

**LAPORAN AKHIR TA. 2017**

**KAJIAN EFISIENSI RANTAI PASOK AYAM RAS  
PEDAGING DAN PETELUR DALAM RANGKA  
MENINGKATKAN DAYA SAING DAN  
KESEJAHTERAAN PETERNAK**



Oleh:

Nyak Ilham  
Bambang Winarso  
Mohamad Maulana  
Tjetjep Nurasa

**PUSAT SOSIAL EKONOMI DAN KEBIJAKAN PERTANIAN  
SEKRETARIAT JENDERAL  
KEMENTERIAN PERTANIAN  
2017**

## RINGKASAN EKSEKUTIF

### PENDAHULUAN

01. Pada industri ayam ras, efisiensi menjadi pertimbangan penting bagi daya saing. Menghadapi pasar Masyarakat Ekonomi ASEAN, negara yang mendapat manfaat adalah yang memiliki daya saing dalam menghasilkan dan mendistribusikan produk ayam ras. Untuk itu, industri ayam ras nasional perlu meningkatkan efisiensi dalam menghasilkan produk berbasis teknologi dan bisnis modern.
02. Permasalahannya adalah usaha ayam ras skala kecil dicirikan oleh rendahnya efisiensi. Padahal pada industri ayam ras, efisiensi adalah menjadi pertimbangan penting bagi daya saing yang dipengaruhi oleh biaya produksi, skala ekonomi, iklim usaha, integrasi vertikal dan kemampuan untuk mengadopsi teknologi baru. Menghadapi pasar Masyarakat Ekonomi ASEAN, negara yang mendapat manfaat adalah negara yang memiliki daya saing dalam menghasilkan dan mendistribusikan produk ayam ras. Untuk itu, industri ayam ras nasional perlu meningkatkan efisiensi dalam menghasilkan produk berbasis teknologi dan bisnis modern dengan melibatkan peternak skala kecil dalam kerjasama kemitraan saling menguntungkan, melibatkan pengawasan mutu bibit, pembebasan flu burung dan *emerging diseases*, pengurangan impor bahan baku pakan, serta mampu berorientasi pasar ekspor.
03. Tujuan umum penelitian untuk menghasilkan rekomendasi kebijakan pengembangan rantai pasok yang efisien dalam industri ayam ras pedaging dan petelur yang berdaya saing dan meningkatkan kesejahteraan peternak. Secara rinci tujuan penelitian ini: (1) Mengkaji aturan main pada berbagai rantai pasok menurut pola perusahaan ayam ras pedaging dan petelur; (2) Mengkaji kinerja manajemen rantai pasok pada berbagai pola perusahaan ayam ras pedaging dan petelur skala kecil; (3) Menganalisis kinerja produksi dan profitabilitas usaha ayam ras pedaging dan petelur tiap pola perusahaan; dan (4) Menganalisis efisiensi rantai pasok usaha ayam ras pedaging dan petelur skala kecil tiap pola perusahaan.
04. Kajian ini mencakup komoditas ayam ras pedaging dan petelur. Peternak contoh yang utama merupakan peternak komersial skala kecil baik peternak yang berusaha secara mandiri maupun bermitra. Rantai pasok daging dan telur ayam ras mencakup produsen, pedagang ternak, rumah potong ayam, pedagang daging/telur, pengolah, dan konsumen institusi (HOREKA-Hotel, Restoran dan Katering). Penelitian dilakukan di Payakumbuh dan Padang Pariaman Sumatera Barat, Blitar Jawa Timur, serta Maros dan Sidrap Sulawesi Selatan.
05. Data dan informasi dikumpulkan dengan metode wawancara, kemudian dianalisis dengan pendekatan deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Penerapan Manajemen Rantai Pasok menggunakan pendekatan semi kuantitatif, efisiensi produksi dan kinerja usaha dianalisis dengan metode *Data Envelopment Analysis*

(DEA) dan analisis usahatani. Analisis efisiensi rantai pasok ayam ras pedaging dan petelur menggunakan analisis marjin dan dilengkapi dengan metode DEA.

## HASIL PENELITIAN

### Aturan Main Usaha Kemitraan

06. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa terdapat lima pola usaha kemitraan dan satu pola usaha mandiri. Kelima pola itu adalah Pola Kemitraan Kontrak Harga Nasional, Pola Kemitraan Kontrak Harga Regional, Pola Kemitraan Maklun Lokal *Broiler*, Pola Kemitraan Maklun Lokal *Layer*, Pola Kemitraan Bagi Hasil Lokal. Pada saat ini, Pola Kemitraan Kontrak Harga Nasional (KKHN) mendominasi usaha ayam ras pedaging nasional.
07. Dalam implementasinya usaha kemitraan yang ada harus di bawah pengawasan pemerintah, sesuai dengan Peraturan Pemerintah No. 17/ 2013, Pasal 30 dimana Pemerintah dan Pemerintah Daerah mengatur: Usaha Besar untuk membangun Kemitraan dengan Usaha Mikro, Usaha Kecil, dan Usaha Menengah; atau Usaha Menengah untuk membangun Kemitraan dengan Usaha Mikro dan Usaha Kecil.
08. Pada PP yang sama, Pasal 31 disebutkan bahwa KPPU (Komisi Pengawasan Persaingan Usaha) melakukan pengawasan pelaksanaan Kemitraan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan. Dalam melakukan pengawasan, KPPU berkoordinasi dengan instansi terkait. Ketentuan mengenai tata cara pengawasan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) diatur dengan Peraturan KPPU. Berdasarkan hal itu, sebenarnya pemerintah memiliki payung hukum untuk mengawasi usaha kemitraan.
09. Namun, ketika usaha *breeding farm* ayam ras pedaging berkembang pesat sehingga terjadi kelebihan penawaran DOC dari usaha penetasan. Adanya kebijakan atau *shock*, yang menyebabkan jumlah atau permintaan DOC menurun, produksi telur tetas untuk DOC ayam ras pedaging berlebihan. Agar perusahaan *breeding farm* tidak merugi, telur tetas (HE- *Hatchery Egg*) yang berlebihan dijual ke pasar becek dalam bentuk telur konsumsi. Karena HE merupakan telur tertunas, maka agar dapat dikonsumsi harus segera dijual dengan harga murah untuk menghindari pertumbuhan embrio. Akibatnya harga telur di pasar dan peternak petelur mengalami kerugian. Demikian juga jika terjadi afkir ayam induk (GPS dan PS) dalam jumlah besar, produsen DOC akan menjual ayam afkir dan akibatnya harga ayam di pasar akan turun dan merugikan peternak lokal. Kondisi seperti ini, hendaknya dapat dikendalikan dan diawasi oleh pemerintah karena sudah melanggar Permentan No. 32/2017.
10. Pada tiga provinsi lokasi penelitian, Pergub yang diterbitkan mengatur usaha kemitraan dalam implementasinya di lapangan menunjukkan bahwa Peran Pemerintah Daerah tingkat provinsi dan kabupaten/kota terhadap keberadaan usaha kemitraan ayam ras pedaging masih sangat lemah. Pengetahuan terhadap keberadaan serta perkembangan usaha ayam ras pedaging dari pejabat dan staf

pada dinas terkait relatif kurang. Hal ini bisa disebabkan oleh kurangnya sosialisasi Pergub kepada pemangku kepentingan seperti: bupati, perusahaan inti, dinas terkait kabupaten/kota; hingga ke tingkat pemerintahan kecamatan dan desa.

### **Kinerja Manajemen Rantai Pasok**

11. Penjualan ayam ras pedaging peternak yang berusaha dengan cara kerjasama kemitraan dilakukan oleh perusahaan inti. Untuk peternak mandiri, penjualan ayam ras pedaging hasil panen umumnya dilakukan melalui penerbitan DO yang dilakukan sendiri oleh peternak untuk selanjutnya diberikan kepada pedagang yang akan membeli ayam ras pedaging peternak mandiri. Selain itu, peternak juga menjual ayamnya ke pengusaha rumah potong ayam yang juga bertindak sebagai pedagang ayam. Peternak mandiri juga menjual hasil panennya ke pedagang setempat, restoran atau rumah makan, melalui pedagang perantara dan pedagang setempat.
12. Panen ayam ras pedaging dilakukan beberapa kali hingga 7 tahapan. Pola penjualan ayam dengan penjualan sejumlah ayam dalam jumlah kecil di awal panen kemudian diikuti penjualan dalam jumlah besar dan menjual ayam sisa atau ayam kerdil yang pertumbuhan fisiknya tidak sempurna diakhir panen.
13. Pada usaha ayam petelur, umumnya peternak menjual telur 2-3 kali seminggu. Hal itu dilakukan untuk mencapai volume tertentu karena usaha skala kecil dan agar telur tidak terlalu lama disimpan. Lokasi pemasaran peternak Blitar mencapai Jakarta, Kalimantan Timur dan bahkan ke Papua. Produksi telur dari Payakumbuh dan 50 Kota dipasarkan hingga ke Jambi, Bengkulu, Jakarta dan Bandung. Produksi telur dari Sidrap dipasarkan hingga ke Kalimantan Timur, Sultra dan Manado. Pada peternak yang jumlah ayamnya banyak penjualan bisa dilakukan setiap hari.
14. Sebagian besar peternak menjual telur kepada pedagang setempat dengan dasar lebih mengenal sehingga kepercayaan semakin baik. Beberapa pedagang sudah mulai menjual langsung kepada pedagang luar daerah. Untuk menghindari risiko sebagian melakukan variasi antar luar daerah dan pedagang setempat. Penjualan luar daerah dipilih dengan alasan pembayaran lebih cepat atau tunai, sedangkan harga jual sama.
15. Usaha ayam ras pedaging dan petelur umumnya sudah menerapkan MRP dan umumnya berada pada penilaian baik hingga sangat baik, yaitu rata-rata nilai 1 hingga 2. Namun, pada beberapa kegiatan manajemen yaitu perencanaan pengadaan input dan perencanaan penjualan broiler hidup pada peternak dengan pola kemitraan bagi hasil lokal (KBHL), perencanaan penjualan ayam *male layer* hidup pada peternak dengan pola kemitraan makloon lokal *male layer* (KMLL), pengiriman DOC yang kurang tepat waktu pada peternak dengan pola kemitraan kontrak harga regional (KKHR), rata-rata nilai pelaksanaan kegiatan

manajemen rantai pasok tersebut berada pada kisaran sedang hingga baik atau berada pada nilai 2 hingga 3.

16. Hasil penilaian kepuasan peternak ayam ras pedaging terhadap layanan pembelian DOC dan pakan, peternak menilai layanan pembelian pakan lebih baik dibandingkan layanan pembelian DOC. Nilai rata-rata penilaian peternak terhadap layanan pembelian pakan berkisar antara 1 – 2 yang berarti tingkat kepuasan peternak berada pada kategori baik hingga sangat baik. Sementara rata-rata nilai tingkat kepuasan terhadap layanan pembelian DOC lebih rendah terutama untuk indikator kepuasan waktu pengiriman DOC ke kandang peternak dan kesesuaian kelas atau kualitas DOC.
17. Tingkat kepuasan peternak ayam petelur sebagai konsumen DOC dan pakan lebih kurang dibandingkan peternak ayam pedaging. Kekurangpuasan tersebut terutama disebabkan jadwal pengiriman DOC yang kurang tepat. Penyebab ini dapat disebabkan tingginya permintaan, sehingga harus digilir, bisa juga karena kemacetan lalu lintas jalan atau ekspedisi. Sementara itu untuk pakan masih relatif puas. Kalaupun ada ketidakpuasan terjadi pada pemasok bahan pakan tepung jagung dan dedak.
18. Baik tidaknya kualitas DOC dapat disebabkan dari pusat pembibitan atau selama distribusi dari pembibit ke PS dan peternak. Distribusi DOC menggunakan jasa ekspedisi. Jika ekspedisi tidak memperhatikan dampak jeleknya selama distribusi terhadap tampilan ayam, tentu hal ini sangat merugikan. Salah satu dampaknya kematian DOC dalam perjalanan dan susut berat badan DOC. Penyusutan berat badan akan berdampak pada tampilan produksi

### **Kinerja Produksi dan Profitabilitas Usaha**

19. Secara umum peternak ayam ras pedaging dan petelur adalah laki-laki, namun dalam melaksanakan usahanya masih ditetap dibantu tenaga kerja perempuan, yaitu: isterinya dan anaknya. Umur peternak umumnya didominasi oleh peternak-peternak usia muda. Namun dari sisi pendidikan umumnya berpendidikan menengah ke bawah. Hanya beberapa peternak berpendidikan tinggi sudah ikut terlibat. Ini mengindikasikan bahwa disamping usaha tersebut mampu memberikan peluang kerja. Berdasarkan usianya yang muda, pengalamannya relatif rendah, baru kurang dari lima tahun.
20. Usaha ayam ras pedaging dan petelur dipelihara pada kandang terbuka (*open-house*) dengan kualitas yang berbeda menurut daerah. Di Sumatera Barat dan Sulawesi Selatan, kualitas kandang relatif lebih baik dibandingkan kandang ayam di Jawa Barat. Namun demikian, di Jawa Barat sudah mulai diintroduksi kandang yang *close house* berkualitas tinggi. Kandang ini membutuhkan biaya besar, sekitar Rp2,7 miliar untuk kapasitas 40 ribu ekor ayam pedaging per siklus. Pada peternak yang modal masih belum cukup, kandang *Close House* diadaptasi dengan kandang *Semi-Close House* dengan mengatur sirkulasi udara, suhu dan kelembaban kandang.

21. Umumnya lokasi kandang dengan rumah peternak dan penduduk relatif dekat. Kondisi ini tentunya mempengaruhi kenyamanan, akibat bau dan lalat yang ditimbulkan kandang.
22. Berbagai kasus penyakit dijumpai pada usaha ayam ras pedaging dan petelur, antara lain CRD, ND, Kolera. Kerdil, gumboro. Kasus CRD relatif tinggi. Khusus pada ayam ras pedaging banyak dijumpai kasus ayam kerdil. Kerdilnya ayam ini dapat kemungkinan disebabkan masalah manajemen pemeliharaan juga kualitas DOC yang diterima.
23. Secara umum Pola KKHN pada usaha ayam ras pedaging memiliki nilai terbaik dengan kriteria mortalitas lebih rendah (2,92%). Sementara untuk kriteria berat ayam per ekor antara KKHR (1,80 kg/ekor) dengan KKHN (1,79 Kg/ekor) tidak jauh berbeda. FCR usaha mandiri lebih kecil (1,50) dibandingkan KKHN (1,54) dan KMLB (1,56). Berdasarkan sistem sirkulasi kandang, kandang *Close House* memiliki kinerja lebih baik dibandingkan kandang *Semi Close House* dan *open house*.
24. Hasil analisis DEA menunjukkan bahwa rata-rata usaha ayam ras pedaging pola KKHN lebih efisien dari pola yang lain dengan nilai rata-rata VRSTE 0,950. Diikuti KMLB, Mandiri KBHL dan KKHR. Masih banyak peternak yang belum efisien menggunakan input produksi. Hal itu dapat dilihat dari nilai *Slack input* biaya tenaga kerja, khususnya pada peternak Mandiri. Hal ini disebabkan masih banyak peternak menggunakan TK dalam keluarga dan peternak tidak memperhitungkannya.
25. Berbagai pola usaha ayam ras pedaging secara finansial layak, kecuali pola KMLL. Sesuai dengan kinerja produksi, usaha Pola KKHN lebih menguntungkan dibandingkan dengan pola lain yaitu Rp1.490/Kg ayam yang dihasilkan, dibandingkan pola KKHR hanya Rp721/Kg dan pola Mandiri Rp827/Kg. Faktor yang mempengaruhi keuntungan usaha antara lain efisien teknis dan skala usaha.
26. Pada semua lokasi, usaha ayam petelur merupakan pola mandiri. Tingkat efisiensi raya-rata 0,981 dan usaha di Blitar relatif tidak efisien dibandingkan Payakumbuh dan Sidrap. Hal itu disebabkan pemakaian input yang masih berlebih dari seharusnya.
27. Usaha ayam petelur di Payakumbuh memberikan tingkat keuntungan yang lebih baik yaitu Rp4.263/Kg telur dibandingkan dengan Blitar (Rp1.198/Kg) dan Sidrap (Rp2.596). Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat keuntungan adalah skala usaha, harga dedak di Payakumbuh relatif murah dibandingkan dua daerah lain. Disamping itu harga telur relatif lebih tinggi dibandingkan daerah lain.

## **Efisiensi Rantai Pasok**

28. Peran perusahaan inti sebagai produsen ayam ras pedaging, cenderung menentukan harga dan dapat menyebabkan pedagang merugi karena belum tentu harga yang terbentuk sesuai dengan kemampuan konsumen. Kasus di Sulawesi Selatan, peran perusahaan inti diimbangkan dengan peran asosiasi pedagang (distributor).
29. Persoalan lain yang dihadapi pedagang jika terjadi kelebihan pasokan dari produsen. Pedagang telur di Payakumbuh terpaksa menjual telur hingga ke Jakarta, walaupun dengan harga lebih murah dari di Payakumbuh sendiri. Jika hal itu tidak dilakukan maka harga telur di Payakumbuh akan menurun dan pengusaha skala besar yang juga merangkap pedagang akan merugi.
30. Di Jawa Barat, pelaku perdagangan ayam ras pedaging yang terlibat relatif banyak dibandingkan Sumatera Barat dan Sulawesi Selatan. Bagian yang diterima peternak (*Farmer Share*) pada tiga lokasi itu bervariasi dalam kisaran 49,26% - 87,93%.
31. Di Jawa Timur, pelaku perdagangan telur ayam ras yang terlibat relatif banyak yaitu 3 – 5 pelaku. Di Sumatera Barat pelaku yang terlibat antara 2 – 5 pelaku, dan di Sulawesi Selatan relatif sedikit yaitu antara 3 dan 4. Bagian yang diterima peternak (*Farmer Share*) ayam ras petelur bervariasi dalam kisaran 61,58% - 100%. Bagian ini relatif lebih besar dibandingkan bagian yang diterima peternak ayam ras pedaging.
32. Berdasarkan analisis kuantitatif menggunakan Program DEAP, dari 16 saluran pemasaran ayam ras pedaging di lokasi penelitian hanya 6 saluran yang efisien masing-masing dua saluran di tiap lokasi yaitu Jawa Barat, Sumatera Barat dan Sulawesi Selatan. Pada saluran pemasaran telur ayam ras, dari 18 saluran hanya 6 yang efisien masing-masing di Blitar 3 saluran, di Payakumbuh 1 saluran dan di Sidrap 2 saluran.

## **IMPLIKASI KEBIJAKAN**

### **Aturan Main Usaha Kemitraan**

33. Agar keberadaan pola kemitraan lokal dan regional bertahan, sebaiknya mengadopsi pola KKHN yaitu kontrak harga, transparan, dan menyaratkan kandang yang baik. Pada sisi lain pemerintah memperhatikan alokasi penggunaan DOC sesuai Permentan 32/2017 dan mendorong dan membina peternak ayam petelur skala kecil yang bernaung dalam wadah asosiasi.
34. Pemerintah pusat dan daerah melakukan penegakan hukum yang sudah diterbitkan baik permentan, pergub, perda dan perbup. Bila diperlukan dapat melibatkan KPPU yang memiliki peran terkait dengan kemitraan. Karena usaha

ini berkaitan dengan kesempatan berusaha dari masyarakat setempat dan memanfaatkan sumberdaya lokal dengan konsekuensi lingkungan.

### **Kinerja Manajemen Rantai Pasok**

35. Penerapan salah satu amanah Permentan 32/2017 yaitu keberadaan RPA dan rantai dingin bagi usaha ayam pedaging tidak hanya untuk usaha mandiri tetapi perusahaan inti yang mengusaha usaha kemitraan selain dapat meningkatkan nilai tambah, juga menghindari kelebihan pasokan yang menyebabkan terhambatnya pembayaran dan menghindari frekuensi panen yang merugikan peternak.
36. Pengaturan alokasi peredaran dan penggunaan DOC FS sesuai Permentan 32/2017 membutuhkan pengawasan pihak terkait. Selain itu dapat dilakukan dengan: (1) edukasi dan promosi konsumsi produk olahan daging ayam dalam bentuk sosis, nugget, baso dan fillet di seluruh wilayah melalui televisi; (2) produk budidaya perusahaan dan pola KKHN diarahkan pada pasar ekspor.
37. Pemerintah dalam hal ini Ditjen PKH dan dinas yang membidangi fungsi PKH di provinsi dan kabupaten/kota melakukan Pengawas Bibit Ternak (Wasbitnak) untuk menjaga kualitas DOC secara berjenjang di level perusahaan penetasan, perusahaan ekspedisi angkutan DOC, *poultry shop*, dan di kandang ayam peternak.
38. Meningkatkan jumlah dan peran wasbitnak baru dan aktif di pusat, provinsi, dan kabupaten/kota; membenahi insentif jabatan fungsional tersebut dengan tunjangan tertentu dan kemudahan prosedur kenaikan pangkat; dan membuka peluang swasta berperan sebagai pengawas tersebut.

### **Kinerja Produksi dan Profitabilitas Usaha**

39. Untuk meningkatkan efisiensi teknis dan keuntungan usaha perlu introduksi kandang *close huse* dan *semi-close house* ke peternak skala kecil dalam bentuk usaha gabungan peternak. Modal pertama untuk kandang dapat bersumber dari kredit program, CSR dan/atau dana perusahaan inti yang didukung dengan deposit peternak yang disimpan di perusahaan inti.
40. Berdasarkan pola kemitraan, pola maklun tidak mendorong efisiensi dan tidak menguntungkan sehingga disarankan ditingkatkan kualitasnya dengan pola baru dengan memperhatikan pendapatan peternak plasma.
41. Pihak perusahaan inti menyiapkan tenaga TS untuk mendampingi peternak berusaha dalam segala aspek, namun tidak semua dapat dilayani dengan baik, hal ini terindikasi dari kasus-kasus penyakit dan kebersihan kandang termasuk tindakan *biosecurity* untuk mencegah munculnya penyakit-penyakit infeksi, Oleh

sebab itu, perlu pendampingan teknis, usaha dan akses ke permodalan oleh pihak dinas yang membidangi fungsi peternakan dan kesehatan hewan.

### **Efisiensi Rantai Pasok**

42. Pemerintah mengawasi dan menindak karena melanggar aturan Permentan 32/2017 atas adanya produk ayam afkir dan telur tetas milik perusahaan pembibitan masuk ke pasar yang merugikan peternak dan pedagang ayam dan telur.
43. Rantai pasok ayam dan telur dapat memanfaatkan Toko Tani Indonesia (TTI) yang dikembangkan Kementan dan Rumah Pangan Kita (RPK) yang dikembangkan Bulog dalam bentuk rantai dingin sehingga dapat meningkatkan pendapatan peternak dan menstabilkan harga.
44. Keberadaan pedagang pengirim di sentra produksi dan distributor di sentra konsumsi seperti yang terjadi di Jawa Barat dapat disederhanakan dengan menghilangkan salah satu, seperti kasus di Sulawesi Selatan. Dengan demikian dapat memotong satu mata rantai.
45. Peternak bermodal besar disarankan untuk dapat memperpendek rantai pasok dengan cara memasarkan langsung ke konsumen institusi seperti hotel, swalayan, restoran, rumah sakit dan katering.