

ANALISIS RANTAI PASOKAN (*SUPPLY CHAIN*) DAGING SAPI DI KABUPATEN JEMBER*Supply Chain Analysis of Beef in Jember Regency*

Annona Emhar, Joni Murti Mulyo Aji*, Titin Agustina

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Jember

Jln. Kalimantan 37, Jember 68121

*E-mail: joni.faperta@unej.ac.id

ABSTRACT

Beef is kind of food products that have nutrition value to complete the protein needs for human. Supply chain of beef is a concept that have regulatory system related to the product flow, the financial flow and the information flow in the process of beef cattle distribution into beef. The research is intended to: (1) identify the product flow, the financial flow, and the information flow in supply chain of beef; (2) determine the level of marketing efficiency; and (3) determine the value added in slaughtered process of beef cattle. This research used descriptive and analytic methods. The analysis method of sampling is purposive sampling and snowball sampling. The analysis method of data used are marketing efficiency analysis, marketing margin analysis, and value added analysis with Hayami method. The result analysis showed that: (1) there are three flows in supply chain of beef in Jember Regency that are the product flow, the financial flow and the information flow that is not optimal; (2) the distribution channel of beef in Jember Regency is efficient that showed value of marketing efficiency, profitable of marketing margin ($Ski > Sbi$) and proportioned of shared value that according to the contributions from each chain, and (3) the average of value added is Rp 33.144,68/kg or 36,25 % of the total output value.

Keywords: Beef; Marketing Efficiency; Hayami Value Added; Supply Chain

ABSTRAK

Daging sapi merupakan salah satu produk pangan yang memiliki nilai gizi untuk memenuhi kebutuhan protein bagi masyarakat. Rantai pasokan atau supply chain daging sapi merupakan suatu konsep yang memiliki sistem pengaturan yang berkaitan dengan aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi dalam proses distribusi sapi potong hidup menjadi daging sapi. Penelitian ini bertujuan untuk: (1) mengetahui aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi pada rantai pasokan daging sapi; (2) mengetahui tingkat efisiensi pemasaran; dan (3) mengetahui nilai tambah pada proses pemotongan sapi potong. Metode dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif dan analitik. Metode pengambilan contoh dalam penelitian ini adalah teknik purposive sampling dan snowball sampling. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis efisiensi pemasaran, analisis dan margin pemasaran, analisis nilai tambah dengan metode Hayami. Hasil analisis menunjukkan bahwa: (1) terdapat 3 aliran dalam rantai pasokan daging sapi di Kabupaten Jember yaitu aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi yang tidak berjalan dengan optimal; (2) saluran distribusi daging sapi di Kabupaten Jember adalah efisien berdasarkan nilai efisiensi pemasaran, margin pemasaran yang menguntungkan ($Ski > Sbi$) dan shared value yang proporsional sesuai dengan kontribusi yang diberikan setiap mata rantai; dan (3) rata-rata nilai tambah yang diperoleh sebesar Rp 33.144,68/kg atau 36,24 % dari total output yang dihasilkan.

Kata Kunci: Daging Sapi; Efisiensi Pemasaran; Nilai Tambah Hayami; Rantai Pasokan

How to cite: Emhar A, JMM Aji, T Agustina. 2014. Analisis rantai pasokan (supply chain) daging sapi di kabupaten Jember. *Berkala Ilmiah Pertanian* 1(3): 53-61.

PENDAHULUAN

Sektor pertanian merupakan salah satu sektor yang berperan dalam perkembangan perekonomian di Indonesia. Pentingnya pertanian dalam perekonomian nasional tidak hanya diukur dari kontribusinya terhadap pertumbuhan PDB (pendapatan nasional), kesempatan kerja, sumber devisa negara, tetapi potensinya juga dilihat sebagai motor penggerak pertumbuhan output dan diversifikasi produksi di sektor ekonomi lain. Oleh karena itu, sektor pertanian dijadikan sebagai sektor pemimpin (leading sector) bagi sektor-sektor lainnya (Tambunan, 2003).

Salah satu subsektor dalam pertanian adalah subsektor peternakan dimana kegiatannya berupa pengelolaan komoditas ternak. Hasil dari usaha peternakan dapat berupa susu, daging dan telur. Sapi merupakan salah satu komoditas pada subsektor peternakan. Sapi memiliki beberapa jenis yaitu sapi potong yang memproduksi daging dan sapi perah yang memproduksi susu. Sapi potong merupakan hewan ternak yang dapat menopang kebutuhan konsumsi daging, karena sapi dapat ditemakkan secara sederhana, mudah, disukai banyak kalangan masyarakat dan tubuhnya cukup besar apabila dibandingkan dengan ternak lain. Daging sapi memiliki keunggulan sebagai suatu produk yaitu sebagai penyedia gizi yang baik (Yulianto dan Saparinto, 2010).

Kebijakan pemerintah dengan adanya swasembada daging tahun 2014 menjadi tantangan dalam sektor pertanian khususnya subsektor peternakan

(*cattle raising*). Berdasarkan data yang diperoleh dari Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan Hewan Tahun 2012 dapat diketahui bahwa jumlah produksi daging sapi dalam negeri tidak mampu mencukupi kebutuhan konsumsi daging sapi di Indonesia. Jumlah produksi daging sapi dalam negeri terus mengalami peningkatan yaitu pada tahun 2007 produksi sebesar 339,48 ribu ton, tahun 2008 meningkat menjadi 392,51 ribu ton, tahun 2009 meningkat menjadi 409,31 ribu ton dan tahun 2010 meningkat menjadi 436,45 ribu ton. Sedangkan jumlah konsumsi daging sapi pada tahun 2007 sebesar 1.529,30 ribu ton, tahun 2008 meningkat menjadi 1.643,09 ribu ton, tahun 2009 meningkat menjadi 1.732,64 ribu ton dan tahun 2010 mengalami penurunan menjadi 1.671,33 ribu ton. Meskipun jumlah produksi dalam negeri terus mengalami peningkatan, namun jumlah tersebut belum mampu mencukupi kebutuhan konsumsi.

Pemerintah mengambil langkah kebijakan terkait dengan impor daging sapi dari luar negeri sebagai upaya untuk memenuhi kebutuhan konsumsi daging sapi dalam negeri. Kebijakan impor ini dilakukan agar pasokan daging sapi di dalam negeri dapat terjaga. Adanya permintaan terhadap daging sapi menuntut para produsen yang menawarkan daging untuk melakukan sebuah upaya. Bentuk upaya yang dilakukan adalah upaya untuk mengatur jumlah pasokan daging sapi agar terjadi kesesuaian antara jumlah permintaan konsumen dengan daging sapi yang ditawarkan.

Rantai pasokan atau supply chain merupakan suatu konsep dimana terdapat sistem pengaturan yang berkaitan dengan aliran produk, aliran

informasi maupun aliran keuangan (finansial). Pengaturan ini penting untuk dilakukan terkait banyaknya mata rantai yang terlibat dalam rantai pasokan daging sapi dan melihat karakteristik produk yang mudah rusak dan harganya relatif tinggi jika dibandingkan dengan hasil komoditas ternak lainnya. Kegiatan dalam rantai pasokan merupakan proses penyampaian produk yang awalnya berupa sapi potong hidup menjadi daging sapi yang siap untuk dipasarkan dari peternak sapi potong hingga ke konsumen daging.

Usaha agribisnis peternakan telah dikembangkan di Kabupaten Jember. Kabupaten Jember memiliki potensi dalam pengembangan beberapa komoditas peternakan dan salah satunya adalah sapi potong yang mayoritas dikelola oleh rakyat dan lokasi budidaya tersebar pada seluruh 31 kecamatan di Kabupaten Jember. Bisnis peternakan sapi potong harus memperhatikan proses rantai pasoknya, sehingga tidak hanya terfokus pada kegiatan produksinya saja. Karena pada dasarnya aktivitas rantai pasok sapi potong dalam menyalurkan produk dari peternak hingga ke konsumen akhir daging sapi akan menciptakan nilai yang menguntungkan. Adanya nilai tambah ini menjadi daya tarik dalam bisnis sapi potong.

Kegiatan rantai pasok daging sapi potong perlu dilakukan untuk memenuhi permintaan konsumen yang tersebar pada beberapa wilayah di Kabupaten Jember dimana keberadaan konsumen tidak berdekatan dan jumlah permintaan cenderung tidak pasti setiap harinya. Proses pemenuhan permintaan konsumen yang tidak pasti harus diikuti dengan kemampuan para jagal dalam menawarkan jumlah daging sapi. Tingginya harga sapi menyebabkan para jagal kesulitan untuk mencari stok sapi di wilayah Kabupaten Jember. Tingginya harga sapi potong hidup di tingkat pedagang menyebabkan ketidakcocokan dalam proses jual beli sapi antara pedagang dengan jagal, karena hal tersebut berkaitan dengan kemampuan modal para jagal. Apabila jagal memiliki kemampuan modal yang lemah maka jagal tidak akan mampu melakukan pembelian.

Adanya ketidaktepatan penaksiran berat sapi hidup dengan output yang dihasilkan akan menyebabkan kerugian dalam usahanya, sehingga akan berdampak pada semakin berkurangnya jagal yang melakukan pemotongan sapi dan secara langsung jumlah pasokan daging dipasaran juga akan berkurang. Adanya pendekatan sistem diperlukan untuk mencegah permasalahan agar jumlah persediaan dan mutu daging dapat dijaga, sehingga kepuasan konsumen terpenuhi dan mata rantai yang terlibat dalam rantai pasokan daging sapi tidak dirugikan.

Rantai pasokan daging sapi harus memperhatikan beberapa aspek yang dapat mempengaruhi kelancaran proses distribusi hingga ke tangan konsumen akhir. Karena selain untuk memenuhi permintaan konsumen, bentuk pengaturan dalam rantai pasokan daging juga bertujuan untuk menguntungkan mata rantai yang terlibat. Sehingga diperlukan sebuah pendekatan pada sistem rantai pasokan yang berupa pendekatan untuk mengetahui aliran produk, aliran keuangan, aliran informasi, karena hal tersebut akan mempengaruhi pengambilan keputusan mata rantai yang ada. Pengambilan keputusan yang tepat akan bermanfaat dalam menjaga pasokan dan mutu daging.

Penelitian ini bertujuan: (1) untuk mengetahui aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi pada rantai pasokan daging sapi di Kabupaten Jember; (2) untuk mengetahui tingkat efisiensi pemasaran pada rantai pasokan daging sapi di Kabupaten Jember; dan (3) untuk mengetahui nilai tambah pada proses pemotongan sapi potong di Kabupaten Jember. Hipotesis pada penelitian ini adalah: (1) pemasaran pada rantai pasokan daging sapi di Kabupaten Jember adalah efisien yang ditunjukkan oleh *shared value* yang adil atau proporsional sesuai dengan kontribusi mata rantai; dan (2) tingkat keuntungan yang diterima pengusaha daging memberikan persentase yang paling tinggi pada peningkatan nilai tambah proses pemotongan sapi potong.

BAHAN DAN METODE

Metode penentuan daerah penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive method*). Ada 3 RPH yang dipilih sebagai daerah penelitian, yaitu RPH Kaliwates (skala besar atau pemotongan 3 ekor sapi per hari), RPH Sumbersari (skala menengah atau pemotongan 2 ekor sapi per hari) dan RPH Mayang (skala kecil atau pemotongan 1 ekor sapi per hari). Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dan analitik.

Metode pengambilan contoh dalam penelitian ini teknik *purposive sampling* dan *snowball sampling*. Teknik *purposive sampling* digunakan untuk pengambilan contoh RPH di Kabupaten Jember dimana tempat ini merupakan tempat yang digunakan untuk proses pemotongan sapi potong secara resmi. Teknik *snowball sampling* digunakan untuk pengambilan contoh mata rantai yang terlibat dalam rantai pasokan daging sapi di Kabupaten Jember.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer yang dikumpulkan oleh peneliti adalah dengan melakukan observasi, wawancara dan kuisioner. Data primer tersebut dapat diperoleh dari mata rantai seperti peternak, pedagang sapi hidup, pengusaha daging, pihak RPH, pedagang pengecer dan konsumen. Data sekunder yang dikumpulkan diperoleh dari Kantor Rumah Pemotongan Hewan (RPH) dan Dinas Peternakan, Perikanan dan Kelautan Kabupaten Jember.

Pengujian hipotesis pertama penelitian ini adalah tingkat efisiensi pemasaran pada rantai pasokan daging sapi. Pengujian ini dapat dilakukan dengan menggunakan konsep efisiensi pemasaran dimana efisiensi pemasaran merupakan perbandingan antara total biaya dengan total nilai produk yang dipasarkan, sehingga dapat dirumuskan (Soekartawi, 1989):

$$EP = \frac{TB}{TNB} \times 100$$

Keterangan:

EP : efisiensi pemasaran (%)

TB : total biaya (rupiah)

TNP : total nilai produk (rupiah)

Penarikan kesimpulan dapat dilihat berdasarkan perbandingan nilai efisiensi pemasaran (EP) dimana rantai pasokan yang memiliki tingkat efisiensi pemasaran lebih tinggi adalah rantai pasokan yang memiliki nilai efisiensi pemasaran (EP) lebih kecil.

Langkah selanjutnya untuk mengetahui efisiensi pemasaran dapat dilihat berdasarkan nilai distribusi margin pemasaran pada rantai pasokan daging sapi. Pengujian dapat dilakukan dengan menggunakan analisis margin pemasaran dan distribusi margin. Berikut adalah rumus untuk perhitungan margin pemasaran dan distribusi margin pemasaran (Rahim dan Hastuti, 2007):

1. Rumus margin pemasaran sapi potong hidup

$$MP = Pr - Pf$$

Keterangan :

MP : margin pemasaran (rupiah per ekor)

Pr : harga di tingkat konsumen sapi hidup atau jagal (rupiah per ekor)

Pf : harga di tingkat peternak (rupiah per ekor)

2. Rumus margin pemasaran daging sapi

$$MP = Pr - Pf$$

Keterangan :

MP : margin pemasaran (rupiah per kg)

Pr : harga di tingkat konsumen daging (rupiah per kg)

Pf : harga di tingkat pengusaha daging (rupiah per kg)

3. Rumus distribusi margin pemasaran sapi potong

- Share biaya

$$S_{bij} = [c_{ij} / (Pr - Pf)] \times 100\%$$

- Share keuntungan

$$S_{kj} = [P_{ij} / (Pr - Pf)] \times 100\%$$

$$P_{ij} = H_{jj} - H_{bj} - c_{ij}$$

Keterangan :

S_{bij} : persentase biaya untuk melaksanakan fungsi pemasaran ke-i oleh lembaga pemasaran ke-j (%).

c_{ij} : biaya untuk melaksanakan fungsi pemasaran ke-i oleh lembaga pemasaran ke-j (rupiah per ekor)

S_{kj} : persentase keuntungan lembaga pemasaran ke-j (%)

P_{ij} : keuntungan lembaga pemasaran ke-j (rupiah per ekor)

H_{jj} : harga jual lembaga pemasaran ke-j (rupiah per ekor)

H_{bj} : harga beli lembaga pemasaran ke-j (rupiah per ekor)

4. Rumus distribusi margin pemasaran daging sapi

- Share biaya

$$S_{bij} = [c_{ij} / (Pr - Pf)] \times 100\%$$

- Share keuntungan

$$S_{kj} = [P_{ij} / (Pr - Pf)] \times 100\%$$

$$P_{ij} = H_{jj} - H_{bj} - c_{ij}$$

Keterangan :

- S_{bij} : persentase biaya untuk melaksanakan fungsi pemasaran ke-i oleh lembaga pemasaran ke-j (%)
- c_{ij} : biaya untuk melaksanakan fungsi pemasaran ke-i oleh lembaga pemasaran ke-j (rupiah per kg)
- Sk_j : persentase keuntungan lembaga pemasaran ke-j (%)
- P_{ij} : keuntungan lembaga pemasaran ke-j (rupiah per kg)
- H_{jj} : harga jual lembaga pemasaran ke-j (rupiah per kg)
- H_{bj} : harga beli lembaga pemasaran ke-j (rupiah per kg)

Nilai margin pemasaran digunakan untuk mengetahui nilai share biaya dan share keuntungan setiap mata rantai. Penarikan kesimpulan dilakukan dengan melihat shared value yang berkaitan dengan penerimaan nilai sebagai timbal balik dari kontribusi yang diberikan setiap mata rantai.

Pengujian hipotesis kedua dilakukan dengan menggunakan analisis nilai tambah metode Hayami. Pengujian dilakukan untuk mengetahui besarnya nilai tambah akibat proses pemotongan terhadap sapi potong hidup. Hasil pemotongan sapi berupa daging sapi sebagai produk utama (primary product) dan output lain sebagai side product seperti kepala, kulit, kaki, ekor, hati dan paru. Perhitungan nilai tambah produk dilakukan dengan mengkonversikan harga jual primary product dan side product dengan harga pasaran daging sapi setiap 1 kilogramnya. Bentuk formulasi dari konversi adalah sebagai berikut:

$$\text{Konversi Harga Produk (kg)} = \frac{\text{Penjualan Produk}}{\text{Harga 1 kilogram daging sapi}}$$

Adapun prosedur perhitungan analisis nilai tambah dengan metode Hayami dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Prosedur Perhitungan Nilai Tambah dengan Metode Hayami

No.	Variabel	Nilai
Output, Input dan Harga		
1. Output		
	Volume penjualan	
	a. Primary product (daging sapi) (kg/ekor)	
	b. Side product (kg/ekor)	
	c. Total volume penjualan	
	d. Total nilai penjualan (Rp/ekor)	(1d)
2. a. Volume bahan baku (kg/ekor) (2a)		
	b. Nilai bahan baku (Rp/ekor)	(2b)
3. Tenaga kerja langsung (HOK/ekor) (3)		
4. Faktor konversi (4)=(1d)/(2b)		
5. Koefisien tenaga kerja langsung (HOK/kg) (5)=(3)/(2a)		
6. Harga output (Rp/kg) (6)		
7. Upah tenaga kerja langsung (Rp/HOK) (7)		
Penerimaan dan Keuntungan		
8. Harga bahan baku (Rp/kg) (2a)/(2b)		
9. Harga input lain (Rp/kg input bahan baku) (9)		
10. Nilai output (Rp/kg) (10)=(4)x(6)		
11. a. Nilai tambah (Rp/kg) (11a)=(10)-(8)-(9)		
	b. Rasio nilai tambah (%) (11b)=(11a)/(10)x100	
12. a. Pendapatan tenaga kerja langsung (Rp/kg) (12a)=(5)x(7)		
	b. Pangsa tenaga kerja langsung (%) (12b)=(12a)/(11a)x100	
13. a. Keuntungan (Rp/kg) (13a)=(11a)-(12a)		
	b. Tingkat keuntungan (%) (13b)=(13a)/(10)x100	
Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi		
14. Marjin (Rp/kg) (14)=(10)-(8)		
	a. Pendapatan tenaga kerja langsung (%) (14a)=(12a)/(14)x100	
	b. Sumbangan input lain (%) (14b)=(9)/(14)x100	
	c. Keuntungan perusahaan (%) (14c)=(13a)/(14)x100	

Nilai tambah diperoleh dari nilai output dikurangi dengan harga bahan baku dan harga input lain. Disamping itu, nilai tambah adalah nilai yang terdiri dari pendapatan tenaga kerja dan keuntungan yang diperoleh, sehingga dapat diformulasikan sebagai berikut:

$$VA = \text{Nilai Output (10)} - \text{Nilai Input (8 + 9)}$$

atau

$$VA = \text{Biaya TK (12a)} + \pi (13a)$$

Keterangan:

VA : value added atau nilai tambah pada hasil pemotongan sapi hidup menjadi primary product dan side product (Rp/kg)

Nilai output: nilai penjualan primary product dan side product (Rp/kg)

Nilai input : nilai bahan baku dan nilai input lain (tidak termasuk biaya tenaga kerja) yang menunjang proses pemotongan sapi (Rp/kg)

π : keuntungan yang diterima dari proses pemotongan (Rp/kg)

Biaya TK : pendapatan tenaga kerja langsung pada prose pemotongan (Rp/kg)

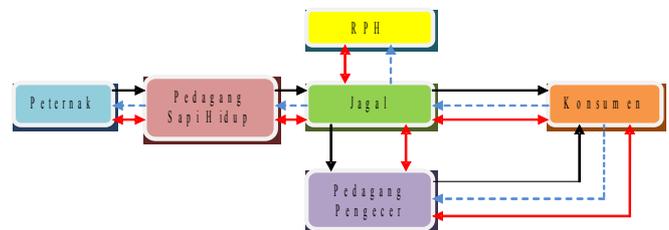
Penarikan kesimpulan dapat dilakukan dengan menjelaskan besarnya nilai tambah dan ratio keuntungan yang diterima pada pola rantai pasokan daging sapi di Kabupaten Jember. Adapun kriterianya adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan nilai tambah
 - a. Apabila nilai tambah lebih dari 0 artinya perlakuan mampu memberikan nilai tambah.
 - b. Apabila nilai tambah ≤ 0 maka perlakuan tersebut tidak mampu memberikan nilai tambah.
2. Berdasarkan ratio keuntungan
 - a. Apabila nilai ratio keuntungan (%) > suku bunga KUR mikro per tahun (12,30 %) artinya usaha tersebut menguntungkan
 - b. Apabila nilai ratio keuntungan (%) = suku bunga KUR mikro per tahun (12,30 %) artinya usaha tersebut dalam kondisi BEP (Break Event Point) atau impas
 - c. Apabila nilai ratio keuntungan (%) < suku bunga KUR mikro per tahun (12,30 %) artinya usaha tersebut tidak menguntungkan

HASIL

Aliran Produk, Aliran Keuangan dan Aliran Informasi pada Rantai Pasokan Daging Sapi di Kabupaten Jember.

Pola aliran dalam rantai pasokan daging sapi (Gambar 1) menunjukkan ada tiga aliran yang ada dalam pola tersebut yaitu berupa aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi. Aliran produk mengalir dari hulu hingga hilir yaitu dari peternak sapi potong hingga konsumen daging sapi. Aliran keuangan mengalir dari hilir ke hulu yaitu dari konsumen akhir daging sapi ke peternak sapi potong. Aliran informasi mengalir pada mata rantai secara timbal balik.

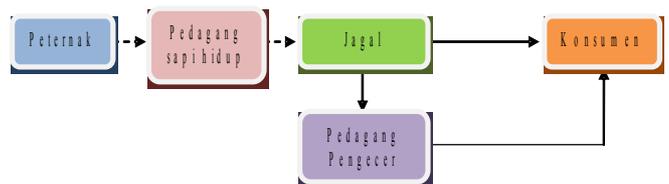


Gambar 1. Pola Aliran dalam Rantai Pasokan Daging Sapi.

- : aliran produk
- ↔ : aliran keuangan;
- ↔ : aliran informasi

Tingkat Efisiensi Pemasaran pada Rantai Pasokan Daging Sapi di Kabupaten Jember.

Saluran Distribusi pada Rantai Pasokan Daging Sapi. Berdasarkan Gambar 2 tentang saluran distribusi sapi potong hidup dan daging sapi di Kabupaten Jember menunjukkan bahwa produk tersebut mengalir dari peternak hingga ke konsumen daging sapi.



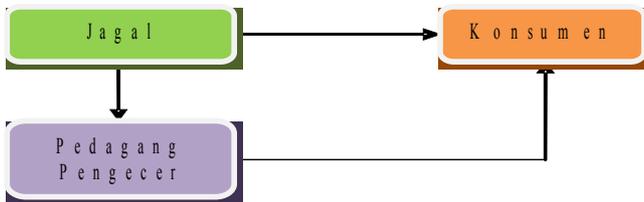
Gambar 2. Saluran Distribusi Sapi Potong Hidup dan Daging Sapi di Kabupaten Jember

- - - : Sapi potong hidup
- : Karkas

Ada dua bentuk produk yang didistribusikan, yaitu berupa sapi potong hidup dan dalam bentuk karkas. Karkas merupakan hasil output akibat proses pemotongan sapi hidup yang berupa daging sapi, hati, paru, kikil, dan tulang. Apabila dipisahkan menurut bentuk produk yang dipasarkan, bentuk saluran distribusi dapat dilihat dalam Gambar 3 dan Gambar 4.



Gambar 3. Saluran Distribusi Sapi Potong Hidup



Gambar 4. Saluran Distribusi Daging Sapi

Tingkat Efisiensi Pemasaran, Margin Pemasaran dan Distribusi Margin pada Rantai Pasokan Daging Sapi

Dapat diketahui bahwa nilai margin pemasaran untuk setiap ekor sapi potong hidup pada saluran ini sebesar Rp 1.300.000,00 dimana nilai ini merupakan selisih harga yang dibayarkan oleh pengusaha daging (jagal) dengan harga yang diterima oleh para peternak (Tabel 2). Margin rata-rata keuntungan yang diterima oleh pedagang sapi hidup sebesar Rp 1.204.000,00 atau 92,61%, sedangkan margin biaya yang dibayarkan oleh pedagang sebesar Rp 96.000,00 atau 7,39 % untuk setiap pendistribusian satu ekor sapi potong hidup. Secara keseluruhan, nilai margin keuntungan pada saluran ini sebesar 92,61 % lebih besar jika dibandingkan dengan margin biaya sebesar 7,39 %, artinya saluran distribusi ini menguntungkan.

Tabel 2. Margin Pemasaran, Distribusi Margin dan Share Harga Sapi Potong Hidup

No	Lembaga Pemasaran	Harga (Rp/ekor)	DM (%)			Share (%)		π/C
			Ski	Sbi	Harga	Ski	Sbi	
1.	Peternak							
	Rata-rata harga jual	8.700.000						
2.	Pedagang							
	a.Harga beli	8.700.000						
	b.Biaya tenaga kerja	48.000		3,70				0,48
	c.Biaya pakan	16.000		1,23				0,16
	d.Biaya transportasi	32.000		2,46				0,32
	e.Harga jual	10.000.000						
	f.Keuntungan	1.204.000	92,61			12,04		12,50
3.	Pengusaha daging (jagal)							
	Harga beli	10.000.000						
	Margin Pemasaran (MP)	1.300.000	92,6	7,39	87,00	12,04		0,96
			100,00 %			100,00 %		

Sumber: Data Primer diolah Tahun 2013

Dapat diketahui bahwa nilai margin pemasaran untuk setiap ekor sapi potong hidup pada saluran ini sebesar Rp 1.300.000,00 dimana nilai ini merupakan selisih harga yang dibayarkan oleh pengusaha daging (jagal) dengan harga yang diterima oleh para peternak (Tabel 2). Margin rata-rata keuntungan yang diterima oleh pedagang sapi hidup sebesar Rp 1.204.000,00 atau 92,61%, sedangkan margin biaya yang dibayarkan oleh pedagang sebesar Rp 96.000,00 atau 7,39 % untuk setiap pendistribusian satu ekor sapi potong hidup. Secara keseluruhan, nilai margin keuntungan

pada saluran ini sebesar 92,61 % lebih besar jika dibandingkan dengan margin biaya sebesar 7,39 %, artinya saluran distribusi ini menguntungkan.

Nilai share merupakan bagian harga yang diterima maupun yang dibayarkan oleh mata rantai. Rata-rata bagian harga yang diterima peternak sebesar Rp 8.700.000,00 atau 87 % per ekor sapi. Bagian harga yang diterima pedagang sebesar Rp 1.204.000,00 atau 12,04 %, bagian biaya yang dibayarkan pedagang sebagai biaya tenaga kerja untuk distribusi satu ekor sapi sebesar Rp 48.000,00 atau 0,48 %, biaya pakan satu ekor sapi sebesar Rp 16.000,00 atau 0,16% dan biaya transportasi satu ekor sapi sebesar Rp 32.000,00 atau 0,32 %.

Distribusi hasil produk sapi potong berupa daging memiliki dua jenis pola distribusi. Jenis saluran distribusi tersebut adalah saluran 0 (nol) tingkat dan saluran 1 (satu) tingkat dimana berdasarkan analisis data dengan menggunakan analisis efisiensi pemasaran diperoleh hasil yang ditunjukkan dalam Tabel 3.

Tabel 3. Efisiensi Pemasaran Daging Sapi

No.	Saluran Distribusi	Nilai Efisiensi Pemasaran (%)
1.	Saluran 0 (nol) tingkat	0,00
2.	Saluran 1 (satu) tingkat	0,25

Sumber: Data Primer diolah Tahun 2013

Berdasarkan Tabel 3 tentang efisiensi pemasaran daging sapi menunjukkan bahwa nilai efisiensi pemasaran saluran 0 (nol) tingkat (pengusaha daging-konsumen) sebesar 0 % lebih kecil jika dibandingkan dengan efisiensi pemasaran saluran satu tingkat (pengusaha daging - pedagang pengecer - konsumen) sebesar 0,25 %.

Hasil perhitungan margin dan distribusi margin pemasaran daging sapi pada saluran 1 (satu) tingkat dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Efisiensi dan Margin Pemasaran Daging Sapi (1 Tingkat atau Pengusaha Daging-Pedagang Pengecer-Konsumen)

No.	Lembaga Pemasaran	Harga (Rp/ekor)	DM (%)		Share (%)		π/C
			Ski	Sbi	Harga	Ski	
1.	Pengusaha daging (jagal)						
	Rata-rata harga jual	70.615,4			88,3		
2.	Pedagang pengecer						
	a.Harga beli	70.615,4					
	b.Biaya transportasi	157,5		1,7			0,2
	c.Biaya retribusi pasar	42,6		0,4			0,1
	d.Harga jual	80.000,0					
	e.Keuntungan	9.184,5	97,9			11,4	45,9
3.	Konsumen						
	Harga beli	80.000,0					
	Margin Pemasaran (MP)	9.384,6	97,9	2,1	88,3	11,4	0,3
			100,0 %			100,0 %	

Sumber: Data Primer diolah Tahun 2013

Berdasarkan Tabel 4 tentang efisiensi dan margin pemasaran daging sapi menunjukkan bahwa nilai margin pemasaran untuk setiap kilogram daging sapi pada saluran 1 tingkat sebesar Rp 9.384,6. Margin keuntungan yang diterima oleh pedagang pengecer sebesar Rp 9.184,5 atau 97,9 %, sedangkan biaya yang dibayarkan pedagang sebagai biaya transportasi per kilogram daging sebesar Rp 157,5 atau 1,7 % dan biaya retribusi pasar yang dibayarkan pedagang sebesar Rp 42,60/kilogram atau 0,4 %.

Margin keuntungan yang diterima oleh pedagang pengecer tinggi karena lembaga yang terlibat sebagai perantara hanya satu yaitu pedagang pengecer daging. Setiap biaya sebesar Rp 1,00 yang dikeluarkan oleh pedagang pengecer akan menghasilkan keuntungan sebesar Rp 45,90 untuk setiap kilogram daging. Nilai margin keuntungan pada saluran ini sebesar 97,9 % lebih besar jika dibandingkan dengan margin biaya sebesar 2,1 %, artinya saluran distribusi ini menguntungkan.

Nilai share merupakan bagian harga yang diterima maupun yang dibayarkan oleh mata rantai. Rata-rata bagian harga yang diterima oleh pengusaha daging atau jagal sebesar Rp 70.615,4 atau 88,3 %, bagian keuntungan yang diterima oleh pedagang pengecer sebesar Rp 9.184,50 atau 11,4 %. Bagian biaya transportasi yang dibayarkan pedagang sebesar

Rp 157,50/kilogram atau 0,2 % sedangkan bagian biaya retribusi untuk setiap kilogram daging sebesar Rp 42,60 atau 0,1 %.

Nilai Tambah pada Proses Pemotongan Sapi Potong di Kabupaten Jember

Hasil rata-rata perhitungan nilai tambah pada rantai pasokan daging sapi di tingkat pengusaha daging (jagal) dapat dilihat dalam Tabel 5.

Tabel 5. Rata-Rata Perhitungan Nilai Tambah di Tingkat Pengusaha Daging (Jagal)

No.	Variabel	Nilai
	Output, Input dan Harga	
1.	Output	
	Volume penjualan	
	a. <i>Primary product</i> (daging sapi) (kg)	112,11
	b. <i>Side product</i> (kg) 1)	31,24
	c. Total volume penjualan (kg)	143,36
	d. Total nilai penjualan (Rp)	11.469.720,00
2.	a. Nilai bahan baku (Rp/ekor)	10.000.000,00
	b. Volume bahan baku (kg/ekor)	212,00
3.	Tenaga kerja langsung (HOK/kg) 2)	4,00
4.	Faktor konversi	1,14
5.	Koefisien tenaga kerja langsung (HOK/kg)	0,12
6.	Harga <i>output</i> (Rp/kg)	80.000,00
7.	Upah tenaga kerja langsung (Rp/HOK)	29.000,00
	Penerimaan dan Keuntungan (Rp/kg)	
8.	Harga bahan baku (Rp/kg)	46.233,88
9.	Harga input lain	
	a. Biaya pakan (Rp/kg input)	104,44
	b. Biaya transportasi (Rp/kg input)	155,55
	c. Biaya retribusi (Rp/kg input)	124,44
	Total harga input lain (Rp/kg input)	384,44
10.	Nilai <i>output</i> (Rp/kg)	91.360,00
11.	a. Nilai tambah (Rp/kg)	33.144,68
	b. Rasio nilai tambah (%)	36,24
12.	a. Pendapatan tenaga kerja langsung (Rp/kg)	660,00
	b. Pangsa tenaga kerja langsung (%)	2,00
13.	a. Keuntungan (Rp/kg)	32.484,68
	b. Tingkat keuntungan (%)	35,52
	Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi	
14.	Marjin (Rp/kg)	33.471,12
	a. Pendapatan tenaga kerja langsung (%)	1,98
	b. Sumbangan input lain (%)	1,16
	c. Keuntungan perusahaan (%)	97,02

Sumber: Data Primer diolah Tahun 2013

Keterangan:

- 1) Nilai *side product* disetarakan dengan 1 kilogram daging sapi dengan harga pasar sebesar Rp 80.000,00
- 2) Tenaga kerja dihitung berdasarkan satuan Hari Orang Kerja (HOK)

Berdasarkan Tabel 5 mengenai rata-rata perhitungan nilai tambah pada tingkat pengusaha daging (jagal) menunjukkan bahwa nilai faktor konversi sebesar 1,14 dimana faktor konversi diperoleh dari pembagian nilai output dengan nilai input untuk setiap 1 ekor sapi ukuran sedang. Faktor konversi sebesar 1,14 artinya setiap Rp 1,00 harga input sapi akan menghasilkan output sebesar Rp 1,14 jika dinilai dalam bentuk rupiah atau keuntungan yang diperoleh sebesar Rp 0,14. Proses pemotongan setiap 1 ekor sapi hidup rata-rata membutuhkan 4 HOK dengan upah rata-rata tenaga kerja sebesar Rp 29.000,00/HOK.

Harga bahan baku merupakan harga beli sapi potong hidup yang dibagi dengan berat sapi dalam satuan rupiah per kilogram. Harga rata-rata sapi potong hidup per kilogram sebesar Rp 46.233,88. Untuk mendukung kegiatan nilai tambah diperlukan sumbangan dari input lain dengan biaya total sebesar Rp 467,40 untuk setiap kilogram input (bahan baku utama) yang digunakan. Nilai output dari proses pemotongan sapi sebesar Rp 91.360,00. Nilai tambah yang diperoleh sebesar Rp 33.144,68 dengan ratio 36,24 % dari total nilai output. Jumlah pendapatan yang diterima oleh tenaga kerja untuk setiap kilogram output sebesar Rp 660,00 atau 2,00 % dari total nilai tambah. Keuntungan yang diterima oleh pengusaha daging untuk setiap kilogram output sebesar Rp 32.484,68 atau sebesar 35,52 % dari total nilai output.

PEMBAHASAN

Aliran Produk, Aliran Keuangan dan Aliran Informasi pada Rantai Pasokan Daging Sapi di Kabupaten Jember

Aliran produk. Aliran produk merupakan aliran barang dari hulu (upstream) ke hilir (downstream). Produk dalam rantai pasokan ini berupa sapi hidup menjadi daging sapi segar sebagai produk utama dan hasil output lain sebagai side product yang siap untuk dijual. Sapi potong hidup di Kabupaten Jember merupakan sapi yang berasal dari peternak rakyat. Mayoritas jenis sapi yang didistribusikan adalah jenis sapi lokal dan sapi limousin. Sapi dari peternak dibeli oleh pedagang sapi hidup dan akan dijual di pasar hewan. Adanya pasar hewan sebagai tempat transaksi jual beli sapi potong akan menjadi pusat kegiatan perdagangan sapi potong, sehingga memudahkan jagal untuk mendapatkan sapi.

Sapi yang dibeli jagal akan diangkut untuk dibawa ke tempat milik jagal, karena sapi yang diperoleh tidak langsung dipotong sehingga harus dipelihara untuk beberapa waktu hingga menunggu proses pemotongan. Apabila sapi akan dipotong, maka sapi dapat diangkut ke Rumah Pemotongan Hewan (RPH) untuk dilakukan proses pemotongan.

Prosedur pemotongan hewan secara benar harus sesuai dengan persyaratan kesehatan masyarakat veteriner (kesmavet), kesejahteraan hewan (animal welfare) dan syariah agama. Pihak RPH dalam proses rantai pasokan daging sapi berperan dalam melayani jagal untuk melakukan pemotongan dengan melakukan pemeriksaan terhadap sapi. Pemeriksaan dilakukan dua kali yaitu ante-mortem (pemeriksaan sebelum sapi dipotong) dan post-mortem (pemeriksaan setelah hewan dipotong). Prosedur tersebut tidak dilakukan dengan baik, karena berdasarkan hasil pengamatan di lapang pemeriksaan terhadap hewan tidak dilakukan sesuai dengan prosedur. Pemotongan terhadap sapi betina juga masih dilakukan meskipun ada kebijakan pemerintah terkait larangan pemotongan sapi betina. Penyimpangan terhadap kebijakan ini terjadi karena faktor harga sapi yang tinggi. Harga sapi jantan lebih mahal jika dibandingkan dengan harga sapi betina, sehingga pengusaha daging melakukan pemotongan terhadap sapi betina.

Sapi milik jagal sebelum dipotong harus dipelihara di kandang penampungan RPH. Namun, pada kondisi kenyataannya sapi tersebut tidak dipelihara di kandang penampungan, karena sapi akan diangkut ke RPH jika sapi akan dipotong. Hal tersebut yang mengakibatkan pemeriksaan ante-mortem kurang berjalan sesuai prosedur. Sapi yang diangkut ke RPH, seharusnya diperiksa oleh dokter hewan yang sudah ditunjuk pihak pemerintah, karena dokter hewan bertanggungjawab terhadap teknis pemeriksaan ante-mortem, post-mortem dan pengawasan di bidang kesehatan masyarakat veteriner (kesmavet). Namun, berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa pemeriksaan hanya dilakukan oleh seorang mantri hewan yang ditunjuk oleh pihak Dinas Peternakan, Perikanan dan Kelautan Kabupaten Jember. Pemotongan sapi dilakukan secara tradisional oleh tenaga kerja milik jagal dan dilakukan asal halal menurut syariat Islam.

Kegiatan penanganan daging yang seharusnya ada di RPH meliputi pelayuan, pembagian karkas dan potongan daging, pembekuan, pendinginan, pengangkutan, penyimpanan dan kegiatan penjualan. Daging yang didistribusikan oleh jagal dalam kondisi panas, karena tidak dilakukan proses pelayuan, pembekuan, pendinginan setelah proses pemotongan. Sehingga proses pemotongan dilakukan pada malam hari sebelum produk didistribusikan ke pasar pada waktu pagi hari. Hal ini yang menyebabkan kualitas daging yang dipasok menjadi lebih rendah akibat kurangnya penanganan pasca pemotongan. Jagal bisa menjual daging sapi kepada konsumen secara langsung di pasar dengan bantuan tenaga kerjanya. Disamping itu, jagal juga menjual daging sapi kepada pedagang pengecer kemudian menjualnya kepada konsumen. Apabila daging sapi dan karkas lain tidak terjual habis, maka produk tersebut akan disimpan didalam alat pendingin dan dijual keesokan harinya.

Secara keseluruhan aliran produk berupa sapi potong hidup menjadi daging sapi mengalir dari peternak, pedagang sapi hidup, jagal (pengusaha daging), pedagang pengecer daging hingga ke konsumen daging sapi segar. Produk mengalami perubahan bentuk, milik, lokasi dan waktu selama proses distribusi. Proses aliran produk dinilai belum optimal, karena tidak sesuai dengan prosedur yang sudah ditetapkan terutama untuk penanganan pasca pemotongan.

Aliran keuangan. Aliran keuangan merupakan perpindahan uang yang mengalir dari hilir ke hulu. Aliran keuangan mengalir dari konsumen hingga ke peternak sapi potong hidup. Berdasarkan Gambar 1 tentang pola aliran dalam rantai pasokan daging sapi menunjukkan bahwa keuangan mengalir dari pedagang sapi hidup kepada peternak. Sistem pembayaran dilakukan secara tunai dan akan terjadi transaksi apabila ada kesepakatan dan kesesuaian produk dengan harga yang ditawarkan oleh peternak. Pedagang secara langsung akan membeli sapi di tempat peternak yang ingin menjual sapi kemudian melakukan transaksi tersebut.

Aliran keuangan juga mengalir dari jagal ke pedagang sapi hidup. Pembayaran terhadap pembelian sapi potong dilakukan secara langsung di pasar hewan dimana sapi potong tersebut diperoleh. Pembelian sapi bisa dilakukan secara tunai maupun secara kredit. Perbedaan sistem pembelian ini dipengaruhi oleh kemampuan modal pembeli sapi, karena harga sapi saat ini relatif lebih mahal. Pembayaran tunai dilakukan apabila pembeli (jagal) membayarkan sejumlah uang secara langsung kepada pedagang sapi di pasar hewan. Sistem pembayaran pada pembelian sapi potong bisa dilakukan secara kredit sesuai dengan kesepakatan antara jagal dengan pedagang sapi.

Aliran keuangan mengalir dari jagal ke RPH terkait biaya retribusi pemotongan. Aliran keuangan tidak berkaitan dengan keuangan produk, karena pihak RPH berperan dalam melayani dan mengawasi pemotongan sapi potong. Aliran keuangan antara jagal dengan RPH terletak pada pembayaran retribusi sebesar Rp 20.000,00 untuk setiap pemotongan satu ekor sapi. Aliran keuangan mengalir pada alur distribusi melalui pedagang pengecer kepada jagal. Pembayaran yang dilakukan pedagang pengecer kepada jagal ada 2 jenis yaitu pembayaran secara tunai di awal dan pembayaran secara tunai di akhir. Pembayaran tunai di awal artinya pedagang pengecer melakukan pembayaran sesuai dengan jumlah daging sapi yang dibeli sesuai dengan harga khusus di tingkat pengecer. Keuntungan bagi jagal dengan sistem pembelian ini, jagal tidak menderita kerugian apabila daging sapi tidak terjual habis. Sedangkan pada sistem pembayaran di akhir artinya pedagang pengecer melakukan pembayaran kepada jagal setelah daging terjual. Apabila daging yang diambil tidak terjual habis, sisanya bisa menjadi kerugian pihak jagal maupun pengecer karena hal ini tergantung pada kesepakatan antara jagal dengan pengecer dalam mendistribusikan daging sapi.

Aliran keuangan yang berasal dari konsumen daging ke pedagang pengecer ataupun dari konsumen ke jagal mengalir secara langsung karena transaksi yang dilakukan keduanya juga dilakukan secara langsung. Aliran keuangan mengalir dari konsumen langsung ke jagal karena jagal sendiri yang melakukan penjualan terhadap daging sapi di pasar dengan bantuan tenaga kerjanya. Pembayaran oleh konsumen kepada jagal atau kepada pedagang pengecer dilakukan secara tunai dan langsung ketika melakukan transaksi.

Aliran informasi. Aliran informasi merupakan aliran yang terjadi baik dari hulu ke hilir maupun sebaliknya dari hilir ke hulu. Informasi yang mengalir berkaitan dengan stok sapi hidup, jumlah permintaan, harga sapi hidup, harga daging sapi maupun informasi terkait peraturan pemotongan. Aliran informasi yang ada mengalir secara vertikal maupun secara horizontal. Aliran mengalir secara vertikal artinya terdapat koordinasi pada mata rantai yang berbeda yaitu antara peternak, pedagang sapi, pengusaha daging (jagal), pihak RPH, pedagang pengecer dan konsumen. Sedangkan aliran secara horizontal artinya terdapat koordinasi pada sesama anggota mata rantai. Contoh adanya koordinasi secara horizontal yaitu adanya koordinasi antar pedagang sapi hidup terkait dengan stok sapi yang ada di tingkat peternak, dan adanya koordinasi antar sesama pengusaha daging (jagal) terkait jumlah stok daging yang dimiliki menjadi bentuk adanya koordinasi secara horizontal.

Ada beberapa aliran informasi yang mengalir secara vertikal antar mata rantai dalam rantai pasokan daging sapi, antara lain:

Antara peternak dengan pedagang sapi hidup. Aliran informasi yang terjadi antara peternak dengan pedagang sapi hidup berkaitan dengan sapi hidup yang siap dijual oleh peternak. Adanya informasi penjualan sapi oleh peternak memudahkan para pedagang untuk melakukan pembelian terhadap sapi. Informasi tersebut juga mengalir pada sesama peternak dan sesama pedagang sapi, sehingga informasi penjualan sapi cepat tersebar. Pedagang yang membutuhkan sapi hidup akan mendatangi langsung ke

tempat peternak untuk melihat secara langsung sapi yang akan dibeli dan melakukan proses tawar-menawar harga dengan peternak.

Antara pedagang sapi hidup dengan jagal (pengusaha daging). Aliran informasi antara pedagang sapi dengan jagal terkait jumlah permintaan terhadap sapi potong hidup dan penawaran harga ketika pembelian sapi di pasar hewan. Jagal melakukan penawaran karena harga sapi potong hidup yang dijual oleh pedagang sapi di pasar cenderung lebih tinggi jika dibandingkan melakukan pembelian langsung kepada peternak. Namun, jagal jarang melakukan pembelian sapi kepada peternak, karena apabila melakukan transaksi dengan peternak membutuhkan waktu yang lebih lama dan belum pasti ada kecocokan antara barang dengan harga. Kecocokan harga dan kondisi sapi yang dibeli menjadi objek utama dalam komunikasi yang terjalin antara jagal dengan pedagang sapi. Kondisi sapi ini berkaitan dengan taksiran berat sapi dan kesehatan sapi. Sistem jual beli sapi dilakukan dengan cara melakukan penaksiran terhadap berat sapi, karena sapi yang dijual tidak ditimbang dengan menggunakan alat. Pedagang sapi dan jagal hanya menaksir berat karkas yang dapat dihasilkan dengan melihat fisik sapi di pasar.

Antara jagal dengan pihak RPH (Rumah Pemotongan Hewan). Aliran informasi antara jagal ke RPH berkaitan dengan kegiatan pemotongan sapi yang dilakukan. Rumah Pemotongan Hewan (RPH) merupakan instansi pemerintah di bawah naungan Dinas Peternakan Perikanan dan Kelautan Kabupaten Jember. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 18 tahun 2009 tentang Peternakan dan Kesehatan Hewan, Keputusan Menteri Pertanian Nomor 13 Tahun 2010 tentang Persyaratan Rumah Pemotongan Hewan Ruminansia dan Unit Penanganan Daging (Meat Cutting Plan) dan Peraturan Daerah Kabupaten Jember Nomor 19 Tahun 2002 tentang pemeriksaan dan pemotongan hewan di Rumah Pemotongan Hewan menunjukkan bahwa ada peraturan terkait prosedur pemotongan sapi.

RPH merupakan pihak yang bertanggungjawab terhadap pemeriksaan sapi yang dipotong maupun pengawasan terhadap peredaran daging sapi terkait jumlah dan kualitas daging. Pemeriksaan yang dilakukan terhadap fisik sapi yang akan dipotong (ante-mortem) dan output hasil pemotongan (post-mortem). Permasalahan yang terjadi saat ini adalah adanya penurunan jumlah pemotongan melalui pemotongan resmi di RPH dimana awalnya dalam satu hari pemotongan bisa mencapai 5 ekor sapi per hari menjadi 2-3 ekor sapi per hari. Penurunan jumlah pemotongan yang dilakukan di RPH ini diakibatkan oleh tingginya harga sapi hidup dan sebagian jagal lebih memilih untuk memotong sapi di luar RPH agar lebih efektif dan efisien. Meskipun terjadi penurunan jumlah pemotongan di RPH, pasokan daging sapi tetap beredar dipasaran yang ada di Jember.

Aliran informasi antara pihak RPH dengan jagal sapi terkait pemotongan sapi potong dan aturan peredaran daging sapi belum optimal ditandai adanya pelanggaran yang muncul dan tidak sesuai dengan aturan. Namun, belum ada sanksi yang tegas terhadap pelanggaran peraturan prosedur pemotongan hewan yang tercantum dalam Undang-Undang Nomor 18 tahun 2009 tentang Peternakan dan Kesehatan Hewan, Keputusan Menteri Pertanian Nomor 13 Tahun 2010 tentang Persyaratan Rumah Pemotongan Hewan Ruminansia dan Unit Penanganan Daging (Meat Cutting Plan) dan Peraturan Daerah Kabupaten Jember Nomor 19 Tahun 2002 tentang pemeriksaan dan pemotongan hewan di Rumah Pemotongan Hewan.

Upaya pihak RPH untuk mengatasi permasalahan tersebut yaitu dengan melakukan laporan ke Dinas Peternakan Perikanan dan Kelautan Kabupaten Jember dan melakukan pendekatan kepada pengusaha daging untuk melakukan pemotongan resmi di RPH. Bentuk pendekatan adalah dengan melakukan pengawasan secara langsung ke tempat jagal dan menghimbau secara langsung kepada jagal untuk melakukan pemotongan resmi di RPH. Namun, pengawasan pemotongan di luar RPH kurang optimal, karena lokasi pemotongan yang tersebar dan tidak berdekatan.

Antara pedagang pengecer dengan jagal. Aliran informasi yang terjadi antara pedagang pengecer dan jagal terkait dengan jumlah daging sapi yang akan diminta oleh pedagang pengecer untuk dijual lagi ke konsumen. Informasi yang mengalir khususnya dari pedagang pengecer yang melakukan sistem pembayaran di akhir berkaitan dengan jumlah daging sapi yang terjual setiap harinya. Aliran informasi yang mengalir dari jagal ke pedagang pengecer berkaitan dengan jumlah stok daging sapi dan harga daging sapi di tingkat pedagang pengecer.

Antara konsumen dengan pedagang pengecer dan konsumen dengan jagal. Konsumen daging sapi adalah orang yang melakukan pembelian terhadap daging sapi baik konsumen akhir maupun konsumen potensial. Konsumen daging sapi di Kabupaten Jember antara lain konsumen rumah tangga, pedagang bakso dan rumah makan. Aliran informasi terjadi antara konsumen ke pedagang pengecer daging dan konsumen ke jagal terkait dengan jumlah permintaan daging sapi. Koordinasi antara konsumen dengan jagal maupun konsumen dengan pedagang pengecer masih belum optimal, karena masih ada jumlah daging yang tidak terjual, sehingga harus disimpan di dalam alat pendingin dan dijual keesokan harinya.

Disamping itu, tingginya harga daging sapi menyebabkan konsumen mengurangi jumlah pembelian daging sapi. Hubungan komunikasi akan mengalir antara jagal ke konsumen dan pedagang pengecer ke konsumen terkait stok daging sapi dan harga daging sapi. Adanya informasi jumlah permintaan dari konsumen berpengaruh terhadap jumlah dan ukuran tubuh sapi yang dipotong. Karena informasi tersebut akan mengalir kepada jagal, sehingga jagal mampu memperkirakan jumlah daging yang dihasilkan dan disesuaikan dengan kondisi fisik atau berat sapi dalam kondisi hidup.

Berdasarkan data di lapangan dapat diketahui bahwa terdapat 3 aliran yaitu aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi dalam rantai pasokan daging sapi. Ketiga aliran tersebut mengalir pada mata rantai seperti peternak, pedagang sapi hidup, pengusaha daging (jagal), pihak RPH, pedagang pengecer dan konsumen. Upaya untuk mengoptimalkan ketiga aliran yang ada pada rantai pasokan daging sapi dapat dilakukan dengan pendekatan sistem dengan melibatkan beberapa pihak, seperti peternak, pedagang sapi potong, pengusaha daging, pengecer, konsumen dan pihak pemerintah sebagai penentu kebijakan. Persediaan sapi hidup di Kabupaten Jember dinilai cukup untuk memenuhi kebutuhan konsumsi daging di Kabupaten Jember yang ditunjukkan dengan adanya peningkatan jumlah populasi setiap tahunnya. Bertambahnya jumlah populasi sapi potong di Jember merupakan hasil dari program IB (Inseminasi Buatan) yang menjadi kebijakan dari pemerintah untuk mengurangi jumlah impor daging sapi.

Pihak yang berperan dominan dalam pasokan daging sapi di Kabupaten Jember adalah pengusaha daging sebagai pelaku utama, karena apabila pengusaha daging tidak melakukan pemotongan sapi maka tidak ada daging yang dapat dipasok untuk memenuhi permintaan konsumen. Pihak pemerintah yang diwakili oleh unit Rumah Pemotongan Hewan harus melakukan pengawasan terhadap kuantitas dan kualitas daging yang diproduksi. Pihak RPH dapat melakukan kerjasama dengan para pengusaha daging untuk mengatur pasokan daging sapi di Kabupaten Jember. Proses rantai pasokan daging agar lebih optimal harus dipusatkan melalui pemotongan resmi, sehingga pemeriksaan kuantitas dan kualitas bisa dilakukan secara langsung. Pemotongan yang bersifat ilegal atau tanpa pengawasan pihak RPH dapat dikenakan sanksi yang lebih tegas dengan mencabut surat ijin pemotongan. Disamping itu, kondisi kelayakan RPH baik secara fisik maupun manajemen lebih diperhatikan agar pengusaha daging melakukan pemotongan resmi di RPH. Sehingga pendekatan dan pengelolaan tersebut akan mendukung kinerja (performance) mata rantai dalam menawarkan daging sapi.

Tingkat Efisiensi Pemasaran pada Rantai Pasokan Daging Sapi di Kabupaten Jember

Saluran Distribusi pada Rantai Pasokan Daging Sapi. Proses distribusi daging sapi melibatkan 3 mata rantai antara lain pengusaha daging (jagal), pedagang pengecer dan konsumen akhir daging segar. Terdapat 2 jenis saluran pemasaran dalam distribusi daging sapi yaitu saluran pemasaran tingkat 0 (nol) dan saluran pemasaran tingkat 1 (satu). Adapun penjelasan jenis saluran pemasaran adalah sebagai berikut:

Saluran 0 (nol) tingkat. Saluran ini merupakan jenis saluran dimana tidak ada perantara dalam proses pendistribusian. Berdasarkan hasil identifikasi di lapangan, dapat diketahui bahwa pengusaha daging (jagal) memiliki 2 peran, yaitu sebagai konsumen potensial sapi potong dan produsen daging sapi. Pengusaha daging melakukan perubahan bentuk produk dari bentuk sapi hidup menjadi karkas melalui proses pemotongan di RPH. Pengusaha daging melakukan penjualan secara langsung kepada konsumen baik konsumen potensial maupun konsumen akhir dengan bantuan tenaga kerja.

Saluran 1 (satu) tingkat. Saluran ini merupakan jenis saluran yang menggunakan perantara dalam penyampaian produk. Mata rantai yang terlibat dalam saluran 1 (satu) tingkat antara lain pengusaha daging, pedagang pengecer dan konsumen akhir. Jagal menggunakan jasa pedagang pengecer untuk membantu proses pendistribusian daging sapi. Disamping itu harga pasaran daging yang diberikan oleh jagal kepada pengecer berbeda dengan harga pasaran daging yang diberikan oleh konsumen. Hal ini bertujuan agar para pedagang dapat memperoleh keuntungan dari kegiatan pendistribusian daging sapi. Konsumen pada saluran jenis ini bisa memperoleh daging sapi dengan melakukan pembelian melalui pengecer baik di kios maupun di pasar. Konsumen pada saluran ini adalah konsumen yang sifatnya potensial (pedagang bakso dan rumah makan) dan konsumen akhir seperti konsumen rumah tangga.

Tingkat Efisiensi Pemasaran, Margin Pemasaran dan Distribusi Margin pada Rantai Pasokan Daging Sapi.

Salah satu indikator untuk mengetahui tingkat keberhasilan rantai pasokan adalah dengan mengetahui efisiensi pemasaran. Menurut Daniel (2004), sistem pemasaran dapat dikatakan efisien apabila mampu menyampaikan produk dari produsen hingga ke konsumen dengan biaya yang serendah-rendahnya. Disamping itu, pemasaran yang efisien apabila mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayarkan konsumen terakhir kepada semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan pemasaran tersebut.

Perhitungan nilai efisiensi pemasaran, margin pemasaran dan distribusi margin dibagi menjadi 2 bagian, yaitu ketika produk berupa sapi hidup dan ketika produk berupa daging sapi. Berdasarkan hasil analisis data yang diperoleh di lapangan, tingkat efisiensi pemasaran sapi potong hidup sebesar 0,96 %. Hasil perhitungan tidak dapat dibandingkan dengan model saluran lain, karena saluran distribusi sapi potong hidup memiliki 1 (satu) jenis saluran yaitu sapi dari peternak sebagai produsen disalurkan pedagang sapi potong hidup hingga ke pengusaha daging (jagal) sebagai konsumen sapi potong hidup.

Berdasarkan Tabel 2 dapat diketahui bahwa nilai margin pemasaran untuk setiap ekor sapi potong hidup pada saluran ini sebesar Rp 1.300.000,00. Margin pemasaran merupakan bagian biaya yang dibayarkan dan keuntungan yang diterima oleh setiap mata rantai yang terlibat dalam proses rantai pasokan. Karena distribusi sapi potong hidup hanya melibatkan satu perantara (saluran distribusi satu tingkat), maka mata rantai yang membayarkan dan menerima keuntungan adalah pedagang sapi potong hidup. Margin keuntungan yang diterima oleh pedagang adalah tinggi karena mata rantai yang terlibat sebagai perantara hanya satu yaitu pedagang sapi potong itu sendiri.

Nilai share merupakan bagian harga yang diterima maupun yang dibayarkan oleh mata rantai. Hasil perhitungan share menunjukkan bahwa bagian harga yang diterima peternak lebih tinggi jika dibandingkan dengan bagian harga yang diterima pedagang, sehingga peternak tidak dirugikan dari kegiatan distribusi sapi potong. Hal ini akan mendorong peternak untuk melakukan budidaya sapi dan mendorong pedagang untuk tetap melakukan fungsinya karena ada keuntungan yang diterima.

Distribusi hasil produk sapi potong berupa daging memiliki dua jenis pola distribusi. Jenis saluran distribusi tersebut adalah saluran 0 (nol) tingkat dan saluran 1 (satu) tingkat dimana berdasarkan analisis data dengan menggunakan analisis efisiensi pemasaran diperoleh hasil yang ditunjukkan dalam Tabel 3. Berdasarkan Tabel 3 tentang efisiensi pemasaran daging sapi menunjukkan bahwa nilai efisiensi pemasaran saluran 0 (nol) sebesar 0% lebih kecil jika dibandingkan dengan efisiensi pemasaran saluran satu tingkat sebesar 0,25%.

Berdasarkan Tabel 4 tentang efisiensi dan margin pemasaran daging sapi menunjukkan bahwa nilai margin pemasaran untuk setiap kilogram daging sapi pada saluran 1 tingkat sebesar Rp 9.384,6 dimana nilai ini merupakan selisih harga yang dibayarkan oleh konsumen dengan harga di tingkat pengusaha daging (jagal) jika jagal mendistribusikan daging dengan menggunakan perantara. Selisih harga atau adanya margin pemasaran diakibatkan adanya biaya yang dibayarkan dan keuntungan yang diterima oleh pedagang pengecer. Margin keuntungan yang diterima oleh pedagang pengecer tinggi karena lembaga yang terlibat sebagai perantara hanya satu yaitu pedagang pengecer daging.

Hasil perhitungan share menunjukkan bahwa bagian harga yang diterima oleh pengusaha daging (jagal) lebih tinggi jika dibandingkan dengan bagian harga yang diterima oleh pedagang pengecer, sehingga pengusaha daging tidak dirugikan dari kegiatan distribusi daging sapi. Hal tersebut akan mendorong pengusaha daging untuk tetap melakukan pemotongan sapi dan mendorong pedagang untuk menjalankan fungsinya dalam mendistribusikan hasil pemotongan sapi.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa hipotesis pertama penelitian ini dapat diterima, karena rantai pasokan daging sapi di Kabupaten Jember memiliki *shared value* yang adil sesuai dengan kontribusi mata rantai yang ditunjukkan dengan pemasaran yang efisien. Bentuk kontribusi mata rantai berupa pembagian tugas mulai dari peternak yang melakukan budidaya, pedagang sapi yang mendistribusikan sapi, pengusaha daging yang melakukan pemotongan sapi dan menawarkan daging sapi, pedagang pengecer yang membantu proses pendistribusian *primary product* dan *side product*, serta konsumen potensial dan konsumen akhir yang melakukan permintaan produk. Adanya pembagian nilai yang adil sesuai kontribusi dan pemasaran yang efisien akan mendukung kinerja (*performance*) para pelaku dalam rantai pasokan.

Nilai Tambah pada Proses Pemotongan Sapi Potong di Kabupaten Jember

Nilai tambah adalah suatu perubahan nilai yang terjadi karena adanya perlakuan terhadap suatu input pada suatu proses produksi. Arus peningkatan nilai tambah komoditas pertanian terjadi di setiap mata rantai pasok dari hulu ke hilir yang berawal dari petani dan berakhir pada konsumen akhir. Nilai tambah pada setiap rantai pasok berbeda-beda tergantung dari input dan perlakuan oleh setiap anggota rantai pasok tersebut (Marimin dan Maghfiroh, 2010).

Kegiatan distribusi sapi potong hidup menjadi daging sapi segar dilakukan dengan melibatkan beberapa mata rantai dimana anggota mata rantai tersebut memberikan nilai tambah terhadap komoditas sapi potong. Pemberian nilai tambah dilakukan dengan melakukan pemotongan sapi hidup, sehingga produk akan berubah menjadi karkas. Penelitian dilakukan untuk mengetahui besarnya nilai tambah dari kegiatan rantai pasokan daging sapi. Analisis dilakukan dengan menggunakan analisis nilai tambah dengan metode Hayami. Analisis nilai tambah terdiri dari beberapa komponen yang membentuk seperti biaya produksi dan keuntungan yang diterima oleh setiap mata rantai. Biaya produksi terdiri dari biaya bahan baku, tenaga kerja dan sumbangan input lain.

Adanya nilai tambah dalam rantai pasokan daging sapi di Kabupaten Jember dapat dijadikan sebagai indikator dalam mengukur kinerja rantai pasokan. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dapat diketahui bahwa input utama dalam rantai pasokan ini adalah sapi potong hidup dimana setiap sapi potong hidup memiliki berat dan harga yang berbeda-beda. Sapi hidup yang dibeli oleh jagal akan dipotong berdasarkan pengawasan pihak Rumah Pemotongan sapi potong hidup akan berubah bentuk menjadi karkas setelah dilakukan pemotongan. Hasil output produk terdiri dari 2 jenis yaitu *primary product* dan *side product*. *Primary product* berupa daging sapi, sedangkan *side product* adalah produk karkas selain daging seperti kepala, kaki, kulit, tulang, hati, paru, gajih, ekor, dan babat. Produk yang dijual dalam satuan yang berbeda-beda, sehingga untuk memudahkan kegiatan analisis, satuan dikonversikan ke dalam harga pasaran daging sapi setiap kilogramnya yaitu sebesar Rp 80.000,00.

Berdasarkan Tabel 5 mengenai rata-rata perhitungan nilai tambah pada tingkat pengusaha daging digunakan untuk mengetahui nilai tambah pemotongan sapi hidup untuk ukuran sedang. Hasil nilai tambah merupakan jumlah nilai output dikurangi dengan biaya input yang dinyatakan dalam bentuk rupiah untuk setiap kilogram input (bahan baku). Nilai tambah yang diperoleh sebesar Rp 33.144,68 dengan ratio sebesar 36,24 % dari total nilai output artinya proses pemotongan sapi hidup menjadi output berupa karkas mampu memberikan nilai tambah karena nilainya lebih dari 0 (nol).

Nilai tambah yang dapat dihasilkan akibat proses pemotongan terdiri dari biaya balas jasa tenaga kerja dan keuntungan yang diterima oleh pengusaha daging. Jumlah pendapatan yang diterima oleh tenaga kerja untuk setiap kilogram output sebesar Rp 660,00 atau 2,00 % dari total nilai tambah. Keuntungan yang diterima oleh pengusaha daging untuk setiap kilogram output sebesar Rp 32.484,68 atau sebesar 35,52 % dari total nilai output. Apabila dibandingkan dengan nilai suku bunga KUR mikro per

tahun, ratio keuntungan yang diperoleh pengusaha daging sebesar 35,52 % melebihi suku bunga KUR mikro sebesar 12,30 %. Hal tersebut menunjukkan bahwa usaha peningkatan nilai tambah yang dilakukan pengusaha daging melalui proses pemotongan sapi menguntungkan karena melebihi suku bunga KUR mikro per tahun. Berdasarkan hasil perhitungan tersebut menunjukkan bahwa distribusi nilai tambah terbesar diperoleh pengusaha daging (jagal) yang berupa keuntungan dan sisanya diterima oleh tenaga kerja.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Rantai pasokan daging sapi di Kabupaten Jember memiliki 3 aliran yaitu aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi. Aliran produk mengalir dari peternak hingga ke konsumen akhir daging sapi. Aliran keuangan mengalir dari konsumen akhir daging sapi ke peternak, sedangkan aliran informasi mengalir dua arah dari peternak ke konsumen akhir daging sapi namun belum berjalan dengan optimal yang ditandai dengan adanya sisa produk yang tidak terjual setiap harinya. Pihak yang berperan dominan dalam rantai pasokan daging sapi di Kabupaten Jember adalah pengusaha daging. Saluran distribusi daging sapi di Kabupaten Jember adalah efisien berdasarkan nilai efisiensi pemasaran yang mendekati 0 (nol), margin pemasaran yang menguntungkan (*Ski>Sbi*) dan *shared value* yang adil atau proporsional sesuai dengan kontribusi yang diberikan oleh setiap mata rantai yang terlibat. Sehingga akan mendorong mata rantai untuk tetap melakukan usaha sesuai dengan fungsinya dalam rantai pasokan daging sapi di Kabupaten Jember. Proses pemotongan sapi hidup menjadi daging sapi sebagai *primary product* dan karkas lain sebagai *side product* mampu menghasilkan nilai tambah. Rata-rata nilai tambah yang diperoleh sebesar Rp 33.144,68/kg atau 36,24 % dari total output yang dihasilkan sebesar Rp 91.360,00. Nilai tambah terdiri dari keuntungan yang diperoleh pengusaha daging sebesar Rp 32.484,68 atau 35,52 % dari total output dan sisanya diterima oleh tenaga kerja sebesar Rp 660,00/kg atau 2,00 % dari total nilai tambah. Ratio keuntungan sebesar 35,52 % melebihi suku bunga KUR mikro per tahun sebesar 12,30 %, artinya usaha peningkatan nilai tambah yang dilakukan pengusaha daging melalui proses pemotongan sapi menguntungkan. Nilai tambah yang mampu diberikan dapat mendorong pengusaha daging untuk tetap melakukan usaha dalam menyuplai daging sapi di Kabupaten Jember.

Saran

Pihak RPH sebaiknya dijadikan sebagai pusat tata kelola rantai pasokan daging dengan meningkatkan perannya dalam kegiatan pengawasan terhadap proses jual beli sapi potong hidup di pasar hewan, memperhatikan kelayakan RPH baik secara fisik maupun manajemen, pemeriksaan pemotongan sapi yang dilakukan sesuai prosedur dan pengawasan peredaran daging sapi baik secara kuantitas maupun kualitas. Pemerintah yang diwakili oleh pihak Rumah Pemotongan Hewan sebaiknya memberikan sanksi yang tegas berupa denda terhadap pelanggaran prosedur pemotongan sapi dan peredaran daging sapi sesuai dengan kebijakan yang telah dibuat. Pengusaha daging sebaiknya melakukan pemotongan di RPH untuk memudahkan pengawasan pemotongan dan peredaran daging sapi di pasar baik secara kualitas maupun kuantitasnya. Pengusaha daging dan pedagang pengecer sebaiknya melakukan pengolahan daging sapi menjadi produk olahan lain sehingga mampu meningkatkan nilai tambah dan meminimalisir kerugian apabila daging sapi tidak terjual habis.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terimakasih kepada kepada Dinas Peternakan Perikanan dan Kelautan Kabupaten Jember serta unit RPH Kaliwates, RPH Sumbersari dan RPH Mayang yang telah memberikan ijin dan informasi.

DAFTAR PUSTAKA

Daniel M. 2004. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Jakarta: Bumi Aksara.

- Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan Hewan. 2012. Data Produksi Daging Sapi di Indonesia Tahun 2007-2010. (http://www.deptan.go.id/infoeksekutif/nak/isi_dt5thn_nak.php). [5 Desember 2012].
- Marimin, N Maghfiroh. 2010. *Aplikasi Teknik Pengambilan Keputusan dalam Manajemen Rantai Pasok*. Bogor: IPB Press.
- Nachrowi DN, H Usman. 2006. *Ekonometrika: Untuk Analisis Ekonomi dan Keuangan*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Rahim A, DRD Hastuti. 2007. *Ekonomika Pertanian: Pengantar, Teori dan Kasus*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Soekartawi. 1989. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian: Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Rajawali.
- Tambunan TTH. 2003. *Perkembangan Sektor Pertanian di Indonesia: Beberapa Isu Penting*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Yulianto P, C Saparinto. 2010. *Pembesaran Sapi Potong Secara Intensif*. Jakarta: Penebar Swadaya.