



**MATERI PELATIHAN BERBASIS KOMPETENSI
BERBASIS SKKNI LEVEL IV**

**KLASTER : PEMELIHARAAN TERNAK
RUMINANISIA PEDAGING**



BUKU INFORMASI

**Menyeleksi Sapi Potong Untuk
Dipasarkan**

NAK.POT.201.A

Direktorat Jenderal Guru dan Tenaga Kependidikan

Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan

Tahun 2019

DAFTAR ISI

| | |
|--|----|
| DAFTAR ISI | 1 |
| DAFTAR GAMBAR..... | 2 |
| BAB I PENDAHULUAN..... | 3 |
| A. Tujuan Umum | 3 |
| B. Tujuan Khusus..... | 3 |
| BAB II MENGIDENTIFIKASI KEBUTUHAN PASAR..... | 4 |
| A. Pengetahuan yang diperlukan dalam mengidentifikasi kebutuhan pasar | 4 |
| B. Keterampilan yang diperlukan dalam mengidentifikasi kebutuhan pasar | 13 |
| C. Sikap kerja yang diperlukan dalam mengidentifikasi kebutuhan pasar | 13 |
| BAB III MENYELEKSI TERNAK..... | 14 |
| A. Pengetahuan yang diperlukan dalam menyeleksi ternak..... | 14 |
| Adapun ciri-ciri sapi pedaging/potong yang baik secara eksterior (bentuk luar) adalah sebagai berikut:..... | 35 |
| B. Keterampilan yang diperlukan dalam menyeleksi ternak..... | 36 |
| C. Sikap kerja yang diperlukan dalam menyeleksi ternak | 36 |
| DAFTAR PUSTAKA..... | 38 |
| A. Buku Referensi | 38 |
| B. Referensi Lainnya | 38 |
| Daftar Alat Dan Bahan..... | 39 |
| A. Daftar Peralatan | 39 |
| B. Daftar Bahan | 39 |
| DAFTAR PENYUSUN | 40 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| Gambar 1. Jenis sapi yang ada di pasar..... | 5 |
| Gambar 2. Pembeli atau calon pembeli..... | 7 |
| Gambar 3. Alat transportasi..... | 8 |
| Gambar 4. Pasar hewan..... | 10 |
| Gambar 5. Sapi Bali..... | 15 |
| Gambar 6. Sapi PO..... | 16 |
| Gambar 7. Sapi Brahman..... | 17 |
| Gambar 8. sapi umur 1,5 – 2 th..... | 19 |
| Gambar 9. sapi umur 2-2,5 th..... | 19 |
| Gambar 10. Truk sedang mengangkut sapi..... | 25 |
| Gambar 11. Surat keterangan kesehatan..... | 27 |
| Gambar 12. Surat Jalan..... | 28 |
| Gambar 13. Faktur pembelian..... | 28 |

BAB I PENDAHULUAN

A. Tujuan Umum

Setelah mempelajari modul ini dan dengan disediakan alat dan bahan serta sarana pendukung lainnya diharapkan peserta mampu menyeleksi sapi potong untuk dipasarkan sesuai dengan kriteria yang dipersyaratkan.

B. Tujuan Khusus

Adapun tujuan mempelajari unit kompetensi melalui buku informasii menyeleksi sapi potong untuk dipasarkan ini guna memfasilitasi peserta sehingga pada akhir pelatihan diharapkan memiliki kemampuan sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi kebutuhan pasar
2. Menyeleksi ternak

BAB II

MENGIDENTIFIKASI KEBUTUHAN PASAR

A. Pengetahuan yang diperlukan dalam mengidentifikasi kebutuhan pasar

Informasi yang dimaksud meliputi:

1. Informasi pasar ternak sapi potong
2. Macam-macam pasar sasaran ternak sapi potong

1. Informasi pasar ternak sapi potong

Pengertian pasar

Pasar adalah tempat berkumpul atau bertemunya antara pembeli dan penjual untuk melakukan transaksi jual beli. Persyaratan transaksi adalah adanya barang yang diperjual belikan, ada pedagang, ada pembeli, ada kesepakatan harga barang dan tidak ada paksaan dari pihak manapun.

Pasar hewan

Pasar hewan merupakan tempat berkumpulnya antara penjual dan pembeli hewan atau ternak. Adapun keuntungan dari memasarkan ternak sapi di pasar hewan adalah : tidak terjadi monopoli antara pembeli dan penjual, karena pembeli dan penjual dapat saling memilih; adanya keseimbangan harga, pembeli dapat memilih ternak sesuai keinginan, kesehatan ternak, dan pembeli dapat melakukan penjajagan terlebih dahulu. Jika seorang peternak ingin memasarkan atau menjual ternak, maka sebaiknya peternak tersebut melakukan survey pasar terlebih dahulu. Survey pasar tersebut diperlukan untuk mendapatkan beberapa informasi yang berkaitan dengan kegiatan pemasaran ternak. Adapun informasi pasar tersebut antara lain :

a. Lokasi pasar

Informasi lokasi atau alamat pasar hewan sangat diperlukan bagi peternak yang akan memasarkan ternaknya. Berapa jarak lokasi usaha pemeliharaan dengan pasar tempat penjualan ternak. Tanpa adanya informasi tentang lokasi atau alamat pasar, maka peternak akan kesulitan memasarkan ternaknya. Dengan mengetahui lokasi pasar maka akan mempermudah peternak dalam memasarkan hasil ternaknya.

Data-data yang berkaitan dengan lokasi pasar misalnya: alamat pasar, keadaan pasar, jarak antara lokasi pasar dengan peternakan mereka, kemudahan transportasi dan lain sebagainya

b. Jenis dan jumlah ternak yang dipasarkan

Di pasar hewan kemungkinan ada beberapa jenis ternak dan jumlah ternak yang dipasarkan, sehingga dengan informasi tentang jenis dan jumlah ternak yang dipasarkan tersebut, akan membantu peternak dalam memasarkan ternak hasil pemeliharaannya. Berbicara tentang jenis ternak mungkin di pasar hewan tersebut ada beberapa jenis ternak misalnya ada sapi bali, sapi madura, sapi brahman, sapi peranakan ongol (PO) bahkan mungkin ada pula sapi brahman cross dan lain sebagainya. Dengan adanya informasi tentang jenis sapi tersebut peternak akan lebih mudah untuk memperkirakan berapa harga jual sapi mereka dipasar nantinya. Disamping jenis sapi, dipasar hewan tersebut juga ada informasi tentang perkiraan jumlah sapi yang dipasarkan atau dijual. Sehingga dengan informasi tentang jenis dan jumlah ternak tersebut sangat membantu peternak dalam merencanakan pemasaran atau penjualan ternak sapi.



Gambar 1. Jenis sapi yang ada di pasar

(Dokumen Dep. Agripet vedca)

c. Harga ternak.

Sebelum memasarkan ternak sapi hasil pemeliharaannya, seorang peternak sebaiknya perlu mencari informasi tentang harga sapi di pasaran. Misalnya harga per kg berat /bobot hidup, harga perkg daging, dan perkiraan harga per ekor sapi dengan melihat performennya. Dengan adanya informasi tentang harga sapi per ekor, harga sapi per kg bobot hidup dan harga per kg daging tersebut, maka pada saat menjual atau memasarkan sapi peternak tidak mengalami kerugian, karena peternak dapat memperkirakan berapa harga ternak mereka. Informasi tentang harga tersebut diatas sangat membantu sekali bagi peternak pada saat merencanakan kegiatan pemasaran atau penjualan ternaknya.

Berbicara masalah harga sapi dipasar, coba anda analisis pada gambar 1 tentang jenis sapi yang ada dipasar atau yang sedang dipasarkan. Perhatikanlah gambar 1 tersebut, mengapa penjual membawa sapi dua atau tiga ekor yang kondisi sapi tidak sama, baik itu dilihat dari umur, penampilan atau performe dan tingkat kegemukannya. Apa tujuan dari penjual sapi tersebut ? Berdasarkan pengalaman dilapangan ada beberapa kemungkinan penjual membawa sapi yang tidak sama kondisinya tersebut diantaranya;

- 1) Yang membawa atau menawarkan sapi tersebut adalah calo bukan pemiliknya
- 2) Memudahkan dalam menawarkan/memasarkan
- 3) Untuk meningkatkan harga jual masing-masing sapi, karena apabila ada konsumen, penjual akan menawarkan kesemua sapi tersebut untuk dibelinya. Dan apabila konsumen hanya mau membeli satu ekor sapi yang paling bagus biasanya harganya akan dimahalkan. Begitu sebaliknya kalau kedua atau ketiganya mau dibelinya, biasanya sapi yang paling bagus harganya akan diturunkan, untuk mengimbangi harga sapi yang performenya kurang bagus.
- 4) Untuk menutupi adanya kekurangan masing-masing sapi yang akan dijual, baik dilihat penampilan atau performe, umur dan tingkat kegemukannya

d. Jumlah pembeli atau calon pembeli

Informasi jumlah pembeli atau calon pembeli ternak yang ada disuatu pasar akan bermanfaat bagi peternak, pada saat merencanakan pemasaran. Informasi jumlah pembeli dan calon pembeli tidak hanya dipasar-pasar lokal, maka perlu juga data dan informasi pasar regional maupun nasional. Dengan adanya informasi jumlah pembeli atau calon pembeli tersebut akan memudahkan peternak pada saat merencanakan kegiatan pemasaran ternaknya. Apabila kegiatan survai pasar yang dilakukan oleh peternak kurang akurat tentang jumlah pembeli atau calon pembeli, maka dapat menyebabkan proses perencanaan kegiatan pemasaran atau penjualan ternak kurang berhasil dengan baik.



Gambar 2. Pembeli atau calon pembeli

(Dokumen Dep. Agripet vedca)

Pada gambar 2 diatas, menunjukkan bahwa di pasar hewan ternyata banyak calon pembeli dan penjual. Sehingga pada saat akan menjual ternak harus hati-hati jangan sampai kena tipu, karena dipasar banyak calonya. Satu sama yang lain nampak kompak, kandang saling menjatuhkan harga dan kadang meninggikan harga. Pada saat kita sebagai peternak akan menjual ternak kita, kadang-kadang harga ternak kita dijatuhkan, dengan alasan misalnya ternak terlalu tua, performe jelek, kurus, cacingan dan lain sebagai. Namun begitu sebaliknya kalau dia ingin menjual ternaknya, dia saling mendukung, memuji atau menyanjung bahwa ternak bagus dengan berbagai alasanya.

e. Pesaing/banyaknya penjual ternak dipasar

Pesaing atau banyaknya penjual yang ada di suatu pasar hewan, dapat mempengaruhi harga sapi dipasar. Semakin banyak penjual sapi yang ada dipasar, maka dapat menurunkan harga jual sapi dipasar tersebut. Karena semua penjual akan berusaha semaksimal mungkin menjual ternak sapi mereka, walaupun dengan harga yang murah.

f. Transportasi

Selain informasi lokasi pasar, jenis ternak, harga, jumlah pembeli atau calon pembeli, pesaing/ banyak penjual, masalah transportasi juga perlu dipertimbangkan. Faktor transportasi merupakan kunci keberhasilan atau penyebab kegagalan dalam kegiatan pemasaran ternak. Karena menyangkut biaya transportasi dan ketersedianya setiap saat diperlukan, bagaimana ketersediaan alat transportasi serta bagaimana kondisi sarana jalan, kesemuanya itu akan mempengaruhi kegiatan pemasaran. Semakin lengkap data dan informasi pasar dilapangan akan semakin tepat dalam menyusun rencana kegiatan pemasaran.



Gambar 3. Alat transportasi
(Dokumen Dep. Agripet vedca)

Gambar 3. di atas merupakan alat transportas yang digunakan untuk mengangkut sapi, namun alat tersebut hanya dapat memuat 2-3 ekor sapi saja.

Jadi bagi peternak yang akan memasarkan sapi yang jumlahnya sedikit dapat menggunakan alat transportasi semacam, sehingga biayanya akan ringan. Namun apabila sapi yang akan dipasarkan jumlahnya lebih banyak 6 -8 ekor dapat menggunakan truk. Pada umumnya dipasar hewan ada alat transportasi yang sering mangkal baik itu truk maupun pickup. Penjual atau pembeli ternak tinggal memilih alat transportasi mana yang akan digunakan untuk mengangkut ternaknya, semua tergantung kondisi dan situasi yang ada.

2. Macam-macam pasar sasaran ternak sapi potong

a. Rantai Pemasaran

Jalur rantai pemasaran ternak ruminansia pedaging khususnya sapi potong, adalah sebagai berikut:

1) Peternak

Peternak sapi potong yang skala usaha kecil, ternak hasil peliharaannya akan dipasarkan langsung ke jagal ternak atau ke pasar hewan.

2) Perusahaan Ternak

Perusahaan ternak sapi potong merupakan badan usaha yang memiliki usaha dalam bidang peternakan sapi potong. Sebagian besar merupakan usaha penggemukan sapi potong. Jumlah ternak yang dimiliki lebih banyak dari peternak, beberapa perusahaan memiliki ternak >1000 ekor. Perusahaan menjual ternaknya ke jagal atau memotong sendiri ternaknya. Ternak yang dipotong sendiri kemudian dijual ke perusahaan *processing* (pengolahan) daging atau ke pengecer.

3) Pasar Hewan

Ada beberapa keuntungan peternak apabila memasarkan ternak sapi di pasar hewan, diantaranya : tidak ada monopoli antara pembeli dan penjual, karena pembeli dan penjual dapat saling memilih; adanya keseimbangan harga, pembeli dapat memilih ternak sesuai keinginan, kesehatan ternak, dan pembeli dapat melakukan penjajagan terlebih dahulu.



Gambar 4. Pasar hewan

(Dokumen Dep. Agripet vedca)

Pada gambar 3 ini, terlihat ada seorang calon pembeli yang sedang melihat dan melakukan penilaian kondisi sapi yang akan dibelinya, dengan cara memegang atau meraba kondisi badan sapi, apakah sapi tersebut gemuk/kurus, bulu dan kulitnya halus atau tidak dan lain sebagainya.

4) Blantik (*brooker*):

Di pasar hewan sering mendengar kata-kata atau sebutan blantik. Yang dimaksud dengan blantik adalah pedagang ternak yang kemampuan keuangannya belum begitu besar seperti pengusaha. Blantik ini yang mencari penjual sapi dari kampung ke kampung. Blantik biasanya mendatangi peternak atau peternak mengundang pedagang apabila ada ternak yang akan di jual. Blantik merupakan penghubung antara peternak dengan pedagang yang lebih besar (pengusaha), blantik dapat juga memasarkan ternaknya ke pasar hewan, karena di rumah blantik pada umumnya tersedia kandang penampungan yang berfungsi sebagai stok barang dagangan. Blantik juga berperan sebagai pedagang pengumpul yang mensuplai pedagang lain yang lebih besar.

5) Pedagang Besar

Pedagang besar adalah pedagang yang membeli atau mencari sapi ke pedagang kecil atau langsung ke peternak. Umumnya memiliki modal yang cukup kuat dan jaringan bisnisnya luas.

6) Jagal

Jagal adalah orang atau badan usaha yang melakukan bisnis pemotongan ternak. Pemotongan ternak dilakukan di RPH (Rumah Potong Hewan) milik pemerintah. Setelah dipotong karkas dan hasil ikutannya dijual ke pengecer daging di pasar atau supermarket.

7) Pengecer Daging

Pengecer daging merupakan penjual daging yang menjual daging langsung ke konsumen akhir atau konsumen industri. Konsumen akhir dalam arti mereka langsung mengonsumsi daging, sedang konsumen industri adalah mereka yang membeli daging untuk diolah lagi, misalnya pedagang bakso, pembuat abon, pemilik restoran dll.

8) Perusahaan Pengolahan Daging

Perusahaan pengolahan daging merupakan badan usaha yang membeli daging, diolah menjadi berbagai produk dan menjualnya lagi. Hasil olahan berupa sosis, cornet beef, bakso dll. Produk ada yang dijual langsung ke konsumen dan ada yang melalui distributor.

9) Distributor

Distributor memiliki peran dalam mendistribusikan produk daging dari produsen ke pengecer. Pada perusahaan besar menunjuk distributor untuk memasarkan produknya ke satuan wilayah yang luas.

10) Pengecer Produk Olahan Daging

Pengecer atau retailer adalah penjual produk daging langsung ke konsumen. Toko, supermarket, pasar swalayan dll, merupakan tempat pengecer menjual produk daging.

11) Toko Kulit

Toko kulit merupakan tempat menjual kulit segar hasil pemotongan ternak. Harga dihitung dari kualitas kulit dan satuan berat. Kualitas kulit dapat dilihat dari cacat/ sobek tidaknya kulit tersebut. Kalau kulit tersebut sobek/cacat biasanya harga murah, karena kulit tersebut dianggap kualitasnya jelek.

12) Konsumen Akhir

Konsumen akhir adalah konsumen yang membeli daging untuk dikonsumsi keluarganya. Pembelian dalam jumlah sedikit dan tidak diperjual belikan lagi.

b. Menyeleksi pasar sasaran

Pasar hewan berdasarkan keluasan distribusi wilayah kegiatannya dibagi menjadi :

1) Pasar Daerah

Pasar daerah adalah suatu pasar yang membeli dan menjual ternak sapi hanya di dalam 1 daerah dimana sapi tersebut dihasilkan. Dapat juga dikatakan bahwa pasar daerah melayani permintaan serta penawaran hanya dalam 1 daerah.

2) Pasar Lokal

Pasar lokal merupakan suatu pasar yang membeli dan menjual ternak sapi di dalam 1 kota tempat sapi tersebut dihasilkan. Dapat juga dikatakan pasar lokal melayani permintaan serta penawaran hanya dalam 1 kota.

3) Pasar Nasional

Pasar nasional merupakan suatu pasar yang membeli dan menjual ternak sapi potong di dalam 1 negara tempat produk tersebut dihasilkan. Dapat juga dikatakan pasar nasional melayani permintaan serta penjualan dari dalam negeri.

4) Pasar internasional

Pasar internasional merupakan suatu pasar yang membeli dan menjual ternak sapi potong dari berbagai negara. Dapat juga dikatakan luas jangkauan dari pasar tersebut adalah di seluruh dunia.

Dari beberapa jenis pasar tersebut diatas, peternak dapat menentukan atau memilih pasar hewan yang tepat untuk memasarkan ternak sapi. Untuk peternak yang skala usahanya masih kecil-kecilan jumlah ternaknya masih sedikit, pada umumnya memasarkan ternak sapi di pasar daerah atau pasar lokal. Karena peternak mempertimbangkan biaya operasional yang akan dikeluarkan. Sedangkan bagi peternak yang mempunyai usaha skala menengah keatas, pada umumnya akan memasarkan ternaknya tidak hanya dipasar daerah atau pasar lokal, namun juga di pasar nasional.

Secara umum peternak di Indonesia, masih jarang yang menetapkan pasar sasarannya di Pasar Internasional. Namun sebagian besar pasar sasarannya masih di pasar daerah, pasar lokal dan pasar nasional. Menentukan pasar sasaran itu sangat penting, karena dapat menentukan keberhasilan dalam berusaha khususnya sapi potong.

B. Keterampilan yang diperlukan dalam mengidentifikasi kebutuhan pasar

1. Mengumpulkan dan menganalisis informasi pasar sesuai dengan kebutuhan perusahaan.
2. Menyeleksi pasar sasaran sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

C. Sikap kerja yang diperlukan dalam mengidentifikasi kebutuhan pasar

Harus bersikap secara:

1. Jujur ,teliti dan taat asas dan bertanggung jawab dalam mengumpulkan dan menganalisis informasi pasar
2. Jujur ,teliti dan taat asas dan bertanggung jawab dalam menyeleksi pasar sasaran sesuai dengan kebutuhan perusahaan

BAB III MENYELEKSI TERNAK

A. Pengetahuan yang diperlukan dalam menyeleksi ternak

Informasi yang dimaksud meliputi:

1. Mengidentifikasi ternak untuk dipasarkan
2. Strategi penjualan ternak
3. Jenis Transportasi Penjualan Ternak
4. Administrasi penjualan ternak
5. Prosedur transportasi ternak
6. Memasarkan ternak yang didasarkan kondisi pada standar mutu perusahaan dan kebutuhan pasar

1. Mengidentifikasi Ternak Untuk dipasarkan

Sapi adalah salah satu jenis ternak ruminansia yang cukup dikenal oleh masyarakat luas, baik di desa maupun di kota. Anak kecilpun sudah tau tentang apa itu sapi, apalagi orang tua. Beternak sapi mempunyai beberapa manfaat dan merupakan suatu usaha yang mempunyai prospek yang cukup menjanjikan. Sapi juga merupakan ternak yang paling berperan dalam memenuhi kebutuhan sumber protein hewani. Salah satu manfaat yang secara langsung dapat dirasakan pada kita semua adalah ternak sapi sangat bermanfaat bagi manusia sebagai sumber protein hewani yang paling besar yaitu sebagai penghasil daging.

Dengan kata lain dikatakan bahwa kebutuhan daging sapi meningkat sejajar dengan meningkatnya taraf hidup bangsa. Sumberdaya manusia berkualitas dapat terpenuhi apabila makanan yang dikonsumsi setiap harinya memenuhi gizi. Gizi yang berasal dari hewani dapat berupa, susu, telur dan daging. Kebutuhan akan daging salah satunya dapat dipenuhi dari ternak sapi.

a. Jenis ternak sapi di Indonesia

Ada beberapa jenis sapi yang dikembangkan di Indonesia diantaranya:

- **Sapi Bali**

Sapi bali merupakan hasil domestikasi dari Banteng, daerah asalnya adalah bali. Ciri-ciri sapi bali adalah: Sapi betina dan jantan muda berwarna merah bata, sedangkan pada jantan dewasa berubah menjadi merah kehitam-hitaman. Pada pantat dan keempat kaki / lutut ke bawah berwarna putih. Tinggi badan dapat mencapai \pm 132 cm, dengan berat badan 300 – 400 kg. Sapi bali mempunyai banyak keunggulan diantaranya: persentasi karkasnya lebih tinggi, mudah adaptasi dengan lingkungan, efisiensi terhadap pakan yang diberikan, lemak dalam daging rendah dan dagingnya disukai oleh banyak orang dll.



Gambar 5. Sapi Bali

(Samaiharuh, Balai Besar Pelatihan Kesehatan Hewan Cinagara)

- **Sapi Madura**

Sapi jantan dan betina berwarna merah bata, mirip sapi bali, tetapi berpunuk kecil, tinggi badan kurang lebih 118 cm, dengan berat badan kurang lebih 350 kg dan hasil karkas kurang lebih 48 sampai 63 persen dari berat badan. Sapi madura sangat terkenal dengan sebutan sapi karapan, karena sering dipergunakan untuk kegiatan perlombaan. Kelebihan dari sapi madura antara lain: warna sapi lebih menarik dan kualitas daging baik.

- **Sapi Ongole**

Sapi Ongole berasal dari kabupaten Guntur, propinsi Andra Pradesh, India. Sapi ini menyebar keseluruh dunia termasuk Indonesia. Karakteristik Sapi ongole merupakan jenis ternak berukuran sedang, dengan gelambir lebar, longgar dan menggantung. Badan panjang, leher pendek, kepala bagian depan lebar diantara kedua mata. Warna populer putih, sapi jantan pada kepalanya berwarna abu tua, pada leher dan kaki kadang-kadang berwarna hitam, warna ekor putih dan badan berwarna abu tua.

- **Sapi Peranakan Ongole (PO)**

Sapi Peranakan Ongole (PO) merupakan persilangan antara sapi Ongole dengan sapi-sapi lokal yg ada di Jawa dan Sumatera. Punuk dan gelambir tampak kecil atau tidak ada sama sekali. Warna bulu sangat bervariasi, tetapi pada umumnya berwarna putih atau putih keabu-abuan. Banyak terdapat di pulau Jawa terutama Jawa Tengah dan Jawa Timur.



Gambar 6. Sapi PO

(Samaiharuh, Balai Besar Pelatihan Kesehatan Hewan Cinagara)

- **Sapi Brahman**

Sapi Brahman merupakan sapi yang berasal dari India, termasuk dalam *Bos indicus*, yang kemudian dieksport ke seluruh dunia. Sapi Brahman digunakan sebagai penghasil daging. Ciri-ciri sapi Brahman mempunyai punuk besar, tanduk, telinga besar dan gelambir yang memanjang berlipat-lipat dari kepala ke dada.



Gambar 7. Sapi Brahman

(Samaiharuh, Balai Besar Pelatihan Kesehatan Hewan Cinagara)

- **Sapi Brahman Cross**

Sapi Brahman di Australia secara komersial jarang dikembangkan secara murni dan banyak disilangkan dengan sapi Hereford Shorthorn (HS). Hasil persilangan dengan Hereford dikenal dengan nama Brahman Cross (BX). Sapi ini mempunyai keistimewaan karena tahan terhadap suhu panas dan gigitan caplak, mampu beradaptasi terhadap makanan jelek serta mempunyai kecepatan pertumbuhan yang tinggi.

- DII

b. Menyeleksi Ternak Sebelum Dipasarkan Atau dijual

Pada saat menyeleksi ternak sapi potong untuk dipasarkan harus mempunyai pengetahuan, ketrampilan, dan pengalaman lapangan yang cukup. Tanpa mempunyai pengetahuan, ketrampilan serta pengalaman lapangan, maka kemungkinan untuk berhasilnya suatu kegiatan pemasaran sangatlah kecil.

Sebelum menyeleksi ternak harus mengerti ciri-ciri ternak yang baik secara umum. Misalnya : bisa dilihat dari nafsu makannya, apabila nafsu makannya tinggi, maka kemungkinan besar ternak tersebut sehat, yang kedua dilihat dari pandangan matanya yang tajam serta akan memberi reaksi apabila ada seseorang yang mendekatinya, ketiga bahwa ternak tersebut tidak cacat tubuh dan tidak berpenyakit, dan keempat ternak yang mempunyai ciri-ciri ternak yang baik adalah ternak akan nampak berdiri kokoh dengan keempat kakinya.

Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan pada saat mengidentifikasi dan menyeleksi ternak sebelum dipasarkan atau dijual diantaranya:

1) Jenis kelamin

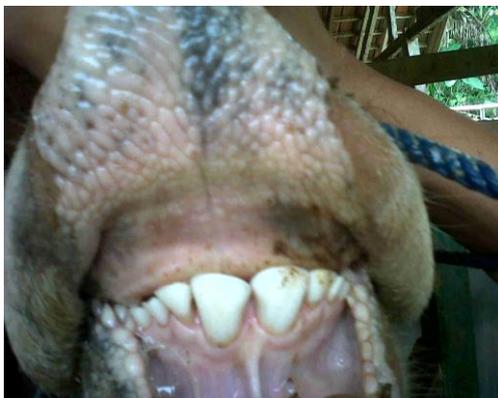
Pada umumnya peternak sebelum memasarkan atau menjual ternak , akan melihat jenis kelaminnya. Apakah ternak tersebut jantan atau betina, karena ternak jantan dan betina apabila dijual akan berbeda nilai harganya. Misalnya sapi jantan apabila dijual masih muda dengan berat badan di bawah 250 kg, maka harganya akan mahal, karena sapi tersebut digolongkan masih bibit. Pembeli pada umum membeli sapi jantan dengan tujuan untuk dipotong dan ada pula yang membeli dengan tujuan untuk dipelihara dan digemukan lagi. Dengan melihat hal itu maka sebagai peternak yang akan memasarkan ternak sapi harus benar-benar pandai membaca peluang tersebut agar sapi yang dipasarkan atau dijual mendapatkan harga yang tinggi, sehingga mendapat keuntungan yang tinggi pula. Disamping sapi jantan, sapi betinapun mempunyai peluang yang sama. Memasarkan atau menjual sapi betina agar mendapatkan harga yang tinggi, sebaiknya pada konsumen atau pembeli yang mempunyai tujuan untuk bibit, yaitu umur sekitar 2 tahun. Kalau menjual sapi betina yang sudah tua pada umumnya harganya akan rendah, dan umumnya termasuk sapi afkhir.

2) Umur ternak

Umur berapa ternak sapi dapat dipasarkan atau dijual, semua itu tergantung dari tujuannya. Dan juga tergantung pada situasi dan kondisi dilapangan. Kondisi dipasar hewan ada yang memasarkan atau menjual ternak sapi pada umur satu tahun, ada juga yang menjual pada umur lebih dari satu tahun.

Peternak sapi potong yang berpengalaman jarang yang menjual ternaknya pada usia muda, karena pada usia yang masih muda pertumbuhan dan perkembangan sapi tersebut sangat baik, sehingga kalau dijual atau dipasarkan pada saat itu peternak akan rugi. Umur ternak yang tepat untuk dipasarkan atau dijual apabila ternak tersebut sudah berumur remaja atau dewasa, dengan harapan dengan harga jual yang optimal. Untuk mengetahui umur ternak, peternak harus paham tentang cara menentukan umur ternak, ada beberapa cara untuk menentukan umur ternak diantaranya:

- Melihat catatan kelahiran
Melihat cacatan kelahiran ternak peternak kebanyakan kesulitan, karena sebagian besar peternak tidak melakukan pencatatan kelahiran ternaknya.
- Melihat pertumbuhan tanduk
Apabila bakal tanduk terasa agak menyebel dan keras berumur 1 bulan, tanduk tumbuh 3 cm berumur 5 bulan, tanduk tumbuh 10 cm berumur 1 tahun dan tanduk tumbuh 15 cm berumur 1,5 tahun
- Melihat keadaan dan pertumbuhan gigi geligi ternak sapi
Ternak umur 1 bulan semua gigi seri susu sudah ada, umur 3 bulan Gigi seri susu mulai tergesek, umur 1 tahun gigi seri susu sudah tergesek, umur 1,5 -2 tahun gigi seri susu dalam sudah berganti dengan gigi tetap. dan ternak sapi umur 5 tahun semua gigi seri tetap sudah tergesek.



Gambar 8. sapi umur 1,5 – 2 th

(Samaiharuh, Balai Besar Pelatihan Kesehatan Hewan Cinagara)



Gambar 9. sapi umur 2-2,5 th

(Samaiharuh, Balai Besar Pelatihan Kesehatan Hewan Cinagara)

3) Gemuk atau kurusnya ternak

Memasarkan atau menjual ternak juga mempertimbangkan gemuk atau kurusnya ternak. Melihat ternak gemuk atau tidak dapat dilihat dari performennya. Ternak yang gemuk akan kelihatan bulat dan seluruh tubuhnya akan dipenuhi oleh daging dan lemak. Ternak sapi potong yang gemuk apabila dipasarkan atau dijual akan menarik konsumen atau pembeli, sehingga akan mempercepat proses pemasaran atau penjualan. Untuk memasarkan atau menjual ternak sapi potong dapat berdasarkan bobot badan atau dengan melihat besar atau kecilnya sapi tersebut. Untuk mengetahui atau mengukur bobot badan ternak sapi potong dapat dilakukan dengan cara: menimbang ternak, mengukur lingkar dada dan panjang badan. Sedangkan alat yang digunakan adalah pita gordas dan tongkat ukur.

School menemukan rumus untuk mengetahui berat badan dengan cukup mengetahui satu komponen, yakni lingkar dada. Rumus itu dinamai namanya sendiri rumus School yaitu Berat Badan (kg) = {lingkar dada (cm) + 22} dikuadratkan dibagi 100. Rumus ini hanya berlaku untuk sapi dewasa, sedangkan untuk pedet rumus ini kurang tepat, karena faktor penambah 22 untuk lingkar dada pada sapi yang sedang tumbuh terlalu besar.

$$\text{❖ Rumus School : } BB \text{ (kg)} = \frac{(LD + 22)^2}{100}$$

Selain menggunakan Rumus School dapat juga menggunakan Rumus Modifikasi oleh Lambourne. Yaitu lingkar dada dalam (cm) kuadrat kali panjang badan dalam (cm).

$$\text{❖ Rumus Modifikasi : } BB = \frac{LD^2 \times PB}{10.840}$$

Keterangan:

BB = Berat/bobot badan

PB = Panjang badan

LD = Lingkar dada

Sejumlah peneliti mencoba membuktikan keakuratan rumus-rumus itu diujicobakan terhadap beberapa kelompok sapi antara berat badan taksir dan berat badan penimbangan. Hasilnya rumus modifikasi oleh Lambourne lebih mendekati berat badan riil sapi sebenarnya dengan tingkat kesalahan di bawah 10 %. Sedangkan rumus Schoorl tingkat kesalahannya mencapai 22,3 %.

Ketepatan dalam mengukur berat badan ternak sapi tergantung pada beberapa faktor, di antaranya:

- Keserasian bentuk badan ternak
- Kondisi ternak, misalnya, habis makan, banyak minum, atau gelisah.
- Ketepatan dalam mengukur
- Ketepatan alat ukur yang digunakan

4) Kesehatan ternak

Ternak sapi yang akan dipasarkan sebaiknya diseleksi terlebih dahulu kondisi kesehatannya, apakah ternak tersebut sehat atau sakit. Untuk mengetahui tentang kesehatan ternak dapat dilihat dari keadaan tubuh misalnya : bulu mengkilat, bulu tidak mudah rontok apabila dipegang, pandangan mata tajam, berdiri tegap dengan posisi keempat kakinya, dan peka terhadap lingkungan. Yang dimaksud dengan peka terhadap lingkungan adalah apabila ada seseorang yang mendekatinya sapi tersebut akan cepat bereaksi dengan berdiri.

Sebagai seorang peternak apabila ternak sapinya sakit dan dikuatirkan sapi tidak dapat sembuh atau walaupun dapat sembuh memerlukan waktu yang lama, sementara jika dilakukan pengobatan memerlukan biaya yang cukup besar, maka sebaiknya sapi tersebut dipasarkan atau dijual saja.

Memang memasarkan atau menjual ternak sapi yang kondisi kesehatannya kurang bagus atau sapi dalam keadaan sakit tidaklah mudah. Karena semua konsumen ingin membeli sapi yang sehat. Walaupun ada konsumen yang mau membeli pada umumnya dengan harga yang murah. Sebagai seorang peternak yang sedang memasarkan ternaknya dengan kondisi dan situasi yang tidak menguntungkan ini, harus cepat-cepat mengambil suatu keputusan. Hal ini

dilakukan tidak untuk mengejar keuntungan namun diutamakan untuk mengurangi kerugian sekecil mungkin akibat ternak sapi yang sakit.

Memasarkan atau menjual ternak sapi dengan harga optimal dicapai apabila sapi dalam kondisi sehat, untuk mencapai harga jual yang optimal seorang peternak harus berusaha agar ternak peliharaannya dalam keadaan sehat sampai saatnya dijual. Menjaga kesehatan ternak dapat dilakukan dengan cara melakukan sanitasi kandang dan peralatan, memberi pakan ternak yang memenuhi persyaratan baik dari segi kualitas maupun kuantitasnya. Disamping itu perlu juga menjaga kesehatan ternak dengan membuat program penanganan kesehatan yang tepat.

Seperti apa yang telah dijelaskan dibagian atas bahwa untuk memilih sapi untuk dipasarkan dapat dilakukan dengan melihat jenis kelamin, umur, gemuk atau kurusnya dan kesehatannya. Untuk melihat gemuk, kurus, sehat atau sakit dan umur, bagaimana caranya. Untuk melihat dan menilai sapi tersebut dapat dilakukan dengan cara:

- Melihat dan menilai sapi dari arah samping, belakang dan dari arah depan. (kekompakan bentuk tubuh, lebar atau tidaknya pundak, bentuk kepala dan kondisi tanduknya dll)
- Pada saat melihat dan menilai mengambil jarak antara 3 -4,5 m
- Melakukan perabaan bagian tubuh sapi (kehalusan kulit, bulu keadaan perlemakannya dll)

Secara umum sapi yang sakit akan menunjukkan gejala: nafsu makan berkurang, gerakannya lambat/tidak lincah, mata nampak sayu, nampak lemah dan lesu.

2. Strategi Penjualan Ternak

Agar proses pemasaran dan penjualan ternak dapat berjalan lancar sesuai dengan harapan, maka peternak harus mempunyai strategi pemasaran atau penjualan yang tepat. Adapun strategi penjualan atau pemasaran dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

a. Mengidentifikasi keinginan pembeli

Ada pepatah yang mengatakan bahwa pembeli adalah raja, oleh karena itu sebagai penjual harus melayani pembeli dengan sebaik-baiknya. Peternak yang akan memasarkan atau menjual ternak dapat disebut sebagai produsen atau penghasil ternak. Sebagai penghasil ternak, yang tujuan akhirnya akan memasarkan hasilnya, maka peternak harus mempunyai strategi penjualan ternak yang handal. Untuk mencapai strategi penjualan ternak yang handal tersebut, peternak harus dapat mengidentifikasi keinginan pembeli. Adapun keinginan pembeli ternak secara umum adalah : harga ternak murah, ternak berkualitas bagus dan pelayanan yang memuaskan.

Sebagai contoh pelayanan yang memuaskan bagi konsumen atau pembeli yaitu pada saat peternak menjual/memasarkan kondisi ternaknya : ternaknya sehat, ternaknya gemuk, ternaknya tidak cacat, ternak dimandikan, adanya potongan harga, adanya jasa pengantaran ternak dan lain sebagainya. Kalau dimungkinkan untuk memuaskan pelanggan atau pembeli tersebut, dapat dilakukan dengan membuka jasa konsultasi yang berkaitan dengan peternakan sapi.

b. Melakukan komunikasi yang baik

Strategi pemasaran atau penjualan ternak salah satunya adalah melakukan komunikasi yang baik dengan pembeli. Komunikasi yang baik dengan pembeli misalnya: dengan berbicara sopan santun dan lemah lembut, serta penampilannya menarik. Agar supaya pada saat komunikasi dengan pembeli berjalan efektif, maka gunakanlah tata bahasa yang tepat, gunakan intonase bicara yang sesuai dengan situasi percakapan dan yang tidak kalah penting adalah memiliki percaya diri saat berbicara atau berkomunikasi. Dengan percaya diri, maka pembeli akan tertarik dan simpati, yang akhirnya apa yang menjadi tujuan dari kegiatan pemasaran atau penjualan akan berhasil sesuai dengan tujuan.

c. Membuat jaringan pemasaran

Strategi memasarkan ternak sapi potong, agar berjalan lancar sepanjang tahunnya, maka seorang peternak harus membuat jaringan pemasaran yang

baru. Untuk memperluas jaringan pemasaran ternak sapi potong yang baru, dapat dilakukan dengan cara: penetrasi pasar/menempus/menorobos pasar, menjual karkas, buka RPH, mengolah hasil peternakan, dan lain sebagainya. Ada beberapa hal yang diperlukan untuk memasarkan ternak : Lokasi untuk memasarkan ternak strategis, ternak yang dijual berkualitas, harganya bersaing dan melakukan promosi. Selain apa yang telah diuraikan dibagian atas tersebut, maka membuat jaringan pemasaran dapat dilakukan dengan cara :

- Menyamakan visi dan misi dalam kegiatan pemasaran, penjualan dan kegiatan yang berkaitan bidang peternakan.
- Melakukan komunikasi yang dilandasi kejujuran
- Usahnya saling menguntungkan dan
- Efisien dan efektif dalam segala kegiatan bidang peternakan. Sebagai contoh untuk membuat jaringan pemasaran dapat dilakukan dengan membuat iklan yang dipapang, melalui sosial media whatsapp, facebook dan lain sebagainya.

3. Jenis Transportasi Penjualan Ternak

Demi kelancaran dalam memasarkan atau menjual ternak sapi potong, maka masalah transportasi juga perlu dipertimbangkan. Transportasi merupakan kunci keberhasilan atau penyebab kegagalan dalam memasarkan atau menjual ternak, karena menyangkut tentang biaya transportasi dan ketersediaannya setiap saat diperlukan. Disamping itu perlu juga dipertimbangkan berapa jarak lokasi peternakan tersebut dengan pasar tempat menjual ternak serta bagaimana kondisi atau keadaan jalannya.

Ada beberapa jenis alat transportasi yang dapat digunakan dalam kegiatan memasarkan atau menjual ternak. Jenis transportasi mana yang akan dipilih oleh peternak tergantung dari jumlah ternak yang akan dijual atau dipasarkan dan jauh dekatnya jarak yang akan ditempuh. Contoh alat transportasi tersebut misalnya: kapal laut, truk dan mobil pickup (col terbuka). Alat transportasi berupa kapal laut apabila jarak yang ditempuh sangat jauh dan populasi yang dijual cukup banyak. Namun demikian pemasaran/penjualan ternak sapi yang jaraknya relatif tidak jauh, pada umumnya menggunakan kendaraan truk. Per ekor sapi membutuhkan luas lantai 1,1 M² . Jenis kendaraan ini juga dapat dibedakan :

- ❖ Truk Engkel, dengan kapasitas 6 ekor sapi.
- ❖ Truk Double, dengan kapasitas 8 ekor sapi.
- ❖ Truk Fuso, dengan kapasitas 12 ekor sapi



Gambar 10. Truk sedang mengangkut sapi
(Dokumen Dep. Agripet vedca)

4. Administrasi penjualan ternak

Ada beberapa administrasi penjualan yang harus diselesaikan, pada saat melakukan transaksi pemasaran atau penjualan ternak. Dengan adanya administrasi yang benar, maka peternak akan lebih mudah untuk melacaknya atau mengoreksinya apabila ada suatu kesalahan pada saat transaksi pemasaran atau penjualan. Karena tanpa adanya administrasi penjualan yang benar, maka kegiatan pemasaran atau penjualan ternak tidak dapat berjalan sesuai dengan harapan.

Perusahaan peternakan sapi potong yang telah maju dan usahanya berskala besar, maka kegiatan admisnistarasinya dilakukan dengan prosedur yang benar, dan dilakukan oleh tenaga administarasi yang berkompeten. Adapun prosedur administrasi penjualan ternak meliputi :

a. Proses order (pesan ternak)

Penjualan atau pemasaran ternak, bagi perusahaan peternakan sapi potong yang berskala besar, kadang-kadang proses penjualan atau pemasarannya tidak langsung ke pasar hewan, namun pembeli atau konsumen datang sendiri ke lokasi peternakan atau bahkan pembeli tersebut langsung pesan atau order ternak.

Walaupun pembeli tidak tahu kondisi ternak sapinya. Mengapa hal tersebut terjadi karena, karena pembeli sangat percaya pada perusahaan peternakan tersebut. Untuk menjaga kepercayaan pelanggan, maka peternak harus jujur, komitmen dan menjaga kepuasan konsumen atau pelanggannya.

b. Berkas Pengiriman Ternak

Setelah konsumen atau pembeli pesan ternak, maka langkah berikutnya adalah peternak atau perusahaan peternakan tersebut mengangkut dan mengirim ternak pesannya ke tempat tujuan atau ke alamat konsumen atau pembeli. Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan pada saat mengangkut dan mengirim ternak ke tempat tujuan diantaranya:

1) Surat Kesehatan ternak

Surat keterangan kesehatan ternak, perlu dipersiapkan khususnya untuk ternak sapi yang akan diangkut dan dikirim. Hal ini bertujuan agar lancar diperjalanan, seandainya di jalan ada pemeriksaan polisi. Surat kesehatan ternak, berdasarkan peraturan perundang-undangan dapat dibuat oleh dokter hewan di Dinas Peternakan setempat/di pasar hewan. Setelah ternak-ternak yang akan diangkut tersebut dinyatakan sehat oleh dokter hewan dari Dinas Peternakan/di pasar hewan, kemudian ternak diangkut dalam alat transportasi berupa truk atau mobil pick up.

Pada saat pengangkutan ternak jangan lupa kapasitas alat angkutnya perlu diperhatikan. Jangan mengangkut ternak melebihi kapasitas daya tampung alat angkutnya. Apabila hal tersebut terjadi, maka reksiko bahayanya besar, karena dapat menimpa ternak maupun alat angkutnya.

Contoh : Surat Keterangan Kesehatan

PEMERINTAH KABUPATEN BOGOR
DINAS PERIKANAN DAN PETERNAKAN
Jl. BERSIH KELURAHAN TENGAH KEC. CIBINONG, BOGOR

BERITA ACARA PEMERIKSAAN KESEHATAN HEWAN
No. / BA - KH / 2018

Pada hari ini, Tanggal 20 Bertempat di
Pasar Hewan/ RPH/ Telah diperiksa

| No. | Jenis Ternak | Jenis Kelamin | Jumlah Ekor | Umur (th) | Keterangan |
|-----|--------------------------|-----------------|-------------|-------------|------------|
| | Sapi / Kerbau / Kuda (*) | Jantan/Betina*) | | | |
| | Domba / Kacang (*) | Jantan/Betina*) | | | |
| | | Jantan/Betina*) | | | |

Asal Ternak : Pemilik : Alamat :

Tujuan :

Berdasarkan hasil pemeriksaan dinyatakan BAIK / SEHAT
Berikut ini Berita Acara Pemeriksaan ini dibuat dengan sebenarnya.

Bogor, 01 JUN 2018
Juru Periksa
Pasar Hewan RPH
(Nadang Suryana S.Pt.MM)
NIP. 19640603 1985031008

Catatan :
Corat yang tidak perlu
Bertaku untuk 1 (satu) hari

Gambar 11. Surat keterangan kesehatan
(Dokumen Dep. Agripet vedca)

2) Surat jalan

Di saat proses pengangkutan dan pengiriman ternak dari satu kota ke kota lain perlu adanya surat jalan. Surat jalan tersebut biasanya menjelaskan berapa jumlah ternak yang diangkut, identitas ternak, dari mana asal ternak dan tujuannya kemana (nama dan alamat yang dituju), nama dan alamat pengirim, jenis dan nomer kendaraan yang digunakan untuk mengangkut dan lainnya. Surat jalan tersebut dapat diperoleh dari pengelola pasar hewan, perusahaan pemilik atau penjual ternak, kepala desa setempat atau kalau dimungkinkan dari kepolisian dimana ternak tersebut berasal. Disamping itu perlu juga dilampirkan faktur/kwitansi pembelian serta administrasi pendukung lainnya yang dipandang perlu.

Contoh : Surat Jalan mengangkut ternak

3) Dokumen lain

Dokumen lain yang dipandang penting pada saat mengangkut ternak adalah Surat tanda nomer kendaraan (STNK), surat ijin mengemudi (SIM) dan kartu tanda penduduk (KTP). Disamping itu untuk memuat dan mengirim ternak atau melakukan pemindahan ternak ke negara lain (misal tujuan ekspor), dokumen surat jalan dan surat kesehatan harus dilengkapi serta dengan dokumen lain yang dipersyaratkan oleh negara yang akan dituju.

c. Memastikan bahwa sapi yang dikirim sesuai dengan harapan pembeli atau pelanggan

Memuaskan pelanggan itu memang tidaklah mudah, oleh karena itu sebagai pemasaran atau penjual ternak harus berusaha semaksimal mungkin untuk memuaskan pelanggan atau pembeli. Agar pelanggan atau pembeli puas dengan sapi yang dibelinya, maka sebagai penjual harus memastikan bahwa sapi yang dikirim sesuai dengan harapan pembeli atau pelanggan. Hal itu dapat dilakukan dengan memastikan apakah jumlah sapi yang dipesan sudah sesuai dengan pesanan, begitu juga apakah berat badan, umur, jenis kelamin dan kesehatan ternak juga sudah sesuai dengan harapan pembeli atau pelanggan. Bahkan yang tidak kalah penting adalah apakah jadwal kedatangan ternak yang dikirim sudah sampai di tempat tujuan sesuai dengan harapan pembeli atau pelanggan.

Seandainya ada suatu kasus dilapangan, pada saat mengirim sapi ternyata tidak sesuai dengan pesanan sehingga pembeli konplain. Sebagai contoh : pembeli atau pelanggan pesan bahwa minta dikirim sapi bakalan muda dengan bobot hidup kurang lebih 250 kg. Ternyata sapi yang dikirim bobot hidup sesuai dengan pesanan, namun umurnya sudah tua. Sebagai seorang penjual apa yang harus dilakukan ? ada beberapa alternatif yang dapat dilakukan penjual agar pembeli tidak konplain, diantaranya:

- Menarik kembali sapi yang tidak sesuai dengan pesanan
- Tidak menarik sapi dengan alasan, karena jauh jarak tepuhnya apabila sapi dibawa kembali kemungkinan besar akan stres karena kelelahan.
- Melakukan musyawarah dengan pembeli untuk mencari kesepakatan (dengan pemberian potongan harga atau diskon)

d. Proses Pembayaran

Setelah ternak diangkut dan dikirim sampai tempat tujuan atau alamat yang dituju, maka proses pembayaran dilakukan. Walaupun tidak semua pembeli membayar setelah ternak pesanan sampai di tempat, namun ada pula pembeli yang membayar sebelum ternak dikirim. Kesemua itu tergantung dari kesepakatan antara pembeli dan penjual, pada saat melakukan transaksi.

5. Prosedur transportasi ternak

Kegiatan mengangkut ternak dari suatu tempat ketempat lain atau dari kota satu ke kota lainnya, harus memperhatikan prosedur transportasi yang benar, sesuai dengan peraturan yang berlaku. Di dalam prosedur transportasi tersebut ada beberapa persyaratan yang harus dipenuhi.

Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam proses pengangkutan ternak salah satunya adalah kelayakan alat transportasi. Kelayakan alat transportasi ini penting, karena menyangkut lancar dan tidaknya proses pengangkutan ternak tersebut. Jangan sampai dalam proses pengangkutan ternak, mobilnya mogok di jalan sampai berjam-jam lamaya, sehingga dapat menyebabkan ternak yang di angkut mengalami stres yang berkepanjangan.

Kendaraan apa pun yang digunakan sebagai pengangkut ternak, baik truk, pik cup dan kapal laut, pada dasarnya harus memenuhi kesamaan dalam kriteria sebagai kendaraan pengangkut ternak. Kendaraan tersebut harus memiliki bentuk yang cukup kuat untuk memuat berat ternak dan mampu menjaga ternak agar tidak lepas atau terlempar keluar dari kendaraan, serta mampu melindungi ternak dari berbagai kondisi cuaca. Selain itu, perkakas kendaraan seperti pintu masuk dan sebagainya, seharusnya didesain dengan bentuk yang mudah dan cepat untuk digunakan serta tidak mengakibatkan bahaya bagi ternak.

a. Ventilasi alat transportasi

Sirkulasi udara dalam kendaraan pengangkut diperlukan untuk: menyediakan oksigen yang cukup bagi ternak, mengusir gas dan bau amoniak dari urine dan kotoran ternak dan mengontrol temperatur dan kelembaban udara sekitar. Ventilasi kendaraan yang memadai akan mampu menjaga persediaan udara bersih bagi ternak, terutama bagi ternak yang ditempatkan di bawah dek dalam

kapal laut. Oleh karena itu, kendaraan pengangkut ternak seharusnya memiliki ventilasi yang memadai. Sebaliknya, kendaraan dengan kondisi tertutup atau ventilasi yang buruk tidak digunakan sebagai pengangkut ternak karena dapat menyebabkan ternak menderita stress yang luar biasa, bahkan mati lemas, terutama jika cuaca dalam keadaan panas.

b. Lantai kendaraan transportasi

Lantai kendaraan seharusnya didesain untuk mampu menjaga *bedding* (alas ternak) tetap bersih dan kering dari kotoran dan urine ternak. Oleh karena itu, jerami atau serbuk gergaji adalah material yang umum digunakan untuk mengalasi lantai kendaraan pengangkut ternak. Alasan lain penggunaan jerami adalah menghindarkan lantai bersifat licin yang dapat menyebabkan ternak terjatuh.

c. Luas Lantai dan Kapasitas Muat

Ternak membutuhkan luas lantai yang memadai, sehingga selama proses pengangkutan, ternak dapat berdiri dengan nyaman dan tanpa berdesak-desakan. Pengangkutan ternak yang tidak sesuai dengan kapasitas alat angkutnya dapat menyebabkan ternak terluka memar, ternak terjatuh dan tidak dapat berdiri kembali atau bahkan mati akibat terinjak-injak oleh ternak lain. Besarnya tingkat kapasitas alat angkut dipengaruhi oleh berbagai hal seperti ukuran dan kondisi ternak, bertanduk atau tidak bertanduk dan jarak tempuh perjalanan serta kondisi cuaca. Sebagai contoh pada saat cuaca panas, lembab dan perjalanan lebih dari 24 jam menunjukkan perlunya penambahan luas lantai per ekor ternak.

Tabel 1.2. Kepadatan muatan transportasi darat untuk sapi potong

| Rataan Bobot Hidup (kg) | Luas lantai minum (M ² /ekor berdiri) |
|-------------------------|--|
| 100 | 0,31 |
| 150 | 0,42 |
| 200 | 0,53 |
| 250 | 0,77 |
| 300 | 0,86 |

| Rataan Bobot Hidup (kg) | Luas lantai minum (M ² /ekor berdiri) |
|-------------------------|--|
| 350 | 0,98 |
| 400 | 1,05 |
| 450 | 1,13 |

Sumber: Australian government 2012 (Tri Nugrahwanto)

Jika lantai alat angkut terlalu luas, maka alat penyekat dinding dapat digunakan untuk menghindarkan ternak dari terombang-ambing atau terlempar kesana kemari.

d. Sisi Kendaraan alat transportasi

Sisi-sisi kendaraan, terutama pada kendaraan truk seharusnya cukup tinggi untuk menjaga ternak agar tidak terlempar ke luar atau terluka karenanya. Sisi bagian dalam setinggi bagian paha dapat dilapisi dengan sesuatu, seperti ban bekas untuk mengurangi memar. Selain itu, celah sisi kendaraan juga dijaga agar tidak memungkinkan ternak untuk menjulurkan kaki ke luar yang dapat mengakibatkan patah kaki. Pintu masuk juga jangan terlalu sempit, karena pintu masuk yang sempit merupakan sebagian besar penyebab memar pada paha ternak.

Sisi kendaraan dan permukaan lainnya yang dapat bersentuhan dengan ternak, juga perlu dijaga dan diperiksa agar tidak bersifat tajam yang dapat melukai ternak. Paku yang menonjol keluar permukaan, misalnya merupakan hal yang harus dihindarkan demi keamanan ternak yang sedang diangkut.

Agar supaya kendaraan atau alat transportasi dapat dipergunakan secara optimal tanpa adanya gangguan atau kerusakan pada saat dipergunakan, maka sarana angkut tersebut perlu dicek sebelum digunakan, misalnya kondisi mesin, oli mesin, bahan bakar, air pendingin (radiator), kondisi ban, tekanan ban batasan beban maksimum dan lain-lain.

Selain dari persyaratan teknis tersebut di atas, demi keamanan dalam proses pengangkutan ternak perlu adanya kesepakatan atau perjanjian antara pemilik ternak dengan pemilik jasa pengangkutan.

Perjanjian tersebut untuk mengantisipasi apabila ada hal - hal yang terjadi pada saat pengangkutan ternak yang dapat menyebabkan kerugian misalnya :

- Terjadi kecelakaan yang mengakibatkan truk atau kendaraan rusak, itu menjadi tanggung jawab siapa ?
- Terjadi kecelakaan yang menyebabkan ternak mati, itu menjadi tanggung jawab siapa ?
- Terjadinya kematian ternak disaat pengangkutan, itu tanggung jawab siapa ? dan lain sebagainya.

6. Memasarkan ternak yang didasarkan pada standart mutu perusahaan dan kebutuhan pasar.

Ternak sapi potong yang akan dipasarkan oleh peternak harus berdasarkan standar mutu perusahaan dan kebutuhan pasar.

a. Kebutuhan Pasar

Apabila ingin memasarkan sapi potong, maka harus melihat kebutuhan pasar. Di pasar hewan masing-masing konsumen atau pembeli akan berbeda-beda keinginannya. Ada konsumen atau pembeli yang ingin membeli sapi potong yang masih kecil atau pedet. Adapula konsumen atau pembeli yang ingin membeli sapi muda atau remaja dan bahkan ada pula yang ingin membeli sapi dewasa. Semua itu tergantung dari tujuan masing-masing konsumen atau pembeli tersebut.

Pada umumnya konsumen atau pembeli membeli sapi di pasar dengan tujuan untuk dipelihara lagi atau digemukan dan ada juga membeli sapi untuk dipotong. Kalau membeli dengan tujuan untuk dipotong pada umumnya sapi dalam keadaan gemuk. Sehingga sebagai penjual harus menyediakan sapi dalam keadaan yang gemuk.

Beberapa bakalan sapi potong yang dijual atau dipasarkan di pasar hewan oleh peternak, dalam rangka memenuhi kebutuhan konsumen atau pembeli untuk digemukan kembali :

1) Bakalan Ternak Pedet

Bakalan pedet yang berumur kurang dari 1 tahun, dapat digemukan, pada umumnya memerlukan waktu yang lama antara 9 -12 bulan. Pada penggemukan dengan menggunakan bakalan pedet memerlukan perhatian yang lebih, karena memelihara pedet lebih sulit bila dibandingkan dengan ternak dewasa.

2) Bakalan Ternak Muda

Bakalan ternak muda umur lebih dari 1 tahun dan kurang dari 2 tahun yang digunakan untuk penggemukan dengan lama penggemukan kurang lebih 6 bulan. Hasil pertambahan bobot badannya tergantung dari kualitas bakalan yang digunakan, kualitas pakan yang diberikan dan manajemen pemeliharaan yang di terapkan.

3) Bakalan Ternak Dewasa

Bakalan ternak dewasa untuk penggemukan biasanya ternak dewasa yang kondisi tubuhnya kurus tetapi sehat dan berumur lebih dari 2 tahun, sedangkan lama penggemukan kurang lebih 2-3 bulan. Sama seperti bakalan ternak muda, pertambahan bobot badan hariannya tergantung dari kualitas bakalan, kualitas pakan yang diberikan dan manajemen pemeliharaannya.

b. Berdasarkan standar mutu perusahaan

Untuk menjamin ternak sapi potong yang dipasarkan sesuai dengan standar mutu perusahaan, maka peternak harus memelihara ternak sesuai dengan aturan atau pedoman yang ditetapkan oleh pemerintah. Salah satu contoh pedoman pembibitan sapi potong yang baik (good breeding practice). Pada kegiatan pembibitan sapi potong persyaratan umumnya antara lain:

- Sapi bibit harus sehat dan bebas dari segala cacat fisik seperti cacat mata (kebutaan), tanduk patah, pincang, lumpuh, kaki dan kuku abnormal, serta tidak terdapat kelainan tulang punggung atau cacat tubuh lainnya.
- Semua sapi bibit betina harus bebas dari cacat alat reproduksi, abnormal ambing serta tidak menunjukkan gejala kemandulan.
- Sapi bibit jantan harus siap sebagai pejantan serta tidak menderita cacat pada alat kelaminnya.

Adapun ciri-ciri sapi pedaging/potong yang baik secara eksterior (bentuk luar) adalah sebagai berikut:

- Tubuh besar
- Kaki kuat dan kokoh
- Sapi berdiri tegak dengan keempat kakinya
- Mata tampak cerah bersih
- Nafsu makan tinggi atau baik
- Bentuk badan segi empat
- Paha sampai pergelangan penuh berisi daging
- Kualitas daging maksimum dan mudah dipasarkan
- Jaringan lemak dibawah kulit tebal
- Kulit lentur, bersih dan bulu halus
- Perut tidak buncit
- Punggung lurus
- Berat badan sesuai dengan umur ternak
- Dll

Standar mutu yang harus dipersyaratkan dari masing-masing ternak sapi diantaranya :

1) Sapi Bali

- Lutut kebawah berwarna putih
- Pantat warna putih berbentuk setengah bulan
- Ujung ekor berwarna hitam
- Tanduk pendek kecil
- Dll

2) Sapi Peranakan Onggol (PO)

- Warna bulu putih keabu-abuan
- Bulu sekitar mata berwarna hitam
- Badan besar
- Gelambir longgar bergantung
- Puncuk besar
- Leher pendek dan tanduk pendek.

3) Sapi Madura

- Warna merah bata atau merah
- Coklat campur putih dengan batas tidak jelas pada bagian pantat
- Tanduk kecil pendek mengarah ke sebelah luar
- Tubuh kecil dan kaki pendek

4) Sapi Aceh

- Warna bulu coklat muda, coklat, merah (merah bata), coklat hitam, hitam dan putih, abu-abu, kulit hitam memutih ke arah sentral tubuh.
- Betina berpunuk kecil; dan jantan punuk terlihat jelas.

5) Sapi Brahman

- Mempunyai punuk besar, tanduk, telinga besar
- Gelambir yang memanjang berlipat-lipat dari kepala ke dada.

B. Keterampilan yang diperlukan dalam menyeleksi ternak

1. Mengidentifikasi ternak yang akan dipasarkan
2. Menyesuaikan strategi penjualan ternak dengan kebutuhan perusahaan
3. Menyiapkan transportasi kegiatan penjualan ternak
4. Menyelesaikan prosedur administrasi penjualan ternak
5. Menyesuaikan prosedur transportasi ternak dengan peraturan yang berlaku
6. Memasarkan ternak berdasarkan standar mutu perusahaan dan kebutuhan pasar

C. Sikap kerja yang diperlukan dalam menyeleksi ternak

Harus bersikap secara:

1. Jujur ,teliti dan taat asas dan bertanggung jawab dalam mengidentifikasi ternak yang akan dipasarkan
2. Jujur ,teliti dan taat asas dan bertanggung jawab dalam menyesuaikan strategi penjualan ternak dengan kebutuhan perusahaan
3. Jujur ,teliti dan taat asas dan bertanggung jawab dalam menyiapkan transportasi kegiatan penjualan ternak

4. Jujur ,teliti dan taat asas dan bertanggung jawab dalam menyelesaikan prosedur administrasi penjualan ternak
5. Jujur ,teliti dan taat asas dan bertanggung jawab dalam menyesuaikan prosedur transportasi ternak dengan peraturan yang berlaku
6. Jujur ,teliti dan taat asas dan bertanggung jawab dalam memasarkan ternak berdasarkan standar mutu perusahaan dan kebutuhan pasar

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku Referensi

1. Darmono. 1993. Tatalaksana Usaha Sapi Kereman. Kanisius Yogyakarta
2. Muktiani. 2011. Sukses usaha penggemukan sapi potong. Pustaka Baru Press
3. Redaksi AgroMedia. 2009. Petunjuk Praktis Penggemukan Domba, Kambing Dan Sapi Potong. PT. AgroMedia Pustaka
4. Sumoprastowo. RM. 2003. Penggemukan Sapi dan Kerbau. Papas Sinar Sinanti. Jakarta
5. Sarwono, B dan Hario, B. A. 2003. Penggemukan Sapi Potong Secara Cepat, Panebar swadaya Jakarta.
6. Undang S. 2007. Tata Laksana Pemeliharaan ternak Sapi. Panebar Swadaya, Jakarta

B. Referensi Lainnya

1. Tri Nugrahwanto, 2018. Implementasi Aspek Kesejahteraan Hewan Dalam Transportasi Sapi Potong. Workshop Forum Logistik Peternakan Indonesia Fakultas Peternakan IPB
2. Peraturan Menteri Pertanian nomor 54/Permentan/ot.140/10/2006 Tentang Pedoman Pembibitan Sapi Potong Yang Baik (Good Breeding Practice)

Daftar Alat Dan Bahan

A. Daftar Peralatan

| No. | Nama Peralatan/Mesin | Keterangan |
|-----|---|----------------------|
| 1. | Laptop, infocus, laserpointer | Untuk di ruang teori |
| 2. | Tali tambang | |
| 3. | Tali halter | |
| 4. | Tongkat ukur | |
| 5. | Pita ukur (pita gordas) | |
| 6. | Sepatu boot, sarung tangan, topi (APD) | |
| 7. | Tongkat penghalau | |
| 8. | Truk | |
| 9. | Mobil pickup | |
| 10. | Meteran | |
| 11. | Timbangan | |

B. Daftar Bahan

| No. | Nama Bahan | Keterangan |
|-----|---|------------|
| 1. | Modul menyeleksi sapi potong untuk dipasarkan | |
| 2. | Pakan konsentrat | |
| 3. | Pakan hijauan | |
| 4. | Bahan bakar | |
| 5. | | |
| 6. | | |
| 7. | | |
| 8. | | |
| 9. | | |

DAFTAR PENYUSUN

| No. | Nama | Profesi |
|------------|--------------|--|
| 1. | Mujiyono, MP | 1. Instruktur ... 2. Asesor ... 3. Anggota ... |