



# Market Intervention for Agroforestry Commodity (MATRIC)

Intervensi Pasar untuk Komoditas Agroforestri

**Sebuah Panduan Ringkas untuk Analisis, Implementasi dan Pelatihan**

oleh Hendratmo, M. Sofiyuddin dan Suyanto

World Agroforestry Centre (ICRAF)



**Market Intervention for Agroforestry Commodity (MATRIC)  
Intervensi Pasar untuk Komoditas Agroforestri  
Sebuah Panduan Ringkas untuk Analisis, Implementasi dan Pelatihan**

**Hendratmo, M. Sofiyuddin dan Suyanto**



**World Agroforestry Center (ICRAF)  
Indonesia  
2017**

## **Sitasi**

Hendratmo, Sofiyudin M, Suyanto S. 2017. *Market Intervention for Agroforestry Commodity (MATRIC) Intervensi Pasar untuk Komoditas Agroforestri Sebuah Panduan Ringkas untuk Analisis, Implementasi dan Pelatihan*. Bogor, Indonesia: World Agroforestry Centre (ICRAF) Southeast Asia Regional Program

## **Pernyataan Hak Cipta**

The World Agroforestry Centre (ICRAF) memegang hak cipta atas publikasi dan halaman webnya, namun memperbanyak untuk tujuan non-komersial dengan tanpa merubah isi yang terkandung di dalamnya diperbolehkan. Pencantuman referensi diharuskan untuk semua pengutipan dan perbanyak tulisan dari buku ini. Pengutipan informasi yang menjadi hak cipta pihak lain tersebut harus dicantumkan sesuai ketentuan. Link situs yang ICRAF sediakan memiliki kebijakan tertentu yang harus dihormati. ICRAF menjaga database pengguna meskipun informasi ini tidak disebarluaskan dan hanya digunakan untuk mengukur kegunaan informasi tersebut. Informasi yang diberikan ICRAF, sepengetahuan kami akurat, namun kami tidak memberikan jaminan dan tidak bertanggungjawab apabila timbul kerugian akibat penggunaan informasi tersebut. Tanpa pembatasan, silahkan menambah link ke situs kami [www.worldagroforestry.org](http://www.worldagroforestry.org) pada situs anda atau publikasi.

**ISBN** 978-979-3198-96-5

The World Agroforestry Centre (ICRAF)  
Southeast Asia Regional Program  
Jl. CIFOR, Situ Gede, Sindang Barang,  
Bogor 16115 [PO Box 161 Bogor 16001] Indonesia  
Tel: +(62) 251 8625 415 Fax: +(62) 251 8625416  
Email: [icraf-indonesia@cgiar.org](mailto:icraf-indonesia@cgiar.org)  
[www.worldagroforestry.org/region/southeast-asia](http://www.worldagroforestry.org/region/southeast-asia)  
[blog.worldagroforestry.org](http://blog.worldagroforestry.org)

**Foto Sampul:** Hendratmo

**Desain dan Tata letak:** Zulfikar Arief

2017

## Daftar Isi

Bab 1. Pendahuluan .....	1
Bab 2. Mengenal Pendekatan Sistem Pasar .....	5
Bab 3. Membangun Profil Komoditas .....	13
Bab 4. Melakukan Analisa Rantai Nilai .....	23
Bab 5. Menemukan Akar Permasalahan .....	35
Bab 6. Analisa Pemangku Kepentingan .....	43
Bab 7. Membangun Model Bisnis .....	49
Bab 8. Menyusun Rencana Intervensi .....	61
Daftar Pustaka.....	67

## Daftar Gambar

Gambar 1. Struktur Buku dan Hasil yang Diharapkan .....	3
Gambar 2. Alur Tujuan Umum Buku .....	4
Gambar 3. Perbedaan Pendekatan Konvensional dan Pendekatan Sistem Pasar.....	6
Gambar 4. Perbedaan Pendekatan Berbasis Masyarakat dan Pendekatan Sistem Pasar .....	7
Gambar 5. Kerangka Konseptual Pendekatan Sistem Pasar.....	8
Gambar 6. Visi Perubahan Sistemik Dalam Pendekatan Pasar .....	9
Gambar 7. Perubahan Sistemik Dalam Pendekatan Sistem Pasar.....	9
Gambar 8. Alur Desain Pendekatan Sistem Pasar .....	10
Gambar 9. Total Produksi Dunia.....	14
Gambar 11. Negara Pengimpor Kopi Terbesar Dunia Tahun 2010-2016.....	15
Gambar 10. Negara Penghasil Kopi Terbesar Dunia.....	15
Gambar 12. Produksi Kopi Indonesia Berdasarkan Jenisnya Tahun 2011-2015.....	16
Gambar 13. Luas Area Perkebunan Kopi di Indonesia Berdasarkan Jenisnya Tahun 2011-2015 .....	17
Gambar 14. Produktivitas Kopi Indonesia Berdasarkan Jenisnya 2011-2015 .....	17
Gambar 15. Produksi Kopi (dalam ton) di Sumatera Selatan Tahun 2010-2014 .....	18
Gambar 16. Tingkat Produktivitas (kg/ha) Kopi di Sumatera Selatan Tahun 2010-2014.....	18
Gambar 17. Rantai Pasar Secara Umum dan Informasi Rantai Nilai .....	23
Gambar 18. Proses Transaksi Dalam Rantai Pasar.....	24
Gambar 19. Diagram Sistem Pasar.....	24
Gambar 20. Dalam Sistem Pasar Masing-Masing Fungsi Adalah Sistem Tersendiri .....	25
Gambar 21. Contoh Bagian dari Pemetaan Rantai Nilai.....	26
Gambar 22. Peta Pasar Komoditas Sayur di Nusa Tenggara Timur .....	27
Gambar 23. Contoh Peta Pasar Komoditas Karet Alam di Sumatera Selatan.....	28
Gambar 24. Contoh Peta Pasar Komoditas Kopi Arabika di Kabupaten Jayawijaya.....	29
Gambar 25. Contoh Peta Pasar Komoditas Gula Kelapa di Jawa Tengah.....	30
Gambar 26. Proses Analisa Rantai Nilai Komoditas Tertentu. ....	31

Gambar 27. Kerangka Intervensi Sistem Pasar untuk Perubahan Sistemik dan Berkelanjutan.....	32
Gambar 28. Aktivitas Pelatihan III.....	33
Gambar 29. Gejala dan Akar Permasalahan.....	35
Gambar 30. Gejala dan Akar Permasalahan.....	35
Gambar 31. Metode 5 why's/ 5 Mengapa.....	36
Gambar 32. Pohon Permasalahan Komoditas Karet di Sumatera Selatan.....	37
Gambar 33. Pohon Permasalahan Komoditas Kopi di Sumatera Selatan.....	38
Gambar 34. Pohon Permasalahan Komoditas Sayur di Nusa Tenggara Timur.....	39
Gambar 35. Contoh Pohon Permasalahan Gula Kelapa di Jawa Tengah.....	41
Gambar 36. Aktivitas Pelatihan IV.....	42
Gambar 37. Proses Diagnosa Akar Penyebab Permasalahan.....	43
Gambar 38. Analisis Pemangku Kepentingan / Stakeholder Analysis-Who Does Who Pays.....	44
Gambar 39. Proses Analisa Intervention Logical Analysis Framework (ILAF).....	44
Gambar 40. Kerangka Hasil dan Tujuan Intervensi Sub Komoditas Kopi Arabika Wamena di Kabupaten Jayawijaya, Papua.....	47
Gambar 41. Matriks Penilaian Mitra Intervensi (The Springfield Centre . 2014).....	48
Gambar 42. Pengaruh Model Bisnis terhadap intervensi.....	49
Gambar 43. Model Bisnis Komoditas Sayur di Nusa Tenggara Timur.....	51
Gambar 44. Model Bisnis Komoditas Sayur di Nusa Tenggara Timur.....	52
Gambar 45. Jumlah Petani Sebagai Pasar Potensial.....	53
Gambar 46. Model Bisnis Sub Komoditas Pala di Maluku Utara.....	55
Gambar 47. Dampak Intervensi Kepada Petani dan Penjualan Pupuk.....	56
Gambar 48. Pengolahan Rumput Laut di Maluku Tenggara.....	56
Gambar 49. Model Bisnis Komoditas Rumput Laut di Maluku Tenggara.....	57
Gambar 50. Model Bisnis Pengembangan Komoditas Gula Kelapa di Jawa Tengah.....	58
Gambar 51. Model Bisnis Pengembangan Komoditas Karet di Sumatera Selatan.....	59
Gambar 52. Aktivitas Pelatihan VI.....	60
Gambar 53. Kerangka Pikir Rencana Intervensi.....	61

## Daftar Tabel

Tabel 1. Contoh Intervention Logical Analysis Framework Komoditas karet di Sumatera Selatan.....	45
Tabel 2. Contoh Intervention Logical Analysis Framework untuk komoditas kopi arabika Wamena di Kabupaten Jayawijaya, Papua.....	46
Tabel 3. Contoh Pengaruh Intervensi Meningkatkan Akses Penyedia Jasa Kepada Petani Sayur di NTT.....	54
Tabel 4. Contoh Perhitungan NPV Komoditas Karet.....	65

*“We need a sophisticated understanding of how socio ecological system interact with markets, policies and cultural norms before we can identify potential improvements to agroforestry system that have provided livelihoods for farmers for many centuries” (Van Noordwijk, 2017).*

Penghidupan petani dan pengelolaan lahan merupakan aspek yang tidak dapat dipisahkan. Lahan pertanian dan perkebunan merupakan sumber penghidupan petani yang bisa didapat dari hasil pengelolaan lahan pertanian, perkebunan dan peternakan. Pemilihan jenis komoditas tanaman dan ternak mampu memberikan keuntungan ekonomi secara sadar dilakukan oleh petani. Pemilihan komoditas tanaman yang menguntungkan secara ekonomi tersebut didapat dari lahan yang dimiliki.

Jenis-jenis tanaman yang dipilih dan ditanam oleh petani berikut pola tanamnya, selain memiliki keuntungan secara ekonomi juga memiliki keuntungan terhadap ekologi. Keanekaragaman jenis tanaman, selain berfungsi ekonomi turut berkontribusi terhadap aspek ekologis termasuk keanekaragaman hayati dan fungsi lingkungan yang lain. Beragamnya jenis tanaman yang ditanam pada lahan yang dimiliki oleh petani dapat membentuk satu sistem agroforestri tertentu. Umumnya secara sadar ataupun tidak, berdasarkan pengetahuan yang dimiliki oleh petani, sistem agroforestry yang diterapkan oleh petani diharapkan memberikan keuntungan, baik secara ekonomi maupun ekologi.

Keuntungan ekonomi yang didapat dari lahan yang dimiliki oleh petani tidak bisa dilepaskan dari aspek pasar. Petani melakukan pilihan terhadap jenis tanaman dan menjual produk pertanian berdasarkan pada pertimbangan akan keuntungan yang akan didapat dari pemasaran produk pertanian, perkebunan dan peternakannya. Keuntungan ekonomi tersebut turut dipengaruhi oleh dinamika pasar hasil produksi pertanian, perkebunan dan atau peternakannya. Dinamika pasar dari produk hasil pertanian tersebut dipengaruhi pula oleh dinamika sepanjang rantai pasokannya. Rantai suplai hasil produk pertanian tersebut turut dipengaruhi oleh rantai nilai komoditas tersebut, dimana dinamika di dalamnya dipengaruhi oleh permintaan dari pasar. Permintaan pasar tersebut akan mempengaruhi dinamika harga dan kualitas serta hal-hal lain yang diminta oleh pasar, dimana arus informasi rantai nilai disadari atau tidak dipengaruhi oleh permintaan pasar dan konsumen akhir (Kaplinsky R and Morris M. 2000).

Selain aspek rantai nilai yang mempengaruhi tingkat keuntungan ekonomi yang diterima petani, tingkat keuntungan petani juga dipengaruhi oleh layanan pendukung yang ada (*supporting function*). Pengetahuan tentang cara pertanian, faktor-faktor yang mempengaruhi penyebaran informasi, pengadaan bibit, transportasi, lembaga jasa keuangan mikro, ketersediaan jasa penyuluh, pengetahuan tentang kualitas, harga produk, dan faktor-faktor lainnya turut pula memiliki pengaruh terhadap tingkat keuntungan yang akan diterima oleh petani.

Disamping layanan faktor pendukung, peraturan dan norma dalam masyarakat juga turut mempengaruhi perilaku petani dan dinamika yang dihadapi oleh petani. Hal tersebut termasuk di dalamnya adalah; adat istiadat, regulasi pemerintah, dan lain sebagainya. Ketiga hal tersebut (rantai nilai, layanan pendukung dan nilai) akan berpengaruh terhadap tingkat keuntungan ekonomi petani. Tingkat keuntungan ekonomi petani tersebut akan berpengaruh terhadap dinamika pertanian yang dihadapi petani, semisal pemilihan tanaman, cara pertanian dan lain sebagainya. Dalam sudut pandang pendekatan terhadap sistem pasar, aspek-aspek di dalam dan di luar lahan pertanian menjadi satu pendekatan holistik dimana hal tersebut akan mempengaruhi petani dalam pengelolaan lahan pertaniannya. Untuk itu diperlukan satu pendekatan yang mampu mempengaruhi pasar secara sistemik untuk mempengaruhi sistem pertanian, perkebunan dan peternakan yang diolah petani dalam satu bentang lahannya (DFID,2018)

Pendekatan sistem pasar merupakan pendekatan yang diadopsi dari pendekatan M4P (*Making Market for the Poor*). Pendekatan ini diinisiasi pada tahun 2008 oleh *Swiss Agency for Development and Cooperation* (SDC) dan Departemen Pembangunan Internasional Inggris (DFID). Beberapa referensi diambil dari pendekatan tersebut sebagai referensi dasar untuk pengembangan sistem pasar. Beberapa bagian dari buku ini banyak menggunakan cara pandang dan metodologi yang sama dengan pendekatan M4P tersebut. Pendekatan ini telah digunakan oleh beberapa program pertanian oleh pihak donor lain, termasuk DFAT, DFID, SIDA, SDC, USAID, dan lain sebagainya.

Buku panduan ini disusun dengan tujuan mendukung pemerintah, lembaga non pemerintah dan akademisi untuk mengembangkan desain pemberdayaan petani dan masyarakat serta pelatihan dengan pendekatan sistem pasar untuk komoditas pertanian, perkebunan, peternakan, perikanan dan agroforestri.

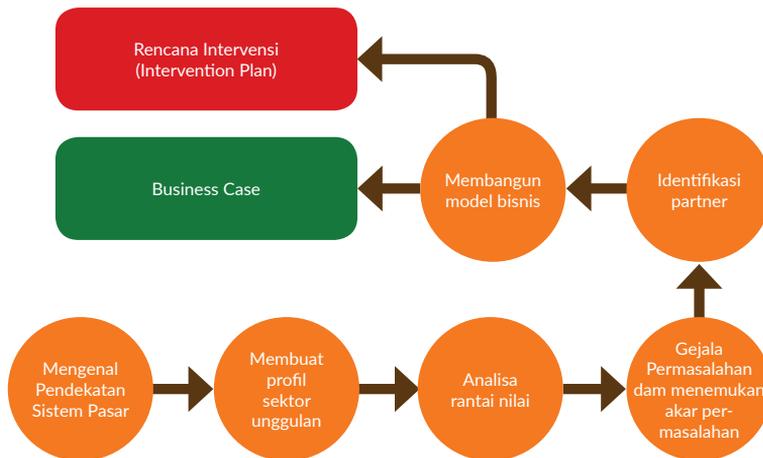
Tujuan umum penyusunan buku panduan ini adalah:

- Memberikan pemahaman mengenai pentingnya pendekatan pasar pada kesejahteraan masyarakat.
- Memberikan pemahaman mengenai pentingnya membangun bisnis model agar kegiatan bisnis suatu komoditas dapat meningkat dan berkelanjutan.
- Memberikan pemahaman sebuah strategi intervensi yang berkelanjutan dengan berbasis pasar dan bisnis

Adapun tujuan khusus dari penyusunan buku panduan ini adalah agar pembaca mampu untuk:

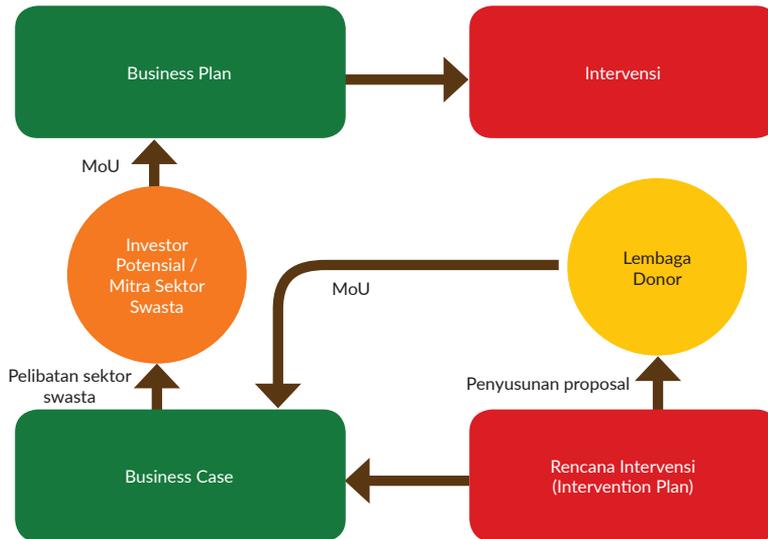
- Mengidentifikasi komoditas unggulan yang mampu memberikan kesejahteraan kepada petani
- Mempelajari dan mengidentifikasi rantai pasar komoditas unggulan daerah tersebut.
- Mengidentifikasi akar permasalahan dan solusi dari bisnis komoditas unggulan daerah.
- Menganalisis pemangku kepentingan yang terlibat dalam kegiatan bisnis komoditas unggulan daerah.
- Menggambarkan dan menganalisis model bisnis komoditas unggulan daerah.
- Menyusun sebuah strategi intervensi berbasis pasar yang berkelanjutan

Alur buku ini dimulai dengan mengajak pembaca mengenal dan memahami pendekatan sistem pasar, mengidentifikasi profil komoditas atau sub komoditas unggulan, menganalisa rantai nilainya, mengidentifikasi permasalahan dan menemukan akar permasalahan, identifikasi pemangku kepentingan, dan membangun model bisnis. Keseluruhan langkah ini dilakukan untuk membangun sebuah rencana intervensi (*intervention plan*) dan dokumen kasus bisnis (*business case*). Struktur buku ini dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Struktur Buku dan Hasil yang Diharapkan

Dokumen rencana intervensi dan kasus bisnis dipergunakan sebagai alat dokumentasi rencana intervensi yang akan dilakukan dan alat untuk melakukan pelibatan pelaku komoditas swasta dan pemangku kepentingan. Alur tujuan umum dari hasil yang diinginkan dan dicapai dengan disusunnya buku ini dapat dilihat pada Gambar 2 berikut ini.



Gambar 2. Alur Tujuan Umum Buku

Buku ini disusun dengan uraian, bagan dan gambar, serta contoh-contoh intervensi dan penelitian yang pernah dan telah dilakukan oleh beberapa lembaga yang bergerak di bidang pengembangan ekonomi dan masyarakat. Beberapa contoh dan studi kasus dipaparkan dengan jelas guna memudahkan pembaca untuk memahami teori dan implementasi.

Buku ini disusun berdasarkan kajian dan pelatihan intervensi sistem pasar untuk komoditas-komoditas agroforestri. Metode MATRIC ini juga dapat digunakan secara umum untuk komoditas atau sektor lain. Buku dapat dipergunakan dan diimplementasikan oleh pemangku kepentingan di bidang pertanian, perkebunan, peternakan dan agroforestri. Diharapkan dengan penyusunan buku ini implementasi pendekatan dengan sistem pasar dapat diterapkan dalam program-program pemberdayaan di bidang pertanian, peternakan, perkebunan, perikanan serta agroforestri.

Pendekatan terhadap sistem pasar diharapkan akan mampu memberikan keuntungan ekonomi yang optimal terhadap petani. Pendekatan sistem pasar mempengaruhi secara sistemik terhadap pasar. Pasar yang berubah secara sistemik lebih berpihak kepada petani. Dengan pendekatan terhadap sistem pasar, petani akan lebih mampu dan berdaya secara ekonomi (Alan Gibson et al, 2009). Petani tidak hanya akan mampu memenuhi kebutuhan sehari-hari namun juga mampu memenuhi kebutuhan pertanian, perkebunan dan atau peternakannya. Sehingga dalam pendekatan sistem pasar, peningkatan pendapatan petani menjadi tolok ukur untuk mengukur peningkatan penghidupan petani (*farmer's livelihood*). Diharapkan dengan adanya peningkatan penghidupan petani atau keuntungan secara ekonomi, keuntungan secara ekologis dapat pula tercapai. Keuntungan aspek ekologis dapat dimasukkan sebagai target utama sebagai dampak dari peningkatan penghidupan dan dinamika pasar yang berubah.

Memahami pasar menjadi penting dalam pendekatan sistem pasar. Pasar merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dengan keuntungan ekonomi yang diterima oleh petani. Secara umum, bagian-bagian dari pasar meliputi:

- Pembeli
- Penjual
- Institusi dan infrastruktur
- Lainnya di belakang layar: importir, pengolahan, pemilik penyimpanan, grosir, pemasok kredit, pejabat pemerintah dan kebijakan

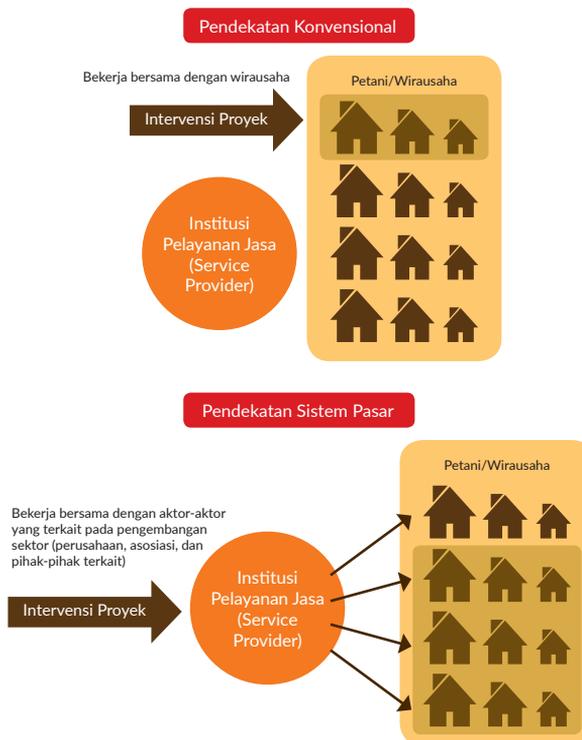
Secara definisi pasar bisa diartikan dimana pembeli dan penjual datang bersama-sama untuk mendapatkan informasi dan melakukan pertukaran komoditas. Informasi dari produk yang dijual dan pertukaran komoditas yang diperjualbelikan menjadi elemen yang membentuk pasar. Komoditas yang ditawarkan dan diperjualbelikan adalah sesuatu yang nyata, yang memiliki nilai dan bisa ditukar. Komoditas pertanian yang dipertukarkan menjadi memiliki nilai ekonomi ketika komoditas tersebut dapat ditawarkan dan dijual (CRS et al, 2009).

Fungsi pasar akan tergantung pada jumlah, ukuran, independensi pembeli dan penjual, pembentukan harga, ketersediaan informasi tentang harga dan biaya, kemudahan masuk dan keluar, keandalan penegakan kontrak, integrasi di pasar dan kerangka kelembagaan (infrastruktur, kebijakan pemerintah, dan lain sebagainya). Pasar dikatakan berfungsi dengan

baik ketika barang mengalir ke pasar pada saat defisit dan keluar pada saat surplus. Sebuah pasar dikatakan berfungsi tidak efisien ketika biaya perpindahan komoditas masuk dan keluar dari pasar lebih besar dari keuntungan marginal yang diterima untuk melakukannya.

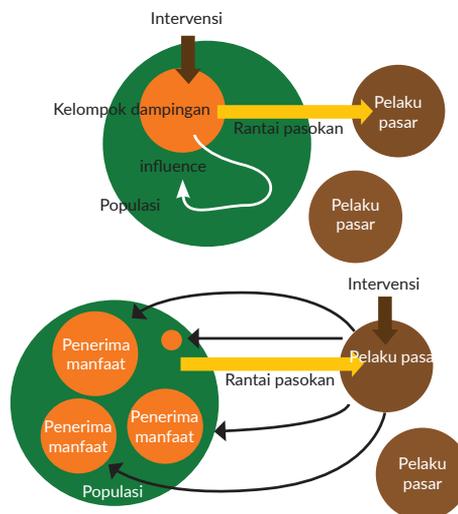
Dalam menjual komoditas pertanian, petani tidak terlepas dari rantai pasar. Rantai pasar mencakup semua tingkatan pasar dan aktor yang memiliki peran dalam distribusi dan transformasi komoditas. Rantai pasar tersebut akan menentukan pula nilai ekonomi yang diterima oleh petani. Di dalam rantai pasar terdapat dinamika ekonomi maupun sosial yang akan menentukan pula taraf penghidupan aktor-aktor di dalam rantai pasokannya, termasuk petani.

Dalam pendekatan sistem pasar, seluruh kegiatan dilakukan dengan melibatkan aktor-aktor yang terkait pada pengembangan komoditas yang dipilih. Pendekatan sistem pasar melibatkan institusi penyedia jasa (*service provider*) sebagai mitra dalam kegiatan. Institusi penyedia jasa berperan aktif sebagai mitra intervensi yang dilakukan. Secara ringkas, perbedaan pendekatan konvensional dan pendekatan sistem pasar dapat dilihat dalam gambar 3 berikut ini.



Gambar 3. Perbedaan Pendekatan Konvensional dan Pendekatan Sistem Pasar

Pada pendekatan sistem pasar, dampak terhadap penerima manfaat, dalam hal ini petani, akan lebih besar apabila dibandingkan dengan pendekatan konvensional. Hal ini dikarenakan institusi penyedia jasa menjadi aktor penting dalam intervensi. Pada pendekatan konvensional, target penerima manfaat umumnya dibatasi kepada beberapa wilayah atau desa percontohan, dimana institusi penyedia jasa tidak dilibatkan. Hal ini terjadi karena keterbatasan dana dan waktu proyek yang sudah ditargetkan. Insitusi penyedia jasa biasanya dilibatkan ketika proyek mendekati masa akhir, sebagai jawaban bagi faktor keberlanjutan. Selain itu dalam pendekatan sistem pasar, institusi penyedia jasa, seiring dengan ekspansi bisnisnya melayani jumlah petani di berbagai wilayah atau desa di sepanjang rantai suplainya atau pasarnya, sehingga faktor keberlanjutan telah terjawab ketika proyek itu dimulai dan jumlah penerima manfaat akan semakin bertambah seiring perkembangan bisnis mitra institusi penyedia jasa.



Gambar 4. Perbedaan Pendekatan Berbasis Masyarakat dan Pendekatan Sistem Pasar

Dalam pendekatan berbasis masyarakat (*community development approach*), intervensi proyek dilakukan terhadap kelompok dampingan di wilayah atau desa tertentu. Kelompok dampingan di wilayah atau desa tertentu tersebut diharapkan akan memberikan pengaruh terhadap populasi disekitarnya. Dalam pendekatan konvensional, pelaku pasar biasanya tidak dilibatkan atau hanya dilibatkan dalam aspek tertentu dalam pemasaran komoditas. Dalam pendekatan sistem pasar (*market system approach*), intervensi dilakukan terhadap pelaku pasar. Pelaku pasar akan memberikan pengaruh informasi rantai nilai ke seluruh petani dan aktor disepanjang rantai pasokannya, sehingga petani sebagai penerima manfaat akhir dipengaruhi sebagai bagian dari rantai nilai tersebut.

Sebagai bagian dari dinamika bisnis, pelaku pasar yang lain diharapkan akan melakukan mekanisme *coping* terhadap pelaku pasar yang diintervensi. Pelaku pasar yang lain akan

meniru dan melakukan hal yang sama terhadap rantai pasokannya dengan menambahkan informasi rantai nilai dan merubah bisnis modelnya agar mampu secara kompetitif memiliki keunggulan yang sama. Model bisnis dari pelaku pasar yang didampingi juga dapat menjadi model bagi pelaku pasar lain dan pelaku pasar baru. Sebagai akibat dari hal tersebut jumlah penerima manfaat dari pendekatan sistem pasar ini akan lebih banyak dan pendekatan sistem pasar memiliki aspek keberlanjutan yang lebih tinggi dibandingkan pendekatan konvensional. Secara konseptual, pendekatan sistem pasar dapat dilihat dalam gambar berikut ini:



Gambar 5. Kerangka Konseptual Pendekatan Sistem Pasar

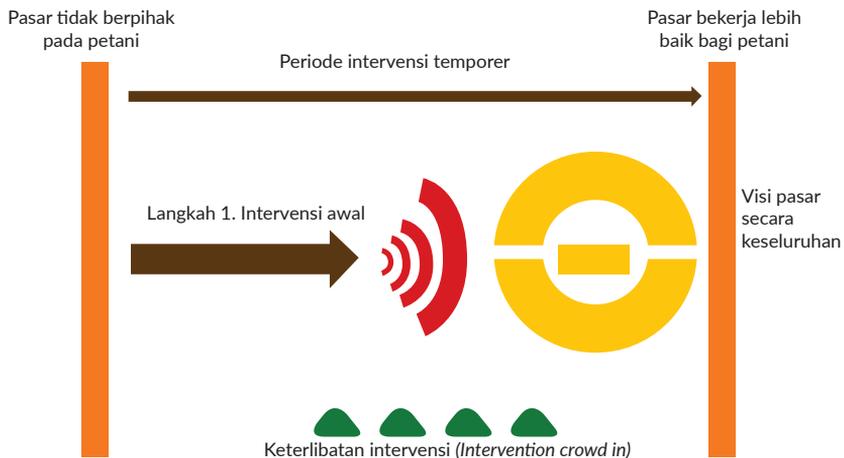
Contoh pada gambar di atas adalah kemiskinan petani disebabkan oleh komoditas yang belum dikembangkan. Komoditas yang belum dikembangkan mengakibatkan lahan pertanian milik petani sebagai sebuah sumber ekonomi petani tidak menguntungkan bagi petani. Bisnis petani yang belum menguntungkan tersebut disebabkan oleh peran jasa yang menunjang bisnis petani kurang berfungsi ataupun tidak ada. Dengan demikian perlu mengembangkan peran jasa bagi sistem pasar agar bisnis petani dari lahan ekonominya akan lebih menguntungkan. Bisnis petani yang berkembang dan lebih menguntungkan menyebabkan daya saing komoditas meningkat dan akan berdampak pada penurunan kemiskinan dan peningkatan pendapatan petani (The Springfield Centre, 2014).

Dalam pendekatan sistem pasar, intervensi ditujukan pada perubahan sistemik terhadap sistem pasar, dimana sistem pasar yang kurang berpihak kepada petani menjadi lebih berpihak kepada petani (Jorg Meyer dan Stamer, 2006). Dengan demikian, seiring dengan meningkatnya daya saing komoditas, akses petani bagi sumber-sumber yang mendukung situasi ekonominya meningkat. Sebagai akibat dari hal tersebut, tujuan utama pengurangan kemiskinan pada level petani tercapai.



Gambar 6. Visi Perubahan Sistemik Dalam Pendekatan Pasar

stem pasar memiliki target melakukan perubahan sistemik pada pasar, dimana pasar yang kurang berpihak kepada petani menjadi bekerja lebih baik kepada petani.



Gambar 7. Perubahan Sistemik Dalam Pendekatan Sistem Pasar

Dalam pendekatan sistem pasar, melakukan perubahan bagi kesejahteraan petani tidak terlepas pula dari keterbatasan waktu dan dana sebagaimana pendekatan konvensional. Ketika pasar telah terjadi perubahan sistemik, keterlibatan intervensi dari pelaku pasar lain diharapkan terjadi yaitu dengan melakukan mekanisme *co-ping* akan intervensi yang telah dilakukan. Perubahan sistem pasar adalah sebuah perubahan dimana fungsi pendukung dan faktor nilai yang berlaku pada akhirnya menunjukkan keberpihakan kepada petani miskin di dalam sistem, sehingga sistem menjadi lebih efisien dan inklusif. Pendekatan sistem pasar menggaris bawahi pada aspek keberlanjutan. Apabila proyek telah selesai, fungsi-fungsi di dalam sistem pasar masih ada dan berlanjut. Intervensi diharapkan mampu melakukan perubahan berkelanjutan terhadap sistem pasar (The Springfield Centre, 2014).



Gambar 8. Alur Desain Pendekatan Sistem Pasar

Guna mencapai hal tersebut diperlukan proses diagnosa terhadap situasi ekonomi petani dan rantai nilai komoditas petani. Langkah pertama untuk mengetahui keadaan sistem pasar adalah mengidentifikasi dinamika komoditas pertanian yang menjadi target sasaran.

## Sesi Pelatihan I

### Tujuan

- Memberikan pemahaman mengenai pentingnya pendekatan sistem pasar dan pengaruhnya terhadap kesejahteraan masyarakat.

### Material

- Laptop
- Kamera Proyektor dan layar presentasi
- Bahan Presentasi
- Metaplan

### Metode yang digunakan

- Pemaparan dan FGD (*Focus Group Discussion*)

### Langkah-langkah

1. Dipaparkan beberapa kasus bisnis dan diskusi kekuatan pasar dan inovasi serta pengaruhnya terhadap kehidupan sehari-hari.
2. Peserta diminta menulis bagian-bagian dari pasar di metaplan ditempelkan di papan sesuai kategori.
3. Diambil kesimpulan dari tempelan metaplan yang sesuai kategori mengenai apa saja bagian dari pasar.
4. Ditanyakan kepada peserta definisi pasar, diambil kesimpulan dari hasil diskusi mengenai definisi pasar.
5. Ditanyakan kepada peserta mengapa pasar itu penting bagi kita.
6. Ditanyakan kepada peserta apa saja yang bisa kita lakukan ketika sudah tahu pentingnya pasar.
7. Dipaparkan kepada peserta mekanisme pendekatan pasar dan bedanya dengan pendekatan konvensional. Setelah itu didiskusikan di kelas.



Identifikasi profil komoditas atau sub komoditas bertujuan untuk mengetahui dinamika dari komoditas pertanian yang menjadi target sasaran. Di dalam profil komoditas terdapat berbagai informasi yang penting terkait dengan komoditas yang akan dikembangkan dan juga informasi mengenai dinamika komoditas atau sub komoditas. Dinamika komoditas atau sub komoditas di dalam satu wilayah tidak bisa berdiri sendiri akan tetapi terdapat hubungan yang saling mempengaruhi. Hubungan saling mempengaruhi tersebut dapat dilihat dalam contoh kasus sederhana berikut ini:

1. Produksi kopi Indonesia tidak terlepas dari peningkatan impor di negara-negara tujuan ekspor. Peningkatan impor tersebut dipengaruhi oleh meningkatnya konsumsi kopi penduduk negara-negara tujuan ekspor. Jenis kopi yang diminati permintaan dunia adalah jenis kopi arabika. Diantara produsen kopi terbesar selain Brazil adalah Indonesia.
2. Petani perkebunan karet pada tahun 2015-2017 cenderung memperoleh harga yang rendah. Salah satunya disebabkan oleh harga karet dunia cenderung menurun beberapa tahun terakhir. Hal ini disebabkan oleh menurunnya harga minyak bumi, dimana karet sintetis yang diproduksi oleh perusahaan penghasil minyak turut mengalami penurunan, disamping kebijakan regulasi karet oleh negara-negara produsen karet alam. Selain kecenderungan harga karet dunia yang rendah, tingkat produktivitas karet Indonesia lebih rendah dibandingkan negara produsen karet lainnya seperti Thailand.
3. Indonesia merupakan produsen rumput laut terbesar. Rumput laut dibeli dari petani dalam keadaan basah. Negara tujuan ekspor rumput laut Indonesia terbesar adalah negara Cina, dimana di negara tersebut rumput laut diolah lagi dengan sederhana menjadi produk ATC (Alkali Treated Cottonii) atau *Carragenan*. Philipina telah menutup keran ekspor rumput laut basah dan mengolah rumput laut domestiknya menjadi ATC/*Carragenan*. Tingkat konsumsi penggunaan ATC/*Carragenan* dunia cenderung meningkat. ATC/*Carragenan* tersebut memiliki kecenderungan permintaan yang tinggi. Bahan ATC/*Carragenan* dibutuhkan dan digunakan oleh beberapa industri seperti kosmetik, sabun, makanan dan lain sebagainya.

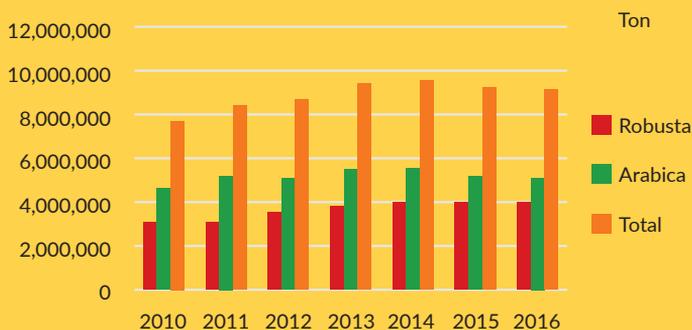
Dengan demikian, profil komoditas atau sub komoditas harus mampu menunjukkan dinamika komoditas atau sub komoditas yang menjadi sasarannya dan, termasuk data-data yang mendukung kepada kesimpulan seperti pada contoh di atas. Dinamika komoditas atau sub komoditas menjadi penting dikarenakan petani merupakan aktor terakhir yang akan menerima hasil dari situasi ekonomi produk pertaniannya. Profil komoditas perlu menunjukkan data-data mengenai komoditas pertanian. Apabila terdapat hubungan dan potensi keterkaitan dengan konteks yang lebih luas maka profil komoditas atau sub komoditas dibagi menjadi beberapa konteks, sebelum memberikan deskripsi terhadap konteks regional di wilayah target sasaran. Profil komoditas antara lain terdiri dari produksi internasional, permintaan internasional, produksi nasional, permintaan nasional, produksi regional pertahun, analisa kompetitor, permintaan regional pertahun, dinamika harga, luas lahan, jumlah petani, produktivitas pertahun, serta data penunjang lainnya yang memberikan gambaran mengenai komoditas. Berikut contoh profil komoditas kopi di Sumatera Selatan.

### Box 1.

#### Ringkasan Profil Sektor: Kasus Komoditas Kopi di Provinsi Sumatera Selatan

##### Konteks Internasional Komoditas Kopi

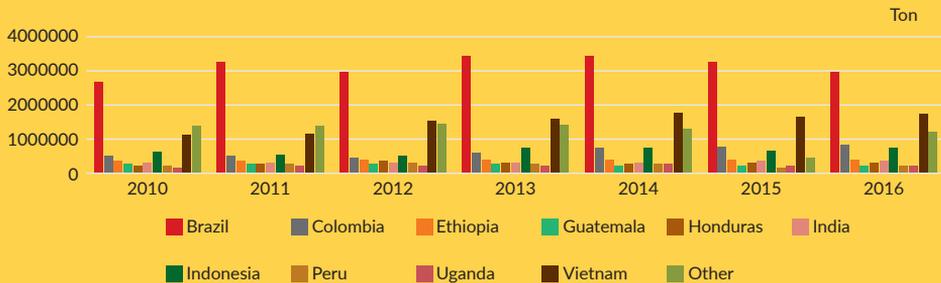
Produksi kopi dunia meningkat rata-rata sebesar 2.9% per tahun dalam kurun waktu 2010 sampai dengan 2016. Total produksi kopi dunia sebesar 7,786,440 ton pada tahun 2010 meningkat menjadi 9,176,760 ton pada tahun 2016. Produksi kopi terbesar yaitu sebesar rata-rata 59% dari total produksi kopi dunia adalah kopi varietas arabika (*Coffea arabica*) dan sisanya adalah kopi varietas robusta (*Coffea canephora*).



(Sumber: United States Department of Agriculture, Foreign Agricultural Service, 2017)

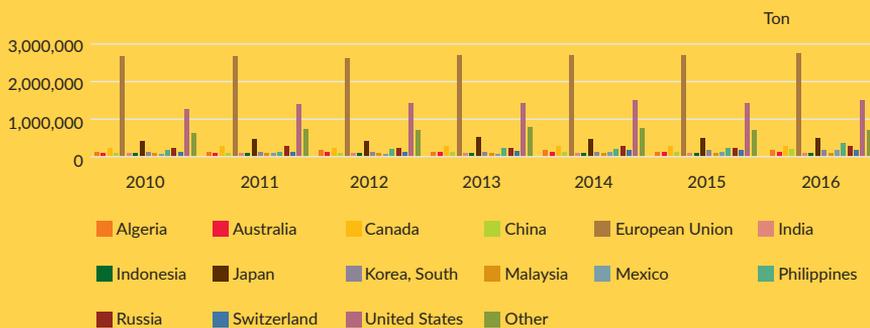
Gambar 9. Total Produksi Dunia

Brazil merupakan negara penghasil kopi terbesar di dunia. Total produksi pada tahun 2016 mencapai 2,964,000 ton, dengan rata-rata pertumbuhan 2% per tahun selama periode tahun 2010 sampai dengan 2016. Sebesar 32.3% kopi dunia diproduksi oleh Brasil. Dari total produksinya 73% merupakan varietas arabika yaitu sebesar 2,166,000 ton pada tahun 2016. Produsen terbesar kedua adalah Vietnam, dengan rata-rata pertumbuhan 8% pada rentang waktu yang sama. Produksi kopi Vietnam pada tahun 2016 mencapai 1,735,800 ton. Dari total produksi Vietnam tersebut, 96% merupakan kopi dengan varietas robusta. Disusul kemudian oleh Colombia dengan pertumbuhan produksi rata-rata per tahun 10%, produksi negara tersebut pada tahun 2016 mencapai 840,000. Sebagai negara produsen kopi, Indonesia berada pada posisi keempat terbesar dunia. Ekspor negara-negara produsen kopi tersebut ditujukan kepada negara-negara pengimpor kopi dimana sebagian besar pasar kopi diserap oleh negara-negara yang tergabung dalam Uni Eropa.



(Sumber: United States Department of Agriculture, Foreign Agricultural Service, 2017)

Gambar 10. Negara Penghasil Kopi Terbesar Dunia.



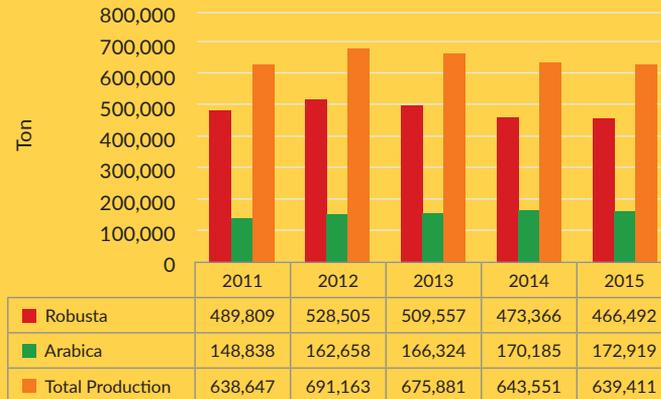
(Sumber: United States Department of Agriculture, Foreign Agricultural Service, 2017)

Gambar 11. Negara Pengimpor Kopi Terbesar Dunia Tahun 2010-2016

Negara-negara Uni Eropa menjadi pangsa terbesar ekspor dan telah mengimpor produk kopi sebesar 2,748,900 ton pada tahun 2016. Laju pertumbuhan impor selama periode 2010 sampai dengan 2016 rata-rata sebesar 0.5% per tahun. Tingkat konsumsi negara-negara Uni Eropa adalah sebesar 2,646,900 ton pada tahun 2016. Tren perdagangan kopi untuk Indonesia menunjukkan sinyal positif. Volume ekspor kopi Indonesia pada tahun 1980- 2013 meningkat rata-rata tumbuh sebesar 4,5% per tahun. Volume ekspor kopi Indonesia mencapai 238,767 ton pada tahun 1980 dengan nilai ekspor USD 656 juta meningkat menjadi 534,023 ton pada tahun 2013, senilai USD 1.174 juta

### Konteks Nasional Komoditas Kopi

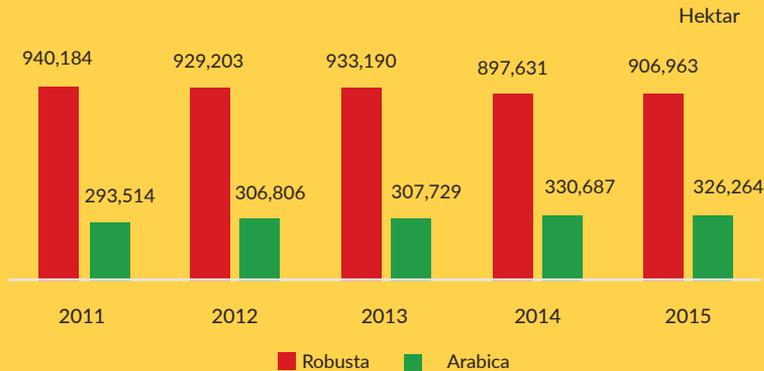
Produksi kopi Indonesia terdiri dari varietas kopi robusta (*Coffea canephora*) dan kopi arabika (*Coffea arabica*). Sekitar 74% total produksi tahunan kopi Indonesia adalah kopi robusta, sedangkan sisanya adalah kopi arabika. Selama periode tahun 2011 sampai dengan tahun 2015, total produksi kopi Indonesia mengalami peningkatan sebesar 0.1% per tahun, dengan produksi kopi arabika Indonesia selama kurun waktu tersebut mengalami peningkatan produksi sebesar 3.9% per tahun. Sementara produksi kopi robusta Indonesia selama kurun waktu tersebut mengalami penurunan produksi sebesar 1.1% per tahun.



(Sumber: Data olahan dari Direktorat Jenderal Perkebunan, 2011-2016)

Gambar 12. Produksi Kopi Indonesia Berdasarkan Jenisnya Tahun 2011-2015

Penurunan produksi kopi robusta Indonesia ini disebabkan oleh penurunan luas lahan perkebunan kopi robusta selama periode tahun 2011-2015. Selama periode tersebut, total luas lahan kopi robusta menurun rata-rata sebesar 0.88%.



(Sumber: Direktorat Jenderal Perkebunan, 2011-2016)

**Gambar 13. Luas Area Perkebunan Kopi di Indonesia Berdasarkan Jenisnya Tahun 2011-2015**

Dikarenakan 74% produksi kopi Indonesia merupakan kopi robusta, hal tersebut di atas menyebabkan penurunan total produktivitas kopi Indonesia rata-rata sebesar 0.3% per tahun selama kurun waktu 2011 sampai dengan 2015. Produktivitas kopi pada tahun 2015 adalah sebesar 0.694 ton per hektar, lebih rendah dari tahun 2011 (0.765 ton per hektar). Angka produktivitas kopi robusta Indonesia menurun dari 0,685 ton per hektar pada tahun 2011 menjadi 0.667 ton per hektar pada tahun 2015. Rata-rata produktivitas kopi robusta Indonesia menurun sebesar 0.6% per tahunnya. Akan tetapi kopi arabika Indonesia menunjukkan tren yang positif. Perkebunan kopi arabika Indonesia mengalami peningkatan produktivitas sebesar 0.5% pada periode yang sama. Produktivitas kopi arabika Indonesia meningkat dari 0.765 ton per hektar pada tahun 2011 menjadi 0.778 ton per hektar pada tahun 2015.



(Sumber: Data olahan dari Direktorat Jenderal Perkebunan, 2013 dan 2016)

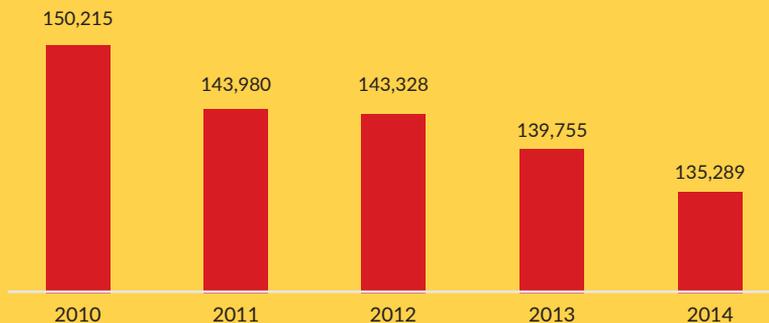
**Gambar 14. Produktivitas Kopi Indonesia Berdasarkan Jenisnya 2011-2015**

Dari total produksi kopi dari Indonesia, Sumatera Selatan merupakan produsen terbesar dengan total produksi pada tahun 2015 sebesar 135,279 ton, diikuti oleh

Lampung sebesar 108,964 ton, Sumatera Utara 60,927 ton, Jawa Timur 59,430 ton, dan Bengkulu 108,964 ton sebagai lima besar produsen kopi terbesar.

### Konteks Regional

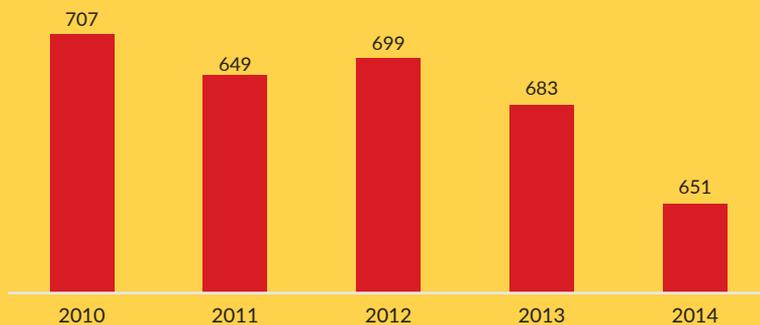
Sumatera Selatan berkontribusi sebesar 20.18% dari total produksi kopi Indonesia, mampu memproduksi rata-rata sebesar 133,645 ton kopi per tahun. Meskipun total produksi dari seluruh kabupaten di Sumatera Selatan mencapai 135,289 ton pada tahun 2014, produksi kopi lebih rendah dibandingkan tahun sebelumnya sebesar 139,755 ton. Produksi kopi menurun rata-rata sebesar 3% per tahun seperti tampak dalam gambar di bawah ini.



(Sumber: Data olahan dari Direktorat Jenderal Perkebunan, 2010-2014)

Gambar 15. Produksi Kopi (dalam ton) di Sumatera Selatan Tahun 2010-2014

Rata-rata produktivitas kopi di Sumatera Selatan selama 2010 sampai dengan 2014, dari seluruh kabupaten masih rendah yaitu sebesar 687 kg / ha. Produktivitas per hektar untuk perkebunan kopi di Sumatera Selatan pada tahun 2014 hanya sebesar 651 kg / ha, jauh dari target pemerintah sebesar 900 kg / ha. Selama periode tahun 2010 sampai dengan 2014, produktivitas kopi Sumatera Selatan mengalami penurunan produktivitas rata-rata sebesar 2% per tahun.



(Sumber: Data olahan dari Direktorat Jenderal Perkebunan, 2010-2014)

Gambar 16. Tingkat Produktivitas (kg/ha) Kopi di Sumatera Selatan Tahun 2010-2014

Dari studi literatur dan *desk review* yang dilakukan pada contoh di atas, tampak bahwa potensi ekspor untuk komoditas kopi di dunia masih sangat menjanjikan. Walaupun demikian, produksi kopi Indonesia khususnya untuk komoditas robusta mengalami kecenderungan penurunan. Pada contoh di atas, Provinsi Sumatera Selatan sebagai penghasil kopi robusta terbesar mengalami penurunan produktivitas kopi setiap tahunnya. Hal ini dapat dilihat sebagai gejala (*symptom*) yang mungkin terjadi pada jumlah petani di Sumatera Selatan.

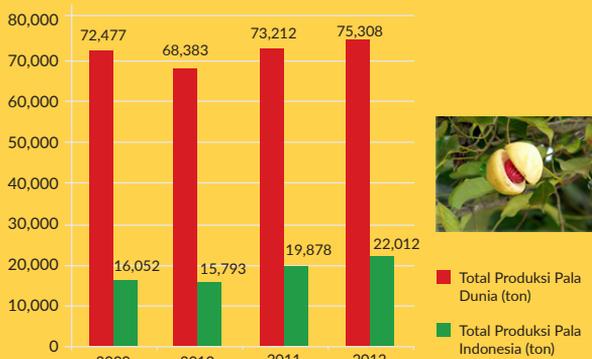
Keterkaitan akan berbagai konteks yaitu konteks internasional, nasional dan regional dimungkinkan untuk saling pengaruh mempengaruhi. Kondisi tersebut pada akhirnya akan mempengaruhi petani komoditas tersebut. Untuk melihat dinamikanya, profil komoditas diharapkan mampu menggambarkan dari sisi permintaan dan penawaran suatu komoditas. Profil komoditas menyediakan data terperinci mengenai gambaran komoditas yang menjadi target sasaran. Profil komoditas berguna pula bagi pihak lain, seperti pihak donor dan investor potensial untuk mengetahui gambaran dari komoditas yang dijadikan target intervensi. Perlu diperhatikan untuk penyajian profil komoditas dalam format dokumen rencana intervensi dan presentasi kasus bisnis tentunya akan berbeda. Profil komoditas dalam rencana intervensi dimaksudkan sebagai dokumen yang berisi alasan mengapa diperlukannya intervensi dan gambaran secara mendetail mengenai komoditas yang dimaksud.

Dalam presentasi kasus bisnis, informasi profil komoditas disajikan ringkas dan mudah dipahami oleh target *audience* dalam waktu yang relatif cepat (Messner, W, 2013). Ringkasan profil dapat disajikan dalam bentuk presentasi singkat. Contohnya dapat dilihat dalam contoh profil komoditas berikut.

## Box 2.

### Ringkasan Profil Komoditas: Kasus Komoditas Pala di Provinsi Maluku Utara

#### Gambaran Pasar

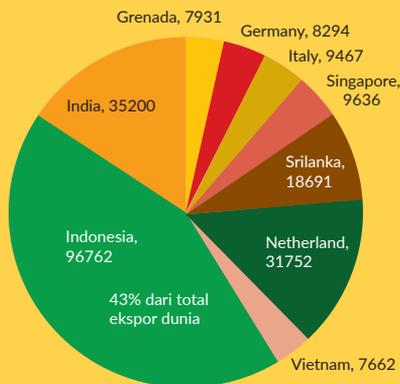


Sumber: Statistik DG of Estate

Permintaan untuk pala telah meningkat dari US \$ 103,58 juta di tahun 2008 menjadi US \$ 248,70 juta di tahun 2011. Pertumbuhan produk tahunan rata-rata adalah sebesar 23,03%

#### Konteks Internasional

##### 10 Besar Negara Eksportir Pala di tahun 2011 (Nilai dalam USD)



Ekspor pala Indonesia telah mengalami tren kenaikan dalam 5 tahun terakhir dari US \$ 32,58 juta di tahun 2007 menjadi US \$ 96,76 juta di tahun 2011 untuk pertumbuhan rata-rata 30,6%

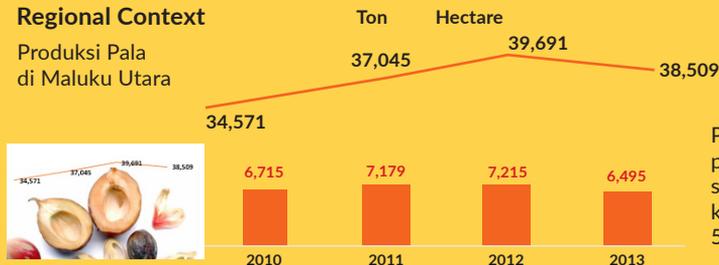
Kementerian Perdagangan Indonesia, 2013



Sumber: Kalkulasi ITC terhadap Statistik UN COMTRADE, 2013

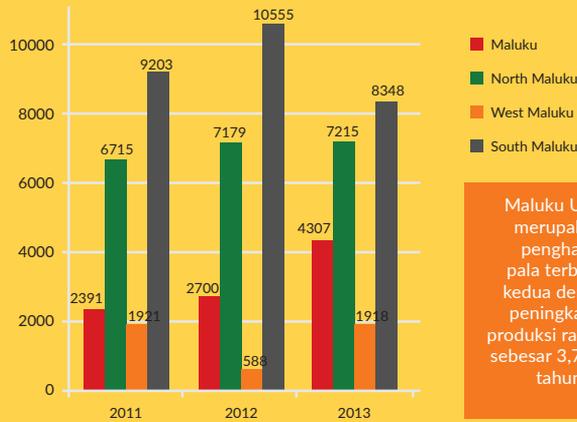
#### Regional Context

##### Produksi Pala di Maluku Utara



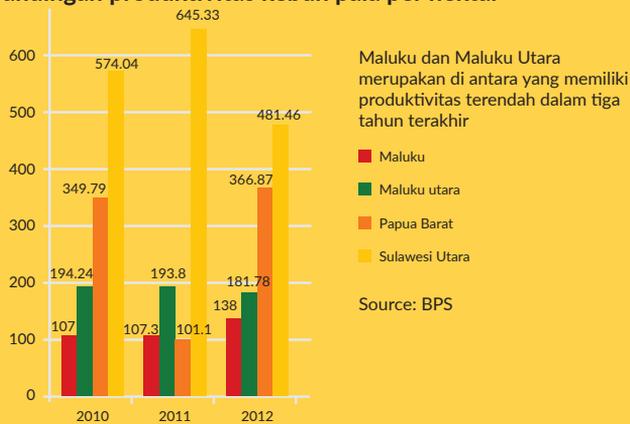
Pertumbuhan produksi pala di Maluku rata-rata sebesar -1,3% dengan kenaikan lahan rata-rata 5,7%

## National Context



Maluku Utara merupakan penghasil pala terbesar kedua dengan peningkatan produksi rata-rata sebesar 3,7% per tahun

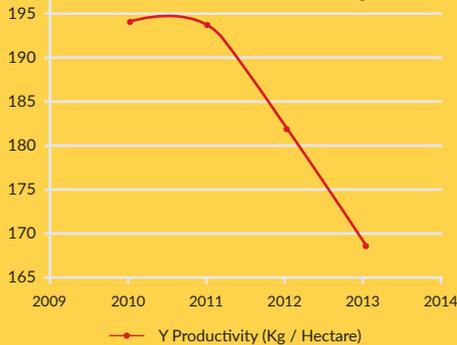
## Perbandingan produktivitas kebun pala per hektar



Maluku dan Maluku Utara merupakan di antara yang memiliki produktivitas terendah dalam tiga tahun terakhir

Source: BPS

## Produktivitas Pala Maluku Utara (Kg/Hectare)



	2010	2011	2012	2013
Productivity (Kg/Hectare)	194,24	193,79	181,78	168,66
Production (ton)	6,715	7,179	7,215	6,495
Area-Hectare	34,571	37,045	39,691	38,509

Produktivitas rendah ini disebabkan oleh beberapa faktor berikut:

- Menurunnya kesuburan tanah
- Praktek pertanian tradisional
- Hama dan penyakit

Dalam contoh profil komoditas pala di atas, tampak gambaran komoditas dan permasalahan dari sub komoditas pala yang memiliki potensi dan akan berimbas bagi bisnis pelaku swasta atau merupakan potensi bisnis bagi pelaku swasta. Eksportir pala dan penyedia pupuk akan melihat permasalahan dan potensi dalam kasus tersebut. Gambaran yang ada dalam profil komoditas merupakan data yang umumnya mungkin tidak dimiliki oleh pelaku swasta sehingga data yang disajikan dalam profil komoditas merupakan masukan yang berharga bagi pelaku swasta.

## Sesi Pelatihan II

### Tujuan

- Mengidentifikasi komoditas unggulan yang mampu memberikan kesejahteraan kepada petani

### Material

- Laptop
- Kamera Proyektor dan layar presentasi
- Material Presentasi

### Metode yang digunakan

- Pemaparan, diskusi kelompok, *desk review* dan presentasi dari peserta

### Langkah-langkah

1. Dipaparkan arti penting profil komoditas dan manfaatnya, dipaparkan beberapa contoh profil komoditas.
2. Peserta diminta untuk memilih komoditas daerahnya berdasarkan diskusi dan dibagi menjadi kelompok kecil sesuai komoditas masing-masing kelompok.
3. Kelompok diminta untuk melakukan *desk review* mengenai komoditasnya masing-masing. Kelompok diminta untuk membuat rancangan profil komoditas dalam format presentasi.
4. Masing-masing kelompok mempresentasikan hasil profil komoditas yang telah dibuat dan didiskusikan bersama-sama di dalam kelas.

Untuk melihat dinamika pasar secara mendalam, penyebab dan permasalahan yang mendasarinya, langkah berikutnya adalah melakukan analisa rantai nilai (*value chain analysis*), sehingga permasalahan yang dialami petani dapat diidentifikasi secara menyeluruh. Untuk memperoleh gejala yang ada, sebisa mungkin gejala tersebut didapatkan melalui proses diagnosa dengan penelitian yang mendalam. Untuk itu setelah profil dari komoditas dibuat, perlu dilakukan analisa rantai nilai komoditas tersebut. Analisa Rantai Nilai (*Value Chain Analysis*) dibuat berdasarkan pada adanya hubungan terkait antara petani dan aspek pasar. Petani tidak bisa terlepas dari rantai pasokan produk pertaniannya seperti tampak dalam Gambar 17 di bawah ini.



Gambar 17. Rantai Pasar Secara Umum dan Informasi Rantai Nilai

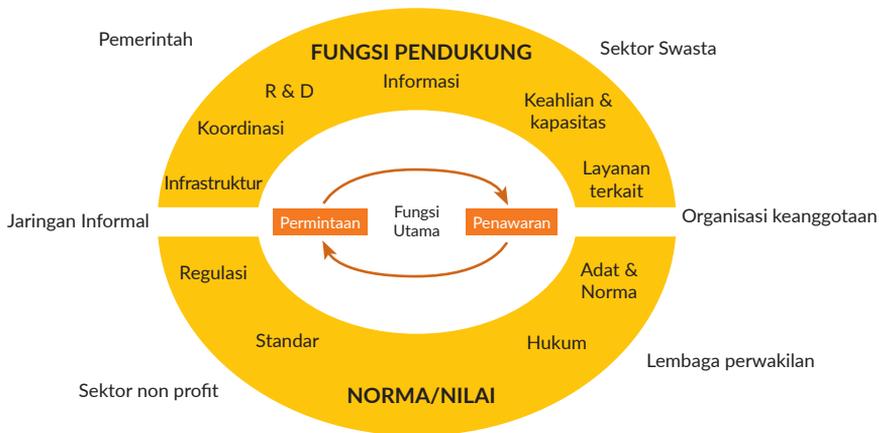
Rantai pasok mengalir dari produsen/petani dan umumnya melewati beberapa tahapan sebelum sampai kepada konsumen. Panjang atau pendeknya tahapan tergantung kepada ada atau tidaknya penambahan nilai (*value added*) terhadap produk petani. Sisi permintaan ditentukan oleh konsumen, dimana informasi rantai nilai akan produk petani berasal dari sisi konsumen (GIZ, 2007)

Informasi rantai nilai tersebut akan mempengaruhi sisi produksi yaitu petani sebagai produsen awal. Contoh informasi rantai nilai adalah standar kualitas dan harga. Informasi rantai nilai yang datang dari konsumen sebagai pengguna akhir akan mempengaruhi dinamika rantai nilai serta dinamika pertanian yang dilakukan petani. Informasi rantai nilai tersebut juga akan mempengaruhi rantai pasokan yang ada. Seluruh dinamika yang terdapat dalam rantai pasokan akan mempengaruhi pendapatan petani (The Springfield Centre, 2014). Seluruh permasalahan, hambatan maupun keadaan yang menguntungkan diidentifikasi di sepanjang rantai nilainya. Hal tersebut tampak dalam gambar berikut ini:



Gambar 18. Proses Transaksi Dalam Rantai Pasar

Secara ringkas, rantai pasokan tersebut merupakan fungsi utama dimana terdapat permintaan dan penawaran. Permintaan pasar dan penawaran akan saling mempengaruhi sesuai hukum pasar. Dalam sistem pasar, fungsi utama tersebut dipengaruhi oleh dua fungsi yang lain, yaitu fungsi pendukung dan nilai/norma serta peraturan yang ada (*rules*). Keberadaan kedua fungsi tersebut turut pula mempengaruhi dinamika rantai pasokan yang ada dan membentuk sebuah rantai nilai dalam satu kesatuan peta pasar atau *market map* (DFID dan SDCA, 2008)

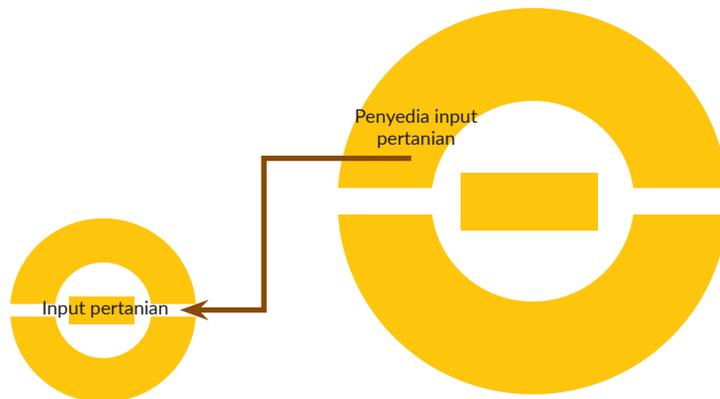


Gambar 19. Diagram Sistem Pasar

Dalam diagram tersebut tampak bahwa rantai nilai komoditas pertanian tertentu dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagaimana tampak dalam diagram di atas. Fungsi pendukung memiliki pengaruh terhadap fungsi utama. Fungsi pendukung merupakan fungsi yang bukan merupakan bagian dari rantai pasokan akan tetapi memiliki pengaruh terhadap dinamika dalam rantai pasokan tersebut. Sebagai contoh fungsi pendukung adalah transportasi, jalan, dan gudang, yang tentunya akan berpengaruh dalam perilaku harga. Transportasi, jalan, dan gudang dapat dikategorikan sebagai infrastruktur. Informasi bagi petani untuk keahlian tertentu seperti pengolahan pasca panen tentunya juga akan turut mempengaruhi nilai ekonomi yang didapat petani. Fungsi pendukung

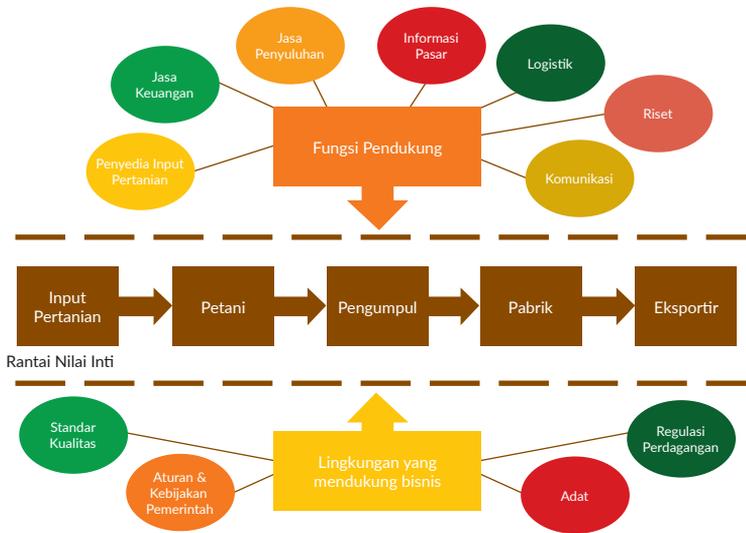
tersebut diidentifikasi dan dilihat hambatan-hambatan yang ada maupun kesempatan yang mampu diberikan.

Nilai atau *rules* dapat dikategorikan sebagai lingkungan pendukung bisnis yang terdiri dari peraturan, standar, hukum, norma dan aturan informal atau dalam bentuk adat istiadat. Nilai diidentifikasi sejauh mana peraturan pemerintah, standar dan norma yang ada mempengaruhi petani dan mendukung iklim usaha petani (Alan Gibson et al, 2004). Dalam mengidentifikasi sistem pasar, proses diagnosa dilakukan seperti contoh pada Gambar 10, dimana satu fungsi pendukung kemungkinan merupakan satu bagian dari peta pasar yang terpisah, namun memiliki keterkaitan. Dalam contoh tersebut, penyedia input pertanian semisal penyedia pupuk atau benih merupakan bagian dari sistem pasar tersendiri dan memiliki dinamikanya sendiri.



Gambar 20. Dalam Sistem Pasar Masing-Masing Fungsi Adalah Sistem Tersendiri

Peta pasar atau *market map* akan tampak seperti dalam contoh di bawah. Rantai nilai dalam peta pasar dipengaruhi oleh keberadaan fungsi-fungsi lain. Dalam contoh tersebut rantai nilai inti merupakan rantai pasokan utama dari petani kepada eksportir yang akan memberikan produk akhir pertanian kepada konsumen. Fungsi pendukung tampak sebagai fungsi yang memberikan pengaruh terhadap rantai pasokan. Di dalam contoh tersebut tampak beberapa fungsi pendukung yang berpengaruh terhadap rantai nilai inti



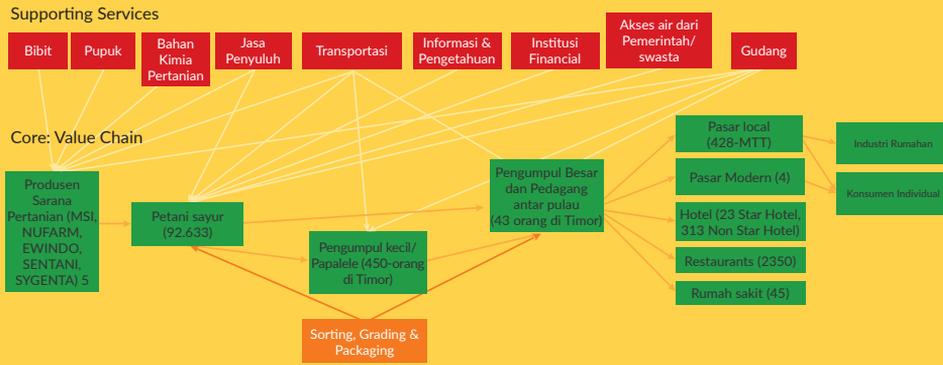
Gambar 21. Contoh Bagian dari Pemetaan Rantai Nilai

Di bagian bawah adalah fungsi norma dan peraturan sebagai fungsi lingkungan yang mendukung bisnis (*business enabling environment*). Di dalam contoh di atas sebagaimana standar kualitas tentunya akan menentukan tingkat penerimaan di tingkat petani dan proses pasca panen. Standar kualitas tersebut merupakan bagian integral dari akses informasi dan ketersediaan jasa penyuluhan dari fungsi pendukung. Demikian pula hal tersebut berlaku untuk beberapa faktor yang lain.

Secara lengkap sebuah peta pasar untuk beberapa komoditas tertentu dapat di lihat dalam beberapa contoh berikut.

### Box 3. Peta Pasar

#### Kasus 1. Komoditas Sayur di Provinsi Nusa Tenggara Timur



Sumber : Sub Sector Vegetable: Integrated Approaches to Climate Smart Vegetable Production East Nusa Tenggara, Karina Yogyakarta, 2016

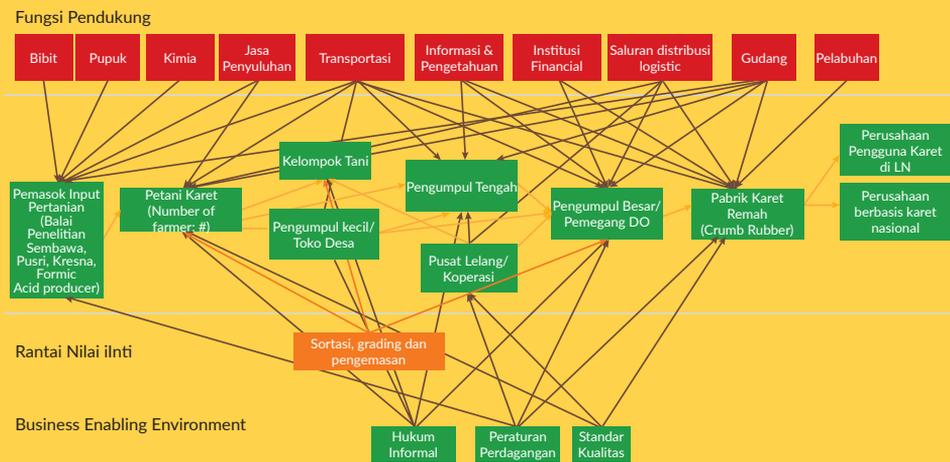
Gambar 22. Peta Pasar Komoditas Sayur di Nusa Tenggara Timur

Pada contoh peta pasar di atas, tampak bahwa dalam rantai nilai inti petani sayur dalam hal ini adalah petani tomat dan cabe yang teridentifikasi di Provinsi Nusa Tenggara Timur sebanyak 92.633 petani menjual produk pertanian sayurnya kepada pengumpul kecil atau sering disebut *papalele* dalam konteks lokal. Pada saat penelitian dilakukan, terdapat sekitar 450 orang pengumpul kecil yang mengumpulkan hasil panen petani. Hasil panen tersebut dijual kepada sekitar 43 pengumpul besar dan pedagang antar pulau di Nusa Tenggara Timur. Pengumpul besar selanjutnya menjual hasil produk sayur dari petani kepada 428 pasar lokal, 4 pasar modern, beberapa hotel di Nusa Tenggara Timur, dan lain sebagainya, sebelum sampai kepada konsumen. Salah satu kesimpulan yang didapat dari hasil identifikasi rantai nilai inti adalah jumlah permintaan pasar akan sayur dan tomat belum dapat dipenuhi oleh petani sayur di area Nusa Tenggara Timur (Karina Yogyakarta, 2016)

Dari beberapa fungsi pendukung didapat beberapa faktor yang mempengaruhi, diantaranya adalah kebutuhan akan air, bibit berkualitas, bahan kimia pertanian dan jasa penyuluh yang dapat mempengaruhi pendapatan petani selain faktor-faktor lain. Dalam contoh ini, bibit berkualitas dan penyedia bahan kimia pertanian mampu meningkatkan produktivitas petani sayur sehingga akses kepada penyedia jasa bibit berkualitas dan bahan kimia pertanian tersebut merupakan faktor yang menentukan pendapatan petani.

## Kasus 2. Komoditas Karet Alam di Provinsi Sumatera Selatan

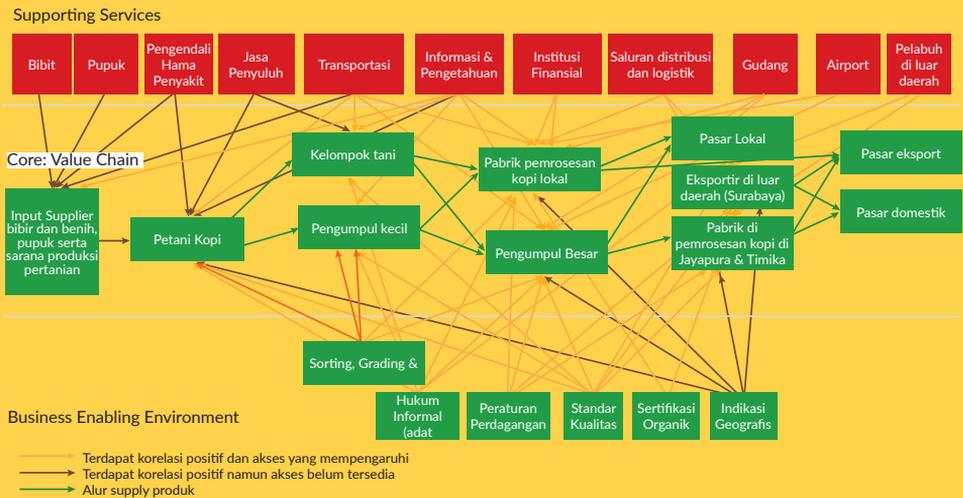
Pada peta pasar komoditas karet di Sumatera Selatan di bawah ini tampak bahwa penghidupan petani karet dipengaruhi oleh rantai pasokan kepada pengguna akhir produk karet yaitu pabrik karet remah di Sumatera Selatan. Rantai nilai karet di Sumatera Selatan dilalui melalui pengumpul hingga kepada pabrik pengolahan. Melalui rantai pasokan tersebut harga karet yang diterima petani relatif rendah karena dipengaruhi oleh kualitas. Dalam contoh ini, apabila petani melakukan penanganan pasca panen dan dijual melalui pusat lelang milik petani/koperasi, harga yang diterima petani lebih tinggi. Hal itu dikarenakan peningkatan kualitas dan posisi tawar petani yang lebih baik (Hendratmo, 2016).



Gambar 23. Contoh Peta Pasar Komoditas Karet Alam di Sumatera Selatan

### Kasus 3. Komoditas Kopi Arabika Wamena di Kabupaten Jayawijaya

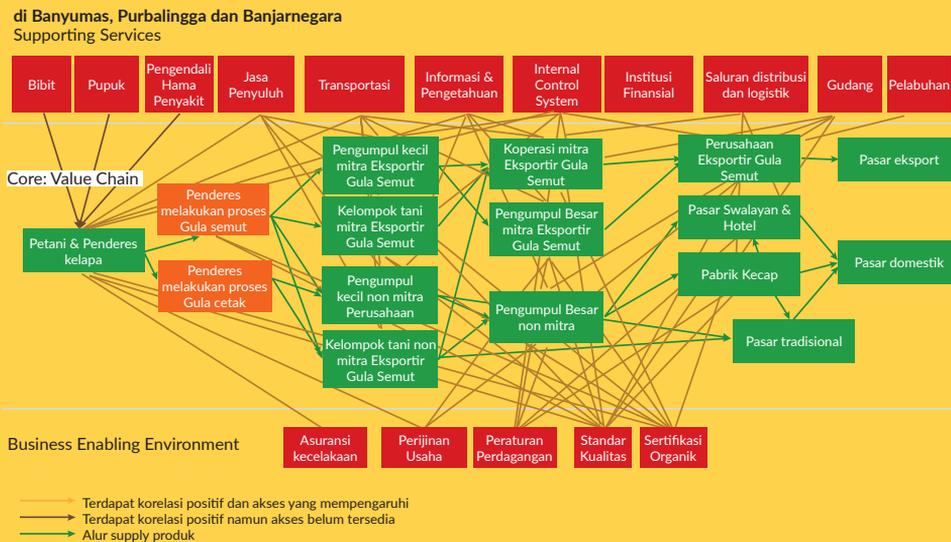
Pada contoh peta pasar di bawah ini, petani kopi arabika Wamena di Kabupaten Jayawijaya menjual produknya kepada pabrik pemrosesan kopi atau pengumpul besar. Terdapat perbedaan pendapatan yang didapat petani diantara kedua pelaku usaha tersebut. Dalam contoh tersebut, pabrik pemrosesan kopi dalam bentuk koperasi bersertifikat organik membeli dari petani dengan harga kisaran Rp. 7.000 per liter nya atau sekitar Rp. 28.000 per kilogram. Koperasi tersebut mengambilalih tugas penanganan pasca panen dari petani untuk tetap menjaga kualitas. Namun apabila dibandingkan dengan sebuah koperasi lain yang berfungsi sebagai pengumpul besar, dengan memperkenalkan penanganan pasca panen kepada petani, kopi dari petani dibeli dengan harga Rp. 40.000 per kilogram pada saat dilakukan penelitian. Sertifikasi organik yang seharusnya dan dianggap mampu memberikan nilai tambah dan peningkatan pendapatan tidak terjadi. Kebutuhan sarana produksi pertanian seperti bibit juga masih menjadi kendala bagi pengembangan kopi di area tersebut. Hal tersebut menyebabkan tingkat produktivitas yang rendah (Hendratmo dan Isnurdiansyah, 2017).



Gambar 24. Contoh Peta Pasar Komoditas Kopi Arabika di Kabupaten Jayawijaya

### Kasus 3. Komoditas Kelapa Deres di Provinsi Jawa Tengah

Berbeda dengan kopi arabika di Wamena, sertifikasi organik mampu meningkatkan pendapatan petani kelapa deres di Jawa Tengah. Peta pasar komoditas gula kelapa di Jawa Tengah dapat dilihat pada Gambar 25. Dalam contoh tersebut, dengan melakukan proses nira kelapa menjadi gula semut, dengan sertifikasi organik dari eksportir gula semut, penderes kelapa mengalami peningkatan pendapatan sebesar 58%. Apabila petani penderes melakukan proses nira kelapa menjadi gula semut, dengan harga yang berlaku pada saat penelitian dilakukan, per tahun penderes akan memperoleh keuntungan sebesar Rp.31.992.917 per tahun, dibandingkan melakukan proses menjadi gula cetak sebesar Rp. Rp. 20.218.083 per tahun (Hendratmo et al, 2017). Produk gula semut dijual melalui rantai pasokan untuk pasar ekspor. Kenaikan pendapatan dari beberapa contoh tersebut bisa didapat dengan melakukan diagnosa terhadap peta pasar yang ada dan perubahan sistemik terhadap pasar yang dimungkinkan

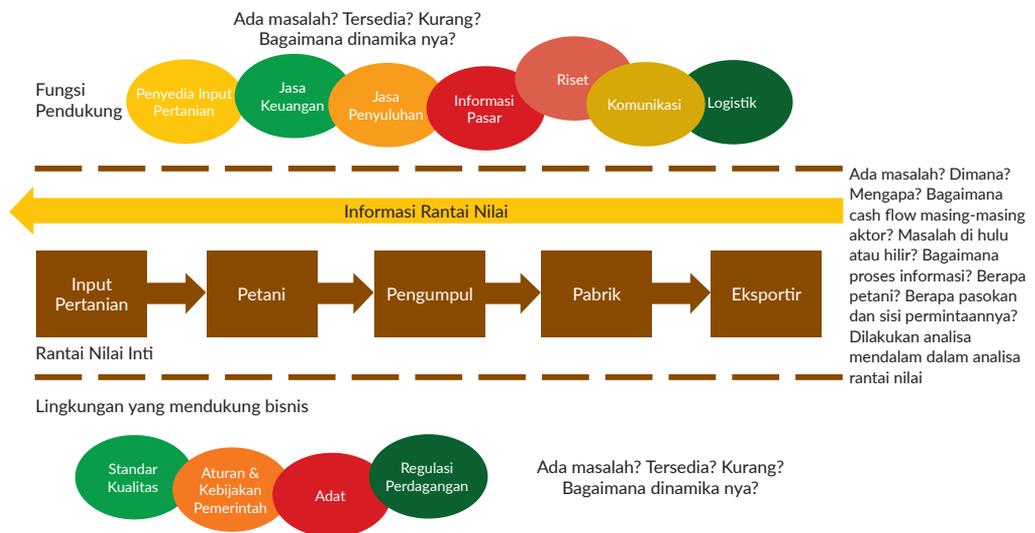


Gambar 25. Contoh Peta Pasar Komoditas Gula Kelapa di Jawa Tengah

Pada beberapa contoh peta pasar di atas, tampak bahwa rantai nilai inti memiliki hubungan yang tidak terpisahkan dari beberapa fungsi pendukung dan nilai sebagai faktor lingkungan yang mendukung bisnis.

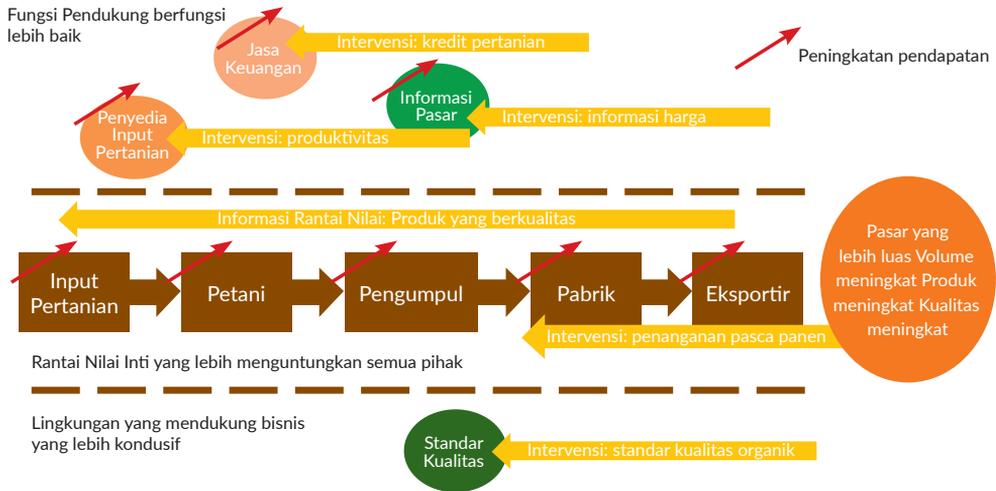
Langkah selanjutnya adalah mengidentifikasi beberapa hambatan, kekurangan, kesempatan, serta dinamika dari masing-masing faktor pada masing-masing fungsinya, baik di dalam rantai nilai inti (bagian tengah), fungsi pendukung (bagian atas) ataupun nilai sebagai lingkungan yang mendukung bisnis (bagian bawah). Beberapa temuan seperti diutarakan pada contoh tersebut didapat melalui proses diagnosa terhadap rantai nilai tersebut.

Melalui proses diagnosa terhadap rantai nilai melalui peta pasar, maka akan didapatkan sebuah hubungan yang saling terkait dimana dinamika rantai nilai inti, fungsi pendukung dan nilai, norma atau peraturan yang ada akan mempengaruhi penghidupan petani.



Gambar 26. Proses Analisa Rantai Nilai Komoditas Tertentu.

Melalui beberapa uraian dan contoh di atas, tampak bahwa proses diagnosa yang tepat menjadi penting dalam pendekatan sistem pasar. Pendekatan sistem pasar mempengaruhi seluruh pelaku dalam rantai nilai yang ada selain fungsi pendukung dan lingkungan bisnis yang lebih kondusif. Dengan proses diagnosa yang tepat, akan didapatkan intervensi yang tepat yang akan menjawab akar permasalahan yang mampu meningkatkan taraf penghidupan petani.



Gambar 27. Kerangka Intervensi Sistem Pasar untuk Perubahan Sistemik dan Berkelanjutan.

## Sesi Pelatihan III

### Tujuan

- Mempelajari dan mengidentifikasi rantai pasar komoditas unggulan daerah tersebut.

### Material

- Laptop
- Kamera Proyektor dan layar presentasi
- Material Presentasi
- Papan gabus
- Metaplan, Spidol, *Sticky tape*
- Benang tiga warna
- Jarum pentul

### Metode yang digunakan

- Pemaparan, kerja dan diskusi kelompok, dan presentasi dari peserta

### Langkah-langkah

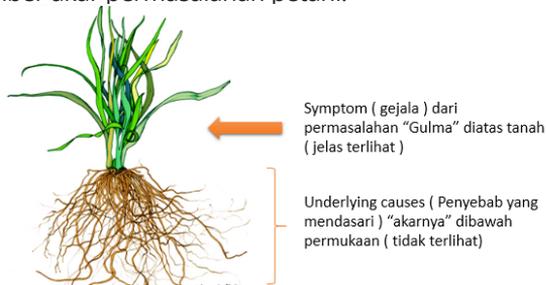
1. Dipaparkan kepada peserta materi tentang rantai nilai dan beberapa faktor yang mempengaruhinya beserta beberapa contoh peta pasar beberapa komoditas di beberapa daerah.
2. Masing-masing kelompok diminta menyusun peta pasar dari komoditas masing-masing menggunakan material yang telah disediakan.
3. Masing-masing kelompok mempresentasikan peta pasar komoditasnya dan menjelaskan dinamikanya. Hasil masing-masing kelompok didiskusikan oleh kelas



Gambar 28. Aktivitas Pelatihan III.



Pendekatan sistem pasar menggunakan pendekatan untuk menemukan akar permasalahan dalam menemukan visi pasar. Akar permasalahan merupakan permasalahan mendasar yang menjadi penyebab utama rendahnya penghidupan petani. Seringkali gejala dari permasalahan terutama dalam komoditas pertanian dianggap sebagai permasalahan utama. Dengan melakukan tindakan terhadap gejala permasalahan, permasalahan mendasar tetap ada dan menjadi sumber akar permasalahan petani.



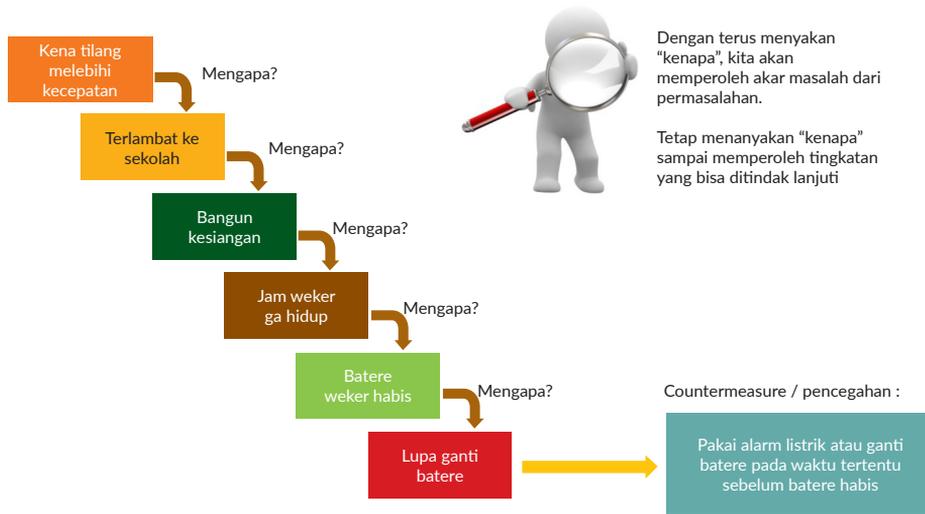
Gambar 29. Gejala dan Akar Permasalahan.

Kata akar dalam analisa akar permasalahan merujuk pada banyak penyebab, dimungkinkan bukan hanya dari satu penyebab saja. Sehingga akar permasalahan dari rendahnya taraf penghidupan petani dapat terjadi dikarenakan banyak penyebab. Dalam proses diagnosa, beberapa gejala yang tampak harus dicari penyebab utama yang mendasari (The Springfield Centre . 2014). Contoh lain dari gejala dan akar permasalahan dapat dilihat dalam ilustrasi berikut ini.



Gambar 30. Gejala dan Akar Permasalahan.

Kebakaran hutan sebenarnya dapat dicegah terjadi apabila akar penyebab terjadinya kebakaran hutan diketahui. Sehingga dapat dilakukan tindakan terhadap akar permasalahan tersebut, untuk mencegah terjadinya kebakaran hutan. Beberapa metode dapat digunakan dalam proses tersebut. Salah satu metode yang dapat digunakan adalah metode 5 Why's.



Gambar 31. Metode 5 why's/ 5 Mengapa.

Pada contoh di atas, kena tilang melebihi kecepatan adalah gejala. Seperti contoh di atas, kita melakukan pertanyaan 'mengapa' sampai pada tingkatan yang bisa ditindak lanjuti. Lupa mengganti baterai weker menjadi akar permasalahan dari gejala terkena tilang karena berkendara melebihi kecepatan. Sehingga pencegahan yang bisa dilakukan adalah mengganti baterai pada waktu tertentu sebelum baterai habis, atau mengganti jam weker dengan alarm bertenaga listrik.

Demikian pula dalam menentukan area intervensi, dalam pendekatan sistem pasar dilakukan identifikasi akar permasalahan dari gejala atau *symptoms* yang tampak. Akar permasalahan yang telah teridentifikasi merupakan gap yang dihadapi oleh petani kepada sistem pasar yang ada. Pendekatan ini dimaksudkan agar kita tidak terjebak dengan asumsi dan anggapan yang diciptakan, sehingga menghasilkan penanganan yang tidak tepat. Di bawah ini diuraikan beberapa contoh menemukan akar permasalahan berbagai komoditas pertanian dan perkebunan.

## Box 4. Akar Permasalahan

### Kasus 1. Komoditas Karet di Provinsi Sumatera Selatan

Contoh pertama adalah gejala atau *symptoms* yang tampak dari kasus permasalahan komoditas karet di Sumatera Selatan dimana gejala tersebut adalah: rendahnya produktivitas, rendahnya akses kepada bibit yang baik, rendahnya praktek cara pertanian yang baik, harga jual yang rendah, kurangnya dilakukannya penanganan pasca panen yang baik, kurangnya pengetahuan mengenai kualitas, ketidakstabilan harga, dan rantai pasokan produk karet yang panjang (Hendratmo,2016).

Dari berbagai gejala yang tampak tersebut dibuat pohon permasalahan (*constraint tree*) dengan menggunakan metode yang telah diuraikan sebelumnya. Gejala yang tampak diuraikan penyebabnya hingga mencapai tingkatan dimana penyebab merupakan akar permasalahan. Dari pohon permasalahan yang telah disusun akan didapat akar permasalahan komoditas karet.



Gambar 32. Pohon Permasalahan Komoditas Karet di Sumatera Selatan.

## Kasus 2. Komoditas Kopi di Provinsi Sumatera Selatan

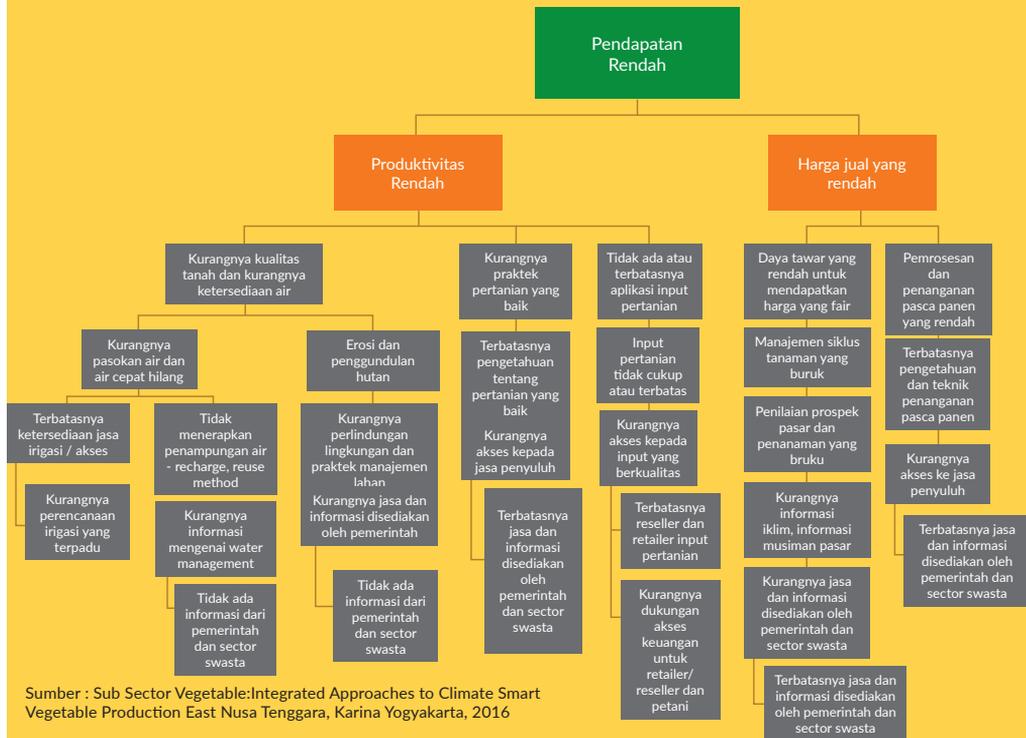
Komoditas kopi di Sumatera Selatan menunjukkan gejala atau *symptoms* yang hampir sama dengan komoditas karet namun sedikit berbeda yaitu rendahnya produktivitas, kurangnya akses dan pengetahuan pada bibit yang baik, kurangnya informasi cara pertanian yang baik, kurangnya pengetahuan tentang input pertanian, dan kurangnya akses petani kepada suplai input pertanian, kurangnya cara penanganan pasca panen yang baik, kurangnya pengetahuan tentang kualitas dan harga, serta permasalahan keamanan menyangkut hasil panen (Hendratmo dan Isnurdiansyah, 2016). Dari beberapa gejala yang tampak dibuat pohon permasalahan seperti tampak di bawah ini.



Gambar 33. Pohon Permasalahan Komoditas Kopi di Sumatera Selatan.

### Kasus 3. Komoditas sayur di Provinsi Nusa Tenggara Timur

Demikian pula untuk komoditas lainnya, dengan mengambil contoh profil komoditas sayur di Nusa Tenggara Timur dalam bab sebelumnya, telah diutarakan beberapa gambaran pertanian komoditas sayur. Gejala permasalahan yang tampak di permukaan adalah produktivitas rendah, kurang diterapkannya cara pertanian yang baik, kondisi tanah, pengetahuan tentang bibit sayur yang baik, pembibitan, prosedur penanaman, perawatan, pemupukan penangan hama, akses dan kesediaan benih dan pestisida, kurangnya penanganan pasca panen, pengepul tidak melatih petani, kurangnya informasi harga, ketidakstabilan harga, dan akses kepada sumber air (Karina Yogyakarta, 2016). Dari gejala yang tampak tersebut, disusun sebuah pohon permasalahan sehingga ditemukan akar permasalahan



Gambar 34. Pohon Permasalahan Komoditas Sayur di Nusa Tenggara Timur.

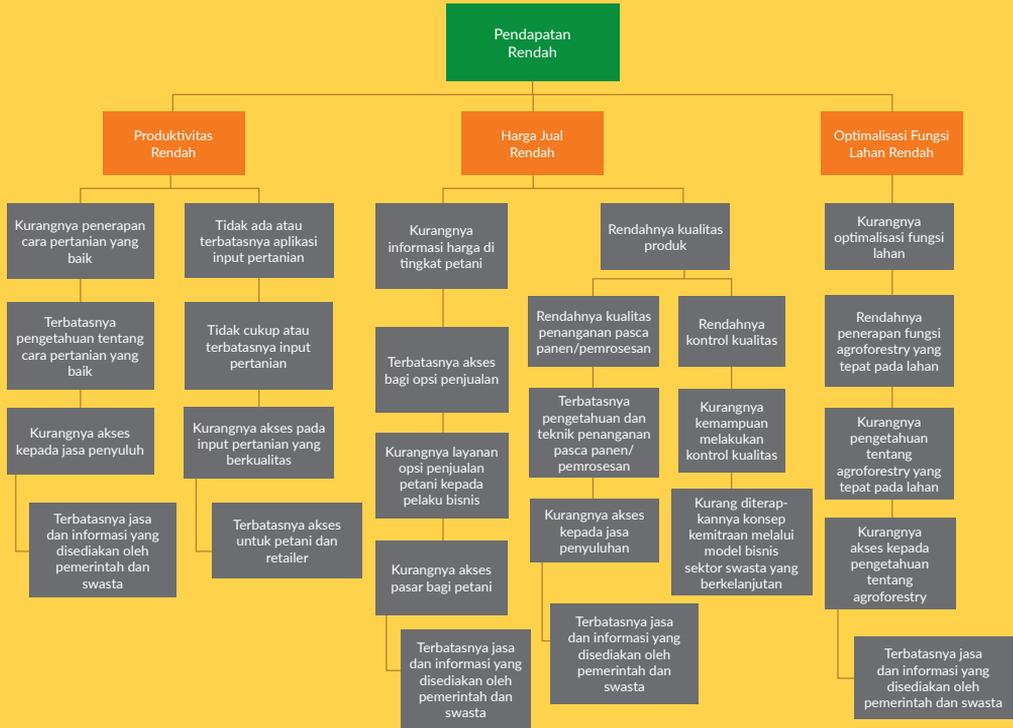
#### Kasus 4. Komoditas gula kelapa di Provinsi Jawa Tengah

Gejala yang tampak di permukaan bisa kita temukan dalam jumlah yang banyak seperti contoh gejala atau *symptoms* untuk kasus gula kelapa di Jawa Tengah (Hendratmo et al,2017), yaitu:

- Akses pasar produk gula semut
- Masih rendahnya kualitas gula kelapa
- Masih rendahnya pengetahuan tentang kualitas
- Jaminan stabilitas penjualan produk gula semut kepada pelaku bisnis
- Persaingan harga yang mempengaruhi pada sisi *supply*
- Kurangnya akses informasi tentang harga di tingkat petani
- Praktek pencampuran pemrosesan gula kelapa dengan gula rafinasi
- Sulitnya implementasi standarisasi kualitas yang dipersyaratkan oleh lembaga sertifikasi organik
- Penerapan model bisnis perusahaan eksportir yang merugikan petani
- Menurunnya produktivitas kelapa deres
- Ancaman kecelakaan kerja bagi penderes
- Rendahnya pendapatan petani dan penderes kelapa deres
- Penggantian dengan tanaman tua dengan tanaman lain yang dipandang lebih menguntungkan oleh petani

Namun dengan dibuat pohon permasalahan, gejala dan akar permasalahan akan tampak lebih jelas dimana akar permasalahan tersebut merupakan permasalahan yang secara sistemik akan meningkatkan taraf hidup petani apabila sumber dari permasalahan telah dijawab dengan intervensi.

Pendekatan dengan menemukan akar permasalahan bisa digunakan untuk kasus-kasus yang lain, seperti dalam contoh isu kebakaran hutan, kesehatan ataupun isu-isu lainnya.



Gambar 35. Contoh Pohon Permasalahan Gula Kelapa di Jawa Tengah.

## Sesi Pelatihan IV

### Tujuan

- Mengidentifikasi akar permasalahan dan solusi dari bisnis komoditas unggulan daerah.

### Material

- Laptop
- Kamera proyektor dan layar presentasi
- Bahan Presentasi
- Potongan bagian dari masing-masing permasalahan dalam *constraint tree* suatu komoditas
- Metaplan
- *Sticky tape*
- Benang
- Jarum pentul

### Metode yang digunakan

- Pemaparan, kerja dan diskusi kelompok, dan presentasi dari peserta

### Langkah-langkah

1. Kepada kelompok dibagikan potongan bagian-bagian permasalahan dalam pohon permasalahan suatu komoditas, kelompok diminta menyusun berdasarkan logika mana gejala dan penyebab dari permasalahan sesuai urutan
2. Kelompok mempresentasikan masing masing *constraint tree* yang telah disusun nya dan mengemukakan gejala dan akar permasalahannya
3. Kesimpulan dari temuan masing-masing kelompok didiskusikan
4. Kelompok diminta membuat *constraint tree* permasalahan komoditasnya berdasarkan *desk review* dan profil komoditas yang telah dibuat
5. Kelompok mempresentasikan masing masing *constraint tree* yang telah disusunnya dan mengemukakan gejala dan akar permasalahannya



Gambar 36. Aktivitas Pelatihan IV.

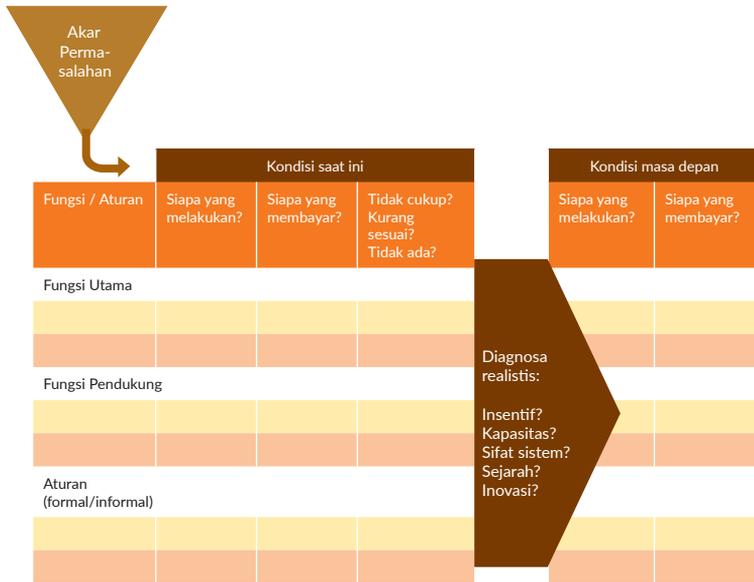
Permasalahan yang dihadapi oleh petani merupakan bagian dari sistem pasar yang tidak berjalan dengan baik. Untuk itu perlu diketahui mengapa dan bagaimana sistem berjalan, dan sistem pasar seperti apa yang akan memberikan pengaruh positif kepada petani.

Akar permasalahan yang telah diidentifikasi merupakan hambatan sebagai gap yang diprioritaskan untuk dihadapi (DFID dan SDCA, 2008). Proses diagnosa dilakukan untuk menjawab skenario intervensi yang tepat melalui proses di bawah ini



Gambar 37. Proses Diagnosa Akar Penyebab Permasalahan.

Identifikasi dari akar permasalahan tersebut dituangkan dalam kerangka keberlanjutan dalam memilih mitra/*partner* yang sesuai untuk menjawab akar permasalahan tersebut. Aspek keberlanjutan menjadi faktor yang penting untuk diperhatikan. Kondisi saat ini dan kondisi yang akan datang merupakan visi dari sistem pasar (The Springfield Centre, 2014). Proses diagnosa dilakukan dengan kerangka seperti di bawah ini.



Gambar 38. Analisis Pemangku Kepentingan / Stakeholder Analysis-Who Does Who Pays.

Melalui proses diagnosa seperti gambar di atas, beberapa faktor yang terdapat dalam fungsi utama (rantai nilai inti), fungsi pendukung dan aturan atau nilai dilakukan identifikasi akan kondisi sekarang dan kondisi yang akan terjadi di masa depan. Analisis pemangku kepentingan/*stakeholder analysis* dan rancangan intervensi dilihat dari pelaku, sumber dana, dan situasinya untuk melakukan berbagai aktivitas yang diperlukan.

Proses analisa yang dilakukan akan membentuk *Intervention Logical Analysis Framework* (ILAF), dimana analisa permasalahan, penyebab mendasar atau akar permasalahan yang telah teridentifikasi dilihat dari analisa rantai nilai yang telah dilakukan dan kelemahan dalam jasa yang tersedia akan membentuk desain intervensi dengan melibatkan mitra penyedia jasa.



Gambar 39. Proses Analisa Intervention Logical Analysis Framework (ILAF).

Berikut adalah contoh *Intervention Logical Analysis Framework* untuk beberapa komoditas komoditas.

## Box 5. Analisis Pemangku Kepentingan

### Kasus 1. Komoditas Karet di Provinsi Sumatera Selatan

Analisis pemangku kepentingan pada komoditas karet di Sumatera Selatan dengan menggunakan ILAF dapat dilihat pada Tabel 2. Gejala, penyebab utama, kondisi pemungkin, area intervensi, dan pemangku kepentingan/mitra teridentifikasi pada tabel ini. Mitra-mitra kunci seperti Dinas Perkebunan, Balai Penelitian Sembawa, Gabungan Pengusaha Karet Indonesia (GAPKINDO), Pusri, dan perbankan diharapkan menjadi mitra yang bisa disasar untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi petani.

Tabel 1. Contoh *Intervention Logical Analysis Framework* Komoditas karet di Sumatera Selatan (Hendratmo, 2016).

Gejala	Penyebab Utama	Jasa dan kondisi lingkungan yang diperlukan	Area Intervensi	Partner
Petani karet mengalami produktivitas yang rendah	Terbatasnya jasa dan informasi yang disediakan pemerintah dan sektor swasta tentang praktek pertanian yang baik	Penyediaan layanan penyuluhan oleh pemerintah dan sektor swasta		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Departemen Perkebunan</li> <li>• Balai Penelitian Sembawa</li> <li>• Pabrik karet remah</li> <li>• GAPKINDO</li> </ul>
	Kurangnya akses kepada input pertanian	Akses kepada penyediaan input pertanian termasuk bibit unggul	Pendekatan terintegrasi pada praktek pertanian yang baik dan pasar	PUSRI
Petani Karet mengalami harga jual yang rendah	Terbatasnya jasa dan informasi yang disediakan pemerintah dan sektor swasta tentang pertanian yang baik	Penyediaan layanan penyuluhan oleh pemerintah dan sektor swasta		Perusahaan kimia
	Terbatasnya jasa dan informasi disediakan oleh pemerintah dan sektor swasta mengenai akses pasar dan harga	Akses pasar untuk karet yang berkualitas kepada sektor swasta		Perbankan

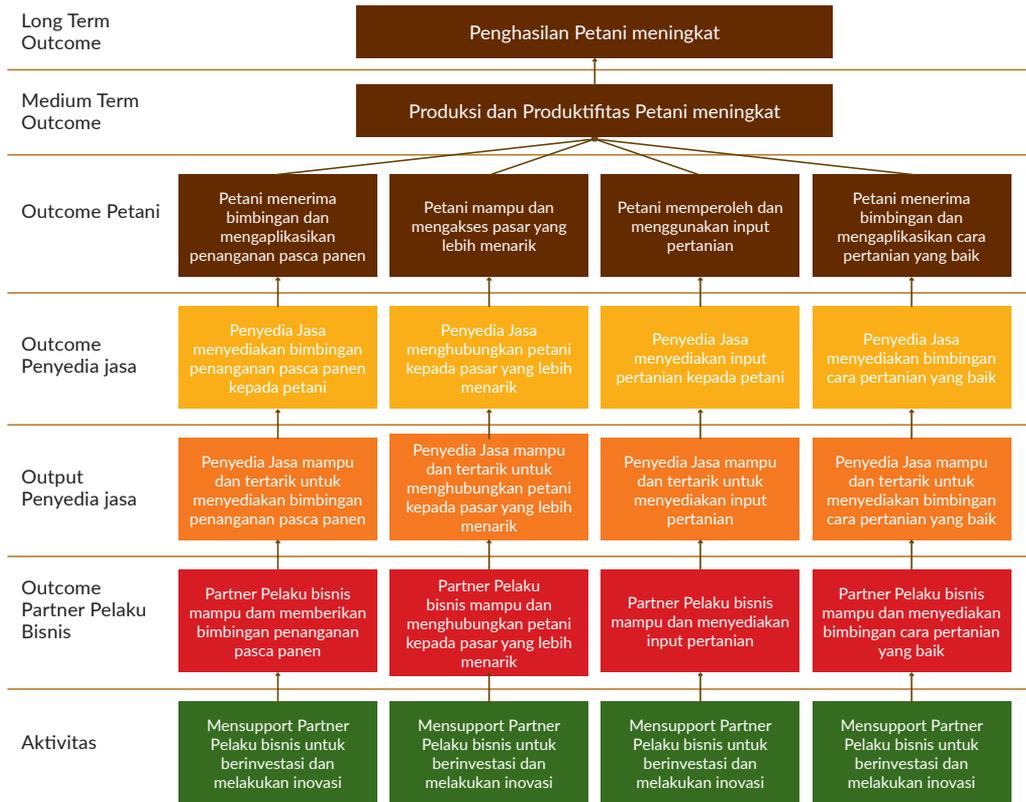
## Kasus 1. Komoditas Kopi Arabika di Kabupaten Jayawijaya, Provinsi Papua

Sebagai contoh, dampak dari intervensi yang didesain dapat dilihat dalam bagan di bawah ini dengan mengambil contoh kasus intervensi pada komoditas kopi arabika wamena di Kabupaten Jayawijaya, Papua. Dampak dari dilakukannya intervensi adalah peningkatan penghidupan petani. Layanan jasa yang tersedia setelah intervensi dilakukan akan mempengaruhi sistem pasar yang ada sehingga berdampak pada peningkatan penghidupan atau peningkatan pendapatan petani.

Tabel 2. Contoh *Intervention Logical Analysis Framework* untuk komoditas kopi arabika Wamena di Kabupaten Jayawijaya, Papua (Hendratmo et al, 2017).

Gejala	Penyebab Utama	Jasa dan kondisi lingkungan yang diperlukan	Area Intervensi	Partner
Petani Kopi mengalami produktivitas yang rendah	Terbatasnya jasa dan informasi yang disediakan pemerintah dan sektor swasta tentang praktek pertanian yang baik	Penyediaan layanan penyuluhan oleh pemerintah dan sektor swasta tentang praktek pertanian yang baik	Intervensi 1: Pendekatan terintegrasi pada praktek pertanian yang baik dan pasar	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Departemen Perkebunan</li> <li>• Pengepul Besar Kopi</li> <li>• Perusahaan Eksportir Kopi</li> <li>• Penyedia Input Pertanian Organik</li> </ul>
	Terbatasnya akses untuk petani bagi input pertanian dari retailer	Akses kepada penyediaan input pertanian termasuk bibit		
	Terbatasnya jasa dan informasi yang disediakan pemerintah dan sektor swasta tentang pengelolaan keuangan dan permodalan	Kemelekan keuangan dan akses kepada produk microfinance untuk petani	Intervensi 2: Peningkatan akses untuk jasa keuangan bagi petani kopi	
Petani Karet mengalami harga jual yang rendah	Terbatasnya jasa dan informasi yang disediakan pemerintah dan sektor swasta tentang informasi harga dan akses pasar	Akses informasi harga bagi petani dan akses pasar kepada pilihan penjualan sektor swasta	Intervensi 1: Pendekatan terintegrasi pada praktek pertanian yang baik dan pasar	
	Terbatasnya jasa dan informasi yang disediakan oleh pemerintah dan sektor swasta tentang penanganan pasca panen yang baik	Penyediaan layanan penyuluhan oleh pemerintah dan sektor swasta tentang kualitas dan penanganan pasca panen yang baik		

*Intervention Logical Analysis Framework* dalam pendekatan sistem pasar dibuat dengan tujuan utama yaitu kenaikan taraf penghidupan petani. Kenaikan taraf penghidupan petani tersebut bisa didefinisikan dalam kenaikan pendapatan. Untuk mencapai aspek keberlanjutan, target kenaikan pendapatan juga diterapkan kepada mitra intervensi dan seluruh penyedia jasa yang terlibat dalam intervensi.



Gambar 40. Kerangka Hasil dan Tujuan Intervensi Sub Komoditas Kopi Arabika Wamena di Kabupaten Jayawijaya, Papua.

Dalam mendesain *Intervention Logical Analysis Framework* perlu dilakukannya penilaian terhadap institusi menggunakan *Rapid Institutional Assessment* (RIA) kepada calon mitra untuk menilai kapasitas, kehendak, dan kemampuan mitra potensial sebagai mitra penting intervensi. Secara jelas RIA bertujuan untuk melihat seberapa besar kapasitas, kemauan dan kemampuan mitra tersebut untuk mampu mempengaruhi perubahan sistemik terhadap pasar. Peran dari keterlibatan pelaku swasta dalam tahap ini sangat penting dilakukan. Perubahan sistemik terhadap pasar diharapkan terjadi dengan desain intervensi tersebut.

tinggi	Masalah Kapasitas?	Mengapa mereka tidak melakukan?
Kehendak	Mengapa bekerja dengan mereka?	Permasalahan insentif?
rendah	rendah	tinggi
	Ketrampilan	

Gambar 41. Matriks Penilaian Mitra Intervensi (The Springfield Centre . 2014).

## Sesi Pelatihan V

### Tujuan

- Menganalisis pemangku kepentingan yang terlibat dalam kegiatan bisnis komoditas unggulan daerah.

### Material

- Laptop
- Kamera Proyektor dan layar presentasi
- Material Presentasi
- Kertas plano
- Spidol

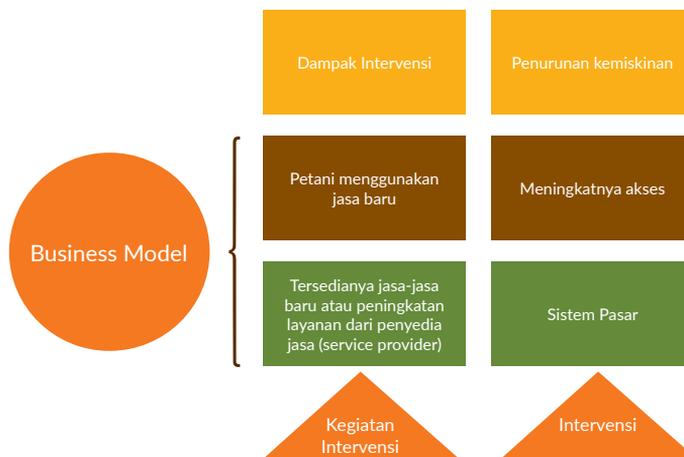
### Metode yang digunakan

- Pemaparan, kerja dan diskusi kelompok, dan presentasi dari peserta

### Langkah-langkah

1. Dijelaskan alur logika dan contoh-contoh ILAF untuk beberapa contoh komoditas di berbagai kasus komoditas daerah
2. Kelompok mengisi dan melengkapi ILAF sesuai komoditas masing-masing di kertas plano yang telah disediakan
3. Kelompok mempresentasikan masing-masing ILAF sesuai komoditas masing-masing. Hasil ILAF masing-masing kelompok didiskusikan dengan kelas.

Model bisnis atau *Business Model* adalah sebuah desain untuk mencapai keberhasilan dalam operasi bisnis, mengidentifikasi sumber pendapatan, basis pelanggan, produk, dan sumber pembiayaan. Membangun Model bisnis dimaksudkan untuk memperlihatkan interaksi antara lembaga pelayanan jasa (*service provider*) dan petani atau kelompok sasaran (The Springfield Centre, 2014). Sebagai dampak dari model bisnis yang dibangun, dampak intervensi yang diharapkan dapat terlihat dengan jelas. Alur produk dan skema insentif tampak dengan jelas dan mudah dipahami baik oleh calon mitra, investor potensial maupun pihak donor.



Gambar 42. Pengaruh Model Bisnis terhadap intervensi.

Tujuan membangun model bisnis adalah:

- Sebagai cara mudah untuk memahami strategi intervensi yang telah dibuat.
- Sebagai alat untuk membantu proses negosiasi dalam membuat kesepakatan-kesepakatan.
- Setiap pihak yang terlibat memiliki gambaran yang jelas bagaimana produk dan jasa disampaikan.

Aktor yang terlibat dan telah diidentifikasi sebagai mitra intervensi yang mampu memberikan perubahan sistemik terhadap pasar digambarkan dalam model bisnis. Aliran

jasa dan atau produk serta uang dan insentif digambarkan secara jelas dalam model bisnis tersebut. Aspek keberlanjutan (*sustainability aspect*) merupakan faktor yang penting dalam membangun model bisnis.

Diharapkan ketika proyek selesai, model bisnis yang ada tetap bertumbuh dan berkelanjutan. Pertumbuhan yang terjadi secara otomatis menambah penerima manfaat yaitu petani melalui ekspansi bisnis, mekanisme penanganan oleh pelaku bisnis lain dan investasi tambahan dari investor yang tertarik dengan model bisnis tersebut. Langkah yang diperlukan dalam membangun model bisnis adalah:

1. Menggambarkan pelaku pasar saat ini.
2. Melihat model bisnis yang ada saat ini
3. Mengembangkan model bisnis masa depan
4. Menentukan arus aliran jasa dan produk
5. Menentukan arus aliran uang dan insentif
6. Membuat sebuah bisnis model

Model bisnis memperbandingkan antara model bisnis yang ada saat ini (*business as usual/ BAU*) dengan model bisnis dimasa depan sesuai dengan visi pasar yang telah ditentukan. Pelayanan jasa dari penyedia layanan jasa kepada petani dan manfaat dari keseluruhan pihak yang terlibat tampak jelas, seperti dalam contoh kasus berikut ini.

## Box 6. Model Bisnis

### Kasus 1. Komoditas sayur di Provinsi Nusa Tenggara Timur

Berikut adalah contoh studi model bisnis yang dilakukan oleh Karina Yogyakarta dalam pengembangan komoditas sayur di Nusa Tenggara Timur tahun 2016 (Karina Yogyakarta, 2016). Dilihat dari gejala dan akar permasalahan, penurunan produktivitas ini disebabkan oleh dua hal yaitu praktek pertanian tradisional yang menyebabkan tanah tererosi, penurunan fertilitas tanah, dan berkurangnya air. Selain itu, faktor iklim seperti musim hujan yang semakin sulit diprediksi dan periode kering yang semakin panjang, perubahan musim mempengaruhi pula serangan hama dan penyakit. Pohon permasalahan dari beberapa gejala ini dapat dilihat dalam gambar sebelumnya.

Dalam kasus ini, terdapat beberapa perusahaan produsen benih unggul. Produsen benih unggul ini yaitu perusahaan yang bergerak dalam bidang perbenihan tanaman pangan dan hortikultura diantaranya PT. BISI International, Tbk dan PT East West Seed Indonesia (EWINDO). Perusahaan ini adalah perusahaan benih sayuran terpadu di Indonesia yang menghasilkan benih unggul sayuran melalui kegiatan pemuliaan tanaman untuk menghasilkan benih sayur berkualitas tinggi. Perusahaan ini melakukan riset di bidang pemuliaan tanaman dan perbenihan. Pengembangan benih sayuran ini diproduksi, dan dipasarkan kepada petani dengan merek dagang masing-masing. Ewindo misalnya, memiliki merk dagang Cap Panah Merah.

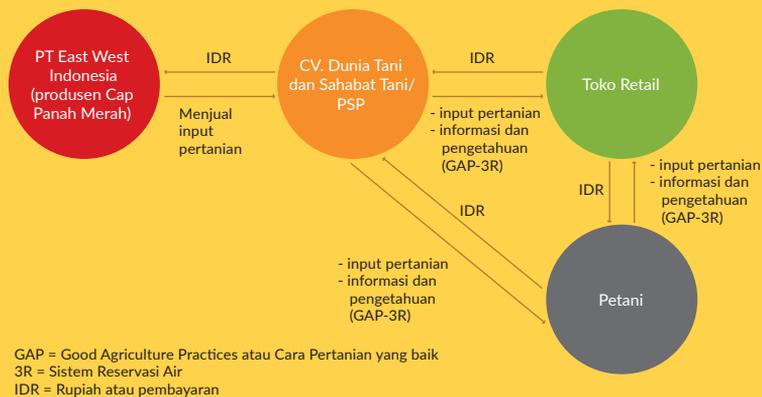


Gambar 43. Model Bisnis Komoditas Sayur di Nusa Tenggara Timur.

Dengan demikian, untuk kasus tersebut, PT EWINDO memiliki potensi sebagai mitra dalam intervensi yang direncanakan. Sebagai gambaran untuk mendukung penjualan produk benih berkualitas, PT EWINDO menempatkan 2 petugas yang ditempatkan di Flores, 1 petugas di Sumba, dan 2 petugas di Pulau Timor. Satu Petugas memegang satu petani kunci yang memiliki 20 petani dalam jaringannya. Jaringan penyalur PT EWINDO di NTT adalah Dunia Tani sebagai penyalur resmi di Kupang yang menguasai 80% penjualan EWINDO, Sahabat Tani di Ende, dan di Sumba dengan satu petugas pemasaran.

Dalam model bisnis ini, EWINDO menjual input pertanian berupa benih berkualitas kepada penyalur resmi EWINDO untuk produk input pertanian di Nusa Tenggara Timur, salah satunya yaitu CV Dunia Tani untuk wilayah Timor Barat. Selanjutnya CV Dunia Tani menjual kembali input pertanian berupa benih berkualitas tersebut kepada retailer (pengecer) dan petani. Sebagai bagian dari intervensi, PT EWINDO dan CV Dunia Tani selain menjual input pertanian juga memberikan pengetahuan mengenai cara pertanian yang baik (*Good Agriculture Practices*) kepada petani.

Investasi yang dilakukan dengan mengajarkan cara pertanian yang baik kepada petani memberikan imbal balik kepada mitra proyek berupa pembelian kembali dari petani sebagai akibat dari hasil panen yang lebih baik dengan dipraktekannya cara pertanian yang baik dan benih yang berkualitas. Petani akan tertarik untuk menyebarkan input pertanian sebagai bagian agen penjualan dan menularkan kepada petani yang lain termasuk cara pertanian yang baik untuk menjaga kesuksesan penjualan kembali (*repeat order*). Imbal balik dari model bisnis yang dilakukan adalah aliran keuntungan berupa pembayaran produk kembali kepada produsen input pertanian



Sumber: Sub komoditas sayuran: *Integrated Approaches to Climate Smart Vegetable Production East Nusa Tenggara*, Karina Yogyakarta, 2016

Gambar 44. Model Bisnis Komoditas Sayur di Nusa Tenggara Timur.

Sebagai insentif yang diberikan kepada mitra intervensi, penyusunan perencanaan bisnis, ekshibisi dan promosi serta pembuatan demoplot dilakukan bersama-sama dengan mitra intervensi melalui skema investasi untuk memperluas jangkauan pasar serta membantu ekspansi bisnisnya. Dengan semakin bertambahnya jangkauan pasar, dengan dilakukannya model bisnis tersebut, jumlah penerima manfaat semakin bertambah, dalam hal ini petani.



Gambar 45. Jumlah Petani Sebagai Pasar Potensial.

Seiring dengan penambahan jumlah penerima manfaat yaitu melalui semakin banyaknya petani menggunakan benih yang berkualitas dan menerapkan cara pertanian yang baik, maka semakin banyak produktivitas lahan sayur petani diharapkan akan meningkat. Bersamaan dengan usaha tersebut, pendapatan dari mitra swasta dalam intervensi juga akan turut meningkat.

Insentif yang diberikan dan keuntungan yang didapat merupakan faktor bagi aspek keberlanjutan intervensi. Diharapkan dengan dilakukannya model bisnis ini, mekanisme meniru dan investasi akan dilakukan pihak lain dengan menggunakan model bisnis yang sama sehingga intervensi akan memberikan perubahan sistemik terhadap pasar.

Sebagai akibat dari model bisnis ini, peningkatan keuntungan bagi petani dan seluruh aktor yang terlibat tampak dalam bagan di bawah ini. Peningkatan keuntungan merupakan faktor yang menjamin aspek keberlanjutan.

Tabel 3. Contoh Pengaruh Intervensi Meningkatkan Akses Penyedia Jasa Kepada Petani Sayur di NTT.

Deskripsi	Saat ini	Setelah Intervensi (Tahun 2017)	% Perubahan
Produktivitas (kg)	1,250	2,042.00	63%
Luas lahan/Rata-rata ukuran plot (ha)	0.35	0.35	0%
Biaya per petani	394,000	1,580,000	301%
Pendapatan per petani	37,500,000	61,260,000	63%

Aktor	Sebelum Intervensi (OP)			Setelah Intervensi (OP)			NAI (OP)	Profit %	Kenaikan Keuntungan %
	Pendapatan	Pengeluaran	Keuntungan	Pendapatan	Pengeluaran	Keuntungan			
Petani Tomat	37,500,000	394,000	37,106,000	61,260,000	1,580,000	59,680,000	22,574,000	97%	61%
Petani Cabe	6,000,000	240,000	5,760,000	16,160,000	1,465,000	14,695,000	8,935,000	91%	155%
Penyedia jasa layanan	1,056,000,000	912,960,000	143,040,000	1,943,480,000	1,622,944,000	320,536,000	177,496,000	16%	124%
Perusahaan swasta mitra	19,068,000,000	15,465,960,000	3,602,040,000	24,153,000,000	18,731,310,000	5,421,690,000	1,819,650,000	22%	51%

Sumber: Sub Sector Vegetable: Integrated Approaches to Climate Smart Vegetable Production East Nusa Tenggara, Karina Yogyakarta, 2016

## Kasus 2. Komoditas Pala di Provinsi Maluku Utara

Dalam kasus pengembangan komoditas rempah rempah khususnya pala di Maluku Utara, profil komoditas yang telah dipaparkan dalam bab sebelumnya menunjukkan permasalahan dalam hal penurunan produktivitas. Disamping itu, penanganan pasca panen tidak dilakukan sebagai akibat tidak adanya pengetahuan mengenai kualitas. Hal ini berakibat pula pada tidak dilakukannya proses *sorting* dan *grading* terhadap produk pala dari petani.

Pasar luar negeri, seperti telah diuraikan dalam profil komoditas pala dalam bab sebelumnya sangat menghendaki produk organik yang dijamin oleh lembaga pemberi sertifikasi organik. UD Mirah adalah bisnis perdagangan mengkhususkan diri produk pertanian yang didirikan pada tahun 1950 oleh keluarga Bernard Seumahu (wawancara, januari 2015). UD Mirah terlibat dalam perdagangan kopra, pala, cengkeh dan jagung di Kabupaten Halmahera Utara dan sekitarnya. Dalam satu bulan rata-rata UD Mirah mampu mengirim 30 ton pala ke Surabaya. Dengan total produksi dari Halmahera Utara pala 1.663.000 ton, UD Mirah memiliki 21,7% dari pangsa pasar tersebut.

Menurut Bernard, potensi pala di Kabupaten Halmahera utara bisa mencapai lebih dari 100 ton per bulan. UD Mirah juga menyediakan input pertanian seperti alat-alat pertanian, pupuk dan produk perlindungan tanaman. Selain itu, pemilik telah memulai inisiatif untuk mengajar petani pentingnya meningkatkan dan mempertahankan kualitas pala kepada petani.

Model bisnis bagi pengembangan komoditas rempah-rempah, khususnya pala didesain dengan melibatkan satu eksportir pala terbesar di Maluku Utara yaitu UD Mirah untuk menjual pupuk organik kepada petani yang menjadi rantai pasokannya. Penjualan pupuk menggunakan alur rantai pasokan dan melibatkan pengepul. Selain menjual pupuk, mitra swasta juga memberikan pengetahuan mengenai kualitas dan penanganan pasca panen yang baik. Dengan demikian sebagai imbalannya, mitra swasta akan memperoleh produk yang lebih berkualitas. Impak bagi petani adalah kenaikan pendapatan karena penjualan pala dengan kualitas yang lebih baik serta menjaga produktivitas lahan dengan adanya akses kepada pupuk (Yayasan Mercy Corps Indonesia, 2015).



Sumber: Dokumen Desain Aktivitas; Agriculture-based Market Development in Eastern Indonesia, Mercy Corps Indonesia, 2015.

Gambar 46. Model Bisnis Sub Komoditas Pala di Maluku Utara.

Keuntungan dari penjualan pupuk adalah satu sumber pendapatan baru bagi mitra intervensi. Seiring bertambahnya penjualan pupuk, peningkatan penerima manfaat yaitu petani turut bertambah, sehingga produsen pupuk akan memperoleh keuntungan. Diharapkan akses kepada pupuk bagi petani akan selalu tersedia seiring dengan mekanisme pasar ini sehingga aspek keberlanjutan tercapai.



Gambar 47. Dampak Intervensi Kepada Petani dan Penjualan Pupuk.

Skema insentif yang diberikan adalah membantu bisnis dari mitra intervensi untuk memperluas jangkauan pemasarannya, salah satunya dengan sertifikasi organik, dan promosi.

### Kasus 3. Komoditas Rumput Laut di Kabupaten Maluku Tenggara

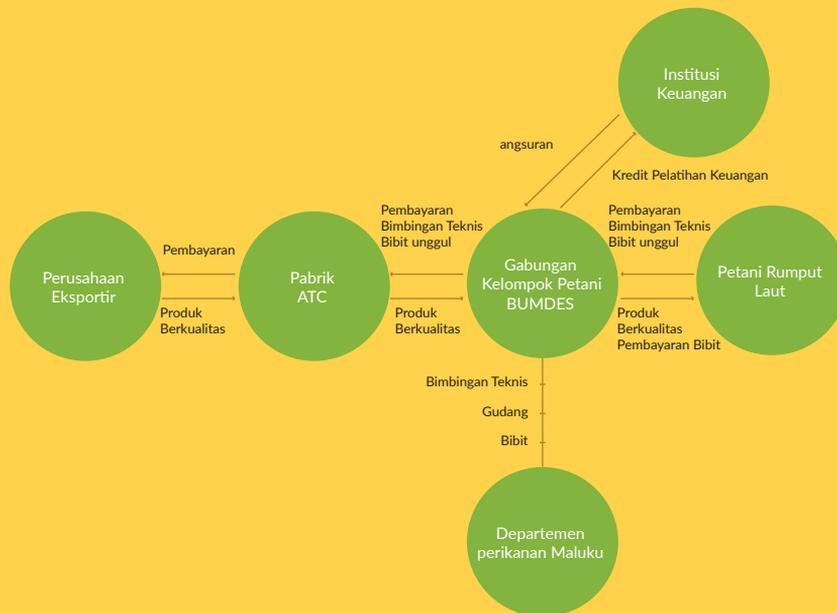
Pada tahun 2013, pemerintah melalui Kementerian Perindustrian telah membangun tiga pabrik pengolahan di Kabupaten Maluku Tenggara Barat dan Maluku Tenggara Barat dan satu gudang di kabupaten ini, namun belum difungsikan. Ketika pabrik beroperasi itu akan membutuhkan rata-rata 1.320 ton per tahun, untuk memenuhi kebutuhan bahan baku, yang akan diperoleh dari petani yang terletak di daerah Maluku Tenggara.



Gambar 48. Pengolahan Rumput Laut di Maluku Tenggara.

Pabrik pengolahan rumput laut menjadi ATC atau karaginan memiliki kapasitas 5 ton per hari dan 3,5 ton per hari. Jika pabrik beroperasi kapasitas produksi 100%, maka diperkitankan akan membutuhkan 400 ton per bulan untuk bahan baku rumput laut (Yayasan Mercy Corps Indonesia, 2015).

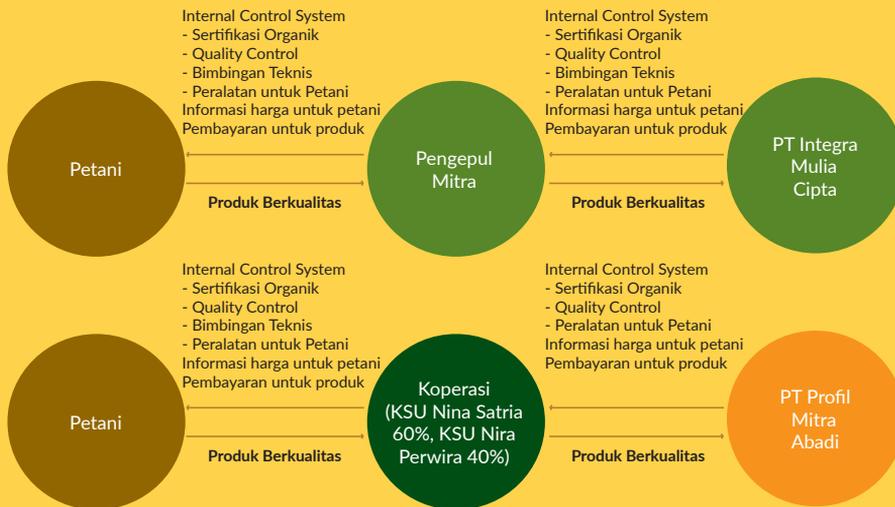
Dalam model bisnis, desain intervensi dilakukan kepada pabrik pengolahan yang belum beroperasi ini dimana infrastruktur yang telah dibangun pemerintah belum dapat berjalan dikarenakan belum tersedianya pasar dan aspek manajerial. Seiring dengan beroperasinya pabrik, bimbingan penanganan pasca panen di level petani dilakukan untuk mendapatkan produk yang berkualitas dan diharapkan mampu meningkatkan pendapatan petani rumput laut. Sehingga model bisnis bagi pengembangan komoditas rumput laut di Maluku Tenggara adalah sebagai berikut.



Gambar 49. Model Bisnis Komoditas Rumput Laut di Maluku Tenggara (Mercy Corps Indonesia, 2015)

## Kasus 4. komoditas gula kelapa di Jawa Tengah

Kedua model bisnis dari eksportir gula kelapa yang diolah menjadi gula semut ini telah mampu meningkatkan pendapatan petani kelapa dan penderes seperti diuraikan sebelumnya. Kedua model bisnis sekilas tampak serupa namun terdapat perbedaan terutama dalam kualitas serta informasi dan penetapan harga. Potensi keberlanjutan masing-masing model bisnis merupakan tantangan dari model bisnis yang telah dibuat.

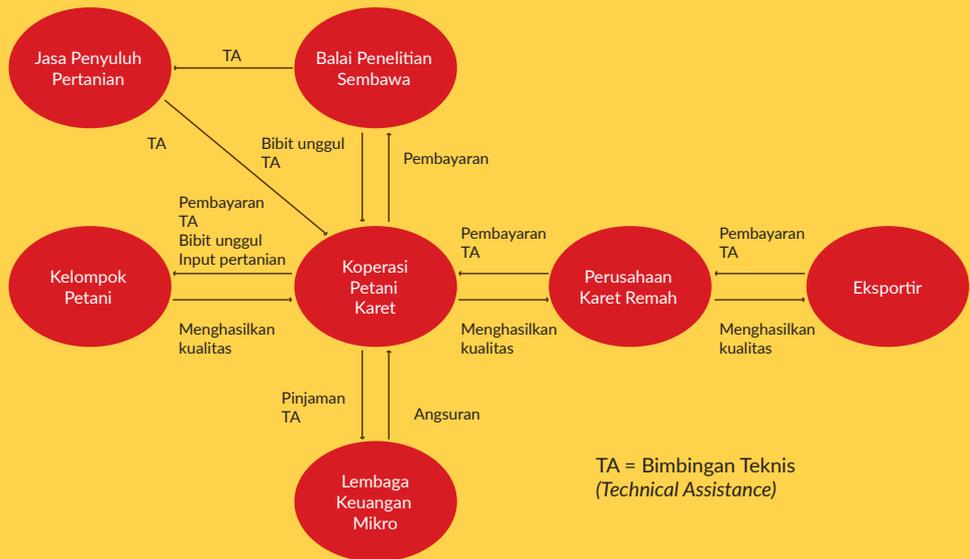


Gambar 50. Model Bisnis Pengembangan Komoditas Gula Kelapa di Jawa Tengah (Hendratmo et al, 2017)

Model bisnis bisa digambarkan secara lengkap dan melibatkan banyak stakeholder seperti pada beberapa contoh di bawah ini dimana keseluruhan aktor yang terkait dengan pengembangan komoditas dimasukkan berikut pengaruhnya terhadap petani. Banyak atau sedikitnya aktor yang digambarkan dalam model bisnis tergantung pada kepada siapa model bisnis ditujukan. Dalam dokumen *intervention plan* dimungkinkan melibatkan banyak stakeholder, sementara untuk keperluan keterlibatan oleh pelaku komoditas swasta, model bisnis yang sederhana yang menunjukkan pada fungsi peran calon mitra pelaku komoditas swasta yang diharapkan akan lebih disukai.

## Kasus 5. Komoditas Karet di Sumatera Selatan

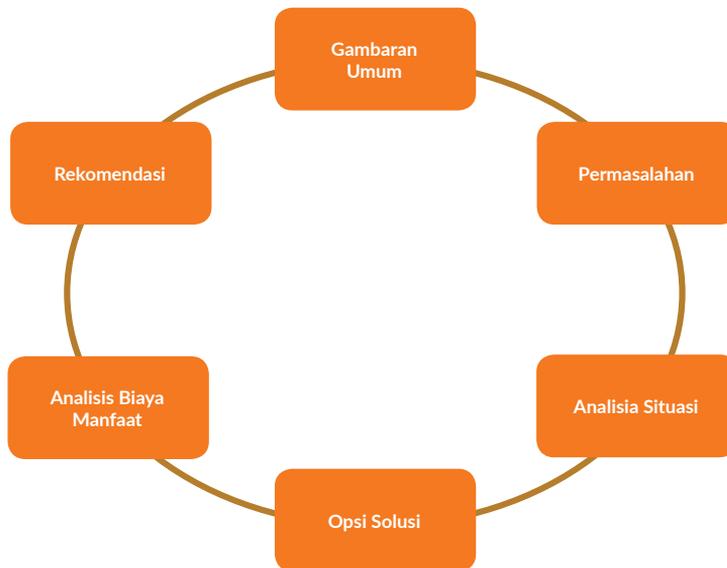
Berikut adalah contoh lain membangun bisnis model yaitu komoditas karet di Sumatera Selatan. Dengan mengembangkan model bisnis, semua pihak yang terlibat mendapatkan gambaran yang sama dan mudah dipahami mengenai peran dan keuntungan dari masing-masing pihak tersebut.



Gambar 51. Model Bisnis Pengembangan Komoditas Karet di Sumatera Selatan (Hendratmo, 2016)



Beberapa langkah yang telah dilakukan merupakan bagian dari dokumen tertulis yang dituangkan dalam rencana intervensi (*intervention plan*). Rencana intervensi menyediakan gambaran mengenai profil dari komoditas atau sub komoditas yang menjadi target sasaran, permasalahan berikut opsi solusi yang dituangkan dalam dokumen tersebut.



Gambar 53. Kerangka Pikir Rencana Intervensi

Sebuah rencana intervensi dalam pendekatan sistem pasar mampu menggambarkan profil dari komoditas yang menjadi sasaran, analisa rantai nilai dan dinamika komoditas tersebut, analisa gejala dan permasalahan, rencana kegiatan dan mitra, model bisnis yang ditawarkan yang menunjukkan pula dampak dari intervensi yang direncanakan serta insentif bagi mitra yang telah teridentifikasi. Selain dituangkan dalam dokumen rencana intervensi, metodologi yang dipakai digunakan untuk mengembangkan dokumen kasus bisnis yaitu sebagai alat untuk melakukan pendekatan bagi keterlibatan pelaku komoditas swasta dalam rencana intervensi.

Sebuah kasus bisnis adalah dokumen formal, argumen tertulis dimaksudkan untuk meyakinkan pembuat keputusan untuk menyetujui beberapa jenis tindakan. Sebuah kasus bisnis yang dibuat mengeksplorasi semua pendekatan layak untuk masalah yang diberikan dan memungkinkan pemilik bisnis untuk memilih opsi yang terbaik dalam melayani organisasi (Messner, W. 2013).

Sebuah kasus bisnis disajikan kepada calon mitra potensial dengan penyajian yang lengkap dan mudah dipahami dengan cepat yang menggambarkan seluruh intervensi yang direncanakan. Kasus bisnis yang disajikan diharapkan dapat mempengaruhi pengambilan keputusan sebagai bagian dari sebuah strategi yang melibatkan pelaku komoditas swasta. Pendekatan sistem pasar merupakan pendekatan yang menggunakan *Public Private Partnership* sehingga peran *private sector engagement* sangat diperlukan (CARE Canada, 2004). Dampak akhir dari keberhasilan intervensi adalah peningkatan kesejahteraan petani yang terukur.

Pengukuran peningkatan kesejahteraan petani dilakukan dengan analisis usaha tani. Analisis usaha tani merupakan salah satu pendekatan untuk melihat untung rugi dari suatu kegiatan usaha budidaya. kegiatan usaha budidaya komoditas dikatakan layak apabila dapat memberikan keuntungan selama masa pengusahaannya. Parameter yang umum dalam pengukuran keuntungan dan penilaian manfaat ekonomi sistem usahatani yaitu *Net Present Value* (NPV), *benefit cost ratio* (BCR) dan *Internal rate return* (IRR). Penjelasan analisis ini dapat dilihat pada box 7. Perhitungan laba rugi juga dilakukan terhadap para mitra lain yang teridentifikasi dalam suatu kasus bisnis untuk memberikan gambaran peningkatan manfaat dari keterlibatannya dalam suatu intervensi. Penilaian manfaat ekonomi ini dilakukan sebelum dan sesudah adanya intervensi untuk melihat seberapa besar peningkatan keuntungan akibat adanya suatu intervensi.

### Box 7. Analisis sistem usahatani suatu komoditas

NPV atau “nilai sekarang bersih” yaitu selisih antara nilai manfaat dan nilai biaya selama kurun waktu tertentu pada tingkat bunga yang ditentukan. Analisis ini sering digunakan untuk mengukur keuntungan satu sistem usaha jangka panjang atau multiwaktu. Nilai positif NPV dari satu sistem kegiatan investasi (dalam hal ini usahatani) menunjukkan bahwa kegiatan tersebut cukup menguntungkan. BCR atau “rasio manfaat dan biaya” merupakan perbandingan antara nilai manfaat dan nilai biaya dari satu investasi pada tingkat bunga yang telah ditentukan. Nilai BCR lebih besar dari satu menunjukkan bahwa investasi cukup menguntungkan. Sedangkan IRR membandingkan manfaat dan biaya yang ditunjukkan dalam persentasi. Dalam hal ini nilai IRR merupakan tingkat bunga di mana nilai manfaat sama dengan nilai biaya. Nilai IRR yang lebih besar dari tingkat bunga umum memberikan petunjuk bahwa investasi tersebut cukup menguntungkan (Budidarsono 2001).

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{(\text{Manfaat} - \text{Biaya})_t}{(1+i)^t}$$

Dimana n untuk lama proyek atau perusahaan, t untuk tahun, dan i untuk suku bunga. Bila NPV bernilai positif menunjukkan investasi (budidaya) cukup menguntungkan.

$$BCR = \frac{\sum_{t=0}^n \text{Nilai Manfaat Sekarang Bersih}_t}{\sum_{t=0}^n \text{Nilai Biaya Sekarang Bersih}_t}$$

Nilai manfaat dan biaya sekarang bersih merupakan perkalian nilai manfaat atau biaya tahun tertentu dengan nilai  $\frac{1}{(1+i)^t}$  atau disebut faktor diskonto. Bila BCR bernilai lebih besar dari 1,0 menunjukkan investasi (budidaya) cukup menguntungkan.

$$IRR = \sum_{t=0}^n (\text{Nilai manfaat sekarang bersih} - \text{Nilai biaya sekarang bersih}) = 0$$

Nilai IRR mencari tingkat diskonto sehingga menghasilkan nilai sekarang sama dengan nol. Nilai IRR yang lebih besar dari suku bunga (i) menunjukkan investasi (budidaya) cukup menguntungkan.

Penilaian manfaat ekonomi dilakukan dengan membuat tabel arus kas dari biaya dan manfaat satu sistem usahatani. Tabel ini dibuat untuk menghitung seberapa besar biaya (*cost*) dan pendapatan (*revenue*) yang dihasilkan dari usahatani dalam kurun waktu tertentu. Keuntungan (*profit*) dihitung dengan mengurangi total pendapatan

(*revenue*) dengan total biaya (Rahmanullah *et al.* 2013). Berbagai parameter kelayakan dan penilaian manfaat ekonomi dapat dianalisis dengan menggunakan tabel tersebut.

Sebagai contoh, komponen biaya dalam usaha budidaya karet terdiri dari biaya input usahatani dan biaya tenaga kerja, dan modal. biaya ini dikeluarkan dalam keseluruhan tahapan budidaya dari mulai penyiapan lahan sampai dengan pemanenan. Biaya untuk Input pertanian meliputi biaya bibit, pupuk, pestisida, dan alat-alat pertanian yang digunakan. Biaya tenaga kerja merupakan perkalian dari tingkat upah dengan jumlah hari orang kerja (HOK) untuk masing-masing tahapan kegiatan budidaya. Sedangkan biaya modal terdiri dari biaya pajak, restribusi, dan lain-lain. Pendapatan usaha budidaya karet didapatkan dari produksi getah dan penjualan kayu pada akhir daur pengusahaannya.

Tabel 4 merupakan contoh perhitungan arus kas dalam membuat penilaian manfaat ekonomi. Penghitungan kelayakan dan penilaian manfaat ekonomi suatu investasi/ budidaya jangka panjang memerlukan asumsi ekonomi makro. Contoh perhitungan ini menggunakan data pada tahun 2010, dengan asumsi tingkat suku bunga 8%, upah tenaga kerja Rp. 50.000, dan lama masa pengusahaan 30 tahun. Hasil perhitungan menunjukkan nilai NPV Rp. 32.611.353/ha, BCR 1.5, dan IRR 11.8 %. Berdasarkan Parameter kelayakan dan penilaian manfaat ekonomi sistem usahatani ini usaha budidaya karet layak diusahakan atau menguntungkan.

Tabel 4. Contoh Perhitungan NPV Komoditas Karet.

Komponen I/O	Unit	thn ke-1	thn ke-2	....	thn ke-10	thn ke-11	.....	thn ke-28	thn ke-29	thn ke-30
<b>INPUT</b>										
Pupuk										
NPK	Rp	67.200	67.200		0	0		0	0	0
Bahan Kimia										
Round Up	Rp	320.000	320.000		320.000	0		0	0	0
Cuka karet	Rp				60.000	60.000		60.000	60.000	60.000
Bahan Tanam										
Jelutung	Rp	2.160.000	216.000		0	0		0	0	0
Ajir	Rp	240.000	24.000							
Peralatan										
Sabit	Rp	0	0		0	0		0	30.000	0
Pisau sadap	Rp	0	0		40.000	40.000		40.000	40.000	40.000
Cangkul	Rp	0	0		0	0		0	25.000	0
Parang	Rp	100.000	0		0	100.000		0	100.000	0
Sprayer	Rp	225.000	0		0	0		0	0	0
Ember Karet	Rp	0	0		0	20.000		0	20.000	0
Bak penampung	Rp	0	0		50.000	50.000		50.000	50.000	50.000
Tenaga Kerja										
Persiapan lahan	Rp	2.000.000	0		0	0		0	0	0
Pembuatan gundukan	Rp	3.000.000	0		0	0		0	0	0
Pembuatan sekat bakar	Rp	1.000.000	1.000.000		1.000.000	1.000.000		1.000.000	1.000.000	1.000.000
Pembuatan parit cacing	Rp	1.200.000	0		0	0		0	0	0
Pemeliharaan parit cacing	Rp	0	900.000		900.000	900.000		900.000	900.000	900.000
Penanaman	Rp	1.100.000	0		0	0		0	0	0
Penyulaman	Rp	0	110.000		0	0		0	0	0
Penyiangan	Rp	4.500.000	3.000.000		500.000	0		0	0	0
Penyemprotan	Rp	50.000	50.000		50.000	0		0	0	0
Pemupukan	Rp	500.000	500.000		0	0		0	0	0
Penyadapan	Rp	0	0		4.212.000	4.190.400		3.909.600	3.898.800	3.888.000
Pajak										
Pajak Lahan (PBB)	Rp	25.000	25.000		25.000	25.000		25.000	25.000	25.000
Total Biaya	Rp	16.487.200	6.212.200		7.157.000	6.385.400		5.984.600	6.148.800	5.963.000
<b>OUTPUT</b>										
Pendapatan										
Getah	Rp	0	0		14.040.000	13.968.000		13.032.000	12.996.000	12.960.000
Kayu	Rp	0	0		0	0		0	0	261.720.000

Komponen I/O	Unit	thn ke-1	thn ke-2	....	thn ke-10	thn ke-11	.....	thn ke-28	thn ke-29	thn ke-30
Total Manfaat/ Pendapatan	Rp	0	0		14.040.000	13.968.000		13.032.000	12.996.000	274.680.000
Keuntungan	Rp	(16.487.200)	(6.212.200)		6.943.000	7.642.600		7.107.400	6.907.200	268.777.000
Faktor diskonto 8%			0,926		0,500	0,463		0,125	0,116	0,107
NVP per tahun	Rp/ th	(16.487.200)	(5.752.497)		3.471.500	3.538.524		889.753	800.639	28.847.169
NPV (total tahun ke 1-30)	Rp/ ha	32.611.353								
BCR		1,5								
IRR	%	11,8								

## Sesi Pelatihan VII

### Tujuan

- Menyusun sebuah strategi intervensi berbasis pasar yang berkelanjutan

### Material

- Laptop
- KAMERA PROYEKTOR dan layar presentasi
- Material Presentasi

### Metode yang digunakan

- Diskusi dan kerja kelompok, metode bermain peran (*role-play method*)

### Langkah-langkah

1. Masing-masing kelompok diminta untuk membangun sebuah kasus bisnis dalam format presentasi sesuai komoditas masing-masing
2. Perwakilan masing-masing kelompok mempresentasikan kasus bisnis masing-masing kepada pemberi materi yang berperan sebagai wakil dari lembaga donor atau pelaku komoditas swasta yang merupakan target komoditas swasta dalam model bisnis yang telah dikembangkan peserta. Situasi dibangun menyerupai proses sebenarnya.
3. Hasil yang didapat dari presentasi dan pendekatan yang dilakukan masing-masing kelompok didiskusikan dalam kelas.

# DAFTAR PUSTAKA

- Kaplinsky R, Morris M. 2000. *A Handbook for Value Chain Research*. Kanada: International Development Research Centre (IDRC).
- Gibson A, Scott H, Ferrand D. 2004. *Making Market Works for the Poor, an Objective and an Approach for Governments and Development Agencies*. South Afrika: ComMark Trust.
- Budidarsono S. 2001. Analisis Nilai Ekonomi Wanatani. Prosiding Lokakarya Wanatani Se-Nusa Tenggara. Bali.
- CARE Canada. 2004. *Making Market Works For the Poor, CARE Canada Strategy for Helping the Poor through Enterprise*. Ottawa, Kanada.
- Meyer J, Stamer. 2006. *Making Market Works? For the Poor?*. Small Enterprise Development Vol. 17 No. 4.
- Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ). 2007. *Value Links Manual- the Methodology of Value Chain Promotion*. First Edition.
- UK Department for International Development (DFID) dan the Swiss Agency for Development and Cooperation (SDCA). 2008. *Synthesis of The Making Markets Work for the Poor (M4P) Approach*. Bern, Switzerland.
- Messner W. 2013. *Making the Compelling Business Case*. Houndmills: Palgrave Macmillan.
- The Springfield Centre. 2014. *The Operational Guide for the Making Markets Work for the Poor (M4P) Approach*. Second Edition, funded by SDC & DFID.
- CRS, Mercy Corps, Land O Lakes, Acdi Voca, World Vision. 2009. *Local and Regional Procurement Modul 3*. Introduction to Markets.
- Yayasan Mercy Corps Indonesia–NZAid. 2015. *Activity Design Document (ADD): Agriculture-based Market Development in Eastern Indonesia*. Jakarta, Indonesia.
- Karina Yogyakarta. 2016. *Vegetable Sub-Sector Growth Strategy, Integrated Approaches to Climate Smart Vegetable Production Document for East Nusa Tenggara (NTT)*. Yogyakarta, Indonesia.
- Hendratmo. 2016. *Pertanian Berbasis Pengembangan Pasar di Sumatera Selatan, Rencana Intervensi menggunakan Analisa Rantai Nilai untuk Komoditas Karet*. Bogor, Indonesia: World Agroforestry Center (ICRAF).
- Hendratmo. 2016. *Agriculture Based Market Development in South Sumatra, Intervention Plan for Coffee*. Bogor, Indonesia: World Agroforestri Center (ICRAF).
- van Noordwijk M. 2017. Bunga rampai dari Kebun Lindung, *Anthology of Blogs and Grams in the 25<sup>th</sup> year of ICRAF SE Asia, 2017*. Bogor, Indonesia: World Agroforestry Center (ICRAF).
- Hendratmo, Isnurdiansyah. 2017. *Pertanian Berbasis Pengembangan Pasar di Kabupaten Jayawijaya Papua, Rencana Intervensi menggunakan Analisa Rantai Nilai untuk Komoditas Kopi*. Bogor, Indonesia: World Agroforestry Center (ICRAF).
- Hendratmo, Isnurdiansyah, Jasnari. 2017. *Analisis Pasar Komoditas Agroforestri Unggulan di Jawa Tengah, Studi Kasus Komoditas Gula Kelapa dan sistem Agroforestri di Kabupaten Banyumas Purbalingga dan Banjarnegara*. Bogor, Indonesia: World Agroforestry Center (ICRAF).
- Rahmanulloh A, Sofiyuddin M, Suyanto S and Budidarsono S. 2013. Land-use profitability analysis (LUPA). In: van Noordwijk M, Lusiana B, Leimona B, Dewi S and Wulandari D, eds. *Negotiation-support toolkit for learning landscapes*. Bogor, Indonesia: World Agroforestry Centre (ICRAF) Southeast Asia Regional Program.

## Ucapan Terima Kasih

Penyusunan dan penerbitan buku ini didanai oleh Pemerintah Denmark melalui Danish International Development Agency (DANIDA) dalam proyek *Local Appropriate Mitigation Action in Indonesia* (LAMA-I) yang dilakukan ICRAF di Provinsi Sumatera Selatan dan Provinsi Papua.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada anggota Tim Kelompok Kerja Provinsi Sumatera Selatan, Provinsi Papua, serta anggota tenaga kerja ahli Provinsi Sumatera Selatan yang terdiri dari keterwakilan dinas terkait, elemen masyarakat dan akademisi yang telah berpartisipasi aktif dalam pelatihan pendekatan sistem pasar dengan menggunakan metode *Market Intervention for Agroforestry Commodity* (MATRIC) yang diselenggarakan proyek LAMA-I ditahun 2016 dan 2017. Secara khusus terima kasih juga disampaikan kepada:

- Dinas Pertanian dan Perkebunan Provinsi Sumatera Selatan, Provinsi Papua, Kabupaten Musi Banyuasin, Kabupaten Pagaralam, Kabupaten Jayawijaya, Kabupaten Banyumas, Kabupaten Purbalingga dan Kabupaten Banjarnegara.
- Badan Perencanaan Pembangunan Daerah dan Dinas Perdagangan dan Perindustrian Provinsi Sumatera Selatan, Provinsi Papua, Kabupaten Musi Banyuasin, Kabupaten Pagaralam, Kabupaten Jayawijaya, Kabupaten Banyumas, Kabupaten Purbalingga dan Kabupaten Banjarnegara yang telah mendukung terlaksananya penelitian untuk komoditas perkebunan di daerahnya masing-masing.
- Petani dan pelaku pasar dari komoditas swasta yang telah menjadi responden dalam penelitian dan program pengembangan masyarakat yang termaktub dalam buku ini.
- Agni Pratama sebagai Ketua Yayasan Mercy Corps Indonesia yang telah memberi izin penggunaan beberapa referensi pengembangan pasar yang telah dilakukan organisasi untuk ditulis dalam buku ini.
- Yohan Rahmat Santosa sebagai Country Program Manager Karina Yogyakarta yang telah memberi izin penggunaan referensi pengembangan pasar yang telah dilakukan organisasi untuk ditulis dalam buku ini.

Serta semua pihak yang telah membantu terselenggaranya penelitian, pelatihan, dan penyusunan buku ini.





MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS OF DENMARK  
**DANIDA** | INTERNATIONAL  
DEVELOPMENT COOPERATION