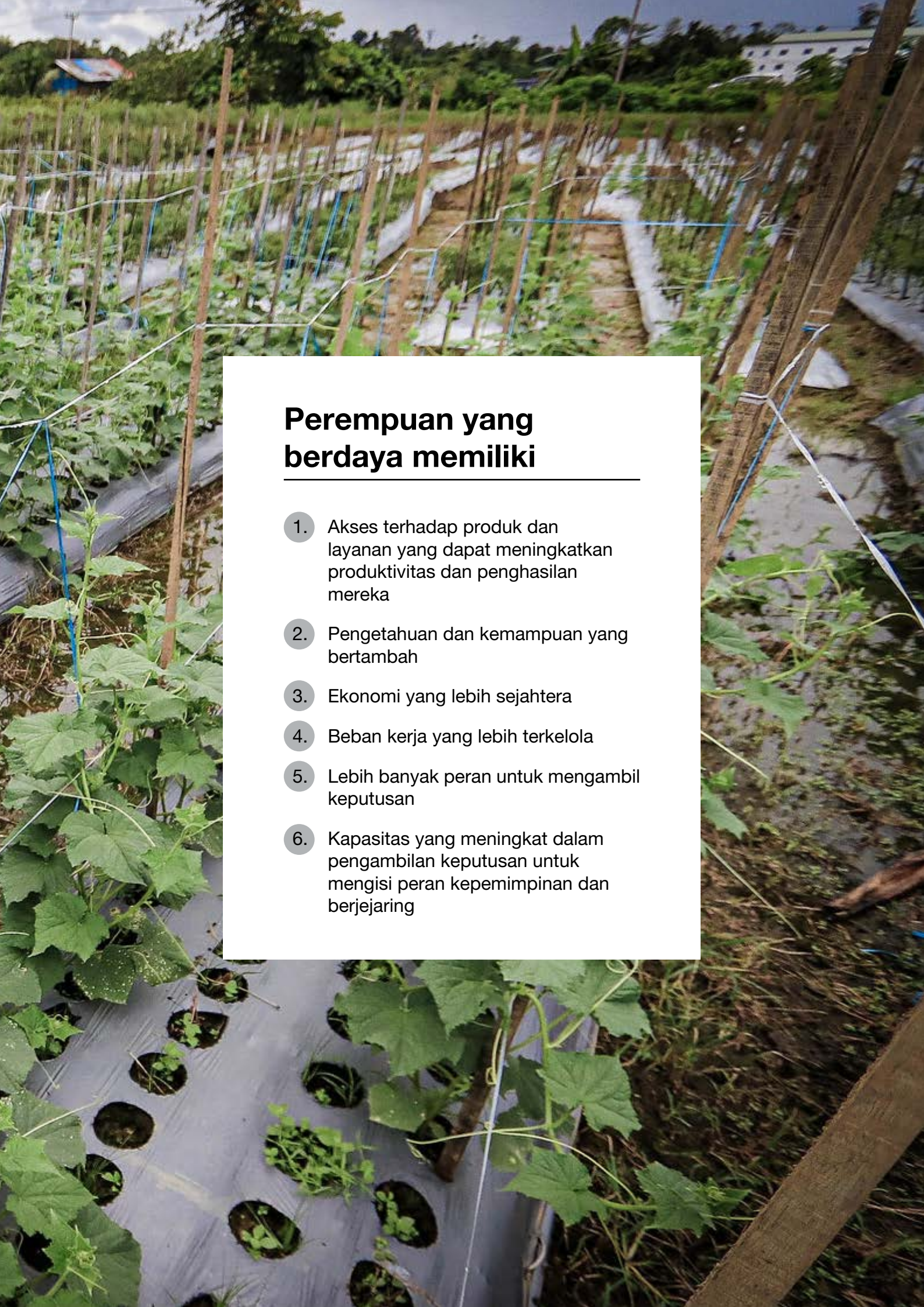
Menanamkan gagasan: Pemberdayaan perempuan

Cerita dari PRISMA

Kementerian PPN/ Bappenas

Australian Government



Perempuan yang berdaya memiliki

1. Akses terhadap produk dan layanan yang dapat meningkatkan produktivitas dan penghasilan mereka
2. Pengetahuan dan kemampuan yang bertambah
3. Ekonomi yang lebih sejahtera
4. Beban kerja yang lebih terkelola
5. Lebih banyak peran untuk mengambil keputusan
6. Kapasitas yang meningkat dalam pengambilan keputusan untuk mengisi peran kepemimpinan dan berjejaring

Dari Bapak-Bapak ke Ibu-Ibu

(dari laki-laki ke perempuan)

Pak Joko, seorang petugas agronomis senior dari perusahaan produsen benih padi berkualitas tinggi, Agrosid/Primasid bersama petani padi, Bu Narto di lahannya di Jawa Tengah.

Di Jawa Tengah, PRISMA bermitra dengan produsen benih padi berkualitas tinggi, PT Agrosid Manunggal Sentosa/PT Primasid Andalan Utama (Agrosid/Primasid), agar dapat menjangkau lebih banyak petani perempuan dalam kegiatan pemasarannya. Agrosid/Primasid telah memberikan pelatihan kepada para petugas agronomis tentang bagaimana cara melibatkan lebih banyak perempuan dan menyelenggarakan pertemuan khusus perempuan.

“Kami mengubah cara kami berinteraksi dengan para petani. Dulu, kami hanya menyapa ‘bapak-bapak’, namun sekarang kami juga menyapa ‘ibu-ibu’. Kami berusaha lebih memberikan perhatian kepada peserta perempuan dalam pertemuan petani, dan mendorong mereka untuk memberikan pendapat,” kata Pak Joko, seorang petugas agronomis senior dari perusahaan produsen benih padi unggul, Agrosid/Primasid. Pak Joko mengawasi lebih dari 20 petugas agronomis di Jawa Tengah dan wilayahnya sendiri. Awal tahun ini, ia mendapatkan pelatihan untuk lebih memahami hambatan yang dihadapi oleh perempuan dalam mengakses informasi mengenai praktik bertani yang baik dan bagaimana cara melibatkan perempuan dengan berbagai metode komunikasi.

Pak Joko telah mengubah cara promosi pertemuan petani, target audiensnya, dan cara penyelenggaraannya. Pak Joko kini secara rutin berkomunikasi melalui WhatsApp dengan petani perempuan seperti Ibu Narto, seorang petani padi dari Jawa Tengah.

“Kegiatan petani perempuan ini tidak seperti yang sudah-sudah, rasanya berbeda dan (setelah mengikutinya) saya jadi tersadar ternyata banyak hal yang bisa dilakukan (perempuan).”

“Mendapatkan informasi langsung dari Pak Joko sangat membantu. Ketika saya menghadiri acara petani dan bertemu petani lain, saya merasa lebih percaya diri. Sangat

penting bagi kami untuk mendapatkan informasi secara langsung, sehingga saya bisa memahaminya dan langsung mempraktekannya tanpa harus mengandalkan informasi dari suami saya," jelas Ibu Narto.

Varietas benih padi Mapan menggunakan air dan pupuk yang lebih efisien dibandingkan dengan benih hasil simpanan sehingga petani dapat menghemat banyak waktu. "Dengan menggunakan benih Mapan, petani jadi terlihat seperti lebih santai karena kini kami tidak perlu lagi berlama-lama untuk mengawasi lahan dan mengusir burung (hama). Hal ini disebabkan batang padi yang lebih tebal sehingga hama (baik burung atau tikus) kesulitan menggigitnya." tambahnya.

Kami mengubah cara kami berinteraksi dengan para petani. Dulu, kami hanya menyapa 'bapak-bapak', namun sekarang kami juga menyapa 'ibu-ibu'. Kami berusaha lebih memberikan perhatian kepada peserta perempuan dalam pertemuan petani, dan mendorong mereka untuk memberikan pendapat.

Joko, agronomis senior dari Agrosid/ Primasid, Jawa Tengah.

Pak Joko juga mencatat adanya peningkatan pendapatan rumah tangga di wilayah tersebut sejak mulai diperkenalkannya varietas padi unggul Mapan. "Keluarga yang sebelumnya tidak memiliki kipas angin sekarang memiliki dua atau bahkan bisa membeli kulkas."

PRISMA bekerjasama dengan Agrosid/ Primasid untuk mendukung adopsi benih padi unggul yang lebih luas guna meningkatkan produktivitas petani perempuan dan laki-laki serta membangun ketahanan terhadap perubahan iklim.

Kerjasama ini mendukung aktivitas promosi, pemasaran, dan pendekatan khusus kepada petani perempuan, sehingga mereka bisa menikmati manfaat dari penggunaan varietas unggul dan aplikasi praktik pertanian yang baik.

Seorang petani berskala kecil, Bu Narto, di lahannya di Jawa Tengah

Modal untuk pertumbuhan hijau

pembiayaan kelompok perempuan untuk berinvestasi dalam pertanian organik bernilai tinggi

Ibu Lasmi, ketua Kelompok Wanita Tani (KWT) Mekar Abadi memelihara sayuran di kebunnya.

PRISMA mendukung lembaga keuangan PT Permodalan Nasional Madani (PNM), untuk meningkatkan pembiayaan bagi petani berskala kecil dan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dengan strategi khusus dalam melibatkan petani perempuan. PNM mengembangkan model bisnis yang mengaitkan pelatihan dengan pinjaman untuk kelompok petani perempuan guna meningkatkan produktivitas, sementara bagi PNM, hal ini membantu dalam akuisisi dan retensi nasabah.

“Saya menyukai kebersamaan dalam kelompok; kami adalah sebuah komunitas. Kami tidak hanya bertemu untuk membicarakan pertanian, tetapi juga masalah-masalah penting lainnya yang kami semua hadapi,” jelas Ibu Lasmi. Ibu Lasmi adalah petani sayur di Kopeng, sebuah desa yang terletak di lereng gunung Merbabu. Gunung Merbabu tidak jauh dari Gunung Merapi dan terletak di rangkaian gunung berapi yang melintasi Pulau Jawa. Tanahnya subur, dan Kopeng tidak jauh dari ibu kota Jawa Tengah, Semarang, dimana banyak pedagang-pedagang terkoneksi di kota tersebut.

Ibu Lasmi telah tinggal di daerah tersebut sepanjang hidupnya. Ibunya berusia 88 tahun dan terus bekerja sebagai petani di lahan miliknya, begitu juga dengan anak laki-lakinya. Anak perempuannya sedang belajar teologi di Jakarta, dan setelah selesai, dia akan kembali dan bekerja sebagai petani. “Jika Anda bukan petani, Anda adalah buruh bangunan atau mungkin sopir,” kata Ibu Lasmi.

Naik satu tingkat

Ibu Lasmi adalah salah satu pemimpin dari Kelompok Wanita Tani (KWT), yang menggunakan pinjaman sebagai modal untuk menanam sayuran organik di rumah kaca yang dimiliki bersama oleh kelompok. Setiap perempuan memiliki lahan sendiri dan bergantian merawat lahan bersama.

Saya menyukai kebersamaan dalam kelompok; kami adalah sebuah komunitas. Kami tidak hanya bertemu untuk membicarakan pertanian, tetapi juga masalah-masalah penting lainnya yang kami semua hadapi.

Ibu Lasmi, pemimpin KWT Mekaar Abadi, Kopeng, Jawa Tengah.

Ketika Ibu Lasmi menjelaskan tentang kelompok tersebut, ia menekankan bahwa semangat kebersamaan dan bekerja sama dalam sebuah proyek adalah yang paling penting. Kemajuan kelompok ini mungkin juga merupakan hasil dari rasa persaudaraan. Untuk memulai proyek pertanian organik kelompok petani perempuan, kelompok tersebut mendapat pinjaman dari lembaga keuangan non-bank, PT Permodalan Nasional Madani (PNM).

"PNM mendukung kami dengan modal dan pembiayaan. Kami memulai dengan Rp2 juta (AUD200) dan sekarang telah meningkat menjadi Rp7 juta (AUD700). Yang saya temukan bermanfaat adalah dukungan dari PNM untuk memperkuat komunikasi dalam kelompok, menentukan peran, meningkatkan pengetahuan bisnis kami, dan cara meningkatkan kemampuan bertani kami, seperti membuat pupuk organik sendiri," jelas Ibu Lasmi.

Akibatnya, kelompok tersebut sekarang telah mencapai breakeven point atau titik impas dalam pertanian organik. Kelompok tersebut memutuskan untuk beralih ke pertanian organik untuk lahan komunal mereka, karena hasilnya memiliki harga jual yang lebih tinggi.

"Kami telah meningkatkan produktivitas kami. Dengan pinjaman Mekaar (nama produk PNM), kami dapat melakukan pembayaran mingguan hingga 50 minggu. Pertanian bersifat musiman dan kami membutuhkan pinjaman, yang akhirnya sekarang bisa kami dapatkan.", jelas Ibu Lasmi.

Pendekatan Klaster

PNM didirikan pada tahun 1999 dan telah mengembangkan bisnis luas ke seluruh Indonesia dengan memberikan pinjaman kepada usaha ultra-mikro, kecil dan menengah (UMKM). Pada tahun 2021, PRISMA mulai menjalin Kerjasama dengan PNM untuk memperkuat model bisnisnya dengan melibatkan lebih banyak petani kecil dan

Ibu Lasmi di depan kebun sayuran organik yang di kelola KWT Mekar Abadi.

UMKM. Tim PRISMA juga mendorong PNM untuk dapat memberikan manfaat lebih bagi bagi petani perempuan.

Bagi bisnis, petani perempuan merupakan peluang pasar yang belum sepenuhnya termanfaatkan - baik itu untuk benih unggul, produk pupuk, atau, dalam hal ini, pinjaman mikrofinansial. Untuk membantu PNM mengembangkan penawarannya kepada petani perempuan, PRISMA mempertimbangkan bagaimana cara mendukung strategi retensi nasabah PNM dengan melibatkan petani perempuan di luar pinjaman.

Ibu Devi, Petugas Pengembangan Kapasitas PNM, menjelaskan, “Kami memperkenalkan pendekatan klaster untuk mendukung strategi retensi nasabah kami - di mana kami menjalankan program 6 bulan dengan kelompok petani perempuan, melatih perempuan dalam pertanian untuk meningkatkan produktivitas sambil juga memperkuat cara kerja kelompok dengan komunikasi, pengembangan organisasi, manajemen keuangan, dan pelatihan keterampilan bisnis.”

Pada akhir periode 6 bulan, kelompok petani perempuan diharapkan dapat melakukan pertemuan mereka sendiri, menghubungi pembeli secara mandiri, dan meningkatkan investasi mereka. Melalui proses ini, perempuan membangun pengetahuan dan keterampilan pertanian mereka, menggunakan pengalaman dari lahan komunal untuk lahan mereka sendiri.

Pengembangan bisnis

Bagi PNM, pendekatan klaster telah menjadi sumber pembelajaran mengenai apa yang mungkin dalam pertanian. “Kami aktif mencari area pertanian lain yang berpotensi untuk kami dukung dan pihak yang dapat berkolaborasi dengan kami, seperti perusahaan input, pembeli hasil tani, atau organisasi yang terlibat dalam pertanian.

Kami akan terus mendukung kelompok petani perempuan untuk pertanian organik agar mereka dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan memperoleh harga jual yang lebih baik.” Ibu Lasmi menjelaskan apa yang telah ia pelajari. “Sebelumnya kami hanya membeli pupuk dan menggunakannya. Sekarang kami mengetahui dosisnya dan bahkan membuatnya sendiri dari limbah rumah tangga dan hewan kami.”

Hal ini tidak hanya meningkatkan produktivitas tetapi juga pendapatan petani dalam proses tersebut. “Kami melihat bahwa pertanian organik memiliki nilai yang lebih tinggi dan kami bertujuan untuk mendapatkan sertifikasi organik. Meski dibutuhkan waktu 2-3 tahun lagi, tetapi kami percaya akan mencapainya.”

Ibu-ibu anggota Kelompok Wanita Tani (KWT) Mekar Abadi

Luluh Lantak Karena Penyakit Mulut dan Kuku (PMK):

Sektor susu sapi berangsur pulih berkat pakan konsentrat

Ibu Surani, peternak sapi perah, desa Sengon, Kabupaten Klaten, Jawa Tengah

PRISMA telah berhasil turut serta membantu Nufeed, sebuah perusahaan pakan ternak, untuk memperluas penggunaan pakan ternak berkualitas ke wilayah-wilayah baru. Sebagai hasil dari kemitraan tersebut, Nufeed telah mengalami perkembangan, dengan yang awalnya hanya menjangkau 4 kabupaten percontohan di Jawa Tengah, hingga kini telah menjangkau 50 kabupaten di Jawa Tengah, Timur, dan Barat. Total penjualan nufeed hampir dua kali lipat selama kemitraan. Rata-rata, produksi susu sapi telah meningkat dari 9 menjadi 13 liter per ekor setiap harinya atau meningkat sebesar 30%, dan pendapatan tambahan bagi peternak yang menggunakan Nufeed meningkat dari 3,3 juta IDR per bulan menjadi 5,7 juta IDR.

Kehidupan Ibu Surani saat masih bayi berubah ketika ayahnya meninggal. Nenek tujuh anak berusia 75 tahun ini masih duduk di bangku kelas 2 SD ketika ia dikirim ke Salatiga untuk bekerja sebagai pembantu rumah tangga di sebuah keluarga pedagang.

Satu-satunya saudara perempuan Ibu Surani yang masih hidup merantau di Semarang untuk bekerja sebagai pelayan restoran. Empat saudara kandungnya yang lain meninggal ketika mereka masih muda dan sebelum ia lahir.

Ibu Surani adalah seorang peternak sapi perah dari Desa Sengon, yang berpulang tahun lalu. Ibu Surani menikah dan dikaruniai dua anak perempuan kembar. Namun, ketika suaminya meninggal di awal pernikahan mereka, ia kembali ke Desa Sengon untuk beternak sapi bersama ibunya. Ibu Surani tinggal di rumah satu kamar sederhana dengan dapur dan kandang sapi yang terhubung ke bagian belakang rumah. Ibu Surani meminta maaf atas lingkungan rumahnya yang sederhana, tetapi ia bangga dengan rumah yang dibangun oleh majikannya dulu untuk ia dan ibunya.

Ibu Surani juga merasa bangga dengan sapi perahnya. Ia

menganggap mereka sebagai bagian dari keluarganya. Sebelum terjadinya wabah Penyakit Mulut dan Kuku (PMK) di Desa Sengon pada bulan Mei tahun 2022, Ibu Surani memiliki lima ekor sapi perah dan satu ekor pejantan. Ia memberi makan sapi-sapinya dengan konsentrat dan hijauan, tetapi konsentrat komersial dibuat untuk sapi pedaging, bukan sapi perah. Dengan pola pakan tersebut, sapi Ibu Surani hanya menghasilkan rata-rata 10 liter susu per hari dan 18 liter pada puncak masa laktasi.

Ibu Surani mendapatkan pakannya dari kios agrobisnis setempat milik Suwarno. Ibu Surani mendapat informasi dari Suwarno tentang konsentrat yang diformulasikan khusus untuk sapi perah. Saat itu, Suwarno menjual paket pakan percobaan sehingga Ibu Surani memutuskan untuk mencoba paket sampel. Dalam satu bulan, Ibu Surani melihat adanya perbedaan produksi susu. Setelah menggunakan konsentrat Nufeed untuk sapi perah, sapi milik Ibu Surani menghasilkan 15 liter susu per hari dan 26 liter pada puncak masa laktasi. ”Susunya jauh lebih berkualitas,” kata Ibu Surani, ”Dari rasanya saja sudah terlihat.” Meskipun susu dengan kualitas lebih baik tidak dibeli dengan harga lebih tinggi juga oleh pengepul, pendapatan Ibu Surani meningkat karena sapi-sapinya menghasilkan lebih banyak susu. “Meskipun harga konsentrat Nufeed lebih mahal, pendapatan saya juga meningkat,” kata Ibu Surani.

Ibu Surani menggunakan peningkatan pendapatan berkat peningkatan produksi susu tersebut untuk membangun kembali peternakan sapi perahnya. “Semua sapi saya terkena PMK,” kata Ibu Surani.

> *Meskipun biayanya satu juta rupiah per bulan, saya masih memberikan sapi saya empat kilogram pakan per hari bersamaan dengan dedak padi, singkong, dan hijauan. [Pakan dari] Nufeed membuat sapi-sapi ya selalu gemuk-gemuk.*
>
> **Ibu Surani, peternak sapi perah, Desa Sengon**

“Dua sapi penghasil susu milik saya harus saya jual dagingnya ke pasar lokal karena sudah tidak kuat berdiri. Saya hampir tidak mendapatkan apa-apa dari penjualan daging tersebut,” kata Ibu Surani. “Saya hanya mendapatkan Rp8 juta (AUD800) untuk yang besar dan Rp4 juta (AUD400) untuk yang kecil. Jika tidak terkena PMK, saya tidak akan menjualnya kurang dari Rp50 juta (AUD5.000).” Untungnya, Ibu Surani sudah menjual sapi pejantannya saat hari raya Idul Adha sebelum PMK melanda desanya.

Tiga sapi Ibu Surani yang tersisa selamat dari wabah PMK, dan salah satu sapi penghasil susunya baru saja melahirkan sehingga sekarang ia mempunyai tiga ekor sapi perah dan satu ekor sapi pejantan. Meskipun PMK telah menurunkan produksi susu sapinya secara signifikan, Ibu Surani tetap memberikan Nufeed kepada sapi penghasil susunya. “Walaupun saya harus mengeluarkan biaya Rp1 juta per bulan, saya tetap memberikan sapi saya 4 kg pakan setiap hari dengan tambahan bekatul, singkong, dan hijauan. Nufeed membuat sapi saya tetap gemuk,” kata Ibu Surani. “Saya akan tetap menggunakan konsentrat karena sapi saya perlahan pulih,” ujarnya.

Ibu Surani mengatakan ia senang karena, berkat peningkatan produksi susu sapinya, ia dapat memberi makan sapi-sapinya. “Saya juga ingin menyisihkan uang untuk anak-anak saya,” kata Ibu Surani. Sekarang Ibu Surani menyarankan tetangganya untuk mencoba Nufeed. “Tetangga saya, Rukimin, sekarang menggunakan Nufeed,” kata Ibu Surani sambil tersenyum. “Saya tidak ingin dianggap besar kepala,” kata Ibu Surani, “tetapi ketika mereka bertanya mengapa sapi saya terlihat gemuk, saya menyarankan mereka untuk membeli Nufeed dari kios.”

Musibah Besar

Jalan menuju pemulihan bagi peternak babi skala kecil di NTT

Ibu Mikhaela, seorang peternak babi di Desa Wakuliwu, Kabupaten Sikka, Pulau Flores, NTT

PRISMA bekerja sama dengan perusahaan pakan dan pembibitan ternak babi untuk meningkatkan akses peternak ke input berkualitas dan meningkatkan pendapatan. African Swine Fever (ASF) atau demam babi Afrika menyerang populasi babi di NTT pada tahun 2019, dan wabah tersebut terus merugikan hewan ternak dan peternak. PRISMA mendukung mitra sektor publik dan swasta untuk mendorong penerapan langkah-langkah biosekuriti di peternakan skala kecil dan mencegah kerugian lebih lanjut.

Ibu Mikhaela Immaculata berdiri di depan pintu rumahnya dan memandangi sepetak kecil lahan jagung di taman depan rumah. Dua pohon lontar besar berdiri di kedua sisi tanahnya yang tidak seberapa besar itu. Tiang-tiang bambu panjang yang dibuat menjadi tangga tersandar pada pohon lontar tersebut. “Suami saya memanjat pohon palem untuk memanen buah lontar untuk dijadikan moke (minuman tradisional Flores),” jelas Ibu Mikhaela. “Begitulah cara kami bertahan hidup sehari-hari sekarang. Bapak Kasianus menjual moke literan di pinggir jalan agar kami bisa makan.”

Ibu Mikhaela adalah peternak babi di Desa Wakuliwu, Kabupaten Sikka, Pulau Flores, NTT. Usaha peternakan babi merupakan bisnis yang besar di Flores. Babi digunakan dalam semua upacara di Flores dan tidak dapat dipisahkan dari budaya Flores. Pada tahun 2015, PRISMA mulai membantu para peternak babi seperti Ibu Mikhaela untuk meningkatkan pendapatan mereka dengan bekerja sama dengan perusahaan pakan dan pembibitan ternak babi guna meningkatkan akses peternak ke input berkualitas yang lebih baik. PRISMA memperkenalkan ide tersebut kepada perusahaan pembibitan ternak babi lokal agar menggunakan bibit ternak babi yang tumbuh lebih cepat. PRISMA juga bermitra dengan perusahaan-perusahaan pakan besar guna meyakinkan mereka agar memperluas pasar pakan yang ada dengan menyertakan pakan konsentrat untuk ternak babi.

Sebagai hasil dari upaya ini, peternak babi seperti Ibu Mikhaela dapat mendapatkan anak babi berkualitas tinggi, sistem pakan yang lebih baik, dan pengetahuan tentang praktik peternakan yang lebih baik. Periode penggemukan babi berkurang dari 18 bulan menjadi 4 bulan. Dengan bantuan pinjaman awal pada tahun 2017 dari koperasi peternakan yang bekerja sama dengan perusahaan pakan Malindo, Ibu Mikhaela membeli dua anak babi berkualitas. Pinjaman tersebut mencakup layanan terkait pakan konsentrat, informasi, dan layanan dukungan dari dokter hewan. Dengan paket pinjaman ini, Ibu Mikhaela mampu meningkatkan jumlah ternak babinya dari 2 ekor menjadi 25 ekor selama empat tahun. Alih-alih menjadi penghasilan sampingan keluarga, peternakan babi milik Ibu Mikhaela justru menjadi penghasilan utama

Baru semenit kami membayangkan masa depan kami. Namun, impian kami porak poranda dalam sekejap mata.

Mikhaela, peternak babi, Kabupaten Sikka, Pulau Flores, NTT

keluarganya. Ibu Mikhaela dan Bapak Kasianus bahkan mampu membeli tanah tambahan dan berencana menambah sapi sebagai hewan ternak mereka. Akan tetapi, NTT dilanda dua peristiwa signifikan yang tak terduga pada awal tahun 2020. Yang pertama adalah ASF (African Swine Fever), virus pada babi yang sangat menular yang melanda NTT dan hampir memusnahkan populasi babi. Yang kedua adalah pandemi COVID-19 yang mengakibatkan gangguan rantai pasokan dan membatasi pergerakan sosial. Pembatasan ini membuat banyak kelompok peternak dan koperasi dibubarkan, termasuk tempat Ibu Mikhaela bergabung.

"Saya tidak menyangka," kata Ibu Mikhaela, "Baru semenit kami membayangkan masa depan kami. Namun, impian kami porak poranda dalam sekejap mata." Semua orang di desa Wakuliwu terkena dampak dari ASF. Meski telah memasang perimeter karantina dan menerapkan protokol kesehatan yang ketat, tidak satu pun babi peternakan Ibu Mikhaela yang selamat. "Kata dokter hewan, lalat bisa membawa virus, dan lalat tidak kenal protokol kesehatan," ucapnya masam. "Kami menggunakan kelambu anti-malaria untuk mencengah lalat masuk ke kandang kami, tetapi itu tidak cukup."

Lambat laun, semua babi milik Ibu Mikhaela mati akibat penyakit tersebut. "Saya menangis dan menjerit saat mensterilkan rumah dan kandang," kata Ibu Mikhaela lirih, "Tidak ada lagi yang bisa saya lakukan.

Sejak wabah ASF melanda, Ibu Mikhaela dan Bapak Kasianus kesulitan untuk memenuhi kebutuhan hidup. "Saat musim lontar, kami mendapat penghasilan dari berjualan moke di pinggir jalan," kata Ibu Mikhaela. "Kami juga telah menjual tanah yang kami beli dari hasil keuntungan bisnis ternak babi saya," jelasnya.

Karena semua babi mati dan modal kian menipis, pembeli melunasi pembayaran tanah dengan mencicil. Penjualan tanah memungkinkan Ibu Mikhaela untuk terus membantu biaya kuliah putranya, dan keluarganya tetap bisa makan. "Tanpa tabungan dari bisnis ternak babi, hidup kami pasti sulit," jelas Ibu Mikhaela.

Ibu Mikhaela bersama suami.

Sekelompok babi diberikan pakan konsentrat.

Dengan hanya sepuluh persen populasi babi yang tersisa di Sikka, Ibu Mikhaela mungkin memerlukan waktu sebelum mengambil pinjaman lain guna memulai kembali bisnis ternak babinya. Meski jumlah infeksi ASF menurun, tetapi wabah tersebut masih terjadi dan kepercayaan masyarakat rendah. “Saya ingin melanjutkan bisnis ini menggunakan pakan konsentrat dan anak babi yang berkualitas. Namun, saya perlu memastikan terlebih dahulu bahwa anak babi saya tidak akan mati,” tandas Ibu Mikhaela. Meski semua anggota kelompok pemeliharaan babi Ibu Mikhaela, Wawi Dadi (Babi Selamanya), mengakui bahwa menggunakan pakan konsentrat dan bibit ternak babi yang berkualitas merupakan cara terbaik, tetapi sebagian besar peternak belum siap beralih dari metode tradisional. “Tidak ada yang punya uang cadangan saat ini,” jelas Ibu Mikhaela, “Dan sekarang banyak peternak yang terlilit utang.”

Sebulan yang lalu, salah satu anggota keluarga Ibu Mikhaela memberinya anak babi lokal untuk dipelihara, dan sejauh ini berjalan dengan baik. Ibu Mikhaela menerapkan protokol keamanan yang sangat ketat dan tidak ada tanda-tanda ASF pada babi baru tersebut. ”Saya akan mencoba selama satu bulan lagi menggunakan hijauan pakan lokal. Jika babi ini bertahan hidup, saya akan mempertimbangkan untuk kembali menggunakan pakan konsentrat,” kata Ibu Mikhaela. Belum dapat dipastikan berapa lama sektor babi di Sikka akan pulih. Kabar baiknya, perubahan kelembagaan tetap dilakukan oleh perusahaan pembibitan ternak dan pakan. Banyak keluarga, seperti keluarga Ibu Mikhaela, dapat melalui musibah tersebut dibandingkan keluarga lainnya karena adanya investasi yang dilakukan menggunakan tabungan. Namun, lamanya wabah ditambah dengan pandemi COVID-19 membuat para peternak masih harus menempuh jalan panjang sebelum mencapai impian mereka sebelum wabah ASF terjadi.

Bangkit lebih kuat

Kehidupan setelah wabah penyakit mulut dan kuku

Ibu Warsiyem berasal dari keluarga petani padi turun-temurun yang juga beternak sapi sebagai sumber pendapatan. Orang tua Ibu Warsiyem dulu memelihara kerbau, tetapi seiring berkurangnya luas lahan dan penggunaan traktor tangan yang kian lama menggantikan pekerjaan kerbau untuk membajak sawah, Ibu Warsiyem dan suaminya beralih kembali menjadi peternak sapi potong. Ia memelihara seekor sapi untuk menambah penghasilan keluarganya. Suami Ibu Warsiyem menghabiskan waktu berjam-jam setiap harinya demi mencari rumput untuk sapinya, dan mereka mencampur rumput tersebut dengan jerami. Ibu Warsiyem membutuhkan waktu lebih dari setahun untuk menggemukkan sapinya hingga siap dijual. Ia menjual sapinya yang berumur 1,5 tahun, yang saat itu ia beli seharga 14,5 juta rupiah, dengan harga 23 juta rupiah setelah satu tahun dipelihara.

Pada tahun 2020, Ibu Warsiyem bertemu dengan seorang peternak dari desa tetangga di kios pertanian setempat. “Peternak itu membeli pakan konsentrat Nutrifeed untuk ternaknya, dan saya bertanya apakah pakan tersebut efektif,” kata Ibu Warsiyem. “Ia mengatakan kepada saya bahwa hasilnya terlihat pada ternaknya, dan ia menawarkan saya untuk datang dan melihatnya sebelum ia menjualnya ke pasar untuk Iduladha.” Ibu Warsiyem menerima tawaran tersebut dan sangat terkesan dengan apa yang dilihatnya sehingga ia mulai membeli pakan langsung dari peternak yang merupakan distributor Nutrifeed.

Dalam waktu empat bulan, Ibu Warsiyem melihat penambahan signifikan pada bobot sapi miliknya, meskipun ia hanya memberikan dua kilogram pakan, tidak sebanyak dosis harian yang direkomendasikan, yaitu delapan kilogram. Ketika Ibu Warsiyem dan suaminya melihat potensi bisnis peternakan sapi, mereka memutuskan untuk berinvestasi dengan membeli sapi lagi. “Kami menganggapnya sebagai

Kami masih memberi pakan Nutrifeed kepada ternak kami, dan kami akan terus melakukannya sampai kami tidak bisa beternak lagi.

Warsiyem, peternak sapi, Klaten, Jawa Tengah.

cara untuk memutar modal kami," jelas Ibu Warsiyem. "Kami menjual sapi kami untuk membeli benih padi, dan kemudian, kami menjual hasil panen padi kami untuk membeli lebih banyak sapi," jelasnya sambil tertawa.

Pada tahun 2021, Ibu Warsiyem dan suaminya telah memiliki lima ekor sapi yang semuanya diberi pakan Nutrifeed. Setelah berdiskusi dengan Nila, manajer pemasaran Nutrifeed, pada pertemuan petani di Klaten, Ibu Warsiyem dan suaminya mengganti lantai kandang ternak mereka dengan lantai beton dan membuat bak pakan dan air yang dapat dicuci dari beton. Pada Iduladha di tahun yang sama, mereka menjual sapi-sapinya dengan harga sekitar 48 juta rupiah per ekor, di mana mereka mengalami peningkatan pendapatan dari penjualan sapi sebesar 943 persen dibandingkan tahun 2020.

Pada bulan Juli 2022, penyakit mulut dan kuku (PMK) melanda, dan desa Ibu Warsiyem masuk zona merah. Keenam sapi milik Ibu Warsiyem terjangkit PMK, tetapi semuanya selamat. Ibu Warsiyem menganggap hal ini disebabkan oleh pola makan ternaknya, tetapi ia juga mengakui bahwa ia telah memvaksin ternaknya. Sebagai perbandingan, ketiga sapi tetangganya diberi pakan hijauan, dan semuanya mati. Karena wabah PMK berdekatan dengan Iduladha, Ibu Warsiyem dapat menjual lima ekor sapi miliknya dengan harga pasar, tetapi satu ekor lainnya ia pelihara karena masih pincang. Ibu Warsiyem mengatakan bahwa ia mendapat informasi dari Nutrifeed tentang cara mensterilkan kandang sapi dan langkah-langkah biosekuriti lainnya. "Karena saya sudah menerima uang muka dari pembeli sapi-sapi saya untuk Iduladha, saya bekerja lebih keras untuk memastikan mereka tetap hidup," kata Ibu Warsiyem. "Tetangga saya harus mengembalikan uang muka karena semua sapinya mati. Hal ini merupakan beban besar bagi banyak peternak pada saat itu."

Ibu Warsiyem menggunakan keuntungan dari penjualan sapi-sapinya untuk merawat ternaknya. Ia masih menerapkan langkah-langkah biosekuriti, tetapi hanya seminggu sekali. Kini, Iduladha sudah dekat, dan Ibu Warsiyem memberi tahu 1.500 pengikut TikTok-nya tentang cara menjaga ternak mereka agar tetap gemuk dan sehat. Meskipun telah menjadi agen Nutrifeed selama setahun, ia berhenti melakukannya karena sekarang ada begitu banyak agen sehingga tidak lagi menguntungkan. "Selain itu, saya makin tua," jelasnya sambil tertawa. "Saya masih bisa membuat video TikTok untuk sesama peternak tentang cara menggemukkan sapi, tetapi penjualan pakan sekarang saya serahkan kepada generasi yang lebih muda."

Ibu Warsiyem dan suaminya belum berencana berhenti beternak sapi. "Kami masih memberi pakan Nutrifeed kepada ternak kami, dan kami akan terus melakukannya sampai kami tidak bisa beternak lagi," kata Ibu Warsiyem.

PRISMA

Jl. Margorejo Indah I blok A-535,
Surabaya 60238, Indonesia

info@aip-prisma.or.id

+62 31 8420473

www.linkedin.com/company/
prisma-indonesia/

PRISMA didukung oleh Pemerintah Australia dan Indonesia dan dilaksanakan oleh Palladium, dengan Bantuan Teknis dari Swisscontact, Zurich.