

Model Penyuluhan Sistem Resi Gudang sebagai Upaya Meningkatkan Minat Petani untuk Menjadi Anggota Koperasi Serba Usaha Niaga Mukti Kabupaten Cianjur

Ami Purnamawati¹, Farahdiba Rifdah Chairani²

Universitas Koperasi Indonesia^{1,2}

rammie7@yahoo.com

Info Artikel

Sejarah Artikel:
Diterima 30 Mei 2025
Disetujui 29 Juli 2025
Diterbitkan 07 Agustus 2025

Keywords: *Design Of Communication Model, Extension, Warehouse Receipt System, Farmers*

ABSTRACT

Koperasi Serba Usaha Niaga Mukti in Cianjur Regency is a multi-purpose cooperative or cooperative that runs three business units, one of which is the warehouse receipt system unit. This unit is the research object as there were the number of farmers unfortunately non-cooperative members use the benefits of warehouse receipt system services. The warehouse receipt system has the potential to increase the existence of cooperatives in increasing the quantity of members through counseling. The aim of this research is to describe the warehouse receipt system extension communication model as an effort to increase farmers to become members of cooperatives, managerial efforts carried out by cooperatives to increase interest among farmers to become members of cooperatives. This research uses approaches to management theory, cooperatives, communication, and extension communication models.

The results of this research indicate that the Mukti Commercial Multi-Enterprise Cooperative in Cianjur Regency still needs an ideal extension model to increase interest among farmers in becoming members of the cooperative.

PENDAHULUAN

Sektor pertanian merupakan salah satu basis utama dalam pembangunan perekonomian nasional. Terdapat lima peran penting sektor pertanian terhadap pembangunan perekonomian nasional, yaitu: berperan secara langsung sebagai sumber penghasil bahan kebutuhan pokok seperti sandang, pangan dan papan, berperan dalam pertumbuhan pendapatan Produk Domestik Bruto (PDB), menyerap tenaga kerja terutama di daerah pedesaan, berperan dalam penghasilan atau penghematan devisa, serta berperan dalam pengendalian inflasi.

Pada umumnya, pengelolaan pengembangan sektor pertanian menghadapi berbagai kendala baik dari segi pembiayaan, pemasaran, ketersediaan infrastruktur bagi peningkatan produksi. Tak hanya itu, saat panen raya, petani selalu dihadapkan pada turunnya harga sampai pada tingkat yang tidak menguntungkan di pasar. Meskipun petani dapat menunda penjualan hasil panen, akan tetapi pada saat yang sama harus dihadapkan akan kebutuhan uang tunai demi mempersiapkan musim tanam berikutnya. Selain itu, pembiayaan untuk kebutuhan hidup rumah tangga sehari-hari. Panen sering tidak menggembirakan bagi petani, karena mereka biasanya terpaksa menjual hasil panen kepada pengepul, tengkulak dan pedagang dengan harga murah.

Sehubungan dengan permasalahan tersebut, maka pemerintah melalui Kementerian Perdagangan membuat suatu terobosan meluncurkan program yang bertujuan membantu petani dalam mengatasi permasalahan mengenai pembiayaan usaha tani danantisipasi terhadap harga rendah yang diterima

petani pada musim panen. Program tersebut adalah Sistem Resi Gudang (SRG). Sistem Resi Gudang (SRG) merupakan kegiatan yang berhubungan dengan penerbitan, pengalihan, penjaminan, dan penyelesaian transaksi Resi Gudang. Sistem Resi Gudang (SRG) diatur dalam Undang-Undang Nomor 9 Tahun 2006 Tentang Sistem Resi Gudang yang kemudian diperbaharui dengan Undang-Undang Nomor 9 Tahun 2011. Manfaat SRG bukan hanya untuk mengatasi permasalahan anjloknya harga komoditas pertanian pada saat panen raya yang berlimpah, akan tetapi juga untuk mengatasi kesulitan yang dihadapi para pelaku usaha, terutama petani/kelompok tani, dan UKM, atas akses pembiayaan untuk modal kerja dari bank ataupun lembaga keuangan non-bank (Bappebti, 2011).

Sistem Resi Gudang merupakan suatu terobosan baru sebagai pembiayaan usaha bagi petani dengan jaminan komoditas yang tersimpan digudang. Selain itu dengan adanya Sistem Resi Gudang akan semakin meningkatkan produktivitas dan kualitas produk yang dihasilkan petani. Bahkan, apabila Sistem Resi Gudang dapat diterapkan dengan baik akan menjadikan manajemen usaha tani menjadi lebih tertata karena petani menetapkan strategi jadwal tanam dan pemasarannya. Listiani dan Haryotejo (2013).

Kementerian Perdagangan mencatat sebanyak 123 Sistem Resi Gudang (SRG) tersebar di 25 provinsi di Indonesia. Sebaran Gudang SRG adalah sebagai berikut.

Tabel 1. Daftar Gudang Sistem Resi Gudang (SRG)

No	Provinsi	Jumlah Gudang	No	Provinsi	Jumlah Gudang
1	Aceh	7	14	Sulawesi Selatan	12
2	Sumatera Utara	3	15	Sulawesi Tenggara	5
3	Sumatera Barat	5	16	Papua	1
4	Bengkulu	1	17	Maluku	1
5	Sumatera Selatan	3	18	Sulawesi Tengah	2
6	Lampung	7	19	Sulawesi Utara	2
7	Banten	3	20	Gorontalo	3
8	Jawa Barat	14	21	Sulawesi Barat	2
9	Jawa Tengah	15	22	Kalimantan Tengah	2
10	DI Yogyakarta	1	23	Kalimantan Utara	1
11	Jawa Timur	23	24	Kalimantan Selatan	3
12	Nusa Tenggara Barat	4	25	Kalimantan Barat	2
13	Nusa Tenggara Timur	1	Total		123

Sumber: Panduan Sistem Resi Gudang (BAPPEBTI)

Jawa Barat menjadi salah satu penyumbang sektor pertanian menurut perhitungan NTP (Nilai Tukar Petani). Salah satu kabupaten yang berkontribusi besar adalah Kabupaten Cianjur dengan produksi pada tahun 2023 sebanyak 639,006,05 ton (Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Barat 2024). Kabupaten Cianjur dikenal dengan salah satu wilayah sentra produksi padi, dan memiliki ciri khas beras pandan wangi yang digemari oleh masyarakat setempat maupun di luar Kabupaten Cianjur.

Melihat potensi Kabupaten Cianjur, Kementerian Perdagangan Indonesia menghadirkan Sistem Resi Gudang pada tahun 2009. Saat ini, terdapat dua (2) gudang yang beroperasi, yaitu di Warungkondang dan Haurwangi. Sistem Resi Gudang di Kabupaten Cianjur untuk mendukung ketahanan pangan nasional khususnya komoditi gabah/beras, dan bertujuan untuk membantu para petani, kelompok tani dan usaha kecil/menengah, koperasi dalam mendapatkan fasilitas pembiayaan dari lembaga keuangan dengan agunan Resi Gudang serta membantu pemerintah dalam ketersediaan 22 komoditi berkualitas dengan harga stabil, utamanya adalah gabah dan padi.

Bumdes atau Koperasi sebagai lembaga penggerak ekonomi di wilayah perdesaan diharapkan mampu membantu para petani menjaga kestabilan harga produk pertanian. (Bappebti, 2019).

Koperasi Serba Usaha Niaga Mukti Kabupaten Cianjur sebagai pengelola Sistem Resi Gudang mempunyai peran penting dalam menjaga integritas Sistem Resi Gudang karena bertugas melakukan penyimpanan, pemeliharaan dan pengawasan barang komoditi yang disimpan oleh petani di mana pengelola gudang berhak menerbitkan Resi Gudang. Untuk itu Pengelola Gudang harus mempersiapkan dan mempertahankan dukungan keuangan dan kemampuan teknis yang memadai dan mempersiapkan sumberdaya manusia yang handal.

Koperasi Serba Usaha Niaga Mukti melayani baik anggota koperasi maupun non anggota pada jasa Sistem Resi Gudang. Saat ini tidak ada perbedaan antara anggota dan non anggota. Skema pelayanan Sistem Resi Gudang (SRG) kepada petani baik yang tergabung sebagai anggota maupun non anggota koperasi, adalah sebagai berikut



Gambar 1. Skema Pelayanan Sistem Resi Gudang

Keberadaan koperasi yang tumbuh kembangnya ditentukan oleh anggotanya diupayakan atau dikelola untuk memberikan manfaat ekonomi langsung (MEL) maupun manfaat ekonomi tidak langsung (METL) untuk anggota. Dengan tujuan itu maka koperasi perlu untuk menarik masyarakat yang sudah mendapatkan manfaat langsung berupa layanan Sistem Resi Gudang untuk menjadi anggota koperasi. KSU Niaga Mukti tidak dapat memberikan pelayanan kepada non anggota pada unit simpan pinjam. Selain itu non anggota tidak mendapatkan manfaat ekonomi secara tidak langsung seperti sisa hasil usaha (SHU), *voice* ataupun *vote*.

Dalam mengkomunikasikan pengenalan fasilitas jasa Sistem Resi Gudang (SRG), Koperasi Serba Usaha Niaga Mukti Kabupaten Cianjur sebagai pengelola melakukan beberapa upaya, salah satunya adalah penyuluhan. Koperasi bekerjasama dengan berbagai pihak seperti dinas pertanian, perdagangan, perbankan. Untuk melaksanakan kegiatan penyuluhan, dilakukannya metode ceramah sebagai strategi komunikasi untuk mensosialisasikan Sistem Resi Gudang (SRG) ini dengan mengundang non pengguna (non anggota) Sistem Resi Gudang (SRG) di kalangan Poktan, Gapoktan, dan pemilik penggilingan padi berskala kecil. Tak hanya itu, kegiatan bazar pun dilakukan untuk menyuluhkan Sistem Resi Gudang (SRG) ini. Pelayanan ini juga dikomunikasikan baik secara langsung tatap muka di kala adanya jadwal pertemuan maupun via media sosial chat Whatsapp untuk menyampaikan informasi terkait Sistem Resi Gudang (SRG).

Selain memanfaatkan media cetak serta media sosial melalui Whatsapp untuk menyampaikan informasi dan menarik minat dalam memanfaatkan fasilitas jasa Sistem Resi Gudang (SRG), Sistem Resi Gudang (SRG) pun memiliki *Website* di bawah naungan BAPPEBTI. Melalui *Website* ini, terdapat informasi seperti keterangan legalitas, panduan, booklet, harga komoditi, berita terkini.

Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan komunikasi penyuluhan dalam upaya meningkatkan minat non anggota di kalangan petani untuk dapat tergabung sebagai anggota Koperasi Serba Usaha Niaga Mukti melalui diberikannya manfaat fasilitas sistem resi gudang, maka perlu dilakukannya penelitian, peneliti membuat tiga pertanyaan penelitian yaitu (1) bagaimana model komunikasi penyuluhan yang diterapkan di koperasi, (2) bagaimana efek komunikasi penyuluhan yang terjadi pada non anggota kalangan petani setelah mendapatkan penyuluhan, dan (3) upaya manajerial apa yang dapat dilakukan oleh koperasi dalam mengupayakan minat kalangan petani untuk menjadi anggota koperasi.

METODE

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi kasus (*case study*). Studi kasus ialah suatu pendekatan ilmiah yang dilakukan secara intensif, terinci dan mendalam tentang suatu program, peristiwa, dan aktivitas, baik pada tingkat perorangan, sekelompok orang, lembaga, atau organisasi untuk memperoleh pengetahuan mendalam tentang peristiwa tersebut (Mudjia Rahardjo, 2017). Dalam penelitian ini, pendekatan yang digunakan adalah metode kualitatif. Penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati (Moleong, 2007). Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, di mana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data yang bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi (Sugiyono, 2009).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Model Komunikasi Penyuluhan Sistem Resi Gudang oleh Koperasi

Hasil Penelitian untuk model komunikasi penyuluhan sistem resi gudang oleh koperasi dianalisis dari perencanaan dan pelaksanaan seperti efek yang diterima petani anggota Koperasi yang diuraikan sebagai berikut:

a. Model Komunikasi Perencanaan Penyuluhan Sistem Resi Gudang

Informasi bagaimana perencanaan pelaksanaan penyuluhan sistem resi gudang didapat dari *key informan* JA yang menyatakan:

“Sosialisasi terakhir dilaksanakan itu tahun 2020. Tapi kalau pesertanya terdiri dari kalangan petani itu dilaksanakan tahun 2018 bersamaan dengan pembukaan gudang ke-2 (dua) Sistem Resi Gudang di haurwangi. Adanya rencana penyuluhan, lalu bekerjasama dan saling berkoordinasi juga dengan pihak diskumdagin terkait izin, teknis pelaksanaannya seperti metode dan materi. Selain itu koordinasi dengan manajer dan karyawan terkait perkembangan penyuluhan, saat itu koordinasinya langsung dan via WhatsApp. Rencana mengundangnya melewati bapak NS selaku ketua poktan, disebarkan undangan berupa brosur dan pamphlet. Karyawan juga sama, meminta bantuan untuk mengundang juga jikalau ada teman di kalangan petani. Tujuan diadakannya sosialisasi adalah mengenalkan srg dan untuk menjaring para petani yang potensial, materinya soal srg dan juga pemateri dari pihak diskumdagin dan pak NS.” (JA, 20 Juni 2024. Wawancara daring via WhatsApp)

Hal ini pun disampaikan oleh NS mengenai perencanaan penyuluhan:

“Iya saya mengundang ke kalangan petani, poktan, mau itu saat bertemu atau lewat WhatsApp. Sama juga dengan karyawan lain yang juga mengundang. Saya juga ditunjuk

jadi pemateri, dengan pihak diskumdagin dan menyiapkan materinya” (NS, 25 Juni 2024. Wawancara daring via WhatsApp)

b. Model Komunikasi Pelaksanaan Penyuluhan Sistem Resi Gudang

Pelaksanaan Penyuluhan Sistem Resi Gudang bagi kalangan petani dapat disebut berhasil dan efektif apabila penyuluhan yang telah dilaksanakan dapat membuahkan hasil di mana mereka yang disuluh menjadi mengetahui, memahami, meminati, dan kemudian menerapkannya: Berjalannya proses penyuluhan sistem resi gudang dijelaskan oleh informan:

Menurut JA:

“karena tujuan awalnya memang untuk mengenalkan srg dan menjaring petani yang potensial, materi yang disiapkan pula tidak terlalu mendalam soal koperasinya, sekadar info sebagai pengelola. Dan fokusnya mengenalkan srg saja, ya harapannya mah semoga setidaknya petani yang hadir ini menggunakan jasa srg yang ada, mau itu penggilingan, sorter, poles, atau resi gudang. Saat itu pemateri dari pihak diskumdagin setempat dan pak NS selaku pemateri dan sesuai dengan rencana awal.” (JA, 20 Juni 2024. Wawancara daring via WhatsApp)

Sejalan dengan JA, NS mengungkapkan bahwa:

”pemakaian bahasa yang dipakai semi formal juga, harus pelan-pelan dan bahasa yang dimengerti oleh kalangan petani. Ya akhirnya bisa dimengerti dan adanya keaktifan di sesi tanya jawab. Ada sesi tanya jawab, saya lupa siapa dan berapa saja yang bertanya, tapi seputar srg yaitu manfaat jangka panjang bagi petani. Saya sampaikan dan mereka merasa cukup dengan jawaban saya.” (NS, 25 Juni 2024; Wawancara daring via WhatsApp)

Informasi tambahan diberikan oleh IH:

“Kalo sama kalangan petani itu, kita harus pahami lebih dalam bagaimana keinginannya, apa kemauannya, kita paham dan mengerti, petaninya juga akan paham.” (IH, Rabu 3 Juli 2024 di Gudang SRG)

c. Efektivitas Penyuluhan Bagi Petani Anggota Koperasi

Efektivitas dari kegiatan penyuluhan itu disampaikan oleh informan petani:

“caranya ya kalo menurut saya mah jenuh neng sosialisasinya teh. Materina saya terima baik. Enaknya ngobrol yang suasananya lagi santai aja.” (AP, Sabtu 6 Juli 2024 di Gudang SRG)

Berkaitan pembicaraan non formal yang dianggap lebih baik dinyatakan pula IZ yang sudah memanfaatkan jasa Sistem Resi Gudang selama 1 tahun:

“saya mah enakya ngobrol sama Pak IH, jadi lebih paham.” (IZ, Minggu 14 Juli 2024 di Gudang SRG)

Efek yang dihasilkan dari suatu proses penyuluhan sudah pasti memerlukan waktu, seperti yang disampaikan oleh NS:

“memang ga langsung para petani yang mendapatkan penyuluhan itu memanfaatkan jasa srg. Setelah dilaksanakan penyuluhan itu saya melakukan pendekatan secara personal, baik itu secara langsung atau lewat Whatsapp. Perlu waktu yang lumayan agar para petani bisa percaya dan mau. Kuncinya satu sama lain mengerti kemauan dan ketidakmauannya. Petani yang diberikan edukasi lagi itu biasanya yang mau mengenali lebih dalam. Dan yang tidak menghubungi saya di antara mungkin keadaannya lagi tidak bisa menerima tapi kemungkinan di masa yang akan datang bisa, dan yang menolak” (NS, Rabu 3 Juli 2024 di Gudang SRG)

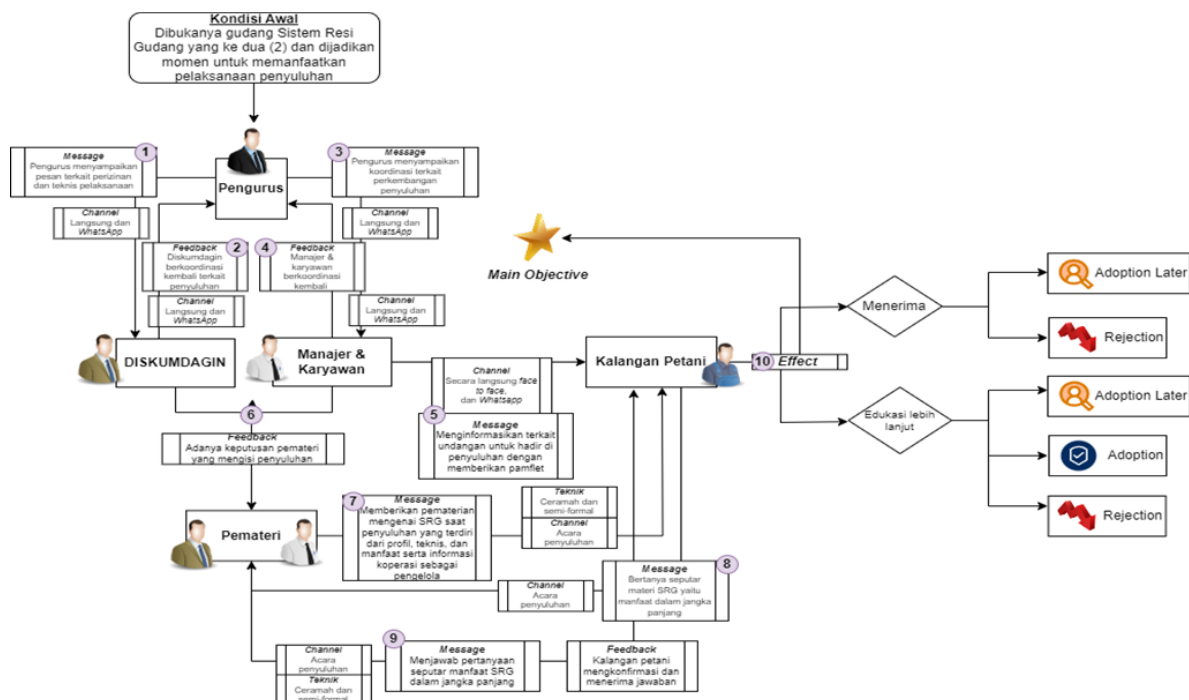
AS yang sudah memanfaatkan jasa SRG selama 3 tahun menyatakan:

“perlu waktu untuk memahami, kenal dengan Pak NS diajarin sampai mengerti dan jadi yakin. Alasannya karena saya mau berkembang dan lebih baik.” (AS, Rabu 7 Juli 2024 di Kantor Koperasi).

AG yang telah memanfaatkan jasa Sistem Resi Gudang selama 5 tahun menyampaikan:

“seingat saya emang ada yang nanya, tapi lupa saya teh neng. Saya juga setelah itu teh minta ngobrol lagi sama pak NS, biar lebih paham.” (AG, Jum’at 5 Juli 2024 di Gudang SRG)

Gambaran ringkas tentang apa yang disampaikan tentang perencanaan, pelaksanaan dan efektivitas penyuluhan Sistem Resi Gudang bisa dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Perencanaan, Pelaksanaan dan Efektivitas Penyuluhan Sistem Resi Gudang

Proses komunikasi penyuluhan ini, baik *source* (pengirim) maupun *receiver* (penerima) memiliki dua peran baik sebagai pengirim maupun penerima, begitu pun sebaliknya. Hal ini dikarenakan mereka berperan aktif untuk berkomunikasi dua (2) arah dan saling memberikan *feedback*, dan memberikan *effect* pada petani pada proses penyuluhan ini. Dalam hal ini, dapat dijelaskan lebih lanjut keterangan di bawah ini, yaitu sebagai berikut:

Kondisi awal diadakannya penyuluhan ini ialah dibukanya gudang Sistem Resi Gudang ke dua (2) di daerah Haurwangi, sehingga pihak pengurus koperasi memanfaatkan momen untuk mengadakan penyuluhan Sistem Resi Gudang dengan tujuan mengenalkan jasa Sistem Resi Gudang dan menjangkau petani yang potensial. Selanjutnya dijelaskan proses komunikasi penyuluhan Sistem Resi Gudang:

1. Pengurus menyampaikan pesan kepada pihak Diskumdagin terkait perizinan dan teknis pelaksanaan penyuluhan melalui *Whatsapp* dan secara langsung.
2. Pihak Diskumdagin memberikan *feedback* berupa pesan koordinasi terkait perizinan dan teknis pelaksanaan penyuluhan melalui *Whatsapp* dan secara langsung kepada pengurus.

3. Pengurus menyampaikan pesan dan berkoordinasi terkait penyuluhan kepada manajer dan karyawan melalui *Whatsapp* dan secara langsung.
4. Manajer dan karyawan memberikan *feedback* berupa pesan koordinasi terkait penyuluhan melalui *Whatsapp* dan secara langsung kepada pengurus.
5. Manajer dan karyawan mengundang petani untuk menghadiri acara penyuluhan dengan memberikan pamphlet, baik melalui *Whatsapp* maupun secara *face to face*.
6. Dari hasil koordinasi antara pengurus, Diskumdagin, manajer dan karyawan, ditetapkan materi yang mengisi penyuluhan, yaitu dari pihak manajer dan Diskumdagin.
7. Pemateri menyampaikan pesan berupa pengenalan Sistem Resi Gudang dan Koperasi Serba Usaha Niaga Mukti sebagai pengelola kepada petani sebagai audiens yang hadir saat penyuluhan.
8. Petani memberikan *feedback* berupa pesan berisi pertanyaan terkait manfaat Sistem Resi Gudang dalam jangka panjang bagi petani pada saat acara penyuluhan.
9. Pemateri menjawab pertanyaan yang diajukan kepada petani, sehingga petani memberikan *feedback* berupa konfirmasi dan menerima jawaban yang diberikan oleh pemateri.
10. Petani memberikan *effect* setelah dilaksanakannya penyuluhan, yaitu menerima atau membutuhkan edukasi lebih lanjut, sehingga memunculkan keputusan apakah mengadopsi, mengadopsi di kemudian hari, dan menolak. Sehingga jika mengadopsi maupun di kemudian hari, petani dapat memenuhi *main objective* diadakannya penyuluhan ini.

Dari bagan proses tersebut, terdapat beberapa *effect* yang dihasilkan para petani setelah mendapatkan penyuluhan, berikut adalah penjelasan lebih lanjut:

1. *Adoption later*, yaitu adopsi di kemudian hari. Dalam hal ini, petani akan mengadopsi namun di kemudian hari di waktu yang tak ditentukan. Hal ini disebabkan adanya prinsip dan pendirian yang perlu dipertimbangkan, serta masih menggunakan jasa yang lain di luar Sistem Resi Gudang.
2. *Adoption*, yaitu mengadopsi inovasi yang diberikan. Dalam hal ini, petani mengadopsi pembaharuan yang diberikan. Untuk mencapai tahap adopsi, diperlukannya peran manajer dan karyawan untuk mengedukasi lebih lanjut para petani.
3. *Rejection*, yaitu menolak inovasi yang diberikan. Dalam hal ini, petani menolak akan inovasi yang diberikan. Hal ini disebabkan inovasi yang diberikan bertentangan dengan nilai serta prinsip yang dimiliki.

Efek Komunikasi Penyuluhan yang Terjadi pada Non Anggota Kalangan Petani Setelah Mendapatkan Penyuluhan

a. Efek Komunikasi Penyuluhan Sistem Resi Gudang

Setelah dilaksanakannya penyuluhan Sistem Resi Gudang, petani yang non anggota koperasi akan mendapatkan berbagai efek. Efek yang dirasakan baik setelah penyuluhan maupun edukasi yang berkelanjutan yang dilaksanakan oleh NS maupun IH. Informan menyampaikan perubahan apa yang telah dirasakannya.

DD sebagai informan yang telah memanfaatkan jasa Sistem Resi Gudang yaitu sorter, poles, dan resi gudang selama 5 tahun menyampaikan bahwa:

“kalo kana materina mah saya paham neng, cuman masih butuh ngobrol. Kan ai ngobrol sambil santai mah enak gitu. Setelah ngobrol jadi lebih paham. Saya udah pake disini 5 tahun, resi gudang baru 2 kali saja, poles sama sorter tiap mau dijualin berasnya, biar

pembeli teh ga komplain. Resi gudang mah emang harus liat dulu ini gabah bagus ngga, harganya gimana. Tapi di sini emang tempat buat bikin beras bagus.”(DD, Minggu 14 Juli 2024 di Gudang SRG)

Sementara itu AG yang telah memanfaatkan jasa Sistem Resi Gudang yaitu sorter dan poles mengatakan:

“materi paham, tapi saya ngobrol lagi da sama Pak IH. Belum menggunakan resi gudang masih belum pas sikonnya, gabah dan keadaan panen belum mendukung, saya juga belum terlalu butuh modal yang banyak. Tapi kedepannya mah ya minat neng, liat sikon dulu. Sampe sekarang juga saya masih sering ngobrol, ya namanya juga petani, pembisnis juga neng. Semenjak di sini juga alhamdulillah konsumen jadi jarang komplain, beras jadi bagus, biasanya kan suka ada ketinggalan pasir, batu, setelah disortir dan poles jadi ga ada.” (AG, Jum’at 5 Juli 2024 di Gudang SRG)

DN sebagai informan yang telah memanfaatkan jasa Sistem Resi Gudang yaitu sorter dan poles beras serta resi gudang selama 5 tahun menyampaikan pula,

“paham Neng saya mah ai kana materina mah. Tapi ya saya ge dapet pemahaman lagi dari Pak NS. Resi gudang baru sekali aja, itupun nyimpennya sedikit aja, belum lagi sekarang mah, poles sama sorter beras aja sekarang mah. Perlu perhitungan juga kalo mau resi gudang. Saya kalo udah cocok yaudah cocok, gabakal pindah dan di sini lebih bagus. Pelayanan 24 jam, saya kalo ngirim beras ke Jakarta biasanya jam 1-2 pagi, di sini aja yang masih buka.” (DN, Minggu 14 Juli 2024 di Gudang SRG)

Dari tiga informan tersebut, yang sama-sama sudah memanfaatkan jasa Sistem Resi Gudang selama 5 tahun dengan mayoritas jasa yang dipakai adalah sorter dan poles beras, namun resi gudang hanya terhitung 1-2 kali. Pak IH selaku *key informan* menyampaikan bahwa:

“petani itu Neng prnya adalah liat harga dan panen raya, ga bisa simpen gabah kalo gabahnya. Buat apa menyimpan tapi tidak ada nilai, perlu diperhitungkan.” (IH, Minggu 14 Juli 2024 di Gudang SRG)

Hal tersebut didukung pula oleh pernyataan AS sebagai informan yang menggunakan jasa Sistem Resi Gudang yaitu poles dan sorter serta resi gudang sebanyak satu (1) kali:

“dapet info dari temen sesama rekan kerja. cuman karena saya pakenya jasa di tempat lain, jadi baru 3 tahun saya pake jasa di sini. Saya mah liat teman dulu yang pake disini, perhatiin dulu gimana-gimananya. Tapi dikasih tau sama pak NS, karena sama-sama pebisnis, jadi ngerti dan paham. Rencananya ke depan mau lebih berkembang aja saya mah di sini.” (AS, Rabu 7 Juli di Gudang SRG).

Sejalan dengan apa yang disampaikan oleh AP sebagai informan yang menggunakan jasa Sistem Resi Gudang yang terdiri dari sorter dan poles selama 2 tahun, yaitu sebagai berikut:

“paham Neng, tapi saya lebih paham kalo ngobrol santai sama Pak NS. Sampai saat ini belum pake resi gudang mah karena belum butuh modal, paling sorter sama poles beras. Kedepannya ya kalo butuh saya kesini, udah paham juga.”(AP, Sabtu 6 Juli 2024 di Gudang SRG)

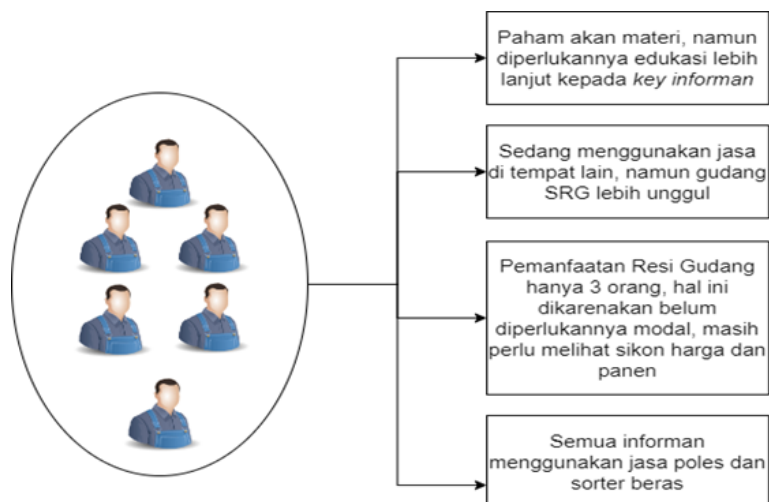
Disampaikan juga IZ sebagai informan yang telah memanfaatkan jasa Sistem Resi Gudang yaitu jasa sorter dan beras selama 1 tahun, yaitu sebagai berikut:

“saya ikut waktu sosialisasi itu karena diajak teman, paham tapi saya memang belum butuh Neng. Dan saat itu saya juga pake jasa lain, tapi karena ga puas jadinya saya pindah kesini, disini lebih baik meskipun jauh. Mungkin kedepannya mah minat saya buat menyimpan disini, liat harga dan panen juga.” (IZ, Kamis 4 Juli 2024 di Gudang SRG)

Sejalan dengan hal tersebut NS menyampaikan bahwa:

“memang untuk menggunakan resi gudang itu perlu pertimbangan yang matang, seberapa lama pun saya kasih edukasi tapi kalau keadaannya memang tidak mendukung dan belum memerlukan memang tidak bisa dipaksakan. Jangan sampai membuat rugi petani.” (NS, 14 Juli 2024 di Gudang SRG)

Dari hasil wawancara mengenai efek yang dirasakan setelah mengikuti penyuluhan, berikut gambaran jawaban informasi dari pertanyaan terkait efek yang dirasakan serta pengetahuan dan minatnya terhadap perkoperasian, dapat dilihat pada gambar 3.



Gambar 3. Gambaran Jawaban Efek yang Dirasakan oleh Petani Setelah Mendapatkan Penyuluhan

Dari Gambar 3, poin yang menjadi peran penting adalah keberperanan Manajer dan Karyawan Gudang Sistem Resi Gudang. Dengan pengalaman kerja dan pemahaman terkait pertanian dapat memenuhi serta menjawab kebingungan, kemauan kalangan petani dengan diadakannya edukasi kembali melalui pendekatan komunikasi persuasif baik secara langsung maupun melalui *Whatsapp*. Dan metode *personal to personal* itu dinilai mendukung lebih banyak untuk adanya *effect* yang dihasilkan penyuluhan yang telah dilaksanakan.

Selain itu, penggunaan bahasa pun perlu diperhatikan ketika berkomunikasi dengan kalangan petani. Bahasa yang digunakan adalah tidak terlalu berat dan dapat dipahami. Dan peran rekan sesama petani seperti kelompok tani dan gabungan kelompok petani pun memiliki peran penting untuk bertukar informasi dan pengetahuan di kalangan petani demi keberlangsungan hidup yang sejahtera bagi petani, dibuktikan dari pemaparan wawancara di atas.

Dalam memanfaatkan Sistem Resi Gudang pun perlu melihat keadaan dan kondisi petani dari segi panen, kuantitas gabah, serta keadaan gabah. Hal ini sejalan dengan yang disampaikan di wawancara, bahwa petani tidak bisa semena-mena menyimpan tanpa adanya persiapan, perlu persiapan dan tujuan yang matang agar petani mendapatkan nilai lebih. Dan dari informan yang peneliti wawancara ini, hanya sebagian yang memanfaatkan Resi Gudang, selebihnya memanfaatkan jasa poles dan sorter beras yang berfungsi untuk membersihkan beras agar lebih bersih di Sistem Resi Gudang

b. Minat Menjadi Anggota Koperasi

Pengetahuan tentang jasa sistem resi gudang dikelola oleh koperasi dan minat untuk menjadi anggota koperasi menjadi indikator yang ditanyakan kepada informan, dan jawabannya adalah sebagai berikut:

Menurut DD:

“kalo dikelola koperasi saya tau, tapi selebihnya mah belum tau. Minat buat jadi anggota kalo bisa menguntungkan mah.” (DD, Minggu 14 Juli 2024 di Gudang SRG)

Informan DN menyampaikan:

“tau neng dikelola sama koperasi. Ya kedepannya sih kalo ada kesempatan mah minat, soalnya disini saya sudah 5 tahun.” (DN, Minggu 14 Juli 2024 di Gudang SRG)

Adapun AS menyampaikan:

“saya tau neng, kalo ditanya minat ngganya, saya minat kalo dikasih kesempatan.” (AS, Rabu 7 Juli 2024 di Gudang SRG)

Sedangkan AG mengungkapkan:

“oh kalo itu belum terlalu paham neng. Saya ke sini sebatas memanfaatkan jasa srg. Mungkin lihat kedepannya kayak gimana.” (AG, Jumat 5 Juli 2024 di Gudang SRG)

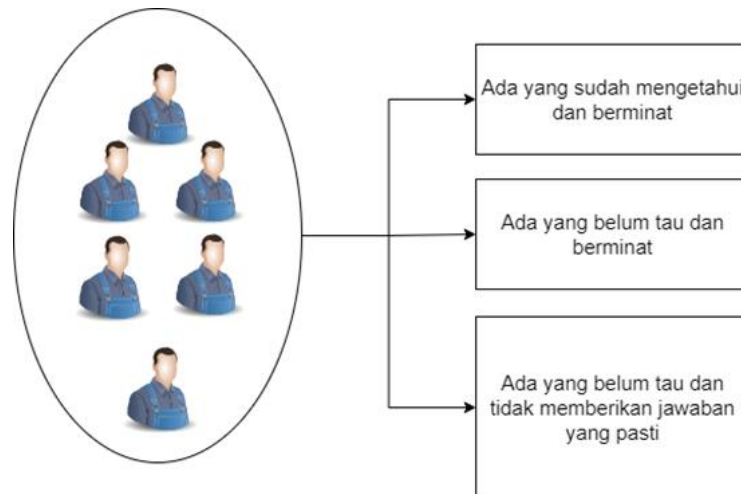
AP memiliki pernyataan:

“belum tau neng, liat nanti saja kalo dikasih kesempatan ya mungkin mau.” (AP, Sabtu 6 Juli 2024 di Gudang SRG)

IZ sebagai informan memberikan pernyataan:

“saya kurang paham kalo itu mah, saya taunya disini ngebantu petani aja. Mungkin ya kedepannya gatau saya juga ya, InsyaAllah mungkin berminat.” (IZ, Minggu 14 Juli 2024 di Gudang SRG)

Dari hasil wawancara kepada informan tersebut, dapat digambarkan ilustrasi gambaran terkait pengetahuan dan minat soal perkoperasian, yaitu sebagai berikut:



Gambar 4. Gambaran Jawaban Mengenai Pengetahuan dan Minat pada Perkoperasian

Seperti yang sudah disampaikan bahwa dilaksanakannya penyuluhan ini ditujukan untuk mengenalkan Sistem Resi Gudang, namun tidak ada pemberian materi mengenai perkoperasian. Hanya disampaikan bahwa Sistem Resi Gudang dikelola oleh Koperasi, dan jika berminat bisa langsung mengunjungi kantor koperasi. Sehingga kalangan petani hanya mengetahui pengelolanya adalah koperasi dan ada pula yang tidak mengetahui hal tersebut.

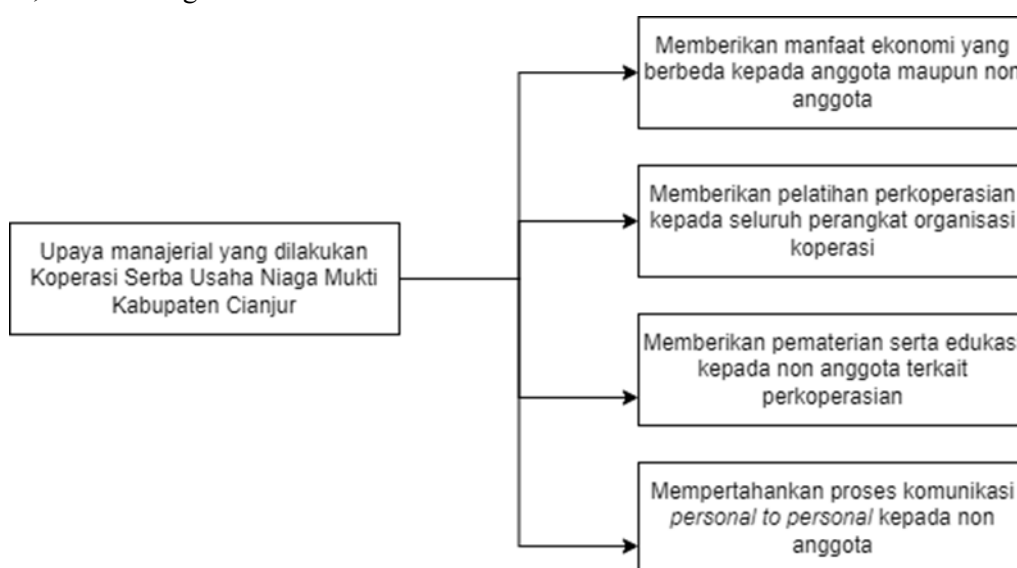
Namun, beberapa informan menyatakan berminat menjadi anggota koperasi jika ada kesempatan dan menguntungkan. Meskipun ada pula yang menyebutkan melihat keadaan di masa yang akan datang dan memberikan jawaban tidak pasti, pihak koperasi dapat memanfaatkan hal ini sebagai daya tarik nantinya ketika melaksanakan penyuluhan kembali.

Upaya yang dapat Dilakukan Koperasi

Peran perangkat organisasi koperasi dalam pengelolaan koperasi perlu diperhatikan. Selain itu, kritik dan saran yang membangun demi perkembangan menuju yang lebih baik untuk keberlangsungan koperasi pun diperlukan. Berkaitan dengan pelayanan kepada anggota dan non anggota dinyatakan oleh informan:

“kalo perbedaan memang belum ada neng, jadi ga ada perbedaan anggota dan non anggota, segi pelayanan masih sama, harga juga, koperasi masih belum bisa membedakan. Harapannya bisa ada rencana manajerial yang bisa gitu buat menarik kalangan petani menjadi anggota.” (JA, Senin 1 Juni 2024 via WhatsApp)

Berdasarkan pernyataan tersebut dan koperasi tidak memberikan penguatan mengenai perkoperasian kepada kalangan petani seperti adanya materi perkoperasian di acara penyuluhan; maka upaya yang dapat dilakukan oleh koperasi dalam mengupayakan minat kalangan petani untuk menjadi anggota koperasi, adalah sebagai berikut:



Gambar 5. Upaya Manajerial yang Dapat Dilakukan oleh Koperasi

Diagram pada gambar 5 diperjelas seperti uraian berikut:

1. Memberikan manfaat ekonomi yang berbeda kepada anggota dan non anggota. Dalam hal ini koperasi perlu memberikan pembeda sebagai daya tarik agar non anggota berminat menjadi anggota koperasi. Baik itu dari segi pelayanan, harga, maupun kecepatan pelayanan.
2. Pelatihan perkoperasian. Dalam hal ini koperasi perlu mengadakan pelatihan perkoperasian untuk seluruh perangkat organisasi koperasi agar tercapainya tujuan. Sehingga baik pengurus, manajer, karyawan memahami perkoperasian secara umum maupun khusus.
3. Memberikan pematerian perkoperasian kepada non anggota. Dalam hal ini, koperasi perlu memberikan materi koperasi baik secara umum maupun khusus terkait Koperasi Serba Usaha Niaga Mukti sebagai pengelola Sistem Resi Gudang sehingga dapat menarik minat non anggota menjadi anggota koperasi.
4. Mempertahankan proses komunikasi personal to personal kepada non anggota, hal dilakukan agar para non anggota dapat lebih leluasa dalam mencari informasi baik dari jasa Sistem Resi Gudang maupun perkoperasian itu sendiri.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Hasil dari penelitian dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Model komunikasi penyuluhan yang diterapkan di koperasi dilaksanakan dengan metode ceramah dan adanya proses komunikasi dua arah, dengan fokus penyampaian pesan mengenai layanan Sistem Resi Gudang yang disampaikan kepada petani sebagai audiens. Adanya pematerian lanjutan setelah penyuluhan sehingga informasi dapat dipahami dan diterima oleh para petani.
2. Komunikasi penyuluhan yang telah dilaksanakan memberikan efek terhadap non anggota di kalangan petani, yaitu menerima dan mengadopsi inovasi layanan Sistem Resi Gudang dengan rentang waktu yang berbeda dari dilaksanakannya penyuluhan, dan tertarik untuk memahami bagaimana menjadi anggota Koperasi Serba Usaha Niaga Mukti Kabupaten Cianjur.
3. Upaya manajerial yang dapat dilaksanakan oleh Koperasi Serba Usaha Niaga Mukti Kabupaten Cianjur ialah perbedaan manfaat ekonomi secara langsung maupun tidak langsung kepada anggota dan non anggota, pelatihan perkoperasian bagi seluruh perangkat koperasi, pematerian perkoperasian bagi non anggota, dan mempertahankan komunikasi *personal to personal*.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, beberapa saran yang dapat diberikan antara lain:

1. Sebaiknya pihak Koperasi Serba Usaha Niaga Mukti Kabupaten Cianjur lebih memperhatikan tujuan yang ditetapkan sehingga penggunaan pesan dan metode, serta bahasa dapat sesuai dan tepat pada target yang ingin dicapai ketika penyuluhan selanjutnya, sehingga dapat adanya effect dan feedback mengenai hal apa saja yang tidak dipahami dan yang menjadi keinginannya. Selain itu, koperasi dapat menyampaikan materi mengenai perkoperasian baik secara umum maupun khusus terkait Koperasi Serba Usaha Niaga Mukti Kabupaten Cianjur sebagai pengelola Sistem Resi Gudang. Diharapkan dengan memperhatikan dan melaksanakan hal tersebut maka non anggota kalangan petani dapat lebih sedikit cepat memberikan effect dan tercapainya tujuan yang telah ditetapkan oleh koperasi.
2. Sebaiknya pihak Koperasi Serba Usaha Niaga Mukti Kabupaten Cianjur lebih memperhatikan potensi unit Sistem Resi Gudang, sehingga koperasi dapat meningkatkan eksistensinya. Hal ini diperlukannya kesatuan tujuan antara pihak pengurus maupun manajer dan karyawan, sehingga dengan tujuan yang sama akan lebih mempermudah mencapainya. Hal ini dapat dicapai dengan rapat rutin bersama.
3. Hendaknya Koperasi Serba Usaha Niaga Mukti Kabupaten Cianjur membuat upaya manajerial untuk meningkatkan keberlangsungan koperasi. Seperti membuat perbedaan manfaat ekonomi baik secara langsung maupun tidak langsung, seperti adanya kecepatan pelayanan, harga, diskon sehingga dapat dijadikan daya tarik untuk menjadi anggota koperasi. Selain itu koperasi dapat melaksanakan pendidikan perkoperasian bagi seluruh perangkat koperasi, sehingga tercapainya pemahaman koperasi yang tertanam dalam diri.
4. Sebaiknya pihak Koperasi Serba Usaha Niaga Mukti Kabupaten Cianjur lebih giat dan rutin mengadakan penyuluhan atau pendidikan perkoperasian melalui Sistem Resi Gudang, serta mempertimbangkan rekomendasi program dari peneliti.

BIBLIOGRAFI

- Aulivia, A. (2023). *Optimalkan SRG Sebagai Hub Point Perdagangan Komoditas*. SWA Media Inc. <https://swa.co.id/read/391606/optimalkan-srg-sebagai-hub-point-perdagangan-komoditas>
- Djahmat, S. (1997). *Manajemen Koperasi*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Fauzi, A. (2023). *Meningkatkan Partisipasi Petani dalam Sistem Resi Gudang*. 17, 1–1
- Hasibuan, M. (2009). *Manajemen (Dasar, Pengertian, Dan Masalah)*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Indriani, Y. (2023). Capacity Building Bagi Petugas Penyuluh Koperasi Lapangan (PPKL) (Program Perkuatan Bagi PPKL yang Ditugaskan di Provinsi Jawa Barat). *E-Coops-Day*, 1(1), 37–41.
- Jawa Barat, B. (2024). *Provinsi Jawa Barat Dalam Angka 2024*. <https://jabar.bps.go.id/id/publication/2024/02/28/35ffe2d35104b39feb577e8f/provinsi-jawa-barat-dalam-angka-2024.html>
- Jayani, S., & Nugroho, F. (2019). *Implementasi Kebijakan Sistem Resi Gudang Sebagai Upaya Peningkatan Posisi Tawar Petani Kecil: (Studi di Kabupaten Cianjur Jawa Barat)*.
- Kementerian Pertanian. (2023). *Statistik Makro Sektor Pertanian : Pusat Data Dan Sistem Informasi Pertanian*. Sekretariat Jenderal, 1–138.
- Kementerian Perdagangan. (2020). *SISTEM RESI GUDANG (Mudah, Murah, Manfaat)*. Jakarta, 1–22.
- Kementerian Perdagangan. (2017). *Panduan Pelaksanaan Sistem Resi Gudang*. Jakarta.
- Listiani, N., & Haryotejo, B. (2013). *Implementasi Sistem Resi Gudang (srg) Pada Komoditi Jagung: Studi Kasus Di Kabupaten Tuban, Provinsi Jawa Timur*. Buletin Ilmiah Litbang Perdagangan, 7(2), 193–212
- Mudjia Rahardjo. (2017). *Studi Kasus dalam Penelitian Kualitatif: Konsep dan Prosedurnya*. Pascasarjana UIN Maulana Malik Ibrahim: Malang.
- Purnamawati, A. (2023). *Pelatihan Perkoperasian bagi Anggota Koperasi Pegawai Pemerintah Daerah Khusus Ibukota Jakarta: Urgensi Komunikasi dalam Pengembangan Koperasi*. *E-Coops-Day*, 4(1). <https://doi.org/10.32670/ecoopsday.v4i1.3110>
- Setiana, L. (2005). *Teknik Penyuluhan Dan Pemberdayaan Masyarakat*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Sitio, Arifin dan Tamba, Halomoan. (2001). *Koperasi Teori dan Praktek*. Jakarta: Erlangga.
- Subandi. (2009). *Ekonomi Koperasi (Teori dan Praktik)*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian (Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- Soedarsono, D. (2009). *Sistem Manajemen Komunikasi (Teori, Model, Dan Aplikasi)*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media.
- Wiryanto. (2004). *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Jakarta: PT Grasindo.
- Yuliana. (2020). *Communication Model On Agricultural Extention Based On Coomunity Development (Field Studies In The Regional Agriculture Department Of Jeneponto Regency*. *Jurnal Ilkom* (4), 77–100. <https://jurnal.ilkom.fs.umi.ac.id/index.php/respon/article/view/35>

