

**ANALISIS RANTAI NILAI USAHA SAPI POTONG DENGAN POLA KEMITRAAN DI
KALIMANTAN TENGAH**

Resti Rianita^{1*}, Firdaus Husein², Ricca Sari³, Roy Jordi⁴

^{1,3} Program Studi Peternakan, Institut Teknologi dan Sains Padang Lawas Utara,
Padang Lawas Utara, Sumatera Utara

^{2,4} Teknologi Produksi Ternak, Politeknik Lamandau, Lamandau, Kalimantan Tengah

*e-mail: Resti.rianita@gmail.com

DOI : <https://doi.org/10.36841/agribios.v22i1.4554>

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi peran kemitraan bagi hasil dalam pengelolaan rantai nilai, menganalisis peran kemitraan bagi hasil dalam meningkatkan kinerja rantai nilai sapi potong, menganalisis struktur biaya dalam kemitraan bagi hasil sapi potong dan menghitung serta menganalisis pasar. margin yang tercipta dalam rantai nilai sapi potong dengan sistem bagi hasil. Penelitian dilaksanakan pada bulan Juni 2023 sampai dengan Desember 2023. Penelitian ini merupakan penelitian survei yang menggali data responden yang dipilih dengan menggunakan purposive random sampling dari peternak sapi potong dengan sistem bagi hasil di Kabupaten Lamandau, Provinsi Kalimantan Tengah. Dipilih kecamatan yang mempunyai populasi sapi potong terbesar, dan responden diambil secara proporsional dari masing-masing kecamatan. Data dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peran bagi hasil sangat penting dalam mengurangi modal dan penciptaan pasar, kinerja rantai nilai yang tercipta memberikan nilai sesuai dengan peran masing-masing rantai pasok yang terlibat. Struktur biaya yang dapat efisien karena rantai pasar yang pendek tercipta, setiap rantai dapat mengakses infrastruktur dengan baik dan menguntungkan. Peternak memperoleh farmshare yang cukup tinggi yaitu sebesar 55% dan margin pasar yang memadai untuk setiap pelaku yang terlibat.

Kata Kunci: Kemitraan, Bagi Hasil, Rantai Nilai, Margin.

Abstract

This research aims to identify the role of profit sharing partnerships in value chain management, analyze the role of profit sharing partnerships in improving the performance of the beef cattle value chain, analyze the cost structure in beef cattle profit sharing partnerships and calculate and analyze the market margin created in the beef cattle value chain with a profit sharing system. The research was conducted from June 2023 to December 2023. This research is a survey research that explores data on respondents selected using purposive random sampling from beef cattle breeders with a profit sharing system in Lamandau Regency, Central Kalimantan Province. The sub-district with the largest population of beef cattle was selected, and respondents were taken proportionally from each sub-district. Data was analyzed descriptively qualitatively and quantitatively. The research results show that the role of profit sharing is very important in reducing capital and market creation, the performance of the value chain created provides value in accordance with the role of each supply chain involved. A cost structure that can be efficient because of the short market chain created, each chain can access infrastructure well and profitably. Breeders obtain a fairly high farmershare of 55% and adequate market margins for each actor involved.

Keywords: Partnership, Profit Sharing, Value Chain, Margin

PENDAHULUAN

Peternakan sapi potong bertujuan untuk menghasilkan daging sapi untuk pemenuhan gizi masyarakat dan merupakan salah satu komoditas ekonomi yang mempunyai nilai strategis. Pertambahan jumlah penduduk Indonesia, peningkatan pendapatan dan peningkatan pendidikan berdampak secara langsung meningkatkan jumlah permintaan daging sapi. Peningkatan konsumsi daging dari tahun ke tahun tidak dibarengi dengan peningkatan produksi, sehingga berakibat

kepada kelangkaan pada waktu-waktu tertentu yang memicu kenaikan harga daging sapi. Kondisi yang sama juga terjadi di Kalimantan Tengah. Tingginya harga daging di Kalimantan Tengah mencapai Rp. 130.000 per kilogram seharusnya memberikan insentif bagi peternak rakyat untuk meningkatkan produksi melalui peningkatan skala usaha. Tidak responsifnya peternak terhadap kenaikan harga disebabkan karena karakteristik peternak memproduksi secara subsistem dengan skala usaha yang terbatas, usaha sampingan, permodalan yang terbatas, lokasi beternak yang cukup jauh dari daerah konsumen dan lebih mementingkan produksi dibandingkan harga. Peternak dengan karakteristik seperti itu cenderung mempunyai orientasi pasar sehingga peternak tidak terlalu mengharapkan ternak sebagai penghasil daging tapi menjadikannya sebagai tabungan sebagai penyedia uang tunai saat diperlukan. Peternak sangat tergantung pada jasa pedagang pengumpul sehingga tidak mempunyai informasi pasar yang lengkap seperti informasi harga.

Porter (1998) membagi aktivitas rantai nilai menjadi aktivitas primer (aktivitas rantai pasok dan aktivitas sekunder berupa lingkungan pendukung. Rantai nilai sapi potong diartikan sebagai aktivitas aliran sapi potong sampai menjadi daging sapi produk olahannya. Salah satu usaha yang dapat dilakukan melalui pengelolaan hubungan melalui kemitraan usaha. Kemitraan dalam rantai nilai dilakukan untuk menjamin keberlanjutan usaha dengan memperbesar skala usaha, kemitraan juga dapat membangun spesialisasi kerja untuk meningkatkan efisiensi, pembagian resiko, keterjaminan pasar dan meningkatkan akses terhadap program pemerintah.

Peternakan sapi potong di Kalimantan Tengah merupakan usaha sampingan untuk menambah pendapatan keluarga. Sebagian besar usaha dilakukan dengan kemitraan (bagi hasil). Namun masih dalam skala yang terbatas, hanya berkisar 1 sampai 5 ekor saja. Sistem bagi hasil dilakukan dengan prinsip saling percaya dan saling menguntungkan. Pemodal memberikan uang kepada peternak untuk dibelikan sapi yang akan dipelihara oleh peternak dengan kewajiban menyediakan kandang, tenaga kerja dan pakan. Kadang-kadang pemodal juga ikut berperan sebagai penyedia pasar. Adanya kelembagaan dan aturan akan menentukan jumlah rantai yang terlibat dan proses transaksi (Ilham, 2009). Adanya kemitraan dengan pemodal akan menjadikan rantai pemasaran menjadi lebih pendek dan rantai yang terlibat lebih sedikit. Saluran yang lebih pendek akan menurunkan margin pemasaran, menurunkan biaya pemasaran sehingga pemasaran menjadi efisien. Saluran yang pendek peternak yang bermitra dapat mengakses lingkungan pendukung dengan lebih baik, dan mendorong produktifitas dan kualitas produk. Sehingga kemitraan bagi hasil ini dapat meningkatkan kinerja rantai nilai secara keseluruhan. Penelitian ini penting dilakukan untuk mempelajari rantai nilai sapi potong di Kalimantan Tengah, dilihat dari sisi peran peternak dan pelaku pasar lainnya dan bertujuan untuk mengidentifikasi peran kemitraan bagi hasil dalam pengelolaan rantai nilai, menganalisis peranan kemitraan bagi hasil dalam meningkatkan kinerja rantai nilai sapi potong, menganalisis struktur biaya dalam usaha kemitraan bagi hasil sapi potong serta menghitung dan menganalisis margin pasar yang tercipta dalam rantai nilai sapi potong dengan sistem bagi hasil.

METODE PENELITIAN

Penelitian survei ini menggunakan wawancara untuk mengumpulkan data. Responden dibedakan atas dua yaitu (peternak bagi hasil dan peternak mandiri) dan (pedagang dan responden ahli) yang ditentukan dengan metoda nonprobability sampling, yaitu dengan metoda purposive sampling, pedagang dipilih dengan metoda snowball sampling. Pedagang diambil sebanyak 2 orang mengikuti jalur komoditi sampai ketangan konsumen, pedagang besar di pasar ternak 1 orang, dan pedagang pemotong 1 orang dengan ketentuan responden harus ahli dan kompeten dibidangnya. Responden ahli terdiri dari responden internal yaitu pelaku bisnis yang terlibat dalam rantai nilai perusahaan. Responden eksternal adalah expert yang menguasai bidang sapi potong. Responden peternak dipilih sebanyak 42 orang dari responden pada penelitian tahap satu yang dipilih secara acak.

Analisis Dan Interpretasi Data

Analisis Entry Point

Analisis entry point merupakan analisis awal sebelum analisis rantai nilai dimulai, berupa analisis untuk isu-isu yang terkait kondisi usaha, maupun terkait dengan pelaku utama (khusus) dalam rantai nilai. Entry point dalam penelitian ini peternak dengan sistem kemitraan Bagi hasil. Isu penting mengenai peternak adalah karakteristik usaha ternak sapi potong yang kemudian dikaitkan

dengan akses peternak terhadap organisasi dan kinerja rantai nilai. Karakteristik usaha peternakan meliputi umur dan jenis kelamin peternak, tingkat pendidikan, pengalaman usaha peternak, skala usaha, kepemilikan asset. Akses modal, luas dan status penguasaan lahan dan deskripsi usaha ternak sapi potong. Analisis Peranan kemitraan bagi hasil terhadap pembentukan rantai pasok dan rantai nilai.

Berdasarkan hasil analisis entry point dilakukan analisis struktur rantai nilai, yang menggambarkan pelaku utama, aktifitas dalam jaringan dan perannya dalam rantai nilai. Selanjutnya analisis aktifitas pemasaran yang terstruktur dalam rantai pasok untuk output meliputi tipe fisik produk dan informasi.

Analisis Peranan Kemitraan Terhadap Kinerja Rantai Nilai

Analisis kinerja rantai nilai berdasarkan aktifitas pendukung dalam aktifitas pemasaran. Aktifitas pendukung yang dinilai kinerja adalah akses terhadap infrastruktur dan transportasi, akses terhadap informasi dan pengetahuan, akses terhadap keberadaan organisasi, pembentukan governance dan pola hubungan antar actor, dan terakhir adalah analisis efisiensi pemasaran. Analisis kinerja menggunakan skala likert (skala 1-3). Indikator inilah yang dibuat menjadi pertanyaan dalam kuesioner dengan pernyataan positif tinggi (3), sedang (2) dan rendah (1), sementara pernyataan negatif tinggi (1), sedang (2), rendah (3). Skala likert ini digunakan untuk mengukur kinerja rantai nilai yang dilakukan oleh aktor baik peternak maupun pedagang.

1. Akses terhadap infrakstruktur

Akses terhadap infrakstruktur adalah akses terhadap kesediaan infrakstruktur fisik seperti jalan yang bagus, fasilitas yang memadai meliputi fasilitas pasar, fasilitas informasi pasar, dan fasilitas rumah pemotongan. Akses terhadap infrakstruktur diidentifikasi dengan kategori tinggi ketika aktor mampu mengakses jalan yang bagus (aspal), fasilitas pasar hewan dan fasilitas rumah potong hewan yang memadai. Akses dikategorikan sedang, ketika aktor memiliki akses yang baik terhadap infrakstruktur jalan, akan tetapi tidak memiliki akses yang baik terhadap pasar dan rumah potong hewan. Akses dikategorikan rendah apabila aktor tidak memiliki akses sama sekali terhadap keberadaan jalan yang bagus dan fasilitas yang memadai.

2. Akses Terhadap Keberadaan Transportasi

Akses terhadap keberadaan transportasi adalah akses aktor terhadap tersedianya alat transportasi untuk mengangkut sapi potong. Akses terhadap keberadaan transportasi dikategorikan tinggi, apabila aktor memiliki akses transportasi untuk mengangkut sapi dan menggunakannya pada setiap transaksi. Akses terhadap transportasi dikategorikan sedang apabila aktor tidak memiliki transportasi akan tetapi aktor mudah menghubungi pedagang apabila ingin menjual ternak atau aktor masih bisa menyewa alat transportasi. Akses terhadap transportasi dikategorikan rendah apabila aktor tidak memiliki akses transportasi dan tidak memiliki akses untuk menghubungi pedagang.

3. Akses Terhadap Informasi Dan Pengetahuan.

Informasi dan pengetahuan dalam penelitian ini adalah informasi dan pengetahuan mengenai harga, kebijakan, kondisi pasar dan teknologi. Akses terhadap informasi dan pengetahuan dikategorikan tinggi apabila aktor memiliki akses tinggi terhadap informasi dan pengetahuan dan mampu menggunakan informasi dan pengetahuan tersebut untuk kemampuan usahanya. Aktor yang memiliki akses sedang terhadap informasi dan pengetahuan adalah aktor yang sebenarnya memiliki kemampuan untuk mengakses informasi dan pengetahuan akan tetapi tidak mampu menggunakannya untuk memajukan usaha ternaknya. Aktor yang dikategorikan rendah dalam mengakses informasi adalah aktor yang tidak memiliki kemampuan sama sekali dalam akses informasi, sehingga aktor tersebut tidak memperoleh tambahan informasi dan pengetahuan.

Analisis Marjin Pemasaran

Analisis Marjin Pemasaran digunakan untuk mengetahui tingkat efisiensi pemasaran dari peternak sampai ketangan konsumen. Secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$M = Pr - Pf$$

Keterangan :

M : Marjin Pemasaran

Pr : harga di tingkat konsumen

Pf : harga ditingkat produsen/peternak

Analisis margin pemasaran yang digunakan untuk mengetahui margin pemasaran total yang mencakup fungsi-fungsi, biaya, dan kelembagaan yang terlibat dan keseluruhan sistem mulai dari peternak (primary supply) sampai pada konsumen akhir (primary demand), dirumuskan sebagai berikut :

$$M = Pr - Pf = C + \pi_i = \sum Mi$$

Dimana $Mi = P_{ji} - P_{bi}$

Keterangan :

M : margin pemasaran

Pr : harga di tingkat konsumen

Pf : harga di tingkat peternak

C : biaya-biaya dari adanya pelaksanaan fungsi pemasaran

π_i : keuntungan lembaga pemasaran'

Mi : margin pada tingkat pemasaran ke-i, dimana $i = 1,2,3, \dots, n$

Pji : harga pembelian untuk lembaga pemasaran ke-i

Pbi : harga penjualan untuk lembaga pemasaran ke-i

Analisis Farmer's Share

Analisis farmer's Share digunakan untuk melihat presentase harga yang diterima oleh petani dengan harga yang diterima konsumen akhir. Semakin banyak lembaga pemasaran yang terlibat, akan semakin kecil tingkat farmer's share yang didapat peternak. Farmer's share memiliki perbandingan negatif dengan margin pemasaran. Secara matematis farmer's share dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Farmer's share} = \frac{Pf}{Pr} \times 100 \%$$

Keterangan :

Pf : harga ditingkat peternak

Pr : harga ditingkat konsumen

Rasio Keuntungan dan Biaya Pemasaran

Penyebaran margin pemasaran ternak sapi potong juga dapat dilihat berdasarkan perhitungan presentasi penerimaan masing-masing lembaga pemasaran. Secara matematis perhitungan keuntungan pemasaran dapat dirumuskan sebagai berikut :

Tabel 1. Karakteristik Usaha Peternakan Mitra Sapi potong di Kabupaten Lamandau

Karakteristik Usaha Peternak		Jumlah Peternak	Rata-rata (%)
Status Usaha	Usaha utama	4	13,00
	Usaha Sampingan	26	87,00
Tenaga kerja	tenaga kerja keluarga	2	7,00
	tenaga kerja sewa	16	93,00
Tipe Kandang	Permanen	4	13,00
	Semi Permanen	26	87,00
Status Lahan	Milik sendiri	30	100,00
	Lahan sewa	0	0
Kepemilikan lahan	<500 m ²	5	16,70
	500-1000 m ²	16	53,00
	>1000 m ²	9	30,00

Hasil Penelitian, 2024

Rasio Penerimaan dari Total Biaya Pemasaran

Penyebaran margin pemasaran ternak sapi potong juga dapat dilihat berdasarkan perhitungan presentase penerimaan terhadap total biaya pemasaran pada masing- masing lembaga pemasaran. Secara matematis perhitungan keuntungan pemasarn dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Rasio penerimaan total biaya} = \{H_{ji}/(H_{bi}) \times 100 \%$$

$$\text{Rasio keuntungan dan biaya} = (x_i/B_i) \times 100 \%$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Peternakan Sapi Potong Kemitraan Perseduaan Di Kabupaten Lamandau

Berdasarkan hasil penelitian status usaha sebagian besar peternak menjadikan usaha ternak sebagai usaha sampingan, hanya ada 4 orang peternak yang menjadikan usaha sapi sebagai pekerjaan utama. Pekerjaan yang dominan dilakukan oleh peternak responden adalah bertani yang terbagi menjadi petani sawah dan petani sayur. Petani sering memanfaatkan limbah jerami sebagai pakan serat pengganti hijauan. Semua peternak responden memiliki lahan sendiri. Rata-rata peternak memiliki tujuan memelihara sapi sebagai tambahan penghasilan maupun tabungan. Secara umum tipologi usaha ternak dapat digolongkan menjadi 3 bagian (Rahardi, 2003) yaitu usaha utama bila 70 sampai 100 persen pendapatan keluarga berasal dari beternak, sebagai cabang usaha bila 30 sampai 70 persen pendapatan keluarga berasal dari cabang usaha yang digeluti, dan usaha sampingan bila kurang dari 30 persen pendapatan keluarga berasal dari usaha sampingannya.

Hasil Observasi kunjungan ke kandang responden, rata-rata kandang yang ditemukan tidak sesuai dengan peraturan kandang yang baik. Kandang sapi tidak terlihat bersih dan lantai kandang licin. Fasilitas sirkulasi udara tidak lancar sehingga, kandang terasa pengab dan jarang dibersihkan, sisa-sisa hijauan yang sudah kering berserakan didalam kandang. Kotoran sering tidak diangkat karena jumlahnya yang sedikit, sehingga meninggalkan bau yang tidak sedap. Pemilihan lokasi kandang tidak mempertimbangkan letak strategis, dan dibangun di dalam rumah, atau berdekatan dengan lingkungan tempat tinggal. Pada usaha sampingan kepemilikan kandang tidak terlalu baik, kandang tidak permanen dengan ketersediaan alat yang sangat sederhana. Kandang biasanya dibangun dekat dengan rumah, agar peternak mudah memantau keamanan ternaknya. Hanya peternak sebagai usaha utama tipe kandang merupakan kandang permanen yang memenuhi standar yang ditetapkan dirjen peternakan yaitu seluas 1,5 x 2,5 m perekor sapi, dengan fasilitas beternak yang baik.

Menurut Abidin (2002) kandang yang baik harus memenuhi syarat bahan pembuat kandang harus dari bahan yang berkualitas dan tahan lama, luas kandang harus sesuai dengan jumlah sapi yang dipelihara, konstruksi kandang harus dibuat dengan memperhatikan kemudahan dalam melakukan pembersihan, memandikan ternak dan tidak licin, sirkulasi udara yang baik dengan membuat ventilasi udara serta konstruksi kandang sesuai dengan arah angin dan dekat dengan sumber air seperti sungai.

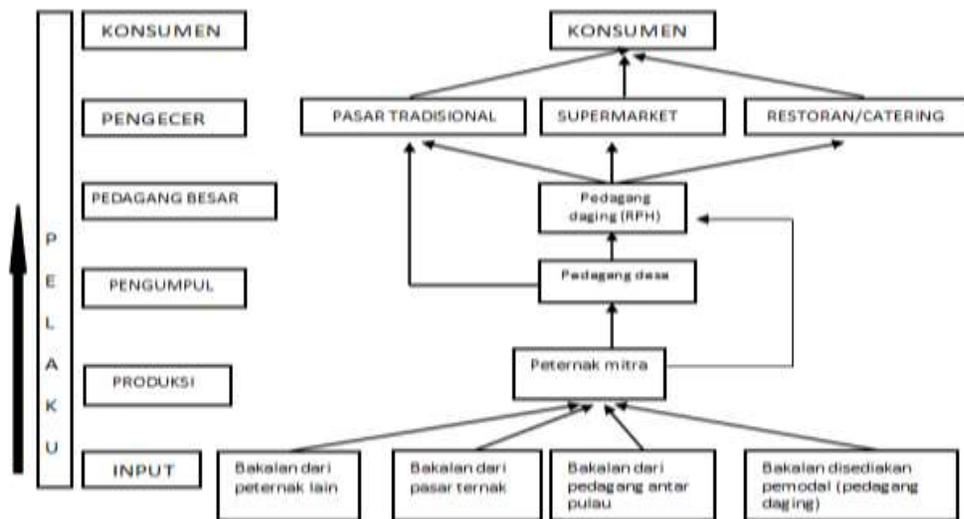
Peran Kemitraan Perseduaan Dalam Pembentukan Rantai Nilai.

Pelaksanaan kemitraan bagi hasil di Kabupaten Lamandau ini tidak terlalu sulit, pada umumnya kemitraan dilakukan dengan saudara dekat, tetangga, sesama petani, pedagang baik pedagang sapi maupun pedagang daging. Persyaratan yang diterapkan pedagang/peternak besar untuk menjadi mitra ternak tidak terlalu sulit. Kemitraan dapat dimulai oleh si pemilik modal yang mencari peternak yang akan dititipi sapi untuk digemukkan. Dalam perjanjian kemitraan, aspek-aspek perjanjian berupa identitas calon anggota mitra, luas areal tanaman untuk pakan, dan kandang, lokasi kandang, bentuk kandang, kewajiban pihak pemodal, kewajiban pihak peternak, harga beli pedagang, pengaturan waktu tanam, standar kualitas, dan waktu pembayaran hasil penjualan. Pemodal memiliki kewajiban untuk menyediakan bakalan yang baik, memberikan informasi harga yang dapat dipertanggung jawabkan, memberikan penyuluhan khususnya yang berkaitan dengan kesehatan hewan (pemberian vitamin, obat-obatan dan cara pemeliharaan), memberikan teknis penyuluhan tentang pakan, dan menjamin ketersediaan pasar.

Hak yang dimiliki pemodal adalah pembagian hasil produksi. Di Kabupaten Lamandau pembagian hasil dihitung dengan kesepakatan di awal, ada beberapa sistim pembagian hasil, ada yang keuntungan dapat dibagi dengan perbandingan 70 persen untuk peternak dan 30 persen untuk pemilik modal, pembagian seperti ini biasanya dilakukan bila pemilik modal menyerahkan semua biaya yang keluar waktu pemeliharaan kepada peternak. Ada juga dengan perbandingan 60 persen untuk peternak dan 40 persen untuk pemilik modal, kondisi ini bila pemodal turut membiayai

pemeliharaan sapi. Peternak harus bertanggung jawab terhadap keamanan sapi, melakukan proses budidaya secara baik yang meliputi keteraturan pemberian pakan, pemberian pakan yang cukup, serta menjaga kebersihan sapi dan kandang sapi. Hak yang dimiliki oleh peternak mitra adalah mendapatkan bagian dari keuntungan sebesar 60 atau 50 persen, mendapatkan bakalan yang berkualitas, membantu menanggung kerugian perusahaan akibat kematian sapi yang dipelihara peternak mitra, mendapatkan pembinaan.

Pemetaan rantai nilai pada sistem kemitraan perseduaan penggemukan sapi potong di kota Lamandau digunakan untuk mengetahui pola rantai nilai, aktivitas masing-masing rantai dan peranan masing-masing rantai dalam menciptakan dan meningkatkan nilai perusahaan untuk meraih keuntungan yang lebih besar. Semakin besar pendapatan yang dihasilkan dari penggemukan sapi ini maka semakin tinggi posisi tawar peternak terhadap pelaku bisnis yang terlibat terutama pemodal.

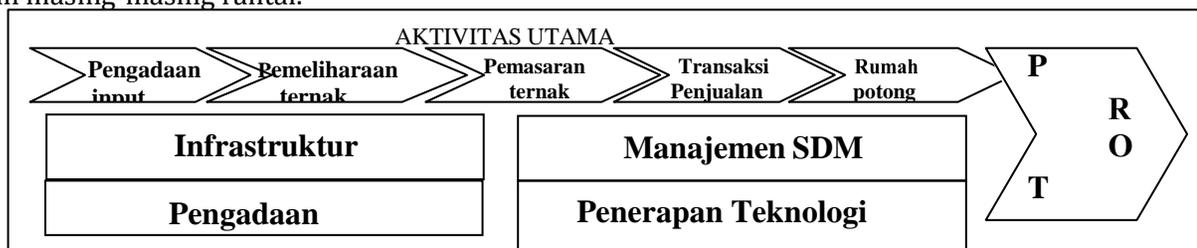


Gambar 1 Pola Rantai Nilai Kemitraan Peternakan Sapi Potong di Kabupaten Lamandau

Peranan Kemitraan Perseduaan Terhadap Kinerja Rantai Nilai

Kinerja rantai nilai usaha peternakan sapi potong dengan sistem kemitraan perseduaan dianalisis berdasarkan aktifitas utama dan aktivitas pendukung. Aktivitas utama pada rantai nilai perseduaan penggemukan sapi potong dimulai dari pengadaan input produksi. Peternak mitra harus berani berinovasi baik dari segi pakan hijauan, pakan konsentrat maupun penambahan aditif. Menerapkan manajemen sistem pemeliharaan yang baik dan kesehatan dengan menjaga sapi tetap sehat, terhindar dari berbagai penyakit dan pada akhirnya akan meningkatkan berat badan akhir. Output berupa sapi hidup disalurkan kepada pedagang desa atau pedagang Kecamatan atau bahkan langsung ke rumah potong (pedagang daging). Selanjutnya daging akan disalurkan ke perusahaan yang berperan sebagai distributor ke pedagang pengecer, untuk dijual kepada konsumen, baik konsumen akhir maupun konsumen lembaga untuk diolah lanjut menjadi produk lain sebelum dijual kembali ke konsumen akhir.

Pada rantai pasok daging dengan sistem perseduaan di kota Lamandau terbentuk 3 tipe peta rantai nilai, rantai nilai yang panjang, sedang dan pendek. Pada rantai nilai yang pertama, rantai nilai yang terlibat cukup panjang yaitu pemodal, Pada masing-masing rantai akan terlihat aktivitas yang berbeda dan masing-masing rantai memainkan perannya masing-masing namun setiap rantai saling terhubung untuk menciptakan nilai yang tinggi dan memberikan porsi keuntungan sesuai dengan peran masing-masing rantai.



Gambar 2. Skema Rantai Nilai Kemitraan Perseduaan Sapi Potong



Gambar 3 Peta Rantai Nilai Kemitraan Perseduaan Sapi Potongdi Kabupaten Lamandau

Pemodal memegang peran sebagai aktor utama yang memberikan modal kepada peternak mitra, modal yang diberikan yang utama adalah sapi. Peran pemodal merupakan rantai penyedia sapronak, yaitu menyediakan sarana produksi yang dibutuhkan seperti kandang dan peralatan produksi lainnya. Kebiasaan yang terjadi di semua Kecamatan yang menjadi sampel, rata-rata sama, namun besaran pembagian hasil agak berbeda. Penyedia input berperan menyediakan sapi bakalan, hijauan, konsentrat, obat-obatan dan vitamin. Masing-masing penyedia input mempunyai peran masing-masing. Penyedia bakalan biasanya adalah pedagang sapi baik pedagang yang beroperasi di desa maupun di Kecamatan. Jarang sekali peternak membeli sapi bakalan di pasar ternak, karena akan menambah biaya transportasi. Selain pedagang desa dan pedagang Kecamatan, pedagang daging juga berperan sebagai penyedia bakalan yang diperoleh dari pedagang besar sapi potong yang biasanya berasal dari daerah lain seperti dari Kotawaringin Barat. Husein (2023) rantai kemitraan dilihat berdasarkan fasilitas pendukung pertumbuhan peternakan.

Peran peternak merupakan peranan sentral yang akan melakukan proses produksi. Persyaratan yang harus dipenuhi adalah ternak yang sehat dan tidak cacat fisik, berasal dari induk yang sehat yang ditandai dengan penampilan bulu yang halus dan penuh dan duburnya bersih, tidak ada lekatan tinja pada dubur. Sapi mempunyai nafsu makan yang tinggi, dengan standar perkembangan dan penambahan berat badannya tinggi. Kualitas sapi sangat menentukan berat panen nantinya. Pada umumnya peternak memelihara sapi 5 sampai 6 bulan sebelum dipanen. Bagi peternak yang bermitra dengan pemodal biasa (bukan pedagang daging), panen dilakukan bila berat badan sapi sudah mencukupi untuk dijual.

Peran pedagang sebagai pembeli sapi yang siap panen. Peternak skala kecil biasanya menjual ternak yang siap panen kepada pedagang desa. Sistem pembelian di daerah penelitian, dengan cara di taksir, pada kondisi ini si peternak mitra berada pada posisi tawar yang rendah, apalagi kalau ukuran badan sapi relatif kecil. Harga yang diberikan ditetapkan oleh pedagang. Cara pembayaran juga menjadikan peternak pada posisi tawar yang rendah. Pada umumnya pedagang desa memberikan panjar ke pada peternak sebagai bukti bahwa telah terjadi transaksi dengan peternak mitra. Pembayaran sisanya akan diberikan bila sapi telah berhasil dijual pedagang desa. Sebagian besar pedagang desa tidak membawa sapi ke pasar ternak, tapi sudah ada pedagang Kecamatan yang menunggu untuk membeli sapi ini.

Rumah potong berperan sebagai pembeli sapi ke pedagang desa atau pedagang Kecamatan. Ada dua jenis rumah potong, ada rumah potong pemerintah yang dikelola oleh Pemerintah dan ada rumah potong swasta yang dikelola biasanya oleh pedagang daging. Rumah potong seperti ini biasanya ada izin dari pemerintah, setiap sapi yang dipotong di rumah potong ini juga membayar retribusi. Bila di rumah potong pemerintah pedagang pemotong membayar biaya pemotongan dengan tarif tertentu, namun di rumah potong swasta upah potong dibayar dengan jeroan, kaki, kulit dan kepala. Pedagang pemotong sudah punya pedagang pengecer atau konsumen tetap dalam memasarkan daging. Rantai yang terlibat biasanya pedagang daging dipasar tradisional, restoran,

usaha katering atau bahkan supermarket. Untuk pedagang daging di kota Lamandau masing-masing pedagang daging telah memegang pasarnya masing-masing di berbagai pasar tradisional yang terdekat dengan lokasi operasi mereka.

Konsumen merupakan rantai paling akhir dalam rantai pasok ternak sapi. Konsumen daging di daerah penelitian terbagi dua yaitu konsumen akhir dan konsumen antara seperti pasar tradisional, restoran, hotel dan toko daging atau minimarket. Konsumen akhir akan membeli daging segar di pasar tradisional atau di toko daging yang beroperasi di berbagai kelurahan. Harga yang diperoleh konsumen di pasar tradisional relatif sama dengan harga yang diperoleh di toko daging, bedanya konsumen yang membeli di pasar tradisional harus menempuh jarak tertentu untuk mencapai pasar, sementara toko daging biasa beroperasi di pemukiman penduduk yang mudah di akses.

Tabel 2. Akses peternak terhadap infrastruktur Usaha Sapi Potong di Kabupaten Lamandau

Aktor	Akses Terhadap Infrastruktur jalan			Akses Terhadap Transportasi			Akses Terhadap Informasi		
	Rendah	Sedang	Baik	Rendah	Sedang	Baik	Rendah	Sedang	Baik
Peternak	0	18	12	12	10	8	4	12	14
Pedagang bakalan	0	1	4	0	0	5	0	1	4
Pedagang desa/Kecamatan	0	6	3	0	3	6	0	4	5
Pedagang Potong	0	2	2	0	0	4	0	0	4
Pedagang daging	0	0	5	0	0	5	0	0	5

Hasil Penelitian, 2024

Peranan aktivitas pendukung dalam rantai nilai dilihat dari aksesnya terhadap infrastruktur, manajemen sumberdaya manusia, pengembangan teknologi dan procurement. Kemampuan akses infrastruktur jalan yang dimiliki oleh peternak mitra tergolong sedang (60 persen). Kemampuan peternak mitra dalam mengakses transportasi tergolong rendah (36 persen). Peternak mitra dapat mengakses alat transportasi dengan baik bila pemodal dapat menyediakan alat transportasi. Namun pada umumnya alat transportasi biasanya disediakan oleh pedagang. Akses pedagang desa terhadap ketersediaan transportasi yaitu sedang (33 persen) dan tinggi (66 persen). Kemampuan pedagang desa yang rendah ketika pedagang desa tidak memiliki ketersediaan transportasi dan sangat tergantung kepada pedagang tingkat atasnya, sehingga biaya transportasi menjadi lebih tinggi. Kemampuan pedagang desa yang sedang yaitu ketika pedagang desa tidak memiliki alat transportasi akan tetapi dapat mengakses alat transportasi dengan cara menyewa secara kolektif. Pedagang yang memiliki akses tinggi berarti memiliki alat transportasi. Pedagang Kecamatan dan pedagang pemotong memiliki akses yang tinggi terhadap transportasi (100 persen). Menurut Husein (2023) bahwa akses infrastruktur usaha sapi potong menjadi prioritas dalam pembangunan pertanian dan menjadi perhatian bagi pemerintah.

Analisis Marjin Pemasaran

Dari informasi harga berdasarkan hitungan pedagang/peternak besar tersebut, peternak besar kemudian mematok harga jual sapi sesuai dengan biaya transportasi, tenaga kerja, dan retribusi pasar dan harga sapi pasar sapi potong jenis tertentu dewasa yaitu sebesar Rp. 59.000 /kg. Berdasarkan informasi tersebut, maka total marjin yang di terima di sistem kemitraan ini adalah marjin yang diterima oleh pedagang pemotong yaitu sebesar Rp. 8.192/kg bobot hidup. Farmer's share yang diterima oleh peternak adalah harga ditingkat produsen dibagi dengan harga ditingkat konsumen dikali 100% maka diperoleh sebesar 38,86%.

Tabel 3 Marjin pemasaran lembaga dan saluran pemasaran ternak sapi potong di Kabupaten Lamandau (Pola Kemitraan)

Lembaga	Harga jual (Rp/kg)	Margin (Rp/kg)	Persentase
Peternak kemitraan (kg BH)	46.636	44.705	-
Pedagang desa/Kecamatan (kg BH)	49.000	2.409	7,87
Pedagang potong (karkas 0,5 xBH)	100.000	8.192	26,77
Pedagang pengecer (karkas)	120.000	20.000	65,36

Hasil Penelitian, 2024

Laba rata-rata diterima peternak perkilogram berat hidup sebesar Rp 44.705,- . Angka ini tidak terlalu besar karena peternak hanya mendapatkan laba sebesar, bila dikalikan dengan rata-rata pertambahan berat hidup selama 6 - 10 bulan perekor 153 kg, maka yang diperoleh peternak selama masa penggemukan adalah sebesar 6.839.000 per ekor. Angka ini masih harus dibagi dengan perbandingan 70% untuk peternak : 30 untuk pemodal. Hampir semua biaya ditanggung oleh peternak. Namun karena persediaan ini lebih banyak dilakukan oleh peternak dengan kerabatnya, maka perolehan yang kecil pun tidak membuat hubungan persediaan ini menjadi bubar.

Margin pasar yang diterima oleh pedagang desa/Kecamatan adalah perbedaan harga beli rata-rata ditingkat peternak dengan harga jual rata-rata di tingkat pedagang pemotong yaitu sebesar Rp 2.409,- per kilogram berat hidup atau sebesar 7,87%. Hal ini sesuai dengan peran pedagang desa/Kecamatan yang hanya menghubungkan peternak dengan pedagang pemotong. Pedagang Kecamatan kadang-kadang tidak mengeluarkan modal untuk mengambil sapi ditingkat peternak. Pedagang membawa dulu sapi ke pasar, setelah terjual baru memberikan pembayaran kepada peternak.

Margin yang diterima pedagang pemotong yaitu pedagang pemotong membeli sapi dari pedagang Kecamatan dengan harga Rp 49.000,- per kilogram berat hidup. Setelah memotongnya, pedagang menghitung berat karkas sebesar 50% dari berat hidup dan menjualnya dengan harga Rp 100.000,- ke pedagang pengecer. Berdasarkan berat rata-rata perekor sapi maka margin yang diterima oleh pedagang potong adalah sebesar Rp 8.192,- perkilogram daging atau sebesar 26,77%. Pedagang pemotong mendapatkan margin sesuai perannya yang membutuhkan modal yang cukup besar, karena resiko kerugian yang ditanggung.

Margin pasar yang diperoleh pedagang eceran adalah sebesar Rp 20.000 per kg daging atau sebesar 65,36%. Pedagang pengecer memperoleh bagian terbesar diantara rantai pasar. Hal ini wajar karena berhadapan langsung dengan konsumen akhir. Pedagang daging menghadapi resiko yang cukup tinggi, karena umur pasca panen daging cukup pendek. Apalagi di Kalimantan Tengah masyarakat lebih menyukai daging panas dibandingkan dengan daging yang sudah didinginkan.

Struktur Biaya Dalam Usaha Kemitraan Persediaan Sapi Potong

Proses pemasaran pada setiap lembaga mengeluarkan biaya pemasaran dengan jumlah yang berbeda, tergantung pada tambahan nilai dari pemeliharaan sapi potong, seperti nilai guna, bentuk dan kepemilikan. Komponen biaya pemasaran juga berbeda untuk setiap lembaga pemasaran tergantung pada fungsi dan peran lembaga tersebut. biaya yang dikeluarkan pedagang desa adalah biaya pengangkutan/transportasi, biaya pakan, tenaga kerja, retribusi rph dan pajak potong. Biaya transportasi merupakan biaya yang terbesar dikeluarkan oleh pedagang pengecer sebesar 83%, hal ini terjadi karena harus mengeluarkan sewa mobil setiap membawa sapi potong ke pasar.

Biaya pakan hanya dikeluarkan oleh pedagang desa/Kecamatan dan pedagang pemotong, karena pakan diberikan sebelum sapi dipotong. Biaya pakan paling besar dikeluarkan oleh pedagang pemotong sebesar 11%, karena lamanya sapi dalam masa penampungan. Pedagang desa/Kecamatan ini sebesar 8,22% dari total biaya pemasaran.

Tabel 4. Biaya pemasaran kemitraan sapi potong

Rantai yang terlibat	Biaya transportasi		Biaya pakan		Biaya retribusi		Biaya tenaga kerja	
	Rp/k g	%	Rp/kg	%	Rp/kg	%	Rp/k g	%
Pedagang desa/Kecamatan	556,6	68,49	23	18,22	67,7	2,74	167	20,55
Pedagang potong	333,3	35	11	11	100	11	500	53
Pedagang pengecer	333,3	83	-	-	66,7	77	-	-

Hasil Penelitian, 2024

KESIMPULAN

Hasil Penelitian menunjukkan peran persediaan sangat penting dalam meringankan permodalan dan penciptaan pasar. peran kemitraan persediaan terhadap pembentukan rantai nilai dapat memperpendek rantai pemasaran sapi potong. Kinerja rantai nilai yang tercipta memberikan nilai yang sesuai dengan peran masing-masing rantai pasok yang terlibat. Jumlah rantai yang terlibat lebih sedikit sehingga kinerja rantai nilai lebih baik. Masing-masing rantai dapat mengakses infrastruktur dengan kategori sedang dan baik. Serta dapat mengakses informasi lebih baik. Margin pasar yang tercipta cukup baik terutama bagi peternak dan pedagang kdesa/Kecamatan. Namun margin paling besar diterima oleh pedagang pengecer, namun dengan resiko yang lebih besar. Struktur biaya yang bisa efisien karena pendeknya rantai pasar yang tercipta, masing-masing rantai dapat mengakses infrastruktur dengan baik dan menguntungkan. Peternak memperoleh farmershare yang cukup tinggi sebesar 46% dan margin pasar yang memadai untuk masing-masing aktor yang terlibat.

REFERENSI

- Andri, K.B. 2009. Pengantar Pemahaman SCM dan VCA Komoditas Pertanian. Lokakarya Value Chain Analysis (Analisis Rantai Nilai) Tanggal 5-7 Juni 2009 di Mataram, NTB. Badan Litbang Pertanian.
- Baloyi, J.K. (2010) An Analysis of Constraints Facing Smallholder Farmers in the Agribusiness Value Chain: A Case of Farmers in Limpopo Province. Unpublished Master's Thesis, University of Pretoria, Pretoria.
- Hellin, Jon. Meijer Madelon.2006. Guidelines for Value Chain Analysis
- Husein, F., D. Triasih., Muhammad, R., Nurliani. E. (2023) Analisis Finansial Pengembangan Usaha Pupuk Organik Asal Limbah Feses Sapi di Desa Sumber Mulya Kabupaten Lamandau. Stock Jurnal. Vol. 5 No.1. Universitas Muaro Bungo.
- Husein, F., D. Yuzaria., Nurhayati. (2023) Pusat Industri Pembangunan Peternakan di Kabupaten Pasaman. Jurnal Agriovet. Vol. 2 Hal.133-144. Universitas Kahuripan.
- Ilham, N. 2009. *Kebijakan Pengendalian Harga Daging Sapi Nasional*. Analisis Kebijakan Pertanian. Volume 7 No. 3, September 2009 : 211 – 221.
- Ilham, N. dan Y. Yusdja. 2004. Sistem Transportasi Perdagangan Ternak Sapi dan Implikasi Kebijakan di Indonesia. Pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial Ekonomi Pertanian, Bogor.
- Kaplinsky R, Morris, M. 2001. *A handbook for value chain research*. prepared for the idrc. Diunduh: 14 April 2012. Tersedia online di : www.ids.ac.uk
- Morris M. (2001), "Creating Value Chain Co-operation", in G. Gereffi and R. Kaplinsky (eds.), IDS Bulletin, Vol. 32, No. 3.

Submit : 30 Mei 2024
Review : 9 Juni 2024
Accepted : 26 Juni 2024

AGRIBIOS : Jurnal Ilmiah
Vol 22 No 1, Bulan Juni Tahun 2024

Porter, Michael E. 1985. *Competitive Advantage : Creating And Sustaining Superior Performance With New Introduction*. New York (US): Free Press.