

## ANALISIS BIAYA TRANSAKSI DALAM RANTAI PASOK TERNAK SAPI POTONG DI TIMOR BARAT, NUSA TENGGARA TIMUR

(ANALYSIS OF TRANSACTION COST IN BEEF CATTLE SUPPLY CHAIN IN WEST TIMOR,  
EAST NUSA TENGGARA PROVINCE)

**Agus A. Nalle, Melkianus Tiro**

Fakultas Peternakan, Universitas Nusa Cendana

[agustfio@gmail.com](mailto:agustfio@gmail.com)

### ABSTRAK

Penelitian bertujuan menganalisis macam dan besarnya biaya transaksi dalam sistem dan mekanisme rantai pasok komoditas ternak sapi potong di Timor Barat, serta menganalisis faktor yang dominan dari macam biaya transaksi terhadap pilihan peternak dalam memilih lokasi penjualan ternak sapi potong. Waktu penelitian Juli s/d Desember 2015. Pendekatan deskriptif digunakan untuk menghitung macam dan besarnya biaya transaksi dalam rantai pasok ternak sapi potong. Demikian juga model persamaan logit digunakan untuk menganalisis faktor yang dominan dari macam biaya transaksi terhadap pilihan peternak dalam memilih lokasi penjualan ternak sapi potong. Sampel penelitian sebanyak 60 responden peternak yang diambil secara acak sederhana dengan kriteria bahwa mereka selama 1-2 tahun terakhir pernah menjual ternak sapi. Hasil penelitian menemukan bahwa macam dan besarnya biaya retribusi pasar hewan, biaya pengadaan pakan ternak dan konsumsi peternak merupakan faktor dominan yang mendeterminasi peternak untuk memilih menjual ternak sapi potong di tempat usaha/lokasi pemeliharaan melalui pedagang perantara.

---

Kata Kunci : Sapi Potong, Rantai Pasok, Biaya Transaksi

### ABSTRACT

The aim of this study is to analyse kinds and magnitude of transaction cost in the supply chain of beef cattle commodity in West Timor; and to analyse the dominant factors of kinds of transaction costs on the choice of the farmers in choosing beef cattle sale location. This study was conducted on July to December 2015. The descriptive approach is used to calculate the kinds and magnitude of transaction cost in the supply chain of beef cattle. Meanwhile the analysis of the *logit* equation model is applied to analyse the dominant factors of the kinds of transaction cost on the choice of the farmers in choosing the beef cattle sale location. The study sample was 60 respondents farmers that was taken a simple random criteria that they are sell beef cattle for 1-2 years. The study found that the kinds and magnitude of the animals market retribution cost; the cost of procurement of fodder and consumption of farmers are the dominant factors determining farmers choice to sell beef cattle at the place of business/location maintenance through intermediate traders.

---

Keywords : beef cattle; supply chain, transaction cost

### PENDAHULUAN

Nusa Tenggara Timur (NTT) sebagai salah satu wilayah pemasok kebutuhan daging sapi nasional telah menunjukkan perannya melalui kegiatan pengiriman ternak sapi potong bagi pemenuhan kebutuhan daging sapi nasional. Profil usaha ternak sapi potong di NTT umumnya dan Timor Barat khususnya merupakan usaha campuran yang ditunjukkan

dengan pola penggemukan dan pembibitan oleh seorang peternak. Pola penggemukan dilakukan dengan system ikat, yang mana pakan diberikan secara *cut and carry*. Pola pembibitan dilakukan dengan system lepas, yakni ternak sapi di lepas di areal padang rumput atau areal lading/kebun sisa panen tanpa atau dengan pengawasan terbatas.

Demikian juga terkait dengan pengusahaan ternak sapi potong di Timor Barat bahwa hal penting yang diduga kuat berpengaruh terhadap efisiensi dan keuntungan yang dapat diraih peternak adalah rantai pasok jenis komoditi bersangkutan bagi pemenuhan kebutuhan permintaan regional/lokal dan nasional.

Jumlah pengeluaran ternak sapi dari NTT antara tahun 2004-2010 cenderung berfluktuasi, dengan pertumbuhan yang relatif rendah yakni sebesar 3,17%/tahun. Pada tahun 2004, jumlah pengiriman sapi asal NTT sebanyak 78.327 ekor, meningkat menjadi 82.634 ekor pada tahun 2005. Selanjutnya 118.280 ekor pada tahun 2008 yang kemudian menurun menjadi 112.443 ekor pada tahun 2009 dan menurun lagi hanya sebanyak 81.471 ekor pada tahun 2010. Pada tahun 2011, jumlah pengeluaran ternak sapi potong asal NTT tercatat sebanyak 59.670 ekor, yang kemudian menurun menjadi sebesar 55.000 ekor pada tahun 2012 (Dinas Peternakan Provinsi NTT, 2013). Purba dan Hadi (2012) mengemukakan bahwa kegiatan pemasaran hasil sangat diperlukan untuk mendorong ekspansi produksi suatu komoditas hingga melampaui batas subsistensi. Dalam konteks pemasaran ternak sapi potong di NTT, telah banyak dilaksanakan kajian dengan ragam kesimpulan, terutama pada fokus kajian tentang rantai pemasaran, efisiensi, *market share* dan integrasi pasar. Analisis biaya transaksi (*transaction cost*) pada sistem dan mekanisme pemasaran hampir tidak pernah dilakukan.

Keberadaan biaya transaksi umumnya berdampak langsung pada efisiensi, walaupun tidak berkontribusi secara langsung dalam proses menghasilkan produksi. Biaya transaksi muncul karena adanya kegiatan transaksi termasuk biaya mencari mitra untuk bertransaksi, menyeleksi mitra yang terpercaya, negosiasi dengan mitra untuk mencapai kesepakatan, mengirimkan produk, memantau kerjasama, dan menjalankan kesepakatan transaksi (Holloway *et al*, 2000

dalam Ginting, dkk, 2018). Oleh Aini (2016) menyatakan bahwa biaya transaksi cenderung tersembunyi dan diabaikan oleh para peternak karena tidak dianggap sebagai biaya padahal dapat mempengaruhi penerimaan dan menurunkan daya saing. Umumnya peternak skala kecil mengeluarkan biaya transaksi yang lebih besar disbanding dengan peternak skala besar karena sulitnya mengakses informasi pasar.

Kolaborasi horizontal yang melibatkan peternak seringkali memiliki konfigurasi yang terfokus pada hubungan sosial untuk aktivitas jual beli (McAdam *et al.*, 2016). Hubungan sosial yang membentuk jaringan sosial terdiri dari tiga macam yaitu: (1) jaringan kekuasaan (*power*) yaitu hubungan sosial yang bermuatan kekuasaan; (2) jaringan kepentingan (*interest*) yaitu hubungan sosial yang bermakna pada tujuan khusus; dan (3) Jaringan perasaan (*sentiment*), terbentuk atas dasar hubungan sosial yang bermuatan perasaan (Agusyanto, 2007). Berdasarkan gambaran latar belakang, maka telah dilakukan suatu kajian yang komprehensif terkait dengan analisis biaya transaksi dalam rantai pasok ternak sapi potong di Timor Barat khususnya dan NTT pada umumnya.

Permasalahan penelitian ini adalah : apa macam dan besar biaya transaksi dalam rantai pasok ternak sapi potong di Timor Barat khususnya dan Nusa Tenggara Timur pada umumnya, dan faktor apa saja yang paling dominan menentukan jenis dan besarnya biaya transaksi yang mempengaruhi pilihan peternak pada mekanisme rantai pasok ternak sapi potong di Timor Barat, khususnya dan NTT pada umumnya ?.

Berdasarkan permasalahan di atas, maka tujuan kajian ini adalah : menganalisis macam dan besarnya biaya transaksi dalam rantai pasok ternak sapi potong di Timor Barat khususnya dan Nusa Tenggara Timur pada umumnya, dan menganalisis faktor yang paling dominan dari macam dan besarnya biaya transaksi terhadap pilihan peternak dalam memilih lokasi penjualan ternak sapi potong.

## METODE PENELITIAN

### Waktu dan Lokasi

Waktu pelaksanaan penelitian yang terpetakan atas pengambilan data, analisis data dan penulisan laporan selama 6 (enam) bulan, yakni dari Juli s/d Desember 2015. Lokasi penelitian adalah wilayah Kabupaten Kupang, yang meliputi Kecamatan Amarasi Barat dan Fatuleu. Pemilihan dan penetapan wilayah kecamatan contoh didasarkan pada pertimbangan bahwa kedua wilayah tersebut selama ini merupakan wilayah potensial untuk pengembangan ternak sapi potong, dan letaknya mewakili kecamatan terdekat dan terjauh dari pasar hewan yang ada di Kabupaten Kupang.

### Penentuan Contoh

Penarikan contoh dilakukan secara bertahap, yakni dimulai dengan penarikan desa contoh secara *purposive*. Dipilih 2 buah desa (25%) dari setiap kecamatan di mana desa yang dipilih adalah desa terjauh dan terdekat dengan pusat kecamatan. Pemilihan desa-desa contoh ini didasarkan pada fakta dan kriteria bahwa jumlah ternak sapi potong cukup dominan dengan pola pemeliharaan beragam (sistem lepas dan sistem ikat) termasuk pola pemilikannya cukup bervariasi. Desa contoh yang terpilih adalah desa Merbaun dan Tunbaun di kecamatan Amarasi Barat, dan desa Camplong I dan desa Silu di kecamatan Fatuleu.

Jumlah responden peternak sebanyak 60 peternak yang dilakukan dengan metode acak sederhana dengan kriteria bahwa peternak contoh tersebut adalah mereka yang dalam 1-2 tahun terakhir pernah menjual ternak sapi potong yang diusahakannya.

### Pengumpulan Data

Pengumpulan data primer dilakukan dengan teknik survei dan observasi (pengamatan langsung) di lapangan. Pada saat yang sama dilaksanakan wawancara mendalam secara langsung dengan responden dengan berpedoman kepada kuisisioner/daftar pertanyaan terstruktur.

Pengumpulan data sekunder dialukan atas koleksi data tertulis pada instansi dan atau

lembaga terkait, dengan berpedoman kepada “*data list*” yang dipersiapkan sbelumnya.

### Analisis Data

Untuk mencapai tujuan pertama dari penelitian ini maka digunakan analisis deskriptif dengan pendekatan tabel silang. Selanjutnya untuk tujuan kedua difokuskan pada pendekatan analisis biaya transaksi (*transaction cost*) yang harus dikeluarkan peternak dan lembaga pemasaran antara yang terlibat di dalam rantai pasok yang ada. Untuk itu diadopsi pendekatan perhitungan efektifitas jenis komponen dan besarnya biaya transaksi yang harus dikeluarkan peternak dalam memasarkan komoditi ternak sapi potong yang diusahakan, dilakukan dengan perhitungan sebagai berikut :

$$TrC_j = \sum S_{ij} \dots\dots\dots (1)$$

Di mana :  $TrC_j$  adalah biaya transaksi dalam rantai pasok ternak sapi di Timor Barat khususnya dan NTT umumnya;  $S_{ij}$  adalah macam dan besarnya biaya transaksi yang harus dikeluarkan dalam proses pemasaran ternak sapi. Adapun biaya transaksi yang diperkirakan ada dan menyertai aktivitas pemasaran ternak sapi potong meliputi : biaya negosiasi, biaya transportasi, pajak dan retribusi, serta komponen biaya tidak langsung lainnya.

Rasio masing-masing komponen biaya transaksi terhadap total biaya transaksi ( $Z$ ) di hitung dengan menggunakan rumus (Suhana, 2008 dan Marasabessy, 2011) :

$$Z_{ij} = \frac{S_{ij}}{TrC_{ij}}; \text{ di mana : } \sum Z_{ij} = 1 \dots\dots\dots (2)$$

Untuk memprakirakan pengaruh biaya transaksi terhadap pilihan peternak dalam memasarkan komoditi sapi potong yang diusahakan, digunakan model analisis

persamaan logit. Model ini mengidentifikasi jenis komponen biaya transaksi yang dikeluarkan peternak saat melakukan pemasaran ternak sapi potong. Keputusan peternak untuk menjual melalui perantara di lokasi pemeliharaan atau di pasar ternak merupakan kejadian biner, yang bernilai 1 dan 0. Bentuk model logit adalah:

$Y_i=1$  untuk peternak sapi potong yang menjual ternak sapi melalui perantara di lokasi pemeliharaan.

$Y_i= 0$  untuk peternak sapi potong yang menjual

ternak melalui perantara di pasar ternak.

$$Y_i=f(TC, NC, RetC, NonDirC) \dots\dots\dots (3)$$

di mana :

$Y_i$  = Keputusan peternak untuk memilih rantai pasok ternak sapi potong.

TC= biayaa transportasi (rupiah/ekor)

NC= biaya negosiasi (rupiah)

RetC= biaya retribusi (rupiah/ekor)

NonDirC = biaya tidak langsung (rupiah)

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Identitas Responden

Rataan umur responden sebesar 48,63 ± 12,74 tahun, dengan kisaran 29 – 75 tahun. Berdasarkan rata-rata dan kisaran umur yang ada, dapat dikatakan bahwa responden terkategori kedalam rata-rata umur produktif. Hal ini memberikan pemaknaan bahwa tersedia peluang dan potensi sumberdaya manusia produktif di tingkat peternak yang dapat dioptimalkan dalam mendukung peningkatan produktivitas usaha yang dilaksanakan.

Responden peternak dengan prosentase sebanyak 47,50% mengenyam pendidikan dasar, kemudian sebanyak 22,50% berpendidikan sekolah menengah pertama dan 20,00% berjenjang pendidikan menengah atas. Hal yang cukup positif terkait jenjang pendidikan responden bahwa terdapat 2,50% yang mengenyam pendidikan setingkat akademi. Namun demikian masih juga ditemukan sebanyak 7,50% yang tidak mengenyam pendidikan formal. Semakin tinggi derajat pendidikan yang dimiliki, dapat dipastikan yang bersangkutan memiliki kemampuan intelektual yang lebih baik relatif dibanding dengan kelompok orang dengan derajat pendidikan yang lebih rendah. Dan pada kondisi derajat pendidikan yang lebih tinggi, kemungkinan akan memberikan peluang kepada yang bersangkutan untuk terbuka merespons perubahan yang mungkin terjadi, termasuk kaitannya dengan upaya

mengembangkan dan meningkatkan kinerja usaha yang dijalankannya.

Rata-rata pengalaman usaha peternak sapi potong selama 17,93 ± 8,23 tahun, dengan lama minimum 8,00 tahun dan maksimum 40,00 tahun. Tingginya pengalaman usaha peternak responden diduga berkaitan dengan pilihan usaha ternak sapi potong telah merupakan pilihan prioritas karena didukung oleh tersedianya sumberdaya alam pada sebagian besar wilayah. Kombinasi pengalaman usaha dengan tingkat pendidikan yang dimiliki peternak, secara paralel diperkirakan sebagai sarana terbaik bagi pengembangan usaha di tingkat peternak. Kedua aspek ini saling melengkapi, di mana walaupun tingkat pendidikan formal yang dikuasai relatif rendah, akan tetapi ketika pengalaman usaha cukup baik, dapat dipastikan akan berpengaruh positif bagi keberhasilan usaha ternak yang dijalankan, demikian pula sebaliknya.

### Alasan Penjualan Ternak Sapi Potong

Alasan peternak untuk menjual ternak sapi potong yang diusahakan pada hakekatnya bervariasi di antara peternak. Untuk peternak yang memelihara ternak sapi milik orang hampir 100% alasan dan saat penjualan sangat ditentukan oleh pemodal/pemilik ternak sapi tersebut. Hal ini disebabkan karena peternak yang memelihara ternak milik orang telah memiliki kesepakatan bahwa terkait waktu

penjualan merupakan keputusan mutlak pemilik.

Untuk ternak sapi milik sendiri, alasan dan saat penjualan sepenuhnya ditentukan oleh peternak tersebut. Alasan untuk membiayai pendidikan anak menempati ranking pertama, dalam hal ini disampaikan oleh 50% peternak. Selanjutnya ranking kedua adalah untuk pemenuhan kebutuhan harian yang disampaikan oleh 32,50% peternak. Selanjutnya secara berturut-turut alasan pemenuhan untuk biaya perbaikan rumah, adat kematian, biaya kesehatan dan terakhir untuk pernikahan anak. Berdasarkan hasil di atas, dapat disimpulkan sementara bahwa ternak sapi potong merupakan suatu aset ekonomi penting saat ini terutama untuk mengatasi kebutuhan jangka pendek, walaupun oleh sebagian besar peternak yang lain juga memperlakukan komoditi ternak sapi sebagai aset untuk pemenuhan kebutuhan jangka panjang.

### **Pilihan Lokasi Penjualan Ternak Sapi Potong**

Pada hakekatnya pilihan lokasi penjualan ternak sapi bagi peternak hanya pada dua pilihan, apakah menjual di rumah atau lokasi pemeliharaan melalui jasa pedagang perantara ataukah langsung dijual ke pasar hewan terdekat. Keputusan untuk memilih dimana lokasi penjualan tentunya akan berkonsekuensi terhadap aspek sosial maupun ekonomi.

Secara proporsional pilihan peternak untuk menjual ternak di rumah/lokasi pemeliharaan melalui pedagang perantara sama besar dengan pilihan lokasi di pasar hewan terdekat, yakni masing-masing sebesar 50%. Alasan yang kuat ketika menjual di lokasi pemeliharaan pada hakekatnya juga terkait erat dengan derajat pengetahuannya tentang siapa pedagang perantara. Sebanyak 45% peternak telah mengenal dan mengetahui dengan baik pedagang perantara yang membeli ternak sapi yang dijual. Hal ini karena selain telah lama pedagang tersebut mencari dan membeli di lokasi desa tersebut, bahkan sebagian adalah penduduk asli desa bersangkutan. Pada kondisi yang demikian sangat diyakini bahwa harga

yang disepakati tidak akan berbeda jauh dengan harga pasar yang berlaku.

Kategori pedagang perantara yang melakukan pembelian ternak di lokasi pemeliharaan, tercatat sebanyak 40% merupakan pedagang pengumpul lokal yang membeli dan kemudian dijual di pasar hewan, kemudian sebanyak 10% adalah pedagang antar pulau dan sisanya sebanyak 50% adalah pedagang pengumpul lokal yang membeli dan langsung dijual ke Rumah Potong Hewan (RPH) untuk disembelih, terutama RPH di Kota Kupang. Pilihan terhadap lokasi penjualan melalui pedagang perantara dilatar belakangi dengan alasan bahwa sebanyak 31% peternak mengatakan bahwa mereka telah lama mengenal, 4% pedagang perantara pernah membantu pemenuhan kebutuhan peternak, dan bahkan sebanyak 8% adalah selain sebagai pedagang perantara juga sebagai pemilik modal. Berdasarkan temuan di atas, dapat dikatakan bahwa keputusan peternak untuk menjual ternak sapi apakah di lokasi pemeliharaan/di rumah ataukah di pasar hewan terdekat sangat ditentukan oleh tingkat pengetahuannya dengan pedagang perantara sebagai penghubung dengan konsumen. Semakin besar derajat pengetahuan dan perkenalannya dengan pedagang perantara, semakin kuat keputusannya untuk menjual ternak sapi yang diusahakan langsung dilokasi usaha. Temuan penelitian ini semakin memperkuat pendapat Yeager (1999) yang dikutip Yustika (2012) bahwa institusional/kelembagaan sebagai aturan main dalam masyarakat, di mana aturan main tersebut mencakup berbagai regulasi yang memapankan masyarakat untuk melakukan interaksi.

### **Rantai Pasok Ternak Sapi Potong**

Rantai pasok atau pemasaran ternak sapi potong di Timor Barat sangat bervariasi di mana paling tidak melibatkan berbagai komponen dalam hal ini Pedagang Pengumpul Lokal (PPL), institusi pasar hewan, institusi Rumah Potong Hewan (RPH), Pedagang Antar Pulau (PAP) dan Industri Pengolahan Rumah Tangga (IPR).

Rantai pasok yang dapat diidentifikasi adalah sebagai berikut :

1. Peternak --- Pasar Hewan --- RPH --- Konsumen Akhir
2. Peternak --- PPL --- Pasar Hewan --- PAP --  
- Konsumen Akhir
3. Peternak --- PPL --- Pasar Hewan --- IPRT -  
-- Konsumen Akhir
4. Peternak --- Pasar Hewan --- IPRT ---  
Konsumen Akhir
5. Peternak --- PPL --- PAP --- Konsumen  
Akhir
6. Peternak --- PPL --- Pasar Hewan --- RPH -  
-- Konsumen Akhir
7. Peternak --- PPL --- IPRT --- Konsumen  
Akhir
8. Peternak --- PAP --- Konsumen Akhir

Dari delapan alternatif rantai pasok ternak sapi potong di Timor Barat, NTT, untuk alternatif nomor 1 dan 4, peternak langsung menjualnya ke pasar hewan/ternak. Untuk alternative lainnya, peternak langsung menjualnya di lokasi pemeliharaan. Pilihan peternak untuk menjual ke pasar hewan akan berpeluang untuk peternak harus menanggung sejumlah biaya transaksi seperti biaya transport ternak, retribusi pasar hewan, dsb. Dan apabila peternak berkeputusan untuk menjual di lokasi pemeliharaan, maka macam dan jumlah biaya tersebut akan diambil alih oleh pedagang perantara.

Berdasarkan varian kemungkinan saluran pasok yang ada, pada hakekatnya dapat dibedakan lokasi konsumen akhir, apakah konsumen domestik dalam hal ini peternak yang akan memanfaatkannya pada usaha lebih lanjut (usaha penggemukan atau perbibitan),

industri pengolahan rumah tangga, ataukah untuk langsung dikonsumsi. Demikian juga konsumen akhir adalah mereka yang berlokasi di luar wilayah NTT (Jakarta atau Kalimantan Timur) yang selama ini memasok ternak sapi potong dari NTT untuk kebutuhan konsumsi. Panjang dan atau pendeknya rantai pasok, secara teoritis akan sangat mempengaruhi besar kecil margin yang bisa diraih dari setiap lembaga pemasaran yang terlibat.

### Macam dan Besarnya Biaya Transaksi

Kurang lebih terdapat 7 (tujuh) jenis biaya transaksi yang harus dikeluarkan seorang peternak ketika ia memutuskan untuk menjual ternak di lokasi usaha ataukah di pasar ternak. Adapun biaya dimaksud meliputi biaya pencarian informasi, transpor ternak, konsumsi peternak saat menjual ke pasar, retribusi pasar, retribusi desa, biaya pakan dan biaya lainnya. Ketika seorang peternak berkeputusan untuk menjual ternak sapi di lokasi usaha, maka yang bersangkutan hanya mengeluarkan rata-rata biaya pencarian informasi sebesar dan biaya retribusi desa rata-rata sebesar Rp.24.750,- (18,35%). Sebaliknya ketika peternak bersangkutan berkeputusan untuk menjualnya sendiri ke pasar hewan, maka peluang peternak harus mengeluarkan biaya sebesar Rp.110.125 (81,65%) dari total biaya transaksi. Komponen biaya dimaksud meliputi biaya transport ternak; konsumsi peternak selama di pasar ternak; retribusi pasar ternak; biaya pakan dan biaya lainnya yaitu untuk pembelian rokok dan sirih pinang. Untuk jelasnya tersaji pada Tabel 1.

Tabel 1. Jenis dan besarnya biaya transaksi penjualan ternak sapi potong di Timor Barat, NTT

Macam Biaya Transaksi	Satuan	Besar Biaya	Proporsi (%)
Pencarian Informasi	Rp/akses info	6.500	4,82
Tranpor Ternak	Rp/ekor	23.750	17,61
Konsumsi Peternak	Rp/hari	31.875	23,63
Retribusi Pasar	Rp/ekor	13.125	9,73

Retribusi Desa	Rp/ekor	18.250	13,53
Biaya Pakan	Rp/ekor	12.750	9,45
Lainnya (rokok dan sirih pinang)	Rp/hari	28.625	21,22
Total Biaya		134.875	100

Sumber : Data Primer, (diolah)

Biaya konsumsi peternak mengambil porsi terbesar (23,63%) Hal ini disebabkan ketika peternak menjual ternak sapi di pasar ternak, mereka harus menunggu selama hampir seharian (24 jam) sejak dari tiba sampai ternak terjual. Untuk itu peternak harus mengeluarkan sejumlah biaya untuk kebutuhan makan dan minum. Demikian juga komponen biaya lainnya yaitu dalam bentuk biaya pembelian rokok dan sirih pinang yang mengambil porsi relative cukup besar.

Berdasarkan gambaran hasil di atas, dapat dikatakan bahwa sangat rasional ketika seorang peternak memilih menjual ternak sapi yang diusahakan di lokasi pemeliharaan karena yang bersangkutan akan terbebas dari sejumlah biaya yang harus dikeluarkan ketika ia menjual ke pasar ternak. Pingali *at al* (2005) yang dikutip Shiimi, *et al* (2010) menyatakan bahwa usahatani-ternak skala kecil sulit untuk menghindari dari bentuk komersialisasi, dan terus meningkat perbedaannya pada barang-barang publik yang menghambat pertukaran pasar akibat biaya transaksi yang muncul. Anwar dan Siregar (1993) bahwa pedagang perantara selain dapat memperlancar transaksi komoditi yang diperdagangkan juga dapat mengambil alih biaya transaksi bahkan transfer risiko yang mungkin harus ditanggung oleh pemilik produk/komoditi yang diperdagangkan.

Pada saat seorang peternak menjual ternak sapi di lokasi usaha, maka tersedia biaya terluang (*opportunity cost*) yang ditanggung pembeli sebesar kurang lebih Rp.110.125,-. Atau dengan lain perkataan bahwa peternak akan menghemat biaya atau meraih keuntungan sebesar biaya terluang tersebut. Hal ini juga berarti bahwa pilhan peternak untuk menjual ternak sapi potong di lokasi usaha, secara ekonomi merupakan pilihan rasional untuk diterapkan. Namun demikian

mencermati fenomena proses dan mekanisme transaksi penetapan harga yang berlaku, maka tetap diperlukan strategi dan kebijakan yang tepat sehingga dapat memperkecil kemungkinan kerugian yang diterima akibat lemahnya posisi tawar yang dihadapi.

### Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Lokasi Penjualan Ternak Sapi

Faktor-faktor yang dianalisis meliputi : keputusan untuk memilih tempat penjualan ( $Y_i$ ), di mana  $Y_i=1$  untuk peternak sapi potong yang menjual ternaknya melalui perantara di lokasi pemeliharaan, dan  $Y_i= 0$  untuk peternak sapi potong yang menjual ternaknya melalui perantara di pasar ternak. Selanjutnya  $X_1$  adalah besarnya biaya transpor ternak yang harus dikeluarkan untuk mengangkut ternak dari tempat usaha/pemeliharaan sampai ke pasar hewan atau tempat pembeli;  $X_2$  adalah biaya retribusi pasar yang harus dibayarkan saat menjual ternak sapi di pasar hewan;  $X_3$  adalah biaya untuk membayar retribusi desa di mana peternak berdomisili;  $X_4$  adalah biaya pembelian/pengadaan pakan saat menunggu pembeli di pasar hewan;  $X_5$  adalah biaya konsumsi peternak saat melakukan penjualan di pasar hewan, dan  $X_6$  adalah biaya pencarian berbagai informasi terkait pemasaran ternak sapi seperti informasi tentang harga, permintaan ternak sapi, pembeli, dsb.

Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel retribusi pasar hewan ( $X_2$ ), biaya pengadaan pakan ternak ( $X_4$ ) dan konsumsi peternak ( $X_5$ ) saat melakukan penjualan di pasar hewan merupakan variabel yang paling menentukan keputusan peternak untuk tidak menjual di pasar hewan. Variabel yang lain walaupun juga menjadi pertimbangan peternak untuk pengambilan keputusan dimana lokasi penjualan ternak sapi potong, akan tetapi tidak atau bukan variabel yang dominan

mempengaruhi keputusan lokasi penjualan.

Berdasarkan gambaran hasil analisis, terkait pengaruh komponen biaya transaksi bagi peternak untuk pengambilan keputusan tentang lokasi penjualan ternak sapi potong, memberikan pemahaman bahwa perlunya pengelolaan yang berkenaan dengan rantai pasok di Timor Barat, NTT. Hal ini penting mengingat ketika keputusan menjual berlangsung di tempat usaha, walaupun dari

aspek biaya transaksi relatif rendah, akan tetapi saat transaksi penetapan harga jual, peternak cenderung berhadapan dengan situasi oligopsoni bahkan mengarah pada monopsoni. Bahkan ketika lokasi usaha/permukiman peternak jauh dari lokasi pasar dengan kondisi kualitas infrastruktur yang rendah dan terbatas, menyebabkan ketergantungan yang tinggi hanya kepada pedagang perantara yang datang dan membeli ternak sapi yang diusahakan.

Tabel 2. Hasil pendugaan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan peternak sapi potong dalam memilih lokasi pemasaran

No	Parameter	Estimate	P-Value	t-hitung
1.	Biaya transpor	0,0156	0,1342	1,5355
2.	Biaya retribusi pasar	0,0821	2,5E-08	7,2604
3.	Biaya retribusi desa	0,0024	0,8263	0,2212
4.	Biaya pengadaan pakan	0,0212	0,0019	3,3592
5.	Biaya konsumsi peternak	0,0110	4,7E-06	5,4581
6.	Biaya pencarian informasi	0,0004	0,6319	0,4834

Sumber : Data Primer, Tahun 2015 (diolah)

Penataan terhadap rantai pasok yang lebih mengarah pada perkuatan kelembagaan di tingkat peternak dapat saja berupa pengembangan semacam asosiasi peternak dengan perluasan aktivitas tidak saja berkaitan dengan aspek teknis budidaya, akan tetapi sampai kepada pengaturan sistem dan mekanisme transaksi harga dan pemasarannya. Untuk itu rekayasa sosial (*social engineering*) merupakan suatu bentuk ideal yang dapat

dikembangkan, yang dimulai dengan tahapan sosialisasi dan persiapan yang matang dengan tetap melibatkan seluruh komponen, tidak saja peternak akan tetapi para pemangku kepentingan lain seperti tokoh masyarakat, tokoh adat, tokoh agama, pihak pemerintah yang selama ini sangat berperan di wilayah perdesaan Timor Barat, NTT.

### KESIMPULAN

Alasan yang melatar belakangi keputusan seorang peternak untuk menjual komoditi ternak sapi potong yang diusahakan, antara lain untuk pemenuhan kebutuhan biaya pendidikan, kebutuhan harian, biaya perbaikan rumah, adat kematian, biaya kesehatan dan biaya pernikahan anak.

1. Komponen biaya transaksi yang muncul dalam rantai pasok ternak sapi potong di Timor Barat, NTT meliputi antara lain : biaya pencarian informasi, transpor

ternak, retribusi desa, retribusi pasar hewan, konsumsi peternak, biaya pakan dan biaya-biaya lainnya. Kesemua jenis komponen biaya ini pada hakekatnya merupakan biaya yang penting dalam mempengaruhi keputusan peternak untuk apakah menjual di tempat usaha/lokasi pemeliharaan melalui pedagang perantara atau langsung sendiri menjualnya ke pasar hewan terdekat.

2. Biaya retribusi pasar hewan, biaya konsumsi pakan ternak dan konsumsi peternak merupakan faktor yang paling dominan mendeterminasi peternak untuk memutuskan menjual ternak sapi potong di tempat usaha/lokasi pemeliharaan

melalui pedagang perantara. Sementara faktor biaya transpor ternak, retribusi desa, dan biaya pencarian informasi walaupun turut berperan akan tetapi tidak nyata dalam mempengaruhi keputusan peternak.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Agusyanto R. 2007. Jaringan sosial dalam organisasi. Rajawali Pers : Jakarta.
- Anwar A, Siregar H, 1993. Memahami Kelembagaan Asuransi Pertanian dalam Kegiatan Agribisnis di Wilayah Pedesaan. Makalah. Disampaikan pada Simposium Nasional Asuransi Agribisnis di Aula GMSK Dramaga Bogor, Bogor. Tanggal 4 Desember 1993 (tidak dipublikasikan).
- Aini AN. 2016. Analisis Biaya Transaksi pada Usaha Sapi Perah di Kabupaten Boyolali, Jawa Tengah. Tesis. IPB, Bogor.
- Ginting LN, Kusnadi N, Pambudi R. 2018. Biaya Transaksi Eksplisit dan Implisit dalam Usaha Ternak Sapi Perah di Kabupaten Bandung Barat. *Jurnal Ilmu Pertanian Indonesia* 23 (3) : 246-258.
- Marasabessy AZ. 2011. Analisis Biaya Transaksi (Transaction Cost) Pengelolaan Sumberdaya Perikanan (Studi Kasus: Kecamatan Leihitu) Kabupaten Maluku Tengah. *Jurnal Ilmu Ekonomi Advantage*, 2(3):123-130.
- McAdam, M., R. McAdam, A. Dunn, and C.McCall. 2016. Regional horizontal networks within the SME agri-foodsector: An innovation and socialnetwork perspective. *Regional Studies* 50(8): 1316-1329.
- Purba HJ, Hadi PU. 2012. Dinamika dan Kebijakan Pemasaran Produk Ternak Sapi Potong di Indonesia Timur. Pusat Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian, Bogor. *Analisis Kebijakan Pertanian* 10(4); 361-373.
- Shiimi T, Taljaard PR, Jordaan H. 2010. *Transaction Costs and Cattle Farmer's Choice of Marketing Channels in North-Central Namibia*. Contributed Paper presented at the Joint 3<sup>rd</sup>, African Association of Agricultural Economists (AAAE) and 48<sup>th</sup> Agricultural Economists Association of South Africa. (AEASA) Conference, Cape Town, South Africa, September 19-23, 2010.
- Suhana. 2008. Analisis ekonomi Kelembagaan dalam Pengelolaan Sumberdaya Ikan Teluk Palabuhanratu Kabupaten Sukabumi. Sekolah Pascasarjana, Institut Pertanian, Bogor. Thesis, Tidak dipublikasikan.
- Yustika AE. 2013. Ekonomi Kelembagaan. Paradigma, Teori dan Kebijakan. Penerbit Erlangga, Jakarta.