

## Supply Chain Analysis of Beef from Slaughterhouse to End Consumers (Case Study: Bangkong Slaughterhouse)

Irwansyah<sup>1\*</sup>, Samuyus Nealma<sup>1</sup>, Sudirman<sup>2</sup>, Sukarne<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Animal Husbandry Study Program, University of Teknologi Sumbawa, Sumbawa, Indonesia

<sup>2</sup>Animal Science Study Program, Samawa University, Sumbawa, Indonesia

<sup>3</sup>Animal Husbandry Study Program, Mataram University, Mataram, Indonesia

### Article History

Received : July 20<sup>th</sup>, 2022

Revised : August 16<sup>th</sup>, 2022

Accepted : August 24<sup>th</sup>, 2022

\*Corresponding Author:

**Irwansyah,**

Universitas Teknologi

Sumbawa, Sumbawa,

Indonesia;

Email: [irwansyah@uts.ac.id](mailto:irwansyah@uts.ac.id)

**Abstract:** Livestock is a sector that has a huge opportunity to be developed as a business in the future. According to BPS data in 2014 there were 4.104 heads of cattle and in 2016 decreased with a total of slaughtering as many as 3,461 heads of cattle. From this data it can be seen that the number of cattle slaughtering in Sumbawa Regency can be said to be quite low for the needs of beef in Sumbawa Regency. In Sumbawa especially, the problem of beef lies in relatively expensive price. This study aims to determine the supply chain of beef from slaughterhouse to end consumers by using data collection methods, and determining respondents (snowball sampling technique and purposive sampling technique). The result of this study is the marketing efficiency of beef shows that the efficiency of marketing of 0 (zero) level of beef seller-consumer is 0% smaller compared to the level marketing efficiency of level 1 (one) of meat retailers-consumers of 0.87 %. Value added at the level of beef seller (butcher) shows that the conversion factor value is 1.30 where the conversion factor is obtained by dividing the output value with the input value for every 1 medium-sized cattle.

**Keywords:** Beef, Marketing efficiency, Supply chain, Value added.

### Pendahuluan

Peternakan adalah sektor yang memiliki peluang sangat besar untuk dikembangkan sebagai usaha di masa depan. Kebutuhan masyarakat akan produk peternakan akan semakin meningkat setiap tahunnya. Peternakan sebagai penyedia protein, energi, vitamin, dan mineral semakin bertambah seiring meningkatnya kesadaran masyarakat akan kebutuhan gizi guna meningkatkan kualitas hidup (Yulianto dan Saparinto, 2010). Menurut data BPS tahun 2014 sebanyak 4.104 ekor sapi dan pada tahun 2016 mengalami penurunan dengan jumlah pemotongan sebanyak 3.461 ekor sapi (BPS, 2017).

Data tersebut menunjukkan bahwa jumlah pemotongan sapi di kabupaten Sumbawa cukup rendah. Hal ini berbeda jauh dengan kebutuhan konsumen terhadap daging sapi di Kabupaten Sumbawa yang meningkat. Adanya selisih pada jumlah konsumsi daging sapi dengan jumlah produksi daging sapi menyebabkan lemahnya rantai pasok (Farisandi, 2018). Selain itu dengan

jumlah produksi yang terus mengalami penurunan, sehingga jumlah daging belum mampu mencukupi kebutuhan konsumsi.

Rantai pasokan daging sapi harus memperhatikan beberapa aspek yang dapat mempengaruhi kelancaran proses distribusi hingga ke tangan konsumen. Pemasaran dan distribusi daging sapi membutuhkan lembaga pemasaran yang bekerja secara efektif, karena daging sapi memiliki sifat produk yang mudah rusak (Annisa, 2021). Penyaluran daging sapi dari tangan produsen ke konsumen memerlukan proses dan tindakan-tindakan yang khusus. Kegiatan ini dilakukan untuk menciptakan, menjaga dan meningkatkan nilai serta manfaatnya.

Kesalahan dalam memilih saluran distribusi dapat memperlambat bahkan dapat terjadi kemacetan usaha penyaluran barang dan jasa tersebut. Rantai pasok pada produk pertanian yang tidak dikelola secara baik dapat menyebabkan biaya yang tinggi (Farisandi, 2018). Faktor penting dalam sistem penjualan adalah margin dan struktur biaya tataniaga yang

terjadi (Mulyadi, 2005). Pengaturan ini penting untuk dilakukan terkait banyaknya mata rantai yang terlibat dalam rantai pasokan daging sapi.

Permasalahan daging sapi di Sumbawa terletak pada harga yang relatif mahal. Penyebabnya belum diketahui pasti apakah terletak pada jumlah pasokan daging atau pada sistem rantai pasok. Melihat permasalahan tersebut penelitian ini bertujuan untuk mengetahui aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi, Efisiensi pemasaran pada rantai pasok daging sapi serta nilai tambah pada proses pemotongan daging sapi di kabupaten Sumbawa.

## Bahan dan Metode

### Bahan yang digunakan dalam penelitian

Penelitian ini menggunakan questioner sebagai alat bantu untuk mendapatkan informasi. Questioner yang disusun diberikan kepada responden. Selain itu, dibutuhkan alat tulis dan kamera yang akan digunakan sebagai dokumentasi penelitian.

### Kerangka pemikiran penelitian

Rantai pasok yang efisien terlihat dari selisih margin antara satu mata rantai dengan mata rantai lainnya. Semakin kecil selisih margin, rantai pasok semakin efisien. Penelitian ini akan melihat bagaimana pemetaan distribusi pasokan daging sapi yang masuk ke wilayah kabupaten sumbawa. Selanjutnya akan melakukan analisis biaya transaksi. Selain itu akan diamati faktor yang berpengaruh terhadap pemilihan saluran pemasaran oleh pedagang daging sapi yang berawal dari RPH hingga ke konsumen akhir. Kerangka pemikiran penelitian disajikan pada Gambar 1.

### Metode pengumpulan data

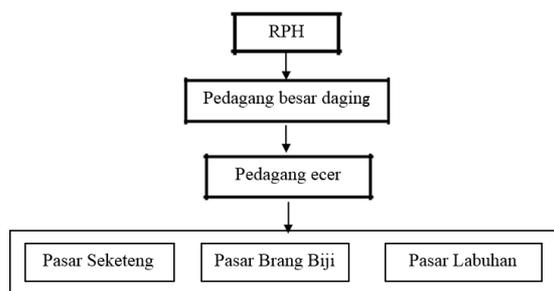
Metode yang digunakan dalam pengumpulan data adalah metode survei dengan melakukan observasi langsung dan wawancara kepada pedagang besar dan pengecer daging sapi. Hal ini bertujuan untuk memperoleh gambaran jaringan distribusi rantai pasok daging sapi dari RPH hingga sampai ke konsumen di Kabupaten Sumbawa.



Gambar 1. Kerangka pemikiran penelitian

### Metode wawancara

Penentuan responden dalam penelitian menggunakan metode *purposive sampling* (Sugiono, 2010).. Metode ini digunakan untuk mengetahui pemetaan terkait jaringan distribusi rantai pasok daging sapi di Kabupaten Sumbawa. Responden dipilih berdasarkan pertimbangan tertentu, dimana memiliki kapabilitas dan informasi terkait jaringan distribusi, biaya transaksi, aliran produk dan informasi mengenai harga jual daging sapi di Kabupaten Sumbawa. Responden ahli dalam penelitian ini adalah Kepala RPH Kabupaten sumbawa dan staf ahli yang bertanggung jawab untuk mengawasi dan melaksanakan kegiatan operasional di RPH Kabupaten Sumbawa. pada Gambar 2.



Gambar 2. Pemetaan metode penentuan responden

Metode *snowball sampling* (bola salju) juga digunakan dalam penelitian ini. Teknik *snowball sampling* adalah metode *sampling* yang diperoleh melalui proses bergulir dari satu responden ke responden lainnya. Biasanya metode ini digunakan untuk menjelaskan pola-pola sosial atau komunikasi (sosiometrik) suatu komunitas tertentu (Nuaman, 2003).

### Metode pengolahan dan analisis data

Analisis data dilakukan dengan menghitung terlebih dahulu nilai dari efisiensi pemasaran, margin pemasaran, dan nilai tambah. Selanjutnya, hasil dari nilai tersebut diinterpretasikan.

### Menghitung efisiensi pemasaran

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 (Rahim dan Hastuti, 2007):

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

Keterangan:

- EP : Efisiensi pemasaran (%)
- TB : Total biaya (Rp)
- TNP : Total nilai Produk (Rp)

### Menghitung nilai tambah

Analisis nilai tambah 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 satu kilogramnya. Bentuk formulasi dari konversi adalah sebagai berikut (Emhar *et al.*, 2014):

$$VA = \frac{\text{Konversi harga produk (kg)} \times \text{Penjualan produk}}{\text{Harga 1 kg daging sapi}}$$

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

$$VA = \text{Nilai output} - \text{Nilai input}$$

atau

$$VA = \text{Biaya TK} + \pi$$

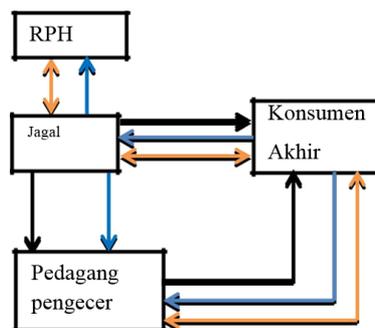
Keterangan:

- VA : *value added* / 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)
- II : keuntungan yang diterima dari proses pemotongan (Rp/kg)
- Biaya TK : pendapatan tenaga kerja langsung pada proses pemotongan (Rp/kg)

### Hasil dan Pembahasan

#### Aliran produk, aliran keuangan dan aliran informasi pada rantai pasok daging sapi di kabupaten sumbawa

Pola aliran dalam rantai pasokan daging sapi (Gambar 4) 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 pedagang daging sapi (jagal) hingga konsumen akhir. Aliran keuangan mengalir dari hilir ke hulu yaitu dari konsumen akhir ke pedagang daging sapi. Aliran informasi mengalir pada mata rantai secara timbal balik.



Gambar 3. Pola aliran dalam rantai pasokan daging sapi

- Aliran produk
- Aliran Keuangan
- Aliran Informasi

Pola aliran dalam rantai pasokan daging sapi terbagi menjadi tiga, yaitu aliran produk, aliran keuangan, dan aliran informasi. Aliran rantai pasokan dapat dilihat pada Gambar 3. Ketiga aliran tersebut mengalir pada mata rantai

seperti 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 pengusaha daging, pengecer, konsumen dan pihak pemerintah sebagai penentu kebijakan.

Persediaan sapi hidup di Kabupaten Sumbawa dinilai cukup untuk memenuhi kebutuhan konsumsi daging di Kabupaten Sumbawa yang ditunjukkan dengan adanya peningkatan jumlah populasi setiap tahunnya. Bertambahnya jumlah populasi sapi potong di Sumbawa merupakan hasil dari program IB (Inseminasi Buatan yang menjadi kebijakan dari pemerintah untuk mengurangi jumlah impor daging sapi.

### **Aliran produk**

Aliran produk merupakan aliran barang dari hulu (*upstream*) ke hilir (*downstream*) (Fayaqun dan Sulistiyaningsih, 2021). Produk dalam rantai pasokan ini berupa daging sapi segar sebagai produk utama dan hasil output lain sebagai *side product* yang siap untuk dijual. Daging sapi yang berasal dari jagal akan di distribusikan ke beberapa pedagang pengecer daging sapi. Selain pengecer, jagal juga mendistribusikan langsung daging sapi kepada konsumen akhir.

Abu Bakar menyatakan menjual langsung daging sapi kepada konsumen akhir. Sesuai dengan kenyataan dilapangan bahwa selama 6 tahun terakhir Selain menjual langsung kepada konsumen akhir, jagal juga menjual daging sapi kepada pedagang pengecer Supiati. Pedagang pengecer yang dimaksud yaitu pedagang yang berada ditiga pasar yang ada di Sumbawa yaitu, pasar seketeng, pasar brang biji dan pasar labuan, dari pedagang pengecer tersebut barulah daging sapi di distribusikan kepada konsumen akhir.

### **Aliran keuangan**

Aliran keuangan adalah perpindahan uang yang mengalir dari hilir ke hulu (Ismareni, 2019). 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 dan biaya pemeliharaan sapi sebesar Rp 350.000,00 untuk setiap pemotongan satu ekor sapi.

Aliran keuangan mengalir pada alur distribusi melalui pedagang pengecer kepada jagal. Pembayaran yang dilakukan pedagang pengecer kepada jagal yaitu pembayaran secara lansung atau tunai. Pembayaran langsung atau tunai di awal artinya pedagang pengecer melakukan pembayaran sesuai dengan jumlah daging sapi yang dibeli dan sesuai dengan harga khusus di tingkat pengecer. Keuntungan bagi jagal dengan sistem pembelian ini, jagal tidak akan mengalami kerugian.

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 adalah aliran yang terjadi baik dari hulu ke hilir maupun sebaliknya dari hilir ke hulu (Yunita et al. 2022). Aliran informasi ada yang mengalir secara vertikal dan secara horizontal. 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 secara langsung berkaitan dengan jumlah daging sapi yang di minta oleh pengecer setiap harinya. Koordinasi antara konsumen dengan jagal maupun konsumen dengan pedagang pengecer sudah terbilang sangat lancar karena jumlah permintaan daging dan stok daging yang tersedia semua dapat terjual habis.

### **Tingkat efisiensi pemasaran, margin pemasaran dan distribusi margin pada rantai pasokan daging sapi**

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

Tabel 1. Efisiensi pemasaran daging sapi

No	Saluran distribusi	Pemasaran
1	Saluran 0	0
2	Saluran 1	0,87

Hasil analisis efisiensi pemasaran daging sapi menunjukkan nilai efisiensi pemasaran saluran tingkat 0 sebesar 0% (Tabel 1). Hal ini dikarenakan tidak terdapat biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha daging seperti biaya pasar dan biaya transaksi. Tidak adanya biaya yang dikeluarkan karena konsumen langsung membeli daging sapi kepada pedagang besar maka lebih kecil. Jika dibandingkan dengan efisiensi pemasaran saluran tingkat satu (pengusaha daging pedagang pengecer konsumen) sebesar 0,87 %. Saluran tingkat 1 (satu) yaitu terdapat biaya-biaya yang di tanggung oleh pengecer seperti biaya transaksi dan biaya retribusi pasar.

### Nilai tambah pada proses pemotongan sapi potong di kabupaten Sumbawa

Nilai tambah pada tingkat pengusaha daging (jagal) menunjukkan bahwa nilai faktor konversi sebesar 1,30 dimana faktor konversi diperoleh dari pembagian nilai output dengan nilai input untuk setiap 1 ekor sapi ukuran sedang. Faktor konversi sebesar 1,30 artinya harga input sapi akan menghasilkan output sebesar Rp 1,30. Proses pemotongan setiap 1 ekor sapi hidup membutuhkan HOK dengan upah tenaga kerja sebesar Rp 50.000/HOK.

Harga bahan baku adalah harga beli sapi potong hidup yang dibagi dengan berat sapi dalam satuan rupiah per kilogram. Harga sapi potong hidup per kilogram sebesar Rp 60.000. Mendukung kegiatan nilai tambah diperlukan sumbangan dari input lain dengan biaya total sebesar Rp 2.100 untuk setiap kilogram input (bahan baku utama) yang digunakan. Nilai output dari proses pemotongan sapi sebesar Rp 143.000. Nilai tambah yang diperoleh sebesar

Rp 80.900 dengan ratio 56,57% dari total nilai output.

Jumlah pendapatan yang diterima oleh tenaga kerja untuk setiap kilogram output sebesar Rp 1000 atau 1,23% dari total nilai tambah. Keuntungan yang diterima oleh pengusaha daging untuk setiap kilogram output sebesar Rp 79,900 atau sebesar 55,87% dari total nilai output.

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa aliran produk mengalir dari jagal menuju pedagang pengecer dan konsumen akhir. Aliran keuangan mengalir dari konsumen akhir daging sapi hingga ke RPH, sedangkan aliran informasi yaitu mengalir dari RPH hingga konsumen akhir. Saluran distribusi daging sapi di Kabupaten Sumbawa efisien berdasarkan nilai efisiensi. Selanjutnya, proses pemotongan sapi hidup mampu menghasilkan nilai tambah yang di peroleh sebesar Rp 80.900 atau 56,57% dari total output yang di hasilkan.

### Ucapan Terima kasih

Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kami sampaikan kepada Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi dan Universitas Teknologi Sumbawa yang telah memfasilitasi penelitian ini sehingga berjalan lancar dan membuahkan hasil yang baik.

### Referensi

- Annisa, S. (2021). *Analisis Saluran dan Margin Pemasaran Sapi Potong di Kecamatan Kahu Kabupaten Bone* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar).
- BPS (2017). *Kabupaten Sumbawa Dalam Angka Sumbawa*: BPS Kabupaten Sumbawa.
- Emhar, A., Joni, M. & Titin, A. (2014). Analisis Rantai Pasokan (Supply Chain) Daging Sapi di Kabupaten Jember. *Berkala Ilmiah PERTANIAN*, Vol. 1, No. 3, hal. 53-61.
- Farisandi, N. A. (2018). *Analisis Nilai Tambah (Value Added) Rantai Pasok Daging Sapi Menggunakan Metode Hayami (Studi*

- Kasus Di Rph Karangrejo Banyuwangi* (Doctoral dissertation, Universitas Brawijaya).
- Fayaqun, R., & Sulistyaningsih, F. (2021). Pemetaan Jaringan Logistik Daging Sapi di Kotamadya Bandung. *Majalah Ilmiah UNIKOM*, 19(2), 77-85.
- Ismareni, A. M. (2019). Kajian Rantai Pasok Dan Pemasaran Daging Sapi Di Kabupaten Mempawah. *Jurnal Social Economic of Agriculture*, 7(1).
- Mulyadi (2005). Akuntansi Biaya, 5<sup>nd</sup> edition. Yogyakarta: UPPAMP YKPN Universitas Gaja Mada.
- Neuman, W.L. (2003). *Social Research Methods, Qualitative and Quantitative Approaches*, 5<sup>nd</sup> edition. Boston: Pearson Education.
- Rahim, A. & Hastuti (2007). *Ekonomika Pertanian: Pengantar, Teori dan Kasus*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Yulianto, P. & Saparinto, C. (2010). *Pembesaran Sapi Potong Secara Intensif*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Yunita, S., Mahesti, N. A., Sihaloho, R. M. B., & Setyadi, R. (2022). Forecasting Pada Rantai Pasok Pabrik Penggilingan Daging Menggunakan Metode Time Series. *JURIKOM (Jurnal Riset Komputer)*, 9(3), 761-769.