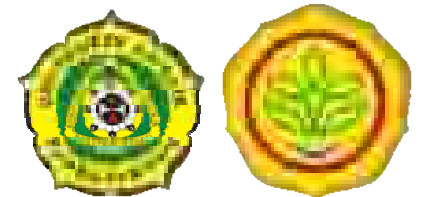
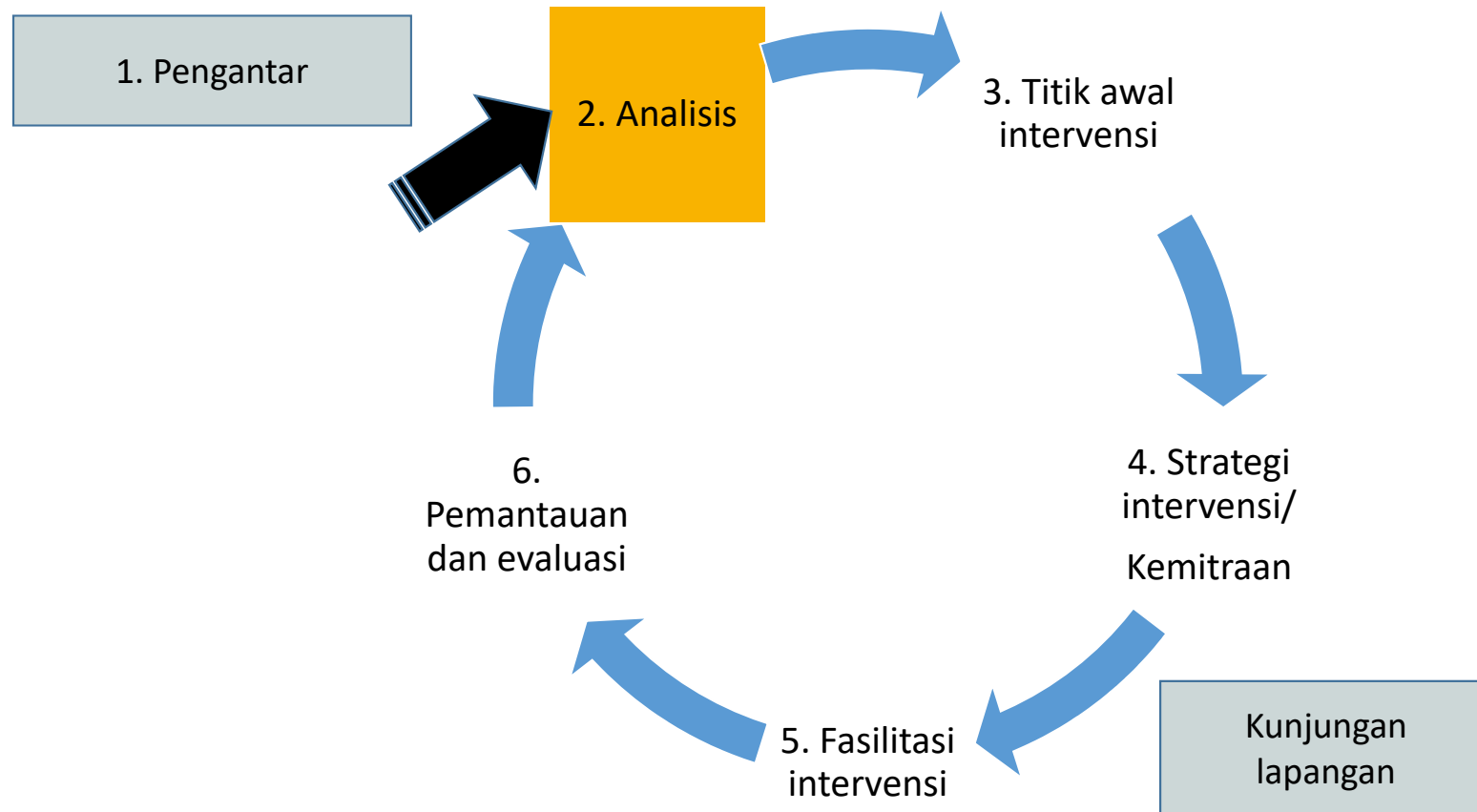


2. Analysis – Value Chain



Di sinilah kita berada...



Analisis tugas dan rencana pengembangan kapasitas

Tujuan Sesi 2

- Memahami logika Rantai Nilai dan proses analisis sistem pasar secara menyeluruh (mulai dari gejala sampai penyebab / akar permasalahan).
- Menyadari pentingnya memahami kelompok sasaran secara mendalam dan dampak yang diharapkan.
- Mengetahui pertimbangan-pertimbangan penting terkait pemilihan Rantai Nilai
→ alat dan proses.
- Berlatih melakukan analisis Rantai Nilai dan sistem pasar termasuk permasalahan-permasalahan lain yang terkait (gender dan ketahanan).

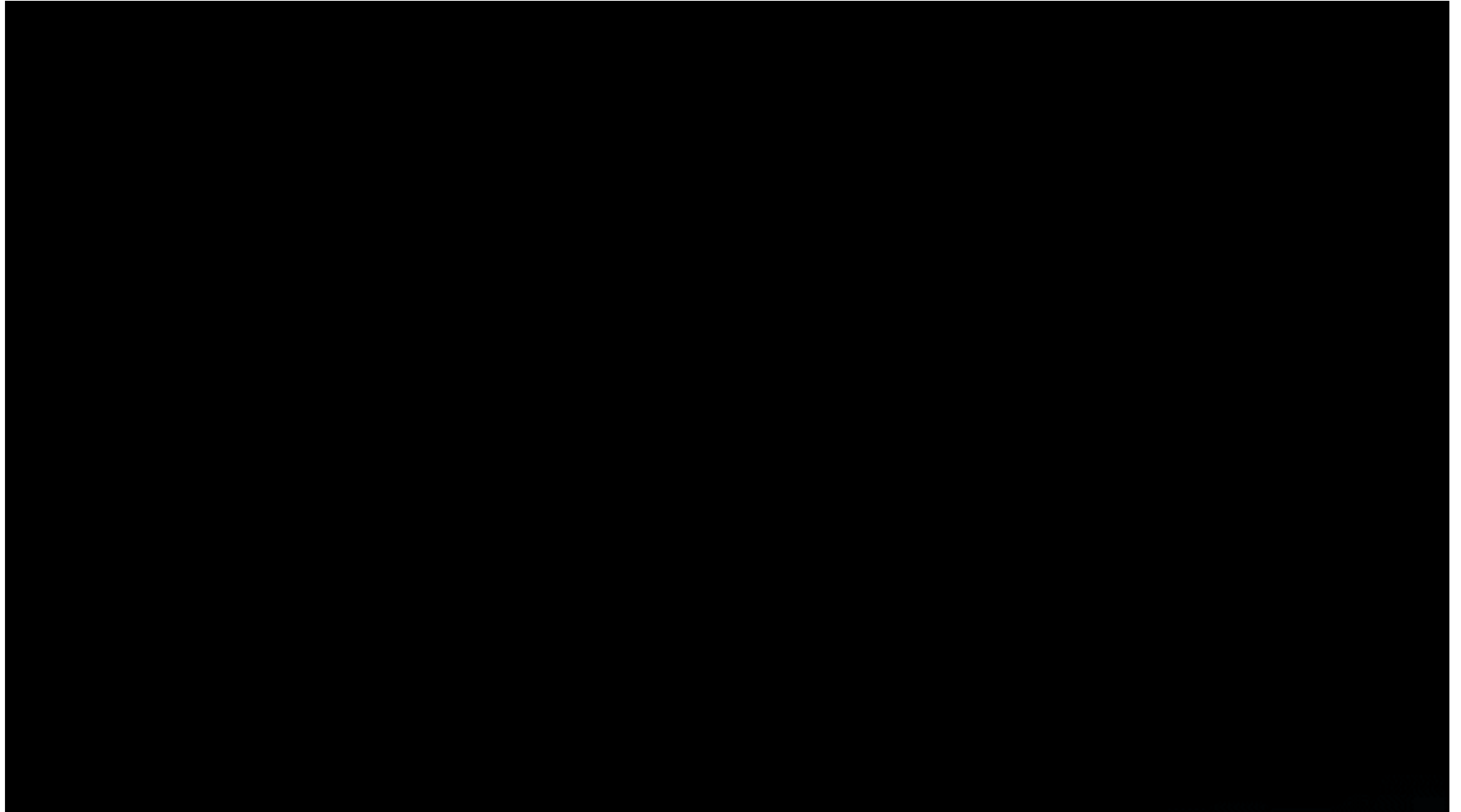
Pentingnya melakukan analisis



Masih bingung?



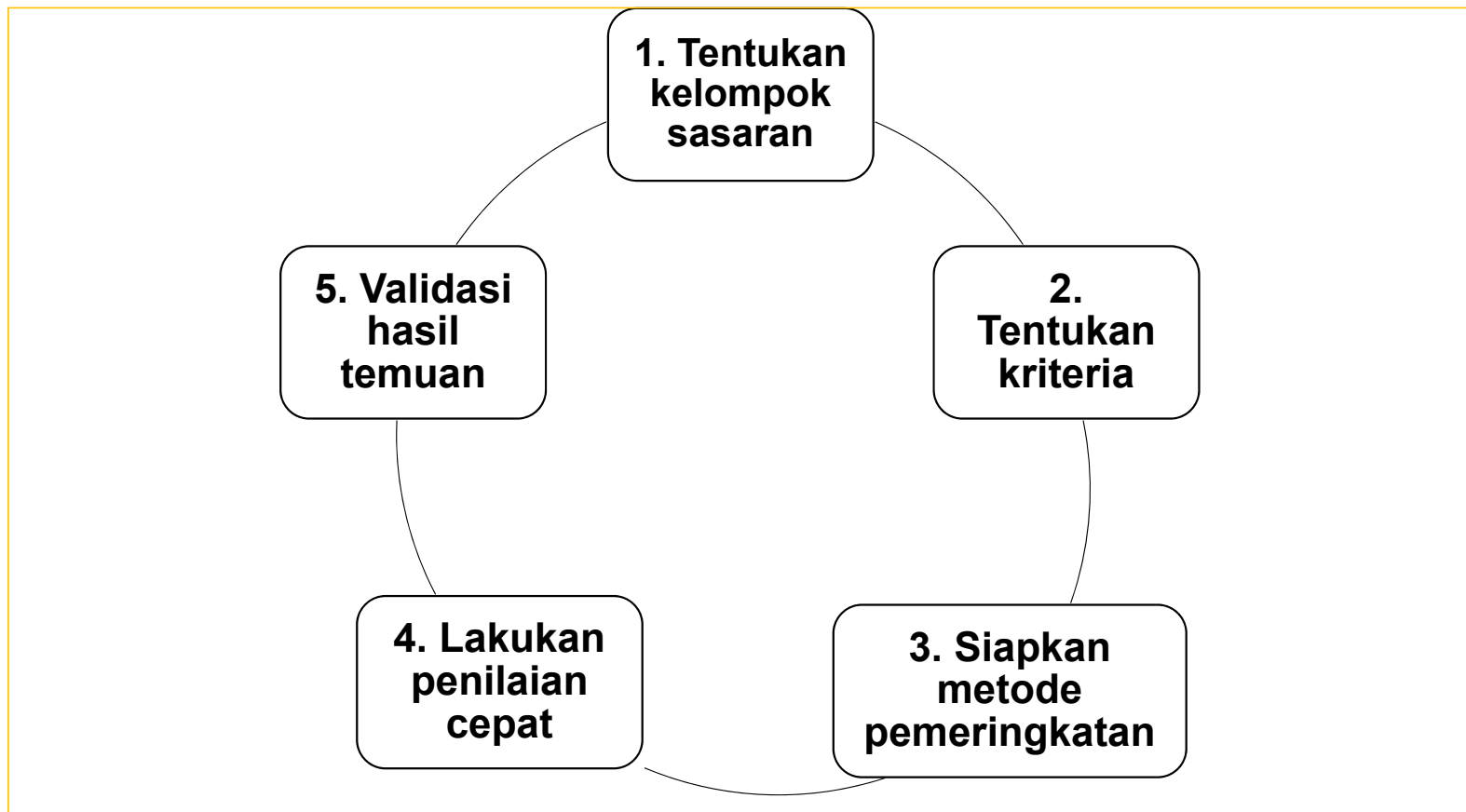
Saksikanlah...



Refleksi...

- Apa saja tantangan utama yang disebutkan pria dalam video?
- Apakah pesan kunci yang berusaha disampaikan?

Tahapan kunci dalam pemilihan rantai nilai



LANGKAH 1

Kelompok sasaran dan konteksnya

Memahami kelompok-kelompok sasaran

- Kelompok-kelompok sasaran selalu berada dalam konteks tertentu, dalam hal bagaimana mereka mengelola kehidupan dan mata pencahariannya (sebagai produsen, pengusaha, konsumen).

Masyarakat miskin tidak diuntungkan dalam pasar.



Biaya transaksi yang tinggi

Memahami kelompok-kelompok sasaran

Pertanyaan kunci yang wajib kita tanyakan:

- 1) Apa saja kerentanan utama mereka?
- 2) Sumber daya apa yang dimiliki oleh masyarakat miskin (laki-laki dan perempuan): lahan, pekerja, keterampilan, jaringan.

CATATAN: Kelompok sasaran tidak bersifat homogeny: status kemiskinan, gender, etnis?



Kebijakan Sasaran IFAD

- **Kelompok sasaran** : Masyarakat pedesaan yang hidup di bawah garis kemiskinan; mengalami kerawanan pangan; mampu mengambil keuntungan dari kesempatan (miskin aktif).
- IFAD berusaha memperluas jangkauan ke kelompok-kelompok yang sangat miskin termasuk kelompok-kelompok marjinal (minoritas, penduduk asli / **pribumi**, dsb.)
- Fokus utama **perempuan**



Biaya Transaksi : Pemenang dan Pecundang (Menang dan Kalah)



Kurangnya informasi pasar
Jarak ke pasar
infrastruktur
Daya tawar yang lemah
Status sosial yang rendah
Kualitas produk yang buruk
Butuh uang-cepat

Memiliki akses informasi yang lebih baik
Perjanjian langsung dengan pembeli yang lebih besar
Memiliki sumber daya lebih
Daya tawar yang lebih tinggi
Dari kelompok yang lebih dihormati
Memiliki standar tinggi
Mengetahui ini semua



LANGKAH 2

Menentukan Kriteria

Tiga Kriteria Besar

Dimana potensi terbesar untuk menguntungkan kelompok-kelompok yang kerap dirugikan?

Potensial untuk perubahan inklusif

Relevansi

Seberapa besar kemungkinan untuk mencapai perubahan sistem yang inklusif?

Kemungkinan

Kesempatan

Apakah ada kesempatan pertumbuhan yang memihak masyarakat miskin?

	KRITERIA POTENSI	TINGGI	SEDANG	RENDAH
RELEVANSI	Jumlah masyarakat miskin (laki-laki / perempuan) yang berpotensi untuk aktif dalam sistem pasar			
	Kesempatan masyarakat miskin untuk meningkatkan pendapatan atau mengakses layanan dasar			
	Kemampuan untuk menjangkau kerawanan dan/atau masyarakat yang dirugikan			
KESEMPATAN	Nilai ekonomi dan sosial dari sebuah sistem pasar			
	Pertumbuhan pasar atau akses jasa sebelum dan yang akan datang			
	Kemungkinan terjadinya pertumbuhan ekonomi atau akses jasa bagi masyarakat miskin			
	Dinamisme dan kesehatan sistem pasar			
	Kemungkinan menarik investasi pemerintah dan/atau swasta			
KEMUNGKINAN	Ketersediaan pelaku pasar yang berpengaruh			
	Kemungkinan menarik pelaku lain atau jasa lain			
	Kondisi politik dan ekonomi yang kondusif (ketiadaan konflik dan hambatan perubahan)			
	Kemauan pelaku pasar untuk mengubah model bisnis atau mengadopsi strategi baru			
	Kemungkinan penyimpangan atau ketidakmampuan aplikasi prinsip pengembangan sistem pasar			

LANGKAH 3

Mempersiapkan metode pemeringkatan

Apa saja yang dibutuhkan untuk membuat pemeringkatan?

Bobot

- Seberapa penting sebuah kriteria?
- Digunakan untuk membedakan berbagai kriteria yang tidak sama penting.

Skor

- Seberapa penting sebuah rantai nilai atau sub-sektor terhadap sebuah kriteria
- Digunakan untuk membedakan karakteristik spesifik sebuah rantai nilai atau sub-sektor terhadap sebuah kriteria

Akan sangat berguna untuk memperhatikan:

- Penggunaan pengetahuan Anda dan staf
- Melakukan analisis data sekunder secara cepat

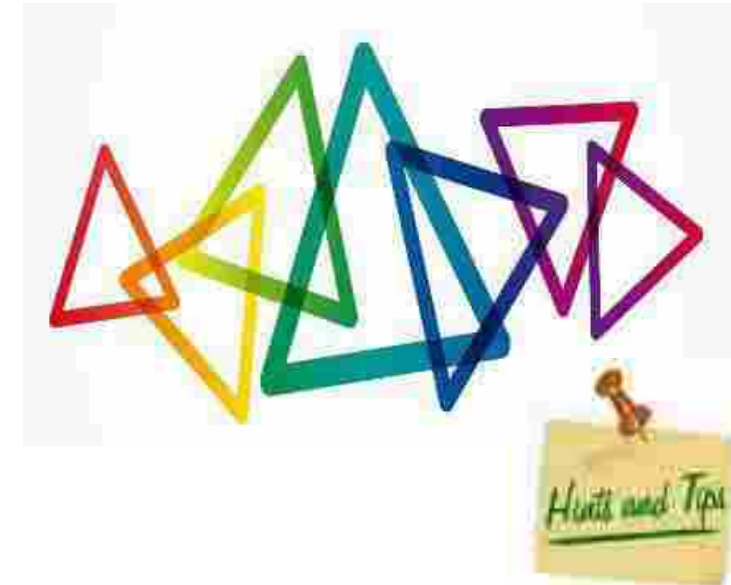
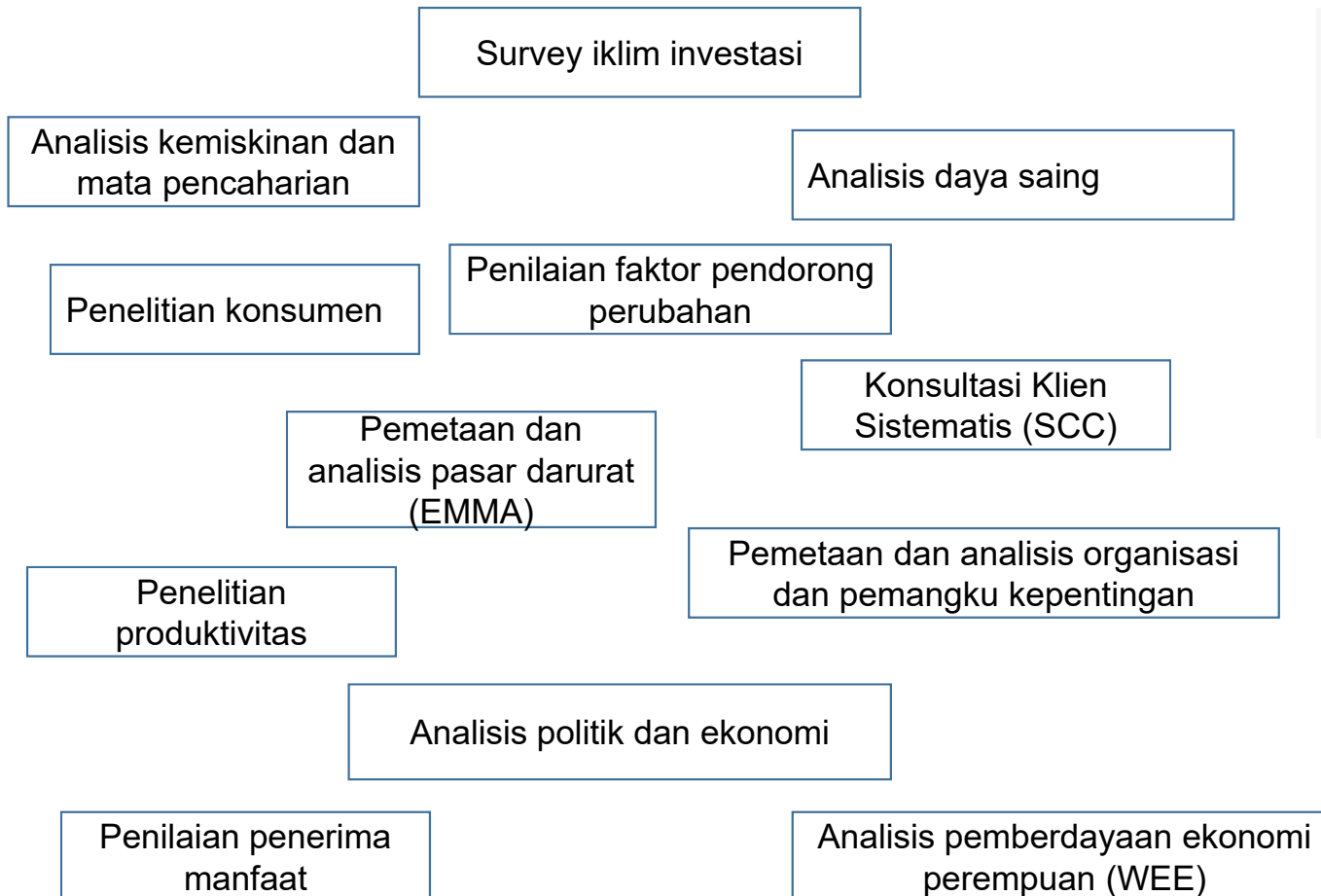


Kriteria Utama	Kriteria khusus dan bobot (1-3)	Rantai nilai potensial (sektor/sub-sektor) & skor (1-10)		
		<i>Sayur mayur</i>	<i>Unggas</i>	<i>Kerajinan tangan</i>
RELEVAN SI	Jumlah masyarakat miskin (laki-laki / perempuan) yang berpotensi untuk aktif dalam sistem pasar (2)	$7 \times 2 = 14$	$7 \times 2 = 14$	$8 \times 2 = 16$
	Kesempatan masyarakat miskin untuk meningkatkan pendapatan atau mengakses layanan dasar (3)	$7 \times 3 = 21$	$8 \times 3 = 24$	$6 \times 3 = 18$
	Kemampuan untuk menjangkau kerawanan dan/atau masyarakat yang dirugikan (3)	$7 \times 3 = 21$	$7 \times 3 = 21$	$9 \times 3 = 27$
KESEMPATAN	Nilai ekonomi dan sosial dari sebuah sistem pasar (2)	$8 \times 2 = 16$	$8 \times 2 = 16$	$7 \times 2 = 14$
	Pertumbuhan pasar atau akses jasa sebelum dan yang akan datang (2)	$7 \times 2 = 14$	$8 \times 2 = 16$	$6 \times 2 = 12$
	Kemungkinan terjadinya pertumbuhan ekonomi atau akses jasa bagi masyarakat miskin (3)	$7 \times 3 = 21$	$7 \times 3 = 21$	$8 \times 3 = 24$
	Dinamisme dan kesehatan sistem pasar (2)	$8 \times 2 = 16$	$8 \times 2 = 16$	$7 \times 2 = 14$
	Kemungkinan menarik investasi pemerintah dan/atau swasta (3)	$8 \times 3 = 24$	$8 \times 3 = 24$	$6 \times 3 = 18$
Total		147	<u>152</u>	143

LANGKAH 4

Melakukan penilaian cepat

Alat pemilihan rantai nilai



Triangulasi!

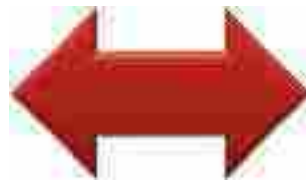
Alat	Relevansi	Kapan dapat digunakan
Survey iklim investasi	Mempelajari hambatan bagi pertumbuhan dan produktivitas	Untuk mengidentifikasi reformasi kebijakan dan institusional untuk mendorong investasi dan meningkatkan produktivitas.
<i>Analisis kemiskinan dan mata pencaharian</i>	Menilai kapabilitas, asset (tangible dan intangible), dan aktivitas yang dibutuhkan untuk menghasilkan pendapatan	Menyasar kelompok tertentu untuk menentukan pihak-pihak yang terlibat dan memperoleh keuntungan
<i>Analisis daya saing</i>	Analisis kekuatan dan kelemahan rantai nilai potensial yang memiliki daya saing untuk dampak yang lebih baik	Jika ada lebih dari dua rantai nilai dengan sejumlah fitur-fitur serupa, ketika pertimbangan ekonomi lebih tinggi
<i>Penelitian konsumen</i>	Bagian dari riset pasar dimana pilihan, motivasi, dan perilaku belanja konsumen sasaran diidentifikasi	Ketika konsumen merupakan faktor pendorong rantai nilai, untuk memahami kelompok sasaran
<i>Penilaian faktor pendorong perubahan</i>	Segala faktor alamiah atau campur tangan manusia yang secara langsung maupun tidak langsung menyebabkan perubahan rantai nilai (permintaan, penawaran, perbaikan, dsb.)	Apabila ada faktor pendorong perubahan yang jelas: sebuah institusi atau pengusaha yang mendorong terjadinya perubahan proses pasar.
<i>Pemetaan dan analisis pasar darurat (EMMA)</i>	Untuk menilai kondisi darurat tiba-tiba untuk dapat memahami dan menggunakan sistem pasar dengan lebih baik.	Untuk melengkapi praktik kemanusiaan yang telah ada dalam berbagai konteks.

Alat	Relevansi	Kapan dapat digunakan
<i>Konsultasi klien sistematis (SCC)</i>	Digunakan untuk meningkatkan validitas temuan oleh staf proyek, melalui konsultasi terstruktur berbagai kalangan klien, mulai dari kelompok sasaran sampai sektor swasta, institusi pemerintah, organisasi masyarakat dan donor.	Apabila terdapat hasil kerja lapangan yang rumit; untuk meningkatkan komitmen pemangku kepentingan; ketika informasi yang dikumpulkan harus ditinjau kembali.
<i>Pemetaan dan analisis organisasi dan pemangku kepentingan</i>	Sebuah proses untuk menilai dampak sebuah keputusan terhadap pihak relevan, menilai bagaimana kepentingan para pemangku kepentingan harus dibahas dalam perencanaan proyek, kebijakan, program, atau tindakan lain.	Menimbang dan menyeimbangkan seluruh permintaan: selama masa persiapan untuk menilai perilaku pemangku kepentingan terhadap perubahan yang kemungkinan akan terjadi.
<i>Penilaian produktivitas</i>	Menilai faktor efisiensi rantai nilai – potensi untuk peningkatan rantai nilai	Selama ada tujuan ke arah peningkatan produktivitas rantai nilai
<i>Analisis politik dan ekonomi</i>	Menilai bagaimana kekuasaan dan sumber daya terdistribusi dan diperebutkan dalam konteks berbeda, dan implikasinya untuk pengembangan hasil	Ketika ada kebutuhan untuk melangkah ke luar struktur formal untuk mengungkap berbagai kepentingan, insentif dan institusi yang mampu mempercepat atau menghentikan perubahan
<i>Penilaian penerima manfaat</i>	Riset kualitatif yang digunakan untuk meningkatkan dampak dengan cara memperoleh pendapat para penerima manfaat	Pada saat konsultasi klien sistemik tetapi lebih menekankan pada kelompok sasaran utama (penerima manfaat)
<i>Analisis pemberdayaan ekonomi perempuan (WEE)</i>	Pandangan terhadap agensi, pilihan dan pembuatan keputusan perempuan di dalam rantai nilai	Ketika ada penekanan pada integrasi perspektif berbasis gender

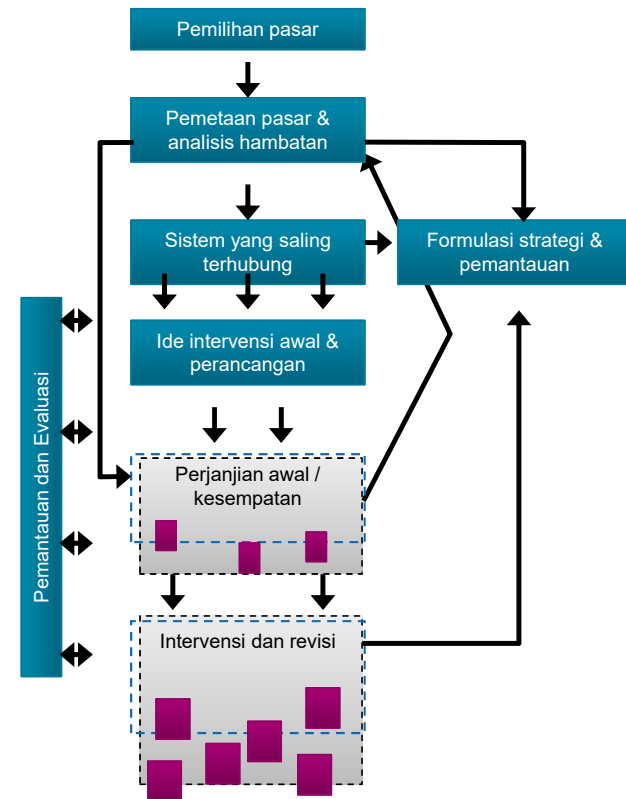
TETAPI, analisis bukanlah sebuah proses yang linear



RENCANA



KENYATAAN

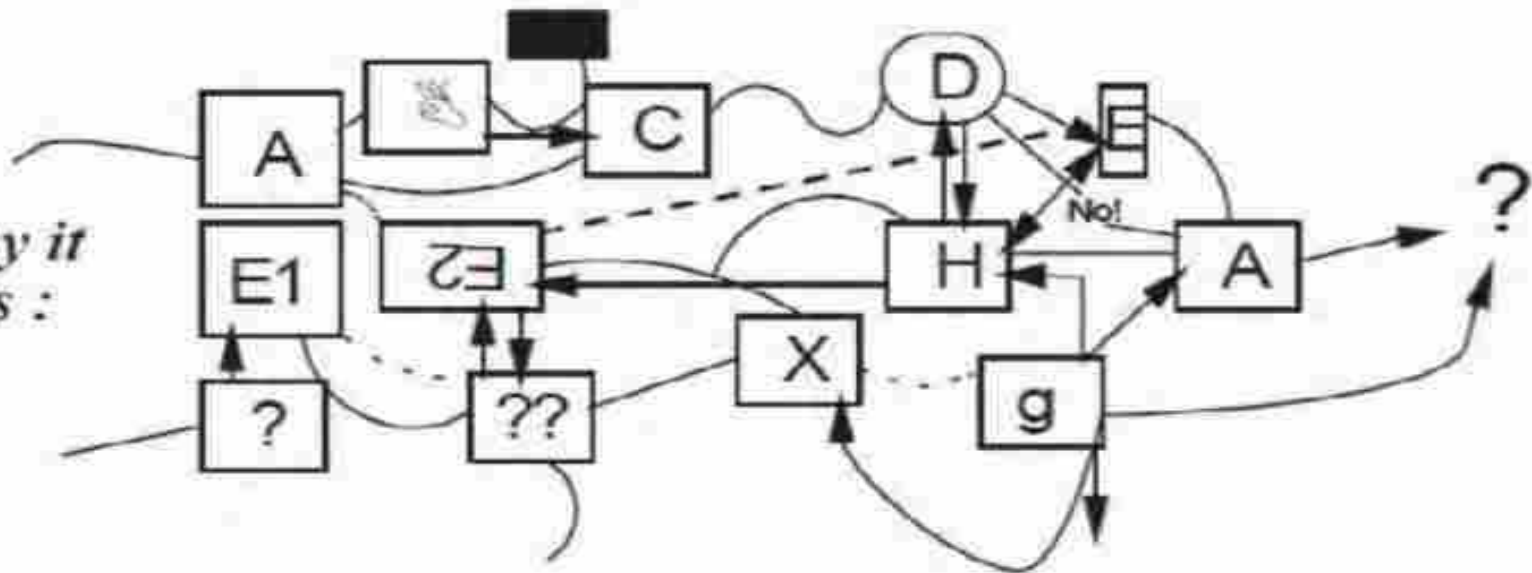


Atau terlihat seperti ini

*The way we
describe it:*



*The way it
really is :*



Poin tambahan untuk analisis yang baik

Kelompok/individu sasaran



Kelompok/individu sasaran sebagai bagian dari sistem

Gejala buruknya kinerja



Penyebab buruknya kinerja

Diagnosa satu kali dan linear



Proses analisis dan peningkatan berkelanjutan

Latihan 1

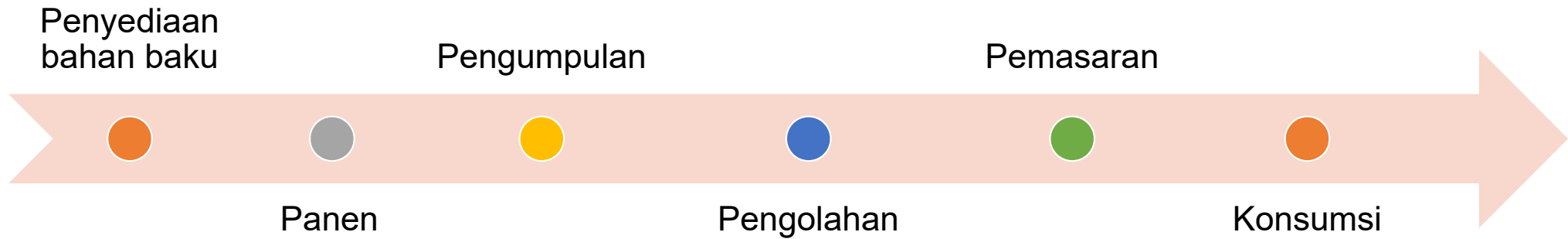
Instruksi: bacalah dengan hati-hati kasus pemilihan rantai nilai dan identifikasilah hal-hal berikut ini:

- a) Rantai nilai mana** yang dipilih oleh proyek?
- b) Mengapa mereka memilih** Rantai Nilai tersebut? Kriteria apa yang mereka gunakan?
- c) Alat apa yang mereka gunakan** untuk memvalidasi temuan dalam memilih Rantai Nilai?
- d) Pemangku kepentingan mana** yang dihubungi oleh proyek? Mengapa?

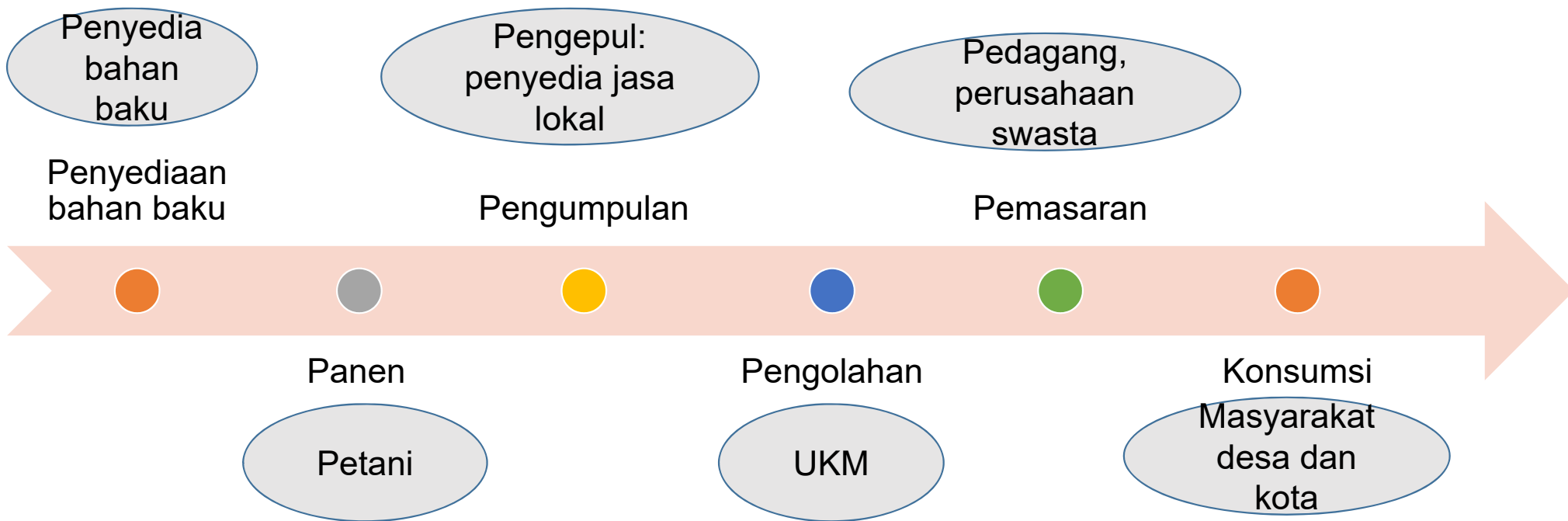


30
menit

Dari Rantai Nilai ke Sistem Pasar



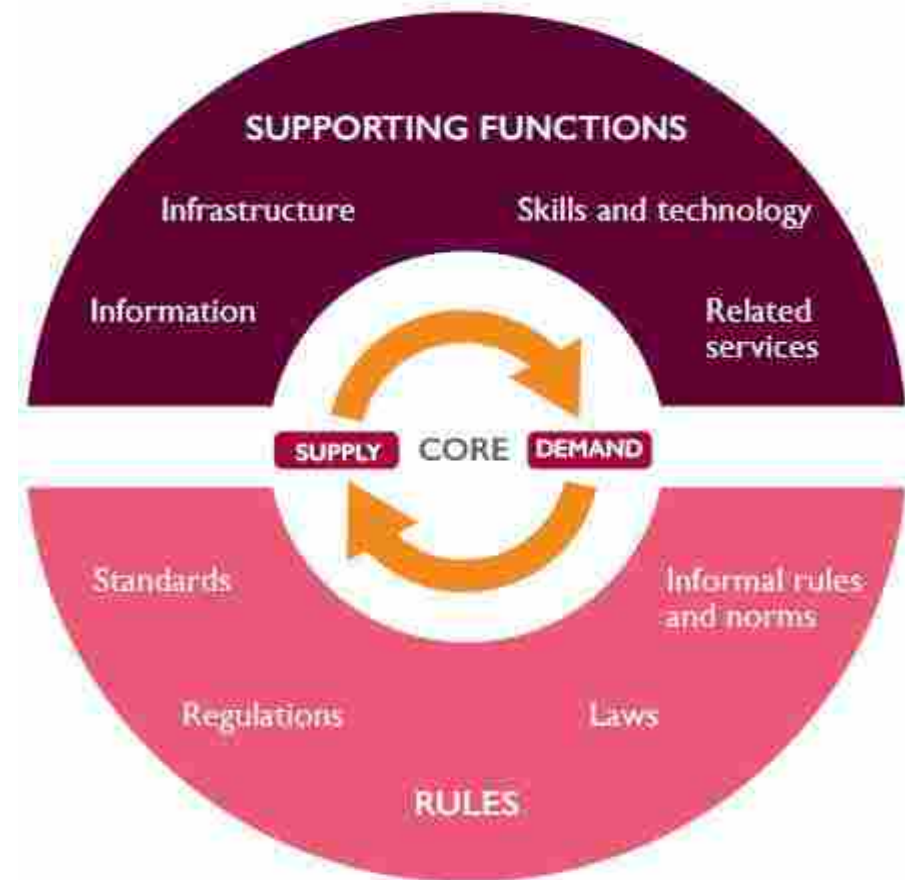
Dari Rantai Nilai ke Sistem Pasar



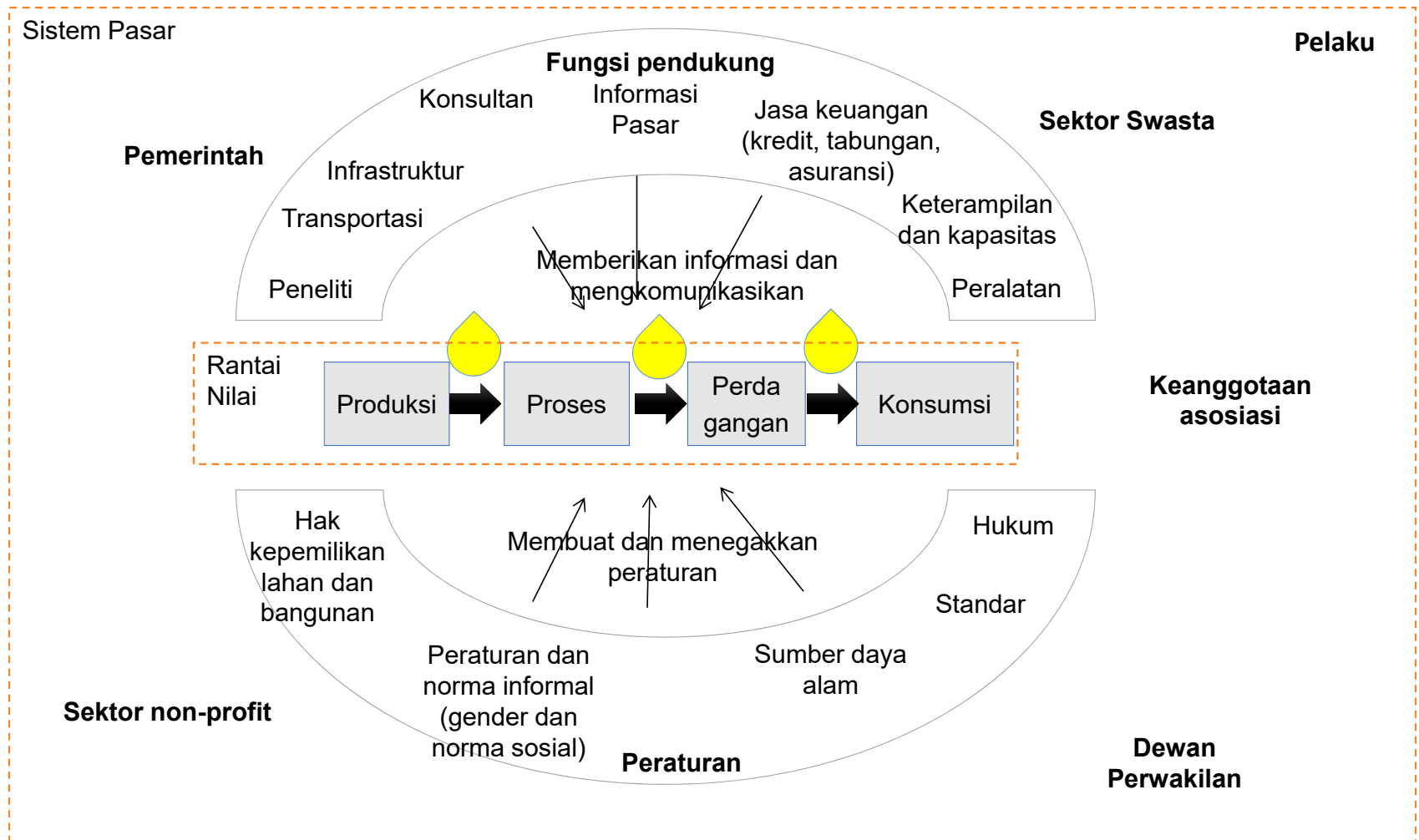
- Aktor seperti perempuan dan laki-laki miskin tidak terisolasi dari aktor lain, fungsi, dan peraturan.
- Oleh karenanya pemilihan Rantai Nilai yang berhasil harus memperhatikan:

1) Fungsi pendukung lain

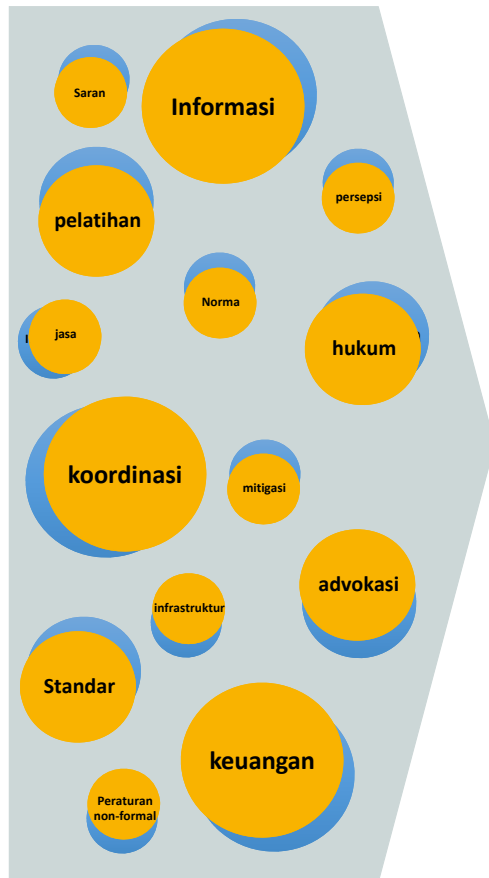
2) Peraturan dan kebijakan, baik formal maupun non-formal



Dari Rantai Nilai ke Sistem Pasar

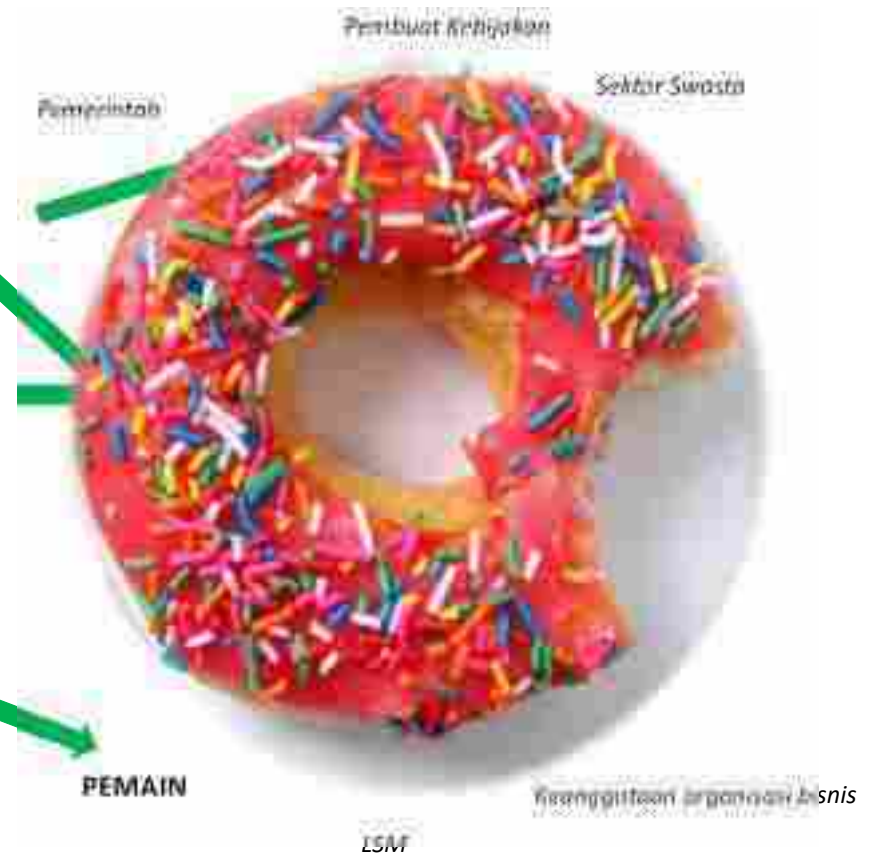


Dengan kata lain...

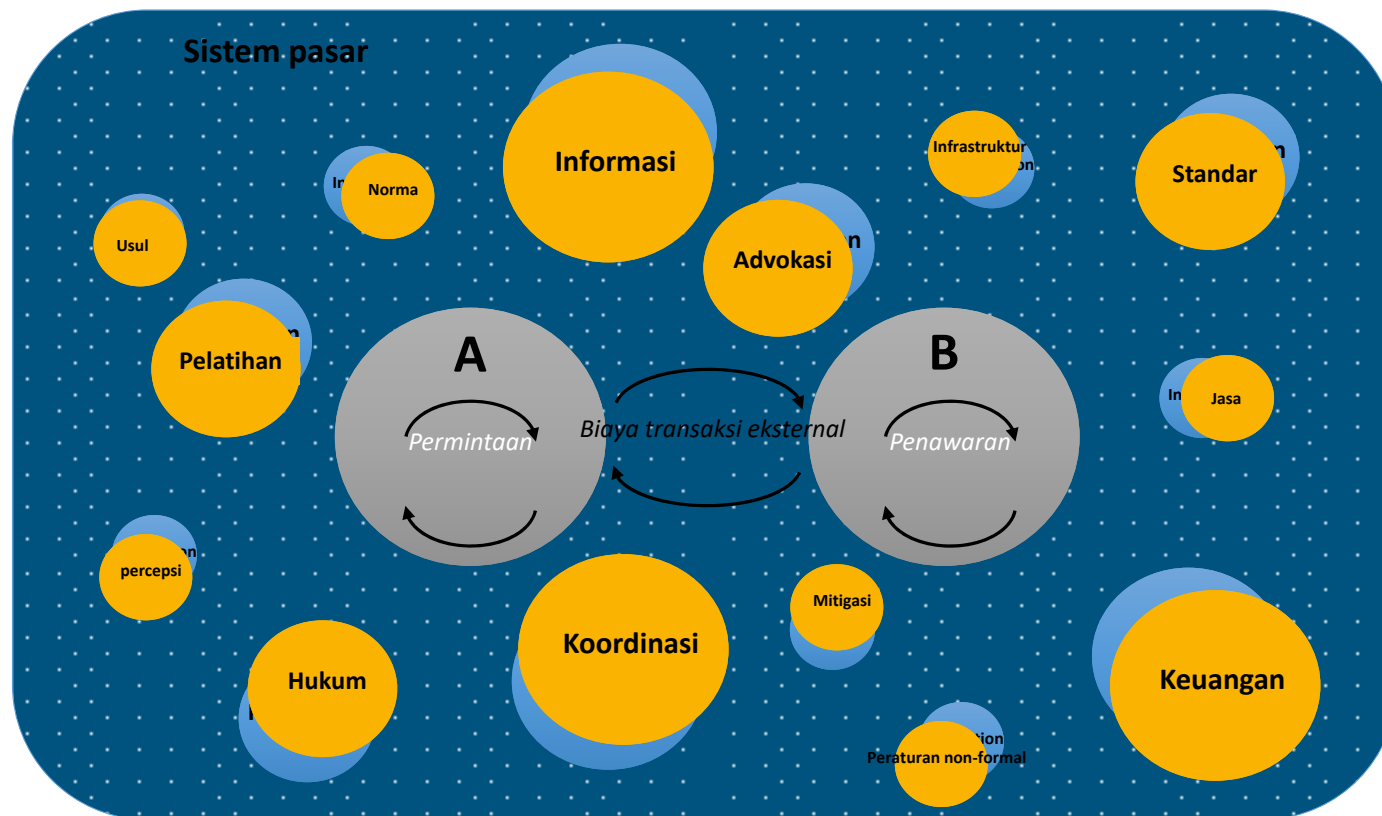


Fungsi pendukung
dan peraturan ini
memitigasi biaya
transaksi dari
transaksi utama

...dikerjakan
oleh berbagai
pemain
swasta/pemerintah yang
formal/non-formal



Memahami sistem di luar Rantai Nilai





Latihan 2

Instruksi: Secara berkelompok, sesuai dengan kasus yang diberikan, jawablah pertanyaan di bawah ini:

1. Apa saja fungsi utama Rantai Nilai?
2. Apa saja fungsi pendukung yang relevan, yang dibutuhkan untuk membuat rantai nilai berfungsi dengan lebih baik bagi kelompok sasaran?
3. Apa saja peraturan yang relevan, yang dibutuhkan untuk membuat rantai nilai berfungsi dengan lebih baik bagi kelompok sasaran?



20
menit

Melihat kembali sesi kemarin

Poin-poin penting untuk menghasilkan analisa yang berhasil:

1. Rantai nilai (Value chains) adalah **titik masuk** (*entry points*) yang penting untuk dapat mengerti kebutuhan dan tantangan yang dihadapi oleh kelompok sasaran (target group) dari projek IFAD atau projek lainnya.
2. Ada 3 **kriteria utama** yang dapat digunakan untuk memilih rantai nilai (value chains):
 - a. Relevansi bagi kelompok sasaran (target group)
 - b. Kesempatan (Opportunities) untuk kelompok sasaran
 - c. Kemungkinan (Feasibility) bagi proyek untuk memberikan perubahan berarti bagi kelompok sasaran

Melihat kembali sesi kemarin

3. Pemilihan rantai nilai melibatkan beberapa alat yang berbeda, ranking, pemberdayaan ekonomi wanita, penilaian penerima bantuan, dll. Triangulasi dari alat-alat yang berbeda penting untuk dapat meningkatkan kemungkinan pemilihan rantai nilai yang tepat.
4. Fasilitator perlu untuk melihat di luar rantai nilai dan melihat fungsi dan aturan yang ada di sekitar rantai nilai agar dapat melihat akar permasalahan dari penyebab gagalnya atau kurang berjalannya rantai nilai yang ada.