Peluang Pengembangan Agribisnis –Indonesia Timur

Pemangku Kepentingan Lokakarya

Konsultasi Daging Sapi

January 2014

Australian Government
Australian Centre for International Agricultural Research

Australian Aid

Collins Higgins Consulting

Peluang Pengembangan Agribisnis –Indonesia Timur (EI-ADO)

- Penelitian yang didukung ACIAR, dilaksanakan oleh Collins Higgins Consulting dan mitra Indonesia
- Tujuan EI-ADO adalah:
  - Mengidentifikasi lima rantai nilai komoditas yang paling potensial untuk meningkatkan pendapatan petani miskin di NTB, NTT dan Jawa Timur
  - Mengidentifikasi peluang dan intervensi yang paling potensial untuk meningkatkan efisiensi, daya saing dan pendapatan petani miskin
- Informasi dan rekomendasi dari studi EI-ADO akan membantu DFAT dalam mendesain program Australia Indonesia Partnership for Decentralisation – Rural Economic Development Program (AIPD-Rural).
  - Proyek pembangunan senilai $112 juta yang didanai DFAT an befokus pada Indonesia Timur

AIPD-Rural

- **Tujuan:** Meningkatkan pendapatan bersih 1 juta petani (pria dan wanita) miskin setidaknya 30% pada tahun 2022 (300.000 diantaranya akan dicapai pada 2017)
- **Objektif**: untuk meningkatkan daya saing petani (pria dan wanita) miskin
- **Strategi:** Untuk mengatasi kendala "sistemik" di sektor pertanian yang penting bagi masyarakat miskin di kabupaten terpilih
- **Keluaran**:
  - Praktek praktek pertanian yang lebih baik
  - Meningkatnya akses terhadap sarana produksi dan pasar
  - Meningkatnya lingkungan bisnis yang baik di tingkat sub-nasional
- **Pendekatan**: Pembangunan berorientasi pasar atau M4P

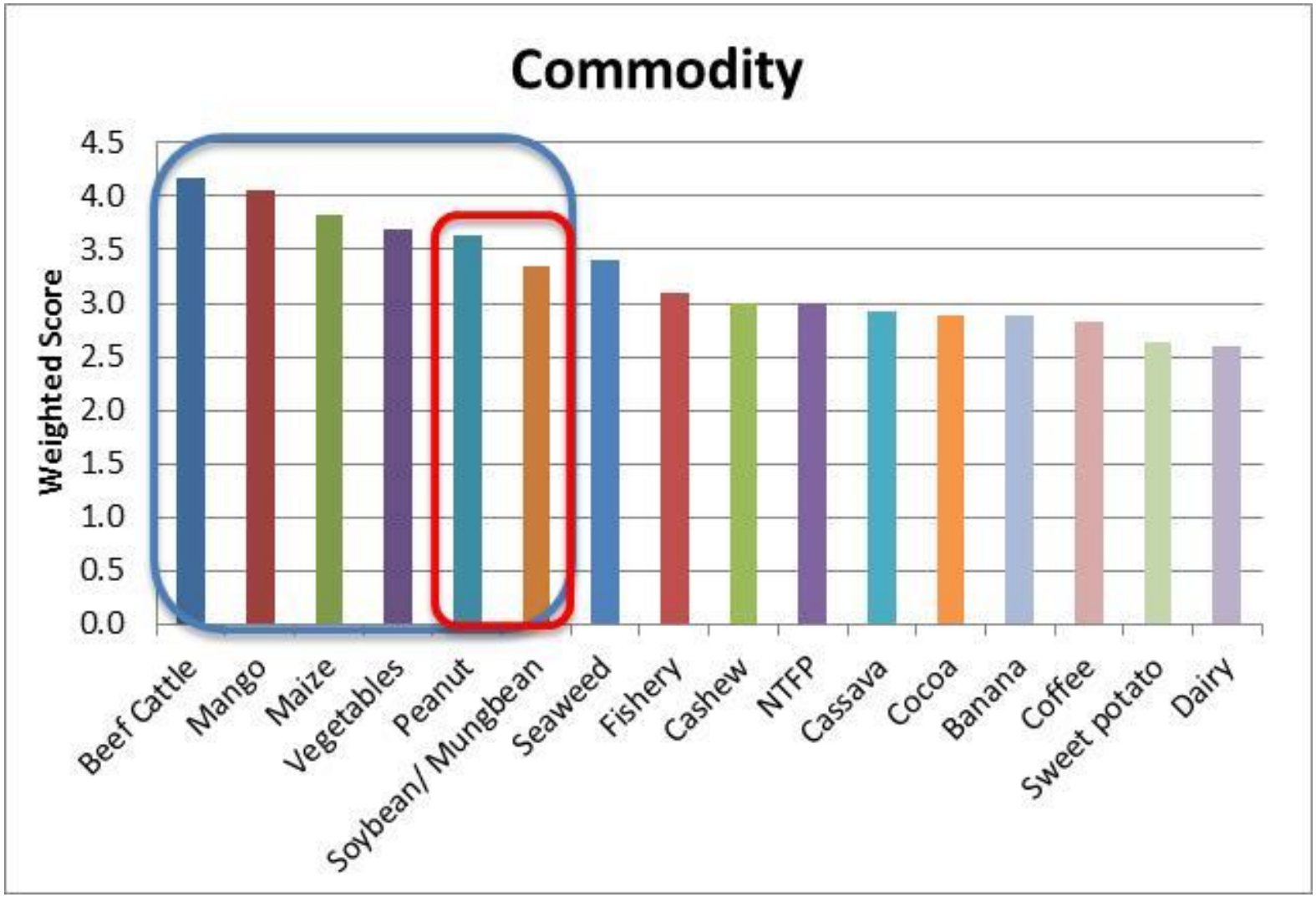
Metodologi EI-ADO

- Identifikasi awal 32 komoditas
- Reference Group (RG) menyeleksi hingga terpilih 16 komoditas utama.
- Kajian literatur dilaksanakan pada 16 komoditas utama.
- Konsultasi provinsi dan Reference Group untuk memilih komoditas prioritas
- Identifikasi 5 komoditas prioritas untuk studi rantai pasar

1. Ternak Sapi	
2. Kacang kacangan	kedelai, kc hijau, kc tanah
3. Mangga	
4. Jagung	
5. Sayuran	Cabe, bawang merah, tomat & kentang

Selamat Datang dan Perkenalan

Komoditas yang paling potensial untuk meningkatkan pendapatan petani miskin



Presentasi Tentang Daging Sapi

Australian Government
Australian Centre for International Agricultural Research

Australian Aid

Pendekatan Proyek

Tim peneliti Rantai Nilai Daging Sapi

Nama	Peranan	Area Kerja lapang	Organisasi
Dianne Mayberry	Spesialis Komoditas	Jawa Timur	University of Queensland
Teddy Kristedi	Ahli Komoditas, rantai nilai dan kerja lapang	Jawa Timur	ACIAR
Dahlanuddin	Spesialis Komoditas	NTB	Universitas Mataram
Marthen Mulik	Spesialis Komoditas	NTT	Universitas Cendana
Scott Waldron	Spesialis Rantai Nilai, Pemimpin Kelompok	Seluruh area	University of Queensland
Simon Quigley & Dennis Poppi	Spesialis Komoditas	Tanpa kerja lapang	University of Queensland

Pendekatan Proyek

Metode

- Bingkai kerja M4P, pedoman intervensi AusAID
- Study Literatur, ulasan statistik dan kebijakan
- Kerja lapang selama 32 hari, 68 wawancara
- Masukan teknis dari dalam dan luar kelompok, beberapa ulasan & iterasi dalam laporan

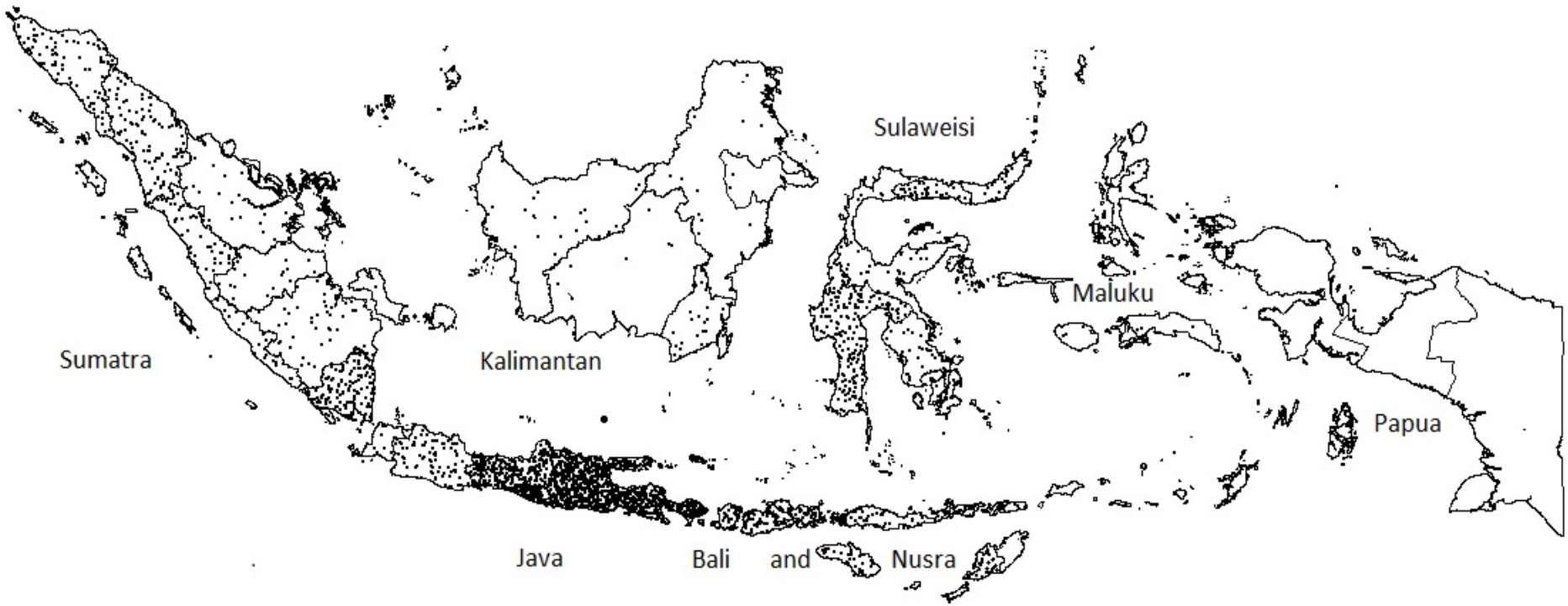
Hasil

- Laporan yang mendetail pada hampir semua aspek tentang industri daging sapi di Indonesia Timur
  - Tidak tercakup dalam laporan hari ini
- Intervensi yang diindentifikasi untuk PRISMA
  - Fokus untuk hari ini

Keterbatasan

- Kerja lapang yang terbatas, hanya di Indonesia Timur
- Informasi intervensi dibangun – pada parameter-parameter proyek dan analisis struktur rantai
  - Bukan model bisnis/rencana yang dibangun dengan rekan yang potensial

Distribusi dan Densitas Sapi Ternak



Peta Sapi Ternak
1 titik = 5,000 ekor
Sumber PSPK, sensus sapi tahun 2011

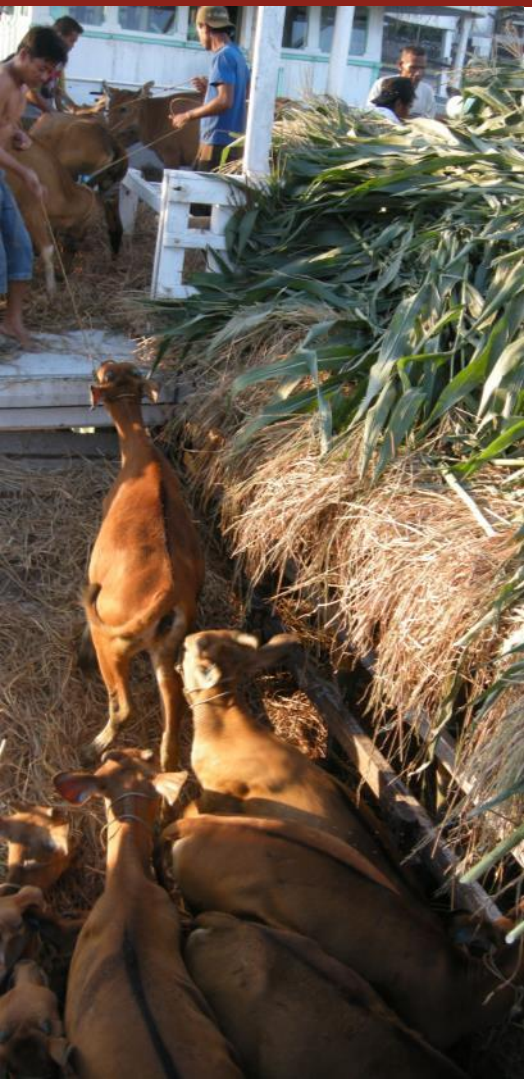
Kerja lapang
Pembiakan dan densitas sapi ternak
Cuaca dan tanaman
Skala produksi
Perbandingan keuntungan
Perdagangan

Australian Government
Australian Centre for International Agricultural Research

Australian Aid

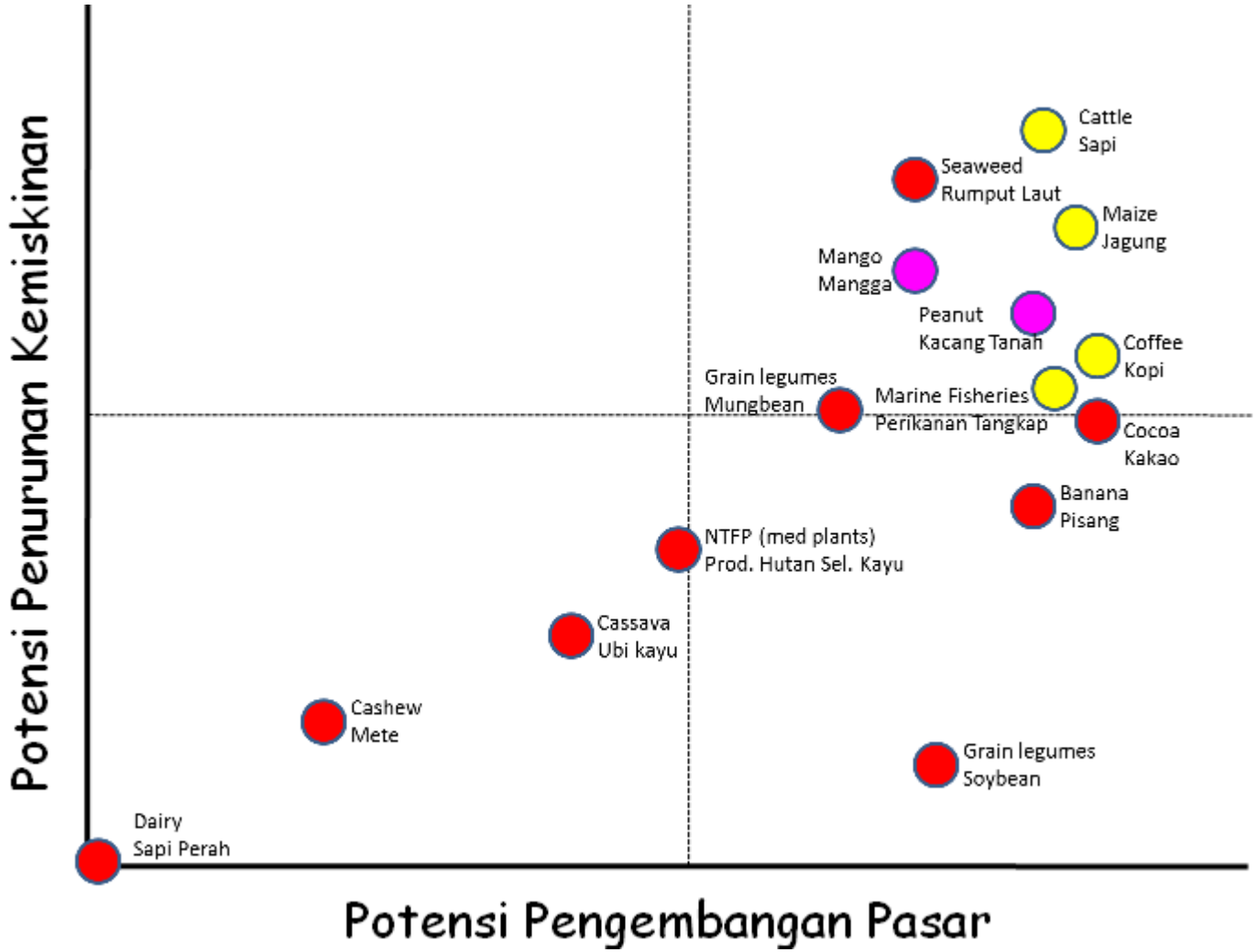
Collins Higgins Consulting

Perhatian Utama di Sektor Daging Sapi



Perhatian utama dalam sektor daging sapi berasal dari lembaga-lembaga domestik dan internasional

Grafik Kuadran dari Konsultasi tahun 2012



Australian Government
Australian Centre for International Agricultural Research

Australian Aid

Collins Higgins Consulting

Perkiraan Ketenagakerjaan Dalam Industri Daging Sapi – Jawa Timur, NTB, NTT

- 1.55 juta produsen sapi ternak
- 15,000 pedagang sapi ternak
- 19,000 dalam sektor penjagalan
- 7,000 pemilik kios daging sapi di pasar basah

- Total 1.6 juta orang (sekitar 80% di Jawa Timur)
- Tidak termasuk penyedia sarana produksi (dokter hewan, lembaga AI, staf penyuluhan), pedagang pakan ternak, pedagang ternak, operator transportasi, pengolahan daging sapi, pedagang daging sapi, kulit, dll.

Ternak Sapi memainkan peranan penting dalam kehidupan
Pelaku rantai bisa jadi perempuan yang berpendapatan rendah, tidak punya tanah

Produktivitas

Produksi sapi ternak dianggap tidak efisien dan tidak komersial

Misalnya – angka ternak potong

Jawa Timur – 11%
NTB – 8%
NTT – 5%

Dibandingkan dengan

Indonesia – 15%
Asia Tenggara– 14%
Dunia – 21%
Australia – 31%

Sehingga sektor ini dianggap memiliki potensi lebih tinggi untuk peningkatan produktivitas dan komersialisasi

Permintaan - Konsumsi

Konsumsi rendah saat ini (1.3+kg per kapita). Namun daging sapi telah mendapatkan tempat di dalam pengaturan pola makan.

Pertumbuhan permintaan dapat diharapkan terjadi karena:

- Pertumbuhan populasi - 1% per tahun
- Urbanisasi - 1.7% per tahun
- Pendapatan (+memiliki elastisitas pengeluaran untuk daging sapi)

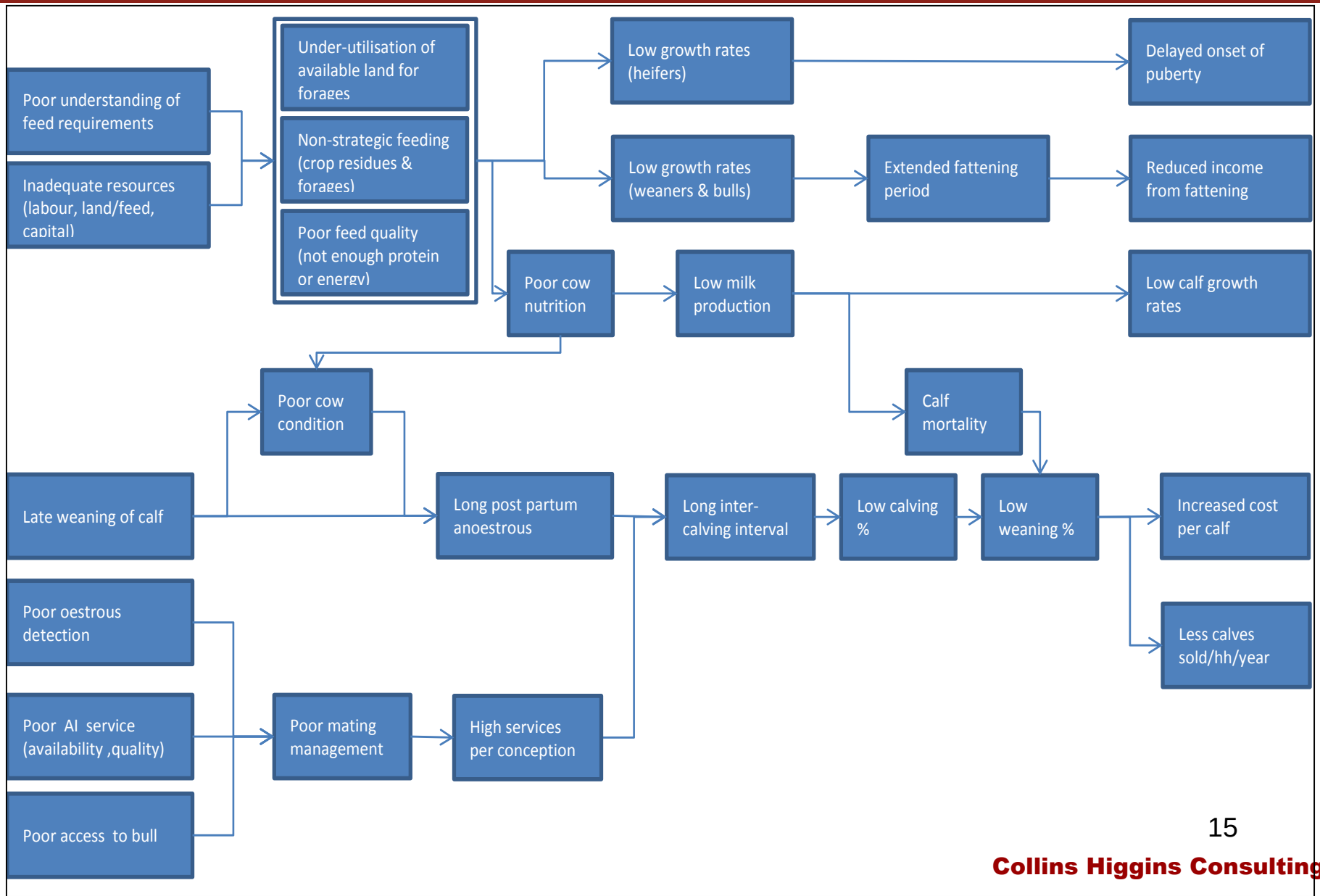
Sehingga…

•Pengaturan makro…. Memberikan kesan memiliki potensi tinggi untuk menurunkan angka kemiskinan dan pengembangan pasar

•Namun ….. Bagaimana ini bisa terjadi

- Di tingkat rumah tangga?
- Dalam rantai nilai?

Pohon Masalah untuk Produksi Ternak Sapi Ongole, Brahman dan Euro-X di Jawa Timur



Praktik Manajemen – Sistem Produksi Peternak Kecil Ternak Sapi Bali di NTB (AS2/2000/103)

- Peningkatan deteksi berahi dan akses pada pejantan/*bulls* atau pelayanan AI
- Peningkatan produksi atau penggunaan pakan (sisa pakan, daun pohon, rumput)
- strategi pemberian pakan
  - Persyaratan kualitas pemeliharaan sapi kering yang lebih rendah
  - Pakan berkualitas lebih tinggi untuk sapi bunting dan menyusui
- Penyapihan awal dan pemberian pakan pada anak sapi
- Ini mengarah pada:
  - Pubertas di usia yang lebih muda
  - Potensi pertumbuhan fisiologikal yang lebih tinggi/tingkat pertumbuhan di tahap berikutnya
  - Penurunan usia jual, peningkatn tingkat *turnoff* dan pendapatan
- Kandang penyapihan, kebersihan kandang dan pengkomposan limbah hewan

Analisis Anggaran – Sistem Produksi Peternak Kecil Sapi

Sistem

- Dataran tinggi Jawa Timur (Malang)
- 2 panen/tahun (beras, jagung), daun hijau di pematang
- 2 sapi Ongole, di-AI
- Menumbuhkan anak sapi hingga dapat dipotong (30bulan), Rp24,000/kg LW

- Terdapat 2 skenario produktivitas

Skenario Produktivitas	Rendah	Tinggi
Jerami (% berat badan)	1.7	1.5
Hijauan (% berat badan)	0.3	1 + bran supplement
Kematian (%)	5	0
Berat sapi rata-rata (kg LW)	280	305
Kelahiran anak sapi (%)	40	60
Usia penyapihan (bulan)	7	5.5
Berat penyapihan (kg)	90	109
Pertambahan bobot badan (kg/ekor/hari)	0.3	0.4
Total Pendapatan	5,890,280	12,203,310
Pendapatan penjualan	5,469,720	11,724,000
Total Biaya	2,957,086	5,854,875
Bahan pakan yang diproduksi sendiri	506,625	527,024
Pakan yang dikumpulkan dan dibeli	1,363,891	3,135,049
Biaya-biaya lain	274,675	326,750
depresiasi	300,000	500,000
Biaya transportasi (termasuk makan)	511,895	1,366,052
Laba kotor (laba modal, tenaga kerja dan manajemen)	2,933,194	6,348,435
opportunity cost kurang dari inventaris/modal	2,902,076	4,169,308
Laba bersih (laba tenaga kerja dan manajemen)	151,366	2,179,127
opportunity value kurang dari keluarga tenaga kerja	608,760	1,281,600
Laba bersih (laba manajemen)	(577,642)	897,527
Pembagian dari total pendapatan rumah tangga (%)	-23.6%	19.4%

Perubahan Sistematik di Tingkat Rumah Tangga

- Perubahan yang tampak
  - Paket/perubahan manajemen yang dapat dimengerti dan sederhana
  - Insentif bernilai ekonomi untuk *uptake*
- Namun tidak secara langsung
- Tidak ada satu 'teknik perbaikan'
  - Dibutuhkan suatu rangkaian perubahan manajemen yang terpadu
- Manajemen sapi ternak tertanam dalam "penampakan" kultural
  - Sapi ternak berperan sebagai "tabungan"
  - Dibutuhkan pendekatan lebih terhadap pencapaian-target (keuntungan/produktivitas)
  - Untuk produksi yang lebih progresif
- Dibutuhkan pembangunan-kapasitas berulang dan berjangka panjang, namun tidak dilaksanakan saat ini melalui
  - Sistem penyuluhan, program pemerintah lainnya atau sektor agribisnis

Pendekatan Untuk Memfasilitasi Perubahan

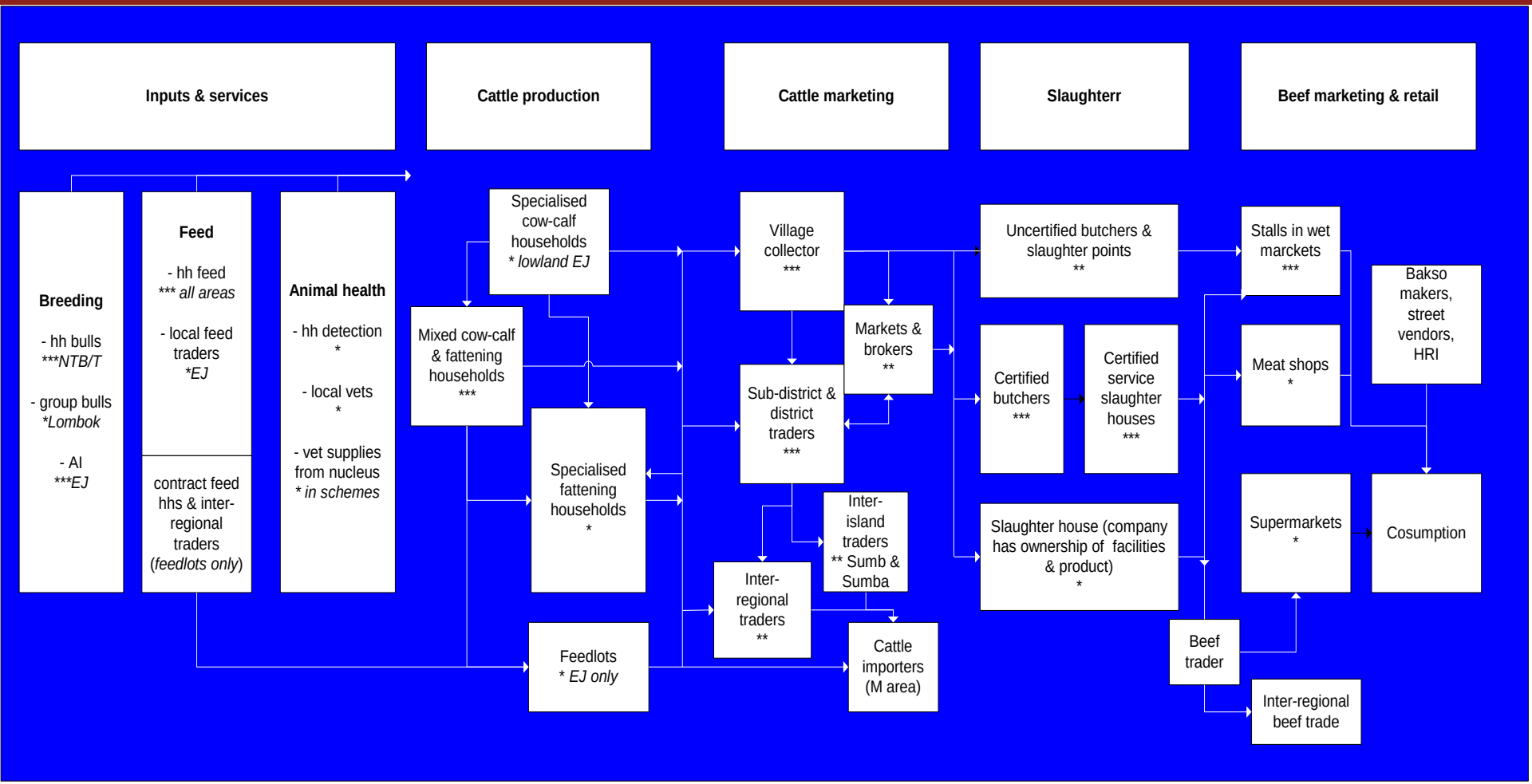
- Pendekatan “Dari Bawah ke Atas”
  - Program on farm pemerintah Indonesia, ACIAR, kelompok IndoBeef, dll.
  - Dalam tataran penelitian dan proyek tertentu
- Pendekatan “Dari Atas ke Bawah” (PRISMA)
  - Pembuat perubahan di-luar-peternakan
  - Sumber diseminasi dan komersialisasi dan berfokus pada area *catchment* pembeli
- Sinergi diantara keduanya

Pendekatan PRISMA ‘Dari Atas ke Bawah’, ‘Lead-Firm’

- Hubungan antara pelaku agribisnis dan peternak
- Untuk mendapatkan pelayanan yang melekat, sistem produksi berdasar pencapaian-target, akses terhadap keuangan dll.

- Mencari rekanan, perantara, target
- Bekerja sama atas dasar insentif bersama
- Dalam konteks struktur, pengaturan dan dinamika industri

Rantai Nilai Daging Sapi di Indonesia Timur

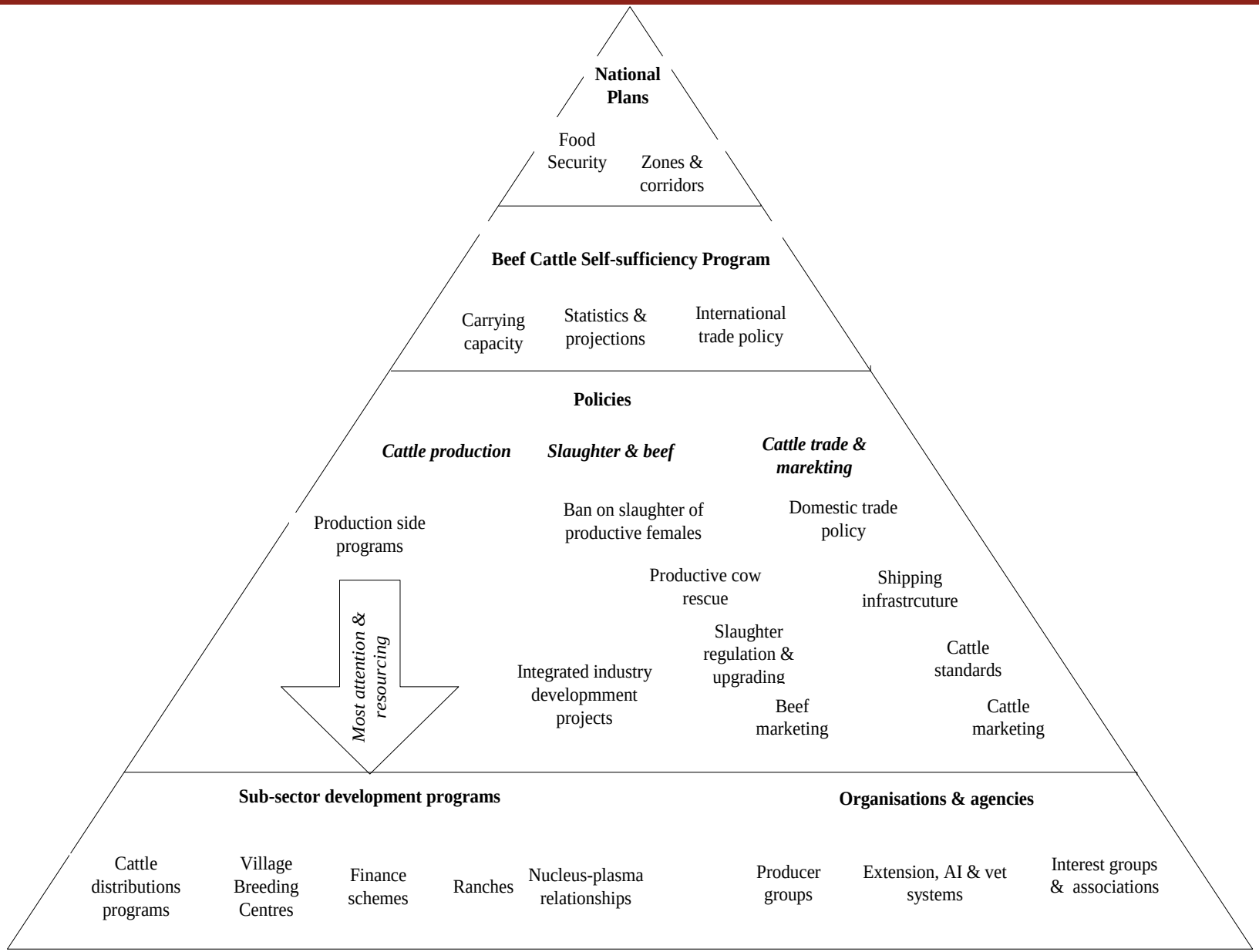


- Arus & struktur
- Rantai pasokan – efisiensi & ketidakefisienan
- Vs rantai nilai
- Lokasi dan tipe *lead firms* dalam rantai

Kepentingan Bersama Agribisnis dan Produsen (umum)

- Untuk penyedia sarana produksi (lembaga AI dan pedagang pakan)
  - Memperluas pasar dan penjualan
- Untuk pembeli sapi ternak (pedagang, tukang daging, *feedlots*, perusahaan pemasaran ternak sapi)
  - Akses pada ternak sapi yang memenuhi persyaratan
  - Mengkomunikasikan pilihan-pilihan secara langsung dengan produsen (ukuran lot, jenis keturunan, berat, waktu dan harga dll)
  - Mengurangi pembelian, agregasi, biaya penyimpanan
- Untuk produsen
  - Memfasilitasi sistem produksi/manajemen untuk lebih mencapai target & terkomersialisasi
  - Petunjuk teknis, pelayanan, keuangan/dukungan
  - Berpotensi terhadap harga premium sederhana
- Untuk pembangunan industri dan pedesaan
  - Penyebaran hubungan dan praktik – dalam area perolehan penyedia sarana produksi & pembeli sapi ternak (bisa jadi besar)

Hirarki Kebijakan

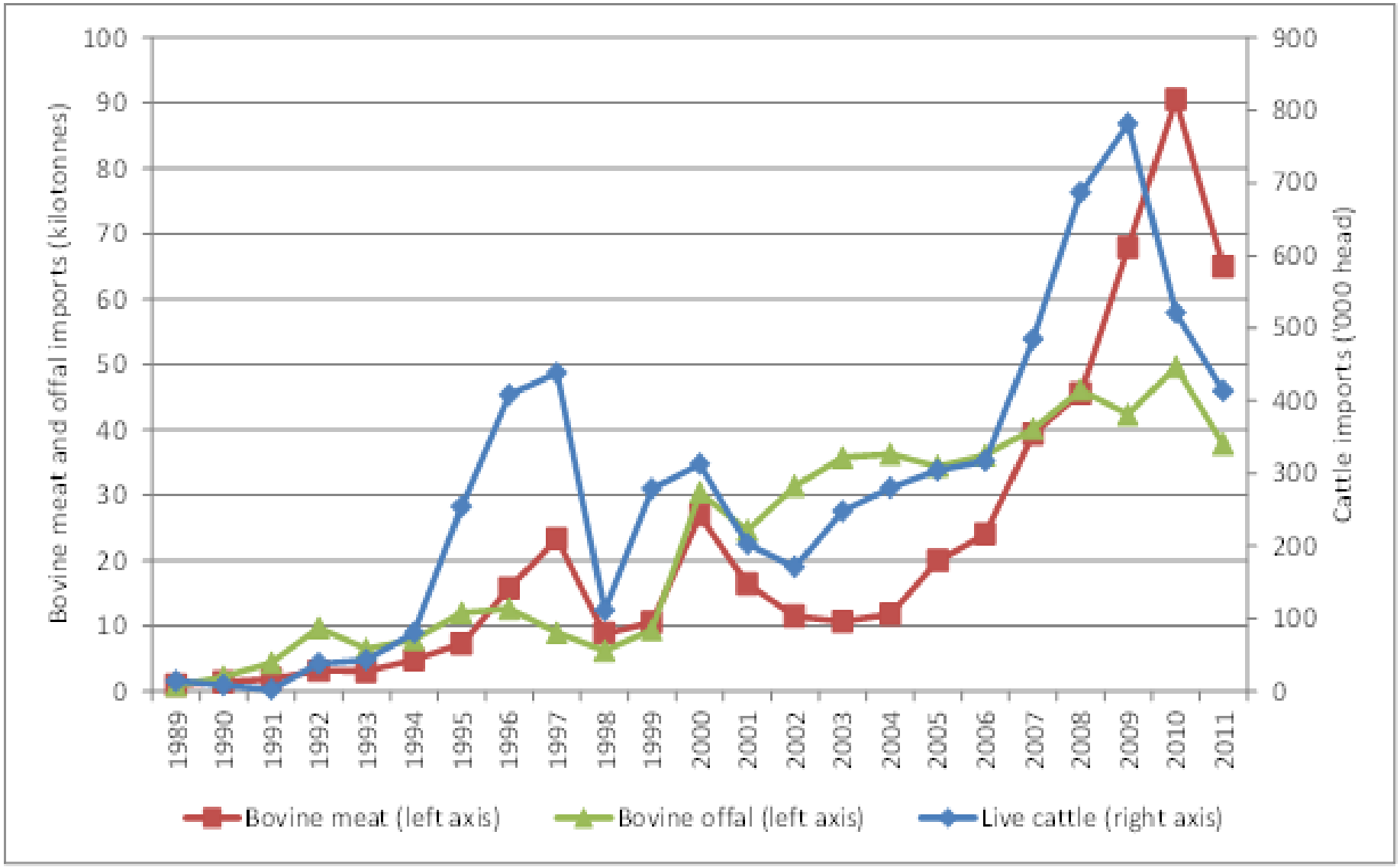


Program Distribusi Sapi Ternak

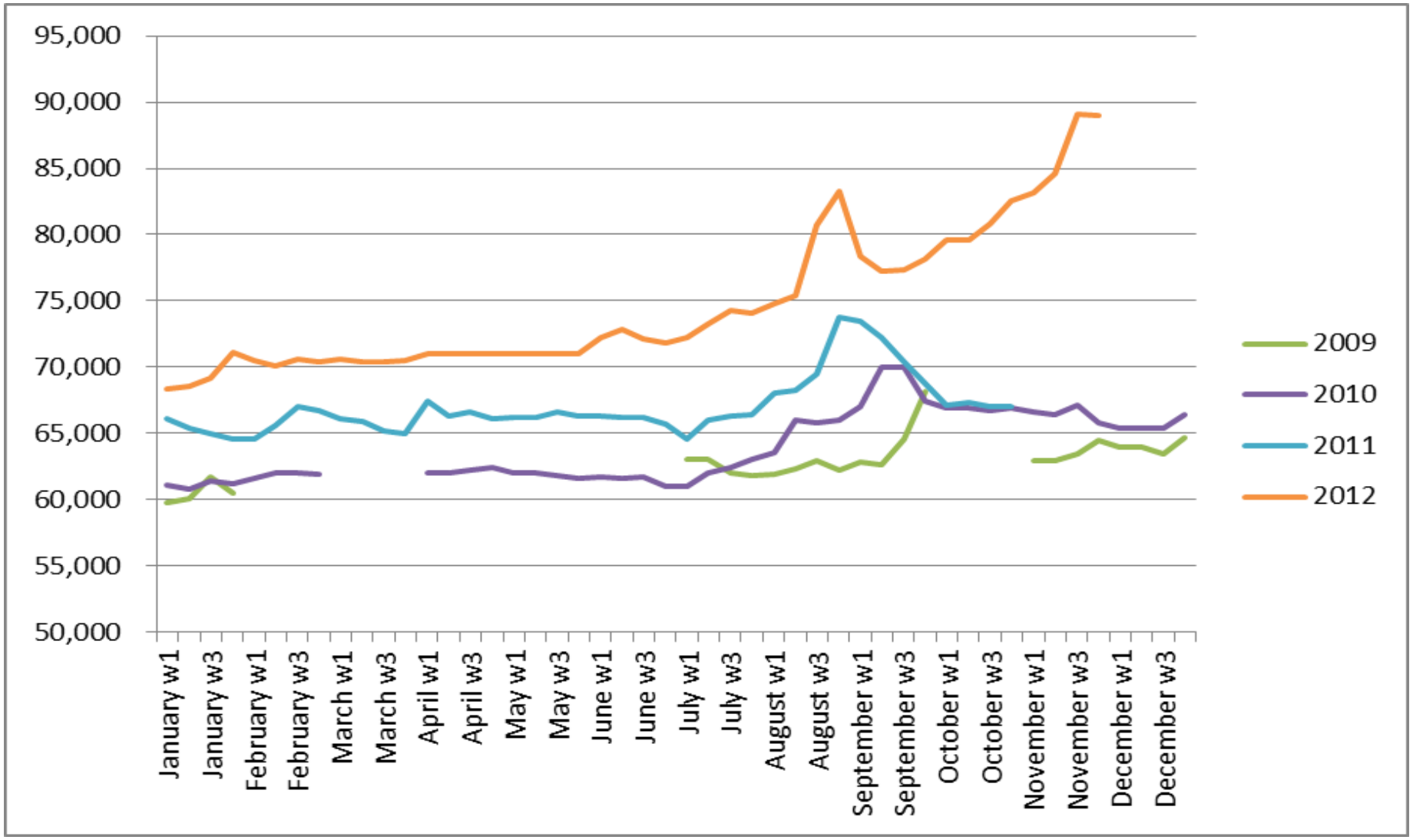
Skema	Rekanan	Peryaratan
Skema Pemerintah		
SMD (Sarjana Membangun Desa)	• Lulusan universitas ditugaskan ke pedesaan atau kelompok • Gaji untuk tahun pertama, kemudian swadaya	• Rp300 juta dialokasikan untuk kelompok • Mengembalikan 2 anak sapi, kemudian memiliki sapi dewasa
Kopel (sistem penyuluhan kecamatan)	• Pemerintah pusat melalui bupati • Lembaga penyuluhan kecamatan	• ST – mengembalikan 9 anak sapi selama 5 tahun • Atau 3 anak sapi dalam 5 tahun
PPDKP (Pengembangan Peternakan Ternak di Daerah)	• Dibiayai oleh pusat • Diawasi oleh Dinas	• Diberikan – tapi tidak bisa menjual sapi
BSS (Tanah Sejuta Ternak) (NTB))	• Dibiayai oleh provinsi • Tidak ada fasilitator	• Sama dengan SMD
Dan 9 kementerian dan departemen pemerintah lainnya!		
Skema Komunitas/kelompok agama/LSM		
BLM (Bantuan Langsung Masyarakat)		• Mengembalikan 2 anak sapi dalam 5 tahun
LM3 (Lembaga Publik Mandiri yang Berurat-akar di Masyarakat) (NTT)	• Tidak ada fasilitator	• Rp300 juta per kelompok • Berdasarkan komoditi yang didiversiti, komplementari
Skema korporat		
Pertamina, Perusahaan Pertambangan Minyak dan Gas Alam Negara	• Pertamina, Gadja Mada, Kementerian untuk Daerah yang Kurang Berkembang • Departemen Pelayanan Teknis Kecamatan untuk dukungan dasar	• Bima • Pengadaan produksi sapi ternak dan biogas.
Dan banyak lagi program kepedulian sosial perusahaan lainnya (pertambangan, semen,		

- Program ‘penyelamatan’ dan re-distribusi ternak
- Untuk sedikitnya 1000 kelompok antara tahun 2010 dan 2012
- Terutama di NTB & NTT
- Tidak bisa dihindari di setiap program sektor
- Dapat berguna dalam meningkatkan hubungan

Impor Indonesia – Semua negara



Harga Daging Sapi Mingguan di Jakarta



Implikasi

- Meningkatnya kompetisi produsen sapi potong dan bibit di Indonesia Timur.
- Menghasilkan:
  - Tekanan terhadap meningkatnya harga ternak
  - Meningkatnya kesulitan para pembeli ternak sapi (tukang daging, pedagang, *feedlots*) untuk mengamankan ternak dengan spesifikasi tertentu pada harga yang memungkinkan kelangsungan hidup
  - Arus jualbeli domestik yang lebih besar (juga terkait dengan kuota lokal dan pembatasan penyakit)
- Kondisi yang menguntungkan untuk melaksanakan suatu proyek daging sapi
- Namun demikian, langkah-langkah kebijakan sedang/akan kembali
  - Koreksi harga dapat terjadi
  - Sejumlah pedagang, tukang daging dan *feedlots* di Jawa Timur akan kembali mengimpor ternak
- Namun demikian, dasar-dasar (kendala) pasokan dan (pertumbuhan) permintaan daging sapi di Indonesia akan tetap ada
- Masih D untuk ternak lokal

Informasi yang Mendukung

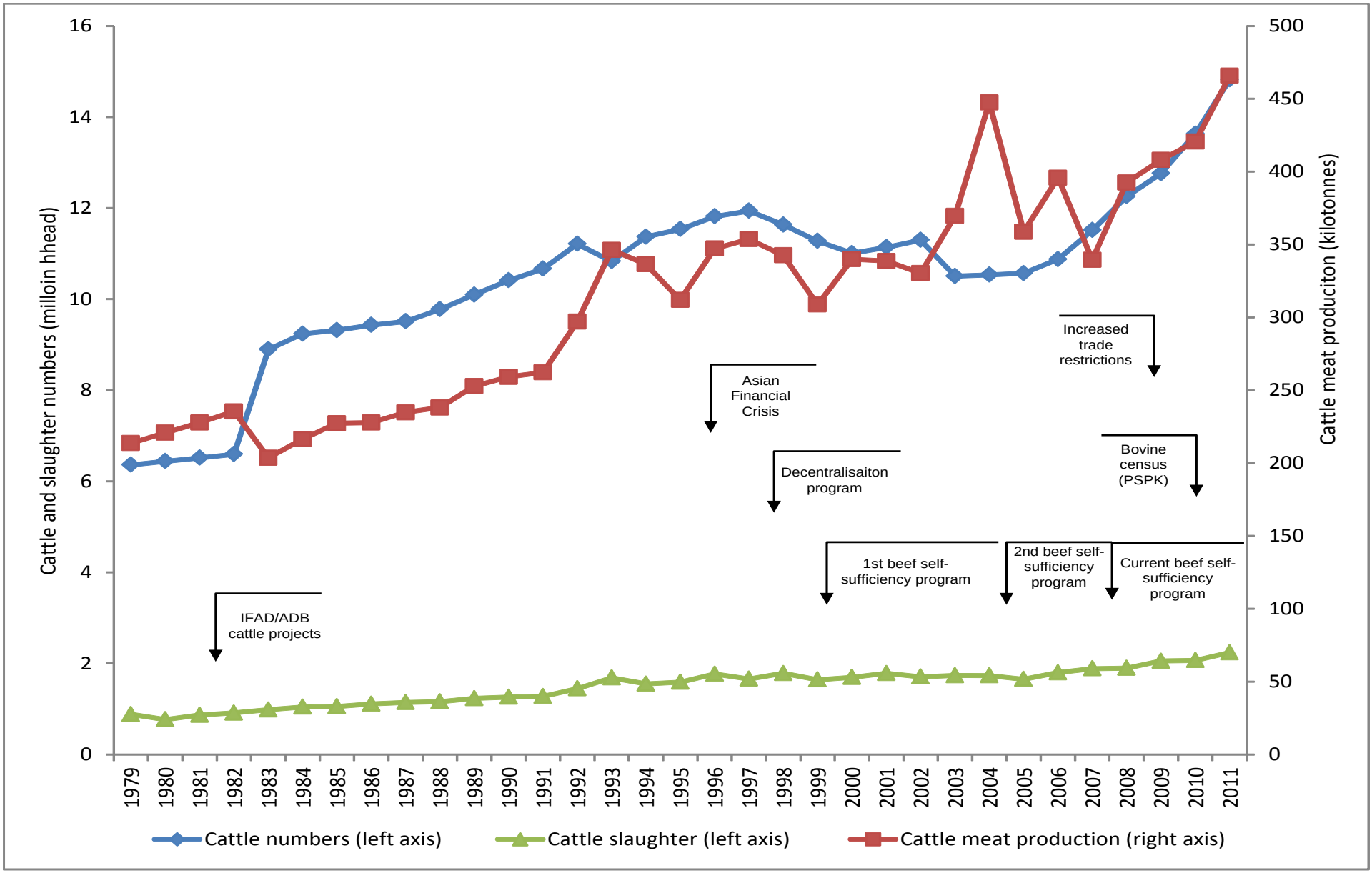
Australian Government
Australian Centre for International Agricultural Research

Australian Aid

Ringkasan Kerja Lapang Rantai Nilai Daging Sapi – Okt/Nov 2012

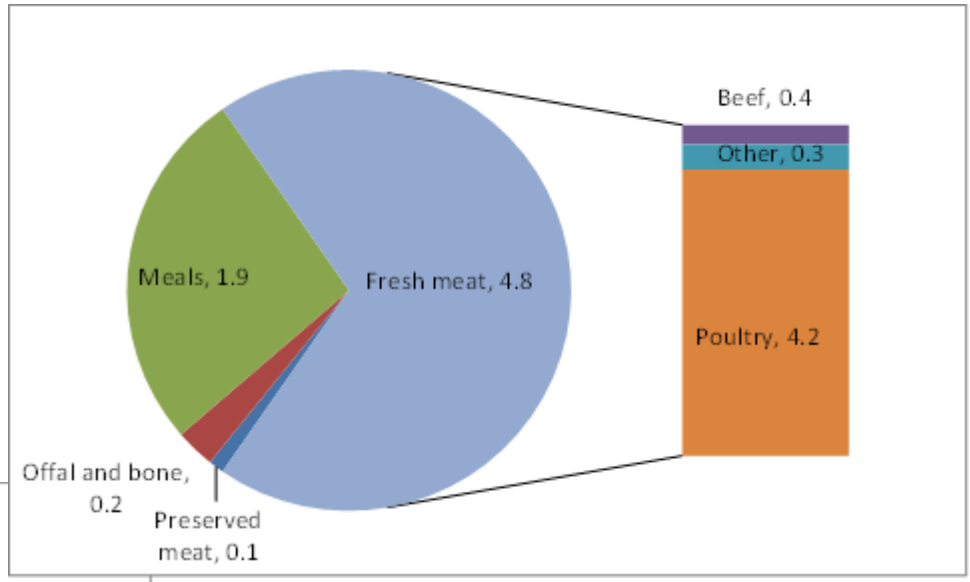
	Penyedia Sarana Produksi	Bank	Pelabuhan/ lapangan penyimpanan	Pemerintah	Peternak/ kelompok peternak	Feedlots	Nucleus-plasma	Pedagang	Pasar	Penjagalan	Pengecer	Assoc / LSM	Total
Jawa Timur													
Surabaya		1	1	2				1		1	2	1	**9**
Tuban					1	1	1		1				**4**
Malang	1			1	2	1		1	1	2		1	**10**
Probolingo	1					1							**2**
NTB													
Mataram	1	1	1	4					1	2	3		**13**
Lombok Tengah					2		1	1					**4**
Bima					2							1	**3**
NTT													
Kupang			1	2	1		2			1	2	1	**10**
Sumba Timur			1	2	3			2	1	1		1	**11**
TTU				1	1								**2**
Total	**3**	**2**	**4**	**12**	**12**	**3**	**4**	**5**	**4**	**7**	**7**	**5**	**68**

Statistik Produksi dan Kebijakan



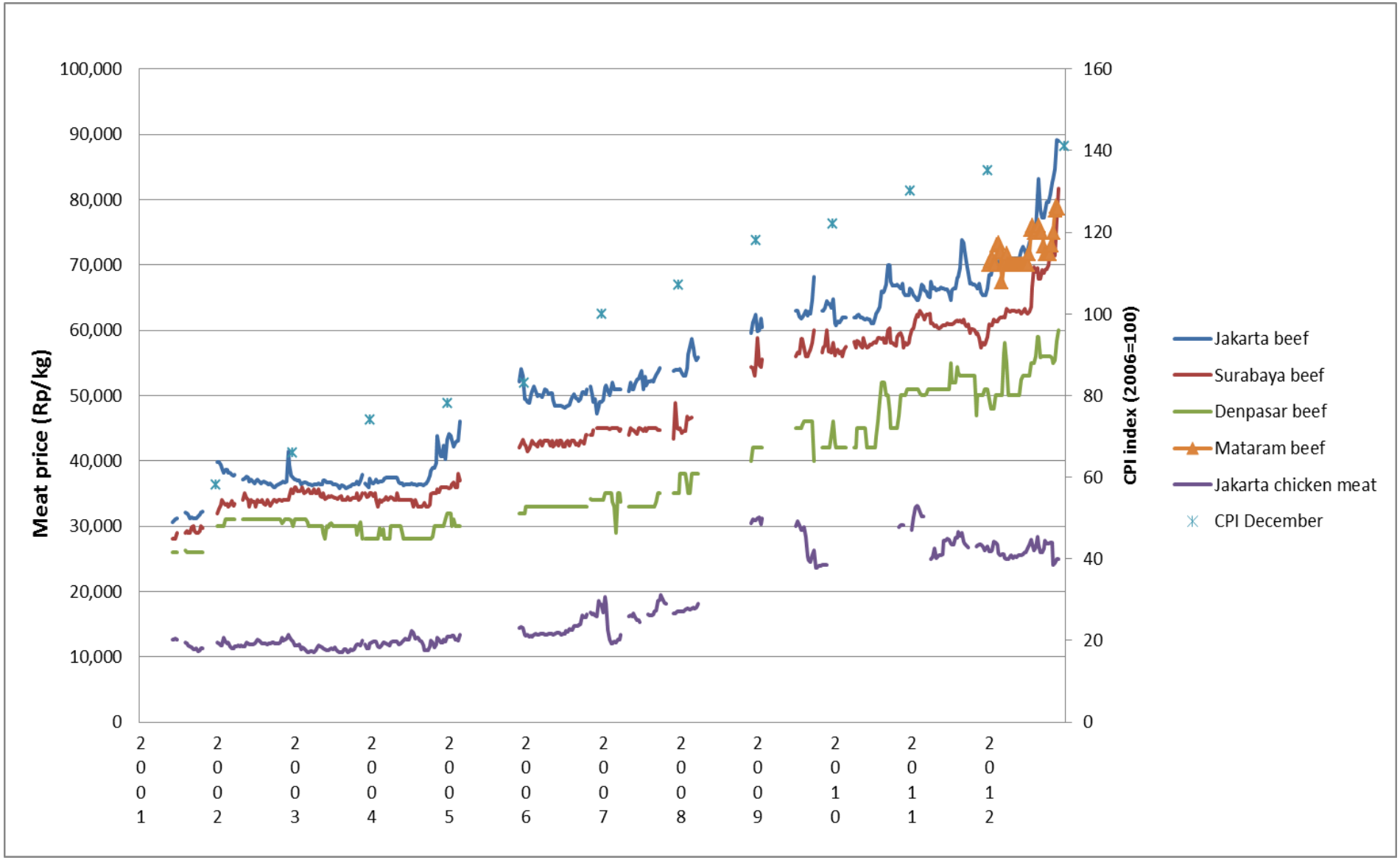
Permintaan

Konsumsi daging sapi per kapita per tahun (kg) Sumber: SUSENAS



Konsumsi protein per kapita per hari (g)
Sumber: SUSENAS

Inflasi, Harga Daging Sapi dan Ayam Kota Tertentu, 2001 - 2012



Insentif Agribisnis untuk Berpartisipasi

- Hubungan yang sedikit/lemah saat ini. Jadi apakah ini akan berubah?
- Pada sisi sarana produksi, agen AI dan pedagang pakan:
  - Meningkatkan praktik pembibitan dan pemberian pakan dapat meningkatkan pemasaran dan pengembalian modal
  - Angka keberhasilan AI dapat ditingkatkan jika pemasok (pusat pembibitan dan agen-agennya) bekerja lebih dekat dengan produsen untuk deteksi berahi dan pelayanan yang tepat waktu.
  - Pedagang pakan dapat memperluas pasar jika mereka berpartisipasi dalam program pelatihan pakan dengan kelompok dan rumah tangga proyek penggemukan, dan penyebarkan petunjuk dan pelatihan pada pelaku dan kelompok non-proyek.

Insentif Agribisnis untuk Berpartisipasi

- Pembeli sapi ternak (pedagang, jagal, *feedlots*, perusahaan pemasaran sapi ternak)
  - Dalam pasar “terbuka” (hubungan lemah) membutuhkan sedikit biaya untuk menyediakan pelayanan dll.
  - Namun memikul biaya yang tinggi untuk pencarian, agregasi dan penyimpanan untuk mengumpulkan konsinyasi ternak dengan spesifikasi tertentu. Dalam beberapa kasus tidak dapat mengakses pasokan yang cukup untuk memenuhi pesanan.
  - Hubungan dengan produsen dan kelompok sapi ternak progresif menurunkan biaya dan meningkatkan keberlangsungan bagi pembeli
    - TERUTAMA DI PASAR MASA KINI DENGAN KETERBATASAN PASOKAN

Pro/kontra dari Koordinasi dengan Program Yang Sudah Ada

Pro	*Kontra*
Sapi ternak, kelompok dan rumah tangga dalam jumlah yang sangat besar	Selebaran, properti pemerintah, kepemilikan/tanggungjawab rumah tangga, masa hingga kepemilikan, menjual sapi / renegosiasi
Staf lapangan dalam beberapa skema, atau dukungan teknis dari sistem penyuluhan	Bisa jadi lemah
Pasti melibatkan kelompok	Kelompok adalah bentuk [kosong] untuk skema
Berpotensi untuk memperbaiki sistem produksi dan aktivitas/pemasaran di hilir	Bisa jadi terintegrasi dengan buruk ke dalam sistem peternakan
	Resiko bahwa skema akan terhenti
	Komplikasi dalam bekerja dalam skema yang telah ada / skema pemerintah

Integrasi Peternak ke dalam Rantai Nilai

Hubungan yang lemah

- Partisipasi peternak dalam pasar??
- Informasi tentang pasar, harga dan pilihan-pilihan
- Umpanbalik dari hilir (pedagang, tukang daging)
- Pelayanan (pedagang, petugas penyuluhan)
- Pengetahuan tentang atribut & nilai ternak
- Program yang setara (distribusi sapi ternak)

Namun ada beberapa perkecualian!

Hubungan Lemah Agribisnis dengan Peternak

- Pemasok sarana produksi tidak mendapatkan insentif dari memberikan pelayanan yang mendalam kepada peternak
- Sedikit *feedlots* di Jawa Timur – hubungan ke belakang yang lemah
- Rumah jagal tidak mendapatkan insentif – tempat pelayanan jagal
- Pedagang dan tukang daging membeli di pasar terbuka, melalui jaringan, sedikit hubungan formal
- Dengan beberapa perkecualian!!!
- Untuk mengembangkan dan membangun ke dalam program

Sistem Produksi

Intensitas sistem panen-ternak		Musim hujan				Musim kemarau	Gabungan usaha				Skala	Tanah				Jenis	Harga
	Fieldwork site	Dat. Rendah JT	Dat.Tinggi JT	Intensif NTB	Semi-intensif NTB, NTT	Ekstensif NTT	Feedlots	Produksi sapi-anak sapi	Tempat penggemukan	Operasi gabungan	Ternak (ekor)	Lahan tanam(ha)	Panen/tahun	Pohon& hijauan (ha)	Lahan penggembalaan kolektif		Bull lokal 270kgs (IDR/kg/LW)
	Jawa Timur																
Intensif	Probolingo	1					1	1	1		3	0.4	3			x-breed	25,000
	Malang		1							1	3	0.75	2			x-breed	24,000
	NTB																
	Lombok Tengah			1				1	1		3	0.2	3			Bali	25,500
	Bima				1					1	5	0.6	2	0.4		Bali	22,000
	NTT																
	TTU				1					1	5	0.5	1	0.5	20	Bali	
Ekstensif	Sumba Timur					1				1	7	0.5	1	0.5	40	Ongole	22,000

Sapi Ternak

	Indonesia	Java	Sumatra	Bali, NTB, NTT	Kalimantan	Sulaweisi	Maluku and Papua
Total cattle (mil. head)	14.8	7.5	2.7	2.1	0.4	1.8	0.3
% of national herd	100	51	18	14	3	12	2
Compound *av ann. Growth 2003-11 (%)*	5.3	3.9	9.7	5	4.9	7.8	4.8
Breed composition (% of herd)							
Bali	32	3	25	95	63	79	83
Ongole	29	42	29	4	11	8	14
Madura	9	16	2	1	12	0	2
Other	30	40	44	0	14	12	1
Sex							
% females in herd	68	68	68	67	64	71	67

Sumber: Sensus Agustus 2003, Sensus Sapi tahun 2011

Program Ternak Sapi Indonesia Timur

- Skema distribusi ternak sapi
- Village Breeding Centres
- Peternakan besar??

- Kelompok-kelompok
- Skema finansial (KUPS & KKPE)

Village Breeding Centres

- Mendistribusikan ternak, termasuk stok peranakan
- Bisa diisi oleh staf lapangan (SMD)
- Mencatat produksi
- Menilai pelaku peranakan
- Redistribusi untuk meningkatkan jenis keturunan

Rekomendasi Intervensi

Australian Government
Australian Centre for International Agricultural Research

Australian Aid

Identifikasi Intervensi

- Sejumlah besar intervensi potensial ditolak
  - Tidak didiskusikan di sini
  - Lihat Laporan Rantai Nilai Daging Sapi (2013) “SWOT” dan “area untuk penelitian lebih lanjut”
- Garis besar intervensi potensial yang menjanjikan
  - Berdasarkan parameter proyek
  - Sebagaimana dikonsep oleh rasio yang mendukung
  - Model/rencana bisnis yang spesifik belum didiskusikan dengan rekanan potensial

- Diperlukan pertemuan lebih lanjut untuk menajamkan dan memilih intervensi
- Untuk membangun model bisnis dan untuk bernegosiasi dengan rekanan potensial

Identifikasi Intervensi

Tujuh (7) intervensi teridentifikasi

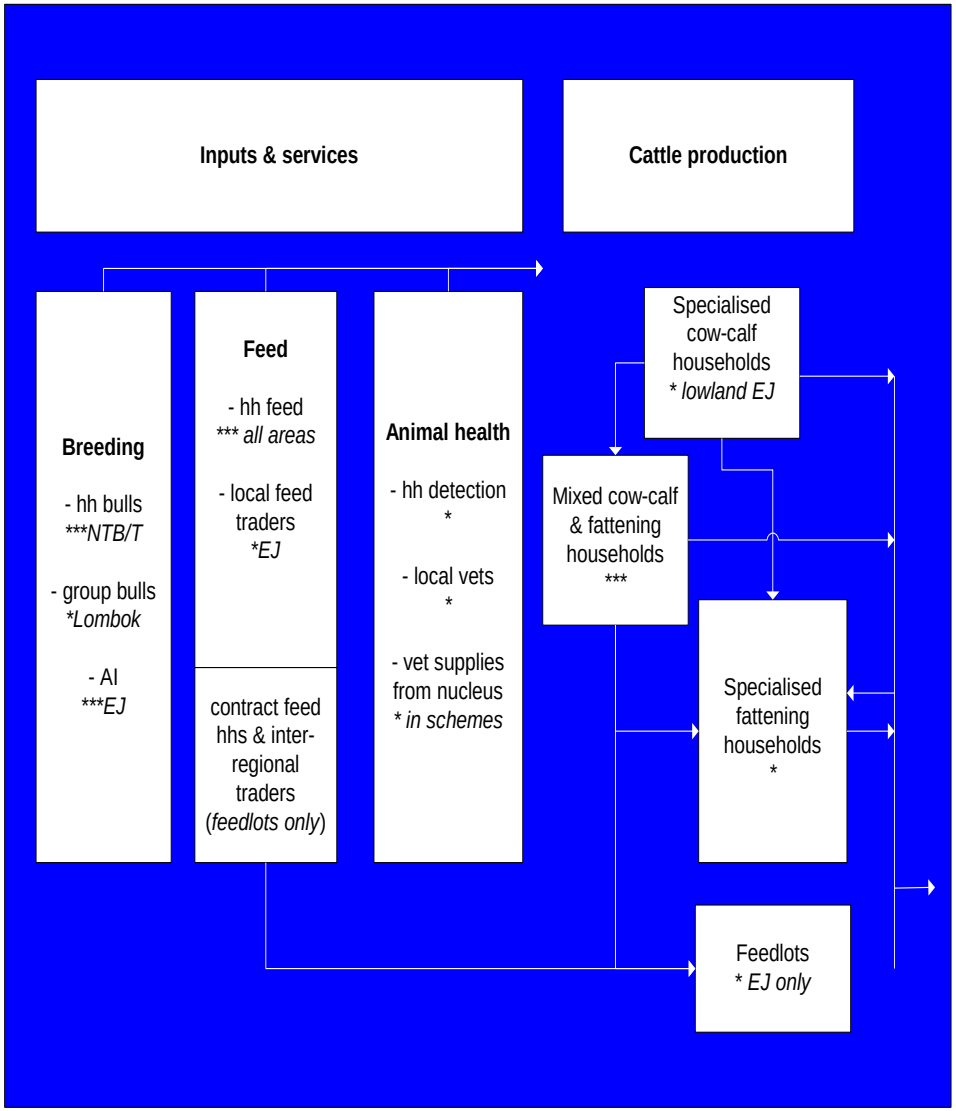
Sarana produksi

1. AI di Jawa Timur
2. Pedagang pakan dan penggemuk sapi ternak di Jawa Timur

Hasil produksi (penjual sapi ternak)

3. Kontrak penggemukan di Jawa Timur
4. Pemberi pakan ternak untuk *feedlots* di Jawa Timur
5. Ternak potong untuk tukang daging di Indonesia Timur
6. *Breeder cattle* untuk penjual antar-daerah di Lombok
7. Ternak potong untuk agen pemasaran ternak di Timor Barat

Intervensi dalam Sektor Sarana Produksi



Agen AI dan pedagang pakan memiliki insentif untuk berpartisipasi

- Peningkatan praktik-praktik pembibitan dan pemberian pakan oleh produsen dapat meningkatkan pasar, penjualan dan laba penyedia sarana produksi
- Pusat pembibitan dan agen AI dapat meningkatkan pelayanan/ongkos dengan bekerja lebih dekat dengan produser untuk deteksi berahi dan pelayanan yang tepat waktu
- Pedagang pakan dapat memperluas pasar jika kelompok penggemuk dan rumah tangga meningkatkan praktik-praktik pemberian pakan, lebih merata dalam setahun.

Intervensi 1: AI di Jawa Timur

Perubahan praktik

- Perbaikan genetik/genotip bukanlah fokusnya – namun dapat memainkan peranan dalam paket intervensi reproduktif
- Fokusnya adalah pemberian materi genetik yang tepat waktu
- Tergantung pada:
  - Deteksi berahi yang akurat oleh peternak
  - Peternak berkomunikasi dengan agen AI untuk memberikan pelayanan pada masa berahi
  - Jika tidak, akan mengarah pada perpanjangan interval anakan
- Laba rumah tangga sensitif terhadap interval anakan
  - Jika kehamilan dapat dibuat lebih maju satu siklus berahi (sekitar 21 hari), persentasi anakan tahunan akan meningkat 5.8% dan pendapatan kotor akan meningkat 14.3%

Intervensi 1: AI di Jawa Timur

Model pelaksanaan

- Rekanan – Pusat pembibitan nasional Singosari – Dinas Peternakan
- Perantara – jaringan agen AI yang memberikan pelayanan. Ada lusinan di setiap kabupaten di Jawa Timur
- Target – produsen sapi ternak yang menggunakan AI

Intervensi 1: AI di Jawa Timur

Peranan PRISMA dalam memfasilitasi

- Hubungan kerja yang lebih erat antara agen AI lokal dan kelompok peternak di Jawa Timur
- Pelatihan administrator, teknisi dan agen AI dalam hal pemberian AI, penetapan protokol QA dalam hal penyimpanan, penanganan dan pemberian *semen*
- Pelatihan agen dalam dal praktik-praktik peternakan hewan yang lebih luas yang mempengaruhi berahi (nutrisi, BCS, penyapihan), dan pembangunan sumber daya (materi pelatihan, pertukaran) - dan menyebarkannya dalam kelompok-kelompok
- Kerja lapang untuk agen AI untuk melaksanakan pelatihan bersama peternak untuk mendeteksi berahi, dan membangun protokol komunikasi dengan agen AI
- Di beberapa kelompok, mungkin perlu untuk meningkatkan akses rumah tangga terhadap kredit usaha kecil untuk membayar pelayanan AI
- Struktur upah sebagai penghargaan terhadap konsepsi yang sukses (bukan hanya usaha) akan meningkatkan insentif pada agen AI

Intervensi 1: AI di Jawa Timur

Lokasi

- 10% cakupan AI di NTB, terkendala jarak dan transport dari Singosari, jaringan yang belum berkembang
- 90% cakupan AI di Jawa Timur
- Dalam area produksi ternak d intensif di Jawa Timur

Outreach

- 900.000 konsepsi AI di Jawa Timur. Dengan rata-rata 2 sapi per rumah tangga, akan melayani sekitar 450.000 rumah tangga.
- Namun, membutuhkan hubungan erat antara agen AI-peternak dan lebih baik jika dilaksanakan terorgansasi dengan kelompok peternak (lebih sedikit)

Intervensi 2: Pedagang Pakan & Penggemuk Ternak di Jawa Timur

Latar belakang

- Pakan adalah sarana produksi utama & penentu produktivitas dalam sistem produksi sapi ternak

- Pertumbuhan sektor penggemukkan sapi ternak khusus
  - 10-12 *feedlots* kecil di Jawa Timur
  - Rumah tangga penggemukkan sapi ternak yang lebih kecil dan khusus (independen, kluster, kontrak)
  - Dan pedagang ternak dan tukang daging – di lapangan penyimpanan

- Pertumbuhan sektor perdagangan pakan vibran
  Pedagang pakan menengah, grosir – beroperasi dalam jaringan

Intervensi 2: Pedagang Pakan & Penggemuk Sapi Ternak di Jawa Timur

Perubahan praktik (Priyanti dkk., 2013)

- Kendala untuk mengembangkan pasar pakan pada sisi permintaan dan pasokan, terutama karena musim
- Pedagang pakan dapat mengakses banyak pakan di musim hujan (Desember-April) – namun demikian juga produsen (dalam-peternakan atau lokal)
- Kekosongan pakan di musim kemarau (Mei-November). Pedagang dapat memasok dengan mencari di berbagai area agro-klimat (membutuhkan biaya lebih tinggi) dan dengan membayar harga yang lebih tinggi, tapi dapat kekurangan/kehabisan stok, atau harganya akan keluar dari harga pasar.
- Produsen sapi ternak kekurangan keuangan dan teknologi untuk menyimpan pakan di peternakan
- Langkah-langkah untuk menyeimbangkan pasokan dan permintaan pakan akan meningkatkan produktivitas.

Intervensi 2: Pedagang Pakan & Penggemuk Sapi Ternak di Jawa Timur

Model pelaksanaan

- Bekerja sama dengan pedagang pakan besar di Jawa Timur
- Hubungan dengan (perantara adalah) pedagang pakan kecil dan menengah
- Target adalah penggemuk ternak dan pedagang pakan

Intervensi 2: Pedagang Pakan & Penggemuk Sapi Ternak di Jawa Timur

Aktivitas

- Pelatihan dan prasarana tentang penyimpanan pakan:
  - Bal bulat, tempat & perawatan jerami, pengeringan, penyimpanan/bal & pengantongan.
- Memfasilitasi hubungan yang lebih erat antara pedagang pakan dan spesialis penyedia pakan
  - Spesialis penanam hijauan, kontrak produsen bibit jagung, pemroses kacang kedelai, perkebunan
  - Mungkinkah untuk mengatasi kendala-kendala teknis, logistik atau peraturan tertentu?
- Percobaan, demonstrasi, pelatihan dan materi pelatihan tentang nutrisi hewan untuk penggemuk
  - Pakan, teknologi pakan, peralatan berbiaya rendah dll.
  - Pedagang pakan dapat berpartisipasi
- Menyediakan pedagang pakan dengan materi pelatihan dan sarana untuk menyebarkannya
- Pilihan keuangan untuk pedagang pakan dan pembeli dapat dieksplorasi

Intervensi 2: Pedagang Pakan & Penggemuk Sapi Ternak di Jawa Timur

Lokasi

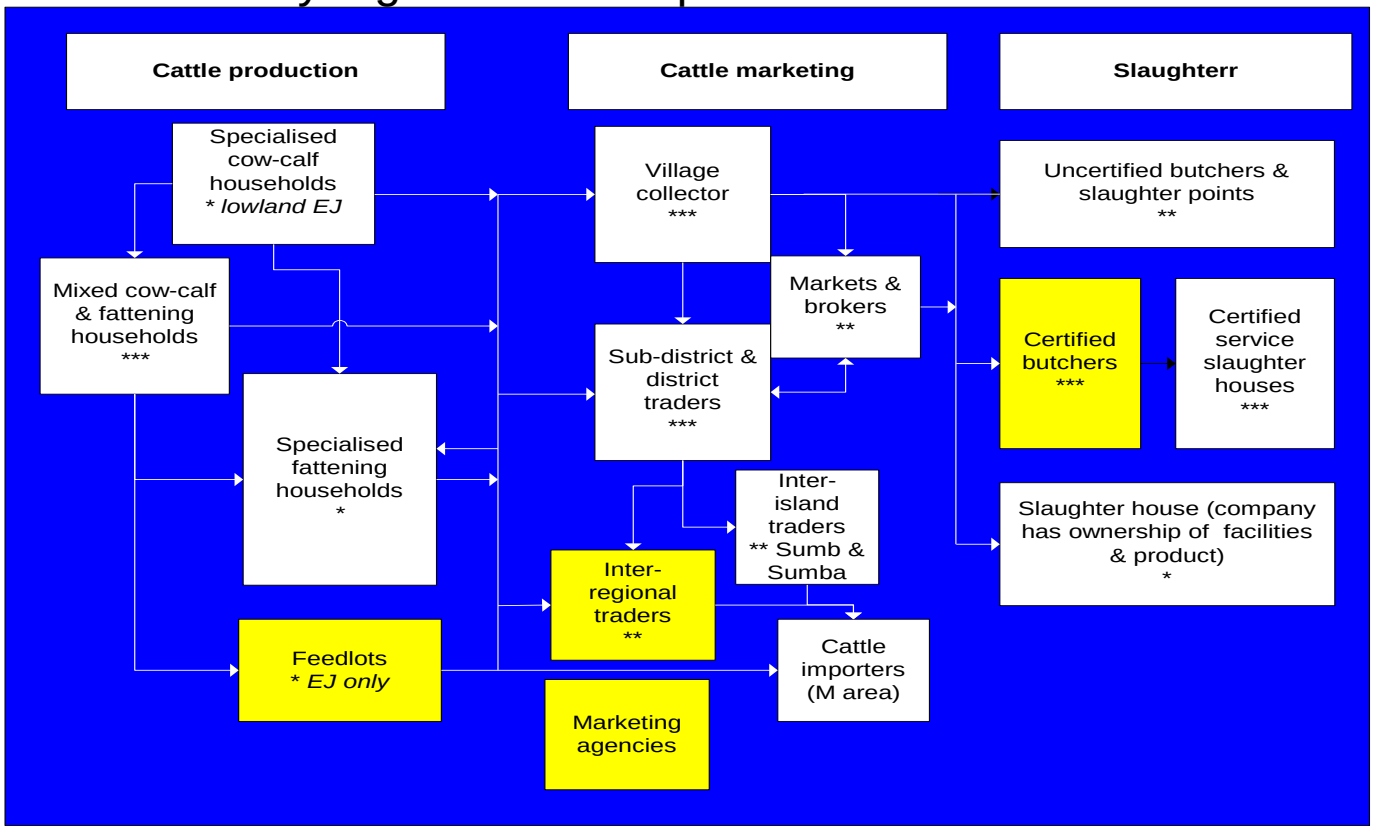
- Pasar pakan yang paling berkembang di area dataran rendah Jawa Timur (misalnya Probolinggo)
- Namun demikian spesialis penggemukan terdapat di area yang luas di Jawa Timur (Probolinggo, Tuban dan Malang).
- Berpotensi untuk diaplikasikan pada sapi ternak intensif dan area produksi pakan di Lombok

Outreach

- Suatu pedagang besar yang menjual 1 ton pakan per hari, dapat membeli dari lima pedagang pakan menengah, yang pada gilirannya dapat mencari dari 20 pedagang kecil atau pengumpul
- Akan menyediakan pakan yang cukup untuk setahun untuk *feedlot* kecil atau kelompok spesialis penggemuk (misalnya 40 ekor pada 180 hari penggemukan)

Intervensi di Sektor Hasil Produksi

- Di bawah sistem pengadaan saat ini
  - Pembeli-pedagang sapi ternak, tukang daging, *feedlot*, perusahaan pemasaran sapi ternak
  - Memiliki hubungan lemah dengan produsen, sehingga
  - Tidak mengetahui latar belakang/kinerja sapi ternak
  - Dikenakan biaya yang tinggi untuk pencarian, agregasi dan penyimpanan sapi ternak yang memenuhi spesifikasi

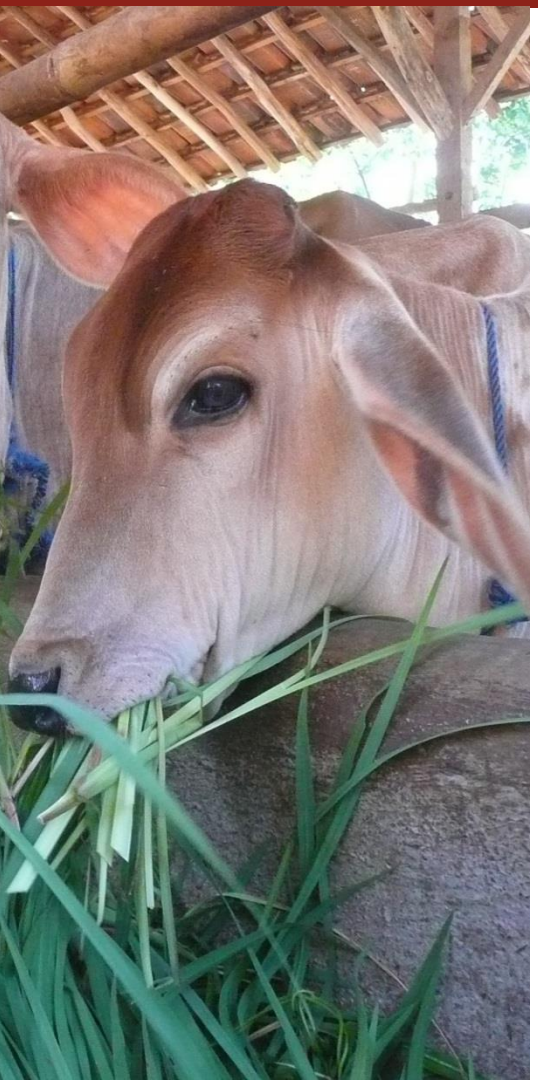


Beberapa pembeli mungkin memiliki insentif untuk membangun hubungan yang lebih erat dengan beberapa produsen/kelompok

Langkah-langkah Generik untuk Membangun Hubungan antara Pembeli Sapi Ternak dan Produsen/Kelompok

- Konsultasi dengan pembeli sapi ternak untuk mengindentifikasi permintaan dalam hal ukuran lot, jenis bibit, berat, tinggi dan spesifikasi lainnya, waktu dan harga
- Konsultasi dengan kelompok sapi ternak untuk membentuk kepentingan, kelayakan dan insentif untuk memenuhi persyaratan ini.
- Menyediakan mekanisme di mana pembeli berinteraksi dengan produsen
  - Umpan balik, pelatihan, materi penyuluhan, produk dokter hewan, keuangan/dukungan
  - Partisipasi pembeli dalam aktivitas pelatihan
- Menggabungkan permintaan yang disetujui ke dalam sistem produksi dan pemasaran dalam kelompok sapi ternak yang lebih memiliki target dan beracuan pada pasar
- Mengadakan, jika menguntungkan, struktur formal – perjanjian *off-take*, prosedur operasi standar dll.
- Mengadakan mekanisme untuk penyebaran aturan yang berhasil kepada area dan kelompok lainnya.

Intervensi 3: Kontrak Penggemukan di Jawa Timur



Latar belakang

Penggemukan sapi ternak jangka-pendek adalah usaha yang menarik

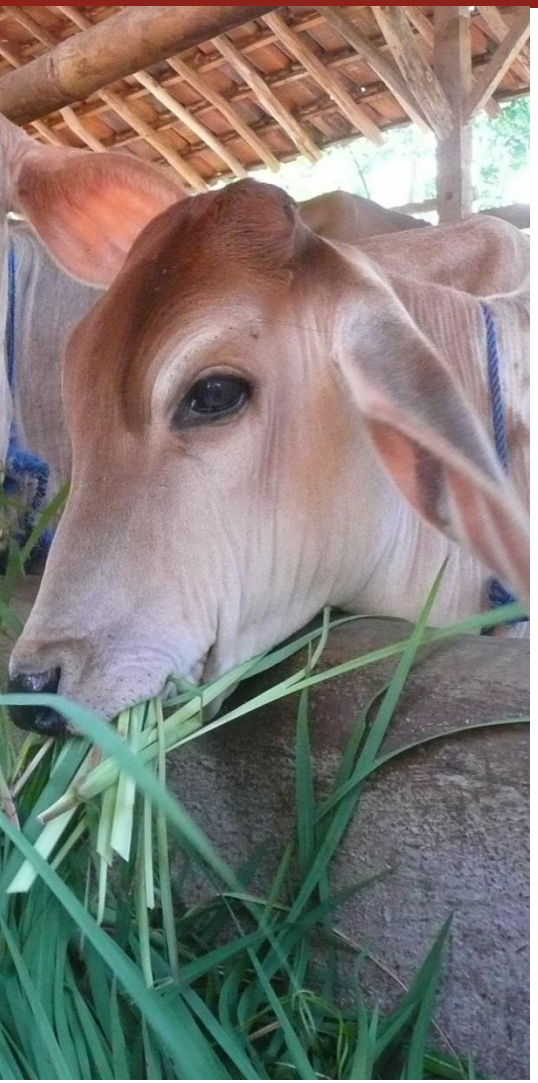
- Tidak intensif terhadap tanah, aktivitas yang dikomersialisasi
- Timbalbalik sapi ternak dan uang tunai yang cepat
- Untuk ‘paket’ pakan, sapi ternak dan modal selanjutnya

Namun bisa jadi memberatkan bagi produsen individual

- Memilih, membeli dan menjual sapi ternak, pakan, perawatan hewan, fasilitas dll.
- Pertumbuhan yang rendah atau harga yang rendah dapat berarti pendapatan negatif
- Biaya modal dan resiko yang signifikan
- Akses pada keuangan bersifat kritis

Kontrak penggemukan dan bantuan teknis/manajemen dapat mengurangi kendala

Intervensi 3: Kontrak Penggemukkan di Jawa Timur



Wahyu Utama di Tuban

- *Feedlot* kecil (kapasitas 1400 ekor)
  - Pembibitan, pabrik pakan, penjagalan, pengecer daging & restoran yang terpadu
- Hubungan kontrak dengan sekitar 100 rumah tangga penggemukan,
  - WU menjual 4 bibit silang atau pejantan/*bulls* Ongole kepada produsen kontrak (350 kg, 2.5 tahun)
  - Peternak membeli sapi ternak melalui skema pinjaman KKPE (disubsidi sebesar 4%)
  - Pakan ternak 12kg/ekor/hari rasio WU, 120 hari, 1 kg ADG
  - Wahyu Utama kemudian membeli kembali sapi ternak pada 470 kg LW
  - Siklus 3 lot per tahun

Intervensi 3: Kontrak Penggemukan di Jawa Timur

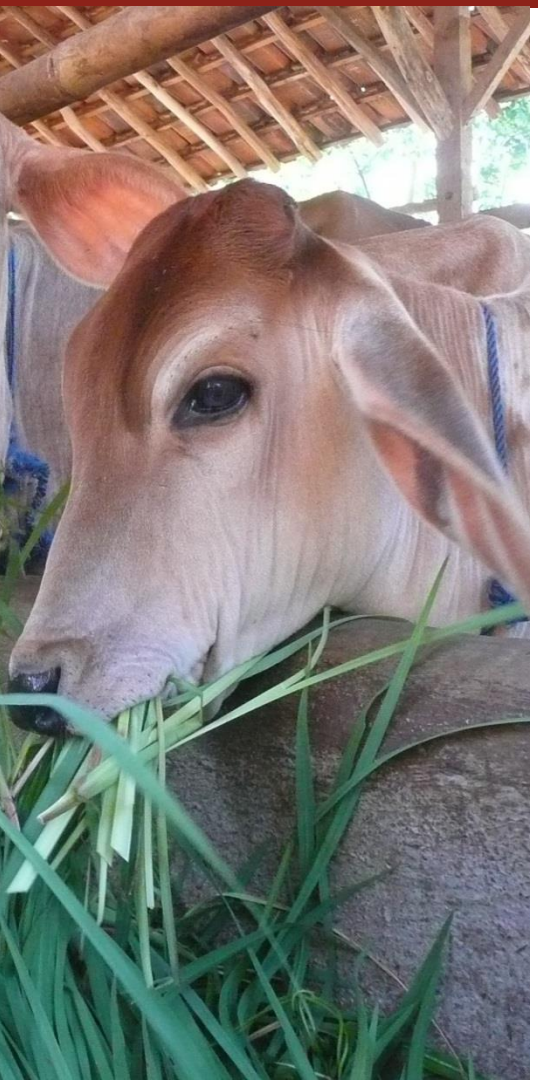
Laba rumah tangga sapi ternak yang berkontrak dengan Wahyu Utama (per ekor)

Perihal	Ternak
Total Pendapatan	13,132,800
Pendapatan penjualan	12,960,000
Total Biaya	6,319,178
pembelian pakan (termasuk transpor)	5,760,000
variabel biaya lainnya	59,178
depresiasi	500,000
Keuntungan kotor	6,813,622
less opportunity cost of inventoris/modal	2,171,200
Keuntungan bersih (laba untuk tenaga kerja dan manajemen)	4,642,422
less opportunity value of family labour	842,696
Keuntungan bersih (laba untuk manajemen)	3,799,726

Namun keuntungan bersih negatif

- Pinjaman dengan agunan pada pasar (13%)
- ADG 0.7 kg/hari

Intervensi 3: Kontrak Penggemukan di Jawa Timur



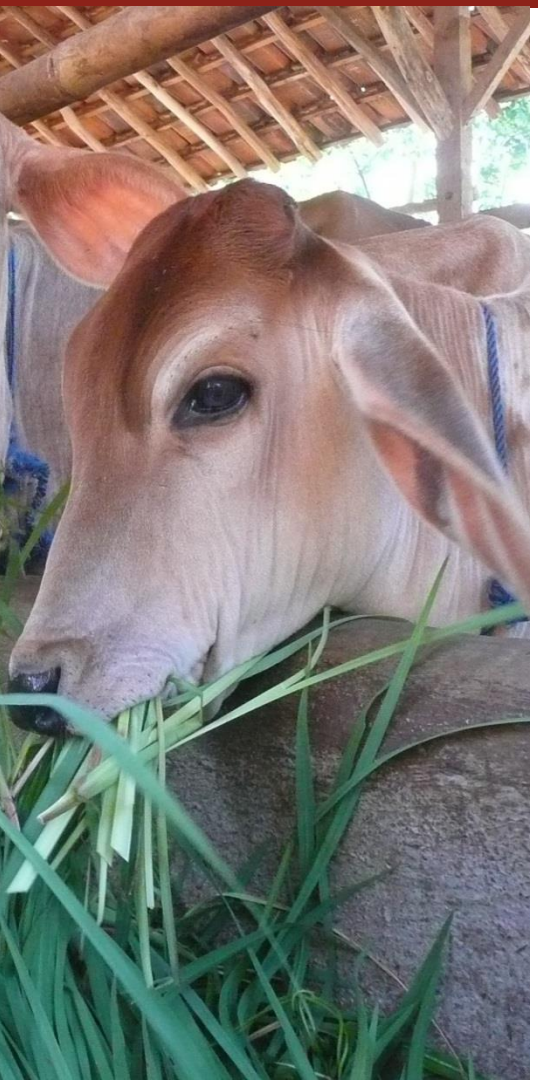
Praktik perubahan

- Rumah tangga yang ikut kontrak tidak dikunjungi
- Namun manajer berkata bahwa ia membutuhkan bantuan teknis dan penyuluhan
  - Jatah ransum, kesehatan hewan, kandang
- Proyek dapat memeriksa dan mendiskusikan kendala dan area yang mungkin membutuhkan bantuan
- Dan potensi ekspansi operasi WU
- Akan perlu untuk memeriksa pilihan keuangan

Model pelaksanaan

- Rekanan dengan Wahyu Utama
- Bekerja dengan staf dan konsultan WU (perantara)
- Target kontrak dengan rumah tangga

Intervensi 3: Kontrak Penggemukan di Jawa Timur



Lokasi

- Wahyu Utama di Tuban
- Pertumbuhan sektor spesialis penggemukan di Jawa Timur, namun sedikit yang memiliki kontrak
- Model WU Utama dapat diaplikasikan di tempat lain

Outreach

- WU – 100 peternak
- Dapat diperluas di tempat lain

Intervensi 4: *Sapi bakalan* untuk *Feedlots* di Jawa Timur

Latar belakang

- Tidak ada *feedlots* asli di NTB dan NTT
- 3 di Jawa Timur
  - Santosa (Probolinggo) kapasitas12,000 ekor
  - Sapindo (di Malang) 2,500 ekor
  - Wahyu Utama (Tuban) 1,400 ekor
- Jika diberi pakan selama 120 hari, total *turnoff* 47.700 ekor per tahun
  - 1% jumlah sapi ternak di Jawa Timur
  - 6% dari *turnoff* di provinsi
- Dicari dari
  - Rumah tangga “campuran” sapi-anak sapi yang memerlukan pakan hingga 250kg
  - Dan dilaporkan ada peningkatan jumlah spesialisasi produksi pemberi pakan ternak/rumah tangga *backgrounding* (beli anak sapi – jual pemberi pakan untuk tahap penggemukan selanjutnya)
  - Sektor menawarkan potensi pengembangan pedesaan dan industri

Intervensi 4: *Sapi bakalan* untuk *Feedlots* di Jawa Timur

Praktik perubahan

Insentif untuk *feedlots*

- Sapindo dan Santosa mencari pembeli pakan melalui pedagang (besar) yang membeli dari pasar/jaringan (efisien)
- Tapi tidak mengetahui latar belakang/kinerja pemberi pakan (faktor kritis)
  - Nutrisi di tahap menyusui dan *backgrounding* memberi efek pada potensi pertumbuhan kerangka dan fisiologis
  - Konformasi, kaki dan penyakit
  - Dampak utama pada laba *feedlots* – misalnya ADG 0.8kg dibandingkan dengan 0.9kg
- Hubungan dengan kelompok peternak yang memproduksi suatu pemberi pakan ternak dengan spesifikasi tertentu dapat menurunkan biaya dan meningkatkan kepercayaan pada kinerja pakan

Intervensi 4: *Sapi bakalan* untuk *Feedlots* di Jawa Timur

Insentif untuk spesialis rumah tangga pemberi pakan

- Membeli penyapih pada 89 kg dan memberi makan hingga 250 kg
- Pada ADWG 0.4 kg
  - Sapi ternak akan mencapai target berat dalam 400 hari
  - Menghasilkan laba kotor sebesar Rp. 1,8 juta per ekor, namun laba bersih negatif
- ADWG 0.5
  - Laba kotor sebesar Rp. 2,4 juta, laba bersih positif.
  - Jika harga premium sebesar 10%, laba kotor meningkat hingga Rp. 3 juta.

Intervensi 4: *Feeder Cattle* untuk *Feedlots* di Jawa Timur

Model pelaksanaan

- Rekanan – *feedlots* besar di Jawa Timur (Sapindo, Santosa, WU)
- Perantara – jaringan pembeli *feedlots*/pedagang
- Target – hubungan dengan kelompok dan produsen

Intervensi 4: *Feeder Cattle* untuk *Feedlots* di Jawa Timur

AIPD-Rural dapat memfasilitasi hubungan *feedlot*-pedagang-produsen melalui:

- Pelatihan dan kerja lapang untuk *feedlots* dalam kelompok
  - Untuk mengkomunikasikan pilihan dan spesifikasi
  - Ahli penyuluhan dalam bidang nutrisi, kesehatan hewan dan sistem manajemen
  - AIPD-Rural dapat juga menyediakan dukungan teknis dalam area
- *Feedlots* memiliki kapasitas pembelian pakan dan pembuatan pakan secara massal- jatah ransum dan campuran dapat dikembalikan ke produsen
- Perjanjian penjualan formal atau informal dapat didiskusikan (ukuran lot, jadwal spesifikasi-harga, keuangan?)

Intervensi 4: *Sapi bakalan* untuk *Feedlots* di Jawa Timur

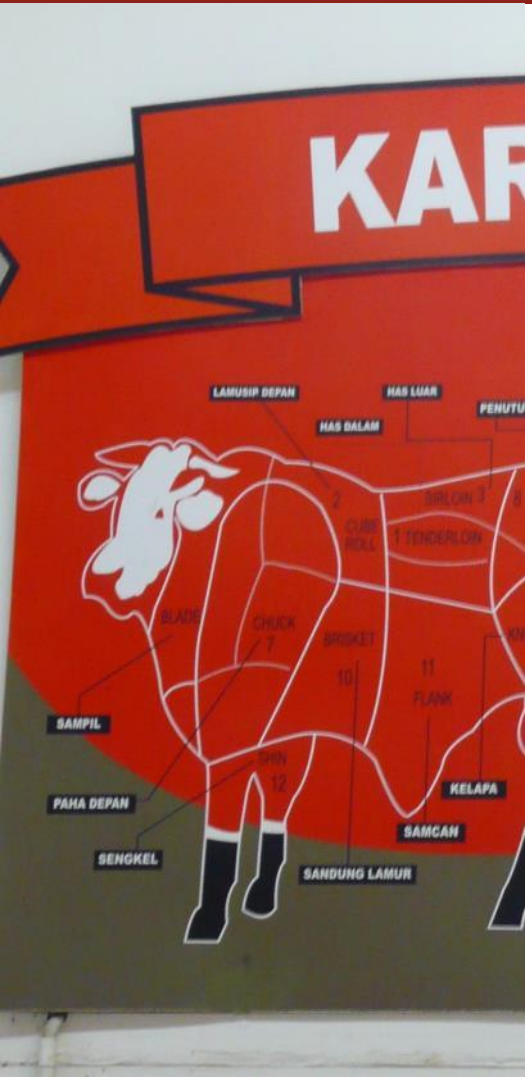
Lokasi

- Sapindo – Malang
- Santosa – Probolinggo
- Wahyu Utama – Tuban
- Namun *feedlots* memiliki jalur pembelian diluar kabupaten ini

Outreach

- *Feedlots* berpotensi mencapai 20 kelompok atau 2,000 rumah tangga
- Dari yang di atas, mungkin ¼ nya memiliki sumber daya dan kepentingan untuk berpartisipasi

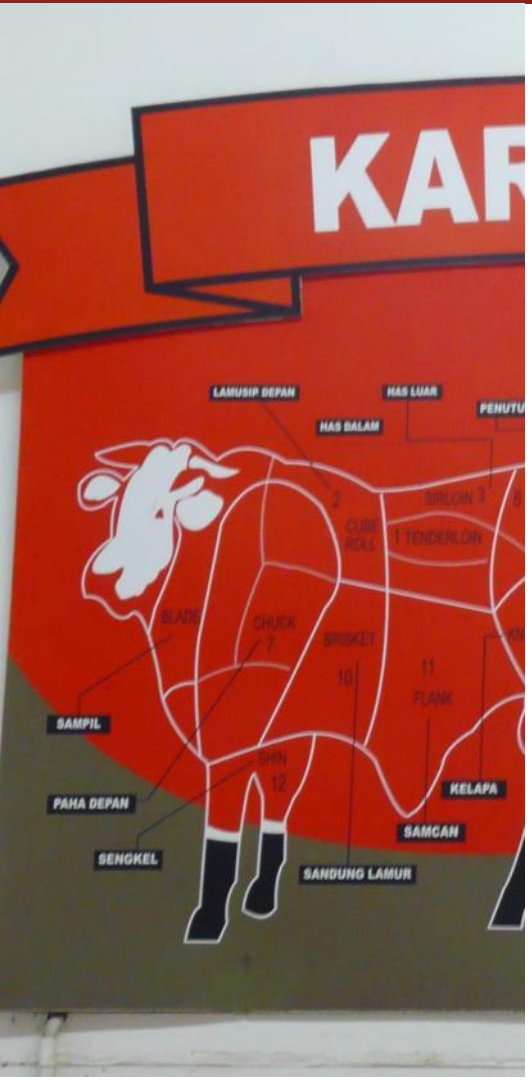
Intervensi 5: Ternak Potong untuk Tukang Daging di Indonesia Timur



Latar belakang

- Tukang daging memainkan peranan penting dalam rantai daging sapi
- Jaringan skala-kecil, terpadu
  - Membeli sapi ternak dari pasar dan area produksi
  - Menjagal dalam fasilitas pelayanan penjagalan
  - Mengecer daging sapi dan jeroan di kios-kios pasar basah

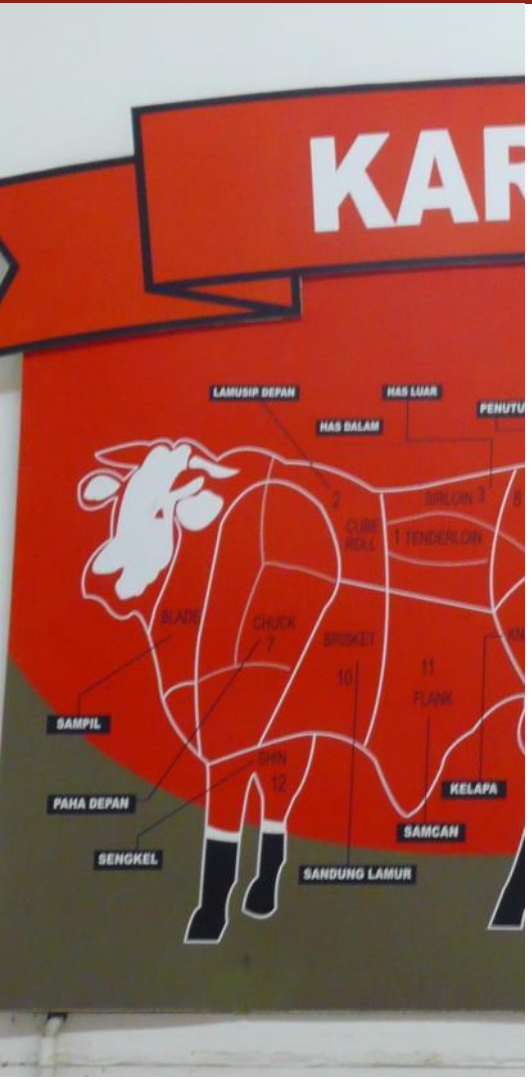
Intervensi 5: Ternak Potong untuk jagal di Indonesia Timur



Praktik perubahan

- Jagal memiliki hubungan lemah dengan produsen ternak
- Produsen memiliki informasi yang tidak lengkap tentang pilihan para pembeli hilir, atau bagaimana cara mengukurnya
- Jagal membutuhkan
  - Badan/konformasi otot yang bagus – untuk persentasi hiasan dan berat karkas untuk potongan utama
  - Ternak tidak akan ditolak atau didiskon karena alasan penyakit (misalnya penyakit hati)
  - Jumlah yang konsisten (misalnya 14 per minggu, lebih banyaj di saat Idul Fitri)
- Rekanan – dengan jagal tertentu (lebih mungkin asosiasi jagal)
- Target – jagal dan produsen

Intervensi 5: Ternak Potong untuk jagal di Indonesia Timur

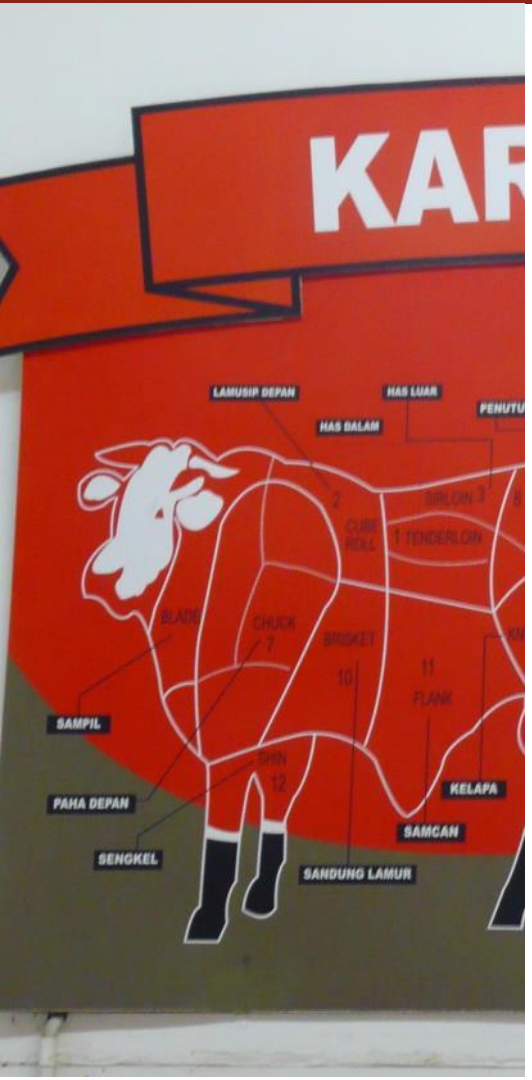


Praktik perubahan…

Jagal mendapatkan insentif untuk berpartisipasi

- Mengurangi biaya pencarian, negosiasi, transport dan perjalanan dan penyimpanan
- Pembelian ternak dilakukan oleh kepala jagal (bos)
  - 2 hari dalam waktunya dalam seminggu atau Rp. 313.000 per ekor yang dijagal
  - Lebih tinggi dari biaya penjagalan yang dikombinasikan

Intervensi 5: Ternak Potong untuk jagal di Indonesia Timur



Aktivitas

- Kerja lapang adalah saat tukang daging dapat mengkomunikasikan pilihan ternak mereka dan alasan-alasannya
- Kunjungan beberapa peternak atau pimpinan kelompok ke fasilitas penjagalan
- Bantuan dapat diberikan kepada produsen untuk menilai kemungkinan penggunaan, biaya dan keuntungan pelayanan saluran penjualan ini

Lokasi

- Tukang daging di Indonesia Timur, namun intervensi/proyek pertama lebih baik dilakukan di kota-kota seperti Surabaya, Malang dan Mataram dan Kupang

Outreach

- Misalnya 15 tukang daging akan mempekerjakan 105 pekerja pejagalan
- Membeli dari hingga 5.460 produsen ternak
- Berpotensi menyebarkan model melalui jaringan tukang daging yang luas

Intervensi 6: Pembibit Ternak untuk Pedagang Antar-Daerah di Lombok

Latar belakang

- Saat ini ada permintaan tinggi untuk ternak bibit Bali (sapi dara dan pejantan muda)
- 13,6Status penyakit (brucellosis) di Lombok berarti arus perdagangan yang signifikan
- 00 ekor selama tahun 2012, 15,000 ekor selama tahun 2013
- Dilaksanakan melalui pesanan (300-1,200 ekor)
- Dan standar provinsi (jenis kelamin, usia, berat, kelahiran, tinggi, panjang) dan harga
- Oligopoli – hanya 3 pedagang – yang sering bekerjasama

Intervensi 6: Pembibit Ternak untuk Pedagang Antar-Daerah di Lombok

Praktik perubahan

- Pedagang menngumpulkan 300-1,200 ekor sapi untuk setiap pesanan
- Memerlukan waktu berbulan-bulan dan pengeluaran yang besar untuk mencari ternak yang memenuhi persyaratan pesanan
- Biaya yang tinggi dikurangkan secara efektif dari harga yang dibayarkan kepada produsen
- Tidak mungkin bagi kelompok untuk mendapati perjanjian pasokan formal atau kontrak dengan kelompok atau produsen
  - Pedagang menerima pesanan di waktu yang berbeda sepanjang tahun untuk jumlah ternak yang berbeda dan spesifikasi yang berbeda
- Namun, bisa jadi menguntungkan bagi kelompok untuk berorientasi/sistem spesialis produksi untuk memproduksi ternak hasil pembibitan
  - Dan untuk berhubungan dengan pedagang
  - Dapat termasuk akses ke keuangan

Intervensi 6: Pembibit Ternak untuk Pedagang Antar-Daerah di Lombok

Laba untuk spesialis produksi pembibit

- Rumah tangga sapi-anak sapi *turn off* pembibit Kelas 2 (12 bulan, 144 kg, 104 cm, 96 cm panjang badan)
- ADG – 0.3kg
- Harga
  - Betina – Rp. 5.5 juta. pedagang ---- Rp. 3.5 juta produsen
  - Jantan - Rp. 6 juta pedagang ---- Rp. 4 juta produsen
- Keuntungan kotor/ekor – Rp. 3.8 juta
- Cukup tinggi dengan produktivitas dan harga yang lebih tinggi

Intervensi 6: Pembibit Ternak untuk Pedagang Antar-Daerah di Lombok

Model Pelaksanaan

- Rekanan dengan satu atau lebih pedagang bibit antar-regional
  - H Saad Husni, H. Sabri or H. Fathullah
- Pedagang ini akan membangun hubungan dengan kelompok ternak melalui:
  - Berkomunikasi langsung dengan, dan pelatihan / mengajarkan kelompok tentang spesialisasi produksi pembibit
  - Dapat mencakup program kesehatan hewan dan keuangan/dukungan
  - Perjanjian harga-kelas di tingkat rumah tangga dapat dieksplorasi

Intervensi 6: Pembibit Ternak untuk Pedagang Antar-Daerah di Lombok

Lokasi

Di area produksi intensif sapi-anak sapi, dekat dengan pedagang – misalnya di Lombok Tengah

Outreach

- H Saad Husni mengekspor 2,800 ekor – melibatkan 1,400 rumah tangga
- Pedagang lain memiliki jumlah yang sama

Intervensi 7: Ternak Potong untuk Agen Pemasaran Ternak di Timor Barat

Latar belakang

- NTT ‘mengekspor’ 66,000 ternak potong di tahun 2010
  - Kebanyakan dari Timor Barat
- Agen pemasaran ternak (bukan pedagang individual) merupakan bagian yang signifikan
  - PUSKUD - 3-4.000 eko dan TLM – 500 eko. Beroperasi berdasarkan bagi hasil
  - Gejati – 3,000 ekor. Koperasi, dan menjual ternak non-anggota berdasarkan komisi

Intervensi 7: Ternak Potong untuk Agen Pemasaran Ternak di Timor Barat

Praktik perubahan

- Di semua agen
  - Produktivitas dikatakan rendah, masa penggemukan ‘terlalu panjang’
- Di situs Amarasi, rumah tangga dan area penyimpanan memiliki pakan, produksi, kandang dan sanitasi rendah.
- Agen-agen berminat untuk memperbaiki produktivitas, pakan (hijau daun dan tempat pakan) dan arus ternak ke dan dari kelompok kontrak

Intervensi 7: Ternak Potong untuk Agen Pemasaran Ternak di Timor Barat

Efek pendapatan

- Tidak membuat anggaran formal
- Keuntungan bergantung pada penilaian sarana produksi rumah tangga (tenaga kerja, pakan) dan sarana produksi perusahaan (produk kesehatan hewan, pelayanan teknis dan pemasaran).
- Struktur kepemilikan meningkatkan aksesibilitas bagi yang miskin, namun dapat pula menurunkan margin bersih dan insentif untuk memaksimalkan produktivitas dan perolehan keuntungan bagi rumah tangga

Model pelaksanaan

- Rekanan dengan agen (PUSKUD, TLM, Gejati)
- Perantara – dokter hewan dan staf penyuluhan dari agen
- Target – produsen ternak yang dikontrak

Intervensi 7: Ternak Potong untuk Agen Pemasaran Ternak di Timor Barat

Aktivitas

- Membantu agen untuk mencapai sistem penggemukan yang lebih produktif yang disesuaikan dengan rumah tangga, kelompok dan area yang dikontrak
- Didasarkan pada pelatihan, penelitian dan percontohan
- Memfasilitasi partisipasi para agen dalam program pelatihan dengan kelompok, mengembangkan materi pelatihan
- Mengidentifikasi rumah tangga dan kelompok yang sukses dalam hubungan kontraktual dengan organisasi pemasaran – untuk berperan sebagai rumah tangga demonstrasi
- Pembelian *feeder cattle* adalah bagian kunci dari operasi PUSKUD dan TLM. Mungkin ada kesemparan untuk menghubungkan agen pemasaran dengan produsen/kelompok *specialised feeder cattle*
- Percontohan dan eksplorasi *scale-out*

Intervensi 7: Ternak Potong untuk Agen Pemasaran Ternak di Timor Barat

Lokasi

- PUSKUD
  - Kantor di Kupang
  - Beroperasi di setiap kabupaten di Timor Barat, 1 di Flores
- TLM
  - Kantor di Kupang
  - Beroperasi di jalur besar di Timor Barat
- Gejati
  - kecamatan Amarasi, Kota Kupang

Outreach

- Harus sederhana di tahap awal
- Potensi pencapaian yang tinggi – hingga 3.000 rumah tangga

Hubungan dengan Proyek Lain

- Keberlangsungan intervensi AIPD-Rural ini tidak tergantung pada proyek lain
- Namun kemungkinan timbulnya dampak dengan cepat dan besar akan meningkat melalui koordinasi dengan proyek khusus-sapi yang beroperasi di Indonesia Timur:
  - Proyek sapi ternak Indonesia di Indonesia terutama di NTB dan NTT
  - IndoBeef
  - Aktivitas lainnya yang dibahas di bawah “Red Meat Forum”
- Program-program ini berhubungan langsung dengan sejumlah besar produsen ternak dengan praktik-praktik yang diringkatkan, diorganisasikan ke dalam kelompok
- Hubungan dengan kelompok-kelompok ini menarik bagi pelaku agribisnis – merupakan bagian dari ‘kesepakatan’ bagi pelaku agribisnis
- Pada gilirannya, rekanan AIPD-Rural / agribisnis menyediakan sumber penyuluhan/*outreach* untuk proyek kelompok ternak
- Keuntungan yang sangat nyata jika AIPD-Rural berekan dengan firma dan agen yang memasok sarana produksi ke, atau membeli ternak dari, kelompok-kelompok ini.

Area untuk Penelitian Lebih Lanjut

- Bank dan keuangan
- Rantai nilai pakan
- Program & kelompok distribusi ternak Indonesia
- Rumah potong hewan ‘Modern/termekanisasi’
- Perdagangan ternak potong di Sumbawa, Timor Barat dan Sumbawa
- Pemilik ternak di Timor Barat dan Sumba
- Peternakan besar
- Kapal yang dibangun khusus untuk ternak

Prinsip-Prinsip Umum

Tujuh intervensi telah diidentifikasi, yang:

- Memiliki potensi untuk memperkenalkan peubahan teknis, untuk mengkomersialisasi operasi peternak kecil, memperbaiki akses pada pasar atau menstimulasi perkembangan pasar
- Berlokasi di daerah yang berkembang – dan rantai nilai yang sektor-spesifik
- Memberikan model pelaksanaan yang berkelanjutan dengan menyelaraskan kepentingan rekanan, perantara dan target
- Mengarah pada perolehan produktivitas dan pendapatan yang signifikan untuk target proyek. Target yang utama adalah produsen ternak kecil, walaupun di beberapa kasus juga adalah pelaku hulu dan hilir (misalnya pedagang pakan dan tukang daging)
- Bersama dengan perusahaan atau rekanan agen yang memiliki pasokan atau pengadaan yang signifikan yang berhubungan dengan sejumlah besar peternak kecil

Peranan Umum PRISMA

Memfasilitasi hubungan yang lebih erat antara produsen/kelompok dan firma agribisnis…

- Pengembangan teknis dan manajemen firma melalui petunjuk spesialis teknis dan manajemen.
- Kerja lapang di mana firma agribisnis berkunjung dan berkomunikasi dengan kelompok dan rumah tangga untuk mengkomunikasikan secara langsung pilihan pemasok dan untuk memahami sistem produksi dan tujuan dari produsen dan kelompok
- Pelatihan kelompok dan aktivitas demonstrasi dan/atau kerja lapang yang berdedikasi untuk menghubungkan para pelaku
- Bantuan kepada firma agribisnis untuk menyebarkan praktik-praktik proyek produsen/kelompok yang sukses kepada produsen/kelompok non-proyek di area *catchment*