

ANALISIS KELEMBAGAAN PERUSAHAAN INTI RAKYAT PERUNGGSAN NASIONAL

Oleh:

I Wayan Rusastra, Yusmichad Yusdja dan Sumaryanto¹⁾

Abstrak

Kajian kelembagaan PIR perunggsan ini dilakukan di tiga kabupaten yaitu Tasikmalaya, Bogor, dan Lampung Selatan terhadap 30 poultryshop inti dan 240 peternak plasma petelur dan pedaging. Disamping data primer dari satuan elementer contoh di atas juga digali data sekunder dan kualitatif secara regional dan nasional. Secara makro industri perunggsan dewasa ini mengalami distorsi yang cukup mengkhawatirkan dan sudah di luar jangkauan inti dan plasma untuk dapat mengatasinya. Penyelewengan semangat Keppres 50/1981, ketergantungan bahan baku pakan impor, lemahnya diversifikasi pasar dan permintaan, dan perencanaan produksi yang tidak terkendali, menjadi penyebab lesunya industri unggas nasional. Aspek penyaluran sapronak dan inti ke plasma sebenarnya berjalan cukup lancar, dimana peternak menerima DOC dan pakan di tempat usahanya. Masalah pokok yang dihadapi adalah tingginya harga pakan relatif terhadap keluaran dan tidak lancarnya pembayaran oleh peternak sebagai akibat usaha yang merugi. Aspek pembelian dan penyaluran hasil oleh inti dalam batas tertentu juga berjalan cukup lancar. Masalahnya adalah lemahnya kemampuan inti merintis pasar secara mandiri langsung ke konsumen akhir, rendahnya tingkat harga, dan peternak hanya sebagai penerima harga. Untuk mengatasi masalah di atas, perlu dikembangkan program alternatif, dimana peternak mampu memanfaatkan azas skala ekonomi usaha secara terintegrasi melalui kelembagaan kelompok peternak atau koperasi.

PENDAHULUAN

Pengenalan usaha ternak ayam ras dimulai sekitar tahun 1960 dalam bentuk usaha keluarga. Wilayah pengembangan pada masa itu masih terbatas di sekitar wilayah urban. Usaha ini berkembang dengan cepat mengarah pada usaha komersial skala kecil. Tahun 1970, pemerintah menetapkan usaha produksi unggas sebagai lapangan kerja dan sumber pendapatan dan mencanangkan program Bimas. Pada periode pengembangan ini populasi meningkat dengan pesat, namun peternak ayam Bimas tidak tumbuh dan berkembang, karena manfaat didominasi oleh industri unggas berskala besar.

Dalam kurun waktu sepuluh tahun sejak 1970 usaha ayam ras ini memang telah berkembang pesat dengan munculnya usaha ternak skala besar yang juga melakukan integrasi vertikal mulai dari industri pembibitan, pakan dan sekaligus menguasai sektor produksi. Dalam struktur dan iklim usaha

semacam itu persaingan tidak sehat yang merugikan peternak skala kecil tidak bisa dihindarkan. Berkenaan dengan hal ini, keluarlah Keputusan Presiden No. 50/1981 yang bertujuan melakukan restrukturisasi perunggsan di Indonesia. Sub sektor produksi hanya boleh dilakukan oleh usaha rakyat dengan skala usaha yang dibatasi, yaitu 5000 ekor untuk ayam ras petelur, dan 750 ekor ayam pedaging per minggu. Ternyata hingga tahun 1988 ini efektivitas kebijakan ini perlu dievaluasi kembali (Poultry Indonesia, 1987).

Masalah pokok yang segera tampak adalah bahwa usaha restrukturisasi tidak disertai dengan usaha stabilisasi harga masukan dan keluaran hasil unggas, sehingga usaha peningkatan pendapatan peternak masih banyak mengalami hambatan. Pemerintah menyadari hal ini, karenanya dilaku-

¹⁾ Staf Peneliti Pusat Penelitian Sosial Ekonomi Pertanian, Bogor.

kan penataan kembali dengan mengkaitkan penyaluran sarana produksi dengan pemasaran hasil produksi peternakan melalui program PIR perunggasan yang dicanangkan sejak 1984 (Ditjen Peternakan, 1985). Perusahaan penyalur sarana produksi peternakan atau perusahaan pengolahan/pemasaran bertindak sebagai inti dan peternak ayam sebagai plasma. Inti bertugas melakukan pembinaan terhadap plasma melalui "sistem kerjasama tertutup" yang saling menguntungkan.

Tulisan berikut ini mencoba menelaah pelaksanaan konsep PIR perunggasan di lapangan serta mendeskripsikan faktor-faktor di luar sistem yang menghambat pelaksanaannya. Pelaksanaan konsep PIR dilihat melalui kajian kelembagaan penyaluran sarana produksi dan pemasaran hasil baik untuk ayam pedaging maupun petelur.

METODA PENELITIAN

Analisis Makro Industri Perunggasan

Analisis ini akan menunjukkan gambaran kualitatif dan kuantitatif perunggasan nasional. Secara kualitatif akan ditampilkan selang-pandang sistem ekonomi industri unggas dewasa ini. Faktor distorsi yang dialami, hubungan kelembagaan berbagai pihak yang terlibat, dan kadar implementasi program PIR di lapangan. Dari ulasan ini akan diperoleh gambaran menyeluruh tentang struktur perunggasan nasional.

Gambaran kuantitatif akan menampilkan jejak perkembangan populasi dan skala usaha serta perkembangan harga saponak dan keluaran serta rasio antar keduanya. Semua masalah yang diungkap di atas mempunyai suatu jalinan yang sangat erat yang menentukan sistem ekonomi unggas nasional.

Analisis Kelembagaan Penyaluran Saponak

Tiga faktor yang terlibat dalam sistem industri unggas adalah industri hulu (*feedmill* dan *breeder*), *poultryshop* dan peternak. Penyaluran saponak dari industri hulu ke inti akan membahas masalah keagenan, kelancaran pasokan dan sistem pengadaaan. Penyaluran dari inti ke peternak akan mengulas sistem pengangkutan, pembayaran dan masalah yang dihadapi dalam penyaluran seperti masalah transportasi/jarak, biaya penyaluran, pengembalian barang/mutu tidak sesuai, pembayaran, dan volume penyaluran. Semua aspek ke-

lembagaan ini diungkap secara deskriptif dalam bentuk tabulasi sederhana.

Analisis Kelembagaan Pemasaran Hasil

Kelembagaan pemasaran hasil akan dilihat melalui penelusuran aspek pemasaran antara inti dan plasma serta permasalahan yang dihadapinya. Aspek pemasaran plasma ke inti meliputi : (1) proporsi volume penjualan hasil menurut tujuan pemasaran, (2) rataan harga jual hasil ke inti dan pelaku tataniaga lainnya, (3) cara penyerahan barang menurut tujuan pemasaran, dan (4) secara kualitatif juga diungkap proses terbentuknya harga.

Analisis Persepsi Inti

Disamping ketiga analisis tersebut di atas, juga digali persepsi inti tentang faktor penyebab kerawanan pengembangan PIR perunggasan. Secara garis besar indikator yang digunakan adalah fluktuasi harga masukan, rendahnya harga hasil, susahnyanya perluasan pasar, kemandirian peternak, dan koordinasi berbagai pihak yang terlibat. Dari analisis persepsi ini diharapkan diperoleh gambaran permasalahan pokok perunggasan, sehingga terapi permasalahannya dapat lebih terarah.

Data dan Pengambilan Contoh

Kajian dilakukan di tiga daerah yaitu Bogor/Tangerang, Tasikmalaya, dan Lampung Selatan/Kodya Lampung. Data primer tentang aspek kelembagaan dan informasi kualitatif lainnya digali dari 10 *poultryshop* inti dan masing-masing 45 peternak plasma petelur dan pedaging di setiap lokasi penelitian. Peternak plasma dipilih secara acak proporsional sesuai dengan jumlah peternak binaan setiap inti. Hal ini dimaksudkan agar tertangkap ragam pembinaan dan keterkaitan kelembagaan antara inti dan plasma. Deskripsi makro industri perunggasan didukung dengan data sekunder yang diperoleh dari Dinas Peternakan setempat. Kajian dilakukan pada akhir tahun 1987.

DISKRIPSI MAKRO INDUSTRI PERUNGGSAN

Aspek Kualitatif Perunggasan

Sistem usaha perunggasan yang diidamkan, dewasa ini mengalami batu ujian yang cukup berat. Distorsi yang dialami menyangkut pada (Rusastra, *et al.*, 1988) : (1) ketergantungan akan bahan baku

pakan dan sistem pengadaannya sehingga harga pakan cenderung terus meningkat, (2) pergeseran pola produksi dari skala kecil ke skala besar, tanpa kontrol, sehingga menimbulkan kelebihan penawaran. Akibatnya perkembangan harga telur dan daging relatif konstan, dan (3) semangat Keppres 50/1981 belum berjalan sebagaimana diharapkan sehingga keragaan peternak skala kecil tidak tampil sebagai produsen yang tangguh.

Akibat dari faktor tersebut di atas, terjadilah pergeseran dalam sistem hubungan kelembagaan antara inti dan plasma. Dalam keadaan harga pakan sebagai komponen pokok biaya terus meningkat dan harga keluaran tetap bahkan cenderung menurun maka konsep kerjasama inti dan plasma sulit dipertahankan (Rusastra, 1988). Dari hasil peninjauan lapangan terutama di daerah Bogor dan Tangerang, ternyata apa yang dikatakan PIR, tidak ditemui. Struktur yang ditemui di lapang adalah timbulnya peternak kecil yang semu. Dikatakan peternak semu, karena peternak skala kecil yang ada sekarang (terutama di Bogor/Tangerang) bukanlah peternak plasma yang diharapkan muncul seperti dalam konsep PIR perunggasan.

Timbulnya peternak semu banyak didorong oleh kasus berikut. Dalam PIR, peternak memperoleh pelayanan sapronak dari inti dan inti menampung hasil produksi peternakan. Masalah permodalan tidak menjadi masalah karena sistem pembayaran sapronak dilakukan setelah panen. Tetapi belakangan ini dengan semakin sulitnya posisi ekonomi usaha perunggasan, pihak inti tidak mau menanggung resiko yang terlalu besar, sehingga peternak diharuskan membayar sapronak setidaknya sekitar 50 persen dalam bentuk tunai. Atau kalau peternak hendak melakukan pengembangan usaha/peremajaan harus menanggung biaya investasi secara penuh sampai usaha unggas menghasilkan. Hal ini menyulitkan peternak kecil. Akhirnya muncul peternak yang menyewakan kandang dan hanya menyediakan tenaga kerja.

Pertimbangan perusahaan inti tersebut di atas adalah cukup beralasan. Permasalahannya adalah mereka sangat khawatir kalau modalnya banyak menumpuk di peternak dalam bentuk tagihan yang tidak bisa dipenuhi oleh peternak. Kalau peternak sudah gulung tikar, jaminan hutang pada peternak sangat susah untuk diuangkan. Sedangkan bila jaminan dari pihak inti sudah melebihi plafon yang ditetapkan oleh pihak industri pakan atau pengusaha sapronak tercapai, maka penyaluran sarana produksi dihentikan. Jaminan dari inti cukup

mudah untuk dilelang. Nampak bahwa keterkaitan antara inti dan pengusaha sapronak relatif terlepas yaitu resiko yang dihadapi pengusaha inti disamping menyediakan sapronak dengan pembayaran ditangguhkan, juga harus membeli hasil dengan resiko merugi dan jaminan peternak yang sulit diuangkan. Dalam situasi pasar unggas yang kurang menggemirakan, memungkinkan individu bermodal bekerjasama dengan peternak kecil, sehingga muncul peternak binaan yang tidak sesuai dengan konsep PIR perunggasan.

Perkembangan Populasi dan Skala Usaha

Gejolak perunggasan ditampilkan secara menarik oleh perkembangan populasi unggas di Tasikmalaya suatu wilayah yang jauh dari Jabotabek, dimana sistem PIR tampak masih berjalan, walau tersendat-sendat. Perlu juga diketahui bahwa Tasikmalaya jauh dari pengaruh pemegang modal, dan kompleksitas struktur industri unggas sebagaimana daerah Jabotabek.

Kalau diperhatikan laju perkembangan di Tasikmalaya selama 13 tahun terakhir ini memang nampak laju perkembangan yang sangat mengesankan (15,28 persen) untuk ayam ras petelur dan 11,96 persen untuk ayam ras pedaging (Tabel 1). Secara rinci, perkembangannya diawali oleh masa yang menggemirakan dalam periode 1974 sampai dengan munculnya Keppres 50/1981, dimana laju pertumbuhan petelur dan pedaging mencapai 267 persen dan 100 persen. Tetapi pada periode berlangsungnya Keppres 50/1981, yakni 1981 – 1983, laju pertumbuhan petelur dan pedaging tiba-tiba menurun secara tajam menjadi 1,04 persen dan 48,53 persen. Pertumbuhan pada periode berlangsungnya PIR (1983 – 1986), mengalami kemunduran yang cukup memprihatinkan. Potret gejolak perkembangan di atas merefleksikan distorsi yang

Tabel 1. Perkembangan populasi ayam ras petelur dan pedaging di Kabupaten Tasikmalaya, Jawa Barat, 1974 – 1986.

Periode	Perkembangan populasi (%/tahun)	
	Petelur	Pedaging
1974 – 1981	266,80	100,0
1981 – 1983	1,04	48,53
1983 – 1986	-12,37	-4,19
1974 – 1986	15,28	11,96

Sumber: Tasikmalaya Dalam Angka (berbagai terbitan), Kantor Statistik Kabupaten DT. II Tasikmalaya. (Diolah).

Tabel 2. Perkembangan populasi dan skala usaha ayam petelur dan pedaging di kabupaten Bogor, Jawa Barat, 1984 – 1987.

Tahun	Ayam ras petelur		Ayam ras pedaging	
	Populasi (1000 ekor)	Skala usaha (ekor/peternak)	Populasi (1000 ekor)	Skala usaha (ekor/peternak)
1984	217,0	769	768,6	1073
1985	277,6	812	765,1	1019
1987	263,8	1210	862,8	1485
Trend (%/tahun)	-1,3	+28,6	+6,1	+19,2

Sumber: Laporan Tahunan Dinas Peternakan Kabupaten DT. II Bogor. (Diolah).

semakin berat terhadap kehidupan peternak unggas, termasuk daerah "terisolir" seperti Tasikmalaya ini. Situasi serupa juga diperlihatkan di berbagai wilayah di Jawa Barat.

Di kabupaten Bogor, dalam periode 1984 – 1987 terjadi penurunan populasi ayam ras petelur sebesar 1,3 persen setiap tahun (Tabel 2). Sementara itu skala usaha meningkat dari 769 ekor menjadi 1210 ekor (28,6 persen/tahun). Secara tersirat diperoleh bahwa jumlah peternak mengalami penurunan sebesar 19,0 persen per tahun. Untuk ayam pedaging, walaupun peningkatan skala usaha diikuti oleh peningkatan populasi, namun sebenarnya jumlah peternak juga mengalami penurunan sebesar 9,4 persen per tahun. Keadaan ini menunjukkan indikasi ketidakmampuan usaha ternak unggas rakyat untuk bertahan dalam situasi usaha yang kurang menguntungkan. Dalam kondisi ini nampaknya hanya skala usaha yang lebih besar yang mampu melanjutkan kegiatan berusaha. Nampak bahwa misi PIR untuk pemerataan dan memperluas kesempatan kerja belum menemui sarannya.

Di provinsi Lampung populasi ayam ras menempati peringkat ketiga setelah ayam kampung dan itik. Perkembangan ayam kampung memperlihatkan kecenderungan paling besar (4,87 persen/tahun) dan bersifat konsisten dengan koefisien korelasi 0,84 (Tabel 3). Di lain pihak ayam ras laju perkembangannya paling rendah dan pertumbuhannya relatif bergejolak. Perkembangan yang kurang menggembirakan ini terutama disebabkan oleh merosotnya populasi ayam ras pada tahun 1985. Sebelum tahun itu perkembangan populasinya sebenarnya cukup tinggi. Informasi kualitatif dari peternak dan petugas menyatakan bahwa sejak 1985 situasi perunggasan memang kurang menggembirakan. Hal ini disebabkan oleh harga pakan

Tabel 3. Perkembangan populasi ayam ras, ayam kampung dan itik di provinsi DT. I Lampung, 1973 – 1986.

Jenis unggas	Rataan populasi (1000 ekor)	Trend (%/tahun)	Koefisien korelasi (r)
Ayam ras*	994	1,56	0,16
Ayam kampung	14.545	4,87	0,84
Itik	1.142	2,00	0,22

*) untuk ayam ras adalah laju perkembangan selama periode 1978 – 1986.

Sumber: Dinas Peternakan Provinsi DT. I Lampung, Bandar Lampung. (Diolah).

meningkat lebih cepat (11,14 persen/tahun) daripada harga telur (8,91 persen/tahun) selama periode 1977 – 1987.

Perkembangan Harga dan Rasio Harga

Perbandingan antara harga keluaran terhadap harga masukan, merupakan ukuran besarnya pendapatan terhadap biaya per unit masukan yang dianggap menentukan. Tingkat pendapatan pada titik impas dapat diperlihatkan oleh suatu rasio yang disebut rasio standar. Rasio standar harga telur/pakan diperkirakan 5,0 dan rasio harga ayam pedaging/pakan 3,0 (Rusastra, *et al.*, 1989). Jika nilai rasio aktual lebih kecil dari standar, maka perusahaan itu tidak lagi efisien secara ekonomi.

Tabel 4 memperlihatkan kondisi ekonomi usaha ternak unggas di kabupaten Bogor yang merupakan sentra produksi unggas nasional. Nampak bahwa laju kenaikan harga pakan cukup tinggi, sementara itu harga keluaran justru menurun. Keadaan ini menunjukkan suatu indikasi bahwa industri unggas sedang dalam proses menuju kemunduran. Pernyataan ini mendapat dukungan yang lebih kuat lagi dari informasi laju rasio keluaran

dan pakan yang bernilai negatif, 29,8 persen untuk ayam petelur dan 24,0 persen untuk ayam pedaging. Nampak pula bahwa nilai rasio aktual telah mencapai nilai rata-rata yang tidak memungkinkan lagi peternak kecil petelur untuk berusaha secara ekonomis.

Tabel 4. Perkembangan harga dan rasio keluaran dan masukan usaha ayam petelur dan pedaging di Kabupaten Bogor, 1984-1988.

Uraian	Petelur	Pedaging
 (persen/tahun)	
Harga pakan	32,0	38,2
Harga DOC	5,5	-1,8
Harga telur	-16,7	-
Harga daging	-	-3,8
Rasio harga*	2,9	2,7

*) Merupakan rasio per satuan harga telur atau daging terhadap pakan.

Sumber: Dinas Peternakan Kabupaten DT. II Bogor. (Diolah).

Keragaan program Keppres 50/1981 yang kemudian dilanjutkan dengan PIR perunggasan untuk kasus Tasikmalaya dan Lampung juga tidak terlepas dari unsur distorsi seperti yang telah diungkap di atas. Secara umum Tabel 5 memberikan beberapa informasi : (1) harga DOC cukup bergejolak dengan kecenderungan menurun; (2) harga pakan bergejolak dengan mantap dan menaik, kenaikan jauh lebih cepat dibanding indeks harga telur; dan (3) harga telur bergejolak mendatar, dan menaik.

Konsisten dengan perkembangan indeks harga masukan dan keluaran di atas, maka rasio antar keduanya memberikan beberapa petunjuk menarik sebagai berikut : (1) rasio harga telur terhadap

pakan cenderung menurun secara mantap. Suatu petunjuk, bahwa efisiensi biaya produksi semakin menurun, dimana biaya per unit telur semakin mahal, (2) rasio harga telur terhadap DOC justru cenderung meningkat, yang merefleksikan efisiensi biaya untuk komponen masukan ini semakin lebih murah. Tetapi karena pangsa DOC relatif kecil dalam pembentukan total biaya, maka kenaikan ini tidak banyak berarti.

KELEMBAGAAN PIR PERUNGGASAN

Kelembagaan Penyaluran Sapronak

Kajian ini akan membahas aliran sarana produksi dari industri hulu ke inti (*poultryshop*) dan selanjutnya ke peternak. Antara inti dan pemasok hubungan kelembagaannya merupakan keterkaitan antara produsen dan lembaga pemasaran. Lembaga pemasaran adalah bagian penting bagi pemasok dalam menghadapi konsumen. Oleh karena itu ada kecenderungan pemasok untuk menguasai inti dalam bentuk keagen tunggal yaitu inti hanya memasarkan satu jenis produk dari pemasok bersangkutan. Pemasok umumnya melayani pengangkutan sapronak sampai di tempat, dan pembayaran dilakukan kemudian, walaupun inti diwajibkan memiliki sejumlah dana penjamin (panjar).

Diperoleh informasi bahwa inti daerah Bogor/Tangerang umumnya mempunyai bentuk keagen tunggal. Ini berarti sebagian besar inti mempunyai hubungan vertikal tertentu dengan pemasok. Kondisi seperti ini tidak terlihat di Tasikmalaya dan Lampung. Kecenderungan hubungan kelembagaan inti dan pemasok adalah bebas. Hal ini banyak disebabkan oleh faktor geografis dan

Tabel 5. Perkembangan indeks harga serta rasio harga keluaran dan masukan usaha unggas petelur di Tasikmalaya dan Lampung, 1982-1987 (1980 = 100).

Uraian	1983	1984	1985	1986	1987
Tasikmalaya					
Indeks harga DOC	90,5	90,5	100,0	121,9	80,9
Indeks harga pakan	132,1	142,1	140,0	158,9	211,1
Indeks harga telur	114,2	122,8	120,1	127,2	134,5
Rasio harga telur/DOC	2,0	2,1	1,9	1,6	2,6
Rasio harga telur/pakan	3,7	3,7	3,7	3,4	2,8
Lampung					
Indeks harga DOC	94,4	104,2	90,7	94,2	101,6
Indeks harga pakan	117,6	143,2	152,8	170,4	200,6
Indeks harga telur	98,6	111,4	120,5	129,5	135,6
Rasio harga telur/DOC	1,6	1,7	2,1	2,1	2,1
Rasio harga telur/pakan	4,1	3,8	3,8	3,7	3,3

Sumber: Data primer *poultryshop* inti di daerah penelitian (diolah).

rendahnya volume permintaan, sehingga pemasok belum berhasrat menegakkan keagen tunggal.

Keragaan perolehan sarana produksi oleh inti secara langsung dari pemasok disajikan pada Tabel 6. Perolehan sapronak secara langsung memperlihatkan efisiensi dalam rantai pemasaran, yang pada akhirnya mengurangi margin pemasaran itu sendiri. Inti daerah Bogor/Tangerang umumnya memperoleh DOC secara langsung dari pembibit. Tetapi adalah menarik dimana sepertiga dari inti tidak menerima pakan secara langsung, tetapi melalui agen-agen lain. Ini berarti penyaluran pakan yang merupakan komponen terpenting dalam industri unggas tidak efisien dibandingkan penyaluran DOC keadaan ini tentu tidak menguntungkan bagi peternak.

Tabel 6. Keragaan perolehan sapronak secara langsung oleh inti dari pemasok (feed mill & breeder) di Jawa Barat dan Lampung, 1987 (persen).

Sapronak	Bogor	Tasikmalaya	Lampung Selatan
DOC petelur	100	0	70
DOC pedaging	80	0	100
Pakan	70	100	80
Obat + peralatan	100	80	90

Sebaliknya inti daerah Tasikmalaya umumnya menerima pakan secara langsung dari pabrik, tetapi tidak untuk DOC. Tasikmalaya relatif jauh dari daerah Jabotabek dan volume permintaan DOC relatif kecil. Selain itu kendaraan angkut DOC adalah jalan darat, sehingga pengambilan langsung memiliki resiko yang lebih besar. Pembelian DOC tak langsung dari agen-agen tertentu adalah lebih aman. Keragaan perolehan sapronak

oleh inti di Lampung mempunyai kondisi yang mirip dengan Bogor - Tangerang. Hal ini dimungkinkan adanya pabrik pemasok di daerah tersebut dan hubungan dengan Jabotabek dapat melalui udara. Oleh karena itu hubungan secara langsung adalah lebih baik.

Kelembagaan penyaluran sapronak dari inti ke peternak dilihat melalui aspek pengangkutan, pembayaran dan permasalahan yang dihadapi. Inti melayani pengangkutan sapronak khususnya pakan, dan DOC sampai ke peternak secara periodik, bersamaan dengan pengambilan hasil. Pelayanan ini cukup mendukung pengembangan perunggasan sampai ke pelosok pedesaan. Tidak jarang inti melayani peternak binaannya sampai radius 30 km. Hal ini tentu cukup menggembirakan dilihat dari segi pemerataan pengembangan pembangunan dan kesempatan berusaha.

Keragaan pembayaran sapronak oleh peternak plasma dan bukan plasma kepada inti disajikan pada Tabel 7. Inti daerah Tasikmalaya dan Lampung lebih memberikan prioritas pembayaran secara barter pada peternak plasma binaannya. Hal ini dapat dipahami mengingat peternak bukan plasma adalah peternak mandiri yakni telah ber-swadaya dalam permodalan dan pemasaran hasil. Dengan membayar tunai peternak mendapatkan harga beli yang lebih murah. Pakan mendapatkan prioritas utama pembayaran secara barter. Sementara itu masukan yang dibutuhkan secara insidental dan proporsinya kecil terhadap biaya cenderung harus dibayar secara tunai. Dan hal ini tidak memberatkan peternak binaan yang umumnya lemah dalam permodalan. Di daerah Bogor, kelembagaan inti dan plasma adalah dalam bentuk kerjasama manajemen, sehingga seluruh sapronak dipasok secara barter dengan telur atau ayam pedaging.

Tabel 7. Proporsi peternak binaan inti menurut sistem pembayaran tunai sapronak di Jawa Barat dan Lampung, 1987.

Uraian	Tasikmalaya		Lampung Selatan	
	Plasma	Non plasma	Plasma	Non plasma
Peternak petelur				
- DOC	75	100	80	95
- Pakan	18	100	10	20
- Obat	86	100	75	84
- Peralatan	87	100	50	70
Ayam pedaging				
- DOC	65	100	20	45
- Pakan	35	100	20	67
- Obat	83	100	100	100
- Peralatan	92	100	100	100

Masalah pokok yang dihadapi inti dalam aspek penyaluran pakan di Tasikmalaya dan Lampung adalah dalam hal kelancaran pembayaran tunggakan dan volume penyaluran yang semakin mengecil. Hal ini disebabkan oleh usaha ternak unggas yang merugi dan sebagian peternak menghentikan usahanya. Jaminan peternak sangat sulit untuk dilikwidasi, dan satu-satunya harapan mereka adalah pulihnya kemantapan iklim ekonomi perunggasan dan dapat membangun kembali usahanya. Sebagian inti (20 – 30 persen) di kedua daerah ini juga mengalami hambatan transportasi untuk peternak binaan yang relatif terisolir. Inti di Bogor dengan sistem kelembagaan kerjasama manajemen relatif tidak mengalami hambatan serius, sementara volume permintaan saponak masih dinilai cukup memadai.

Kelembagaan Pemasaran Hasil

Dalam konsep PIR, inti berkewajiban untuk menampung dan memasarkan hasil produksi plasma disamping aspek pengadaan dan pelayanan sarana produksi. Dalam hubungan ini inti sedapat mungkin harus menjamin keuntungan peternak sehingga terjadi kesinambungan dan perkembangan usaha peternak. Perkembangan peternak yang memuaskan pada akhirnya juga akan berdampak positif terhadap perkembangan usaha inti. Disadari bahwa cukup sulit untuk mendapatkan inti yang sekaligus menguasai aspek produksi, mampu membina dan menyalurkan inovasi ke peternak dan juga mampu membina dan mengantisipasi pasar (Soemitro, 1987 dan Rusastra, 1988).

Kelembagaan pemasaran hasil ini akan mengungkap hubungan pemasaran antara plasma dan inti yang meliputi aspek proporsi penyaluran, penyerahan barang dan tingkat harga serta proses pembentukannya. Tabel 8 menampilkan proporsi volume pemasaran dan partisipasi peternak menurut tujuan pemasaran. Sebagian besar peternak menyebutkan bahwa inti adalah tujuan pemasaran utama dengan proporsi penyaluran volume komoditas yang cukup besar. Sebagai ilustrasi, di Tasikmalaya 35 dari 42 plasma petelur menempatkan inti sebagai lembaga utama pemasaran telur dengan proporsi volume yang mencapai 76,3 persen. Di Lampung 30 peternak pedaging memasarkan produknya ke inti dengan proporsi penyaluran 81,30 persen. Di luar inti, pedagang pengumpul kecamatan memegang peranan yang cukup penting dalam pemasaran ayam pedaging di Tasikmalaya dan untuk komoditas telur di Lampung. Pelaku tata-niaga ini juga memegang peranan yang sangat dominan dalam pemasaran ayam afkir di kedua daerah ini dengan kisaran volume penyaluran 86,6 – 95,2 persen. Untuk daerah Bogor, pemasaran produk sepenuhnya ditangani oleh inti, dimana peternak hanya menyediakan kandang dan tenaga kerja.

Tingkat harga telur dan ayam pedaging yang diterima peternak menurut tujuan pemasaran disajikan pada Tabel 9. Harga pembelian poultryshop inti di Tasikmalaya adalah yang terendah, dan menempati posisi moderat untuk Lampung. Walaupun tingkat harga untuk konsumen rumah tangga cukup tinggi misalnya, tetapi yang lebih penting lagi

Tabel 8. Proporsi volume pemasaran telur dan ayam pedaging menurut tujuan pemasaran di Tasikmalaya dan Lampung 1987¹⁾.

Tujuan pemasaran	Tasikmalaya		Lampung Selatan	
	Telur	A. pedaging	Telur	A. pedaging
1. PS inti	76,3 (35)	47,4 (20)	29,5 (17)	81,3 (30)
2. Pedagang pengumpul desa	0,7 (2)	0,8 (1)	18,8 (9)	2,2 (2)
3. Pedagang pengumpul kecamatan	10,5 (5)	45,5 (18)	22,8 (12)	0,0 (0)
4. Pasar umum	8,1 (7)	0,0 (0)	23,1 (15)	9,0 (5)
5. Lainnya	4,4 (8)	8,2 (9)	5,8 (16)	13,5 (27)

¹⁾ Angka dalam kurung adalah jumlah peternak (orang) menurut tujuan pemasaran.

Tabel 9. Rataan harga jual telur dan ayam pedaging menurut tujuan pemasaran di Tasikmalaya dan Lampung, 1987.

Tujuan pemasaran	Tasikmalaya		Lampung Selatan	
	Telur	A. pedaging	Telur	A. pedaging
 (Rp/kg)			
1. Konsumen				
keluarga	1308	1400	1128	1412
2. Poultryshop inti	1168	1237	1146	1375
3. Pedagang				
pengumpul	1180	1280	1160	1350
4. Pasar umum	1264	—	1173	1312
5. Lainnya	1100	1475	1120	—

adalah tingkat proporsi penyalurannya. Ini lebih strategi daripada sekedar harga yang lebih tinggi, apalagi bersifat musiman. Plasma tetap menjual produknya ke inti sebetulnya dengan beberapa pertimbangan seperti : (1) kontinuitas dan kepastian penyaluran; (2) peternak sejak semula sudah terkait dengan pengambilan sapronak yang pembayarannya ditanggungkan; dan (3) menjaga hubungan baik dengan inti, walaupun inti merelakan menjual ke pihak lain dengan harga lebih tinggi, asalkan hutang ke inti dilunasi.

Sebenarnya hubungan kelembagaan inti dan plasma dalam pemasaran hasil, dalam batas-batas seperti disebutkan di atas adalah cukup menggembarakan. Tetapi bila ditelusuri proses terbentuknya harga keadaannya sebetulnya adalah cukup memprihatinkan. Pada dasarnya sebagian besar inti dan pada akhirnya plasma hanyalah bersifat penerima harga (prices taker) atas komoditas yang dihasilkan. Inti hanya sekedar menyalurkannya, namun harga tergantung pada pasaran umum yang ditentukan oleh agen-agen telur di pasar kabupaten dan propinsi. Hanya sebagian kecil inti mampu melakukan rintisan pasar secara mandiri, sehingga sedikit memperkuat posisi tawar-menawar mereka dengan bandar-bandar telur itu. Peternak sebenarnya tidak tahu berapa harga telur mereka saat diangkut oleh inti. Peternak baru mengetahui harga telur yang dijual \pm 1–2 minggu kemudian setelah pembayaran dilakukan, setelah telur peternak laku terjual sesuai dengan harga pasaran yang berlaku.

Cara penyerahan barang dan pengambilan hasil oleh inti ke plasma sebagai wujud pelayanan dalam kelembagaan PIR ini berjalan sangat memuaskan. Berkat pelayanan yang baik ini peternak ayam ras petelur maupun pedaging menjadi sangat masyarakat, sampai pada lapisan masyarakat yang

cukup terisolir dalam radius yang cukup luas. Misi inti sebagai agen pembangunan dalam hal ini patut dihargai, mengingat pendidikan kepada petani peternak adalah sangat mahal dan membutuhkan waktu yang cukup lama. Inti mendrop sapronak ke plasma yang selanjutnya diikuti oleh pengambilan hasil produksi. Peternak dikunjungi secara rutin paling tidak dua kali dalam seminggu.

Keadaan di atas direfleksikan dalam Tabel 10. Secara dominan baik dalam tingkat partisipasi peternak maupun volume penyaluran produk, peternak menyerahkan barangnya di kandang sendiri. Pelayanan semacam ini juga diikuti oleh pedagang pengumpul dan konsumen keluarga baik komoditas telur maupun ayam pedaging. Terdapat sekitar 2–4 peternak di Tasikmalaya dengan proporsi volume penjualan secara franko (diantar ke tempat pembeli) yang besarnya 50,0–42,9 persen masing-masing untuk komoditas ayam pedaging dan telur. Peternak ini biasanya mengantarkan sendiri ke warung terdekat, pasar desa atau kecamatan, rumah makan dan rumah potong. Namun demikian, cara pelayanan loko lebih memudahkan peternak karena terhindar dari resiko pecah, pengepakan dan sarana angkutan. Tetapi konsekuensinya peternak kurang mengetahui informasi harga. Dengan konsep PIR melalui kerjasama tertutup dan saling menguntungkan antar inti dan plasma, cara pelayanan seperti ini sebenarnya secara teknis cukup efisien, hanya saja peternak dibekali dengan informasi pasar.

Persepsi Inti Tentang Faktor Distorsi

Tabel 11 memperlihatkan persepsi inti tentang sumber kerawanan pengembangan perunggasan, dilihat dari persentase jumlah ini yang menyata-

Tabel 10. Proporsi volume telur dan ayam pedaging dengan cara penyerahan loko menurut tujuan pemasaran di Tasikmalaya, 1987¹⁾.

Tujuan pemasaran	Tasikmalaya		Lampung Selatan	
	Telur	A. pedaging	Telur	A. pedaging
1. Konsumen keluarga	100 (8)	100 (5)	100 (11)	83,3 (5)
2. Poultryshop inti	97,1 (34)	100 (21)	100 (17)	86,7 (26)
3. Pedagang pengumpul	97,5 (7)	100 (18)	100 (18)	86,7 (2)
4. Lainnya	57,1 (4)	50,0 (2)	100 (4)	0,0 (0)

¹⁾ – Loko adalah penyerahan barang di tempat responden (didatangi), dan sisanya franko (di tempat pembeli/diantar).

– Angka dalam kurung adalah jumlah peternak menurut tujuan pemasaran.

kan setuju. Jika disepakati bahwa angka partisipasi lebih besar dari 50 persen menunjukkan indikasi kerawanan, maka dapat disimpulkan masalah rawan untuk : (1) daerah Tasikmalaya yakni harga pakan, rendahnya harga dan susahnya perluasan pasar telur/broiler/pejantan, kemandirian peternak plasma dan koordinasi antara pengelola PIR, (2) Daerah Bogor, mempunyai masalah dalam hal rendahnya harga telur/broiler/ayam afkir dan

Tabel 11. Persepsi inti tentang sumber kerawanan pengembangan kelembagaan PIR perunggasan di Jawa Barat dan Lampung¹⁾.

Kriteria	Bogor	Tasikmalaya	Lampung Selatan
1. Fluktuasi harga masukan			
– Bibit	43	55	10
– Pakan	71	100	100
– Obat-obatan	14	10	20
– Peralatan	0	0	10
2. Rendahnya harga hasil			
– Telur	100	100	100
– Petelur afkir	100	33	90
– Broiler	100	75	90
– Pedaging jantan	50	75	–
3. Susahnya perluasan pasar			
– Telur	20	55	20
– Petelur afkir	20	0	10
– Broiler	20	75	60
– Pedaging jantan	20	75	–
4. Kriteria lainnya			
– Kemandirian peternak plasma	20	78	100
– Koordinasi berbagai pihak yang terlibat	29	14	70

¹⁾ Menunjukkan proporsi inti tentang pendapat apakah kriteria yang ditetapkan menjadi penyebab sumber kerawanan pengembangan perunggasan (persen).

harga pakan, dimana kondisi ini berbeda dengan Tasikmalaya, (3) Untuk Lampung, menghadapi masalah dalam harga pakan, harga telur/broiler/ayam afkir, perluasan pasar broiler, kemandirian peternak plasma, dan koordinasi berbagai pihak yang terlibat dalam pengelolaan PIR.

Dari bahasan di atas, secara umum masalah-masalah berikut perlu penanganan yang tuntas yakni : harga pakan, harga telur, harga broiler, perluasan pasar, dan kemandirian peternak plasma. Masalah pakan ini terkait dengan ketergantungan bahan baku impor dengan tingkat harga yang terus meningkat, sementara volume dan harga pengadaan dalam negeri bergejolak dan mutunya relatif rendah. Rendahnya harga keluaran dan perluasan pasar ini terkait dengan struktur industri yang dikuasai skala besar, lemahnya kemampuanantisipasi pasar, daya serap pasar domestik yang lemah, dan belum berhasilnya diversifikasi pasar ekspor. Masalah harga masukan dan keluaran ini juga mengkait dengan lemahnya kemandirian peternak, sehingga inti harus memperhitungkan faktor resiko, yaitu tagihan pembayaran sapronak yang tidak dapat dicairkan.

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Program PIR merupakan inovasi untuk mengatasi masalah permodalan sebagai akibat macetnya kredit program perunggasan periode sebelumnya. Konsep yang sebenarnya cukup bagus ternyata tidak berjalan secara baik disebabkan oleh faktor distorsi makro yang sudah di luar jangkauan inti dan peternak untuk mengatasinya. Indikator seperti penurunan populasi, jum-

lah peternak, nisbah harga keluaran dan pakan menunjukkan kelesuan dunia perunggasan dewasa ini. Penyelewengan semangat Keppres 50/1981, ketergantungan bahan baku pakan dari pasaran dunia, lemahnya diversifikasi pasar dan permintaan, serta perencanaan produksi dalam skala regional dan nasional yang tidak terkontrol secara mantap, disinyalir menjadi penyebab kelesuan industri unggas nasional.

2. Kegagalan usaha restrukturisasi melalui Keppres 50/1981 memberikan suatu pelajaran yang sangat berharga bagi arah pembinaan komoditas atau sub sektor lainnya. Pembauran spesialisasi dalam arti pelaku ekonomi yang menguasai industri hulu juga diperkenankan melakukan kegiatan produksi, terbukti sangat sulit untuk dipulihkan pada posisi semula. Pada posisi semangat Keppres 50/1981 yang masih tetap dilanggar akan sangat sulit untuk menata kembali usaha perunggasan ini. Alternatif lain yang dapat ditempuh adalah mengarahkan pasar dari produk yang dihasilkan oleh industri hulu yang melakukan integrasi usaha ke pasaran ekspor.
3. Upaya memantapkan harga keluaran usaha perunggasan sudah saatnya dimulai dari upaya pengaturan hasil produksi baik secara regional maupun nasional. Perencanaan produksi dalam skala daerah yang lebih kecil, paling tidak dalam skala kabupaten sudah saatnya dilakukan, terutama untuk melindungi peternak-peternak di daerah dengan orientasi pasar lokal. Dalam hal ini peranan dari Bappeda, industri pembibitan dan instansi yang melakukan pembinaan industri peternakan menjadi sangat penting. Penyaluran DOC hendaknya disesuaikan dengan kebutuhan produk pangan ternak, dan perihalnya ini hendaknya menjadi tanggung jawab organisasi asosiasi dan pemerintah.
4. Aspek penyaluran sapronak oleh inti ke plasma berjalan cukup lancar, dimana peternak menerima DOC dan pakan di tempat usahanya. Masalah yang dialami adalah adanya tendensi penurunan mutu sapronak khususnya DOC dan pakan serta masalah pembayaran dari peternak sebagai akibat usaha yang merugi. Akibatnya adalah banyak modal inti yang menumpuk di peternak, demikian juga tagihan industri sapronak pada inti. Keadaan ini memberikan akses yang cukup luas dan berantai. Industri sapronak mulai selektif dan membatasi penyaluran pakannya pada inti dengan keragaan pembayaran yang baik. Dalam kondisi seperti ini, munculah inti yang bermodal kuat yang hanya melayani peternak mandiri dan dengan harga sapronak bersaing, serta tidak melayani aspek pembelian hasil. Pelayanan seperti ini, tidak mungkin dapat dilakukan oleh inti yang melayani plasma kesepakatan yang lemah dalam segala-galanya. Persaingan tidak sehat diantara inti tidak terelakkan dan kerjasama dalam konsep PIR mulai menjadi longgar.
5. Aspek pembelian dan penyaluran hasil oleh inti dalam batas tertentu boleh dikatakan berjalan lancar. Inti umumnya bekerjasama dengan pedagang dan hanya sedikit yang mampu merintis pasar secara mandiri langsung ke konsumen akhir. Masalah pokok dalam pemasaran ini adalah tingkat harga yang diterima peternak tidak sesuai dengan nilai masukan yang dikeluarkan. Peternak hanya bersifat sebagai penerima harga sesuai dengan harga pasaran yang berlaku dan tingkat harga ini baru diketahui kemudian setelah komoditas laku terjual. Masalah harga rendah ini sudah di luar kemampuan inti dan peternak untuk memecahkannya. Diakui bahwa secara sadar inti tidak mengharapkan keuntungan dari kegiatan pemasaran hasil. Menurut mereka perolehan premi dari penyaluran sapronak sudah dinilai cukup, seandainya industri unggas berkembang baik. Karenanya pembinaan dan bantuan dari berbagai pihak agar inti dapat melaksanakan fungsi pemasaran ini dengan baik adalah sangat penting dan mendesak.
6. Alternatif program pengembangan yang perlu dipertimbangkan dalam pengembangan industri perunggasan dimasa depan adalah sistem pengembangan yang terintegrasi dalam satu hamparan lokasi usaha. Peternak hendaknya mampu memanfaatkan azas skala ekonomi usaha melalui kerjasama secara berkelompok atau wadah kelembagaan koperasi. Kelompok peternak ini hendaknya menguasai perangkat strategis dalam pengembangan sistem komoditas seperti pabrik pakan mini, prasarana prosesing, penyimpanan hasil, dan sarana pemasaran. Dengan program pengembangan semacam ini diharapkan muncul sifat swadaya kelompok untuk menciptakan efisiensi teknis berproduksi, perencanaan produksi dan pemasaran hasilnya. Program alternatif ini diharapkan mampu memecahkan masalah pokok industri unggas ini seperti tingginya harga pakan, rendahnya harga keluaran, dan aspek teknis dalam bidang produksi. Program ini seharusnya didukung oleh iklim usaha yang

merangsang secara nasional yang permasalahannya sudah diurai pada butir-butir awal dari kesimpulan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Ditjen Peternakan, 1985. Petunjuk Pelaksanaan dan Petunjuk Kerja Pembinaan Usaha Peternakan Ayam Keppres 50/1981 Melalui Pola PIR Perunggasan. Direktorat Jenderal Peternakan, Deptan, Jakarta.
- Poultry Indonesia, 1987. Unggas Mencari Jawab. Menyongsong Logasnas 1987. Laporan Utama. Poultry Indonesia No.91/Th.VIII/Juli 1987, Jakarta.
- Rusastra, I. W., Y. Yusdja, Sumaryanto, D.H. Darmawan dan A. Djatiharti. 1988. Penelitian Analisis Finansial dan Ekonomi Kelembagaan PIR Perunggasan. Diskripsi Makro Industri Unggas, Analisis Usahatani Peternak Plasma, dan Aspek Kelembagaan. Pusat Penelitian Agro Ekonomi, Bogor.
- Rusastra, I. W., 1988. Sekali Lagi Perihal PIR Perunggasan. Laporan Utama. Poultry Indonesia (Majalah Ekonomi, Industri & Teknik Perunggasan Populer). Edisi Khusus No. 100, April - Thn. VIII, Jakarta.
- Soemitro, 1987. Permasalahan Yang Dihadapi Inti Dalam Kaitan Pelaksanaan PIR Perunggasan. Perunggasan Indonesia 1987. Panitia Lokakarya Perunggasan Nasional '87, Jakarta.