

PERAN ILMU PENYULUHAN DALAM PENGEMBANGAN AGRIBISNIS (AGRIPRENUER) BERKELANJUTAN

Oleh; Khaerul Saleh, dan Suherman
AAI Komda Serang

Penyuluhan dan Agribisnis

Penyuluhan dalam pembangunan pertanian merupakan jembatan (linked) antara pektek yang dijalankan petani (klayan) dengan pengetahuan dan teknologi yang terus berkembang sesuai dengan kebutuhan Petani. Kebutuhan akan informasi inovasi untuk menjalankan praktek praktek ushatani difasilitasi oleh kegiatan penyuluhan baik secara langsung maupun melalui media social, perkembangan informasi dan teknologi yang begitu massif dan cepat bahkan dapat dikatakan tanpa batas yang melanda dunia dewasa ini tidak akan memberikan manfaat bagi petani tanpa dukungan dan layanan kegiatan penyuluhan, indikasinya adalah SDM pertanian yang ada saat ini lebih di dominasi oleh petani petani kolotnial (petani dengan usia diatas 50 tahun).

Upaya regenerasi petani yang didukung dengan inovasi 4.0 menjadi keniscayaan karena hanya kaum milenial yang akan mampu mamfaatkan derasnya arus teknologi dan informasi. Karena tantangan pertanian kedepan bukan hanya bergantung pada empat faktor penggerak pembangunan yaitu sumber daya alam, sumber daya manusia, teknologi, dan kelembagaan, namun juga harus memperhatikan karakteristik sosial budaya masyarakat petani dan kepemimpinan *entrepreneur* dalam sistem dan usaha agribisnis, dan kaum milenial yang akan mampu memanfaatkan kondisi tersebut.

Transformasi Ilmu pengetahuan dan Teknologi (IPTEK) baik dalam pengembangan sistim Inovasi teknologi produksi, teknologi pengolahan maupun teknologi pasar, akan dapat diakses dan dimanfaatkan secara baik dan bijaksana yang pada akhirnya memberikan nilai tambah (*value added*) dan menjadi peluang (*opportunity*), bagi pelaku utama dan pelaku usaha dalam meningkatkan kesejahteraanya.

Penyuluhan Pertanian berorientasi Pasar

Akibat dari ledakan Globalisasi yang dibarengi dengan Pandemic covid 19 yang melanda hampir di sebagian besar belahan dunia termasuk di Indonesia, pola pertanian telah berubah, pendekatan diarahkan bukan hanya pada peningkatan produktivitas melainkan mengarah pada pendekatan pasar baik secara kualitas, kuantitas maupun pelayanan. Petani harus siap untuk membuat komitmen dengan pembeli sebagai imbalan atas pembeliannya. Praktek-praktek tengkulak atau percaloan yang terjadi pada pasar yang selama ini terjadi cenderung menjadikan petani sebagai sapi perahan.

Kecendrungan aktivitas pertanian tradisional proses penjualannya dilakukan saat produk siap panen, dan petani berada pada pihak penerima harga (*price taker*) bahkan berada pada pihak yang lemah, beberapa kasus telah terjadi dimana petani membuang hasil panennya ke sungai dan tempat pembuangan sampah karena produk yang dihasilkan tidak memiliki nilai bahkan tak berharga.

Sebagai pengusaha pertanian, petani bertindak sebagaimana layaknya pembisnis memahami besarnya cost yang dikorbankan dan mengetahui apakah usaha yang dilakukannya mendapat untung atau tidak, karenanya petani perlu merencanakan secara baik apa yang harus diproduksi dan siapa konsumennya sehingga produk tersedia saat konsumen menginginkannya. Sebagai langkah mengantisipasi hal tersebut petani perlu untuk bekerjasama, sehingga petani kecil berpartisipasi masuk pada jaringan pasar besar atau korporasi yang mampu memasok produk dalam jumlah besar. Keterampilan dan sikap dalam penanganan pasca panen tidak akan memberikan nilai manfaat saat produk dihasilkan. Ketika buah dan sayuran yang mereka bawa kepasar tidak sesuai dengan persyaratan konsumen.

Pasar produk pertanian dengan dukungan Inovasi 4.0, mampu menjalankan pasar dengan jalur yang tepat, bagaimana pasar barang dan jasa berinovasi dan pasar menjadi stabil kata kuncinya adalah melalui inovasi produk pertanian berkelanjutan mampu memperbaiki performa komoditas pertanian di beberapa segmen dan tujuan pasar secara stabil dan berkelanjutan. Alat mesin pertanian mulaia dari aktivitas On Farm, maupun Off Farm disesuaikan dengan spesifikasi local, sehingga petani dapat menghasilkan produktivitas yang tinggi juga berkualitas sesuai prefensi konsumen.

Modernisasi mekanisasi pertanian membuka peluang masuknya generasi muda (generasi milenial) untuk berperan aktif dalam dunia pertanian, karena bagaimana pun pertanian menjadi ukuran utama kedaulatan pangan. Nilai tambah yang dihasilkan dari modernisasi pertanian mengubah penawaran menjadi permintaan, perubahan ini memungkinkan munculnya peluang pasar dan lapangan kerja untuk memenuhi kondisi pasar yang baru, dan petani dituntut untuk lebih efisien menggunakan sumberdaya yang terbatas.

Perubahan penawaran menjadi permintaan tidak dilakukan secara otomatis melainkan direncanakan secara terstruktur, dimana kegiatan penyuluhan berkontribusi secara massif dalam perubahan tersebut. Aktifitas penyuluhan pertanian dengan titik focus pada pemasaran, nilai tambah dan pengembangan keterampilan petani melalui alih teknologi yang tepat dan berinovasi merespon permintaan pasar, merupakan proses layanan penyuluhan yang tanggap terhadap permintaan klayan mendorong ketahanan pangan nasional melalui pemanfaatan layanan Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) yang mendorong pembangunan pertanian.

Dalam era Inovasi 4.0 layanan penyuluhan diarahkan pada fasilitasi baik manajemen, organisasi, produk maupun kemasan, layanan tersebut sasarannya adalah bagaimana pelaku utama dan pelaku usaha memiliki bergaining sesuai dengan tujuan dari penyuluhan yakni, *Better farming, Better business, Better Living dan better welfare*. Hubungan layanan penyuluhan terkait dengan hal tersebut meliputi tiga aspek antara lain:

- a. *Layanan Klien* - menuntut dan menerima layanan petani, pengusaha, bisnis, dll. yang menerima layanan, baik secara individu, sebagai kelompok perusahaan (misalnya asosiasi petani) atau sebagai komunitas pelaku dalam rantai nilai .untuk meningkatkan efektivitas biaya

- b. *Layanan Penyedia* – memberikan produk layanan. Penyedia ini termasuk perusahaan swasta serta lembaga layanan publik.
- c. *Layanan Pengaturan* – aturan yang mengatur hubungan antara permintaan dan penawaran layanan, yaitu bentuk pengorganisasian pemberian layanan.

Kapasitas petani dalam memanfaatkan pasar selain yang bersifat Offline melalui pola Kerjasama dan kemitraan, juga diarahkan pada tumbuh kembangnya pasar pasar online yang didukung dengan penguatan sarana TIK seperti Instagram, Toko Pedia, Toko tani serta pendukung lainnya yang familier dengan petani

Menyiapkan Petani Milenial sebagai Agriprenuer.

Perkembangan Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) berdampak positif terhadap perubahan pertanian khususnya dikalangan kaum muda, kemampuan dan kemauan petani untuk terlibat dalam perilaku kewirausahaan adalah alat yang berguna dalam menjelaskan berbagai pola keberhasilan dan kegagalan dalam sektor tersebut. Hal ini pada gilirannya akan memunculkan bagaimana karakteristik perilaku kewirausahaan dan bisnis para petani muda. Kewirausahaan (enterprenuer), secara sederhana, dartikan sebagai sikap positif terhadap risiko (Clark, 2009).

Pengusaha berinovasi dan menciptakan aktivitas bisnis baru atau memodifikasi aktivitas yang ada untuk keuntungan mereka dan memanfaatkan peluang yang ada di pasar. Clark (2009), Boekhoelt (1998) dan Pretty (1998) mencatat beberapa karakteristik kewirausahaan pertanian (Agriprenuer) yang berkaitan dengan petani: penyebaran produk barunya berbasis pertanian, adopsi teknologi berorientasi pasar, memanfaatkan sumber daya lingkungan, dukungan kebijakan pemerintah, dukungan masyarakat, tanggap terhadap perubahan, mampu memanfaatkan kesempatan dan pengelolaan modal dan tanah yang efektif.

Hal yang mendasar dalam membangun agriprenuer muda adalah memberikan kesempatan dan ruang untuk melakukan aktifitas dengan kerja nyata. Tingginya produktivitas dan kinerja yang dihasilkan merupakan bukti nyata dimana pemuda mampu mengelola sumberdaya modal sesuai dengan kebutuhan pasar.

Agriprenuer tidak akan dipisahkan dari pertanian, petani dan usahatannya, petani yang memiliki karakteristik agriprenuer akan memiliki kinerja yang baik, sehingga berdampak pada keberhasilan usahatani. Keberhasilan usahatani dapat diukur dari kelangsungan hidup usaha (better bisnis), perolehan laba (better profit), pertumbuhan penjualan, jumlah tenaga kerja, perasaan bahagia (better living) dan keberhasilan usahatan (better farming).

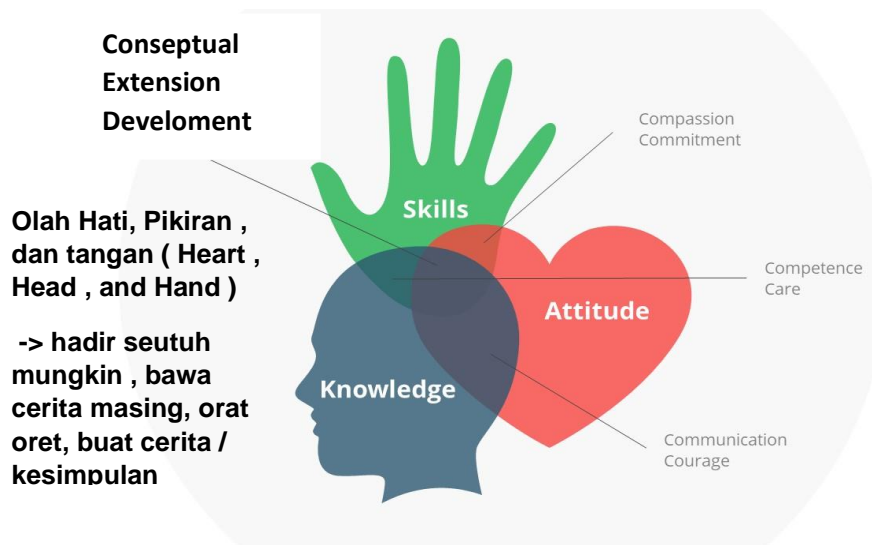
Penyiapan agriprenuer milenial (wirausaha muda) sebagai bagian dari regenerasi petani bukan hanya handal dalam dunia teknologi dan informasi tetapi umumnya mereka memiliki jaringan yang kuat baik dalam media social maupun kolegal, dan menjadi modal dasar dalam pengembangan usaha. Dengan dukungan TIK yang baik jejaring usaha (network busines) yang dibangun akan lebih efisien dan eksistensi bisnis data berkembang dengan baik.

Beberapa penyebab rendahnya minat Agriprenur muda kurang tertarik dalam bisnis pertanian diantaranya adalah lahan pertanian yang semakin menurun, kegagalan panen baik oleh kondisi alam maupun iklim, pendapatan yang diterima petani lebih rendah menyebabkan pemuda tani lebih memilih bekerja di industri. Namun tidak sedikit pula petani muda yang berjiwa agriprenur berhasil menjalankan bisnisnya dengan baik.

Keberhasilan tersebut bukan sekedar factor keberuntungan melainkan hasil dari kerja keras dan kerja nyata, seperti yang dilakukan oleh para petani Hortikultura Lembang Jawa Barat dan Petani Golden Melon di Cilegon Banten, mereka telah memiliki pasar yang jelas bagi produk yang dihasilkannya, mulai dari pasar tradisional, pasar modern/pasar terstruktur dan pasar ekspor, keberhasilan tersebut tidak terlepas dari konsep 4 H, yaitu Hands, Heart, Head dan Home.

1. Hands (kerja keras) seorang agriprenur harus memiliki tekad yang kuat bahwa apa yang dilakukannya akan memberikan hasil maksimal, dan didukung dengan pengetahuan yang baik dalam dunia usaha, selalu berinovasi dalam mengembangkan produk yang sesuai kebutuhan pasar
2. Head (Rasa/ratio) sebagai pendatang baru dalam dunia bisnis tantangan yang dihadapi pasti lebih besar, sehingga diperlukan kehati-hatian dalam menentukan produk apa yang akan dikembangkannya, pahami apa yang diinginkan pasar, apa saja yang harus disiapkan, pendekatan apa yang harus dilakukan serta siapa saja pesaing yang ada.
3. Heart (hati) kerjakan semua aktifitas secara tulus, satukan pengetahuan dan attitude sebagai kekuatan, sadari bahwa keberhasilan bukan sebuah anugrah tetapi merupakan buah dari serangkaian usaha yang selama ini di jalankan. Lakukan kolaborasi dengan sejawat sehingga apa yang dilakukan akan lebih bermanfaat, bermakna dan diterima pasar.
4. Home (rumah) bentuk komunitas atau asosiasi yang mendukung jalannya usaha, pasar yang berkesinambungan diperlukan adanya komitmen baik kuantitas, kualitas dan kontinuitas produk sesuai kebutuhan pasar.

Bagaimana kita mengembangkan leadership yang akan menyatukan kita secara collective, karena keberhasilan tidak mungkin dilakukan sendiri karenanya diperlukan kebersamaan dan proses tersebut dilakukan melalui aktifitas penyuluhan sebagaimana terlihat pada gambar 1



Sumber ILP paragon 2022.

Gambar 1. Pengembangan Sgriprenuer melalui pembangunan penyuluhan

Langkah agriprenur Sukses

Kewirausahaan Agribisnis (*Agriprenurship*) adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, motivasi usaha, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Inti dari kewirausahaan menurut Drucker (1959) adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui pemikiran kreatif dan tindakan inovatif demi terciptanya peluang.

Bayak orang, baik pengusaha maupun yang bukan pengusaha, mampu meraih sukses dan itu hanya terjadi pada orang-orang yang berpikir kreatif dan inovatif. Karya dan karsa hanya terdapat pada orang-orang yang berpikir kreatif. Tidak sedikit orang dan perusahaan yang berhasil meraih sukses karena memiliki kemampuan kreatif dan inovatif. Proses kreatif dan inovatif tersebut biasanya diawali dengan munculnya ide-ide dan pemikiran-pemikiran untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.

Dalam organisasi perusahaan, proses kreatif dan inovatif dilakukan melalui kegiatan penelitian dan pengembangan untuk meraih pangsa pasar, baik ide, pemikiran, maupun tindakan kreatif tidak lain adalah untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Sesuatu yang baru dan berbeda adalah nilai tambah barang dan jasa yang menjadi sumber keunggulan untuk dijadikan peluang. Jadi, kewirausahaan merupakan suatu kemampuan dalam menciptakan nilai tambah di pasar melalui proses pengelolaan sumber daya dengan cara-cara baru dan berbeda seperti :

1. Pengembangan teknologi.
2. Penemuan pengetahuan ilmiah.
3. Perbaikan produk barang dan jasa yang ada
4. Menemukan cara-cara baru untuk mendapatkan produk yang lebih banyak dengan sumber daya yang lebih efisien.

Penumbuhan Wirausahawan Muda Pertanian atau **PWMP** merupakan upaya yang dirancang untuk menciptakan jiwa korsa meliputi:

- Membangun kesadaran dan kemandirian serta mendorong penumbuhan dan pengembangan bagi generasi muda di bidang kewirausahaan pertanian yang diwujudkan dalam bentuk bisnis.
- Mengembangkan peluang bisnis bagi generasi muda pertanian sehingga mampu menjadi job-creator di sektor pertanian.
- Mendorong penumbuhan dan pengembangan kapasitas Lembaga Penyelenggara Pendidikan Pertanian sebagai center of Agrisociopreneur development berbasis inovasi agribisnis

Kementrian pertanian pada tahun 2019 telah mengembangkan PWMP melalui program sejuta petani milenial dengan berbagai kegiatan baik pelatihan, magang maupun sekolah Vokasi. Penciri utamanya adalah Inovasi teknologi (smart farming) sehingga usahatani lebih efisien.

Untuk itu perlu dibangun perilaku yang kuat, stabil serta mau melakukan perubahan, hal tersebut dibutuhkan Sumberdaya Manusia Pertanian yang handal, dan mampu membaca potensi pasar, Langkah - Langkah yang dilakukan untuk mengarah pada hal tersebut antara lain:

1. Memiliki Kemauan
2. Memiliki visi (Tujuan)
3. Memiliki motivasi yang tinggi
4. Memiliki Cadangan Modal/Keuangan
5. Inovasi produk (Lakukan Uji Coba)
6. Fleksibilitas
7. berorientasi masa depan
- 8.. Pilih Tim Terbaik
9. Ikuti Naluri Anda
10. Berinvestasi Dalam Pengembangan Diri
11. Fokus pada Keberlanjutan
12. Meneliti Target Pasar
13. Kerja Keras dan Tekun

Menjadi Agriprenuer berarti mencoba untuk mengkondisikan diri tidak tergantung pada lapangan pekerjaan dari orang lain, dan bahkan dapat menciptakan lapangan pekerjaan bagi orang lain, menjadi agripreneur atau Intrapreneur memiliki kemandirian yang disertai dengan kesadaran, keinginan, panggilan hidup, hasrat dan motivasi melalui proses pembelajaran, berpikir dan kerja keras dengan segala resiko..

Agripreneur adalah orang yang menyukai perubahan, melakukan berbagai temuan yang membedakan diri dengan orang lain, menciptakan nilai tambah, memberikan manfaat bagi orang lain. Peran wirausaha pertanian (agripreneur) sangatlah besar dalam sebuah negara, ditangan mereka roda perekonomian bergerak, lapangan pekerjaan tersedia, pembayar pajak dan lain-lain

Peran Ilmu Penyuluhan dalam menciptakan Agriprenuer

Tidak semua Agriprenuer terbentuk secara alami melalui intuisi dan keturunan melainkan merupakan hasil suatu proses pembelajaran yang terencana. Tujuan dari terbentuknya agriprenuer adalah. Terjadi regenerasi petani, terpenuhinya ketahananpangan yang baik (food security) terciptanya lapangan kerja di perdesaan dan yang paling utama adalah meningkatnya kesejahteraan pelaku utama dan pelaku usaha.

Pengembangan Wirausaha Muda Pertanian (PWMP) menjadi Langkah awal regenerasi petani, kondisi sumberdaya petani saat ini 70 % adalah petani dengan usia diatas 45 tahun, sisanya adalah Usia dibawah 45 tahun (milenian) sebesar 30%. Tidak dipungkiri bila tidak ada terobosan- terobosan baru sumberdaya manusia pertanian cepat atau lambat akan mengalami kemandegan (stagnasi).

Langkah strategis dalam meningkatkan keberdayaan petani adalah melalui pembentukan agriprenuer melalui beberapa tahapan aktivitas, baik melalui magang, pelatihan, Pendidikan yang pada akhirnya akan terbentuk agen perubahan terutama merubah mindset yang selama ini berkembang yakni pertanian kotor, kolot, sulit berkembang, jadul, tidak keren kurang menguntungkan, tidak memiliki masa depan dan lainnya.

Dalam dunia Globalisasi yang ditandai dengan berkembangnya teknologi Informasi dan komunikasi (Inovasi 4.0) telah membuka ruang baru bagi dunia pertanian masalahnya adalah kondisi SDM pertanian, Inovasi teknologi akan memberikan nilai yang baik (menguntungkan) apabila dimanfaatkan sesuai dengan fungsinya, melalui generasi milenial yang disiapkan menjadi agriprenuer kendala teknis terkait pemanfaatan teknologi akan dapat diatasi dan pada akhirnya sektor pertanian akan memiliki daya saing dan daya sanding.

Kembali pada lemahnya SDM pertanian baik ditingkat kelembagaan maupun Individu petani, kegiatan penyuluhan harus mampu menjembatani bagaimana teknologi dan informasi tersebut dapat dimanfaatkan secara baik oleh petani dan keluarganya. Setidaknya ada aplikasi program baru yang sengaja diprogramkan untuk dapat dimanfaatkan secara optimal oleh penyuluh dalam menajalakan perannya.

Gerakan Konstratani yang digagas kementerian pertanian melalui permentan No 49 tahun 2019, menjadi salah satu sarana menciptakan SDM Pertanian yang professional, mandiri, berdaya saing dan wirausaha, melalui simpul konstratani di tiap tingkatannya. stigma negative terhadap sector pertanian berkembang menjadi peluang dimana sector pertanian mampu memberikan kontribusi positif saat sector lain mengalami kemunduran akibat pandemic covid 19.

Beberapa upaya dilakukan dalam mewujudkan agriprenuer diantaranya adalah:

1. Merubah mindset dan paradigma penyuluhan pertanian sebagai pendamping dan pengawal petani, menjadi penyuluh yang berjiwa milenial dan memahami jejering komunikasi dan Kerjasama yang baik.

2. Era globalisasi saat ini, dituntut untuk selalau terbuka dan meningkatkan kualitas hasil pertanian agar mampu bersaing dan bersanding dengan produk pertanian Import, sehingga perlu memahami dan menguasai informasi pasar, kebutuhan pasar (jumlah dan kualitas), jejaring kejasama, dan lainnya
3. Meningkatkan intensitas desiminasi Teknologi dan Informasi melalui Smartphon atau android yang dapat dimanfaatkan petani dan penyuluh sebagai jejaring Komunikasi.
4. Melakukan pendataan dan pemetaan petani dan keluarganya (petani Milenial) untuk bergabung dalam organisasi kelompok tani atau Kelompok Usaha Bersama (KUB) untuk mempermudah pembinaan
5. Diperlukan adanya dukungan atau kebijakan pemerintah terutama dalam [a] fasilitasi Pendidikan dan pelatihan, [b] diseminsai pertanian presisi yang lebih massif, [c] kampanye petani melienial yang massif baik melalui media social maupun Lembaga Lembaga Pendidikan vokasi, [d] adanya insentif bagi petani milenial yang berhasil
6. Kerelaan orang tua untuk mendukung anaknya terjun dan berkarya di sector pertanian sekaligus menyerakan lahannya untuk dikelola dan dikembangkan secara professional.

Penutup.

Terciptanya Petani Milenial merupakan Langkah awal tumbuhnya Agriprenuer, agar agriprenuer dapat berkembang maka kenali dulu karakteristiknya, bagaimana motivasinya, serta bagaimana dukungan yang ada baik berupa kebijakan Pemerintah maupun dorongan keluarga.

Keberhasilan Agriprenuer tidak terlepas dari 4 H (Hands, Heart, Head an Home) yang merupakan implementasi dari semangat untuk tumbuh dan berkembang dalam menghadapi tantangan Global.

Pembinaan Petani Milenial menuju Agriprenuer dilakukan dalam usaha memperkuat kelembagaan, serta membangun jejaring informasi dalam rangka memahani perilaku pasar.

Daftar Rujukan

Anwarudin Oeng, at.al 2020. Peranan Penyuluh Pertanian Dalam Mendukung Keberlanjutan Agribisnis Petani Muda Di Kabupaten Majalengka Jurnal Agribisnis Terpadu Vol 13 No 1

- Ben White. 2012. Agriculture And The Generation Problem: Rural Youth, Employment And The Future Of Farming *Ids Bulletin* Volume 43 Number 6 November 2012
- Eistrup M At. Al . 2019. A “Young Farmer Problem”? Opportunities And Constraints For Generational Renewal In Farm Management: An Example From Southern Europe *Jurnal Land Mdpi*, Basel, Switzerland. This Article Is An Open Access Article Distributed Under The Terms And Conditions Of The Creative Commons Attribution
- Indra Darmawan. 2021. Menumbuhkan Minat Berwirausaha Mahasiswa Melalui Pendidikan Kewirausahaan Berbasis *Caring Economics* *Jurnal Ekonomi & Pendidikan*, 18(1), 2021
- Khaerul Saleh, 2019. Penyuluhan Dan Pembangunan Pertanaian Dalam Teori Dan Praktek. *Media Edukasi Indonesia*
- Mita Afista¹, Rahayu Relawati², Livia Windiana. 2021. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Petani Muda Di Desa Balerejo Kecamatan Panggungrejo Kabupaten Blitar *Jurnal Hexagro* Vol. 5 No.1, Februari 2021: 27-37
- Muhammad Widda Djuhan, Agus Trianto. 2020. Upaya Menumbuhkan Jiwa Intrapreneur Siswa Melalui Materi Kewirausahaan Dalam Pembelajaran Ilmu Pengetahuan Sosial Di Mts Sabilul Huda Ponorogo *Ma’alim: Jurnal Pendidikan Islam* Volume 1, Nomor 2, Desember 2020
- Nafisah Yuliani 1, Diana Novita 2, Diah Pramestari 2019. Menumbuhkan Jiwa Wirausaha Kawula Mudadi Era Milenial Melalui Pendekatan *Inside-Out* ,*Jurnal Akhraiht Abdimas* No 2 Vol 2
- Siti Fatimah. 2013. Menumbuhkan Jiwa Wirausaha Muda Dalam Pembelajaran Ekonomi. *Cricseta Jurnal Pendidikan Dan Kajian Sejarah* Vol 3 No 4
- Sri Hery Susilowati 2016. Fenomena Penuaan Petani Dan Berkurangnya Tenaga Kerja Muda Serta Implikasinya Bagi Kebijakan Pembangunan Pertanian *Forum Penelitian Agro Ekonomi*, Vol. 34 No. 1, Juli 2016: 35-55

Tentang Penulis



Dr, H, Khaerul Saleh, SP. M.Si merupakan Staf Pengajar Tetap Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sultan Ageng Tirtayasa, Gelar Sarjana diperoleh dari Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian Untirta (1993), Magister diperoleh dari Prgram Pasca Sarjana Universitas Respati Indinasia (2006), dan Doctoral diperoleh dari Pasca sarjana IPB Program Studi Penyuluhan dan Pembangunan (2017).

Tilisannya banyak dimuat di jurnal Nasional dan Internasional, dalam bentuk buku telah diterbitkan pada penerbit Media Edukasi Indonesia, selaiannya sebagai Dosen juga saat ini terlibat sebagai redaktur jurnal JPPM, Refiwer pada jurnal Abdikan dan Jurnal Agroprineur



Tentang Penulis

Dr.Ir.H.Suherman.MM.M.Si. lahir di Serang 09 Februari 1967. Jabatan fungsional Lektor Kepala. Mengajar mata kuliah, Pembangunan pertanian. Dasar-Dasar Agribisnis.Politik Pertanian.Riset Operasional Agribisnis. E *Commerce*. Pendidikan S1 Universitas sultan Ageng Tirtayasa Banten 1992.S2 Universitas Indonesia 2003. S3 Universitas Padjadjaran 2015.Email; herman@untirta.ac.id.