

**Laporan Akhir Penelitian
Dana DIPA FATERNA
2018**



**PERANAN KEMITRAAN PERSEDUAAN TERHADAP
RANTAI NILAI USAHA PETERNAKAN SAPI POTONG
DI KOTA PADANG PROVINSI SUMATERA BARAT**

**M. IKHSAN RIAS, SE, M.Si
Ir. EDWIN HERIYANTO, MS**

**NIDN : 0009076506
NIDN : 0010085602**

No kontrak : 003 DM.6/UN.16.6/PPM/PNBP/Faterna-2018

**UNIVERSITAS ANDALAS
DESEMBER 2018**

**Laporan Akhir Penelitian
Dana DIPA FATERNA
2018**



**PERANAN KEMITRAAN PERSEDUAAN TERHADAP
RANTAI NILAI USAHA PETERNAKAN SAPI POTONG
DI KOTA PADANG PROVINSI SUMATERA BARAT**

**M. IKHSAN RIAS, SE, M.Si
Ir. EDWIN HERIYANTO, MS**

**NIDN : 0009076506
NIDN : 0010085602**

No kontrak : 003 DM.6/UN.16.6/PPM/PNBP/Faterna-2018

**UNIVERSITAS ANDALAS
DESEMBER 2018**

HALAMAN PENGESAHAN

- 1 Judul : Peranan Kemitraan Perseduaan Terhadap Rantai Nilai Usaha Peternakan Sapi Potong Di Kota Padang Provinsi Sumatera Barat
- 2 Ketua Tim Pengusul : M. Ikhsan Rias, SE, M.Si
- h. Nama : 0010126103
- i. NIDN : Lektor Kepala
- j. Pangkat/golongan : Peternakan
- k. Program Studi : Universitas Andalas
- l. Perguruan Tinggi : Social Ekonomi Peternakan
- m. Bidang keahlian : Fakultas Peternakan Kampus Limau Manis
- n. Alamat : Telp/fax075171464/ikhsan_r@gmail.com
- 4 Anggota Tim Pengusul
- b. Anggota : M. Ikhsan Rias, SE, M.Si
- c. Mahasiswa : Ir. Edwin Heriyanto, MS
- Dr. Ir. Dwi Yuzaria, SE M.Si
- Nelva Honovia BP 1410621017
- Fatmi Desvita Joni BP 1410622042
- Fajri Dwika Bayu BP 1310621003
- Bayu Ocky Sumarsono BP 1310621003
- Bidang keahlian Sosial Ekonomi Peternaka
- Luaran yang dihasilkan : Laporan dan Publikasi Penelitian
- Jangka waktu pelaksanaan : 5 Bulan
- Total Biaya : Rp.22.000.000,-

Mengetahui

Dekan Fakultas Peternakan Unand

Ir. Andri, MS

NIP : 196203241987021001

Payakumbuh, 15 Mei 2018

Ketua Tim Pengusul

M. Ikhsan Rias, SE, M.Si

NIP: 196112101992032003



Menyetujui
Dekan Fakultas Peternakan Unand

Prof.Dr. Ir. James Hellyward, MS
NIP : 196107161986031005

HALAMAN PENGESAHAN

- 1 Judul : Peranan Kemitraan Perseduaan Terhadap Rantai Nilai Usaha Peternakan Sapi Potong Di Kota Padang Provinsi Sumatera Barat
- 2 Ketua Tim Pengusul : M. Ikhsan Rias, SE, M.Si
- a. Nama : 0010126103
- b. NIDN : Lektor Kepala
- c. Pangkat/golongan : Peternakan
- d. Program Studi : Universitas Andalas
- e. Perguruan Tinggi : Social Ekonomi Peternakan
- f. Bidang keahlian : Fakultas Peternakan Kampus Limau Manis
- g. Alamat : Telp/fax075171464/dwiyuzaria@gmail.com
kantor/telp/faks/surel
- 4 Anggota Tim Pengusul : M. Ikhsan Rias, SE, M.Si
- a. Anggota : Ir. Edwin Heriyanto, MS
- b. Mahasiswa : Dr. Ir. Dwi Yuzaria, SE M.Si
- Nelva Honovia BP 1410621017
- Fatmi Desvita Joni BP 1410622042
- Fajri Dwika Bayu BP 1310621003
- Bayu Ocky Sumarsono BP 1310621003
- Bidang keahlian Sosial Ekonomi Peternakan
- 5 Luaran yang dihasilkan : Laporan dan Publikasi Penelitian
- 6 Jangka waktu pelaksanaan : 5 Bulan
- 7 Total Biaya : Rp.22.650.000,-

Mengetahui

Dekan Fakultas Peternakan Unand

Ir. Andri, MS

NIP : 196203241987021001

Payakumbuh, 15 Mei 2018

Ketua Tim Pengusul

M. Ikhsan Rias, SE, M.Si

NIP: 196112101992032003

Menyetujui

Dekan Fakultas Peternakan Unand

Prof.Dr. Ir. James Hellyward, MS

NIP : 19610716198603100

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Puji dan syukur kita haturkan kehadiratNya, berkat izin dan rahmatNya proposal penelitian tentang : **“Peranan Kemitraan Perseduaan Terhadap Rantai Nilai Usaha Peternakan Sapi Potong Di Kota Padang Provinsi Sumatera Barat”**, ini selesai dibuat dan diharapkan dapat didanai melalui dana DIPA Fakultas Peternakan 2018.

Dalam penulisan proposal penelitian ini banyak pihak yang telah membantu kami. Dalam kesempatan ini kami ingin mengucapkan terima kasih kepada Bapak Dekan Fakultas Peternakan yang telah memberikan kesempatan untuk berkompetisi dalam perolehan dana penelitian ini, serta kepada Bapak Ketua Bagian PNBPN yang telah memberikan rekomendasinya untuk pengajuan proposal ini.

Kepada kolega dosen yang bersedia membantu sebagai anggota tim peneliti dan pihak-pihak lain yang telah memberikan fasilitas dan data-data yang dibutuhkan mengucapkan Terima kasih. Diharapkan hasil penelitian ini kelak dapat berguna untuk pengembangan dunia usaha UMKM dan menjadi bahan masukan/ informasi bagi yang memerlukan. Akhir kata dengan segala kerendahan hati kami harapkan sarannya menyempurnakan proposal penelitian ini.

Hormat kami,

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	2
DAFTAR ISI	3
KATA PENGANTAR	4
ABSTRAK	5
BAB I. PENDAHULUAN	6
1.1 Latar Belakang	6
1.2 Rumusan Masalah	9
1.3 Tujuan Penelitian	1
1.4 Manfaat Penelitian	1
1.5 Luaran penelitian	1
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	1
2.1. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah	1
2.2 Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam Perekonomian...	1
2.3 Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah.....	1
2.4 Bentuk Dukungan Pemerintah.....	1
2.5 Dukungan Permodalan.....	1
2.6 Penerapan Teknologi	1
2.7. Kendala Pemasaran	1
2.8. Keterampilan manajerial	1
2.9. Sumberdaya manusia	2
2.10 Struktural Equation Model	2
2.11 Penelitian Terdahulu	2
2.12. Roadmap Penelitian	2
2.13. Susunan Organisasi Tim Peneliti.....	2
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	27
BAB IV. BIAYA DAN JADWAL PENELITIAN	3
DAFTAR PUSTAKA	3
LAMPIRAN	3

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi peran kemitraan perseduaan dalam pengelolaan rantai nilai, menganalisis peranan kemitraan perseduaan dalam meningkatkan kinerja rantai nilai sapi potong, menghitung dan menganalisis struktur biaya dalam usaha kemitraan perseduaan sapi potong serta menghitung dan menganalisis margin pasar yang tercipta dalam rantai nilai sapi potong dengan sistem perseduaan. Penelitian dilaksanakan sejak bulan juni 2018 sampai desember 2018. Penelitian ini merupakan penelitian survey yang mengeksplorasi data ke responden yang dipilih secara purposive random sampling dari peternak sapi potong dengan sistem perseduaan di kota Padang. Dipilih kecamatan dengan jumlah populasi sapi potong terbanyak, dari masing-masing kecamatan diambil responden secara proposional. Data dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peran perseduaan sangat penting dalam meringankan permodalan dan penciptaan pasar, kinerja rantai nilai yang tercipta memberikan nilai yang sesuai dengan peran masing-masing rantai pasok yang terlibat. Struktur biaya yang bisa efisien karena pendeknya rantai pasar yang tercipta, masing-masing rantai dapat mengakses infrastruktur dengan baik dan menguntungkan. Peternak memperoleh farmersshare yang cukup tinggi sebesar 46% dan margin pasar yang memadai untuk masing-masing aktor yang terlibat.

Kata Kunci : Kemitraan, Perseduaan, rantai nilai, margin, farmersshare

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Peternakan sapi potong bertujuan untuk menghasilkan daging sapi untuk pemenuhan gizi masyarakat dan merupakan salah satu komoditas ekonomi yang mempunyai nilai strategis. Pertambahan jumlah penduduk Indonesia, peningkatan pendapatan dan peningkatan pendidikan berdampak secara langsung meningkatkan jumlah permintaan daging sapi. Peningkatan konsumsi daging dari tahun ke tahun tidak dibarengi dengan peningkatan produksi, sehingga berakibat kepada kelangkaan pada waktu-waktu tertentu yang memicu kenaikan harga daging sapi. Bahkan usaha pemerintah untuk meningkatkan produksi daging sapi dengan program swasembada daging mengalami kegagalan, sehingga kebutuhan masyarakat terhadap daging sapi harus dipenuhi dengan impor daging dari Australia dan Selandia Baru yang cenderung mengalami peningkatan setiap tahun.

Kondisi yang sama juga terjadi di Sumatera Barat. Tingginya harga daging di Sumatera Barat mencapai Rp. 130.000 per kilogram seharusnya memberikan insentif bagi peternak rakyat untuk meningkatkan produksi melalui peningkatan skala usaha. Tidak responsifnya peternak terhadap kenaikan harga diduga disebabkan karena karakteristik peternak memproduksi secara subsisten dengan skala usaha yang terbatas, merupakan usaha sampingan, permodalan yang terbatas, lokasi beternak yang cukup jauh dari daerah konsumen dan lebih mementingkan produksi dibandingkan harga. Peternak dengan karakteristik seperti itu cenderung mempunyai orientasi pasar sehingga peternak tidak terlalu mengharapkan ternak sebagai penghasil daging tapi menjadikannya sebagai tabungan sebagai penyedia uang tunai saat diperlukan. Peternak kurang responsive terhadap harga, sehingga peningkatan harga hanya dinikmati oleh pedagang di daerah konsumen. Kondisi ini menyebabkan peternak dihadapkan pada *bargaining position* yang rendah dalam menetapkan harga. Peternak sangat tergantung pada jasa pedagang pengumpul sehingga tidak mempunyai informasi pasar yang lengkap seperti informasi harga.

Ketergantungan ini menyebabkan rantai pemasaran sapi potong menjadi panjang, yang melibatkan pedagang perantara yang cukup banyak dari sentra produksi ke sentra konsumsi. Banyaknya pelaku pasar, menyebabkan margin keuntungan menjadi besar karena tingginya biaya pemasaran, sehingga konsumen harus membayar harga daging lebih mahal dari seharusnya. Sistem pemasaran yang efisien dapat memberikan balas jasa yang seimbang kepada semua pelaku pasar. Alat yang bisa merangkum semua aktifitas pemasaran adalah analisis rantai nilai. Rantai nilai merupakan aktivitas yang dimulai dari perolehan bahan baku input sampai dengan penanganan purna jual karena adanya hubungan dengan pemasok dan konsumen.

Porter (1998) membagi aktivitas rantai nilai menjadi aktivitas primer (aktifitas rantai pasok dan aktivitas sekunder berupa lingkungan pendukung. Rantai nilai sapi potong diartikan sebagai aktivitas aliran sapi potong sampai menjadi daging sapi produk olahannya. Analisis kinerja rantai nilai sapi potong merupakan gambaran dari kinerja setiap rantai yang terlibat, dukungan lingkungan infrastruktur, logistic, akses informasi dan organisasi. Lingkungan pendukung yang buruk akan menyebabkan biaya transaksi yang tinggi dan menyebabkan fluktuasi harga yang buruk. Kinerja rantai nilai ditentukan oleh sejauh mana seluruh rantai dapat berkoordinasi dan berintegrasi untuk menciptakan nilai tambah dan menurunkan biaya dengan kuantitas dan kualitas standar yang diinginkan konsumen. Salah satu usaha yang dapat dilakukan adalah melalui pengelolaan hubungan melalui kemitraan usaha. Kemitraan dalam rantai nilai dilakukan untuk menjamin keberlanjutan usaha dengan memperbesar skala usaha, kemitraan juga dapat membangun spesialisasi kerja untuk meningkatkan efisiensi, pembagian resiko, keterjaminan pasar dan meningkatkan akses terhadap program pemerintah.

1.2 Rumusan Masalah

Peternakan sapi potong di Sumatera barat merupakan usaha sampingan untuk menambah pendapatan keluarga. Sebagian besar usaha dilakukan dengan kemitraan (perseduaan), meskipun banyak juga yang menggunakan modal sendiri. Namun masih dalam skala yang terbatas, hanya berkisar 1 sampai 5 ekor saja. Sistem

perseduaan dilakukan dengan prinsip saling percaya dan saling menguntungkan. Pemodal memberikan uang kepada peternak untuk dibelikan sapi yang akan dipelihara oleh peternak dengan kewajiban menyediakan kandang, tenaga kerja dan pakan. Kadang-kadang pemodal juga ikut berperan sebagai penyedia pasar. Adanya kelembagaan dan aturan main akan menentukan jumlah rantai yang terlibat dan proses transaksi (Ilham, 2009). Setiap daerah mempunyai pola dan aturan main yang berbeda. Adanya kemitraan dengan pemodal baik pemodal perorangan maupun pemodal perusahaan akan menjadikan rantai pemasaran menjadi lebih pendek, karena rantai yang terlibat lebih sedikit. Saluran yang lebih pendek akan menurunkan margin pemasaran, menurunkan biaya pemasaran sehingga pemasaran menjadi efisien. Dengan saluran yang pendek peternak yang bermitra dapat mengakses lingkungan pendukung dengan lebih baik, dan mendorong produktifitas dan kualitas produk. Sehingga kemitraan perseduaan ini dapat meningkatkan kinerja rantai nilai secara keseluruhan. Penelitian ini penting dilakukan untuk mempelajari rantai nilai sapi potong di Sumatera barat, dilihat dari sisi peran peternak dan pelaku pasar lainnya. Secara sederhana dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana peran kemitraan perseduaan dalam pengelolaan rantai nilai sapi potong
2. Bagaimana peran kemitraan perseduaan terhadap kinerja rantai nilai sapi potong
3. Bagaimana struktur biaya dalam rantai nilai perseduaan sapi potong
4. Berapa besar margin pasar yang tercipta dalam rantai nilai sapi potong dengan sistim perseduaan.

1.3 Tujuan Penelitian

1. Mengidentifikasi peran kemitraan perseduaan dalam pengelolaan rantai nilai.
2. Menganalisis peranan kemitraan perseduaan dalam meningkatkan kinerja rantai nilai sapi potong.
3. Menghitung dan menganalisis margin pasar yang tercipta dalam rantai nilai sapi potong dengan sistim perseduaan.
4. Menghitung dan menganalisis struktur biaya dalam usaha kemitraan perseduaan sapi potong.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengelolaan Usaha Sapi Potong

Pembangunan peternakan sapi potong berkelanjutan bertujuan untuk menjamin ketersediaan daging sapi dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Pengelolaan Usaha sapi potong yang baik merupakan kunci keberhasilan dalam pencapaian program swasembada daging sapi yang dicanangkan pemerintah. Rohmad (2011) mengatakan bahwa kemajuan teknologi biologis dan kimiawi yang disebut sebagai revolusi hijau (*Green Revolution*) telah merubah ekosistem pertanian secara keseluruhan. Tiga aspek paling penting dalam peternakan sapi potong adalah *breeding*, *feeding* dan *management* yang diilustrasikan dalam segitiga segitiga produksi.

Secara genetik sapi potong merupakan hewan ternak yang mempunyai daya adaptasi yang tinggi terutama terhadap iklim tropis. Secara ekonomi keberadaan sapi potong dalam rumah tangga pedesaan dapat meningkatkan status sosial seseorang, karena harga sapi yang lebih mahal dibandingkan dengan hasil panen padi sawah per rumah tangga sebesar 0,25 Ha. Peningkatan permintaan daging di negara berkembang menawarkan peluang pasar yang besar bagi produsen ternak. Bila produksi dapat ditingkat ke skala komersial, akan memiliki potensi untuk mengatasi kemiskinan di suatu negara yang berbasis pertanian (Scholtz, dkk, 2011).

Menurut Boediyana (2014), banyak kendala dan permasalahan dalam pembangunan industri sapi potong antara lain : (1) industri hulu penyedia input produksi sapi potong sangat lemah. Meningkatnya jumlah impor dari tahun ke tahun, mengindikasikan bahwa produksi daging sapi dalam negeri tidak mampu memenuhi kebutuhan konsumen dalam negeri. (2) sumber informasi data riil jumlah populasi saat ini tidak tersedia, ada keraguan data populasi saat ini lebih tinggi dari realitas sehingga sering bias dalam mengambil kebijakan oleh berbagai pihak. (3) Tidal adanya persepsi yang sama antar stakeholder dalam industri sapi potong sehingga terjadi ketidak samaan langkah dalam membangun industri sapi potong yang tanggul (4) Ada kekeliruan menafsirkan otonomi daerah dari berbagai pihak yang berakib

pada ekonomi biaya tinggi dalam usaha sapi potong. Otonomi daerah seharusnya menjadi instrumen untuk menggali potensi ekonomi menjadi kekuatan ekonomi riil, dalam prakteknya sebaliknya, terdapat juga beberapa hal dalam pengembangan usaha sapi potong. (5) penegakan hukum yang semakin melemah mendorong masuknya daging secara ilegal yang secara undang-undang tidak diizinkan, karena belum bebas PMK.

2.2 Karakteristik Peternak

Pola pemeliharaan sapi potong secara intensif baru dikenal di Indonesia sekitar tahun 1990 melalui program panca usaha ternak sapi potong yang menekankan kepada pertambahan berat badan yang dikenal dengan nama sapi kreman (Wahyuni, 2007). Usaha ternak sapi potong banyak dilakukan secara terintegrasi dengan usaha tani lainnya seperti sayuran, padi-padian dan usaha tani non pangan kelapa sawit. Ada dua tipe peternak, yaitu peternak yang beternak secara komersial dengan kepemilikan sampai 25 ekor cenderung lebih memperhitungkan laba secara ekonomis dan non komersial dengan skala kepemilikan 1- 4 ekor. Tipe non komersial tidak terlalu berorientasi pasar dan keuntungan (Yuhza dan Ilham, 2004). Karena keterbatasan ini menyebabkan peternakan rakyat memiliki beberapa kendala dalam mengakses faktor produksi yang mempengaruhi peternak dalam mengelola usaha sapi potongnya (Baloyi, 2010).

Keterbatasan pemilikan modal, lahan dan tenaga kerja akan sangat mempengaruhi ketersediaan pakan terutama hijauan dan konsentrat. Pertambahan berat badan sapi sangat tergantung pada pakan yang diberikan baik dari sisi kuantitas maupun kualitas. Keterbatasan pengetahuan mengenai hijauan bergizi menyebabkan pertambahan berat badan yang rendah. Terbatasnya kepemilikan lahan yang subur menyebabkan ketersediaan hijauan yang rendah (Marsetyo dkk, 2009).

2.3 Peran Kemitraan dalam Rantai Nilai

Menurut Pasal 1 Peraturan Pemerintah Nomor 44 tahun 1997, kemitraan adalah kerjasama usaha antara usaha kecil dengan usaha besar atau menengah yang disertai dengan pembinaan dan pengembangan oleh usaha besar dan menengah dengan prinsip saling membutuhkan, saling memperkuat dan saling memiliki.

Sehingga kemitraan adalah hubungan kerjasama antar pelaku agribisnis mulai dari kegiatan praoperasi, produksi, pemasaran maupun lingkungan pendukung. Kemitraan dilandasi oleh azas kesetaraan, kedudukan saling memerlukan, saling menguntungkan, serta adanya persetujuan kedua pihak untuk berbagi biaya, menanggung resiko dan manfaat.

Kemitraan perseduaan adalah pengelolaan usaha yang dilandasi kerjasama antara peternak dan pemodal atau antara perusahaan dan peternakan rakyat yang merupakan kerjasama vertikal. Kerjasama yang harus saling menguntungkan dan memberi manfaat. Menurut Saptana (2006), kemitraan adalah jalinan kerjasama berbagai pelaku agribisnis, mulai dari kegiatan pra produksi sampai dengan pemasaran. Kemitraan dilandasi oleh asas kesetaraan kedudukan, saling membutuhkan dan saling menguntungkan serta adanya persetujuan para pihak yang bermitra untuk saling berbagi biaya, resiko dan manfaat. Penerapan konsep kemitraan antara peternak dan pemodal harus ada upaya khusus seperti pembinaan finansial dan teknik serta aspek teknik dan manajemen, agar usaha ternak sapi potong berjalan seimbang, baik sebagai usaha sampingan maupun usaha utama.

Peran kemitraan dalam aktifitas rantai nilai dapat dilihat dari kemudahan pengadaan produk sesuai dengan kualitas dan kuantitas yang diminta oleh pasar sejalan dengan hubungan yang terbentuk antara peternak dan pemodal. Melalui hubungan kemitraan semua resiko baik resiko produksi, resiko harga maupun resiko pasar dapat teratasi. Baloyi (2010) mengatakan bahwa kinerja rantai nilai terutama dalam hal perbaikan produksi dan akses pasar dapat ditingkatkan melalui pembentukan kelompok atau asosiasi peternak. Peningkatan kinerja pola kemitraan dapat memberikan pengaruh yang positif pada peningkatan kinerja rantai nilai sapi potong skala kecil. Peningkatan kinerja rantai nilai pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan seiring dengan peningkatan kemampuan peternak dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Panjangnya rantai pemasaran dapat diputuskan dengan cara menciptakan keterkaitan hubungan peternak dan pemodal.

Pola kemitraan yang tidak dikelola dengan baik akan memiliki dampak negatif antara pelaku kemitraan. Menurut Vanzetti (2010) sisi negatif dari penerapan

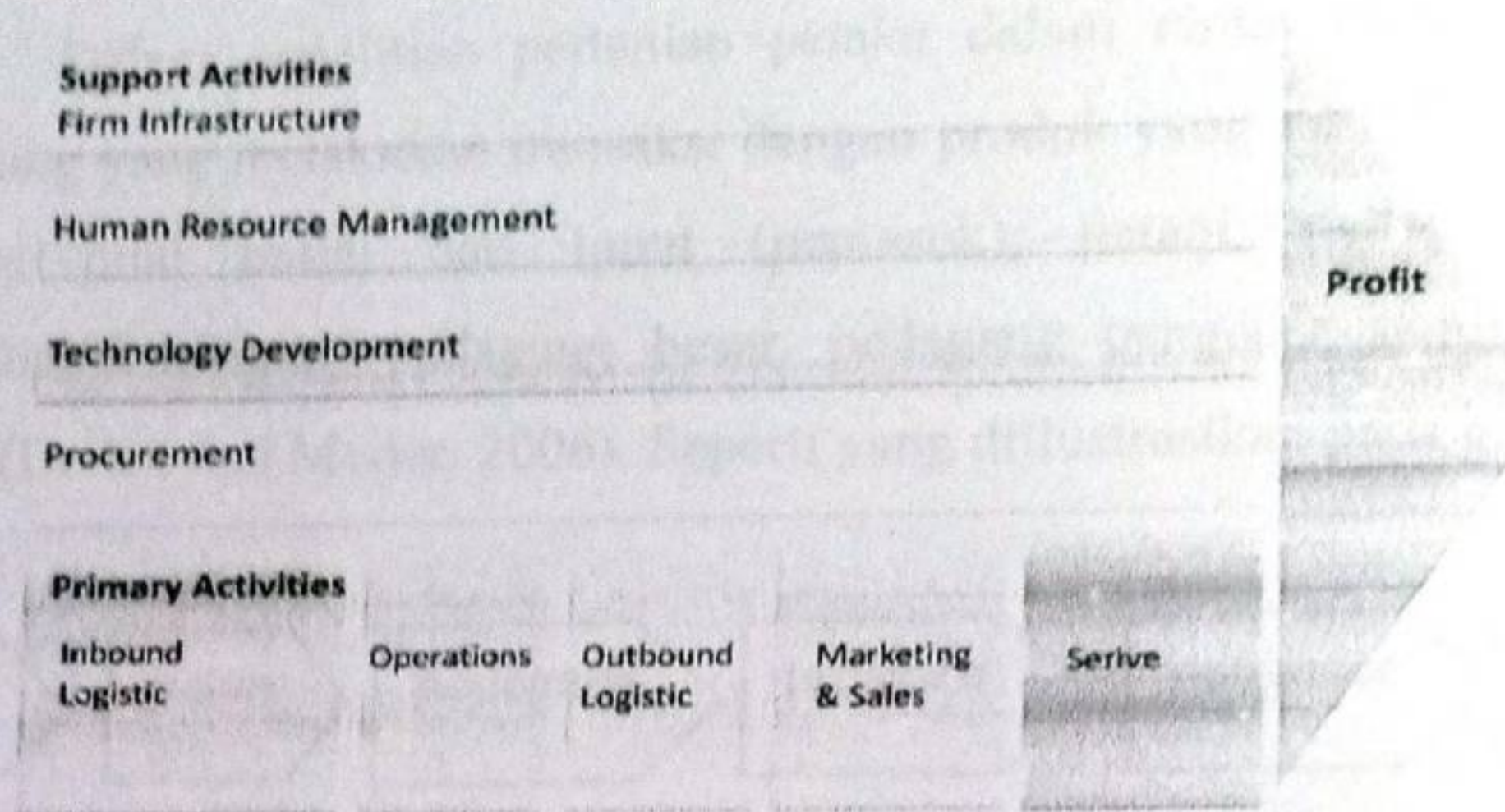
pola kemitraan adalah pembagian keuntungan yang tidak sesuai antar kedua pihak. Peternak memiliki resiko tentang kegagalan produksi sementara pemodal memiliki resiko pasar dan resiko produksi. Adanya sistem kemitraan dapat meningkatkan kinerja rantai nilai para pelaku yang terlibat dalam rantai nilai. Rantai pemasaran akan dipotong, ternak dapat langsung dijual kepada pedagang yang terintegrasi dalam rantai nilai. Keuntungan lain peternak juga dapat mengakses lingkungan pendukung karena adanya hubungan antar pelaku dalam rantai nilai.

Menurut Suryana (2009), paling tidak ada lima manfaat kemitraan dalam pembangunan peternakan berkelanjutan yaitu 1. Mengoptimalkan alokasi sumberdaya pada satu titik waktu dan lintas generasi. 2. Meningkatkan efisiensi dan produktifitas produk peternakan karena adanya keterpaduan produk berdasarkan tarikan permintaan (*demand driven*). 3, meningkatkan efisiensi masing-masing subsistem agribisnis dan harmonisasi keterkaitan antar subsistem melalui keterpaduan antar pelaku. 4. Terbangunnya kemitraan usaha agribisnis yang saling memperkuat dan menguntungkan dan 5. Adanya kesinambungan usaha yang menjamin stabilitas dan kontinuitas pendapatan seluruh pelaku kemitraan.

2.4 Konsep Rantai Nilai

Definisi rantai nilai menurut Kaplinsky dan Moris (2001) adalah berbagai kegiatan yang diperlukan untuk membawa produk atau layanan dari konsepsi melalui fase produksi, pengiriman ke konsumen akhir dan dari pembuangan setelah digunakan. Berdasarkan definisi diatas rantai nilai aktivitas rantai nilai dimulai dari pengadaan bahan mentah sampai penanganan purna jual. Rantai nilai ini mencakup aktivitas yang terjadi karena adanya hubungan antara pemasok dan hubungan dengan konsumen. Sehingga analisis rantai nilai dapat membantu perusahaan memahami posisinya dalam rantai nilai produk untuk meningkatkan keunggulan kompetitif (*dayang saing*) perusahaan. Rantai nilai menurut Stringer (2009) Moris (2001) Suryana (2009), Vanzetti (2010) Baloyi (2010) Saptana (2006), (Marsetyo dkk 2009). (Baloyi, 2010). (Yuhza dan Ilham, 2004). (Wahyuni, 2007). Boediyai (2014), (Scholtz, dkk, 2011). Rohmad (2011) merupakan satu konsep dengan pendekatan bagaimana menambah nilai suatu aktifitas dan memperbesar nilai prod

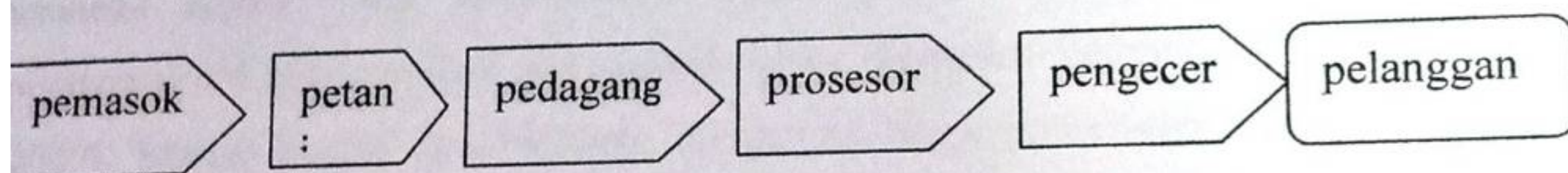
secara maksimal dalam suatu rantai pasok. Sementara Potter (1985) mengidentifikasi aktivitas rantai nilai sebagai satu set kombinasi Sembilan aktivitas generic dalam suatu perusahaan. Kemudian membaginya menjadi aktivitas primer yaitu aktivitas dalam pengadaan input (inbound logistic) operasi, outbound logistic pemasaran dan pelayanan purna jual. Aktivitas sekunder adalah kegiatan pendukung dalam infrastruktur, manajemen sumberdaya manusia, pengembangan teknologi, dan pengadaan. Aktivitas pendukung ini menyatukan fungsi-fungsi pada aktivitas primer. Kedua aktivitas ini disatukan dalam penilaian nilai tambah. Yang diilustrasikan pada gambar 2.



Gambar 2. Rantai Nilai

Untuk memahami konsep rantai nilai perlu terlebih dahulu memahami konsep rantai pasok. Analisis rantai nilai berbeda dengan analisis rantai pasok. Menurut Kaplinsky dan Moris (2001), Potter (1985) Stringer (2009) Moris (2001) Suryan (2009), Vanzetti (2010) Baloyi (2010) Saptana (2006), (Marsetyo dkk, 2009) Baloyi, 2010). (Yuhza dan Ilham, 2004). (Wahyuni, 2007). Boediyana (2014) choltz, dkk, 2011). Rohmad (2011) rantai pasok adalah aktivitas hubungan vertikal dari rangkaian aktivitas dalam industry. Rantai pasok mentransmit sinyal dari konsumen ke produsen, dan mengirimkan produk dari petani ke meja konsumen. Komponen utama dari rantai pasok adalah pasokan, produksi, proses dan *retailin*. mbedakan rantai nilai dan rantai pasok dalam hal hubungan dan keterikatan antar pelaku dalam suatu tingkat produksi. Hubungan itu menurut Kit et al (2006) pelal

dalam rantai nilai mempunyai kekuatan untuk melakukan negosiasi dan menawar harga dengan demikian mereka mampu melakukan investasi dalam rantai serta mendukung aktifitas pelaku lain dalam rantai. Weber dan Labaste (2009) membedakan rantai pasok dan rantai nilai dari fungsinya. Analisis rantai pasok digunakan untuk menganalisis setiap aktifitas logistic dan aktifitas procedural yang berhubungan dengan produksi dan pengiriman barang dan jasa. Focus utama rantai pasok adalah manajemen untuk mengatur *over stock*, biaya transaksi yang rendah dan kepuasan konsumen. Rantai nilai mengintegrasikan aktifitas rantai pasok dalam memenuhi kebutuhan konsumen melalui pengembangan produk, produksi dan distribusi. Dalam penelitian pertanian pelaku dalam rantai nilai dideskripsikan sebagai orang yang melakukan transaksi dengan produk yang sama berpindah dalam satu rantai nilai mulai dari input (pemasok), petani, pedagang, prosesor, pengangkutan/distributor, pedagang besar, pedagang pengecer sampai ke tangan konsumen (Heilen and Meijer, 2006). Seperti yang diilustrasikan pada gambar 1.



Gambar 1. Rantai nilai sederhana dalam pertanian
Sumber : Heilen and Meijer, 2006

5 Analisis Rantai Nilai dan Kinerja Rantai Nilai

Analisis Rantai Nilai

Penilaian terhadap rantai nilai biasa dilakukan dengan metoda analisis rantai nilai, diawali dengan analisis entry point yang merupakan analisis isu utama sebagai *entry point*, dilanjutkan dengan analisis rantai pasok atau analisis pemasaran. Aktifitas yang menjadi landasan adalah mengkoordinasikan organisasi, orang, aktifitas, informasi dan sumberdaya yang terlibat secara fisik ataupun virtual mulai dari produsen input sampai produk ke tangan konsumen (Andri, 2009). Analisis dapat dilakukan dengan pendekatan kualitatif maupun kuantitatif. Analisis kualitatif yang digunakan adalah analisis rantai nilai yang berdasarkan pemetaan rantai nilai dengan pendekatan berdasarkan komoditas. Pemetaan rantai nilai dengan

menganalisis saluran pemasaran mulai dari produser yaitu peternak skala kecil, pedagang dan konsumen. Untuk melengkapi analisis dilakukan analisis kinerja yang dapat dinilai secara kuantitatif seperti analisis efisiensi teknis dengan metoda analisis *stochastic frontier*.

Penelitian analisis rantai nilai peternakan sapi potong rakyat dengan sistim kemitraan perseduaan di Sumatera Barat ini akan menggunakan metoda analisis rantai nilai yang dimulai dari analisis karakteristik peternak sebagai analisis entry point, analisis rantai pasok dan pemasaran serta analisis kinerja rantai pasok untuk melihat efisiensi ekonomi termasuk komponen nilai tambah. Pendekatan yang digunakan kualitatif dan kuantitatif.

2. Kinerja Rantai Nilai

Kinerja dalam rantai nilai dapat diartikan sebagai kapasitas lembaga atau pelaku agribisnis dalam mengakses pasar dan lingkungan pendukung. Aktivitas pendukung ini akan menyatukan fungsi-fungsi yang melintasi aktifitas primer yang beraneka ragam yang menciptakan nilai tambah. Kinerja yang baik akan mempengaruhi nilai tambah atau margin yang diperoleh peternak. Menurut Ilham (2009), Margin terdiri dari berbagai komponen biaya pemasaran dan keuntungan. Sedangkan menurut Rahmanto (2004) biaya pemasaran terdiri dari biaya angkut, biaya akomodasi, pakan ternak, komisi blantik dan retribusi pasar. Biaya tersebut memiliki kontribusi yang signifikan terhadap total biaya. Penelitian Ilham dan Usdja (2004) persentase biaya pemasaran terhadap biaya total adalah sebesar 2,3 sampai 9,08 persen, dimana biaya transportasi merupakan komponen utama dalam biaya pemasaran. Semakin panjang rantai maka akan memperbesar biaya transaksi sehingga rantai pemasaran bekerja semakin tidak efisien. Menurut Ilham (2009), ternyata biaya pemasaran tergantung pada banyaknya pelaku pasar yang terlibat. Sehingga kinerja peternak rakyat dinilai dari bagaimana mereka mengakses lingkungan pendukung dengan baik peternak mandiri maupun peternak perseduaan. Kemampuan mengakses lingkungan pendukung mencerminkan baik tidaknya kinerja peternak. Analisis kinerja didukung dengan analisis margin pemasaran dan efisiensi pemasaran. Sehingga semakin baik kinerja pemasaran dalam rantai nilai sapi potong

semakin meningkat kinerja rantai nilai yang dimiliki peternak dengan sistem persediaan dan pemodalnya. Semakin pendek rantai pemasaran maka margin pemasaran juga akan semakin kecil.

III. METODA PENELITIAN

3.1 Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan selama 3 bulan mulai dari penandatanganan kontrak sampai pembuatan laporan dan submit pada jurnal terakreditasi nasional. Pelaksanaan penelitian diperkirakan dimulai sejak bulan Juni sampai September 2018. Lokasi penelitian ditentukan secara purposive di Kota Padang dan sekitarnya mengingat penduduk kota Padang merupakan konsumen daging sapi terbesar di Sumatera Barat, dan cukup banyak peternak yang melakukan kemitraan perseduaan dengan pemodal dan perusahaan.

3.2. Metoda Penelitian

Penelitian ini menggunakan metoda deskriptif berdasarkan studi kasus pada kecamatan Pauh Kota Padang. Kegiatan observasi dan survey antara lain dengan meninjau dan mengumpulkan informasi dari aktivitas jaringan rantai nilai peternak kemitraan perseduaan, mulai dari pemasokan bahan baku pakan hijauan, konsentrat dan pakan lanjutan, proses pemeliharaan ternak, sampai dengan pemasaran sapi, serta pelaku yang terlibat dalam rantai nilai tersebut.

Survey pada beberapa peternak dan pemodal untuk mengidentifikasi dan melakukan mapping pada rantai nilai usaha sapi potong perseduaan dengan menggunakan kuesioner untuk mendapatkan data tentang pengelolaan rantai nilai, kondisi internal dan eksternal rantai nilai, gap analisis, analisis margin pemasaran.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah, data primer berupa aktivitas bisnis yang menjadi objek penelitian dan data sekunder untuk menunjang hasil penelitian.

Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer, diperoleh melalui kuesioner yang diberikan kepada responden peternak sapi potong perseduaan di kecamatan Pauh, sementara data sekunder dari berbagai publikasi yang relevan.

3.4. Metoda penentuan Responden

Responden dibedakan atas dua yaitu peternak perseduaan dan peternak mandiri, pedagang dan responden ahli yang ditentukan dengan metoda nonprobability sampling, yaitu dengan metoda purposive sampling atau ditentukan dengan sengaja, pedagang dipilih dengan metoda snowball sampling. Pedagang nagari diambil sebanyak 2 orang mengikuti jalur komoditi sampai ketangan konsumen, pedagang besar di pasar ternak 1 orang, dan pedagang pemotong 1 orang Dengan ketentuan responden harus ahli dan kompeten dibidangnya. Responden ahli terdiri dari responden internal yaitu pelaku bisnis yang terlibat dalam rantai nilai perusahaan. Responden eksternal adalah expert yang menguasai bidang sapi potong. Responden peternak dipilih sebanyak 42 orang dari responden pada penelitian tahap satu yang dipilih secara acak.

3.5 Metoda pengumpulan data

Pengumpulan data dilakukan dengan berbagai cara yaitu :

1. Wawancara mendalam (*Individual indepth interview*) langsung dengan para ahli dibidang sapi potong terutama tentang peta rantai nilai, pengelolaan rantai nilai, posisi pelaku yang terlibat dalam rantai nilai, margin pemasaran dan keuntungan.
2. Observasi melakukan pengamatan langsung pada objek penelitian yang bertujuan untuk mengetahui secara langsung kegiatan-kegiatan dalam perusahaan dimulai dari kegiatan pemasokan input, pakan, obat dan proses pengelolaan peternakan.
3. Kuesioner, alat untuk mendapatkan data dengan menggunakan pertanyaan yang telah disusun sedemikian rupa sehingga diperoleh data yang diinginkan. Kuesioner dibedakan atas dua jenis, yaitu kuesioner untuk peternak yang disusun dengan jawaban tertutup untuk mendapatkan data tentang harapan dan kinerja produksi. Kuesioner untuk expert ditujukan untuk mendapatkan peta rantai nilai, factor-faktor lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Kuesioner untuk para ahli bersifat semi tertutup.

Analisis lingkungan internal dan eksternal dilakukan setelah data peta rantai, pengelolaan rantai, margin pemasaran, gap analisis diperoleh, yang akan digunakan untuk memetakan kelemahan, kekuatan, peluang dan tantangan.

5. Hasil analisis lingkungan eksternal digunakan sebagai dasar analisis kemungkinan pembangunan rumah potong ayam.

3.6 Metoda Analisis

Analisis dilakukan dengan analisis deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Analisis kualitatif dilakukan untuk menginterpretasikan dan mendeskripsikan karakteristik peternak sebagai entry point, mendeskripsikan saluran pemasaran, pelaku perseduaan serta analisis kinerja rantai nilai berdasarkan metoda analisis rantai nilai Kaplinsky dan Morris (2000). Analisis kuantitatif digunakan untuk menganalisis besarnya margin pasar dan farmer share. Alat analisis kuantitatif digunakan Microsoft excel dan sistim tabulasi data. Pemilihan metoda ini berdasarkan pendapat Heilen dan Meijer (2006) bahwa tidak ada metoda analisis yang lebih baik dari metoda yang lain, tergantung pada factor yang dihitung, namun yang paling tepat adalah melakukan analisis kualitatif terlebih dahulu untuk menggambarkan peta rantai nilai.

1. Analisis entry point

Analisis *entry point* merupakan analisis awal sebelum analisis rantai nilai dimulai, berupa analisis untuk isu-isu yang terkait kondisi usaha, maupun terkait dengan pelaku utama (khusus) dalam rantai nilai. Entry point dalam penelitian ini peternak dengan sistim kemitraan Perseduaan. Isu penting mengenai peternak adalah karakteristik usaha ternak sapi potong yang kemudian dikaitkan dengan akses peternak terhadap organisasi dan kinerja rantai nilai. Karakteristik usaha peternakan adalah karakteristik sosioekonomi peternak meliputi umur dan jenis kelamin peternak, tingkat pendidikan, pengalaman usaha peternak, skaala usaha, kepemilikan asset. Akses modal, luas dan status penguasaan lahan dan deskripsi usaha ternak sapi potong.

Analisis Peranan kemitraan perseduaan terhadap pembentukan rantai pasok dan rantai nilai.

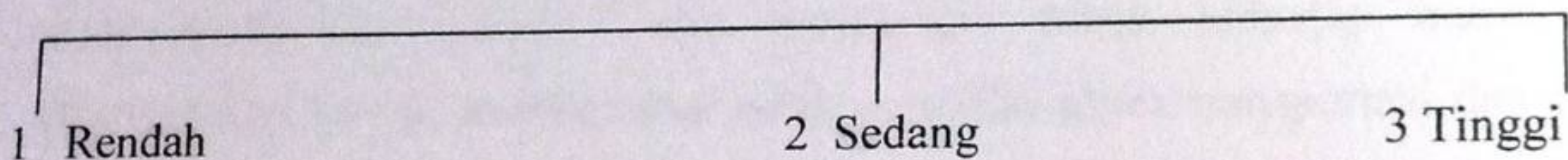
Berdasarkan hasil analisis entry point dilakukan analisis struktur rantai nilai, yang menggambarkan pelaku utama, aktifitas dalam jaringan dan perannya dalam

rantai nilai. Selanjutnya analisis aktifitas pemasaran yang terstruktur dalam rantai pasok untuk output meliputi tipe fisik produk dan informasi.

3. Analisis Peranan Kemitraan Terhadap Kinerja Rantai Nilai

Analisis kinerja rantai nilai berdasarkan aktifitas pendukung dalam aktifitas pemasaran. Aktifitas pendukung yang dinilai kinerja adalah akses terhadap infrastruktur dan transportasi, akses terhadap informasi dan pengetahuan, akses terhadap keberadaan organisasi, pembentukan governance dan pola hubungan antar actor, dan terakhir adalah analisis efisiensi pemasaran. Analisis kinerja menggunakan skala likert (skala 1-5), variable yang diukur diurai menjadi dimensi, dimensi dijabarkan menjadi subvariabel dan subvariabel dijabarkan menjadi indikator-indikator yang dapat diukur. Indikator inilah yang dibuat menjadi pertanyaan dalam kuesioner dengan pernyataan positif sangat tinggi (5), tinggi (4), sedang (3), rendah (2) dan sangat rendah (1), , sementara pernyataan negatif sangat tinggi (1), tinggi (2), sedang (3), rendah (4) dan sangat rendah (5).

Penelitian ini menggunakan skala likert tiga tingkat dan termasuk pernyataan positif:



Skala likert ini digunakan untuk mengukur kinerja rantai nilai yang dilakukan oleh aktor baik peternak maupun pedagang. Kinerja rantai nilai diukur dengan menggunakan empat pertanyaan positif. Seluruh jawaban pertanyaan tersebut akan dijumlahkan dan dibuat presentase setiap responden, untuk mengetahui seberapa besar kinerja peternak aktor dalam rantai nilai. Semakin tinggi presentase akses terhadap lingkungan pendukung, maka semakin tinggi kinerja.

eterangan :

Akses terhadap infrakstruktur

Akses terhadap infrakstruktur adalah akses terhadap kesediaan infrakstruktur fisik seperti jalan yang bagus, fasilitas yang memadai meliputi fasilitas pasar, fasilitas informasi pasar, dan fasilitas rumah pemotongan. Akses terhadap infrakstruktur

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

2. Akses terhadap keberadaan transportasi

Akses terhadap keberadaan transportasi adalah akses aktor terhadap tersedianya alat transportasi untuk mengangkut sapi potong. Akses terhadap keberadaan transportasi dikategorikan tinggi, apabila aktor memiliki akses transportasi untuk mengangkut sapi dan menggunakannya pada setiap transaksi. Akses terhadap transportasi dikategorikan tinggi apabila aktor memiliki alat transportasi dan menggunakannya untuk mengangkut ternak pada saat transaksi. Akses terhadap transportasi dikategorikan sedang apabila aktor tidak memiliki transportasi akan tetapi aktor mudah menghubungi pedagang apabila ingin menjual ternak atau aktor masih bisa menyewa alat transportasi. Akses terhadap transportasi dikategorikan rendah apabila aktor tidak memiliki akses transportasi dan tidak memiliki akses untuk menghubungi pedagang. aktor ini sangat tergantung pada pedagang tingkat selanjutnya, sehingga terkadang harga yang diterima murah dan biaya transportasi tinggi.

Akses terhadap informasi dan pengetahuan.

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

Aktor yang dikategorika rendah dalam mengakses informasi adalah aktor yang tidak memiliki kemampuan sama sekali dalam akses informasi, sehingga aktor tersebut tidak memperoleh tambahan informasi dan pengetahuan.

4 Analisis Marjin Pemasaran

Analisis Marjin Pemasaran digunakan untuk mengetahui tingkat efesiensi pemasaran dari peternak sampai ketangan konsumen. Marjin pemasaran merupakan perbedaan harga di tingkat konsumen dengan harga yang diterima peternak. Secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$M = Pr - Pf \dots\dots\dots(1)$$

Keterangan :

- M : Marjin Pemasaran
- Pr : harga di tingkat konsumen
- Pf : harga ditingkat produsen/peternak

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

$$M = Pr - Pf = C + \pi_i = \sum Mi \dots\dots\dots(2)$$

Dimana $Mi = P_{ji} - P_{bi} \dots\dots\dots(3)$

Keterangan :

- M : marjin pemasran
- Pr : harga di tingkat konsumen
- Pf : harga di tingkat peternak
- C : biaya-biaya dari adanya pelaksanaan fungsi pemasran
- π_i : keuntungan lembaga pemasran'
- Mi : marjin pada tingkat pemasran ke-i, dimana $i = 1,2,3,\dots,n$
- Pji : harga pembelian untuk lembaga pemasran ke-i
- Pbi : harga penjualan untuk lembaga pemasran ke-i

5. Analisis *Farmer's Share*

Analisis *farmer's Share* digunakan untuk melihat presentase harga yang diterima oleh petani dengan harga yang diterima konsumen akhir. Semakin banyak mbaga pemasran yang terlibat, akan semakin kecil tingkat *farmer's share* yang

didapat peternak. *Farmer's share* memiliki perbandingan negatif dengan margin pemasaran. Secara matematis *farmer's share* dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Farmer's share} = \frac{P_f}{P_r} \times 100 \% \dots\dots\dots(4)$$

Keterangan :

- P_f : harga ditingkat peternak
- P_r : harga ditingkat konsumen

6. Rasio Keuntungan dan Biaya Pemasaran

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

$$\text{Rasio keuntungan dan biaya} = (x_i/B_i) \times 100 \% \dots\dots\dots(5)$$

7. Rasio Penerimaan dari Total Biaya Pemasaran

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

$$\text{Rasio penerimaan total biaya} = \{H_{ji}/(H_{bi}) \times 100 \% \} \dots\dots\dots(6)$$

Defenisi Operasional :

- Umur adalah lamanya (tahun) hidup responden, Pengelompokkan umur menggunakan skala rasio
- Statu dalam rumah tangga dan jumlah anggota keluarga adalah status responden dalam rumah tangga peternak dan jumlah tanggungan
- Pendidikan formal adalah lamanya (tahun) responden yang mengenyam pendidikan formal diukur berdasarakan lamanya responden menempuh pendidikan sekolah hingga wawancara yang dilakukan menggunakan skala rasio. Kemudian lamanya pendidikan dikategorikan ke dalam pendidikan rendah dan menengah.
- Pengalaman berusaha ternak adalah lamanya (tahun) responden beternak sapi potong diukur sejak mulai memelihara sapi potong sampai dengan wawancara

- dilakukan. Pengukuran diukur dengan menggunakan skala rasio, kemudian dikelompokkan kedalam kategori rendah atau tinggi.
5. Skala usaha adalah jumlah ternak sapi yang dipelihara dalam satuan ternak (ST) diukur berdasarkan jumlah kepemilikan satuan ternak (setara ternak dewasa) pada saat wawancara dilakukan menggunakan rasio, kemudian dikelompokkan menjadi skala rendah dan tinggi.
 6. Kepemilikan asset adalah jumlah aset yang dimiliki oleh masing-masing rumah tangga peternak pada saat wawancara dilakukan.
 7. Akses modal adalah cara peternak dalam mengakses modal dalam mengusahakan usaha penggemukkan sapi potong. Baik akses modal tunai maupun modal kredit.
 8. Akses terhadap lahan adalah total luas lahan yang dimiliki oleh peternak pada saat wawancara dilakukan.
 9. Deskripsi usahatani ternak adalah deskripsi tentang tata laksana pengusahaan ternak dari segi penyediaan pakan, kandang, penanganan penyakit dan akses terhadap penyuluh pertanian.
 10. Aktor adalah pelaku dalam value chain sapi potong berdasarkan fungsi masing-masing, pada saat wawancara dilakukan. Aktor kemudian dikategorikan berdasarkan fungsi dan peran yang dijalankan.
 11. Akses terhadap infrastruktur dan transportasi adalah akses terhadap ketersediaan infrastruktur dan alat transportasi untuk mengangkut hasil ternak pada saat wawancara dilakukan. Kemampuan aktor dalam mengakses kemudian dikategorikan menjadi rendah, sedang, dan tinggi.
- Akses terhadap informasi dan pengetahuan adalah akses terhadap informasi dan pengetahuan mengenai produksi dan pemasaran sapi potong, yang dilakukan berdasarkan wawancara. Kemampuan aktor dalam mengakses informasi dan pengetahuan kemudian dikategorikan rendah, sedang, dan tinggi.

BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.

Secara geografi kota Padang terletak di pesisir pantai barat pulau Sumatera dengan garis pantai sepanjang 84 km. Wilayah administratifnya memiliki luas 694,96 km² dengan kondisi geografi berbatasan dengan laut dan dikelilingi perbukitan dengan ketinggian mencapai 1.853 mdpl. Lebih 60% dari luas tersebut, sekitar ± 434,63 km² merupakan daerah perbukitan yang ditutupi hutan lindung, sementara selebihnya merupakan daerah efektif perkotaan. Sedangkan keadaan topografi kota ini bervariasi, 49,48% luas wilayah daratan Kota Padang berada pada wilayah kemiringan lebih dari 40% dan 23,57% berada pada wilayah kemiringan landai. Lahan dengan kemiringan yang landai sangat cocok untuk lokasi budidaya dan penggemukan ternak potong. Suhu udara di Kota Padang cukup tinggi, yaitu antara 23 °C–32 °C pada siang hari dan 22 °C–28 °C pada malam hari, dengan kelembabannya berkisar antara 78%–81%.

Kota Padang terdiri dari 11 kecamatan terbagi atas 104 kelurahan. Kecamatan Koto Tengah merupakan kecamatan dengan luas wilayah terbesar, sedangkan kecamatan Padang Barat memiliki wilayah terkecil. Luas masing-masing kecamatan dipaparkan pada Tabel 1.

Tabel 1. Luas daerah masing Kecamatan di Kota Padang

No	Nama Kecamatan	Ibukota Kecamatan	Luas Wilayah (km ²)
1	Kecamatan Bungus Teluk Kabung	Teluk Kabung	100,78
2	Kecamatan Koto Tengah	Lubuk Buaya	232,25
3	Kecamatan Kuranji	Kalumbuk	57,41
4	Kecamatan Lubuk Begalung	Lubuk Begalung	30,91
5	Kecamatan Lubuk Kilangan	Bandar Buat	85,99
6	Kecamatan Nanggalo	Nanggalo	8,07
7	Kecamatan Padang Barat	Belakang Tangsi	7,00
8	Kecamatan Padang Selatan	Seberang Padang	10,03
9	Kecamatan Padang Timur	Simpang Haru	8,15
10	Kecamatan Padang Utara	Ulak Karang	8,08
11	Kecamatan Pauh	Cupak Tengah	146,29

Sumber : Padang dalam angka, 2017

Jumlah penduduk meningkat dari tahun ke tahun kecuali dari tahun 2015 ke 2016 terjadi penurunan. Jumlah penduduk ditampilkan pada Tabel 2.

Tabel 2. Jumlah penduduk di Kota Padang

No	Nama Kecamatan	Jumlah penduduk 2010	Jumlah penduduk 2016
1	Kecamatan Bungus Teluk Kabung	27.896	24.672
2	Kecamatan Koto Tengah	48.850	54.529
3	Kecamatan Kuranji	106.432	119.322
4	Kecamatan Lubuk Begalung	57.718	59.523
5	Kecamatan Lubuk Kilangan	77.868	79.315
6	Kecamatan Nanggalo	45.380	45.961
7	Kecamatan Padang Barat	69.119	70.624
8	Kecamatan Padang Selatan	57.275	60.643
9	Kecamatan Padang Timur	126.729	144.063
10	Kecamatan Padang Utara	59.216	70.225
11	Kecamatan Pauh	162.079	186.091

Sumber : Padang dalam angka, 2017

Berdasarkan Table 2, terlihat bahwa terjadi peningkatan jumlah penduduk dari tahun 2010 sampai 2016. Tingkat kepadatan penduduk 132 orang per km². Mata pencaharian rata-rata penduduk adalah berdagang, pegawai baik swasta maupun pemerintah. Sebagian kecil penduduk bertani dan beternak. Beternak merupakan pekerjaan sampingan, ternak sapi terutama hanya merupakan tabungan yang sewaktu-waktu dapat dijual untuk memenuhi kebutuhan uang tunai untuk berbagai kepentingan seperti biaya sekolah dan kebutuhan biaya kenduri. Sebaran hewan ternak di masing-masing kecamatan ditampilkan pada Tabel 3.

Berdasarkan Tabel 3. Jumlah populasi Sapi potong terlihat menonjol dengan jumlah total 22.051 ekor, yang terbanyak berada di 4 Kecamatan yaitu kecamatan Lubuk Kilangan, Kuranji, pauh dan Koto Tengah. Pada umumnya skala usaha sapi peraka hanya berkisar 1 sampai 4 ekor saja, meskipun ada beberapa peternak yang memiliki sapi diatas 10 ekor. Kecilnya skala usaha karena kurangnya modal untuk menambah jumlah kepemilikan sapi. Pada umumnya untuk menambah peliharaannya

peternak melakukan perseduaan dengan pemilik modal yang berasal dari daerah yang sama atau dari nagari yang sama dengan peternak.

Tabel 3. Sebaran Populasi ternak ruminansia menurut kecamatan di kota Padang 2016

Kecamatan	Sapi Perah	Sapi Potong	Kerbau	Kuda	Kambing	Domba
Bungus Teluk	-	1667	595	-	1788	-
Kabung	-	1853	29	-	2171	20
Lubuk Kilangan	-	554	-	7	385	-
Lubuk Begalung	-	232	-	6	616	9
Padang Selatan	-	102	-	5	204	14
Padang Timur	-	-	-	-	617	-
Padang Barat	-	366	-	4	1195	885
Padang Utara	3	1308	118	-	173	87
Nanggalo	-	7682	409	124	4059	1953
Kuranji	-	2754	19	7	1970	41
Pauh	28	5533	1628	54	4704	500
Koto Tengah	25	22051	2798	207	17882	3509
Padang	56					

Sumber : Padang dalam angka 2017

Sebagian kecil pemodal berasal dari rantau yang pulang kampung pada saat lebaran dan menanamkan modalnya untuk di panen setahun kemudian. Selain itu ada juga pedagang daging yang menitipkan sapi untuk digemukkan. Perseduaan dengan pedagang daging lebih disenangi oleh peternak karena sistem pembagiannya sederhana. Sapi yang dipanen tidak dijual kepada pedagang lain, tapi dijual kerumah potong yang kepemilikannya oleh pedagang daging itu sendiri. Proses penjualan sapi tidak menggunakan taksiran seperti pada umumnya penjualan sapi potong kepada pedagang. Upah potong tidak dibayar dengan uang tetapi dengan kulit, jeroan, kepala kaki dan buntut. Setelah itu daging karkas dijual dengan harga yang tinggi. Pada enam bulan belakangan harga daging dibeli oleh rumah potong dengan harga Rp 10.000,- per kilogramnya. Jadi bila ditemukan karkasnya sebesar 200 kilogram maka akan dibayar sebesar Rp 22.000.000. Setelah dikurangi dengan harga awal sakalannya sekitar Rp 14.000.000, maka sisanya (laba) dibagi sebesar 60% untuk peternak dan 40% untuk pemilik modal (pedagang daging), sesuai dengan kesepakatan awal mereka. Rata-rata peternak merasa puas dengan pembagian seperti ini.

4.2. Analisis Karakteristik Usaha Perseduaan Sapi Potong (Entry Point)

Analisis rantai nilai dimulai dengan analisis kualitatif dilakukan untuk menginterpretasikan dan mendeskripsikan karakteristik usaha peternak sebagai entry point. Isu penting mengenai peternak adalah karakteristik usaha ternak sapi potong yang dikaitkan dengan akses peternak terhadap organisasi dan kinerja rantai nilai. Hasil penelitian memperlihatkan angka-angka dalam persentase untuk semua variabel yang diukur yang dipaparkan pada Tabel 4.

Tabel 4. Karakteristik Peternak Mitra Sapi potong di Kota Padang

Karakteristik Peternak		Jumlah Peternak	Rata-rata (%)
Jenis Kelamin	Laki-laki	21	70,00
	Perempuan	9	30,00
Umur	18-34 tahun	2	6,67
	35-50 tahun	16	53,33
	51-65 tahun	12	40,00
Pendidikan	SD	6	20,00
	SMP dan SMA	22	73,33
	SARJANA/S2	2	6,66
Pengalaman beternak	<5 tahun	7	23,00
	5-10 tahun	7	23,00
	>10 tahun	16	54,00
Lama Bermitra	<5 tahun	13	43,00
	5-10 tahun	12	40,00
	>10 tahun	5	17,00
Skala Usaha	<5 ekor	16	53,00
	5-10 ekor	8	27,00
	>10 ekor	6	20,00
Penguasaan Lahan	<500 m ²	5	16,70
	500-1000 m ²	16	53,00
	>1000 m ²	9	30,00

Sumber : Hasil Penelitian diolah

Berdasarkan Tabel 4, dapat dilihat karakteristik usaha peternakan secara bioekonomi peternak meliputi umur dan jenis kelamin peternak, tingkat pendidikan, pengalaman usaha peternak, skala usaha, kepemilikan asset, akses modal, luas dan penguasaan lahan serta deskripsi usaha ternak sapi potong. Masing-masing variabel yang diukur diuraikan sebagai berikut :

1. Jenis Kelamin.

Peternak yang lebih banyak melakukan kemitraan perseduaan sapi potong ini adalah peternak laki-laki, namun jumlah peternak wanita cukup banyak yaitu sebesar 33,33%, hal ini menandakan bahwa wanita cukup mempunyai keberanian dalam

melakukan usaha kemitraan sapi potong ini, meskipun dengan skala pemeliharaan yang relatif lebih kecil dibandingkan dengan laki-laki. Rata-rata peternak wanita hanya memelihara 1 sampai 4 ekor sapi saja. Meskipun yang mendominasi adalah peternak laki-laki sebesar 70 persen, hal ini wajar karena beternak sapi potong untuk penggemukan memerlukan tenaga yang cukup besar. Kegiatan-kegiatan beternak yang membutuhkan tenaga besar adalah mencari hijauan, memandikan sapi, memindahkan sapi dikala pagi hari ke pelataran kandang sembari membersihkan kandang. Kegiatan-kegiatan pemeliharaan mengandung resiko yang cukup besar seperti disepak sapi.

4.2.2 Umur.

Pada penelitian ini peternak umur peternak dibagi menjadi 3 golongan umur, yaitu peternak muda yang jumlahnya relatif kecil yaitu sebanyak 2 orang (6,67 persen). Pada golongan usia ini kematangan pemikiran untuk mengambil keputusan beternak masih labil. Namun karena selama ini mereka ikut membantu orangtuanya beternak, maka mereka tetap melanjutkan usaha yang telah mereka geluti selama ini. Perkembangan perekonomian, teknologi informasi dan gaya hidup menyebabkan golongan usia muda mulai meninggalkan pertanian sebagai mata pencahariannya, kebanyakan mereka berdagang menggunakan perangkat teknologi digital seperti berdagang online yang menjadi tren dan memenuhi gaya hidup modern ini saat ini.

Peternak yang lebih banyak melakukan kemitraan adalah peternak dengan usia yang cukup dewasa, pada rentang usia 35 – 54 tahun yaitu sebanyak 16 orang atau 53,33 persen dan rentang usia 55 -65 tahun sebanyak 12 orang atau 40 persen dari responden, pada usia ini adalah kondisi paling prima bagi peternak dalam melakukan aktifitas fisik, dari sisi fisik masih kuat dan dari sisi kematangan fikiran dalam mengambil keputusan juga pada kondisi yang sudah matang dan lebih bijak dalam menjalankan bisnis. Umur seseorang merupakan salah satu indikator yang berpengaruh terhadap kemampuan fisik. Seseorang yang memiliki umur lebih muda cenderung akan memiliki kemampuan fisik yang lebih kuat dari pada mereka yang memiliki umur yang lebih tua. Hal ini sesuai dengan pendapat Swastha dan Sukotjo (1999) bahwa tingkat produktivitas kerja seseorang akan mengalami peningkatan

sesuai dengan penambahan umur, kemudian akan menurun kembali ,menjelang usia tua.

4.2.3 Pendidikan.

Temuan tingkat pendidikan para peternak responden bervariasi mulai dari yang hanya berpendidikan sekolah dasar sampai pada pendidikan sarjana strata 2 di bidang peternakan. Berdasarkan Tabel 4, pada umumnya peternak berpendidikan sekolah menengah pertama dan sekolah menengah atas sebanyak 73,33 persen. Hal ini mungkin disebabkan karena beternak sapi potong penggemukan bisa dilakukan oleh setiap orang, pendidikan formal seseorang tidak terlalu berperan dalam melakukan peternakan. Seharusnya pendidikan seorang akan membantu peternak dalam memahami perjanjian yang dibuat dengan pemberi modal, peternak harus mengerti cara menghitung berapa bagian yang harus mereka terima berdasarkan kriteria yang ditetapkan dalam kesepakatan kemitraan. Tingkat pendidikan minimal SMA akan sangat membantu peternak memahami hal ini.

Responden dengan tingkat pendidikan sarjana Strata 1 dan Strata 2 bidang ilmu peternakan, terlihat mempunyai skala pemeliharaan yang lebih besar, itu semua karena pemilik modal percaya bahwa sarjana peternakan akan mampu meningkatkan produktivitas sapi, dengan harapan investasinya memberikan hasil yang memadai. Dari hasil wawancara dengan responden peternak dan responden pemilik modal, mereka sepakat bahwa pendidikan yang lebih tinggi akan memberikan dampak positif bagi usaha sapi potongnya. Pendidikan formal yang minimal telah ditempuh, dapat diperkirakan tingkat dan jenis pengetahuan yang dimiliki untuk dicocokkan dengan kebutuhan. Masalah yang sering terjadi adalah sertifikat seseorang tidak merupakan jaminan penuh bahwa ia memiliki pengetahuan yang sesuai dengan tingkat pendidikannya. Hal ini karena sulitnya menyatakan bahwa seseorang yang telah menyelesaikan pendidikan sekolah menengah tingkat atas misalnya memiliki pengetahuan yang seyogyanya dimiliki mereka yang telah menyesuaikan pendidikan pada tingkat itu. Hal itu antara lain karena menyangkut kemampuan intelektual seseorang disamping mutu sekolah yang dijadikan tempat menimba ilmu (Siagian, 1997).

4.2.4 Pengalaman berternak

Pengalaman beternak dilihat dari berapa lama mereka telah beternak. Rata-rata peternak responden sudah cukup berpengalaman dalam memelihara ternak sapi, sebagian dari mereka adalah peternak turunan dari orangtuanya. Lama beternak berkisar dari 5 sampai 20 tahun. Peternak dengan pengalaman beternak yang masih rendah, terlihat ragu-ragu dalam mengambil keputusan untuk bermitra. Dari hasil wawancara keraguan itu disebabkan oleh tidak percaya diri dalam proses pemeliharaan, seperti pengetahuan tentang obat-obatan bila sapi mengalami gangguan kesehatan, masalah jenis pakan yang membahayakan sapi, yang dapat menyebabkan penyakit, dan ketidaktahuan mereka akan pakan konsentrat untuk mempercepat pertumbuhan berat badan sapi. Hal ini juga diperberat dengan tingkat pendidikan yang relatif rendah, sehingga agak sulit menerima inovasi.

Salah satu faktor yang menyebabkan seseorang wirausaha berbeda dalam hal menerima inovasi adalah tingkat pengalamannya berkecimpung dalam usaha yang dimiliki. Semakin lama beternak sehingga sudah mengetahui lika-liku beternak yang dibarengi dengan tingkat pendidikan yang tinggi akan semakin cepat dalam menyerap inovasi dan berdampak positif terhadap usaha yang dijalankannya (Drucker, 1996). Nitiseno dan Burhan (2004), pengalaman kerja yaitu lamanya seseorang menggeluti usaha atau pekerjaan tersebut, umumnya mereka memiliki pengalaman banyak. Pengalaman berusaha peternak yang lebih tinggi ini seharusnya berpengaruh terhadap usahanya sehubungan dengan sejumlah pengalaman dan informasi yang membuat peternak lebih matang dalam melakukan usaha, kenyataannya, usaha yang dilakukan oleh beberapa peternak berpengalaman tidak mengalami perbaikan secara signifikan. contoh, sarjana merupakan peternak muda namun, hasil produksi sapi potongnya memiliki bobot lebih baik dari pada peternak yang lain yang cenderung lebih lama melakukan usaha ternak.

4.2.5 Skala Kepemilikan (Skala Pemeliharaan)

Rata-rata responden memiliki skala yang relatif kecil, mereka memelihara ternak milik mitra, hanya sedikit yang bermitra mempunyai sapi sendiri untuk digemukkan. Lebih dari 50 persen peternak hanya memiliki ternak 1 – 4 ekor saja

4.2.4 Pengalaman beternak

Pengalaman beternak dilihat dari berapa lama mereka telah beternak. Rata-rata peternak responden sudah cukup berpengalaman dalam memelihara ternak sapi, sebagian dari mereka adalah peternak turunan dari orangtuanya. Lama beternak berkisar dari 5 sampai 20 tahun. Peternak dengan pengalaman beternak yang masih rendah, terlihat ragu-ragu dalam mengambil keputusan untuk bermitra. Dari hasil wawancara keraguan itu disebabkan oleh tidak percaya diri dalam proses pemeliharaan, seperti pengetahuan tentang obat-obatan bila sapi mengalami gangguan kesehatan, masalah jenis pakan yang membahayakan sapi, yang dapat menyebabkan penyakit, dan ketidaktahuan mereka akan pakan konsentrat untuk mempercepat pertumbuhan berat badan sapi. Hal ini juga diperberat dengan tingkat pendidikan yang relatif rendah, sehingga agak sulit menerima inovasi.

Salah satu faktor yang menyebabkan seseorang wirausaha berbeda dalam hal menerima inovasi adalah tingkat pengalamannya berkecimpung dalam usaha yang dimilikinya. Semakin lama beternak sehingga sudah mengetahui lika-liku beternak yang dibarengi dengan tingkat pendidikan yang tinggi akan semakin cepat dalam menyerap inovasi dan berdampak positif terhadap usaha yang dijalankannya (Drucker, 1996). Nitiseno dan Burhan (2004), pengalaman kerja yaitu lamanya seseorang menggeluti usaha atau pekerjaan tersebut, umumnya mereka memiliki pengalaman banyak. Pengalaman berusaha peternak yang lebih tinggi ini seharusnya berpengaruh terhadap usahanya sehubungan dengan sejumlah pengalaman dan informasi yang membuat peternak lebih matang dalam melakukan usaha, kenyataannya, usaha yang dilakukan oleh beberapa peternak berpengalaman tidak mengalami perbaikan secara signifikan. Contoh, sarjana merupakan peternak muda namun, hasil produksi sapi potongnya memiliki bobot lebih baik dari pada peternak yang lain yang cenderung lebih lama melakukan usaha ternak.

2.5 Skala Kepemilikan (Skala Pemeliharaan)

Rata-rata responden memiliki skala yang relatif kecil, mereka memelihara ternak milik mitra, hanya sedikit yang bermitra mempunyai sapi sendiri untuk gemukkan. Lebih dari 50 persen peternak hanya memiliki ternak 1 – 4 ekor saja

yaitu sebanyak 16 orang peternak. Sedangkan peternak yang mempunyai sapi peliharaan kecil dari 10 ekor berjumlah 8 orang, sementara yang memelihara lebih dari 10 ekor sebanyak 6 responden. Peternak di ke empat kecamatan yang diteliti, lebih banyak memelihara sapi persediaan dari pada sapi milik sendiri, bahkan milik sendiri mereka tidak punya, karena tidak mempunyai kemampuan untuk membeli sapi. Sebaran tingkat kepemilikan sapi peternak responden dipaparkan pada Tabel 5.

Tabel 5. Status Usaha, Tingkat penguasaan lahan dan kepemilikan Sapi Peternak

Responden	Status Usaha	Luas lahan (m ²)	Kepemilikan sapi (ekor)		Sapi di jual	
			mitra	sendiri	mitra	sendiri
1	Tani sawah	500	8	1	6	1
2	Tani sayur	2.000	12	3	10	3
3	Buruh Tani	800	3	5	2	5
4	Tani Sayur	2.000	8	0	8	0
5	Buruh tani	600	9	0	9	0
6	Dagang	800	7	0	7	0
7	Asn	200	5	0	1	0
8	Wiraswasta	2.000	13	6	11	6
9	Beternak	2.000	22	2	21	2
10	Beternak	1.500	10	15	10	9
11	Buruh Tani	800	10	2	9	2
2	Buruh Tani	600	4	0	4	0
13	Buruh Tani	1.000	5	0	3	0
14	Tukang	500	2	2	2	0
15	Tukang	300	2	1	2	1
16	Tani sawah	700	3	1	3	1
17	Tani sawah	500	3	2	3	2
18	Tani sayur	600	3	2	2	2
19	Tani sayur	800	3	0	2	0
20	Tani jagung	400	2	0	2	0
21	Tani sawah	200	3	0	2	0
22	Tani sawah	2.000	3	0	3	0
23	Tani sawah	500	3	0	3	0
24	Tani sayur	800	4	0	3	0
25	Beternak	1.000	12	0	12	0
26	Beternak	1.500	20	0	15	0
27	Tani sayur	1.000	8	1	6	1
28	Tani sayur	800	4	0	3	0
29	Tukang	400	3	0	2	0
30	Jualan	700	3	4	3	2

Sumber : Hasil Penelitian

Berdasarkan Tabel 5. terlihat bahwa rata-rata ternak sapi yang dimiliki ternak tergolong kecil hanya berkisar 1 sampai 4 ekor saja. Meskipun ada beberapa

peternak yang tingkat kepemilikan nya lebih dari 10. Namun jumlahnya tidak banyak. Begitu juga dengan penguasaan lahan pertanian yang menjadi mata pencaharian pokok mereka hanya berkisar 400 m² sampai 2000 m² saja. Lahan yang dimiliki pada umumnya ditanami tanaman pangan padi dan tanaman hortikultura seperti kacang panjang, cabe, jagung, bengkuang dan tanaman sayur. Limbah tanaman dari pertanian hortikultura digunakan sebagai pakan hijauan bagi ternak, sehingga cukup membantu mengurangi biaya hijauan yang kadangkala harus dibeli. Pakan dari limbah pertanian mempunyai gizi cukup tinggi terutama dalam penyediaan serat kasar dan protein.

Rendahnya tingkat kepemilikan menyebabkan pertambahan pendapatannya kecil, sehingga peternak tidak mampu untuk membeli sapi sendiri. Selain itu peternak yang memiliki lahan yang sempit tidak berani menambah jumlah sapi perseduaannya karena tidak sanggup membeli hijauan rumput, yang tidak dapat disediakan di lahan yang sempit. Disamping itu banyaknya masyarakat yang beternak juga menyebabkan mereka kesulitan mendapatkan rumput secara gratis dari lahan-lahan tidur yang tidak dimanfaatkan. Karakteristik usaha penggemukan sapi potong dari kemitraan perseduaan ini seperti yang dipaparkan pada Tabel 6.

Tabel 6. Karakteristik Usaha Peternakan sapi potong kemitraan perseduaan di kota padang

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

Sumber : Hasil Penelitian diolah

Berdasarkan Tabel 6. dapat dilihat status usaha mereka sebagian besar peternak menjadikan usaha ternak sebagai usaha sampingan, hanya ada 4 orang peternak yang menjadikan usaha sapi sebagai pekerjaan utama. Pekerjaan utama

diartikan sebagai satu-satunya lapangan pekerjaan yang dilakoni setiap hari dan mencurahkan jam kerjanya sepenuhnya pada usaha penggemukan sapi potong. Usaha penggemukan sapi potong di kota Padang masih tergolong usaha sampingan, yang dikerjakan memanfaatkan waktu luang yang tersisa dari kegiatan utamanya sebagai petani. Usaha beternak sampingan juga diindikasikan oleh jumlah kepemilikan yang rendah. Hanya ada empat peternak yang memiliki sapi diatas 10 ekor. Dari hasil wawancara dengan peternak, mereka menekuni usaha sapi potong ini karena ada pemodal yang mau berinvestasi di usaha ini. Menurut peternak memiliki 20 ekor sapi pengelolaannya sama saja dengan mengelola dalam jumlah kecil, sehingga dengan skala yang besar, usaha penggemukannya makin efisien dan dapat memberikan laba yang cukup besar. Jumlah kepemilikan sapi akan mempengaruhi tipe usaha dan biaya yang dikeluarkan.

Pekerjaan yang dominan dilakukan oleh peternak responden adalah bertani yang terbagi menjadi petani sawah dan petani sayur. Petani sawah sering memanfaatkan limbah jerami sebagai pakan serat pengganti hijauan. Begitu juga dengan petani sayuran yang memanfaatkan limbah pertaniannya untuk pakan sapi potong yang dimilikinya. Semua peternak responden memiliki lahan sendiri, sebagian besar adalah lahan sawah. yang ditanami berbagai tanaman terutama sayuran seperti kentang, wortel dan kubis. Beberapa peternak lain merupakan buruh tani yang bekerja di lahan pertanian milik orang lain di daerah setempat. Rata-rata peternak memiliki tujuan memelihara sapi sebagai tambahan penghasilan maupun tabungan. Secara umum tipologi usahaternak dapat digolongkan menjadi 3 bagian (Rahardi, 2003) yaitu usaha utama bila 70 sampai 100 persen pendapatan keluarga berasal dari peternak, sebagai cabang usaha bila 30 sampai 70 persen pendapatan keluarga berasal dari cabang usaha yang digeluti, dan usaha sampingan bila kurang dari 30 persen pendapatan keluarga berasal dari usaha sampingannya. Artinya tipe terakhir ini mempunyai pekerjaan lain yang utama.

Kepemilikan aset sangat tergantung pada tipe usaha yang dijalankan. Bila peternak merupakan pekerjaan pokok, maka kepemilikan aset akan lebih banyak, sebaliknya jumlah peralatan beternak lebih lengkap dan berjumlah lebih banyak. Hasil

observasi ke kandang responden, bagi peternak sebagai usaha utama tipe kandang merupakan kandang permanen yang memenuhi standar yang ditetapkan dirjen peternakan yaitu seluas 1,5 x 2,5 m perekor sapi, dengan fasilitas beternak yang baik. Kandang dibuat sedemikian rupa sehingga mudah untuk dibersihkan dan mempunyai akses yang baik ke gudang pakan dan tempat pengolahan limbah. Menurut Abidin (2002) kandang yang baik harus memenuhi syarat bahan pembuat kandang harus dari bahan yang berkualitas dan tahan lama, luas kandang harus sesuai dengan jumlah sapi yang dipelihara, konstruksi kandang harus dibuat dengan memperhatikan kemudahan dalam melakukan pembersihan, memandikan ternak dan tidak licin, sirkulasi udara yang baik dengan membuat ventilasi udara serta konstruksi kandang sesuai dengan arah angin dan dekat dengan sumber air seperti sungai. Limbah kotoran dikelola dengan baik, dibersihkan setiap hari, kotoran dikumpulkan pada bagian lain dari kandang agar, limbah kotoran ini dapat diolah dan dijadikan kompos. Sebagian peternak mengolah limbah kotoran menjadi pupuk organik yang dapat dijual dengan harga Rp 5.000 perkarung kecil dan 15,000 perkarung besar. Penjualan limbah mempunyai kontribusi yang cukup besar dalam meningkatkan jumlah penerimaan.

Dari hasil kunjungan ke kandang responden, rata-rata kandang yang ditemukan tidak sesuai dengan peraturan kandang yang baik. Kandang sapi tidak terlihat bersih dan lantai kandang licin. Fasilitas sirkulasi udara tidak lancar sehingga kandang terasa pengab dan jarang dibersihkan, sisa-sisa hijauan yang sudah kering berserakan didalam kandang. Kotoran sering tidak diangkat karena jumlahnya yang sedikit, sehingga meninggalkan bau yang tidak sedap. Pemilihan lokasi kandang tidak mempertimbangkan letak strategis, dan dibangun di dalam rumah, atau berdekatan dengan lingkungan tempat tinggal. Kondisi seperti ini rawan menimbulkan penyakit pada keluarga peternak. Pada usaha sampingan kepemilikan kandang tidak terlalu baik, kandang tidak permanen dengan ketersediaan alat yang sangat sederhana. Kandang biasanya dibangun dekat dengan rumah, agar peternak mudah memantau keamanan ternaknya.

Sebagian besar peternak membangun kandang dekat tempat tinggalnya dengan jarak kurang dari 10 m padahal menurut pedoman dinas peternakan, kandang

harus berjarak minimal 50 meter dari pemukiman penduduk. Kandang biasanya tidak mempunyai dinding, sehingga sapi langsung diterpa angin dan hujan, sehingga kondisi sapi menjadi kurang baik. Hal seperti ini dapat menghambat pertumbuhan berat badan sapi. Yang berdampak kepada harga jual sapi yang rendah, sehingga pembagian hasil yang diterima juga cukup kecil. Pemberian pakan tidak pada tempatnya, sebagian besar pakan hijauan disebarkan dilantai kandang saja. Limbah kotoran biasanya ditumpuk disamping kandang, sampai saatnya digunakan di sawah atau kebun sendiri, namun kadang kala juga mereka jual, bila ada yang memesan. Pesanan limbah kotoran oleh petani disekitarnya dapat meningkatkan penghasilan harian mereka.

Pada umumnya peternak di lokasi penelitian mendapatkan hijauan dari lahan yang dimiliki, sehingga luas lahan yang dimiliki sangat mempengaruhi ketersediaan pakan hijauan. Rata-rata luas lahan yang dimiliki relatif kecil, sehingga pakan hijauan yang diberikan kepada sapi kurang. Hal ini sangat mempengaruhi pertumbuhan berat badan harian sapi. Pakan konsentrat yang diberikan juga kebanyakan berasal dari lokasi sekitar seperti dedak, onggok yang mereka ganti dengan potongan ketela pohon dan kulit ubi yang ubinya dimanfaatkan untuk memproduksi makanan kecil. Ada beberapa peternak yang memberikan ampas tahu untuk pakan tambahan. Berbeda dengan peternak usaha utama yang mempunyai sapi lebih banyak, sudah melakukan penanaman rumput unggul dilahan yang dikuasainya. Selain hijauan unggul dengan gizi yang tinggi seperti rumput gajah dan rumput raja, peternak utama ini juga memberikan mineral tambahan seperti premix dan garam dalam konsentratnya. Sehingga pertumbuhan berat badan jauh lebih bagus.

Akses terhadap pasar bagi peternak utama, sangat mudah. Biasanya peternak ini membangun kemitraan dengan pedagang daging, sehingga tidak mengalami kesulitan dalam menjualnya. Mereka tidak menjual sapi kepada pedagang sapi, namun tetapi langsung ke rumah potong yang dimiliki oleh mitra usahanya. Sapi yang sudah di panen di bawa ke rumah potong untuk dipotong, biaya pemotongan tidak dibayarkan secara tunai, tapi dibayar dengan jeroan, kaki, kepala dan kulit. Adanya penjualan sapi bukan dengan ditaksir atau ditimbang tapi dihitung dari karkas yang

dihasilkan dan dikalikan dengan harga daging per kilogram. Pada 6 bulan terakhir romah potong menghargai daging arkas Rp 110.000. Setelah dikurang dengan harga beli sapi bakalan maka setelah pembagian keuntungan sesuai dengan kesepakatan yang dibuat sebelum bermitra.

4.3. Peran Kemitraan Perseduaan Dalam Pembentukan Rantai Nilai

Rantai nilai dalam arti sempit adalah suatu rantai yang mencakup serangkaian kegiatan yang dilakukan dalam suatu perusahaan untuk menghasilkan output tertentu. Kegiatan ini mulai dari penciptaan konsep dan perancangan, proses perolehan input dan sarana produksi, proses produksi, kegiatan distribusi dan pemasaran, dan kegiatan purna jual yang menghubungkan produsen dan konsumen dan setiap kegiatan menambahkan "nilai" pada produk akhir. Rantai nilai dalam arti luas adalah kegiatan kompleks yang dilakukan oleh berbagai pelaku seperti produsen utama, pengolah, pedagang dan penyedia jasa untuk membawa bahan baku melalui suatu rantai hingga menjadi produk akhir yang dijual. Rantai nilai adalah rangkaian aktifitas yang terlibat dan terhubung dalam rangka menyampaikan produk dan jasa sampai ke tangan konsumen akhir. Peran kemitraan dalam pembentukan rantai nilai usaha sapi potong dilihat berdasarkan karakteristik masing-masing pelaku yang terlibat dalam perseduaan ini yang diuraikan pada bagian berikut :

4.3.1 Peranan Kemitraan Perseduaan Dalam Meningkatkan Kinerja Rantai Nilai Sapi Potong

Hubungan kemitraan ini diatur dalam kesepakatan perjanjian yang tidak dicatat secara tertulis, namun berdasarkan memuat secara jelas hak dan kewajiban kedua belah pihak. Pemilik modal memiliki kewajiban untuk menyediakan bakalan sapi yang baik, memberikan bimbingan, kadang-kadang emberikan pinjaman nodal untuk kegiatan pertanian lainnya, serta memberikan jaminan pasar. Sedangkan hak yang diterima oleh pemilik modal adalah menerima hasil produksi sapi potong dengan berat badan yang sesuai, menerima pembayaran kredit, mendapatkan bagian keuntungan dari penjualan dan menentukan apakah sistem emitraan perseduaan ini akan berlanjut atau tidak.

Pelaksanaan kemitraan perseduaan di kota padang ini tidak terlalu sulit, pada umumnya kemitraan dilakukan dengan saudara dekat, tetangga, sesama petani, pedagang baik pedagang sapi maupun pedagang daging. Persyaratan yang diterapkan pedagang/peternak besar untuk menjadi mitra ternak tidaklah sulit. Kemitraan dapat dimulai oleh si pemilik modal yang mencari peternak yang akan dititipi sapi untuk digemukkan. Informasi tentang peternak diperoleh dari sesama pemilik modal, dari kecamatan atau melalui pedagang daging. Setelah calon peternak ditemukan, pemilik modal akan mengajukan persyaratan yang disepakati bersama.

Ada dua bentuk kesepakatan yang terjadi yaitu yang dilakukan secara lisan dan yang dilakukan secara tertulis. Pemilik modal yang melakukan secara tertulis, untuk mengantisipasi adanya persengketaan, baik dalam kepemilikan maupun dalam proses bagi hasil. Dalam perjanjian kemitraan, aspek-aspek perjanjian berupa identitas calon anggota mitra, luas areal tanaman untuk pakan, dan kandang, lokasi kandang, bentuk kandang, kewajiban pihak pemodal, kewajiban pihak peternak, harga beli pedagang, pengaturan waktu tanam, standar kualitas, dan waktu pembayaran hasil penjualan. Bagi pemilik modal yang melakukan secara lisan, hak dan kewajiban kedua belah pihak diatur melalui kesepakatan, dan biasanya mengadopsi kesepakatan yang telah menjadi kebiasaan di daerah tersebut. Pemodal memiliki kewajiban untuk menyediakan bakalan yang baik, memberikan informasi harga yang dapat dipertanggung jawabkan, memberikan penyuluhan khususnya yang berkaitan dengan kesehatan hewan (pemberian vitamin, obat-obatan dan cara pemeliharaan), memberikan teknis penyuluhan tentang pakan, dan menjamin ketersediaan pasar. Hak yang dimiliki pemodal adalah pembagian hasil produksi. Di kota padang pembagian hasil dihitung dengan kesepakatan di awal, ada beberapa sistim pembagian hasil, ada yang keuntungan dapat dibagi dengan perbandingan 70 persen untuk peternak dan 30 persen untuk pemilik modal, pembagian seperti ini biasany dilakukan bila pemilik modal menyerahkan semua biaya yang keluar waktu pemeliharaan kepada peternak. Ada juga dengan perbandingan 60 persen untuk peternak dan 40 persen untuk pemilik modal,

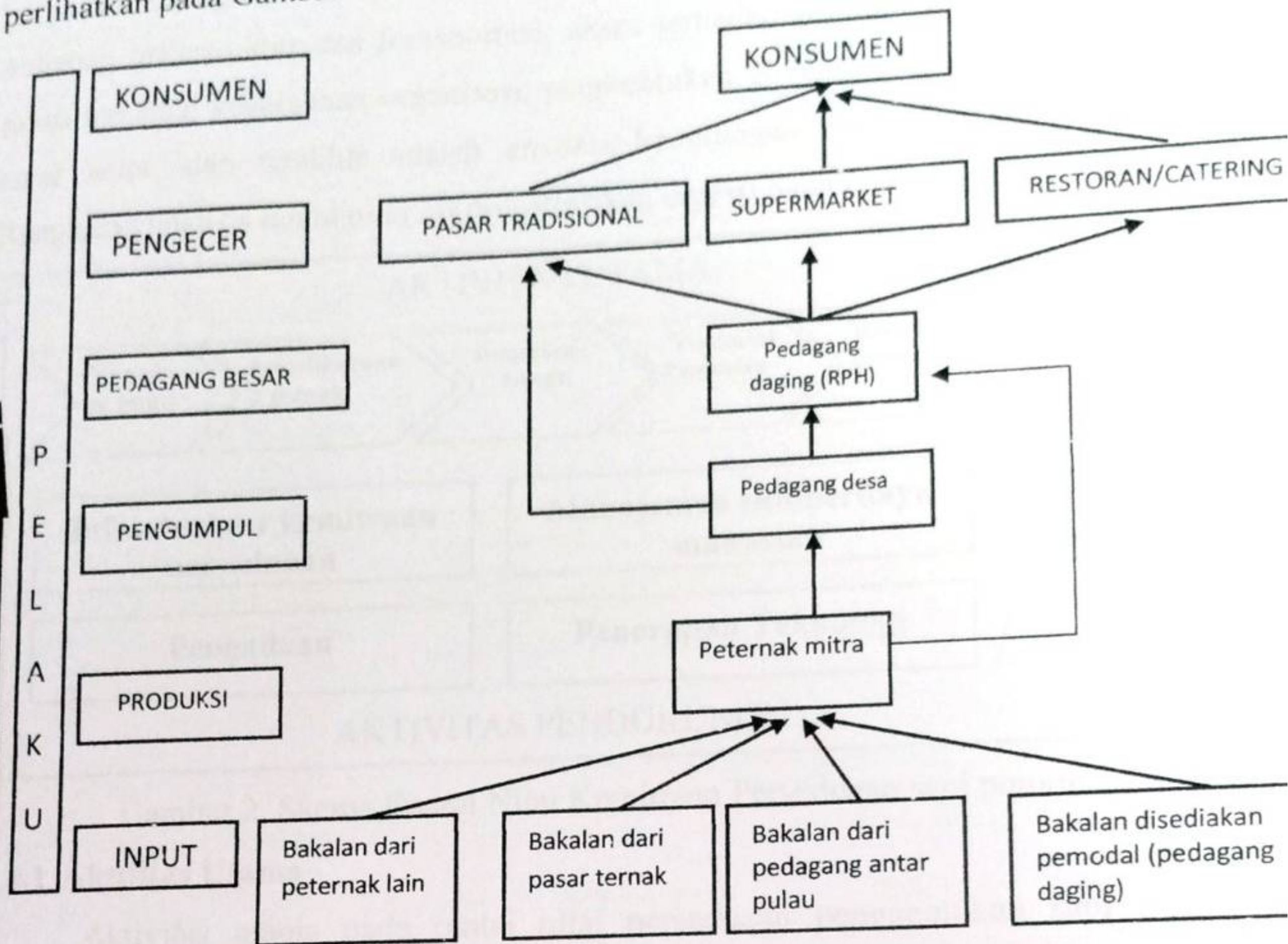
kondisi ini bila pemodal turut membiayai pemeliharaan sapi. Misalnya untuk pengadaan sabit untuk mencari hijauan, pembelian obat untuk penyakit yang cukup berat, atau dalam perbaikan kandang.

Peternak mitra memiliki kewajiban untuk menyediakan kandang, peralatan budidaya, dan pakan hijauan yang cukup dan berkualitas, memberikan obat cacing dan antibiotik dan juga pengobatan secara tradisional. Bila untuk pengobatan biaya yang dikeluarkan relatif kecil biasanya ditanggung oleh peternak, namun biaya obat yang cukup besar, peternak akan memintanya ke pemilik modal. Peternak harus bertanggung jawab terhadap keamanan sapi, melakukan proses budidaya secara baik yang meliputi keteraturan pemberian pakan, pemberian pakan yang cukup, serta menjaga kebersihan sapi dan kandang sapi. Hak yang dimiliki oleh peternak mitra dalam mendapatkan bagian dari keuntungan sebesar 60 atau 50 persen, mendapatkan bakalan yang berkualitas, membantu menanggung kerugian perusahaan akibat kematian sapi yang dipelihara peternak mitra, mendapatkan pembinaan.

4.3.2 Pemetaan rantai Nilai sistim perkeduaan di kota Padang

Pemetaan rantai nilai pada sistem kemitraan perkeduaan penggemukan sapi potong di kota Padang digunakan untuk mengetahui pola rantai nilai, aktivitas masing-masing rantai dan sejauh mana peranan masing-masing rantai dalam menciptakan dan meningkatkan nilai perusahaan untuk meraih keuntungan yang lebih besar. Semakin besar pendapatan yang dihasilkan dari penggemukan sapi ini maka semakin tinggi posisi tawar peternak terhadap pelaku bisnis yang terlibat terutama pemodal. Pemetaan rantai nilai ini mengacu kepada serangkaian kegiatan yang harus dilakukan untuk mengubah sumberdaya menjadi produk melalui proses produksi untuk disampaikan kepada konsumen akhir. Setiap aktivitas yang dilakukan bertujuan menciptakan nilai. Menganalisis rantai nilai bertujuan untuk mengidentifikasi dan memahami kendala-kendala yang terjadi disepanjang rantai pasok, sehingga perusahaan dapat mengatur strategi untuk meningkatkan keuntungan

Pola rantai nilai yang terbentuk dalam pemetaan rantai nilai PT CA di
perlihatkan pada Gambar 1.



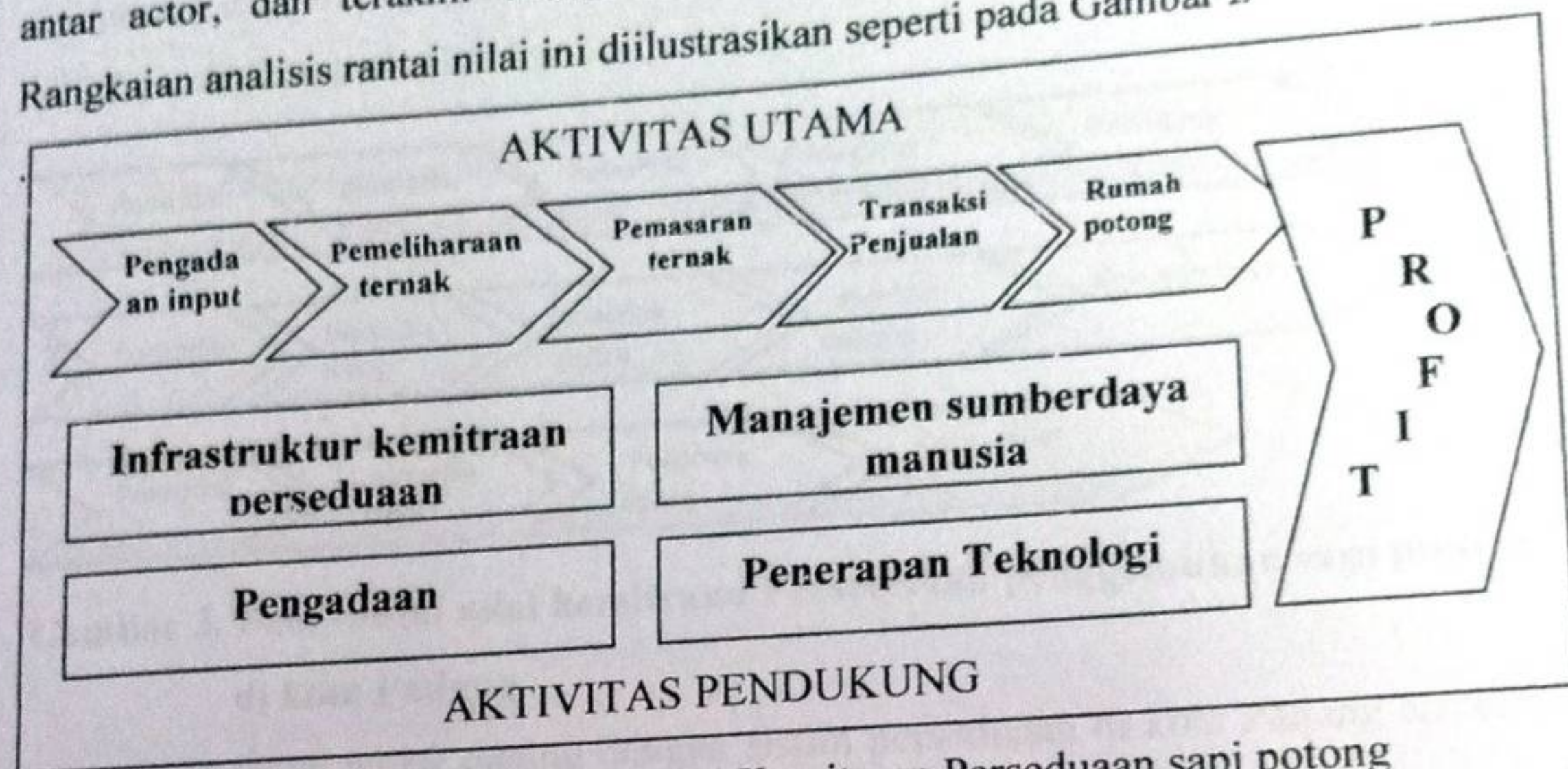
Gambar 1. Pola Rantai Nilai Kemitraan Perseduaan
Penggemukan Sapi potong di Kota Padang

alam pengembangan rantai nilai diperlukan identifikasi hubungan, bagaimana rilaku hubungan dan koordinasi masing-masing rantai. Hubungan dan koordinasi ng baik akan memperlancar arus informasi yang berdampak pada meningkatnya produksi. Peningkatan produksi yang efisien akan meningkatkan akses ke pasar-sar baru, yang pada akhirnya akan meningkatkan nilai yang diterima masing-masing rantai dengan proporsi yang sesuai dengan perannya dalam rantai nilai.

Analisis Peranan Kemitraan Perseduaan Terhadap Kinerja Rantai Nilai

Kinerja rantai nilai usaha peternakan sapi potong dengan sistim kemitraan seduaan dianalisis berdasarkan aktifitas primer dan aktivitas pendukung. Aktivitas ner yaitu mulai dari pengadaan input produksi bakalan, hijauan, konsentrat, obat-

obatan, proses pemeliharaan sapi, rantai distribusi pemasaran, transaksi penjualan penjualan daging ke konsumen. Kinerja aktifitas pendukung yang dinilai adalah akses terhadap infrastruktur dan transportasi, akses terhadap informasi dan pengetahuan, akses terhadap keberadaan organisasi, pembentukan governance dan pola hubungan antar actor, dan terakhir adalah analisis keuntungan dan efisiensi pemasaran. Rangkaian analisis rantai nilai ini diilustrasikan seperti pada Gambar 2.

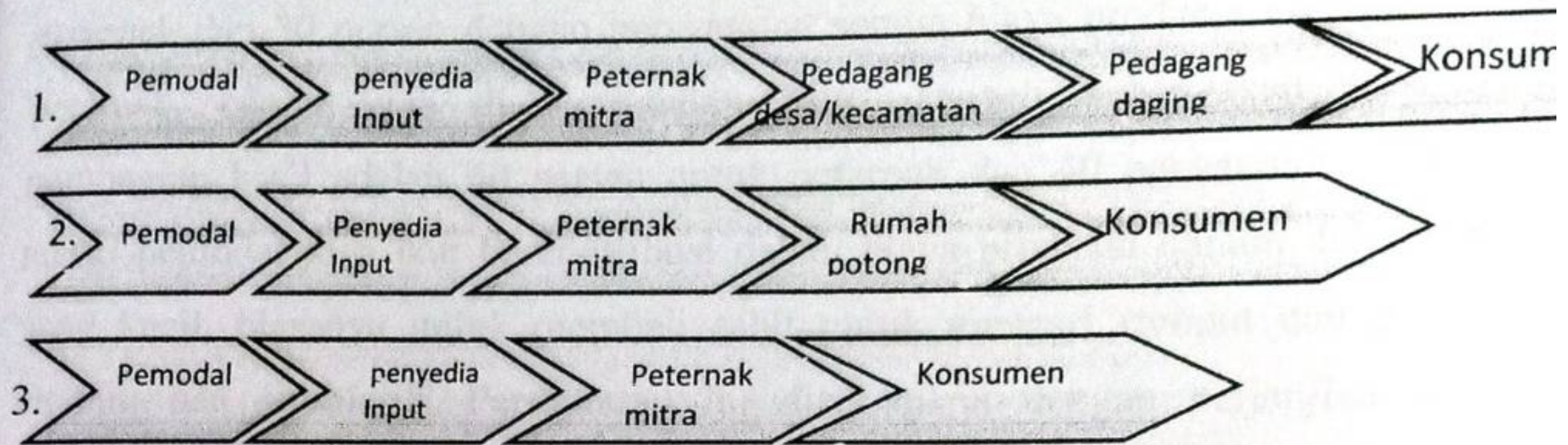


Gambar 2. Skema Rantai Nilai Kemitraan Perseduaan sapi potong

4.4.1 Aktifitas Utama

Aktivitas utama pada rantai nilai perseduaan penggemukan sapi potong dimulai dari pengadaan input produksi yaitu pemasokan bakalan sapi potong, pemasokan pakan, obat-obatan dan vaksin dan peralatan lainnya. Dalam melaksanakan aktivitas pemeliharaan sapi dalam rangka meningkatkan berat badannya peternak mitra memegang peranan paling penting. Peternak mitra harus berani berinovasi baik dari segi pakan hijauan, pakan konsentrat maupun penambahan aditif. Pemeliharaan kesehatan dengan menjaga sapi tetap sehat, terhindar dari berbagai penyakit, dengan melakukan aktifitas memandikan, memberi obat oles bila ada luka dan lain-lain. Pengelolaan kandang agar tetap dalam kondisi bersih dan nyaman bagi sapi, sehingga pemberian pakan akan menjadi efisien dengan meningkatnya *feed conversion rate* (FCR), yang pada akhirnya akan meningkatkan berat badan akhir. Sementara output berupa sapi hidup disalurkan kepada pedagang desa atau pedagang kecamatan atau bahkan langsung ke rumah potong (pedagang

daging). Selanjutnya daging akan disalurkan ke perusahaan yang berperan sebagai distributor ke pedagang pengecer, untuk dijual kepada konsumen, baik konsumen akhir maupun konsumen lembaga untuk diolah lanjut menjadi produk lain sebelum dijual kembali ke konsumen akhir. Pemetaan pemasaran daging sistim penggemuka sapi potong dengan perseduaan ini ditemukan seperti yang tergambar pada peta rantai nilai digambarkan pada Gambar 3.



Gambar 3. Peta rantai nilai kemitraan Perseduaan penggemukan sapi potong di kota Padang

Pada rantai pasok daging dengan sistim perseduaan di kota Padang terbentuk 3 tipe peta rantai nilai, rantai nilai yang panjang, sedang dan pendek. Pada rantai nilai yang pertama, rantai nilai yang terlibat cukup panjang yaitu pemodal, Pada masing-masing rantai akan terlihat aktivitas yang berbeda dan masing-masing rantai memainkan perannya masing-masing namun setiap rantai saling terhubung untuk menciptakan nilai yang tinggi dan memberikan porsi keuntungan sesuai dengan peran masing-masing rantai. Peran masing-masing rantai dalam rantai nilai yang tercipta berdasarkan Gambar 2. diuraikan sebagai berikut :

Pemodal

Pemodal memegang peran sebagai aktor utama yang memberikan modal pada peternak mitra, modal yang diberikan yang utama adalah sapi. Pada beberapa kemitraan pemodal juga memberikan bantuan sarana dan prasarana produksi ternak (kononak) seperti kandang dan alat-alat peternakan sapi potong berfungsi untuk memudahkan manajemen pemeliharaan dan menciptakan lingkungan dalam kandang pada kondisi nyaman (comfort zone). Peran pemodal merupakan rantai

penyedia sapronak, yaitu menyediakan sarana produksi yang dibutuhkan seperti kandang dan peralatan produksi lainnya. Dalam sistem kemitraan perseduaan ini keputusan kerjasama ditetapkan secara lisan dan hanya berdasarkan kesepakatan dan kebiasaan di daerah penelitian. Kebiasaan yang terjadi di semua kecamatan yang menjadi sampel, rata-rata sama, namun besaran pembagian hasil agak berbeda. Di kecamatan Pauh kesepakatan pembagian hasil ditentukan sebesar 70 persen untuk peternak dan 30 persen dengan persyaratan semua biaya produksi ditanggung oleh peternak, begitu juga di Kecamatan Koto Tengah kebanyakan kesepakatan pembagian hasil adalah 60 persen untuk peternak dan 40 persen untuk pemodal, meski pemodal juga ikut berkontribusi dalam biaya produksi namun dalam jumlah yang kecil, biasanya untuk membeli sabit untuk mencari rumput dan pembelian vitamin dan antibiotik. Persyaratan ini disesuaikan dengan perjanjian sebelum menjadi mitra perusahaan ini. Bila peternak sanggup menyediakan sapronak untuk berproduksi dan menyediakan tenaga kerja barulah kerjasama disepakati.

2. Penyedia Input Produksi

Penyedia input berperan menyediakan sapi bakalan, hijauan, konsentrat, obat-obatan dan vitamin. Rantai ini berhubungan dengan petani mitra sebagai orang yang mensuplai input produksi. Masing-masing penyedia input mempunyai peran masing-masing. Penyedia bakalan biasanya adalah pedagang sapi baik pedagang sapi yang beroperasi di desa maupun di kecamatan. Jarang sekali peternak membeli sapi bakalan di pasar ternak, karena akan menambah biaya transportasi. Selain pedagang desa dan pedagang kecamatan, pedagang daging juga berperan sebagai penyedia bakalan yang diperoleh dari pedagang besar sapi potong yang biasanya berasal dari daerah lain seperti dari Solok dan Dharmasraya.

Penyedia hijauan, adakalanya hijauan yang berasal dari lahan peternak tidak mencukupi bagi ternak yang dipelihara, sehingga harus membeli rumput potongan rumput dapat dipesan kepada penjual rumput disekitar peternakan. Selain itu bila anggota keluarga bisa meluangkan waktu untuk mencari rumput, maka peternak tidak perlu mengeluarkan biaya untuk membeli rumput. Lahan pertanian yang dimiliki dari rumah yang berasal dari sawah dapat menjadi sumber hijauan. Tidak semua peternak

memberikan konsentrat kepada sapi yang dipeliharanya, karena ketidaktahuan peternak terhadap fungsi konsentrat. Hal ini terjadi pada peternak dengan tingkat pendidikan rendah dan dengan kepemilikan sapi yang kecil. Namun peternak yang memang pekerjaan utamanya beternak, sangat mementingkan pemberian konsentrat kepada sapi. Karena peternak ini adalah sarjana di bidang peternakan, maka mereka mengetahui kebutuhan pakan untuk penggemukan sapi ini. Bahkan mereka menggunakan formula ransum komplek untuk pakan konsentrat yang terdiri dari dedaunan, jagung, tongkol jagung, bungkil sawit, mineral dan premix. Kadang-kadang mereka juga menggunakan campuran gula merah cair dalam ransum.

Kebutuhan akan obat-obatan dan vitamin biasanya dipenuhi dengan obat-obatan kampung yang dapat dicari disekitar lokasi peternakan. Bila penyakit sapi agak berat, mereka akan memanggil mentari hewan untuk memeriksa sapi dan mengobatinya. Bila penyakit sapi tidak terlalu serius, peternak akan bertanya kepada penyuluh untuk menanyakan bagaimana mengatasinya. Biaya obat-obatan bila tidak terlalu besar akan ditanggung oleh peternak mitra, tanpa melibatkan pemodal.

3. Peternak Mitra.

Setelah pemodal, pihak yang mempunyai peran penting adalah peternak mitra. Peran penting peternak merupakan peranan sentral yang akan melakukan proses produksi. Besar kecilnya pertambahan berat badan sapi yang dipelihara sangat ditentukan oleh peran peternak dalam memelihara sapi. Semua faktor produksi menjadi penting untuk dapat menambah berat badan harian sapi. Peternak harus dapat mengenali kebiasaan sapi. Persyaratan yang harus dipenuhi adalah ternak yang sehat dan tidak cacat fisik, berasal dari induk yang sehat yang ditandai dengan penampilan bulu yang halus dan penuh dan duburnya bersih, tidak ada lekatan tinja pada dubur. Sapi mempunyai nafsu makan yang tinggi, dengan standar perkembangan dan pertambahan berat badannya tinggi. Kualitas sapi sangat menentukan berat panen nantinya. Berat awal sapi bakalan yang akan digemukkan ditaksir pada berat 180 sampai 200 kilogram, namun biasanya peternak akan memilih sapi yang akan digemukkan berdasarkan umur sapi. Rata-rata sapi yang dibesarkan berumur dua tahun untuk sapi lokal dan umur satu tahun untuk sapi simental dan

brahman cross. Sapi lokal seperti sapi bali dan pesisir dapat meningkat berat badannya maksimal 0,5 kilogram perhari, sementara sapi simenthal dan brahman cross dapat meningkat berat badannya sampai 0,8 kilogram perhari.

Pada umumnya peternak memelihara sapi nya 5 sampai 6 bulan sebelum dipanen. Bagi peternak yang bermitra dengan pemodal biasa (bukan pedagang daging), panen dilakukan bila berat badan sapi sudah mencukupi untuk dijual. Kadang-kadang mereka memelihara agak lebih panjang, karena kecilnya konversi makanan dalam menghasilkan daging. Sementara yang bermitra dengan pedagang daging tidak mengalami kesulitan dalam memasarkan sapi nya, karena pedagang sudah menjadwalkan kapan sapi nya bisa dipanen.

4. Pedagang Desa dan Pedagang Kecamatan

Selain berperan sebagai penyedia bakalan, pedagang desa juga berperan sebagai pembeli sapi yang siap panen. Peternak skala kecil biasanya menjual ternak yang siap panen kepada pedagang desa. Sistem pembelian di daerah penelitian, dengan cara di taksir, pada kondisi ini si peternak mitra berada pada posisi tawar yang rendah, apalagi kalau ukuran badan sapi relatif kecil. Harga yang diberikan ditetapkan oleh pedagang. Cara pembayaran juga menjadikan peternak pada posisi tawar yang rendah. Pada umumnya pedagang desa memberikan panjar ke pada peternak sebagai bukti bahwa telah terjadi transaksi dengan peternak mitra. Pembayaran sisanya akan diberikan bila sapi telah berhasil dijual pedagang desa. Sebagian besar pedagang desa tidak membawa sapi nya ke pasar ternak, tapi sudah ada pedagang kecamatan yang menunggu untuk membeli sapi ini. Bila transaksi sudah disepakati, maka pedagang kecamatan akan membayar panjar pula ke pedagang desa, dan akan dilunasi bila sapi sudah terjual. Sejauh ini proses berlangsung dengan baik karena adanya saling percaya antar peternak, pedagang desa dan pedagang kecamatan. Pedagang kecamatan sudah punya langganan dengan rumah potong dalam menjual sapi nya, sehingga mudah untuk menjual sapi nya. Penjualan sapi dari peternak mitra ini kadang-kadang dilakukan oleh pemilik modal apabila mereka mempunyai kesempatan dalam pejual sapi, karena ada yang bermitra dengan pedagang daging.

5. Rumah potong (pedagang pemotong)

Rumah potong berperan sebagai pembeli sapi ke pedagang desa atau pedagang kecamatan. Ada dua jenis rumah potong, ada rumah potong pemerintah yang dikelola oleh Pemerintah dan ada rumah potong swasta yang dikelola biasanya oleh pedagang daging. Rumah potong seperti ini biasanya ada izin dari pemerintah, setiap sapi yang dipotong di rumah potong ini juga membayar retribusi. Bila di rumah potong pemerintah pedagang pemotong membayar biaya pemotongan dengan tarif tertentu, namun di rumah potong swasta upah potong dibayar dengan jeroan, kaki, kulit dan kepala. Pedagang pemotong sudah punya pedagang pengecer atau konsumen tetap dalam memasarkan daging. Rantai yang terlibat biasanya pedagang daging dipasar tradisional, restoran, usaha katering atau bahkan supermarket. Untuk pedagang daging di kota Padang masing-masing pedagang daging telah memegang pasarnya masing-masing di berbagai pasar tradisional yang terdekat dengan lokasi operasi mereka.

6. Konsumen

Rantai paling akhir dalam rantai pasok ternak sapi ini adalah konsumen. Konsumen daging di daerah penelitian terbagi dua yaitu konsumen akhir dan konsumen antara seperti pasar tradisional, restoran, hotel dan toko daging atau minimarket. Konsumen akhir akan membeli daging segar di pasar tradisional atau di toko daging yang beroperasi di berbagai kelurahan. Sementara konsumen antara akan mengolah dulu dagingnya sebagai suatu produk baru sampai ke konsumen akhir. Harga yang diperoleh konsumen di pasar tradisional relatif sama dengan harga yang diperoleh di toko daging, bedanya konsumen yang membeli di pasar tradisional harus menempuh jarak tertentu untuk mencapai pasar, sementara toko daging biasa beroperasi di pemukiman penduduk yang mudah di akses.

4.2.2 Aktifitas Pendukung

Peranan aktivitas pendukung dalam rantai nilai dilihat dari aksesnya terhadap infrastruktur, manajemen sumberdaya manusia, pengembangan teknologi dan procurement. Aktivitas pendukung ini senantiasa akan menyatukan fungsi-fungsi yang melintasi aktivitas primer yang beraneka ragam, serta bermanfaat untuk

membagi lebih lanjut aktivitas primer yang ada di sepanjang rantai untuk kemudian menciptakan nilai tambah.

Kinerja rantai nilai yang dilihat dari aktivitas pendukung diidentifikasi sebagai kemampuan peternak dalam mengakses infrastruktur. Akses terhadap infrastruktur dipaparkan pada Tabel 7.

Tabel 7. Akses peternak terhadap infrastruktur Usaha Penggemukan Sapi Potong di Kota Padang

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

Sumber : data penelitian diolah

Berdasarkan Tabel 7. Kemampuan aktor dalam mengakses infrastruktur bervariasi tergantung kepada lokasi aktor tersebut berada dan tipe aktor atau lembaga yang diidentifikasi di bab sebelumnya. Kemampuan akses infrastruktur jalan yang dimiliki oleh peternak mitra tergolong sedang (60 persen). Kemampuan akses sedang dapat diartikan bahwa peternak mitra memiliki akses terhadap keberadaan jalan yang baik (aspal) karena lokasi tempat tinggal atau kandang peternak berada dekat dengan akses Jalan Raya. Akan tetapi, peternak mitra tidak memiliki akses terhadap keberadaan fasilitas lain, seperti fasilitas pasar hewan dan fasilitas RPH. Akses terhadap pasar dan RPH dilakukan oleh pedagang, yang menjadi anggota rantai nilai ini.

Kemampuan peternak mitra mengakses jalan berada pada kategori sedang (60 persen) disebabkan peternak berada di lokasi jauh dari pusat Kecamatan dan tidak memiliki akses langsung terhadap pasar. Kemampuan peternak dalam mengakses infrastruktur tersebut kemudian mempengaruhi peternak untuk mengakses pasar. Ketersediaan infrastruktur dan transportasi merupakan akses yang memiliki peran signifikan terhadap kemampuan lembaga pemasaran dalam mengakses pasar (Mucharrotan, 2011). Hal ini dapat dibuktikan dengan akses pedagang yang dimiliki oleh peternak yang tidak bermitra dengan akses yang sedang menjual ke pedagang desa.

disebabkan oleh ketidak mampuan peternak membawa ternak ke pusat Kecamatan. Sedangkan peternak bermitra dengan akses baik langsung terhadap pedagang tingkat Kecamatan. Perbedaan kemampuan akses ini kemudian mempengaruhi nilai margin yang terbentuk di masing-masing rantai. Menurut Ton (2012) bahwa dalam rantai nilai, sulitnya akses infrastruktur yang dimiliki aktor dapat diartikan sebagai ketiadaan fasilitas seperti jalan penghubung yang baik, pasar yang baik, dan rumah potong hewan yang memenuhi persyaratan kualitas. Selain itu keberadaan sarana transportasi dapat diartikan sebagai ketersediaan alat angkut untuk mengangkut ternak.

Kemampuan mengakses alat transportasi untuk mengangkut ternak, bervariasi tergantung pada ketersediaan modal. Kemampuan peternak mitra dalam mengakses transportasi tergolong rendah (36 persen). Peternak mitra dapat mengakses alat transportasi dengan baik bila pemodal dapat menyediakan alat transportasi. Namun pada umumnya alat transportasi biasanya disediakan oleh pedagang. Kemampuan peternak yang sedang adalah peternak yang tidak memiliki alat transportasi akan tetapi dengan mudah menghubungi pedagang kapanpun dia membutuhkan. Kemampuan peternak tinggi dapat diartikan bahwa peternak memiliki alat transportasi.

Akses pedagang desa terhadap ketersediaan transportasi yaitu sedang (33 persen) dan tinggi (66 persen). Kemampuan pedagang desa yang rendah ketika pedagang desa tidak memiliki ketersediaan transportasi dan sangat tergantung kepada pedagang tingkat atasnya, sehingga biaya transportasi menjadi lebih tinggi. Kemampuan pedagang desa yang sedang yaitu ketika pedagang desa tidak memiliki alat transportasi akan tetapi dapat mengakses alat transportasi dengan cara menyewa secara kolektif. Pedagang yang memiliki akses tinggi berarti memiliki alat transportasi. Pedagang kecamatan dan pedagang pemotong memiliki akses yang tinggi terhadap transportasi (100 persen).

Analisis Margin Pemasaran

Analisis Margin Pemasaran digunakan untuk mengetahui tingkat efisiensi pemasaran dari peternak sampai ketangan konsumen. Margin pemasaran merupakan perbedaan harga di tingkat konsumen dengan harga yang diterima peternak. Analisis margin pemasaran pada tipe kemitraan hanya memiliki satu saluran, yaitu peternak

mendapatkan sapi potong dari pedagang, peternak menjual sapi potong kepada pedagang dan kemudian pedagang menjual sapi potong kepada pedagang pemotong/pengecer. Berdasarkan perhitungan margin pasar yang diolah menggunakan program excell (lampiran 6), diperoleh hasil sebagai berikut :

Tabel 8. Margin pemasaran pada setiap lembaga dan saluran pemasaran ternak sapi potong di kota Padang (Pola Kemitraan)

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

Dari Tabel 8 dapat diketahui bahwa pada sistem kemitraan, harga yang diterima peternak sebenarnya hampir sama dengan harga yang diterima oleh pedagang. Harga yang diterima peternak mitra adalah harga yang ditentukan berdasarkan hitungan biaya produksi peternak (termasuk biaya input atau bakalan yang dikeluarkan oleh pedagang. Dari informasi harga berdasarkan hitungan pedagang/peternak besar tersebut, peternak besar kemudian mematok harga jual sapi sesuai dengan biaya transportasi, tenaga kerja, dan retribusi pasar dan harga sapi pasar sapi potong jenis tertentu dewasa yaitu sebesar Rp. 49.000 /kg. Berdasarkan informasi tersebut, maka total margin yang di terima di sistem kemitraan ini adalah margin yang diterima oleh pedagang pemotong yaitu sebesar Rp. 8.192/kg bobot hidup. *Farmer's share* yang diterima oleh peternak adalah harga ditingkat produsen dibagi dengan harga ditingkat konsumen dikali 100% maka diperoleh sebesar 38,86%.

Farmer's share yang besar pada saluran kemitraan menunjukkan bahwa harga jual di saluran kemitraan dengan harga jual akhir di tingkat pedagang pemotong hampir sama besar. *Farmer's share* yang besar menunjukkan bahwa sebenarnya usaha ternak dengan sistem kemitraan tersebut berpotensi untuk dikembangkan mengingat dari segi harga jual cukup menguntungkan. Akan tetapi, sesuai dengan konsep kemitraan yang ada, harga jual tersebut tidak sepenuhnya diterima oleh peternak mitra, akan tetapi dibagi dengan sistem proporsi bagi hasil. Peternak mendapatkan 70 persen dari hasil keuntungan yang didapatkan, sedangkan pemilik modal juga mendapatkan 30 persen dari total keuntungan penjualan yang didapatkan.

1. Laba peternak dan pemodal

laba rata-rata diterima peternak perkilogram berat hidup sebesar Rp 44.705,- . Angka ini diperoleh dengan mengurangkan hasil penjualan total jumlah sapi yang dijual dikalikan dengan berat hidup perekor dikali dengan harga perkilogram berat hidup dengan harga beli bakalan sapi sapi potong perekor dan dibagi dengan total pertambahan berat badan sapi.

$$\text{Laba peternak} = \frac{(\text{BH} \times \text{Jumlah sapi} \times \text{harga per kg BH}) - (\text{BH awal} \times \text{harga bakalan per kg BH}) - \text{biaya}}{\text{total pertambahan berat badan}}$$

Angka ini tidak terlalu besar karena peternak hanya mendapatkan laba sebesar, bila dikalikan dengan rata-rata pertambahan berat hidup selama 6 - 10 bulan perekor 153 kg, maka yang diperoleh peternak selama masa penggemukan adalah sebesar 6.839.000 per ekor. Angka ini masih harus dibagi dengan perbandingan 70% untuk peternak : 30 untuk pemodal. Hampir semua biaya ditanggung oleh peternak. Namun karena perseduaan ini lebih banyak dilakukan oleh peternak dengan kerabatnya, maka perolehan yang kecilpun tidak membuat hubungan perseduaan ini menjadi bubar. Artinya bila masa penggemukannya adalah 6 - 10 bulan, rata-rata 8 bulan. Maka pendapatan peternak perekor sapi hanya sebesar Rp 4.787.300 atau perbulannya 354.875,-. Sementara ROI pemodal sebesar $(30\% \times 6.839.000) / 9.200.000 \times 100\% = 22,3\%$ per 8 bulan. Bagi peternak pendapatan memang kecil, namun dengan memelihara beberapa ekor sapi perseduaan sudah sangat membantu keuangannya. Itulah sebabnya meskipun laba yang diperoleh peternak kecil dan pengembalian modal investor cukup memadai, menyebabkan hubungan perseduaan ini tetap anggeng, asalkan tidak terjadi moral hazard dari kedua belah pihak. Sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa kemitraan perseduaan dari segi ekonomi dan sosial atau social capital sangatlah bermanfaat. Peran pemodal untuk memberikan akses modal untuk peningkatan skala usaha sangatlah penting.

Margin yang diterima Pedagang desa/pedagang Kecamatan

Berdasarkan lampiran 6, perhitungan margin pasar yang diterima oleh pedagang desa/kecamatan adalah perbedaan harga beli rata-rata ditingkat peternak dengan harga jual rata-rata di tingkat pedagang pemotong yaitu sebesar Rp 2.409,- per kilogram berat hidup atau sebesar 7,87%. Hal ini sesuai dengan peran pedagang

desa/kecamatan yang hanya menghubungkan peternak dengan pedagang pemotong. Pedagang kecamatan kadang-kadang tidak mengeluarkan modal untuk mengambil sapi ditingkat peternak. Pedagang membawa dulu sapi ke pasar, setelah terjual baru memberikan pembayaran kepada peternak. Karena sudah biasa menjual kepada pedagang kecamatan peternak percaya saja, meskipun kadang kala juga terjadi permasalahan.

3. Margin yang diterima pedagang pemotong

Pedagang pemotong membeli sapi dari pedagang kecamatan dengan harga Rp 19.000,- per kilogram berat hidup. Setelah memotongnya, pedagang menghitung berat karkas sebesar 50% dari berat hidup dan menjualnya dengan harga Rp 100.000,- ke pedagang pengecer. Berdasarkan berat rata-rata perekor sapi maka margin yang diterima oleh pedagang potong adalah sebesar Rp 8.192,- perkilogram daging atau sebesar 26,77%. Pedagang pemotong mendapatkan margin sesuai kerjanya yang membutuhkan modal yang cukup besar, karena resiko kerugian yang ditanggung. Resiko yang dihadapi oleh pedagang pemotong/pengecer adalah presentase karkas yang rendah, sehingga total harga jual yang diterima lebih rendah dari pada harga beli ternak hidup, karena pembelian dilakukan dalam bentuk ternak hidup. Resiko tersebut biasa dialami oleh pedagang pemotong dan pengecer yang kurang berpengalaman dalam memperkirakan presentase karkas. Selain itu, resiko lain adalah resiko keterlambatan pembayaran yang dilakukan oleh konsumen baik konsumen lembaga maupun konsumen individu karena sebagian besar konsumen adalah konsumen pemilik rumah makan atau usaha pengolahan daging terutama catering. Selain itu resiko daging tidak terjual habis di pasar, namun pedagang menyiasatinya dengan melakukan penyimpanan untuk kemudian di jual dengan harga yang lebih rendah. Pada rumah potong rakyat upah pemotong tidak dibayar dengan uang tetapi dibayar dengan bagian tubuh sapi selain karkas seperti kepala, kulit, kaki dan jeroan. Jadi pedagang pemotong hanya menerima margin dari kelebihan harga jual karkas saja, setelah dikeluarkan biaya transportasi.

4. Margin Pedagang pengecer daging

Pedagang pengecer merupakan rantai pasar paling ujung sebelum konsumen. Harga beli daging dari pedagang pemotong yang diperoleh adalah sesuai harga pasar yang berlaku sebesar Rp 120.000 per kilogram daging karkas. Margin pasar yang diperoleh adalah sebesar Rp 20.000 per kg daging atau sebesar 65,36%. Pedagang pengecer memperoleh bagian terbesar diantara rantai pasar. Hal ini wajar karena berhadapan langsung dengan konsumen akhir. Pedagang daging menghadapi resiko yang cukup tinggi, karena umur pasca panen daging cukup pendek. Apalagi di Sumatera barat masyarakat lebih menyukai daging panas dibandingkan dengan daging yang sudah didinginkan. Bila daging tersisa, keesokan harinya tidak bisa lagi dijual dengan harga pasar, harganya akan turun jauh, yang merupakan resiko bagi pedagang pengecer.

4.3. Struktur Biaya Dalam Usaha Kemitraan Perseduaan Sapi Potong

Proses pemasaran yang ditemui dalam penelitian ini setiap lembaga mengeluarkan biaya pemasaran dengan jumlah yang berbeda, tergantung pada tambahan nilai dari pemeliharaan sapi potong, seperti nilai guna, bentuk dan kepemilikan. Komponen biaya pemasaran juga berbeda untuk setiap lembaga pemasaran tergantung pada fungsi dan peran lembaga tersebut. Uraian biaya pemasaran sapi potong dipaparkan pada Tabel 9.

Tabel 9. Biaya pemasaran kemitraan perseduaan sapi potong

Rantai yang terlibat	Biaya transportasi		Biaya pakan		Biaya retribusi		Biaya tenaga kerja	
	Rp/kg	%	Rp/kg	%	Rp/kg	%	Rp/kg	%
Pedagang desa/kecamatan	556,6	68,49	23	18,22	67,7	2,74	167	20,55
Pedagang potong	333,33	35	11	11	100	11	500	53
Pedagang pengecer	333,33	83	-	-	66,7	77	-	-

Berdasarkan Tabel 9, biaya yang dikeluarkan pedagang desa adalah biaya pengangkutan/transportasi, biaya pakan, tenaga kerja, retribusi rph dan pajak poton

Biaya transportasi merupakan biaya yang dikeluarkan untuk melakukan pengangkutan ternak sapi potong dari tempat pembelian ke tempat penjualan. Biaya transportasi dihitung berdasarkan pengeluaran bahan bakar yang digunakan dan biaya sewa kendaraan. Masing-masing pedagang yang terlibat mempunyai proporsi biaya transportasi. Yang terbesar dikeluarkan oleh pedagang pengecer sebesar 83%, hal ini bisa terjadi karena, meskipun pedagang pengecer dekat ke pasar, tapi harus mengeluarkan sewa mobil sebesar Rp 100.000 untuk membawa 300 kg daging ke pasar sehingga biaya transportasi perkilogram adalah sebesar Rp 333,33 perkilogramnya. Diikuti oleh pedagang desa/kecamatan yaitu 68,49 persen, selanjutnya pedagang potong sebesar 35 persen.

Biaya pakan hanya dikeluarkan oleh pedagang desa/kecamatan dan pedagang pemotong, karena pakan diberikan sebelum sapi dipotong. Biaya pakan paling besar dikeluarkan oleh pedagang pemotong sebesar 11%, karena lamanya sapi dalam masa penampungan. Diikuti oleh pedagang desa/kecamatan ini sebesar 8,22% dari total biaya pemasaran, biaya pakan yang dikeluarkan selama menunggu hari pekan pasar hewan yang dibuka sekali seminggu.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Peran persediaan sangat penting dalam meringankan permodalan dan penciptaan pasar. Peran kemitraan persediaan terhadap pembentukan rantai nilai dapat memperpendek rantai pemasaran sapi potong

Kinerja rantai nilai yang tercipta memberikan nilai yang sesuai dengan peran masing-masing rantai pasok yang terlibat. Jumlah rantai yang terlibat lebih sedikit sehingga kinerja rantai nilai lebih baik. Masing-masing rantai dapat mengakses infrastruktur dengan kategori sedang dan baik. Serta dapat mengakses informasi lebih baik

Margin pasar yang tercipta cukup baik terutama bagi peternak dan pedagang kdesa/kecamatan. Namun margin paling besar diterima oleh pedagang pengecer, namun dengan resiko yang lebih besar.

Struktur biaya yang bisa efisien karena pendeknya rantai pasar yang tercipta, masing-masing rantai dapat mengakses infrastruktur dengan baik dan menguntungkan. Peternak memperoleh farmershare yang cukup tinggi sebesar 16% dan margin pasar yang memadai untuk masing-masing aktor yang terlibat.

Saran

Pada rantai nilai yang ditemukan di kota padang, peternak masih berada pada posisi tawar yang rendah, hal ini ditunjukkan oleh biaya pemeliharaan yang menjadi tanggungjawab peternak. Seharusnya peternak dan pemodal berada pada posisi yang sama, saling menguntungkan. Perlu fasilitasi oleh pemerintah agar terjadi keseimbangan peran keduanya dalam menghasilkan nilai usaha yang lebih baik

Sistem kemitraan ini tidak hanya berkaitan dengan sistem bagi hasil semata, mana tidak ada jaminan atas kemakmuran peternak maupun peningkatan kemampuan pedagang untuk meningkatkan kinerja, akan tetapi sistem kemitraan yang mengarah pada kemitraan yang bersifat profesional dengan menganggap peternak dan pedagang memiliki kedudukan yang sama. Peternak tidak hanya

sebagai buruh atau pekerja yang membesarkan ternak tanpa memperhitungkan keuntungan yang diperoleh, akan tetapi peternak juga harus ikut serta dalam memperhitungkan peningkatan kualitas ternak yang diperhitungkan dari kenaikan bobot sapi potong. berkenaan dengan analisis kinerja rantai nilai, perlu adanya upaya untuk meningkatkan kemampuan lembaga pemasar terutama peternak sebagai upaya memperbaiki rantai nilai (*up grading*).

DAFTAR PUSTAKA

- ri, K.B. 2009. Pengantar Pemahaman SCM dan VCA Komoditas Pertanian. Lokakarya Value Chain Analysis (Analisis Rantai Nilai) Tanggal 5–7 Juni 2009 di Mataram, NTB. Badan Litbang Pertanian
- yi, J.K. (2010) An Analysis of Constraints Facing Smallholder Farmers in the Agribusiness Value Chain: A Case of Farmers in Limpopo Province. Unpublished Master's Thesis, University of Pretoria, Pretoria.
- diyana, T. 2009. Swasembada Daging Sapi: Perlu Pembenahan Data. Agribisnisnews. co. 25 Agustus 2009. http://www.agribisnisnews.com/agribisnis-potong/58.html?jos_cclean=1&comment_id=773. Diakses Tanggal 26 juli, 2018.
- in, Jon. Meijer Madelon. 2006. Guidelines for Value Chain Analysis
- n, N. 2009. *Kebijakan Pengendalian Harga Daging Sapi Nasional*. Analisis Kebijakan Pertanian. Volume 7 No. 3, September 2009 : 211 – 221.
- n, N. dan Y. Yusdja. 2004. Sistem Transportasi Perdagangan Ternak Sapi dan Implikasi Kebijakan di Indonesia. Pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial Ekonomi Pertanian, Bogor.
- linsky R, Morris, M. 2001. *A handbook for value chain research*. prepared for the idrc. Diunduh: 14 April 2012. Tersedia online di : www.ids.ac.uk
- langen, J. G. dan Bahtiar. 2011. Penerapan analisis rantai nilai (*value chain analysis*) dalam rangka akselerasi pembangunan sektor pertanian di Sulawesi Utara. *Jurnal Seminar Regional Inovasi Teknologi Pertanian*. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian (BPTP) Sulawesi Utara. Sulawesi Utara.
- and IRR. 2008. "Trading up: Building Cooperation Between Farmers and Trader in Africa". Royal Tropical Institute, Amsterdam, The Netherlands and International Institute of rural reconstruction, Nairobi, Kenya.
- ris M. (2001), "Creating Value Chain Co-operation", in G. Gereffi and R. Kaplinsky (eds.), *IDS Bulletin*, Vol. 32, No. 3.
- hara, Binganidzo. 2011. Analysis of food value chain in smallholder crop and livestock enterprises in eastern cape province cape province of south Africa. [thesis] Fort hare (tZA) : Faculty of Agricultural Ecoomic. University of Fort Hare.

- Porter, Michael E. 1985. *Competitive Advantage : Creating And Sustaining Superior Performance With New Introduction*. New York (US): Free Press
- Ahmando, Bambang. 2004. Analisis usaha peternakan sapi potong rakyat [makalah] ICASERD Working Paper No.59. Pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial Ekonomi Pertanian. Departemen Pertanian RI.
- Putana dan Ashari, 2007. Pembangunan pertanian berkelanjutan melalui kemitraan usaha Jurnal Penelitian dan Pengembangan Pertanian 26(4)
- Yana. 2009. Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong Berorientasi Agribisnis dengan Pola Kemitraan. Jurnal Litbang Pertanian 28(1): 29-37
- Scholtz, MM, C. McManus, AM. Okcyo, A. Theunissen. 2011. Opportunities for beef production in developing countries of the southern hemisphere. *J. Livestock Science*, Volume 142, Issues 1– 3, December 2011, Pages 195-202
- Anna F. 2012. "Livestock for Development" [thesis]. Utrecht (NL): International of Development studies University Utrecht
- Uzzetti, David. et al. 2010. The Revival of Interest in Self Sufficiency in Indonesia and Its Likely Consequences. Thirteen Annual conferences on Global Economic Analysis, Penang Malaysia, June 9-11, 2010
- Robber, C.M. and Labaste, P. 2009. Building competitiveness in Africa's agriculture: A guide to value chain concepts and applications. Agriculture and Rural Development. Washington, D.C.: World Bank.
- Putra, N. dan Y. YUSDJA. 2004. Sistem Transportasi Perdagangan Ternak Sapi dan Implikasi Kebijakan di Indonesia. Pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial Ekonomi Pertanian, Bogor.

Diagram 1. Karakteristik dan Sebaran Tingkat Kepemilikan Sapi Peternak Responden

Umur	Gender	Pendidikan	Pekerjaan utama	Kecamatan	Luas lahan (m ²)	Kepemilikan sapi (ekor)		Sapi di jual	
						mitra	sendiri	mitra	ser
52	P	SMP	Tani sawah	Koto tengah	500	8	1	6	
39	L	SMA	Tani sayur	Koto tengah	2.000	12	3	10	
47	P	SMP	Buruh Tani	Koto tengah	800	3	5	2	
27	P	SD	Tani Sayur	Koto tengah	2.000	8	0	8	
18	L	SD	Buruh tani	Koto tengah	600	9	0	9	
42	L	SMP	Dagang	Koto tengah	800	7	0	7	
52	L	SMA	Asn	Koto tengah	200	5	0	1	
36	L	SD	Wiraswasta	Koto tengah	2.000	13	6	11	
38	P	SMA	Bertani	Kuranji	2.000	22	2	21	
40	L	SMA	Bertani	Kuranji	1.500	10	15	10	
42	P	SMP	Buruh Tani	Kuranji	800	10	2	9	
50	L	SMA	Buruh Tani	Kuranji	600	4	0	4	
60	P	SMA	Buruh Tani	Kuranji	600	4	0	3	
58	L	SMA	Tukang	Kuranji	1.000	5	0	3	
50	L	SMP	Tukang	Kuranji	500	2	2	2	
53	L	SMP	Tani sawah	Pauh	300	2	1	2	
35	L	SD	Tani sawah	Pauh	300	2	1	3	
58	L	SD	Tani sayur	Pauh	700	3	2	3	
37	L	SMP	Tani sayur	Pauh	500	3	2	2	
45	L	SMP	Tani jagung	Pauh	600	3	2	2	
53	P	SMA	Tani sawah	Pauh	800	3	0	2	
53	P	SMA	Tani sawah	Pauh	400	2	0	2	
48	L	SMP	Tani sawah	Pauh	200	3	0	3	
5	P	SD	Tani sayur	Pauh	2.000	3	0	3	
5	L	SI	Ternak ikan	Pauh	500	3	0	3	
5	L	SI	Beternak	Pauh	800	4	0	3	
5	L	SMA	Tani sayur	Lb kilangan	1.000	12	0	12	
7	L	SMP	Tani sayur	Lb kilangan	1.500	20	0	15	
9	L	SMP	Tukang	Lb kilangan	800	8	1	6	
3	L	SMP	Jualan	Lb kilangan	1.000	8	1	6	
					800	4	0	3	
					400	3	0	2	
					700	3	4	3	

Sumber : Data penelitian diolah

Lampiran 2. Karakteristik Peternak

Umur	Gender	Pendidikan	Kecamatan	Tahun bermitra	Jml sapi bermitra	Sapi sendiri	Jml sapieliharaan	Jual sapi mitra	Jual sapi milik sendiri	Jumlah
52	P	SMP	Koto tengah	2013	6	2	8	6	2	8
39	L	SMA	Koto tengah	2010	10	2	12	10	1	11
47	P	SMP	Koto tengah	2012	2	1	3	2	-	2
37	P	SD	Koto tengah	2014	8	0	8	8	-	8
28	L	SD	Koto tengah	2015	9	0	9	9	-	9
42	L	SMP	Koto tengah	2014	7	0	7	7	-	7
52	L	SMA	Koto tengah	2014	4	1	5	1	1	2
36	L	SD	Koto tengah	2014	11	2	13	11	1	12
38	P	SMA	Kuranji	2010	21	1	22	21	1	22
40	L	SD	Kuranji	2014	15	1	16	15	1	16
42	P	SMP	Kuranji	2015	9	1	10	9	1	10
50	L	SMA	Kuranji	2015	2	2	4	1	2	3
60	P	SMA	Kuranji	2015	3	2	5	3	2	5
58	L	SMA	Kuranji	2015	1	1	2	1	-	2
50	L	SMP	Kuranji	2015	1	1	2	1	-	2
53	L	SMP	Pauh	2016	1	2	3	1	1	2
35	L	SD	Pauh	2015	1	2	3	1	1	2
58	L	SI	Pauh	2015	1	2	3	1	-	2
37	L	SMP	Pauh	2015	2	1	3	2	-	3
45	L	SMP	Pauh	2010	2	0	2	2	-	2
63	P	SMA	Pauh	2010	2	1	3	2	1	3
53	P	SMA	Pauh	2010	2	1	3	2	1	3
58	L	SMA	Pauh	2014	2	1	3	2	1	3
65	P	SMA	Pauh	2014	2	2	4	2	1	3
35	L	SI	Pauh	2010	9	3	12	9	2	11
35	L	SI	Pauh	2012	15	5	20	15	4	19
18	L	SMA	Lb kilangan	2010	4	4	8	4	4	8
37	L	SMP	Lb kilangan	2010	2	2	4	2	1	3
39	L	SMP	Lb kilangan	2016	1	2	3	1	1	2
43	L	SMP	Lb kilangan	2014	1	2	3	1	2	3
Jumlah					156	47	203	152	18	170
Rata-rata					5,2	1,6	6,77	5,06	1,8	1,7

Lampiran 3. Rekapitulasi row data pendapatan peternak.

No	Pekerjaan Pokok	Pendapatan pokok (Bukan dari Berternak) Rp/bln	Pendapatan penjualan kompos Rp/bulan	Pendapatan penjualan sapi Rp/tahun	Pendapatan total (Rp/bulan)	Biaya pakan hijauan Rp/tahun	Biaya pakan konsentrat Rp/tahun	Biaya obat & vitamin Rp/tahun
1	Buruh	< 2.000.000 2.600.000	200.000					
2	Pedagang	< 2.000.000 2.500.000	150.000					
3	Petani	>500.000- < 1.000.000 750.000	100.000					
4	Pedagang	< 2.000.000 2.500.000	-					
5	Pedagang	< 2.000.000 2.200.000	60.000					
6	Buruh	> 1.500.000 < 2.000.000 1.800.000	100.000					
7	Petani	>500.000- < 1.000.000 700.000	300.000					
8	Petani	>500.000- < 1.000.000 650.000	300.000					
9	Petani	>500.000- < 1.000.000 500.000	100.000					
10	Nelayan	1.750.000	-					
11	Nelayan	1.500.000	-					
12	Pedagang	1.500.000	200.000					
13	Pedagang	2.500.000	200.000					
14	Buruh	1.750.000	100.000					
15	Buruh	1.850.000	100.000					
16	Petani	>500.000- < 1.000.000 800.000	200.000					
17	Petani	>500.000- < 1.000.000 500.000	300.000					
18	Buruh	1.750.000	300.000		3			
19	Buruh	1.200.000	-		2			
20	Petani	>500.000- < 1.000.000 850.000	100.000					
21	Petani	>500.000- < 1.000.000 500.000	200.000		2			
22	Peternak	> 3.000.000 4.000.000	500.000					
23	Pedagang	< 2.000.000 2.750.000	-		3			
24	Pedagang	1.400.000	-		3			
25	Peternak	< 2.000.000 2.350.000	500.000		5			
26	Peternak	< 2.000.000 3.750.000	2.000.000		7			
27	Peternak	< 2.000.000 3.500.000	1.500.000		5			

		>500.000- < 1.000.000			4		
28	Petani	850.000	300.000		3		
29	Petani	>500.000- < 1.000.000 650.000	200.000		3		
30	Buruh	1.750.000	300.000				

Lampiran 4. Row Data Peranan Kemitraan

No Resp	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	A11	A12	A13	A14	A15	JUMLAH
1	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
2	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	5	4	
3	2	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	5	3	
4	4	2	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	
5	2	2	3	3	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	
6	2	3	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	
7	3	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	5	4	
8	3	2	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	5	4	
9	5	3	5	4	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5	5	
10	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
11	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
12	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
13	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	
14	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	
15	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	
16	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	
17	2	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	
18	2	2	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	
19	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	
20	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
21	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
22	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
23	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	
24	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	
25	4	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	
26	4	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	
27	3	4	3	3	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
28	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	
29	2	3	3	4	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
30	3	3	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	

Akses thd infrastruktur				Akses thd infrastruktur				Akses thd infrastruktur			JUMLAH
jalan	trans	Informasi	No Pedagang pengumpul	jalan	tran	Informas	Pedagang pemotong	jalan	trans	Informasi	
4	4	4	1	3	3	4	1	4	4	4	
3	3	3	2	3	3	4	2	4	4	4	
3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	
3	3	3	4	3	3	4	4	5	5	5	
3	3	3	5	4	4	4	5	5	5	5	
3	3	3	6	4	4	4	6	4	4	4	
3	3	3	7	4	4	4	7	5	5	5	
3	3	3	8	3	3	4	8	4	4	4	
3	3	3	9	5	5	5	9	4	3	3	
3	3	4	10	5	5	5	10	4	4	4	
4	4	4									
4	3	4									
4	4	3									
3	3	3									
3	3	3									
3	3	3									
3	3	3									
3	3	3									
3	3	3									
3	3	3									
3	3	3									
3	3	3									
3	3	3									
3	3	3									
4	3	3									
4	3	3									
3	3	3									
4	4	4									
3	3	3									
3	3	3									

Lampiran 5. Row Data PARTISIPASI PETERNAK

No Re s	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	JM L
1	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	4	4	4	
2	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	3	3	3	
3	2	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	5	3	4	4	4	4	3	3	3	
4	4	2	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	3	3	3	
5	2	2	3	3	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	3	5	3	3	3	3	
6	2	3	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	3	3	
7	3	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	3	3	
8	3	2	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	5	4	4	
9	5	3	5	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	3	
10	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	
11	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	
12	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	4	3	4	4	3	3	
13	3	4	3	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	
14	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	
15	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	
16	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	2	2	3	3	3	
17	2	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	3	3	4	3	3	3	3	3	
18	2	2	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	
19	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	
20	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	
21	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	
22	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	
23	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	
24	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	5	5	5	5	5	4	3	
25	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	
26	4	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	
27	3	4	3	3	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	
28	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	
29	2	3	3	4	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	
30	3	3	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	3	

Lampiran 4 lanjutan. Row Data Akses terhadap infra struktur

No	Akses thd infrastruktur			No	Akses thd infrastruktur			No	Akses thd infrastruktur			JUMLAH
	jalan	trans	Informasi		Pedagang pengumpul	jalan	tran		Informas	Pedagang pemotong	jalan	
1	4	4	4	1	3	3	4	1	4	4	4	
2	3	3	3	2	3	3	4	2	4	4	4	
3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	
4	3	3	3	4	3	3	4	4	5	5	5	
5	3	3	3	5	4	4	4	5	5	5	5	
6	3	3	3	6	4	4	4	6	4	4	4	
7	3	3	3	7	4	4	4	7	5	5	5	
8	3	3	3	8	3	3	4	8	4	4	4	
9	3	3	4	9	5	5	5	9	4	3	3	
10	4	4	4	10	5	5	5	10	4	4	4	
11	4	3	4									
12	4	4	3									
13	3	3	3									
14	3	3	3									
15	3	3	3									
16	3	3	3									
17	3	3	3									
18	3	3	3									
19	3	3	3									
20	3	3	3									
21	3	3	3									
22	3	3	3									
23	3	3	3									
24	3	3	3									
25	4	3	3									
26	4	3	3									
27	3	3	3									
28	4	4	4									
29	3	3	3									
30	3	3	3									

Lampiran 5. Row Data PARTISIPASI PETERNAK

No	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	JML
1	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	
2	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	5	5	4	3	3	5	3	3	3	
3	2	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	5	3	4	3	5	4	3	3	3	
4	4	2	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	3	3	3	
5	2	2	3	3	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	3	3	
6	2	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	3	3	
7	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	3	3	
8	3	2	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	4	
9	5	3	5	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	3	
10	4	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	
11	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	3	3	
12	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	5	3	3	4	3	4	4	3	3	
13	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	3	
14	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	
15	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	2	2	3	3	
16	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	3	3	4	3	3	3	3	
17	2	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	
18	2	2	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	
19	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	
20	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	
21	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	
22	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	
23	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	
24	3	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	
25	4	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	
26	4	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	
27	3	4	3	3	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	
28	5	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	
29	2	3	3	4	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	3	
30	3	3	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	3	

an 6. Analisis Margin Pemasaran Usaha Sapi Potong Kemitraan Perseduaan

	harga/kg		Kepemilikan		Pedagang desa/ kecamatan(49.000/ kg bh)		Pedagang potong		Pedagang ecer		
	berat	hidup	mi tra	Nilai jual	margin	Harga Jual	Margin	Nilai jual	margin	nilai jual	M
	960	46.000	6	82800000	7360000	49.000	3000	90000000	7200000	108000000	180
2000	47.000	10	152750000	94000000	49.000	2000	162500000	9750000	195000000	325	
400	46.000	2	27600000	18400000	49.000	3000	30000000	2400000	36000000	600	
1400	46.000	8	115920000	64400000	49.000	3000	126000000	10080000	151200000	252	
1800	47.000	9	137475000	84600000	49.000	2000	146250000	8775000	175500000	292	
1575	46.000	7	114310000	72450000	49.000	3000	124250000	9940000	149100000	248	
100	46.000	1	16100000	4600000	49.000	3000	17500000	1400000	21000000	350	
1375	47.000	11	168025000	64625000	49.000	2000	178750000	10725000	214500000	357	
3150	46.000	21	425040000	144900000	49.000	3000	462000000	36960000	554400000	924	
2250	46.000	15	244950000	103500000	49.000	3000	266250000	21300000	319500000	532	
1125	47.000	9	137475000	52875000	49.000	2000	146250000	8775000	175500000	292	
100	46.000	1	16100000	4600000	49.000	3000	17500000	1400000	21000000	350	
300	47.000	3	45825000	14100000	49.000	2000	48750000	2925000	58500000	97	
130	46.500	1	16275000	6045000	49.000	2500	17500000	1225000	21000000	350	
100	46.500	1	16275000	4650000	49.000	2500	17500000	1225000	21000000	350	
150	47.000	1	16450000	7050000	49.000	2000	17500000	1050000	21000000	350	
128	46.000	1	13800000	5888000	49.000	3000	15000000	1200000	18000000	300	
100	46.000	1	14720000	4600000	49.000	3000	16000000	1280000	19200000	320	
250	47.000	2	32900000	11750000	49.000	2000	35000000	2100000	42000000	700	
240	46.000	2	29900000	11040000	49.000	3000	32500000	2600000	39000000	650	
250	47.000	2	37600000	11750000	49.000	2000	40000000	2400000	48000000	800	
200	46.500	2	31620000	9300000	49.000	2500	34000000	2380000	40800000	680	
200	46.500	2	30225000	9300000	49.000	2500	32500000	2275000	39000000	650	
250	47.000	2	30550000	11750000	49.000	2000	32500000	1950000	39000000	650	
200	46.000	2	32660000	9200000	49.000	3000	35500000	2840000	42600000	710	
300	46.500	2	33480000	13950000	49.000	2500	36000000	2520000	43200000	720	
600	46.500	4	65100000	27900000	49.000	2500	70000000	4900000	84000000	1400	
300	47.000	2	32430000	14100000	49.000	2000	34500000	2070000	41400000	690	
150	48.000	1	19200000	7200000	49.000	1000	20000000	800000	24000000	4000	
120	49.000	1	19600000	5880000	49.000	1500	20000000	400000	24000000	4000	
150	47.500	1	19000000	7125000	49.000	1500	20000000	1000000	24000000	4000	
450	46.000	3	55200000	20700000	49.000	3000	60000000	4800000	72000000	12000	
150	47.500	1	19000000	7125000	49.000	1500	20000000	1000000	24000000	4000	
20953				936713000		79500	242200000	17164500	2906400000	41	
						2409		8192			
	44705										

BIAYA DAN JADWAL PENELITIAN

Lampiran 2. Rincian Biaya Penelitian

a. Persiapan Penelitian

No.		Jumlah	Satuan	Harga Satuan	Jumlah Biaya (Rp)
	Tim Peneliti				200,000
1	Pengurusan Izin Penelitian	1		200,000	650,000
2	Survey Pra Penelitian	1	hari	650,000	850,000
				sub-total	

b. Peralatan Penunjang

No.		Jumlah	Satuan	Harga Satuan	Jumlah Biaya (Rp)
	Tim Peneliti				1,000,000
2	Pembebanan Printer	1	unit	1,000,000	1,000,000
				Sub-total	

c. Bahan Habis Pakai

No.	Bahan dan Alat	Kebutuhan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Biaya (Rp)	
1	Kertas (rim)	6	50,000	300,000	
2	Tinta (unit)	4	250,000	1.000,000	
3	Flash disk (unit)	2	150,000	300,000	
4	Materei	8	6.000	50.000	
				Sub Total	1,650,000

d. Biaya Perjalanan

No	Tempat Tujuan	Jumlah	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Biaya (Rp)
1	Pengambilan Data				
	a. Transportasi peneliti 5 kali perjalanan, sewa mobil, bensin dan sopir	5	kali	600.000	3.000.000
	b. Transportasi pencacah (2 orang) 30 hari @50.000 per hari	60	HOK	50,000	3,000,000
	c.konsumsi peneliti 3 orang 5 hari/100.000/hari	3	hari	100.000	1.500.000
	b. Konsumsi pencacah (2 orang) @ Rp 50.000 /orang/hari	30	HOK	50,000	1,500,000
	c. Penggandaan Kuisisioner sebanyak 150 eks @ 5 lembar, Rp 150/lembar	1.000	lembar	150	150.000
	Pengolahan Data	1	ls	1.500,000	1.500,000
				Sub Total	10.650,000

e. Biaya Lainnya		Jumlah Biaya (Rp)
No.	Kegiatan	
1	Dokumentasi	500,000
2	Pembuatan laporan dan perbanyakannya	1.000,000
3	Publikasi (seminar dan jurnal)	7,000,000
Sub Total		8,500,000

Biaya Total		Biaya yang Diusulkan
No.	Komponen	
a.	Persiapan Penelitian	850,000
b.	Peralatan Penunjang	1,000,000
c.	Bahan Habis Pakai	1.650,000
d.	Biaya perjalanan survey pengumpulan data	10.650,000
e.	Biaya Lainnya	8.500,000
Jumlah		22.650,000

Jadwal Kegiatan Penelitian

No	Kegiatan	Bulan ke				
		1	2	3	4	5
1	Persiapan administrasi dan teknis	■				
2	Observasi Lapangan	■				
3	Pembuatan kuesioner		■			
4	Sosialisasi		■	■	■	
5	Survey			■	■	
6	Pengolahan data penulisan laporan, jurnal					■
7	Pengiriman laporan					■
8	Seminar					■

A. KETUA PENELITI

CURRICULUM VITAE

1	Nama Lengkap	M.Ikhsan Rias, SE, M.Si
2	Jabatan Fungsional	Asisten Ahli
3	Jabatan Struktural	-
4	NIP	196507091993031002
5	NIDN	0009076506
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Padang, 9 Juli 1965
7	Alamat Rumah	Jl Blang Bintang No 14 Padang
8	No. Telp/HP	08126711243
9	Alamat Kantor	Fakultas Peternakan Universitas Andalas Kampus Limau Manis
10	No. Telp/ Faks	(0751)71464, (0751)74208
11	Alamat e-mail	ikhsan.rias@yahoo.com
12	Mata kuliah yang diampu	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengantar Ilmu Ekonomi 2. Ekonomi Manajerial 3. Manajemen Agribisnis 4. Studi Kelayakan Usaha 5. Manajemen Sumberdaya 6. Dasar-dasar Manajemen

B. Riwayat Pendidikan

	S-1	S-2	S-3
Nama Perguruan Tinggi	Univ. Andalas	Univ. Andalas	-
Bidang Ilmu	Ekonomi	Pembangunan Wilayah Pedesaan	-
Tahun Masuk-Lulus	1989	2011	-

C. Pengalaman Penelitian dalam 5 Tahun Terakhir

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan
1	2006	Tingkat penerapan paket teknologi pada usaha penggemukan sapimotong di kota padang	Mandiri
2	2007	Pemberdayaan tenaga kerja wanita dalam usaha peternakan sapi potong secara intensif di Kabupaten Padang Pariaman	Mandiri
3	2011	Peran badan keswadayaan masyarakat dalam pelaksanaan program nasional pemberdayaan masyarakat perkotaan di Kota Bukittinggi	Mandiri
4	2013	Analisis Kinerja Rantai Pasok Dalam Rangka Meningkatkan Daya Saing Agribisnis Ayam Petelur Di Kota Payakumbuh Dan Sekitarnya	Hibah Bersaing

5	2014	Identifikasi Faktor-Faktor Kinerja Rantai Pasok Agribisnis Ayam Petelur di Kota Payakumbuh.	Hibah Bersaing
6	2014	Analisis Ketahanan Pangan Protein Hewani Daging Sapi Di Sumatera Barat	BOPTN UNAND
7	2015	Peningkatan Kinerja Bisnis Ayam Broiler Melalui Strategi kemitraan Rantai Pasok Di Kota Padang Dan Sekitarnya.	Hibah Bersaing
8	2016	Profitabilitas Agribisnis Ayam Broiler Sistem <i>Contract Farming</i> Di Kabupaten Padang Pariaman	BOPTN UNAND

F. PENGALAMAN PENYAMPAIAN MAKALAH SECARA ORAL PADA PERTEMUAN/SEMINAR ILMIAH DALAM 5 TAHUN TERAKHIR

Tahun	Nama Pertemuan Ilmiah/Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat

J. PENGHARGAAN YANG TERIMA DALAM 10 TAHUN TERAKHIR DARI PEMERINTAH, UNIVERSITAS ATAU INSTANSI LAINNYA

No	Jenis Penghargaan	Instansi Pemberi Penghargaan	Tahun

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari terdapat ketidakbenaran dengan data yang saya isikan, saya akan menanggung risikonya.

Demikianlah biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan proposal yang di dalam Dikti dan BOPTN Universitas Andalas.



Padang, 15 Mei 2017

M. Ikhsan Rias SE, MSi

CURRICULUM VITAE

1. Nama Lengkap (dengan gelar) : Ir. Edwin Heriyanto, MP
2. NIP : 195608101987021001
3. Tempat dan Tanggal Lahir : Payakumbuh, 10 Agustus 1956
4. Program Studi : Ilmu Ternak
- Fakultas : Peternakan
- Perguruan Tinggi : Universitas Andalas
5. Alamat Kantor : Fakultas Peternakan, Universitas Andalas
Kampus Unand Limau Manis, Padang
- Alamat Rumah : Wisma Indah 7 Blok G1 No. 3 Tabing, Padang
6. NIDN : 0010085602
7. Nomor Telpon/Faks : (0751) 52784
8. Nomor HP : 08126601244
9. Alamat e-mail : edwin.heriyanto@yahoo.co.id
10. Lulusan yang telah dihasilkan :
11. Mata Kuliah yang diampu :
 1. Kebijakan Per-Undang-Undangan Peternakan
 2. Sosiologi Pedesaan dan Perkotaan
 3. Dasar-dasar Manajemen
 4. Tata Ruang Peternakan

A. RIWAYAT PENDIDIKAN

	Sarjana	Pasca Sarjana	Doktor
Nama Perguruan Tinggi	Universitas Andalas	Universitas Andalas	-
Bidang Ilmu	Ilmu Ternak	Ilmu Ternak	-
Tahun Masuk – lulus	1979 – 1985	1999 - 2003	-
Judul Skripsi/Tesis/ Disertasi	Hubungan Lingkar Shank terhadap Berat Karkas Ayam Broyler	Eksistensi dan Dinamika Usaha Ternak Kerbau di Kabupaten Padang Pariaman	-
Nama Pembimbing/Promotor	Prof.Dr.Ir. Rusjdi Saladin, MSc.	Prof.Dr.Ir. Asdi Agustar, MSc.	-

B. Pengalaman Penelitian dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber	Jumlah (Juta Rp)
1.	2010	Kontribusi Usaha Peternakan Sapi Potong Terhadap Pendapatan Rumah Tangga di Daerah Transmigrasi Nagari Koto Tinggi Kecamatan Koto Besar Kabupaten Dharmasraya	Mandiri	
2.	2011	Profil Usaha Peternakan Sapi Simental Pemenang Lomba/Kontes Ternak Tingkat Propinsi Sumatera Barat di Batusangkar	Mandiri	

		Tahun 2009		
3.	2012	Peran Penyuluhan Dalam Mensosialisasikan Konsumsi Susu Segar Sapi Perah pada Masyarakat Kota Padang Panjang	Mandiri	

D. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat

No.	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber	Jumlah (Juta Rp)
1.	2010	Bimbingan dan Pelatihan Budidaya Ternak dan Hijauan Makanan Ternak di Nagari Sungai Tunu Kecamatan Ranah Pesisir Kabupaten Pesisir Selatan	Mandiri	
2.	2011	Peningkatan Pengetahuan dan Sikap Peternak Itik Terhadap Sistem Agribisnis Peternakan Serta Pelatihan Penyusunan Perencanaan Bisnis Pada Kelompok Tani Cahaya Mandiri di Kecamatan Payakumbuh Timur	Manidiri	
3.	2012	Peningkatan Produktivitas Peternakan Sapi Pesisir Melalui Perbaikan Aspek Teknis Beternak di Kenagarian Muaro Gadang Kecamatan Linggosari Baganti Kabupaten Pesisir Selatan	Mandiri	

E. Pengalaman Penulisan Artikel dalam Jurnal dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Judul Artikel Ilmiah	Vol/No/Th	Nama Jurnal

F. Pengalaman Penyampaian Makalah Secara Oral pada Pertemuan/Seminar Ilmiah dalam 5

Tahun Terakhir

No.	Nama Pertemuan Ilmiah/Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat

G. Pengalaman Penulisan Buku dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Judul Buku	Tahun	Jumlah Halaman	Penerbit

H. Perolehan HKI

No.	Judul/Tema HKI	Tahun	Jenis	Nomor P/ID

I. Pengalaman Merumuskan Kebijakan Politik/Rekayasa Sosial lainnya dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Judul/Tema/Jenis Rekayasa Sosial Lainnya yang telah Diterapkan	Tahun	Tempat Penerapan	Respon Masyarakat

J. Penghargaan yang Pernah Diraih dalam 10 Tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi, atau instansi lainnya)

No.	Jenis Penghargaan	Instansi Pemberi Penghargaan	Tahun

Semua data yang saya isikan dantercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hokum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima resikoanya.

Demikianlah biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Hibah Penelitian MP3EI.

Padang, 13 Februari 2014

Ir. Edwin Heriyanto, MP

