

**MODUL PEMBELAJARAN**  
**MANAJEMEN**  
**AGRIBISNIS**

MODUL PEMBELAJARAN  
MANAJEMEN AGRIBISNIS

Dr. Ir. Kusnandar, M.Si., dkk



**MODUL PEMBELAJARAN**  
**MANAJEMEN**  
**AGRIBISNIS**

**Tim Penyusun:**

Dr. Ir. Kusnandar, M.Si.  
Dr. Ir. Mohd. Harisudin, M.Si.  
Dr. Rhina Uchyani Fajarningsih, M.S.  
Dr. Ir. Sugiharti Mulya Handayani, M.P.  
Fanny Widadie, S.P., M.Agr.  
Isti Khomah, S.P., M.Si.

**Penyunting:**

Isti Khomah, S.P., M.Si

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS**  
**FAKULTAS PERTANIAN**  
**UNIVERSITAS SEBELAS MARET**  
**SURAKARTA**  
**2021**



Dicetak

**CV. INDOTAMA SOLO**

**Publisher & Supplier Bookstore**

Jl. Pelangi Selatan, Perum PDAM,  
Kepuhsari, Mojosongo, Jebres, Surakarta 57127

Telp. 0851 0282 0157, 0812 1547 055, 0815 4283 4155

E-mail: haniffustaka@gmail.com, pustakahanif@yahoo.com

Anggota IKAPI No. 165/JTE/2018

ISBN 978-623-7565-87-1



# **MODUL PEMBELAJARAN MANAJEMEN AGRIBISNIS**



**Tim Penyusun:**

**Dr. Ir. Kusnandar, M.Si**

**Dr. Ir. Mohd. Harisudin, M.Si**

**Dr. Rhina Uchyani Fajarningsih, MS**

**Dr. Ir. Sugiharti Mulya Handayani, MP**

**Fanny Widadie, S.P., M.Agr**

**Isti Khomah, S.P., M.Si**

**Penyunting:**

**Isti Khomah, S.P., M.Si**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS SEBELAS MARET SURAKARTA  
2021**



## **Modul Pembelajaran Manajemen Agribisnis**

Penulis : Dr. Ir. Kusnandar, M.Si  
Dr. Ir. Mohd. Harisudin, M.Si  
Dr. Rhina Uchyani Fajarningsih, MS  
Dr. Ir. Sugiharti Mulya Handayani, MP  
Fanny Widadie, S.P., M.Agr  
Isti Khomah, S.P., M.Si

Editor : Isti Khomah, S.P., M.Si

Desain Cover : Jaka Susila

Layout isi : Aprilia Saraswati

Preliminary : i - vi

Halaman Isi : 1 - 53 halaman

Ukuran Buku : 17,5 x 25 cm

Gambar Sampul : Freepik

Cetakan Pertama, Juli 2021

ISBN : 978-623-7565-87-1

### **Diterbitkan:**

Program Studi Agribisnis  
Fakultas Pertanian  
Universitas Sebelas Maret Surakarta

---

---

Hak Cipta © pada penulis.

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014.

Dilarang memperbanyak/memperluas dalam bentuk apapun  
tanpa izin dari penulis dan penerbit.

---

---

### **Dicetak:**

#### **CV. INDOTAMA SOLO**

Penerbit & Supplier Bookstore

Jl. Pelangi Selatan, Perum PDAM, Kepuhsari

Mojosongo, Jebres, Surakarta 57127

Telp. 085102820157, 08121547055, 081542834155

E-mail: hanifpustaka@gmail.com, pustakahanif@yahoo.com

Anggota IKAPI No. 165/JTE/2018



## KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penyusunan Buku Modul Pembelajaran Manajemen Agribisnis ini dapat terselesaikan. Modul Pembelajaran ini disusun guna sebagai pedoman bagi mahasiswa dalam melakukan kegiatan pembelajaran dan praktikum Manajemen Agribisnis beserta cara penyusunan laporannya.

Semoga dengan adanya Buku Modul Pembelajaran Manajemen Agribisnis ini, semua tahapan pembelajaran dan pelaksanaan praktikum dapat berjalan dengan baik dan terarah sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai. Tim Penyusun berharap semoga buku ini dapat memberikan manfaat baik bagi praktikan maupun semua pihak yang berkepentingan. Demi terwujudnya pedoman yang lebih baik, Tim Penyusun sangat berterima kasih apabila ada saran dan masukan yang membangun.

Tim Penyusun

## DAFTAR ISI

Halaman Judul .....	i
Kata Pengantar .....	v
Daftar Isi .....	vi
Deskripsi Mata Kuliah .....	1
Bagian 1. Peran dan Organisasi Agribisnis .....	14
Bagian 2. Manajemen dan Pengendalian Keuangan Agribisnis .....	18
Bagian 3. Pemasaran dalam Agribisnis .....	21
Bagian 4. Pengoperasian Agribisnis .....	26
Panduan Praktikum .....	34
Lampiran 1. Petunjuk Laporan Praktikum Manajemen Agribisnis .....	46
Lampiran 2. Format Laporan Praktikum Manajemen Agribisnis .....	50
Penutup .....	53



## DESKRIPSI MATA KULIAH

---

Mata Kuliah Manajemen Agribisnis ini merupakan mata kuliah wajib pada semester 2 di Prodi Agribisnis dengan kode mata kuliah AB201B. Pada Mata Kuliah Manajemen Agribisnis ini disajikan materi meliputi Ruang Lingkup Manajemen Agribisnis, Perspektif Manajemen Agribisnis, Organisasi Agribisnis, Koperasi dalam Agribisnis, Ilmu Ekonomi untuk Para Manajer, Analisis Laporan Keuangan, Pembiayaan Agribisnis, Sistem Pemasaran Perusahaan Agribisnis, Manajemen Pemasaran dalam Perusahaan Agribisnis dan alat Pengambilan Keputusan dalam Perusahaan Agribisnis, Proses Usaha Penjualan, Pengendalian Proses Produksi dalam Agribisnis, Perencanaan Produksi dalam Agribisnis, Pengembangan Produk dalam Agribisnis, Manajemen Personalia dalam Agribisnis.

Perkuliahan pada Mata Kuliah Manajemen Agribisnis ini mempunyai bobot SKS 2-1, dimana ada 2 SKS untuk teori dan 1 SKS untuk praktikum. Pada modul ini juga akan disajikan tentang panduan praktikum Manajemen Agribisnis. Waktu pembelajaran tatap muka dengan alokasi 2 x 50 menit (110 menit) dan praktikum dengan alokasi 170 menit per minggu per semester. Pada Mata Kuliah Manajemen Agribisnis ini ada 16 pertemuan dengan 14 pertemuan tatap muka, ujian tengah semester, dan ujian akhir semester. Perkuliahan ini juga ada tugas terstruktur dan evaluasi, dimana cara dan panduan penilaiannya berdasarkan rubrik.

Mata Kuliah Manajemen Agribisnis ini termasuk bahan kajian keilmuan Bisnis dan Manajemen. Adapun capaian pembelajaran lulusan (CPL):

ELO 3 : mampu mengaplikasikan konsep fundamental dasar yang relevan dengan bidang agribisnis

ELO 4 : mampu mengaplikasikan konsep spesifik dalam bidang ekonomi pertanian dan manajemen agribisnis



ELO 8 : mampu melakukan penelitian dan menghasilkan tulisan ilmiah di bidang agribisnis

ELO 9 : mampu mendesain, mempraktekkan, dan merencanakan pengembangan agribisnis

Sedangkan CPMK pada Mata Kuliah Manajemen Agribisnis ini adalah:

3.1 Menerapkan konsep fundamental untuk penyelesaian masalah dalam bidang agribisnis

4.3 Menerapkan konsep bisnis dan manajemen untuk mengelola agribisnis secara parsial maupun terintegrasi

4.4 Menerapkan konsep kewirausahaan untuk merancang dan mengoperasikan agribisnis secara parsial dan terintegrasi

8.1 Mampu mengidentifikasi dan menganalisis masalah dalam bidang ekonomi pertanian dan manajemen agribisnis

8.2 Mampu menggunakan metode kuantitatif atau kualitatif untuk mengambil alternatif keputusan dalam penyelesaian masalah bidang ekonomi pertanian dan manajemen agribisnis

9.3 Mampu mempraktekkan bisnis dibidang pertanian

9.4 Menyusun rencana pengembangan agribisnis

Mata kuliah ini dibagi menjadi 4 bagian:

Bagian 1: Peran dan organisasi agribisnis	1. Ruang lingkup manajemen agribisnis
	2. Perspektif manajemen agribisnis
	3. Organisasi agribisnis
	4. Koperasi dalam agribisnis
Bagian 2: Manajemen dan pengendalian keuangan agribisnis	5. Ilmu ekonomi untuk para manajer
	6. Analisis laporan keuangan
	7. Pembiayaan agribisnis

Bagian 3: Pemasaran dalam agribisnis	8. Sistem pemasaran perusahaan agribisnis
	9. Manajemen pemasaran dan alat pengambilan keputusan dalam perusahaan agribisnis
	10. Proses usaha penjualan
Bagian 4: Pengoperasian agribisnis	11. Pengendalian proses produksi dalam agribisnis
	12. Perencanaan produksi dalam agribisnis
	13. Pengembangan produk dalam agribisnis
	14. Pengelolaan manajemen personalia dalam agribisnis

Referensi yang dipakai untuk menunjang proses pembelajaran ini meliputi:

1. Downey, WD. dan SP. Ericson. 1989. *Manajemen Agribisnis Edisi Kedua*. Penerbit Erlangga. Jakarta
2. Drillon, C.D. 1971. *Agribusiness Management Resource Materials*
3. Geoffery G. Meredith et al. 1989. *Introduction to Agribussines*.
4. *Kewirausahaan Teori dan Praktek*. PT. Pustaka Binaman Presindo. Buku-buku Seri *Management*
5. Kusnandar, Mohd. Harisudin, Nuning S, Erlyna WR, R. Kunto A, Aulia Q, dan Isti Khomah. 2020. *Membangun UMKM Agribisnis melalui Inovasi Bisnis* (Sumber Elektronik). CV. Indotama Solo
6. Publikasi, Jurnal dan Makalah-makalah Seminar Agribisnis baik lokal maupun nasional

Tahap	Kemampuan akhir/ Sub-CPMK (kode CPL)	Materi Pokok	Referensi (kode dan halaman)	Metode Pembelajaran		Waktu (menit)	Pengalaman Belajar	Penilaian*	
				Luring	Daring			Indikator (tingkat Taksonomi) C-A-P	Teknik penilaian dan bobot
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
1	Mampu menjelaskan ruang lingkup agribisnis, arti penting agribisnis di Indonesia dan keistimewaan usaha agribisnis	Ruang Lingkup Manajemen Agribisnis	1, 2, 3, 4, 5		Ceramah Diskusi Rancangan tugas	100	Menyusun dan menjelaskan materi presentasi	3.1 4.3 4.4 8.1 8.2 9.3 9.4	5
2	Mampu menjelaskan perspektif manajemen agribisnis	Perspektif Manajemen Agribisnis	1, 2, 3, 4, 5		Ceramah Diskusi	100	Memahami dan berdiskusi	3.1 4.3 4.4 8.1 8.2 9.3 9.4	5

Tahap	Kemampuan akhir/ Sub-CPMK (kode CPL)	Materi Pokok	Referensi (kode dan halaman)	Metode Pembelajaran		Waktu (menit)	Pengalaman Belajar	Penilaian*	
				Luring	Daring			Indikator (tingkat Taksonomi) C-A-P	Teknik penilaian dan bobot
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
3	Mampu menjelaskan faktor-faktor yang diperlukan untuk memilih bentuk agribisnis, definisi berbagai bentuk perusahaan dengan sifat-sifatnya dan memahami kelebihan dan kelemahan masing-masing	Organisasi Agribisnis	1, 2, 3, 4, 5		Ceramah Diskusi	100	Memahami dan berdiskusi	3.1 4.3 4.4 8.1 8.2 9.3 9.4	5
4	Mampu memahami dan menjelaskan ruang lingkup koperasi dalam agribisnis	Koperasi dalam Agribisnis	1, 2, 3, 4, 5		Ceramah Diskusi	100	Memahami materi dan bersikusi	3.1 4.3 4.4 8.1 8.2 9.3 9.4	5

Tahap	Kemampuan akhir/ Sub-CPMK (kode CPL)	Materi Pokok	Referensi (kode dan halaman)	Metode Pembelajaran		Waktu (menit)	Pengalaman Belajar	Penilaian*	
				Luring	Daring			Indikator (tingkat Taksonomi) C-A-P	Teknik penilaian dan bobot
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
5	Mampu menjelaskan system pasar bebas, biaya oportunitas laba ekonomi, tiga prinsip marginal. Yang penting dalam ilmu ekonomi dan pengaruh permintaan penawaran terhadap konsumen dan produsen	Ilmu Ekonomi untuk Para Manajer	1, 2, 3, 4, 5		Ceramah Diskusi	100	Menyusun dan menjelaskan materi presentasi	3.1 4.3 4.4 8.1 8.2 9.3 9.4	5
6	Mampu menjelaskan perlunya system informasi keuangan, mendefinisikan neraca, dan penggunaannya, perhitungan rugi laba. Memahami peristilahan laporan keuangan dan menginterpretasikan berbagai jenis rasio keuangan dan kegunaannya	Analisis Laporan Keuangan	1, 2, 3, 4, 5		Ceramah Diskusi	100	Memahami materi dan berdiskusi	3.1 4.3 4.4 8.1 8.2 9.3 9.4	5

Tahap	Kemampuan akhir/ Sub-CPMK (kode CPL)	Materi Pokok	Referensi (kode dan halaman)	Metode Pembelajaran		Waktu (menit)	Pengalaman Belajar	Penilaian*	
				Luring	Daring			Indikator (tingkat Taksonomi) C-A-P	Teknik penilaian dan bobot
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
7	Mampu menjelaskan pentingnya sumber daya keuangan, jenis-jenis modal yang tersedia untuk agribisnis dan pengadaaan dana modal internal		1, 2, 3, 4, 5		Ceramah Diskusi	100	Memahami materi dan berdiskusi	3.1 4.3 4.4 8.1 8.2 9.3 9.4	5
8	Ujian Tengah Semester (UTS)		1, 2, 3, 4, 5		Ujian Tulis	100	Menjelaskan, juur dalam menger-jakan ujian	3.1 4.3 4.4 8.1 8.2 9.3 9.4	15
9	Mampu menjelaskan konsep kegunaan bentuk, waktu, tempat, pemilikan serta fungsi-fungsi pemasaran	Sistem Pemasaran Perusahaan Agribisnis	1, 2, 3, 4, 5		Ceramah Diskusi	100	Memahami materi dan berdiskusi	3.1 4.3 4.4 8.1 8.2 9.3 9.4	5

Tahap	Kemampuan akhir/ Sub-CPMK (kode CPL)	Materi Pokok	Referensi (kode dan halaman)	Metode Pembelajaran		Waktu (menit)	Pengalaman Belajar	Penilaian*	
				Luring	Daring			Indikator (tingkat Taksonomi) C-A-P	Teknik penilaian dan bobot
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
10	Mampu menjelaskan konsep pemasaran, elemen bauran pemasaran, daur hidup produk, metode penetapan harga dan promosi produk agribisnis. Mampu menyajikan garis besar prosedur pemeriksaan keuangan, mampu menjelaskan prakiraan penjualan, cara mengatasi persaingan dan menelaah sikap pelanggan	Manajemen Pemasaran dan Alat Pengambilan Keputusan dalam Perusahaan Agribisnis	1, 2, 3, 4, 5		Ceramah Diskusi	100	Memahami materi dan berdiskusi	3.1 4.3 4.4 8.1 8.2 9.3 9.4	5
11	Mampu mengembangkan metode untuk menentukan lokasi dan kualifikasi calon pelanggan, analisis pendekatan pelanggan dan pelayanan purna jual	Proses Usaha Penjualan	1, 2, 3, 4, 5		Presentasi Makalah SCL	100	Menyusun dan menjelaskan materi presentasi	3.1 4.3 4.4 8.1 8.2 9.3 9.4	5

Tahap	Kemampuan akhir/ Sub-CPMK (kode CPL)	Materi Pokok	Referensi (kode dan halaman)	Metode Pembelajaran		Waktu (menit)	Pengalaman Belajar	Penilaian*	
				Luring	Daring			Indikator (tingkat Taksonomi) C-A-P	Teknik penilaian dan bobot
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
12	Mampu menjelaskan dan memahami pengendalian proses produksi dalam agribisnis	Pengendalian Proses Produksi dalam Agribisnis	1, 2, 3, 4, 5		Presentasi Makalah SCL	100	Menyusun dan menjelaskan materi presentasi	3.1 4.3 4.4 8.1 8.2 9.3 9.4	5
13	Mampu menjelaskan aspek khusus dari analisis, synthesis, usaha ekstraktif dan pengolahan, mampu membedakan produksi yang terputus dan berkesinambungan serta mampu menganalisis resiko dalam agribisnis	Perencanaan Produksi dalam Agribisnis	1, 2, 3, 4, 5		Ceramah Diskusi	100	Menyusun dan menjelaskan materi dan berdiskusi	3.1 4.3 4.4 8.1 8.2 9.3 9.4	5



Tahap	Kemampuan akhir/ Sub-CPMK (kode CPL)	Materi Pokok	Referensi (kode dan halaman)	Metode Pembelajaran		Waktu (menit)	Pengalaman Belajar	Penilaian*	
				Luring	Daring			Indikator (tingkat Taksonomi) C-A-P	Teknik penilaian dan bobot
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
14	Mampu menjelaskan pengembangan produk berbasis IPTEKS	Pengembangan Produk dalam Agribisnis	1, 2, 3, 4, 5		Presentasi Makalah SCL	100	Menyusun dan menjelaskan materi presentasi	3.1 4.3 4.4 8.1 8.2 9.3 9.4	5
15	Mampu menjelaskan pentingnya sumber daya manusia, membedakan antar spesifikasi kerja dan uraian kerja, cara perekrutan karyawan, kompensasi dan tunjangan serta prosedur PHK	Manajemen Personalia dalam Agribisnis	1, 2, 3, 4, 5		Presentasi Makalah SCL	100	Menyusun dan menjelaskan materi presentasi	3.1 4.3 4.4 8.1 8.2 9.3 9.4	5
16	Ujian Akhir Semester (UAS)		1, 2, 3, 4, 5			100		3.1 4.3 4.4 8.1 8.2 9.3 9.4	15

**\*Rubrik Kriteria Penilaian terlampir**

Sedangkan rubrik penilaian dari tugas, kuis, UTS, dan UAS adalah sebagai berikut:

1. Rubrik untuk penilaian tugas/makalah dengan presentasi

Aspek yang dinilai	Nilai			
	85-100	75-84	61-74	0-60
Substansi yang dikaji	Tingkat kesesuaian 85-100% dengan aspek-aspek materi yang dikaji dalam tugas/makalah	Tingkat kesesuaian 75-84% dengan aspek-aspek materi yang dikaji dalam tugas/makalah	Tingkat kesesuaian 61-74% dengan aspek-aspek materi yang dikaji dalam tugas/makalah	Tingkat kesesuaian 0-60% dengan aspek-aspek materi yang dikaji dalam tugas/makalah
Kesesuaian dengan sistematika makalah/ tugas	Tingkat kesesuaian 85-100% dengan sistematika makalah/ tugas (semua poin dalam sistematika panduan tugas/ makalah ada)	Tingkat kesesuaian 75-84% dengan sistematika makalah/ tugas (semua poin dalam sistematika panduan tugas/ makalah ada)	Tingkat kesesuaian 61-74% dengan sistematika makalah/ tugas (semua poin dalam sistematika panduan tugas/ makalah ada)	Tingkat kesesuaian 0-60% dengan sistematika makalah/ tugas (semua poin dalam sistematika panduan tugas/ makalah ada)
Presentasi	Kemampuan menyampaikan materi, tampilan slide, kemampuan menjawab sangat jelas	Kemampuan menyampaikan materi, tampilan slide dan kemampuan menjawab cukup jelas	Kemampuan menyampaikan materi, tampilan slide dan kemampuan menjawab kurang jelas	Kemampuan menyampaikan materi, tampilan slide dan kemampuan menjawab tidak jelas

## PANDUAN PAPER

Halaman judul

Daftar isi

Daftar tabel (jika ada)

Daftar gambar (jika ada)

Daftar lampiran (jika ada)

### A. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang (sesuai judul yg diambil)
2. Permasalahan
3. Tujuan

### B. TINJAUAN PUSTAKA

### C. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Pembahasan
2. Hasil

### D. KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan
2. Saran

2. Rubrik untuk penilaian kuis, UTS, dan UAS

### Nilai Kuis

No.	Aspek Penilaian	Nilai (0-100)
1.	Mahasiswa mampu menjelaskan dengan tepat materi (yang sudah disampaikan) tentang manajemen agribisnis	
2.	Kelengkapan jawaban	
3.	Kejujuran dalam menjawab soal	
	<b>Jumlah nilai total (Tk)</b>	

## Nilai UTS

No.	Aspek Penilaian	Nilai (0-100)
1.	Mahasiswa mampu menjelaskan dengan tepat materi tentang manajemen agribisnis (materi 1-7)	
2.	Kelengkapan dan kedalaman jawaban	
3.	Kejujuran dalam menjawab soal	
	<b>Jumlah nilai total (Tk)</b>	

## Nilai UAS

No.	Aspek Penilaian	Nilai (0-100)
1.	Mahasiswa mampu menjelaskan dengan tepat materi tentang manajemen agribisnis (materi 9-15)	
2.	Kelengkapan jawaban	
3.	Kejujuran dalam menjawab soal	
	<b>Jumlah nilai total (Tk)</b>	

## Skala Rentang Ujian dan Kuis

Rentang Skor (Skala 100)	Angka	Huruf
≥ 85	4,00	A
80 – 84	3,70	A-
75 – 79	3,30	B+
70 – 74	3,00	B
65 – 69	2,70	C+
60 – 64	2,00	C
55 - 59	1,00	D
< 50	0,00	E

### 1. Ruang Lingkup Manajemen Agribisnis

Manajemen adalah suatu proses yang khas, terdiri dari kegiatan perencanaan, pengorganisasian, menggerakkan, dan pengawasan yang dilaksanakan untuk menentukan serta mencapai sasaran yang telah ditetapkan dengan bantuan manusia dan sumber-sumber daya lainnya (Tery). Manajemen agribisnis pada prinsipnya adalah penerapan manajemen dalam system agribisnis. Ilmu agribisnis berkaitan dengan beberapa ilmu lain, yaitu ilmu pertanian dan ilmu pengambilan keputusan. Inilah karakteristik agribisnis yang membedakan dengan manajemen lainnya.

Agribisnis dibagi menjadi 3 sektor, yaitu masukan (*input*), produksi (*farm*), dan keluaran (*output*). Manajemen agribisnis adalah proses penggunaan sumber daya organisasi untuk mencapai tujuan organisasi secara efektif dan efisien guna mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya dalam usaha dibidang pertanian mulai dari proses produksi, penanganan pasca panen, pengolahan hasil sampai pemasaran.

Konsep dan sistem agribisnis meliputi sub sistem agribisnis:

- a. Sub sistem faktor input pertanian (sub sistem hulu)
- b. Sub sistem produksi pertanian (sub sistem budidaya pertanian)
- c. Sub sistem pengolahan hasil pertanian (sub sistem agroindustri hilir)
- d. Sub sistem kelembagaan penunjang (Lembaga penunjang agribisnis)

Peran agribisnis dalam pembangunan nasional meliputi sektor agribisnis sebagai penghasil makanan pokok, sebagai penyumbang terbesar PDB, peranan agribisnis dalam perolehan devisa, peranan agribisnis dalam mewujudkan pemerataan pembangunan, peranan agribisnis dalam pelestarian lingkungan, dan agribisnis memiliki keterkaitan sektoral yang tinggi.

## **2. Perspektif Manajemen Agribisnis**

Kajian sistem agribisnis dilakukan dengan dua pendekatan. Pendekatan analisis makro dengan memandang agribisnis sebagai unit sistem industri dari suatu komoditas tertentu, yang membentuk sektor ekonomi secara regional/nasional. Sedangkan pada analisis pendekatan mikro dengan memandang agribisnis sebagai suatu unit perusahaan yang bergerak, baik dalam salah satu subsistem agribisnis maupun lebih dari satu subsistem yang bergerak.

Tantangan kelembagaan agribisnis meliputi kelembagaan agribisnis hanya pada level pebisnis atas, lemahnya akses informasi pasar yang diterima kelembagaan di desa dan daerah, akses permodalan yang sulit dijangkau dan terbentur aturan administrasi, dan pola desentralisasi belum bisa dimanfaatkan untuk pembangunan kelembagaan agribisnis. Selain itu agribisnis mempunyai peluang diantaranya negara Indonesia yang ditopang sebagai negara agraris dengan kekayaan sumber daya alam yang melimpah, peluang pasar terbuka lebar bagi penyerapan produksi agroindustri di pasar regional maupun internasional, dan tersedianya SDM yang siap bekerja pada sektor agroindustri.

## **3. Organisasi Agribisnis**

Agribisnis dapat bergerak dalam kegiatan apa saja yang ada kaitannya dengan produksi, pemrosesan, dan pemasaran bahan pangan dan serat (sandang). Walaupun agribisnis yang dikelola satu

orang atau satu keluarga bukan tidak biasa, tetapi hampir semua volume bisnis yang sebenarnya di dalam pertanian diselenggarakan oleh perusahaan-perusahaan yang mempekerjakan sekelompok orang.

Semua agribisnis dimiliki oleh seorang atau sekelompok orang, dan keadaan pemilikanlah yang menentukan bentuk hukum yang pasti bagi organisasi tersebut. Ada empat bentuk dasar usaha: perusahaan perorangan, persekutuan, perseroan (badan hukum), dan koperasi. Bentuk organisasi tidak perlu ditentukan oleh ukuran atau jenis agribisnis, hampir setiap ukuran dan jenis agribisnis yang ada dapat mengambil salah satu bentuk keempat kategori hukum tersebut.

Kelembagaan agribisnis mempunyai definisi sebagai organisasi atau kaidah-kaidah baik formal maupun informal yang mengatur perilaku dan tindakan anggota masyarakat tertentu, baik dalam kegiatan rutin sehari-hari maupun dalam usahanya untuk mencapai tujuan tertentu. Kelembagaan merupakan wadah dimana masyarakat beraktivitas baik yang bersifat ekonomi maupun non-ekonomi. Hal ini dapat merupakan hal yang asli atau adat kebiasaan yang turun-temurun atau baru diciptakan baik yang datang dari luar maupun berasal dari dalam masyarakat itu sendiri.

Usaha agribisnis dapat dimulai dari skala yang sangat kecil hingga sangat besar (perusahaan raksasa). Skala usaha agribisnis menjadi salah satu penentu bentuk organisasi yang dipilih. Bentuk badan usaha berupa perusahaan perseorangan, persekutuan, perseroan, koperasi, BUMN, perusahaan daerah, Yayasan, dan kelompok tani.

#### **4. Koperasi Agribisnis**

Koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum yang melandaskan kegiatan berdasarkan prinsip koperasi dan sebagai Gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan atas asas kekeluargaan (UU Koperasi No. 25 Tahun 1992). Dasar hukum

koperasi adalah UUD 1945 pasal 33 ayat 1, "Perekonomian disusun sebagai usaha Bersama berdasar atas asa kekeluargaan". Bangun perusahaan yang sesuai adalah koperasi.

Tujuan operasi adalah meningkatkan kesejahteraan anggota dan masyarakat serta ikut membangun tatanan ekonomi nasional untuk mewujudkan masyarakat adil dan Makmur berlandaskan Pancasila dan UUD 1945. Asas koperasi berdasarkan asas kekeluargaan, prinsip gotong-royong, rasa toleransi, dan senasib sepenanggungan. Jenis koperasi meliputi koperasi konsumsi, koperasi produksi, koperasi simpan pinjam/kredit, koperasi jasa.

Koperasi beroperasi berdasarkan biaya karena itu mereka wajib mengembalikan setiap kelebihan pendapatan terhadap beban (sisa hasil usaha) kepada para anggota menurut perbandingan jumlah pembelian atau pemasaran masing-masing anggota. Sisa hasil usaha ini Sebagian dibayar kembali kepada para anggota dalam bentuk uang tunai dan Sebagian dalam bentuk saham tambahan. Uang tunai yang dibayar Kembali dalam bentuk saham sebenarnya merupakan penanaman modal kembali dalam bisnis. Program semacam ini dikenal sebagai pembiayaan sebagai dana berputar yang sangat penting bagi pertumbuhan koperasi.



### **5. Ilmu Ekonomi untuk Manajer Agribisnis**

Ilmu ekonomi membahas tentang pengalokasian sumber daya yang langka, yaitu lahan, tenaga kerja, modal manajemen. Hal ini dalam rangka memenuhi kebutuhan manusia. Motif mencari laba digunakan sebagai insentif bisnis dalam memenuhi keinginan konsumen pada saat konsumen mengungkapkan keinginan di pasar dengan membelanjakan uangnya. Agribisnis merupakan bagian integral dari sistem ini.

Ilmu ekonomi mempelajari bagaimana cara pengaturan penggunaan sumber-sumber yang optimal dan efisien. Agribisnis menyangkut keputusan-keputusan bisnis dalam pengeluaran biaya serta penjualan produk. Kendala yang dihadapi oleh pebisnis meliputi keterbatasan sumber-sumber yang dimiliki, kuantitas dan kualitas produk yang tergantung permintaan pasar input dan output, persaingan yang semakin ketat di pasar produk maupun pasar input, sehingga perlu adanya ilmu ekonomi untuk membantu menghadapi berbagai persoalan di atas.

Para manajer agribisnis menggunakan banyak sekali prinsip ekonomi untuk mengambil keputusan bisnis yang penting. Konsep biaya kesempatan sangat menentukan dalam mempertimbangkan berbagai alternative keputusan. Pada penerapan prinsip penawaran dan permintaan terhadap perbekalan pertanian dan produk usaha tani merupakan dasar untuk sebagian besar rencana agribisnis.

## 6. Analisis Laporan Keuangan

Laporan keuangan adalah sekumpulan informasi keuangan perusahaan dalam suatu periode tertentu yang disajikan dalam bentuk laporan sistematis dan mudah dibaca serta dipahami oleh semua pihak yang membutuhkan. Laporan keuangan dapat berupa laporan rugi laba, laporan perubahan modal, laporan saldo laba, neraca, dan laporan arus kas. Analisis laporan keuangan dengan menggunakan rasio keuangan meliputi liquidity ratio, activity ratio, leverage ratio, profitability ratio, dan market value ratio.

Manajemen keuangan memerlukan keahlian khusus yang sangat tinggi dalam menginterpretasikan informasi keuangan dari catatan perusahaan. Tanpa keahlian ini, para manajer agribisnis pada setiap tingkatan akan menemui kesulitan dalam mencapai sasaran dan tujuan organisasi. Karena itu, untuk mencapai sukses setiap perusahaan agribisnis harus mengumpulkan catatan, pengetahuan, dan informasi yang penting. Pentingnya informasi dan catatan keuangan bagi perusahaan agribisnis.

Pencatatan transaksi keuangan menginformasikan kepada perusahaan terkait dengan laba. Laba merupakan pusat perhatian dari setiap bisnis. Namun, hal ini dipengaruhi oleh banyak faktor yang semuanya tercermin dalam laporan keuangan. Manajer agribisnis berpedoman pada laporan keuangan sebagai dasar menginterpretasikan cara kerja bisnis dan memberi petunjuk tentang arah yang harus ditempuh oleh perusahaan.

Semua laporan keuangan didasarkan pada system pencatatan yang sistematis. Transaksi harian dikhtisarkan dalam neraca, perhitungan rugi-laba dan laporan keuangan lainnya untuk para pemilik, manajer, dan organisasi lain. Para manajer agribisnis harus terbiasa dengan seluk beluk laporan keuangan tersebut. Hal ini dikarenakan merupakan pusat perhatian dari banyak keputusan manajemen yang akan diambil.

## 7. Pembiayaan Agribisnis

Pembiayaan agribisnis merupakan tanggung jawab manajemen yang penting dan perlu diterapkan oleh manajemen. Uang yang tersedia untuk membiayai belanja modal dan mengoperasikan agribisnis setiap harinya. Ada tiga sumber modal yang utama, yaitu pinjaman, dana yang dihasilkan, dan tambahan penanaman modal dari pemilik.

Tujuan dari perlunya penambahan modal agribisnis adalah untuk melipatgandakan volume penjualan dan pendapatan, serta laba perusahaan. Modal atau sumber daya keuangan bisnis meliputi semua aktiva bisnis dan mewakili baik jumlah yang dimiliki maupun dipinjam. Dana ekstra digunakan untuk keperluan umum, untuk meningkatkan likuiditas atau posisi kas, serta untuk perluasan dan pertumbuhan usaha. Agribisnis dapat menemukan bahwa dana yang terikat dalam aktiva tetap dan lancar, tidak mampu membayar hutang sehari-hari. Oleh sebab itu, agribisnis membutuhkan kas sebagai modal kerja.

Manajer harus mempertimbangkan banyak sumber yang berbeda untuk peminjaman, misalnya bank komersial, perusahaan asuransi, dan lembaga keuangan. Memilih pinjaman yang tepat merupakan keputusan manajemen yang kritis. Beberapa agribisnis yang baru sangat bertumpu pada pembiayaan ekuitas. Modal ekuitas berasal dari laba yang ditahan dalam bisnis yaitu yang tidak dibagikan kepada para pemilik. Setiap cara pembiayaan mempunyai pro dan kontra dan manajemen harus mempertimbangkan secara cermat dan tepat.

### 8. Sistem Pemasaran Perusahaan Agribisnis

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang harus dilakukan oleh para pengusaha termasuk pengusaha tani (*agribusinessman*) dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, mendapatkan laba, dan berkembang. Berhasil tidaknya usaha tersebut sangat tergantung pada keahliannya di bidang pemasaran, produksi, keuangan, dan sumber daya manusia. Pemasaran menurut William J. Stanton, adalah suatu system keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan, baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Pemasaran pada negara-negara yang baru berkembang merupakan bagian terbelakang dari perekonomian yang bersangkutan. Akibatnya, negara-negara tersebut tidak dapat menggunakan sumber-sumber mereka secara efektif. Perkembangan sistem pemasaran pada negara-negara yang baru berkembang dengan sendirinya dapat mengubah keadaan ekonomi negara yang bersangkutan tanpa melakukan perubahan dalam bidang produksi, distribusi penduduk ataupun distribusi pendapatan. Fungsi pemasaran ada 3, yaitu fungsi pertukaran, fungsi fisis, dan fungsi penyediaan sarana.

Dalam arti sempit, biaya pemasaran adalah biaya-biaya yg dikeluarkan untuk membawa dan menjual produk ke pasar. Dalam

arti luas, biaya pemasaran adalah biaya-biaya yg dikeluarkan sejak saat produksi selesai dan disimpan dlm gudang kemudian sampai produk tersebut berubah menjadi uang tunai. Pembiayaan pemasaran merupakan pembiayaan kegiatan dan investasi modal terhadap barang dan fasilitas-fasilitas yang diperlukan dalam proses tataniaga.

Ada 4 karakteristik utama produk pertanian yg mempengaruhi biaya pemasaran:

1. Kadar kerusakan: mudah rusak shg perlu penanganan/ penyimpanan khusus
2. Besarnya produk (*bulkiness*): ukuran fisis produk tdk seimbang dg besarnya nilai (terkait dg biaya pengangkutan)
3. Sifat musiman: produk yg dipanen dlm jgka wkt pendek shg butuh biaya penyimpanan yg lama
4. Perbedaan bentuk antara produk mentah dg produk akhir: semakin bnyk pemrosesan dan pekerjaan lain sblm produk ke konsumen maka biaya pemasaran semakin tinggi

Jenis-jenis biaya tataniaga meliputi biaya persiapan dan pengepakan, biaya penanganan, biaya pengangkutan, biaya kehilangan produk, biaya penyimpanan, dan biaya pengolahan. Margin pemasaran adalah selisih harga di tingkat produsen dengan di tingkat konsumen. Sedangkan manajemen resiko adalah Adalah suatu metodologi dalam mengelola ketidakpastian yang berkaitan dg ancaman, termasuk penilaian resiko, pengembangan strategi untuk mengelolanya dg menggunakan pemberdayaan/pengelolaan sumberdaya. Beberapa teknik untuk membantu para produsen dan pemasar dalam mengalihkan atau mengurangi resiko pasar

- a. Diversifikasi (penganeka ragam)
- b. Integrasi vertikal
- c. Pengadaan kontrak di muka
- d. Hedging dan Pasar masa mendatang

## 9. Manajemen Pemasaran dan Alat Ppengambilan Keputusan dalam Perusahaan Agribisnis

Manajemen pemasaran adalah analisis, perencanaan dan pengendalian dari program-program yg dirancang untuk menciptakan, membangun, dan memelihara pertukaran yg menguntungkan dg pembeli sasaran untuk mencapai tujuan perusahaan. Konsep pemasaran di perusahaan meliputi berbagai aspek keputusan dan kegiatan yg ditujukan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen guna menghasilkan laba.

Bauran pemasaran merupakan seperangkat alat pemasaran yg digunakan perusahaan untuk mencapai tujuan pemasaran dlm memenuhi target pasarnya. Bauran pemasaran (*marketing mix*) meliputi produk (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*), dan tempat (*place*). Keputusan pasar menggunakan riset pasar, segmentasi pasar, dan penetrasi pasar. Riset pasar bermanfaat untuk memahami kebutuhan dan daya beli pelanggan dengan teknik wawancara dan pengamatan secara informal. Informasi harus objektif dan analitis sebagai dasar pengambilan keputusan.

Segmentasi pasar mengelompokkan pelanggan ke dalam segmen-segmen atau kategori berdasarkan karakteristik yang bersesuaian, mengelompokkan konsumen yang homogen dan tiap kelompok dapat dipilih sebagai pasar yang dituju/ditargetkan untuk pemasaran suatu produk. Hal ini dapat dibedakan berdasarkan: geografis, demografis, psikografis, dan perilaku. Syarat-syarat sementasi pasar:

- a. *Measurability*: ciri-ciri/sifat-sifat tertentu pembeli hrs dpt diukur
- b. *Accessibility*: suatu keadaan dimana perushn dpt scr efektif memusatkan usaha pemasarannya pd segmen yg tih dipilih
- c. *Substantiability*: segmen pasar hrs cukup besar/menguntungkan untuk dpt dipertimbangkan program2 pemasarannya

Penetrasi pasar berkaitan dengan ketangguhan suatu perusahaan di segmen pasar tertentu. Upaya meningkatkan penjualan produk lama di pasar yang lama dengan menguatkan aspek promosi, menggunakan iklan yang semakin efektif dan variatif sesuai dengan target atau mungkin dengan cara pendekatan yang berbeda namun lbh membumi. Misalnya: Indomie melakukan pendekatan pada pengecer, yaitu warung indomie (burjo). Faktor-faktor yang harus diperhatikan dalam penetrasi pasar adalah lokasi, ukuran, pengalaman, dan persaingan.

Produk adalah segala sesuatu yg ditawarkan pd masy untuk dilihat, dipegang, dibeli, dan dikonsumsi. Keputusan mengenai produk terdiri atas: *quality, feature, brand name, packaging, size, warranties*, dll. Penetapan harga merupakan keputusan pemasaran yang sangat menentukan karena berpengaruh besar terhadap hasil penjualan/pendapatan. Keputusan mengenai promosi berhubungan dengan bauran promosi yang dapat digunakan seperti iklan, usaha penjualan perorangan, penjualan umum, dan program pendukung penjualan. Keputusan mengenai tempat berkaitan dengan distribusi. Analisis formal atas kelemahan dan kekuatan pesaing merupakan alat yang berguna dalam menghasilkan pendekatan pemasaran strategi untuk bersaing dengan setiap pesaing.

## 10. Proses Usaha Penjualan

Penjualan menurut Henry Simamora dlm buku "Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan" menyatakan bahwa penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa. Beberapa kesalahpahaman umum yang beranggapan bahwa proses usaha penjualan tidak memerlukan sesuatu yang lebih daripada percakapan dengan pelanggan dan penandatanganan pesan. Dalam kenyataannya, proses usaha penjualan melibatkan persiapan yang tuntas dan cermat sebelum pelanggan dihubungi.

Tahapan dalam proses penjualan mulai dari persiapan, pengetahuan, penjajakan calon pelanggan, penentuan kualifikasi calon, dan perencanaan penjajakan penjualan. Adapun metode dalam penjajakan calon pelanggan ada 3, yaitu penjajakan coba-coba, penjajakan selektif, dan penjajakan terarah. Pendekatan dengan pelanggan merupakan kegiatan yang sangat menentukan keberhasilan penjajakan penjualan.

Minat dapat timbul apabila pelanggan merasa adanya kebutuhan yang dapat dipenuhi oleh produk dan jasa tersebut. Ada kemungkinan pelanggan sendiri yang meminta pertemuan penjualan guna membicarakan kebutuhan tersebut. Ada juga kemungkinan pelanggan kurang menyadari kebutuhan. Wiraniaga harus bisa membuktikan terkait dengan produknya dengan cara unjuk raga/demonstrasi, ilustrasi, perbandingan, tanda penghargaan, hasil pengujian, dan berdasarkan literatur. Dengan demikian, dengan adanya pembuktian ini diharapkan konsumen bisa lebih percaya dan yakin untuk membeli produk tersebut.

### **Tahapan Pembelajaran**

Model pembelajaran *cooperative learning* dengan tahapan:

- a. Membagi menjadi 5 kelompok kecil
- b. Tiap kelompok membagi tugas kajian masing-masing
- c. Tiap kelompok bekerja secara kooperatif untuk membahas poin-poin tiap materi dan bertukar pemahaman dengan anggota kelompok sampai semua anggota dalam kelompok tersebut paham terhadap materi
- d. Hasil diskusi dipresentasikan dalam kelas
- e. Dilanjutkan diskusi yang mengarah pada capaian kompetensi yang dimaksud





### 11. Pengendalian Proses Produksi dalam Agribisnis

Seorang manajer akan melaksanakan suatu tugas istimewa apabila seluruh rencana telah menjadi kenyataan dengan beberapa sarana yang telah disiapkan. Yaitu pengendalian proses yang sedang berjalan yang meliputi pembelian, persediaan, penjadwalan dan mutu produk.

Pengendalian adalah suatu proses untuk memastikan tindakan yang efisien untuk mencapai tujuan organisasi. Tujuan utama dalam pengendalian internal atas persediaan adalah mengamankan persediaan dan melaporkan secara tepat dalam laporan keuangan. Manajer produksi agribisnis berupaya untuk selalu menghitung persediaannya secara akurat sehingga dapat mengingatkan departemen pembelian apabila mereka membutuhkan persediaan yang lebih banyak dan dengan demikian mereka dapat membaca kecenderungan perputaran persediaan (*inventory turnover*).

Pembelian agribisnis terbagi dalam 3 jenis, yaitu produk untuk proses selanjutnya, produk untuk dijual kembali, dan produk untuk digunakan langsung. Efisiensi biaya merupakan faktor yang sangat menentukan laba. Pembelian yang efisien adalah pembelian yang melibatkan beberapa faktor, yaitu kualitas, kuantitas, harga, waktu, dan pelayanan.

Fungsi pengendalian persediaan adalah menghindari keterlambatan pengiriman, menghindari ada material yang rusak,

menghindari kenaikan harga, mendapatkan diskon bila membeli dalam jumlah tertentu, dan menjamin kelangsungan produksi. Tujuan dari pengendalian mutu adalah untuk perbaikan berkesinambungan pada produk untuk memenuhi kebutuhan pelanggan, memberikan keberhasilan usaha dan mengembalikan investasi kepada para pemegang saham dan pemilik perusahaan.

### **Tahapan Pembelajaran**

Model pembelajaran *cooperative learning* dengan tahapan:

- a. Membagi menjadi 5 kelompok kecil
- b. Tiap kelompok membagi tugas kajian masing-masing
- c. Tiap kelompok bekerja secara kooperatif untuk membahas poin-poin tiap materi dan bertukar pemahaman dengan anggota kelompok sampai semua anggota dalam kelompok tersebut paham terhadap materi
- d. Hasil diskusi dipresentasikan dalam kelas
- e. Dilanjutkan diskusi yang mengarah pada capaian kompetensi yang dimaksud

## **12. Perencanaan Produksi dalam Agribisnis**

Produksi adalah seperangkat prosedur dan kegiatan yang terjadi dalam penciptaan produk atau jasa. Manajemen produksi adalah serangkaian keputusan yang rumit guna mendukung proses produksi, yang meliputi *planning*, *organizing*, *actuating*, dan *controlling*. Keseluruhan manajemen dalam proses produksi harus mempertimbangkan dari segi lokasi dan fasilitas perusahaan, bahan baku dan persediaan, tenaga kerja, produk, dan kapasitas serta kualitasnya.

Sifat proses produksi meliputi analisis, sintesis, ekstraktif, dan fabrikasi. Sedangkan tipe proses produksi pada perusahaan ada 2,

yaitu kontinyu dan intermiten. Perencanaan proses produksi perlu mengidentifikasi lokasi dan fasilitas yang akan digunakan seperti sumber bahan baku, ketersediaan tenaga kerja, lokasi pasar. Selain itu, perusahaan juga perlu mengidentifikasi ukuran/kapasitas pabrik. Hal ini berkaitan juga dengan skala ekonomis, sifat musiman dari bahan baku, pola produksi, kualitas output, dan jumlah gilir kerja. Tata letak pabrik sangat mempengaruhi dari proses produksi karena berkaitan dengan penanganan bahan baku. Hal ini tergantung dari orientasi pabrik berdasarkan produk atau proses.

Produksi melibatkan perencanaan dan harus memandang secara menyeluruh mencakup lokasi, ukuran, dan tata letak pabrik, pembelian, pengendalian, persediaan, dan pengendalian produksi. Ada beberapa kategori yang mempengaruhi keputusan dalam hal ini. Pengaruhnya terhadap keseluruhan system sebelum mengambil keputusan.

### **Tahapan Pembelajaran**

Model pembelajaran *cooperative learning* dengan tahapan:

- a. Membagi menjadi 5 kelompok kecil
- b. Tiap kelompok membagi tugas kajian masing-masing
- c. Tiap kelompok bekerja secara kooperatif untuk membahas poin-poin tiap materi dan bertukar pemahaman dengan anggota kelompok sampai semua anggota dalam kelompok tersebut paham terhadap materi
- d. Hasil diskusi dipresentasikan dalam kelas
- e. Dilanjutkan diskusi yang mengarah pada capaian kompetensi yang dimaksud

## **13. Pengembangan Produk Agribisnis**

Pengembangan produk mendorong sebuah inovasi yang perlu diterapkan pada agribisnis. Dengan kata lain, pengembangan produk

bisa diartikan kegiatan untuk menghasilkan produk baru. Dengan memanfaatkan peluang dan tantangan dari sistem agribisnis, perusahaan agribisnis harus mampu bersaing pada era globalisasi saat ini. Pengembangan produk yang dilakukan oleh perusahaan akan memberikan peningkatan pada penjualan dan kenaikan keuntungan perusahaan. Pengembangan produk ini merupakan solusi yang harus dilakukan oleh perusahaan jika mengalami tahap penurunan.

Manajemen perlu melakukan pengembangan produk yang harus dibangun atas prinsip kerja mulai dari awal dan akhir pada konsumen. Dasar dari kegiatan ini hanyalah untuk kepuasan konsumen dan mutu produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Konsumen merupakan pusat kegiatan yang harus dilakukan dalam upaya memenuhi kebutuhan konsumennya. Dengan demikian perlu dilakukan riset konsumen guna mengetahui kebutuhan dan harapan dari konsumen dari suatu produk.

Pengembangan produk dapat berhasil jika dilakukan dengan sistematis mulai dari perencanaan dan penerapannya sehingga perusahaan perlu upaya strategi dalam hal tersebut. Kemampuan perusahaan dalam mengembangkan produk diperlukan juga sebuah inovasi dan gagasan/ide yang kreatif. Beberapa strategi yang bisa diterapkan dalam menjadikan suatu produk itu berdaya saing adalah dengan strategi biaya terendah, diferensiasi, dan fokus.

### **Tahapan Pembelajaran**

Model pembelajaran *cooperative learning* dengan tahapan:

- a. Membagi menjadi 5 kelompok kecil
- b. Tiap kelompok membagi tugas kajian masing-masing
- c. Tiap kelompok bekerja secara kooperatif untuk membahas poin-poin tiap materi dan bertukar pemahaman dengan anggota kelompok sampai semua anggota dalam kelompok tersebut paham terhadap materi
- d. Hasil diskusi dipresentasikan dalam kelas

- e. Dilanjutkan diskusi yang mengarah pada capaian kompetensi yang dimaksud

## 14. Manajemen Personalia

Mengelola supaya interaksi kerja SDM dengan lingkungannya bisa efektif sehingga menghasilkan efek sinergi berupa kinerja yang baik dan produktivitas yang tinggi. Pada dasarnya manajemen personalia menyangkut dalam bidang terpisah tetapi saling terkait, yaitu pengelolaan fungsi personalia dan motivasi karyawan.

Struktur organisasi dalam perusahaan dapat dibedakan menjadi formal dan informal. Organisasi formal menentukan kejelasan tentang tanggung jawab dan wewenang. Prinsip pada struktur organisasi formal meliputi prinsip rentang pengendalian, lapisan minimum, pendelegasian wewenang, tanggung gugat tunggal, keseimbangan tanggung jawab dan wewenang, serta keluwesan terhadap perubahan. Sedangkan organisasi informal sangat berperan terhadap keberhasilan suatu organisasi karena memberika. Sumbangan besar dalam pemuasan kebutuhan pribadi anggota organisasi.

Fungsi personalia mulai dari mennetuk spesifikasi kerja, uraian kerja, *staffing*, perekrutan karyawan, pelatihan dan pengembangan, evaluasi kerja, kompensasi, dan lain-lain. Manajer adalah pimpinan yang ditunjuk secara resmi yang ditugaskan dalam memimpin sebuah perusahaan. Kepemimpinan harus mampu menghimpun tujuan perorangan dan organisasai secara harmonis. Beberapa gaya kepemimpinan adalah otokratik, demokatrik, dan liberal.

Motivasi adalah rangsangan yang mengasilkkan Tindakan dan pelaksanaan tindaan. Motivasi mempunyai banyak dimensi yang sifatnya bisa negative dan positif. Motivasi memusatkan perhatian pada kebutuhan pribadi manusia sehingga pemimpin khususnya penyelia yang efektif wajib mempelajari kebutuhan manusia.

## **Tahapan Pembelajaran**

Model pembelajaran *cooperative learning* dengan tahapan:

- a. Membagi menjadi 5 kelompok kecil
- b. Tiap kelompok membagi tugas kajian masing-masing
- c. Tiap kelompok bekerja secara kooperatif untuk membahas poin-poin tiap materi dan bertukar pemahaman dengan anggota kelompok sampai semua anggota dalam kelompok tersebut paham terhadap materi
- d. Hasil diskusi dipresentasikan dalam kelas
- e. Dilanjutkan diskusi yang mengarah pada capaian kompetensi yang dimaksud

## CONTOH SOAL

1. Menurut Anda, bidang-bidang agribisnis apa yang saat ini dan mendatang bisa tumbuh pesat?
2. Diskusikan dengan teman Anda, bagaimana Langkah-langkah membangun sistem agribisnis saat ini!
3. Menurut Anda, bagaimana kondisi organisasi agribisnis yang ada di sekitar Anda? Apakah sudah mampu mendukung pengembangan system agribisnis?
4. Sebutkan beberapa masalah yang dihadapi oleh koperasi saat ini! Mana menurut Anda yang paling menonjol, mengapa?
5. Sistem perekonomian yang seperti apa yang sering Anda temui dalam menerapkan konsep agribisnis di sekitar Anda? Jelaskan dari sudut Anda sebagai seorang manajer!
6. Sebutkan beberapa alasan jika perusahaan agribisnis harus mempunyai laporan keuangan!
7. Diskusikan dengan teman Anda, pembiayaan internal apa yang terpenting! Buatlah daftar untuk jenis pembiayaan internal yang terpenting, manfaat dari sumber modal dari mana jika dibandingkan dengan pinjaman!
8. Mengapa pemasaran produk pertanian mahal? Apakah solusi dari permasalahan ini?
9. Apakah ada perbedaan konsep pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan di 2 tempat misal di pedesaan dan perkotaan, di Pulau Jawa dengan di Luar Jawa? Jelaskan pendapat Anda!
10. Mengapa tujuan dan strategi peninjauan penjualan sebaiknya dituangkan dalam bentuk tulisan sebagai bagian dari persiapan untuk peninjauan penjualan penting?

11. Apa saja komponen yang terlibat dalam keputusan mengenai lokasi pabrik?
12. Jelaskan konsep titik pemesanan (*order point*) dan tatacara persediaan yang mendukung konsep tersebut!
13. Apa pentingnya pengembangan produk bagi perusahaan agribisnis saat ini?
14. Apa saja yang perlu diperhatikan bagi seorang pemimpin dalam mengelola karyawannya?





## PANDUAN PRAKTIKUM

---

Timeline praktikum dibuat sebagai panduan pelaksanaan praktikum agar tepat waktu. Berikut timeline praktikum Mata Kuliah Manajemen Agribisnis semester genap 2020/2021.

PERTEMUAN	PEMBAHASAN PRAKTIKUM	TANGGAL PELAKSANAAN	KETERANGAN
1.	<b>PERSIAPAN PRAKTIKUM</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Pembagian kelompok</li><li>- Membuat group praktikum</li><li>- Membuat timeline</li><li>- Mengedit panduan praktikum</li></ul>	Rabu-Jumat, 2-4 April 2021	
2.	<b>ASISTENSI</b> Pelaksanaan asistensi dan diakhiri dengan pretest	5-9 April 2021	
3.	<b>PEMILIHAN PERUSAHAAN</b> Mahasiswa diminta mencari perusahaan yang sesuai dengan kriteria yang ditetapkan.	12-21 April 2021	Daftar Perusahaan dikomunikasikan ke Dosen Pengampu untuk kesesuaian dengan kriteria.
4.	<b>PENGUMUMAN PERUSAHAAN YANG TIDAK MEMENUHI KRITERIA</b> Menyeleksi perusahaan pilihan praktikan apakah sesuai dengan kriteria apa belum. Setelah ini mengumumkan perusahaan yang disetujui dan tidak	Kamis, 22 April 2021	

PERTEMUAN	PEMBAHASAN PRAKTIKUM	TANGGAL PELAKSANAAN	KETERANGAN
5.	<b>REVISI PEMILIHAN PERUSAHAAN</b> Bagi kelompok yang tidak disetujui pilihan perusahaannya, diharapkan segera mencari penggantinya	23-28 April 2021	
6.	<b>PENGERJAAN LAPORAN</b>	29 April - 7 Mei 2021	
7.	<b>KONSULTASI DRAFT 1</b> Kesesuaian format dengan panduan	10-11 Mei 2021	
8.	<b>KONSULTASI DRAFT 2</b> Kesesuaian referensi dan kajian yang dibahas	17-20 Mei 2021	
9.	<b>KONSULTASI DRAFT 3</b> Kesesuaian isi laporan	21-25 Mei 2021	
10.	<b>KONSULTASI LAPORAN AKHIR</b> Disesuaikan dengan rubrik praktikum MA	26-28 Mei 2020	
11.	<b>PENGUMPULAN LAPORAN</b> Kelengkapan berkas laporan praktikum	Senin, 31 Mei 2021	
12.	<b>RESPONSI</b> Responsi bisa wawancara atau ujian tertulis	2-4 Juni 2021	
13.	<b>PENGUMPULAN NILAI</b> Disesuaikan dengan rubrik	Senin, 14 Juni 2021	

Tahap	Kemampuan akhir/ Sub-CPMK (kode CPL)	Materi Pokok	Referensi (kode dan halaman)	Metode Pembelajaran			Penilaian*		
				Luring	Daring	Waktu (menit)	Pengalaman Belajar	Indikator (tingkat Taksonomi) C-A-P	Teknik penilaian dan bobot
				5	6	7	8	9	10
1	Memahami tentang ruang lingkup praktikum Manajemen Agribisnis	3 Asistensi	4 1, 2, 3, 4, 5	5 Ceramah Pretest	6 120	7 Menyusun dan menjelaskan materi presentasi	8 3.1 4.3 4.4 8.1 8.2 9.3 9.4	9 10	10
2	Mahasiswa mempersiapkan daftar pertanyaan	5 Penyusunan Instrumen Praktikum	4 1, 2, 3, 4, 5	6 840	7 Menyusun pertanyaan berkaitan dengan tema yang menjadi bagian kelompoknya	8 3.1 4.3 4.4 8.1 8.2 9.3 9.4	9 15	10	15

Tahap	Kemampuan akhir/ Sub-CPMK (kode CPL)	Materi Pokok	Referensi (kode dan halaman)	Metode Pembelajaran		Waktu (menit)	Pengalaman Belajar	Penilaian*	
				Luring	Daring			Indikator (tingkat Taksonomi) C-A-P	Teknik penilaian dan bobot
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
3	Mahasiswa melakukan kunjungan lapangan secara online	Pengumpulan data: Berdasarkan Kajian masing-masing kelompok	1, 2, 3, 4, 5		Observasi, wawancara, diskusi tanya jawab	1.380	Mendengarkan, menyampaikan pendapat, bertanya	3.1 4.3 4.4 8.1 8.2 9.3 9.4	40
4	Mahasiswa membuat dan menyelesaikan laporan praktikum	Penyusunan laporan praktikum dan konsultasi	1, 2, 3, 4, 5			720	Menyampaikan pendapat, berdiskusi, menyimpulkan, dan membuat laporan praktikum	3.1 4.3 4.4 8.1 8.2 9.3 9.4	20

Tahap	Kemampuan akhir/ Sub-CPMK (kode CPL)	Materi Pokok	Referensi (kode dan halaman)	Metode Pembelajaran		Waktu (menit)	Pengalaman Belajar	Penilaian*	
				Luring	Daring			Indikator (tingkat Taksonomi) C-A-P	Teknik penilaian dan bobot
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
5	Mahasiswa memahami laporan praktikum	Responsi	1, 2, 3, 4, 5		Ujian tulis, wawancara	120	Memberikan penjelasan dengan lengkap, mengerjakan soal dengan jujur	3.1 4.3 4.4 8.1 8.2 9.3 9.4	15

**\*Rubrik Kriteria Penilaian terlampir**

**Berikut rubrik penilaian praktikum Manajemen Agribisnis:**

No.	Aspek Penilaian	Nilai			
		70-74	75-79	80-84	≥ 85
1.	Kehadiran setiap tahapan praktikum	Tidak hadir di semua tahap praktikum	Tidak hadir lebih dari satu tahap praktikum	Tidak hadir pada salah satu tahap praktikum	Hadir semua pada tahap praktikum
2.	Keterampilan mencari sumber informasi dan menangkap ide tentang manajemen agribisnis dari berbagai referensi	Tidak terampil dalam mencari sumber informasi dan menuangkan ide tentang manajemen agribisnis dari berbagai referensi	Kurang terampil dalam mencari sumber informasi dan menuangkan ide tentang manajemen agribisnis dari berbagai referensi	Cukup terampil dalam mencari sumber informasi dan menuangkan ide tentang manajemen agribisnis dari berbagai referensi	Sangat terampil dalam mencari sumber informasi dan menuangkan ide tentang manajemen agribisnis dari berbagai referensi
3.	Keterampilan pengambilan data dan pengamatan terkait lingkup substansi tentang manajemen agribisnis	Tidak sesuai dengan kebutuhan dan tidak cermat dalam melakukan pengamatan	Kurang sesuai dengan kebutuhan dan kurang cermat dalam melakukan pengamatan	Cukup sesuai dengan kebutuhan dan cukup cermat dalam melakukan pengamatan	Sangat sesuai antara ketersediaan dan kebutuhan data serta cermat dalam melakukan pengamatan
4.	Kemampuan dalam mengolah data dan menganalisis serta Menyusun laporan paraktikum	Tidak terampil dalam mengolah data, menganalisis dan menyusun laporan praktikum	Kurang terampil dalam mengolah data, menganalisis dan menyusun laporan praktiku	Cukup terampil dalam mengolah data, menganalisis dan menyusun laporan praktikum	Sangat terampil dalam mengolah data, menganalisis dan menyusun laporan praktikum

No.	Aspek Penilaian	Nilai			
		70-74	75-79	80-84	$\geq 85$
5.	Kemampuan dalam menginterpretasikan hasil analisis terkait manajemen agribisnis antara teori dan praktek	Tidak terampil dalam menginterpretasikan hasil analisis terkait manajemen agribisnis, antara teori dan praktek	Kurang terampil dalam menginterpretasikan hasil analisis terkait manajemen agribisnis, antara teori dan praktek	Cukup terampil dalam menginterpretasikan hasil analisis terkait manajemen agribisnis, antara teori dan praktek	Sangat terampil dalam menginterpretasikan hasil analisis terkait manajemen agribisnis, antara teori dan praktek
6.	Kemampuan dalam bekerja sama dan pembagian tugas serta keaktifan dalam penyusunan laporan praktikum	Kemampuan dalam bekerjasama tidak baik dan tidak aktif dalam proses penyusunan laporan	Kemampuan dalam bekerjasama kurang baik dan kurang aktif dalam proses penyusunan laporan	Kemampuan dalam bekerjasama cukup baik dan cukup aktif dalam proses penyusunan laporan	Kemampuan dalam bekerjasama sangat baik dan sangat aktif dalam proses penyusunan laporan
7.	Kedisiplinan dalam pengumpulan laporan praktikum	Tidak mengumpulkan laporan praktikum	Pengumpulan lebih 1 hari dari deadline	Pengumpulan 1 hari setelah deadline	Pengumpulan lebih awal/tepat sesuai deadline

No.	Aspek Penilaian	Nilai			
		70-74	75-79	80-84	$\geq 85$
8.	Penyusunan laporan	Sistematika lengkap dan urutan sesuai dengan panduan, materi dan analisis tidak sesuai dengan konsep teoritis, salah total	Sistematika lengkap dan urutan sesuai dengan panduan, laporan disusun dengan bahasa Indonesia yang baku, sesuai kaidah penulisan ilmiah, konsisten dari awal hingga akhir, dan materi dan analisis tidak sesuai dengan konsep teoritis, masih ada unsur benar	Sistematika lengkap dan urutan sesuai dengan panduan, laporan disusun dengan bahasa Indonesia yang baku, sesuai kaidah penulisan ilmiah, konsisten dari awal hingga akhir, dan ketajaman analisis sesuai dengan ilmu pengetahuan dan teori terkait	



Berikut petunjuk pembuatan laporan praktikum Manajemen Agribisnis.

## **PENDAHULUAN**

### **A. LATAR BELAKANG**

Perguruan tinggi adalah tempat untuk menyiapkan mahasiswa sebagai calon pembangun bangsa. Melalui pengajaran di bangku kuliah, mahasiswa dibekali teori-teori dasar yang pada saatnya nanti diharapkan dapat diaplikasikan dalam kehidupan nyata.

Kaitannya dengan hal ini dan untuk meningkatkan mutu pendidikan di perguruan tinggi, mahasiswa perlu dilatih dengan dihadapkan langsung pada permasalahan yang terjadi di lapangan. Dengan berhadapan langsung dengan permasalahan yang ada, mahasiswa menjadi lebih peka dan tanggap terhadap apa yang terjadi dan lebih jelas arah mengaplikasikan ilmu yang diperoleh di bangku kuliah.

Salah satu masalah yang sangat penting dalam pertanian adalah masalah agribisnis. Hal ini dikarenakan sektor ini masih merupakan sektor yang banyak menyerap tenaga kerja sekaligus sektor yang tangguh terhadap goncangan saat terjadi krisis ekonomi. Adanya dukungan sumberdaya alam yang menguntungkan, agribisnis menjanjikan kehidupan yang lebih baik. Usaha di bidang agribisnis mempunyai prospek yang sangat baik dan merupakan salah satu peluang yang sangat layak untuk ditekuni. Maka dari itulah, mahasiswa perlu mendapatkan gambaran secara riil tentang pengelolaannya usaha di bidang agribisnis.

Praktikum Manajemen Agribisnis ini merupakan pelengkap mata kuliah Manajemen Agribisnis yang dilaksanakan pada Program Sarjana (S1) Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian UNS. Bentuk pelaksanaan praktikum Manajemen Agribisnis ini adalah berupa praktek lapang/kunjungan ke perkebunan maupun bidang pertanian lainnya. Kegiatan ini dapat dilaksanakan pada pertengahan semester.

Pada Tahun 2021 ini, dikarenakan masih dalam keadaan pandemi Wabah Corona, maka praktikum pada tahun ini sebisa mungkin menghindari keramaian dan kerumunan. Maka, praktikum dialihkan pada kunjungan website perusahaan pertanian internasional. Tujuan diadakannya praktikum ini adalah agar mahasiswa dapat mensinergikan antara teori pada pertemuan tatap muka di kelas dengan aplikasinya di lapangan dan dapat mengetahui strategi mengelola perusahaan agribisnis. Selain itu, dengan adanya praktikum kunjungan website pada perusahaan mahasiswa dapat mengetahui company profil perusahaan pertanian skala internasional dari visi misi, manajemen produksi, pemasaran, finansial, SDM, R&D, dan CSR yang dilakukan oleh perusahaan tersebut.

Bentuk evaluasi pelaksanaan praktikum Manajemen Agribisnis ini adalah pertanggungjawaban praktikan secara kelompok dalam bentuk format laporan praktikum dengan format yang telah ditentukan. Penilaian praktikum Manajemen Agribisnis ini dinyatakan lulus atau tidak lulus dan nilainya dimasukkan sebagai komponen nilai uji kompetensi, yang sekaligus menjadi penentu keluar tidaknya nilai mata kuliah Manajemen Agribisnis. Apabila tidak mengikuti praktikum, mahasiswa yang bersangkutan dinyatakan tidak lulus karena tidak memenuhi persyaratan kelulusan/kelengkapan uji kompetensi yang disyaratkan.

Pelaksanaan kegiatan praktikum ini menjadi tanggung jawab mahasiswa, dosen pembimbing sebagai fasilitator dan motivator yang dibantu oleh asisten mahasiswa. Pada mata kuliah praktikum Manajemen Agribisnis ini ada 6 Dosen yang dibantu 12 Co-Ass.

## **B. TUJUAN**

1. Mahasiswa dapat mengetahui sejarah perusahaan dan struktur organisasi perusahaan agribisnis

2. Mahasiswa dapat mengetahui cara pengelolaan usaha pada perusahaan agribisnis
3. Mahasiswa dapat mengetahui pembiayaan perusahaan agribisnis.
4. Mahasiswa dapat mengetahui proses pemasaran dan manajemen pemasaran dalam perusahaan agribisnis
5. Mahasiswa dapat mengetahui proses penjualan yang dilakukan oleh perusahaan agribisnis
6. Mahasiswa dapat mengetahui perencanaan proses produksi dari perusahaan agribisnis

### **C. TAHAPAN PELAKSANAAN PRAKTIKUM**

1. Objek praktikum ditentukan oleh pengampu atau berdasar usulan mahasiswa dengan mempertimbangkan tujuan yang ingin dicapai. Sasaran/Objek praktikum adalah perusahaan pertanian internasional.
2. Mahasiswa dibagi dalam beberapa kelompok dengan jumlah anggota per kelompok 3 orang.
3. Tahap Asistensi  
Asistensi dilaksanakan untuk memberi bekal kepada mahasiswa sebelum praktikum. Asistensi diberikan beberapa waktu sebelum pelaksanaan praktikum. Dalam asistensi ini diberikan penjelasan tentang tujuan praktikum, cara pengambilan data, cara analisis data sampai cara penyusunan laporan. Untuk menguji pemahaman mahasiswa atas materi yang diberikan, setelah asistensi diberikan pretest.
4. Tahap Pelaksanaan Praktikum  
Praktikum dilaksanakan dengan cara kunjungan website perusahaan pertanian internasional tentang manajemen perusahaan agribisnis.

## 5. Tahap Responsi

Secara berkelompok mahasiswa membuat laporan atas apa yang diperoleh dari perusahaan agribisnis yang dikunjungi. Setelah penyusunan laporan selesai, dilakukan responsi. Responsi ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana rencana dan tujuan praktikum terlaksana. Melalui responsi dapat diketahui seberapa besar praktikum ini memberikan pemahaman kepada mahasiswa dalam mengelola suatu agribisnis.

## **LAMPIRAN 1.**

### **PETUNJUK LAPORAN PRAKTIKUM MANAJEMEN AGRIBISNIS**

#### **A. UMUM**

1. Laporan dibuat softfile dan hardfile 1 eks.
2. Laporan dibuat semaksimal mungkin yang menggambarkan pendalaman/materi tentang bagaimana mengelola perusahaan agribisnis
3. Laporan dibuat dengan kertas A4 dengan spasi 1,5 dan huruf Times New Roman
4. Batas-batas pengetikan ditinjau dari tepi kertas yang diatur sebagai berikut:
  - a. Tepi atas : 4 cm
  - b. Tepi bawah : 3 cm
  - c. Tepi kiri : 4 cm
  - d. Tepi kanan : 3 cm
5. Sampul laporan menggunakan kertas buffalo dengan warna biru

#### **B. JUDUL**

Judul laporan dibuat sama:

#### **LAPORAN PRAKTIKUM MANAJEMEN AGRIBISNIS DI PERUSAHAAN AGRIBISNIS .....**

(Isi dengan nama perusahaan agribisnis dan kota tempat kedudukan perusahaan agribisnis tersebut)

#### **C. HALAMAN PENGESAHAN**

Dapat dilihat dalam lampiran.

#### **D. KATA PENGANTAR**

Uraikan secara ringkas tujuan praktikan membahas materi/bahan diskusi yang sedang dikaji, waktu pelaksanaan praktikum, serta ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu.

#### **E. DAFTAR ISI**

Sesuai dengan isi laporan praktikum.

#### **F. DAFTAR TABEL**

Diisi apabila dalam laporan praktikum terdapat tabel dan masing-masing tabel diberi nomor, nama, dan sumbernya secara urut.

#### **G. DAFTAR GAMBAR**

Diisi apabila dalam laporan praktikum terdapat gambar dan masing-masing gambar diberi nomor, nama, dan sumbernya secara urut.

#### **H. PENDAHULUAN**

##### 1. Latar Belakang

Uraikan latar belakang atau kondisi umum perusahaan yang berkaitan dengan materi/bahan kajian yang menjadi tanggung jawab praktikan. Selain itu, jelaskan pula latar belakang praktikan melakukan praktikum tersebut dan pemilihan lokasi perusahaan agribisnis tersebut.

##### 2. Permasalahan

Uraikan masalah yang dibahas kaitannya dengan masalah manajemen agribisnis.

##### 3. Tujuan Praktikum

Uraikan secara jelas dan rinci tujuan umum dan khusus dari praktikum ini.

## **I. TINJAUAN PUSTAKA**

Tinjauan secara umum, anda dapat menguraikan tentang manajemen dan agribisnis. Berikan teori-teori tentang hal-hal yang akan dikaji dalam praktikum, misal tentang organisasi bisnis, visi misi, manajemen produksi manajemen finansial, manajemen SDM, manajemen pemasaran, R&D, dan CSR.

Referensi dari beberapa text books, jurnal nasional maupun internasional (minimal 3) dan referensi lainnya yang *up to date* (10 tahun terakhir).

## **J. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Uraikan hasil pengamatan tentang sejarah perusahaan agribisnis dan struktur organisasi perusahaan agribisnis, tentang organisasi bisnis, visi misi, manajemen produksi manajemen finansial, manajemen SDM, manajemen pemasaran, R&D, dan CSR.

Bahaslah apa yang didapatkan dari perusahaan agribisnis. Jelaskan tentang teori-teori yang terkait dengan aktivitas perusahaan agribisnis. Apabila ada suatu keadaan yang tidak sesuai dengan teori dan bersifat spesifik, buatlah argumentasi mengapa perusahaan agribisnis menerapkan strategi tersebut dan apa dampak strategi itu terhadap perusahaan agribisnis.

## **K. KESIMPULAN DAN SARAN**

### 1. Kesimpulan

Uraikan apa yang dapat disimpulkan dari praktikum tersebut sesuai dari tujuan praktikum.

### 2. Saran

Uraikan saran yang berkaitan dengan hasil praktikum dan pembahasan sesuai materi/bahan kajian yang dapat membangun/ menjadikan perusahaan menjadi lebih baik.

## **L. DAFTAR PUSTAKA**

Sumber pustaka dapat berasal dari buku, artikel, jurnal penelitian, internet, dan referensi lain yang mendukung. Susunlah daftar pustaka atau referensi yang dipakai dalam menyusun dan melaksanakan praktikum ini sesuai dengan huruf abjad dan mengacu pada penulisan sistem Harvard.

- Nama. Tahun. Judul buku. Penerbit. Kota penerbit. (untuk buku)
- Nama. Tahun. Judul topik. Nama majalah. Terbitan no dan sebagainya. Penerbit. Kota Penerbit. (untuk majalah)
- Nama. Tahun. Judul topik. Nama jurnal. Nomor/volume/bulan. Penerbit. Kota Penerbit. (untuk jurnal)
- Nama. Tahun. Judul artikel. Alamat website.tanggal/bulan/tahun mengakses (untuk internet)

## **M. LAMPIRAN**

Berisi data-data dan gambar pendukung.



**LAMPIRAN 2.**  
**FORMAT LAPORAN PRAKTIKUM MANAJEMEN AGRIBISNIS**

**LAPORAN PRAKTIKUM MANAJEMEN AGRIBISNIS**  
**DI WILMAR SUGAR AUSTRALIA**



**Disusun Oleh :**  
**Kelompok 1**  
**A. H0818001**  
**B. H0818002**  
**C. H0818003**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS**  
**FAKULTAS PERTANIAN**  
**UNIVERSITAS SEBELAS MARET SURAKARTA**  
**2021**

## HALAMAN PENGESAHAN

### LAPORAN PRAKTIKUM MANAJEMEN AGRIBISNIS DI WILMAR SUGAR AUSTRALIA

Disusun dan diajukan oleh :

**Kelompok 1**

**A. H0818001**

**B. H0818002**

**C. H0818003**

dan Dinyatakan telah memenuhi syarat

Surakarta, Juni 2021

Mengetahui,

Kepala

Program Studi Agribisnis

Koordinator Praktikum

Manajemen Agribisnis

Dr. Ir. Sri Marwanti, MS

NIP. 19590709 198303 2 001

Dr. Ir. Kusnandar, M.Si

NIP. 19670703 199203 1 004

**DAFTAR ISI LAPORAN  
PRAKTIKUM MANAJEMEN AGRIBISNIS**

**HALAMAN JUDUL**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**INTISARI**

**KATA PENGANTAR**

**DAFTAR ISI**

**DAFTAR TABEL**

**DAFTAR GAMBAR**

**I. PENDAHULUAN**

- A. Latar Belakang
- B. Permasalahan
- C. Tujuan Penulisan

**II. TINJAUAN PUSTAKA**

**III. HASIL DAN PEMBAHASAN**

**IV. KESIMPULAN DAN SARAN**

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**



## PENUTUP

---

Modul pembelajaran ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi dosen dan mahasiswa untuk melakukan pembelajaran baik dalam penelusuran sumber belajar berupa buku teks, hasil penelitian, evaluasi hasil pengabdian masyarakat serta beberapa contoh kasus yang sangat relevan untuk dipelajari seperti perusahaan agribisnis dengan semua *scope*-nya, manajemen pemasaran agribisnis, keuangan dan pembiayaan perusahaan agribisnis maupun perencanaan, proses produksi, dan pengendalian dalam bidanga agribisnis. Modul ini diharapkan dapat menjadi pedoman pembelajaran sehingga proses pembelajaran dapat berjalan efisien dan efektif dalam mencapai sasaran pembelajaran melalui peran aktif yang terintegrasi dari semua pihak terkait.