

## **Model Relasi Sosial Ekonomi Jagal, Sawi dan Peternak dalam Perdagangan Daging Sapi di Kabupaten Sumbawa, Nusa Tenggara Barat**

*(Model of Economic Social Relationship between Slaughter, Sawi and Cattle Farmerson Meat Trading in Sumbawa District, West Nusa Tenggara)*

**Hermansyah, Soekardono, Muhammad Yasin, Anwar Fachry, Muhammad Prasetyo Nugroho**

Laboratorium Sosial Ekonomi Fakultas Peternakan Universitas Mataram  
Jl. Majapahit 62. Mataram 83125 NTB. Telpn (0370) 633603; Fax (0370) 640592  
email: hermanspany@gmail.com

Diterima: 7 Maret 2016/ Disetujui: 2 Juni 2016

### **ABSTRACT**

This study aimed to analyze a model of economic social relationships between slaughter, *sawi* (women meal traders in a traditional market) and cattle farmers in Sumbawa, West Nusa Tenggara. Another objective was to assessthe causative factors for changing of economic social relationship between of these actors in beef trading. Data were analyzed using descriptive approaches. The results of the study show that economic-social relationships between slaughter, *sawi* and cattle farmers tended to weaken in the last five years. Loosening of social relations was caused by similarity and familial patterns that had been neglected. These actors were more profit-oriented than maintaining of social relationships. The other causative factors were due to the pressure of outside competitors with the increasing number and a lot of financial capability. The competitors of Sumbawa's slaughter were not only the local actors but also slaughter and cattle traders from Lombok whose had made cattle purchase increased to remote areas in Sumbawa.

**Key-words:** socio-economic relations, slaughter, beef.

### **PENDAHULUAN**

Penentuan berapa nilai daging sapi pada level harga yang wajar di antaranya ditentukan oleh seberapa panjang mata rantai perdagangan yang tercipta dalam proses perdagangan daging sapi tersebut. Semakin pendek jalur pemasaran yang terbentang maka semakin murah harga daging sapi yang diterima konsumen dan begitu sebaliknya.

Pembentukan harga daging sapi pada dasarnya ditentukan oleh seberapa banyak jumlah permintaan dan penawaran sapi yang hendak dipotong untuk keperluan konsumsi harian. Akumulasi jumlah permintaan daging itulah yang kemudian dijadikan dasar oleh pebisnis daging untuk menentukan alokasi jumlah sapi yang rata-rata dipotong per bulan.

Informasi harian mengenai jumlah permintaan dan penawaran daging sapi tersebut kemudian digodok dan menjadi perhatian para pemasok daging untuk menentukan seberapa banyak jumlah, ukuran tubuh dan tau berat sapi yang hendak dipotong pada hari itu. Keputusan pemotongan biasanya dibicarakan bersama dan jarang didasari atas spekulasi.

Komunikasi yang terjalin antara peternak-jagal dan pedagang daging di pasar tradisional serta pada komoditas lain, saran Syahyuti (2008); harus akurat dan riel guna menghindari kerugian lebih besar. Sebab meskipun daging bias disimpan di lemari pendingin tanpa banyak mengalami degradasi imutu, namun kebanyakan warga di Tanah Air lebih menghendaki daging segar yang baru dipotong dan sebaliknya kurang menghendaki daging beku.

Dampak dari kecenderungan kurang senangnya konsumen terhadap daging beku terutama di pasar lokal di Provinsi Nusa Tenggara Barat, berujung pada relatif lebih rendahnya harga daging beku. Jika hal itu terjadi dalam volume besar dan dalam kurun waktu lama, implikasinya membuat pelaku pemasaran terganggu kelancaran arus kasnya sekaligus potensial merugi. Fenomena serupa dikemukakan Hastuti, dkk., 2004 dan Sudiono, A., 2003 karena banyak terjadi dalam komoditas pertanian.

Oleh karena itu, demikian Syahyuti, 2008 dan Sukmawati, 2008, peran modal sosial yang membentuk hubungan antara para pihak dalam hal ini hubungan yang terjalin antara peternak, jagal

dan sawi dalam memastikan besarnya permintaan yang dipadukan dengan ketersediaan sapi potong merupakan proses yang sangat krusial dalam pembentukan harga daging. Secara keseluruhan, relasi sosial-ekonomi antara peternak, jagal dan sawi menciptakan ketergantungan fungsional. Pada ketiga komponen pelaku pemasaran inilah mekanisme harga daging sesungguhnya terbentuk.

Bagaimanakah bentuk relasi sosial-ekonomi peternak, jagal dan sawi Kabupaten Sumbawa, NTB, sejauh ini belum banyak terkuak kepermukaan. Oleh karena itu penelitian mengenai relasi sosial ekonomi ketiga komponen pemasaran daging sapi di Kota Sumbawa ini perlu dilakukan.

### METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode survei. Penentuan responden jagal dilakukan secara purposif berdasarkan daftar (*list*) yang dilansir Dinas Peternakan Kabupaten Sumbawa. Jagal terpilih ditentukan atas keaktifan mereka melakukan kegiatan pemotongan setidaknya dua tahun terakhir. Di setiap kecamatan dipilih masing-masing tiga orang jagal sehingga terhimpun Sembilan sampel jagal.

Responden peternak dipilih dengan metode *snow ball* (Wibisono, 2003) yakni berdasarkan informasi dari para jagal berupa keterangan tentang di mana para jagal biasanya mendapatkan sapi untuk dipotong. Informasi itu kemudian dirunut ke sumber lain. Kisaran jumlah peternak yang dijadikan responden pada penelitian ini 3-5 orang per wilayah.

Tabel 1. Responden penelitian

No	Wilayah/Kecamatan	Petani	Jagal	Sawi	Total
1	Moyo utara	6	2	3	11
2	Labuhan badas	6	3	3	12
3	Alas	6	3	3	12
Jumlah		18	8	9	35

### Relasi sosial

Relasi sosial antar-pelaku usaha produksi dan perdagangan daging di tiga kecamatan di Kabupaten Sumbawa dicerminkan oleh pola hubungan kekerabatan yang terjalin di antara

Responden pedagang daging (*sawi*) dipilih secara acak dengan mendatangi mereka di tempat menggelar dagangan yakni di pasar-pasar tradesional. Jumlah sawi yang dijadikan responden berkisar antara 2-3 orang di setiap pasar. Analisis data dilakukan secara deskriptif.

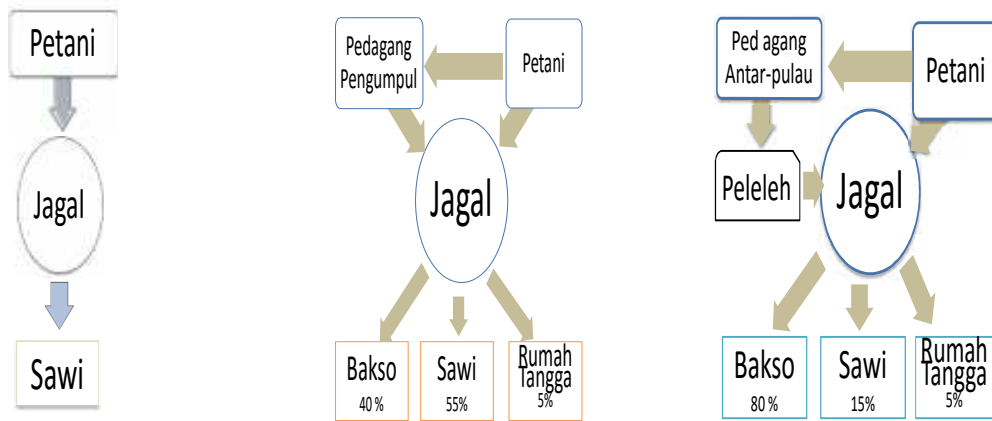
### HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian menunjukkan relasi sosial ekonomi petani-jagal-sawi di tiga wilayah di Kabupaten Sumbawa mengalami perubahan dari waktu ke waktu. Perubahan itu ditandai cenderung melonggarnya ikatan sosial dan kekerabatan antara para-pihak yang terlibat dalam rantai perdagangan ternak sapi, khususnya dalam perniagaan daging sapi. Hal sebaliknya menunjukkan kecenderungan semakin ketat dalam kaitan dengan hubungan dan perilaku ekonomi. Artinya, ada kecenderungan terjadi hubungan yang saling menekan antar pelaku usaha. Rincian mengenai hasil lengkap penelitian terpotret dalam penjelasan berikut.

### Potret responden

Responden penelitian ini terdiri dari 35 orang personel yang menggeluti berbagai peran yakni sebagai jagal, *sawi* dan peternak yang kesemuanya terurai seperti nampak pada Tabel 1. Jumlah jagal yang diwawancarai di Rumah Potong Hewan (RPH) Sebewe, Kecamatan Moyo Hilir hanya dua orang. Beberapa orang diindikasikan berstatus sebagai jagal serabutan atau jagal “liar” yang izin operasionalnya sudah mati. Keberadaan jagal di dua kecamatan lain relatif lengkap.

mereka. Secara sederhana, ada tiga model yang berkembang di lapangan dalam konteks hubungan tripartit peternak-jagal-sawi beberapa dekade terakhir. Gambar 1 menegaskan pola hubungan



Pola 1: tahun 2000-2005 Pola 2 tahun 2006-2010

Pola 3: tahun 2011-2015

Gambar 1. Pola hubungan antara petani-jagal sawi dalam perdagangan daging di Kabupaten Sumbawa.

yang terjadi pada fase awal hingga medio tahun 2000-an.

Berdasarkan pola hubungan yang terbentuk dalam perdagangan sapi hingga menjadi daging di ketiga wilayah di Kabupaten Sumbawa nampak bahwa pada awalnya relasi yang terjalin sangat sederhana. Sapi dijual peternak ke jagal dan jagal lalu menjual daging sapi yang disembeluhnya ke sejumlah *sawi* (ibu-ibu yang menjual daging di pasar tradisional). Mekanisme perdagangan pada Pola 1 ini memberi peluang bagi sawi untuk membayar daging dengan cara dibon. Itu terjadi karena adanya saling ketergantungan antara jagal-sawi. Pelaku produksi dan pemasaran daging hanya tiga pemain.

Hal sama terjalin antara petani dengan jagal di mana harga sapi bisa dilunasi beberapa bulan kemudian. Pada fase ini peran pedagang bakso belum begitu diperhitungkan karena umumnya mereka membeli daging pada sawi. Jumlah pedagang bakso pada fase pertama hanya beberapa orang.

Relasi sosial perdagangan daging di Sumbawa menonjol pada Pola 1 diikuti Pola 2 serta terakhir Pola 3. Hubungan sosial yang dimaksudkan adalah cairnya hubungan antar-pelaku perdagangan di mana para sawi leluasa memilih sendiri daging yang dikehendaki, membawanya ke pasar untuk kemudian daging itu dilunasi beberapa hari/pekan kemudian. Pada Pola 1, peluang itu muncul karena para sawi umumnya adalah kolega dekat dan atau tetangga jagal. Hubungan kekerabatan, dalam konteks itu, masih ketat.

Semakin ke kini, terutama pada Pola 3, hubungan kekerabatan yang sebelumnya mewarnai mekanisme perdagangan daging, tidak begitu nampak lagi. Itu ditandai ketatnya pembayaran daging yakni tidak diperkenankan lagi adanya pembelian dengan cara dibon. Beberapa istri jagal bekerja aktif menjadi sawi untuk menambah pendapatan keluarga.

Menarik mengaitkan fenomena tersebut dengan pendapat Tonkiss (2000) yang menyatakan, modal sosial barulah memiliki nilai ekonomi kalau dapat membantu individu atau kelompok misalnya untuk mengakses sumber keuangan, mendapatkan informasi, mendapatkan pekerjaan, merintis usaha dan meminimalkan biaya transaksi. Pada dasarnya jaringan sosial sebagai bagian dari modal sosial, tidaklah cukup karena belum mampu menciptakan modal fisik dan modal finansial yang juga dibutuhkan.

Pada perkembangan berikut (Pola 2) hubungan yang terjalin menjadi lebih kompleks; dan cenderung kaku pada Pola 3. Hal itu bisa dimaklumi mengingat adanya kesadaran pelaku perdagangan untuk agar berperilaku efisien. Siapa yang bisa bekerja paling efisien, dialah yang potensial memenangkan kompetisi. Pada tahapan ini, bentuk “pembinaan” termasuk berupa modal kerja oleh jagal pada keluarganya yang menjadi sawi, praktis tidak terjadi lagi.

Ini berarti pendapat Tonkiss (2000) bahwa modal sosial dapat tumbuh secara formal melalui pembentukan asosiasi untuk mengurangi dampak dari bisnis yang berbasis kesukuan dan

memfasilitasi komunikasi dan informasi yang baik, menjadi kurang relevan. Modal sosial seorang pedagang semakin meningkat sejalan dengan semakin lamanya mereka terlibat dalam perdagangan-an. Dibutuhkan kepekaan yang berkembang seiring berjalannya waktu dan usaha untuk membangun hubungan dengan seseorang yang siap membantu jika ditemukan persoalan terutama terkait masalah keuangan.

### Relasi ekonomi

Peran pedagang bakso yang sebelumnya tidak terlalu menonjol dalam permintaan daging sapi di Sumbawa semakin ke kini, kian menguat. Berbeda dengan era awal tahun 2000-an, hal yang terjadi pada medio tahun 200-an adalah sekitar 40-50% daging sapi yang dihasilkan jagal diserap oleh pedagang bakso. Secara perlahan, peran *sawi*-pun terpengkas tuntutan pembayaran daging yang kian ketat, suatu kondisi yang sebelumnya kurang mampu dipenuhi oleh sawi.

Pada fase kedua dan ketiga, sawi semakin dibatasi ruang geraknya untuk mengebon daging yang diproduksi jagal. Hal sama terjadi pada relasi peternak-jagal di mana peternak meminta jagal membayar sapinya secara tunai, bukan dibon seperti terjadi sebelum itu. Pada fase kedua, terlebih pada fase ketiga, hampir semua jagal menyatakan mulai merasakan harga daging yang dititip di para sawi semakin seret. Itulah mengapa jagal kemudian membatasi banyaknya daging yang dibon karena sadar bahwa akumulasi pembayaran dibon pada akhirnya berimplikasi mengganggu perputaran modal secara keseluruhan .

Peran *peleleh* (pedagang perantara/makelar) pada Pola 2, juga semakin menonjol. Jika sebelumnya jagal membeli sapi langsung pada peternak maka pada fase ini sebagian ternak (40%) diperoleh jagal dari tangan peleleh (pedagang perantara). Kejadian ini terutama menonjol di Kecamatan Alas. Sebagian besar ternak termasuk kerbau yang hendak dipotong diperoleh jagal dari luar Kecamatan Alas. Sapi tersebut umumnya bersumber dari 19 kecamatan lain di bagian timur Kabupaten Sumbawa.

Ada dua hal menonjol pada Pola 3. *Pertama*, peran pedagang bakso yang sangat dominan dalam penentuan jumlah sapi yang dipotong setiap hari. Itu merupakan konsekuensi besarnya permintaan daging oleh pedagang bakso yang mencapai sekitar 90 persen dari total daging yang diproduksi di RPH setiap hari. Pedagang bakso terkesan mendikte jagal. Pedagang bakso memerlukan daging, tulang, usus, urat, kaki dan beberapa

bagian sapi lain. Harga daging dengan demikian dibentuk oleh pedagang bakso.

Bagi jagal, peran pedagang bakso amat menentukan terkait dengan resiko bisnis. Jika tidak ada angka pasti tentang jumlah permintaan daging, maka semua jagal yang diwawancarai menyatakan enggan mengambil resiko dengan berspekulasi memotong sapi sebanyak-banyaknya tanpa berorientasi permintaan pasar. Menghindari resiko daging tidak laku, termasuk menghindari lebih banyak daging disimpan di lemari pendingin/*freezer* yang harganya bisa berkurang, maka jumlah permintaan daging oleh pedagang bakso selalu jadi acuan jagal. Fenomena tersebut tidak terjadi pada perdagangan sapi pada Pola I.

Hal itu selaras dengan pemikiran Sudiono, 2003 yang menyatakan konsep pemasaran berorientasi pada konsumen (*consumer oriented*) sehingga segala aktivitas pemasaran, termasuk saluran distribusi, harus berorientasi pada konsumen dan harus berjalan efisien.

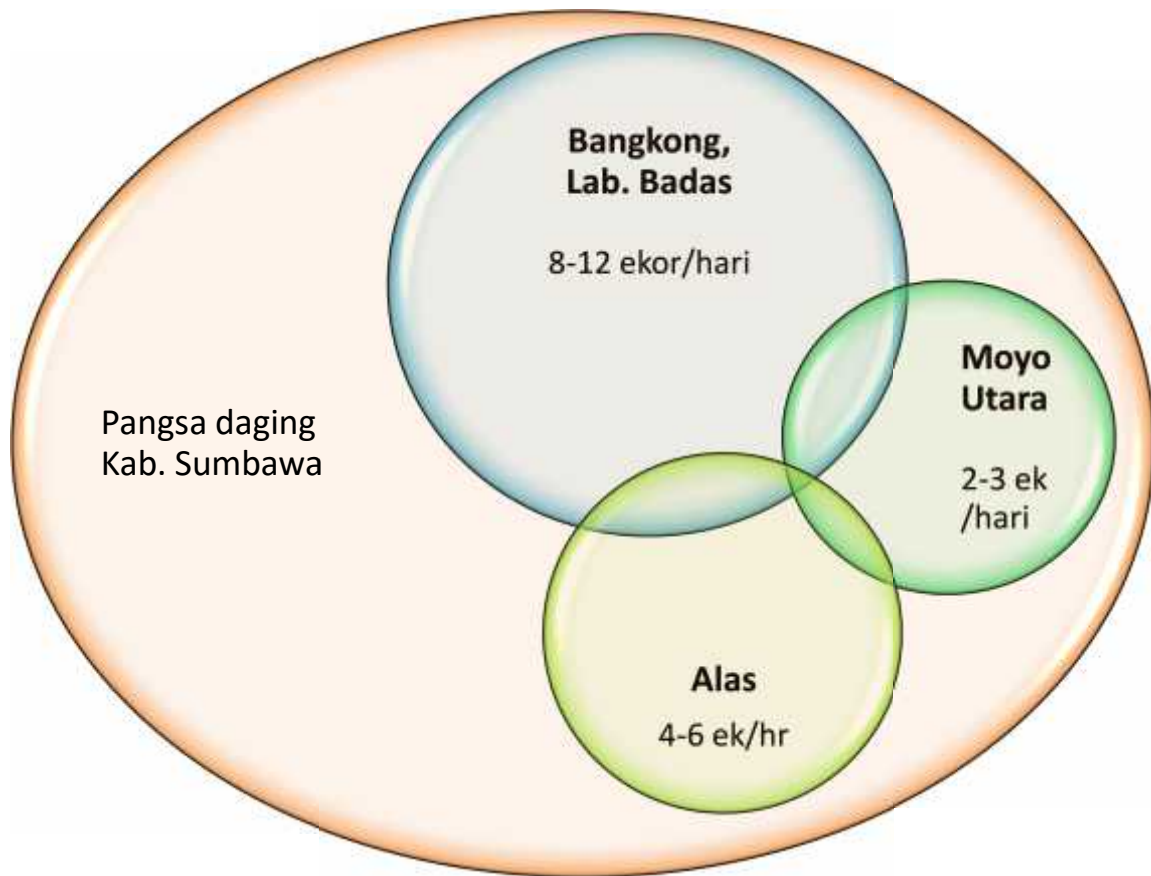
*Kedua*, pada kasus perdagangan daging sapi di Kabupaten Sumbawa jagal tidak lagi sepenuhnya bisa memonopoli pengadaan sapi untuk diolah menjadi daging. Ia dipaksa melakukan bisnis yang efisien. Hal itu disebabkan karena bekerjanya mekanisme lain dalam sistem pemasaran sapi di Sumbawa. Dalam lima-enam tahun terakhir, bukan hanya jagal yang dominan membeli sapi dari peternak, tetapi juga pedagang antar-pulau yang melakukan hal sama dengan intensitas jauh lebih gencar. Bahkan pedagang antar-pulau sapi dari Pulau Lombok juga kian sering menggarap pasar ternak di Sumbawa.

Perang harga antara jagal versus pengusaha ternak berlangsung secara terbuka. Implikasinya adalah jagal tidak sepenuhnya bisa mendapatkan sapi dengan harga murah, seperti terjadi pada awal tahun 2000-an (Pola 1).

Mengantisipasi kondisi tersebut, jagal dipaksa keadaan untuk memiliki *buffer stock* sebagai upaya berjaga-jaga dari adanya permintaan daging dalam jumlah relatif besar secara mendadak, seperti permintaan menghadapi warga yang membutuhkan daging untuk sesuatu kegiatan hajatan keluarga. Para jagal memiliki belasan ekor sapi yang dipelihara sendiri dan atau dititipkan pada peternak di mana sapi yang disebutkan terakhir sewaktu-waktu siap dipotong. Kondisi tersebut dinyatakan semua responden jagal yang beroperasi di Bangkong, Labuhan Badas dan Moyo Utara. Oleh karena memiliki keterbatasan modal, responden jagal di Kecamatan Alas hanya seorang yang melakukan langkah ini.

Jumlah sapi yang dipotong jagal di tiga RPH di Kabupaten Sumbawa tersaji pada Gambar 2. RPH Moyo Utara memotong 2-3 ekor sapi per hari, sedang RPH Kecamatan Alas menyembelih 4-6

ekor. Adapun RPH Bangkong memotong 8-12 ekor per hari. Jumlah itu merupakan alokasi rata-rata



Gambar 2. Jumlah sapi yang dipotong jagal di Kabupaten Sumbawa

pemotongan sapi pada hari biasa. Namun pada momentum Bulan Puasa, Lebaran dan Tahun Baru jumlah pemotongan naik hingga dua kali lipat.

Meskipun Moyo Utara merupakan kecamatan yang baru beberapa tahun terbentuk sebagai hasil pecahan dengan Kecamatan Moyo Hilir, namun jumlah pemotongan di tempat itu relatif stabil. Penyebabnya adalah karena posisi RPH yang berbatasan dengan Sumbawa Besar, ibukota kota Kabupaten Sumbawa, membuat permintaan daging relatif terjaga.

Adapun RPH Bangkong yang sebelumnya adalah bagian dari Kecamatan Sumbawa dan belakangan mekar menjadi bagian dari Kecamatan Labuhan Badas, merupakan RPH terbesar/induk

untuk Kabupaten Sumbawa. Fasilitas yang tersedia di RPH Bangkong kini relatif lengkap dan terstandar karena perangnya baru selesai dibangun tahun 2015.

Untuk lebih mempertegas bentuk relasi pemasaran daging sapi di tiga kecamatan di Kabupaten Sumbawa, hal itu tersajikan pada Tabel 2. Data yang tersaji pada Tabel 2 menunjukkan bahwa RPH Bangkong menyembelih ternak terbanyak dibandingkan dua RPH lain di Sumbawa disebabkan karena konsentrasi terbesar penduduk Kabupaten Sumbawa berada dekat dengan RPH Bangkong. Selain itu RPH Bangkong juga merupakan satu-satunya rumah potong hewan yang telah terstandarisasi di Kabupaten Sumbawa.

Tabel 2. Jumlah ternak yang dipotong dan cakupan wilayah pemasaran daging tiga RPH di Kabupaten Sumbawa

Nama RPH	Jarak (Km) dari Kota Sumbawa	Jumlah sapi yg dipotong/ hari (ekor)	Cakupan wilayah pemasaran	Keterangan
Moyo Utara	10	2-3	Moyo Utara, Moyo, Sumbawa	
Bangkong, Lab. Badas	8	8-12	Sumbawa, Lab Badas, Unter Iwis	
Alas	72	4-6	Alas, Rhee, Alas Barat, Utan	Kota kedua terbesar di Sumbawa

## SIMPULAN DAN SARAN

### 1. Simpulan

- a. Model relasi sosial ekonomi perdagangan daging sapi antara peternak sapi, jagal dan sawi (pedagang perempuan yang berjualan dipasar tradisional) di tiga wilayah di Kabupaten Sumbawa cenderung semakin longgar. Relasi sosial menjadi lemah karena pola kekerabatan dan kekeluargaan semakin ditinggalkan. Ketiga pelaku usaha, terutama dalam lima tahun terakhir, lebih berorientasi melakukan pemupukan laba sebanyak-banyaknya dan mengabaikan relasi sosial yang terbentuk di antara mereka.
- b. Faktor penyebab relasi social ekonomi peternak sapi, jagal dan sawi berubah dan melemah adalah karena tekanan pesaing yang jumlahnya semakin banyak dengan kemampuan finansial yang kuat. Pesaing bukan hanya terdiri dari jagal yang berasal dari Kabupaten Sumbawa namun juga diramaikan oleh keikutsertaan pedagang sapi dari Pulau Lombok yang beroperasi membeli sapi hingga ke pelosok Sumbawa.
- b. Perlu kiranya perhitungan yang cermat terhadap jumlah populasi sapi yang diantar-pulaukan dan yang dipotong di Sumbawa. Hal itu perlu diperhatikan karena ada kecenderungan, sapi betina betina produktif pun dipotong dan dijadikan obyek utama pemotongan oleh jagal.

### DAFTAR PUSTAKA

- Hastuti; Sulaksono, Bambang.; Perwira, Daniel.; Suryadarma, Daniel; Toyamah, Nina.; Arta, Rima Prama; Filaili, Rizki Budiayati, Sri; Munawar Wawan., Widyanti, dan Wenefrida; 2004. Evaluasi dampak sosial-ekonomi proyek pengembangan wilayah berbasis pertanian Sulawesi (SAADP): Pelajaran dari Program Kredit Mikro di Indonesia. Lembaga Penelitian SMERU. Jakarta.
- Syahyuti, 2008. Peran modal sosial dalam perdagangan hasil pertanian. *Jurnal Forum Penelitian Agro Ekonomi*. 26 (1) : 32-43.
- Sudiono, A. 2003. Pemasaran Pertanian. Universitas Muhammadiyah, Malang
- Sukmawati, D. 2008. Struktur dan pola hubungan sosial ekonomi juragan dengan Buruh. *Jurnal Kependudukan Padjadjaran*. 10 (1):50 – 63.
- Tonkiss, S., 2000. Trust, social capital and economy *dalam* F. Tonkiss dan A. Pasey (eds). Trust and Civil Society. New York: St. Martins.
- Wibisono, D. 2003. Riset Bisnis: Panduan bagi Akademisi dan Praktisi. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

### 2. Saran

- a. Relasi sosial ekonomi peternak-jagal-sawi perlu lebih diperkuat dengan cara melakukan aliansi strategis antar-pihak. Hal itu mungkin terjadi karena hubungan emosional mereka sebetulnya terjalin kuat. Memperkuat relasi sosial-ekonomi memiliki makna lebih mendalam dalam konteks menjaga stabilitas harga daging.