UPAYA PENINGKATAN POSISI TAWAR PETERNAK ANGGOTA KELOMPOK BAKAL KLASTER SAPI BALI DI KABUPATEN BELU DAN MALAKA, NUSA TENGGARA TIMUR

Effort to Improve the Bargaining Posistion of the Farmer Members of the Group will Cluster Bali Cattle in the District Belu and Malaka, Nusa Tenggara Timur

Maria Krova

Universitas Nusa Cendana Kupang email Korespondensi: mariakrova@yahoo.com

Abstrak

Kesenjangan antara produksi dan kebutuhan domestik daging sapi saat ini telah mengakibatkan kecenderungan tingginya harga daging sapi nasional. Tingginya harga daging di pasar tersebut tidak dapat dinikmati oleh peternak antara lain karena posisi tawar peternaknya lemah. Salah satu model pengembangan yang untuk mengatasi masalah tersebut telah diinisiasi oleh Bank Indonesia adalah klaster. Pemasaran ternak sapi dalam manajemen kelompok bakal klaster melibatkan banyak pelaku yang saling terkait sehingga masalahnya menjadi kompleks dan dinamis. Pendekatan yang tepat untuk memahami persoalan adalah dinamika sistem. Hasil penelitian menunjukan bahwa sistem pemasaran yang dilakukan dalam manejemen kelompok bakal klaster saat ini masih menempatkan peternak anggota kelompok dalam posisi tawar yang lemah. Peternak anggota hanya menerima harga dari pedagang pengumpul, pedagang pengumpul menerima harga dari koordinator pedagang pengumpul, dan koordinator pedagang pengumpul mendapatkan harga dari pedagang besar. Artinya harga di peternak anggota sangat tergantung dari harga di pedagang besar. Kebijakan yang diusulkan untuk meningkatkan posisi tawar peternak adalah menerapkan harga pedagang pengumpul dan koordinator pedagang pengumpul di peternak. Hal ini dapat dilakukan apabila ada inovasi kelembagaan usaha bersama simpan pinjam menjadi koperasi serta merangkul semua pedagang. Cara lainnya adalah dengan membentuk unit balai lelang agro di koperasi. Koperasi berfungsi menampung produksi anggota dan melelangnya kepada pedagang. Hasil simulasi menunjukkan bahwa skenario kebijakan menerapkan harga di tingkat pedagang akan meningkatkan keuntungan dan likuiditas keuangan peternak.

Kata Kunci: Sapi Bali, posisi tawar, klaster, dinamika sistem, koperasi

Abstract

The gap between production and domestic consumption of beef has now resulted in a tendency to high beef prices nationwide. The high price of meat in the market can not be enjoyed by farmers, among others, because of the weak bargaining position of the farmer. One of the development model to overcome these problems have been initiated by Bank Indonesia is a cluster. Marketing of cattle in the cluster group management will involve many actors are interrelated so that the problem becomes complex and dynamic. The right approach to understanding the problem is the system dynamics. The results showed that the marketing system are carried out in the management group will cluster is still putting breeders group members in a weak bargaining position. Breeders members only receive the price of the traders, traders receive price from collectors coordinator, and the coordinator of traders get the price of large traders. Means the price at farmer members highly dependent on the price at wholesalers. The proposed policy to improve the bargaining position of farmers is to apply the price collectors and traders in breeder coordinator. This can be done if there is a joint effort of institutional innovation become savings and loan cooperatives and embrace all traders. Another way is to form a unit in the cooperative agro auction. Cooperative serves to accommodate the production of the members and auction to the merchant. The simulation results show that the policy scenarios apply price at the merchant level will improve profitability and financial liquidity breeders.

Keywords: Bali Cattle, bargaining position, cluster, system dynamics, cooperative

PENDAHULUAN

Kesenjangan antara produksi dan kebutuhan domestik daging sapi saat ini telah mengakibatkan kecenderungan tingginya harga daging sapi nasional. Tingginya harga daging di pasar tersebut tidak dapat dinikmati oleh peternak antara lain karena posisi tawar peternaknya lemah. Lemahnya posisi tawar peternak tersebut berpengaruh pada rendahnya harga yang diterima peternak. Rendahnya harga yang diterima peternak berdampak pada rendahnya keuntungan peternak sehingga tidak ada insentif untuk inovasi dan penerapan teknologi. Rendahnya penggunaan teknologi akan menyebabkan reproduktivitas dan produksi sapi Bali masih rendah.

Model pengembangan yang memiliki salah satu tujuan meningkatkan posisi tawar peternak adalah klaster. Model klaster ini dikembangkan oleh Bank Indonesia sejak tahun 2011 dalam upaya menekan inflasi akibat langkanya persediaan pasar beberapa komoditi strategis, diantaranya sapi Bali. Terkonsentrasinya agribisnis sapi Bali dalam suatu lokasi geografis tertentu akan meminimalisir berbagai faktor penghambat yang selama ini terjadi. Hal ini penting mengingat peternak sapi rakyat saat ini paling banyak dilakukan secara perorangan, terpencar dan terisolasi. Akibatnya, peternak tidak memiliki akses terhadap pasar, posisi tawarnya lemah, biaya pemasarannya tinggi, tidak sanggup memanfaatkan peluang pasar terstruktur, pengetahuan terhadap teknologi dan akses terhadap layanan pemerintah sangat minim, serta tidak ada proses belajar dan bertukar pengalaman yang saling menguntungkan.

Kelompok bakal klaster yang ada telah mampu merubah beberapa hal, seperti: budaya menanam pakan, motivasi beternak yang subsistem menjadi semikomersial, dan menekan penjualan sapi Bali umur produktif. Hal-hal tersebut merupakan beberapa kendala yang dihadapi selama ini dalam pengembangan agribisnis sapi Bali di wilayah ini. Namun demikian, posisi tawar peternak masih menjadi permasalahan kelompok klaster karena melibatkan banyak pelaku dalam rantai pasoknya. Oleh karena itu penelitian ini dilakukan untuk memahami posisi tawar peternak aktual dan berupaya untuk meningkatkan posisi tawar peternak tersebut.

METODE

Penelitian ini dirancang sebagai studi kasus pada jaringan bisnis yang terkait dengan kelompok bakal klaster untuk pengembangan sapi Bali. Penentuan kelompok bakal klaster secara sensus. Usaha-usaha yang memiliki jaringan dengan kegiatan kelompok bakal klaster sapi Bali ini ditentukan sebagai contoh secara purposif. Informan kunci dalam penelitian ini adalah 52 PAK (Peternak Anggota Kelompok), 35 PNK (Peternak Non Kelompok), dan pedagang yang terlibat dalam rantai pasok sapi Bali. Jenis data dengan pendekatan dinamika sistem terdiri atas tiga jenis, yaitu data numerik, data tertulis dan model mental.

Data model mental, kepustakaan dan numerik yang dikumpulkan diolah menjadi suatu rancangan model dengan menggunakan metodologi dinamika sistem. Dalam menyusun model dinamika sistem tersebut telah digunakan perangkat lunak *Vensim DSS* dari *Ventana Simulation AS* yang dimiliki LPPM Universitas Padjadjaran. Pada saat ini, kelompok yang diintervensi

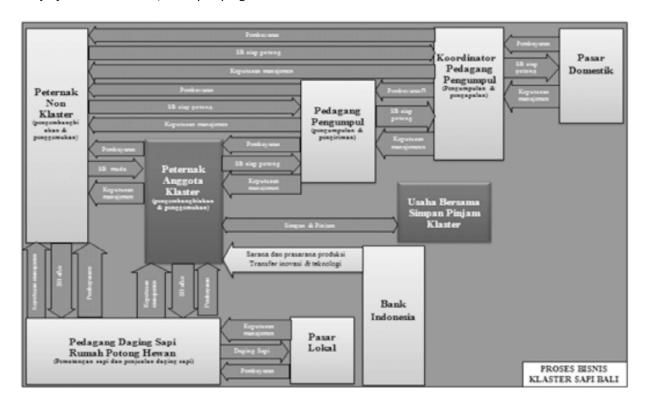
Bank Indonesia dalam pengembangan sapi Bali di NTT hanya terdapat di Kabupaten Belu dan Malaka sehingga lokasi ditentukan secara sengaja (purposive sampling). Pengambilan data untuk keperluan penelitian ini dilakukan sejak juni 2013 hingga Desember 2014.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Peta Interaksi Pelaku dalam Kelompok Bakal Klaster Sapi Bali

Pemahaman mekanisme interaksi antar pelaku dalam kelompok bakal klaster untuk pengembangan agribisnis sapi Bali di Kabupaten Belu dan Malaka NTT ini dapat dilihat pada Gambar 1. Terdapat tiga jenis aliran yang masuk dan keluar antara pelaku yang terlibat dalam klaster. Aliran tersebut adalah aliran fisik berupa sapi Bali dan pembayarannya sedangkan lainnya adalah aliran keputusan. Aliran fisik bersumber dari hulu ke hilir sedangkan aliran uang dan keputusan bersumber dari hilir ke hulu.

PNK merupakan pelaku yang menyediakan input sapi Bali jantan dan betina muda bagi PAK. Budidaya pengembangbiakan PNK yang menghasilkan sapi Bali muda dan afkir akan dijual di pasar lokal. Sapi Bali muda akan dijual ke PAK atau peternak wilayah lainnya sedang sapi Bali afkir dijual ke pedagang Rumah Potong Hewan (RPH). Budidaya penggemukan ditujukan untuk menghasilkan sapi Bali siap potong yang akan disalurkan melalui Pedagang Pengumpul (PP). Sebagai imbalan atas produk yang dijual tersebut PNK menerima pembayaran. Dalam memasarkan ternaknya PNK akan mendapatkan informasi pasar. Informasi tersebut akan menjadi dasar pengambilan keputusan manajemennya.



Gambar 1. Peta Interaksi Pelaku dalam Kelompok Bakal Klaster

Saat ini hasil dari pengembangbiakan sapi Bali PAK belum cukup untuk memenuhi kapasitas produksi sapi Bali siap potong. Untuk itu PAK masih harus membeli sapi Bali jantan muda yang dibutuhkan dari PNK (koordinasi vertikal). Produksi dari budidaya penggemukan berupa sapi Bali jantan dewasa siap potong akan dijual kepada PP yang terdapat di wilayah tersebut. Sapi Bali afkir dari budidaya pengembangbiakan akan dijual ke pedagang RPH dan non RPH yang ada di pasar lokal. Sebagai imbalannya, terdapat aliran pembayaran dari PP dan RPH masuk ke PAK. Informasi pasar yang diperoleh akan menjadi dasar penentuan keputusan bagi manajemen PAK.

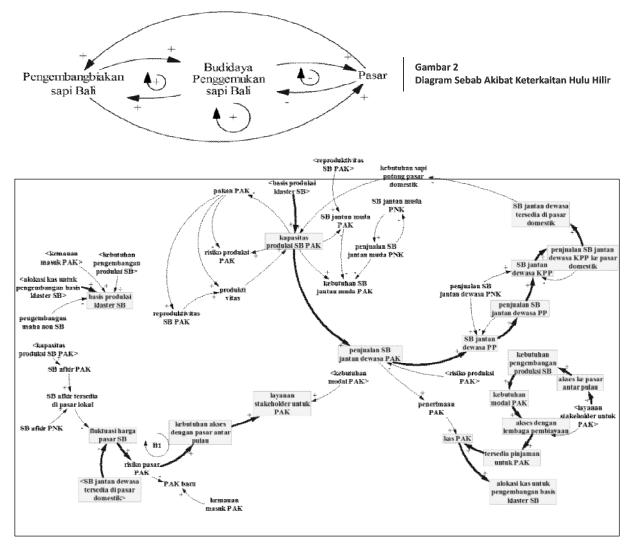
Setelah sapi Bali siap potong terkumpul dalam jumlah tertentu PP akan menyalurkannya ke Koordinator Pedagang Pengumpulnya (KPP) yang menjadi mitranya. Oleh karena itu, PP mendapatkan pembayaran dari KPP atas penjualan sapi Bali siap potong tersebut. Seperti halnya PP, KPP pun akan mengumpulkannya dalam jangka waktu tertentu di karantina dan akan menjualnya ke pedagang besar di Jawa dan Kalimantan. Imbalan atas penjualan KPP tersebut menimbulkan aliran pembayaran ke KPP.

Interaksi antar pelaku seperti pada Gambar 4.2, akan menimbulkan suatu lingkaran umpan balik (*feed back loops*) dalam manajemen kelompok bakal klaster.

Secara sederhana lingkaran umpan balik tersebut dapat dilihat pada Gambar 2. Gambar 2 menunjukkan keterkaitan antara subsistem hulu dengan pasar. Pasar menjadi pendorong bagi semua subsistem untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas produksi baik dalam budidaya pengembangbiakan maupun penggemukan. Oleh karena itu respons semua pelaku dalam setiap subsistem terhadap pasar merupakan faktor yang penting untuk meningkatkan ketiga macam aliran tersebut.

Pemahaman Posisi Tawar Peternak Anggota Kelompok Sapi Bali

Interaksi antara berbagai variabel yang terkait dengan pasar sapi Bali telah membentuk perilaku umpan balik yang negatif (B1) dan menimbulkan keseimbangan untuk mencapai tujuan utama (Gambar 3). Dimana tujuan utama Bank Indonesia membentuk klaster adalah untuk mengurangi fluktuasi harga atau menstabilkan harga. Pasar merupakan faktor penarik sekaligus pendorong yang penting untuk pengembangan usaha di hulu. Pertumbuhan penduduk menyebabkan pertumbuhan permintaan pasar akan daging, antara lain daging sapi. Klaster berupaya meningkatkan kapasitas produksinya untuk memenuhi permintaan pasar (Teekasap, 2009).



Gambar 3. Komponen Pasar dalam Klaster

Hasil survei menunjukkan bahwa berapapun jumlah sapi Bali yang diproduksi baik di PNK maupun PAK semuanya dikirim untuk memenuhi kebutuhan pasar domestik. Dengan demikian produksi sapi Bali dalam klaster tersebut menerapkan sistem dorong (push system) (Perdana, 2009). Sistem dorong tersebut diawali dengan budidaya PNK dan PAK hingga penjualan di KPP dan RPH. Dalam pengembangan agribisnis sapi Bali, meningkatnya kapasitas produksi akan dikuti dengan, beberapa hal seperti: meningkatnya kebutuhan input utama sapi Bali jantan muda, modal, pakan, PAK, dan lahan.

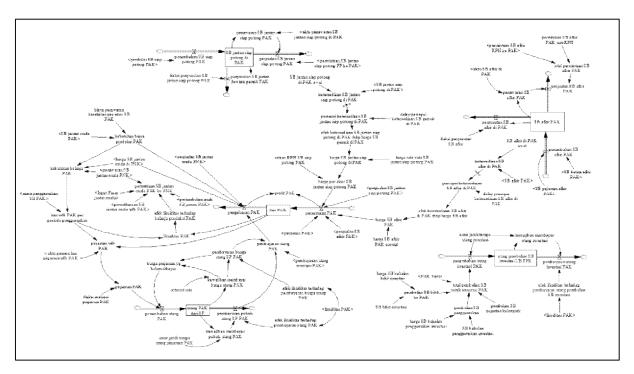
Meningkatnya kapasitas produksi menyebabkan persediaan sapi Bali jantan dewasa di PAK meningkat dan secara berturut-turut meningkatkan penjualan baik ke PP, KPP, dan Pedagang Besar (PB) di pasar antar pulau. Meningkatnya ketersediaan sapi potong di pasar domestik akan mengurangi fluktuasi harga sapi potong. Di lain pihak semakin harga berfluktuasi maka risiko pasar bagi PAK semakin meningkat. Kondisi ini akan meningkatkan kebutuhan PAK untuk akses ke pasar domestik.

Dalam klaster akses ke pasar domestik tersedia dalam layanan stakeholder yang terlibat. Semakin meningkatnya akses ke pasar antar pulau mendorong PAK untuk melakukan pengembangan basis produksi. Semakin tinggi kebutuhan pengembangan basis produksi akan meningkatkan modal yang dibutuhkan PAK. Hal tersebut akan meningkatkan kebutuhan PAK akan layanan stakeholder. Layanan stakeholder yang semakin tinggi menyebabkan PAK dapat semakin tinggi mengakses ke lembaga pembiayaan dan akan meningkatkan ketersediaan pinjaman dan kas bagi

PAK. Semakin tinggi kas akan meningkatkan alokasi kas untuk pengembangan basis produksi. Jika basis produksi semakin berkembang maka kapasitas produksi dapat meningkat.

Sub model persediaan dan kas PAK menggambarkan persediaan dari produksi pengembangbiakan dan penggemukan sapi Bali yang dilakukan PAK (Gambar 4). Persediaan sapi Bali jantan dewasa hasil penggemukan PAK memiliki *inflow* berupa produksi sapi Bali dari budidaya penggemukan. Sedangkan pejantan dan betina yang telah melampaui usia produktif dari budidaya pengembangbiakan menambah persediaan sapi Bali afkir. Persediaan sapi Bali jantan dewasa di PAK merupakan pengurangan dari sapi Bali jantan dewasa pada budidaya penggemukannya.

Adanya persediaan dari sapi Bali jantan dewasa ini selanjutnya akan menjadi penentu ketersediaan sapi Bali di tingkat PAK. Berdasarkan ketersediaan tersebut PAK akan memiliki persepsi terhadap ketersediaan sapi Bali dalam suatu waktu tertentu (delay). Persepsi ini akan membentuk harga sapi Bali baik jantan dewasa maupun afkir di tingkat PAK berdasarkan harga ratarata atau harga normalnya. Dimana harga sapi Bali jantan siap potong PAK dengan BBH pasar yang lebih tinggi 285 kg BBH maka harga rataannya adalah Rp 18.000 per kg BBH sedangkan sapi Bali afkir dinilai sebesar Rp 5.000.000,- pada BBH 265 kg (Lampiran 17). Harga dari sapi Bali baik jantan dewasa maupun afkir yang terjadi dan penjualannya akan menentukan penerimaan yang merupakan inflow dari kas PAK. Dengan demikian, kas PAK bersumber dari penjualan kedua produk tersebut.



Gambar 4. Diagram Sub Model Persediaan dan Kas PAK

Pengeluaran yang digunakan untuk membelanjakan biaya produksi dan profit yang diambil PAK merupakan outflow dari kas PAK. Oleh karena kapasitas produksi sapi Bali jantan muda yang dihasilkan PAK lebih besar dari pemeliharaan sapi Bali jantan muda yang dibutuhkan PAK maka PAK harus membelanjakan sapi Bali jantan muda yang dijual PNK. Belanja lainnya adalah untuk biaya produksi selama pemeliharaan dan membayar utang investasi awal dan utang simpan pinjam.

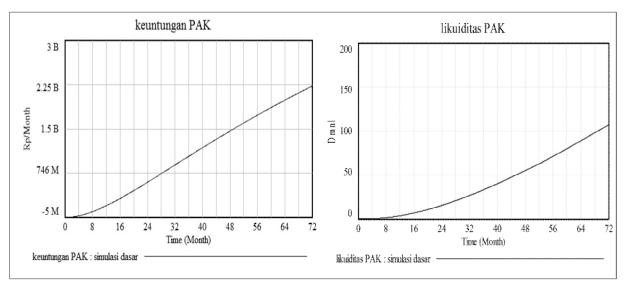
Sub model inipun memperhitungkan likuiditas kas PAK yang bermanfaat untuk mengetahui kelancaran dan kecukupan kas PAK. Likuditas kas PAK merupakan rasio kas PNK dengan total kas yang dibutuhkan PNK. Hal ini sesuai dengan pengdapat Rufaidah (2012), likuiditas merupakan kemampuan suatu perusahaan untuk membayar semua kewajiban jangka pendek dengan menggunakan aktiva yang tersedia pada saat jatuh tempo.

Kewajiban jangka pendek yang dimaksud dalam kasus ini adalah pembayaran utang PAK dan belanja biaya produksi sapi Bali. Utang PAK terdiri dari utang pembelian sapi Bali investasi sebesar Rp 250.000.000,-dan utang simpan pinjam. Utang pembelian sapi Bali

investasi memiliki umur jatuh tempo selama 60 bulan atau 5 tahun. Sedangkan umur jatuh tempo pada utang simpan pinjam adalah 12 bulan atau 1 tahun. Utang investasi ini tidak dikenakan bunga sehingga hanya ada pengembalian pokok. Utang investasi akan bertambah jika ada penambahan PAK baru. Utang simpang pinjam PAK dikenakan bunga sebesar 0,8 persen/bulan. Umur jatuh tempo pinjaman maksimal 1 tahun namun tergantung kemampuan membayar PAK dan besarnya pinjaman. Saat ini, dengan jumlah pinjaman terbesar Rp 500.000,- PAK mampu mencicil dalam waktu 5 bulan.

Keuntungan dan Likuiditas Peternak Anggota Kelompok Sapi Bali

Perilaku keuangan PAK sangat ditentukan keuntungan dan likuiditas kasnya. Semakin besar tinggi keuntungan dan likuiditas kas semakin baik untuk pengembangan agribisnis sapi Bali di tingkat PAK. Keuntungan merupakan selisih antara penerimaan dan pengeluaran kas yang diperoleh dari usahaternak sapi Bali. Sedangkan likuditas merupakan rasio dari kas dengan kas yang dibutuhkan PAK.



Gambar 5. Perilaku Keuntungan dan Likuiditas Peternak Anggota Kelompok

Hasil simulasi (Gambar 5) menunjukkan bahwa sejak awal kelompok bakal klaster dibentuk keuntungan PAK terus meningkat hingga bulan ke 72. Perilaku profit yang demikian disebabkan oleh meningkatnya penjualan sapi Bali PAK dan dinamika harga yang terjadi. Kondisi ini memperlihatkan bahwa usaha ternak sapi Bali yang dikembangkan melalui model kelompok bakal klaster dapat memberikan pendapatan yang layak bagi PAK. Penurunan keuntungan sekitar bulan ke 60 disebabkan karena pada sekitar bulan tersebut PAK harus membayar kembali modal untuk investasi awal.

Upaya Meningkatkan Posisi Tawar Peternak Anggota Kelompok

Skenario III dilakukan dengan meningkatkan status kelembagaan dari UBSP menjadi koperasi berbadan hukum. Dalam skenario ini, posisi tawar PAK dalam pemasaran sapi Bali siap potong ditingkatkan melalui KSUKA Sapi Bali. Bahkan koperasi dapat menjualnya

langsung ke KPP ataupun dapat bertindak sebagai pedagang antar pulau. Usulan ini mengadopsi pengalaman PUSKUD NTT saat ini yang langsung menjual sapi siap potongnya langsung ke beberapa pemasok di Jakarta. Dengan demikian harga ditingkat PAK menjadi lebih tinggi.

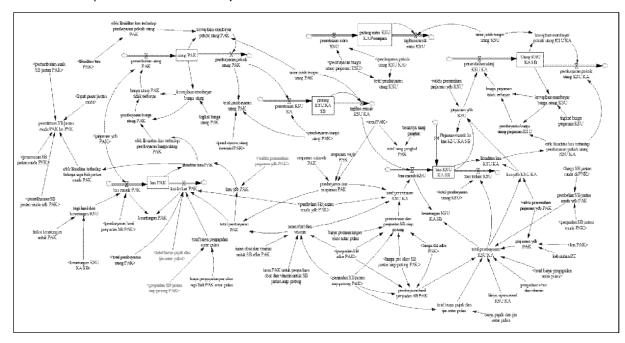
Skenario III A, ini dilakukan dengan mengganti struktur UBSP menjadi KSUKA dan menambahkan struktur pinjaman dari mitra lembaga pembiayaan serta bertindak sebagai PP. Harga yang diterima KSUKA adalah harga rata-rata di tingkat PP yaitu sebesar Rp 30.000,- per kg BBH. Skenario III B, ini dilakukan dengan mengganti struktur UBSP menjadi KSUKA dan menambahkan struktur pinjaman dari mitra lembaga pembiayaan serta bertindak sebagai KPP. Artinya skenario ini dijalankan dengan menerapkan harga ratarata yang diterima KPP yaitu sebesar Rp 33.000,- per kg BBH menjadi harga KSUKA sehingga dapat meningkatkan keuntungan KSUKA dan PAK. Selain menambah struktur harga sapi bali siap potong

PP dan KPP di dalam kas KSUKA dan kas PAK juga ditambahkan struktur pengeluaran pada masing-masing kasnya (Gambar 6).

Struktur penerimaaan KSUKA bersumber dari pinjaman lembaga yang bermitra dengan KSUKA Sapi Bali baik dari Dinas Koperasi dan UKM juga bisa dari lembaga keuangan lainnya. Sumber penerimaan lainnya adalah dari PAK, terdiri dari: uang pangkal sebesar Rp 100.000 per orang, simpanan wajib Rp 5.000,- /orang/bulan, simpanan sukarela Rp 50.000,- /orang/bulan, iuran obat-obatan dan vitamin untuk sapi Bali afkir sebesar Rp 75.000,- per ekor, iuran obat-obatan untuk sapi Bali jantan penggemukan Rp 50.000,- per ekor, serta tagihan masuk dana investasi sapi Bali yang dihibahkan ke kelompok. Sumber penerimaan tersebut merupakan pengeluaran dari kas PAK. Struktur penerimaan KSUKA lainnya adalah dari

hasil penjualan sapi Bali PAK yang akan dikeluarkan untuk membayar kembali ke PAK. Nilai dari variabel dan paramater yang digunakan dalam skenario KSUKA ini di dasarkan pada kondisi eksisting UBSP.

Struktur pengeluaran KSUKA yang meliputi pinjaman yang dibutuhkan PAK dan pembayaran hasil penjualan sapi Bali siap potong PAK merupakan struktur penerimaan bagi PAK. Sedangkan pembelian sapi Bali jantan muda yang dibutuhkan PAK, serta biaya pengapalan untuk pasar antar pulau, dan pengadaan obat-obatan dan vitamin merupakan struktur pengeluaran KSUKA dari iuran serta biaya yang harus dikeluarkan PAK. Sedangkan biaya operasional koperasi dan total pembayaran utang ke mitra KSUKA merupakan pengeluaran KSUKA dalam mengelola dana pinjaman dan administrasi koperasi



Gambar 6. Skenario Kas Peternak dan Kas Koperasi Serba Usaha Klaster Agribisnis (KSUKA) Sapi Bali

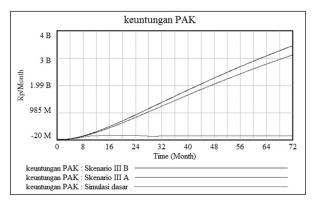
Upaya meningkatkan posisi tawar PAK tersebut dapat dilakukan juga dengan meningkatkan peran KSUKA sebagai Balai Lelang Agro. KSUKA membentuk unit ini dan akan melayani PAK memasarkan ternak sapi. KSUKA tidak membeli ternak sapi PAK untuk selanjutnya dijual ke KPP ataupun pedagang besar namun berfungsi untuk menampung hasil PAK dan memasarkannya dalam Balai Lelang Agro di atas. Balai Lelang Agro dapat menjadi pasar produk lainnya tidak hanya sapi.

Hasil simulasi (Gambar 7) menunjukkan bahwa keuntungan PAK pada simulasi dasar lebih rendah dibandingkan skenario III A, dan skenario III A lebih rendah dari pada skenario III B. Hal ini berarti lebih menguntungkan jika PAK dengan kelembagaan koperasi yang kuat dapat meningkatkan posisi tawarnya. Peningkatan keuntungan pada skenario III A

ini disebabkan karena tingkat harga sapi Bali jantan siap potong di PAK dari simulasi dasar Rp 28.000,- per kg BBH meningkat menjadi sebesar Rp 30.000,- per kg BBH sama dengan harga di PP. Sedangkan harga sapi Bali jantan siap potong di PAK pada skenario III B meningkat menjadi sebesar Rp 33.000,- per kg BBH.

UBSP ini dibentuk oleh Bank Indonesia dalam upaya melatih PAK mengelola keuangan kelompok dan keuangan rumahtangganya. Pengembangan UBSP menjadi koperasi diharapkan menjadi penguatan kelembagaan koperasi yang dibentuk. Penguatan kelembagaan ini selain dapat memperpendek rantai pasok sapi Bali diharapkan dapat memperkuat posisi tawar PAK. Menurut UU Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2012, koperasi adalah badan hukum yang didirikan oleh perseorangan atau badan hukum koperasi dengan pemisahan kekayaan para anggotanya

sebagai modal untuk menjalankan usaha, yang memenuhi aspirasi dan kebutuhan bersama di bidang ekonomi, sosial, dan budaya sesuai dengan nilai dan prinsip koperasi.



Gambar 7. Hasil Skenario Kebijakan III A dan III B terhadap Keuntungan PAK

Model KSUKA di atas sudah mengakomodir akses dengan kelembagaan koperasi PAK sehingga bisa mendapatkan dana pinjaman bagi PAK untuk kebutuhan sosial dan ekonomi rumahtangga, jika sapinya belum terjual. Hal ini sesuai dengan pendapat Tawaf (2013), bahwa pada klaster sapi potong diperlukan hubungan kelembagaan yang kondusif dalam suatu sistem agribisnis. Kelembagaan dimaksud, adalah: UPTD (Unit Pelaksana Teknis Daerah), feedloter, koperasi, peternak sapi potong, kelembagaan RPH, kelembagaan perbankan, dan Dinas Peternakan ataupun kelembagaan lainnya yang menangani masalah peternakan.

SIMPULAN

Hasil pemahaman diagram sebab akibat dan simulasi menunjukkan bahwa posisi tawar peternak anggota kelompok masih rendah. Diperlukan kebijakan menerapkan harga di PP dan KPP ke PAK melalui inovasi kelembagaan koperasi ataupun membentuk balai lelang agro yang dapat meningkatkan keuntungan dan likuiditas peternak. Peran pemerintah dalam membuat regulasi tentang kebijakan tersebut diperlukan dalam mendukung meningkatkan posisi tawar PAK.

DAFTAR PUSTAKA

Perdana, T., 2009. Pemodelan Dinamika Sistem Rancangbangun Manajemen Rantai Pasokan Industri Teh Hijau. Disertasi. Sekolah Pascasarjana IPB Bogor.

Rufaidah, P., 2012. *Manajemen Strategik*. Departemen Manajemen dan Bisnis Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Padjadjaran. Penerbit Humaniora Bandung

.Tawaf, R.; Rachmawan, O.; Firmansyah, C., 2013, Pemotongan Sapi Betina Umur Produktif dan Kondisi RPH di Pulau Jawa dan Nusa Tenggara. Workshop Nasional: Konservasi dan Pengembangan Sapi Lokal Fakutas Peternakan Unpad 13 November 2013.

Teekasap, P., 2009. Cluster Formation and Government Policy: System Dynamics Approach. Paper presented at the 27th International System Dynamics Conference July 26 – 30, 2009 at Albuquerque, New Mexico.