

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Munculnya wabah *Corona Virus Disease 19 (Covid-19)* merupakan virus yang pertama kali ditemukan di kota Wuhan, China pada tahun 2019 dan telah menyebar ke berbagai negara di dunia termasuk Indonesia. Pada bulan maret tahun 2020, WHO menetapkan *Covid-19* sebagai pandemi kronis dikarenakan penyebarannya yang sangat *Massive*. Kondisi ini mengakibatkan pemerintah mengeluarkan kebijakan untuk menekan penyebaran *Covid-19*. Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) merupakan salah satu kebijakan yang dikeluarkan pemerintah. Penerapan Peraturan Pemerintah (PP) pada tahun 2020 mengenai percepatan penanganan *Covid-19* merubah pola kebiasaan masyarakat dimana sekolah, pelaksanaan kerja, dan ibadah dari rumah. Hal ini tentunya merubah banyak hal dari sisi ekonomi sampai ke pola hidup masyarakat. Dua pilar ekonomi yaitu konsumsi dan distribusi sangat terdampak dengan adanya kebijakan yang berdampak pada kelumpuhan distribusi. Penyakit yang memiliki nama latin *Coronavirus Disease 2019* yang disingkat *Covid-19* menyerang keseluruhan belahan dunia. Virus ini pertama kali terdeteksi di Wuhan, Cina dan telah dinyatakan sebagai pandemi oleh *World Health Organization (WHO)* sejak tanggal 11 Maret 2020. Seseorang yang terinfeksi *Covid-19* dapat mengakibatkan gejala ringan, sedang sampai berat. Gejala yang muncul biasanya terkena demam tinggi $>38^{\circ}\text{C}$, batuk, kesulitan bernafas dan lain lain (Yuliana, 2020).

Akibat adanya *Covid-19*, setiap orang dituntut untuk memperketat protokol kesehatan seperti mencuci tangan, memakai masker dan menjaga jarak, upaya penanganan dari pemerintah terus dilakukan. Kondisi ini terus mencekam karena jumlah kematian terus meningkat dan meluas seluruh wilayah Indonesia. Kondisi ini berdampak besar pada keadaan ekonomi nasional, meskipun sudah ada Surat Edaran Menteri Perindustrian Republik Indonesia nomor 7 tahun 2020 tentang Pedoman Pengajuan Permohonan Perizinan Pelaksanaan Kegiatan Industri dalam Masa Kedaruratan Kesehatan Masyarakat *Covid-19* pada tanggal 9 April 2020. Sektor ekonomi merupakan sektor yang paling terdampak. Termasuk

yang paling vital adalah melemahnya sektor ketahanan pangan.

Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) yang merupakan kebijakan pemerintah berdampak pada sektor peternakan. Hal tersebut mengakibatkan penurunan harga jual sapi hidup maupun daging sapi. dampak *Covid-19* dimana dapat membatasi sektor peternakan karena adanya PSBB. Selama pandemi, sapi mengalami penurunan harga jual dan interaksi langsung antar peternak terhambat karena adanya PSBB, hal tersebut berdampak besar pada usaha peternakan yang di jalankan. Penyebaran *Covid-19* Menyebabkan Provinsi Lampung terdampak dalam zona merah yang menerapkan juga *social distancing*. Kebijakan pemerintah bagi para peternak dapat berjalan terus dengan adanya *social distancing* yaitu menjaga jarak dan memakai masker yang dapat memudahkan peternak berinteraksi untuk pencegahan *Covid-19*. (Soekarwo, 2021). Sapi potong merupakan salah satu ternak penghasil daging di Indonesia, akan tetapi produksi daging sapi dalam negeri belum mampu memenuhi kebutuhan karena populasi dan tingkat produktivitas ternak rendah.

Salah satu perusahaan peternakan sapi potong di Lampung yang terdampak *Covid-19* yaitu PT. Indo Prima Beef. Usaha sapi potong ini terdampak pandemi *covid-19* karena adanya pembatasan. PT. Indo Prima Beef merupakan salah satu perusahaan yang berkembang di bidang peternakan Sapi potong di Lampung Tengah, Desa Adi Jaya. Pada saat *covid-19* kondisi penuh tekanan ini membuat peternak PT. Indo Prima Beef sulit bergerak dan mengalami penurunan harga jual sapi. Dalam hal itu PT. Indo Prima Beef harus menerapkan strategi bertahan untuk tetap melanjutkan usahanya. Menurut Zainun, dalam Mangkoeto (2009) cara untuk menguasai, mentoleransi, mengurangi dan meminimalisir dampak dari suatu situasi yang penuh dengan tekanan adalah menerapkan strategi bertahan. Hal inilah yang mendasari untuk melakukan penelitian ini yang berjudul *Analisis Strategi Bertahan Peternakan Sapi Potong (PT. Indo Prima Beef) dalam Menghadapi Pandemi Covid-19*. Penelitian ini bertujuan untuk menjabarkan dan mendeskripsikan strategi bertahan apa saja yang harus dilakukan peternak untuk mempertahankan usaha peternakan sapi potong.

1.2 Tujuan

Menganalisis strategi bertahan PT. Indo Prima Beef pada pandemi *Covid-19*.

1.3 Kerangka Pemikiran

Akibat pandemi *Covid-19* telah menekan pertumbuhan ekonomi global dan menimbulkan dampak sosial dan ekonomi khususnya di sektor peternakan. Adanya pembatasan pergerakan dan distribusi di tengah masyarakat yang bertujuan untuk memutus rantai penyebaran virus *Covid-19* yang rentan akan interaksi manusia terbukti telah memberikan dampak kepada sektor peternakan. Salah satu komoditas peternakan yang terkena imbas dari *Covid-19* adalah peternakan sapi potong. Kondisi ini juga terjadi di sentra peternakan Lampung Tengah, Provinsi Lampung. PT. Indo Prima Beef adalah salah satu perusahaan penggemukan sapi potong yang berkembang di Lampung Tengah, Desa Adi Jaya.

Pada saat pandemi *Covid-19* dimana harga pakan yang terus naik dan sulit di cari, hal tersebut membuat banyak peternak sapi potong yang tidak mampu melanjutkan usahanya karena pandemi dan berlakunya PSBB. Namun masih ada peternak yang bertahan dalam kondisi tertekan seperti ini. Hal yang mendasari penelitian ini perlu dilakukan, untuk mengetahui strategi bertahan suatu usaha tersebut. menghadapi kondisi seperti ini, karena hal tersebut dapat membantu agar peternak sapi potong dapat tetap bertahan melalui krisis saat ini. Strategi adalah rencana aksi yang akan diambil untuk mencapai keunggulan dalam suatu aktivitas yang di dalamnya terdapat rencana yang cermat dan efektif. (Yam, 2020). Bertahan adalah cara atau tindakan yang dilakukan seseorang agar usahanya tetap bisa berjalan. Strategi merupakan suatu garis besar haluan yang dijadikan pedoman dalam bertindak untuk mencapai target yang telah ditentukan (Ahmad, 2020).

Tahapan dalam menjalankan strategi (Ritonga, 2020). :

1. Perumusan strategi.
2. Perencanaan tindakan.
3. Implementasi perumusan.

Dalam penelitian strategi bertahan yang di amati di PT. Indo Prima Beef antara lain pemeliharaan, pemasaran dan pengadaan bahan pakan, bibit bakalan,

kesehatan. Di masa Covid-19 Sebelum, saat dan post pandemi.

1.4 Kontribusi Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat :

1. Sebagai aplikasi pengetahuan di bidang peternakan mengenai strategi bertahan dalam ilmu pengetahuan usaha peternakan. Dapat menjadi referensi serta kontribusi sumbangan pemikiran.
2. Menjadi sumber informasi bagi peternak tentang strategi bertahan pada penggemukan sapi potong pasca *Covid-19* di PT. Indo Prima Beef Kabupaten Lampung Tengah, Desa Adi Jaya.
3. Sebagai aplikasi pengetahuan kepada peternak mengenai strategi bertahan yang di jalankan dan semoga penelitian ini dapat menjadi literasi baru dalam analisis strategi bertahan bagi masyarakat.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Dampak Pandemi Covid -19 dalam Peternakan

Perputaran perekonomian Indonesia sedang berada pada kondisi yang terbilang sulit karena adanya kebijakan pemerintah untuk memutus penyebaran pandemi *Covid-19*. Pertumbuhan perekonomian Indonesia yang awalnya ditargetkan mencapai 5,3% pada tahun 2020 namun diprediksi hanya mampu mencapai pada angka 2% saja karena adanya dampak pandemi ini. Besarnya dampak pandemi *Covid-19* kepada suatu perusahaan maka akan semakin besar pula kemungkinan perusahaan tersebut untuk bangkrut. Terganggunya aktivitas bisnis secara berkepanjangan dapat membuat perusahaan harus menanggung biayatetap yang kemungkinan tidak dapat diantisipasi oleh kas di tangan dalam kondisi saat ini (Kurniawan dkk, 2021).

Menurut (Lokataru, 2020). dampak dari *Covid-19* ini juga menyerang perekonomian di sektor usaha peternakan. Pada pelaku usaha peternakan sapi potong mengalami kerugian karena sektor yang menyerap hasil ternaknya mulai tidak beroperasi. Permasalahan kerugian yang dialami:

- a. Terdapatnya penumpukkan hasil produksi para peternak sehingga mengalami kesulitan menjual hasil ternak sapi di sebabkan juga karena perusahaan-perusahaan besar atau biasa disebut integratif yang menghasilkan jumlah ternak sapi potong secara banyak juga kehilangan pasar. Sehingga hasil ternak sapi potong para peternak mandiri dan integratif membanjiri pasar akan tetapi hasil ternak sapi potong tidak terserap secara optimal karena permintaan yang menurun.
- b. Kesulitan distribusi dan terdapat kenaikan harga pakan ternak, permasalahan keterlambatan distribusi pakan menyebabkan ternak sapi potong di kandang menjadi terlambat dan tidak mendapatkan makanan, sehingga banyak yang menjadi sakit, bahkan berujung kematian yang merugikan peternak sapi potong.
- c. Naiknya harga pakan yang disebabkan oleh naiknya bahan bakupembuatan pakan ternak menimbulkan masalah bagi peternak sapi potong

dikarenakan permasalahan awal yaitu harga jual sapi potong yang rendah sehingga peternak tidak mampu untuk membeli pakan ternak.

- d. Hutang para peternak yang semakin bertambah, selama kondisi pandemi ini para peternak kesulitan untuk menjual hasil ternaknya dan apabila berhasil menjual, harganya selalu jauh dibawah dari harga produksi sehingga menyebabkan kerugian bagi para peternak sapi potong. Kerugian ini berimplikasi lebih lanjut kepada para peternak sapi potong, yaitu kesulitan untuk mengembalikan pinjaman kepada pemasok pakan.

2.2 Strategi Bertahan

Pengertian Strategi Bertahan Hidup Manusia adalah makhluk yang mempunyai naluri untuk bertahan hidup untuk hidup lebih lama. Usaha ini di kendalikan oleh aturan dasar kehidupan, yaitu hidup dalam situasi apapun dengan kualitas yang lebih tinggi dari sebelumnya. Ini adalah ide dasar untuk bertahan hidup, bagaimanapun juga untuk dapat dicapai tujuan ini seseorang atau sekelompok orang harus menerapkan banyak praktik agar bisa bertahan hidup. Strategi bertahan hidup adalah sebagai rangkaian tindakan yang dipilih secara standar oleh individu dan rumah tangga yang miskin secara sosial ekonomi. Melalui strategi ini seseorang bisa berusaha untuk menambah penghasilan lewat pemanfaatan sumber lain ataupun mengurangi pengeluaran lewat pengeluaran kuantitas dan kualitas barang atau jasa *snel* dan *staring* dalam (Febriani, 2017).

Cara individu menyusun strategi dipengaruhi oleh posisi individu atau kelompok dalam struktur masyarakat, sistem kepercayaan dan jaringan sosial yang dipilih, termasuk keahlian dalam mobilitas sumber daya yang ada, tingkat keterampilan, kepemilikan aset, jenis pekerjaan, status gender, dan motivasi pribadi. Nampak bahwa jaringan sosial dan kemampuan mobilitas sumber daya yang ada termasuk didalamnya mendapatkan kepercayaan dari orang lain membantu individu dalam menyusun strategi bertahan hidup (Febriani, 2017). (Edi Suharto, dalam Pertiwi, 2012). menyatakan bahwa definisi dari strategi bertahan hidup adalah kemampuan seseorang dalam menerapkan seperangkat cara untuk mengatasi berbagai permasalahan yang melingkupi kehidupannya.

Strategi Pengembangan dalam (Tafakrenanto, et al, 2016). menyatakan bahwa sentra peternakan sapi potong nasional merupakan potensi untuk

pengembangan kawasan peternakan sapi potong nasional. Sentra peternakan sapi potong nasional ditentukan secara parametrik dengan pembobotan terhadap daya dukung pakan, populasi ternak, infrastruktur peternakan, status penyakit ternak, rumah tangga peternak, kelembagaan peternakan dan dukungan masterplan.

2.3 Usaha Sapi Potong

Sapi potong merupakan ternak ruminansia yang dipelihara bertujuan untuk menghasilkan daging. Ciri-ciri sapi potong memiliki pertambahan Bobot badan yang baik, berbadan besar dan efisiensi pakan tinggi. Jenis sapi yang biasa dipelihara adalah Peranakan Ongole, Brahman Cross, Peranakan Limousin, Peranakan Brangus, sapi Bali dan sapi Madura. Budidaya sapi potong bertujuan untuk menghasilkan daging (Roessali dkk., 2005). Sapi potong adalah jenis sapi khusus yang dipelihara untuk digemukkan dengan bobot 450-500 dan 600 (Abidin, 2006). Selama ini sapi potong dijual untuk memenuhi kebutuhan pasar lokal seperti rumah tangga, hotel, restoran, industri pengolahan daging serta pasar atau pulau terutama untuk pasar kota-kota besar (Utari, 2015). Menurut (Mariyono dkk., 2010) bahwa sapi potong merupakan salah satu komponen usaha yang cukup berperan dalam agribisnis pedesaan, utamanya dalam sistem integrasi dengan sub-sektor pertanian lainnya, sebagai rantai biologis dan ekonomis sistem usaha tani. Terkait dengan penyediaan pupuk maka sapi dapat berfungsi sebagai “pabrik kompos”. Seekor sapi dapat menghasilkan kotoran sebanyak 8-10 kg/hari yang apabila diproses akan menjadi 4-5 kg pupuk organik. Potensi pupuk organik ini diharapkan dapat dimanfaatkan secara optimal untuk mempertahankan kesuburan lahan, melalui siklus unsur hara.

Peternakan sapi potong merupakan suatu industri di bidang agribisnis dengan rantai kegiatannya tidak hanya terbatas pada kegiatan on farm tetapi juga meluas hingga kegiatan di hulu dan hilir sebagai unit bisnis pendukungnya. Di hulu, produksi bibit, pakan, sapronak merupakan kegiatan besar yang sangat mendukung tercapainya produktivitas sapi potong yang hebat sementara di hilir penanganan pasca panen memegang peranan yang sangat kuat untuk meningkatkan kualitas dan nilai tambah (*value added*) bagi daging sapi. Kegiatan-kegiatan tersebut perlu dilakukan secara integritas agar terbentuk sistem industri

peternakan sapi potong yang kuat (Rianto dan Purbowati, 2009).

2.4 Pemeliharaan

Manajemen pemeliharaan sapi potong meliputi tiga sistem yaitu pemeliharaan secara intensif, pemeliharaan secara semi intensif dan pemeliharaan secara ekstensif. Pemeliharaan intensif paling sering digunakan di Indonesia, karena pemeliharaan sepenuhnya dilakukan di kandang. Sapi yang dipelihara secara intensif lebih efisien karena memperoleh perlakuan lebih teratur dalam hal pemberian pakan, pembersihan kandang, memandikan sapi. Sistem pemeliharaan semi intensif adalah ternak dipelihara dengan cara dikandangkan dan digembalakan. Sistem pemeliharaan semi intensif yaitu sapi dternak di kandang dari awal sampai panen (Sugeng, 1996).

2.5 Manajemen Perkandangan

Kandang merupakan tempat tinggal sapi selama dalam tahap penggemukan. Kandang harus selalu dibersihkan setiap hari untuk menjaga sapi tetap sehat. Kandang yang baik tidak berdekatan dengan pemukiman, memiliki penanganan limbah dan ketersediaan air. Jarak kandang dengan pemukiman 100 m, pembuangan limbah tersalurkan, persediaan air cukup dan jauh dari keramaian (Siregar, 2003). Kandang memiliki beberapa fungsi yaitu melindungi sapi, nyaman bagi ternak, lantai tidak licin mengurangi risiko ternak terluka, memudahkan pemeliharaan, terutama dalam pemberian pakan, minum dan mempermudah pengawasan kesehatan (Abidin, 2002).

2.6 Manajemen Pemberian Pakan

Pakan merupakan biaya tertinggi dalam usaha peternakan, dengan adanya manajemen pemberian pakan yang baik dapat menekan biaya tersebut. Manajemen pemberian pakan diharapkan mampu meningkatkan bobot badan ternak secara optimal sesuai dengan potensi genetik ternak. Pemberian pakan memiliki dua metode yaitu secara *adlibitum* dan *restricted*. Pemberian pakan secara *adlibitum* adalah pemberian pakan secara terus menerus dan pakan selalu tersedia, sedangkan pemberian pakan secara *restricted* adalah pemberian pakan yang dibatasi. Pemberian pakan pada ternak perlu memperhitungkan efisiensi

biologis dan efisiensi ekonomis (Soewardi, 1974). Teknik pemberian pakan yang baik untuk mendapatkan pertambahan bobot badan yang baik adalah dengan mengatur jarak waktu antara pemberian konsentrat dengan pemberian hijauan. Pemberian konsentrat sebaiknya terlebih dahulu kurang lebih 2 jam sebelum pemberian hijauan agar proses pencernaan berjalan optimal. Pemberian pakan dengan mengatur jarak waktu antara pemberian konsentrat dengan hijauan akan meningkatkan produksi (Syahwani, 2004).

Bahan pakan adalah bahan makanan yang diberikan kepada ternak untuk kelangsungan hidup, berproduksi dan berkembang biak. Bahan pakan pada sapi potong adalah konsentrat dan hijauan. Konsentrat dapat berasal dari tanaman, kacang-kacangan dan umbi-umbian misalnya jagung, gandum, kedelai dan ubi kayu. Konsentrat juga dapat berasal dari hewan seperti tepung daging dan tepung ikan. Hijauan dapat berupa rumput gajah, rumput raja, *indigoferasp* dan lamtoro. Pakan sapi dapat disediakan dalam bentuk hijauan dan konsentrat (Sarwono, 2002). Pemberian pakan bertujuan untuk memenuhi kebutuhan hidup sekaligus untuk pertumbuhan dan reproduksi. Sapi dalam masa pertumbuhan memerlukan pakan yang memadai baik dari segi kualitas maupun kuantitasnya (Djarajah, 1996).

2.7 Pemasaraan

Lembaga pemasaran adalah badan usaha atau individu yang menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan jasa dan komoditi dari produsen ke konsumen akhir. Serta mempunyai hubungan dengan badan usaha atau individu lainnya. Lembaga pemasaran ini adalah lembaga yang akan menjalankan fungsi-fungsi pemasaran serta memenuhi keinginan konsumen semaksimal mungkin. Aliran produk pertanian dari produsen ke konsumen akhir lembaga ini sering disebut lembaga pengumpul. Ditingkat berikutnya ada distributor atau pelaku ditengah jalur tata niaga dalam berbagai bentuk usahanya, termasuk unit pengolahan atau usaha pengolahan hasil peternakan. Kemudian ditingkat akhir pada pengecer di pasar atau pengusaha restoran dan usaha sejenisnya.pemasaran yang terlibat mempengaruhi harga yang akan diterima oleh petani. Semakin panjang saluran pemasaran maka semakin rendah harga yang diterima oleh petani (Dewi dkk., 2017).

Strategi pemasaran menurut (Kotler and Armstrong, 2012), logika pemasaran dimana perusahaan berharap dapat menciptakan nilai bagi customer dan dapat mencapai hubungan yang menguntungkan dengan pelanggan. Strategi pemasaran adalah rencana yang menjabarkan ekspektasi perusahaan akan dampak dari berbagai aktivitas atau program pemasaran terhadap permintaan produk atau lini produknya di pasar sasaran tertentu. Perusahaan bisa menggunakan dua atau lebih program pemasaran secara bersamaan, sebab setiap jenis program seperti periklanan, promosi penjualan, *personal selling*, layanan pelanggan, atau pengembangan produk memiliki pengaruh yang berbeda-beda terhadap permintaan. Oleh sebab itu dibutuhkan mekanisme yang dapat mengkoordinasikan program pemasaran agar program-program itu sejalan dan terintegrasi dengan sinergistik. Mekanisme ini disebut sebagai strategi pemasaran. (Menurut Kurtz, 2008). Strategi pemasaran adalah keseluruhan program perusahaan dalam menentukan target pasar dan memuaskan konsumen dengan membangun kombinasi elemen dari *marketing mix*, produk, distribusi, dan harga.

2.8 Biosekuriti

Biosekuriti merupakan garda terdepan dalam mengamankan ternak dari penyakit. Peternakan yang menerapkan program biosekuriti akan bisa menekan biaya kesehatan ternak menjadi lebih murah dibanding peternakan yang tidak menerapkan biosekuriti. Karena penanganan penyakit jika sudah terjadi outbreak dalam sebuah peternakan tentu akan menghabiskan banyak biaya. Program ini cukup murah dan efektif dalam mencegah dan mengendalikan penyakit. Bahkan tidak satupun program pencegahan penyakit dapat bekerja dengan baik tanpadisertai program biosekuriti (Direktorat Pembinaan Sekolah Menengah Kejuruan, 2014). Biosekuriti mencakup tiga hal utama yang harus diperhatikan oleh peternak yaitu isolasi, pengendalian lalu lintas dan sanitasi.