

# PENGEMBANGAN MODEL KEMITRAAN DAN PEMASARAN TERPADU BIOFARMAKA DALAM RANGKA PEMBERDAYAAN MASYARAKAT SEKITAR HUTAN DI KABUPATEN SUKABUMI, PROPINSI JAWA BARAT

Leti Sundawati<sup>1</sup>  
Ninuk Purnaningsih<sup>2</sup>  
Edy Djauhari Purwakusumah<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> Pusat Studi Biofarmaka LPPM-IPB  
Kampus IPB Taman Kencana, Jl. Taman Kencana 3, Bogor 16128  
Telp 0251-8373561 Faks 0251-8347525 Email: bfarmaka@gmail.com Web: http://biofarmaka.ipb.ac.id

## ABSTRAK

Masyarakat sekitar hutan di Kabupaten Sukabumi sebagian besar merupakan masyarakat miskin dan bermatapencaharian sebagai petani. Salah satu komoditi yang mereka usahakan adalah tanaman obat atau biofarmaka, namun masih dibudidayakan secara sederhana sehingga mutunya tidak standar. Hal ini mengakibatkan petani tidak menerima harga yang layak. Untuk mengatasi permasalahan tersebut maka dilakukan penguatan kapasitas dan pemberdayaan petani dengan tujuan agar terbangun model pemasaran terpadu biofarmaka dan kelembagaan kelompok tani yang berdaya saing sehingga dapat bermitra dengan industri biofarmaka yang saling menguntungkan. Sasaran kegiatan adalah para petani anggota Gapoktan Srijaya di Desa Mekarjaya, Kecamatan Ciemas. Tahap persiapan dan kelayakan pembentukan model dilakukan dengan pengumpulan data *existing condition* melalui survey, wawancara mendalam dan *Focus Group Discussion*. Penguatan gabungan kelompok tani dilakukan melalui pelatihan tentang kewirausahaan, budidaya dan pengolahan biofarmaka, pendampingan pengembangan kelembagaan Gapoktan, dan pembuatan demplot budidaya biofarmaka. Jejaring usaha agribisnis dibangun melalui kesepakatan pemasaran antara Gapoktan Srijaya dengan dua perusahaan industri.

**Kata kunci:** biofarmaka, pemasaran, kelembagaan, pemberdayaan, kemitraan

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Indonesia merupakan negara kedua terkaya di dunia dalam hal keanekaragaman hayati. Terdapat sekitar 30.000 jenis (spesies) yang telah diidentifikasi dan 950 spesies diantaranya diketahui memiliki fungsi biofarmaka yaitu tumbuhan, hewan, maupun mikroba yang memiliki potensi sebagai obat, makanan kesehatan, nutraceuticals, baik untuk manusia, hewan maupun tanaman. Dengan keanekaragaman hayatinya, seharusnya Indonesia mampu menjadi pusat pengembangan agribisnis berbasis biofarmaka. Dengan kekayaan biota bahan obat-obatan tradisional, bahan kosmetika alami dan bahan pemelihara kesehatan; seharusnya pula, kekayaan alamiah (*bio-resources*) tersebut dapat dimanfaatkan sebagai *propeler* penggerak pertumbuhan ekonomi nasional.

Orientasi pemasaran dari biofarmaka khususnya jenis rimpang seperti kunyit, jahe, dan temu lawak umumnya diarahkan pada pasar dalam negeri dan pasar luar negeri. Pengalaman pada jenis tanaman pertanian lainnya, menunjukkan bahwa *networking* kemitraan yang terjalin selama ini tidak berjalan efektif. Banyak kendala dan hambatan yang mengganggu efektivitas *networking* kemitraan antara industri dan petani produsen. Di bidang pertanian tanaman 'biofarmaka' itu sendiri kondisinya tidak jauh berbeda, sehingga untuk melancarkan & meningkatkan efektivitas pemasaran biofarmaka perlu dilakukan kajian berupa pengembangan model kelembagaan petani yang

bertujuan untuk meningkatkan pemasaran biofarmaka. Model 'kelembagaan tani masa depan' yang dikembangkan diarahkan pada bentuk *networking kemitraan* melalui penguatan kelembagaan yang berperan aktif dalam lembaga pemasaran, yang tidak hanya melibatkan industri obat tradisional (IOT) saja tetapi perlu juga peran serta dari pemerintah (pusat & daerah) sebagai fasilitator, mediator ataupun pendamping bagi para petani. Disamping itu, bentuk kelompok lebih efektif daripada individual, juga melatarbelakangi pembentukan model kelembagaan tani yang diarahkan untuk membentuk kelompok tani atau gabungan dari beberapa kelompok tani (gapoktan) dalam rangka meningkatkan penjualan & pemasaran hasil biofarmakanya (Scott, 1995).

Kabupaten Sukabumi merupakan kabupaten terluas se-Jawa dan Bali, memiliki lahan kering 109.658 ha berupa tegalan dan ladang yang dapat dioptimumkan untuk usaha biofarmaka antara lain pengembangan rimpang, khususnya temulawak. Saat ini secara mandiri telah terdapat penanaman rimpang khususnya temulawak tetapi belum menggunakan teknik budidaya yang tertata. Berbagai permasalahan untuk budidaya biofarmaka masih terdapat di Kabupaten Sukabumi, antara lain: cara budidaya belum sepenuhnya mengacu pada *Standard Operating Procedure* (SOP), bibit/ benih yang digunakan bukan bibit/benih unggul sehingga produksi rendah, harga yang berfluktuatif, keterbatasan modal usaha, belum adanya jaminan pasar, dan terbatasnya mengakses informasi pasar.

Masyarakat sekitar hutan di Kabupaten Sukabumi sebagian besar merupakan masyarakat yang miskin dan bermata-pencaharian sebagai petani dimana salah satu komoditi yang mereka usahakan adalah tanaman obat atau biofarmaka. Namun budidaya tanaman obat masih dilakukan petani secara sederhana sehingga mutunya tidak standar.

Di sisi lain Pusat Studi Biofarmaka (PSB), IPB telah mengembangkan riset komoditas biofarmaka khususnya jenis rimpang (temulawak, jahe, kunyit) yang belum banyak diseminasikan ke masyarakat luas. Klasifikasi produk herbal yang ditetapkan oleh Badan Pengawas Obat & Makanan (BPOM) terdiri dari Jamu, Ekstrak terstandar, Fitofarmaka dan Nutrasetika/Suplemen. Pengembangan produk-produk obat herbal tersebut harus selalu dilandaskan pada paradigma *safety*, *quality*, dan *efficacy*. Paradigma ini dicirikan oleh adanya standardisasi dalam setiap lini produksi obat herbal dari proses penyiapan bahan baku sampai pada terbentuknya produk jadi. Implementasi paradigma yang nyata tersebut adalah adanya penerapan panduan *Good Agricultural and Practices* (GAP) dalam budidaya dan pasca panen bahan baku tanaman obat, tersedianya data *scientific back up* untuk keamanan dan khasiat yang mencukupi, digunakannya cara preparasi dan formulasi yang terstandar, dilakukannya metode kontrol kualitas yang teruji, dan diterapkannya panduan *Good Manufacturing Practices* (GMP) dalam pembuatan produk jadi obat herbal. Iptek yang telah dihasilkan oleh Pusat Studi Biofarmaka tentang GAP and GMP dapat dimanfaatkan untuk meningkat produktivitas & pendapatan serta bermanfaat bagi masyarakat luas. Selain itu, PSB-IPB bekerjasama dengan Kementerian Pertanian telah berhasil mengembangkan kelembagaan pemasaran terpadu biofarmaka di Kabupaten Semarang yang layak untuk dicobakembangkan di daerah lain (Putri, *et.al* 2006).

### **Pendekatan Pemecahan Masalah**

Selama ini, identik dengan produk-produk pertanian lainnya, produk biofarmaka inipun mengalami banyak permasalahan yang dihadapi dalam pengembangannya. Ada sejumlah masalah yang dihadapi oleh rumahtangga petani dalam upaya pengembangan tanaman (agribisnis) biofarmaka. *Pertama*, petani menghadapi kendala struktural berupa keterbatasan penguasaan keterampilan dan pengetahuan, ketiadaan sumber rujukan dan informasi produksi, budidaya dan pengolahan yang akan mencirikan kualitas tanaman biofarmaka, serta kurangnya dukungan kelembagaan produksi (*supporting institutions*) yang mencukupi

untuk pengembangan tanaman biofarmaka. *Kedua*, petani menghadapi sejumlah kendala berdimensi *kultural* seperti moralitas ekonomi, cara-pandang, etika subsistensi, serta sistem nilai terhadap produk yang dipilih. Dimensi kultural itu telah menyebabkan rendahnya preferensi petani pada pilihan tanaman obat sebagai komoditas pokok yang diusahakannya.

Untuk mendekati berbagai hal di atas, penguatan kapasitas dan penguatan dan pemberdayaan kelembagaan (*institutions empowerment and development*) petani dipilih sebagai pendekatan pokok untuk mempromosikan dan sebagai usaha untuk 'membuka' jaringan pasar biofarmaka bagi para petani. Jaringan kemitraan dan kerjasama para petani (dalam kelompok tani) dengan IOT atau industri lainnya, merupakan prioritas pendekatan yang dilakukan, dengan tidak mengabaikan peran dari pemerintah (Glover dan Kusterer 1990). Proses penguatan kapasitas dan kelembagaan harus dilakukan secara terus-menerus hingga suatu saat mereka mampu mengembangkan sistem agribisnis tanaman obat secara mandiri. Oleh karena itu pendekatan pendampingan dipilih sebagai cara penting dalam upaya memberdayakan petani biofarmaka.

### **Tujuan**

Tujuan yang ingin dicapai adalah terbangunnya model pemasaran terpadu biofarmaka terpadu dan terbangunnya kelembagaan kelompok tani biofarmaka yang berdaya saing sehingga dapat bermitra dengan industri biofarmaka (sebagai suatu model kemitraan) yang saling menguntungkan.

## **METODOLOGI**

### **Lokasi dan Waktu**

Lokasi kegiatan adalah di Desa Mekarjaya, Kecamatan Ciemas Kabupaten Sukabumi. Desa ini dipilih karena selain berada di sekitar kawasan hutan yang dikelola oleh Perhutani KPH Sukabumi, Kegiatan dilakukan dari bulan Februari sampai November 2011.

### **Sasaran kegiatan**

Sasaran kegiatan ini adalah petani yang tergabung dalam Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan) Sri Jaya yang berlokasi di Desa Mekarjaya, Kecamatan Ciemas, Kabupaten Sukabumi. Gapoktan Srijaya merupakan gabungan dari 8 kelompok tani.

## Metode dan Mekanisme Difusi

Sebagai suatu kegiatan untuk percepatan difusi dan pemanfaatan Iptek, maka kegiatan ini merupakan kegiatan pemberdayaan masyarakat dan bukan kegiatan penelitian murni. Mekanisme difusi dilakukan dengan tahapan kegiatan sebagai berikut:

### I. Persiapan dan Kelayakan Model Aplikatif

- 1) Pengumpulan data *existing condition*, dalam rangka peninjauan untuk pemberdayaan kelompok tani dan *appraisal* kelayakan (teknologi, ekonomi, dan sosial budaya), dilakukan dengan metoda wawancara bebas dan wawancara mendalam (*indepth interview*) ke petani, pedagang pengumpul, industri dan instansi yang terkait dengan pengembangan komoditas biofarmaka di lokasi kegiatan.
- 2) Untuk menjaring masukan, menggali informasi yang lebih rinci, dan sosialisasi agenda kegiatan agar menumbuhkan kesadaran untuk dapat terlibat dan berperan serta dalam kegiatan ini maka dilakukan kegiatan FGD (*Focus Group Discussion*) yang melibatkan *stakeholders* (petani, pedagang pengumpul, Dinas Pertanian dan industri).
- 3) Penyusunan model pengembangan kelembagaan kemitraan dan pemasaran Temulawak yang lebih aplikatif dilakukan oleh tim melalui diskusi-diskusi, baik secara internal maupun dengan pihak Dinas Pertanian Kabupaten Sukabumi dan instansi-instansi terkait lainnya seperti Balai Penyuluhan Pertanian Perkebunan Perikanan dan Kehutanan (BP4K), Bappeda, dan Dinas Perdagangan dan Perindustrian. Serta melakukan pendekatan dan negosiasi dengan pihak industri pengolahan biofarmaka, yaitu PT. Biofarindo di Bogor dan PT. SOHO yang berkantor pusat di Jakarta.

### II. Pelaksanaan Penguatan Kelompok Tani/ Gabungan Kelompok Tani

- 1) Melakukan pelatihan-pelatihan sebagai salah satu metode untuk penguatan kelembagaan.
- 2) Pendampingan terhadap Gapoktan sebagai upaya penguatan kelembagaan kelompok tani.
- 3) Uji coba penerapan model aplikatif, dengan melakukan penguatan Gapoktan sebagai lembaga yang membeli produk petani bekerjasama dengan industri.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Gambaran Umum Desa Mekarjaya

Desa Mekarjaya merupakan salah satu desa yang berada dalam wilayah administratif Kecamatan Ciemas, Kabupaten Sukabumi, Propinsi Jawa Barat dan terletak sekitar 54 km dari ibu Kabupaten Sukabumi. Desa ini berada di sekitar kawasan hutan negara yang dikelola Perhutani dengan luas sekitar 3.250 ha (Pemerintahan Desa Mekarjaya, 2008). Adapun luas Desa Mekarjaya sekitar 2.396 ha. Sebagian besar lahan Desa Mekarjaya digunakan untuk perkebunan (43,5 persen). Lahan lainnya digunakan untuk persawahan, kuburan lapangan olah raga dan prasarana umum lainnya.

Jumlah penduduk di Desa Mekarjaya pada bulan Juni 2008 yaitu 7.988 jiwa yang terdiri dari 3.955 jiwa laki-laki dan 4.033 jiwa perempuan serta terdiri dari 2.387 KK. Sebagian besar penduduk bermatapencaharian sebagai petani (56,6%) dan buruh tani (32,3 %). Penduduk Desa Mekarjaya mayoritas beretnis Sunda yang merupakan penduduk asli desa ini. Sebagian besar penduduk di Desa Mekarjaya berpendidikan SD (68%).

Pada umumnya petani Desa Mekarjaya membudidayakan tanaman pangan yang diantaranya adalah kacang tanah, kacang panjang, padi sawah, padi ladang, cabe, tomat, mentimun, buncis, dan terong. Selain itu mereka juga membudidayakan tanaman buah seperti jeruk, mangga, pepaya, durian, pisang, dan melinjo dan tanaman perkebunan seperti kelapa, cengkeh, jarak pagar dan teh. Sebagian petani telah membudidayakan tanaman obat dengan cara yang sederhana dan sebagian masih mengambil tanaman obat dari kawasan hutan dan kebun yang tumbuh alami. Jenis tanaman obat yang ada di Desa Mekarjaya, diantaranya adalah jahe, kunyit, lengkuas, temulawak, temu hitam, temu putih, temu kunci, daun sereh, dan kencur.

Para petani Desa Mekarjaya tergabung dalam kelompok-kelompok tani yang beranggota sekitar 20-30 orang. Kelompok-kelompok tani tersebut telah membentuk gabungan kelompok tani (Gapoktan) bernama Gapoktan Srijaya. Gapoktan ini terdiri dari 8 kelompok tani yang tersebar di seluruh wilayah Desa Mekarjaya, yaitu: Kelompok Tani Srijaya, Kelompok Tani Mandiri, Kelompok Tani Maju Tani, Kelompok Tani Cempaka, Kelompok Tani Pamoyanan, Kelompok Tani Kiarajaya, Kelompok Tani Sinarjaya dan Kelompok Tani Bayumulya.

### **Kapasitas Produksi Petani**

Hasil survey terhadap 100 petani anggota Gapoktan Srijaya, menunjukkan bahwa sebagian besar petani memiliki lahan sendiri dan sebagian ada yang menggarap lahan bekas perkebunan yang sudah terlantar. Rata-rata luas pemilikan lahan di desa ini 1,17 ha, dengan kisaran antara 0,2 ha sampai 11 ha. Sekitar 61% petani memiliki lahan dibawah 1 ha.

Komoditas petanian yang umumnya ditanam adalah tanaman pangan seperti padi, pisang, singkong, mentimun, jagung, dan ubi jalar. Selain itu mereka juga menanam tanaman obat berjenis rimpang seperti jahe, kunyit, temulawak dan lengkuas. Penanaman tanaman pangan maupun tanaman jenis rimpang umumnya dilakukan pada awal musim hujan. Rata-rata petani menanam tanaman rimpang sekitar 800 m<sup>2</sup>. Perawatan tanaman rimpang yang dilakukan petani secara sederhana. Begitu pula penggunaan pupuk pun hanya menggunakan pupuk kandang, sedangkan pemberantasan hama terkadang tidak dilakukan. Beberapa jenis rimpang bahkan tumbuh liar tanpa dikelola, baik di kebun petani maupun di kawasan perkebunan dan hutan. Benih yang mereka gunakan diperoleh dari para penjual benih atau pun mereka mengambilnya di hutan.

Penggunaan tenaga kerja mulai dari tahap persiapan sampai panen, sebagian besar dikelola sendiri atau menggunakan tenaga kerja dalam keluarga. Adapun petani yang menggunakan tenaga kerja di luar keluarga harus mengeluarkan biaya untuk sekitar Rp 20.000-Rp 25.000 per hari orang kerja (HOK).

Modal yang digunakan petani sebagian besar diperoleh dari modal sendiri. Namun jika petani kekurangan modal, mereka meminjam kepada teman atau keluarga. Ketersediaan sarana kredit di daerah tersebut cukup sulit sehingga para petani tidak dapat mengembangkan usaha pertaniannya.

### **Pengetahuan Petani tentang Jenis dan Kegunaan Tanaman Biofarmaka**

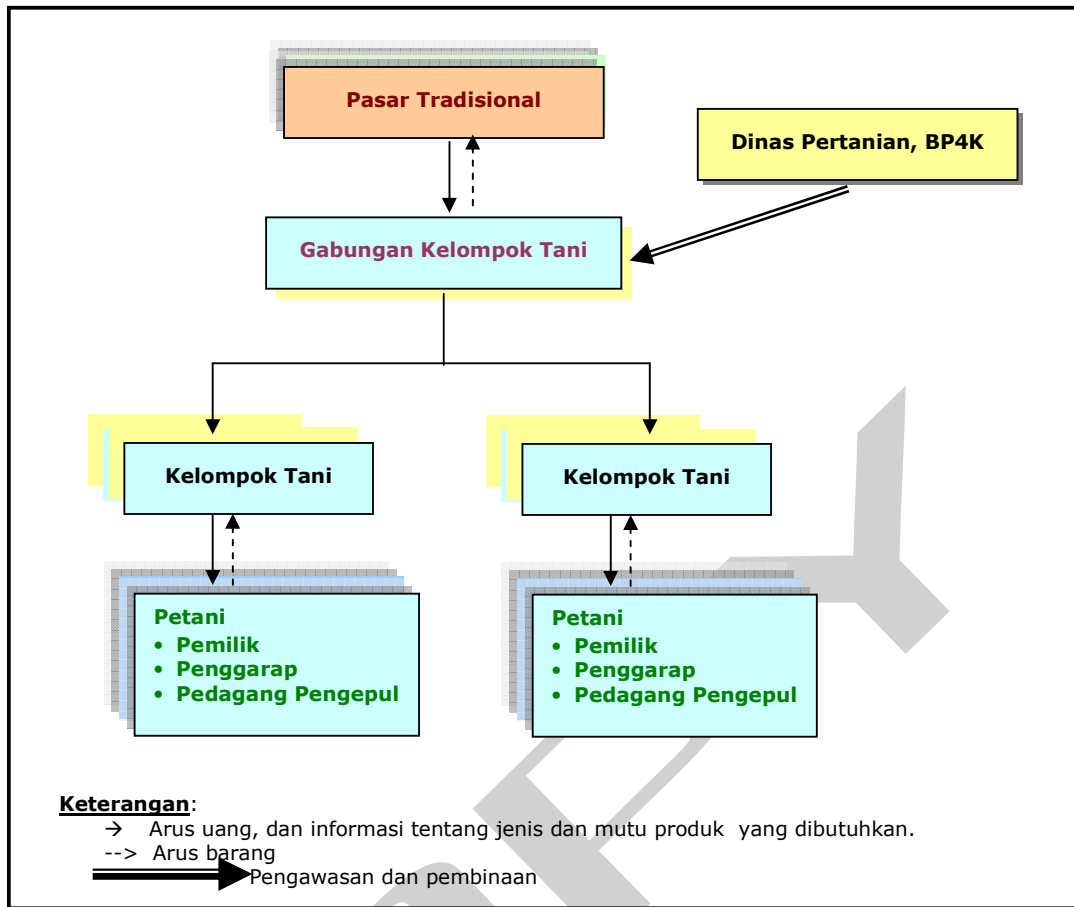
Sekitar 60 persen petani (dari 100 orang responden) telah mengetahui 8 jenis tanaman biofarmaka dari 12 jenis yang ditanyakan. Seluruh petani mengetahui jenis tanaman jahe, kunyit dan lengkuas. Temulawak sebagai salah satu tanaman biofarmaka yang akan diintroduksi telah diketahui oleh 75 persen petani. Dari semua jenis rimpang obat tersebut, hampir semua petani tidak mengetahui cara mengolahnya. Selain itu, sebagian besar petani mempersepsikan kegunaan tanaman biofarmaka sebagai bumbu atau rempah, dan sebagian yang lain untuk obat terutama tanaman jahe yang sudah banyak dikenal dan ditanam oleh petani.

### **Mekanisme Pemasaran Biofarmaka**

Ketika hasil panen telah ada, petani langsung menghubungi pedagang pengumpul yang berada di kampungnya atau di kampung terdekat. Di Desa Mekarjaya terdapat beberapa pedagang pengumpul. Pedagang pengumpul ini pada umumnya juga adalah petani yang menjadi anggota kelompok tani.

Sebagian pedagang pengumpul kemudian menjual hasil panen biofarmaka kepada ketua Gapoktan Srijaya yang merangkap sebagai tengkulak besar atau kepada tengkulak besar lainnya di luar kecamatan. Apabila jumlah hasil panen yang terkumpul dari petani cukup banyak, maka Gapoktan akan menjualnya ke Pasar Induk Kramat Jati di Jakarta dan apabila hasil panen yang terkumpul hanya sedikit (kurang dari 1 ton) maka akan dijual ke pasar kabupaten di Pelabuhan Ratu.

Pengawasan dan pembinaan pemasaran telah dilakukan oleh Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Balai Penyuluhan Pertanian Perikanan Peternakan dan Kehutanan (BP4K) Kabupaten Sukabumi. Namun pengawasan dan pembinaan pemasaran tersebut masih terbatas pada penyuluhan dan pengikutsertaan Gapoktan dalam pameran pembangunan baik di dalam maupun di luar kabupaten.



Gambar 1. Existing kelembagaan pemasaran biofarmaka di Desa Mekarjaya

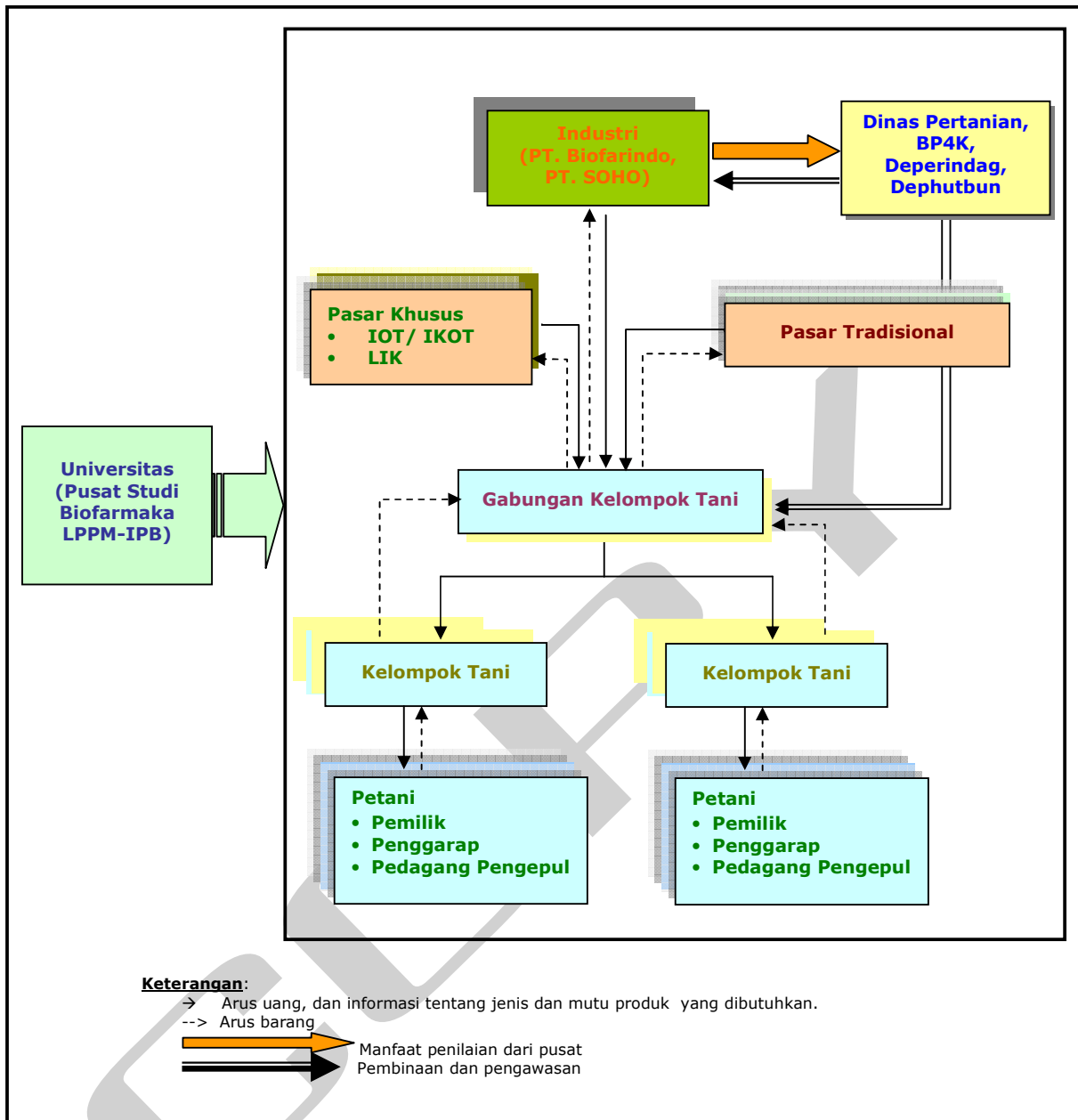
### Pengembangan Model Pemasaran Biofarmaka

Dengan mengevaluasi kondisi saat ini tentang kelembagaan pemasaran dan tingkat kemitraan antar stakeholder, maka rancangan pengembangan model kemitraan dan pemasaran yang dibangun adalah seperti tertera pada Gambar 2. Disain kelembagaan petani dalam model pemasaran ini, berkaitan dengan konsep "hubungan kelembagaan", yakni menggambarkan pola-pola hubungan antara kelembagaan petani dengan institusi lainnya, perlu dipahami dalam kerangka membangun suatu jejaring. Upaya pengembangan jejaring tersebut dapat dianalisis dengan pemahaman dan penjelasan yang holistik antara modal sosial, modal ekonomi dan modal fisik (Dharmawan dan Tony, 2005).

Jejaring dalam 'kelembagaan petani yang utuh' tersebut secara konseptual harus dibangun dan dikembangkan melalui suatu aktivitas kolaborasi antar-stakeholder atau antar-kelembagaan berdasarkan kepercayaan. Secara konseptual disain kelembagaan dan hubungan kelembagaan tersebut dirancang dengan membangun

kolaborasi antar-stakeholder, yang meliputi suatu pola relasi antar sektor swasta (perusahaan swasta), sektor publik (kelembagaan pemerintah di berbagai hierarki), dan sektor kelembagaan-kelembagaan petani. Dalam tataran atau aras operasional memungkinkan bentuk kolaborasi tersebut dibangun tidak hanya dalam kerangka ikatan antar-stakeholder, tetapi dapat pula dalam ikatan shareholder, seperti pengembangan partnership.

Model pemasaran tersebut walaupun sudah terbentuk, dengan telah berhasilnya dibuat kesepakatan pemasaran antara Gapoktan Srijaya dengan PT. Biofarindo dan dengan PT SOHO yang masih dalam proses peninjauan. Model pemasaran ini belum terapkan secara nyata, karena sampai saat laporan ini disusun petani baru dalam tahap penanaman yang sesuai GAP dan belum melakukan panen. Diharapkan akhir tahun ini model pemasaran ini sudah bisa berjalan sesuai yang diharapkan.



Gambar 2. Model Kemitraan dan Pemasaran Terpadu Biofarmaka di Desa Mekarjaya

## **Peningkatan Kapasitas Petani dan Kelembagaan Petani**

Untuk meningkatkan kapasitas sumberdaya manusia dan kapasitas kelembagaan pengembangan usahatani dan pemasaran komoditas biofarmaka di Desa Mekarjaya dilakukan berbagai kegiatan pelatihan dan pendampingan. Pelatihan-pelatihan yang telah dilakukan adalah (a) pelatihan dan bimbingan GAP budidaya biofarmaka, dilengkapi dengan pembuatan demplot, (b) pelatihan dan bimbingan proses pengolahan rimpang menjadi simplisia dengan GMP, (c) pelatihan manajemen produksi, dan (d) pelatihan *entrepreneurship* dan manajemen pemasaran bagi para petani dan pedagang pengumpul.

Pelatihan dan bimbingan budidaya biofarmaka disertai juga dengan pembuatan demplot budidaya komoditas biofarmaka temulawak, kunyit dan jahe seluas sekitar 9000 m<sup>2</sup>. Pola tanam yang diujicobakan berupa pola tanam monokultur biofarmaka, tumpangsari jagung dengan tanaman biofarmaka dan pola agroforestry tanaman biofarmaka dengan pohon jabon. Masing-masing pola tanam dilakukan pada lahan seluas 1000 m<sup>2</sup> pada tiga lokasi berbeda yang dilakukan dan dikelola oleh kelompok-kelompok tani anggota Gapoktan Srijaya.

Selain pelatihan, dilakukan pula pendampingan terhadap kelembagaan Gapoktan untuk pembenahan dan penguatan kelembagaan berupa pendampingan untuk pembenahan data base Gapoktan serta penyusunan Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga (AD/ART) yang selama ini belum dimiliki oleh Gapoktan Srijaya.

## **KESIMPULAN**

1. Model pemasaran terpadu biofarmaka telah terbentuk dan diharapkan dapat berfungsi efektif pada akhir tahun ini karena sifat komoditas biofarmaka jenis rimpang yang membutuhkan waktu tanam sampai panen yang cukup panjang.
2. Kapasitas petani dan kelembagaan petani yang telah ditingkatkan melalui berbagai pelatihan dan pendampingan diharapkan mampu memperkuat daya saing petani dan lembaga Gapoktan baik dalam usahatani maupun pemasaran hasil usahatani khususnya komoditas biofarmaka. Inisiasi penguatan petani dan kelembagaan petani telah dilakukan, namun hasil nyata dari kegiatan tersebut membutuhkan proses yang umumnya memakan waktu cukup lama.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Dharmawan, A.H dan F. Tony, 2005. Interaksi dan Relasi antara Kelembagaan Petani Tingkat Internasional dan Nasional.
- Glover, D and K. Kusterer. 1990. *Small Farmers Big Business: Contract Farming and Rural Development*. Macmillan. Basingstoke and London.
- Pemerintahan Desa Mekarjaya. 2008. Laporan Umum Desa Mekarjaya, Kecamatan Ciemas, Kabupaten Sukabumi.
- Putri, E. I. K., L. Sundawati, N. Purnaningsih, E. D. Purwakusumah, M. Gulamahdi . 2006. Model Kemitraan and Pemasaran Terpadu Biofarmaka di Kota Semarang Provinsi Jawa Tengah (Laporan Penelitian). Pusat Studi Biofarmaka, LPPM-IPB.
- Scott, W. R. 1995. *Institutions and Organizations. Foundations for Organizational Science*. Sage. Thousand Oaks and London.