

Produktivitas dan Rantai Pasok Ternak Kambing dan Domba (KADO) Studi Kasus di Kabupaten Tegal *(Productivity and Supply Chain Sheep and Goat A Case Study in Tegal District)*

I-G.M. Budiarsana¹, Broto Wibowo¹, Dwi Priyanto¹

Balai Penelitian Ternak, PO Box 221 Bogor 16002

Email : budiarsana_99@yahoo.com

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini yaitu mendeskripsikan 1). kinerja dan pelaku rantai pasok ternak kado, 2). menganalisis kelembagaan manajemen rantai pasok dan 3). menganalisis rantai nilai ternak kado di Kabupaten Tegal. Data yang digunakan terdiri dari data sekunder dan primer. Data primer diperoleh melalui metode survai mewawancarai para pelaku rantai pasok dengan menggunakan daftar pertanyaan terstruktur, sedangkan data sekunder diperoleh dari instansi terkait yang terdiri dari data perkembangan populasi, produksi dan konsumsi. Data-data yang diperoleh dianalisis dengan menggunakan analisis B/C rasio, analisis kelembagaan dan analisis margin tataniaga, namun data yang bersifat kualitatif dianalisis secara deskriptif. Hasil menunjukkan bahwa terdapat 7 pelaku rantai pasok ternak kado yang diawali dari peternak selaku produsen, pedagang desa, belantik pasar, pedagang pengumpul, pedagang antar propinsi, pejalag dan pedagang sate, analisis kelembagaan menunjukkan bahwa lembaga pedagang pasar sangat strategis karena mampu sebagai perantara antara penjual dengan pembeli. Dengan analisis nilai rantai menunjukkan bahwa semua pelaku pasok memperoleh keuntungan sehingga dapat disimpulkan peternakan kado memberi manfaat bagi perkembangan ekonomi suatu daerah.

Kata Kunci : kelembagaan, ekonomi, domba dan kambing

Abstract

The aimed of this study was to describe 1). performance and livestock supply chain actors on sheep and Goats, 2). analyzing institutional supply chain management and 3). analyzing the value chain of livestock present in Tegal regency. The data used consisted of secondary and primary data. The primary data obtained through the survey method interviewed actors supply chain, using questionnaires, while secondary data obtained from relevant agencies that consisted of sheep and goats population, production and consumption. The data were analyzed using the B/C ratioanalysis, institutional analysis and the analysis of the margin trading system. meanwhile the qualitative data were analyzed descriptively. The results indicate that there are seven actors supply chain of sheep and goat which are farmers as producers, traders village, Orion markets, traders, merchants between provinces, bucher and merchants satay, institutional analysis shows that the institution of market traders is very strategic because it is able as an intermediary between sellers with buyers. With a value chain analysis shows that all actors gain supply so that it can be concluded sheep and goat are to benefit the economic development of the region.

Keywords : institutional, economic, sheep and goats

Pendahuluan

Sub sektor peternakan berperan penting dalam perekonomian nasional sebagai penyedia bahan pangan, memberikan penyerapan tenaga kerja. Produk domestik bruto tahun 2012 dari sektor peternakan sebesar 14,44% atau peringkat kedua setelah

industri pengolahan yaitu sebesar 23,94%. Dalam aspek ketenagakerjaan sub sektor peternakan menyerap 4,3 juta tenaga kerja (BPS 2013). Sampai saat ini kinerja sektor peternakan belum mampu memenuhi kebutuhan daging nasional dan harus di import sebanyak 30%, oleh karena itu

pengembangan sektor peternakan perlu dilakukan secara komprehensif oleh semua *stake holder* dalam suatu siklus rantai pasok mulai dari pembibitan ternak sampai pada tingkat konsumen daging.

Ternak Kambing dan Domba (Kado) merupakan ternak yang sangat populer dan telah dikenal dengan baik oleh masyarakat Indonesia. Kambing sangat digemari oleh masyarakat untuk ditenakkan karena ukuran tubuhnya yang tidak terlalu besar, perawatannya mudah, cepat berkembang biak, jumlah anak perkelahiran sering lebih dari satu ekor, jarak antar kelahiran pendek dan pertumbuhan anaknya cepat. Selain itu, kambing memiliki daya adaptasi yang tinggi terhadap kondisi agroekosistem suatu tempat (Sarwono, 2007).

Pertumbuhan ekonomi Indonesia diramalkan akan terus bertumbuh dan hal tersebut akan memacu peningkatan konsumsi daging termasuk daging kambing. Usaha peternakan kambing dan domba harus melakukan antisipasi terhadap peningkatan konsumsi tersebut. Antisipasinya yaitu bagaimana menangkap peluang kesempatan usaha dan hal ini akan menumbuhkan kembangkan sistem rantai pasok yang ada. Pengembangan peternakan kambing dan domba secara profesional dengan mempertimbangkan skala usaha/pemilikan dapat dijadikan basis pengembangan ekonomi rakyat di pedesaan.

Hasil kajian tentang prospek nilai ekonomi, sosial dan budaya ternak kambing sangat nyata yaitu dapat menyumbangkan 14–25% dari total pendapatan keluarga petani. Peranan kambing sebagai ternak potong dalam upacara agama atau adat merupakan sumbangan terhadap ketahanan budaya bangsa dan status sosial peternak. Potensi kambing untuk agribisnis belum banyak dilirik orang karena belum memperhatikan peluang pasar. Sistem penjualan ternak masih didasarkan atas kebutuhan uang tunai, sehingga pengelolaan ternak yang dilakukan tidak menjamin kontinuitas pendapatan dan sulit meramalkan ketersediaan ternak sebagai barang dagangan (Mulyono dan Sarwono, 2007).

Hasil pengamatan lapang khususnya pada level penjual sate menunjukkan bahwa jenis daging yang diujakan untuk sate adalah

ternak kambing muda Balibul (dibawah lima bulan) dan malah sekarang banyak penjual sate memasang iklan dengan Batibul (bawah tiga bulan). Secara teoritis apabila hal ini benar maka akan terjadi pengurangan populasi.

Konsep *Value Chain Analysis* (VCA) adalah bagaimana mengkoordinasikan semua pihak yang terlibat dalam suatu rantai nilai dan membagi informasi secara transparan di dalam rantai untuk memperoleh efisiensi proses aliran produk dan keuntungan yang adil bagi setiap pelakunya (Andri dan Stringer, 2010). Kaplinsky dan Morris (2001) mengemukakan terdapat empat aspek analisis rantai nilai di sektor pertanian yang dianggap penting, yaitu 1) memetakan para pelaku yang berpartisipasi dalam produksi, distribusi, pemasaran, dan penjualan suatu produk tertentu; 2) mengidentifikasi distribusi manfaat (melalui analisis margin pemasaran) bagi para pelaku tata niaga dalam rantai nilai; 3) mengkaji peran peningkatan nilai pada rantai pasok pada setiap tingkatan pelaku tata niaga; dan 4) mengkaji peran tata kelola masing-masing pelaku dalam rantai nilai.

Rantai nilai dapat dianalisis dari sudut pandang pelaku yang terlibat di dalamnya. Analisis rantai nilai dapat membantu merancang program untuk memberikan dukungan terhadap suatu rantai nilai tertentu untuk mencapai hasil pembangunan yang diharapkan (ACIAR, 2012). Manfaat hasil pembangunan dengan menggunakan analisis rantai nilai mencakup: 1) para pelaku diharapkan dapat mengakses pasar modern dan pasar ekspor; 2) penciptaan lapangan kerja untuk peternak rakyat.

Saptana dan Daryanto (2012) mengemukakan bahwa manfaat dari penerapan manajemen rantai pasok diantaranya yaitu 1) adanya penambahan nilai yang meliputi kesesuaian baik dalam kualitas maupun kuantitas dan kesesuaian dalam pembebanan biaya produksi; 2) pengurangan biaya transaksi yang berdampak pada timbulnya respon terhadap pasar yang lebih berorientasi pada kepentingan pedagang pengecer (ritel). 3). pengurangan resiko bisnis yaitu memberikan jaminan pemasaran disesuaikan dengan adopsi teknologi yang mengarah pada efisiensi produksi.

Secara umum penelitian ini bertujuan merumuskan kebijakan pengembangan

menajemen rantai pasok komoditas ternak kado. Tujuan penelitian secara khusus adalah mendeskripsikan pelaku rantai pasok, menganalisis kelembagaan manajemen rantai pasok komoditas ternak kado.

Materi dan Metode Penelitian

Penelitian dilakukan di Kota dan Kabupaten Tegal. Analisis diawali dengan mengidentifikasi masing-masing pelaku kunci dalam rantai pasok, termasuk peran dan tingkat pengaruh dan kepentingan masing-masing pelaku rantai pasok dalam keseluruhan rantai pasok. Selanjutnya digali secara seksama kegiatan manajemen pada masing-masing pelaku dari tingkat peternak, pedagang kado pejalag sampai pada pedagang sate. Jenis dan jumlah responden seperti ditunjukkan pada Tabel 1.

Data yang digunakan terdiri dari data sekunder dan primer. Data sekunder terdiri dari data tentang populasi ternak Kado, produksi dan konsumsi. Data dan informasi mengenai jumlah perusahaan serta pola usaha peternakan kado di Kabupaten Tegal, data mengenai harga tentang input output usaha kado serta hasil-hasil studi terkait pengembangan budidaya ternak kado. Sementara itu data primer difokuskan pada data mengenai: 1) sistem usaha ternak Kado, 2) struktur input dan output usaha ternak kado, 3). pola kelembagaan manajemen rantai pasok. Data kuantitatif dianalisis dengan metode matematis sederhana sedangkan data kualitatif menyangkut kebijakan dan kelembagaan di analisis secara deskriptif.

Analisis margin pemasaran dihitung secara matematis menurut Dahl dan Hamond (1997) yang menyatakan bahwa margin

pemasaran menggambarkan perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dan harga-harga yang diterima produsen. Termasuk dalam margin pemasaran adalah biaya tataniaga dan keuntungan pelaku tataniaga yang secara matematika rumusnya sebagai berikut:

$$M = \sum_{i=1}^m C_i + \sum_{j=1}^n \Pi_j$$

Keterangan :

M : margin pemasaran

C_i : biaya pemasaran yang dikeluarkan masing-masing pelaku tataniaga, (i=1,2,3,...,m)

m : jumlah jenis pembiayaan

Π : Keuntungan yang diperoleh masing-masing pelaku tataniaga j (j=1,2,3,...,n)

n : jumlah pelaku tataniaga yang ikut ambil bagian dalam proses pemasaran.

Hasil dan Pembahasan

Pelaku rantai pasok di tingkat produsen (peternak).

Hasil kajian menunjukkan bahwa pola usaha ternak kambing di Jawa tengah dapat di bagi 2 yaitu peternakan Kado skala kecil dan skala menengah. Jenis ternak yang dipelihara di lokasi kajian yaitu domba maupun kambing dimana pilihannya sangat dipengaruhi oleh kondisi agroekosistem. Pada agroekosistem persawahan banyak dijumpai ternak domba, sedangkan daerah

Tabel 1. Jumlah dan jenis responden.

No	Jenis Responden	Jumlah Responden (orang)
1	Peternak domba dan kambing	13
2	Pedagang domba dan kambing	7
3	Pedagang di Pasar hewan	10
4	Pejalag di Rumah potong hewan	5
5	Pedagang sate kambing.	6

Tabel 2. Rataan pemilikan ternak Kado menurut status fisiologis di tingkat peternak di KabupatenTegal.

Parameter	Peternak Domba (n=10)		Peternak Kambing (n=3)	
	Rataan pemilikan	Prosentase	Rataan pemilikan	Prosentase
Dewasa Jtn	0,4	5,3	1,0	16,7
Dewasa Btn	2,3	30,3	2,5	41,7
Muda Jtn	1,6	21,1	0,5	8,3
Muda Btn	1,2	15,8	1,0	16,7
Anak Jtn	1,4	18,4	-	-
Anak Btn	0,7	9,2	1,0	16,7
Total Pemilikan	7,6	100	6,0	100

dengan lahan kering (tegalan) banyak ditemui ternak kambing. *Breed* domba yang umum ditemui di lokasi kajian yaitu domba cokol. Sementara kambing yaitu kambing Bligon. Domba cokol merupakan breed ternak domba hasil persilangan antara domba ekor tipis dan domba ekor gemuk. Sedangkan breed Kambing Bligon lebih dikenal dengan nama kambing Jawarandu. Kambing Jawarandu ini merupakan hasil perkawinan Kambing Peranakan Ettawa (PE) dengan kambing lokal (biasanya kambing kacang).

Dari 13 responden peternak sebanyak 77% diantaranya memelihara domba dan 23 % peternak memelihara ternak kambing. Dari 13 peternak responden tidak ditemui peternak yang memelihara kedua jenis ternak secara bersamaan. Rataan pemilikan ternak domba yaitu 7,6 ekor/peternak sedangkan kambing sebanyak 6 ekor/peternak. Dari skala pemeliharaan tersebut proporsi induk merupakan proporsi tertinggi yaitu mencapai 30-40%. (Tabel 2), hal ini mengindikasikan bahwa pola usaha mengarah pada usaha menghasilkan anak.

Sistem pemeliharaan yaitu sistem *cut and carry*, jenis pakan utama yang diberikan yaitu hijauan (rumput dan daun). Pemberian pakan tambahan dalam bentuk konsentrat jarang dilakukan. Kandang dibangun di belakang rumah di lahan pekarangan milik sendiri yang dibangun dengan sistem panggung yang ketinggian lantai kandang berkisar 0,8-1m dari atas tanah. Hampir semua responden menyatakan tidak menghitung secara detail nilai finansial usaha pola produksi dan penjualan tidak terencana. Lebih dari itu peternak tidak melakukan penjadwalan perkawinan sehingga produksi

anak hanya secara alami. Tidak terencananya produksi berdampak pada tidak terencananya penjualan ternak. Penjualan ternak biasanya dilakukan pada saat peternak membutuhkan dana untuk keperluan bibit pada lahan pertanian atau untuk kebutuhan keluarga yang mendesak seperti diantaranya untuk pembayaran uang sekolah anak.

Pelaku rantai pasok di tingkat pedagang.

Pada pemasaran ternak kado di Kabupaten Tegal, pelaku rantai pasok terdiri dari beberapa level yaitu pedagang desa, Pedagang Belantik Pasar, pedagang belantik pengumpul, pedagang antar propinsi, Pejagal dan pedagang sate. Pedagang desa disebut juga pedagang keliling karena pedagang tersebut berkeliling desa untuk mencari ternak kado yang dijual oleh para peternak. Pedagang keliling ini kemudian membawa ternak kado ke pasar hewan terdekat atau pasar yang dianggap dapat membeli ternak kado yang akan dipasarkan sesuai dengan harga yang diinginkan. Ternak yang dipasarkan umumnya di serahkan ke belantik pasar. Di pasar hewan para belantik pasar menawarkan ternak yang diperoleh dari pedagang keliling kepada pedagang pengumpul maupun pedagang antar Propinsi. Pada kondisi tertentu misalnya saat lebaran haji pedagang antar propinsi membeli ternak dari pedagang desa. Untuk pengadaan ini pedagang propinsi menyerahkan dana terlebih dahulu kepada pedagang keliling. Belantik pasar di Kabupaten tegal dapat menjual ternak kadonya kepada pejagal atau pedagang pengumpul. Pedagang pengumpul menjual ternak kepada pedagang antar propinsi maupun kepada pejagal. Para jagal dapat

secara langsung membeli ternak di pasar hewan bertemu dengan belantik pasar atau melalui perantara yaitu pedagang pengumpul. Pada kasus seorang jagal yang membeli ternak melalui pedagang pengumpul maka hal ini biasanya melalui perjajnjian antar kedua belah pihak terlebih dahulu.

Pelaku rantai pasok di tingkat pedagang sate.

Muara akhir dari pemasaran ternak Kado yaitu secara umum warung sate sehingga dapat dikatakan bahwa pelaku rantai pasok akhir dari ternak kambing ini yaitu para konsumen. Daging kado tidak hanya untuk sate namun juga untuk kambing guling maupun sop, gulai atau tongseng. Pedagang sate berpeluang memperoleh daging dari 2 sumber yaitu dari jagal atau dengan melakukan pemotongan ternak sendiri. Sedikit berbeda dengan daging jenis lainnya, daging kambing umumnya hanya di konsumsi dalam keadaan segar dan sangat jarang diolah terlebih dahulu dalam industri pengolahan daging.

Analisis kelembagaan rantai pasok.

Hasil kajian menunjukkan bahwa aliran pemasaran ternak kado di Kabupaten Tegal dari produsen sampai ke konsumen akhir seperti ditunjukkan pada (Gambar 1). Para peternak kecil selaku produsen menjual ternak sepenuhnya kepada pedagang desa. Pedagang desa ini sangat mudah di hubungi oleh para peternak terlebih adanya alat komunikasi *hand phone* (HP). Peternak skala kecil ini menjual ternak nya 100% ke pedagang desa. Selanjutnya pedagang desa ini memasarkannya ke pedagang belantik pasar sebanyak 90%. Pemasaran ternak kepada pedagang pengumpul hanya 10% yang terjadi pada saat-saat tertentu yaitu diantaranya pada saat pedagang pengumpul mendapat pesanan dari Pedagang antar propinsi. Pada kelembagaan rantai pasok di Kabupaten Tegal terlihat bahwa peran belantik pasar sangat strategis. Para belantik pasar inimampu mempengaruhi harga ternak di pasaran. Para pembeli dari pihak belantik pasar pada umumnya para pedagang pengumpul. Jumlah

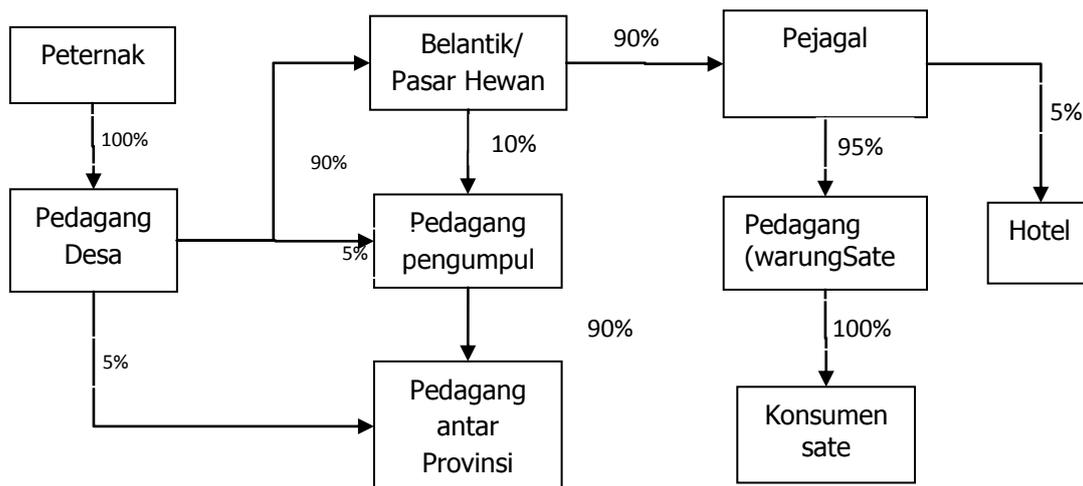
ternak yang dijual ke pedagang pengumpul mencapai 80% dari total ternak yang dijual oleh para belantik pasar. Sementara itu 20% diantaranya dijual kepada para jagal. Para pedagang pengumpul ini biasanya menyimpan ternaknya di lokasi kandang miliknya beberapa hari sebelum dikirim atau dipasarkan pada hari berikutnya. Biaya untuk pemeliharaan relatif efisien karena umumnya biaya upah dibayar secara bulanan. Para pejagal merupakan pelanggan terbanyak dari pedagang pengumpul ini yaitu mencapai 90% dan sisanya 10% dari pedagang antar propinsi. Beberapa pedagang pengumpul yang diwawancarai menyatakan bahwa telah melakukan kontrak pengadaan kepada para pejagal.

Hasil wawancara dengan para pejagal menunjukkan bahwa alasan para jagal membeli ternak dari pedagang pengumpul yaitu karena keterbatasan waktu. Para jagal biasanya beroperasi sejak subuh sehingga peluang untuk ke pasar hewan sangat kecil. Para Jagal menjual daging kepada pedagang sate sebanyak 90% dan ke Hotel maupun pasar becek sebanyak 10% .

Analisis nilai rantai

Analisis finansial usaha peternakan Kado di tingkat peternak menunjukkan bahwa meningkatnya skala usaha memberikan tingkat keuntungan yang lebih tinggi. Pada skala (7 ekor) modal yang dibutuhkan sebesar Rp.7 juta jumlah tersebut digunakan untuk pengadaan bibit sebesar Rp.4,8 juta dan kandang sebesar Rp.2,2 juta.

Usaha pada skala ini hanya mampu menghasilkan pendapatan sebesar Rp.3,05 juta per tahun. Pada analisis finansial tersebut biaya tenaga kerja untuk perawatan dan tenaga kerja untuk ngarit diperhitungkan sebagai biaya. Biaya tenaga kerja pada usaha peternakan rakyat jarang dihitung sebagai pengeluaran usaha. Lama waktu yang dibutuhkan untuk kegiatan perawatan ternak dengan skala ini yaitu sebanyak 1,5 jam sehari.



Gambar 1. Aliran produk (ternak kado) di Kabupaten Tegal tahun 2015.

Tabel 3. Analisis usaha ternak Kado pada pola maupun skala usahayang berbeda.

Uraian	Breeding		Penggemukan
	Skala 7 ekor	skala 200 ekor	skala 250 ekor
A. Biaya Tetap			
1. Bibit ternak induk,pejantan atau Bakalan (*)	240,000	13,500,000	600,000,000
2. Penyusutan Kandang	440,000	6,000,000	7,500,000
3. Peralatan kandang	125,000	1,500,000	1,500,000
Total Biaya Tetap (A)	805,000	21,000,000	609,000,000
B. Biaya Variabel	-	-	-
1. Tenaga Kerja	2,053,125	30,000,000	30,000,000
2. Pakan Konsentrat	-	56,210,000	191,625,000
3. Pakan Hijauan	-	32,120,000	109,500,000
4. Obat-obatan	20,000	300,000	500,000
Total Biaya Variabel (B)	2,073,125	118,630,000	331,625,000
Total Biaya (A+B)	2,878,125	139,630,000	940,625,000
Penjualan	-	-	-
1. Pupuk Kandang (karung)	52,000	1,460,000	5,475,000
2. Ternak Kado	3,000,000	162,000,000	1,125,000,000
Total Penjualan	3,052,000	163,460,000	1,130,475,000
B/C Rasio	1.06	1.16	1.20

Keterangan :(*) Pada pola breeding hanya biaya penyusutan ternak (deplesi) demikian juga dari sisi penjualan tidak termasuk penerimaan dari penjualan bibit afkir.

Pada pola breeding dengan skala yang lebih tinggi yaitu 200 ekor modal yang dibutuhkan yaitu sekitar Rp.330 juta untuk pengadaan ternak bibit Rp.270 juta dan untuk kandang Rp.60 juta. Total Investasi tersebut mampu menghasilkan keuntungan sebesar Rp.23.830.000/tahun yaitu setara dengan bunga modal sebesar 7,2% per tahun. Nilai ini relatif kecil dibandingkan dengan usaha

manufacture, oleh karenanya sangat dibutuhkan sentuhan kebijakan pemerintah dalam bentuk kredit murah.

Pada usaha penggemukan di satu sisi relatif lebih menarik dibandingkan dengan usaha yang diuraikan sebelumnya. Oleh karena pemeliharaan per periode relatif lebih singkat, mengindikasikan bahwa kebutuhan modal relatif lebih sedikit. Jumlah modal yang

dibutuhkan untuk usaha penggemukan yaitu Rp. 237,5 juta rupiah yang digunakan untuk pembelian bakalan sebanyak Rp.200 juta dan pembuatan kandang sebanyak Rp. 37,5 juta. Adapun keuntungan yang dihasilkan yaitu sebesar Rp.189,850.000/tahun dengan nilai BC rasio sebesar 1,2. Nilai BC ini mengindikasikan bahwa dengan pengeluaran sebesar Rp.1 mampu menghasilkan pendapatan sebanyak Rp. 1,2,-

Analisis margin pemasaran ternak kado.

Margin pemasaran terdiri atas biaya pemasaran (*Marketing cost*) dan margin keuntungan (*profit margin*). Analisis margin pemasaran ternak kado di Kabupaten Tegal seperti ditunjukkan pada (Tabel 4). Biaya pemasaran terbesar dikeluarkan oleh pedagang desa yaitu 4,8% diikuti dengan pedagang sate yaitu sebesar 4,37%. Komponen biaya terbesar dari biaya pemasaran yaitu biaya transportasi dan tenaga kerja *handling* ternak. Dari sisi keuntungan yang diperoleh menunjukkan keuntungan per ekor ternak diterima oleh pelaku rantai pasok pedagang sate yaitu sebesar Rp.45.000 per ekor. Keuntungan ini adalah perhitungan nilai ternak menjadi daging (karkas), dan belum termasuk keuntungan pada saat kuliner.

Hasil analisis rantai nilai dari komoditas ternak Kado menunjukkan bahwa jumlah nilai yang ditambahkan pada setiap tingkatan rantai pasok yaitu berkisar Rp. 25.000 - Rp.70.000,-dengan rata-rata nilai yang ditambahkan setiap pelaku rantai pasok yaitu sebesar Rp.40.000,-. Implikasinya bahwa peternak Kado di kabupaten Tegal telah memberi manfaat positif kepada para pelaku rantai pasok.

Kesimpulan

Pelaku rantai pasok ternak Kado di Kabupaten Tegal yaitu pedagang desa, Pedagang Belantik Pasar, pedagang belantik pengumpul, pedagang antar propinsi, pejalag dan pedagang sate.

Rantai pasok dari berbagai jalur ternak kado di Kabupaten Tegal terlihat bahwa pelaku rantai pasok yang paling strategis yaitu pedagang pasar. Pelaku rantai pasok ini sangat menentukan kelancaran transaksi namun disatu sisi akibat kuatnya persatuan para anggota masing-masing berpeluang mengganggu sistem rantai pasok untuk menjadi tidak efisien.

Hasil analisis biaya dan keuntungan menunjukkan bahwa semua palaku rantai pasok menerima keuntungan dan keuntungan terbesar diterima oleh pedagang sate.

Tabel 4. Analisis Margin pemasaran dan analisis Rantai nilai ternak kado di Kabupaten Tegal.

Uraian	Pelaku Rantai pasok						Jumlah Penambahan nilai pemasaran
	Peternak (n=10)	Pedagang desa (n=5)	Belantik Pasar (n=7)	Pedagang pengumpul (n=3)	Pejalag (n=3)	Pedagang sate (n=10)	
A. Rataan Harga Jual kambing/domba (Rp/ekor)	600,000	625,000	670,000	700,000	730,000	800,000	
B. Biaya -biaya							
- Biaya transport desa ke pasar (Rp/ekor)		15,000		12,000	5,000	10,000	
- Biaya handling dan pakan Ternak (Rp/ekor)		15,000	-	18,000	15,000	-	
- Biaya Retribusi Pasar (Rp/ekor)		-	5,000	5,000	5,000	5,000	
- Biaya Memotong ternak (Rp/ekor)		-	-	-	-	20,000	
Rataan Biaya yang dikeluarkan (Rp/ekor)		30,000	5,000	25,000	25,000	35,000	
C. Rataan Keuntungan (Rp/ekor)		35,000	25,000	15,000	30,000	45,000	
Nilai ekonomi yang ditambahkan (Rp/ekor)		25,000	45,000	30,000	30,000	70,000	200,000

Daftar Pustaka

- [ACIAR] Australian Centre for International Agricultural Research (ACIAR). 2012. Membuat Rantai Nilai Lebih Berpihak Pada Kaum Miskin. Australian Centre for International Agricultural Research. Diterjemahkan oleh Mia Hapsari Kusumawardani. Jakarta: Tabros, Indonesia.
- Andri KB, Stringer R. 2010. Panduan Pedoman Pelaksanaan Penerapan VCA (Analisa Rantai Nilai) untuk Staf Peneliti BPTP dan BBP2TP. Bogor: Badan Litbang Pertanian, Kementerian Pertanian.
- Badan Pusat Statistik 2013 Data Strategis Statistik Nasional, Jakarta.
- Badan Pusat Statistik, 2013. Statistik Peternakan
- Dahl D, Hamond JW. 1977. *Market and Price Analysis. The Agricultural Industries*. USA: Mc. Graw Hill Book Company.
- Saptana, Daryanto A. 2012. Manajemen Rantai Pasok (Supply Chains Management) Melalui Strategi Kemitraan Pada Industri Broiler. Dalam: Bunga Rampai Rantai Pasok Komoditas Pertanian Indonesia. Eds. Erna Maria Lokollo. Bogor: IPB Press.
- Kaplinsky, R. and M. Morris. 2001. *A Handbook for Value Chain Research*. Brighton: Institute of Development Studies, University of Sussex.