



PARTNER PERSPECTIVES

PRISMA bermitra dengan sektor swasta dan pemerintah daerah untuk meningkatkan produktivitas dan pendapatan peternak babi

15 mitra swasta dan pemerintah bekerja dalam intervensi sektor babi di NTT

Investasi dari mitra swasta untuk sektor babi mencapai Rp 14 miliar

PENCAPAIAN HINGGA DESEMBER 2018

PRISMA

Australia-Indonesia Partnership for Promoting Rural Incomes through Support for Markets in Agriculture



Australian Government



“Dengan fasilitas PRISMA, ekspansi penjualan pakan di NTT bisa meningkat 60% selama dua tahun.”

- Amin Zarkasie, Head of Sales East Region and Outer Island, PT. Sierad Produce Tbk

Sebagai produsen pakan babi, Sierad sudah cukup mapan di Kupang, Nusa Tenggara Timur (NTT). Penjualan pakan bisa mencapai 100 ton per bulan. Namun, pasar di Kupang cenderung stagnan. Sierad merasa perlu melakukan ekspansi bisnis.

Didukung oleh PRISMA, sejak Juni 2016 Sierad melakukan ekspansi dan menasar tiga pulau besar di NTT, yaitu Flores, Sumba, dan Timor. Kerja sama dengan PRISMA mencakup pengembangan jaringan pemasaran, promosi, sosialisasi, kandang percontohan, serta studi banding.

Dari hasil pemetaan pasar, PRISMA memiliki data sentra peternak babi di ketiga pulau tersebut. Data ini memudahkan Sierad untuk mengembangkan bisnisnya. “Berdasar pemetaan PRISMA, kami bangun jaringan sampai ke pelosok,” ujar Amin Zarkasie dari PT. Sierad Produce Tbk.

Seuai saran dari PRISMA, Sierad berinovasi dan beradaptasi untuk menyesuaikan dengan kebutuhan peternak lokal melalui peluncuran produk pakan babi kampung yang higienis dan bergizi, serta menjual pakan kemasan kecil 10 kg yang lebih ekonomis dan cocok dengan kantong peternak.

Sebagai layanan tambahan, Sierad menyediakan buklet dan selebaran tentang panduan berternak babi yang baik. Dua dokter hewan pun disiagakan untuk membantu peternak di Kupang dan Flores.

Pada Agustus 2018, Sierad memiliki 36 agen dan 101 sub-agen di Flores, Sumba, dan Timor. Mereka mendistribusikan pakan ternak sampai jauh ke desa-desa terpencil. Melalui perluasan pasar ini, penjualan pakan di luar Kupang sekarang bisa mencapai 80 ton per bulan. Sehingga, jumlah penjualan total untuk NTT dalam sebulan meningkat menjadi 180 ton.

Jenis pakan yang komplit dan berkualitas, promosi yang agresif, serta edukasi dan pelatihan bagi peternak menjadi modal utama Sierad untuk menjadi pemimpin pasar pakan ternak babi di NTT. “Yang kami lakukan di NTT adalah investasi jangka panjang. Kami berharap dapat menjadi market leader di NTT,” ucap Amin.