73

PENYULUHAN HUTAN KEMASYARAKATAN DENGAN PENDEKATAN EKONOMI RUMAH TANGGA

Dudung Darusman
(Guru Besar Madya Kehutanan dan Ketua Lembaga Penelitian IPB)

Makalah Pembahasan/Pendamping dari Makalah Utama Dirjen RLPS, pada Sarasehan Penyuluhan, yamg diselenggarakan oleh Pusat Penyuluhan Kehutanan dan Perkebunan, di Ciawi tanggal 25 Maret 1999

PENDAHULUAN

Peranan kegiatan penyuluhan di bidang kehutanan menjadi semakin penting dalam rangka kebijaksanaan kehutanan yang semakin mengutamakan peran serta masyarakat, dan bahkan memberi kesempatan kepada masyarakat (rakyat banyak) untuk menjadi pelaku ekonomi kehutanan yang sejajar dengan pelaku ekonomi kehutanan lainnya.

Kebijaksanaan reformasi kehutanan menginginkan dan mentargetkan agar rakyat banyak dapat menjadi pelaku ekonomi kehutanan yang kuat dan profesional baik dari segi pengelolaan unit usaha maupun dari segi pengelolaan hutan. Sementara itu pada umumnya rakyat masih belum memiliki tingkat pengetahuan dan keterampilan yang memadai untuk pengelolaan unit usaha dan pengelolaan hutan yang maju dan modern. Perlu diingat bahwa ungkapan maju dan modern tidak harus berarti skala besar dan padat modal. Dalam keadaan seperti itu maka peranan penyuluhan kehutanan sangat strategis.

PENDEKATAN PENYULUHAN

Secara sederhana dapat dikatakan bahwa penyuluhan itu berusaha menumbuh-kembangkan : 1) pengetahuan/pemahaman, 2) motivasi/keinginan, dan 3) keterampilan pelaksanaan. Keberhasilan penyuluhan dalam menumbuh-kembangkan ketiga unsur tersebut sangat tergantung pada ketepatan dan kelengkapan pendekatannya, yakni yang memperhatikan kepentingan efisiensi hutan kemasyarakatan (HKM) sebagai kegiatan produksi dan sebagai upaya pemenuhan kepentingan rumah tangga dari para pelakunya.

Dari sisi kepentingan efisiensi kegiatan produksi, penyuluhan HKM perlu mengambil pendekatan ekonomi usaha (bisnis) artinya dalam mengembangkan ketiga unsur tersebut di atas penyuluhan harus secara jelas menyodorkan materi bagaimana HKM mampu menciptakan keuntungan/rentabilitas dari investasi yang ditanamkan. Untuk itu diperlukan modul-modul materi penyuluhan yang berisi pedoman pengelolaan teknis dan finansialnya.

Pada sisi kepentingan rumah tangga, yang selama ini kurang diperhatikan secara tepat, penyuluhan HKM perlu mengambil pendekatan ekonomi rumah tangga, artinya penyuluhan harus secara jelas menyodorkan materi bagaimana HKM mampu secara teratur/terjadwal memenuhi jumlah dan pola belanja rumah tangga dari pelakunya. Sebagai contoh ekstreem, rakyat kecil tidak akan mau melaksanakan HKM sekalipun dari segi ekonomi investasi lebih menguntungkan, apabila hanya akan memberi pendapatan setiap 10 tahun, misalnya.

Penyuluhan HKM akan berhasil apabila dapat menunjukkan bahwa HKM dengan rekayasa tertentu dapat melengkapi pemenuhan keperluan belanja rumah tangga. Dengan pendekatan ekonomi rumah tangga ini HKM perlu direkayasa sehingga sedapat mungkin memenuhi : belanja harian/mingguan, bulanan, tahunan, 3-5 tahunan, 10-25 tahunan, dan seterusnya. Jadi upaya membuat campuran jenis yang lebih banyak dalam HKM tidak hanya karena memperhatikan peningkatan efisiensi usaha secara total, tapi juga harus memperhatikan kepentingan sebaran dan keteraturan penerimaan pendapatan yang dapat memenuhi pola belanja rumah tangga pelakunya.

Secara ringkas kedua pendekatan di atas dapat dikemukakan pada matriks berikut :

Tabel 22. *Pendekatan Ekonomi Rumah Tangga dalam HKM*

Sisi kepentingan	*Pendekatan penyuluhan*	*Fokus materi*
Unit Usaha/Bisnis	Ekonomi Usaha atau investasi : keuntungan/rentabilitas	Pedoman pengelolaan teknis dan finansial
Rumah Tangga	Ekonomi rumah tangga : % pendapatan terhadap jumlah belanja, keteraturan pemenuhan pola belanja	Pedoman alokasi lahan/tanaman dan pemungutan hasil

POLA BELANJA RUMAH TANGGA

Bagi rumah tangga, pendapatan itu akan memberi kesejahteraan apabila tidak hanya mampu memenuhi sebahagian besar kebutuhan belanjanya, tetapi juga mampu secara teratur/terjadwal memenuhi pola belanja sepanjang horizon kehidupan rumah tangganya tersebut.

Pola belanja rumah tangga masyarakat dan pola kombinasi tanaman HKM yang mungkin dikembangkan perlu dipelajari dengan seksama dan dibuat kesesuaian antara keduanya. Bahkan perlu dipelajari sejauh mana sumber mata pencaharian yang ada (sebelum HKM) telah memenuhi pola belanja tersebut. Semakin mampu HKM melengkapi atau memenuhi pola belanja para pelakunya, akan semakin berhasil HKM dikembangkan. Berikut ini penulis mencoba mengemukakan contoh pola belanja dan kemungkinan pemenuhannya oleh hasil HKM, yang baru bersifat perkiraan saja.

Tabel 23. *Hubungan Pola Belanja Rumah Tangga dan Kombinasi Tanaman HKM*

Jadwal Belanja	*Keperluan*	*Tanaman HKM*
a. Harian, mingguan	Belanja dapur, ongkos perjalanan, uang jajan, dan sebagainya	Getah, daun, kayu bakar, dan sebagainya.
b. Bulanan	Bayaran listrik, telepon (?), iuran sekolah, tv, dan sebagainya	Pisang, tanaman hias, dan sebagainya
c. Tahunan	Pajak bumi dan bangunan, iuran desa, SPP, lebaran, beli pakaian, dsb.	Tumbuhan obat, rotan kecil, kopi, dsb.
d. 3 - 5 tahun	Menyekolahkan anak, membuat/ memperbaiki rumah, dsb.	Kayu daur pendek, rotan besar, dan sebagainya
e. 10 - 25 tahun	Menikahkan anak, naik haji dan sebagainya	Kayu daur panjang

PENUTUP

Berdasarkan uraian di atas dapat ditekankan bahwa keberhasilan program pembangunan, termasuk penyuluhan HKM, sangat ditentukan sejak awal oleh sejauh mana memenuhi kepentingan masyarakat pelakunya. Oleh karena itu penyuluhan HKM perlu mengambil **pendekatan ekonomi rumah tangga** di samping pendekatan usaha yang selama ini lebih dikedepankan.

Semoga urun pendapat yang telah diuraikan di atas dapat bermanfaat.