



kemudian dari pos dibawa ke ketua peternak sapi perah untuk ditukar dengan konsentrat.

Selama ini peternak khususnya perempuan merasa risau dengan pengeluaran konsentrat pabrik yang menggerogoti penghasilan mereka karena harga penjualan susu yang sangat rendah. Hal ini tampak ketika konsentrat pabrik mengalami kenaikan sebesar Rp. 10.000,- pada bulan pertama maka pengepul susu baru akan menaikkan harga susu 3 bulan setelah harga konsentrat naik, biasanya naik Rp 50,- sehingga Rp. 100,-. Padahal dengan menyadari dari beberapa proses pemeliharaan, maka peternak akan memikirkan tentang bagaimana cara meminimalisir pemeliharaan sehingga akan ada kesesuaian antara proses pemeliharaan dengan harga penjualan susu. Salah satunya yakni dengan membuat pakan alternatif sebagai pengganti konsentrat pabrik.

Konsentrat yang sedang beredar di Desa Surenlor ini yakni berasal dari pabrik susu Kota Blitar, yang selama ini sebagai tempat penyetoran susu dari *cooling* jadi Pabrik Susu yang ada Di Kota Blitar selain sebagai tempat penyetoran susu juga sebagai pemasok Konsentrat. Dari Blitar Konsentrat Dijual kembali oleh ketua kelompok ternak salah satunya yakni Bapak Tarni (45 tahun) ketua kelompok sapi Perah Dusun Tawing yang selama ini menjual Konsentrat dengan harga Rp. 175.000. terdapat dua jenis konsentrat yang beredar di Desa Surenlor yakni bermerek “ Bancar” dan “jabung malang”. Kedua merek konsentrat tersebut telah diuji oleh Dinas peternakan dengan kandungan protein 14%, dan protein inilah yang sangat dibutuhkan oleh Sapi Perah agar dapat menghasilkan





pemeliharaan menjadi sedikit. Pada bulan Februari sampai Bulan Maret, curah hujan mulai stabil tidak ada petir pada bulan ini, rumput masih tumbuh dengan subur dikarenakan masih terdapat curah hujan untuk mengairi lahan pakan hijauan ternak, sehingga pengeluaran pemeliharaan menjadi sedikit pula.

Kuantitas produksi dari Lahan hijauan ternak mulai mengalami penurunan pada Bulan April dan Bulan Mei. pada dua bulan ini pakan ternak sudah mulai susah tumbuh subur seperti beberapa bulan sebelumnya, namun peternak masih belum terlalu risau akan keadaan musim ini karena kebutuhan pakan sapi masih tercukupi meskipun pas-pasan. Ketika memasuki musim pancaroba yakni terjadi pada Bulan Juni dan bulan juli peternak mulai risau akan semakin menipisnya stok pakan hijauan ternak. Sehingga pada musim ini peternak harus mencampur rumput hijau dengan jerami kering yang telah dicampur dedak halus atau yang biasa mereka sebut sebagai *katul*.

Bulan Agustus sampai pertengahan Bulan Oktober di Desa Surenlor telah memasuki musim kemarau. dan lahan benar-benar telah mengering, sebab tidak ada lagi curah hujan untuk mengairi lahan. sehingga peternak harus membeli diluar Desa bahkan kekota untuk mendapatkan pakan hijauan ternak. pada bulan-bulan ini peternak harus menghemat pakan hijauan untuk diberikan kepada ternak sapi perah. Dalam sehari peternak biasanya memberikan 30 kg rumput gajah untuk pakan hijauan sapi perah, namun jika musim kemarau tiba peternak memberi pakan 20 kg dalam satu hari. Bahkan jika mereka tidak mendapatkan rumput gajah, mereka member pakan jerami kering yang dicampur katul saja.



















yang dilahirkan induk. *Kedua*, memperoleh penghasilan sebagai mata pencaharian utama. *Ketiga*, Penggunaan sebagai pupuk organic. Apabila ternak sapi perah hanya memiliki satu ekor saja maka tidak ada laba sama sekali atau bahkan malah rugi untuk peternak, karena pengasilan susu yang didapatkan dari satu ekor sapi perah hanya dapat menutup biaya pakan. Belum biaya waktu dan tenaga jika diuangkan. Apabila membeli sapi perah yang sedang bunting, maka sapi tidak memproduksi susu. Karenanya peternak biasanya meminjam kosentrat kepada koperasi apabila sudah melahirkan dan memproduksi susu maka peternak membayar hutang dengan uang hasil susu perahnya.

Harga jual susu sapi perah yang telah ditetapkan *Cooling* yakni Rp. 4700,- per liter. Dalam sehari perekor sapi mampu menghasilkan susu 8- 10 liter. Apabila sapi dalam masa laktasi mampu menghasilkan 10-15 liter perharinya. Untuk melihat seberapa besar keuntungan atau seberapa besar kerugian yang dialami peternak sapi perah, maka peneliti beserta para peternak perempuan mengkalkulasikan usaha ternak sapi perah secara parsitipatif. Dengan mengkalkulasikan antara pengeluaran dan pemasukan peternak sapi perah, maka dapat diuraikan pada dua musim, yakni pengeluaran pada musim hujan dan musim kemarau karena musim mempengaruhi hasil produksi pakan hijauan ternak sapi perah, juga mengkalkulasikan pada setiap kondisi sapi perah karena mempengaruhi pengeluaran dan produksi susu.













Rp. -927.000. setelah sapi melahirkan inilah saat-saat panen bagi peternak sapi perah, dikarenakan pada masa laktasi sapi memproduksi susu melimpah dan peternak mengalami keuntungan yang cukup besar yakni sebesar Rp. 1.363.000. setelah 1-2 bulan masa laktasi, produksi susu mulai menurun mencapai 8-10 liter saja, tetapi peternak masih mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 658.000,-.

Sedangkan pada musim kemarau mereka sering mengalami kerugian, ketika sapi sedang hamil usia 1-5 bulan kerugian yang mereka alami sebesar Rp.505,000. dengan produksi susu yang semakin sedikit ketika memasuki usia kandungan 6-7 peternak mengalami kerugian mencapai Rp. 1.069.000. dan sebesar Rp. 1.827.000 kerugian peternak ketika kehamilan sapi perah berusia 8-9 bulan. Setelah melahirkan, produksi susu melimpah dan peternak mendapatkan keuntungan Rp. 328.000. namun setelah usai masa laktasi peternak kembali mengalami kerugian karena produksi susu mulai menurun, akan tetapi kerugian tidak sebesar ketika sapi perah dalam keadaan hamil, yakni sebesar Rp. 233.000,.

## **6. Ketimpangan Kesejahteraan Dalam Relasi Penjualan Susu**

Terdapat beberapa masyarakat di Desa Surenlor yang menjadikan usaha peternakan menjadi sumber pendapatan utama masyarakat. Jenis usaha peternakan adalah sapi perah penghasil susu. Dengan demikian, sumber pendapatan peternak berasal dari hasil penjualan susunya. Untuk menjual produksi susu, peternak membutuhkan adanya saluran pemasaran yang menghubungkan dengan berbagai pelaku usaha hingga sampai pada konsumen. Panjang pendeknya saluran pemasaran dapat dilihat dari banyaknya pelaku usaha yang terlibat didalamnya.



di Desa Surenlor. Selain sebagai pembeli, *Colling* menyediakan layanan berupa tes laboratorium untuk mengetahui kualitas susu.

Sebelum diserahkan ke *colling*, terlebih dahulu susu yang diterima di post diberi nama untuk kemudian diserahkan ke *Colling*. Sesuai urutan namanya, masing-masing susu di test apakah memiliki kualitas baik yang layak jual atau justru sebaliknya. kriteria susu yang layak jual yaitu kadar air di atas 20 bj, dan susu dengan suhu di atas 33 c. Jika hasil tes susu tidak sesuai kriteria tersebut maka akan dikembalikan kepada peternak. Dari peternak jika tidak ada pihak yang mau menerima maka akan dibuang.

Setelah dari *Colling*, selanjutnya dijual ke perusahaan Nestle. Perusahaan ini mau menerima susu dari *Colling* dengan syarat memiliki kualitas baik berdasarkan kriteria perusahaan. Sayangnya penelitian ini belum diketahui kriteia yang diajukan perusahaan, padahal berguna untuk menganalisis proses diterima atau tidaknya susu. Jika mendapatkan penolakan dari Nestle, maka alternatif lainnya dijual perusahaan Ultramik Sidoarjo. Jika diterima oleh Nestle, produk susu yang telah dibuat dijual ke luar negeri (ekspor) dan didistribusikan kepada masyarakat (konsumen).

Produk susu Nestle, telah beredar di masyarakat luas termasuk di Desa Surenlor Kecamatan Bendungan Kabupaten Trenggalek. Di masyarakat surenlor khususnya kalangan remaja dan anak-anak dalam kesehariannya mengkonsumsi susu produk Nestle. Ditemukan ada beberapa toko yang menjual produk susu Nestle, diantaranya toko Ibu Senir (32 tahun), Ibu Winarti (25 tahun) Dan Ibu







pendampingan untuk pengembangan ternak sapi perah belum banyak dirasakan manfaatnya.

Ketiga, Dinas Peternakan adalah lembaga pemerintah yang secara khusus berkepentingan untuk memfasilitasi dalam rangka pengembangan usaha sapi ternak sehingga menurut anggapan Peternak keberadaanya dianggap penting. Pentingnya lembaga ini telah diwujudkan dengan menggulirkan program-program berupa peningkatan populasi sapi perah di Desa Surenlor, pencegahan pemotongan sapi betina, pemeriksaan kondisi sapi perah dan pemberian vaksin dalam beberapa bulan sekali. Berbagai program tersebut telah diterima dan dirasakan manfaatnya oleh masyarakat.

Keempat, kelompok Ternak.dibentuknya kelompok ternak dengan tujuan mampu digunakan sebagai wadah diskusi mengenai keluhan kesah dan pengembangan usaha ternak sapi perah. Saat pertama kali dibentuk sebuah kelompok terdapat arisan satu bulan sekali, jadi dalam pertemuan tersebut para peternak mampu berbagi masalah yang ada dan berdiskusi tentang pemecahan masalahnya. Namunkini kelompok ternak telah vakum tidak ada kegiatan sama sekali, selain transaksi jual beli kosentrat. Karena satu kegiatan inilah peternak masih dapat merasakan adanya pengaruh yang cukup besar dalam pengembangan usaha peternakan.

Kelima, pengepul susu di Desa Surenlor atau yang biasa masyarakat menyebutnya *cooling*. *Cooling* adalah tempat pendingin dan juga sebagai tempat pengepulan susu untuk di setor ke Blitar. Peternak sangat bergantung pada penjualan susu kepada *cooling*, oleh karena itu adanya *cooling* sangat









## B. Analisis Problematika Peternak Sapi Perah

Permasalahan ketidakmampuan usaha peternakan di Desa Surenlor merupakan permasalahan klasik yang telah turun temurun dan belum sanggup dipecahkan sampai saat ini. Mulai dari masalah terhadap peternak sendiri sampai pada yang paling parah yakni ketidakpedulian pemerintah dalam bisnis peternakan rakyat kecil. Untuk memudahkan peternak dalam pembacaan terhadap masalah, maka peneliti mengajak para peternak menggunakan Teknik *Participatory Rural Appraisal* (PRA), salah satunya adalah pohon masalah sangat membantu. Dengan menggunakan teknik PRA peternak mampu memberi penilaian terhadap usaha peternakan yang selama ini mereka jalankan secara cepat. Teknik ini melibatkan peternak dalam desa sendiri sebagai *stake holders* dan di fasilitasi oleh orang luar sebagai fasilitator.

Dengan menggunakan teknik ini memunculkan penelitian partisipatif yang bersifat *bottom up*, dimana peternak bukan hanya sebagai penonton, namun terlibat langsung dalam proses pengidentifikasian masalah, pemahaman terhadap masalah, merummuskan suatu gerakan perubahan, aksi perubahan hingga monitoring dan evaluasi dari sebuah program perubahan. Bukan metode *top down* yang bersifat menekan peternak sebagai penonton pasif.

Dari uraian permasalahan peternak sapi perah diatas maka dapat dipaparkan menggunakan pohon masalah agar dapat merangkum seluruh permasalahan yang menjadi masalah utama, penyebabnya dan dampak dari adanya permasalahan tersebut secara sistematis. Dibawah ini merupakan analisis pohon masalah yang telah di buat secara partisipatif.



Dapat dilihat dari analisis pohon masalah diatas bahwasanya permasalahan inti dari peternak yakni ketergantungan yang selama ini dialami peternak akan pakan ternak dan pemasaran susu kepada pihak luar. Permasalahan utama para peternak tersebut berdampak pada pengeluaran pemeliharaan peternak yang semakin tinggi terlebih ketika memasuki musim kemarau sebab pada musim kemarau peternak harus membeli pakan hijauan keluar desa di karenakan pakan hijauan dalam desa mulai menipis dan habis sebab air yang juga susah ketika musim kemarau tiba.

Dampak lain yang ditimbulkan yakni keuntungan peternak sapi perah yang semakin sedikit akhirnya mulai penurunan minat menjadi seorang peternak sapi perah dan ini berdampak pada impor susu untuk memenuhi kebutuhan protein masyarakat berupa susu. Padahal menjadi seorang peternak sapi perah merupakan sebuah usaha yang cukup menjanjikan jika dapat di manajemen pemeliharaanya dan pemasaranya dengan baik, dari pada menjadi seorang petani saja yang berpenghasilan menunggu 3 bulan sekali. Selama ini pekerjaan petani merupakan pekerjaan sampingan bagi para peternak, namun jika peternak mulai gulung tikar petani merupakan pekerjaan utamanya.

Untuk dapat mengetahui akar permasalahannya dapat dilihat dari bagan yang merujuk pada panah kebawah. Dapat dilihat bahwa ketergantungan tersebut disebabkan oleh 3 hal diantaranya adalah pertama, Peternak belum memiliki kapasitas dalam pemenuhan kebutuhan pakan alternatif, disebabkan belum adanya pendidikan tentang pembuatan pakan alternatif dari pihak manapun yang terkait dengan pemberdayaan peternak. Kedua, adanya Kelompok ternak selama ini



belum mampu menyediakan pakan ternak alternatif, selama ini kelompok tersebut bersifat pasif tidak terdapat kegiatan pemberdayaan melainkan sebagai wadah dalam transaksi jual beli kosentrat. Ketiga Peternak belum memiliki akses pasar untuk menjual hasil susunya. Peternak selalu menjual susu kepada *colling* Karena tidak memiliki akses pemasaran selain kepada *colling*. Untuk membuat usaha kreatifpun belum terdapat pembelajaran cara inovasi susu. Jadi dalam permasalahan pemasaran pertama mereka tidak dapat mengolah susu mentah menjadi bahan matang agar susu yang jika dijual mentah berharga rendah menjadi susu yang dijual menjadai bahan baku yang bernilai jual tinggi. Kedua peternak juga belum mampu dalam pemasarannya.

