

E-LEARNING

APHP PELAKSANA LANJUTAN

Jenis Pendidikan

Jenis pendidikan yang bisa diakui angka kreditnya dalam fungsional Analisis Pasar Hasil Pertanian sebagai unsur utama adalah pendidikan bidang pertanian

Jumlah jam minimal dan maksimal pelatihan bidang analisis pasar hasil pertanian yang bisa masuk sebagai angka kredit APHP adalah minimal 5 (lima) jam dan maksimal 960 jam.

Apabila pejabat APHP mengikuti diklat fungsional di bidang APHP selama 161-480 jam, maka akan memperoleh angka kredit sebesar 3.

Setelah pelatihan selesai maka peserta akan mendapatkan STTPP (Surat Tanda Tamat Pendidikan dan Pelatihan)

Data demografi terdiri dari jumlah penduduk jumlah kelahiran jumlah kematian.

Agar kegiatan seminar atau loka karya yang kita ikuti bernilai sebagai kegiatan fungsional APHP, maka seminar yang diikuti harus yang mempunyai tema pemasaran hasil pertanian

- ❖ Tugas pokok dari fungsional APHP, mengkaji kebijakan, mengembangkan pelayanan, Menyiapkan data dan informasi terkait analisis hasil pertanian, Melaksanakan kegiatan terkait analisis hasil pertanian
- ❖ kegiatan fungsional APHP Pelaksana Lanjutan adalah mengumpulkan data harga saprodi, yang termasuk komponen data harga saprodi adalah bibit, pupuk, alat pertanian, mesin pertanian
- ❖ Jika seorang APHP terampil pelaksana lanjutan mengumpulkan data penawaran (Supply) berupa volume produk/stok (barang strategis) yang berada di perusahaan pengolah berapakah satuan angka kreditnya 0,005
- ❖ Jika seorang APHP terampil pelaksana lanjutan mengumpulkan data permintaan (data primer) di pasar grosir berapakah satuan angka kreditnya 0,01
- ❖ Jika seorang APHP terampil pelaksana lanjutan mengolah data secara sederhana (kompilasi data, klarifikasi, entry data, tabulasi data) berupa biaya usaha tani berapakah satuan angka kreditnya 0,015
- ❖ Jika seorang APHP terampil pelaksana lanjutan menyebarkan informasi harga melalui kunjungan ke kelompok tani berapakah satuan angka kreditnya 0,015

- ❖ Formulir yang berisi keterangan perorangan APHP dan satuan nilai dari hasil penilaian butir kegiatan dan atau akumulasi nilai butir-butir kegiatan yang telah dicapai oleh APHP namun belum memenuhi syarat untuk kenaikan jabatan/pangkat setingkat lebih tinggi, disebut
- ❖ Semua jenjang fungsional APHP ketika akan naik ke jenjang yang lebih tinggi harus mengikuti Uji Kompetensi
- ❖ Peraturan yang mengatur jabatan fungsional APHP dan angka kreditnya adalah PermenPAN RB No 6 Tahun 2012

Penyebaran Informasi Pemasaran

Berdasarkan juknis APHP, maka penyebarluasan informasi pemasaran hanya dapat dilakukan melalui kunjungan pada kelompok tani dan penyajian pada papan harga baik digital maupun manual.

Bahan dan informasi dapat disajikan dalam bentuk video, foto/slide, peta, grafik dan brosur.

Materi/ informasi berupa tulisan atau cetakan dalam bentuk lembaran/ lipatan kertas yang berisi tulisan dengan kalimat-kalimat yang singkat, padat, mudah dimengerti dengan atau tanpa gambar disebut dengan leaflet.

Pengvaluasian pelayanan informasi pemasaran dilakukan dalam hal konten informasi, responden, pilihan media dan jenis informasi.

Pengambilan data informasi kualitatif di himpun dengan menggunakan alat bantu berupa kuisioner dengan catatan pewawancara tidak boleh mengarahkan jawaban.

Pemberian saran atau masukan dalam rangka penyebarluasan informasi pasar mendapatkan angka kredit sebesar 0,04

- ❖ Pasar adalah tempat penjual dan pembeli melakukan transaksi
- ❖ Pasar dimana terdapat para pedagang tidak menawarkan berbagai jenis barang yang dijual serta tidak membeli secara langsung disebut pasar abstrak
- ❖ Biaya produksi adalah semua pengeluaran ekonomis yang harus dikeluarkan untuk memproduksi suatu barang.
- ❖ Analisis yang diperlukan untuk menghitung layak tidaknya suatu usaha pertanian dinamakan analisis biaya usaha tani
- ❖ Break Event Point (BEP) adalah suatu kondisi dimana perusahaan tidak mendapatkan keuntungan dan tidak pula mengalami kerugian atau bias dikatakan titik impas
- ❖ $BEP \text{ Harga} = \frac{\text{Total Biaya}}{\text{Jumlah Produk yang dihasilkan}}$
- ❖ Revenue Cost Ratio adalah suatu pengujian analisa kelayakan dengan perbandingan antara total pendapatan dengan total biaya yang dikeluarkan. Kriteria yang digunakan dalam analisis ini adalah apabila nilai $R/C > 1$ maka usaha tersebut dikatakan untung dan layak untuk diusahakan, karena besarnya pendapatan lebih besar dari besarnya biaya yang dikeluarkan, dan sebaliknya.
- ❖ R/C merupakan nilai perbandingan (Revenue) antara total pendapatan dengan total biaya (Cost)
- ❖ Tata niaga merupakan serangkaian kegiatan untuk melaksanakan semua fungsi dalam menyalurkan produk dan mengubah status kepemilikan dari produsen ke konsumen

Biaya Usahatani

Biaya Usahatani dikenal juga dengan istilah analisa usahatani merupakan salah satu cara untuk mengetahui apakah suatu usahatani itu menguntungkan atau tidak. Komponen biaya usahatani terdiri dari Biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya tetap adalah biaya yang besarnya tidak ditentukan oleh besarnya volume usahatani dan sifatnya konstan untuk periode waktu tertentu. Contohnya biaya sewa lahan, penyusutan alat-alat tahan lama dan pajak.

Biaya variabel adalah biaya yang besar kecilnya tergantung dari volume usahatani, semakin luas lahan yang dikelola, maka biaya akan semakin besar. Contohnya adalah pengolahan tanah, pupuk, benih dan pestisida.

Secara praktis untuk melihat suatu usahatani dikatakan untung atau tidak dapat dilakukan dengan melihat hasil bagi antara total penerimaan atau hasil dibagi dengan biaya total, jika hasilnya lebih dari satu, maka dapat disimpulkan menguntungkan

Pengumpulan data biaya usahatani dilakukan satu musim tanam untuk tanaman semusim dan satu tahun sekali untuk tanaman tahunan

Agar biaya usahatani bisa efisien, maka diperlukan penggunaan alat mesin pertanian

- ❖ Berikut ini adalah langkah-langkah mengumpulkan data biaya usahatani oleh pelaksana lanjutan :
 - menyiapkan form pengumpulan data
 - menentukan lokasi
 - menentukan responden
 - mewawancarai dan mengisi form
- ❖ Berikut beberapa yang termasuk dalam saprodi : pupuk, benih, pestisida, herbisida
- ❖ Yang termasuk komponen biaya usaha tani adalah Biaya produksi dan biaya pemasaran
- ❖ Responden dalam pengumpulan data usaha tani /ternak : petani, gapoktan, kelompok tani, peternak
- ❖ komponen biaya pemasaran salah satunya biaya penyimpanan
- ❖ Pengumpulan data biaya pemasaran di tingkat petani diantaranya biaya angkut, biaya promosi, biaya pembelian bahan, dan biaya pengemasan

Data Permintaan (Data primer)

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari sumber aslinya yang berupa wawancara, jajak pendapat dari individu atau kelompok (orang) maupun hasil observasi dari suatu obyek, kejadian atau hasil pengujian (benda).

Dalam teori ekonomi arti permintaan adalah jumlah barang atau jasa yang ingin dan mampu dibeli oleh konsumen pada waktu tertentu

Data primer permintaan produk dapat diperoleh di pasar, pedagang grosir, horeka, perusahaan pengolahan. Data ini tidak bisa diperoleh dari instansi pemerintah. Untuk komoditi jagung, data permintaan yang paling tepat berasal dari perusahaan pengolahan jagung serta pabrik pakan

Untuk mengetahui jumlah permintaan (demand) pada komoditas pertanian dapat dilakukan dengan pendekatan jumlah penduduk dan melihat angka konsumsi perkapita

Salah satu bentuk pengolahan data permintaan komoditi tanaman pangan adalah data yang ada di susun dalam bentuk tabel series

Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh melalui media perantara atau secara tidak langsung yang berupa buku, catatan, bukti yang telah ada, atau arsip baik yang dipublikasikan maupun yang tidak dipublikasikan secara umum.

Salah satu contoh data sekunder yang tertuang dalam juknis APHP adalah data demografi dan konsumsi per kapita

Data demografi terdiri dari jumlah penduduk jumlah kelahiran jumlah kematian.

- ❖ Yang dimaksud dengan data demografi diantaranya adalah jumlah penduduk, jumlah kelahiran, jumlah kematian
- ❖ Cara memperoleh data primer bisa diperoleh melalui wawancara, survey
- ❖ Proses pengambilan data dapat dilakukan harian, mingguan, atau pun bulanan. Semakin sering (periode) dan semakin banyak responden maka akan semakin baik karena akan lebih mewakili dan menggambarkan kondisi sesungguhnya
- ❖ Cara memperoleh data sekunder bisa diperoleh melalui instansi terkait, pengolahan dari BPS,
- ❖ Berikut contoh data kuantitatif :
 - Produksi padi petani di kabupaten A mencapai 7 ton
 - Pasokan beras hari ini di Pasar Induk Beras Cipinang sebanyak 2000 ton
 - pengiriman beras ke wilayah DKI mencapai 10.000 ton
 - Produksi padi di wilayah A mencapai 1 juta ton
- ❖ Pengumpulan data harga di tingkat grosir untuk komoditas perkebunan khususnya komoditas ekspor dapat dilakukan di eksportir.

Data Penawaran (Supply)

Data penawaran adalah jumlah barang atau jasa yang tersedia dan dapat ditawarkan oleh produsen kepada konsumen pada waktu tertentu.

Secara sederhana untuk mengetahui jumlah penawaran (supply) pada komoditas strategis dapat dilakukan di perusahaan pengolahan, gudang eksportir, Bulog dan pedagang antar pulau

Pengumpulan data penawaran (supply) berupa volume produk/stock (barang strategis) yang berada di perusahaan pengolahan, gudang eksportir dan dolog termasuk dalam jenjang jabatan trampil pelaksana lanjutan

Biaya Pemasaran

Biaya Pemasaran merupakan segala biaya yang harus dikeluarkan untuk memastikan setiap produk terbeli dan tersampaikan dengan baik ke tangan konsumen.

Mengumpulkan data biaya pemasaran di tingkat petani diantaranya meliputi, pra pengolahan pengolahan pasca pengolahan pasca panen.

Komponen biaya pra pengolahan terdiri dari biaya angkut dan penanganan pasca panen.

Komponen biaya pengolahan terdiri dari biaya pembelian bahan dan tenaga kerja

Komponen biaya pasca pengolahan terdiri dari biaya penyimpanan, pengemasan dan promosi

Komponen biaya pemasaran terdiri dari Pengeringan, Pengangkutan, Ongkos bongkar muat dan Retribusi.

Kegiatan mengumpulkan data biaya pemasaran di tingkat petani termasuk dalam jenjang jabatan terampil pelaksana lanjutan.

Komponen yang harus diperhatikan dalam pengumpulan data biaya pemasaran adalah harga komoditas, biaya kemasan harga alat transportasi biaya bahan bakar

Pengolahan data biaya pemasaran secara sederhana dapat dilakukan dengan kodiifikasi data

- ❖ Jika jumlah ketersediaan pangan X lebih banyak dari pada kebutuhan pangan X , bagaimana neraca pangan X tersebut neraca surplus
- ❖ Fungsi pemasaran yang membantu menyeimbangkan periode panen dan periode paceklik adalah fungsi penyimpanan
- ❖ Pada pasar persaingan tidak sempurna, keadaan yang terjadi adalah tidak terjadi persaingan
- ❖ Pada kurva permintaan, apabila terjadi kenaikan harga maka jumlah barang yang diminta konsumen adalah semakin menurun
- ❖ Kekuatan pasar (market power) berperan penting dalam tataniaga pertanian sebab berpengaruh terhadap harga
- ❖ Kendala Pemasaran Produk Pertanian Yang Sering ditemui :
 1. Ketersedian Barang Yang Masih Bersifat Musiman,
 2. Adanya Rantai Pemasaran Yang Panjang,
 3. Minimnya Informasi Jaringan Pasar,
 4. Produk yang mudah rusak.
- ❖ Pada umumnya hasil pertanian merupakan barang yang mudah rusak atau disebut Perishable

- ❖ Berikut lokasi sentra bawang merah diantaranya : Brebes, Sukomoro, Majalengka, Cirebon
- ❖ Berikut daerah sentra produksi kedelai, diantaranya : Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, Lampung
- ❖ ciri-ciri produk pertanian : Produksi bersifat musiman, lokal dan spesifik, produk mudah rusak, ketergantungan pada alam
- ❖ Berikut komoditas pertanian yang masih diimpor dari luar negeri, diantaranya : bawang putih, kedelai, beras, daging sapi
- ❖ Berikut provinsi sentra produksi ubi kayu: Lampung, Jawa Tengah, Jawa Timur, Sumatera Utara
- ❖ Indonesia merupakan salah satu penghasil karet terbesar di dunia, , berikut adalah provinsi yg berkontribusi terhadap ekspor karet Indonesia, yaitu Sumatera Selatan, Sumatera Utara, Jambi, Kalimantan Barat
- ❖ Berikut daerah sentra produksi sapi, yaitu jawa timur, jawa barat, jawa tengah, NTT, NTB

- ❖ Dari hasil pemantauan ke pasar di pedagang grosir diketahui harga beras medium minggu I Januari 2019 di pedagang I Rp 8.700/Kg, pedagang II Rp 8.800/Kg dan pedagang III Rp 8.500/Kg. Berapakah rata-rata harga beras medium dari 3 pedagang grosir tersebut Rp 8.667/kg
- ❖ berikut nilai-nilai Coefficient of variation (CV) merupakan salah satu indicator dalam menghitung kestabilan harga suatu komoditas. Semakin kecil nilai CV maka semakin stabil harga komoditas
- ❖ Dari hasil pemantauan ke pedagang eceran di Pasar Minggu diketahui bahwa harga telur ayam saat ini mencapai Rp 25.000/kg, sementara kemarin harganya mencapai Rp 22.500/kg. Berapakah perubahan harga hari ini dibandingkan hari kemarin yaitu 11,11%

- ❖ Peran pemerintah dalam pembentukan harga pasar diantaranya harga eceran tertinggi, pemberian subsidi, penetapan pajak
- ❖ Tujuan pembangunan pertanian antara lain : 1. memelihara dan meningkatkan ketahanan pangan serta kualitas gizi masyarakat; 2. meningkatkan daya saing hasil pertanian;
- ❖ Kelebihan bisnis ekspor :
 1. masuknya devisa ke negara eksportis dari negara importir
 2. membuat keseimbangan ekonomi negara
 3. mengurangi defisit keuangan negara
 4. mencegah atau mengurangi keinginan impor

Hal-hal Umum

Dalam melaporkan harga selain ketepatan waktu, hal paling pokok adalah validitas data.

Kepanjangan dari NTP adalah nilai tukar petani.

Pasar tradisional tingkat desa merupakan tempat berkumpulnya pedagang dengan tingkat eceran.

Pemantauan harga dilakukan minimal dua kali dalam seminggu.

Salah satu bentuk analisis harga yang sederhana adalah perbandingan harga.

Apabila kita terlibat dalam menyiapkan dan menyusun bahan rencana kegiatan seksi tempat kita bekerja, maka kegiatan tersebut termasuk dalam perencanaan kegiatan.

Untuk memperoleh harga grosir maka respondennya adalah pedagang grosir dengan karakteristik jumlah barang yang dijual lebih sedikit dibandingkan pedagang eceran. Lokasi pedagang grosir biasanya ada di Kota Kabupaten.

Berikut adalah langkah-langkah penting yang harus diperhatikan perusahaan dalam penjualan produk benar Menentukan kebutuhan pelanggan Memilih pasar sasaran khusus Menentukan posisi pasar memilih strategi penjualan yang tepat

Lanjutan

Berikut beberapa strategi yg dapat menjadi pertimbangan dalam menentukan harga Psikologi konsumen, Harga kompetitif, Produk baru dan Potongan harga

Interest adalah penjual harus mengubah perhatian calon pembeli menjadi minat yg kuat

Teknik penjualan merupakan cara yg dilakukan oleh penjual dalam rangka meraih konsumen

Dalam melakukan strategi pemasaran, harus dilakukan segmentasi pasar, akan tetapi agama tidak dapat digunakan sebagai pijakan melakukan segmentasi pasar.

Untuk menganalisis lingkungan eksternal dalam perencanaan usaha seorang wirausaha dapat menggunakan analisis Strength, weakness, Opportunity dan Threats

Kajian pasar merupakan konsep pemasaran yang berorientasi pada kepentingan konsumen

Kegiatan dalam pemasaran yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan produk yang sesuai dengan permintaan para konsumen adalah Promosi