam pertemuan tersebut tim pengabdian melakukan ceramah tentang analisis sumber daya manusia (SDM).
- d. Hari Senin Tanggal 6 Februari 2012 Jam 10.00-12.00 diadakan pertemuan rutin Gapoktan “Jati Mulya” di laksanakan di rumah Kelompok Tani Kembang Kertas RW 8.

Dalam pertemuan tersebut tim pengabdian melakukan ceramah tentang Rencana Pengembangan Usaha.

- e. Hari Senin Tanggal 5 Maret 2012 Jam 10.00-12.00 diadakan pertemuan rutin Gapoktan “Jati Mulya” dilaksanakan di rumah Kelompok Tani Sri Rejeki. Dalam pertemuan tersebut tim pengabdian melakukan ceramah tentang Pemanfaatan Teknologi Informasi.
- f. Hari Senin Tanggal 9 April 2012 Jam 10.00-12.00 diadakan pertemuan rutin Gapoktan “Jati Mulya” di laksanakan di rumah Kelompok Tani Kembang Kertas. Dalam pertemuan tersebut tim pengabdian melakukan ceramah tentang Analisis Keuangan.
- g. Hari Senin Tanggal 7 Mei 2012 Jam 10.00-12.00 diadakan pertemuan rutin Gapoktan “Jati Mulya” dilaksanakan di rumah Kelompok Tani Maju Bersama. Dalam pertemuan tersebut tim pengabdian melakukan ceramah tentang Analisis dampak dan Resiko Usaha.

Kegiatan pelatihan yang dilaksanakan meliputi: Pelatihan penyusunan Rencana Bisnis (*Business Plan*) yaitu suatu dokumen yang menyatakan keyakinan akan kemampuan sebuah bisnis untuk menjual barang atau jasa dengan menghasilkan keuntungan yang memuaskan dan menarik bagi penyandang dana, yang meliputi:

- a. **Nama Perusahaan**
Poin ini sederhana namun sangat menentukan. Nama perusahaan tidak hanya dipakai satu atau dua periode saja, namun untuk selamanya. Oleh karena itu perlu pemikiran yang cermat dalam menentukan nama perusahaan ini. Menurut Canon dan Wichert, ciri-ciri nama yang baik adalah: Pendek, Sederhana, Mudah dieja, Mudah diingat, Enak dibaca, Tidak ada nada sumbang, Tidak ketinggalan jaman, Ada hubungan dengan barang dagangan, bila diekspor gampang dibaca oleh orang luar negari, Tidak menyinggung perasaan kelompok/orang lain atau tidak negatif, Dapat memberi sugesti pada pengguna produk tersebut

b. **Lokasi Perusahaan**

Seperti halnya nama perusahaan, lokasi usaha juga berkaitan dengan masa atau jangka panjang. Artinya dampak yang timbul karena kesalahan memilih lokasi usaha akan terbawa dan menjadi beban jangka panjang, apalagi investasi untuk usaha ini tidak kecil. Kesalahan dalam pemilihan lokasi juga dapat menimbulkan masalah di kemudian hari, seperti kesulitan mendapatkan bahan baku, kesulitan mencari konsumen, kesulitan perijinan dan masih banyak lagi. Oleh karena itu, lokasi yang baik hendaknya memperhatikan beberapa faktor di bawah ini : Sumber bahan baku, Letak pasar / konsumen, Sarana dan prasarana pendukung, Perijinan, Masyarakat, dll.

c. **Komoditi yang akan diusahakan**

Kesempatan memilih komoditi apa yang akan diusahakan, dapat mempertimbangkan beberapa hal berikut ini : Meningkatkan/melimpahnya permintaan masyarakat, sementara supply tidak mencukupi, Teridentifikasi kebutuhan masyarakat akan produk tertentu, Kurangnya saingan dalam bidang usaha yang akan ditekuni, Adanya kemampuan yang memungkinkan untuk bersaing dan berhasil.

d. **Konsumen Yang Dituju**

Untuk poin ini, segmentasi (pembagian) pasar perlu dilakukan, kalangan atau golongan mana saja yang akan dilayani. Hal ini sangat tergantung dari kemampuan internal dalam melayani dan menyediakan produk yang dibutuhkan oleh golongan pasar tersebut.

e. **Posisi di Pasar yang akan dimasuki**

Sebagai pendatang baru dalam sebuah unit bisnis, perlu dipertimbangkan apakah perusahaan akan masuk sebagai pemimpin pasar, penantang pasar, pengikut pasar, atau pesaing pasar. Semua pilihan tersebut memiliki konsekuensi sendiri-sendiri yang harus dihadapi.

f. **Partner Yang akan Diajak Kerjasama**

Di banyak kasus, kerja sama dengan pihak lain sangat dan lazim dilakukan. Banyak alasan mengapa kerja sama tersebut perlu dilakukan.

Salah satu di antaranya adalah untuk memperkuat modal dan profesionalisme pengelolaan. Hal penting yang perlu diperhatikan dalam melakukan kerja sama adalah adanya kontrak/ perjanjian kerja yang jelas dan formal. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam lampiran tulisan ini.

g. **Manajemen**

Manajemen menyangkut SDM yang akan mengelola dan menjalankan bisnis yang akan ditekuni. Alternatif yang dapat dipilih diantaranya adalah : Dikelola sendiri, Diserahkan pada pihak lain dengan pengawasan, Dikelola bersama dengan partner bisnis, Dikelola sepenuhnya oleh pihak lain. Semua pilihan tersebut tentunya memiliki konsekuensi sendiri-sendiri yang perlu diperhatikan dan direncanakan dengan matang.

h. **Permodalan dan Manajemen Keuangan**

Poin ini menjadi sangat penting, karena semua sumber daya yang dibutuhkan untuk memulai suatu usaha, ada harganya. Oleh karena itu, modal semangat dan kejujuran saja tidaklah cukup, perlu modal dalam arti yang sebenarnya. Beberapa hal yang perlu diperhatikan adalah : Besarnya modal yang dibutuhkan, Sumber modal yang dapat diharapkan, Biaya modal, Arus kas (tingkat pengembalian) dari modal tersebut. Beberapa tip dalam mengelola keuangan adalah : Bila meminjam sesuaikan dengan kemampuan mencicil, Jika tidak dapat membuatnya produksi, jangan meminjam, Bila tidak butuh, jangan silau terhadap tawaran kredit, Jangan menggunakan pinjaman usaha untuk keperluan pribadi, Perhitungkan arus kas perusahaan seteliti mungkin, Pacu kinerja perusahaan akan menghasilkan keuntungan, dll.

i. **Studi Kelayakan**

Poin ini sangat diperlukan untuk memberi penjelasan dari berbagai aspek, seperti : aspek ekonomi, aspek hukum, aspek teknis, aspek pasar, dll. Tujuannya adalah untuk lebih memastikan bahwa unit usaha/bisnis yang akan dijalankan adalah layak dan memiliki prospek yang baik. Untuk pemantapan Gapoktan berbagai strategi yang semestinya ditempuh adalah : **Pertama**.

kelembagaan adalah sebuah opsi bukan keharusan. Apapun kelembagaan yang akan diintroduksikan di perdesaan, mestilah terlebih dahulu merumuskan apa kegiatan yang akan dijalankan, baru kemudian dipilih apa wadah yang dibutuhkan. Jadi, rumuskan dulu aktivitasnya, lalu tentukan wadahnya. Berdasarkan konsep sistem agribisnis, aktivitas pertanian pedesaan tidak akan keluar dari upaya untuk menyediakan sarana produksi pertanian. **Kedua**, sediakan waktu yang cukup untuk mengembangkan kelembagaan. Pihak pelaksana mesti mampu menyesuaikan diri dengan kelembagaan petani yang akan dikembangkan. Kesalahan selama ini adalah karena menganggap bahwa permasalahan kelembagaan ada di tingkat petani belaka, bukan pada sumber strukturnya, padahal mungkin permasalahan (dan sumber permasalahan) ada pada pelaksana. Satu hal yang harus digarisbawahi sebagaimana sudah sering diingatkan adalah, agar pihak pelaksana menyediakan waktu yang cukup untuk mengembangkan sampai cukup mandiri. Masa tahun anggaran yang satu tahun tidak akan cukup untuk menumbuhkan Gapoktan menjadi mandiri. **Ketiga**, perlu dihindari sikap yang memandang desa sebagai satu unit interaksi sosial ekonomi yang otonom dan padu. Meskipun Gapoktan bekerja dalam satu unit desa, namun perlu dibangun jejaring sosial (*social network*) dengan Gapoktan lain. Relasi yang dibangun bukan bersifat hierarkhis administratif, namun lebih ke fungsional ekonomi. Dalam hal peran Gapoktan sebagai lembaga pemasaran, maka relasi jangan membatasi diri hanya dengan lembaga formal. Relasi dengan para pelaku tata niaga, yang cenderung menerapkan suasana non formal, perlu dibina dengan menerapkan prinsip saling menguntungkan dan keadilan. **Keempat**, Gapoktan lebih banyak berperan di luar aktivitas produksi atau usaha tani, karena kegiatan tersebut telah dijalankan oleh kelompok-kelompok tani serta petani secara individual. Untuk terlihat dalam mekanisme pasar, maka Gapoktan harus merancang diri sebagai sebuah kelembagaan ekonomi dengan beberapa karakteristiknya adalah mengutamakan keuntungan, efisien, kalkulatif, dan menciptakan relasi-relasi yang

personal dengan mitra usaha. **Kelima**, Gapoktan hanyalah salah satu komponen dalam pemantapan kelembagaan masyarakat perdesaan. Lebih khusus lagi, Gapoktan hanya bergerak di bidang pertanian. Dengan demikian, pemantapan Gapoktan haruslah berada dalam kerangka strategi yang lebih besar. Gapoktan hanyalah alat atau wadah untuk mencapai tujuan yang lebih besar. Sebagaimana dijelaskan di atas, maka pembentukan dan pemantapan Gapoktan haruslah berada dalam konteks semangat ekonomi daerah, pemberdayaan masyarakat dan penumbuhan kemandirian lokal.

Gapoktan hanyalah alat dan merupakan salah satu opsi kelembagaan yang dapat dipilih. Penggunaan kelembagaan yang hanya semata-mata untuk mensukseskan kegiatan lain dan bukan untuk pengembangan kelembagaan itu sendiri, maka hanya akan berakhir dengan lembaga-lembaga Gapoktan yang semu.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut :

- Bertambahnya pengetahuan tentang menyusun Rencana Bisnis (*Business Plan*) yang berisi tentang summary dari bisnis dan market, dan membahas secara detil tentang produk, pelanggan dan pangsa pasar (*market*), supplier, estimasi keuntungan, analisa persaingan usaha, dan resiko usaha.
- Kemampuan untuk mempraktekkan pengetahuan yang telah diperoleh kelompok tani secara mandiri semakin baik.

Saran

- Perlu dilakukan upaya terus menerus untuk memberikan pemahaman tentang pentingnya Rencana Bisnis (*Business Plan*) yang berisi tentang summary dari bisnis dan market, dan membahas secara detil tentang produk, pelanggan dan pangsa pasar (*market*), supplier, estimasi keuntungan, analisa persaingan usaha,

dan resiko usaha pada ibu-ibu rumah tangga, sehingga pada akhirnya nanti para ibu rumah tangga akan memiliki usaha sampingan yang dapat dikerjakan di rumah dan ibu-ibu rumah tangga tersebut tergabung dalam Gapoktan "Jati Mulya".

- b. Dengan adanya usaha sampingan rumahan tersebut, maka ibu-ibu rumah tangga akan mampu membantu meningkatkan pendapatan keluarga.

DAFTAR PUSTAKA

Warsana SP MSi, **Pemantapan Kelembagaan Pada Gapoktan**, Tabloid Sinar Tani, 8 April 2009



Gambar 2. Produksi yang dihasilkan Gapoktan



Gambar 3. Pertemuan kelompok gapoktan Jati Mulya