



FORCLIME FASILITASI IDENTIFIKASI KEBUTUHAN PELATIHAN PENGEMBANGAN USAHA KEHUTANAN di wilayah kerja Sulawesi Tengah, Papua dan Papua Barat

ARTIKEL LAINNYA

RAPAT KOORDINASI Pokja Percepatan Perhutanan Sosial Provinsi Papua Barat

Editorial

Untuk mendukung peningkatan kesejahteraan masyarakat, Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan sejak tahun 1990-an telah mengembangkan Program Hutan Kemasyarakatan yang menjadi cikal bakal Program Perhutanan Sosial (PS) saat ini. Untuk mengakselerasi program PS tersebut, beberapa inisiatif pendampingan bagi kelompok masyarakat telah dilakukan oleh instansi pemerintah seperti Kesatuan Pengelolaan Hutan (KPH), Balai Perhutanan Sosial dan Kemitraan Lingkungan (BPSKL), LSM dan lain-lain. Sampai saat ini, dari target luasan PS 12,7 juta hektare telah terealisasi sekitar 40% atau sekitar 5.08 juta hektare. Jumlah Kelompok Usaha Perhutanan Sosial (KUPS) yang terbentuk sebanyak 5.144 kategori *blue*, 4.126 kategori *silver*, 603 kategori *gold* dan 52 kategori *platinum* (sumber: <https://gokups.menlhk.go.id/public/beranda>). Dari jumlah total KUPS yang mencapai 9.925 tersebut ternyata kelompok yang sudah menjalankan aktivitas usaha dan kegiatan permodalan (*gold* dan *platinum*) hanya ada sekitar 6%. Sedangkan sekitar 94% masih dalam tahap pengembangan kelembagaan dan Rencana Kerja Perhutanan Sosial (*blue* dan *silver*).

Dari data di atas terlihat bahwa pemberian izin pengelolaan kepada masyarakat tidak otomatis membuat masyarakat mampu memanfaatkan potensi di wilayah kelolanya untuk peningkatan pendapatan mereka. Dari observasi kami, sebagian masyarakat tempatan (adat) selama ini mampu mengelola hutan lestari karena mereka memanfaatkan hutan lebih untuk kepentingan subsisten. Sehingga ketika mereka diajak untuk

mengelola hutan secara lebih produktif dengan tujuan komersial, mereka memerlukan proses adaptasi dan perubahan pola pikir (*mindset*). Sebagai contoh, ketika masyarakat adat/tempatan mengelola hasil hutan untuk dipasarkan ke konsumen luar secara komersial, mereka harus berpikir tentang kemampuan berproduksi, standar mutu, perizinan usaha, pengemasan produk, penentuan harga, administrasi usaha, strategi pemasaran, dan lain-lain.

Di sisi lain, masyarakat perlu diingatkan agar pengembangan usaha komoditi kehutanan secara komersial oleh masyarakat dilakukan dengan tetap memperhatikan kaidah kelestarian. Jangan sampai daya tarik ekonomi uang mengakibatkan masyarakat tergiur melakukan eksploitasi sumberdaya secara berlebihan dan destruktif.

Demikian pula jangan sampai masyarakat, terbuai rayuan kemitraan semu dari cukong-cukong yang menawarkan kerja sama pengelolaan hutan namun ternyata hanya mencari keuntungan bagi diri sendiri.

Pengetahuan tentang usaha secara komersial dengan tetap memperhatikan kaidah kelestarian, merupakan pengetahuan baru yang diperlukan kelompok masyarakat. Oleh karena itu pendamping-pendamping kelompok dari KPH, BPSKL, dan pemangku kepentingan lain perlu memiliki kompetensi ini agar mereka mampu meningkatkan kapasitas kelompok dampingannya. Pendekatan pendampingan pengembangan usaha perlu mereka kembangkan dengan pendekatan hulu-hilir yang komprehensif dan bukan berbasis keproyekan. Pendamping idealnya juga harus mampu merancang *exit strategy* agar mampu menghantar kelompok hingga tahap mandiri.

Edy Marbyanto

Manajer bidang strategis Pengembangan Kapasitas SDM



Identifikasi Kebutuhan Pelatihan Pengembangan Usaha Kehutanan

FORCLIME fasilitasi pendamping masyarakat di wilayah kerja di Sulawesi Tengah, Papua dan Papua Barat

Edy Marbyanto, Manajer bidang strategis, Pengembangan Kapasitas SDM

GIZ FORCLIME telah mendukung Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan selama beberapa dekade di sektor kehutanan dan memprakarsai pengembangan Kesatuan Pengelolaan Hutan (KPH) sebagai organisasi pengelolaan hutan tingkat tapak. KPH mempunyai tugas sebagai penyedia layanan publik bagi masyarakat lokal, dan menjadi unit operasional pengelola hutan. Wilayah kelola KPH diarahkan dalam skala luasan yang dapat dikelola dan dikendalikan (*manageable*) oleh organisasi KPH yang ada.

Sejak UU Cipta Kerja diundangkan, peran KPH telah bergeser dari orientasi bisnis ke pemantauan dan mengendalikan operasi hutan dan memfasilitasi investasi hutan. Lebih ditekankan sebagai penyedia layanan publik bagi masyarakat lokal. Amanat skema perhutanan

sosial untuk mengembangkan usaha dan mengelola hutan secara lestari telah diperkuat, sehingga salah satu tugas utama KPH ke depan adalah memfasilitasi pengembangan usaha dan memberikan pengembangan kapasitas bagi kelompok tani hutan atau pemegang persetujuan pengelola perhutanan sosial (PS) di wilayah yurisdiksinya.

Pengembangan usaha bagi pemegang persetujuan pengelolaan perhutanan sosial cukup menantang karena penataan kelembagaan mereka masih lemah dan pengalaman mereka menangani pengembangan usaha komersial masih terbatas. Di sisi lain, kegiatan dan industri berbasis kehutanan merupakan salah satu sumber utama lapangan kerja di Indonesia dan hingga 30 juta orang secara langsung bergantung pada pengelolaan sumber daya hutan.



FORCLIME juga memiliki mandat untuk memfasilitasi proses pengembangan usaha kelompok tani hutan di wilayah kerjanya. Pendekatan yang dilakukan adalah bersama-sama dengan otoritas kehutanan, baik KPH maupun instansi kehutanan lainnya, mendukung pengembangan usaha dan pemasaran produk yang konkrit.

Dalam rangka memfasilitasi penguatan masyarakat lokal dalam hal ini Kelompok Tani Hutan menuju usaha yang mandiri dan berkelanjutan, FORCLIME melakukan pendampingan masyarakat di wilayah kerja di tiga provinsi, yaitu: Sulawesi Tengah (7 desa), Papua (5 kampung) dan Papua Barat (4 kampung). Fasilitasi juga dilakukan bagi staf KPH untuk meningkatkan keterampilan dalam kewirausahaan dan pengembangan usaha bidang kehutanan.

Tujuan program fasilitasi penguatan ekonomi masyarakat adalah untuk meningkatkan kapasitas petani hutan, pemegang persetujuan pengelolaan perhutanan sosial, staf galeri KPH, Penyuluh Kehutanan dan staf KPH dalam mengembangkan bisnis komoditi kehutanan untuk mendukung pengembangan ekonomi masyarakat secara lestari di masa depan.

Sebagai langkah awal untuk mendukung staf KPH/penyuluh dan kelompok tani hutan/kelompok usaha perhutanan sosial dalam mengimplementasikan program pemberdayaan ekonomi masyarakat, diperlukan *assessment* untuk mengidentifikasi kebutuhan pelatihan dan mengumpulkan informasi dari target penerima manfaat program dan para pemangku kepentingan.

Tujuan pelaksanaan *Training Needs Assessment* (TNA) atau Identifikasi Kebutuhan Pelatihan bagi para pemangku kepentingan program Perhutanan Sosial atau penguatan ekonomi masyarakat adalah sebagai berikut:

- Untuk mengidentifikasi kebutuhan pelatihan di bidang kewirausahaan dan pengembangan usaha bagi kelompok tani hutan/kelompok usaha perhutanan sosial.
- Untuk mengidentifikasi kebutuhan pelatihan yang berhubungan dengan kewirausahaan serta teknik fasilitasi partisipatif (termasuk *coaching*) bagi pendamping kelompok tani hutan (staf KPH).

PERSIAPAN IDENTIFIKASI KEBUTUHAN DIKLAT

Pelaksana dan Peserta *Training Needs Assessment* (TNA)

FORCLIME dibantu RIWANI Globe, sebuah lembaga konsultan pengembangan bisnis dan *human capital*, melaksanakan *Training Needs Assessment* (TNA) atau Identifikasi Kebutuhan Diklat (IKD) yang dilakukan menggunakan metoda kuesioner dan *focus group discussion* (FGD). Kuesioner berisi daftar pertanyaan tentang pengalaman kewirausahaan kelompok tani dan staf pendamping KPH/penyuluh.

Peserta IKD ini adalah kelompok tani hutan, staf pendamping dari KPH/penyuluh, serta pemangku kepentingan usaha komoditi berbasis kehutanan di wilayah kerja FORCLIME di Provinsi Sulawesi Tengah, Provinsi Papua dan Provinsi Papua Barat.



Pelaksanaan Identifikasi Kebutuhan Diklat (IKD)

Identifikasi Kebutuhan Diklat dilaksanakan secara bertahap, sebagai berikut:

- Pembagian dan pengumpulan kuesioner bagi pendamping (tanggal: 19 – 22 Juli 2022).
- Pembagian dan pengumpulan kuesioner bagi kelompok tani hutan (tanggal: 19 – 22 Juli 2022).
- Diskusi Kelompok Terarah (*Focus Group Discussion*) bagi pendamping, kelompok tani hutan dan para pihak (tanggal: 26- 29 Juli 2022).

Para pihak yang menjadi responden pada FDG berdasarkan wilayah kerja, sebagai berikut:

- Sulawesi Tengah: Dinas Kehutanan, Pusat Layanan Usaha Terpadu (PLUT), Gerai KPH, Toko Oleh-oleh ibu Risma
- Papua: Dinas Kehutanan dan Lingkungan Hidup (DKLH), Galeri Kreatif
- Papua Barat: Dinas Kehutanan

Responden kuesioner di masing-masing wilayah kerja:

Responden	Sulawesi Tengah	Papua	Papua Barat
Kelompok Tani Hutan	6 orang	19 orang	7 orang
KPH (pendamping)	12 orang	13 orang	5 orang
Total	18 orang	32 orang	12 orang



PELAKSANAAN IDENTIFIKASI KEBUTUHAN DIKLAT

Kegiatan FGD dilaksanakan secara daring (*online*).

FGD ini menggunakan metode diskusi kelompok dan wawancara terfokus dengan petani hutan, staf pendamping KPH, dan pemangku kepentingan terkait program untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang sosial ekonomi dan latar belakang calon peserta, jenis usaha yang potensial atau sudah dikembangkan, serta mengidentifikasi tingkat pengetahuan dan keterampilan terkait kewirausahaan dari calon kelompok sasaran.



Responden FGD di masing-masing wilayah kerja adalah sebagai berikut:

Responden	Sulawesi Tengah	Papua	Papua Barat
Kelompok Tani Hutan	9 orang	7 orang	0 orang
KPH (pendamping)	14 orang	9 orang	2 orang
Para pihak lain	7 orang (Dinas Kehutanan, PLUT, Gerai KPH, Toko Oleh-oleh "bu Risma")	4 orang (DKLHK Prov. Papua, Galery Kreatif Kehutanan)	1 orang (Dinas Prov. Papua Barat)
Total	30 orang	20 orang	3 orang

HASIL IDENTIFIKASI KEBUTUHAN DIKLAT

1. KELOMPOK TANI HUTAN

1.1 Profil Kelompok Tani Hutan

Mayoritas latar belakang pendidikan terakhir dari KTH adalah SMA yaitu sebanyak 42%. Dari jumlah 32 responden, jumlah laki-laki lebih banyak dari perempuan (53,1%). Terkait dengan pengalaman usaha responden, 62,5% belum pernah terlibat dalam sebuah bisnis sebelum bergabung dengan KTH.



Potensi Produk KTH Wilayah Sulawesi Tengah

KTH	Potensi produk
Kulawi	Kerajinan bambu, madu hutan, damar, nanas, kemiri
Banawa	Teh kelor, minyak kelor, ekowisata air terjun, budidaya bawang hutan, jahe merah, minyak kemiri
Dampelas Tinombo	Gula semut, karet, durian, alpukat, cengkeh, gula semut jahe (sarabba instan)
Dolago Tanggunung	Gula aren, durian kupas, dampo durian
Sintuwu Maroso	Gula batok, gula semut, jasa lingkungan: mangrove
Gonengati Jaya	Pembibitan mangrove, ekowisata, karamba ikan

Potensi Produk KTH Wilayah Papua

KTH	Potensi produk
Wasur	Teh celup sarang semut, budidaya anggrek, ekowisata
Yanggandur	Madu hutan, budidaya vanili
Tablasupa	Catering
Maribu	Budidaya anggrek
Babrongko	Kerajinan seni pahat, ukir, dan lukis
Dosai	Catering, anggrek

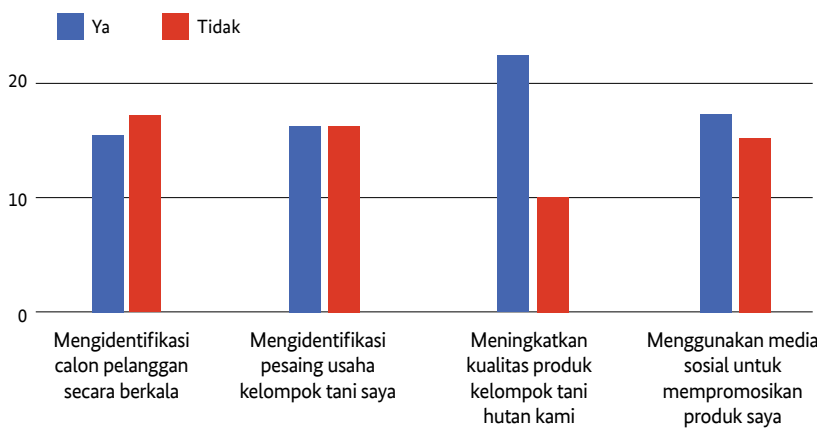
1.2. Beberapa isu strategis pengembangan usaha tingkat kelompok tani

Rangkuman dari hasil kuesioner dan wawancara FGD dengan responden KTH adalah sebagai berikut:

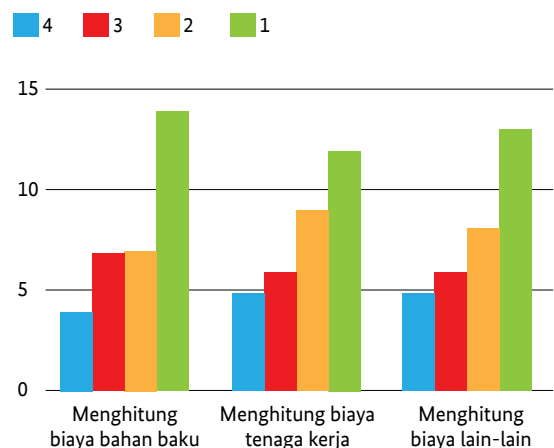
- Penentuan ide usaha di kelompok tani hutan lebih didasarkan pada ketersediaan potensi sumber daya alam yang ada, dan bukan melihat kebutuhan pasar.
- Pelatihan teknis usaha seperti seni ukir, budidaya anggrek, dll pernah diberikan kepada KTH. Namun pelatihan pengembangan usaha masih sangat terbatas bahkan belum pernah diperoleh KTH.
- Perkembangan usaha KTH sangat beragam. Ada kelompok yang belum memiliki perencanaan usaha, ada kelompok yang baru memulai usaha dan ada kelompok yang usahanya sudah berjalan. Meski demikian bisa disebutkan sebagian besar KTH masih belum solid dalam pengembangan usahanya.
- Volume permintaan terhadap produk belum diidentifikasi secara maksimal oleh KTH, sehingga jumlah produksi tidak direncanakan dengan mendasarkan permintaan pasar. Hal ini bisa dipahami karena minimnya informasi tentang kebutuhan pasar. Banyak KTH mempunyai persepsi tentang “Pasar” hanya sebatas pada tempat menjual, belum memikirkan mengenai konsep pemasaran secara keseluruhan. Sudah muncul beberapa inisiatif KTH yang sudah mapan untuk memasarkan produk secara langsung. Di sisi lain juga diperoleh pengalaman bahwa kelancaran pemasaran produk KTH dipengaruhi oleh dukungan pendamping. Dalam kasus Gerai KPH, peran pendamping sangat membantu kelancaran pemasaran produk KTH ke Gerai KPH.
- Untuk penghitungan biaya produksi dan penentuan harga produk, KTH biasanya dibantu oleh pendamping. Demikian pula dengan pencatatan atau pembukuan keuangan tingkat kelompok dilakukan dengan bantuan pendamping.
- Kondisi kelembagaan sebagian KTH masih lemah, sehingga peran pendamping masih sangat dibutuhkan untuk memastikan roda organisasi KTH bisa berjalan maupun dalam pengembangan usaha. Oleh karenanya penguatan kelompok menjadi sangat penting untuk mendukung keberhasilan usaha KTH.
- KTH melibatkan perempuan sebagai anggota kelompok, hal ini merupakan indikasi bagus untuk pengembangan pendekatan kesetaraan gender.
- Topik pelatihan yang diusulkan KTH terkait pengembangan usaha antara lain: promosi, akses pasar, *digital marketing*, memperluas jaringan, legalitas usaha, perencanaan usaha, dan pengelolaan keuangan.

Profil Pengetahuan Marketing

Kegiatan yang dilakukan KTH untuk meningkatkan pengetahuan penjualan



Pengetahuan KTH dalam menghitung biaya



1.3. Beberapa tantangan yang dihadapi oleh KTH dalam pengembangan usaha

Dari kuesioner dan FGD dengan kelompok tani, diidentifikasi bahwa tantangan yang dihadapi oleh KTH dalam pengembangan usaha utamanya mencakup administrasi usaha dan pemasaran.

Tantangan di bidang administrasi usaha yang dihadapi KTH, mencakup:

- Kemampuan dalam menghitung biaya produksi dan menentukan harga jual produk masih lemah.
- Kelompok masih kesulitan untuk melakukan pengelolaan keuangan usaha.



Sedangkan tantangan di bidang pemasaran mencakup:

- Belum ada anggota kelompok yang bertugas untuk pemasaran.
- Kelompok masih bergantung pada tengkulak yang memainkan harga pasar.
- Kesulitan dalam mendapatkan sertifikat halal.
- Literasi *digital marketing* masih kurang.
- Sulitnya akses jalan menuju kampung sehingga sering lambat dalam pengantaran produk ke pembeli maupun pembeli susah untuk mendatangi KTH yang menjadi produsen.

Pemasaran produk-produk telah dilakukan secara daring maupun non-daring, sebagai berikut:

- *Online*: Media sosial, *Media place* (*shopee*, Bukalapak)
- *Offline*: Gerai KPH, toko oleh-oleh khas kota Palu, Kalimantan; produk souvenir di Pasar Hamadi; pembeli langsung ke kampung untuk membeli angrek.



2. PENDAMPING KTH

2.1. Profil pendamping masyarakat dari KPH

Dari 29 responden pendamping masyarakat dari KPH, adalah laki-laki (65,5%). Mayoritas pengalaman pendamping menjalankan usaha kurang dari 1 tahun.

2.2. Peran KPH dalam pendampingan kepada masyarakat (KTH)

Dalam kegiatan pendampingan KTH khususnya pengembangan usaha, pendamping dari Kesatuan Pengelolaan Hutan (KPH) telah melakukan berbagai inisiatif antara lain:

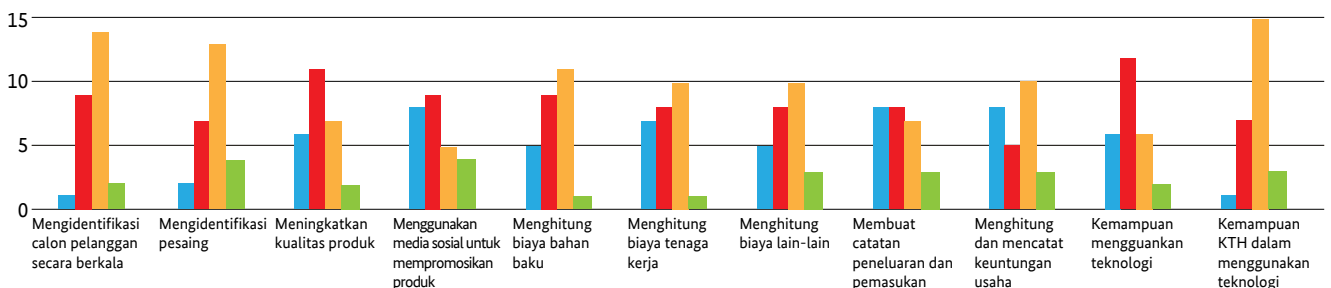
- KPH membantu mengurus izin usaha seperti Izin Pangan Industri Rumah Tangga (IPIRT), izin dari BPOM, dan sertifikat halal.
- KPH memfasilitasi KTH dalam mengurus SIPUHH *online* dalam memasarkan produk hasil hutan.
- KPH membekali KTH untuk mengakses pemasaran secara *online* melalui *marketplace* ataupun media sosial lainnya.
- KPH memfasilitasi pemasaran ke perseorangan atau kelompok.
- Mendorong KTH untuk membuka Toko *offline* KTH (KTH Mart).
- Melakukan kerja sama dengan lembaga pemerintahan lainnya, misalnya dengan PLUT (akses pelatihan) dan Kementerian Keuangan untuk pelelangan angrek.
- Kerja sama dengan universitas atau lembaga lainnya untuk memberikan pelatihan teknis budidaya.



Pengetahuan bisnis pendamping

Bagaimana Anda menilai pengetahuan Anda mengenai topik manajemen bisnis berikut:

■ 4 ■ 3 ■ 2 ■ 1



2.3. Isu Strategis yang dihadapi KPH dalam pendampingan usaha kelompok

Penguatan kelompok dan dinamika kelompok dirasakan sebagai hal yang penting oleh KTH dan KPH. Profil anggota kelompok tani yang beraneka ragam (pendidikan, pengalaman usaha) menjadi sebuah tantangan agar bisa dikelola sehingga kelompok mampu tumbuh kembang secara dinamis. Di sisi lain, pendamping dari KPH saat ini masih memiliki pengetahuan dan keterampilan terbatas di bidang pendampingan kelompok.

Di bidang manajemen usaha, KTH dan pendamping masih mempunyai keterbatasan pengetahuan di bidang manajemen usaha, penyusunan rencana usaha/*bussiness plan*, administrasi usaha, dan pengembangan produk (termasuk pengemasan produk).

Di bidang pemasaran, arti penting fasilitasi pemasaran produk disuarakan oleh KTH dan KPH namun demikian penekanan masih kepada tempat (lokasi menjual produk). Mayoritas KTH dan KPH belum mengidentifikasi calon pelanggan dan pesaing bisnis yang dihadapi. KTH juga masih mempunyai ketergantungan yang tinggi kepada KPH dalam pemasaran produk.

Dari sisi teknis pendampingan, terdapat ekspektasi tinggi bahwa Pendamping akan membantu setiap kesulitan yang dihadapi KTH. Para pendamping dari KPH belum mempunyai *exit strategy* untuk menuntaskan pendampingan dan mengatasi ketergantungan KTH terhadap pendamping.



2.4. Tantangan yang dihadapi KPH

- Dinamika kelompok yang berubah sangat cepat dan juga kelompok berbasis marga sehingga pendamping dituntut memahami karakter dan budaya lokal yang ada.
- Jadwal penyuluhan yang tidak menentu, harus mengikuti ketersediaan waktu KTH. Sehingga pendamping dituntut memiliki fleksibilitas tinggi.
- Ketergantungan KTH pada pendamping utamanya dalam pembukuan dikarenakan literasi KTH yang rendah.
- Adanya dukungan pihak luar, misalnya LSM, yang mengakibatkan pendamping harus menyesuaikan dengan program kerja mereka supaya tidak terjadi tumpang tindih kegiatan.
- Terbatasnya pengetahuan dan keterampilan pendamping dari KPH terkait perizinan usaha termasuk izin penangkaran dan izin edar anggrek, informasi akses pasar (produk dijual kemana?) dan kurangnya keterampilan teknis usaha.



7

2.5. Kebutuhan peningkatan kapasitas KPH

Dari kuesioner dan FGD, telah diidentifikasi beberapa usulan pengembangan kapasitas di bidang pengembangan usaha bagi para pendamping dari KPH antara lain:

- Dinamika kelompok dan motivasi kelompok untuk menjalankan bisnis.
- Mengidentifikasi peluang bisnis.
- Penghitungan biaya dan penetapan harga jual.
- Pengelolaan keuangan usaha kelompok.
- Peningkatan kualitas produk.
- Manajemen pemasaran produk termasuk promosi, kerja sama pemasaran, pengemasan dll.
- Mekanisme perizinan usaha.
- Penggunaan teknologi untuk pemasaran produk secara *online* (misal via HP).



Tindak Lanjut Identifikasi Kebutuhan Diklat

Hasil Penilaian Kebutuhan Pelatihan atau TNA ini akan digunakan sebagai dasar dalam mengembangkan kurikulum dan silabus pelatihan pengembangan usaha. Beberapa catatan hasil TNA tersebut juga akan digunakan untuk menentukan penggunaan metode pelatihan pembelajaran orang dewasa yang sesuai dengan latar belakang, sosial ekonomi dan pengalaman peserta pelatihan. Mengacu pada kurikulum tersebut, FORCLIME akan menyelenggarakan pelatihan kewirausahaan tingkat dasar dan tingkat lanjutan di masing-masing wilayah provinsi serta *coaching* untuk penyusunan rencana usaha. Target peserta untuk pelatihan dan *coaching* tersebut adalah staf KPH yang menjadi pendamping/penyuluh kelompok dan perwakilan kelompok tani hutan. Pelatihan ini akan diselenggarakan di semester 2 tahun 2022, dengan menyesuaikan ketersediaan waktu dari kelompok sasaran (*target group*) yang ada di tiga provinsi tersebut.

Rapat Koordinasi Pokja Percepatan Perhutanan Sosial Provinsi Papua Barat

Dalam rangka percepatan program perhutanan sosial di Provinsi Papua Barat, Dinas Kehutanan Provinsi Papua, didukung FORCLIME, menyelenggarakan rapat koordinasi pada tanggal 8 – 9 Agustus 2022 di Kota Sorong. Pertemuan yang dibuka oleh Staf Ahli Gubernur bidang Ekonomi Pembangunan, Dr. Niko U. Tike, SE.MM, dihadiri oleh lebih dari 100 orang yang merupakan perwakilan dari pemerintah, akademisi, LSM dan mitra pembangunan Provinsi Papua Barat. Dalam pertemuan tersebut, Kepala Dinas Kehutanan Provinsi Papua Barat, Ir. Runaweri F.H, MM., menyampaikan bahwa tujuan rapat koordinasi ini adalah untuk mengkoordinasikan dan sinergitas perkembangan terbaru Perhutanan Sosial di Provinsi Papua Barat, serta dukungan Mitra Pembangunan Papua Barat untuk implementasi Program Kerja Perhutanan Sosial di Provinsi Papua Barat.

Dalam pertemuan tersebut dibahas berbagai isu, termasuk tentang skema izin yang telah dikeluarkan. Di Provinsi Papua Barat baru ada dua skema izin perhutanan sosial yang telah diterbitkan, yaitu skema hutan desa (73) dan skema hutan kemasyarakatan (9). Hal

lain yang dibicarakan dalam pertemuan tersebut adalah mengenai ketersediaan fasilitator. Dari 22 fasilitator yang telah disetujui, namun yang tersedia di lapangan hanya 17 orang. Fasilitator tersebut berasal dari masyarakat yang ternyata tidak dapat bekerja secara penuh karena memiliki tanggung jawab lain, dan kapasitas mereka berbeda antara satu dengan yang lain. Selain itu, juga dibahas mengenai keterlibatan instansi terkait dalam pengembangan perhutanan sosial, misalnya dengan Kesatuan Pengelolaan Hutan.

Dari diskusi yang terjadi selama pertemuan tersebut, muncul berbagai saran termasuk mengupayakan sinergitas antara instansi dengan fasilitator dan juga fasilitator lain dari kementerian lain (misalnya Kementerian Percepatan Pembangunan Desa).

Saran lain adalah meningkatkan kapasitas fasilitator agar memiliki kompetensi yang kurang lebih sama. Oleh karenanya FORCLIME berencana melakukan *Training Needs Assessment* (TNA) bagi para fasilitator untuk membuat konsep pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan mereka.

Untuk informasi lebih lanjut, silakan hubungi:

1. **Nita Yohana**, Advisor bidang pengelolaan hutan lestari dan koordinator Provinsi Papua Barat
2. **Mohammad Sidiq**, Manajer bidang strategis, pengelolaan hutan lestari dan koordinator Provinsi Papua dan Papua Barat



FORCLIME Forests and Climate Change Programme
Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH
Mangala Wanabakti Building, Block VII, 6th Floor
Jln. Jenderal Gatot Subroto, Jakarta 10270, Indonesia
Tel: +62 (0)21 572 0212, +62 (0)21 572 0214
Fax: +62 (0)21 572 0193
www.forclime.org

FORCLIME Kerja Sama Teknis (TC) adalah program yang dilaksanakan oleh Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan Republik Indonesia dan GIZ, dan didanai oleh Kementerian Federal Jerman untuk Kerja Sama Ekonomi dan Pembangunan (BMZ).

Surel korespondensi: ratu.widyawati@giz.de