

PELATIHAN

Pendekatan Keperantaraan Pasar

Hari Pertama

November, 2021

Daniel Nugraha dan Reslian Pardede

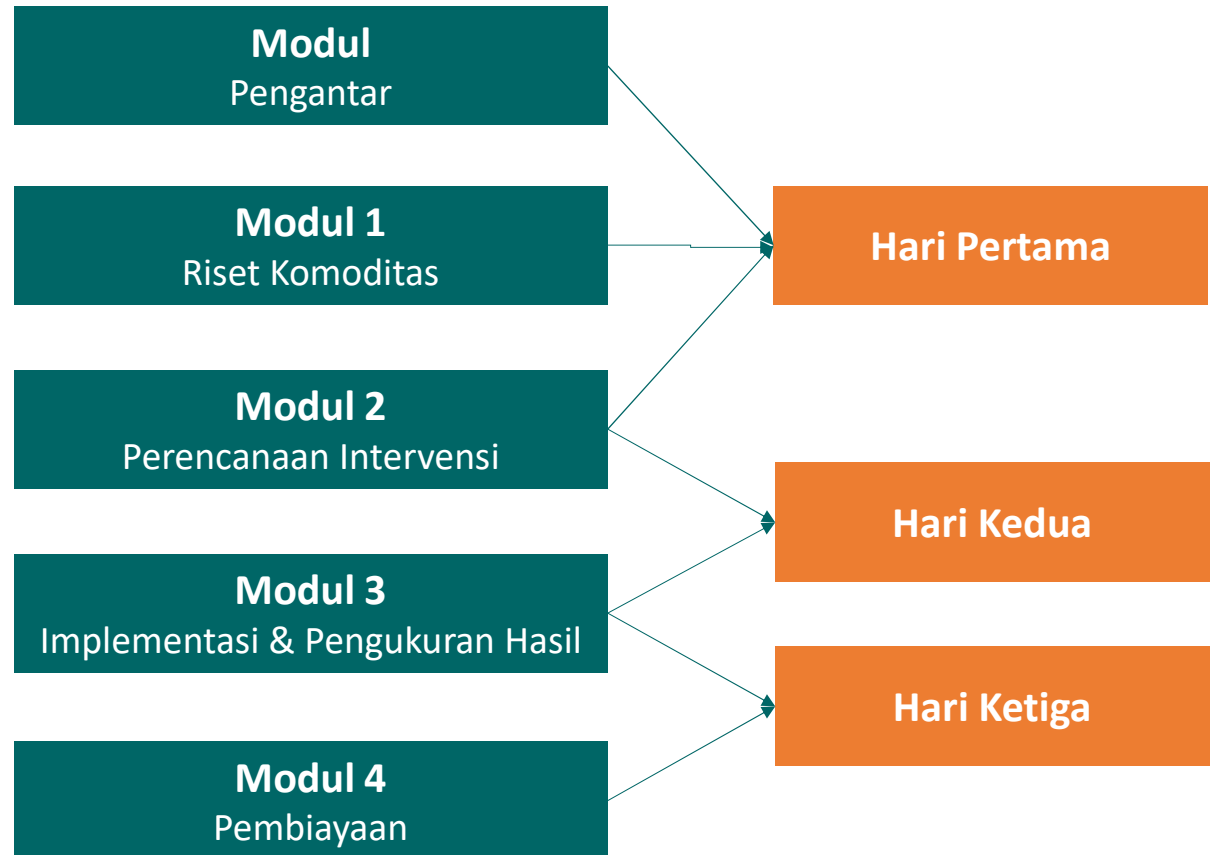
Sesi 1

**Pengantar
Pelatihan**

**LED Coordinator membacakan
daftar peserta**



PERKENALAN



Materi dan contoh yang akan digunakan selama pelatihan adalah komoditas rumput laut sesuai Panduan Keperantaraan Pasar.

Pelatihan ini bertujuan memperkenalkan prinsip-prinsip utama dari pendekatan Keperantaraan Pasar. Keahlian dalam mengaplikasikan pendekatan ini membutuhkan pendampingan (*coaching*) dalam menjalankan intervensi riil.

- **Setiap hari mulai pukul 09.00 WIB – sampai 14.00 WIB**
- **Short break 10 menit dan ISHOMA 45 menit (kecuali Jumat)**

- **Ada pre-test dan post-test.**
- **Metode: presentasi, tanya jawab dalam sesi, sharing dan tugas dan presentasi.**

- **Tugas di hari pertama dan hari kedua dikerjakan setelah semua sesi pada hari ybs dan dipresentasikan pada hari kedua dan hari ketiga.**
- **Pada akhir hari ketiga akan ada sesi khusus tanya jawab untuk pertanyaan yang belum terjawab di hari pertama dan kedua.**

Silakan mengisi form Pre-Test



Pre-Test

Sesi 2

Pengantar Pendekatan Keperantaraan Pasar

Latar Belakang

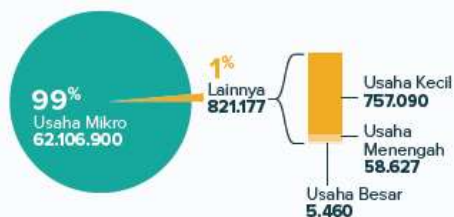
Sebagian besar rumah tangga miskin dan hampir miskin di Indonesia memiliki mata pencaharian sebagai pemilik dan tenaga kerja pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM).

DEFINISI USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH

Skala Usaha	UU No. 20/2008		BPS
	Kekayaan Bersih ^{a)} [Rp.]	Omzet [Rp.]	Tenaga Kerja [orang]
Mikro	<50 juta	<300 juta	1-4
Kecil	50-500 juta	300 juta-2,5 milyar	5-19
Menengah	500 juta-10 milyar	2,5-50 milyar	20-99

*Tidak termasuk tanah & bangunan

JUMLAH UNIT USAHA BERDASARKAN SKALA



Sumber: Kementerian Koperasi dan UKM (2018)

SERAPAN TENAGA KERJA BERDASARKAN SKALA USAHA (2017)

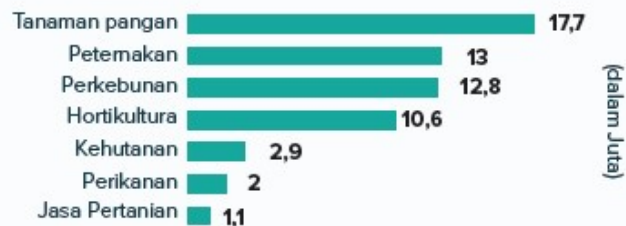


JUMLAH DAN PROPORSI UMK NON-PERTANIAN BERDASARKAN KATEGORI LAPANGAN USAHA, (2016)



Sumber: BPS (2018) Sensus Ekonomi 2016

SERAPAN TENAGA KERJA BERDASARKAN SKALA USAHA (2013)



Catatan: 1 UMK bisa memiliki usaha di lebih dari 1 sub-sektor
Sumber: BPS (2015) Sensus Pertanian 2013

BAGAN 9. PENDEKATAN SISTEM PASAR

KEPERANTARAAN PASAR



memastikan bahwa sumber daya yang terbatas dapat memberikan manfaat bagi sebanyak mungkin rumah tangga miskin.

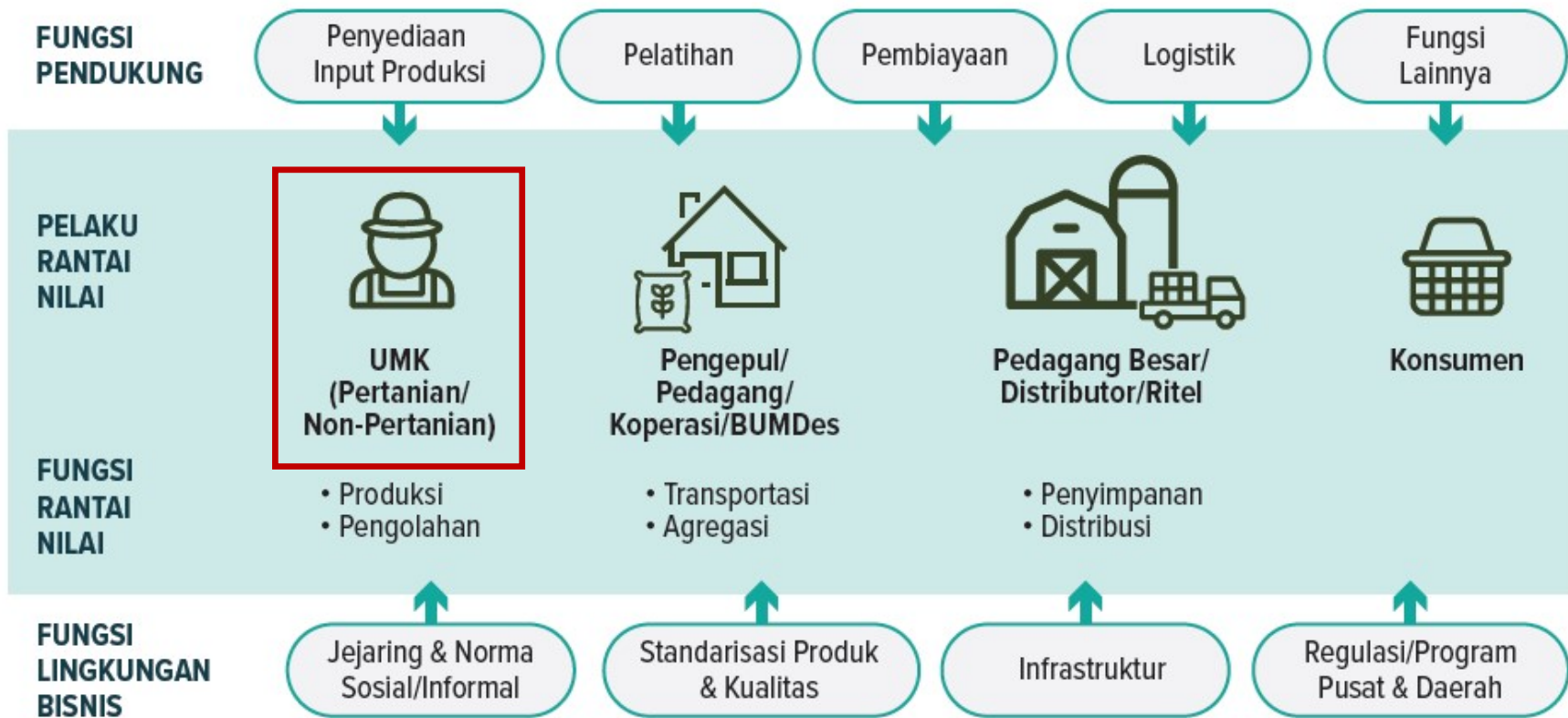
Melalui keperantaraan pasar 2(dua) target nasional dapat dicapai yaitu pengentasan kemiskinan dan pengembangan UMK.



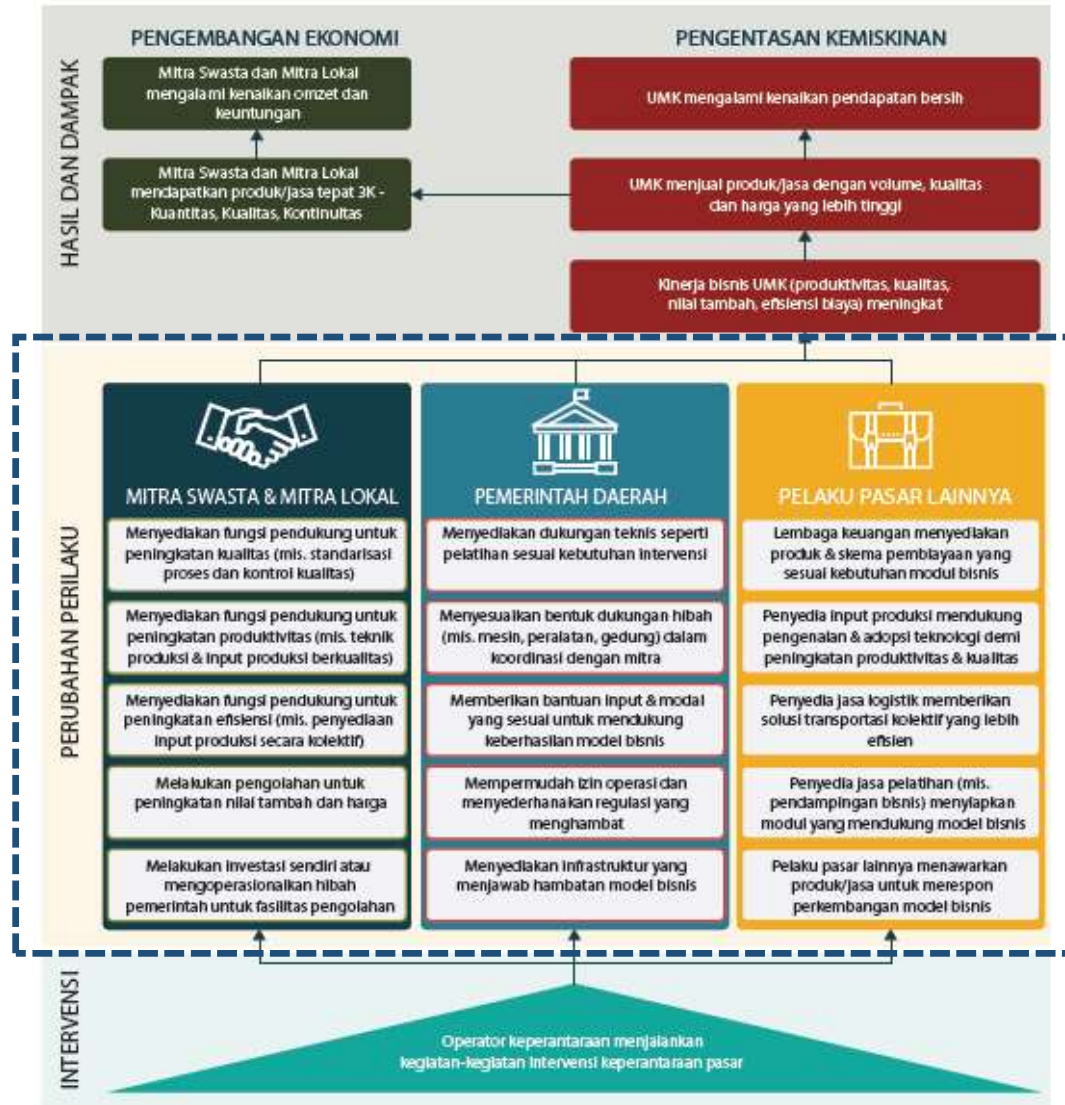
memastikan bahwa manfaat yang dinikmati oleh kelompok sasaran dapat bertahan meskipun program telah berakhir

memastikan bahwa penerima manfaat adalah benar-benar masyarakat miskin

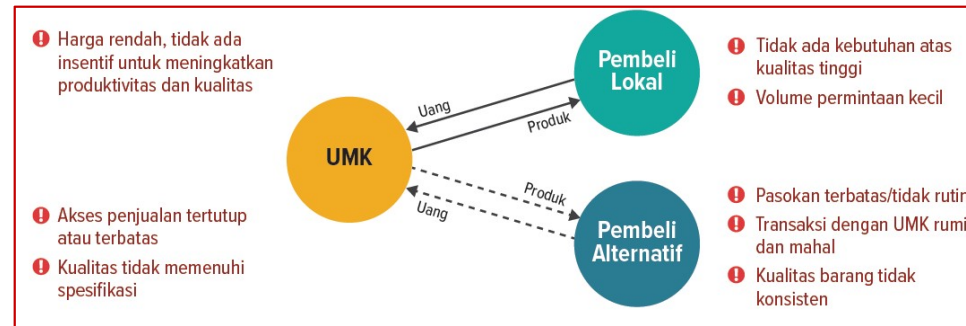
BAGAN 10. SISTEM PASAR: FUNGSI DAN PELAKU RANTAI NILAI, FUNGSI PENDUKUNG, DAN FUNGSI LINGKUNGAN USAHA



BAGAN 14. LOGIKA DAMPAK KEPERANTARAAN PASAR



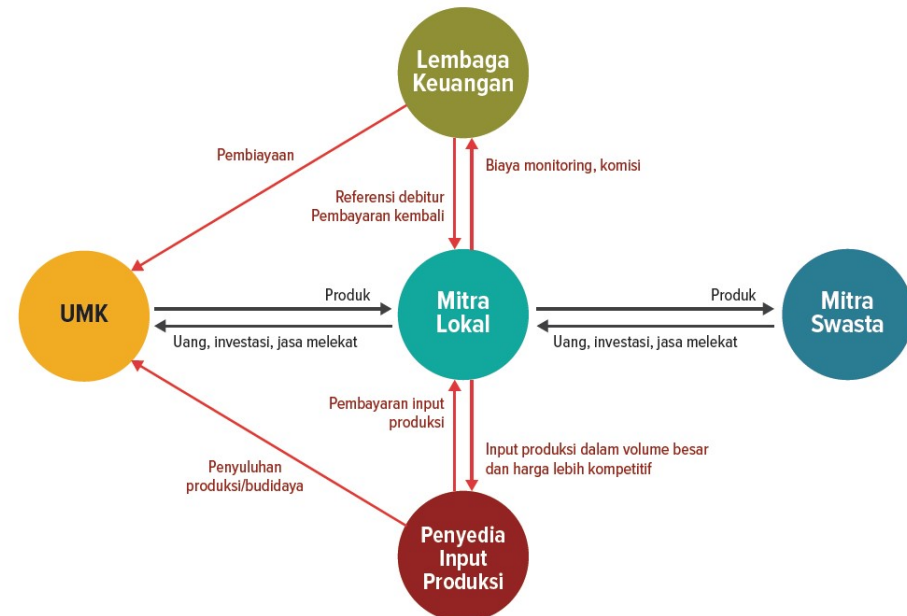
BAGAN 11. MODEL BISNIS SEBELUM INTERVENSI KEPERANTARAAN PASAR – TIPOLOGI UMUM



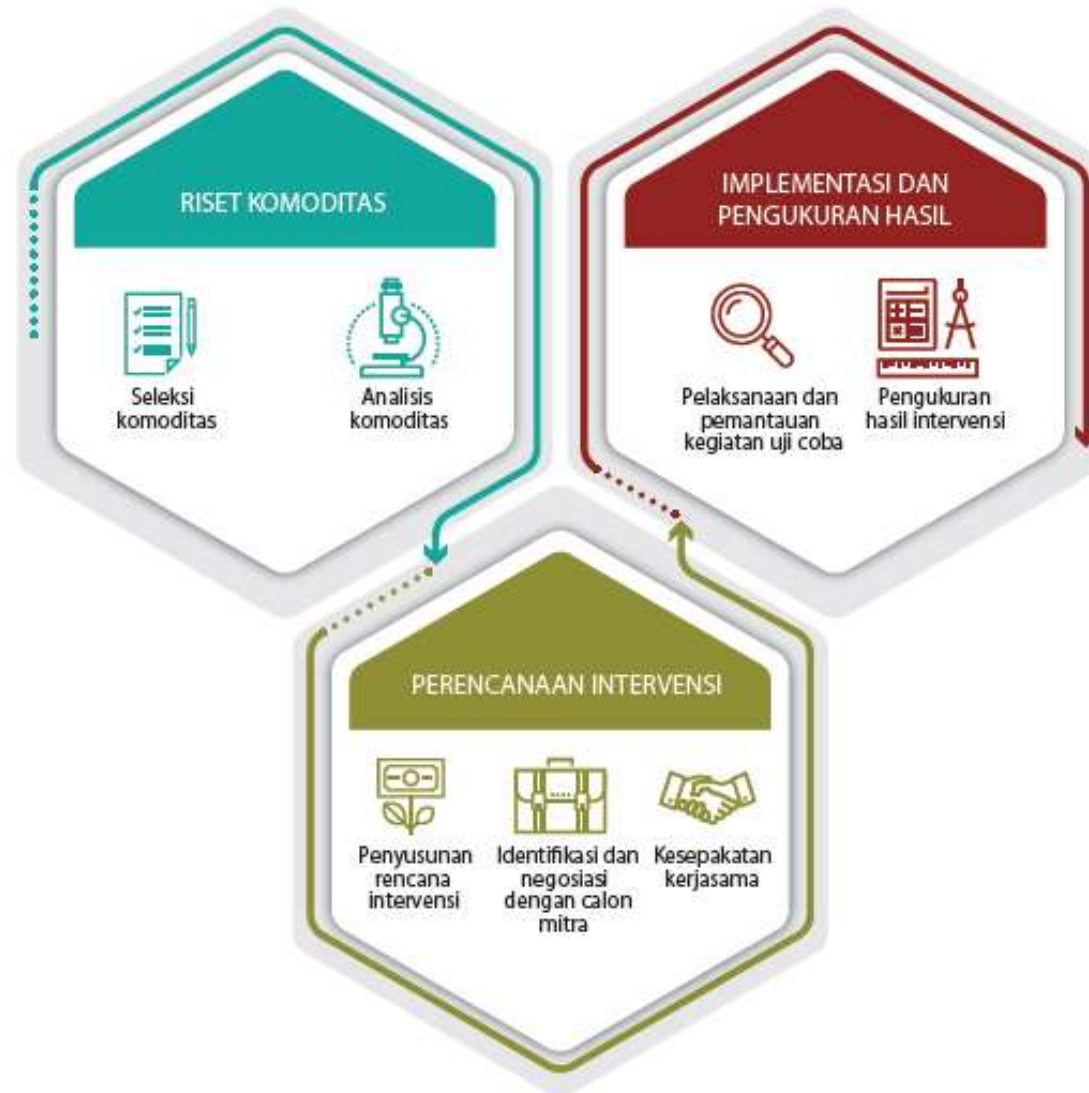
BAGAN 12. MODEL BISNIS SESUDAH INTERVENSI KEPERANTARAAN PASAR – TIPOLOGI 1






BAGAN 13. MODEL BISNIS SESUDAH INTERVENSI KEPERANTARAAN PASAR – TIPOLOGI 2



BAGAN 16. PROSES KEPERANTARAAN PASAR



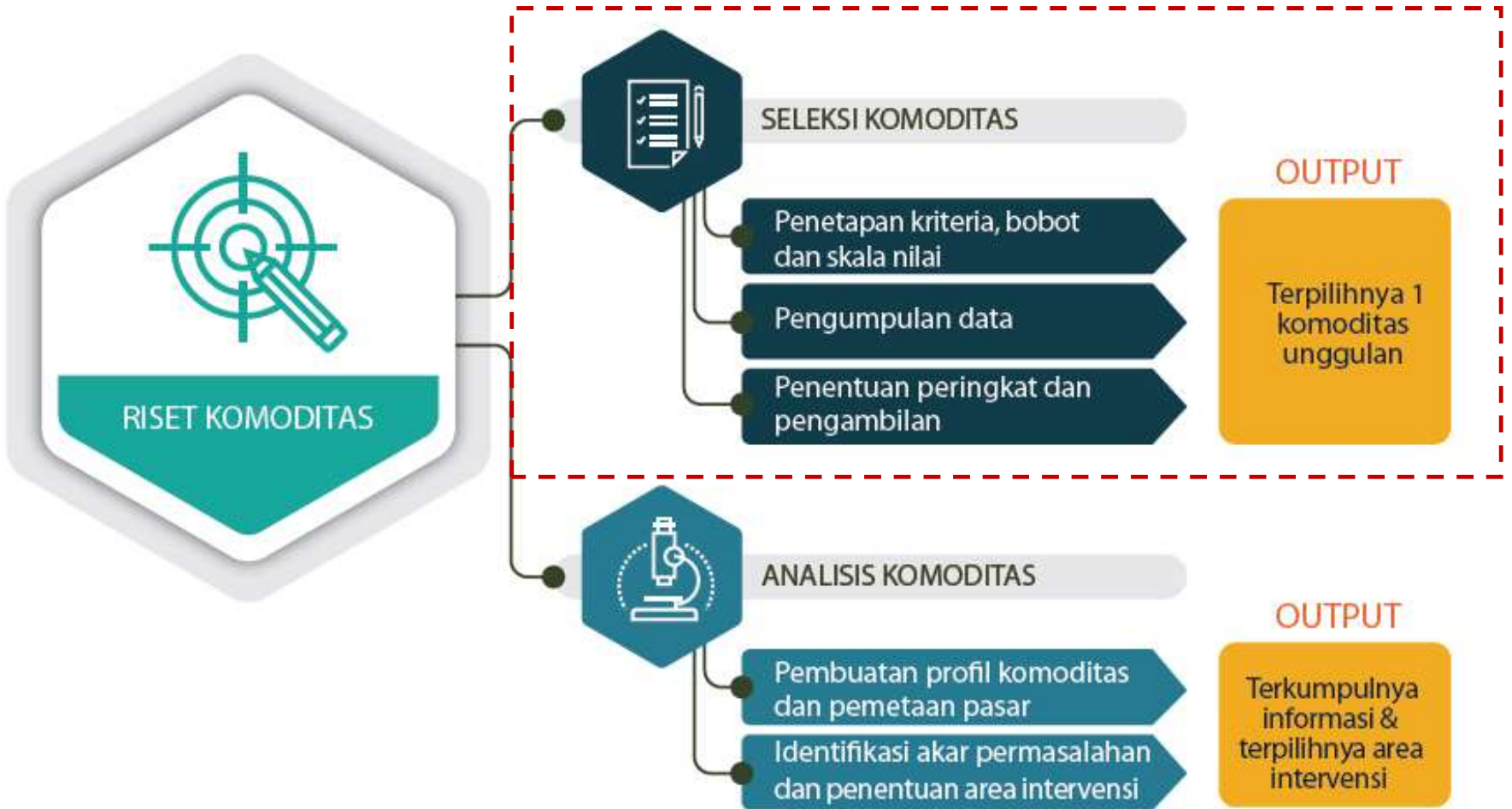
PERBEDAAN PENDEKATAN PENGEMBANGAN UMK KONVENSIONAL DAN PENDEKATAN SISTEM PASAR

Konvensional	Karakteristik	Sistem Pasar
Komoditas ditentukan tanpa proses seleksi yang terstruktur dengan kriteria yang eksplisit dan basis data yang jelas	Tahap Riset Komoditas 	Pemilihan melalui proses seleksi yang sistematis dengan kriteria, pembobotan, dan penilaian yang terukur, serta sumber data yang kredibel
Analisis langsung menuju identifikasi permasalahan yang dihadapi kelompok sasaran		Analisis dilakukan secara terstruktur meliputi kondisi dan tren pasar, pemetaan rantai nilai, dan identifikasi permasalahan beserta akar penyebabnya pada sistem pasar
Intervensi ditentukan secara top-down oleh program atau bottom-up oleh fasilitator dan kelompok sasaran	Tahap Perencanaan Intervensi 	Intervensi direncanakan bersama oleh mitra perantara, perwakilan kelompok sasaran, dan mitra swasta (off-takers) dengan dukungan operator keperantaraan
Intervensi memberikan bantuan langsung untuk mengatasi permasalahan kelompok sasaran (<i>direct delivery</i> atau <i>direct intervention</i>)		Intervensi menciptakan model bisnis yang menjawab akar penyebab pada fungsi rantai nilai, pendukung dan lingkungan bisnis
Bantuan langsung bersifat generik berupa modal kerja, investasi fisik (infrastruktur, peralatan) atau pelatihan		Bantuan spesifik sesuai kebutuhan pengembangan model bisnis, misalnya temu usaha untuk pembentukan jejaring rantai pasok, pengenalan SOP pemantauan kualitas, fasilitasi pendanaan oleh lembaga keuangan
Kebersinambungan solusi bergantung pada pemberian bantuan langsung yang didanai pemerintah		Kebersinambungan solusi dijamin oleh model bisnis yang saling menguntungkan secara komersil
Biaya dan risiko sepenuhnya oleh program (dana pemerintah)		Biaya dan risiko ditanggung bersama oleh pemerintah, UMK, mitra lokal, dan mitra swasta (<i>off-takers</i>)
Pengembangan skala (<i>scaling-up</i>) membutuhkan investasi pemerintah yang lebih besar		Pengembangan skala (<i>scaling-up</i>) ditopang oleh investasi ulang dari model bisnis yang menguntungkan, serta <i>copying</i> oleh UMK dan mitra lokal lainnya maupun <i>crowding-in</i> oleh pelaku pasar lainnya
Monitoring berfokus pada indikator di tingkat input (mis. nilai penyaluran dana), aktivitas (mis. jumlah kegiatan pelatihan), dan output (mis. jumlah peserta pelatihan)	Tahap Implementasi dan Pengukuran Hasil 	Selain di tingkat input, aktivitas, dan output; monitoring melacak indikator perubahan perilaku (mis. nilai investasi mitra swasta) dan dampak (mis. peningkatan omzet mitra dan pendapatan kelompok sasaran).
Evaluasi dilakukan pada tengah program (<i>mid-term</i>) dan akhir program dengan tujuan utama pelaporan		Evaluasi dilakukan setiap 1 atau 2 siklus produksi dengan tujuan memahami keberhasilan/ kegagalan dan faktor-faktor penyebabnya agar kinerja model bisnis dapat terus ditingkatkan

Sesi 3

Seleksi Komoditas

Langkah-langkah



Seleksi Komoditas



TABEL 11. CONTOH PENETAPAN KRITERIA, BOBOT, DAN SKALA NILAI

KRITERIA	BOBOT	SKALA NILAI (1 - 5)	CATATAN
1. Potensi daya jangkau kelompok miskin (<i>poverty outreach</i>)	30%		
1a. Berapa persentasi petani yang terlibat di dalam produksi maupun pasca-produksi komoditas ini di wilayah bersangkutan?	10%	1: Rendah sekali (<5%) 2: Rendah (5-15%) 3: Sedang (15-25%) 4: Tinggi (25-35%) 5: Tinggi sekali (>35%)	Kriteria ini dipakai untuk menguji berapa banyak penerima manfaat, terutama kelompok miskin dan rentan, yang akan menikmati hasil pengembangan komoditas ini.
1b. Berapa perkiraan persentase kelompok miskin dan rentan di dalamnya?	10%	1: Rendah sekali (<10%) 2: Rendah (10-20%) 3: Sedang (20-30%) 4: Tinggi (30-40%) 5: Tinggi sekali (>40%)	
1c. Seberapa besar prosentase penghasilan yang diperoleh dari komoditas ini bagi total bagi pendapatan rumah tangga petani?	10%	1: Rendah sekali (<15%) 2: Rendah (15-25%) 3: Sedang (25-35%) 4: Tinggi (35-45%) 5: Tinggi sekali (>45%)	
2. Potensi peningkatan pendapatan kelompok miskin (<i>income impact</i>)	25%		
2a. Bagaimana perkembangan pasar (produksi, permintaan, harga) komoditas ini selama 3 tahun terakhir?	6,25%	1: Rendah sekali (<= 0%) 2: Rendah (0,1-2%) 3: Sedang (2,1-3%) 4: Tinggi (3,1-4%) 5: Tinggi sekali (>4,1%)	Kriteria ini dipakai untuk mengkaji apakah komoditas ini memiliki potensi pasar yang cukup kuat untuk mewujudkan pertumbuhan pendapatan bagi kelompok miskin & rentan, karena pertumbuhan pendapatan adalah salah satu syarat mutlak di dalam pengentasan kemiskinan.
2b. Bagaimana potensi pertumbuhan komoditas ini dalam 3 tahun mendatang?	6,25%	1: Rendah sekali (0% atau minus) 2: Rendah (0,1-2%) 3: Sedang (2,1-3%) 4: Tinggi (3,1-4%) 5: Tinggi sekali (>4,1%)	
2c. Bagaimana potensi pengembangan pendapatan bagi petani kecil misalnya melalui peningkatan produktivitas, akses pasar, dan lain lain?	6,25%	1: Rendah sekali 2: Rendah 3: Sedang 4: Tinggi 5: Tinggi sekali	
2d. Bagaimana hambatan atau risiko dari pertumbuhan dan/ atau peningkatan daya saing dari komoditas ini?	6,25%	1: Tinggi sekali 2: Tinggi 3: Sedang 4: Rendah 5: Rendah sekali	

KRITERIA	BOBOT	SKALA NILAI (1 - 5)	CATATAN
3. Potensi perubahan sistemik pada sistem pasar (<i>systemic change</i>)	30%		
3a. Seberapa banyak pelaku pasar atau institusi lain di dalam wilayah, yang telah terlibat dalam rantai nilai komoditas?	10%	1: Sangat sedikit (0-3) 2: Sedikit (4-8) 3: Cukup banyak (9-15) 4: Banyak (16-20) 5: Banyak sekali (>21)	Kriteria ini dipakai untuk melihat seberapa jauh para pemangku kepentingan sistem pasar, terutama para pelaku pasar (petani, pedagang, toko saprotan, penangkar, dll), bersedia untuk berinvestasi di dalam intervensi maupun menyediakan barang & jasa kepada petani secara berkesinambungan. Besarnya skala nilai dapat disesuaikan dengan komoditas dan daerah atau wilayah yang bersangkutan.
3b. Apakah ada pelaku pasar atau institusi lain, baik di dalam atau luar wilayah, yang berminat untuk mengembangkan atau melakukan ekspansi di wilayah yang bersangkutan?	10%	1: Tidak ada atau tidak berminat (0) 3: Ada (1-3) 5: Banyak (>4)	
3c. Seberapa besar investasi yang dibutuhkan untuk mengembangkan komoditas di wilayah yang bersangkutan?	10%	1: Besar sekali (Di atas Rp 50M) 2: Besar (Rp 20M-50M) 3: Sedang (Rp 1M-20M) 4: Rendah (Rp 500juta-1M) 5: Rendah sekali (di bawah Rp 500juta)	
4. Kriteria penting lainnya	15%		
4a. Apakah komoditas ini termasuk di dalam prioritas kebijakan pembangunan di wilayah bersangkutan?	5%	1: Tidak termasuk prioritas 3: Termasuk prioritas, alokasi anggaran kecil 5: Termasuk prioritas, alokasi anggaran besar	Kriteria ini dipakai untuk menilai seberapa jauh pengembangan komoditas ini relevan terhadap kebijakan pembangunan di tataran lokal, termasuk dalam konteks lingkungan hidup dan kesetaraan gender
4b. Bagaimanakah dampak pengembangan komoditas terhadap lingkungan hidup?	5%	1: Berdampak negatif 3: Berdampak netral 5: Berdampak positif	
4c. Bagaimanakah dampak pengembangan komoditas terhadap kesetaraan gender?	5%	1: Berdampak negatif 3: Berdampak netral 5: Berdampak positif	

Penetapan Kriteria



Potensi daya jangkau kelompok miskin

- Jumlah petani yang terlibat
- Jumlah petani miskin yang terlibat
- Berapa % penghasilan dari komoditas

Potensi peningkatan pendapatan kelompok miskin

- Potensi perkembangan pasar komoditas
- Potensi permintaan komoditas
- Potensi pengembangan pendapatan bagi petani
- Hambatan dan risiko pengembangan komoditas

Potensi perubahan sistemik pada sistem pasar

- Pelaku pasar yang telah terlibat dalam rantai nilai komoditas
- Pelaku pasar lain yang tertarik terhadap komoditas?
- Investasi yang dibutuhkan untuk pengembangan komoditas

Kriteria penting lainnya

- Komoditas termasuk prioritas pembangunan
- Dampak terhadap lingkungan, kesetaraan gender, dan lain-lain

Penetapan Bobot dan Skala Nilai



30%

Potensi daya jangkau kelompok miskin

10%

Jumlah petani yang terlibat

10%

Jumlah petani miskin yang terlibat

10%

Berapa % penghasilan dari komoditas

25%

Potensi peningkatan pendapatan kelompok miskin

Potensi perkembangan pasar komoditas

Potensi permintaan komoditas

Potensi pengembangan pendapatan bagi petani

Hambatan dan risiko pengembangan komoditas

Pelaku pasar yang telah terlibat dalam rantai nilai komoditas

30%

Potensi perubahan sistemik pada sistem pasar

Pelaku pasar lain yang tertarik terhadap komoditas?

Investasi yang dibutuhkan untuk pengembangan komoditas

15%

Kriteria penting lainnya

Komoditas termasuk prioritas pembangunan

Dampak terhadap lingkungan, kesetaraan gender, dan lain-lain

- 1: Rendah sekali (>5%)
- 2: Rendah (5 -15%)
- 3: Sedang (15-25%)
- 4: Tinggi (25-35%)
- 5: Tinggi sekali (<35%)

Berikan nilai untuk setiap sub-kriteria dari masing-masing komoditas potensial untuk mendapatkan Total Score

Penentuan Komoditas

Komoditas
Potensial



Total score

3,1

Peringkat

3

Keputusan



3,9

1



3,3

2



Sesi 4

Analisis Komoditas

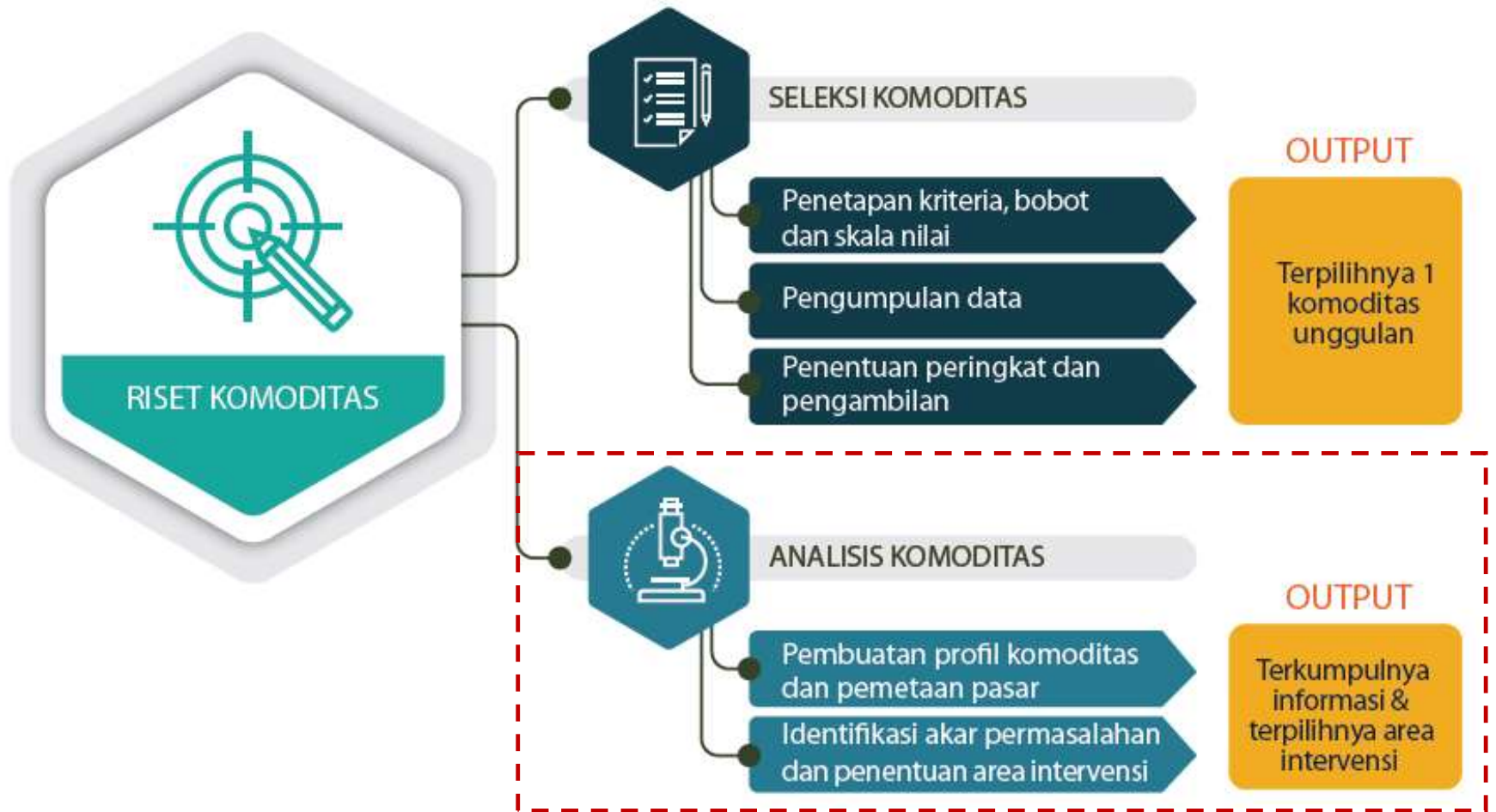


PERSIAPAN YANG MATANG
ADALAH SEPARUH KESUKSESAN

*Nilai pembelajaran utama dalam dokumentasi
ujicoba keperantaraan pasar di 7 kabupaten*



Langkah-langkah



Analisis Komoditas



Profil Komoditas



Produksi /
Suplai



Konsumsi /
Permintaan



Harga

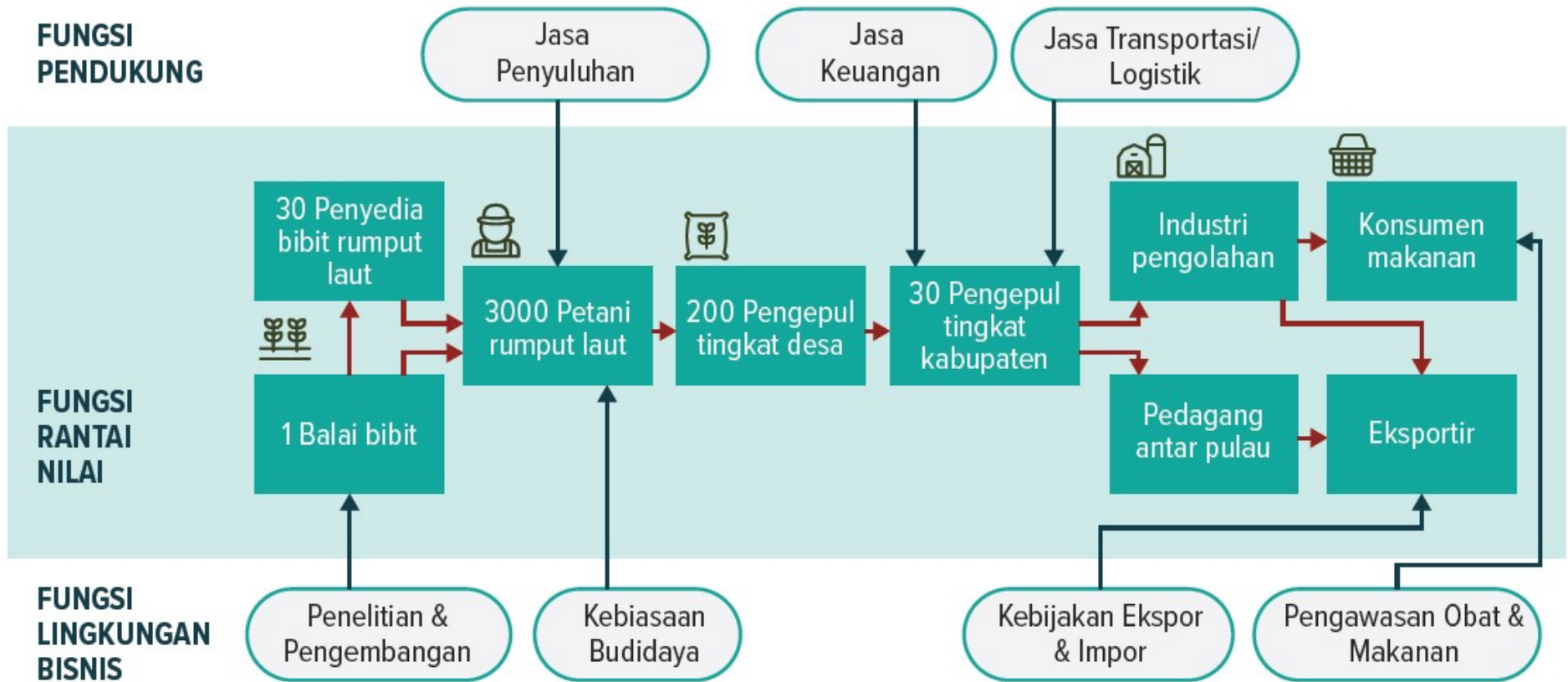
PASAR DOMESTIK

- Indonesia 40% produksi rumput laut global, namun terus menurun.
- Produktivitas rata-rata rendah (942 kg kering / 3.000m²).
- Ekspor 60-70% dalam bentuk bahan baku, namun terus menurun.
- Indonesia masih impor tepung rumput laut untuk mencukupi kebutuhan industri.
- Harga sangat fluktuatif, bergantung musim dan kualitas mis. tingkat kebersihan.

PASAR REGIONAL/LOKAL

- Sulteng dan Sulsel produsen terbesar (50%) di Indonesia, namun terus menurun.
- Produktivitas sangat beragam.
- Dikirim ke Makassar atau Surabaya untuk diekspor (sebagian besar) dan diolah
- Harga seperti di tingkat nasional.
- Perbedaan harga berdasar kualitas ada di tingkat pedagang, tetapi tidak di tingkat petani.

BAGAN 1.5. CONTOH PEMETAAN PASAR (KOMODITAS RUMPUT LAUT)



TABEL 1.5. CONTOH INFORMASI DARI PEMETAAN PASAR PELAKU (KOMODITAS RUMPUT LAUT)

FUNGSI RANTAI NILAI	
Penyedia bibit rumput laut	<ul style="list-style-type: none"> • Bibit rumput laut di lokasi dapat diperoleh dari sekitar 30 petani. Petani di Kabupaten Bahari biasanya membutuhkan 6kg bibit/bentangan. Para petani bibit rumput laut ini memperoleh bibit dari Balai Perikanan Budidaya Air Payau (BPBAB). • Namun petani tidak selalu membeli bibit. Umumnya mereka membeli bibit pada musim tanam yang bagus (Mei/Juni). Selebihnya mereka sisakan hasil panen untuk dijadikan bibit pada musim berikutnya. Dengan demikian, pembelian bibit dilakukan 1x setahun (5-6 kali musim tanam).
Petani	<ul style="list-style-type: none"> • Total petani rumput laut di Kabupaten Bahari adalah 3000 petani. Petani ini umumnya memiliki lahan sendiri dengan luasan rata-rata 300 – 400 bentangan dengan produktivitas 50kg/ bentangan. • Petani yang memiliki 300 bentangan termasuk dalam kategori petani miskin atau petani kecil (<i>smallholder farmers</i>). • Praktik budidaya rumput laut di Provinsi Mina cukup baik meskipun di wilayah Bahari, praktik budidaya rumput laut masih kalah dibanding kabupaten tetangga. Petani di Bahari seringkali sudah memanen sebelum 45 hari. Akibatnya, ada perbedaan harga jual rumput laut di Kabupaten Bahari dibandingkan kabupaten tetangga. • Petani menjual rumput laut kering kepada pengepul setelah menjemur 3 – 7 hari kepada pengepul di tingkat desa.
Pengepul	<ul style="list-style-type: none"> • Di setiap desa ada beberapa pengepul yang biasanya membeli rumput laut kering dari petani. • Pembelian di tingkat petani dilakukan secara borongan tanpa membedakan kualitas • Hampir semua pengepul memberikan pembayaran atau modal kerja di muka (<i>prefinancing</i>) • Pengepul di tingkat desa menjual rumput laut kering kepada pengepul di tingkat kabupaten.

Pedagang	<ul style="list-style-type: none"> • Pedagang menjual rumput laut ke pedagang di besar antar wilayah yang berada di Surabaya & Jakarta yang kemudian mengekspornya ke negara lain. • Pedagang juga dapat menjual rumput laut kepada perusahaan yang mengolah rumput laut ini baik untuk makanan maupun sebagai bahan baku produk turunan.
----------	---

JASA-JASA PENDUKUNG

Jasa Penyuluhan	<ul style="list-style-type: none"> • Ada petugas penyuluhan dari OPD Kelautan dan Perikanan namun umumnya tidak terlalu aktif memberikan penyuluhan. • Sebelumnya, ada juga penyuluhan dari beberapa lembaga donor namun jangkauannya cukup terbatas.
-----------------	---

Jasa Keuangan	<ul style="list-style-type: none"> • Petani rumput laut menggunakan modal sendiri atau mendapatkan prefinancing dari para pengepul dan pedagang • Tidak ditemukan kasus petani rumput laut menggunakan pinjaman dari lembaga keuangan
---------------	---

Jasa Transportasi / Logistik	<ul style="list-style-type: none"> • Transportasi, pergudangan dan pengemasan dilakukan oleh para pengepul dan pedagang.
------------------------------	---

LINGKUNGAN BISNIS

Kebiasaan Budidaya dan Jejaring Informal	<ul style="list-style-type: none"> • Petani di wilayah Bahari sudah menanam selama belasan tahun. Mereka memperoleh informasi dari sesama petani dan mengembangkan kebiasaan budidaya sendiri. • Setiap pedagang besar antar wilayah memiliki jejaring pengepul di tingkat kabupaten hingga tingkat desa yang memiliki sejumlah petani mitra. • Tidak ditemukan asosiasi formal petani ataupun bentuk organisasi lainnya.
--	--

Kebijakan Ekspor Impor	<ul style="list-style-type: none"> • Saat ini pedagang dapat mengekspor rumput laut tanpa harus diolah terlebih dahulu. Namun kebijakan ini dapat berubah sewaktu-waktu mengikuti kebijakan impor beberapa komoditas lain yang harus melalui proses pengolahan di dalam negeri. • Untuk rumput laut yang digunakan sebagai bahan baku makanan, ada pengawasan yang dilakukan oleh Badan Pengawasan Obat dan Makanan (BPOM).
------------------------	---

Identifikasi Akar Permasalahan

Permasalahan yang tampak biasanya merupakan akibat atau gejala dari permasalahan yang sifatnya lebih fundamental.

Biasanya mulai dengan identifikasi masalah pada rantai nilai. Namun solusi bisa saja pada pada fungsi pendukung atau regulasi

Kenapa perlu melakukan identifikasi akar permasalahan?

Agar efektif dan berkelanjutan, intervensi seharusnya menyelesaikan sumber atau akar dari permasalahan

Karena informasi yang diperoleh biasanya masih bersifat umum, identifikasi dapat dilakukan dalam 2 tahap yaitu Tahap Riset Komoditas dan Tahap Perencanaan Intervensi.

Identifikasi Akar Permasalahan



Contoh Identifikasi Akar Permasalahan

Kenapa?



Ada berbagai cara untuk mengidentifikasi akar permasalahan. Root Causes Analysis adalah salah satunya. Intinya adalah menemukan akar dari apa yang tampaknya seperti masalah di permukaan.

Pertimbangan Penentuan Area Intervensi

Pihak yang terlibat	Kewenangan	Biaya	Waktu
<ul style="list-style-type: none">Banyaknya pihak yang harus terlibat agar intervensi efektif	<ul style="list-style-type: none">Jangkauan kewenangan dari pemerintah daerah dan mitra untuk mengatasi akar permasalahan	<ul style="list-style-type: none">Besarnya biaya yang diperlukan	<ul style="list-style-type: none">Lamanya waktu yang dibutuhkan agar hasil tercapai

Pemilihan area intervensi merupakan keputusan pragmatis yang harus mempertimbangkan ketersediaan sumber daya.

Contoh Penentuan Area Intervensi

Harga beli
sama untuk
semua kualitas

Pengepul, pedagang

- Dengan harga beli yang sama untuk semua tingkatan kualitas, **petani tidak memiliki insentif** untuk mengaplikasikan praktik pasca panen yang baik.
- Grading atau pembedaan kualitas saat ini dilakukan di tingkat pedagang di tingkat kabupaten. Pengepul membeli tanpa membedakan kualitas tetapi pedagang harus memilah karena pedagang antar wilayah di provinsi atau industri pengolahan hanya menerima kualitas tertentu.
- Pembedaan kualitas dapat memberikan harga yang lebih tinggi bagi petani. Namun untuk itu **diperlukan penerapan praktik pasca panen yang memadai**.

Tidak ada
pengolah
rumput laut di
lokasi

Perusahaan pengolah,
oftaker (pembeli)

- Rumput laut kering (cottonii) dapat diolah menjadi ATC chips untuk selanjutnya diolah menjadi tepung karagenan yang menjadi bahan baku atau bahan penolong dari berbagai produk.
- Namun saat ini, **pengolah rumput laut hanya ada di ibukota provinsi**. Rumput laut dari lokasi atau wilayah XYZ hanya dijual sebagai rumput laut kering. Adanya pengolah di lokasi berpotensi membuat harga beli rumput laut yang lebih baik karena **margin yang lebih baik** dan menghemat ongkos transportasi (volume sebagai ATC chips atau tepung lebih kecil daripada rumput laut kering).

Belum ada
kalender
tanam

Lembaga penelitian, OPD

- Petani biasanya membudidayakan 5-6 kali dalam 1 tahun. Pembelian bibit hanya 1 kali pada musim yang dianggap baik untuk membudidayakan. Sisanya, bibit diadakan sendiri.
- Secara umum, musim terbaik untuk menanam khususnya jenis Cottoni adalah pada musim kemarau (Mei-Juni). Namun dengan perubahan iklim dan faktor lain seperti banyaknya sungai yang mengalir (air tawar), lokasi yang berbeda memiliki musim tanam yang berbeda. Petani **tidak mengetahui di lokasi** mana sebaiknya menanam **kapan** yang akan menghasilkan kualitas dan produktivitas terbaik.

S H A R I N G

Ceritakan pengalaman Anda dalam mengidentifikasi akar permasalahan (1 peserta – 2 - 3 menit)

- **Bagaimana prosesnya?**
- **Apa tantangan terbesar?**





TIPS Persiapan dan Analisis Data

Persiapan

Konsultan mempersiapkan diri dengan mengumpulkan informasi terkait karakteristik pasar dari komoditas termasuk rantai nilai, isu-isu terkait komoditas, kebijakan dst. agar diskusi dilakukan berdasarkan data.

Berbasis data dan partisipatif

Analisis komoditas dapat dilakukan melalui studi literature dan proses diskusi yang intensif dengan berbagai pemangku kepentingan terkait.

Penggalian akar masalah

Penggalian akar masalah merupakan proses yang memerlukan kemampuan berpikir yang kritis yang tidak terjebak pada “lompatan kesimpulan” yaitu sudah menemukan jawaban standar atas semua persoalan.

Menghindari *Analysis Paralysis*

Jangan sampai terjadi *analysis paralysis*, yaitu situasi di mana analisis dilakukan secara berlebihan/sangat kompleks dan membutuhkan banyak waktu & biaya, sehingga proses menjadi sangat panjang dan pengambilan keputusan menjadi terlambat.

Sesi 5

**Penyusunan
Rencana Intervensi:
Model Bisnis &
Kalkulasi Bisnis**

Ada **inovasi** dalam model bisnis yang diusung oleh intervensi

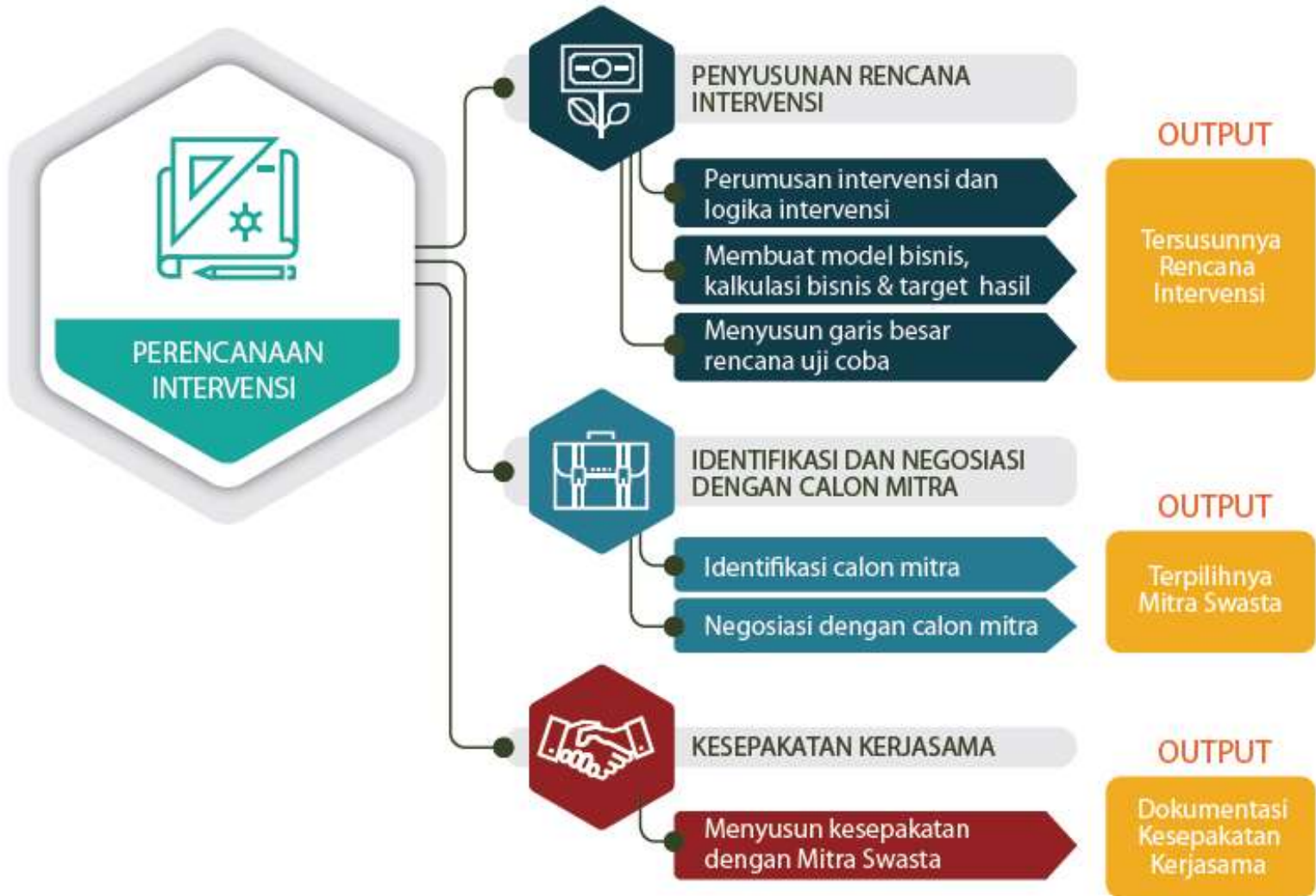
Intervensi pada dasarnya adalah upaya untuk mengatasi suatu akar permasalahan dengan mendorong perubahan pada pelaku pasar untuk mencapai hasil pada penerima manfaat melalui suatu model bisnis.

Apakah rencana intervensi menyelesaikan akar permasalahan?

Intervensi harus secara konkrit berdampak pada **kenaikan pendapatan** kelompok penerima manfaat dan model bisnis yang diperkenalkan akan terus berlangsung setelah kegiatan uji coba selesai.

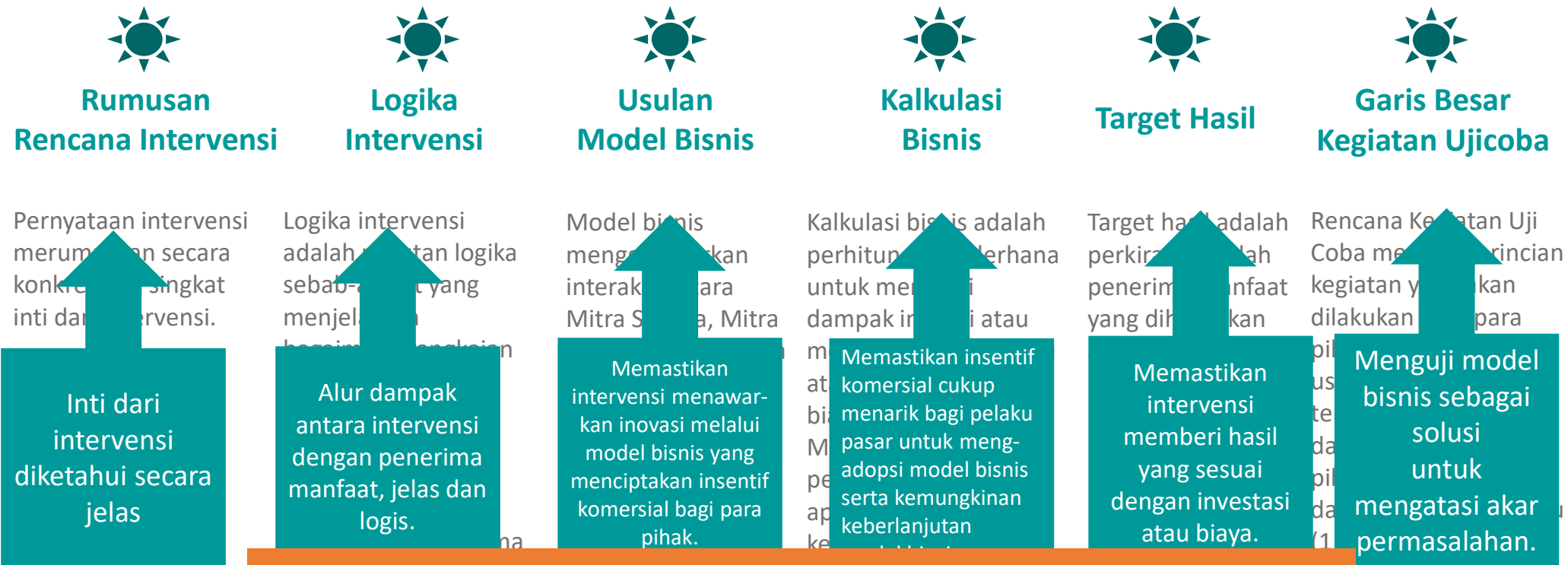
Pemahaman tentang bagaimana sistem pasar bekerja serta **insentif** apa yang menarik bagi Mitra Swasta menjadi penting untuk menarik minat Mitra Swasta bekerjasama.

Langkah-langkah



Komponen Rencana Intervensi

RENCANA INTERVENSI



Rencana Intervensi yang didokumentasikan akan membantu Operator Keperantaraan untuk memahami intervensinya secara jelas dan menginformasikan kepada pihak lain

Perumusan Intervensi dan Logika Intervensi



Perumusan Rencana Intervensi

Karena area intervensi pada tahap sebelumnya (Riset Komoditas) biasanya masih bersifat umum, Konsultan memfasilitasi penggalian akar masalah di area intervensi yang sudah dipilih bersama pemangku kepentingan lain.

Menyusun permasalahan di area intervensi dalam bentuk pernyataan masalah atau problem statement.

Menggali penyebab melalui pohon masalah dengan mengajukan pertanyaan “mengapa” atas pernyataan masalah.

Memutuskan akar permasalahan mana yang akan ditangani oleh intervensi karena biasanya akan ditemukan beberapa akar masalah.

Mengubah akar permasalahan yang telah dipilih menjadi suatu pernyataan yang menggambarkan bentuk kegiatan konkret yang akan dilakukan.

Contoh pernyataan intervensi: “Promosi pakan yang berkualitas untuk penggemukan sapi di Kabupaten X” atau “Peningkatan akses pasar dari minyak kelapa yang berkualitas di Kabupaten Y” atau “Promosi bibit rumput laut yang berkualitas di Kabupaten Z”, dan lain sebagainya.

Contoh Penggalian Akar Masalah



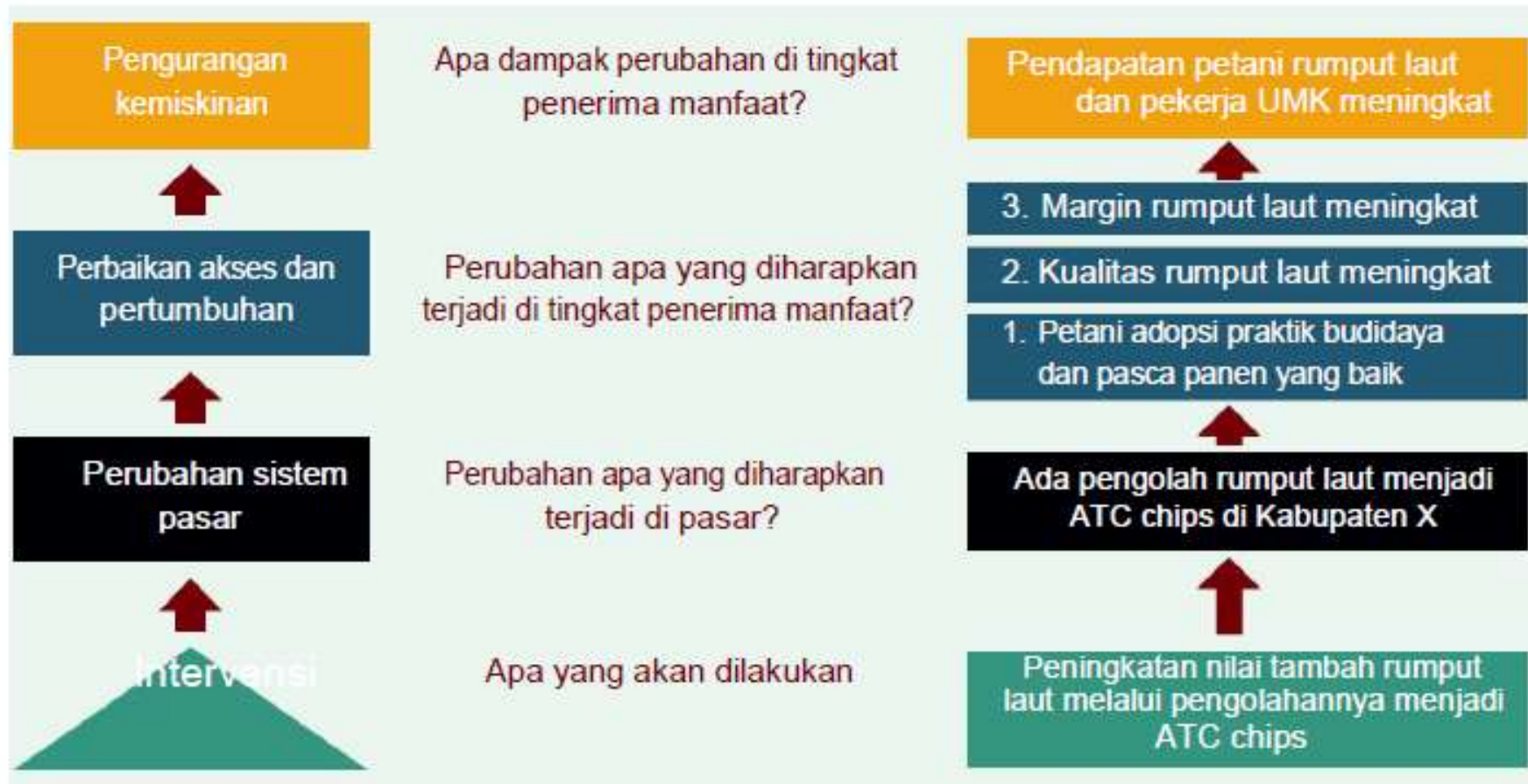
S H A R I N G

Apa pernyataan intervensi Anda?

- Apakah sudah jelas maksudnya, konkrit bentuknya dan singkat sehingga mudah dipahami?
- Apakah mengandung inovasi (produk baru, inovasi baru, praktik baru, akses pasar baru), dst.?



Contoh Logika Intervensi



Membuat Model Bisnis, Kalkulasi Bisnis dan Target Hasil

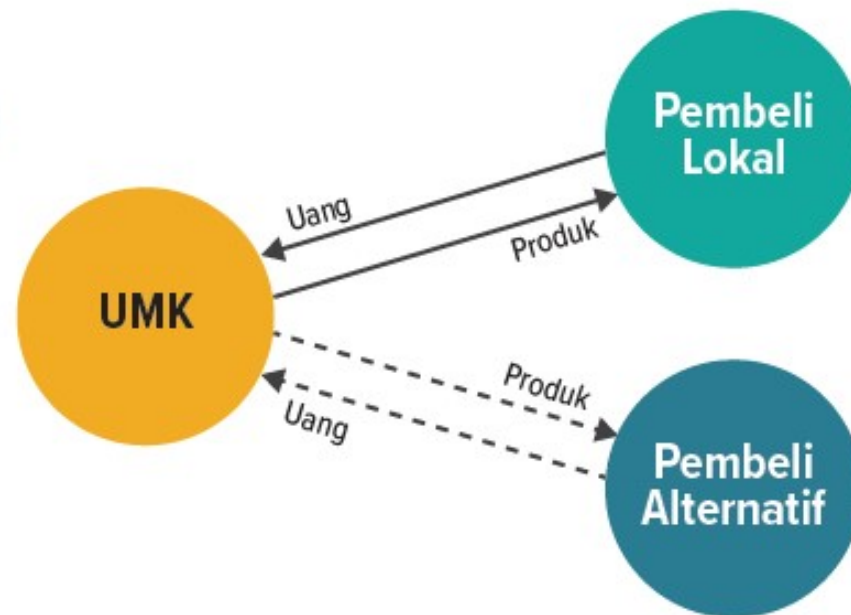


Contoh Identifikasi Permasalahan dalam Model Business Yang Sudah Ada

! Harga rendah, tidak ada insentif untuk meningkatkan produktivitas dan kualitas

! Akses penjualan tertutup atau terbatas

! Kualitas tidak memenuhi spesifikasi



! Tidak ada kebutuhan atas kualitas tinggi

! Volume permintaan kecil

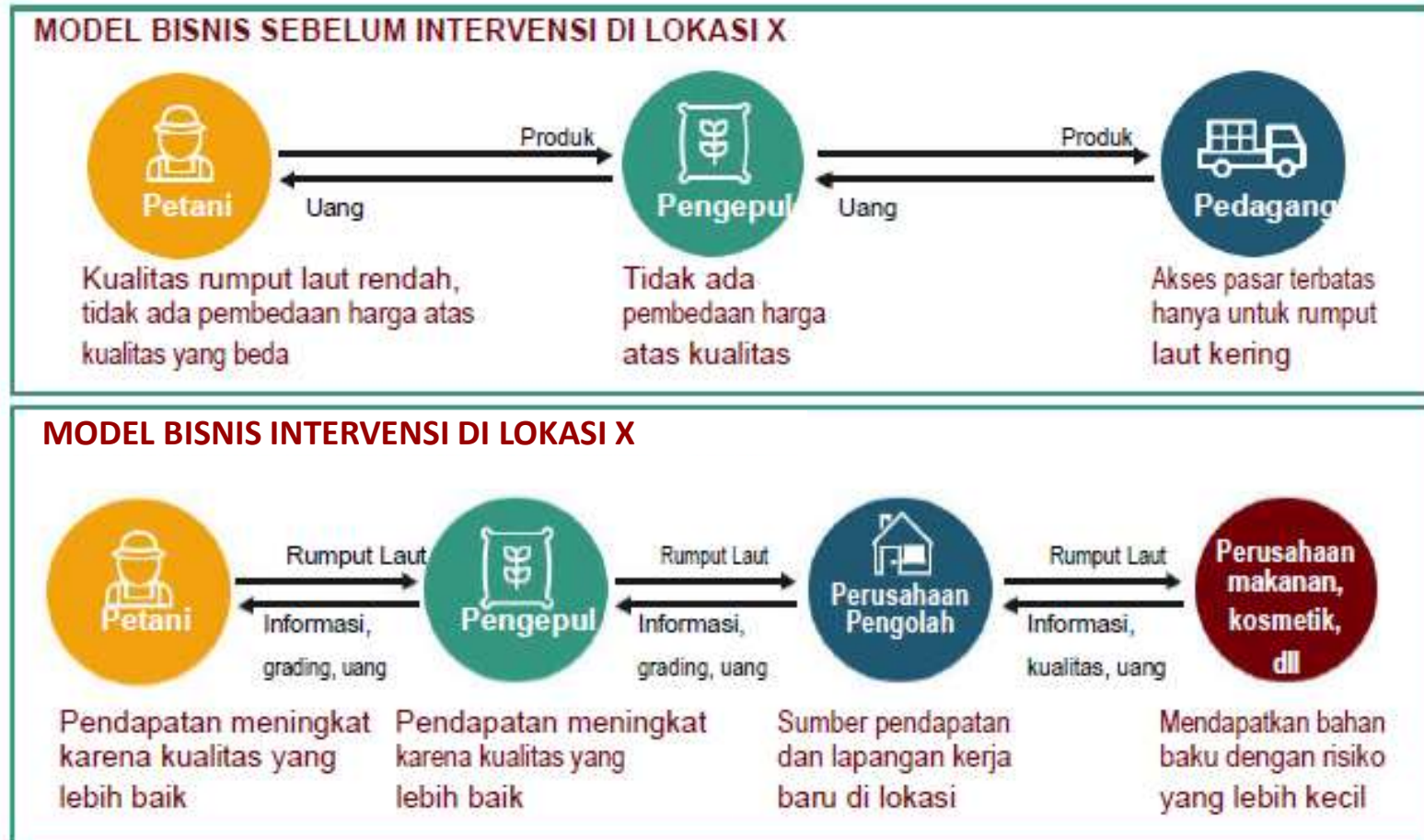
! Pasokan terbatas/tidak rutin

! Transaksi dengan UMK rumit dan mahal

! Kualitas barang tidak konsisten

Model bisnis menggambarkan interaksi antara Mitra Swasta, Mitra Lokal, dan penerima manfaat dalam pertukaran barang atau jasa dan uang.

Contoh Model Bisnis Sebelum dan Sesudah Intervensi



Contoh Kalkulasi Bisnis - Petani

Tabel 2.2. Contoh Kalkulasi Bisnis – Petani Rumput Laut

PETANI (Per Orang): 25 Orang, 2 Bulan						
Keterangan	Sebelum Intervensi			Setelah Intervensi		
	Penerimaan	Unit (kg)	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)	Unit (kg)	Harga (Rp)
Penjualan rumput laut kering (50kg/bentangan, rendemen 10%)	2.000	18.000	36.000.000	2.000	20.000	40.000.000
Total			36.000.000			40.000.000
Pengeluaran	Unit (kg)/Unit	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)	Unit (kg)/Unit	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)
Bibit (6kg/bentangan)	2400	2.500	6.000.000	2400	2.500	6.000.000
Biaya tenaga ikat bibit (400 bentangan)	400	2.500	1.000.000	400	2.500	1.000.000
Biaya tenaga panen	400	1.000	400.000	400	1.000	400.000
Sewa para-para			0	1	200.000	200.000
Bahan bakar perahu (2bln)	8	22.500	180.000	8	22.500	180.000
Depresiasi alat dan tali (5thn, 2bln)	0,03	5.000.000	166.667	0,03	5.000.000	166.667
Total			7.746.667			7.946.667
Laba			28.253.333			32.053.333
Kenaikan Laba [%]						13%

Catatan/Asumsi:

- Petani rumput laut memiliki 400 bentangan, total proses sampai dijual 2 bulan (60 hari)
- Petani rumput laut dapat menjual rumput laut kering dengan harga yang lebih tinggi kepada pengepul yang telah ditunjuk oleh Mitra Lokal (UMK Pengolah) yaitu Rp 20.000/kg dibanding Rp 18.000/kg kepada pengelup lain.
- Konsekuensinya, petani harus menjaga kualitas rumput laut seperti 45 hari panen, kebersihan dan tingkat kekekringan. Untuk itu, ada tambahan biaya yaitu penggunaan para-para untuk menjemur rumput laut.
- Terjadi kenaikan laba sebesar 13%

Contoh Kalkulasi Bisnis – Mitra Lokal

Tabel 2.3. Contoh Kalkulasi Bisnis – Mitra Lokal - Pengepul

MITRA LOKAL - PENGEPUL (Per Orang): 5 Orang, 2 bulan						
Keterangan	Sebelum Intervensi			Setelah Intervensi		
Penerimaan	Unit (kg)	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)	Unit (kg)	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)
Penjualan rumput laut kering (2 bulan)	10.000	18.500	185.000.000	10.000	20.700	207.000.000
Total			185.000.000			207.000.000
Pengeluaran	Unit (kg)/Unit	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)	Unit (kg)/Unit	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)
Pembelian rumput laut kering	10.000	18.000	180.000.000	10.000	20.000	200.000.000
Transportasi pembelian	5	300.000	1.500.000	5	300.000	1.500.000
Biaya transport pengawasan				2	100.000	200.000
Total			181.500.000			201.700.000
Laba			3.500.000			5.300.000
Kenaikan Laba [%]						51%

Catatan/Asumsi:

- Mitra Lokal Pengepul adalah pengepul yang ditunjuk oleh Mitra Lokal Pengolah.
- Pengepul dapat membeli harga yang lebih tinggi dari petani dan akan mendapatkan komisi yang lebih tinggi yaitu Rp 700/kg jika menjual ke Mitra Lokal Pengolah dibanding Rp 500/kg jika menjual ke pedagang lain.
- Pengepul pada umumnya mendapatkan pembayaran di muka dari pedagang yang lebih besar yang digunakan sebagai pemyaran di muka kepada petani rumput laut untuk menutup sebagian modal kerja yang dibutuhkan.
- Pengepul harus membayar transportasi pembelian dan pengawasan kualitas rumput laut di tingkat petani.
- Terjadi kenaikan laba sebesar 51%

Contoh Kalkulasi Bisnis – Mitra Lokal

Tabel 2.4. Contoh Kalkulasi Bisnis – Mitra Lokal - Pengolah

MITRA LOKAL - PENGOLAH: 1 UMK, 2 bulan						
Keterangan	Sebelum Intervensi			Setelah Intervensi		
	Unit (kg)	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)	Unit (kg)	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)
Penerimaan						
Penjualan ATC Chips (Rasio 2,5)			0	20.000	80.000	1.600.000.000
Total			0			1.600.000.000
Pengeluaran	Unit (kg)/Unit	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)	Unit (kg)/Unit	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)
Pembelian rumput laut kering			0	50.000	20.700	1.035.000.000
Bahan kimia KOH (7kg/1kg)			0	7.143	25.000	178.571.429
Transportasi penjualan (2 truk)			0	2	2.500.000	5.000.000
Biaya listrik, perawatan mesin (2bln)			0	2	2.000.000	4.000.000
Biaya tenaga kerja (2bln, 3org)			0	6	2.000.000	12.000.000
Depresiasi/sewa gedung (15thn, 2bln)			0	0,011	300.000.000	3.333.333
Depresiasi mesin & alat (5thn, 2bln)			0	0,033	60.000.000	2.000.000
Biaya modal (2bln, 15%, 200jt)			0	2,5%	200.000.000	5.000.000
Total			0			1.244.904.762
Laba			0			355.095.238
Kenaikan Laba [%]						22%

Catatan/Asumsi:

- Mitra Lokal Pengolah adalah UMK yang bekerjasama dengan Mitra Swasta yaitu Pembeli di ibukota provinsi untuk menjual bahan olahan setengah jadi yang disebut Alkali Treatment Cottoni (ATC) Chips.
- Biaya terbesar yang harus ditanggung Mitra Lokal Pengolah adalah pembelian rumput laut kering dan bahan kimianya. Mitra Lokal Pengolah juga harus menyediakan tempat, mesin dan peralatan untuk mengolah. Selain itu, diperlukan tenaga kerja tambahan. Biaya modal adalah biaya pinjaman yang harus ditanggung Mitra Lokal untuk diberikan sebagai uang muka kepada pengepul yang ditunjuk.
- Kapasitas mesin diasumsikan dapat memproses 1 ton rumput laut kering per hari.
- Terjadi kenaikan laba sebesar 22%

Contoh Kalkulasi Bisnis – Mitra Swasta

Tabel 2.5. Contoh Kalkulasi Bisnis – Mitra Swasta

MITRA LOKAL - PENGOLAH: 1 UMK, 2 bulan						
Keterangan	Sebelum Intervensi			Setelah Intervensi		
	Penerimaan	Unit (kg)	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)	Unit (kg)	Harga (Rp)
Penjualan Tepung Karagenan (dr lokasi)			0	20.000	135.000	2.700.000.000
Total			0			2.700.000.000
Pengeluaran	Unit (kg)/Unit	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)	Unit (kg)/Unit	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)
Pembelian ATC Chips dari Lokasi			0	20.000	80.000	1.600.000.000
Transportasi penjualan Tepung Karagenan (2 truk)				2	2.500.000	5.000.000
Biaya proses ATC menjadi tepung			0	20.000	1.000	20.000.000
Biaya pelatihan & pengawasan			0	2	1.000.000	2.000.000
Biaya modal (2bln, 15%, 200jt)			0	2,5%	800.000.000	20.000.000
Total			0			1.647.000.000
Laba			0			1.053.000.000
Laba / Biaya [%]						39%

Catatan/Asumsi:

- Mitra Swasta adalah perusahaan yang membeli ATC dari Mitra Lokal Pengolah untuk diolah menjadi tepung karagenan. Mitra Swasta ini kemudian menjual tepung karagenan kepada perusahaan lain untuk diproses lebih lanjut atau dijual kembali.
- Kapasitas mesin pengolah tepung karagenan milik Mitra Swasta diasumsikan masih mencukupi untuk mengolah tambahan pembelian dari Mitra Lokal tanpa adanya investasi baru.
- Terjadi kenaikan laba sebesar 39%



CATATAN

Inovasi

Model bisnis baru harus membawa inovasi atau terobosan baru seperti misalnya teknologi baru, cara baru, produk baru, akses baru, dll yang memberikan insentif komersial pada para pelaku pasar yang lebih besar dibandingkan dengan kondisi business as usual.

Insentif Komersial

Selain Mitra Swasta dan penerima manfaat, model bisnis yang baru dan kalkulasi bisnis juga harus memperhitungkan insentif komersial dari pelaku pasar lainnya yaitu Mitra Lokal. Mitra Lokal (termasuk pengepul, pedagang lokal, toko lokal, termasuk BUMDes dlsb.) menjadi bagian penting dari intervensi karena perdagangan suatu komoditas terjadi melalui rantai nilai.

Opportunity cost dan Risiko

Pada saat negosiasi, biaya yang juga harus dipertimbangkan adalah termasuk opportunity cost dan risiko yang jika memungkinkan dikuantifikasi. Peningkatan keuntungan yang tinggi belum tentu menarik jika disertai dengan risiko yang sangat besar.

TUGAS - HARI I

- 1. Buatlah Model Bisnis dari intervensi yang sudah Anda kerjakan (1 slide – 5 menit):**
 - **Bandingkan bisnis model sesudah dan sebelum intervensi**
 - **Apa inovasinya?**
- 2. Buatlah Kalkulasi Bisnis dari intervensi yang sudah Anda implementasikan (1 slide – 5 menit):**
 - **Jelaskan berapa keuntungan (dalam Rupiah) dari masing-masing pihak (Mitra Swasta, Mitra Lokal, Petani/UMK, dan lain-lain).**