

**ANALISIS RANTAI PASOKAN (*SUPPLY CHAIN*) TERNAK SAPI POTONG DI KECAMATAN BAWANG  
KABUPATEN BANJARNEGARA**

**(SUPPLY CHAIN ANALYSIS OF THE CATTLE IN BAWANG DISTRICT BANJARNEGARA)**

**Eghi Firmansyah S, Novie Andri Setianto dan Nunung Noor Hidayat**

Fakultas Peternakan Universitas Jenderal Soedirman, Purwokerto

Email korespondensi: ewidip75@gmail.com

**Abstrak:** "Analisis Rantai Pasokan (*Supply Chain*) Ternak Sapi Potong Di Kecamatan Bawang Kabupaten Banjarnegara". Tujuan dari penelitian ini adalah : 1). Mengetahui aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi pada rantai pasokan ternak sapi potong di Kabupaten Banjarnegara. 2). Mengetahui tingkat efisiensi pemasaran pada rantai pasokan ternak sapi potong di Kabupaten Banjarnegara. Penelitian dilaksanakan pada tanggal 30 Agustus – 2 September 2018 di Kecamatan Bawang, Kabupaten Banjarnegara, Jawa Tengah, Indonesia. Metode penelitian ini menggunakan metode survey, yaitu melakukan wawancara secara terstruktur menggunakan kuisisioner/daftar pertanyaan sebagai alat bantu /instrumen. Data penelitian terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh melalui kuisisioner dan wawancara langsung ke responden dengan menggunakan daftar pertanyaan. Data sekunder data yang diperoleh dari instansi terkait dengan objek penelitian. Data sekunder digunakan untuk mengetahui keadaan geografis dan keadaan penduduk lokasi penelitian. Variabel yang diamati dan diukur meliputi variabel yang berkaitan dengan: (1) Aliran rantai pasokan sapi potong, (2) Aliran produk, (3) Aliran Keuangan dan, (4) Aliran informasi, pada tiap-tiap rantai pasokan. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa terdapat dua aliran rantai pasokan yaitu perdagangan tetap dan perdagangan musiman. Aliran produk yang mengalir dari hulu kehilir sedangkan Aliran keuangan mengalir dari hilir ke hulu dan pembayaran setiap transaksinya dilakukan dengan uang tunai. Aliran informasi yang terjadi secara timbal balik antara pedagang dengan pedagang ataupun pedagang dengan pembeli sedangkan untuk Efisiensi pemasaran adalah 6% untuk perdagangan tetap, 9% untuk perdagangan musiman dan 4% untuk peternak.

**Kata Kunci:** Kecamatan Bawang, Pedagangan Musiman, Perdagangan Tetap.

**Abstract :** "Supply Chain Analysis of The Cattle in Bawang District Banjarnegara". The study aims to: 1). Determine the product, financial and information rotation in the supply chain of beef cattle in Banjarnegara Regency. 2). Determine the marketing efficiency in the supply chain of beef cattle in Banjarnegara Regency. The study was conducted on 30 August - 2 September 2018 in Bawang District, Banjarnegara Regency, Central Java, Indonesia. The method used was survey method, interview the respondents with questionnaire as an instruments. The research data consists of primary data and secondary data. Primary data was obtained through questionnaires and interviews directly to respondents using a questionnaire. Secondary data was obtained from agencies related to the object of research. Secondary data was used to determine the geographical situation and the condition of the population. The observed and measured variables include variables related to: (1) Beef supply chain flow, (2) Product flow, (3) Financial flow and, (4) Information flow, in each supply chain. The results of this study indicate that there are two supply chain streams, are fixed trade and seasonal trade. The product flows from upstream to downstream while the financial flow was the opposite with all payments transaction are carried out in cash. The flow of information occurred reciprocally between traders and traders or traders with buyers and the marketing efficiency was 6% for fixed trading, 9% for seasonal trading and 4% for farmers.

**Keywords:** Bawang District, Fixed Trading, Seasonal Trading.

## **PENDAHULUAN**

Usaha peternakan terdiri dari penggemukan dan pembibitan dalam budidaya sapi potong. Ternak potong merupakan salah satu penghasil daging yang memiliki nilai gizi serta nilai ekonomi yang tinggi. Tingginya nilai ekonomi seimbang dengan meningkatnya jumlah penduduk, dengan kebutuhan konsumsi daging di Indonesia terus meningkat setiap tahunnya, oleh karena itu diperlukan suatu usaha yang dapat mengimbangi meningkatnya kebutuhan daging. Kebutuhan tersebut salah satunya adalah dengan penggemukan sapi potong atau *feedlot*, serta mengetahui rantai pasokan ternak dilihat dari naik turunnya harga ternak maupun daging di pasaran.

Rantai pasokan disebut juga *Supply Chain* merupakan pengolahan siklus yang lengkap mulai dari para *supplier*, kegiatan operasional, sampai berlanjut ke tangan konsumen. Di dunia peternakan rantai pasokan atau *supply chain* ternak sapi potong belum terkontrol dengan benar, sehingga masih sering terjadi harga ternak maupun daging yang tidak stabil, hal tersebut berbanding terbalik dengan pemerintah yang merencanakan akan swasembada daging sapi. Masalah tersebut merugikan para peternak dan juga konsumen (masyarakat), oleh karena itu dari pemerintah atau lembaga terkait agar membantu mengawal jalannya rantai pasokan sapi untuk peternak.

## **METODE PENELITIAN**

### **Sasaran Penelitian**

Sasaran penelitian adalah anggota Kelompok Ternak Sari Widodo dan pedagang sapi potong di pasar hewan Kecamatan Bawang, Kabupaten Banjarnegara.

### **Lokasi Penelitian**

Penelitian dilakukan di Kecamatan Bawang, Kabupaten Banjarnegara.

### **Metode Penelitian**

Metode penelitian ini menggunakan metode *survey*, yaitu melakukan wawancara secara terstruktur menggunakan kuisisioner/daftar pertanyaan sebagai alat bantu /instrumen. Data penelitian terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh melalui kuisisioner dan wawancara langsung ke responden dengan menggunakan daftar pertanyaan. Data sekunder data yang diperoleh dari instansi terkait dengan objek penelitian. Data sekunder digunakan untuk mengetahui keadaan geografis dan keadaan penduduk lokasi penelitian.

### **Variabel Penelitian**

Variabel yang diamati dan diukur meliputi variabel yang berkaitan dengan : (1) Aliran rantai pasokan sapi potong, (2) Aliran produk, (3) Aliran Keuangan dan, (4) Aliran informasi, pada tiap-tiap rantai pasokan.

### **Metode Penetapan Sampel**

Lokasi penelitian dipilih secara *purposive sampling* di wilayah Kecamatan Bawang Kabupaten Banjarnegara, karena Kecamatan Bawang merupakan salah satu pusat pengembangan sapi potong. Di Kecamatan Bawang Kabupaten Banjarnegara terdapat Kelompok Ternak Sari Widodo yang sudah berjalan dengan baik sehingga menarik untuk dikaji. Lokasi pasar dipilih secara *purposive sampling* yaitu dipasar hewan di wilayah Kecamatan Bawang Kabupaten Banjarnegara. Responden penelitian terdiri atas seluruh anggota kelompok ternak Sari Widodo, dua pedagang lokal dan dua pedagang antar kabupaten. Responden peternak di pilih secara *accidental sampling* yaitu peternak anggota kelompok yang telah/ pernah menjual sapi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Tinjauan Umum

#### **Keragaman Penduduk**

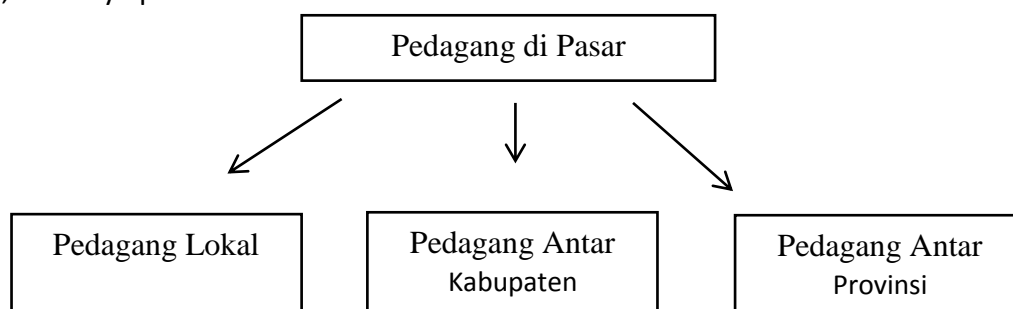
Kabupaten Banjarnegara merupakan kabupaten yang mempunyai potensi dalam bidang peternakan yang cukup tinggi, selain keadaan lingkungan yang mendukung ketersediaan pakan yang mumpuni menjadikan Kabupaten Banjarnegara memiliki potensi dibidang peternakan yang sangat baik. Menurut BPS tahun 2016 menyebutkan bahwa jumlah penduduk Kabupaten Banjarnegara adalah 898,896 jiwa. Lokasi penyebaran sapi potong terdapat di seluruh Kecamatan di Kabupaten Banjarnegara, dengan tingkat populasi ternak sapi potong tertinggi di Kecamatan Wanayasa 4.428 ekor, Kecamatan Kalibening 3.953 ekor, Kecamatan Pandanaran 3.023 ekor dan Kecamatan Bawang 3.188 ekor. Menurut BPS Kabupaten Banjarnegara (2016), Total populasi ternak sapi potong di Kabupaten Banjarnegara 30.336 ekor, dengan didukung oleh 21.782 Ha penghasil hijauan makanan ternak (HMT) dan 40.237 Ha limbah pertanian. Penelitian dilakukan di Kecamatan Bawang Kabupaten Banjarnegara dengan Jumlah Desa 18, luas 55,25 km<sup>2</sup> sedangkan jumlah penduduk adalah 55,105 jiwa (BPS Kabupaten Banjarnegara, 2016).

#### **Keragaman Peternak**

Komoditi sektor peternakan yang dapat dikembangkan di Kabupaten Banjarnegara adalah komoditi ternak sapi potong. Pola usaha yang telah menjadi tradisi peternakan adalah pola penggemukan dan pola pembibitan ternak dengan *output* sapi lepas sapih. Terdapat beberapa jenis tipe peternak yaitu peternak penggemukan, peternak pembibitan, dan pedagang/peternak musiman yang memelihara atau menjual ternak pada musim-musim tertentu. Sapi potong di Kabupaten Banjarnegara Kecamatan Bawang memiliki jumlah populasi ternak sapi potong 3.188 ekor (BPS Kabupaten Banjarnegara, 2016).

#### **Keragaman Pedagang**

Pedagang ternak yang terdapat di Kabupaten Banjarnegara terbagi menjadi dua bagian yaitu pedagang tetap dan pedagang musiman. Pedagang tetap merupakan pedagang yang selalu menjual ternak. Pedagang ternak dibagi menjadi tiga bagian yang di tunjukan pada gambar 2. Sedangkan pedagang musiman yaitu pedagang yang menjual ternaknya pada saat-saat tertentu saja, misalnya pada moment idul fitri dan idul adha.



Gambar 1. Bagan hubungan antar pedagang

Pedagang lokal dalam melaksanakan jual beli ternak rata-rata sebanyak 7 ekor/minggu. Hal ini menunjukkan bahwa mereka masih produktif dalam menekuni profesinya. Masa penampungan ternak sampai penjualan memerlukan waktu 3-7 hari, setelah 7 hari ternak habis terjual. Pedagang antar Kabupaten melakukan transaksi sesuai dengan hari pasaran. Dalam satu minggu 2 kali melakukan transaksi pembelian ternak di pasar hewan yaitu pada hari senin di Pasar Hewan Petambakan Banjarnegara dan sabtu di Pasar Hewan Sokaraja. Masa penampungan sampai penjualan ternak selama 2-4 hari dan mereka sudah mempunyai jaringan pemasaran ternak

sendiri. Sedangkan untuk pedagang antar provinsi adalah pedagang antar Kabupaten yang melakukan pembelian ternak hingga keluar provinsi, seperti yang telah disampaikan Purbowati (2011) mengatakan bahwa pedagang harus melewati beberapa kegiatan pemasaran antara lain pengumpulan informasi pasar, penyimpanan, pengangkutan dan penjualan produk.

### **Pasar Hewan**

Pasar hewan merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi jual beli hewan, transaksi akan dilakukan apa bila terjadinya kesepakatan harga, barang dan jasa antara penjual dan pembeli. Pasar hewan Petambakan yang berada di Kabupaten Banjarnegara beralamat Jl Pasar Hewan, Satu, Petambakan, Manduraka Jawa Tengah. Pasar hewan Petambakan beroperasi pada hari senin sampai selasa, Pada hari senin pasar Petambakan digunakan untuk transaksi jual beli ternak sapi saja sedangkan dihari selasa digunakan untuk ternak sapi, kambing dan domba. Menurut Hastuti (2008), pelaku yang banyak terlibat dalam proses pemasaran sapi potong di Pasar Hewan adalah pedagang perantara dan pedagang pemberi jasa. Pedagang perantara terbagi menjadi empat bagian menurut ternak sapi yang didagangkan, antara lain pedagang pengumpul, pedagang besar, pedagang pengecer, dan calo/blantik.

Ongkos transfer merupakan pengeluaran biaya selama proses pemindahan ternak dari suatu tempat ke tempat lain, termasuk di dalamnya biaya terminal (*terminal cost*) dan biaya transportasi (*transportation cost*). Biaya terminal meliputi biaya bongkar muat, biaya retribusi, dan biaya tambahan lainnya seperti alat-alat dan pungutan liar, sedangkan biaya transportasi merupakan biaya untuk memindahkan barang antar dua tempat (Sumpe, 2007).

Hasil penelitian menunjukkan proses pemasaran ternak di Kabupaten Banjarnegara Pedagang tidak bisa lepas dari bantuan pegawainya setiap pedagang membawa 2-3 orang pegawainya untuk membantu pada saat proses pemasaran dari mulai membawa ternak dari kandang ke pasar, melakukan bongkar ternak di pasar untuk membawanya kedalam pasar, membantu proses memasarkan ternak sampai membawa ternak kembali kekandang jika ternak yang dibawa tidak laku semua. Proses transaksi jual beli ternak akan terjadi apa bila terjadi kesepakatan harga ternak kondisi ternak dan pembayaran dilakukan dengan cara tunai.

### **Tinjauan Khusus**

#### **Perdagangan Ternak Musiman**

Perdagangan ternak musiman adalah pedagang yang menjual dagangannya di saat tertentu saja. Selain itu mereka juga melakukan kegiatan penyediaan barang dagangannya, cara penjualannya, pengelolaan hasil dari penjualannya, pembagian kerja antara anggota keluarga, dan seterusnya (Sairin, 2002). Pedagang musiman disini merupakan pedagang yang berjualan hanya pada momen idul fitri dan idul adha. Tujuan para pedagang musiman ini tidak jauh berbeda dari kegiatan dalam pertukaran pasar. Para pedagang memiliki motif untuk mendapatkan keuntungan dalam penjualan dagangannya (Koentjaraningrat, 2002). Berikut adalah Aliran perdagangan pada saat idul adha dan idul fitri :

#### 1. Aliran Produk

- ✓ Idul Adha
  - Ternak yang dijual hanya ternak jantan.
  - Ternak yang dijual dengan karakteristik badan tegap, bulu bersih dan tidak cacat.
- ✓ Idul Fitri
  - Ternak yang dijual dominan ternak betina.
  - Ternak yang dijual lebih dominan dengan bobot badan yang besar dan kondisinya tidak cacat.

## 2. Aliran Keuangan

### ✓ Idul Adha

- Proses pembayaran ternak dilakukan secara tunai.
- Aliran keuangan mengalir dari pembeli kepedagang (*hilir ke Hulu*).

### ✓ Idul Fitri

- Proses pembayaran ternak dilakukan secara tunai.
- Aliran keuangan mengalir dari pembeli kepedagang (*hilir ke Hulu*).

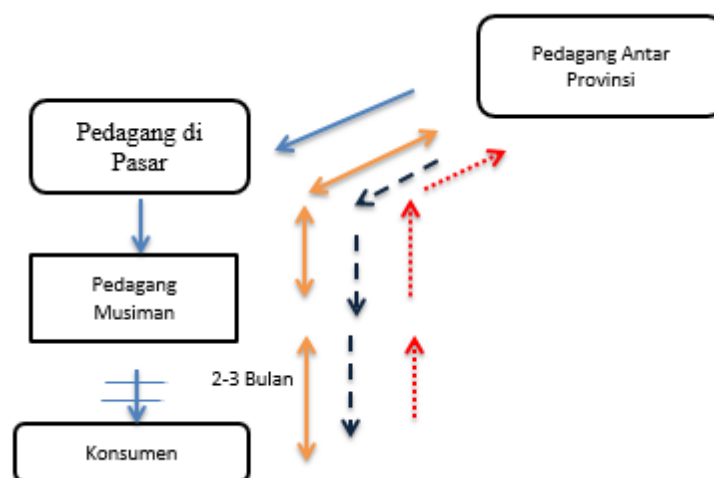
## 3. Aliran Informasi

### ✓ Idul Adha

- Pembeli menginginkan ternak jantan yang bagus dengan ciri-ciri badan tegak, bulu bagus dan tidak cacat.
- Pada saat Idul Adha bobot ternak tidak terlalu diperhatikan yang diperhatikan hanyalah kondisi ternak yang bagus.
- Aliran informasi mengalir secara timbal balik, antara pedagang dengan pedagang ataupun pedagang dengan pembeli.

### ✓ Idul Adha

- Pembeli tidak terlalu memperhatikan jenis kelamin jantan atau betinanya yang paling diperhatikan hanyalah bobot badannya.
- Aliran informasi mengalir secara timbal balik, antara pedagang dengan pedagang ataupun pedagang dengan pembeli.



Gambar 2. Perdagangan Musiman

Keterangan :

- > Aliran Produk
- .....> Aliran Keuangan
- ←→ Aliran Informasi

Perdagangan musiman saat idul adha, mereka menjual ternak sapi pejantan, berbeda saat idul fitri yang lebih dominan memilih betina. Pada momen penjualan ternak idul adha mereka lebih memilih aspek struktur bentuk dari kondisi fisik dari ternak. Kondisi fisik yang baik akan menambah nilai jual dari ternak, selain itu juga bobot ternak sebagai penunjang nilai jual. Ternak yang dijual biasanya simental, limousin, dan PO. Hal tersebut dibenarkan oleh pendapat Trifena (2011) Pengamatan sifat kualitatif dan kuantitatif pada sapi PO, Limousin, dan Simental sapi

dengan bentuk dan ukuran tubuh yang gagah, hal tersebut juga termasuk adanya pengaruh gen pada masing-masing ternak.

Penjualan saat musim idul fitri maupun idul adha melibatkan beberapa pihak diantaranya penjual, pembeli, kemudian supir dan kernet truk, yang bertugas untuk membawa ternak dari lokasi ternak digemukannya ternak hingga ke rumah sang pembeli.

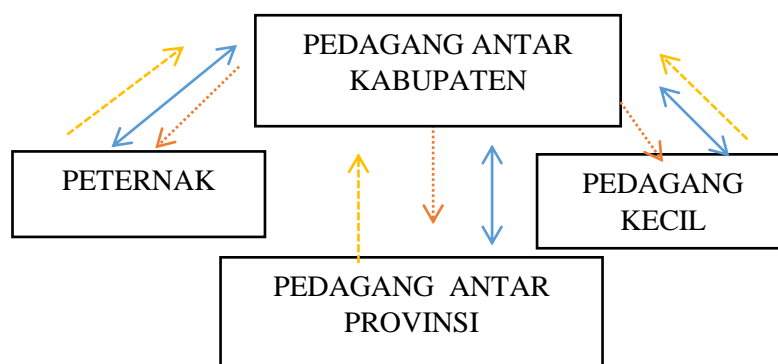
Jalur pengangkutan ternak mulai dari rumah penggemukan kemudian diangkut menggunakan truk yang biasanya disediakan oleh sang penjual, kemudian diantar kerumah pembeli (Alma, 2004).

**Perdagang Tetap**

Perdagang tetap adalah pedagang yang menjual barang dagangannya tanpa waktu yang ditentukan. Pedagang tetap terdiri dari pedagang lokal, pedagang antar kabupaten dan antar provinsi. Pedagang lokal merupakan pedagang (peternak kecil) yang menjual ternaknya terdiri dari 4-5 ekor, kemudian pedagang antar kabupaten yang menjual ternaknya terdiri dari 15 ekor, dan pedagang antar provinsi yang menjual ternaknya lebih dari 20 ekor. Setiap masing-masing transaksi dilakukan secara tunai/ cash. Penjualan ternak terdiri dari pedet bakalan dan bibit.

**Pedet**

Pembelian pedet yang dilakukan oleh setiap pedagang tetap berasal dari boyolali, pada umur 4-8 bulan dengan kisaran harga 8-10 juta. Menurut Subiharta (2014) bobot lahir pedet sapi Simmental lebih berat dibanding bobot lahir sapi PO masing-masing 28,66 kg dan 27,75 kg untuk pedet betina, serta 31,50 kg dan 29,68 kg untuk pedet jantan. Jalur pada pedagang tetap melibatkan beberapa pihak diantaranya penjual, pembeli, kemudian supir dan kernet truk, yang bertugas untuk membawa ternak dari lokasi ternak digemukannya ternak hingga kerumah pembeli. Pedagang dalam penjualannya mendapatkan keuntungan 500-800 ribu/ekor, Aliran rantai pasokan pedet bisa dilihat digambar 4. Jalur pengangkutan ternak mulai dari pasar hewan kemudian diangkut menggunakan truk yang biasanya disediakan oleh sang penjual, kemudian diantar kerumah pembeli (Alma, 2004).



Gambar 3. Aliran Rantai Pasokan Pedet dan Bakalan

Keterangan :

- ⋯→ Aliran Produk
- - -> Aliran keuangan
- ↔ Aliran Informasi

**Bakalan**

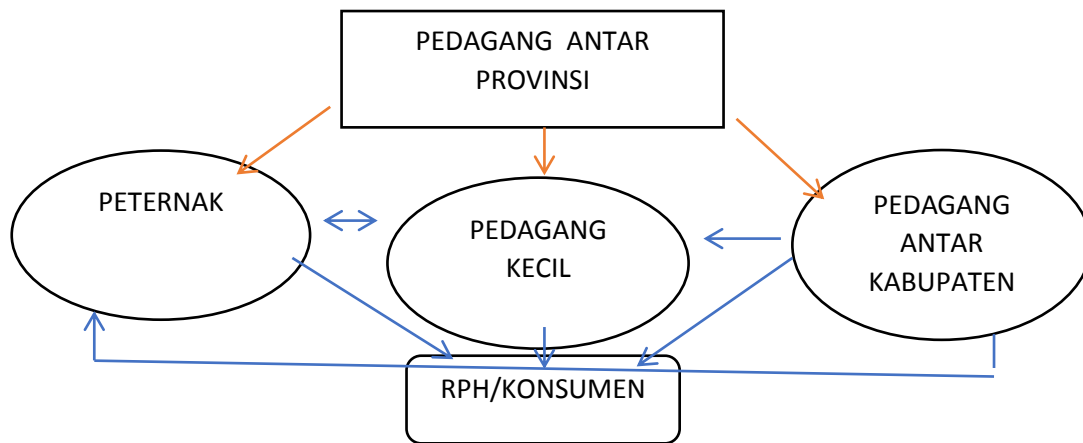
Penjualan bakalan yang dilakukan oleh pedagang tetap hampir sama dengan penjualan pada pedet. Ternak Sapi bakalan dibeli pedagang dari daerah jawa timur, dengan umur rata-rata 1-1,5

tahun dengan biaya 10-12 jutaan. Biaya transportasi yang dikeluarkan dalam pembelian ternak berkisar 2-2,5 juta, Pada saat melakukan pembelian ternak pedagang ditemani 2 pegawainya sebagai sopir dan kernetnya. Dalam proses penjualan ternak di pasar juga demikian pedagang dibantu oleh pegawainya dalam melakukan pemasaran ternaknya, keuntungan yang didapat dalam penjualan ternak bakalan berkisar 500-800 ribu. Berikut adalah gambar 4 aliran rantai pasokan pedet dan bakalan.

**Indukan**

Penjualan indukan pedagang membeli indukan didaerah jawa timur, dengan harga beli berkisar antara 12-13 juta. Biaya transportasi yang dikeluarkan dalam proses pembelian indukan berkisar 2-2,5 juta. Dalam penjualan ternaknya biasanya pedagang mendapat keuntungan berkisar 800ribu - 1juta. Anggota kelompok ternak juga menjual ternak betina yang sudah tidak produktif, setelah menjual ternak yang sudah tidak produktif mereka langsung menggantinya dengan ternak yang memiliki produksi yang baik, guna menghasilkan calon pedet yang lebih baik dan lebih unggul. Selain menjual betina yang sudah tidak produktif, kelompok juga menjual ternak jantan dengan produksi daging yang bagus.

Aliran penjualan pada ternak bibit ini berbeda saat penjualan pedet dan bakalan. Jalur penjualan pada bibit ialah dilakukan pada pasar hewan. Untuk penjualan bibit ini dapat dilakukan oleh penjual dan pembeli maupun antara penjual dan pembeli namun dengan perantara blantik. Jalur pada pedagang tetap melibatkan beberapa pihak diantaranya penjual, blantik, pembeli, kemudian supir dan kernet truk, yang bertugas untuk membawa ternak dari lokasi ternak digemukannya ternak hingga kerumah sang pembeli. Jalur pengangkutan ternak mulai dari pasar hewan kemudian diangkut menggunakan truk yang biasanya disediakan oleh sang penjual, kemudian diantar kejagal atau rumah potong hewan (RPH). Aliran Pedagang tetap tersaji di Gambar 4.



Gambar 4. Aliran penjualan ternak

Menurut Mangkunegara (2009), kondisi pasar hewan saat transaksi jual beli bibit ternak sapi potong, mereka akan membawa ternak tersebut ke rumah jagal ataupun dijual kembali. Saat transaksi juga melibatkan pihak ke 3 yang biasa disebut blantik (calo). Mereka bertugas membawa calon pembeli kepada ternak yang sedang mereka cari. Setelah itu transaksi dilakukan secara tunai.

Probowati (2011) menambahkan, manajemen rantai pasokan merupakan sebuah pendekatan yang dipakai untuk mengintegrasikan aktivitas pemasok, penjual, pengolah, pergudangan dan pengguna/konsumen agar produk dan jasa yang dihasilkan dapat didistribusikan dengan jumlah yang tepat, pada waktu yang tepat dan pada tempat yang tepat dengan sasaran

akhir meminimalkan keseluruhan biaya dan meningkatkan kualitas pelayanan kepada konsumen.

### **Aliran Keuangan Pada Rantai Pasokan Ternak Sapi**

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa pedagang melakukan pembelian ternak dengan harga Rp. 8000.000 – Rp. 9000.000 untuk pedet jantan, Rp. 6000.000 – Rp. 8000.000 untuk pedet betina, sapi bakalan didapatkan dengan harga berkisar Rp. 12.000.000 – Rp. 13.000.000 dan Rp. 16.000.000 – Rp. 19.000.000 untuk sapi dewasa yang sudah siap untuk dipotong. Terdapat perbedaan harga jual pedet pada kelompok ternak Sariwidodo, Ngadimulyo dan Majalengka yang menjual pedet dengan harga Rp.7.000.00 – Rp. 8.000.000 untuk betina dan Rp. 9000.000 – Rp. 10.000.000 untuk pedet jantan.

Keuntungan yang didapatkan oleh peternak setelah proses penjualan berkisar antara Rp.500.000 – Rp. 800.000 untuk pedet, Rp. 500.000 – Rp. 1.500.000 untuk sapi bakalan dan Rp.1.500.000 – Rp. 2.000.000 untuk sapi dewasa siap untuk potong. Terdapat perbedaan dalam proses penjualan untuk sapi potong dengan bobot badan yang lebih besar yaitu dengan dilakukan penimbangan yang didapatkan harga Rp. 47.000 – Rp. 49.000/kg keuntungan yang didapatkan dari sapi jenis ini berkisar Rp. 2000.000 – Rp. 2.500.000.

Hastuti (2008) menyatakan bahwa margin pemasaran adalah perbedaan harga ditingkat konsumen yaitu harga yang terjadi karena perpotongan kurva permintaan primer (*primary demand curve*) dengan kurva penawaran turunan (*derived supply curve*) dengan harga ditingkat produsen yaitu harga yang terjadi karena perpotongan kurva penawaran primer (*primary supply*) dengan permintaan turunan (*derived demand*).

### **Aliran Informasi Pada Rantai Pasokan Ternak Sapi**

Aliran informasi yang terdapat pada pedagang ternak dan kelompok ternak Sariwidodo, Ngadimulyo dan Majalengka memiliki kemiripan yaitu aliran yang terjadi secara timbal balik, baik dari hulu ke hilir atau hilir ke hulu. Informasi yang mengalir berkaitan dengan stok sapi hidup, jumlah permintaan, harga sapi hidup, harga ternak sapi maupun informasi terkait kebijakan dan peraturan dalam tata niaga ternak sapi Aliran informasi yang ada mengalir secara vertikal dan horizontal. Pada aliran vertikal terdapat koordinasi pada mata rantai yang berbeda yaitu antara peternak, pedagang sapi, dan konsumen. Pada aliran horizontal terjadi koordinasi pada sesama anggota mata rantai. Contoh dari koordinasi horizontal yaitu adanya koordinasi antar pedagang sapi terkait stok sapi .

### **Perbedaan Antar Rantai Pasokan**

Rantai pasokan yang digunakan pada pedagang tetap dan pedangan musiman hampir sama, namun pada saat transaksi ternak, khusus untuk bibit dibawa pada rumah potong hewan terlebih dahulu sebelum sampai ketangan konsumen. Dikarenakan tujuan konsumen saat pembelian ternak khususnya bibit untuk tujuan diambil dagingnya, dan bukan untuk dipelihara kembali. Pada kelompok ternak Sariwidodo, Ngadimulyo dengan kelompok ternak Majalengka yang dimana pada kelompok ternak Sariwidodo dan Ngadimulyo terdapat anggota kelompok yang menjadi pedagang ternak musiman sedangkan di kelompok Majalengka anggota kelompoknya tidak ada yang menjadi pedagang musiman.

### **Efisiensi Pemasaran Rantai Pasokan Ternak Sapi**

Berdasarkan hasil data yang telah didapat dalam penelitian diketahui bahwa efisiensi pemasaran tiap aliran rantai pasokan antara pedang ternak, kelompok ternak dan pedagang musiman memiliki efisiensi pemasaran yang berbeda dilihat dari tabel 2. Pada kelompok ternak melakukan penjualan setelah pedet berumur 4 bulan, sedangkan pedagang musiman melakukan pemasaran / penjualan dalam 3 bulan setelah pemeliharaan, perbedaan antara kelompok ternak dan pedagang ternak musiman terdapat pada ternak yang dipelihara dan lama pemeliharanya.



Perbedaan terbesar dalam aliran rantai pasokan terjadi pada kelompok ternak, pedagang ternak musiman dan pedagang tetap, Jika pemeliharaan yang dilakukan oleh kelompok ternak selama 4 bulan dan pedagang musiman selama 3 bulan pemeliharaan baru melakukan penjualan berbeda dengan pedagang tetap yang hanya satu minggu melakukan pemeliharaan ternak lalu dilakukan penjualan. Emhar (2014) menyatakan bahwa salah satu indikator untuk mengetahui tingkat keberhasilan rantai pasokan adalah dengan mengetahui efisiensi pemasaran. Menurut Aisyah (2013), sistem pemasaran dapat dikatakan efisien apabila mampu menyampaikan produk dari produsen hingga ke konsumen dengan biaya yang rendah. 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 (Amirah *et al*, 2015). Berikut adalah Tabel 2 efisiensi pemasaran di Kecamatan Bawang Kabupaten Banjarnegara.

Tabel 2. Efisiensi Pemasaran

No	Jenis	Keuntungan	Efisiensi Pemasaran (%)
1	Pedagang Tetap	Rp 1.000.000	6,3
2	Pedagang Musiman	Rp 1.000.000	8,5
3	Peternak	Rp 500.000	4,6

## KESIMPULAN

1. Hasil penelitian menunjukkan terdapat tiga aliran produk yang terdapat di Kecamatan Bawang yaitu pedet, bakalan, dan indukan.
2. Hasil penelitian menunjukkan aliran informasi yang terdapat di Kecamatan Bawang merupakan aliran informasi yang timbal balik.
3. Hasil penelitian menunjukkan aliran keuangan yang terdapat di Kecamatan Bawang Mengalir dari hilir ke hulu.
4. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat perbedaan nilai efisiensi antara pedagang tetap 6% , pedagang musiman 8% dan peternak 4%.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aisyah SA, Sanim B, dan Maulana A. 2013. Strategi Pengembangan Usaha Sapi Potong: Studi Kasus CV. Mitra Tani Farm. *Jurnal Manajemen & Agribisnis*. 10 (2): 109–116.
- Alma, B. 2004. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Penerbit ALFABETA. Bandung.
- Amirah NZ, Paturrochman M, Masdar AS. 2015. *Analisis Rantai Pasok Daging Sapi*. Penerbit Swadaya. Jakarta.
- BPS. 2016. *Populasi Ternak Perah Di Kabupaten Banjarnegara*. Badan Pusat Statistik [www.banjarnegarakab.bps.go.id](http://www.banjarnegarakab.bps.go.id). Diakses 14 Agustus 2017.
- D.T. Sihombing, dan J. Sumarauw. 2015. *Analisi Nilai Tambah Rantai Pasokan Beras Di Desa Tateangsan Kecamatan Pusomean Kabupaten Minahasa Tenggara*.
- Daroeni A. 2013. Pola pemasaran sapi potong pada peternak sapi skala kecil di Kabupaten Kediri. *Jurnal Manajemen Agribisnis*. 13 (1): 55-62.
- Daryanto A. 2009. *Swasembada Daging Sapi di Indonesia: Kinerja, Kendala dan Strategi*. [Makalah] Rakorteknas Direktorat Jendral Peternakan, 9 Desember 2009.
- Emhar A, Aji JMM, dan Agustina T. 2014. *Analisis Rantai Pasokan Daging Sapi di Kabupaten Jember*. *Berkala Ilmiah Pertanian*. 1 (3): 53-61.

- Hobbs, JE. 1996. A Transaction Cost Approach to Supply Chain Management. *Supply Chain Management: An International Journal*. 1 (2) : 15 – 27.
- Koentjaraningrat. 2002. Pengantar Ilmu Antropologi. PT. Rineka Cipta. Jakarta.
- Mangkunegara, A.B. 2009. Perilaku Konsumen. PT Refika Aditama. Bandung.
- Marimin, dan Maghfiroh N. 2010. Aplikasi Teknik Pengambilan Keputusan Dalam Management. *An International Journal*. 1 (2) : 15 – 27.
- Matondang RH, Rusdiana S. 2013. Langkah-Langkah Strategis dalam Mencapai Swasembada Daging Sapi 2014. *Jurnal Litbang Pertanian*. 32 (3) : 131-139.
- Probowati, DB. 2011. Perancangan Model Rantai Pasok Agroindustri Kelapa Terpadu Dalam Usaha Kecil. Tesis. Institut Pertanian Bogor.
- Pujawan, IN. 2005. Supply Chain Management. Edisi Pertama. Guna Widya. Denpasar.
- Rahim A, dan Hastuti DRD. 2007. *Ekonomika Pertanian: Pengantar, Teori dan Kasus*. Penerbit Swadaya. Jakarta.
- Rahmanto, B. 2005. Analisis Usaha Peternakan Sapi Potong Rakyat. Pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial Ekonomi Pertanian. Jakarta.
- Sairin, Sjafr, dkk. 2002. Pengantar Antropologi Ekonomi. Pustaka Yogyakarta.
- Subiharta, D.M. Yuwono, B. Utomo, H. Kurnianto, J. Spriondho, dan Sutopo. 2014. Perbaikan Reproduksi pada Sapi Potong Keturunan Sub Tropis (Simmental dan Limousine) dalam Mendukung Efisiensi Reproduksi di Jawa Tengah. Laporan Akhir Penelitian. BPTP Jawa Tengah. Ungaran.
- Sugiarto M, Wakhidati YN, Einstein A, dan Khaerudin. 2017. The Competitiveness of Beef Cattle Business on Various Agro-Ecological Zones in Tegal Regency. *Jurnal Animal Production*. Vol 19 (2) : 127-134.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*. Penerbit Alfabeta. Bandung.
- Sumitra J, Kusumastuti TA, dan Widiati R. 2013. Pemasaran Ternak Sapi Potong di Kabupaten Ogan Komering Ilir, Sumatera Selatan. *Jurnal Buletin Peternakan*. 37 (1) : 49-58.
- Sumpe, I. 2007. Efisiensi Pemasaran Ternak Sapi Bali di Kabupaten Manokwari. Tesis. Universitas Gadjah Mada. Yogyakarta.
- Suryana. 2009. Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong Berorientasi Agribisnis Dengan Pola Kemitraan. *Jurnal Litbang Pertanian*. 28 (1) : 29-37.
- Trifena. 2011. Studi Fenotif Sapi Ongole, SimPO, dan LimPO di Kabupaten Pacitan Jawa Timur. Skripsi. Fakultas Peternakan Universitas Gadjah Mada. Yogyakarta.
- Wardani DK, Marimin, dan Kasutjaniangati. 2015. Strategi Peningkatan Kualitas untuk Pasar Internasional Melalui Penerapan Manajemen kualitas Total: Pembelajaran dari Produk Edamame Beku. *Jurnal Manajemen & Agribisnis*. 12 (1) : 36-45.
- Yayat HF, Marimin, dan Harianto. 2010. Analisis Kinerja Rantai Pasok Agribisnis Sapi Potong: Studi Kasus pada PT. Kariyana Gita Utama. *Jurnal Teknik. Industri Pertanian*. 20 (3) : 193-205.