

**SISTEM AGRIBISNIS DAN KEMITRAAN USAHA PENGEMUKAN
SAPI POTONG DI KOPERASI GUNUNG MADU**

(Agribusiness System and Partnership of Beef Cattle Fattening in Gunung Madu Cooperation)

Rani Satiti, Dyah Aring Hepiana Lestari, Ani Suryani

Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Lampung, Jl. Prof. Dr. Soemantri Brojonegoro No. 1
Bandar Lampung, 35145. Telp. 0895351126409, e-mail: rani.satiti12@gmail.com

ABSTRACT

The purpose of this research are to: study realization of treaty in beef cattle fattening, study the procurement process of raw materials to meet the six precise (on time, exact place, quality, quantity, type, and price), analyze profits of beef cattle fattening, study the marketing channels of beef cattle fattening, study the supporting services's role to beef cattle fattening. This research is a case study at Gunung Madu Cooperation in Gunung Batin Baru Village, Terusan Nunyai Sub District, Central Lampung Regency that is choosen on purpose with consideration that Gunung Madu Cooperation partnershiped with PT Indo Prima Beef about one year. The data collected in December 2016 and analyzed by a qualitative descriptive analysis and quantitative descriptive analysis. The results of research showed that the realization of treaty between Gunung Madu Cooperation and PT Indo Prima Beef have a good realization until three period. The raw materials procurement of beef cattle fattening met the component of six precise. Beef cattle fattening in Gunung Madu Cooperation was viable because its R/C ratio value was greater than one in one to three periods. The marketing channels of beef cattle fattening were precised because involving the intititutional agency. All supporting services were utilized by beef cattle fattening Gunung Madu Cooperation namely extension services, transportations, government policies, information and communication technnology give positive role.

Key words: agribusiness system, beef cattle, cooperation, partnership

PENDAHULUAN

Sektor pertanian merupakan salah satu sektor yang mampu memberikan kontribusi cukup besar terhadap perekonomian Indonesia. Salah satu subsektor pertanian unggulan Indonesia yang telah lama dipromosikan sebagai pendukung pertumbuhan ekonomi adalah peternakan yang dikembangkan dan dikelola dengan baik melalui pendekatan sistem agribisnis. Sapi potong merupakan kelompok ruminansia penyumbang produksi daging terbesar nasional, sehingga usaha ternak ini berpotensi untuk dikembangkan sebagai usaha yang menguntungkan. Pengembangan usaha ternak sapi potong berorientasi agribisnis dengan pola kemitraan merupakan salah satu alternatif untuk meningkatkan keuntungan peternak (Suryana 2009).

Produksi daging dalam negeri belum mampu memenuhi kebutuhan karena populasi dan tingkat produktivitas ternak yang rendah. Rendahnya populasi sapi potong disebabkan sebagian besar ternak dipelihara oleh peternak berskala kecil dengan lahan dan modal terbatas (Kariyasa 2005). Menurut Pusdatin Setjen Kementan (2016) jumlah

populasi sapi lokal nasional tahun 2015 mencapai 17.200.000 ekor. Jumlah tersebut tidak semuanya siap untuk dipotong karena sebagian besar merupakan anak sapi dan sapi indukan betina yang tidak boleh untuk dipotong. Terdapat kekurangan pasokan sapi untuk kebutuhan nasional sebesar 247.000 ton daging sapi atau setara dengan 1.383.000 ekor sapi.

Provinsi Lampung merupakan salah satu provinsi yang memiliki potensi sangat baik dalam pengembangan usaha peternakan. Hal tersebut dibuktikan bahwa Provinsi Lampung menempati posisi ke dua dalam jumlah populasi sapi potong di Pulau Sumatera tahun 2015 sebanyak 653.357 ekor setelah Provinsi Sumatera Utara (Ditjenan Keswan Kementerian Pertanian 2016).

Kabupaten Lampung Tengah merupakan salah satu kabupaten di Provinsi Lampung yang memiliki potensi sangat baik dalam pengembangan usaha peternakan. Kabupaten Lampung Tengah menempati posisi pertama dalam data populasi sapi potong di Provinsi Lampung dengan jumlah 2.432.987 ekor (Dinas Peternakan dan Kesehatan Hewan Provinsi Lampung 2016).

Kegiatan pemasaran sapi potong belum banyak diatur oleh Pemerintah. Usaha pemasaran lebih banyak diatur oleh lembaga pemasaran yang berskala besar seperti perusahaan sapi atau *feedlot*, dan pedagang pengumpul (Yusdja, Ilham dan Sejati 2003). Upaya peningkatan daya saing usaha ternak sapi potong secara teknis dapat dilakukan dengan meningkatkan produktivitas dan perluasan kegiatan ekonomi melalui kemitraan (Kuswaryan dkk 2003). Menurut Hafsah (2006), kendala dalam pelaksanaan kemitraan adalah karena kemitraan didasarkan belas kasihan, perbedaan kemampuan penguasaan teknologi dan konsistensi dalam pemenuhan perjanjian.

Salah satu pelaksana kemitraan di bidang peternakan adalah koperasi dan salah satu koperasi yang aktif serta berkembang dengan baik di Provinsi Lampung yaitu Koperasi Gunung Madu (KGM). Koperasi ini memiliki beberapa unit usaha yang bergerak di bidang peternakan dan pertanian. Berdasarkan uraian latar belakang maka penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pelaksanaan perjanjian, pengadaan sarana produksi, kegiatan budidaya, pemasaran, dan pemanfaatan lembaga penunjang usaha penggemukan sapi potong di Koperasi Gunung Madu.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode studi kasus, dengan lokasi penelitian di KGM Desa Gunung Batin Baru, Kecamatan Terusan Nunyai, Kabupaten Lampung Tengah, Provinsi Lampung. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan KGM merupakan koperasi yang melakukan kemitraan dengan PT Indo Prima Beef (PT IPB) untuk pengembangan usaha penggemukan sapi potong. Metode penelitian ini sejalan dengan Karina, Ismono dan Nugraha (2015) mengenai penentuan harga pokok produksi usaha penggemukan sapi milik Kastamar di Kabupaten Lampung Tengah. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Pengambilan data dilakukan pada Desember 2016.

Analisis Kemitraan

Metode deskriptif kualitatif digunakan untuk menganalisis pelaksanaan kemitraan dibandingkan dengan perjanjian yang telah disepakati antara KGM dan PT IPB.

Analisis Subsistem Pengadaan Sarana Produksi

Metode deskriptif kualitatif digunakan untuk menganalisis bagaimana manajemen pengadaan sarana produksi usaha penggemukan sapi potong di KGM berupa penerapan enam tepat yaitu tepat waktu, tepat tempat, tepat jenis, tepat kualitas, tepat kuantitas, dan tepat harga.

Analisis Subsistem Budidaya

Metode deskriptif kuantitatif digunakan untuk menghitung pendapatan usaha penggemukan sapi potong di KGM. Perhitungan berdasarkan per periode atau 3 kali penjualan dalam kurun waktu satu tahun terhitung sejak bulan Juni tahun 2015 hingga bulan Juni tahun 2016. Analisis keuntungan secara matematis dirumuskan sebagai berikut :

$$\begin{aligned}\Pi &= TR - TC \\ \Pi &= Y.Py - \sum_{i=1}^n Xi.Pxi - BTT \dots\dots\dots (1)\end{aligned}$$

keterangan :

Π = Pendapatan (Rp)
 TR = *Total revenue* atau penerimaan total (Rp)
 TC = *Total cost* atau biaya total (Rp)
 Y = Sapi potong (kg)
 Py = Harga sapi potong (Rp/kg)
 Xi = Faktor produksi ($i = 1, 2, 3, \dots, n$)
 Pxi = Harga faktor produksi ke- i (Rp)
 BTT = Biaya tetap total (Rp)

Guna mengetahui kelayakan usaha, maka dilakukan analisis R/C rasio dengan melakukan perbandingan antara penerimaan total dengan biaya total, yang dirumuskan sebagai berikut:

$$R/C = \frac{TR}{TC} \dots\dots\dots (2)$$

keterangan :

R/C = Nisbah penerimaan dan biaya
 TR = *Total revenue* atau penerimaan total (Rp)
 TC = *Total cost* atau biaya total (Rp)

Analisis perhitungan penelitian ini sejalan dengan Maliki, Ismono, dan Yanfika (2013) mengenai pola kemitraan *contract farming* antara petani *cluster* dan PT Mitratani Agro Unggul di Kabupaten Lampung Selatan.

Analisis Subsistem Pemasaran

Metode deskriptif kualitatif digunakan untuk menganalisis bagaimana saluran distribusi usaha penggemukan sapi potong KGM.

Analisis Subsistem Jasa Layanan Penunjang

Metode deskriptif kualitatif digunakan untuk menganalisis pemanfaatan jasa layanan penunjang berupa lembaga keuangan (bank), lembaga penelitian, lembaga penyuluhan, transportasi, kebijakan pemerintah, teknologi informasi dan komunikasi serta asuransi. Bagaimana peran dan fungsi jasa layanan penunjang tersebut dalam kegiatan usaha penggemukan sapi potong.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Koperasi Gunung Madu (KGM) merupakan koperasi yang bergerak di bidang peternakan, pertanian, perkreditan (simpan pinjam), warung serba ada (waserda), sewa kendaraan, kavling rumah, dan perkreditan kemitraan. Saat ini KGM fokus untuk mengembangkan usaha penggemukan sapi potong melalui kemitraan dengan PT Indo Prima Beef (PT IPB) yang beralamat di Kampung Adijaya, Kecamatan Terbanggi Besar, Kabupaten Lampung Tengah, Provinsi Lampung. Kemitraan antara KGM dan PT IPB dilakukan sejak tahun 2015.

Pelaksanaan Kemitraan Usaha Penggemukan Sapi Potong

Kemitraan KGM dan PT IPB disepakati melalui perjanjian kerjasama yang terdiri dari delapan pasal yaitu bentuk dan ruang lingkup kerjasama, hak dan kewajiban, keuntungan bagi hasil, kematian sapi, jangka waktu perjanjian, penyelesaian pertikaian, ketentuan lain, dan penutup. Pelaksanaan perjanjian kerjasama terlaksana dengan baik. Pelaksanaan dilakukan sesuai dengan perjanjian dan belum terjadi penyimpangan atau kendala yang dihadapi selama tiga periode penggemukan sejak Juni tahun 2015 hingga Juli tahun 2016.

Hasil penelitian ini berbeda dengan hasil penelitian Sumanto (2013), bahwa terdapat kendala dalam kegiatan kemitraan bagi hasil di Kalimantan. Ketersediaan sapi potong masih belum mencukupi jumlah kebutuhannya, meskipun potensi lahan dapat menampung sapi lebih dari 2,5 juta ekor. Terdapat kendala dalam peningkatan skala usaha, karena keterbatasan untuk memperoleh bibit dan keterbatasan waktu kerja untuk penyediaan pakan hijauan segar.

Pengadaan Sarana Produksi Usaha Penggemukan Sapi Potong

Terdapat sarana produksi yang ketersediaannya merupakan hasil kemitraan antara KGM dan PT IPB. PT IPB berkewajiban menjamin ketersediaan dan kualitas sarana produksi berupa sapi bakalan jenis Brahman Cross berasal dari Australia, konsentrat sebagai pakan ternak, obat dan vitamin. Sarana produksi berupa tenaga kerja, kandang, bangunan, alat dan kendaraan berasal dari KGM sendiri. Kegiatan pengadaan sarana produksi usaha penggemukan sapi potong KGM telah sesuai dengan enam tepat.

Analisis Subsistem Budidaya Penggemukan Sapi Potong

Hasil analisis pendapatan dan R/C rasio berdasarkan tiga periode penggemukan dengan satu periode adalah empat bulan. Pendapatan yang diterima oleh KGM tidak terlepas dari besarnya penerimaan yang didapatkan dan biaya-biaya yang dikeluarkan. Tabel 1 menunjukkan jumlah sapi potong yang dibudidaya pada periode satu sebanyak 150 ekor.

Biaya listrik menjadi biaya yang diperhitungkan, karena KGM berada di dalam wilayah PT Gunung Madu Plantation (PT GMP) dan mendapat suplai listrik dari PT GMP. Hal tersebut dikarenakan PT GMP mampu menghasilkan listrik sendiri dengan bahan utama yang berasal dari limbah pabrik tebu yaitu bagas. Ketersediaan listrik oleh PT GMP menjadi keuntungan bagi KGM dalam kegiatan usaha penggemukan sapi potong. Listrik yang dihasilkan PT GMP mampu menyala selama 24 jam dan daya yang dihasilkan juga tinggi. KGM dapat melakukan kegiatan pengadukan konsentrat menggunakan mesin *mixer* tanpa khawatir listrik akan mati.

Analisis pendapatan usaha penggemukan sapi potong dapat digunakan untuk mengetahui apakah usaha penggemukan sapi potong KGM layak untuk diusahakan dan sudah menguntungkan. Berdasarkan nilai nisbah penerimaan (R/C rasio) terhadap biaya total pada periode satu penggemukan, maka usaha penggemukan sapi potong KGM dinilai layak untuk diusahakan dan sudah menguntungkan. Hal tersebut dikarenakan nilai R/C rasio yang diperoleh lebih dari satu yaitu 1,17 yang artinya setiap pengeluaran biaya sebesar Rp100.000 maka akan menghasilkan pendapatan sebesar Rp117.000.

Tabel 1. Analisis pendapatan periode 1 usaha penggemukan sapi potong KGM

Uraian	Satuan	Jumlah	Harga (Rp)	Nilai (Rp)
Penerimaan				
Produksi	kg	75.605	38.500	2.910.792.500
Biaya Produksi				
BIAYA TUNAI				
Biaya Variabel				
Sapi Bakalan	kg	51.253	39.500	2.024.493.500
Eartag	Rp	150	4.500	675.000
Pakan Jadi	kg	122.686	2.450	300.580.700
Hijauan	kg	28.039	500	14.019.500
Tetes	kg	5.952	1.600	9.523.680
Obat dan vitamin	Rp			241.700
TK Borongan	Rp			16.869.500
Biaya Tetap				
Renovasi				
Kandang	Rp			91.882.620
Pajak	Rp			12.454.588
Total Biaya Tunai	Rp			2.470.740.788
BIAYA DIPERHITUNGKAN				
Biaya Tetap				
Penyusutan	Rp			10.892.250
Hibah Listrik	Rp			734.000
Total Biaya Diperhitungkan	Rp			11.626.250
TOTAL BIAYA	Rp			2.482.367.038
Pendapatan				
Pendapatan Atas				
Biaya Tunai	Rp			440.051.712
Pendapatan Atas				
Biaya Total	Rp			428.425.462
R/C atas Biaya Tunai	Rp	1,18		
R/C atas Biaya Total	Rp	1,17		

Berdasarkan data pada Tabel 2, produksi sapi potong periode dua lebih tinggi dibandingkan periode satu dengan total produksi sebesar 228.195 kg. Hal ini dikarenakan jumlah sapi potong yang dibudidaya pada periode dua sebanyak 449 ekor dan lebih banyak daripada jumlah sapi potong periode satu yang hanya 150 ekor.

KGM melakukan pembelian mesin *mixer* dan konsentrat (bukan pakan jadi) pada periode dua usaha penggemukan sapi potong. Hal tersebut berpengaruh terhadap biaya tenaga kerja dan biaya listrik yang lebih tinggi dibandingkan dengan biaya periode satu. Tenaga kerja pada periode satu terdiri dari anak kandang dan bongkar muat konsentrat, kemudian terdapat penambahan tenaga kerja *mixing* dan distributor pakan serta penjaga malam pada periode dua. Usaha penggemukan sapi potong KGM periode dua dinilai layak dan menguntungkan meskipun terjadi peningkatan biaya. Nilai R/C atas biaya total sebesar 1,17 yang artinya setiap pengeluaran biaya sebesar Rp100.000 maka akan menghasilkan pendapatan sebesar Rp117.000.

Nilai R/C rasio periode satu dan periode dua menghasilkan nilai yang sama meskipun terdiri dari komponen-komponen biaya yang berbeda. Periode satu usaha penggemukan sapi potong oleh KGM dilakukan sebagai tahap awal untuk mengetahui apakah usaha menguntungkan atau tidak. Terjadi peningkatan jumlah sapi potong yang dibudidaya pada periode dua, karena hasil usaha pada periode satu yang dinilai menguntungkan. Peningkatan jumlah sapi tersebut diikuti dengan meningkatnya penerimaan dan biaya-biaya yang dikeluarkan. Terdapat beberapa sarana produksi yang mengalami peningkatan harga dibandingkan pada periode dua seperti sapi bakalan dan hijauan. Perbedaan harga tersebut tidak terlepas dari sifat produk pertanian yang fluktuatif.

Tabel 2. Analisis pendapatan periode 2 usaha penggemukan sapi potong KGM

Uraian	Satuan	Jumlah	Harga (Rp)	Nilai (Rp)
Penerimaan				
Produksi	Kg	228.195	40.473	9.235.736.235
Biaya Produksi				
BIAYA TUNAI				
Biaya Variabel				
Sapi Bakalan	Kg	158.652	41.089	6.518.852.028
Eartag	Rp	449	4.500	2.020.500
Onggok	Kg	217.690	1.200	261.228.000
Bungkil				
Kopra	Kg	74.923	3.100	232.261.300
Bungkil				
Sawit	Kg	37.430	1.350	50.530.500
Elot	Kg	62.580	1.200	75.096.000
Bungkil				
Kedelai	Kg	31.496	7.500	236.220.000
Aditif	Kg	18.771	10.450	196.151.725
Tetes	Kg	44.950	1.600	71.920.000
Hijauan	Kg	155.990	670	108.756.774
SBP	Rp	21	75.000	1.575.000
Obat dan vitamin	Rp			553.850
TK Borongan	Rp			82.694.185
Biaya Tetap				
Pajak	Rp			12.454.588
Total Biaya Tunai				7.850.314.450
BIAYA DIPERHITUNGKAN				
Biaya Tetap				
Penyusutan	Rp			10.892.250
Hibah Listrik	Rp			17.400.000
Total Biaya Diperhitungkan	Rp			28.292.250
TOTAL BIAYA	Rp			7.787.606.700
Pendapatan				
Pendapatan Atas				
Biaya Tunai	Rp			1.385.421.785
Pendapatan Atas				
Biaya Total	Rp			1.357.129.535
R/C atas Biaya Tunai	Rp	1,18		
R/C atas Biaya Total	Rp	1,17		

Berdasarkan data Tabel 3, pada periode tiga penggemukan menunjukkan produksi sapi potong lebih rendah dibandingkan produksi periode dua. Produksi yang lebih rendah dikarenakan pada periode tiga penggemukan sebanyak dua sapi potong terpaksa disembelih pada hari ke 32 penggemukan. Dua sapi potong tersebut diketahui sakit dan diprediksi tidak akan dapat bertahan.

Guna mengetahui penyebab sapi potong sakit, dilakukan pembedahan pada organ dalam dan diketahui bahwa ke dua sapi tersebut memakan kain. Kain tersebut mengganggu proses pencernaan sapi sehingga sapi potong menjadi sakit. Dua sapi potong tersebut sakit saat berada di kandang KGM, sehingga diperkirakan bahwa ke dua sapi memakan kain ketika masih berada di negara asalnya yaitu Australia.

Tabel 3. Analisis pendapatan usaha penggemukan sapi potong KGM periode 3

Uraian	Satuan	Jumlah	Harga (Rp)	Nilai (Rp)
Penerimaan				
Produksi	Kg	201.740	41.473	8.366.763.020
Biaya Produksi				
BIAYA TUNAI				
Biaya Variabel				
Sapi Bakalan	kg	139.439	45.000	6.274.755.000
Eartag	Rp	450	4.500	2.025.000
Onggok	kg	184.221	1.600	294.753.600
Bungkil				
Kopra	kg	68.655	3.367	231.138.500
Bungkil				
Sawit	kg	34.123	1.700	58.009.100
Ellot	kg	53.190	2.242	119.241.250
Bungkil				
Kedelai	kg	38.816	7.500	291.120.000
Aditif	kg	25.300	7.545	190.879.840
Tetes	kg	49.890	2.073	103.413.499
Hijauan	kg	141.730	672	95.244.834
SBP	Rp	19	75.000	1.425.000
Obat dan vitamin	Rp			383.900
TK Borongan	Rp			80.748.996
Biaya tetap				
Pajak	Rp			12.454.588
Total Biaya Tunai				7.755.593.107
BIAYA DIPERHITUNGKAN				
Biaya Tetap				
Penyusutan	Rp			10.892.250
Hibah Listrik	Rp			14.098.000
Total Biaya Diperhitungkan	Rp			24.990.250
TOTAL BIAYA	Rp			7.780.583.357
Pendapatan				
Pendapatan Atas				
Biaya Tunai	Rp			611.169.913
Pendapatan Atas				
Biaya Total	Rp			586.179.663
R/C atas Biaya Tunai	Rp	1,08		
R/C atas Biaya Total	Rp	1,07		

Hal lain yang menjadi penyebab nilai produksi pada periode tiga lebih rendah adalah harga jual sapi potong. Harga jual sapi potong periode tiga, jauh lebih rendah dibandingkan harga beli sapi. Hal tersebut dikarenakan usaha penggemukan sapi potong merupakan usaha yang tidak luput dari risiko termasuk risiko harga. Kegiatan pertanian maupun peternakan tentu akan menghadapi permasalahan pada harga yang tidak menentu atau fluktuasi. Berdasarkan hasil analisis, usaha penggemukan KGM periode tiga tetap dinilai layak dan menguntungkan. Nilai nisbah penerimaan (R/C rasio) terhadap biaya total periode tiga yang diperoleh lebih dari satu yaitu 1,08. Nilai R/C rasio 1,08 artinya setiap pengeluaran biaya sebesar Rp100.000 maka akan menghasilkan pendapatan sebesar Rp108.000.

Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Armunanto, Yusri, dan Cepradi (2014) mengenai analisis usaha sapi potong dengan pola kemitaaan antara investor dengan peternak di Kota Pekanbaru. Hasil penelitian tersebut menghasilkan nilai R/C rasio dalam satu kali periode sebesar 1,32 sehingga usaha sapi potong layak untuk diusahakan.

Saluran Pemasaran

Terdapat dua saluran pemasaran pada usaha penggemukan sapi potong KGM. Saluran pertama, KGM melakukan penjualan sapi potong hidup kepada Rumah Potong Hewan (RPH) yang berada di Bandar Lampung, Palembang dan Jakarta. Rumah Potong Hewan (RPH) melakukan kegiatan penyembelihan dan pemotongan pada sapi potong yang kemudian menjual daging sapi ke pedagang besar lalu ke pedagang kecil seperti pedagang di pasar-pasar lalu dibeli oleh konsumen baik ibu rumah tangga dan rumah makan. Saluran kedua, KGM melakukan penjualan kepada RPH lalu RPH menjual daging sapi kepada pedagang besar dan dibeli langsung oleh rumah makan atau restoran dan hotel.

Saluran pemasaran pada usaha penggemukan sapi potong KGM telah sesuai. Mengingat usaha penggemukan sapi potong memerlukan tindakan lanjutan berupa kegiatan penyembelihan dan pemotongan. Sapi potong yang telah disembelih kemudian disalurkan kepada konsumen melalui lembaga perantara.

Selama kegiatan penjualan, KGM tidak mengeluarkan biaya pemasaran karena biaya sopir, truk, bahan bakar ditanggung oleh pembeli yaitu

RPH. Hasil penelitian ini sedikit berbeda dengan Koesmara, Nurtini, dan Budisatria (2015) yang menganalisis mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pemasaran sapi potong dan daging sapi di Kabupaten Aceh Besar. Terdapat dua saluran pemasaran dengan posisi jagal terintegrasi pedagang daging, yaitu saluran pemasaran pertama dari produsen kemudian blantik atau *mugee* (pihak yang melibatkan dirinya dalam membantu memasarkan ternak di pasar ternak), lalu pedagang daging kemudian konsumen. Saluran pemasaran ke dua yaitu produsen ke pedagang daging kemudian konsumen daging.

Lembaga Layanan Penunjang

Jasa layanan penunjang merupakan salah satu subsistem agribisnis. Jasa layanan penunjang menjadi salah satu faktor yang memiliki peran penting dalam kegiatan usaha penggemukan sapi potong KGM. Peran jasa layanan penunjang sangat bermanfaat bagi KGM, namun hingga saat ini belum semua jasa layanan penunjang telah dimanfaatkan oleh KGM. Ketersediaan dan pemanfaatan jasa layanan penunjang oleh KGM dapat dilihat pada Tabel 4.

Bank yang terdapat di sekitar KGM adalah Bank Mandiri di Bandar Jaya, Kecamatan Terbanggi Besar. Hingga saat ini KGM tidak memanfaatkan bank sebagai salah satu lembaga keuangan dalam kegiatan usaha penggemukan sapi potong. Alasan KGM adalah pendanaan usaha penggemukan sapi potong berasal dari peran serta anggota KGM. KGM melakukan sosialisasi agar anggota ikut berpartisipasi berinvestasi pada kegiatan usaha penggemukan sapi potong.

Lembaga penelitian Dinas Peternakan, Universitas Lampung dan Politeknik Negeri Lampung tidak dimanfaatkan dengan baik oleh KGM karena jaraknya yang jauh. Jarak Dinas Peternakan dengan KGM adalah 45 km, sedangkan jarak dengan Universitas Lampung dan Politeknik Negeri Lampung adalah 80 km. Alasan lain dikarenakan KGM melakukan kemitraan dengan PT IPB. Keseluruhan kegiatan penggemukan sapi potong telah dijamin oleh PT IPB mulai dari kualitas dan ketersediaan sarana produksi, perawatan dan kegiatan budidaya, hingga pemasaran sapi potong siap jual.

Lembaga penyuluhan Dinas Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah telah dimanfaatkan dengan baik oleh KGM. Peran tersebut berupa pembinaan dalam kegiatan koperasi khususnya kegiatan usaha

bisnis, melalui sosialisasi pelaksanaan kegiatan koperasi, hak dan kewajiban (pengurus, pengawas, dan anggota), serta tatacara penyusunan pembukuan yang baik dan benar. Lembaga penyuluhan lain yang telah dimanfaatkan KGM adalah lembaga penyuluhan Persatuan Dokter Hewan Indonesia (PDHI) melalui Workshop Bisnis Peternakan Sapi Potong pada Desember tahun 2016.

Sarana transportasi yang dimanfaatkan oleh KGM adalah motor dan truk pengangkut. Alat transportasi motor sangat bermanfaat dalam kegiatan pengangkutan pakan yang telah diaduk kemudian didistribusikan ke kandang. Kendaraan truk untuk mengirim konsentrat dari PT IPB serta untuk mengirim sapi potong siap jual ke Rumah potong Hewan (RPH).

Sarana transportasi berupa kendaraan perlu didukung oleh infrastruktur jalan, kandang KGM berada didalam wilayah PT GMP dan keseluruhan jalan dalam wilayah PT GMP berupa tanah merah. Kondisi jalan berupa tanah merah tidak menjadi hambatan dalam kegiatan usaha penggemukan sapi potong KGM termasuk kegiatan pengiriman sapi bakalan, konsentrat, obat dan vitamin dari PT IPB, maupun kegiatan penjualan sapi potong dari KGM.

KGM telah memanfaatkan kebijakan pemerintah tentang kemitraan dengan menjalin kemitraan bersama PT IPB. Kemitraan yang dilakukan sangat bermanfaat bagi KGM yaitu kerjasama yang saling menguntungkan dimulai dari lancarnya kegiatan pengadaan sarana produksi, kegiatan usaha penggemukan sapi potong hingga pemasaran sapi potong.

KGM telah memanfaatkan sarana teknologi informasi dan komunikasi berupa *handphone* dan internet. Penggunaan *handphone* sangat bermanfaat dalam melancarkan komunikasi dan penyebaran informasi kepada para karyawan, tenaga kerja dan PT IPB. Penggunaan *handphone* tidak dapat dilepaskan dalam menunjang kegiatan penggemukan sapi potong yaitu pada kegiatan penjualan, jika terdapat konsumen yang ingin memesan dan membeli sapi potong siap jual.

Pemanfaatan internet sebagai salah satu media teknologi informasi dan komunikasi saat ini sangat penting. KGM dapat mengetahui informasi terbaru mengenai kebijakan maupun hal yang terkait dengan usaha penggemukan sapi potong melalui internet.

Tabel 4. Ketersediaan dan pemanfaatan jasa layanan penunjang oleh KGM

No.	Uraian Ketersediaan	Keberadaan	Pemanfaatan
1.	Lembaga Keuangan (Bank)	Ada	Tidak Perlu
2.	Lembaga penelitian	Ada	Tidak Perlu
3.	Lembaga penyuluhan	Ada	Sudah
4.	Sarana transportasi	Ada	Sudah
5.	Kebijakan pemerintah	Ada	Sudah
6.	Teknologi informasi dan komunikasi	Ada	Sudah
7.	Asuransi	Ada	Belum

Jasa layanan penunjang asuransi belum dimanfaatkan oleh KGM meskipun telah diatur asuransi peternakan khususnya asuransi sapi. Asuransi sapi diatur melalui Undang-Undang Perlindungan Pertanian Nomor 19 tahun 2013 dan Izin Produk Asuransi Ternak oleh Otoritas Jas Keuangan (OJK) dengan Nomor S-78/NB.11/2013. KGM belum memanfaatkan asuransi tersebut karena syarat utama dalam asuransi sapi adalah sapi merupakan sapi yang dimiliki oleh anggota kelompok atau koperasi, sedangkan sapi yang dibudidayakan oleh KGM saat ini adalah sapi milik PT IPB.

Hasil penelitian ini sedikit berbeda dengan hasil penelitian Khusna, Daryanto, dan Utami (2016) mengenai strategi pengembangan agribisnis sapi potong di Kabupaten Bondowoso. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa pengembangan usaha sapi potong dilakukan melalui kerjasama antara peternak dan penjagal. Selain itu dengan dinas peternakan dan lembaga pendidikan untuk mengadakan pelatihan, vaksinator, inseminator, penyuluh peternakan dan lembaga pemodalan.

KESIMPULAN

Pelaksanaan perjanjian antara KGM dengan PT IPB sejak ditandatanganinya perjanjian hingga periode ketiga penggemukan telah dilaksanakan dan berjalan sesuai harapan tanpa adanya kendala dan masalah yang dihadapi. Pengadaan sarana produksi dalam kegiatan usaha penggemukan sapi potong KGM telah tepat waktu, tempat, kualitas, kuantitas, jenis dan harga karena telah sesuai harapan. Kegiatan budidaya penggemukan sapi potong KGM layak untuk diusahakan dan sudah cukup menguntungkan. Saluran pemasaran usaha penggemukan sapi potong telah tepat dengan melibatkan pihak luar yaitu lembaga perantara dalam menyalurkan produk kepada konsumen. Jasa

layanan yang menunjang kegiatan usaha penggemukan sapi potong KGM adalah lembaga penyuluhan, sarana transportasi, sistem informasi dan komunikasi, dan kebijakan pemerintah yang memberikan manfaat bagi KGM.

DAFTAR PUSTAKA

- Armunto, Yusri J, dan Cepriadi. 2014. Analisis usaha sapi potong dengan pola kemitraan antara investor (pemodal) dengan petani peternak (penggadu) di Kelurahan Sail Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru. *Jom Faperta*, 1 (2): 12-23. <http://jom.unri.ac.id/index.php/JOMFAPERTA/article/view/3532/3427>. [28 Oktober 2016].
- Ditjennak Keswan [Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan Hewan] Kementerian Pertanian. 2016. Populasi sapi potong menurut provinsi di Pulau Sumatera tahun 2012-2015. <http://disnakkeswan.go.id/>. [2 September 2016].
- Dinas Peternakan dan Kesehatan Hewan Provinsi Lampung. 2016. Populasi ternak menurut kabupaten di Provinsi Lampung tahun 2015. <http://disnakkeswan.lampungprov.go.id/>. [2 September 2016].
- Hafsah MJ. 2006. Kemitraan usaha: konsepsi dan strategi. Departemen Pertanian. Jakarta.
- Karina A, Ismono RH, dan Nugraha A. 2015. Penentuan harga pokok produksi usaha penggemukan sapi : studi kasus usaha penggemukan sapi milik Kastamar di Kecamatan Terbanggi Besar Kabupaten Lampung Tengah. *JIIA*, 3 (3): 277-286. [Jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIIA/article/view/1052](http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIIA/article/view/1052). [5 Mei 2017].
- Kariyasa K. 2005. Sistem integrasi tanaman ternak dalam perspektif reorientasi kebijakan subsidi pupuk dan peningkatan pendapatan petani. *Jurnal Analisis Kebijakan Pertanian*, 3 (1): 68-80. <http://pse.litbang.pertanian.go.id/ind/index.php/publikasi/analisis-kebijakan-pertanian/346-joomla-promo11/2253-sistem-integrasi-tanaman-ternak-dalam-perspektif-reorientasikebijaksanaan-subsidi-pupuk-dan-peningkatan-pendapatan-petani>. [28 Oktober 2016].
- Khusna A, Daryanto HK, dan Utami MMD. 2016. Pengembangan strategi agribisnis sapi potong di Kabupaten Bondowoso. *Jurnal Ilmu Pertanian Indonesia*, 21 (2): 69-75. <http://journal.ipb.ac.id/index.php/JIPI/article/view/13090/9956>. [28 Oktober 2016].
- Koesmara H, Nurtini S, dan Budisatria IGS. 2015. Faktor-faktor yang mempengaruhi pemasaran sapi potong dan daging sapi di

- Kabupaten Aceh Besar. *Buletin Peternakan*, 39(1): 57-63. <http://journal.ugm.ac.id/buletin-peternakan/article/view/6160>. [5 Mei 2017].
- Kuswaryan S, Rahayu S, Firmansyah C, dan Firman A. 2004. Manfaat ekonomi dan penghematan devisa impor dari pengembangan peternakan sapi potong lokal. *Jurnal Ilmu Ternak*, 4 (1) :41-46 <https://scholar.google.co.id/citations?user=oCfDFYAAAAAJ&hl=id>. [29 Oktober 2016].
- Maliki A, Ismono RH, dan Yanfika H. 2013. Pola Kemitraan *contract farming* antara petanicluster dan PT Mitratani Agro Unggul (PT MAU) di Kabupaten Lampung Selatan. *JIIA*, 1 (3) :187-194. [Jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/572](http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/572). [5 Mei 2017].
- Pusdatin Setjen [Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian] Kementerian Pertanian. 2016. Outlook daging sapi 2016. <http://epublikasi.setjen.pertanian.go.id/arsip-outlook/70-outlook-peternakan/415-outlook-daging-sapi-2016>. [5 Mei 2017].
- Sumanto. 2013. Pemberdayaan peternak sapi potong melalui kemitraan bagi hasil di Kalimantan. *Prosiding dalam Seminar Nasional Teknologi Peternakan dan Veteriner Tahun 2013*: 250-258. <http://peternakan.litbang.pertanian.go.id/fullteks/semnas/pro13-37.pdf?secure=1>. [28 Oktober 2016].
- Suryana A. 2009. Pengembangan usaha ternak sapi potong berorientasi agribisnis dengan pola kemitraan. *Jurnal Litbang Pertanian*, 28 (1): 29-37. <http://pustaka.litbang.pertanian.go.id/publikasi/p3281095.pdf>. [28 Oktober 2016].
- Yusdja Y, Ilham N, dan Sejati WK. 2003. Profil dan Permasalahan Peternakan. *Forum Penelitian Agroekonomi*, 21 (1): 44-56. <http://ejurnal.litbang.pertanian.go.id/index.php/>. [5 Mei 2017].