

MODUL PRAKTIKUM
PEMASARAN DAN TATANIAGA PETERNAKAN



Disusun Oleh:
Dinar Anindyasari, S.Pt., M.Si

FAKULTAS PERTANIAN
JURUSAN PETERNAKAN UNIVERSITAS
MULAWARMAN
2022

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur dipanjatkan kehadirat Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya petunjuk praktikum Pemasaran dan Tataniaga Peternakan ini dapat diselesaikan. Petunjuk praktikum Pemasaran dan Tataniaga Peternakan ini disusun dengan harapan dapat membantu para mahasiswa (praktikan) untuk lebih mudah mempelajari Pemasaran dan Tataniaga Peternakan, dan sebagai pedoman dalam melaksanakan praktikum Pemasaran dan Tataniaga Peternakan. Materi-materi praktikum di dalam petunjuk praktikum ini disusun dengan memperhatikan kondisi lingkungan dalam bidang Pemasaran dan Tataniaga Peternakan. Materi-materi praktikum dalam petunjuk praktikum ini meliputi pengenalan secara umum dan teknik-teknik yang berhubungan Pemasaran dan Tataniaga Peternakan sehingga memudahkan mahasiswa (praktikan)

Semoga buku petunjuk praktikum Pemasaran dan Tataniaga Peternakan ini bermanfaat bagi pemakai dan pembaca.

Samarinda, 14 Februari 2022

Dinar Anindyasari, S.Pt., M.Si

PRAKTIKUM I	OBSERVASI TEMPAT / LOKASI PENGAMBILAN DATA
------------------------------	---

a. Pemilihan Lokasi Tempat Pengambilan Data

Lokasi atau tempat pengambilan data dipilih berdasarkan pertimbangan banyak sedikitnya sumber data. Semakin banyak sumber data maka semakin bagus lokasi tersebut dipilih, karena akan semakin mewakili.

Contoh: ingin meneliti tentang komoditi unggas. Di desa A terdapat 16 peternak ayam, dan di desa B terdapat 38 peternak ayam, maka sebaiknya desa B yang dipilih.

b. Obyek Pengamatan / Sumber Data

iv

Sumber data dalam pratikum ini adalah :

1. Peternak.

Contoh : ayam, bebek, sapi potong, kambing.

1. Pedagang : Tengkulak, pengumpul, pedagang besar, pengecer.

2. Konsumen : konsumen berupa orang perseorangan, atau konsumen berupa sebuah usaha kecil atau pabrik.

c. Prosedur Pratikum

1. Buatlah kelompok mahasiswa yang terdiri dari 2 - 3 mahasiswa.
2. Masing-masing kelompok menentukan komoditi hasil peternak yang akan diamati.
3. Masing-masing kelompok melakukan observasi lapang berkaitan dengan kegiatan yang akan dilakukan dengan alokasi waktu 3 - 6 hari.

PRAKTIKUM II	PENGAMBILAN DATA LAPANG DI DESA
-------------------------	--

Prosedur :

1. Mendatangi responden / petani sebagai sumber data di lapang, sesuai dengan jadwal kesepakatan yang telah ditentukan.
2. Pengambilan data bisa dengan cara pengamatan atau wawancara langsung dengan responden sesuai dengan kuesioner yang telah disiapkan.
3. Masing masing pratikan melakukan pengambilan data sebanyak 3-5 responden / petani.
4. Membawa alat tulis menulis untuk mencatat, atau alat perekam wawancara, bisa berupa tape recorder atau HP perekam.
5. Membawa alat dokumentasi berupa kamera.

Data Yang harus didisi untuk masing masing peternak :

1. Nama peternak :
2. Alamat peternak :
3. Umur peternak :
4. Jumlah produksi yang dijual kg
5. Harga jual : Rp...../ kg
6. Dijual kepada : Bp / ibu (nama)
7. Alamat pembeli produk :
8. Status pembeli produk : sebagai konsumen / pedagang tengkulak / pedagang pengumpul / pedagang besar / pengecer / konsumen / usaha pengolahan produk pertanian. (coret yg tidak perlu).
9. Kendala kendala yang dihadapi peternak dalam menjual produk :
.....
.....

10. Solusi solusi yang dilakukan peternak :

.....
.....
.....

11. Aktivitas - aktivitas yang dilakukan peternak supaya produknya tidak rusak:

.....
.....
.....

PRAKTIKUM III	PENGAMBILAN DATA LAPANG DI PASAR/ DI PEDAGANG
--------------------------	--

Prosedur :

1. Mendatangi responden / pedagang sebagai sumber data di lapang, sesuai dengan jadwal kesepakatan yang telah ditentukan dan sesuai dengan alur perjalanan komoditi hasil pertanian yang diamati.
2. Pengambilan data bisa dengan cara pengamatan atau wawancara langsung dengan responden sesuai dengan kuesioner yang telah disiapkan.
3. Masing masing pratikan melakukan pengambilan data sesuai alur perjalanan komoditi hasil pertanian yang diteliti dari dari tangan petani ke tangan pedagang sampai tangan konsumen.
4. Membawa alat tulis menulis untuk mencatat, atau alat perekam wawancara, bisa berupa tape recorder atau HP perekam.
5. Membawa alat dokumentasi berupa kamera.

Data Yang harus didisi untuk masing masing pedagang :

1. Nama pedagang :
2. Alamat pedagang :
3. Umur petani :
4. Lokasi aktivitas perdagangannya :
5. Jumlah produksi yang dibeli dari seorang peternak.....kg atau ekor
6. Harga beli : Rp / kg atau ekor
7. Biaya untuk aktivitas yang dilakukan jika ada:
 - a. Biaya transportasi Pembelian produk ke peternak : Rp/ kg

- b. Biaya pengemasan produk : Rp/ kg
 - c. Biaya Resiko kerusakan : Rp/ kg
 - d. Biaya Transportasi Penjualan / pengiriman produk : Rp / kg
 - e. Biaya Tenaga kerja penjualan / pengiriman produk : Rp / kg)
8. Jumlah Produksi yang dijual kg
9. Harga Jual produk : Rp/ kg
10. Produk dijual kepada : Bp / ibu (nama.....)
11. Alamat pembeli produk :
12. Status pembeli produk : sebagai konsumen / pedagang tengkulak / pedagang pengumpul / pedagang besar / pengecer / konsumen / usaha pengolahan produk pertanian. (coret yg tidak perlu).
13. Kendala kendala yang dihadapi pedagang tersebut dalam menjual produk :
.....
.....
14. Solusi solusi yang dilakukan pedagang tesebut :
.....
.....
15. Aktivitas yang dilakukan pedagang supaya produk tidak rusak :
.....
.....
.....

IV

ANALISIS SALURAN PEMASARAN

I. Pendahuluan

Dalam kehidupan manusia dan kaitannya dengan pemenuhan kebutuhan hidup, tataniaga atau yang sering kita kenal sebagai pemasaran tidak dapat dipisahkan daripadanya. Dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, manusia harus melakukan transaksi jual beli barang dan jasa yang biasa mereka lakukan di suatu tempat bernama pasar.

Pasar merupakan suatu lokasi geografis dimana penjual dan pembeli bertemu untuk melakukan transaksi jual beli barang dan jasa. Di pasar inilah para produsen memasarkan hasil-hasil produksinya. Sebelum produk-produk hasil dari komoditas pertanian ini sampai ke pasar dan dipasarkan, terlebih dahulu hasil-hasil komoditas pertanian ini harus melewati beberapa lembaga pemasaran dan proses atau perjalanan komoditas komoditas hasil-hasil pertanian dari produsen ke konsumen inilah yang disebut dengan saluran pemasaran.

Basu Swasta (1979) mengemukakan bahwa saluran pemasaran merupakan suatu struktur unit organisasi dalam perusahaan dan luar perusahaan yang terdiri dari agen, dealer, pedagang besar, dan pengecer, melalui mana sebuah komoditi, produk atau jasa yang dipasarkan. Tujuan dari saluran pemasaran adalah untuk mencapai pasar-pasar tertentu, sehingga pasar merupakan tujuan terakhir dari kegiatan saluran pemasaran tersebut.

II. Tujuan Praktikum

Mahasiswa atau praktikan diharapkan mampu memahami saluran pemasaran yang dimulai dari tingkatan produsen sampai pada konsumen akhir serta mengetahui model atau level dari saluran pemasaran tersebut sehingga mahasiswa mengenal berbagai macam saluran, lembaga-lembaga pemasaran serta mampu melakukan penentuan model atau level dari saluran pemasaran tersebut.

III. Hasil Kegiatan Praktikum

Analisis saluran pemasaran komoditas

No	Nama Petani	Nama Tengkulak	Nama Pedagang Besar	Nama	dll	Konsumen Akhir
1						
2						
3						

- 1 Petani/Produsen 1 → Tengkulak 1/Pedagang Besar 1/Pengepul 1/..... →
Konsumen Akhir
- 2 Petani/Produsen 2 → Tengkulak 2/Pedagang Besar 2/Pengepul 2/..... →
Konsumen Akhir
- 3 Petani/Produsen 2 → Tengkulak 2/Pedagang Besar 2/Pengepul 2/..... →
Konsumen Akhir

PRAKTIKUM V	KELEMBAGAAN DALAM AGRIBISNIS
------------------------------	-------------------------------------

5.1 Pengertian Kelembagaan Agribisnis

Kelembagaan, institusi, pada umumnya lebih diarahkan kepada organisasi/kelompok masyarakat, wadah, atau pranata. Organisasi berfungsi sebagai wadah atau tempat, sedangkan pengertian lembaga mencakup juga aturan main, norma, etika, sikap, dan tingkah laku seseorang atau suatu organisasi atau suatu sistem. Terdapat 2 jenis kelembagaan, yaitu kelembagaan formal dan kelembagaan informal.

Sedangkan **agribisnis** adalah bisnis (usaha komersial) di bidang pertanian dalam arti luas yang membentuk suatu sistem yang memiliki beberapa komponen sub sistem yang saling menunjang, antara lain :

1. Subsistem pengadaan dan penyaluran sarana produksi, teknologi dan pengembangan sumberdaya manusia.
2. Subsistem budidaya dan usaha tani.
3. Subsistem pengolahan hasil pertanian atau agroindustri
4. Subsistem pemasaran hasil pertanian, dan
5. Subsistem penunjang yang membantu dalam kelancaran aktivitas di setiap subsistem.

Berdasarkan pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa kelembagaan agribisnis adalah badan, organisasi, atau norma-norma baik formal maupun informal yang dipraktekkan terus menerus untuk memenuhi kebutuhan anggota masyarakat yang terkait erat dengan kehidupan dari bidang pertanian dalam arti luas. Dimana, setiap lembaga yang terdapat di masing-masing subsistem agribisnis ini memiliki peran untuk memenuhi kebutuhan pangan masyarakat serta dapat mempengaruhi kinerja ekonomi baik pada tataran makro dan mikro.

Kelembagaan mempunyai peranan yang sangat penting dalam pengembangan agribisnis, mengingat rangkaian kegiatan yang terkait dalam sistem agribisnis tersebut di atas digerakkan oleh berbagai kelembagaan. Kelembagaan yang dimaksud adalah kelembagaan yang berupa tradisi baru yang cocok dengan tuntutan industrialisasi atau organisasi yang mampu menghasilkan ragam produk yang dapat memanfaatkan dan mengembangkan keunggulan komparatif atau keunggulan kompetitif. Untuk lebih mengenal kelembagaan yang terkait dalam sistem agribisnis, berikut ini akan disajikan berbagai bentuk kelembagaan yang terkait dalam sistem agribisnis, antara lain :

1. Kelembagaan Sarana Produksi

Kelembagaan sarana produksi merupakan kelembagaan ekonomi yang bergerak di bidang produksi, penyediaan dan penyaluran sarana produksi seperti: BUMN, Koperasi

Unit Desa (KUD) dan usaha perdagangan swasta. Kelembagaan ini pada umumnya melakukan usaha dalam produksi, perdagangan/pemasaran sarana produksi seperti pupuk, pestisida, dan benih yang diperlukan petani.

2. Kelembagaan Usaha Tani/Produksi

Kelembagaan agribisnis yang bergerak di bidang usaha tani/ produksi meliputi: 1) Rumah tangga petani sebagai unit usaha terkecil di bidang tanaman pangan dan hortikultura; 2) Kelembagaan tani dalam bentuk kelompok tani, dan 3) kelembagaan usaha dalam bentuk perusahaan budidaya tanaman pangan dan hortikultura.

3. Kelembagaan Pasca Panen dan Pengolahan Hasil

Kelembagaan yang terkait dengan pasca panen dan pengolahan hasil ini dapat dibedakan antara lain: 1) Kelembagaan yang melakukan usaha di bidang pasca panen meliputi: Usaha jasa perontokan, Usaha pengemasan, sortasi, grading yang dilakukan oleh pedagang dan sebagainya; 2) Kelembagaan usaha di bidang pengolahan (agroindustri) seperti perusahaan penggilingan industri tepung tapioka, industri kecap, dan sebagainya.

4. Kelembagaan Pemasaran Hasil

Kelembagaan pemasaran meliputi kelembagaan yang terkait dalam sistem tataniaga hasil pertanian sejak lepas dari produsen sampai ke konsumen. Bidang pemasaran hasil Pertanian dapat juga bertugas menyelenggarakan pembinaan, fasilitasi dan pengembangan penanganan pasca panen, pengolahan, pemasaran hasil pertanian tanaman pangan, hortikultura dan peternakan. Contoh dari kelembagaan pemasaran tersebut adalah asosiasi pemasaran hasil tanaman pangan dan hortikultura, tengkulak, pedagang pengecer, pedagang pengumpul, dan perusahaan ekspor.

5. Kelembagaan Jasa Layanan Pendukung

Diantara banyak kelembagaan jasa pendukung ada beberapa yang dianggap penting, antara lain: kelembagaan di bidang permodalan (bank, asuransi, koperasi), lembaga penelitian, lembaga penyuluhan, lembaga pengembangan IPTEKS, pemerintah, dll.

1.2 Jenis Badan Usaha

Badan usaha adalah kesatuan yuridis (hukum), teknis, dan ekonomis yang bertujuan mencari laba atau keuntungan. Badan Usaha seringkali disamakan dengan perusahaan, walaupun pada kenyataannya berbeda. Perbedaan utamanya, Badan Usaha adalah lembaga, sementara perusahaan adalah tempat dimana Badan Usaha itu mengelola faktor-faktor produksi.

Pengembangan agribisnis harus berdasarkan asas 'keberlanjutan' yakni, mencakup aspek ekologis, sosial dan ekonomi. Dalam hal ini diperlukan suatu wadah yang sesuai

untuk merealisasikan pembangunan yang berdasarkan ‘keberlanjutan’ yaitu suatu organisasi dalam setiap skala usaha agribisnis. Adapun macam-macam organisasi utama dalam agribisnis sesuai dengan bentuk dasar usahanya sebagai berikut: perusahaan perseorangan, persekutuan, perseroan, koperasi.

1. Perusahaan Perseorangan atau Individu (*Single Proprietorship*)

Perusahaan perseorangan merupakan organisasi yang dimiliki dan dikendalikan oleh 1 orang. Usaha yang dijalankan cenderung merupakan bisnis yang kecil. Contoh perusahaan perseorangan : toko beras, toko pertanian, pedagang pengepul, tengkulak, pedagang pengecer, dan lain-lain.

Adapun keunggulan dari perusahaan perorangan, antara lain:

- a. Mudah dalam pembentukannya
- b. Kendali penuh dipegang oleh pemilik
- c. Seluruh keuntungan dinikmati sendiri

Sedangkan kelemahan dari perusahaan perorangan yaitu :

- a. Jumlah modal terbatas
- b. Kewajiban pajak melekat pada pemilik
- c. Sulit mengatur roda perusahaan karena diatur sendiri.

2. Perusahaan / Badan Usaha Persekutuan / *Partnership*

Perusahaan persekutuan (*partnership*) adalah badan usaha yang dimiliki oleh dua orang atau lebih yang secara bersama-sama bekerja sama untuk mencapai tujuan bisnis. Jadi perusahaan persekutuan merupakan asosiasi atau perhimpunan dari dua orang atau lebih sebagai pemilik bisnis. Terlepas dari kenyataan bahwa persekutuan melibatkan lebih dari satu orang, persekutuan sama seperti perusahaan perorangan. Persekutuan dapat didasarkan pada perjanjian tertulis atau lisan, atau kontrak antara kelompok yang terlibat. Persekutuan merupakan bentuk organisasi bisnis yang paling sederhana di mana sejumlah orang mengumpulkan sumber daya dan bakatnya demi keuntungan bersama. Dalam perusahaan persekutuan tidak ada batasan untuk orang dari luar untuk masuk menjadi anggota.

Keunggulan dari perusahaan persekutuan antara lain yaitu:

- a. Mudah pembentukannya
- b. Biasanya dapat menghimpun modal dengan lebih mudah
- c. Karyawan persekutuan memiliki motivasi yang relatif tinggi
- d. Sangat sedikit pengeluaran yang dibutuhkan walaupun perlu diminta bantuan pengacara yang baik untuk menggambarkan perjanjian persekutuan

Selain itu kelemahan dari perusahaan persekutuan yaitu:

- a. Kewajiban yang tidak terbatas (persekutuan umum)
- b. Anggota persekutuan biasanya terbatas

c. Sulit menentukan bagian (andil) anggota sekutu apabila ada yang keluar

Pada dasarnya ada dua jenis persekutuan. Kedua jenis dari persekutuan tersebut yaitu :

a. Persekutuan umum

→ hak dan kewajiban masing2 sekutu sama tanpa memperhitungkan persentase modal yang ditanamkan

b. Persekutuan terbatas

→ sekutu boleh menyetor uang atau modal tanpa mengharuskan kewajiban hukum penuh, kewajiban sekutu terbatas, biasanya hanya terbatas sebesar jumlah yang diinvestasikan secara pribadi dalam bisnis

→ Contoh : firma, CV (Commanditaire Vennotschaap)

3. Perseroan Terbatas (PT)

Perseroan Terbatas (PT) adalah organisasi bisnis yang memiliki badan hukum resmi yang dimiliki oleh minimal dua orang dengan tanggung jawab yang hanya berlaku pada perusahaan tanpa melibatkan harta pribadi atau perseorangan yang ada di dalamnya. Di dalam PT pemilik modal tidak harus memimpin perusahaan, karena dapat menunjuk orang lain di luar pemilik modal untuk menjadi pimpinan. Untuk mendirikan PT dibutuhkan sejumlah modal minimal dalam jumlah tertentu dan berbagai persyaratan lainnya.

Keunggulan dari perusahaan Perseroan Terbatas antara lain :

- a. Pemegang saham tdk menanggung hutang organisasi secara pribadi
- b. Memungkinkan pendelegasian wewenang dan tanggung jawab
- c. Menjamin tersedianya karyawan yang trampil dan bermotivasi tinggi
- d. Mendorong loyalitas yang tinggi terhadap karyawan
- e. Pemindahan kepemilikan mudah
- f. Relatif mudah meningkatkan modal
- g. Bersifat abadi → kematian, pengunduran diri dan pensiun pada pemegang saham memiliki pengaruh kecil terhadap keberlangsungan perseroan.

Sedangkan kelemahan dari perusahaan Perseroan Terbatas yaitu :

- a. Pajak berganda pada pajak penghasilan (pph) dan pajak deviden
- b. Setelah dividen dibagi kpd pemegang saham , dikenakan pajak penghasilan atas nama pribadi
- c. Lebih ketat diawasi

xii

4. Koperasi

Koperasi adalah badan usaha yang berlandaskan asas-asas kekeluargaan. Organisasi Buruh Sedunia (International Labor Organization/ILO), dalam resolusinya

nomor 127 yang dibuat pada tahun 1966, membuat batasan mengenai ciri-ciri utama koperasi yaitu:

- a. Merupakan perkumpulan orang-orang;
- b. Yang secara sukarela bergabung bersama;
- c. Untuk mencapai tujuan ekonomi yang sama;
- d. Melalui pembentukan organisasi bisnis yang diawasi secara demokratis
- e. Yang memberikan kontribusi modal yang sama dan menerima bagian resiko dan manfaat yang adil dari perusahaan di mana anggota aktif berpartisipasi

Fungsi dari didirikannya koperasi antara lain yaitu:

- a. Sebagai urat nadi kegiatan perekonomian Indonesia.
- b. Sebagai upaya mendemokratisasi sosial ekonomi Indonesia.
- c. Untuk meningkatkan kesejahteraan warga negara Indonesia.
- d. Memperkokoh perekonomian rakyat Indonesia dengan jalan pembinaan koperasi

Selain memiliki fungsi seperti tersebut di atas, koperasi di dalam pendiriannya juga memiliki peran dan fungsi. Adapun peran dan fungsi dari koperasi itu antara lain yaitu :

- a. Meningkatkan taraf hidup sederhana masyarakat Indonesia.
- b. Mengembangkan demokrasi ekonomi di Indonesia.
- c. Mewujudkan pendapatan masyarakat yang adil dan merata dengan cara menyatukan, membina, dan mengembangkan setiap potensi yang ada.

Jenis-jenis koperasi dapat digolongkan kedalam beberapa bentuk. Terdapat beberapa penggolongan dari koperasi. Penggolongan dari koperasi dapat dilakukan antara lain yaitu menurut sifat usahanya. Menurut sifat usahanya, koperasi dibedakan menjadi empat macam sebagai berikut.

1) Koperasi Konsumsi

Koperasi konsumsi adalah koperasi yang mengusahakan kebutuhan sehari-hari, misalnya barang-barang pangan (seperti beras, gula, garam, dan minyak goreng), barang-barang sandang (seperti kain batik, tekstil), barang-barang pembantu keperluan sehari-hari (seperti sabun, minyak tanah, dan lain-lain). Tujuan koperasi konsumsi adalah agar anggota-anggotanya dapat membeli barang-barang konsumsi dengan kualitas yang baik dan harga yang layak.

2) Koperasi Produksi

Koperasi produksi adalah koperasi yang bergerak dalam bidang kegiatan ekonomi pembuatan dan penjualan barang-barang, baik yang dilakukan oleh koperasi organisasi maupun orang-orang yang mampu menghasilkan suatu barang dan jasa-jasa. Dengan demikian, dapat meningkatkan taraf kesejahteraan anggota. Orang-orang tersebut adalah kaum buruh dan kaum pengusaha. Misalnya Peternak Sapi Perah, Koperasi Kerajinan Banbu dan Rotan, serta Koperasi Pertanian.

3) Koperasi Kredit atau Simpan Pinjam

Koperasi kredit didirikan guna menolong anggota dengan meminjamkan uang secara kredit dengan bunga ringan. Uang itu dimaksud untuk tujuan produksi. Oleh karena itu, disebut koperasi kredit. Untuk memberikan pinjaman, koperasi memerlukan modal. Modal utama koperasi kredit berasal dari simpanan anggota sendiri. Uang simpanan yang dikumpulkan bersama-sama itu dipinjamkan kepada anggota yang memerlukan. Oleh karena itu, koperasi kredit lebih tepat disebut koperasi simpan pinjam. Tujuan koperasi kredit adalah saling membantu, memperbaiki keadaan ekonomi, atau kesejahteraan anggota. Adapun cara koperasi kredit dalam membantu keadaan ekonomi anggota sebagai berikut : (a) membantu keperluan kredit para anggota, yang sangat membutuhkan dengan syarat-syarat yang ringan, (b) Mendidik kepada para anggota, supaya giat menyimpan secara teratur, sehingga membentuk modal sendiri, (c) Mendidik anggota hidup berhemat, dengan menyisihkan sebagian dari pendapatan mereka, (d) Menambah pengetahuan tentang perkoperasian.

4) Koperasi Jasa

Koperasi jasa adalah koperasi yang berusaha di bidang penyediaan jasa tertentu bagi para anggota maupun masyarakat umum.

Tujuan Praktikum

Mengetahui macam-macam kelembagaan di dalam tataniaga peternakan baik formal maupun informal.

Teknis Pelaksanaan praktikum

1. Buatlah kelompok yang terdiri 3-4 mahasiswa
2. Masing-masing kelompok melakukan identifikasi kelembagaan yang terdapat di masing-masing subsistem dalam tataniaga peternakan.
3. Berkaitan dengan kegiatan yang akan dilakukan, praktikan dengan alokasi waktu 3-6 hari.
4. Masing-masing kelompok mengisi form berikut ini:

Tabel 1. Form Identifikasi Jenis Kelembagaan dalam Agribisnis

No	Subsistem Agribisnis	Nama Lembaga	Jenis Badan Usaha	Aktivitas Ekonomi yang dilakukan
1	Subsistem Hulu	1. Lembaga Formal : a. b. c. 2. Lembaga Informal : a. b. c.	a. b. c. a. b. c.	a. b. c. a. b. c.
2	Subsistem <i>on-farm</i>	3. Lembaga Formal : a. b. c. 4. Lembaga Informal : a. b. c.	a. b. c. a. b. c.	a. b. c. a. b. c.

No	Subsistem Agribisnis	Nama Lembaga	Jenis Badan Usaha	Aktivitas Ekonomi yang dilakukan
3	Subsistem Pengolahan	1. Lembaga Formal : a. b. c. 2. Lembaga Informal : a. b. c.	a. b. c. a. b. c.	a. b. c. a. b. c.
4	Subsistem Pemasaran	1. Lembaga Formal : a. b. c. 2. Lembaga Informal : a. b. c.	a. b. c. a. b. c.	a. b. c. a. b. c.

No	Subsistem Agribisnis	Nama Lembaga	Jenis Badan Usaha	Aktivitas Ekonomi yang dilakukan
5	Subsistem Penunjang	1. Lembaga Formal : a. b. c. 2. Lembaga Informal : d. e. f.	a. b. c. a. b. c.	a. b. c. a. b. c.

1. Konsep Kelembagaan Ekonomi Petani

Kelembagaan Ekonomi Petani (KEP) adalah kelembagaan petani baik yang berbadan hukum maupun yang tidak berbadan hukum, yang memiliki kegiatan usahatani dari hulu sampai hilir di sektor pertanian yang ditumbuh-kembangkan oleh, dari, dan untuk petani guna meningkatkan skala ekonomi yang menguntungkan dan efisiensi usaha. Berdasarkan amanat UUD 1945 pasal 33 (mengenai perekonomian nasional dan kesejahteraan sosial) dan UU Nomor 19 Tahun 2013 Pasal 69, Pasal 80 ayat 2 (mengenai kelembagaan ekonomi petani), salah satu upaya pemerintah untuk memberdayakan petani dengan pengembangan kapasitas kelembagaan petani untuk meningkatkan kelembagaannya menjadi kelembagaan ekonomi yang dapat meningkatkan skala ekonomi, efisiensi usaha, dan posisi tawar.

Saat ini, usaha petani di Indonesia masih dalam skala kecil dan tidak memenuhi skala ekonomi, maka dari itu diperlukan kelembagaan petani dengan manajemen bisnis yang baik, modern, dan efisien sehingga memiliki daya saing serta memperoleh keuntungan yang memadai bagi anggotanya melalui kelembagaan ekonomi petani (KEP). Dengan skala usaha yang menguntungkan, diharapkan bisa mendatangkan investasi dan menumbuhkan para entrepreneur muda melalui pengelolaan secara bersama dan sinergi antara pelaku usaha hulu dan hilir serta dukungan teknologi informasi dalam memberikan pelayanan yang cepat kepada petani.

BPP sebagai lembaga penyuluhan di Kecamatan wajib mengawal dan melakukan supervisi kepada penyuluh yang melakukan pendampingan di wilayah kerjanya, serta melakukan koordinasi, sinkronisasi, dan sinergitas program baik di lingkup lingkungan Kementerian Pertanian maupun dengan program Kementerian lainnya. Pengembangan pengetahuan inovasi teknologi di wilayah KEP juga dapat dilakukan melalui pendampingan oleh penyuluh, peneliti, atau akademisi.

Contoh KEP di Indonesia yaitu kelompok tani, Gapoktan, Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis (LKM-A), Badan Usaha Milik Petani (BUMP), Koperasi Tani (Koptan), Kelompok Usaha Bersama (KUB), dan lain-lain.

Tugas Praktikum

1. Masing-masing kelompok mencari dan memilih satu contoh *real* Kelembagaan Ekonomi Petani (KEP) yang ada di Indonesia. Contoh KEP dapat diambil berdasarkan informasi di sekitar daerah anda, jurnal, buku, acara berita, video *youtube*, atau artikel ilmiah lainnya (masing-masing kelompok tidak sama).
2. Jelaskan secara rinci kegiatan atau aktivitas ekonomi yang dilakukan oleh KEP mulai dari hulu hingga hilir.
3. Cantumkan lembaga-lembaga yang berperan dalam pengembangan KEP tersebut dan jelaskan perannya.
4. Kritisi kondisi KEP tersebut dan berikan tanggapan anda atau saran yang mendukung untuk keberhasilan KEP tersebut.

2. Keuangan Agribisnis

Permodalan merupakan salah satu faktor produksi penting dalam usaha pertanian. Namun, dalam operasional usahanya tidak semua petani memiliki modal yang cukup. Aksesibilitas petani terhadap sumber-sumber permodalan masih sangat terbatas, terutama bagi petani-petani yang menguasai lahan sempit yang merupakan komunitas terbesar dari masyarakat pedesaan. Dengan demikian, tidak jarang ditemui bahwa kekurangan biaya merupakan kendala yang menjadi penghambat bagi petani dalam mengelola dan mengembangkan usaha tani.

Modal merupakan penggerak pokok bagi pengembangan usaha. Dalam usahatani, kredit pertanian merupakan salah satu faktor pelancar pembangunan pertanian (Mosher, 1978). Menurut Ashari (2009), modal dapat: (1) membantu petani kecil dalam mengatasi keterbatasan modal dengan bunga relatif kecil, dan (2) mengurangi ketergantungan petani pada pedagang perantara dan pelepas uang.

Ketersediaan modal bagi pelaku usaha pertanian merupakan keharusan. Fungsi modal tidak hanya sebagai salah satu faktor produksi, tetapi juga berperan dalam peningkatan kapasitas petani dalam mengadopsi teknologi seperti benih bermutu, pupuk, alat-alat pertanian, dan teknologi pasca panen.

Pada umumnya, lembaga keuangan di pedesaan dapat dibedakan dalam 3 jenis (Yustika, 2015), antara lain :

1. Lembaga keuangan formal

Lembaga keuangan formal biasanya secara operasional diatur dalam undang-undang (UU) perbankan dan disupervisi oleh bank sentral. Lembaga keuangan tersebut bisa bank pemerintah maupun swasta.

Contoh : BRI (Bank Rakyat Indonesia), BNI (Bank Negara Indonesia)

2. Lembaga keuangan semi-formal

Bank semi-formal adalah perbankan yang tidak diatur dalam UU tetapi disupervisi dan diregulasi oleh agen (lembaga) pemerintah selain bank sentral.

Contoh : BKD (Badan Kredit Desa), LDKP (Lembaga Dana Kredit Desa), dan KUD (Koperasi Unit Desa).

3. Lembaga keuangan informal

Lembaga keuangan informal adalah lembaga yang menjalankan fungsi lembaga keuangan namun tidak berlandaskan kekuatan hukum. Lembaga keuangan informal beroperasi di luar regulasi dan supervisi lembaga pemerintah (negara). Lembaga ini berisi kegiatan yang benar-benar di luar kelembagaan keuangan resmi, yang sering kali tidak tercatat. Di Indonesia lembaga-lembaga ini terutama beroperasi di pedesaan atau masyarakat kelompok bawah. Umumnya prosedur dan perjanjian peminjaman amat cepat, sederhana dan berdasarkan perjanjian lisan atau tertulis yang sederhana. Dengan karakter yang fleksibel, biasanya lembaga keuangan informal ini memiliki daya tahan yang kuat untuk hidup di wilayah pedesaan.

Contoh : sistem riba dan ijon (rentenir, pedagang perantara)

Tugas Praktikum

1. Setiap kelompok mencari salah satu contoh lembaga keuangan yang *real* pada masing-masing lembaga keuangan formal, semi-formal, dan informal.
2. Uraikan secara rinci gambaran umum lembaga, visi-misi, dan bentuk layanan permodalan/perkreditan dimasing-masing lembaga.
3. Bandingkan ketiga lembaga tersebut, menurut kelompok anda jasa layanan permodalan mana yang lebih menguntungkan bagi petani. Mengapa?
4. Kritisi hal-hal yang berkaitan dengan layanan permodalan, apakah layanan permodalan menguntungkan atau merugikan peternak.

**PRAKTIKUM
VII**

FORMAT LAPORAN AKHIR

A. Tertulis

1. Cover
2. Lembar Pengesahan
3. Kata Pengantar
4. Daftar Isi
5. Daftar Tabel
6. Daftar Lampiran
7. Bab I (Pendahuluan), terdiri dari:
 - 1.1 Latar Belakang
 - 1.2 Tujuan
8. Bab II (Tinjauan Pustaka)
9. Bab III (karakteristik responden)
 - 3.1. Peternak
 - 3.2. Tengkulak
 - 3.3. Pengecer
10. Bab IV (Hasil Praktikum dan Pembahasan)
11. Bab V (Kesimpulan)
 - Kesimpulan
 - Saran

